

La réalité des nouveaux arrivants : perspectives de Securian Canada

Risques financiers et déficits d'assurance des nouveaux arrivants au Canada

JUIN 2025





Table des matières

La réalité des nouveaux arrivants : perspectives de Securian Canada est le deuxième volet d'une série de recherches en cours portant sur l'analyse approfondie des marchés traditionnellement mal desservis au Canada.

Sommaire	3
Principales constatations	3
Portrait des nouveaux arrivants au Canada	4
Principaux facteurs de stress et défis	5
Stress financier et social	6
Confiance financière croissante	7
Manque de confiance envers l'assurance	8
Défis liés à la navigation sur le marché canadien de l'assurance	9
Protection insuffisante contre les risques financiers	10
Les plus démunis sont les plus vulnérables	11
Les relations personnelles influencent les décisions d'achat	12
L'accès au numérique est essentiel	13
Annexe	
Profils démographiques	16
À propos de La réalité des nouveaux arrivants : perspectives de Securian Canada	19
Glossaire	19

Sommaire

L'immigration joue un rôle important dans l'identité, la croissance et la diversité du Canada. Malgré leurs compétences professionnelles et leur solide formation, les nouveaux arrivants sont nombreux à être confrontés à des défis financiers considérables alors qu'ils construisent leur vie au Canada.

Le rapport de Securian Canada, intitulé *La réalité des nouveaux arrivants*, révèle d'importantes informations au sujet des nouveaux arrivants au Canada, notamment leur profil démographique, leur bien-être financier, leur degré de confiance en matière de finances, leurs défis financiers, ainsi que leurs besoins d'assurance. Ces conclusions soulignent la nécessité d'un soutien hybride combinant des conseils personnalisés et des solutions numériques accessibles afin de donner aux nouveaux arrivants les moyens d'assurer leur avenir financier.

Principales constatations :

1

Défis et facteurs de stress persistants :

De nombreux nouveaux arrivants ont du mal à assurer leur sécurité financière et à se sentir intégrés au sein de la société; des défis qui persistent longtemps après leur établissement au Canada, peu importe la confiance avec laquelle ils gèrent leurs finances.

2

Incertitude quant à l'obtention de conseils :

Même s'ils prennent certaines décisions financières avec d'autres personnes, bien des nouveaux arrivants ne savent pas vers qui se tourner pour obtenir des conseils, et certains craignent d'être mal informés et d'avoir du mal à obtenir des conseils professionnels.

3

Vulnérabilité financière accrue et stress :

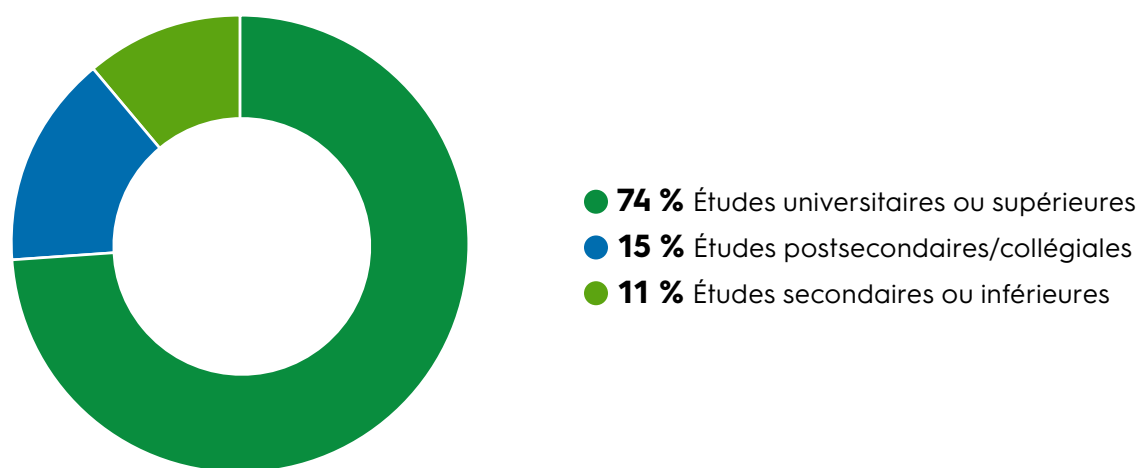
Bien que les nouveaux arrivants soient nombreux à reconnaître l'importance de l'assurance, une proportion importante d'entre eux restent non assurés ou sous-assurés, ce qui accroît leur vulnérabilité financière et leur stress financier.

Portrait des nouveaux arrivants au Canada

La mosaïque des nouveaux arrivants au Canada représente un groupe diversifié. Toutefois, deux éléments sont constants : les nouveaux arrivants au Canada sont très instruits et occupent un emploi rémunéré.

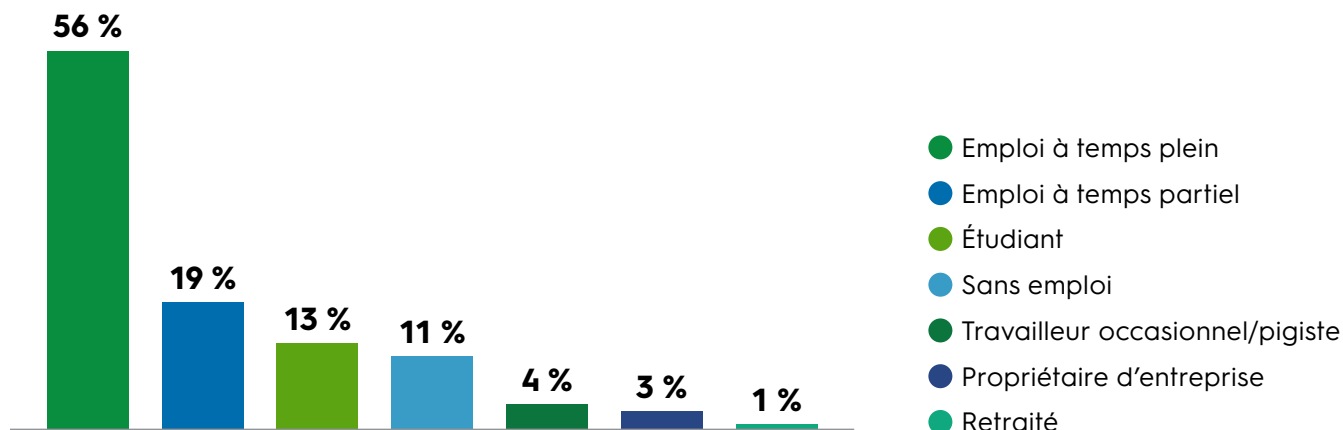
ÉDUCATION

Près des trois quarts (74 %) des nouveaux arrivants ont fait des études universitaires ou supérieures.



