

## Finanzielle Absicherung für Kinder: Eltern unterschätzen Bedeutung



Swiss Life in der Zeppelinstraße 1, Garching b. München

© Swiss Life

**Mehr als die Hälfte der deutschen Eltern sorgt nicht finanziell für ihre Kinder vor - das geht aus einer repräsentativen Umfrage hervor, die Swiss Life anlässlich des heutigen Internationalen Kindertags in Auftrag gegeben hat. Die anderen setzen vor allem auf Sicherheit statt auf Rendite.**

Eltern sind stets um das Wohl ihres Kindes bemüht. Geht es jedoch um die finanzielle Absicherung, ist der Tatendrang gering. Rund 60 Prozent der befragten Eltern gaben an, finanziell nicht für ihre Kleinen vorzusorgen. Hauptgrund ist laut Umfrage das Budget. „Ich kann es mir (derzeit) nicht leisten“, sagten 40 Prozent. Immerhin rund ein Drittel sieht keinen Grund vorzusorgen (28 Prozent). Mangelndes Wissen oder zu wenig Zeit spielen hingegen kaum eine Rolle (3 bzw. 2 Prozent). Dass das bisherige Engagement nicht ausreicht, sieht immerhin jeder Dritte (33 Prozent).

„Jeder weiß eigentlich: Je eher man mit der Vorsorge beginnt, desto mehr Geld kommt am Ende zusammen“, sagt Daniel von Borries, CFO von Swiss Life Deutschland. „Deshalb kann ich nur alle Eltern darin bestärken, sich frühzeitig Gedanken zu machen.“ Dabei gebe es schon für den kleinen Geldbeutel gute Möglichkeiten. „Es geht nicht unbedingt darum, jeden Monat Hunderte von Euro zurückzulegen. Schon geringe Summen können viel bewegen.“

39 Prozent der Mütter und Väter sorgen deshalb schon heute finanziell für ihre Kinder vor. Dabei ist die mit Abstand beliebteste Geldanlage das Sparbuch (39 Prozent). Rund ein Viertel investiert jeweils in Immobilien (26 Prozent) und/oder die Lebens-/Rentenversicherung (24 Prozent). Dahinter kommen das Tagesgeld (17 Prozent), Aktien bzw. Fonds (15 Prozent), Festgeld (13 Prozent) und Edelmetalle (9 Prozent).

Insgesamt zählt bei der finanziellen Vorsorge für Kinder vor allem die Sicherheit der Anlage (53 Prozent). Flexibilität nannten 13 Prozent als wichtigstes Kriterium. Die Rendite spielt hingegen nur eine untergeordnete Rolle: Für lediglich 8 Prozent ist sie entscheidend.

„Es überrascht, dass die Rendite hier für viele einen so geringen Stellenwert hat“, sagt Daniel von Borries. Seine Empfehlung: „Aktienbasierte Anlagen – sei es in Form von Fonds oder als Motor einer Rentenversicherung – sind langfristig eindeutig die bessere Alternative zum Sparbuch.“

### Weitere Informationen:

Alle Daten, soweit nicht anders angegeben, sind von der YouGov Deutschland GmbH bereitgestellt. An den Befragungen zwischen dem 19.05. und dem 22.05.2017 nahmen 2069 Personen teil, darunter 1154 Eltern. Die Ergebnisse wurden gewichtet und sind repräsentativ für die deutsche Bevölkerung (Alter 18+).

### Pressekontakt:



Swiss Life Deutschland - