

Les diplômé·es d'aujourd'hui : perspectives de Securian Canada

Indépendance financière et lacunes en matière de protection des
récent·es diplômé·es





Résumé	3
Partie 1	
Construire une fondation	4
Partie 2	
Optimisme et progrès	7
Partie 3	
Accéder à l'indépendance	14
Partie 4	
Prise de décisions financières et protection	17
Annexe	27

Les diplômé-es d'aujourd'hui : un aperçu par Securian Canada est le troisième rapport d'une série d'études en cours portant sur les segments de marché traditionnellement mal desservis au Canada.

Résumé

Les récent-es diplômé-es du Canada sont ambitieux et optimistes pour l'avenir, mais la voie vers un avenir financier sûr est en train de changer. Bien qu'un grand nombre d'entre eux se bâtissent une carrière, gagnent un revenu et travaillent à l'atteinte de leurs objectifs, les indicateurs traditionnels de progrès ne se traduisent pas toujours par une sécurité financière.

Le rapport de Securian Canada, *Les diplômé-es d'aujourd'hui*, explore la façon dont les personnes récemment diplômées s'y prennent pour bâtir leur carrière et composer avec les pressions financières et les réalités en constante évolution. Les résultats révèlent une génération qui demeure optimiste quant à son avenir tout en s'adaptant à une transition plus complexe vers la sécurité financière, avec des répercussions sur la façon dont elle aborde les décisions en matière d'assurance et la protection.

Renseignements clés

1

Une génération qui redéfinit la notion de succès :

Les récent-es diplômé-es font preuve d'un optimisme prudent quant à leur avenir alors qu'ils bâtissent leur carrière et travaillent à atteindre leurs objectifs financiers.

2

La stabilité d'emploi n'est pas toujours synonyme de sécurité financière :

Le fait d'avoir un emploi à temps plein n'élimine pas toujours les pressions liées à l'abordabilité – de nombreux récent-es diplômé-es demeurent vulnérables sur le plan financier.

3

Une protection ne signifie pas la même chose pour tous les diplômé-es :

De nombreux récent-es diplômé-es ne savent pas exactement ce que signifie la protection financière et ne l'associent pas toujours à l'assurance.



Partie 1

Construire une fondation



Un aperçu des récent·es diplômé·es du Canada

Les récent·es diplômé·es du Canada constituent un segment de la population qui est diversifié et actif sur le marché de l'emploi. Il s'agit de diplômés d'un programme de niveau postsecondaire au Canada âgés de 18 à 34 ans qui ont terminé leurs études au cours des cinq dernières années et qui avaient deux ans ou moins d'expérience de travail utile à leur cheminement professionnel avant d'obtenir leur diplôme.

Définition de « récent·es diplômé·es »



Âgés de 18 à 34 ans



Diplômé·es d'un programme postsecondaire au Canada



Études terminées au cours des cinq dernières années



Deux ans ou moins d'expérience de travail utile à leur cheminement professionnel avant l'obtention du diplôme

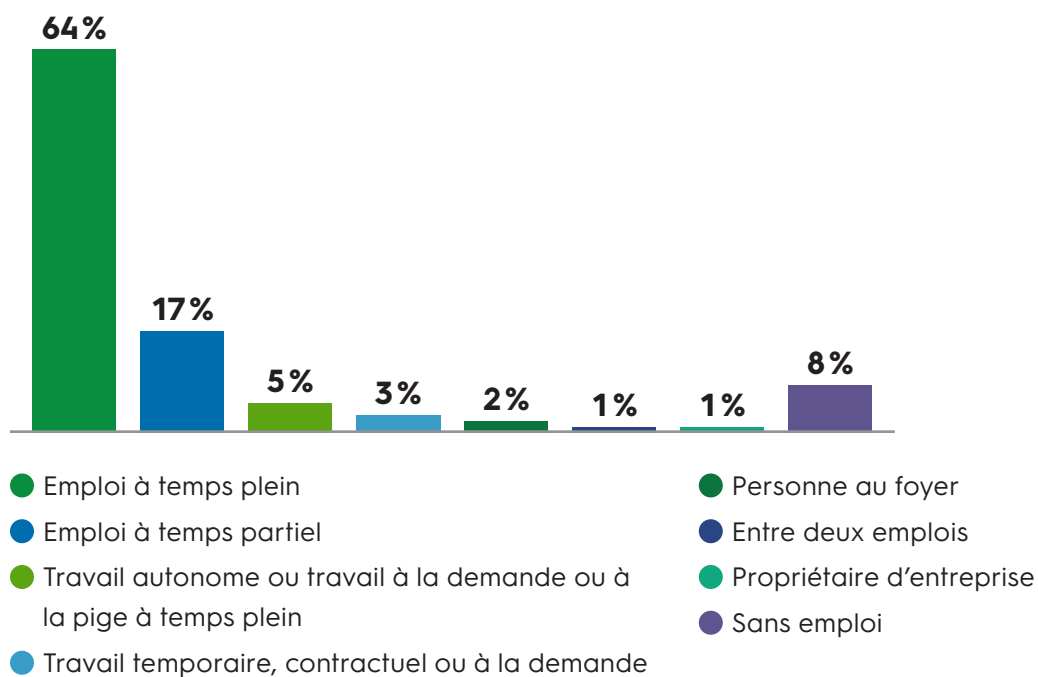
Emploi

Quatre personnes sur cinq (81 %) ont un emploi; près des deux tiers (64 %) travaillent à temps plein et 17 %, à temps partiel.



4 sur 5
ont un emploi

EMPLOIS DES NOUVEAUX DIPLÔMÉS



Données démographiques

31 % déclarent une incapacité (visible ou non visible) ou une affection à long terme, 20 % s'identifient comme 2ELGBTQI+ et 15 % sont nouvellement arrivés au Canada.

31%

déclarent une incapacité
ou une affection à long terme

20%

se disent 2ELGBTQI+

15%

sont nouvellement arrivés au
Canada



Partie 2

Optimisme et progrès

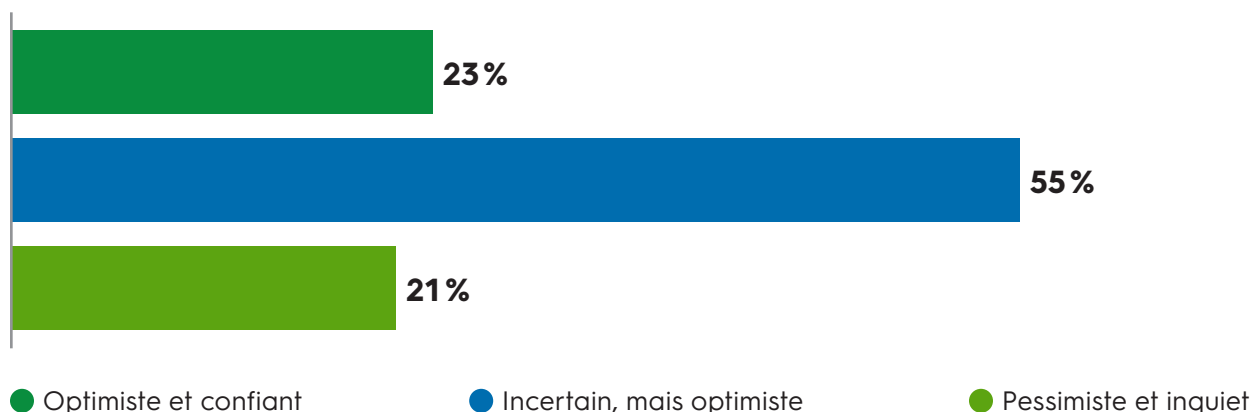
Optimistes quant à l'avenir

Malgré des difficultés financières persistantes et l'incertitude ressentie, les récent-es diplômé-es demeurent optimistes quant à leur avenir. Cependant, la plupart d'entre eux reconnaissent l'écart entre leur réalité financière et leurs objectifs à long terme.

Perspectives d'avenir

Plus de la moitié (55 %) se sentent incertains, mais optimistes quant à leur avenir, et 23 % demeurent optimistes et confiants.