EMPLOI

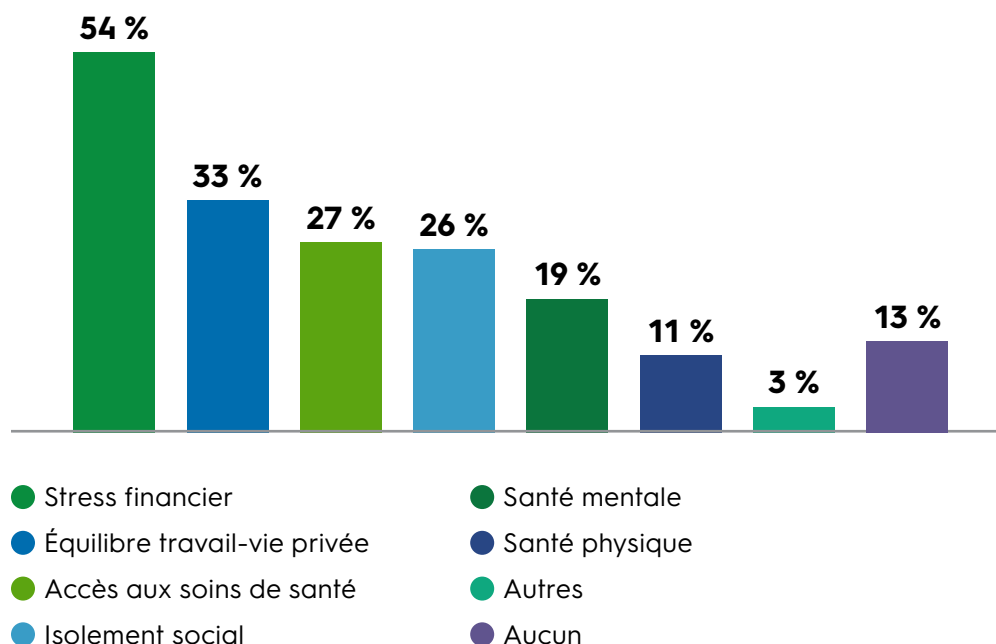
Les trois quarts (75 %) des nouveaux arrivants ont un emploi : plus de la moitié (56 %) occupent un emploi à temps plein et environ un cinquième (19 %) occupent un emploi à temps partiel. Seuls 13 % des nouveaux arrivants au Canada sont des étudiants, et seulement 4 % occupent un emploi occasionnel.



Principaux facteurs de stress et défis

Alors que l'éducation et l'emploi sont généralement synonymes de stabilité financière et sociale, les nouveaux arrivants indiquent avoir des difficultés dans ces deux domaines.

PRINCIPAUX FACTEURS DE STRESS



Stress financier

Plus de la moitié (54 %) des nouveaux arrivants mentionnent le stress financier comme étant le facteur qui affecte le plus leur santé ou leur bien-être depuis leur arrivée au Canada, soit une différence de 21 points par rapport au deuxième problème le plus cité (l'équilibre travail-vie privée, avec 33 %).



Isolement social

Un quart (26 %) des nouveaux arrivants indiquent que l'isolement social est leur principal défi, ce qui correspond au pourcentage de ceux qui ont eu des difficultés à obtenir des soins de santé (27 %).

