

# Assurez votre sécurité financière future

La vie nous prend parfois par surprise. Les imprévus exercent souvent d'énormes pressions financières sur les personnes touchées et sur leur famille. Or, les Canadiens sont-ils prêts à faire face aux imprévus? Quels sont les plus importants types d'assurance pour chaque étape de la vie?

Pourcentage des répondants qui croient que leur plan de gestion du patrimoine tient compte des éléments ci-dessous

- 51 %** Planification financière pour atteindre ses objectifs
- 45 %** Planification des placement
- 32 %** Planification successorale
- 31 %** Gestion des risques (besoins en matière d'assurance)
- 30 %** Planification fiscale



Besoins et désirs des baby-boomers en matière d'assurance

Ce qu'ils souscrivent :

- Assurance vie **32 %**
- Assurance contre les maladies graves **13 %**
- Assurance soins de longue durée **15 %**

Les trois principales raisons pour lesquelles ils souscrivent une assurance vie :

- ✓ Offrir un soutien financier aux personnes à leur charge (41 %)
- ✓ Payer les frais funéraires (17 %)
- ✓ Donner un coup de pouce financier aux bénéficiaires (13 %)



Principales raisons pour souscrire une assurance vie

- 43 %** Offrir un soutien financier aux personnes à sa charge
- 15 %** Rembourser intégralement les dettes
- 12 %** Donner un coup de pouce financier aux bénéficiaires
- 10 %** Payer les frais funéraires
- 8 %** Payer des primes moins élevées pendant qu'on est jeune et en santé
- 5 %** Acquitter tout impôt



Quels types d'assurance les Canadiens souscrivent-ils?

- 43 %** Assurance vie
- 38 %** Assurance voyage
- 26 %** Assurance accident
- 18 %** Assurance invalidité
- 18 %** Assurance contre les maladies graves
- 17 %** Assurance soins de longue durée

Besoins et désirs des membres de la génération Y en matière d'assurance

Ce qu'ils souscrivent :

- Assurance vie **46 %**
- Assurance voyage **42 %**
- Assurance accident **33 %**
- Assurance contre les maladies graves **18 %**



Les trois principales raisons pour lesquelles ils souscrivent une assurance vie :

- ✓ Offrir un soutien financier aux personnes à leur charge (40 %)
- ✓ Payer des primes moins élevées pendant qu'ils sont jeunes et en santé (14 %)
- ✓ Donner un coup de pouce financier aux bénéficiaires (13%)

Besoins et désirs des membres de la génération X en matière d'assurance

Ce qu'ils souscrivent :

- Assurance vie **44 %**
- Assurance crédit **22 %**
- Assurance contre les maladies graves **21 %**
- Assurance invalidité **19 %**

Les trois principales raisons pour lesquelles ils souscrivent une assurance vie :

- ✓ Offrir un soutien financier aux personnes à leur charge (46 %)
- ✓ Rembourser intégralement un prêt hypothécaire et d'autres dettes (20 %)
- ✓ Donner un coup de pouce financier aux bénéficiaires (10%)



# Assurez votre sécurité financière future

L'Institut Info-Patrimoine BMO offre de l'information et propose des stratégies relatives à la planification du patrimoine et aux décisions financières afin de mieux vous préparer à un avenir financier en toute confiance.

La vie nous prend parfois par surprise. Les événements imprévus exercent souvent d'énormes pressions financières sur les personnes touchées et sur leur famille. Or, les Canadiens sont-ils prêts à faire face à de tels événements? Le présent rapport porte sur les types d'assurance adaptés à chaque étape de la vie. Il fait également tomber certaines idées fausses qui empêchent les Canadiens de tous âges de souscrire une assurance adéquate, et offre des conseils pour profiter de la vie en toute tranquillité d'esprit.

## Tout peut arriver : Avez-vous un coussin au cas où les choses tourneraient mal?

Jean-François Cournoyer, âgé de 44 ans, était un homme comblé : il avait une bonne santé, une jolie maison (grevée d'un prêt hypothécaire de taille moyenne) et une famille merveilleuse. Il était travailleur autonome et gagnait un revenu suffisant pour permettre à sa conjointe, Hélène, de rester à la maison pour s'occuper de leurs trois enfants d'âge scolaire. La vie souriait aux Cournoyer, qui filaient le parfait bonheur.

Jean-François et Hélène avaient déjà parlé de protéger le mode de vie de leur famille. Ils jugeaient important de souscrire une assurance adéquate afin de protéger leur sécurité financière en cas d'imprévus et avaient ajouté cette tâche à leur longue liste de choses à faire. Malheureusement, ils auraient dû en faire une priorité. Le destin de cette famille a basculé un jour où Jean-François promenait le chien, comme il le faisait tous les matins. Il a été happé mortellement par une automobile, laissant dans le deuil sa jeune famille démunie.

C'est lorsqu'elle a commencé à recevoir les factures qu'Hélène a compris à quel point une assurance aurait été utile. Elle ne savait pas comment elle arriverait à gérer les dépenses courantes de sa famille et n'avait aucune idée de ce que l'avenir leur réservait. Les funérailles avaient coûté très cher, les versements hypothécaires (qui n'étaient pas couverts par l'assurance) étaient en souffrance et les économies diminuaient à vue d'œil. Même si Hélène arrivait à se trouver un emploi, elle aurait de la difficulté à maintenir le mode de vie de sa famille.