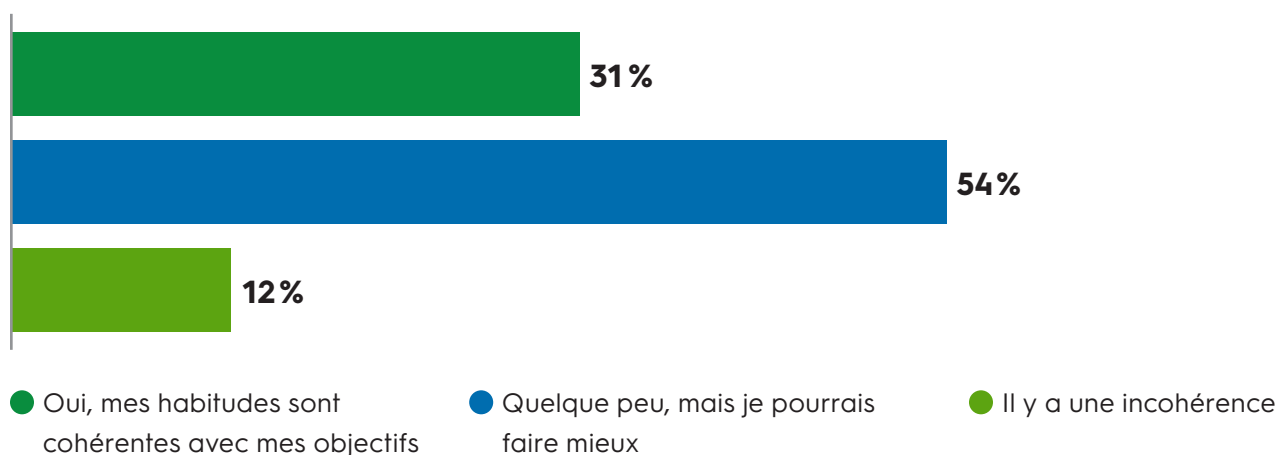
PERSPECTIVES D'AVENIR DES NOUVEAUX DIPLÔMÉS



Cohérence

Cependant, près du tiers (31 %) seulement estiment que leurs habitudes financières sont entièrement cohérentes avec leurs objectifs futurs.

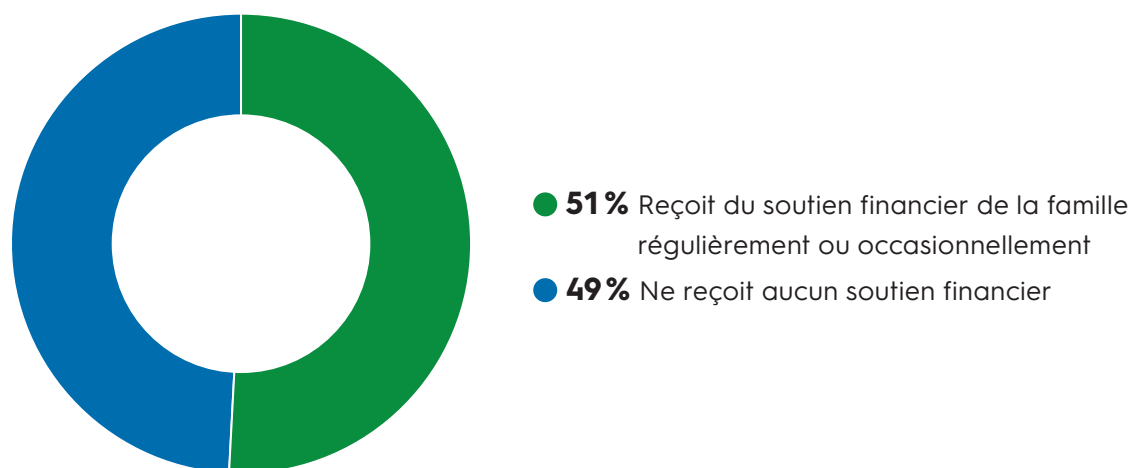
HABITUDES FINANCIÈRES ET OBJECTIFS FUTURS DES NOUVEAUX DIPLÔMÉS



Soutien familial

La moitié (51 %) reçoivent un soutien financier de leur famille régulièrement ou occasionnellement après l'obtention de leur diplôme.

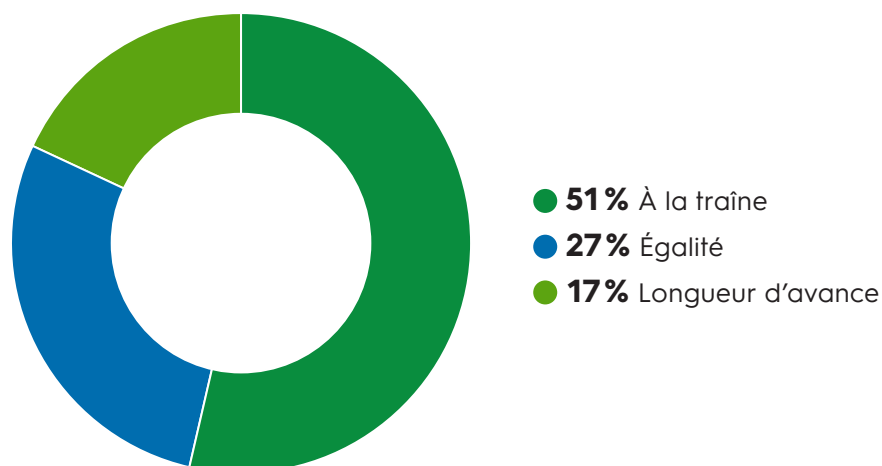
SOUTIEN FAMILIAL DES NOUVEAUX DIPLÔMÉS



Comparaison générationnelle

La moitié des récent-es diplômé-es (51 %) ont l'impression de commencer leur parcours financier à la traîne des générations précédentes, tandis que seuls 17 % sentent qu'ils ont une longueur d'avance. Un peu plus du quart (27 %) estiment partir sur un pied d'égalité avec les générations précédentes.

PERCEPTION DES NOUVEAUX DIPLÔMÉS AU SUJET DU PARCOURS FINANCIER



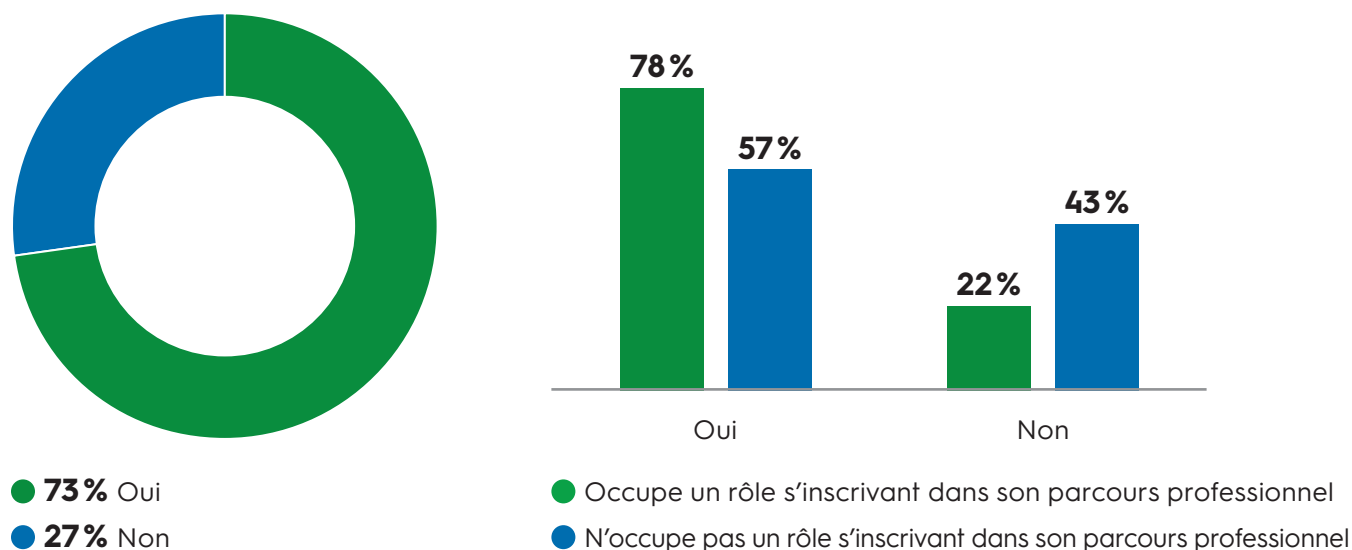
Une carrière n'est qu'une partie de la situation financière

L'avancement professionnel n'est pas toujours gage de sécurité financière.

Valeur de l'éducation

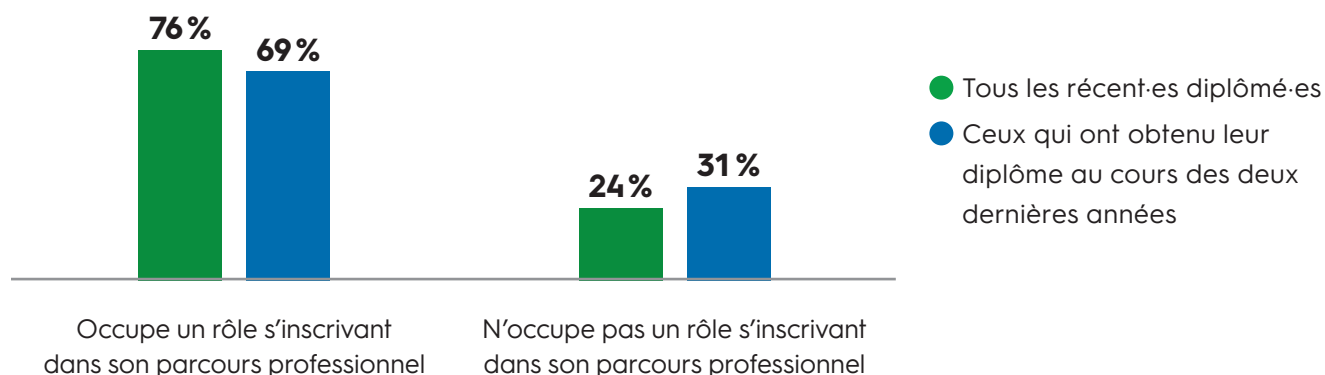
Près des trois quarts (73 %) sont d'avis que leurs études postsecondaires leur permettront d'avoir un meilleur avenir financier. Ce pourcentage passe à 78 % chez ceux qui occupent désormais un rôle s'inscrivant dans leur parcours professionnel.

