

Enquête Familiale Nationale

Chiffres marquants : une évolution irréversible dans la société belge

Delta Lloyd Life lance un nouveau concept d'assurance en réponse aux nouveaux mode de vie

- **19%** des Belges ont des enfants nés d'une précédente relation
- **30%** des familles belges avec enfants vivent en dehors du modèle familial traditionnel
- **1 parent sur 5** a des enfants avec plusieurs partenaires
- **35%** des familles avec enfants de Belges de moins de 30 ans sont des familles monoparentales
- **45%** acceptent les parents homosexuels
- **10%** des adultes belges habitent chez leurs parents et 62% des Belges estiment qu'ils peuvent y rester aussi longtemps qu'ils le veulent
- **33%** des personnes célibataires possèdent leur propre logement, contre 62% pour le Belge moyen
- **Cinq fois plus** de familles recomposées rédigent un testament, comparées à la famille belge traditionnelle avec enfants

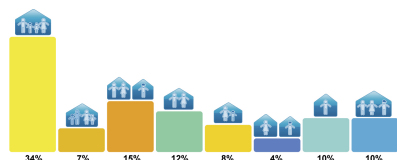
Tous ces chiffres ressortent notamment de la première édition de « l'Enquête Familiale Nationale » réalisée par Delta Lloyd Life en collaboration avec (XGM) Marketing Group, à laquelle plus de 4.500 personnes ont participé. Les résultats montrent une diversité et complexité irréversibles des familles belges, alors que la famille reste le moteur principal dans la vie du Belge.

Sur la base des conclusions, Delta Lloyd Life a constaté que les nouveaux modes de vie mettent sa branche d'activité sens dessus dessous, étant donné que les actuels produits financiers et d'assurance ne répondent pas au cycle de vie capricieux du Belge.

Dans cette optique, Delta Lloyd Life lance un concept d'assurance innovant : DL Strategy. L'aspect unique de ce plan d'assurance est qu'il répond en un seul produit aux besoins financiers changeants du Belge. Le plan peut à tout moment être adapté de façon flexible (et gratuite) en fonction d'événements imprévisibles au cours de la vie.

La vie du Belge peut prendre toutes les directions

Alors que la majorité des Belges considère toujours la famille comme « ce qu'il y a de plus important dans la vie » (75%), le Belge vit aujourd'hui sa vie familiale selon des modèles très divergents et choisit le mode de vie qui lui convient le mieux.



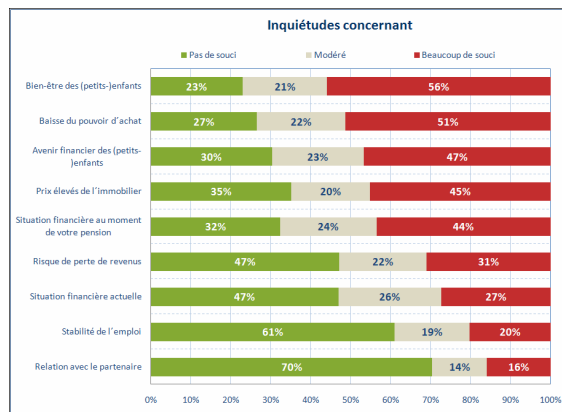
- 68% des Belges cohabitent :
 - 34% familles classiques avec enfants
 - 7% familles recomposées avec enfants (FR)
 - 15% familles dont les enfants ont quitté la maison
 - 12% couples sans enfants
- 32% célibataire, chez ses parents ou autre :
 - 8% familles monoparentales avec enfants (FM)
 - 4% célibataires dont les enfants ont quitté la maison
 - 10% célibataires sans enfants
 - 10% jeunes adultes continuant à habiter chez leurs parents ou autre

Aucune uniformité du tout dans la vie familiale du Belge

- 18% des Belges adultes sont séparés
- 1 Belge sur 3 entre 50 et 65 ans a vécu une séparation ou plus
- 19% des Belges ont des enfants nés d'une précédente relation
- 1 parent sur 5 a des enfants avec plusieurs partenaires

30 % des familles belges avec enfants vivent en dehors du modèle traditionnel uniforme du « couple marié avec enfants ». 14% sont des FR et 16% sont des FM. Cette évolution est clairement irréversible. Dans les familles avec enfants de Belges de moins de 30 ans, la part des FR atteint même les 35%.