À l'instar d'Hélène, de nombreux Canadiens auraient de la difficulté à payer leurs dépenses pour subvenir à leurs dépenses essentielles si le principal soutien du ménage décédait ou cessait de travailler en raison d'une maladie ou d'une invalidité. En fait, près des deux tiers d'entre eux admettent qu'ils auraient beaucoup de mal à subvenir à leurs besoins courants, immédiatement ou quelques mois après la perte de ce salaire<sup>1</sup>.

Pourquoi alors le nombre de titulaires d'assurance vie au Canada est-il à son plus bas niveau en 30 ans? Pour tenter de répondre à cette question, L'Institut Info-Patrimoine BMO a interrogé plus de 1 000 Canadiens afin de recueillir et d'analyser leurs opinions sur divers aspects des assurances<sup>2</sup>. Les résultats indiquent que près de la moitié (43 %) des Canadiens sont titulaires d'une assurance qu'ils ont souscrite eux-mêmes ou dont ils bénéficient dans le cadre du régime collectif offert par leur employeur. Par ailleurs, 51 % de ces derniers s'inquiètent de ce qu'il adviendrait de la situation financière de leur famille s'ils devaient mourir subitement.

**51 %**  
des Canadiens s'inquiètent de ce qu'il adviendrait de la situation financière de leur famille s'ils devaient mourir subitement.

Une autre étude de BMO a montré que les Canadiens célibataires croient que s'ils perdaient leur source de revenus, ils auraient besoin d'une protection d'assurance vie de 186 000 \$ en moyenne pour payer leurs frais funéraires et leurs dettes. Ce montant grimpe à 291 000 \$ dans le cas des couples mariés ou des conjoints de fait sans enfants, et à 321 000 \$ dans le cas des couples mariés ou des conjoints de fait avec enfants qui veulent procurer un soutien financier aux personnes à leur charge<sup>3</sup>.

Le montant d'assurance dont chaque Canadien a besoin varie selon son âge et l'étape de la vie où il se trouve. Chaque personne est unique, tout comme son mode de vie et, par le fait même, sa zone de confort financier. Lorsqu'on leur demande de définir leur niveau de compréhension des produits d'assurance les mieux adaptés à l'étape de la vie où ils sont rendus, moins de la moitié des répondants (49 %) estiment bien les comprendre, et seulement 16 % d'entre eux croient très bien les comprendre.

Les Canadiens ont subi plusieurs revers financiers au cours des dernières années; il n'est donc pas étonnant de voir qu'ils n'accordent pas la priorité à l'assurance. La récession a touché tout le monde et a été accompagnée de mises à pied massives et de diminutions salariales qui ont eu une incidence sur les Canadiens à revenu moyen. Ceux qui ont été mis à pied ou qui ont fait leur entrée sur le marché du travail ont eu de la difficulté à se trouver un emploi. Depuis, les Canadiens sont si occupés à stabiliser leur situation financière et à joindre les deux bouts qu'ils ne se soucient pas outre-mesure de leurs assurances. Selon une autre étude de BMO, 38 % des Canadiens pensent que les assurances coûtent trop cher, 27 % croient jouir d'une assez bonne santé pour pouvoir s'en passer et 26 % affirment être suffisamment protégés par l'intermédiaire du régime de leur employeur<sup>3</sup>. Environ six millions de Canadiens disent ne pas souscrire assez d'assurance, mais seulement 35 % de ceux qui croient avoir besoin d'une couverture d'assurance vie plus élevée envisagent de remédier bientôt à la situation. Même si les deux tiers des répondants qui n'ont pas d'assurance vie affirment en avoir besoin, seulement une personne sur quatre prévoit en souscrire une au cours de la prochaine année<sup>4</sup>.

**De plus, de nombreuses personnes reconnaissent qu'elles n'en savent tout simplement pas assez sur les assurances ou trouvent le processus trop intimidant<sup>4</sup>. Un grand nombre de Canadiens (88 %) connaissent mal les options d'assurance vie qui leur sont proposées<sup>5</sup>. Ce manque de connaissance pourrait expliquer pourquoi autant de Canadiens ignorent si leur couverture d'assurance vie est adéquate.**

Voilà qui est déconcertant, étant donné l'aspect imprévisible de la vie. Un plan de gestion de patrimoine est essentiel pour assurer la gestion des besoins financiers et contribuer à la réalisation des objectifs financiers, mais il ne représente pas une garantie. Les assurances comblent cette lacune en procurant un revenu en cas d'urgence médicale et en aidant les survivants à maintenir leur mode de vie. Comme leur nom l'indique, les assurances sont une protection « au cas où ». Elles ne servent pas à s'enrichir rapidement, mais plutôt à protéger la source de revenus, les personnes à charge et le patrimoine. Elles garantissent non seulement un revenu suffisant pour que les engagements financiers puissent être respectés, mais aussi pour que les projets d'avenir puissent être réalisés.

Seulement **16 %** des Canadiens croient très bien comprendre les produits d'assurance adaptés à l'étape de la vie où ils sont rendus.

