

cafii acifa

The Canadian Association of
Financial Institutions in Insurance

L'association canadienne des
institutions financières en assurance

OptiAssur : Profils des consommateurs dans le domaine de la protection du crédit

Juillet 2025

Personne-ressource :

Lesli Martin, vice-présidente principale | LesliMartin@pollara.com

pollara
40 years of strategic insights

Méthodologie

Période de recherche	Du ⁹ au ²² juillet 2025
Échantillonnage	Sondage bilingue en ligne mené auprès d'un échantillon aléatoire de 3 521 Canadiens adultes (18 ans et plus) qui détiennent un prêt hypothécaire ou une marge de crédit hypothécaire (MCH) .
Fiabilité	En principe, un échantillon probabiliste de cette taille comporte une marge d'erreur de ± 1,6 % , 19 fois sur 20. La marge d'erreur est plus élevée pour les sous-segments.
Pondération	Les données ont été pondérées au moyen des données les plus récentes du recensement sur la langue, le genre, l'âge, et la région, afin de garantir que l'échantillon reflète la population réelle des Canadiens adultes.
Rapport	Les échelles à 10 points ont été divisées en 3 groupes : Positif (8-10), Neutre (5-7), Négatif (1-4). Selon les recherches, ces diverses séparations sont les plus révélatrices des comportements réels, comme la rétention, la recommandation, et la souscription.

DISTRIBUTION RÉGIONALE

RÉGION	NON PONDÉRÉS Nombre d'échantillons
Colombie-Britannique	474
Alberta	409
Saskatchewan/Manitoba	235
Ontario	1 353
Québec	816
Atlantique	226
Territoires	8
TOTAL	3 521

Segments relatifs à l'assurance protection de crédit

Analyse de la segmentation

- L'ACIFA cherche à mieux comprendre les détenteurs de prêts hypothécaires et de MCH, qu'ils soient ou non des détenteurs d'APC.
- L'analyse de segmentation est une technique en statistiques qui sert à diviser un grand marché cible en groupes plus petits et plus homogènes en fonction de divers critères, comme la démographie, la psychographie, le comportement, ou les besoins.
- L'analyse de segmentation nous permettra de définir des groupes particuliers et distincts au sein de la population canadienne et de déterminer comment l'assurance peut répondre à leurs besoins.
- Notre analyse a révélé que les facteurs de différenciation les plus importants de ce groupe sont les suivants :
 - Impression et confiance quant à la situation financière actuelle
 - Inquiétudes face à l'avenir
 - Littératie financière
 - Confiance en ses capacités à faire face aux difficultés financières
 - Impressions concernant les assurances (APC et vie)
 - Expériences face à l'adversité

Segments
prioritaires pour
**AUGMENTER LA
PROTECTION**



**LE PLANIFICATEUR
CONFIANT**

Représente une part importante du marché et est susceptible de renouveler/souscrire un APC.



**LA
RÉALISTE
ANXIEUSE**

Représente une part importante du marché et pourrait bénéficier de l'APC.

Segments
prioritaires pour
**MAINTENIR LA
PROTECTION**



**L'INVESTISSEUR
TENDU**

Détient une APC, en est satisfait, et représente une part importante de la clientèle de l'APC.



**LE
PLANIFICATEUR
STABLE**

Certains détiennent une APC, d'autres non. Ceux qui détiennent une APC sont susceptibles de la renouveler.

LE PLANIFICATEUR CONFIANT

possède un solide portefeuille d'investissements et est un candidat idéal pour l'APC.

Probabilité de renouveler/souscrire

45 %



Pourcentage de détenteurs canadiens de prêt hypothécaire/MCH

26 %

LA RÉALISTE ANXIEUSE

éprouve des difficultés à assumer le coût de l'APC, mais peut en bénéficier.

Probabilité de renouveler/souscrire

12 %



Pourcentage de détenteurs canadiens de prêt hypothécaire/MCH

25 %

L'INVESTISSEUR TENDU

détient une APC, mais reste très neutre face au produit. La fidélisation est importante dans ce segment.

Probabilité de renouveler/souscrire

27 %



Pourcentage de détenteurs canadiens de prêt hypothécaire/MCH

6 %

LE BÂTISSEUR STABLE est occupé par ses finances. La fidélisation est importante, car certains détiennent une APC, tandis que d'autres non.

Probabilité de renouveler/souscrire

38 %



Pourcentage de détenteurs canadiens de prêt hypothécaire/MCH

7 %

L'ÉPARGNEUR ÉTABLI ne ressent pas le besoin de détenir une APC et n'est pas susceptible de souscrire.

Probabilité de renouveler

6 %



Pourcentage de détenteurs canadiens de prêt hypothécaire/MCH

17 %

LA TRADITIONNALISTE AISÉE peut envisager l'APC pour des raisons pratiques, mais la probabilité de souscription est faible.

Probabilité de renouveler/souscrire

14 %



Pourcentage de détenteurs canadiens de prêt hypothécaire/MCH

20 %

Kai

LE PLANIFICATEUR CONFIANT

Kai, 43 ans, est marié, élève une jeune famille, et est fier d'être un planificateur rigoureux. Il se sent confiant en sa capacité à gérer les finances de son foyer, à épargner pour la retraite, et à payer ses factures tout en remboursant des prêts hypothécaires pour plusieurs propriétés. Grâce à un portefeuille d'investissements supérieur à la moyenne, comparativement à ses pairs, Kai accorde la priorité à la protection de ses avoirs et de son avenir financier, même s'il est conscient des défis que pose la situation économique générale.

Bien qu'il soit généralement optimiste, Kai éprouve certaines inquiétudes, notamment en ce qui concerne la sécurité de l'emploi. Il accorde de la valeur aux produits comme l'APC, car ils offrent une protection contre la perte d'emploi, réduisent le stress, et protègent sa famille contre l'incertitude financière. Pour Kai, la tranquillité d'esprit que lui procure le fait de savoir que ses finances sont protégées est tout aussi importante que la croissance de ses investissements.

KAI REPRÉSENTE
30 % DE LA
CLIENTÈLE DE L'APC

CLIENTS DU
SEGMENT
D'ÊTRE FIDÉLISÉS

POTENTIEL POUR
NOUVELLE APC

30 % ➔ 28 % +12 %



NSP Très improb. — SUSCEPTIBLE DE RENOUELER/SOUSCRIRE 1-10 — Très prob.



PRÉOCCUPATIONS

- Perte d'emploi
- Faire face aux factures
- Incertitude économique

ASPIRATIONS

- Sécurité à la retraite
- Protection des actifs
- Protection pratique et efficace
- Réduction du stress

Krystal

LA RÉALISTE ANXIEUSE

Krystal, 46 ans, et son conjoint élèvent des adolescents tout en faisant face à des difficultés financières persistantes. Elle accorde la priorité au remboursement du prêt hypothécaire principal de sa famille et au paiement des factures courantes, et elle doute de pouvoir un jour payer entièrement sa maison. Les dettes de cartes de crédit, l'augmentation des dépenses, et le manque de confiance en ses capacités à gérer les finances la rendent anxieuse et rarement capable d'économiser de l'argent. Elle s'inquiète du fait que la perte d'un emploi dans le foyer rendrait presque impossible de payer les factures, et elle manque de confiance en ses propres connaissances financières pour planifier ou investir efficacement.

Même si elle a tendance à être passive en ce qui concerne le renouvellement ou la souscription d'une assurance protection de crédit (APC), Krystal reconnaît son importance comme mesure de protection. Elle souhaite que l'APC soit simple et intégré au processus de prêt hypothécaire, et non une tâche supplémentaire à gérer. Malgré tout, l'abordabilité reste une préoccupation constante, car l'APC représente à la fois une protection et une dépense supplémentaire à gérer. Un changement financier majeur, l'incertitude économique, ou l'augmentation du coût de la vie pourraient l'inciter à envisager cette option, ce qui reflète son dilemme permanent entre son souhait de sécurité et ses moyens limités.

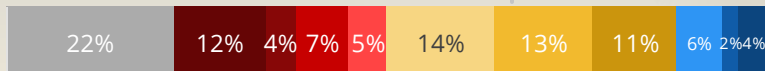
KRYSTAL REPRÉSENTE
19 % DE LA CLIENTÈLE
DE L'APC

19% → 15%

CLIENTS DU
SEGMENT SUSCEPTIBLES
D'ÊTRE FIDÉLISÉS

POTENTIEL DE
NOUVELLE CLIENTÈLE
AU CANADA

+8%



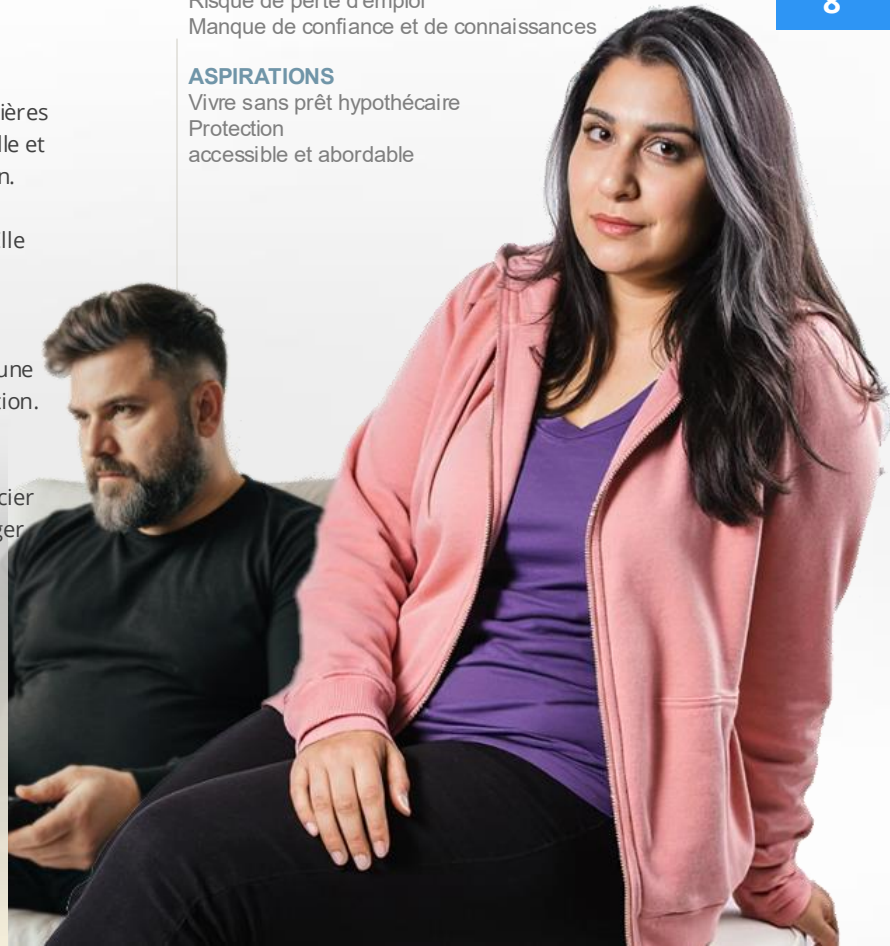
NSP Très improb. ——— SUSCEPTIBLE DE RENOUELER/SOUSCRIRE 1-10 ——— Très prob.

PRÉOCCUPATIONS

Factures du ménage
Dettes de cartes de crédit
Risque de perte d'emploi
Manque de confiance et de connaissances

ASPIRATIONS

Vivre sans prêt hypothécaire
Protection
accessible et abordable



Michael

L'INVESTISSEUR TENDU

Michael, fin de la quarantaine, concilie travail, responsabilités parentales envers ses enfants d'âge scolaire, et exigences quotidiennes de la vie familiale. Il a un prêt hypothécaire avec cosignataire, un MCH et des dettes de cartes de crédit, et son budget est serré chaque mois, ce qui le rend anxieux à propos de ses factures, de ses dettes, et de ses objectifs à long terme, comme la retraite.

Michael a une certaine confiance pour gérer ses finances au quotidien, mais il est beaucoup moins rassuré quant à l'avenir. Il a déjà eu une APC, mais, aujourd'hui, il doute de sa valeur ou de son abordabilité. Bien qu'il consulte son conseiller au sujet des investissements, il discute rarement d'assurance, et les caractéristiques des produits ne suffisent pas à elles seules à le convaincre. Ses décisions sont plutôt influencées par des pressions plus générales : augmentation des coûts, sécurité de l'emploi, et événements familiaux importants. Malgré ses doutes face à la situation économique, Michael considère que l'APC est un moyen pratique de protéger sa famille contre les imprévus.

MICHAEL REPRÉSENTE
22 % DE LA CLIENTÈLE
DE L'APC

SUSCEPTIBLE
DE MAINTENIR
SA COUVERTURE

POURCENTAGE QUI
DÉTIENT UNE APC

PROBABILITÉ DE
RENOUVELER/SOUSCRIRE

22% 6%

100% 27%

*Puisque le segment des investisseurs tendus souscrit déjà pleinement à l'APC (100 %), le pourcentage atteignable est estimé à partir de l'examen du comportement dans les catégories « neutre » et « Ne sais pas » en ce qui concerne la probabilité de renouvellement.

PRÉOCCUPATIONS

Événements inattendus de la vie
Augmentation du coût de la vie
Augmentation du chômage
Épargne-retraite et dettes
Valeur et abordabilité de l'APC

ASPIRATIONS

Vivre sans dettes
Sécurité à la retraite
Clarté financière
Protection pratique et efficace

SUSCEPTIBLE D'ANNULER

4% 9

NEUTRE FACE À LA COUVERTURE

12%

SUSCEPTIBLE DE MAINTENIR
(DU MARCHÉ ACTUEL DE L'APC)

6%



NSP Très improbable ————— SUSCEPTIBLE DE RENOUVELER 1-10 ————— Très probable

Diljeet

LE BÂTISSEUR STABLE

Diljeet n'a pas d'APC, mais ses pairs en ont. Lui-même est passif face au produit, mais ses amis qui ont une APC sont très susceptibles de la renouveler. Même s'il considère que ce produit est pratique et efficace, il a des doutes quant à son abordabilité, sa valeur, et sa fiabilité. Pour l'encourager, il faudrait lui fournir des informations claires sur la capacité du produit à protéger correctement sa famille, sur son accessibilité sans conditions trop contraignantes, sur sa capacité à réduire le stress, sur son rapport coût-efficacité, et sur sa couverture d'un large éventail de risques.

À 36 ans, Diljeet élève ses jeunes enfants avec sa compagne tout en conciliant l'acquisition d'une maison, la gestion des dettes, et la planification de l'avenir. Il est pragmatique en ce qui concerne le logement. Il compare les options de location et d'achat, et envisage même de puiser dans le capital immobilier grâce à une MCH afin de bénéficier d'une plus grande flexibilité et d'un coussin financier. Il est légèrement en avance sur ses pairs en ce qui concerne les investissements, et accorde la priorité à la sécurité de sa retraite, au respect de ses obligations mensuelles, et à la protection de sa famille contre la maladie, les blessures ou la perte d'emploi. Confiant quant à ses connaissances, mais prudent dans l'exécution, il épargne régulièrement et privilégie la stabilité à long terme sans faire de dépenses excessives.

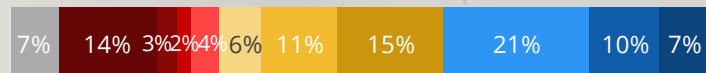
DILJEET REPRÉSENTE
12% DE LA
CLIENTÈLE DE L'APC

CLIENTS DU SEGMENT
SUSCEPTIBLES
D'ÊTRE FIDÉLISÉS

POTENTIEL DE
NOUVELLE CLIENTÈLE
AU CANADA

12% → 11%

+2%



NSP — Très impro. — SUSCEPTIBLE DE RENOUELER/SOUSCRIRE 1-10 — Très prob.

PRÉOCCUPATIONS

Perte d'emploi
Fardeau de la dette

ASPIRATIONS

Sécurité à la retraite
Protection des actifs
Protection abordable,
polyvalente et
accessible



Arthur

L'ÉPARGNEUR ÉTABLI

Arthur, qui approche la soixantaine, est arrivé à une étape de sa vie où il se sent à l'aise. Il est marié depuis plus de 20 ans, et sa compagne et lui profitent aujourd'hui du nid vide, car leurs enfants sont adultes et vivent chacun dans leur propre logement. Ensemble, ils ont bâti un mode de vie aisé, grâce à des investissements qui atteignent près d'un demi-million de dollars. Arthur ne possède pas de propriété secondaire, mais il gère ses finances avec soin. Il économise autant que possible, et a confiance en sa capacité à continuer à payer les factures même si un de ses revenus devait disparaître.

Prudent quant à l'économie en général, mais optimiste quant à sa situation familiale, Arthur se soucie principalement de son épargne-retraite, de la planification des soins de longue durée, et de la protection de ses investissements. L'APC n'est pas une priorité pour lui, car il n'en perçoit pas le besoin urgent. Il demeure neutre face au produit, sauf en cas de changements financiers majeurs. Il accorde toutefois de l'importance à la stabilité et à la sécurité, et toute perturbation qui menacerait ses bases financières pourrait l'amener à revoir sa position.

ARTHUR REPRÉSENTE
5 % DE LA CLIENTÈLE
DE L'APC

CLIENTS DU
SEGMENT SUSCEPTIBLES
D'ÊTRE FIDÉLISÉS

POTENTIEL POUR
NOUVELLE APC

5 % ➔ 3 %

+2 %



NSP Très improb. ——— SUSCEPTIBLE DE RENOUVELER/SOUSCRIRE 1-10 ——— Très prob.

11

PRÉOCCUPATIONS

Efficacité de la retraite
Coûts des soins de longue durée
Instabilité économique
Maintien des investissements

ASPIRATIONS

Retraite aisée



Susan

TRADITIONNALISTE AISÉE

Susan, au début de la cinquantaine, entre dans une phase plus stable de sa vie. Elle a des enfants adultes et une maison, et planifie sa retraite. Elle travaille, économise quand elle le peut, et se sent plutôt confiante face à sa capacité à gérer ses finances. Elle demeure toutefois prudente quant à la situation économique. La volatilité des marchés, la préparation de la retraite, et les besoins potentiels de soins de longue durée sont des sujets qui la préoccupent. Ses investissements dépassent 350 000 \$, ce qui lui confère une bonne résilience financière, mais elle craint de perdre de l'argent et doute de l'abordabilité, de la fiabilité, et des avantages globaux de l'APC.

Même si elle n'est pas susceptible de souscrire une APC pour le moment, Susan se montre ouverte aux produits qui lui semblent pratiques et protecteurs. Pour la convaincre, il faudrait lui proposer une solution qui la protège contre les imprévus, offre une couverture étendue et accessible, évite toute complexité excessive, et apporte une valeur ajoutée évidente à un prix raisonnable.