PENSEZ-VOUS QUE VOS ÉTUDES POSTSECONDAIRES VOUS PRÉPARENT À UN MEILLEUR AVENIR?



L'écart d'accès à la carrière

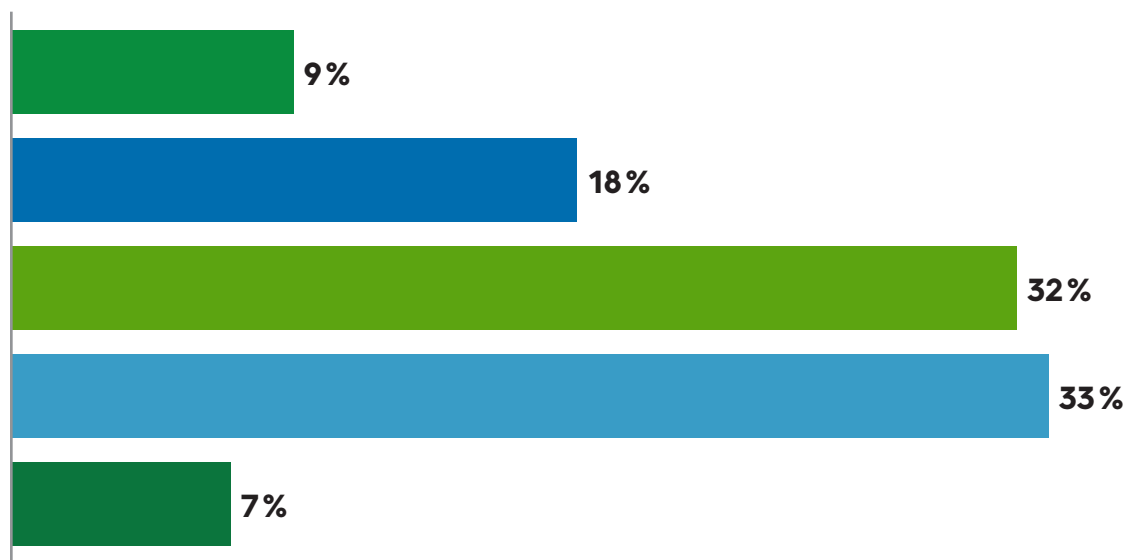
Toutefois, près du tiers des récent-es diplômé-es (31 %) n'ont pas occupé un rôle s'inscrivant dans leur parcours professionnel au cours des deux premières années suivant la fin de leurs études.



Un objectif qui demeure toujours en vue

Plus de la moitié (59 %) sont en mesure de mettre de l'argent de côté chaque mois et 40 % disent avoir du mal à joindre les deux bouts ou y arriver à peine.

SITUATION FINANCIÈRE DÉCLARÉE

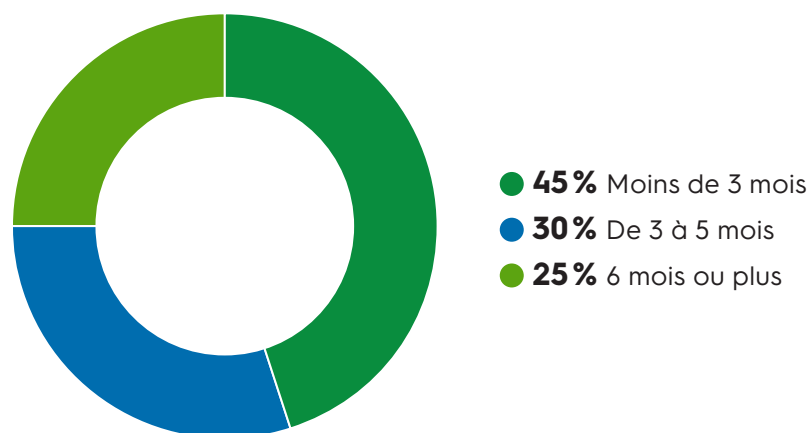


- **Très confortable** : J'arrive à couvrir les besoins essentiels, à économiser régulièrement et à investir dans des objectifs à long terme.
- **Confortable** : J'arrive à couvrir les besoins essentiels et à économiser régulièrement.
- **Adéquate** : J'arrive à couvrir les besoins essentiels et à économiser un petit montant la plupart des mois.
- **Tout juste gérable** : J'arrive à couvrir les besoins essentiels, mais il ne me reste rien ou presque rien la plupart des mois.
- **Difficile** : Je suis incapable de couvrir les dépenses de base sans emprunter.

La tête hors de l'eau

Près de la moitié (45 %) n'auraient pas assez de fonds pour couvrir trois mois de dépenses de base si leur revenu cessait aujourd'hui.

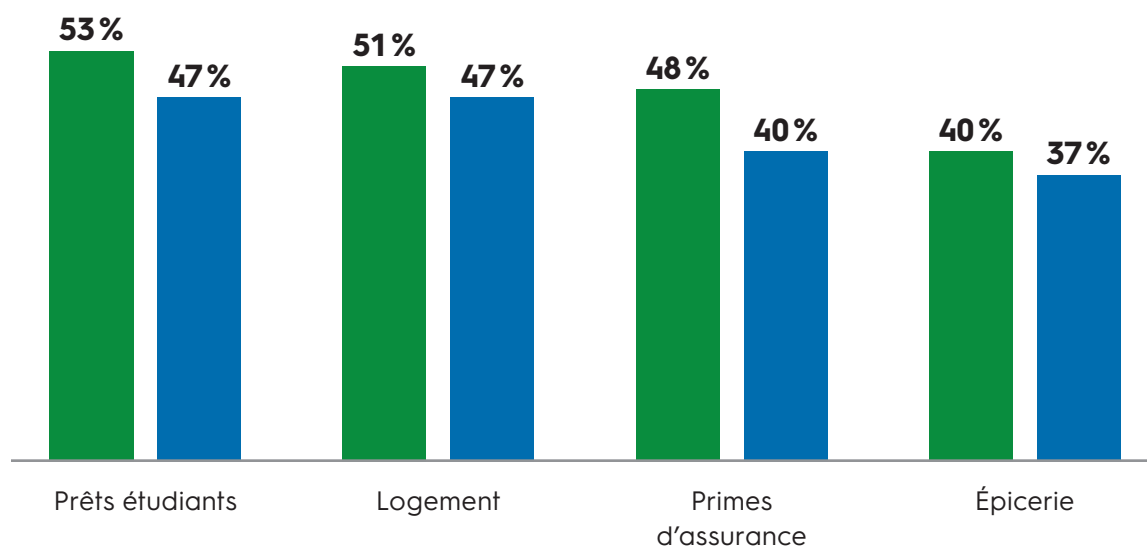
PÉRIODE PENDANT LAQUELLE LES RÉCENT·ES DIPLÔMÉ·ES POURRAIENT COUVRIR LEURS DÉPENSES DE BASE SI LEUR REVENU CESSAIT



Fardeau des dettes

De trois à cinq ans après l'obtention de leur diplôme, 47 % des répondants disent avoir de la difficulté à payer leur logement et les versements de leur prêt étudiant.