Le principal souci du Belge : les enfants et la situation économique



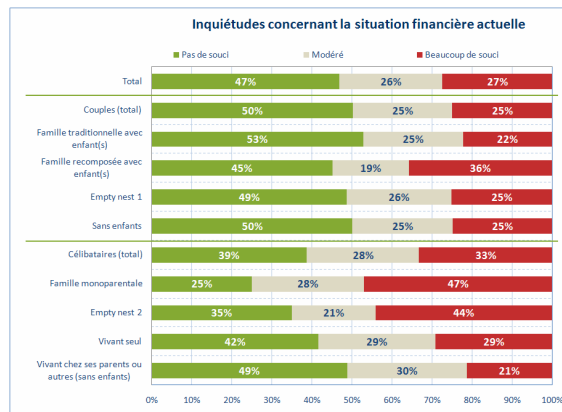
La principale préoccupation du Belge reste le bien-être de ses (petits-)enfants (56%), en particulier pour les célibataires avec enfants (65%).

De plus, les Belges se soucient aussi de facteurs économiques, comme :

- la baisse du pouvoir d'achat (51%)
- les prix élevés de l'immobilier (45%)
- la situation financière lors de la pension (44%)

Seule 1 FM sur 4 ne connaît pas de problèmes financiers

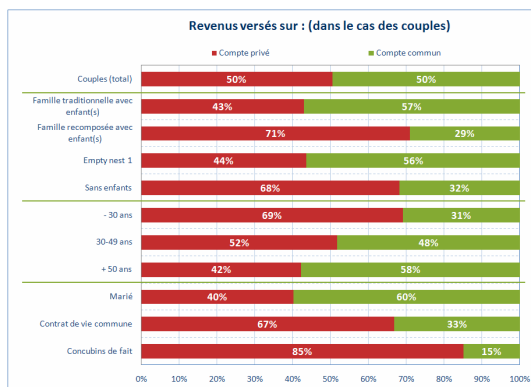
Les couples sont généralement plus satisfaits de leur niveau de vie que les célibataires (56 - 43%) ; parmi les FM, ce pourcentage baisse même jusqu'à 27 %.



- Les FM et les célibataires dont les enfants ont quitté le foyer ont le plus de soucis d'argent (47% - 44%) et s'inquiètent aussi le plus d'une éventuelle perte de revenus à la suite d'un accident ou d'une maladie (43% - 52%)
- Les FR ont plus souvent des problèmes d'argent (36%) que les familles classiques avec enfants (22%)
- Seuls 16% des FM peuvent vivre confortablement avec leurs revenus actuels
- 15% des personnes payant une pension alimentaire ont parfois des difficultés financières à la régler

Les choix familiaux actuels influencent la situation économique et s'accompagnent d'une importante individualisation sur le plan financier

Sur le plan économique, il existe une grande différence de niveau d'activité entre les gens qui cohabitent et les célibataires. Chez 94% des couples avec enfants par exemple, un ou les deux partenaires sont actifs. Chez 14% des personnes actives, elles-mêmes ou leur partenaire ont un deuxième emploi. Ce pourcentage atteint même 26% chez ceux qui paient une pension alimentaire. Il est surprenant de constater que 47% des Belges isolés ne travaillent pas.



- 57% des familles traditionnelles versent leur salaire sur un compte commun
- Parmi les FR (29%), les jeunes de -30 ans (31%) et les personnes avec un contrat de vie commune (33%), ce pourcentage est beaucoup moins élevé
- Les gens qui ont vécu une séparation optent à 71% pour un compte propre

La même tendance à l'individualisation vaut aussi pour les avoirs acquis pendant la vie commune : les personnes cohabitantes (59%), les FR (51%) et les jeunes de -30 ans (44%) ont plus souvent recours à un compte d'épargne personnel.

