

Nationale Familie-enquête

Opmerkelijke cijfers: onomkeerbare evolutie in Belgische samenleving

Delta Lloyd Life lanceert nieuw verzekeringsconcept als antwoord op nieuwe samenlevingsvormen

- **19%** van de Belgen heeft kinderen uit een vorige relatie
- **30%** van de Belgische gezinnen met kinderen leeft niet volgens het traditionele gezinsmodel
- **1 ouder op 5** krijgt kinderen met meerdere partners
- **35%** van de gezinnen met kinderen van Belgen jonger dan 30 jaar zijn eenoudergezinnen
- **45% van de Belgen** vindt homo-ouderschap OK
- **10%** van de volwassen Belgen woont in bij zijn ouders en 62% van de Belgen vindt dat ze daar zo lang mogen blijven als ze willen
- **33%** van de alleenstaanden kunnen zich een eigen woning veroorloven vergeleken met 62% bij de doorsnee Belg
- Nieuw-samengestelde gezinnen maken **vijf keer meer** een testament op dan het Belgische doorsnee gezin

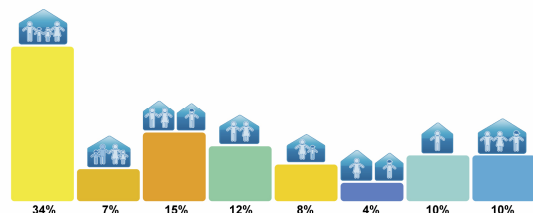
Dit alles blijkt o.m. uit de eerste editie van de “Nationale Familie-enquête” die Delta Lloyd Life organiseerde in samenwerking met (XGM) Marketing Group. De enquête, waaraan meer dan 4.500 mensen deelnamen, vroeg aan de Belg hoe hij leeft. De resultaten schetsten een onomkeerbare diversiteit en complexiteit van de Belgische gezinnen, terwijl de familie de belangrijkste motor van de Belg blijft.

Op basis van de conclusies stelde Delta Lloyd Life vast dat de nieuwe leefvormen haar bedrijfstak overhoop gooit vermits de huidige financiële en verzekeringsproducten niet beantwoorden aan de grillige levenscyclus van de Belg.

In die optiek lanceert Delta Lloyd Life een baanbrekend verzekeringsconcept : DL Strategy. Het unieke aan dit verzekeringsplan is dat het binnen één product tegemoet komt aan de veranderende financiële behoeftes van de Belg. Het plan kan op elk moment (en kosteloos) flexibel aangepast worden in functie van onvoorspelbare gebeurtenissen tijdens het leven.

Het leven van de Belg kan alle kanten uit

Terwijl de meerderheid van de Belgen het gezin nog altijd ziet als ‘het belangrijkste in het leven’ (75%), beleeft de Belg tegenwoordig zijn familiaal leven volgens zeer uiteenlopende modellen en pikt hij die leefvorm uit die hem het beste schikt.



68% van de Belgen leeft samen:

- 34% klassieke gezinnen met kinderen
- 7% nieuw-samengestelde gezinnen met kinderen (NSG)
- 15% gezinnen waarvan de kinderen het huis uit zijn
- 12% koppels zonder kinderen

32% alleen, bij zijn ouders of andere:

- 8% eenoudergezinnen met kinderen (EOG)
- 4% alleenstaanden van wie de kinderen het huis uit zijn
- 10% alleenstaanden zonder kinderen
- 10% jongvolwassenen die bij hun ouders e.a. blijven wonen

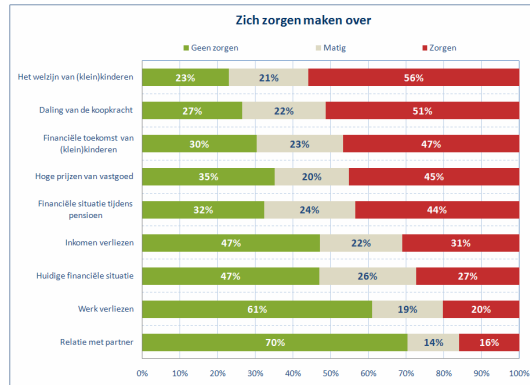
Totaal geen uniformiteit in het familiale levenspad van de Belg