DIFFICULTÉ À PAYER SES DÉPENSES



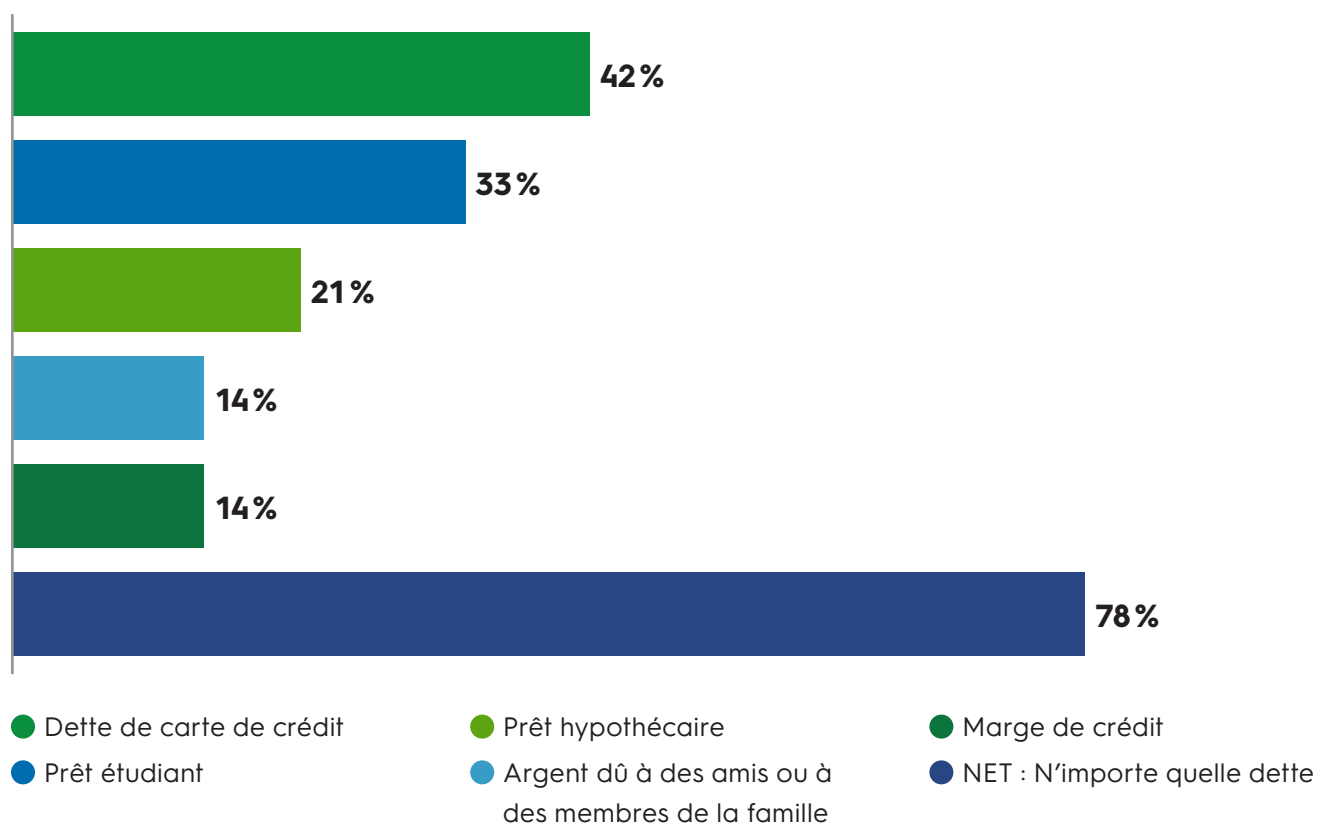
- Diplôme obtenu au cours des deux dernières années
- Diplôme obtenu il y a trois à cinq ans



Fardeau des dettes (suite)

Plus des trois quarts (78 %) de tous les nouveaux diplômés ont une certaine forme de dette, principalement des soldes de carte de crédit (42 %) et des prêts étudiants (33 %).

DETTES AUTODÉCLARÉES





Partie 3

Accéder à l'indépendance

La transition vers l'indépendance semble différente pour les diplômé·es d'aujourd'hui

Pour les diplômé·es d'aujourd'hui, se construire une vie à son image peut être un processus graduel et le soutien familial continue de jouer un rôle important après l'obtention du diplôme.

Le filet de sécurité

Près de trois personnes sur cinq (59 %) dont les études étaient financées par leur famille comptent encore sur ce soutien aujourd'hui, du moins à l'occasion.

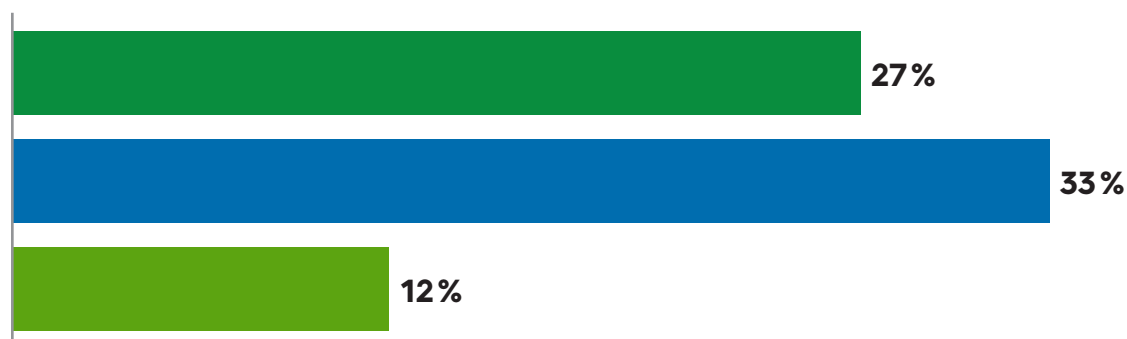


Près de
3 sur 5
comptent encore sur un soutien

Conditions de logement

Plus d'un répondant sur quatre (27 %) vit toujours avec ses parents ou sa famille. Les diplômé·es de la génération Z (de 18 à 29 ans) sont près de trois fois plus susceptibles (33 %) de vivre avec leurs parents que ceux de 30 à 34 ans (12 %).

LOGE CHEZ SES PARENTS



- Tous les nouveaux diplômés
- Nouveaux diplômés de la génération Z (âgés de 18 à 29 ans)
- Nouveaux diplômés de la génération Y (âgés de 30 à 34 ans)

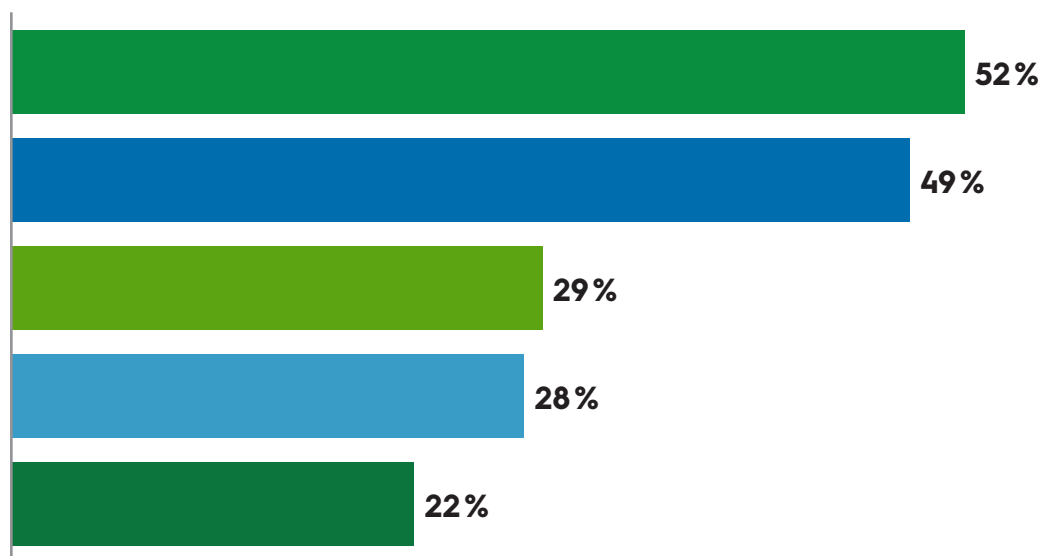
Redéfinition des jalons traditionnels

Les pressions financières incitent de nombreux récent-es diplômé-es à adapter leurs plans relatifs aux principaux jalons de leur vie – de l’accession à la propriété, aux relations et à d’autres priorités personnelles.

Objectifs retardés

Plus de la moitié (52 %) retardent leur accession à la propriété, 29 % retardent le mariage ou les relations à long terme et 28 % retardent la naissance d’un enfant en raison de leur situation financière.

OBJECTIFS DE VIE RETARDÉS EN RAISON DE LEUR SITUATION FINANCIÈRE



- Achat d’une maison
- Enfants
- Épargne pour l’avenir
- Départ du foyer familial
- Relation/mariage

Pressions vécues par les nouveaux arrivants

Pour les récent-es diplômé-es qui sont de nouveaux arrivants au Canada, les principaux objectifs retardés comprennent également le démarrage d’une entreprise (25 %) et le parrainage de membres de leur famille (24 %).



25 %

retardent le démarrage
d’une entreprise



24 %

retardent le parrainage de
membres de la famille



Partie 4

Prise de décisions financières et protection

Une génération axée sur le numérique apprécie aussi les conseils

Les récent-es diplômé-es adoptent les canaux numériques pour prendre des décisions sur leur assurance, mais leurs préférences suggèrent qu'ils recherchent des conseils et du réconfort en plus de la commodité.

L'indépendance est la norme

Près des deux tiers (61 %) des récent-es diplômé-es s'identifient comme l'unique décideur financier, comparativement à 47 % des Canadiens de 35 ans et plus.