### Il existe deux types d'assurance vie :

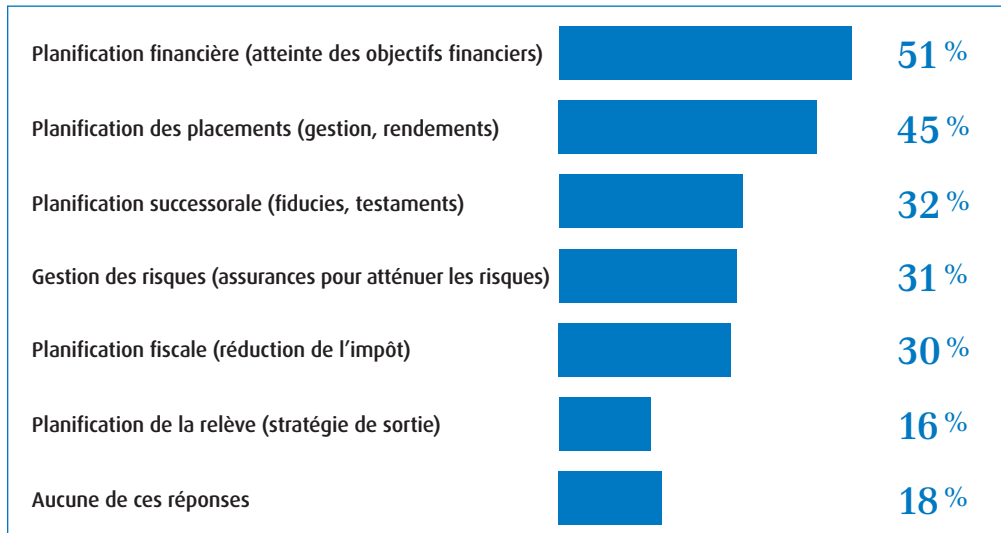
#### Assurance vie temporaire

- Couverture pour une période donnée.
- Prestation de décès non imposable versée si le décès de l'assuré survient durant cette période.
- Idéale pour les objectifs à court terme et la planification des finances personnelles.
- Habituellement offerte pour une période de 10, 20 ou 30 ans.
- Possibilité de renouvellement à la fin de cette période (généralement à un coût plus élevé).

#### Assurance vie permanente

- Garantie d'assurance vie permanente jusqu'au décès du titulaire.
- Également nommée assurance **vie universelle** ou assurance **vie entière**.

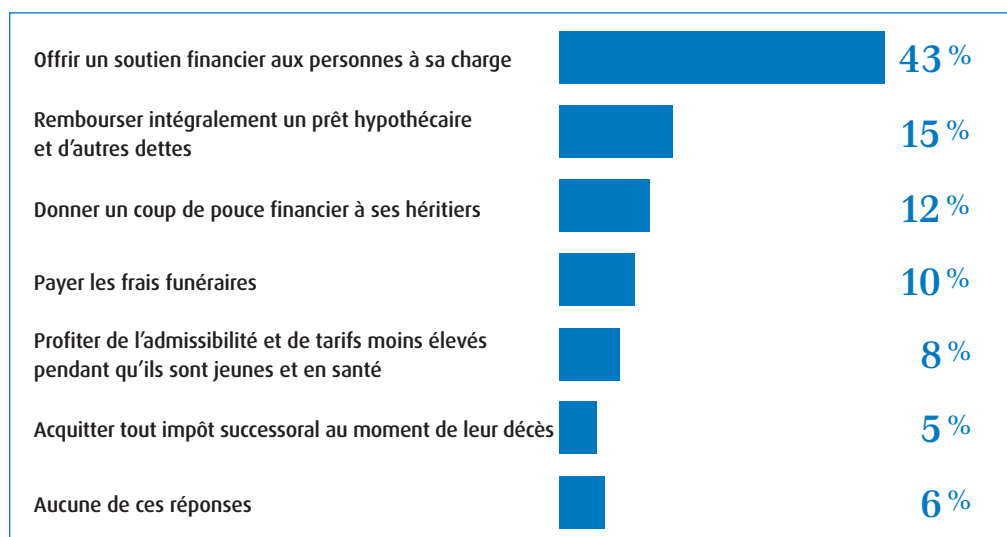
Le sondage de L'Institut Info-Patrimoine BMO révèle que près d'un tiers (31 %) des Canadiens croient que leur plan de gestion de patrimoine prévoit une protection d'assurance suffisante pour atténuer les risques. De plus, la planification financière et la planification des placements effectuées dans le cadre de leur plan de gestion de patrimoine contribue grandement à leur tranquillité d'esprit.



### Pourcentage de Canadiens croyant que leur plan de gestion du patrimoine tient compte de ces éléments

Source : Sondage de L'Institut Info-Patrimoine BMO mené par Validatelt en juin 2015

Une personne qui ne possède pas suffisamment d'assurances – ou qui n'en possède pas du tout – s'expose à un **double bouleversement** : d'abord l'invalidité ou le décès d'un proche, puis l'épuisement graduel des économies, qui ébranlera sans doute à son tour la confiance accordée à la planification des finances et des placements du plan de gestion du patrimoine. Les personnes qui ne possèdent aucune assurance pourraient avoir à composer avec d'importantes difficultés financières. Souscrire une assurance permet de protéger ses finances et d'avoir l'esprit tranquille en sachant que les difficultés éventuelles de la vie pourront être surmontées. Le tableau suivant montre les raisons qui ont incité les répondants à souscrire une assurance, la principale étant le désir d'offrir un soutien financier aux personnes à leur charge.