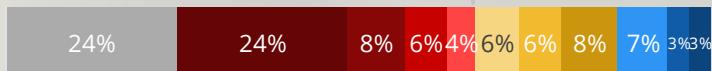
**SUSAN REPRÉSENTE
13 % DE LA
CLIENTÈLE DE L'APC**

**CLIENTS DU SEGMENT
SUSCEPTIBLES
D'ÊTRE FIDÉLISÉS**

**POTENTIEL DE
NOUVELLE CLIENTÈLE
AU CANADA**

13 % ➔ **9 %**

+4 %



NSP Très improb. — SUSCEPTIBLE DE RENOUELER/SOUSCRIRE 1-10 — Très prob.

PRÉOCCUPATIONS

Volatilité du marché
Planification de la retraite
Coûts des soins de longue durée

ASPIRATIONS

Mode de vie stable
Sécurité à la retraite
Protection accessible et abordable



Résumé des résultats du sondage



La vulnérabilité financière est largement répandue et s'accroît

14

Les détenteurs canadiens de prêts hypothécaires ou de MCH sont confrontés à d'importantes difficultés financières : la moitié d'entre eux ne pourraient pas tenir plus de six mois sans revenu, et la plupart estiment que la situation économique du pays aggrave leur situation financière.

- Seulement 30 % des détenteurs canadiens de prêts hypothécaires ou de MCH ont une opinion positive de leur situation financière actuelle.
- Pour 44 % des répondants, la situation économique actuelle influence négativement leurs finances personnelles.
- Parmi les répondants, 50 % ne pourraient pas maintenir leur niveau de vie pendant plus de six mois sans revenu principal.
- Parmi les répondants, 50 % éprouveraient de graves difficultés à payer leurs factures si le principal soutien financier ne pouvait plus travailler.

Contexte de segmentation :

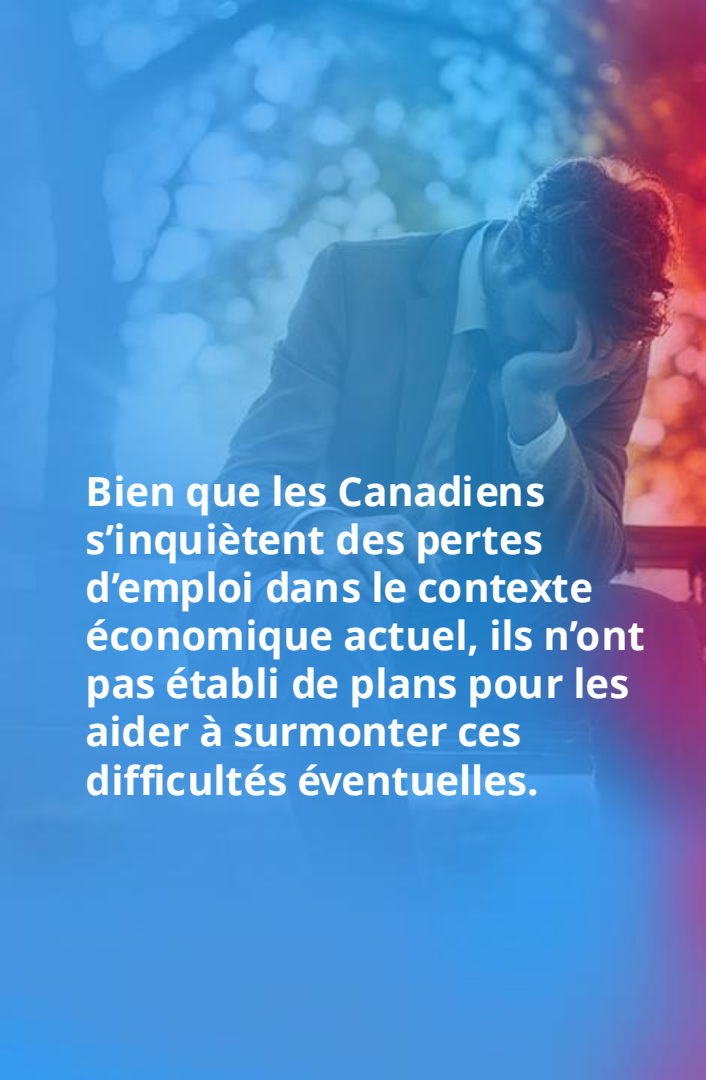
- *Les segments des « réalistes anxieux » et des « investisseurs tendus » sont particulièrement vulnérables, car ils sont confrontés à des difficultés d'abordabilité tout en étant les plus exposés aux chocs financiers.*

La perte d'emploi est une préoccupation réelle à laquelle les Canadiens ne sont pas préparés.

- Près des trois cinquièmes craignent qu'un membre de leur ménage perde son emploi au cours de l'année à venir (58 %).
- Parmi les répondants, 74 % affirment qu'ils ne pourraient pas tenir plus d'un an s'ils perdaient leur revenu, et 50 % doutent de pouvoir tenir même six mois.
- La moitié aurait de graves difficultés à payer au moins une partie de ses factures, et 28 % déclarent qu'ils auraient de graves difficultés à toutes les payer.
- Seulement un tiers des personnes interrogées se sentent bien informées en ce qui concerne la planification financière à long terme (37 %).

Contexte de segmentation :

- *Les segments des « planificateurs confiants », des « réalistes anxieux », des « investisseurs tendus » et des « bâtisseurs stables » redoutent tous que la perte de leur emploi les mette en péril sur le plan financier.*




Bien que les Canadiens s'inquiètent des pertes d'emploi dans le contexte économique actuel, ils n'ont pas établi de plans pour les aider à surmonter ces difficultés éventuelles.

Les Canadiens ont peu confiance dans leurs filets de sécurité actuels.

- Seuls 38 % sont convaincus qu'ils pourraient rembourser leur prêt hypothécaire si le principal soutien financier perdait son revenu.
- Seuls 34 % se sentent très bien informés pour choisir la meilleure assurance pour leur famille. Si la moitié d'entre eux font appel à des conseillers financiers (49 %), rares sont ceux qui les consultent pour obtenir des conseils en matière d'assurance (20 %).
- Parmi les répondants, 35 % ne savent pas combien de temps une police d'assurance vie devrait durer si elle devient nécessaire.
- La plupart ne savent pas combien de temps leur assurance durera (41 %), ou pensent qu'elle durera moins de 7 ans (44 %).
- Si 73 % des répondants affirment disposer d'une assurance vie suffisante, leur confiance semble davantage fondée sur des émotions que sur des données factuelles.

Contexte de segmentation :

- *Cette incertitude est particulièrement marquée chez les segments des « investisseurs tendus » (qui remettent en question la valeur de l'APC malgré le fait qu'ils en disposent) et des « réalistes anxieux » (qui ont peu confiance en leurs connaissances financières et en l'efficacité de leur protection).*



Même s'ils disposent d'une couverture d'assurance, les Canadiens manifestent une profonde incertitude quant à l'efficacité de cette protection, ce qui révèle un écart important entre le fait de détenir une assurance et le sentiment de sécurité.

Si les ménages à faibles revenus sont confrontés aux plus grandes difficultés, même ceux qui gagnent entre 120 000 \$ et 250 000 \$ partagent souvent les mêmes inquiétudes financières, sans disposer de filets de sécurité sur lesquels s'appuyer. Un revenu plus élevé ne garantit pas la sécurité financière ni une meilleure assurance.

Même les personnes à « revenu moyen » ressentent la pression.

17

- Les personnes dont **le revenu du ménage se situe entre 120 000 \$ et 250 000 \$** ressentent sensiblement les mêmes insécurités financières :
 - 59 % se préoccupent des dépenses courantes, et 75 % de l'épargne pour l'avenir.
 - 46 % ont d'autres dettes en plus de leur prêt hypothécaire/MCH; 26 % ont un prêt hypothécaire, une MCH, et d'autres dettes.
 - 25 % vivent d'une paie à l'autre, sans aucune possibilité d'épargner.
 - 48 % auraient des difficultés à payer leurs factures en cas de perte de revenus; 54 % ne tiendraient pas six mois.
 - 40 % ne savent pas combien de temps durera leur assurance vie, et 45 % pensent qu'elle durera moins de sept ans.
 - Ils ne sont pas plus susceptibles que les groupes à faible revenu de posséder une APC.

Contexte de segmentation :


- *Un tiers des « investisseurs tendus » et des « planificateurs confiants » se trouvent dans cette catégorie de revenus.*

Les détenteurs d'APC reconnaissent le côté pratique, mais doutent de la valeur.

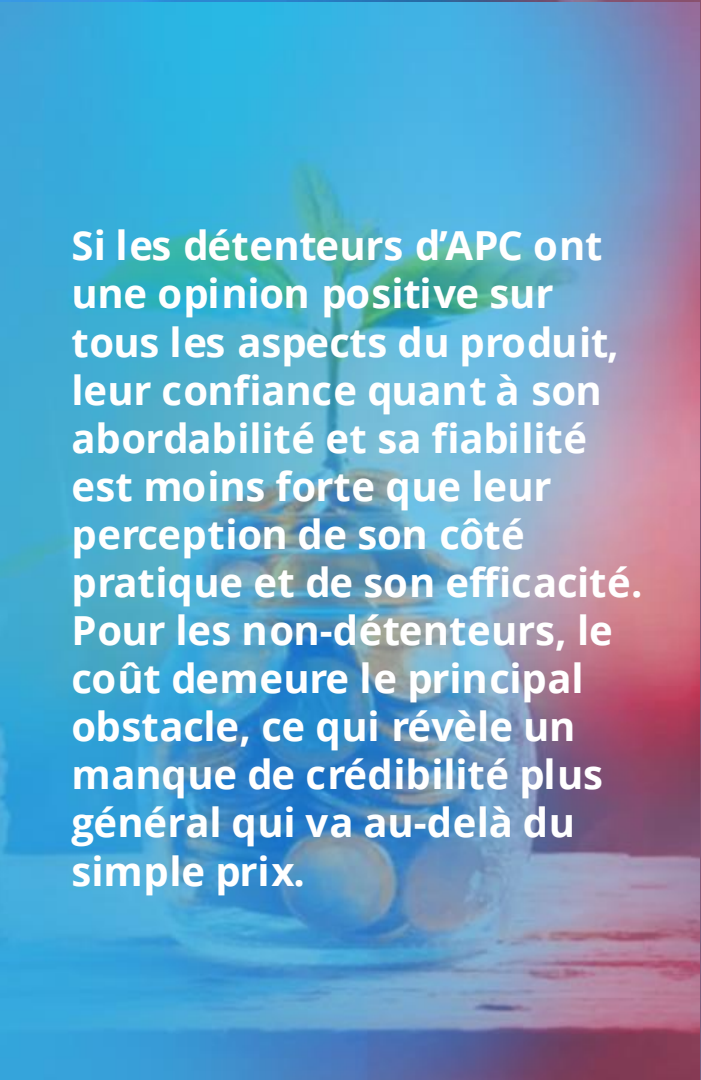
- Parmi eux, 80 % sont plutôt d'accord et 40 % sont tout à fait d'accord avec l'idée que l'APC est un moyen pratique de protéger la famille.
- Parmi eux, 77 % sont plutôt d'accord et 36 % sont tout à fait d'accord avec l'affirmation selon laquelle l'APC protège efficacement la famille.
- Seuls trois répondants sur dix sont tout à fait d'accord pour dire que l'APC offre un bon rapport qualité-prix (30 %), qu'elle est abordable (29 %) et qu'elle inspire davantage confiance que les autres types d'assurance.
 - Cependant, il est plus difficile pour quelque produit que ce soit d'obtenir des notes plus élevées sur les variables liées à la valeur et à l'abordabilité.
- Les détenteurs sont susceptibles de renouveler leur APC, et seulement 10 % d'entre eux affirment que cette décision est peu probable. Cependant, parmi les personnes qui ne détiennent pas ce produit, 46 % ne sont pas susceptibles de l'acquérir.

Contexte de segmentation :

- *Même le segment des « planificateurs confiants », qui accorde le plus de valeur à l'APC, affiche un soutien modéré plutôt qu'enthousiaste, ce qui suggère qu'il est possible de renforcer la proposition de valeur dans tous les segments.*



Les détenteurs actuels d'APC reconnaissent le côté pratique et la protection que le produit leur offre, mais leur perception mitigée de la valeur et de l'abordabilité du produit fragilise leur fidélité et limite leurs commentaires positifs.



Si les détenteurs d'APC ont une opinion positive sur tous les aspects du produit, leur confiance quant à son abordabilité et sa fiabilité est moins forte que leur perception de son côté pratique et de son efficacité. Pour les non-détenteurs, le coût demeure le principal obstacle, ce qui révèle un manque de crédibilité plus général qui va au-delà du simple prix.

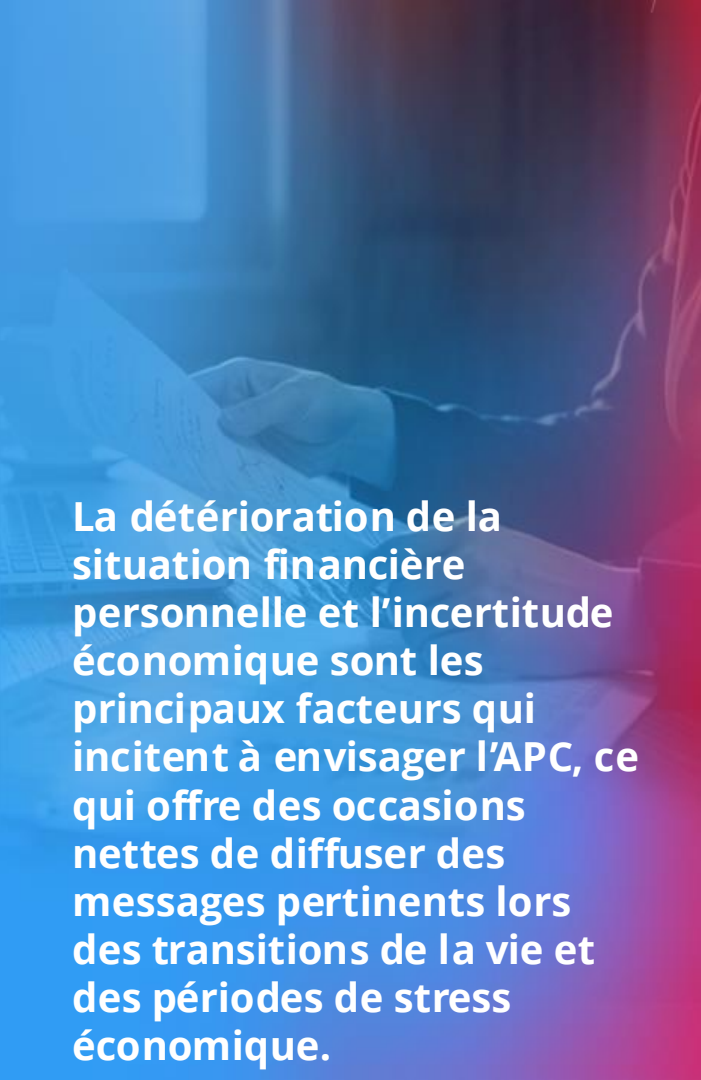
L'abordabilité et la confiance sont les deux obstacles à l'adoption de l'APC.

19

- Si les détenteurs d'APC sont satisfaits de tous les aspects du produit, ils sont moins enthousiastes en ce qui concerne son rapport qualité-prix, sa fiabilité, et son abordabilité.
- Les personnes qui ne possèdent pas d'APC sont également moins convaincues que le produit offre un bon rapport qualité-prix, qu'il est fiable, et qu'il est abordable.
- Deux cinquièmes des non-détenteurs n'ont pas souscrit cette couverture en raison de son coût, notamment parce qu'elle était trop chère (19 %) ou qu'elle n'offrait pas un bon rapport qualité-prix (15 %).
- Les non-détenteurs qui sont moins optimistes quant à leur situation financière actuelle et qui ont moins confiance en leur capacité à gérer leurs finances sont moins convaincus de l'abordabilité et de la fiabilité du produit.

Contexte de segmentation :

- *Le segment des « réalistes anxieux » considère l'APC à la fois comme une mesure de protection et comme une facture supplémentaire à payer. Les segments des « traditionalistes aisés » et des « épargneurs établis » remettent en question la fiabilité et la valeur de l'APC, même s'ils possèdent des actifs à protéger.*



La détérioration de la situation financière personnelle et l'incertitude économique sont les principaux facteurs qui incitent à envisager l'APC, ce qui offre des occasions nettes de diffuser des messages pertinents lors des transitions de la vie et des périodes de stress économique.

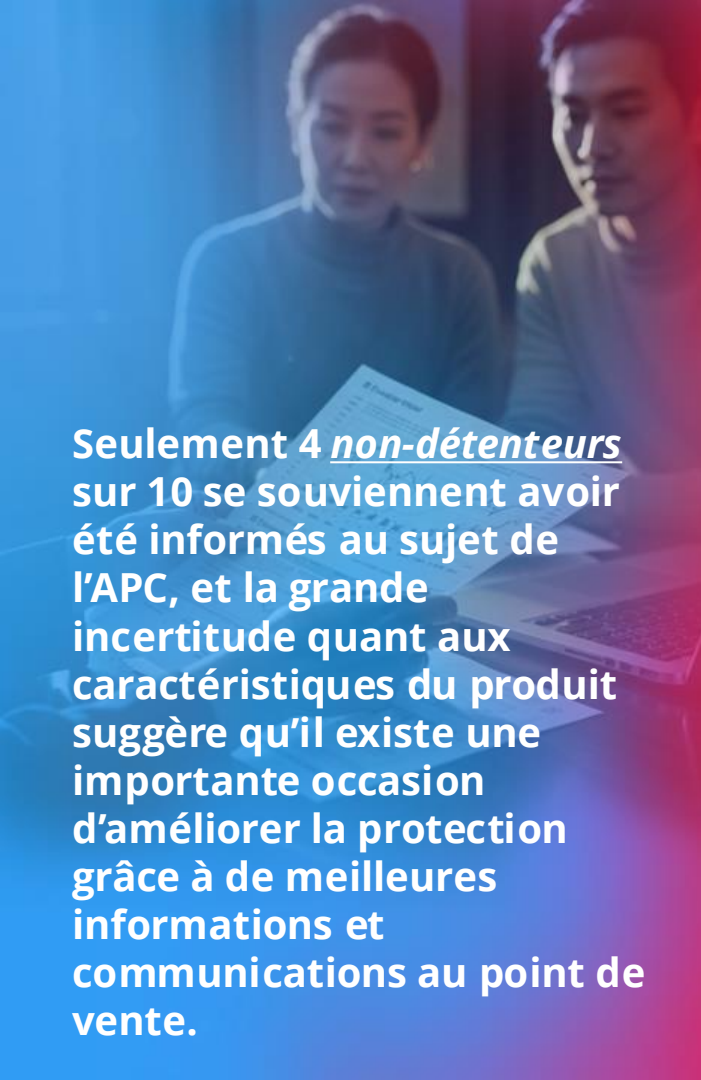
Les changements de la vie et les facteurs économiques influencent l'intention des consommateurs à souscrire une APC.