PRISE DE DÉCISIONS FINANCIÈRES INDÉPENDANTE



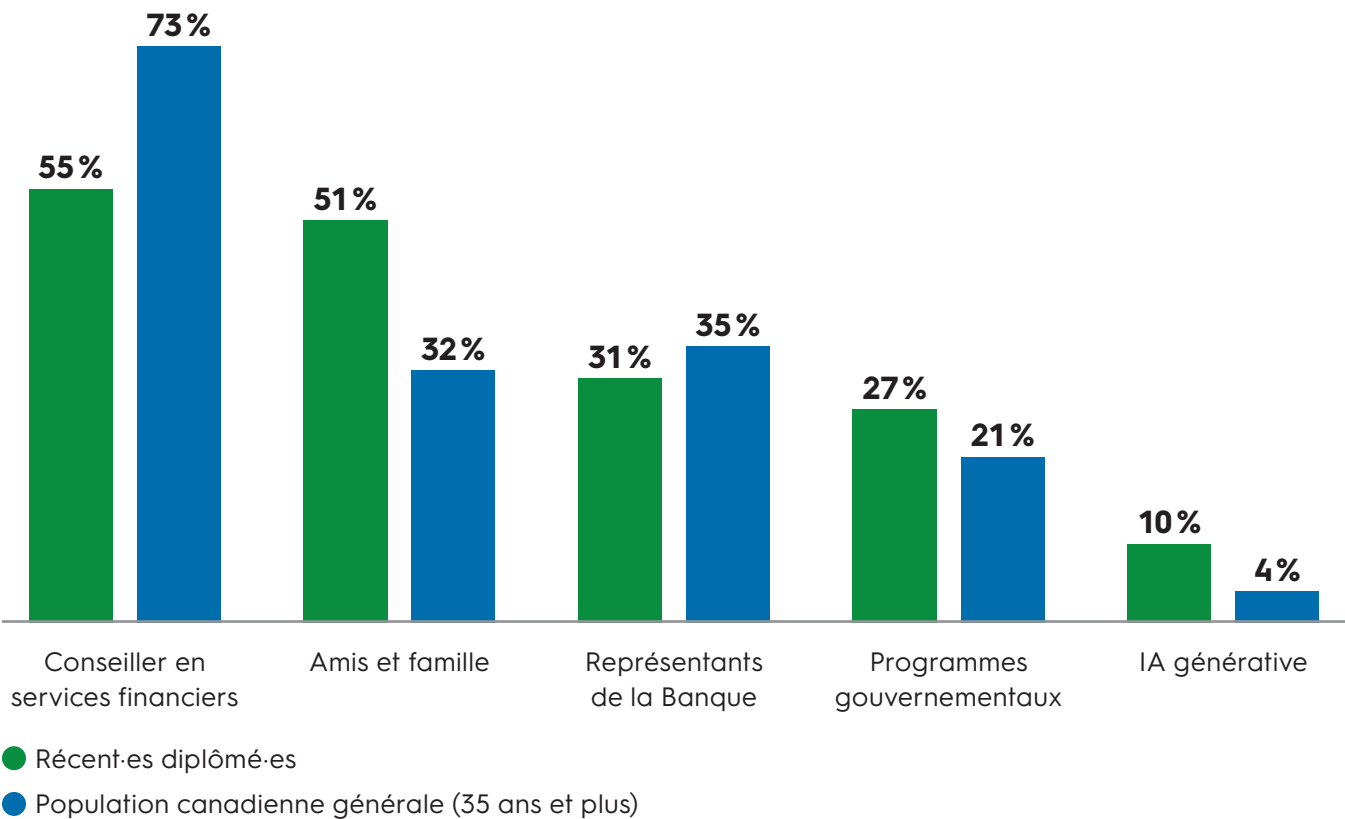
- Récent-es diplômé-es
- Population canadienne générale (35 ans et plus)



Une confiance partagée

Bien qu’ils soient très indépendants, bon nombre de récent-es diplômé-es font confiance à leurs réseaux personnels (51 %) presque autant qu’aux conseillers financiers titulaires d’une licence (55 %) pour les aider à atteindre leurs objectifs financiers à long terme. En comparaison, les Canadiens âgés de 35 ans et plus font davantage confiance à leurs conseillers qu’aux membres de leur famille et à leurs amis (73 % contre 32 %, respectivement).

CONFIANCE AUTODÉCLARÉE ENVERS LES AUTRES POUR ATTEINDRE SES OBJECTIFS FINANCIERS À LONG TERME



Priorité donnée à l’achat en ligne

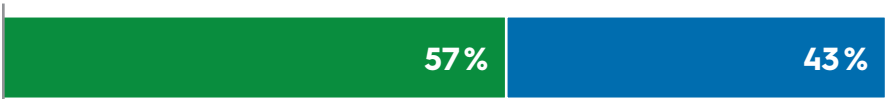
La plupart des récent-es diplômé-es préfèrent les canaux numériques pour se renseigner sur les options d’assurance (59 %) et souscrire une assurance (57 %), tandis que seulement 44 % et 35 % des Canadiens de 35 ans et plus préfèrent la même approche numérique.

RÉCENT-ES DIPLÔMÉ-ES

Se renseigner sur les options



Effectuer une souscription d’assurance



- En ligne (à partir d’un site Web ou d’une application ou par clavardage en direct)
- Par l’intermédiaire d’un conseiller professionnel (en personne ou au téléphone)

POPULATION CANADIENNE GÉNÉRALE (35 ANS ET PLUS)

Se renseigner sur les options



Effectuer une souscription d’assurance



- En ligne (à partir d’un site Web ou d’une application ou par clavardage en direct)
- Par l’intermédiaire d’un conseiller professionnel (en personne ou au téléphone)



L'IA pour obtenir de la rétroaction

Plus du tiers (38 %) des récent-es diplômé-es sont ouverts à l'utilisation de l'IA pour effectuer des recherches sur l'assurance et près du quart (23 %) font confiance aux recommandations d'assurance de l'IA.



Le numérique d'abord, mais pas seulement

Les récent-es diplômé-es préfèrent les expériences numériques qui offrent un soutien en cours de route plutôt que des processus entièrement automatisés.



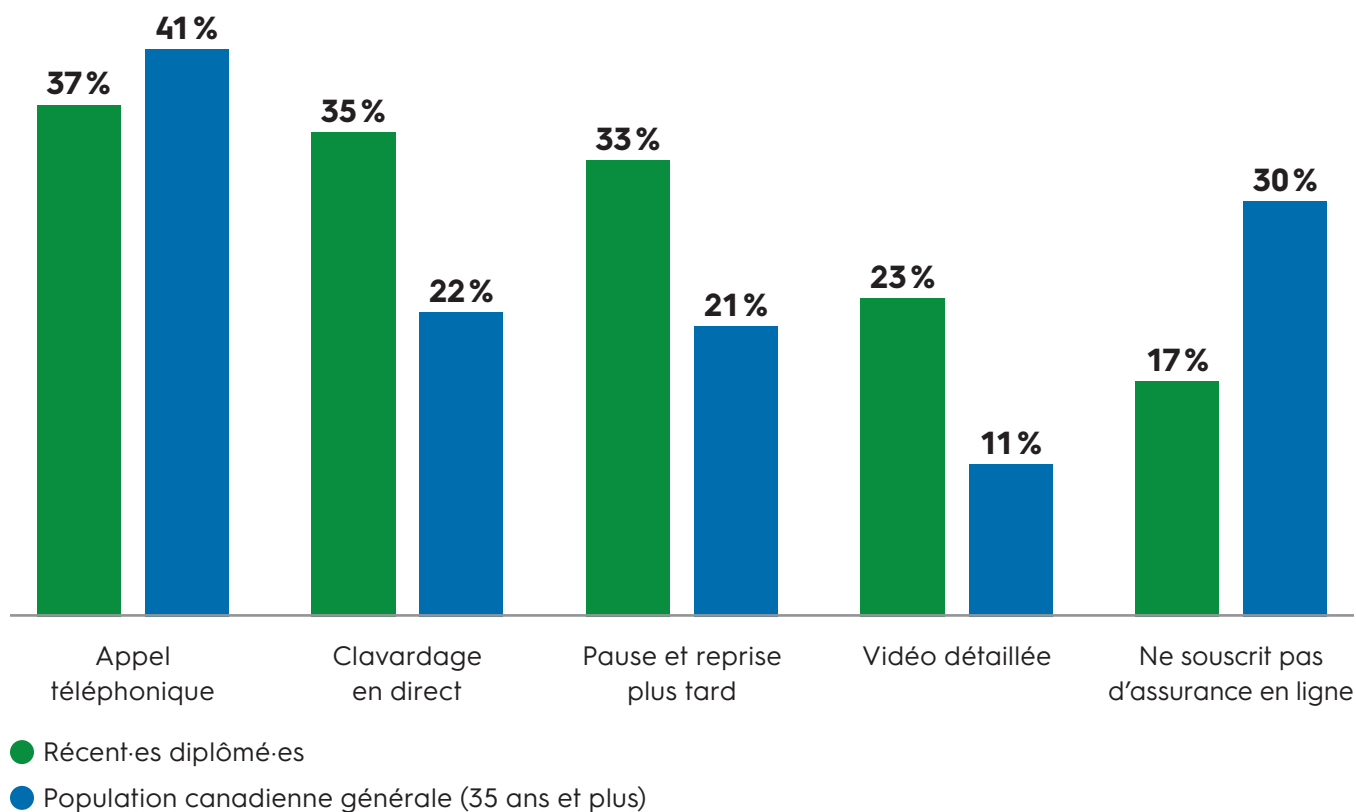
Voir l'infographie : La nouvelle génération se fait entendre

Le réconfort humain demeure essentiel

Malgré leur maîtrise du numérique, 37 % des récent-es diplômé-es continuent de préférer qu'un conseiller autorisé les appelle s'ils ont besoin d'aide pendant une souscription en ligne. C'est un peu moins que les besoins des Canadiens de 35 ans et plus (41 %).