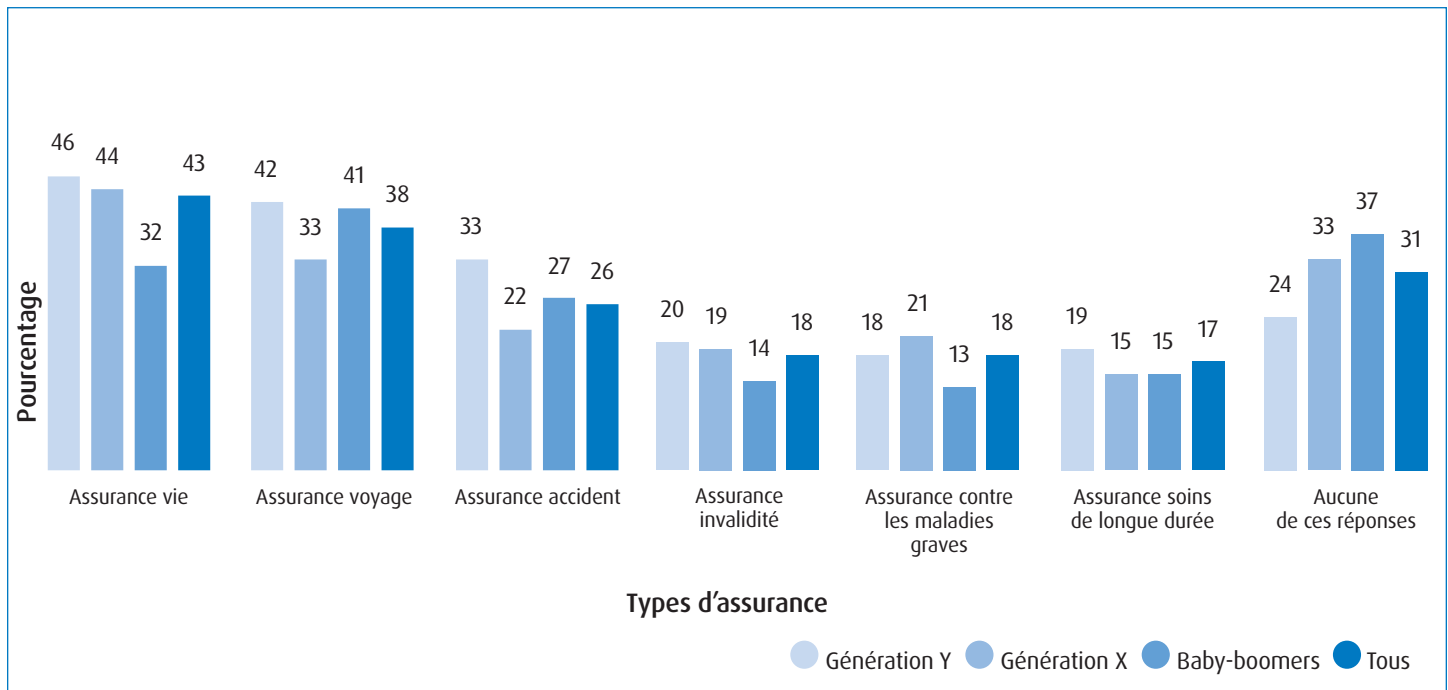


### Principales raisons qui incitent les Canadiens à souscrire une assurance vie

Source : Sondage de L'Institut Info-Patrimoine BMO mené par Validatelt en juin 2015

## Une assurance pour chaque étape de la vie

Tout entretien sur la planification financière devrait également porter sur les assurances, quel que soit l'âge de la personne ou l'étape de la vie où elle se trouve. Toutefois, le type d'assurance choisi par cette personne sera vraisemblablement influencé par son âge, son revenu et les personnes à sa charge, puisque les besoins en assurance évoluent tout au long de la vie. Le sondage indique que les membres des générations X et Y sont ceux qui se préoccupent le plus de la question de l'assurance vie. Les baby-boomers conviennent également de son importance, mais souhaitent aussi souscrire une assurance voyage, peut-être parce qu'ils espèrent voyager pendant leur retraite.



## Pourcentage des Canadiens qui possèdent différents types d'assurance ou qui comptent s'en procurer au cours de la prochaine année

Source : Sondage de L'Institut Info-Patrimoine BMO mené par Validatelt en juin 2015

### Par où commencer

La plupart des jeunes adultes qui viennent de terminer leurs études postsecondaires ou de décrocher leur premier emploi véritable ont une vision optimiste de l'avenir et se croient souvent invincibles. Malheureusement, des événements inattendus peuvent survenir à tout moment. Réfléchir sérieusement à l'assurance constitue une étape importante qui permet aux jeunes Canadiens de prouver leur indépendance et de protéger ceux qu'ils laisseraient derrière eux si le pire venait à se produire. Lorsqu'ils songent à ce qui arriverait s'ils décédaient subitement, près de trois membres de la génération Y sur cinq (58 %) reconnaissent s'inquiéter du bien-être de leurs proches.

Une personne devrait souscrire une assurance dès qu'elle en a les moyens, car la jeunesse et la santé sont les principaux facteurs qui contribuent à augmenter l'éventail des options offertes et à diminuer les coûts. Il est alors avantageux d'être jeune, célibataire et sans enfant. En effet, selon le sondage de BMO, le fait de savoir que les polices d'assurance vie sont moins coûteuses lorsqu'elles sont souscrites tôt dans la vie encourage trois jeunes Canadiens sur cinq (62 %) à s'en procurer une dans un avenir rapproché.

Pourtant, lorsqu'on leur explique qu'une prime d'assurance vie mensuelle pourrait coûter moins que la moitié du montant de leur facture moyenne de téléphone cellulaire, seulement la moitié (49 %) des jeunes de la génération Y se sentent davantage disposés à envisager l'achat d'une assurance vie. Parmi les Canadiens âgés entre 18 et 34 ans, près d'une personne sur quatre (24 %) admet n'être titulaire d'aucune assurance ou ne pas avoir l'intention de s'en procurer une.

**Les membres de la génération Y ont déjà ou prévoient se procurer au cours des 12 prochains mois :**

- une assurance vie 46 %;
- une assurance contre les maladies graves 18 %;
- une assurance accident 33 %;
- une assurance voyage 42 %.