20

- Deux cinquièmes des répondants sont plus susceptibles d'envisager l'APC lorsque des changements à leur situation financière rendent difficile le paiement des factures ou la gestion des dettes (44 % dans chaque cas).
- 39 % plus susceptibles en raison de l'incertitude ou des bouleversements économiques.
- 37 % plus susceptibles en raison de l'augmentation du coût de la vie.
- 34 % plus susceptibles en raison d'un événement majeur de la vie (mariage, enfants).
- Caractéristiques attrayantes de l'APC : protection de la famille (45 %), réduction du stress (45 %), protection contre les imprévus (45 %).

Contexte de segmentation

- *Ces facteurs sont communs à tous les segments, mais ils sont particulièrement pertinents chez les réalistes anxieux (qui éprouvent déjà des difficultés), les investisseurs tendus (qui doivent concilier des priorités divergentes) et les planificateurs confiants (qui cherchent à se protéger contre les risques de détérioration).*



Seulement 4 non-détenteurs sur 10 se souviennent avoir été informés au sujet de l'APC, et la grande incertitude quant aux caractéristiques du produit suggère qu'il existe une importante occasion d'améliorer la protection grâce à de meilleures informations et communications au point de vente.

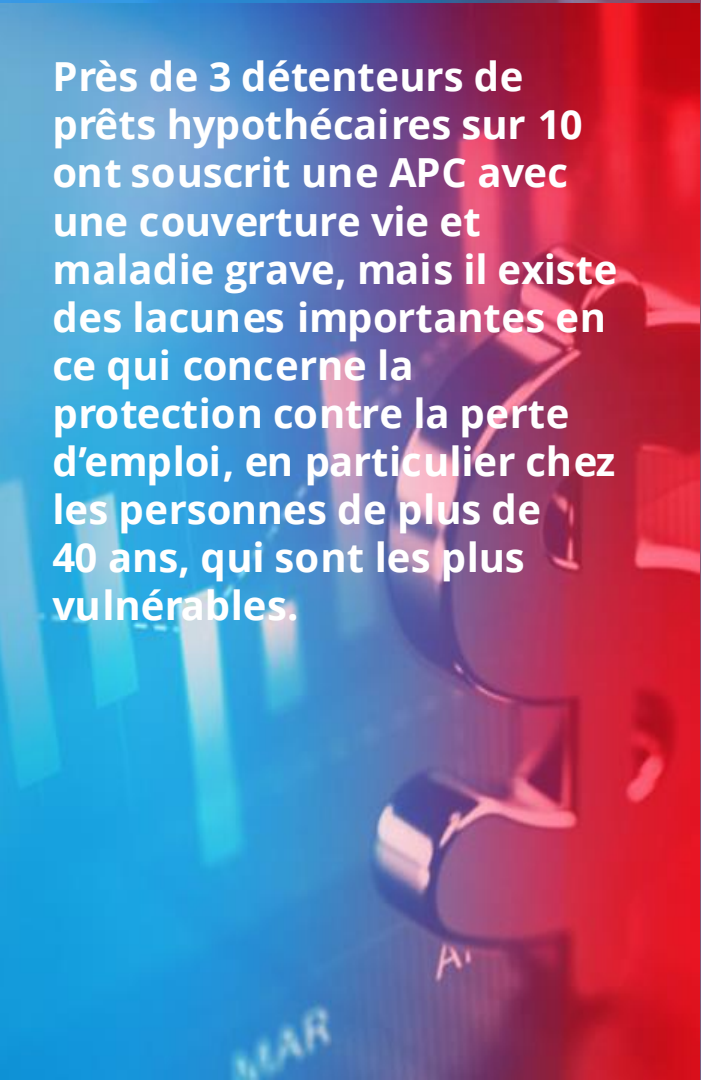
Des lacunes relatives à la connaissance et à la compréhension des produits limitent les possibilités de protection accrue qu'offre l'APC.

21

- Seulement 39 % des **non-détenteurs** se souviennent avoir été informés de l'option d'APC. 60 % ne se souviennent pas si l'option leur a été proposée.
- De 24 % à 32 % des **non-détenteurs** ne connaissent pas suffisamment l'APC pour en évaluer les caractéristiques.
- 40 % des **non-détenteurs** citent l'absence de besoin : n'en ressentent pas le besoin (23 %), avaient une autre assurance (13 %). Bien que la moitié d'entre eux aient souscrit une autre police d'assurance vie, rares sont ceux qui ont souscrit une assurance en cas d'invalidité, de maladie grave ou de perte d'emploi.
- Seulement 50 % des répondants trouvent que l'assurance est très importante pour protéger leur famille.

Contexte de segmentation

- *Les bâtisseurs stables et les traditionalistes aisés ont peu confiance envers la valeur et la fiabilité de l'APC, et ont besoin d'informations claires sur la protection, l'accessibilité, et le rapport coût-efficacité.*



Près de 3 détenteurs de prêts hypothécaires sur 10 ont souscrit une APC avec une couverture vie et maladie grave, mais il existe des lacunes importantes en ce qui concerne la protection contre la perte d'emploi, en particulier chez les personnes de plus de 40 ans, qui sont les plus vulnérables.


La protection offerte par l'APC est efficace, mais il existe des lacunes quant à la couverture.

22

- 29 % des détenteurs de prêts hypothécaires ont un APC; 22 % des détenteurs de MCH ont un APC.
- Type de couverture parmi les titulaires d'une APC :
 - Assurance vie : 94 % (hypothèque), 96 % (MCH).
 - Maladie grave : 81 % (hypothèque), 86 % (MCH).
 - Invalidité : 80 % (hypothèque), 84 % (MCH).
 - Perte d'emploi : seulement 66 % (hypothèque), 73 % (MCH).
- Parmi les détenteurs d'APC âgés de moins de 40 ans : De 79 % à 95 % bénéficient d'une couverture en cas de perte d'emploi, comparativement à seulement 48 % à 54 % pour les détenteurs âgés de 40 ans et plus.
- Il existe une occasion d'améliorer la protection globale offerte aux détenteurs de prêts hypothécaires et de MCH au Canada. Compte tenu des préoccupations largement répandues quant à la perte d'emploi éventuelle, l'APC pourrait contribuer davantage à répondre à ce besoin particulier.

Les institutions financières sont les principaux canaux de distribution et d'influence.

- 53 % ont souscrit une APC auprès d'une institution financière (banque/coopérative de crédit).
- Parmi les non-détenteurs, 94 % de ceux qui sont au courant de l'APC en ont été informés par des professionnels (banquiers, courtiers, conseillers), et 67 % en ont été informés directement par une banque.
- 33 % préfèrent soumettre une demande par l'intermédiaire d'un représentant d'une institution financière.
- 26 % dépendent des représentants des institutions financières pour obtenir des informations financières.



Les banques et les coopératives de crédit sont les principaux canaux de vente et d'information concernant l'APC, ce qui rend les représentants des institutions financières essentiels pour offrir une protection accrue aux Canadiens.

Annexe – Résultats détaillés

Résumé des résultats

Les Canadiens qui détiennent un prêt hypothécaire ou un MCH sont préoccupés par leur avenir financier.

- Seulement 30 % des détenteurs canadiens de prêts hypothécaires ou de MCH ont une opinion positive de leur situation financière actuelle. Plus de la moitié (58 %) craignent au moins un peu qu'une personne de leur foyer perde son emploi au cours des 12 prochains mois, mais seulement un tiers (33 %) sont en mesure d'épargner de l'argent la plupart des mois, et la moitié ne pourraient pas maintenir leur niveau de vie plus de 6 mois en cas de perte d'emploi.

Ils ne disposent pas d'une couverture suffisante pour se protéger eux-mêmes et protéger leur famille.

- Ces Canadiens ne disposent pas de la couverture nécessaire pour se protéger. Si la majorité (75 %) ont souscrit une assurance vie et estiment être suffisamment couverts, les trois quarts (73 %) pensent que leur couverture ne durera pas plus de trois ans (33 %), ou ne savent pas combien de temps elle durera (41 %). De plus, seulement 24 % pensent avoir besoin d'une assurance qui dure 7 ans.

Les détenteurs d'APC sont susceptibles de renouveler leur police, tandis que les non-détenteurs ont besoin de plus d'informations, notamment en ce qui concerne la valeur et l'abordabilité.

- Les détenteurs d'une assurance protection de crédit ont une opinion plutôt positive des avantages offerts par l'APC, notamment en ce qui concerne la commodité et l'efficacité, et ils sont susceptibles de maintenir leur couverture lorsqu'ils renouvellent leur prêt hypothécaire ou leur MCH. Ceux qui ne détiennent pas d'APC en ont une opinion moins positive, mais pas négative. Ils ne savent tout simplement pas quoi en penser. Ce groupe en particulier remet en question la valeur et l'abordabilité du produit.

Conclusions principales

Perceptions financières actuelles

- Les Canadiens qui ont un prêt hypothécaire ou un MCH ont des opinions mitigées sur leur situation financière actuelle. En effet, les proportions de ceux qui ont une opinion positive, négative, ou neutre sont presque égales. Toutefois, ils sont plus susceptibles de penser que la situation économique actuelle aura une influence négative sur leurs finances.
 - Les personnes les plus pessimistes sont d'âge moyen (40 à 54 ans), de genre féminin, avec des enfants, qui ont un prêt hypothécaire élevé sur un bien immobilier plutôt qu'une MCH, ainsi que d'autres dettes, et qui pensent qu'elles ne parviendront probablement pas à se libérer de leurs dettes. Ces personnes sont plus susceptibles d'être sous-assurées ou non assurées, et ne trouvent pas que l'assurance est importante. Bien que ces personnes soient moins susceptibles d'avoir des placements, celles qui en ont ne font pas appel à un conseiller financier.
- Ces Canadiens sont plus susceptibles de se sentir confiants, plutôt que non, lorsqu'il s'agit de gérer leurs finances. Leur priorité est d'épargner pour l'avenir, puis de faire face aux dépenses courantes, et ils sont moins nombreux à se préoccuper des prestations en cas de maladie ou de décès.
- Si la plupart des gens peuvent épargner à certains moments, un peu plus d'un quart seulement sont en mesure d'épargner la plupart des mois. Néanmoins, le remboursement des dettes représente un défi pour 1 personne sur 5, et un peu moins de personnes partagent ce sentiment à propos des factures du ménage et des versements liés au prêt hypothécaire ou à la MCH.
- Plus de la moitié ont des inquiétudes concernant la perte d'emploi, et trois sur dix sont très inquiets. Si cette situation devait se produire, payer les factures serait un défi pour la plupart d'entre eux, et ils estiment qu'ils pourraient tenir seulement six mois.

Conclusions principales

Dettes et investissements

- Les prêts hypothécaires détenus dépassent en moyenne 200 000 \$. Alors que le détenteur moyen d'un prêt hypothécaire prévoit de le rembourser avant l'âge de 58 ans, un sur dix pense qu'il ne sera jamais remboursé, et un sur cinq ne sait pas. Les MCH ont une valeur inférieure (53 000 \$ en moyenne) et leur remboursement prendra moins de temps (5 ans en moyenne), même si 7 % des répondants pensent qu'elles ne seront jamais remboursées, et trois sur dix ne savent pas.
- Près de la moitié ont d'autres dettes, en plus d'un prêt hypothécaire ou d'une MCH, et la moyenne s'élève à près de 40 000 \$.
- Les quatre cinquièmes ont des investissements familiaux d'une valeur moyenne de 300 000 \$.

Littératie financière

- Ces Canadiens estiment avoir au moins quelques connaissances financières, en particulier en ce qui concerne la gestion de l'argent ou des dettes, mais moins en ce qui concerne la planification. Si quelques-uns considèrent que l'assurance n'est pas importante, seulement la moitié affirment qu'elle est très importante, et ceux qui s'inquiètent de leur situation financière ou de leur capacité à payer leurs factures la trouvent moins importante. Toutefois, la majorité d'entre eux avaient une assurance vie, souvent fournie par leur employeur. Si la plupart estiment disposer d'une assurance suffisante, cette confiance semble davantage fondée sur des émotions que sur des données factuelles, car beaucoup ne savent pas combien de temps elle durera, et plus d'un quart pensent qu'elle ne durera pas plus de deux ans.
- Bien qu'ils obtiennent des informations auprès de plusieurs sources, la moitié d'entre eux dépendent de personnes non qualifiées pour obtenir au moins certains conseils. La moitié font appel à un conseiller financier, mais le plus souvent pour la gestion de leurs investissements et, dans une moindre mesure, pour la planification financière. Ils sont moins nombreux à faire appel à un conseiller pour leurs assurances ou la gestion de leurs finances quotidiennes.

Conclusions principales

Couverture de l'assurance protection de crédit

- Environ trois Canadiens sur dix ont une APC pour le prêt hypothécaire, tandis qu'environ un sur cinq en a une pour la MCH.
- Parmi les personnes assurées, l'assurance vie est la plus courante, suivie de l'assurance maladie grave et invalidité, tandis que l'assurance perte d'emploi est la moins courante.
 - Les moins de 40 ans sont les plus susceptibles de bénéficier d'une protection contre la perte d'emploi (95 % à 79 %), comparativement à 48 % à 54 % chez les plus de 40 ans.
- Environ un tiers des personnes qui détiennent une APC en ont une opinion favorable, et la décrivent comme pratique, efficace, et rassurante dans des situations incertaines. Les caractéristiques de l'APC incitent environ quatre personnes sur dix à envisager davantage de la détenir, tandis que quatre autres sur dix affirment qu'elles n'ont aucune incidence, ou sont incertains.
- Seulement deux cinquièmes des personnes qui ne détiennent pas d'APC se souviennent en avoir entendu parler lorsqu'elles ont contracté leur prêt hypothécaire ou leur MCH. Les non-détenteurs d'APC n'ont pas une opinion négative du produit, mais sont plutôt incertains quant à ce que le produit leur apportera. Toutefois, ils ont davantage confiance en son efficacité et sa commodité qu'en sa valeur, son abordabilité, et sa fiabilité. Il est plus probable qu'ils n'aient pas souscrit à une APC en raison du coût ou parce qu'ils ne la jugeaient pas nécessaire.
- Un tiers des détenteurs de prêts hypothécaires ou de MCH ne pensent pas obtenir ou renouveler leur APC. Cette tendance provient principalement de ceux qui n'en disposent pas actuellement. Parmi ceux qui en détiennent une, seul un sur dix estime qu'il est peu probable qu'il la renouvelle.
- Un changement dans leur situation financière les inciterait très probablement à envisager l'APC, et tous les facteurs ont une influence égale.







Résultats détaillés du sondage

Perceptions financières actuelles

Environ un tiers des Canadiens qui ont un prêt hypothécaire ou un MCH possèdent une propriété au Canada en plus de leur résidence principale, le plus souvent une maison de vacances ou un chalet (15 %), ou un bien immobilier loué à long terme au Canada (11 %). Cependant, la majorité ne possède pas de résidence secondaire (66 %).

- De 4 à 6 personnes sur 10 ont un prêt hypothécaire sur leur résidence secondaire, tandis qu'environ un tiers ont un MCH.
- Les personnes âgées de 18 à 24 ans et les hommes sont nettement plus susceptibles de posséder des immeubles de placement, en particulier au Canada.

Ce qu'ils détiennent

		Prêt hypothécaire	MCH
NET : AU CANADA	 31%	-	-
Possédez une maison de vacances ou un chalet au Canada, que vous utilisez vous-même ou louez à court terme	 15%	41 %	33 %
Possédez une propriété locative à long terme au Canada	 11%	60 %	32 %
Possédez une autre propriété au Canada	 9%	42 %	28 %
Possédez une propriété à l'extérieur du Canada	 4%	-	-
NON	 66%	-	-

Q 5. Possédez-vous une propriété qui n'est pas votre résidence principale (une maison de vacances, un chalet, une propriété locative, etc.)? Base : Tous les répondants (n = 3 521).

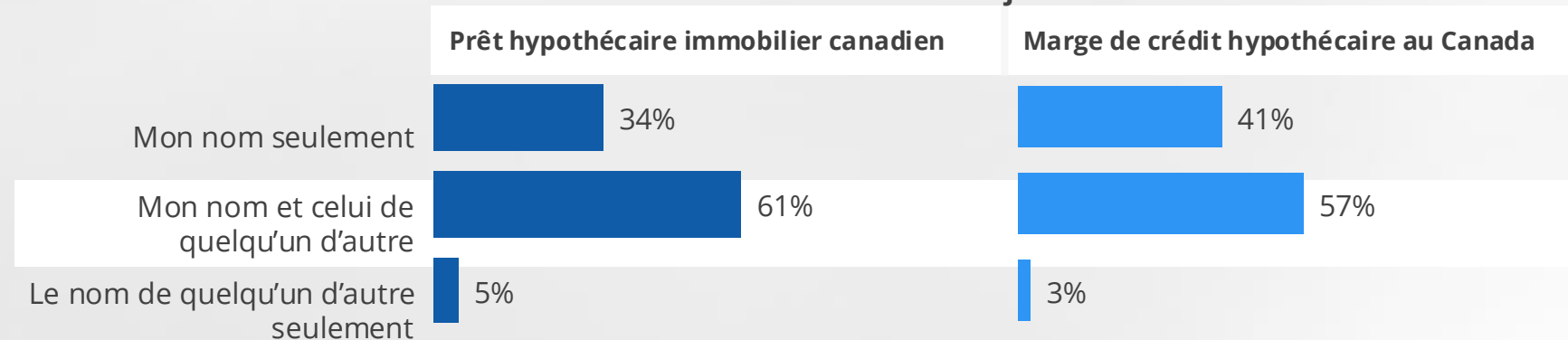
6. SI « POSSÈDE » à Q4 ou Q5. Détenez-vous une hypothèque pour vos propriétés au Canada?

8. SI « POSSÈDE » à Q4 ou Q5. Détenez-vous une marge de crédit hypothécaire pour au moins une de vos propriétés au Canada?

La majorité sont copropriétaires de leurs propriétés au Canada.

- Les détenteurs d'une MCH sont plus susceptibles d'être propriétaires exclusifs comparativement aux détenteurs d'un prêt hypothécaire.
- La propriété exclusive est légèrement plus courante chez les jeunes propriétaires (38 % chez les 25-39 ans) que chez les groupes plus âgés.
- Chez les 18-24 ans qui possèdent une propriété secondaire, un sur cinq déclare qu'elle est détenue uniquement au nom d'une autre personne.

Propriétés à votre nom seulement, ou à votre nom et celui de quelqu'un d'autre conjointement

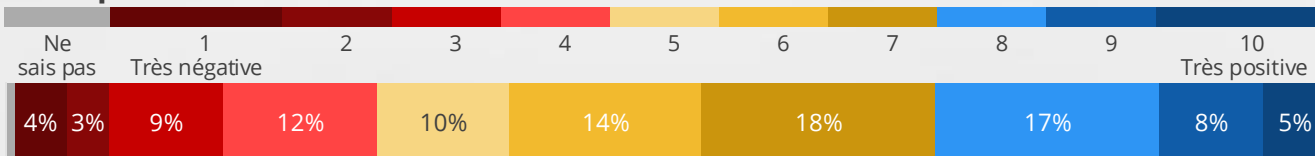


7. Le prêt hypothécaire pour vos propriétés canadiennes est-il uniquement à votre nom, ou est-il conjoint? Base : Oui, Détient un prêt hypothécaire à Q6. (n = 2 980).
 9. La marge de crédit hypothécaire pour vos propriétés canadiennes est-elle uniquement à votre nom, ou est-elle conjointe? Base : Oui, Détient une MCH à Q8. (n = 2 154).

Bien que les impressions divergent en ce qui concerne les finances personnelles, de nombreux répondants pensent que la situation économique actuelle n'aide pas.

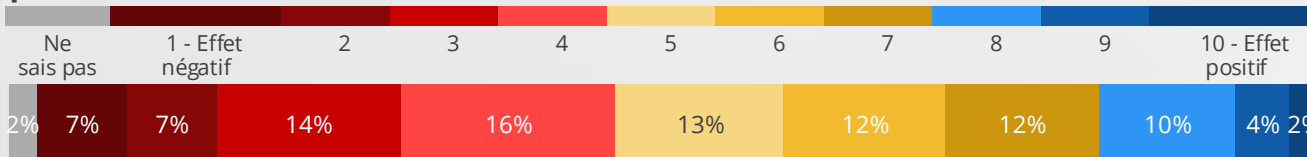
- Les réactions face à la situation financière personnelle sont mitigées : 30 % des répondants ont une opinion positive, une proportion similaire ont une opinion négative, tandis que deux cinquièmes (42 %) se situent entre les deux. Les personnes d'âge moyen (40-54 ans) sont les plus susceptibles d'avoir une opinion négative (33 %), tandis que les 18-24 ans sont les moins susceptibles d'en avoir une (18 %). Les hommes sont également les plus susceptibles d'avoir une opinion positive (35 %).
- De nombreux répondants trouvent que la situation économique actuelle a une influence négative sur leurs finances personnelles, et seulement 17 % pensent que cette influence est positive.

Perception actuelle de la situation financière



NET		
NÉGATIVE (1-4)	PLUTÔT POSITIVE (5-7)	POSITIVE (8-10)
27 %	42 %	30 %

Effet de la situation économique actuelle sur les finances personnelles



EFFET NET		
NÉGATIF (1-4)	PLUTÔT POSITIVE (5-7)	POSITIF (8-10)
44 %	37 %	17 %

Base : Tous les répondants (n = 3 521). Remarque : Les données <2 % ne sont pas marquées.

10. Aujourd'hui, nous souhaitons comprendre les difficultés financières auxquelles sont confrontés les Canadiens. Dans l'ensemble, comment évaluez-vous votre situation financière actuelle?

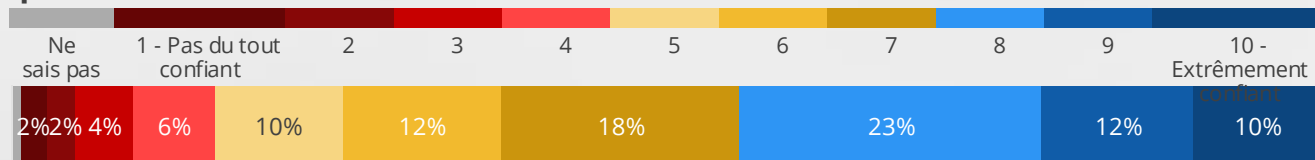
12. Dans quelle mesure, s'il y a lieu, la situation économique actuelle (notamment le coût de la vie, les droits de douane américains, les taux d'emploi, etc.) a-t-elle un effet sur vos finances personnelles?



Si certains répondants se sentent confiants quant à leur capacité à gérer leurs finances, rares sont ceux qui se sentent très confiants.

- Alors que deux cinquièmes se sentent confiants quant à leur capacité à gérer leurs finances, peu d'entre eux se sentent très confiants (10 % attribuent une note de 10, 12 % une note de 9). Par contre, 15 % déclarent ne pas se sentir confiants et 40 % disent avoir une confiance moyenne (5 à 7).
- Les répondants plus âgés (55 ans et plus) sont plus confiants que les répondants des autres catégories d'âge, mais seulement la moitié d'entre eux (54 %) partagent ce sentiment, et seulement 14 % se disent très confiants (note de 10). Les hommes sont également plus susceptibles de se sentir confiants (49 %).

Confiance en sa capacité à gérer ses finances personnelles



NET		
PAS CONFIANT (1-4)	PLUTÔT CONFIANT (5-7)	CONFIANT (8-10)
15 %	40 %	44 %



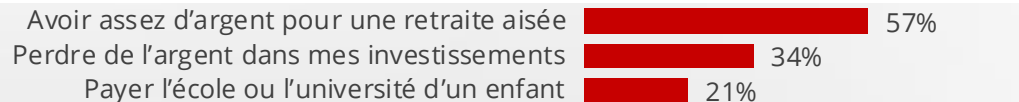
Base : Tous les répondants (n = 3 521). Remarque : Les données <2 % ne sont pas marquées.

11. Dans quelle mesure avez-vous confiance en votre capacité à gérer vos finances personnelles, notamment en ce qui concerne le budget, l'épargne, les investissements, et les dettes?

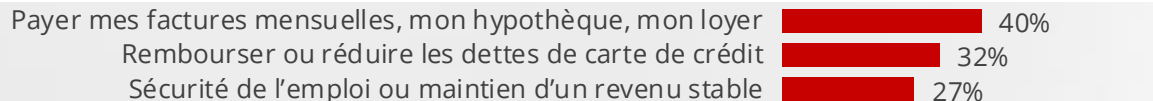
Les préoccupations liées à l'avenir dominant : 73 % des répondants s'inquiètent à propos des économies, en particulier pour la retraite (57 %). Les dépenses courantes (60 %) et les frais médicaux (51 %) sont également des facteurs de stress importants, tandis que les frais liés au décès préoccupent 37 % des répondants. Seulement 8 % déclarent n'avoir aucun souci financier.

Préoccupations financières personnelles

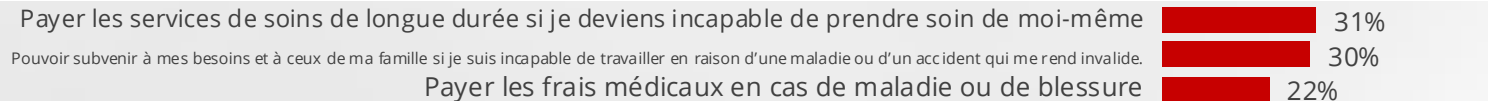
NET : ÉPARGNER POUR L'AVENIR



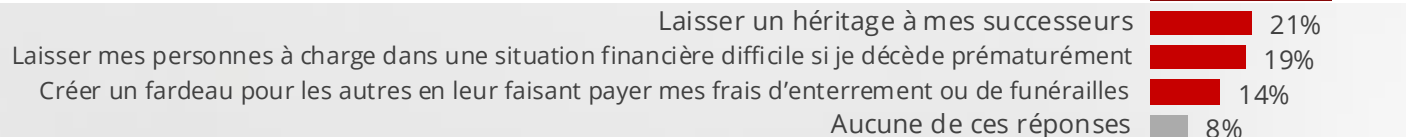
NET : DÉPENSES COURANTES



NET : DÉPENSES MÉDICALES



NET : DÉPENSES FUNÉRAIRES

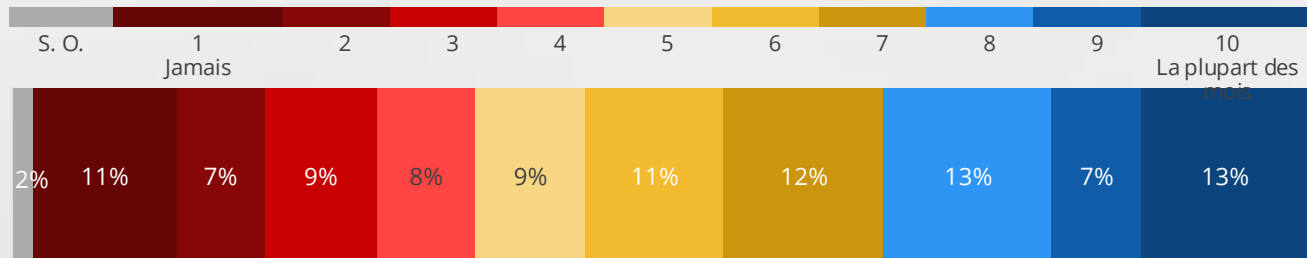


13. Les éléments suivants sont des questions financières à propos desquelles certaines personnes nous ont fait part de leurs inquiétudes. Veuillez sélectionner toutes les questions qui vous préoccupent personnellement. (Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent.) Base : Tous les répondants (n = 3 521).

Si la plupart des gens épargnent, rares sont ceux qui le font tous les mois.

- Épargner « la plupart des mois » est plus courant chez les moins de 40 ans (38 %) que chez les Canadiens plus âgés (29-30 %), ainsi que chez les hommes (37 % comparé à 28 % chez les femmes).
- Les Canadiens qui ont un prêt hypothécaire et une MCH (41 %) ou qui possèdent plus d'une propriété (43 %) sont également des épargnants plus réguliers que ceux qui ne possèdent qu'une seule propriété (32 %).
- En contraste, la probabilité d'épargner est plus faible chez les résidents des provinces de l'Atlantique et les ménages à faible revenu.

Fréquence de l'épargne en cas de préoccupations financières

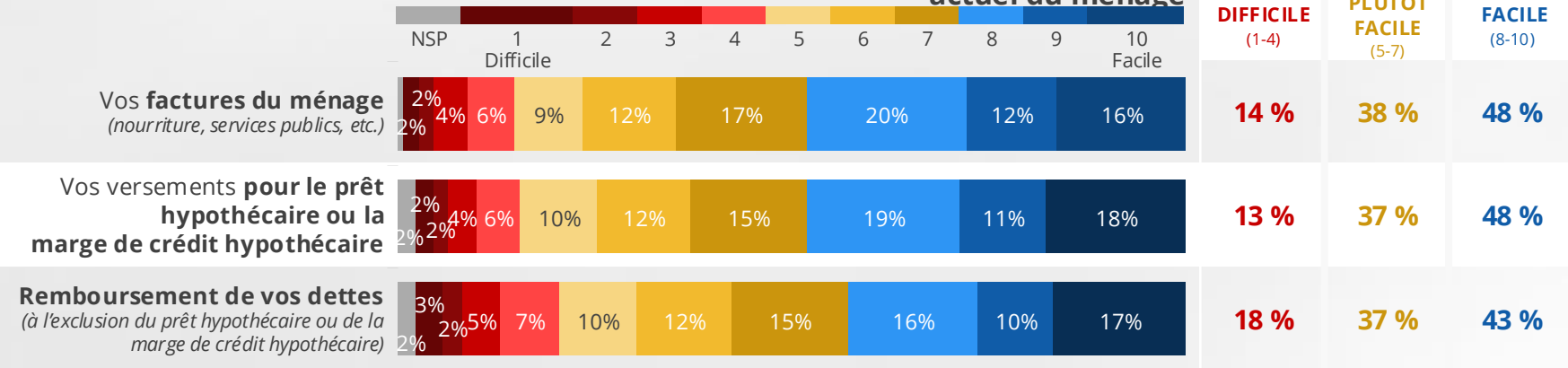


NET		
JAMAIS (1-4)	CERTAINS MOIS (5-7)	LA PLUPART DES MOIS (8-10)
35 %	32 %	33 %

Q 14. Actuellement, à quelle fréquence êtes-vous en mesure d'épargner de l'argent en vue de répondre à vos préoccupations financières?
Base : SI « AUCUNE DE CES RÉPONSES » À Q 13 (n = 3 242).

Près de la moitié des personnes qui détiennent un prêt hypothécaire ou une MCH estiment qu'il est facile de couvrir les factures du ménage (48 %) et les remboursements du prêt hypothécaire ou de la MCH (48 %), tandis que le remboursement des dettes est légèrement plus difficile - seulement 43 % déclarent qu'il est facile, et près d'une personne sur cinq (18 %) le trouve difficile.

Facilité à assumer les dépenses suivantes avec le revenu actuel du ménage

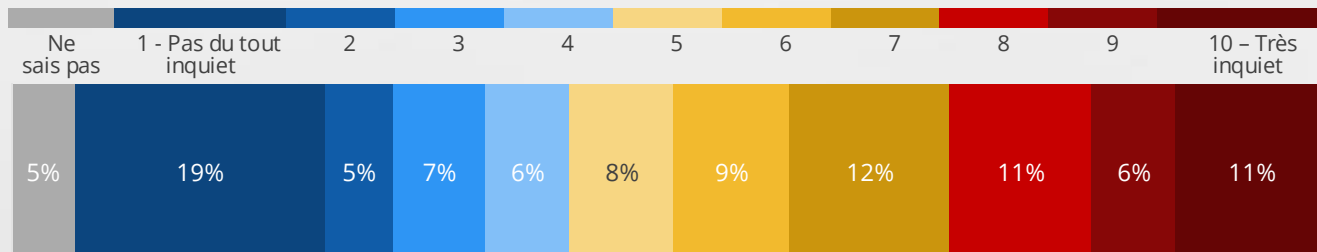


Q 16. Avec votre revenu familial actuel, dans quelle mesure est-il facile ou difficile de vous acquitter des dépenses suivantes :
Base : Tous les répondants (n = 3 521).

Plus de la moitié des répondants craignent de perdre leur emploi au cours de l'année à venir, tandis que trois sur dix sont très inquiets.

- Plus de la moitié (57 %) s'inquiètent un peu de la perte d'un emploi au cours de l'année à venir (note de 5 ou plus), tandis que 29 % sont très inquiets (note de 8 à 10).
- L'inquiétude est plus élevée chez les jeunes adultes, les ménages avec des enfants de moins de 18 ans, les immigrants (arrivés au cours des neuf dernières années) et les résidents du Québec.

Inquiétude concernant la perte d'emploi pour vous ou des membres de votre ménage au cours des 12 prochains mois



NET		
PAS INQUIET (1-4)	PLUTÔT INQUIET (5-7)	INQUIET (8-10)
38 %	29 %	29 %

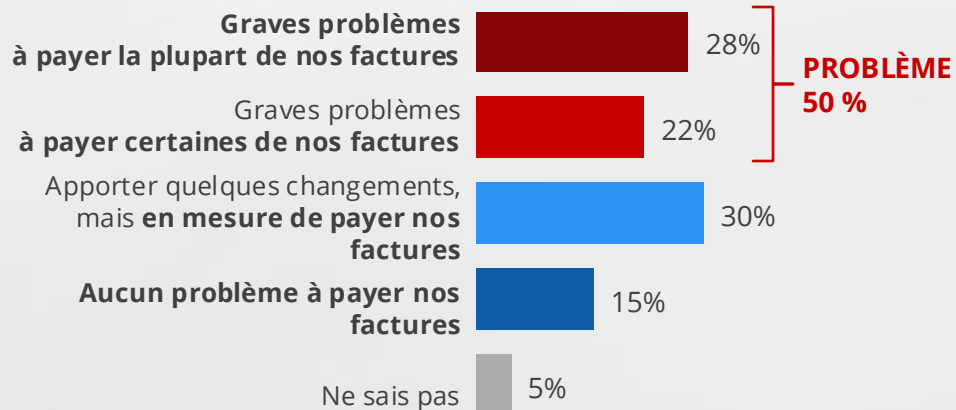


17. Dans quelle mesure craignez-vous que vous ou un membre de votre ménage perdiez votre emploi au cours des douze prochains mois? Est-ce :
Base : Tous les répondants (n = 3 521).

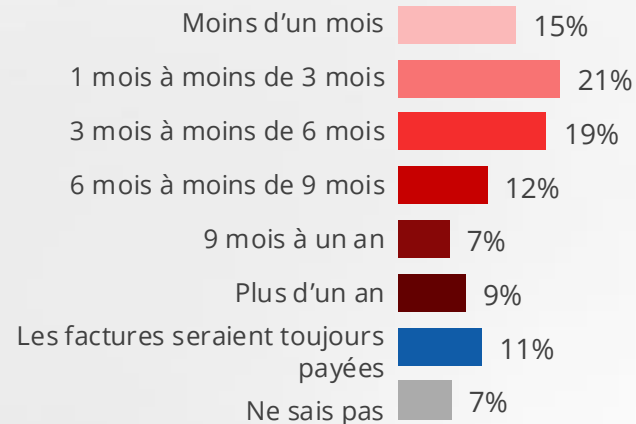
La moitié des répondants affirment que la perte du principal soutien économique entraînerait de graves problèmes pour payer au moins certaines factures (28 % la plupart des factures), tandis que 30 % pourraient s'en sortir avec des ajustements, et 15 % ne s'attendent à aucune répercussion.

- Un peu plus de la moitié seraient en mesure de maintenir leur mode de vie actuel pendant six mois.