Ils sont plus de deux fois plus susceptibles que les Canadiens de 35 ans et plus d'utiliser des vidéos détaillées étape par étape (23 % contre 11 %) et sont aussi plus susceptibles d'accorder de la valeur à des fonctionnalités comme le clavardage en direct (35 % contre 22 %) et la possibilité de faire une pause et de reprendre une souscription plus tard (33 % contre 21 %).

TYPE D'AIDE PRÉFÉRÉ LORS D'UNE SOUSCRIPTION EN LIGNE



Comprendre la protection financière

Il y a un écart important entre la sensibilisation et la véritable compréhension de la protection financière chez tous les Canadiens, et pas seulement chez les récent-es diplômé-es.

Perception de la protection

Seulement 25 % des récent-es diplômé-es associent la protection financière à l'assurance. En fait, 31 % d'entre eux l'associent d'abord à l'épargne ou aux programmes gouvernementaux (p. ex., le Programme ontarien de soutien aux personnes handicapées, l'assurance-emploi, les prestations de la Commission des accidents du travail).

18 %

des récent-es diplômé-es ne savent pas ce que signifie la protection financière ni à quoi ils devraient l'associer

25 %

Associent la protection financière à l'assurance

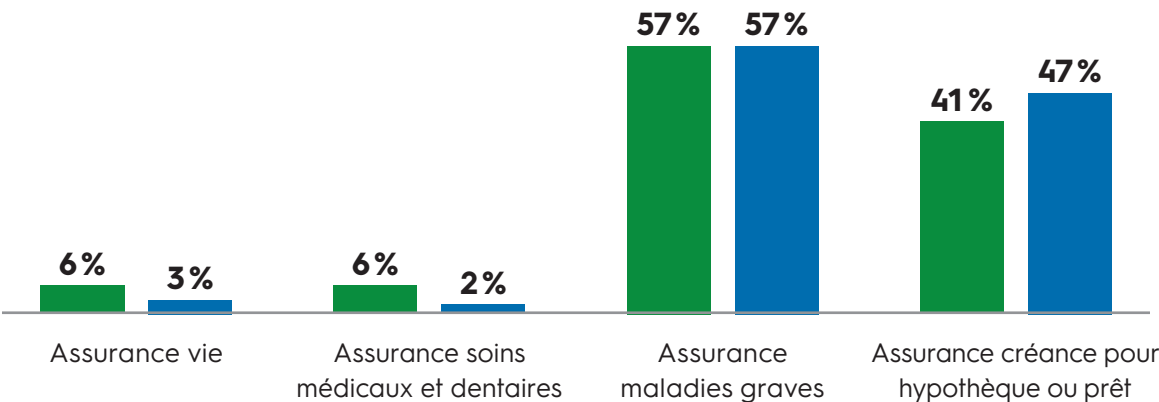
31 %

Associent la protection financière à l'épargne ou aux programmes gouvernementaux

L'éducation est insuffisante

Bien que la plupart des répondant-es qui ont dit connaître les produits d'assurance aient correctement identifié l'assurance vie et l'assurance santé et dentaire, une grande confusion persiste au sujet de l'assurance maladies graves et de l'assurance créance. Plus de la moitié des récent-es diplômé-es (57 %) et des personnes de 35 ans et plus (57 %) comprennent mal l'assurance maladies graves, tandis que 41 % et 47 %, respectivement, comprennent mal l'assurance créance sur les hypothèques ou prêts.

CONNAISSANCE SUPERFICIELLE DE L'ASSURANCE



● Récent-es diplômé-es

● Population canadienne générale (35 ans et plus)

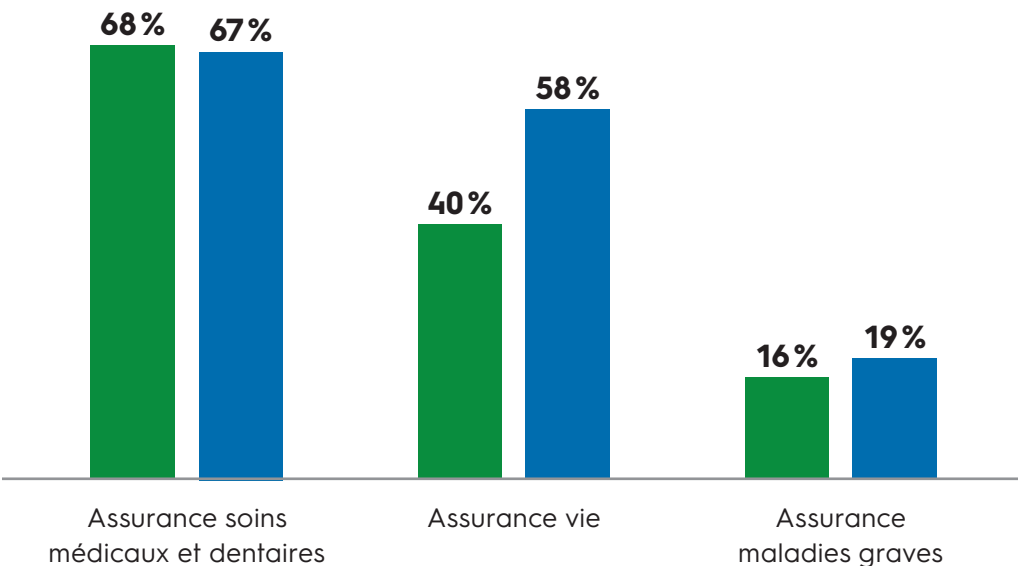
Les lacunes en matière de protection

Les diplômé·es d'aujourd'hui ont des vulnérabilités financières qui les poussent à chercher une protection au-delà de ce dont ils bénéficient dans le cadre de leur emploi.

Un écart de souscription causé par l'absence de recherche

Bien que les récent·es diplômé·es soient à égalité avec la population générale de 35 ans et plus en ce qui concerne la couverture d'assurance santé et dentaire (68 % contre 67 %), ils accusent un retard en ce qui concerne des produits comme l'assurance vie (40 % contre 58 %) et l'assurance maladies graves (16 % contre 19 %).

TITULAIRE D'ASSURANCE



- Récent·es diplômé·es
- Population canadienne générale (35 ans et plus)

Les besoins particuliers ne sont toujours pas protégés

Plus de tiers des récent·es diplômé·es (38 %) sont à risque de devoir déboursier des sommes pour des soins de santé ou dentaires non assurés, tandis que 20 % font face à une déficience possible de leur protection d'assurance vie s'il est démontré qu'une couverture est nécessaire.



38 %

sont exposés aux risques liés aux coûts des soins de santé et des soins dentaires non assurés



20 %

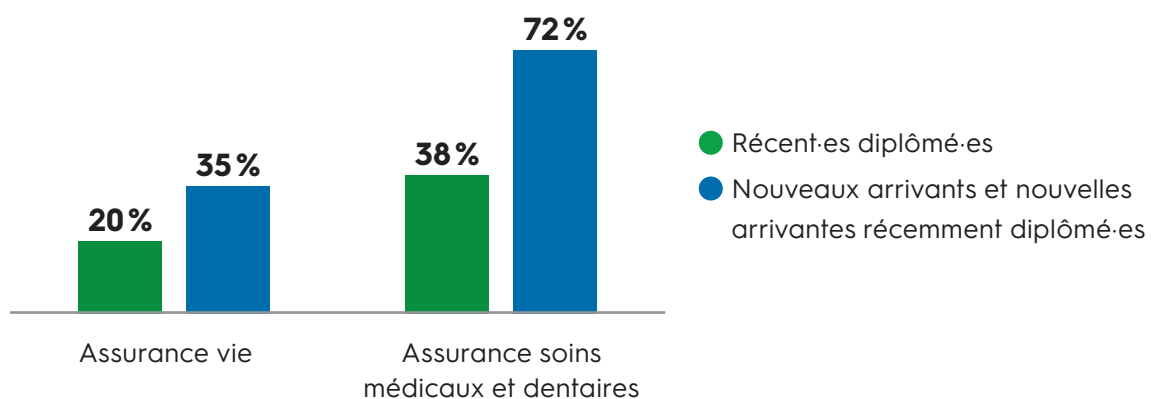
des nouveaux diplômés font face à une déficience possible de leur protection d'assurance vie



Le statut aggrave le risque

Les récent-es diplômé-es nouvellement arrivés au Canada sont invariablement les plus exposés : 35 % sont à risque en raison d'un manque d'assurance vie* et 72 % sont à risque en raison d'une couverture d'assurance santé et dentaire inadéquate**.