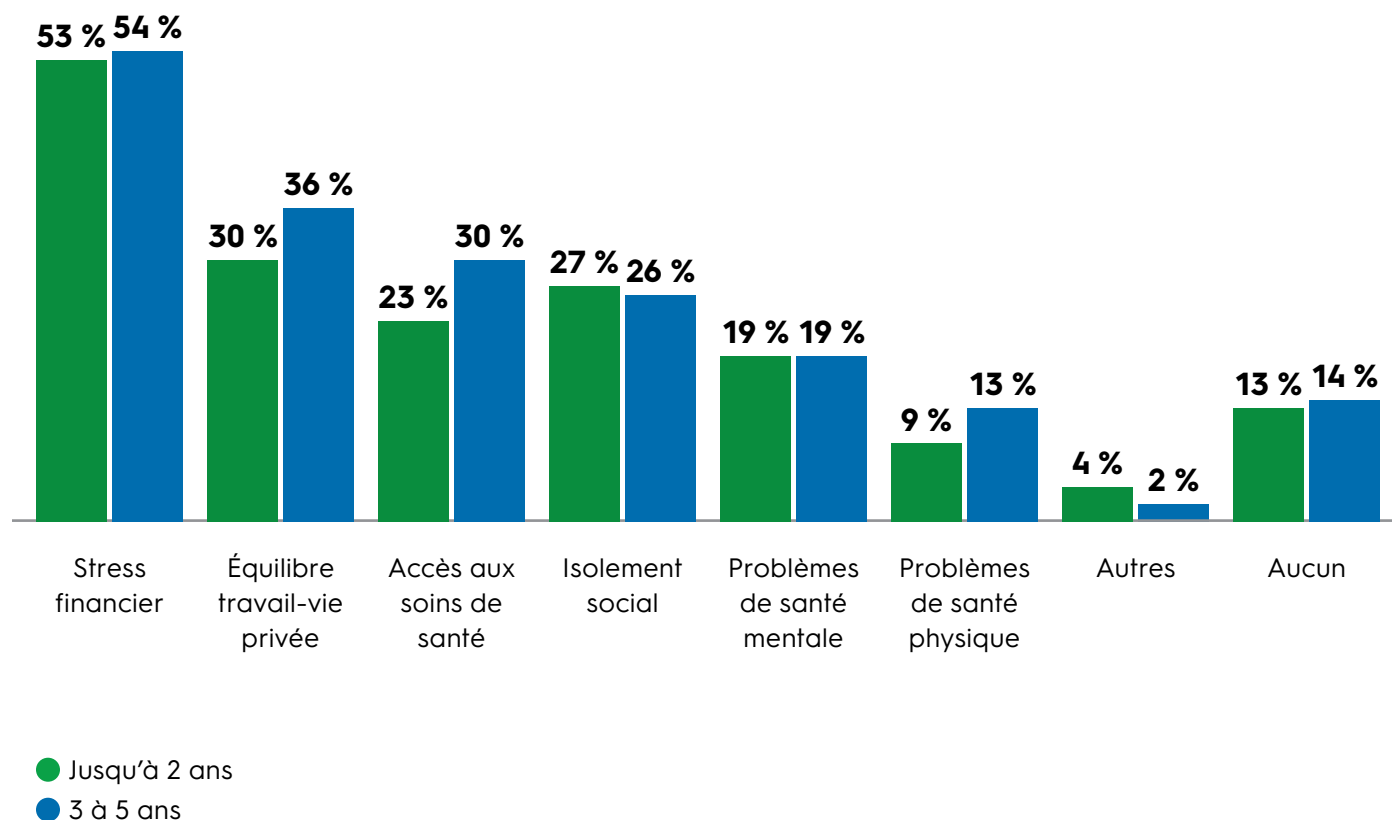
Stress financier et social



Ces facteurs de stress sont persistants : les niveaux de stress financier et d'isolement social sont similaires, peu importe depuis combien de temps les nouveaux arrivants sont au pays.

Cela indique que les facteurs de stress vécus par les nouveaux arrivants au Canada ne sont pas de simples ajustements passagers liés à l'immigration, mais bien des défis persistants qui jalonnent leur parcours d'intégration au fil des années.

FACTEURS DE STRESS PAR RAPPORT AU TEMPS PASSÉ AU CANADA



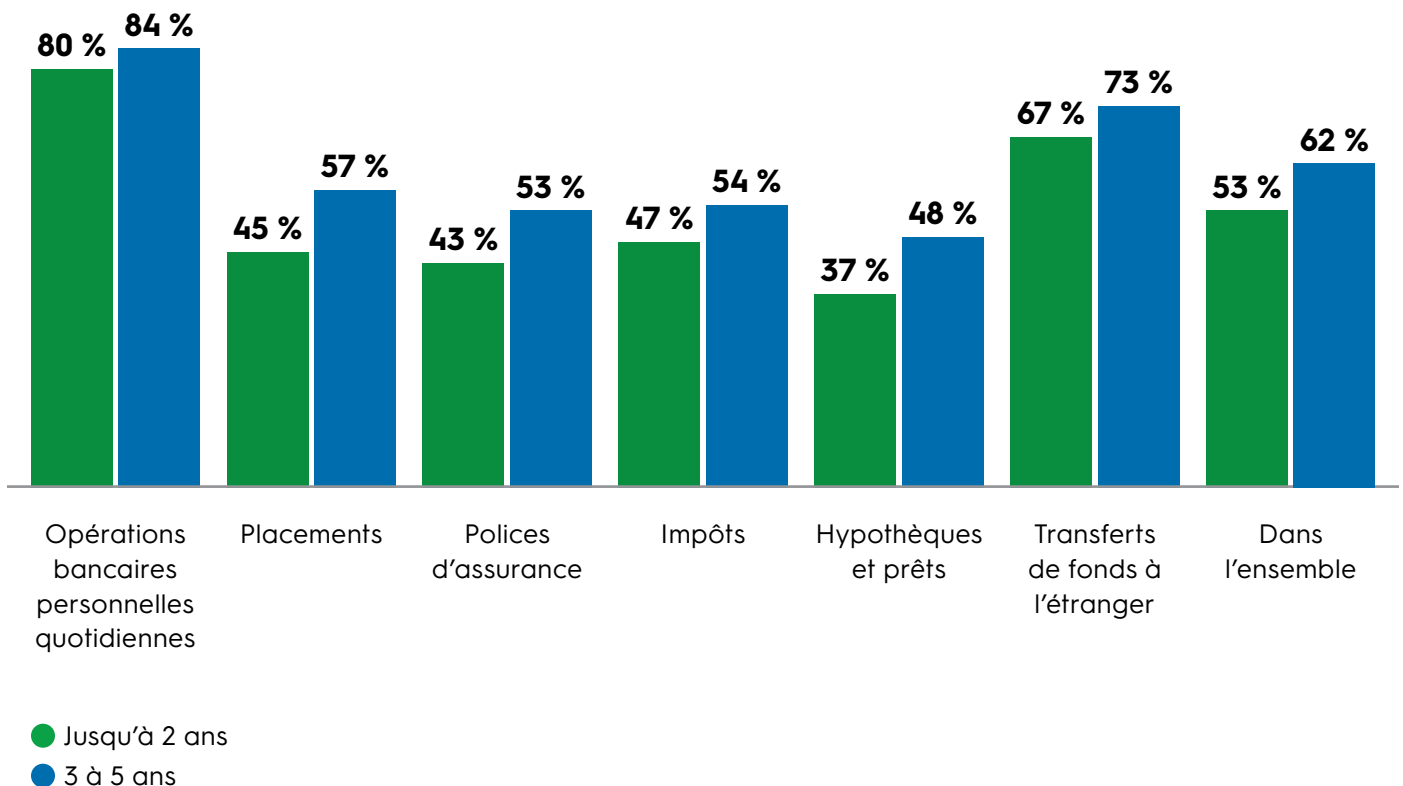
Confiance financière croissante



Par contre, la confiance financière s'améliore à mesure que les nouveaux arrivants s'établissent au Canada, même si elle varie considérablement selon les tâches.

Par exemple, les nouveaux arrivants se disent plus confiants dans la gestion financière quotidienne que dans la planification à long terme ou les activités visant à assurer leur avenir.