Les membres de la génération Y sont jeunes, en santé, célibataires et occupés à bâtir leur carrière; un grand nombre d'entre eux se sentent donc invincibles et accordent peu d'importance à l'assurance.

Ils n'ont peut-être encore aucune personne à leur charge à cette étape de leur vie, mais leur situation pourrait changer. Bien des gens n'envisagent de souscrire une assurance que plus tard dans la vie, lorsqu'ils commencent à éprouver des problèmes de santé. Malheureusement, à ce moment-là, l'assurance leur est refusée ou est trop coûteuse. Il est donc avisé de souscrire une assurance quand on est jeune et en santé, puis d'augmenter la protection selon les besoins.

### Voici les principaux types d'assurance que devraient envisager les jeunes adultes :

**Assurance vie :** Ce type d'assurance jette les bases d'une protection destinée à un futur ménage (un conjoint et un enfant, par exemple) et protège ainsi tous les efforts déployés par une jeune personne pour bâtir son avenir financier et personnel. Au début, les bénéficiaires (père et mère, frères et sœurs, parents ou même amis) peuvent utiliser le montant forfaitaire libre d'impôt comme bon leur semble, par exemple pour payer les frais funéraires ou rembourser le solde d'un prêt étudiant ou hypothécaire. L'assuré peut également léguer une somme d'argent à un ami, à un membre de sa famille ou à un organisme caritatif de son choix.

**Assurance contre les maladies graves :** Ce type d'assurance verse un montant forfaitaire dès le diagnostic d'une maladie grave, comme un cancer, une maladie cardiaque exigeant une opération, un infarctus du myocarde ou un accident vasculaire cérébral. C'est la personne assurée qui décide de quelle façon le montant de la prestation sera utilisé, que ce soit pour payer les frais médicaux, les soins, les frais de subsistance, etc. Cette assurance peut être souscrite de façon individuelle ou être ajoutée à une police d'assurance vie ou à un régime collectif.

**Assurance accident :** Des accidents peuvent se produire. Il s'agit d'événements soudains, inattendus, imprévisibles et inévitables. Si l'assuré est hospitalisé et doit assumer certaines dépenses, l'assurance couvre les frais médicaux ou les frais associés non remboursés par le régime provincial d'assurance maladie. L'assurance accident permet aux gens de s'occuper de leur rétablissement. Elle leur permet également d'assumer leurs responsabilités financières et de maintenir leur mode de vie.

**Assurance voyage :** Ce type d'assurance couvre les interruptions de voyage attribuables à une urgence médicale découlant d'une maladie ou d'un accident, la perte des bagages et les retards de vol. La plupart des gens attendent leur voyage ou leurs vacances avec impatience, mais une assurance voyage procurera la tranquillité d'esprit aux voyageurs malchanceux. À titre d'exemple, notons que le traitement d'une jambe cassée pourrait coûter jusqu'à 20 000 \$ US en Floride et que le coût du traitement du mal de décompression pourrait atteindre 40 000 \$ US en Thaïlande<sup>6</sup>.

### Les trois principales raisons pour lesquelles les membres de la génération Y se procurent une assurance vie :

offrir un soutien financier aux personnes à leur charge 40 %;

profiter de l'admissibilité ou de tarifs moins élevés pendant qu'ils sont jeunes et en santé 14 %;

donner un coup de pouce financier à leurs héritiers 13 %.



## L'établissement

À cette étape de la vie, les gens ont terminé leurs études postsecondaires et amorcé leur carrière. Le moment peut être propice pour s'installer avec un conjoint, acheter une première propriété et poursuivre son parcours en vue d'atteindre ses objectifs financiers et personnels. Il devient alors essentiel de souscrire une assurance pour se protéger contre une invalidité ou une maladie grave. Dans le cas des gens ayant des personnes à charge, le montant de la protection nécessaire pour faire en sorte que leurs êtres chers puissent subvenir à leurs besoins financiers pendant une période difficile augmente considérablement entre 35 et 54 ans<sup>5</sup>.

### À cette étape de la vie, les assurances suivantes devraient être envisagées :

**Assurance vie :** Les bénéficiaires (en général, un conjoint, des enfants ou des membres de la famille) peuvent utiliser le produit de l'assurance pour payer les frais funéraires, régler le solde des dettes et remplacer le revenu du défunt pour subvenir à leurs besoins. Un parent veuf peut aussi utiliser les fonds pour assumer les coûts liés à l'éducation des enfants, payer les frais de scolarité d'une université ou d'un collège, ou même devenir un parent au foyer.

**Assurance contre les maladies graves et l'invalidité :** Ce type d'assurance devient très important pour les particuliers, particulièrement pour ceux qui ont une famille qui dépend de leur capacité à gagner un revenu. La plupart des particuliers qui occupent un emploi adhèrent à une assurance invalidité offerte dans le cadre du régime collectif de leur employeur. Il est toutefois très important de comprendre les modalités de ces polices collectives (comme le **décalé de carence**) ainsi que le type d'assurance dont il est question (par exemple, s'agit-il d'une assurance couvrant la capacité à exercer sa profession **habituelle** ou d'une assurance couvrant la capacité à exercer **n'importe quelle** profession?), puis d'envisager de se procurer une assurance invalidité individuelle afin de pallier à toute lacune éventuelle de la couverture.

**Assurance crédit :** Cette assurance permet de rembourser un solde créditeur impayé ou d'acquitter ou de reporter des paiements en cas de décès, d'invalidité, de maladie ou de perte d'emploi. Le titulaire de la police a donc la certitude que ses prêts demeureront en règle, que sa cote de crédit sera protégée et que ses dettes seront remboursées advenant son décès. Les Canadiens peuvent obtenir une assurance crédit accessible, abordable et pratique en s'adressant à leur institution financière de confiance<sup>7</sup>.