La protection et la sécurité financière sont insuffisantes, en particulier pour les « nouvelles » familles

Globalement, le Belge a une image relativement négative de son confort et de ses affaires financières.

Seuls 25% des Belges se sentent suffisamment protégés par la **sécurité sociale**.

Quand il est question de la prévoyance financière via l'épargne, les placements ou l'immobilier, les « nouvelles » familles sont le plus souvent fragilisées.

L'épargne

- 80% des Belges épargnent occasionnellement ou systématiquement
- 5% descendent régulièrement dans le rouge. Pour 15%, il ne reste (quasiment) rien à la fin du mois
- 30% des FR, ne garde (quasiment) rien à la fin du mois ou descend dans le rouge.
- 39% des FM ne peuvent pas épargner. 13% descendent régulièrement dans le rouge et pour 26%, il ne reste (presque) rien à la fin du mois
- Les familles traditionnelles avec enfants et les couples sans enfants épargnent le plus souvent systématiquement (48%)

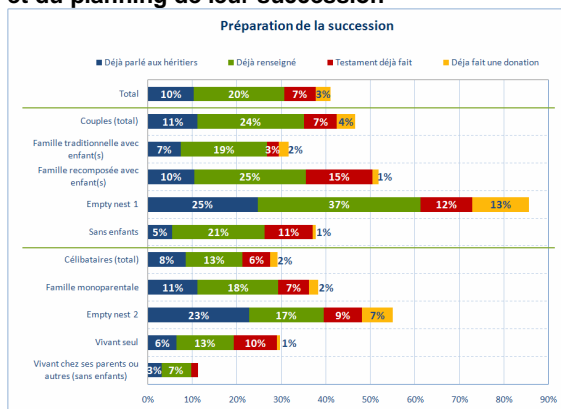
L'immobilier

- 76% des couples peuvent se permettre d'avoir leur propre habitation, contre 33% des célibataires
- 84% des familles classiques peuvent se permettre d'avoir leur **propre habitation** contre 60 % des FR
- 47% des FM possèdent leur propre habitation
- 11% des Belges possèdent aussi une deuxième habitation (comme seconde résidence ou immeuble de rapport), tandis que 28% le prévoient pour l'avenir

Les investissements

- 30% des Belges investissent (en actions, obligations, fonds, etc.) et 26% aimeraient commencer à le faire
- Les couples investissent plus souvent (35%) que les célibataires (20%)

Les « nouvelles » familles ont plus besoin de conseils dans le cadre de la gestion de leur patrimoine et du planning de leur succession



Les nouvelles familles font beaucoup plus souvent appel à une aide extérieure pour la gestion de leur patrimoine.

En comparaison avec les familles traditionnelles (11% conseiller financier ou 4% gestionnaire de fortune professionnel), le pourcentage est plus élevé parmi les FR (15%-12%), les FM (24%-6%) et les célibataires dont les enfants ont quitté le foyer (40% -7%).

Pour conclure, les FR s'occupent nettement plus des **aspects d'héritage** familiaux (43%) que les familles classiques (26%). Cinq fois plus de FR ont déjà rédigé un testament que les familles classiques avec enfants (15% contre 3%) et ont déjà pris des renseignements (25%). Elles se sont déjà informées auprès d'un notaire (84%), d'un conseiller financier (19%), d'un avocat (9%) et auprès de la famille et des amis (14%).

Delta Lloyd Strategy : une primeur sur le marché belge

Actuellement, presque tous les acteurs financiers sur le marché proposent des « *produits sur mesure par cycle de vie* ». Il ressort toutefois de l'enquête que le principe d'un cycle de vie linéaire est aujourd'hui dépassé. En raison de l'évolution dans la société, le Belge peut difficilement être classé en « catégories ». Les besoins financiers d'un homme marié de 45 ans peuvent être totalement différents de ceux d'un autre homme marié de 45 ans se trouvant pourtant dans le même cycle de vie. L'un vient de devenir papa dans une FR alors que l'autre fait déjà partie des couples dont les enfants ont quitté le foyer.