- 18% van de volwassen Belgen is gescheiden
- 1 Belg op 3 tussen 50 en 65 jaar heeft een of meer scheiding(en) achter de rug
- 19% van de Belgen heeft kinderen uit een vorige relatie
- 1 ouder op 5 krijgt kinderen met meerdere partners

30 % van de Belgische gezinnen met kinderen in België leeft buiten het uniforme traditionele model 'koppel met kinderen'. 14% zijn NSG en 16% zijn EOG. Deze evolutie is duidelijk onomkeerbaar. Bij gezinnen met kinderen van Belgen jonger dan 30 jaar, stijgt het aandeel van EOG zelfs tot 35%.

Grootste zorg voor de Belg: kinderen en economische toestand

De grootste bezorgdheid voor de Belg blijft het welzijn van zijn (klein)kinderen (56%), zeker voor alleenstaanden met kinderen (65%).

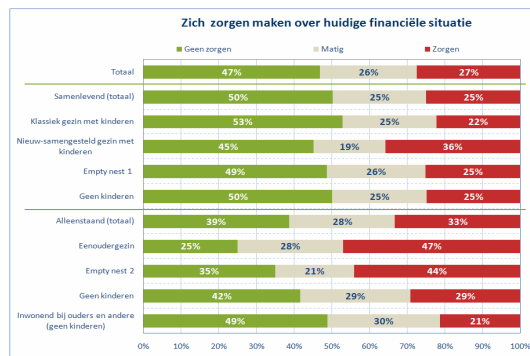


Daarnaast maken de Belgen zich ook zorgen over economische factoren:

- de daling van de koopkracht (51%)
- de hoge prijzen van het vastgoed (45%)
- de financiële situatie aan het pensioen (44%)

Slechts 1 op 4 EOG is vrij van financiële zorgen

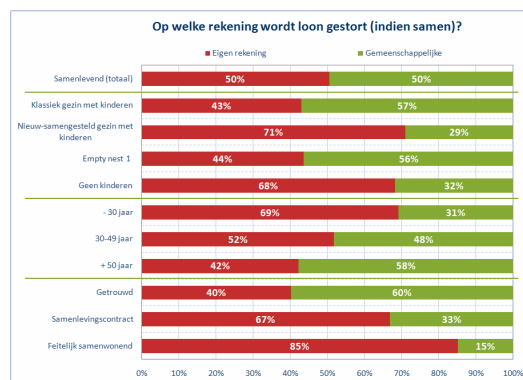
Koppels zijn over het algemeen meer tevreden over hun levensstandaard dan alleenstaanden (56 - 43%); bij EOG daalt het percentage zelfs tot 27 %.



- EOG en alleenstaanden waarbij de kinderen het huis uit zijn, hebben de meeste geldzorgen (47% - 44%) en zijn ook het meest ongerust over inkomensverlies door een ongeval of ziekte (43% - 52%)
- NSG hebben vaker geldzorgen (36%) dan klassieke gezinnen met kinderen (25%)
- Slechts 16% van de EOG kan met hun huidig inkomen comfortabel leven
- Van diegenen die alimentatiegeld betalen, hebben 15% het soms financieel moeilijk om te betalen

Huidige gezinskeuzes beïnvloeden de economische situatie en gaan gepaard met stijgende individualisering op het financiële vlak

Op economisch vlak bestaat er een groot verschil in activiteitsgraad tussen mensen die samenwonen en alleenstaanden. Bij koppels met inwonende kinderen bijvoorbeeld is bij 94% één of beide partners actief. 14% van de actieven heeft zelf of de partner een tweede job. Dit is zelfs 26% bij diegenen die alimentatiegeld betalen. Verrassend is dat 47% van de Belgische alleenstaanden niet werkt.



- 57% van traditionele gezinnen stort het loon op een gemeenschappelijke rekening
- Bij NSG (29%), jongeren -30 jaar (31%) en bij mensen met een samenlevingscontract (33%) is dit een stuk lager
- Wanneer men een scheiding achter de rug heeft, kiest 71% voor een eigen rekening

Dezelfde individualiseringstrend geldt ook voor het vermogen opgebouwd tijdens hun gemeenschappelijke leven: samenwonenden (59%), NSG (51%) en jongeren -30 jaar (44%) zien vaker heil in een eigen spaarrekening.