**Les membres de la génération X ont déjà ou prévoient se procurer au cours des 12 prochains mois :**

une assurance vie 44 %;

une assurance contre les maladies graves 21 %;

une assurance invalidité 19 %.

**Les trois principales raisons pour lesquelles les membres de la génération X se procurent une assurance vie :**

offrir un soutien financier aux personnes à leur charge 46 %;

rembourser intégralement un prêt hypothécaire et d'autres dettes 20 %;

donner un coup de pouce financier à leurs héritiers 10 %.



## L'âge mûr

Les gens de 55 à 64 ans ont souvent accès à des perspectives de carrière excitantes. Malheureusement, c'est aussi à cet âge que des changements peu souhaitables peuvent survenir : mise à pied, séparation, divorce, décès d'un conjoint, etc. Les gens qui comptent sur les protections d'assurance vie et d'assurance invalidité offertes par leur régime collectif pourraient être désemparés s'ils perdaient leur emploi. D'ailleurs, selon Statistique Canada, les chances qu'une personne ait besoin de soins de longue durée sont de l'ordre d'environ 10 % à l'âge de 55 ans, de 30 % à 65 ans et d'environ 50 % à 75 ans<sup>8</sup>. À la lumière de telles données, il ne fait aucun doute que les besoins d'assurance devraient être réévalués à cette étape de la vie.

**Les assurances suivantes gagnent en importance au fur et à mesure que les membres de la famille vieillissent :**

**Assurance vie :** Il est possible que les enfants aient quitté la maison ou ne soient plus des personnes à charge d'un point de vue juridique, mais il pourrait y avoir un conjoint à charge ainsi que des factures récurrentes à payer après le décès du pourvoyeur financier de la famille. Certains régimes combinent des prestations d'assurance et des prestations en matière de placement, ce qui donne aux Canadiens plus fortunés la possibilité d'accumuler un patrimoine et de le léguer à la génération suivante d'une façon avantageuse sur le plan fiscal. Il est également possible d'établir un régime d'assurance permanent avant la retraite afin de bénéficier de certains avantages fiscaux. Le cas échéant, les fonds accumulés dans le régime peuvent être retirés d'une façon avantageuse sur le plan fiscal pour compléter le revenu de retraite.

**Assurance contre les maladies graves :** Si l'assurance invalidité peut remplacer la perte du revenu, l'assurance contre les maladies graves permet d'obtenir un montant forfaitaire pour régler d'autres dépenses qui pourraient survenir, par exemple des rénovations résidentielles, des soins de santé à l'extérieur du pays, des soins à domicile et des traitements de physiothérapie. Ce type de protection est particulièrement avantageux pour ceux qui ont quitté le marché du travail en raison de mises à pied ou de réductions d'effectifs, puisqu'ils cessent d'être couverts par une assurance invalidité s'ils ne touchent plus un revenu.

**Assurance soins de longue durée :** Cette protection permet à la personne assurée d'obtenir des paiements forfaitaires mensuels dans l'éventualité où elle deviendrait incapable d'accomplir deux des cinq activités normales de la vie courante : s'alimenter, se vêtir, se laver, se toiletter et faire ses besoins. Elle procure des fonds qui permettent à l'assuré de demeurer chez lui le plus longtemps possible et de payer des soins à domicile, ou d'obtenir des soins dans une maison de retraite ou un logement avec assistance. C'est à cette étape de la vie précédant la retraite qu'une assurance soins de longue durée devrait être envisagée, puisque les primes sont alors encore abordables et que la personne concernée est toujours en bonne santé.

**Les baby-boomers ont déjà ou prévoient se procurer au cours des 12 prochains mois :**

une assurance vie 32 %;

une assurance contre les maladies graves 13 %;

une assurance soins de longue durée 15 %.

**Les trois principales raisons pour lesquelles les baby-boomers se procurent une assurance vie :**

offrir un soutien financier aux personnes à leur charge 41 %;

payer les frais funéraires 17 %;

donner un coup de pouce financier à leurs héritiers 3 %.



## La retraite

Que l'on prévoie travailler à temps partiel, faire du bénévolat ou parcourir le globe, il faut absolument réévaluer ses besoins d'assurance à cette étape de la vie pour bénéficier d'une sécurité financière à la retraite. Des recherches menées par l'industrie montrent que les Canadiens de tous âges se demandent s'ils auront un revenu de retraite suffisant lorsqu'ils cesseront de travailler. Près du quart (24 %) des Canadiens de 50 à 65 ans qui ont un emploi doutent qu'ils auront une retraite confortable!

### Les assurances suivantes devraient être envisagées à l'étape de la retraite :

**Assurance vie :** Cette protection permet de rembourser les dettes ou de fournir à un conjoint survivant un revenu suffisant pour préserver son mode de vie. Elle peut aussi contribuer à acquitter tout impôt successoral au moment du décès. Voilà qui est particulièrement important si des éléments d'actif, comme un chalet ou une entreprise, ont pris beaucoup de valeur et que l'objectif de la personne assurée est de transférer ces actifs à ses bénéficiaires plutôt que de les forcer à tout liquider pour acquitter la charge fiscale. L'assurance vie peut aussi fournir des liquidités supplémentaires à la succession. Par exemple, si une personne assurée a deux enfants et que l'un d'entre eux souhaite obtenir la résidence secondaire ou l'entreprise familiale en héritage, mais qu'il n'a pas les moyens de racheter la part de son frère ou de sa sœur, l'assurance vie pourrait fournir à la succession les fonds suffisants pour lui permettre de le faire, et de partager ainsi équitablement la succession.