CONFIANCE À L'ÉGARD DES TÂCHES FINANCIÈRES SELON LE TEMPS PASSÉ AU CANADA



Manque de confiance envers l'assurance

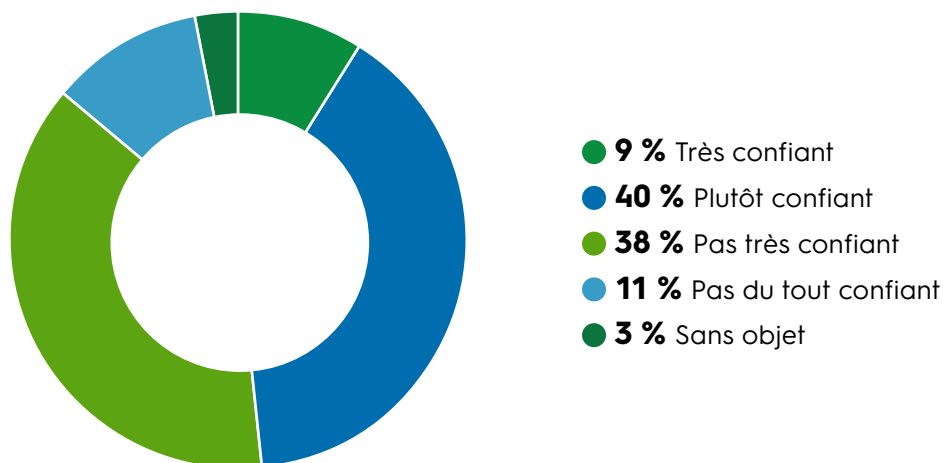
De nombreux nouveaux arrivants reconnaissent la nécessité de souscrire une assurance (78 %). Parmi eux, près des deux tiers (62 %) ayant souscrit une assurance vie ont indiqué que leur principale motivation était de protéger l'avenir financier de leur famille tout en se construisant une nouvelle vie au Canada.



Malgré cela, moins de la moitié (49 %) des répondants se sent à l'aise de naviguer sur le marché canadien de l'assurance.

Parmi toutes les tâches financières évaluées, la confiance en l'assurance est l'une des plus faibles. Deux nouveaux arrivants sur cinq (40 %) se disent plutôt à l'aise, et seulement 9 % se disent très à l'aise de naviguer sur le marché canadien de l'assurance.

CONFIANCE EN MATIÈRE DE GESTION DE L'ASSURANCE



Défis liés à la navigation sur le marché canadien de l'assurance

Ce manque de confiance pour naviguer sur le marché canadien de l'assurance peut provenir des difficultés à obtenir des conseils.

En effet, même si plus de la moitié (53 %) des répondants affirment prendre leurs décisions financières avec un membre de leur maisonnée, plus d'un quart (29 %) disent ne pas savoir où trouver des renseignements fiables sur l'assurance. Par ailleurs, un tiers (33 %) disent qu'il est difficile ou coûteux d'obtenir des conseils professionnels.

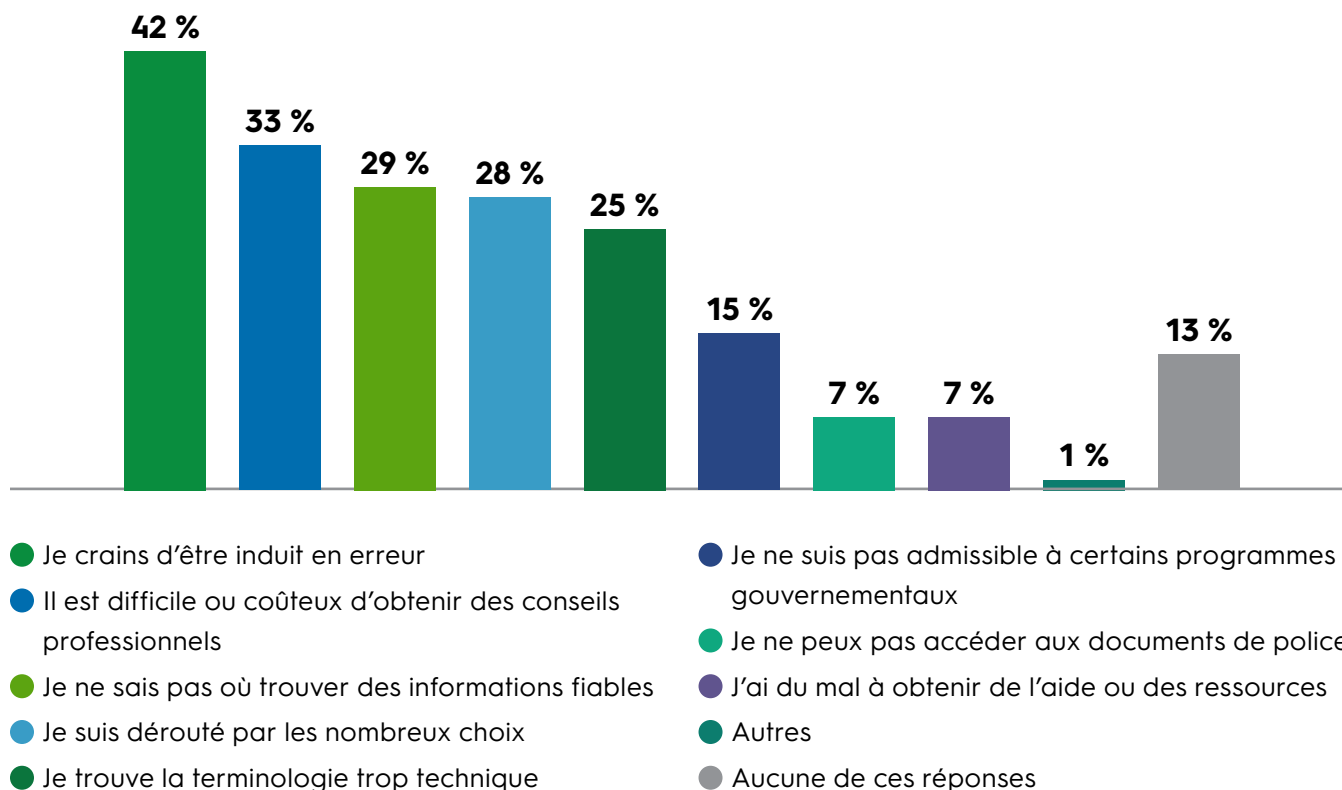
Par ailleurs, 42 % des nouveaux arrivants déclarent que la principale difficulté qu'ils rencontrent lorsqu'ils naviguent sur le marché canadien de l'assurance est la crainte d'être induits en erreur.