Généralement, les différents besoins financiers sont considérés comme des aspects distincts et sont réglés séparément : épargner pour les enfants, acheter une maison, une épargne-pension avec avantage fiscal, planning de la succession et donations, investir et protéger (assurance décès et incapacité de travail, assurance solde restant dû), etc.

DL Strategy permet de répondre à tous les besoins mentionnés ci-dessus **en un seul contrat d'assurance**, afin que le Belge ait un aperçu cohérent de la situation globale de ses avoirs. À cela s'ajoute qu'en fonction de sa situation personnelle, il peut à tout moment apporter des changements sur tous les plans : optimisation fiscale, épargne, investissements, donations, changement de bénéficiaires, adaptation de la couverture, planification de la succession, etc.

Comment cela fonctionne-t-il concrètement ?

Le concept d'assurance se compose de 2 produits commerciaux : Fiscal (branche 21) et Non fiscal (branches 21 et 23) auxquels différentes couvertures et garanties peuvent être ajoutées en option de façon modulaire.

Le client peut opter pour une combinaison de primes uniques et/ou de primes périodiques avec un libre choix d'affectation : Épargne, Investissement (en fonds à taux fixe de la branche 21 ou fonds de placement de la branche 23) ou Protection (décès, invalidité, accident).

Le plan unique offre dans le cadre d'un seul contrat des options innovantes et une plus grande flexibilité :

- le client peut désigner un bénéficiaire différent par garantie
- le client peut souscrire une couverture décès jusqu'à 80 ans
- le client peut souscrire son contrat avec 2 assurés et 2 preneurs d'assurance
- pendant son contrat, le client peut modifier sa stratégie d'investissement en :
 - assurant des plus-values intermédiaires en passant de la Branche 23 à la Branche 21
 - dynamisant des participations bénéficiaires intermédiaires en passant de la Branche 21 à la Branche 23
 - rééquilibrant entre-temps la ventilation entre différents fonds
 - épargnant régulièrement en fonds branche 23 depuis une prime unique dans la branche 21

Autres résultats frappants de l'enquête

- 44% des néerlandophones disent gagner suffisamment d'argent pour pouvoir mener une vie confortable, contre 23% des francophones
- les néerlandophones épargnent plus souvent pour de circonstances imprévues (62%) que les francophones (51%)
- 64% ont davantage pris conscience des prix ces dernières années

Commentaire à propos de la méthode d'enquête

Cette première édition de l'Enquête Familiale Nationale de Delta Lloyd Life a été complétée par 4.500 répondants en Belgique. L'étude a été réalisée via une enquête en ligne en juin 2008. Les résultats ont été pondérés en fonction de la langue, du sexe, du niveau d'instruction, de la profession et de l'âge, afin d'obtenir un rapport correct entre les répondants et la population belge entre 20 et 65 ans.

Vous trouverez le profil des participants et tous les graphiques sur :

<http://families.xgmlab.com/>

Login : families

password : F4mill3s

Pour de plus amples informations, vous pouvez contacter :

**Delta Lloyd Life: Ann Van Haute au 02/650.79.74 ou 0477/69.06.06
ann.vanhaute@deltalloydlife.be**

À propos de Delta Lloyd Life

Delta Lloyd Life a été fondée en 2001 et est spécialisée dans les assurances vie et les assurances pension pour particuliers et entreprises. L'entreprise se concentre surtout sur le marché des assurances groupe (deuxième pilier), sur les produits d'épargne et d'investissement et sur l'assurance de risques vie classiques.

Delta Lloyd Life figure dans le top 10 belge du marché vie et est active par l'intermédiaire de courtiers, de banques et du canal direct/des propres agences du groupe. La division fait partie du groupe bancaire et d'assurances néerlandais Delta Lloyd, qui fait lui-même partie de la société britannique AVIVA plc, un des leaders dans le monde des assurances.

Delta Lloyd Life emploie (y compris Swiss Life Belgium) 600 collaborateurs et a réalisé en 2007 avec Swiss Life Belgium un encaissement de primes brut de 820 millions d'euros.