**Assurance médicale :** Même en tenant compte du régime d'assurance maladie provincial, il est important d'évaluer la couverture d'assurance médicale qu'offre un employeur à ses retraités et, par-dessus tout, l'admissibilité du conjoint survivant à cette assurance. La souscription d'une assurance médicale privée peut permettre d'obtenir des fonds pour diverses dépenses, notamment des médicaments sur ordonnance, des soins de la vue, des soins dentaires et même des soins médicaux d'urgence en voyage.

**Options de revenu de retraite :** À la retraite, les revenus d'emploi peuvent diminuer, voire cesser, et les prestations gouvernementales, l'épargne-retraite et les prestations de retraite d'un employeur, le cas échéant, deviennent alors très importantes. Plusieurs solutions peuvent aider à protéger et à garantir une source de revenu de retraite durable et stable. Les compagnies d'assurance proposent des options de retraite qui ne sont offertes nulle part ailleurs. Les rentes viagères, par exemple, procurent un revenu garanti à vie. Le rentier n'a donc plus à s'inquiéter que son épargne-retraite en vienne à s'épuiser. Les fonds distincts, qui sont semblables à bien des égards aux fonds d'investissement, offrent des prestations de décès et un capital garantis qui compensent le risque associé au placement.

**Assurance voyage :** Cette protection aide les **retraités migrants** à assumer les coûts d'un traitement médical d'urgence lorsqu'ils sont à l'étranger. Cela peut être très utile, car le coût moyen d'une hospitalisation aux États-Unis pour un adulte âgé entre 45 et 84 ans s'élevait à plus de 12 000 \$ US en 2010<sup>9</sup>.

## Souscrire une assurance : c'est plus facile qu'on le pense

Il n'est jamais plaisant de réfléchir à l'éventualité d'une maladie ou d'un décès, mais c'est nécessaire pour s'éviter des tracas ou des difficultés financières plus tard. Malheureusement, beaucoup de Canadiens ne le font pas, car ils ne savent pas à qui s'adresser.

Pourtant, il n'est pas aussi difficile que l'on pourrait le croire de se renseigner sur les assurances, en particulier en cette ère de la technologie. Le réseau Internet a connu une croissance fulgurante et est devenu l'outil de recherche le plus rapide et le plus simple pour les jeunes de corps et d'esprit. Une étude de la LIMRA récemment publiée<sup>10</sup> indique que près des deux tiers des Canadiens obtiennent en ligne de l'information sur les assurances et que 82 % d'entre eux conviennent qu'Internet est une bonne source de renseignements en matière d'assurance. Les enfants du millénaire (membres de la génération Y) sont ceux qui sont les plus enclins à utiliser Internet pour se renseigner sur les produits d'assurance individuels (72 %), comparativement à 67 % pour les membres de la génération X et à 60 % pour les baby-boomers.

L'étude a constaté que 50 % des gens qui font des recherches en ligne – que ce soit à l'aide d'un ordinateur de bureau, d'un ordinateur portable, d'une tablette ou d'un téléphone intelligent – veulent obtenir des renseignements sur les produits que les compagnies offrent; 41 % tentent de déterminer quels produits leur conviennent le mieux et 36 % cherchent à comparer les prix. Les baby-boomers recherchent plus souvent de l'information générale sur les produits ou de l'information pour les gens du même âge, du même sexe ou du même mode de vie qu'eux, alors que les enfants du millénaire vont plus souvent en ligne pour obtenir des opinions, des recommandations, des références ou les coordonnées de conseillers financiers.

Le réseau Internet offre aux gens un moyen pratique, simple, sans pression et bien documenté pour souscrire une assurance<sup>11</sup>. Mais au bout du compte, les Canadiens privilégient le contact personnalisé, que ce soit en personne, par téléphone ou par clavardage, au moment d'acheter. Ils font peut-être d'abord leurs recherches en ligne, mais ils souhaitent parler avec des conseillers financiers pour obtenir des précisions et étayer ce qu'ils ont appris sur Internet. La majorité des consommateurs achèteront leur prochain produit en personne. Seule une personne sur sept préférera acheter son prochain produit en ligne. Cela dit, les membres des générations X et Y sont plus enclins à le faire que les baby-boomers<sup>11</sup>.

**82 %**  
des gens conviennent  
qu'Internet est une  
bonne source de  
renseignements en  
matière d'assurance.

## Il n'est jamais trop tôt pour obtenir de l'assurance

Étant donné toutes les ressources accessibles en ligne et ailleurs pour faire des recherches et souscrire une assurance, comment se fait-il que les Canadiens soient sous-assurés? Il semble que certaines idées fausses les empêchent de s'attaquer à leurs besoins d'assurance.

- « **L'assurance coûte trop cher.** » Ce n'est pas vrai; le coût net de l'assurance diminue d'année en année en raison des tarifs concurrentiels et de l'augmentation de l'espérance de vie.
- « **Je ne comprends pas ce que c'est.** » Il y a plusieurs moyens de se renseigner, notamment en faisant des recherches en ligne et en discutant avec un conseiller financier.
- « **J'ai une assurance collective.** » L'assurance collective peut prendre fin subitement si le lien d'emploi est rompu.
- « **Je suis encore trop jeune et je n'ai pas d'enfants.** » Tout peut arriver. Une assurance contre les maladies graves verse des prestations en espèces si une personne assurée est atteinte d'une maladie grave couverte mettant sa vie en danger, et elle permet aux gens de se concentrer sur leur rétablissement. Par ailleurs, il est plus facile de se procurer une assurance abordable à un jeune âge; de plus, le faire tôt dans la vie permet de se protéger maintenant et à l'avenir.