53 %

des répondants affirment prendre leurs décisions financières avec un membre de leur maisonnée.

DIFFICULTÉS À NAVIGUER SUR LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE

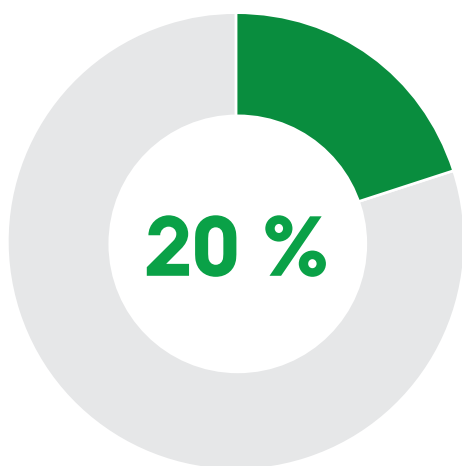


Protection insuffisante contre les risques financiers

Ces défis se traduisent par un nombre alarmant de nouveaux arrivants qui ne sont pas suffisamment protégés contre les risques financiers.

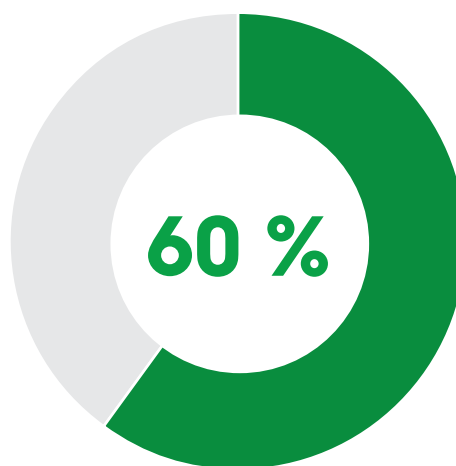
NOUVEAUX ARRIVANTS NON ASSURÉS

En effet, un nouvel arrivant sur cinq ne dispose d'aucune couverture d'assurance.



NOUVEAUX ARRIVANTS SOUS-ASSURÉS

Et près des deux tiers sont sous-assurés



Parmi les nouveaux arrivants sous-assurés, on retrouve :

20 %

qui ont un conjoint ou des enfants, mais pas d'assurance vie

21 %

qui ont des problèmes de santé, personnels ou dans leur famille immédiate, mais n'ont pas d'assurance maladie, d'assurance dentaire, ni d'assurance maladies graves

25 %

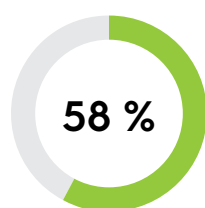
qui n'ont pas d'assurance maladie ni d'assurance dentaire

40 %

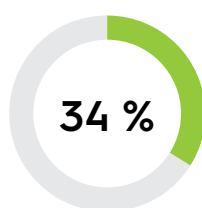
qui ont un emploi (à temps plein, à temps partiel, en tant que travailleur occasionnel ou propriétaire d'une entreprise), mais qui n'ont pas d'assurance invalidité

Les plus démunis sont les plus vulnérables

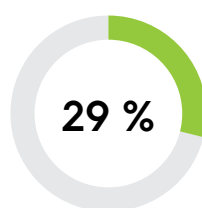
Ces déficits d'assurance constituent une vulnérabilité financière pour les nouveaux arrivants. En fait, le stress financier est plus élevé chez les nouveaux arrivants sous-assurés :



Des nouveaux arrivants sous-assurés déclarent que le stress financier est leur plus grand défi depuis leur arrivée au Canada, contre seulement 48 % de ceux qui sont assurés.

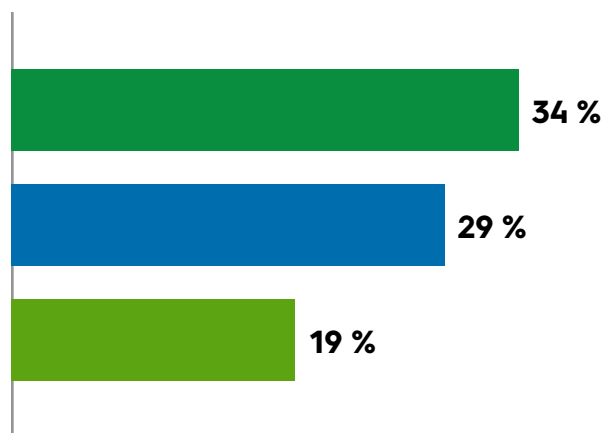


De plus, parmi les nouveaux arrivants sans assurance, soit un peu plus du tiers (34 %) déclarent que la principale raison pour laquelle ils n'ont pas d'assurance est qu'ils estiment ne pas en avoir les moyens.



Et plus du quart (29 %) disent devoir donner la priorité à d'autres dépenses.

