

Persbericht

Brussel, 9 maart 2017

Yongo, een uniek digitaal platform om te sparen voor en door kinderen

AG Insurance, de Gezinsbond en Ligue des familles lanceren samen Yongo, een digitaal platform dat kinderen leert omgaan met geld en hen begeleidt en stimuleert om te sparen. Op Yongo vinden ouders niet alleen een schat aan tips en weetjes over dit thema, het innoverende van Yongo ligt vooral in het interactieve gedeelte. Daar kunnen ouders, familie en vrienden online meespelen om zowel de korte als de langetermijnprojecten van het kind te helpen realiseren.

Uit een studie¹ die AG Insurance liet uitvoeren, blijkt alvast dat ouders het zeer belangrijk vinden om hun kinderen te leren sparen. Meer dan 4 ouders op 5 stimuleren hun kinderen hierin. Maar vaak weten ze niet hoe ze dit best aanpakken en ontbreekt het hen aan de juiste tools. Op die behoeften wil Yongo een digitaal antwoord bieden.

82% van ouders sparen voor kinderen

Via Yongo kunnen kinderen, onder toezicht van hun ouders, hun dromen omzetten in kleine spaarprojecten op korte termijn, bv voor een fiets of een spelconsole. Tegelijkertijd kunnen ouders ook een spaarevenement aanmaken (naar aanleiding van bv een geboorte, communie- of lentefeest) en op lange termijn spaarprojecten opstarten en beheren. *"82% van de ondervraagde ouders spaart voor zijn kinderen, gemiddeld voor bijna 40 euro per maand per kind,"* weet Nathalie Erdmanis, Strategic marketing director bij AG Insurance. *"De wil om hun kinderen financieel te ondersteunen is dus duidelijk aanwezig. Maar een digitaal spaarplatform om hen daarin te begeleiden, bestond nog niet. Met Yongo vullen we die leemte op."*

Ouders kunnen, naast het kind zelf, ook het hele familiale en vriendennetwerk rond het kind toegang geven tot de digitale spaartool. Zo kunnen de oma en opa, meter en peter en alle andere familieleden en vrienden op een veilige, snelle en eenvoudige manier mee sparen en hun bijdragen opvolgen. Bovendien kunnen die "supporters" zelf ook de ouders uitnodigen om op Yongo een spaarproject op te starten.

Dromen omzetten in concrete projecten

Yongo is echter veel meer dan een digitale spaartool. Het concept is immers zo opgebouwd dat het de ouders optimaal ondersteunt in de bewustmaking en financiële opvoeding van hun kind. *"Alle specialisten zijn het erover eens dat het belangrijk is om kinderen reeds vanaf jonge*

AG Insurance

E. Jacqueminaan 53

B-1000 Brussel

Telefoon

+32(0)2 664 81 11

Fax

+32(0)2 664 81 50

www.aginsurance.be

¹ Representatieve studie bij 1.000 ouders uitgevoerd door het onafhankelijke onderzoeksbureau Ivov

leeftijd te leren omgaan met geld”, stelt Benny De Wyngaert, Directeur levensverzekeringen. “Yongo stimuleert kinderen om hun dromen om te zetten in concrete projecten en om dan pas te beslissen of ze met het gekregen geld echt iets gaan kopen of toch liever opzijzetten voor later. Op die manier leren ze de waarde van geld begrijpen, worden ze aangezet om over geldzaken te praten én zijn ze ook meteen genoodzaakt prioriteiten te stellen.”

In diezelfde geest, omvat de Yongo-website - naast de beveiligde interactieve spaartool - ook een publiek toegankelijk gedeelte, waar ouders een schat aan weetjes en tips over kinderen en geld terugvinden. Daarvoor werkt Yongo samen met een gespecialiseerde pedagoge en met strategische partners als De Gezinsbond en Ligue des familles, die dezelfde visie op kinderen en financiële educatie delen. Die partners zorgen ervoor dat de inhoud van de website continu uitgebreid en geactualiseerd wordt.