Bescherming en financiële zekerheid zijn ontoereikend, in het bijzonder voor de 'nieuwe' families

Globaal gezien heeft de Belg een vrij negatief beeld over zijn comfort en geldzaken.

Slechts 25% van de Belgen voelt zich voldoende beschermd door de **sociale zekerheid**.

Als het gaat over de financiële bescherming via het **sparen, beleggen, of vastgoed**, trekken 'nieuwe' gezinnen het vaakst aan het kortste eind.

Sparen

- 80% Belgen spaart occasioneel of systematisch
- 5% gaat regelmatig in het rood. Bij 15% blijft er op het eind van de maand (bijna) niets over
- 39% EOG kunnen niet sparen. 13% gaat regelmatig in het rood en voor 26% blijft er (bijna) niets over
- Bij 30% van de NSG blijft er op het eind van de maand (bijna) niets over of gaat in het rood
- Traditionele gezinnen met kinderen en kinderloze koppels sparen het vaakst systematisch (48%)

Vastgoed

- 76% van de koppels kunnen zich een eigen woning veroorloven tov 33% alleenstaanden
- 84% van de traditionele gezinnen hebben vaker een eigen woning dan NSG (60%)
- 47% van de EOG bezit een eigen woning
- 11% van de Belgen bezit ook een tweede woning (als tweede verblijf of opbrengsteigendom) terwijl 28% dit voor de toekomst plant

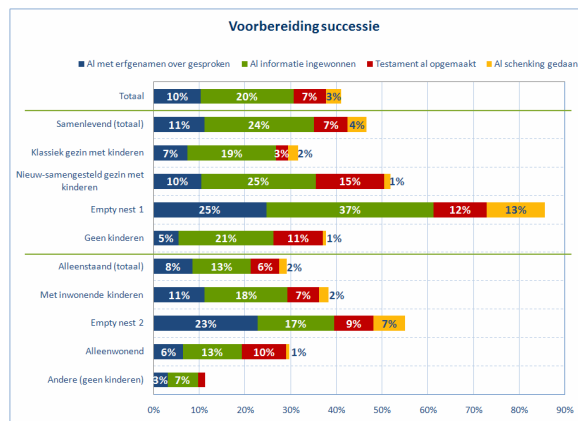
Beleggen

- 30% van de Belgen belegt (in aandelen, obligaties, fondsen, enz.) en 26% zou er graag aan beginnen
- Koppels beleggen vaker (35%) dan alleenstaanden (20%)

'Nieuwe' gezinnen hebben meer nood aan advies bij het beheer van hun vermogen en de planning van hun successie

Nieuwe families doen veel vaker beroep op een externe hulp bij het beheer van hun vermogen.

In vergelijking met de traditionele gezinnen (11% financieel adviseur of 4% professionele vermogensbeheerder) ligt het percentage een stuk hoger bij NSG (15%-12%), EOG (24%-6%) en alleenstaanden waarvan de kinderen het huis uit zijn (40% -7%).



Tot slot zijn NSG duidelijk meer bezig met de familiale **erfenisaspecten** (43%) dan de klassieke gezinnen (26%). Vijf keer meer gezinnen hebben al een testament opgemaakt (15% vs. 3%) en ze hebben al informatie ingewonnen (25%). Dat doen ze bij de notaris (84%), bij hun financiële raadgever (19%), een advocaat (9%) en familie en vrienden (14%).

Delta Lloyd Strategy: primeur op de Belgische markt

Momenteel bieden bijna alle financiële spelers op de markt 'producten op maat per levenscyclus'. Uit de enquête blijkt echter dat een lineaire levenscyclus ondertussen is achterhaald. Door de evolutie in de samenleving kan de Belg moeilijker ondergebracht worden in 'vakjes'. De financiële behoeftes van een getrouwde man van 45 jaar kunnen er totaal anders uitzien dan die van een andere getrouwde man van 45 jaar die nochtans in dezelfde levenscyclus zit. De ene is net vader geworden (in een NSG) terwijl de andere behoort tot empty nest.

De verschillende financiële behoeftes worden doorgaans als afzonderlijke zaken gezien en apart geregeld: voor de kinderen sparen, een huis kopen, pensioensparen met fiscaal voordeel, successieplanning en schenkingen, beleggen en beschermen (overlijdens- en arbeidsongeschiktheidverzekering, schuldsaldoverzekering) etc.

DL Strategy maakt het mogelijk om al die bovengenoemde behoeftes te beantwoorden **binnen één verzekeringscontract** zodat de Belg een coherente kijk krijgt op zijn globale vermogenssituatie. Daarbij komt dat hij in functie van zijn persoonlijke situatie op elk moment wijzigingen kan aanbrengen op alle vlakken: fiscale optimalisatie, sparen, beleggingen, schenkingen, verandering van begunstigen, aanpassing van de dekking, successieplanning enz.

Hoe werkt het concreet?

Het verzekeringsconcept bestaat uit 2 commerciële producten: Fiscaal (tak 21) en Niet-fiscaal (tak 21 en 23) waarbij modulair verschillende dekkingen en waarborgen optioneel kunnen worden toegevoegd.

De klant kan kiezen voor een combinatie van eenmalige premies en/of periodieke premies met vrije keuze van bestemming: Sparen, Beleggen (in vastrentende fondsen-Tak 21 of in beleggingsfondsen- Tak 23) of Beschermen (overlijden, invaliditeit, ongeval).

Daarbij biedt het unieke plan binnen één contract vernieuwende opties en een ruime flexibiliteit:

- de klant kan per waarborg een verschillende begunstigde aanduiden
- de klant kan een overlijdensdekking nemen tot 80 jaar
- de klant kan zijn contract onderschrijven met 2 verzekerden en 2 verzekeringsnemers
- de klant kan tijdens zijn contract zijn beleggingstrategie wijzigen door:
 - tussentijdse meerwaardes veiligstellen door van Tak 23 naar Tak 21 te switchen
 - tussentijdse winstdeelnames dynamiseren door van tussen Tak 21 naar Tak 23 te switchen
 - tussentijds de spreiding over verschillende fondsen herbalanceren
 - regelmatig sparen in Tak 23 fondsen vanaf 1 koopsom in Tak 21

Andere opvallende resultaten uit de enquête

- 44% van de Nederlandstaligen zegt genoeg te verdienen om een comfortabel leven te kunnen leiden, tegenover 23% van de Franstaligen
- Nederlandstaligen sparen vaker voor onvoorziene omstandigheden (62%) dan Franstaligen (51%)
- 64% is de afgelopen jaren prijsbewuster geworden

Toelichting bij de onderzoeksmethode

Deze eerste editie van de Nationale Familie-enquête van Delta Lloyd Life werd door 4.500 respondenten in België ingevuld. Het onderzoek werd uitgevoerd via een online bevraging in juni 2008. De resultaten werden herwogen op taal, geslacht, onderwijsgraad, beroep en leeftijd om een correcte verhouding te krijgen tussen de respondenten en de Belgische bevolking tussen 20 en 65 jaar.

Het profiel van de deelnemers en alle grafieken vindt u op:

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

Login : families

password : F4mili3s

Voor meer informatie kan u contact opnemen met:

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

Over Delta Lloyd Life

Delta Lloyd Life werd opgericht in 2001 en is gespecialiseerd in levens- en pensioenverzekeringen voor particulieren en bedrijven. De onderneming richt zich vooral op de markt van groepsverzekeringen (tweede pijler), op spaar- en investeringsproducten en op het verzekeren van klassieke levenrisico's.

Delta Lloyd Life behoort tot de Belgische top 10 van de levenmarkt en is actief via makelaars, banken en het directe kanaal/de eigen agentschappen van de groep. De divisie maakt deel uit van de Nederlandse bank- en verzekeringsgroep Delta Lloyd, die zelf behoort tot het Britse AVIVA plc, één van de leiders in de verzekeringswereld.

Delta Lloyd Life stelt (inclusief Swiss Life Belgium) 600 medewerkers tewerk en realiseerde samen met Swiss Life Belgium in 2007 een bruto premie-inkomen van 820 miljoen euro.