Répercussions sur les finances du ménage si le principal soutien économique est dans l'incapacité de travailler



Durée du maintien du mode de vie sans crédit en cas de perte du revenu principal



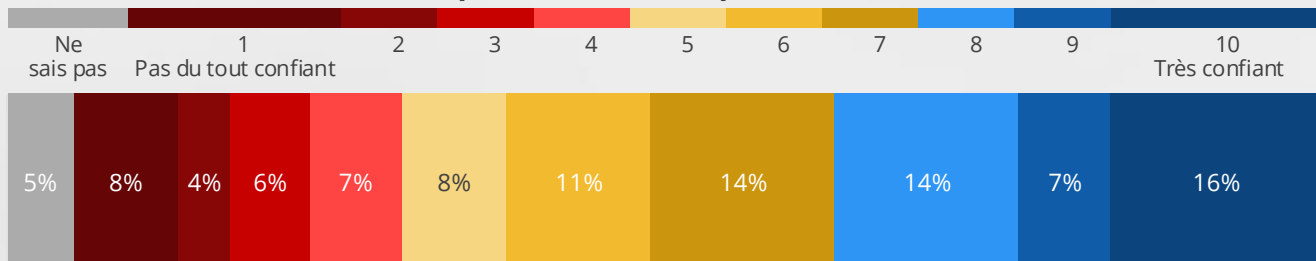
Base : Tous les répondants (n = 3 521).

18. De manière générale, si une des principales sources de revenus de votre ménage se trouvait soudainement dans l'incapacité de travailler, quelles seraient les répercussions sur les finances de votre ménage? Veuillez choisir l'affirmation qui s'applique le mieux. | 19. Si vous perdiez votre revenu principal, combien de temps pourriez-vous maintenir votre mode de vie actuel sans dépendre du crédit?

La confiance en la capacité de payer le prêt hypothécaire en cas de perte de revenu du principal soutien financier est partagée : environ 1 personne sur 4 déclare ne pas être confiante, tandis qu'un peu moins de 4 personnes sur 10 se disent très confiantes.

- De manière contre-intuitive, les personnes qui craignent de perdre leur emploi sont les plus confiantes en leur capacité à rembourser leur prêt hypothécaire (49 %), tandis que le groupe « neutre » semble être le moins confiant (23 %). Ce résultat suggère que la confiance est liée à la préparation
- Les personnes âgées de 55 ans et plus, celles qui ont des investissements, celles qui font appel à un conseiller, et celles qui ont moins de 100 000 \$ de dettes sont nettement plus susceptibles de se sentir confiantes.
- Toutefois, l'APC ne contribue pas beaucoup à ce résultat, car la confiance est la même pour ceux qui ont l'APC et pour ceux qui ne l'ont pas (39 % contre 40 %, respectivement).

Confiance en la capacité à rembourser le prêt hypothécaire si le principal soutien économique est dans l'incapacité de travailler



NET		
PAS CONFIANT (1-4)	PLUTÔT CONFIANT (5-7)	CONFIANT (8-10)
24 %	33 %	38 %



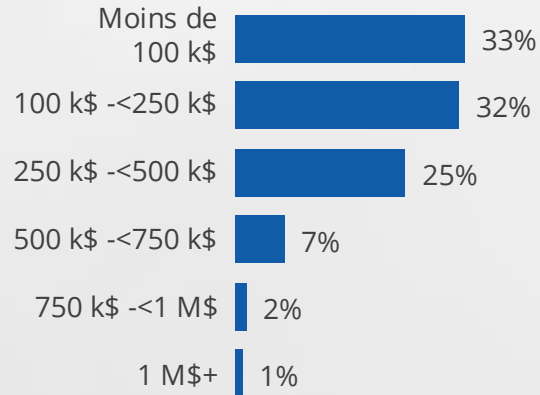
Q29/Q34 : Si le ou un des principaux soutiens financiers de votre ménage était dans l'incapacité de travailler, dans quelle mesure avez-vous confiance en votre capacité à rembourser votre prêt hypothécaire? Base : Tous les répondants (n = 3 521).

Dettes et investissements

Environ deux tiers des répondants détiennent un prêt hypothécaire principal de moins de 250 000 \$, tandis que la plupart des soldes de MCH sont inférieurs à 100 000 \$, avec une moyenne d'un peu plus de 53 000 \$.

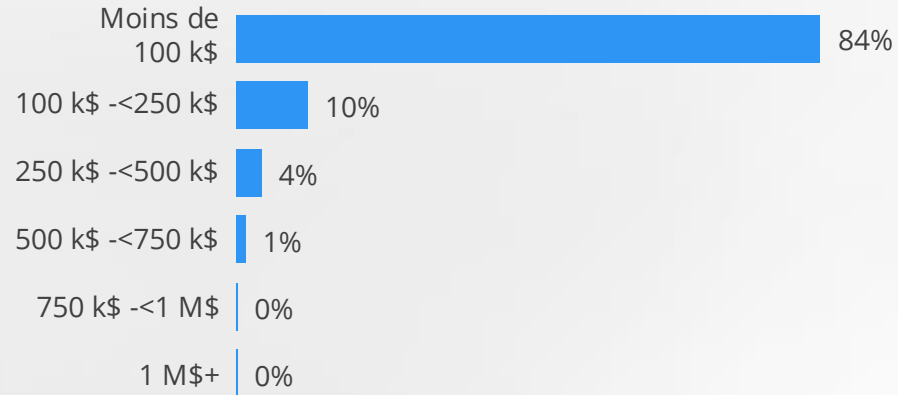
- L'endettement est plus élevé chez les personnes âgées de 25 à 54 ans
- Les personnes les plus endettées sont également plus susceptibles d'avoir une mauvaise opinion de leurs finances et d'avoir moins confiance en soi.

Solde du prêt hypothécaire principal



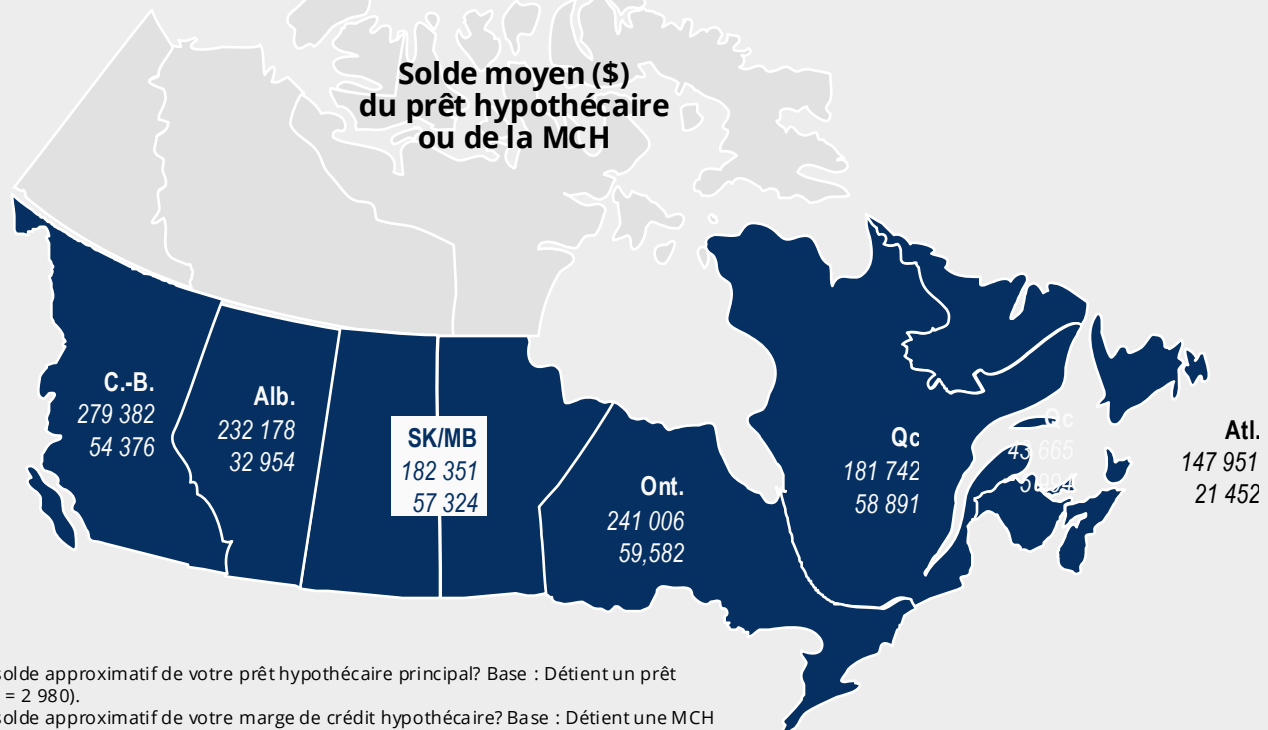
MOYENNE
221 151,43 \$

Solde de la marge de crédit hypothécaire [MCH]



MOYENNE
53 637,60 \$

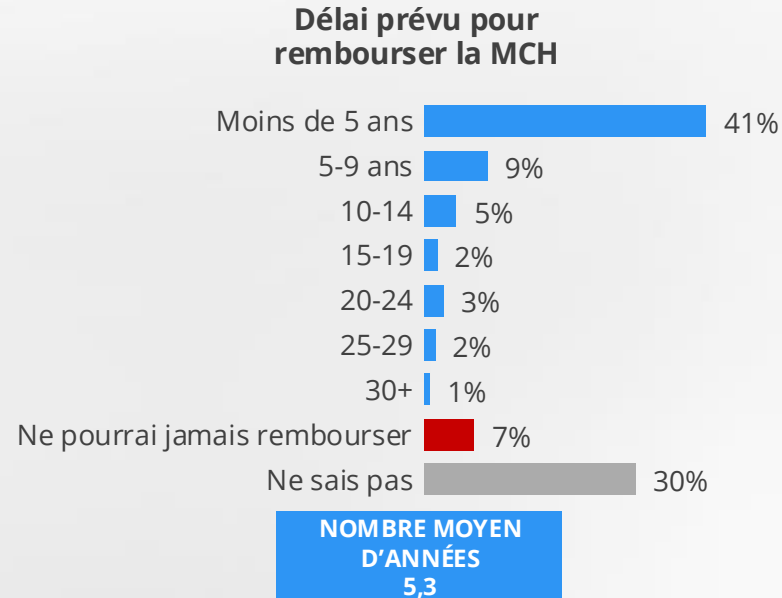
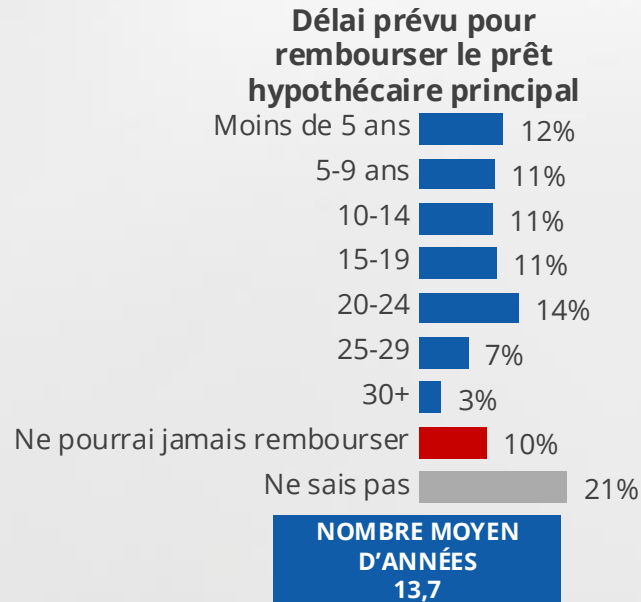
Les résidents de la Colombie-Britannique sont les plus endettés sur leur prêt hypothécaire et leur MCH, tandis que ceux des provinces de l'Atlantique le sont le moins.



25. Quel est le solde approximatif de votre prêt hypothécaire principal? Base : Détient un prêt hypothécaire (n = 2 980).
30. Quel est le solde approximatif de votre marge de crédit hypothécaire? Base : Détient une MCH (n = 2 154).

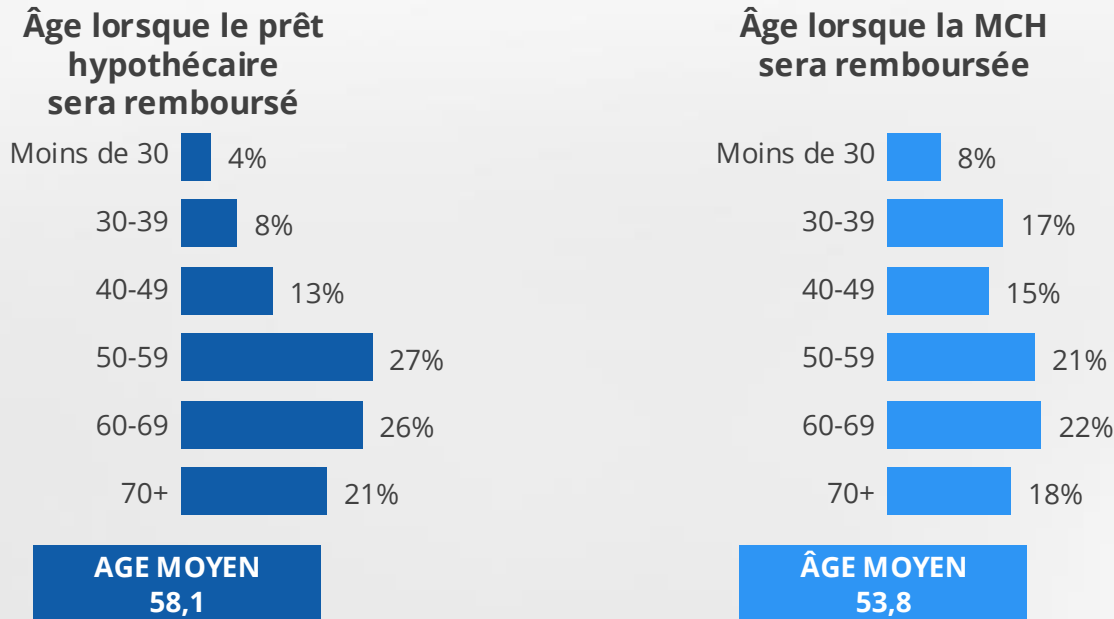
Les Canadiens qui détiennent un prêt hypothécaire ou une MCH s'attendent à rembourser leur prêt hypothécaire en 14 ans en moyenne, bien que les délais varient considérablement - 1 personne sur 10 affirme qu'elle ne le réussira jamais. En revanche, les MCH ont tendance à être remboursées plus rapidement, puisque 4 personnes sur 10 s'attendent à les rembourser dans un délai de 5 ans.

- Les jeunes ménages sont plus susceptibles d'indiquer qu'ils rembourseront leur prêt hypothécaire en moins de 10 ans.



26. Combien d'années pensez-vous qu'il vous faudra pour finir de rembourser le solde de votre prêt hypothécaire principal? Base : Détient un prêt hypothécaire (n = 2 980).
31. Combien d'années pensez-vous qu'il vous faudra pour finir de rembourser votre marge de crédit hypothécaire? Base : Détient une MCH (n = 2 154).

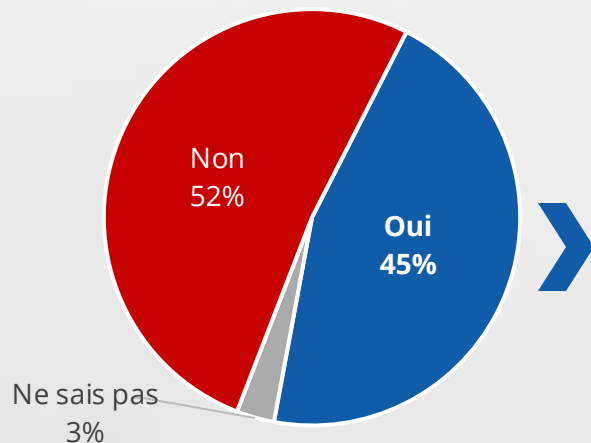
La plupart des Canadiens s'attendent à finir de rembourser leur prêt hypothécaire principal entre les âges de 50 et 69 ans. En revanche, le remboursement de la MCH est plus dispersé - si certains visent à la rembourser plus tôt (17 % dans la trentaine), les plus nombreux prévoient de la rembourser dans la cinquantaine (21 %) et la soixantaine (22 %).



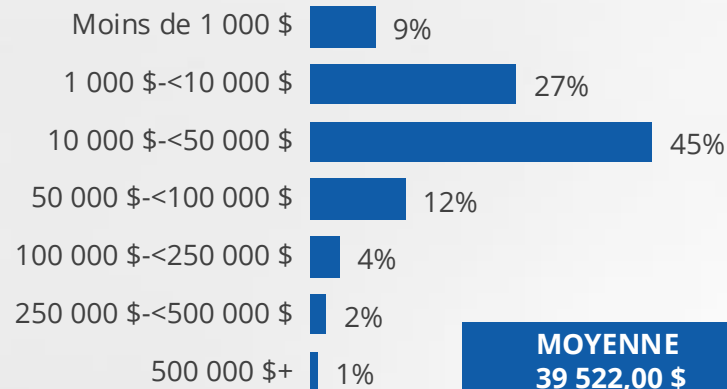
Un peu moins de la moitié des répondants ont d'autres dettes en plus d'un prêt hypothécaire ou d'une MCH, et le solde moyen de ces dettes s'élève à environ 39 000 \$.

- Les personnes les plus endettées ont moins confiance en leur situation financière et en leur capacité à payer leurs factures.
- Les personnes qui détiennent une APC sont plus susceptibles d'avoir d'autres dettes que celles qui n'en détiennent pas.
- Les femmes sont plus susceptibles d'avoir d'autres dettes que les hommes (47 % contre 44 %).

Autres dettes en plus du prêt hypothécaire ou de la marge de crédit hypothécaire (cartes de crédit, prêt personnel, prêt auto, etc.)



Soldes (si d'autres dettes existent)



MOYENNE
39 522,00 \$

35. Avez-vous d'autres dettes, en plus de votre prêt hypothécaire ou MCH (il peut s'agir de cartes de crédit, d'un prêt personnel, d'un prêt auto, etc.)? Base : Tous les répondants (n = 3 521).

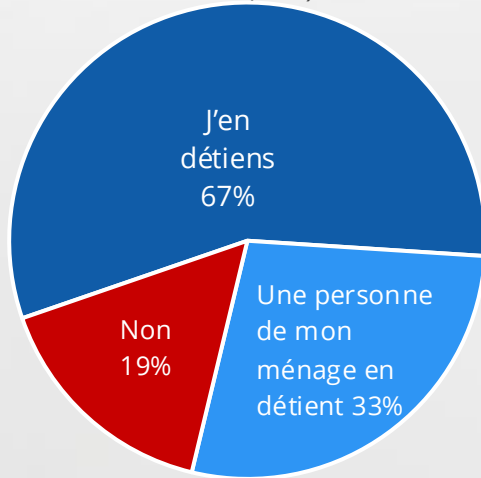
36. (NETS) : Quel est le solde approximatif de vos prêts? Base : Oui, a d'autres dettes (n = 1 586).