COUVERTURE D'ASSURANCE À RISQUE



* Manque d'assurance vie : a des personnes à charge, est marié ou vit en union libre, mais n'a pas d'assurance vie.

** Insuffisance de l'assurance santé et dentaire : n'a pas de couverture; ou n'a que de l'assurance santé ou de l'assurance dentaire, mais pas les deux.

Pas de couverture

Parmi les récent-es diplômé-es, une personne sur cinq (20 %) affirment n’avoir ni assurance vie, ni assurance santé et dentaire, ni assurance maladies graves, ni assurance créance ni protection du solde des cartes de crédit.

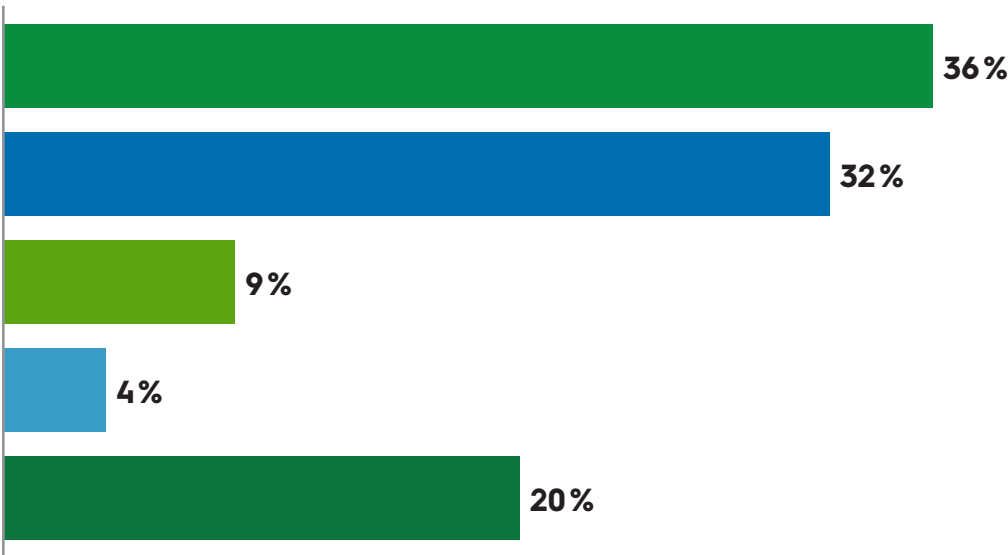


1 sur 5
nouveau diplômé affirme
ne pas avoir de couverture

La barrière des jalons

Le fait de ne pas souscrire d’assurance découle souvent d’une attitude de type « attendons de voir » : 36 % des personnes qui n’ont pas d’assurance vie attendent un événement marquant traditionnel – comme l’achat d’une maison, le mariage ou la naissance d’un enfant – pour commencer leur premier achat.

PRINCIPALES RAISONS DE NE PAS SOUSCRIRE D’ASSURANCE VIE



- En attente d'un événement marquant
- Problème d'abordabilité
- Ne sait pas ce que fait l'assurance
- Craint qu'une demande de règlement ne soit pas payée
- Autres

Rendre la protection plus accessible

L'industrie de l'assurance a l'occasion de joindre les récent-es diplômé-es là où ils sont en leur offrant des solutions plus simples et plus accessibles qui reflètent leurs besoins immédiats et combinent une valeur concrète et des expériences guidées pratiques.



L'appétit pour l'innovation

On s'intéresse beaucoup à la protection financière non traditionnelle qui répond aux besoins immédiats. En moyenne, plus de la moitié (52 %) des récent-es diplômé-es ont manifesté de l'intérêt pour au moins une des nombreuses offres de protection financière non traditionnelle présentées dans le cadre du sondage, ce qui met en évidence la demande pour des solutions qui correspondent aux besoins financiers immédiats des personnes selon l'étape de la vie où elles se trouvent.

Ces constatations soulignent la nécessité de solutions d'assurance plus simples, plus accessibles et plus pertinentes pour faire en sorte que les récent-es diplômé-es soient mieux outillés pour protéger leur avenir financier à toutes les étapes de leur vie.



Une valeur ajoutée au quotidien change les choses

Des avantages supplémentaires en matière de mieux-être (ex. : télémédecine et outils budgétaires) inciteraient 13 % des récent-es diplômé-es et 25 % des récent-es diplômé-es nouvellement arrivés à souscrire une assurance (hommes et femmes confondus). Or, ce sentiment est presque deux fois plus fort chez les femmes nouvellement diplômées (15 %), comparativement aux hommes nouvellement diplômés (9 %).

25 %

des nouveaux diplômés nouvellement arrivés disent que des extras mieux-être les inciteraient à souscrire une assurance

15 % contre 9 %

Les femmes sont environ deux fois plus susceptibles que les hommes de souscrire une assurance lorsqu'on leur offre des extras mieux-être.