### Voici ce qu'il faut garder à l'esprit lorsque vient le temps de choisir une police d'assurance :

**Se connaître soi-même :** Chaque personne a une situation et des objectifs personnels qui lui sont propres. Il faut s'imaginer un avenir financier touché par différents imprévus, puis déterminer quelle assurance est nécessaire aux différents stades de sa vie.

**Passer en revue les options :** Il faut prendre le temps de connaître et de comprendre les types d'assurance disponibles.

**Se familiariser avec les produits :** Que l'on choisisse d'acheter en ligne ou avec l'aide d'un conseiller, un grand nombre de ressources et d'options sont offertes pour répondre aux besoins d'assurance.

**Savoir ce qui est important :** S'assurer, ce n'est pas simplement faire en sorte d'avoir une protection suffisante pour s'acquitter de ses engagements financiers. C'est aussi veiller à ce que ses projets d'avenir, que ce soit pour soi-même ou pour sa famille, ne tombent pas à l'eau dans l'éventualité d'une invalidité ou d'un décès.

**Demander conseil :** Un conseiller financier peut aider un client à élaborer un plan financier intégrant tous ses objectifs à court et à long terme, et à se préparer à faire face aux imprévus en souscrivant des assurances.

[Cliquez pour en savoir davantage sur l'assurance.](#)

## Notes

- <sup>1</sup> Canadians at Financial Risk : Étude Canadian Life Insurance Ownership menée en 2013 par la LIMRA.
- <sup>2</sup> Sondage de L'Institut Info-Patrimoine BMO mené par Validatel<sup>SMC</sup> auprès d'un échantillon de 1 005 Canadiens, entre le 2 et le 10 juin 2015. Pour un échantillon probabiliste de cette taille, les résultats sont exacts à plus ou moins 3,1 %, 19 fois sur 20.
- <sup>3</sup> Sondage de BMO Assurance mené par Pollara auprès d'un échantillon en ligne de 1 002 Canadiens âgés de 18 ans ou plus, entre le 22 et le 24 octobre 2014.
- <sup>4</sup> Canadians at Financial Risk : Étude Canadian Life Insurance Ownership menée en 2013 par la LIMRA.
- <sup>5</sup> Sondage de BMO Assurance mené par Pollara auprès d'un échantillon en ligne de 1 005 Canadiens âgés de 18 ans ou plus, entre le 2 et le 4 juillet 2014.
- <sup>6</sup> Sondage de BMO Assurance mené par Pollara auprès d'un échantillon en ligne de 1 000 Canadiens âgés de 18 ans ou plus, entre le 9 et le 13 mai 2013.
- <sup>7</sup> L'Association canadienne des institutions financières en assurance. Consulté le 25 mai 2015.  
<http://www.cafii.com/fr/Assurance-cr%C3%A9dit>
- <sup>8</sup> Canadians Ill-Prepared For Long-Term Care Costs. Site Web de Benefits Canada, 22 juin 2012. Consulté en juin 2015.  
<http://www.benefitscanada.com/benefits/health-wellness/canadians-ill-preparedfor-long-term-care-costs-29917>
- <sup>9</sup> Sondage de BMO Assurance mené par Pollara auprès d'un échantillon en ligne de 1 000 Canadiens de 18 ans ou plus, entre le 14 et le 18 juin 2012.
- <sup>10</sup> Étude Information Seeking in Canada, Consumer Internet Use for Retail Insurance, LIMRA, juin 2015.
- <sup>11</sup> Étude Purchasing Insurance in Canada, Consumer Internet Use for Retail Insurance, LIMRA, juillet 2015.



BMO Groupe financier publie ce document à l'intention des clients et à titre indicatif seulement. L'information fournie correspond à celle qui était disponible à la date de publication. Elle provient de sources que nous estimons fiables, mais elle n'est pas garantie, peut être incomplète et peut changer sans préavis. L'information est de nature générale et ne doit pas être interprétée comme des conseils précis adressés à une personne donnée, ni comme des conseils portant sur un risque spécifique ou un produit d'assurance en particulier. Les observations comprises dans la présente publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Elles sont plutôt de nature générale, et nous recommandons à chaque investisseur d'obtenir des conseils professionnels sur sa situation fiscale particulière. Pour obtenir des conseils sur vos besoins en matière d'assurance, il vous est conseillé de consulter un courtier d'assurance indépendant ou tout autre conseiller de votre choix. Vous devriez aussi consulter un avocat ou un fiscaliste au sujet de votre situation personnelle et un professionnel de la santé au sujet de votre état de santé. Tous droits réservés. La reproduction de ce rapport sous quelque forme que ce soit ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Groupe financier.

<sup>MD</sup> « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de BMO Nesbitt Burns Inc., une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. BMO Gestion de patrimoine est le nom de marque du groupe d'exploitation qui comprend la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées qui offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns, veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir des précisions.

**Membre du Fonds canadien de protection des épargnants. Membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières.**

BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par la Banque de Montréal. Les services de gestion de portefeuille sont offerts par BMO Gestion privée de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. BMO Gestion de patrimoine est un nom de marque qui désigne la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées qui offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. BMO (le médaillon contenant le M souligné) Banque privée est une marque de commerce appartenant à la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

<sup>MD</sup> « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. <sup>SMC</sup> Marque de commerce de la Banque de Montréal.