Quatre cinquièmes des ménages canadiens qui détiennent un prêt hypothécaire ou une MCH détiennent aussi des placements

- Les hommes sont plus susceptibles d'avoir des investissements que les femmes (73 % contre 61 %).
- En moyenne, les investisseurs canadiens ont investi environ 300 000 \$ dans ces placements (à l'exclusion de leur résidence principale).
- Le montant des investissements est plus élevé en Colombie-Britannique, en Alberta et en Ontario.

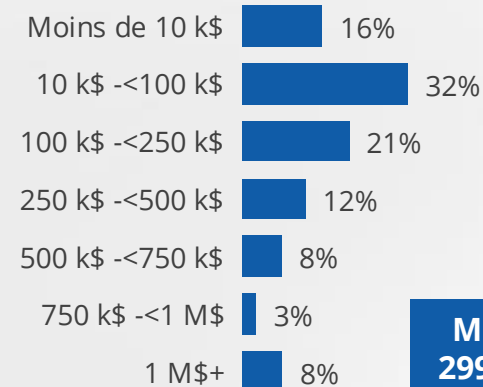
Investissements du ménage

(fonds communs de placement, actions, obligations, FNB, CPG, etc.)



Valeur totale des investissements du ménage

(à l'exclusion de la résidence principale)



MOYENNE
299 924,60 \$

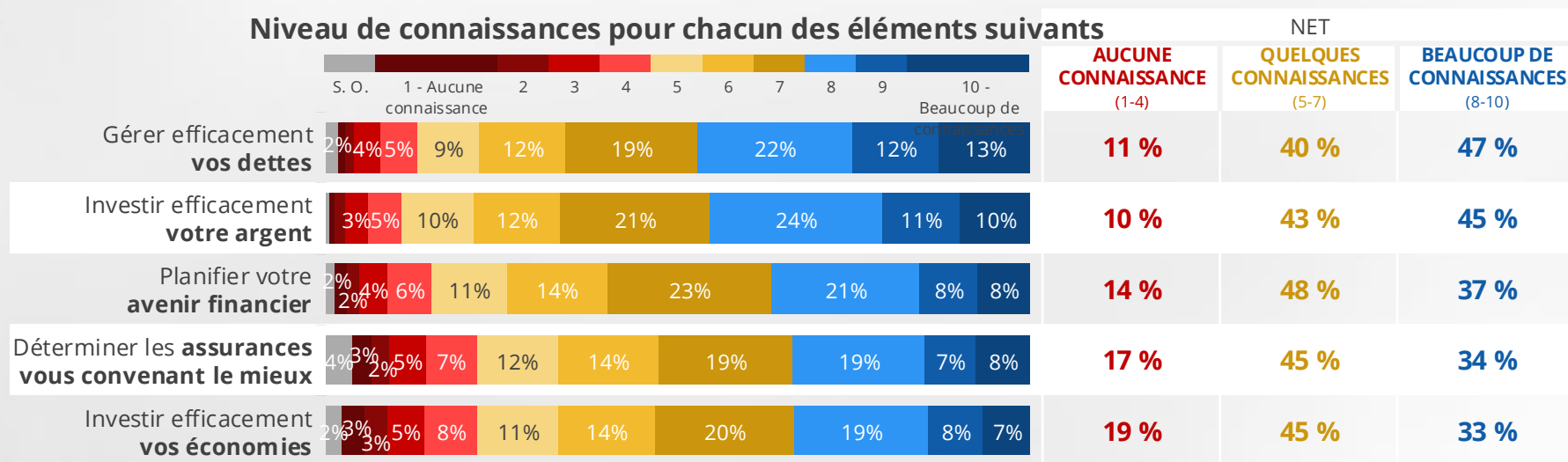


21. Est-ce que vous, ou un membre de votre ménage, détenez des placements (fonds communs de placement, actions, obligations, FNB, CPG, etc.)? Base : Tous les répondants (n = 3 521).

37. (NETS) : Vous avez mentionné que vous ou un membre de votre ménage détenez actuellement des placements. Quelle est la valeur totale de tous les investissements actuels de votre ménage, à l'exclusion de votre résidence principale? Base : Détient des investissements DU MÉNAGE (n = 2 836).

Littératie financière

Les connaissances sont les plus élevées en ce qui concerne la gestion de l'argent et des dettes, mais elles sont moins élevées en ce qui concerne la planification, l'investissement ou l'assurance. Cependant, moins de la moitié des répondants se disent très bien informés sur un sujet quelconque.

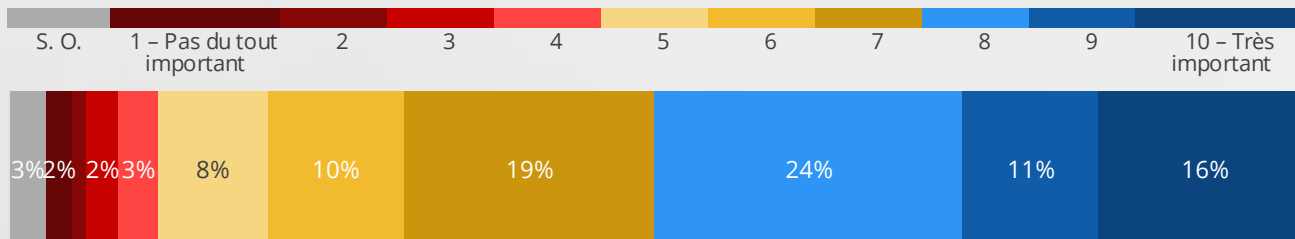


15. Dans quelle mesure avez-vous des connaissances au sujet de chacun des éléments suivants :
Base : Tous les répondants (n = 3 521). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas marquées.

Seulement la moitié des détenteurs d'hypothèques ou de MCH considèrent que l'assurance est très importante.

- L'assurance est particulièrement importante pour les résidents du Québec (58 %) et les personnes d'âge moyen (25-39 ans : 54 %, 40-54 ans : 51 %).
- Elle est plus importante pour ceux qui détiennent un prêt hypothécaire (50 % pour les prêts hypothécaires et 53 % pour les MCH) que pour ceux qui détiennent uniquement une MCH (42 %) et ceux qui ont d'autres dettes (53 % contre 48 % pour ceux qui n'ont pas d'autres dettes).
- Les personnes qui ont une opinion positive de leur situation financière actuelle sont plus susceptibles de considérer que l'assurance est importante (62 % contre 45 % qui ont une opinion neutre et 48 % qui ont une opinion négative). Il en va de même pour ceux qui se disent optimistes quant à leur capacité à payer leurs factures (61 % contre 42 % qui se disent neutres et 45 % qui se disent pessimistes).
- Ceux qui s'inquiètent d'une éventuelle perte d'emploi considèrent que l'assurance est plus importante (64 % contre 41 % qui se disent neutres et 49 % qui ne s'inquiètent pas).
- Ceux qui font appel à un conseiller financier accordent davantage d'importance à l'assurance (55 % contre 46 % pour ceux qui ne font pas appel à un conseiller).

Importance de l'assurance pour protéger la famille en cas d'événements imprévus



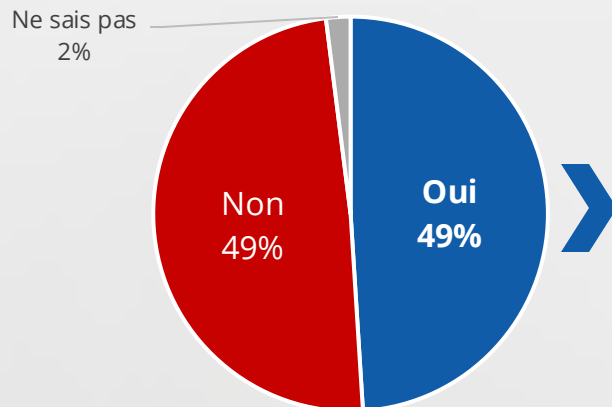
NET		
PAS IMPORTANT (1-4)	PLUTÔT IMPORTANT (5-7)	IMPORTANT (8-10)
9 %	37 %	50 %

Q 20. Selon vous, dans quelle mesure l'assurance est-elle importante pour garantir votre protection et celle de votre famille en cas d'événement imprévu de la vie?
 Base : Tous les répondants (n = 3 521).

La moitié des répondants font appel à un conseiller financier et la plupart d'entre eux reçoivent des conseils à propos des investissements et de la planification financière globale.

- Le recours à un conseiller est plus fréquent au Québec (55 %), chez les personnes âgées de plus de 54 ans (60 %), chez les détenteurs d'un MCH (67 %, contre 53 % chez ceux qui ont un prêt hypothécaire et une MCH, et 38 % chez ceux qui ont seulement un prêt hypothécaire), chez les personnes optimistes quant à leur situation financière (64 %) et à leur capacité à payer leurs factures (60 %).
- Parmi les personnes qui font appel à un conseiller financier, 44 % reçoivent des conseils sur la planification de la retraite, et le pourcentage est nettement plus élevé chez les personnes âgées de 40 ans et plus (48 % à 52 %, contre 27 % à 32 % chez les Canadiens plus jeunes).

Recours à un conseiller financier professionnel pour obtenir une assistance financière



Services de conseiller financier utilisés

(Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent.)

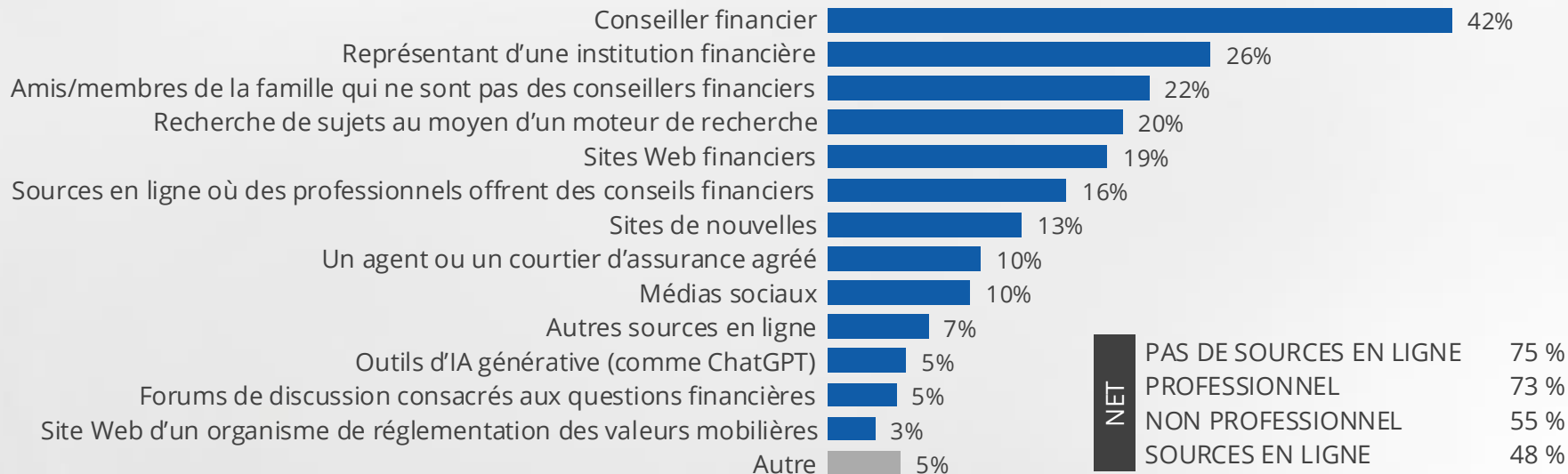


22. Faites-vous appel à un conseiller financier professionnel pour vous aider dans au moins un aspect de vos finances? Base: Tous les répondants (n = 3 521).
 23. Dans quels domaines votre conseiller financier vous aide-t-il? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Base : Fait appel à un conseiller financier professionnel à Q22 (n = 1 756).

Plusieurs sources d'information sont utilisées, et les sources professionnelles hors ligne sont les plus courantes.

- Cependant, la moitié des répondants ont déclaré qu'ils utiliseraient des sources non professionnelles et en ligne pour obtenir des informations sur la gestion des finances.
- Parmi ceux qui utilisent des sources professionnelles, 42 % font appel à un conseiller financier, tandis qu'environ un quart font appel à un représentant d'une institution financière. Cette tendance est accentuée par les personnes âgées de 55 ans et plus, qui affichent un indice supérieur à la moyenne.
- Les personnes qui ont une grande confiance envers leurs finances sont plus nombreuses que la moyenne à faire appel à un conseiller financier.
- De plus, les plus jeunes sont plus susceptibles d'utiliser à la fois des sources en ligne et des sources non professionnelles.

Sources utilisées pour obtenir des informations sur la gestion financière



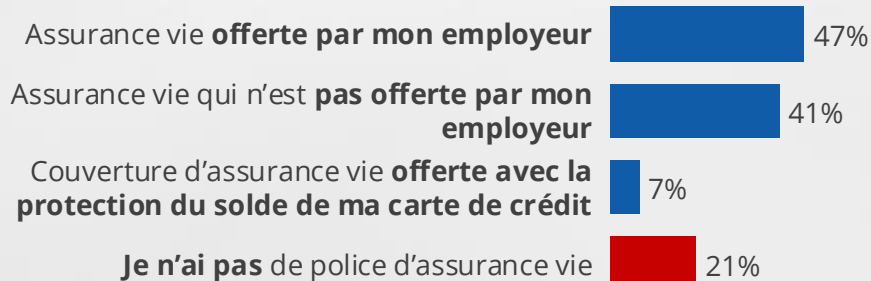
24. Parmi les sources suivantes, lesquelles utilisez-vous pour obtenir des informations sur la gestion de vos finances?
 Base : Tous les répondants (n = 3 521).

La majorité des Canadiens ont une assurance vie, mais la couverture varie selon la source : près de la moitié (47 %) en bénéficient grâce aux avantages sociaux offerts par leur employeur et 41 % grâce à une police personnelle.

- Bien que les jeunes soient plus nombreux à souscrire une assurance vie, ils sont plus susceptibles de le faire par l'intermédiaire de leur employeur.
- Parmi les personnes assurées, l'assurance temporaire (24 %) et l'assurance vie entière (23 %) sont les plus courantes, tandis qu'une personne sur quatre (25 %) ne sait pas exactement quel type de police elle détient.

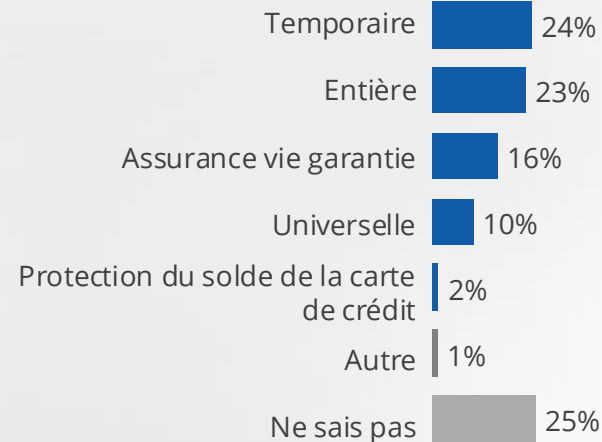
Détention d'une assurance vie

(prestations de l'employeur ou police personnelle)



NET	Aucune	25 %	Ne sais pas	4%
	Seulement un type	57 %		
	Deux types	16 %		
	Trois types	2 %		

Type de police d'assurance vie payée personnellement



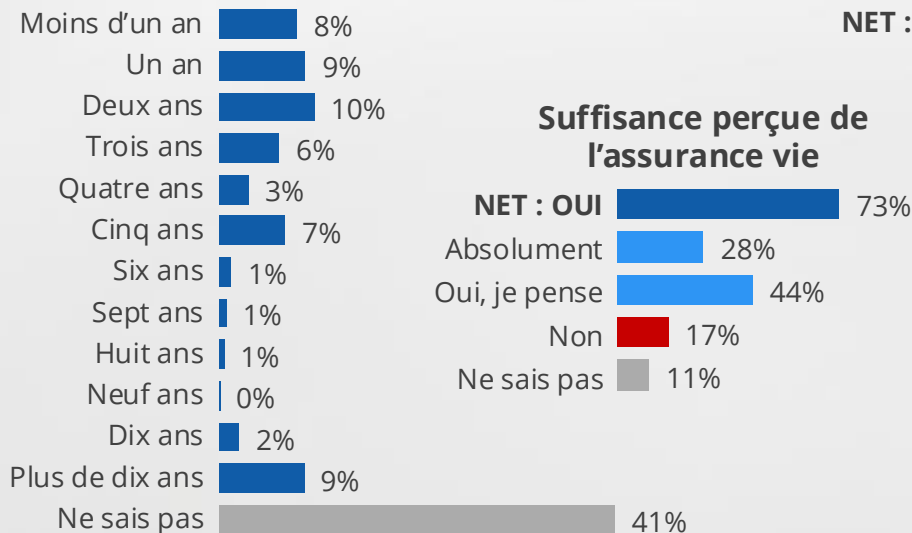
38. Disposez-vous d'une assurance vie, soit dans le cadre des avantages sociaux offerts par votre employeur, soit dans le cadre d'une police que vous payez vous-même? Base : Tous les répondants (n = 3 521).

39. Quel type d'assurance vie détenez-vous? Base : Ont une assurance vie qu'ils paient (n = 2 607).

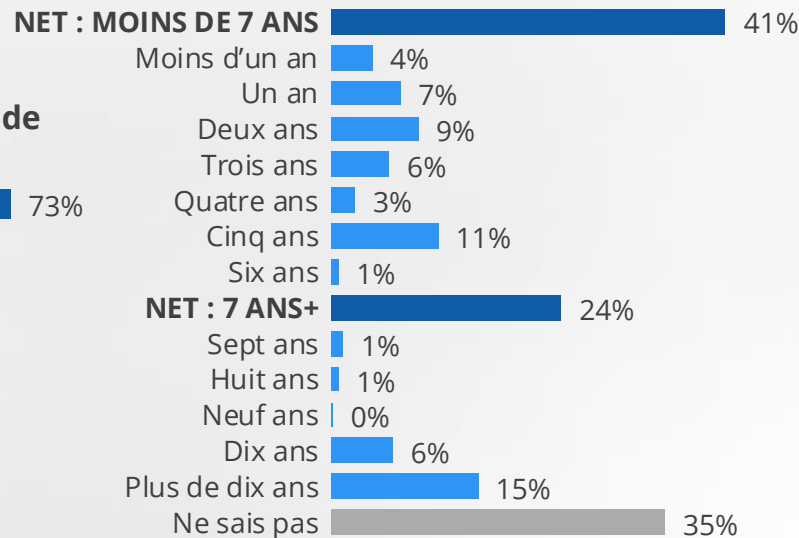
Si la plupart des Canadiens assurés estiment que leur couverture est suffisante, leur confiance repose peut-être davantage sur des émotions que sur des données factuelles, car beaucoup d'entre eux ne savent pas combien de temps leurs prestations permettraient réellement de subvenir aux besoins de leur ménage.