3 PRINCIPALES RAISONS POUR NE PAS SOUSCRIRE À UNE ASSURANCE SELON LES NOUVEAUX ARRIVANTS NON ASSURÉS



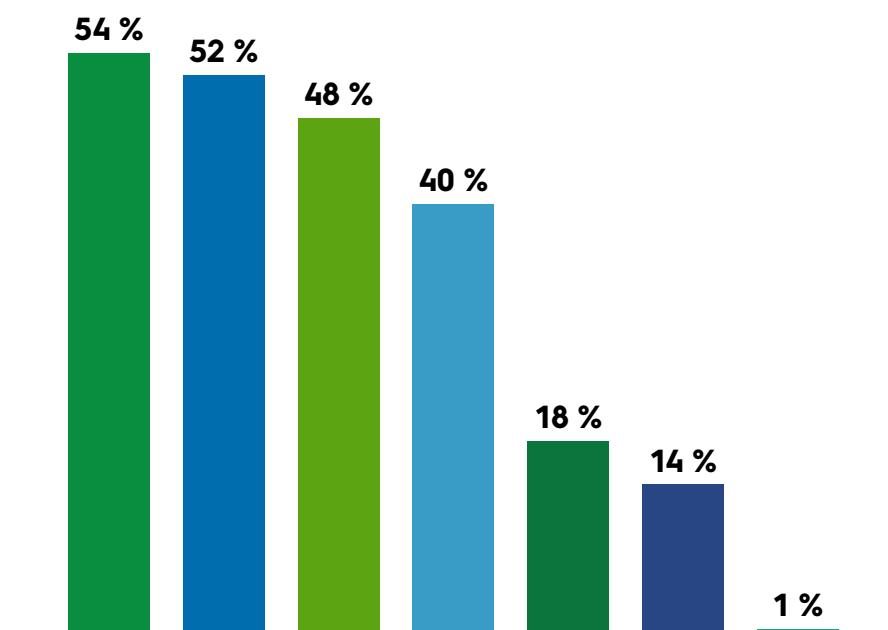
- Je n'ai pas les moyens de payer ce type d'assurance
- J'ai d'autres dépenses plus importantes à payer
- Je ne sais pas comment fonctionne cette assurance au Canada

Les relations personnelles influencent les décisions d'achat

Les nouveaux arrivants s'appuient sur leurs relations personnelles pour prendre leurs premières décisions financières.

Lorsqu'on leur demande quelles sont leurs trois principales sources d'information en matière d'assurance, plus de la moitié (52 %) des nouveaux arrivants disent s'adresser à leurs amis et à leur famille au Canada; 40 %, à un conseiller financier et près d'un cinquième (18 %), à leurs amis et à leur famille dans leur pays d'origine.

SOURCES D'INFORMATION FIABLES SUR L'ASSURANCE

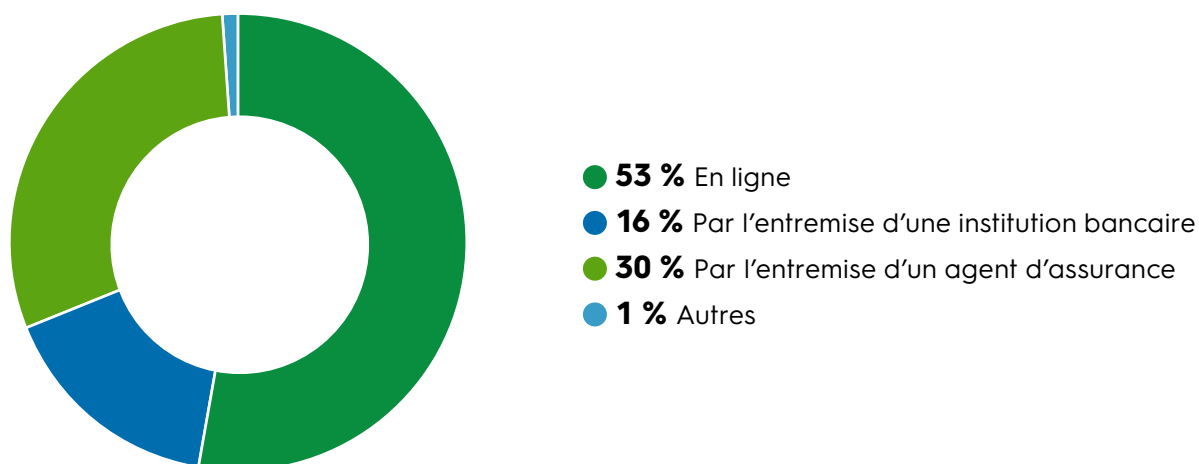


- Je comparerais les cotations de différents assureurs sur un site Web de comparaison d'assurances
- Je demanderais des suggestions à mes amis et à ma famille au Canada
- Je chercherais des polices d'assurance en ligne
- Je consulterais un conseiller financier
- Je demanderais des suggestions à mes amis et à ma famille dans mon pays d'origine
- Je rechercherais des recommandations sur les réseaux sociaux
- Autres

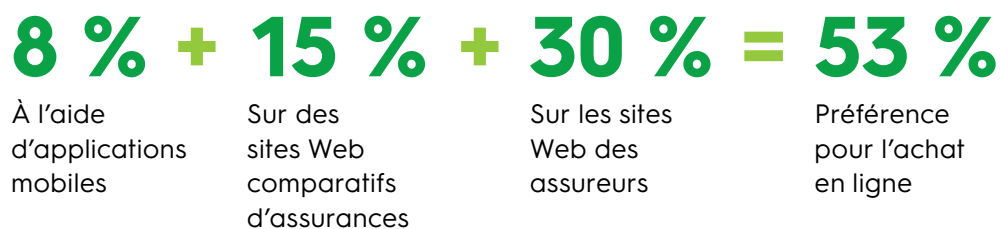
L'accès au numérique est essentiel

Les outils numériques jouent également un rôle essentiel pour faciliter l'accès et l'utilisation. Interrogés sur leurs préférences de souscription d'assurance, 53 % des nouveaux arrivants préfèrent acheter en ligne (site Web ou application mobile) et 66 % préfèrent les solutions numériques pour faciliter la gestion de leur assurance.

PRÉFÉRENCES DE SOUSCRIPTION



RÉPARTITION EN LIGNE



L'accès au numérique est essentiel (suite)

Voici les principaux facteurs qui facilitent aux nouveaux arrivants la gestion de leur assurance :



39 %

Facilité de déclaration et de suivi des sinistres en ligne



36 %

Recommandations personnalisées



36 %

Assistance à la clientèle 24 h/24, 7 j/7



34 %

Flexibilité pour accéder à tout et mettre à jour ses informations à l'aide d'une application mobile ou en ligne

Ces résultats soulignent la nécessité d'un soutien hybride pour permettre à tous les Canadiens de prendre des décisions financières éclairées et de naviguer en toute confiance sur le marché de l'assurance.