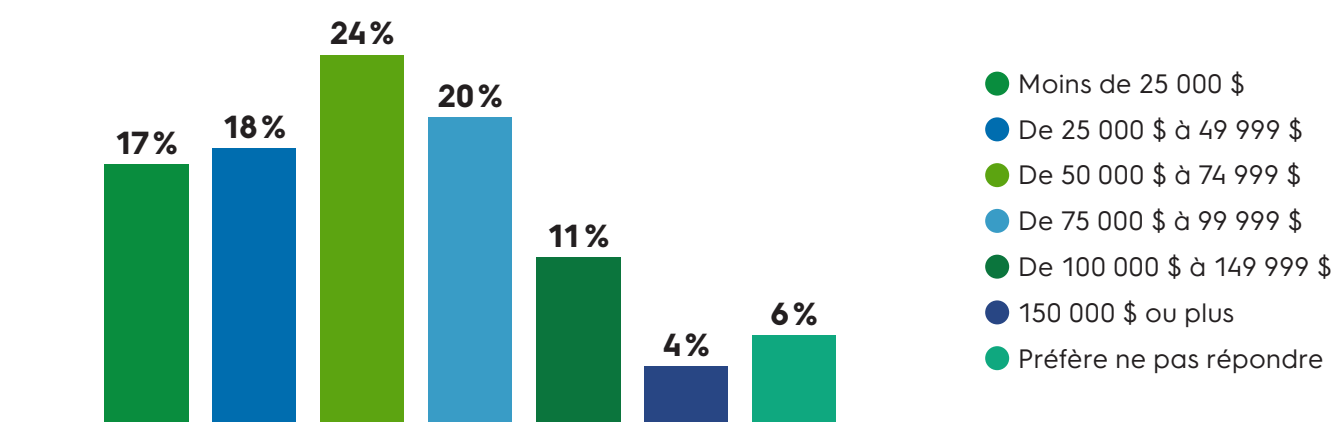


Annexe

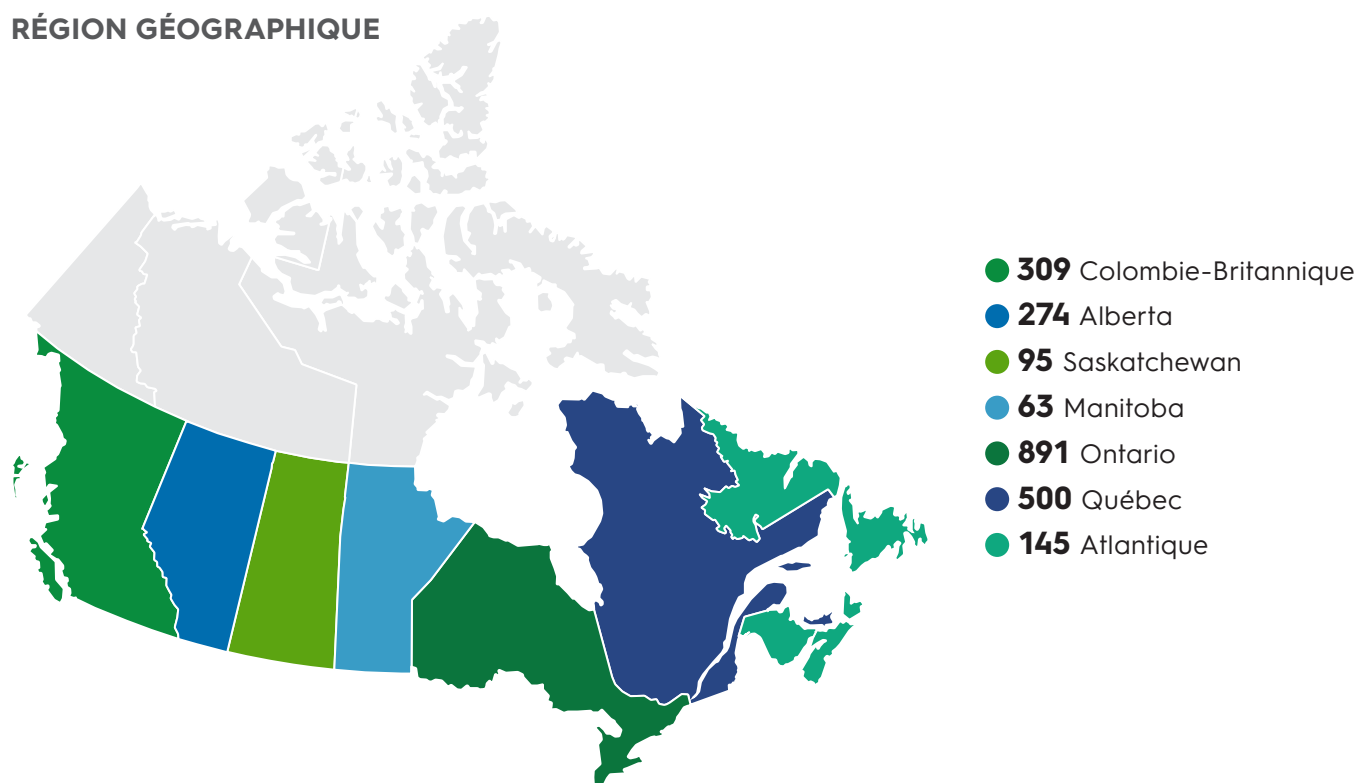
Profil démographique de l'échantillon de récent·es diplômé·es

Revenu, région géographique, niveau de scolarité, état matrimonial, genre, statut d'immigration.

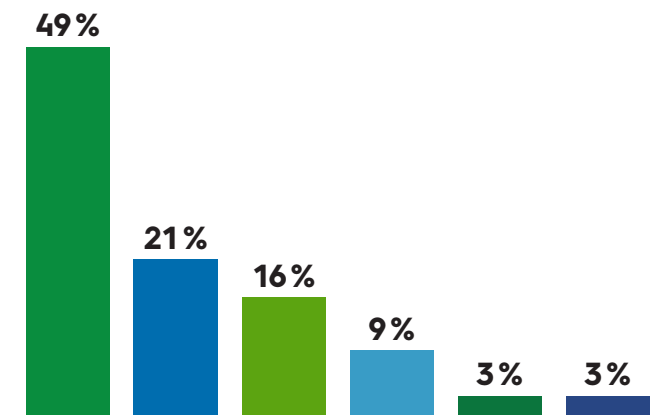
REVENU



RÉGION GÉOGRAPHIQUE

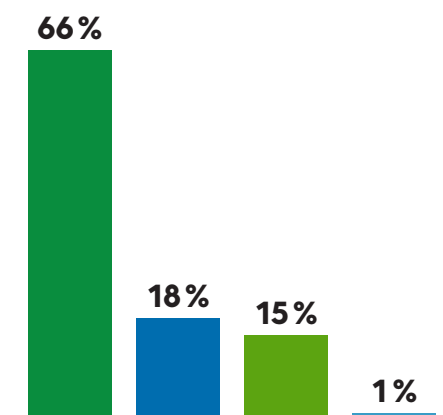


NIVEAU DE SCOLARITÉ



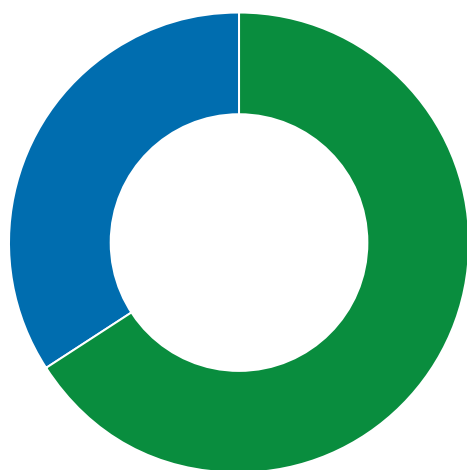
- Baccalauréat
- Maîtrise
- Certificat ou diplôme d'un collège ou d'un cégep
- Certificat ou diplôme d'études supérieures
- Diplôme professionnel (par exemple, M.D., J.D.)
- Doctorat (Ph. D.)

ÉTAT MATRIMONIAL



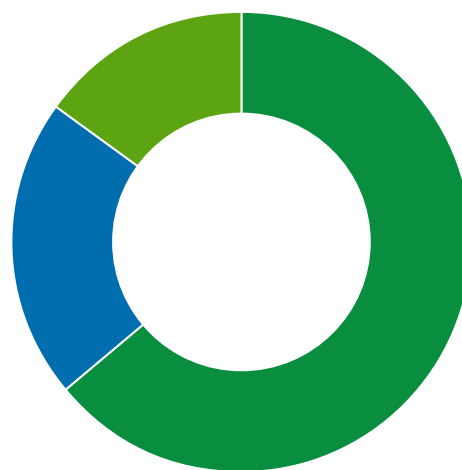
- Célibataire, jamais marié·e
- Marié
- En union de fait
- Séparé

GENRE



- **66%** Femmes
- **34%** Hommes

STATUT D'IMMIGRATION



- **64%** Personnes nées au Canada
- **21%** Nouveaux arrivants établis et nouvelles arrivantes établies (plus de 5 ans)
- **15%** Nouveaux arrivants et nouvelles arrivantes (5 ans ou moins)

Méthodologie

Securian Canada a commandé cette étude en partenariat avec le groupe Angus Reid. Le sondage a été mené du 31 mars au 20 avril 2026 auprès de 2 277 adultes du Canada.

L'étude a intentionnellement fait un suréchantillonnage auprès des adultes de 18 à 34 ans, dont 1 017 récent-es diplômé-es et 620 autres jeunes adultes, afin de permettre une analyse détaillée et des comparaisons entre les cohortes d'âge et de diplômé-es. L'échantillon comprenait également environ 600 personnes âgées de 35 ans et plus.

Les résident-es des trois territoires du Canada ont été exclus-es de l'étude en raison de l'impossibilité de former un échantillon et des difficultés de recrutement. Les résultats ont été pondérés en fonction des paramètres de Statistique Canada pour l'âge, le genre et la région afin que les résultats globaux reflètent l'ensemble de la population adulte canadienne. Aux fins de comparaison, un échantillon probabiliste de cette taille aurait une marge d'erreur d'environ 2,1 %, 19 fois sur 20. Toutes les données fournies dans les résultats du sondage sont fondées sur les renseignements fournis par les répondant-es.

Glossaire

Récent-es diplômé-es

Les diplômé-es d'un programme de niveau postsecondaire au Canada âgés de 18 à 34 ans qui ont terminé leurs études au cours des cinq dernières années et qui avaient deux ans ou moins d'expérience de travail utile à leur cheminement professionnel avant d'obtenir leur diplôme.

Récent-es diplômé-es nouvellement arrivés

Les diplômé-es d'un programme de niveau postsecondaire au Canada âgés de 18 à 34 ans qui sont arrivés au Canada au cours des cinq dernières années et qui ont terminé leurs études au cours des cinq dernières années et qui avaient deux ans ou moins d'expérience de travail utile à leur cheminement professionnel avant d'obtenir leur diplôme.

Travail utile au cheminement professionnel

Un emploi qu'un nouveau diplômé considère comme faisant partie de la progression de sa carrière à long terme, à l'exclusion des emplois à court terme, occasionnels ou temporaires, qui sont occupés principalement pour payer ses dépenses immédiates.

Population à risque

Une classification fondée sur les besoins où une personne a démontré une vulnérabilité financière (p. ex., dette, personnes à charge, problèmes de santé), sans avoir la couverture d'assurance particulière nécessaire pour se protéger contre ce risque.



Pour tout complément d'information

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

Chez Securian Canada, nous contribuons à bâtir un avenir plus sûr. Nous concevons des solutions qui permettent à nos partenaires d'offrir une protection à davantage de Canadiennes et Canadiens parce que nous croyons que l'assurance est faite pour tous.

En collaboration avec les principales institutions financières, associations et autres partenaires stratégiques du Canada,

nous combinons une technologie intuitive, l'expertise humaine et une approche souple et collaborative afin de rendre l'assurance plus simple, plus accessible et mieux adaptée à l'évolution des besoins de la population canadienne.

Securian Canada, fondée en 1955, est un chef de file du secteur de l'assurance et une filiale indépendante de Securian Financial Group, Inc.



securiancanada.ca

25, avenue Sheppard Ouest, bur. 1400, Toronto (Ontario), Canada M2N 6S6
©2026 Securian Canada. Tous droits réservés.

Rev 9-2026 DOFU 9-2026
5926399