- 41 % estiment que les prestations devraient durer moins de 7 ans, tandis qu'un quart s'attend à une couverture de 7 ans ou plus. Un pourcentage notable de 35 % ne sait pas combien de temps cette aide devrait durer.

Durée pendant laquelle l'assurance vie couvrirait les frais de subsistance si le principal soutien financier décédait



Durée idéale de la couverture si le principal soutien financier décédait



40. Si le principal soutien financier de votre ménage décédait, pendant combien de temps votre assurance couvrirait-elle vos dépenses annuelles?

Base : Ont une assurance vie (n = 2 607).

41. Pensez-vous disposer d'une assurance vie suffisante pour protéger votre famille? Base : Ont une assurance vie? (n = 2 607).

42. Pendant combien de temps l'assurance vie devrait-elle couvrir les dépenses si le principal soutien financier décédait? Base : Tous les répondants (n = 3 521).

The background of the slide is a blurred image of a person's hand interacting with a futuristic digital interface. The interface is overlaid with various data visualization elements, including line graphs, bar charts, and circular gauges, all in shades of blue and white. The overall aesthetic is high-tech and data-driven.

Assurance protection de crédit pour prêts hypothécaires et marges de crédit hypothécaires

L'assurance protection de crédit pour les prêts hypothécaires - est une assurance facultative qui sert à rembourser le solde de votre prêt hypothécaire (*jusqu'à concurrence du montant maximal indiqué dans le certificat d'assurance*) en cas de décès ou de diagnostic d'une maladie grave, ou à effectuer ou reporter les paiements de votre dette en votre nom en cas d'invalidité ou de perte d'emploi (selon la couverture que vous avez choisie). Elle est offerte par les banques et les coopératives de crédit partout au Canada.

Remarque : L'assurance protection de crédit n'est PAS la même assurance que celle exigée par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) pour les propriétés achetées avec une mise de fonds inférieure à 20 %, qui remboursera le prêteur si le propriétaire se trouve dans l'incapacité de rembourser son prêt hypothécaire.

L'assurance protection de crédit pour les marges de crédit hypothécaires - est une assurance facultative qui sert à rembourser le solde de votre marge de crédit hypothécaire (*jusqu'à concurrence du montant maximal indiqué dans le certificat d'assurance*) en cas de décès ou de diagnostic d'une maladie grave, ou à effectuer ou reporter les paiements de votre en votre nom en cas d'invalidité ou de perte d'emploi (selon la couverture que vous avez choisie). Elle est offerte par les banques et les coopératives de crédit partout au Canada.

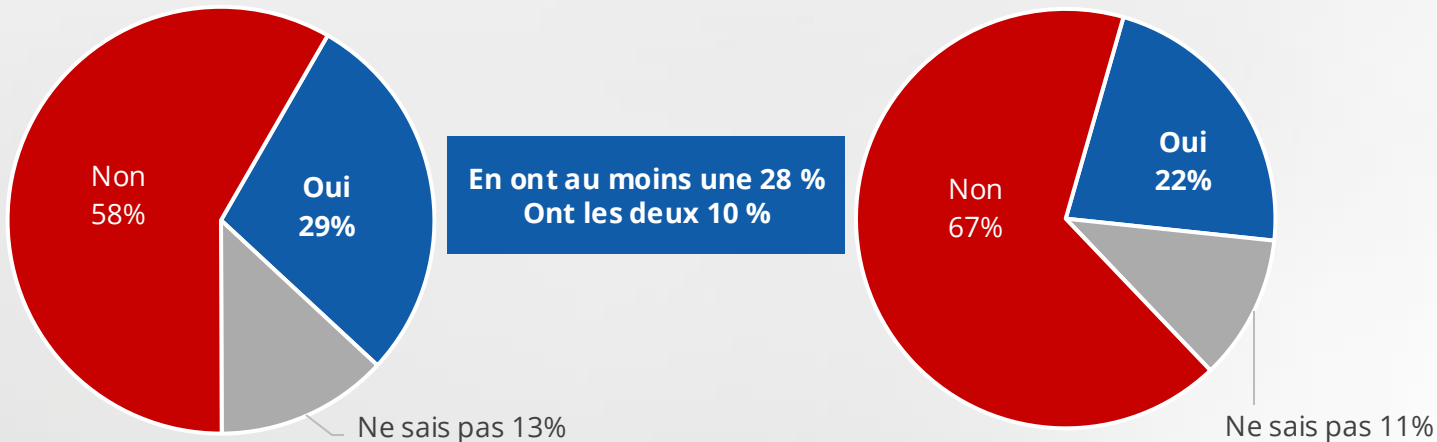
DÉTENTEURS D'APC : Plus d'un quart ont une APC, plus souvent pour leur prêt hypothécaire que pour leur MCH.

- Les jeunes Canadiens qui détiennent un prêt hypothécaire ou une MCH sont plus susceptibles de détenir une APC.
- Le fait de détenir à la fois un prêt hypothécaire et une MCH, ou plusieurs prêts hypothécaires, augmente également la probabilité de détenir une APC.
- Ceux qui prévoient rembourser leur dette avant l'âge de 40 ans sont également plus susceptibles de détenir une APC.

Vous détenez actuellement une assurance protection de crédit pour votre...

PRÊT HYPOTHÉCAIRE

MARGE DE CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE [MCH]



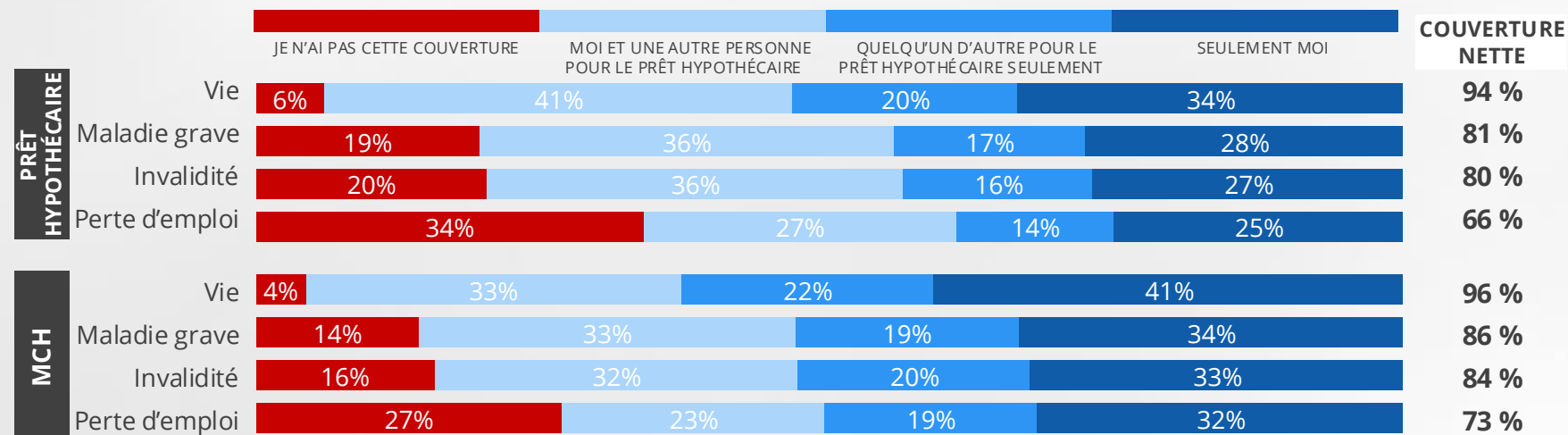
27. Détenez-vous actuellement une assurance protection de crédit pour votre prêt hypothécaire? Base : Ont un prêt hypothécaire (n = 2 980).

32. Détenez-vous actuellement une assurance protection de crédit pour votre marge de crédit hypothécaire? Base : Détient une MCH (n = 2 154).

DÉTENTEURS D'APC : Les couvertures vie, maladie et invalidité occupent le premier rang dans le cadre de l'APC, tandis que la couverture perte d'emploi suit de loin, ce qui laisse un vide en matière de sécurité du revenu.

- Les moins de 40 ans sont les plus susceptibles de bénéficier d'une couverture en cas de perte d'emploi (95 % - 79 %), et ce pourcentage diminue chez les plus de 40 ans (48 % - 54 %).

Couverture dans le cadre de l'assurance protection de crédit



Vie - paiement du solde assuré en cas de décès

Invalidité - les versements hypothécaires seront effectués en votre nom jusqu'à ce que vous soyez en mesure de reprendre le travail ou jusqu'à ce que vous atteigniez le montant maximal des prestations (p. ex., 24 mois).

Maladie grave - Paiement du solde assuré si vous recevez un diagnostic de maladie grave couverte

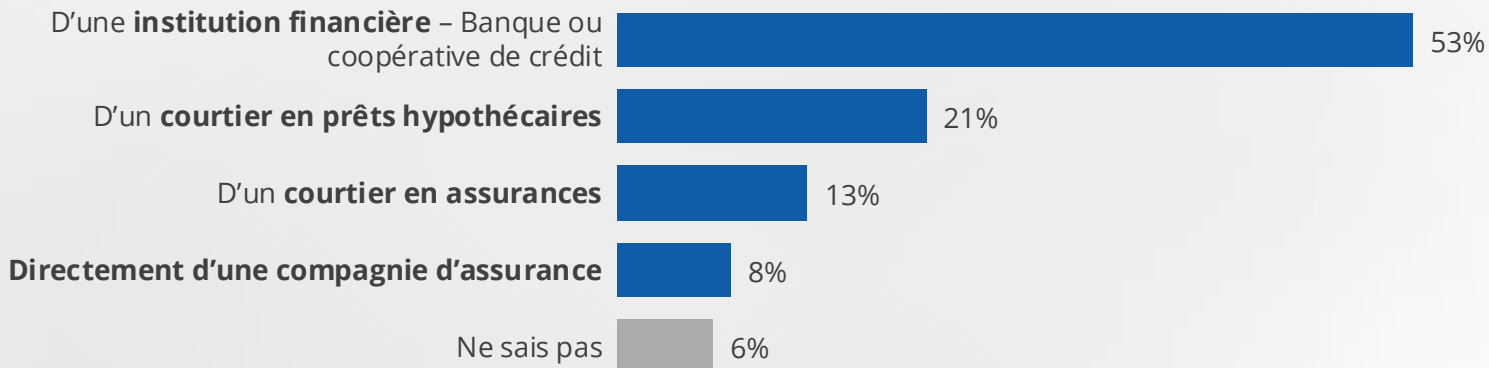
Perte d'emploi - en cas de perte d'emploi involontaire, protège les paiements et effectue certains remboursements de dettes en votre nom, pendant une période limitée

28. L'assurance protection de crédit vous couvre-t-elle, vous ou une autre personne, pour votre prêt hypothécaire, dans chacun des cas suivants? Base : Oui, vous avez actuellement une assurance protection de crédit pour votre prêt hypothécaire (n = 831) | 33. L'assurance protection de crédit vous couvre-t-elle, vous ou une autre personne, pour votre marge de crédit hypothécaire dans chacun des cas suivants : Base : Oui, vous avez actuellement une assurance protection de crédit pour votre marge de crédit hypothécaire? (n = 460).

DÉTENTEURS D'APC : La plupart des Canadiens qui détiennent une APC l'ont acquise auprès de leur institution financière principale (53 %), puis auprès de courtiers en prêts hypothécaires (21 %) et de courtiers en assurances (13 %).

- Les courtiers interviennent en second lieu, notamment auprès des ménages plus jeunes ou plus endettés, tandis que l'achat direct par l'intermédiaire des compagnies d'assurance reste rare.

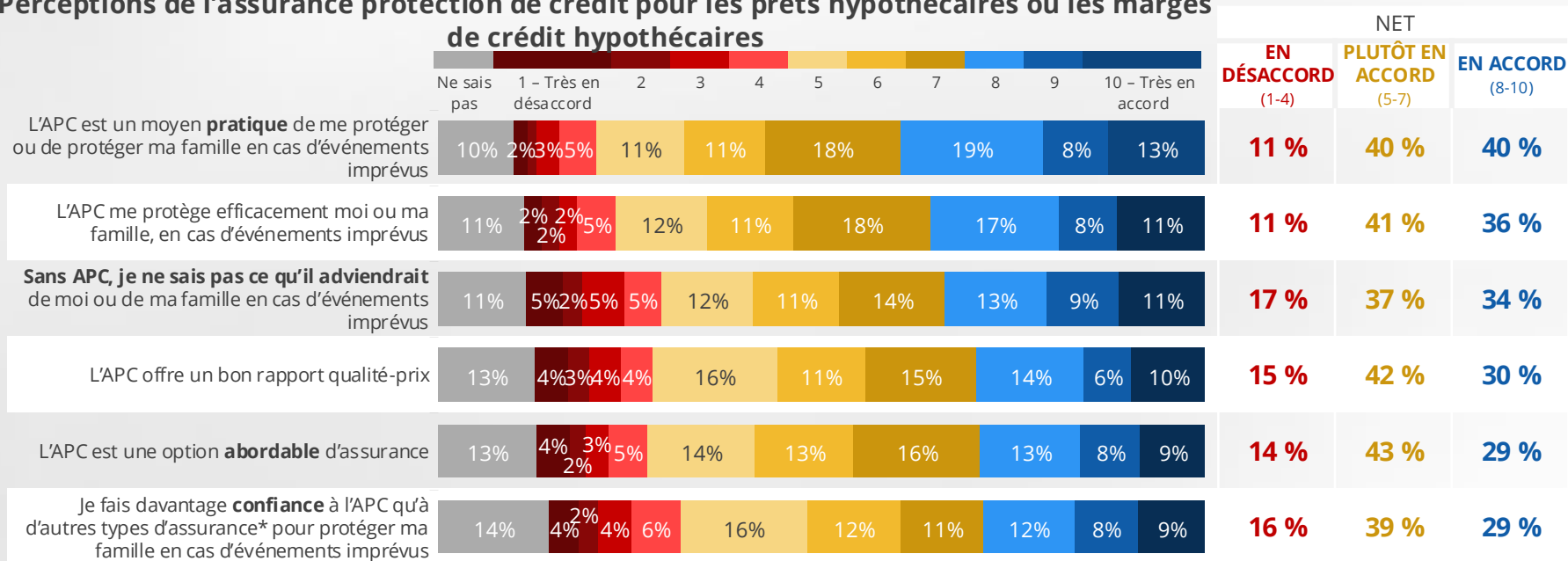
Source d'achat de l'assurance protection de crédit



DÉTENTEURS D'APC : Peu de personnes ont une opinion négative de leur APC, et la majorité d'entre elles lui attribuent au moins une note neutre, tandis qu'un tiers lui attribue une note positive

- Les détenteurs ont une opinion très positive de sa commodité et de son efficacité.
- Toutefois, ceux qui ont souscrit une APC sont généralement moins confiants quant à la valeur, l'abordabilité ou la fiabilité de l'APC comparativement à d'autres types d'assurance, et leur niveau d'incertitude est également plus élevé.

Perceptions de l'assurance protection de crédit pour les prêts hypothécaires ou les marges de crédit hypothécaires

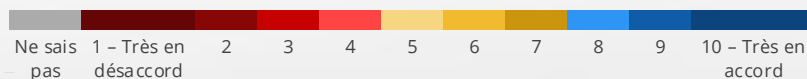


43. Dans quelle mesure êtes-vous en accord ou en désaccord avec chacune des affirmations suivantes concernant l'assurance protection de crédit pour votre prêt hypothécaire ou votre marge de crédit hypothécaire? Base : Ont une APC pour un prêt hypothécaire ou une marge de crédit (n = 960). Remarque : Les données <2 % ne sont pas marquées. *(comme l'assurance vie ou l'assurance invalidité).

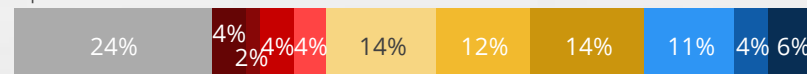
NON-DÉTENTEURS D'APC : Chez les non-détenteurs, l'incertitude concernant les avantages de l'APC est élevée. Cependant, peu d'entre eux ont une opinion négative du produit.

- Comme chez les détenteurs d'APC, peu de non-détenteurs ont une opinion négative de l'APC, et la plupart d'entre eux lui attribuent une note allant de neutre à positive. L'efficacité et la commodité sont les aspects les plus positifs de l'APC pour ce groupe.
- Un quart à un tiers d'entre eux ne sont pas en mesure de donner leur opinion sur l'APC.

Perceptions de l'assurance protection de crédit (chez les non-détenteurs)

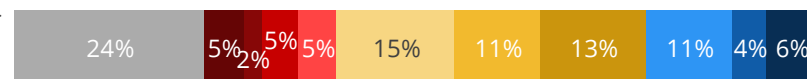


L'APC protège **efficacement** les personnes qui le détiennent face aux événements imprévus

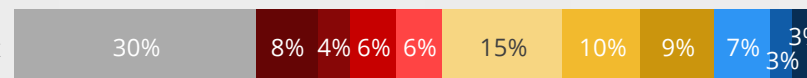


EN DÉSACCORD (1-4)	NET	
	PLUTÔT EN ACCORD (5-7)	EN ACCORD (8-10)
14 %	40 %	21 %
17 %	39 %	21 %
24 %	34 %	13 %
23 %	33 %	12 %
26 %	31 %	12 %

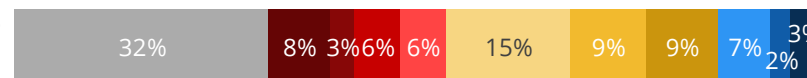
L'APC est un moyen **pratique** de me protéger ou de protéger ma famille en cas d'événements imprévus



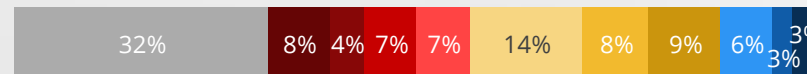
L'APC offre **un bon rapport qualité-prix**



L'APC est plus **fiable** que d'autres types d'assurance* pour protéger ma famille en cas d'événements imprévus



L'APC est une option **abordable** d'assurance



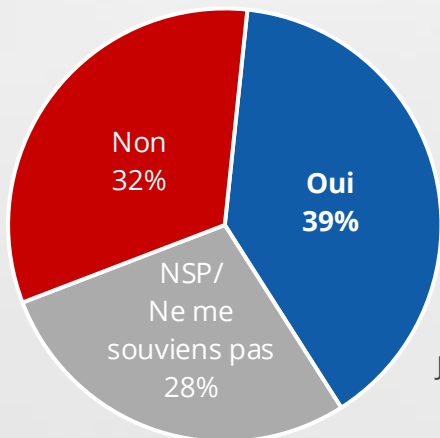
44. Bien que vous ne déteniez pas actuellement d'assurance protection de crédit pour votre prêt hypothécaire ou votre marge de crédit hypothécaire, nous souhaitons connaître votre avis sur ces produits. Dans quelle mesure êtes-vous en accord ou en désaccord avec chacune des affirmations suivantes concernant l'assurance protection de crédit?