Annexe

Profils démographiques

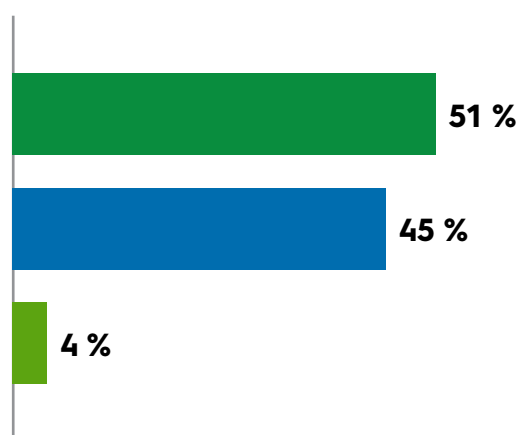
À propos de *La réalité des nouveaux arrivants*

Glossaire

Profils démographiques :

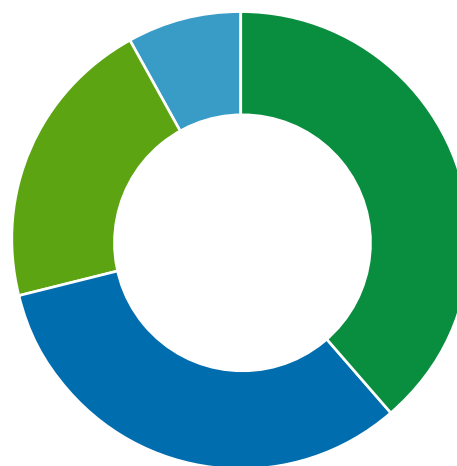
Âge, sexe et revenu

ÂGE



- Âge : 18-34 ans
- Âge : 35-54 ans
- Âge : 55 ans et plus

REVENU



- **39 %** <50 000 \$
- **33 %** 50 000 \$ à 100 000 \$
- **21 %** 100 000 \$ +
- **8 %** Ne sais pas/Préfère ne pas répondre

SEXE



61 %

Femme



39 %

Homme

Profils démographiques :

Durée de présence au Canada, statut et région

Plus de la moitié (54 %) des nouveaux arrivants sondés sont au Canada depuis trois à cinq ans et résident principalement en Ontario (42 %), en Colombie-Britannique (17 %) et au Québec (15 %). Quatre nouveaux arrivants sur dix sont des résidents permanents (40 %).