Gesteund door de Gezinsbond

De Gezinsbond is al jaren intensief bezig met het thema “financiële geletterdheid”. Anneke Blanckaert, Directeur marketing en communicatie, reageert dan ook zeer positief op het concept en de aanpak van Yongo. *“We hebben duidelijk een aantal gemeenschappelijke doelen. Net als Yongo willen we de kinderen en jongeren beter begeleiden in hun financiële activiteiten, op jonge leeftijd vaak verbonden aan zakgeld of geschenken op feestelijke momenten, en op langere termijn bij het opstarten van een financieel zelfstandig leven. Yongo speelt hier zeker op in. De expertise van de Gezinsbond wordt gedeeld op het content platform waar de ouders heel wat informatie vinden over financiële zaken van allerlei aard.”*

Leuk en spannend maken

Benny De Wyngaert stelt met genoeg vast dat ouders het sparen voor kinderen belangrijk blijven vinden. *“De enquête leerde ons dat bijna de helft van de ouders die we ondervraagd hebben, zeker of wellicht zou overwegen om Yongo te gebruiken. We hebben dan ook tal van nieuwe technieken en functionaliteiten ingelast om de ervaring van de gebruikers zo positief mogelijk te maken. We wilden dat geld beheeren en sparen voor kinderen eenvoudig en veilig, maar vooral ook leuk en spannend wordt, zodat ouders en kinderen echt gemotiveerd worden om die weg in te slaan “*

Voor meer inlichtingen, contacteer:

Gerrit Feyaerts

Press relations AG Insurance

Tel: 02/664.09.61 - GSM: 0486/38.86.24 - gerrit.feyaerts@aginsurance.be

Over AG Insurance

Met een globaal marktaandeel eind 2016 van 28,6% in levensverzekeringen en 15,8 % in verzekeringen Niet-Leven, is AG Insurance marktleider op de Belgische verzekeringsmarkt. AG Insurance verdeelt zijn producten via verschillende kanalen, zodat elke klant op de hem passende manier bediend wordt: via onafhankelijke verzekeringsmakelaars en Fintro-agenten, via de kantoren van BNP Paribas Fortis en bpost bank en via groepsverzekeringen voor grote ondernemingen. AG Insurance telt meer dan 4.400 gespecialiseerde medewerkers. Voor meer info, raadpleeg www.aginsurance.be.

De belangrijkste conclusies van de studie “Kinderen, sparen en geld”

Online onderzoek uitgevoerd door onderzoeksbureau iVOX in opdracht van AG Insurance bij 1.000 Belgische ouders, representatief op geslacht, taal, leeftijd en diploma, en bij 310 Belgische kinderen onder de 12 jaar.

- **Eerste financiële ervaring**
Kind is gemiddeld **6 jaar** wanneer het voor de eerste keer iets betaalt met geld en onder toezicht van de ouders.
Kind is gemiddeld **8 jaar** wanneer het voor de eerste keer met eigen spaarcenten iets koopt voor zichzelf zonder een ouder in de buurt
- **Zakgeld**
86% van de ouders geeft zakgeld of is van plan dit te doen voor het kind 12 jaar wordt.
Gemiddeld beginnen kinderen zakgeld te krijgen **vanaf 11 jaar**.
Op die leeftijd bedraagt het zakgeld gemiddeld **7 EUR per week**.
- **Ouders vinden sparen belangrijk**
 - In meer dan 4 op 5 gezinnen (81%) worden **kinderen gestimuleerd om te sparen** als ze geld krijgen voor een verjaardag of een andere speciale gelegenheid.
In meer dan de helft van de gezinnen (53%) worden de kinderen verplicht om een **deel van het gekregen geld op hun spaarrekening** te zetten.
 - Bijna 4 op 5 ouders van kinderen in de leeftijd van 7 tot 9 jaar verklaren dat hun kind al **voor een specifiek doel** heeft gespaard. De meest geciteerde spaardoelen zijn: speelgoed (29%), multimedia (spelconsole, smartphone, tablet, ... - 25%) en CD/DVD/game (16%)
 - Slecht 1 kind op 3 tussen 10 en 12 jaar (32%) weet bij benadering hoeveel geld er op zijn of haar spaarrekening staat.
- **Ouders sparen relatief veel**
Belgische ouders sparen naar eigen zeggen maandelijks **gemiddeld 39 EUR** voor hun kind.
35-plussers, hoger opgeleiden en hogere inkomens sparen meer.
Zelf sparen Belgische kinderen gemiddeld **5 EUR per maand**.
- **Spaardoelen zijn divers**
Bij 1 op 3 ouders (35%) spaart het kind voor aankopen **op lange termijn**, bij 1 op 5 (23%) eerder **op korte termijn**
Bij 1 op 3 ouders (31%) spaart het kind vooral voor **grote aankopen**, bij 1 op 4 (25%) eerder voor **kleine aankopen**.
- **Niet alleen de ouders sparen**
Naast ouders (82%), sparen **ook de grootouders (36%)**, het kind zelf (18%) en meter of peter (17%) voor het kind