Base : Ne détiennent pas actuellement d'assurance protection de crédit (n = 2 831). *(comme l'assurance vie ou l'assurance invalidité).

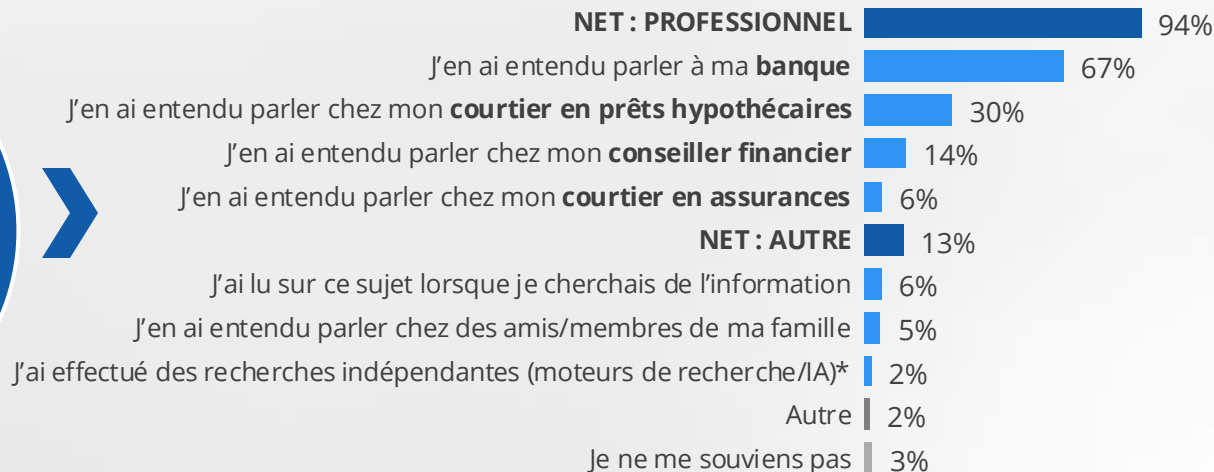
NON-DÉTENTEURS D'APC : Parmi les non-détenteurs, le souvenir est limité (39 %), mais lorsque les Canadiens qui ne détiennent pas actuellement d'APC en ont entendu parler, la discussion s'est presque toujours déroulée avec des professionnels (94 %).

- Cette prédominance des professionnels se retrouve également au moment de la souscription, puisque la plupart des assurés souscrivent auprès de banques (53 %) ou de courtiers (34 %).

Connaissance de l'option d'assurance protection de crédit lors de l'obtention d'un prêt hypothécaire ou d'une MCH



Sources d'information sur l'assurance protection de crédit (si au courant)

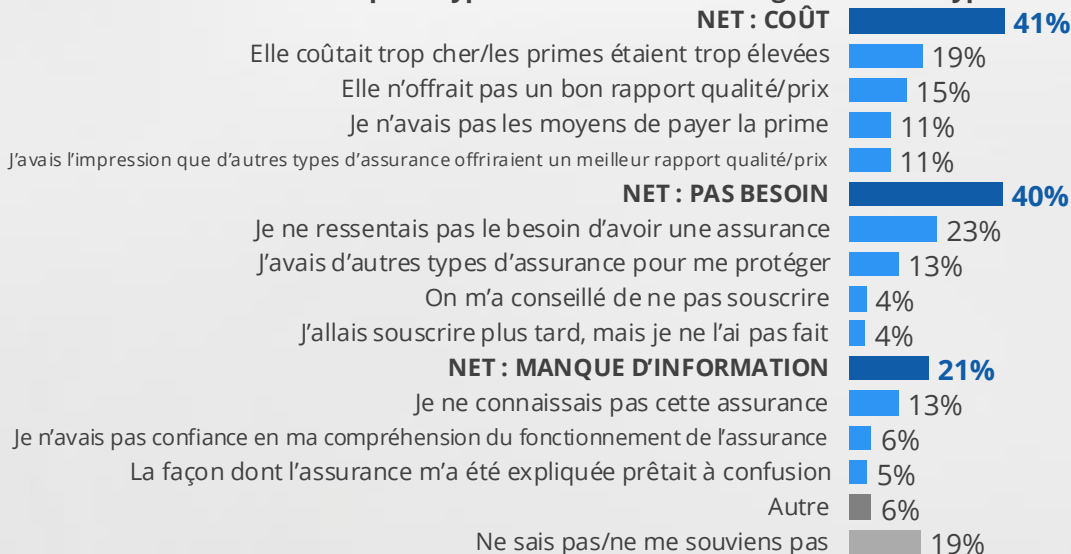


46. Lorsque vous avez obtenu votre prêt hypothécaire ou marge de crédit hypothécaire, saviez-vous qu'il était possible de souscrire une assurance protection de crédit? Base : Ne détiennent pas actuellement d'assurance protection de crédit (n = 2 831).
 47 : Comment avez-vous reçu des informations sur cette assurance? Base : Oui, au courant de l'APC à Q46. (n = 1 115). * (comme ChatGPT).

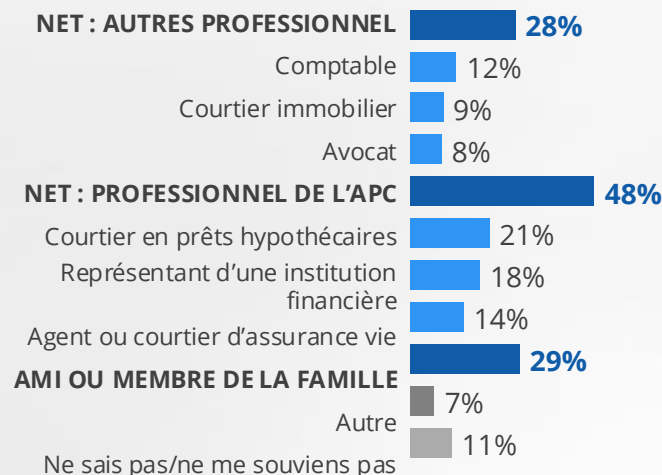
NON-DÉTENTEURS D'APC : Les décisions de ne pas acheter sont motivées autant par des préoccupations liées au coût ou à la valeur que par une perception de manque de pertinence. Le coût et l'absence de besoin constituent chacun un obstacle pour environ 4 non-détenteurs sur 10.

- Chez environ la moitié des personnes qui n'ont pas d'APC, un professionnel de l'APC leur a déconseillé de souscrire à l'APC.
- Les personnes les plus endettées sont plus susceptibles de trouver que l'APC coûte trop cher. Cependant, le revenu influence peu cette impression.

Raisons de ne pas avoir d'assurance protection de crédit pour un prêt hypothécaire ou une marge de crédit hypothécaire



Sources qui déconseillent de souscrire une assurance protection de crédit



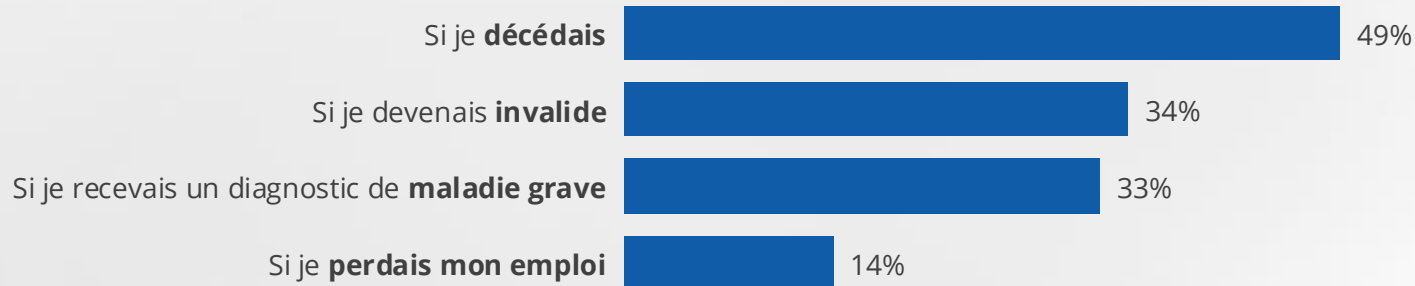
48. Pourquoi avez-vous choisi de ne pas souscrire d'assurance protection de crédit pour votre prêt hypothécaire ou votre marge de crédit hypothécaire? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Si vous avez une autre raison qui n'est pas mentionnée, veuillez l'ajouter dans la case ci-dessous. Base : Ne détient pas actuellement d'assurance protection de crédit (n = 2 831).
 49. Qui vous a conseillé de ne pas souscrire l'assurance protection de crédit? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Base : Si on leur a conseillé de ne pas souscrire (option 5) choisie à Q48. (n = 123).

NON-DÉTENTEURS D'APC : Un peu moins de la moitié des personnes qui ne détiennent pas d'APC actuellement, disposent d'une autre police d'assurance qui leur offrirait une couverture en cas de décès.

- La couverture pour la perte d'emploi reste la plus faible.

Détention d'autres polices d'assurance contre les événements imprévus (à l'exclusion de l'assurance protection de crédit)

OUI, J'AI UNE AUTRE POLICE D'ASSURANCE



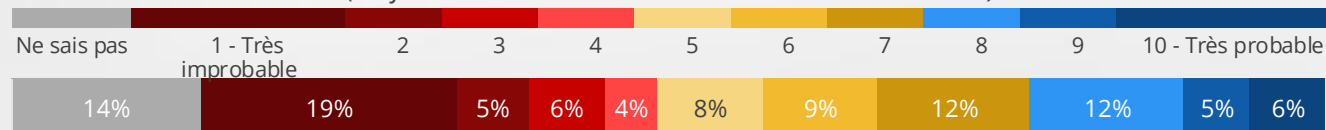
50. Détenez-vous un autre type de police d'assurance, autre que l'assurance protection de crédit, qui vous protégerait, vous ou vos proches, si vous deviez faire face à l'un des événements imprévus suivants? Base : Ne détiennent pas actuellement d'assurance protection de crédit (n = 2 831).

Dans l'ensemble, 35 % des répondants ne renouvelleront probablement pas leur APC ou n'en obtiendront pas, mais cette tendance est accentuée par ceux qui ne détiennent pas d'APC actuellement.

- Parmi ceux qui ne détiennent pas d'APC, 46 % déclarent qu'il est peu probable qu'ils l'obtiennent, et parmi ceux qui détiennent une APC, 10 % déclarent qu'ils ne se la procureraient pas.
- La méthode préférée pour demander l'APC est de s'adresser à un représentant d'une institution financière.

Probabilité de renouveler ou de souscrire une assurance protection de crédit à l'avenir

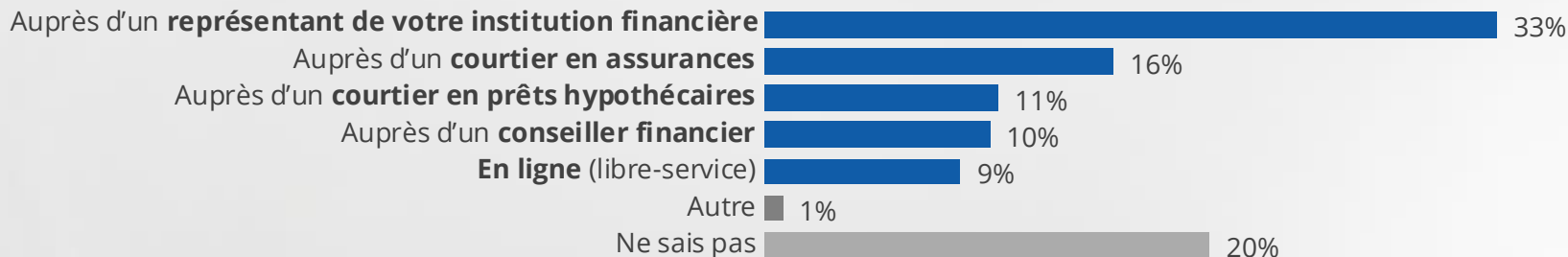
(en fonction de la situation actuelle concernant l'APC)



NET		
IMPROBABLE (1-4)	PLUTÔT PROBABLE (5-7)	PROBABLE (8-10)
35 %	29 %	23 %

Méthode préférée pour demander une assurance protection de crédit

(si en processus de demande)



Base : Tous les répondants (n = 3 521). 51. Dans quelle mesure est-il probable que vous (SI LA PERSONNE POSSÈDE UNE APC) renouvelleriez votre APC ou (SI LA PERSONNE NE POSSÈDE PAS UNE APC) que vous souscriviez une assurance protection de crédit à l'avenir (par exemple, si vous deviez renouveler votre prêt hypothécaire ou obtenir un nouveau prêt hypothécaire ou une nouvelle marge de crédit hypothécaire)? | 52. Si vous décidiez d'obtenir une assurance protection de crédit maintenant, comment souhaiteriez-vous en faire la demande? Veuillez choisir une seule réponse.

Les facteurs de stress économiques et financiers déterminent la décision future de souscrire une APC, et près de la moitié des répondants déclarent qu'une détérioration de leur situation financière les inciterait à envisager une couverture, tandis que les facteurs macroéconomiques, comme l'augmentation des coûts, les changements de la vie, ou le chômage, ont une influence un peu plus faible.

Facteurs externes qui influencent la probabilité d'envisager une assurance protection de crédit à l'avenir

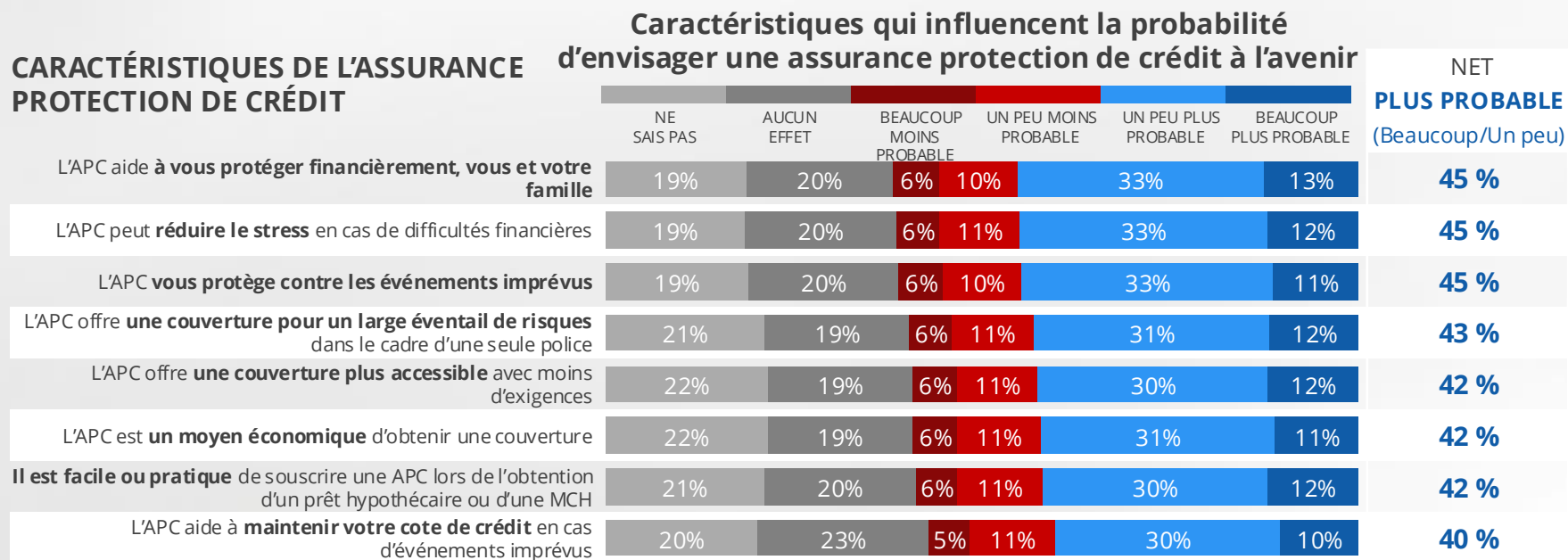
INFLUENCES EXTERNES

INFLUENCES EXTERNES	Facteurs externes qui influencent la probabilité d'envisager une assurance protection de crédit à l'avenir						NET PLUS PROBABLE (Beaucoup/Un peu)
	NE SAIS PAS	AUCUN EFFET	BEAUCOUP MOINS PROBABLE		UN PEU PLUS PROBABLE	BEAUCOUP PLUS PROBABLE	
Un changement dans votre situation financière qui pourrait vous causer des difficultés à payer vos factures	17%	19%	8%	12%	32%	13%	44 %
Un changement dans votre situation financière qui pourrait vous causer des difficultés à gérer vos dettes*	18%	19%	7%	12%	32%	12%	44 %
Incertitude ou bouleversements économiques	18%	23%	8%	12%	29%	10%	39 %
Une augmentation du coût de la vie	17%	24%	9%	13%	26%	11%	37 %
Un événement majeur de la vie (comme se marier ou avoir des enfants)	20%	29%	6%	11%	24%	10%	34 %
Une augmentation du taux de chômage au Canada	19%	30%	7%	12%	23%	9%	32 %



53. Dans quelle mesure chacun des éléments suivants influencerait-il la probabilité que vous envisagiez de souscrire une assurance protection de crédit à l'avenir?
Base : Tous les répondants (n = 3 521).

Pour 4 Canadiens sur 10, les caractéristiques de l'APC augmentent la probabilité, tandis que 4 autres sur 10 déclarent qu'elles n'ont aucune influence, ou n'en sont pas certains.



53. Dans quelle mesure chacun des éléments suivants influencerait-il la probabilité que vous envisagiez de souscrire une assurance protection de crédit à l'avenir?
Base : Tous les répondants (n = 3 521).

cafii acifa

The Canadian Association of
Financial Institutions in Insurance

L'association canadienne des
institutions financières en assurance

ACIFA

Étude sur la segmentation en assurance

Juillet 2025

Personne-ressource :

Lesli Martin, vice-présidente principale | LesliMartin@pollara.com

pollara
40 years of strategic insights