54 %

3 à 5 ans au Canada

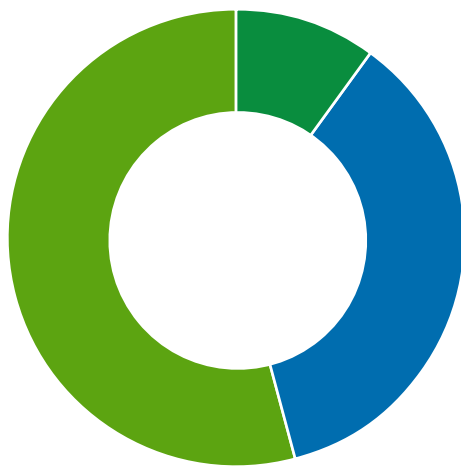
42 %

Résidents de l'Ontario

40 %

Résidents permanents

TEMPS PASSÉ AU CANADA

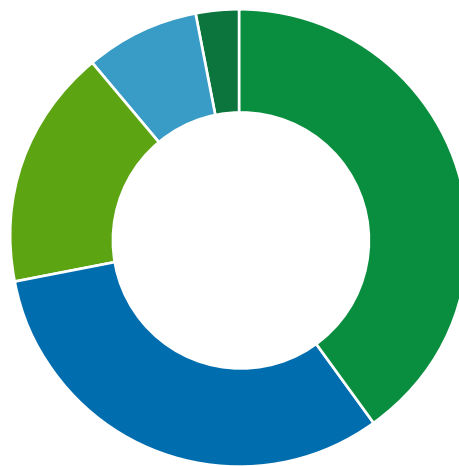


● **10 %** Moins d'un an

● **36 %** 1 à 2 ans

● **54 %** 3 à 5 ans

STATUT AU CANADA



● **40 %** Résident permanent

● **32 %** Titulaire d'un permis de travail

● **17 %** Titulaire d'un permis d'études

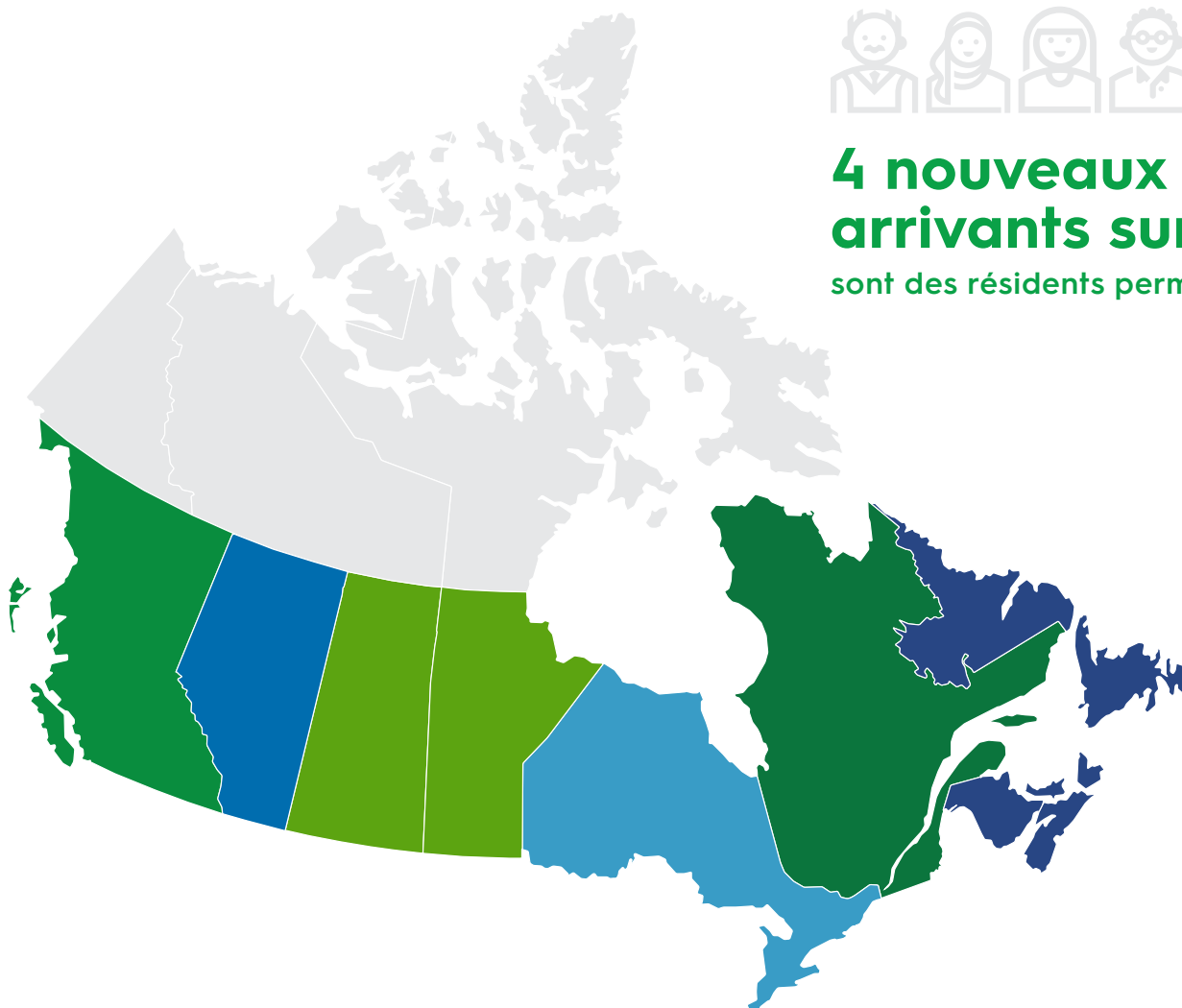
● **8 %** Citoyen canadien

● **3 %** Réfugié

Le saviez-vous ?



**4 nouveaux
arrivants sur 10**
sont des résidents permanents



RÉGION DU CANADA

Colombie-Britannique

17 %

Alberta

15 %

Saskatchewan / Manitoba

8 %

Ontario

42 %

Québec

15 %

Atlantique

5 %

À propos de La réalité des nouveaux arrivants : **perspectives de Securian Canada**

Cette étude a été commanditée par Securian Canada en partenariat avec le Groupe Angus Reid. Le sondage a été réalisé du 3 février au 10 mars 2025.

Au total, 1 589 nouveaux arrivants ont été sélectionnés au hasard pour participer au sondage, lequel a été mené en ligne en anglais et en français. À des fins de comparaison, un échantillon probabiliste de cette taille aurait une marge d'erreur de +/- 5 points de pourcentage, 19 fois sur 20. Les données de ce sondage reposent entièrement sur les déclarations des répondants.

Glossaire

Canadien

Aux fins du présent rapport, le terme « Canadien » désigne toute personne vivant au Canada, indépendamment de sa citoyenneté, de son statut de résident permanent ou statut d'immigrant. Cela inclut toute personne résidant au Canada à titre temporaire ou permanent, à l'exclusion des visiteurs et des touristes.

Assurance

Aux fins du présent rapport, le terme « assurance » désigne uniquement l'assurance vie et l'assurance maladie, sauf indication contraire expresse.

Nouveaux arrivants

Aux fins du présent rapport, le terme « nouveaux arrivants » désigne les personnes qui sont arrivées au Canada au cours des cinq dernières années, soit avec un visa de résident temporaire (permis d'études, permis de travail), le statut de réfugié, le statut de résident permanent ou qui ont présenté une demande de citoyenneté canadienne. Les nouveaux arrivants titulaires d'un « super visa » et les personnes ayant dépassé la limite de validité de leur visa sont exclus.

Sous-assuré

Aux fins du présent rapport, la classification « sous-assuré » repose sur un cadre d'évaluation des besoins. Plutôt que d'appliquer une norme universelle, l'adéquation de l'assurance a été évaluée en tenant compte de l'existence d'un besoin confirmé de couverture. Cette approche prudente et fondée sur des critères garantit que seules les personnes ayant un besoin clair et justifiable d'assurance, mais ne bénéficiant pas d'une couverture suffisante, sont considérées comme sous-assurées. Pour certains types d'assurance, tels que l'assurance maladie et l'assurance dentaire, le besoin universel a été supposé et, par conséquent, l'absence de couverture a été assimilée à une sous-assurance.



Pour tout complément d'information

N'hésitez pas à communiquer avec l'un de nos experts à research@securiancanada.ca

Nous sommes présents pour tous les Canadiens et leurs familles, sans égard à leur définition de la famille. Nos solutions d'assurance et de protection pratiques et prêtes pour la vie sont conçues pour assurer la sécurité financière des Canadiens, pour qu'ils puissent passer plus de temps à faire que chaque moment compte.

Depuis plus de 65 ans, nous donnons aux Canadiens la confiance nécessaire pour faire face aux incertitudes de la vie. Aujourd'hui, Securian Canada réunit des racines locales et une solide expertise, une empreinte nord-américaine et une perspective mondiale, tout en innovant à la vitesse requise pour les marchés que nous servons. Nous offrons, avec notre société mère américaine, Securian Financial, des solutions d'assurance et nous les bâtissons en nous souciant véritablement des gens, en offrant des expériences spécialisées à ceux que nous servons.



securiancanada.ca

25, avenue Sheppard Ouest, bur. 1400, Toronto (Ontario) Canada M2N 6S6
©2025 Securian Canada. Tous droits réservés.

Rev 6-2025 DOFU 6-2025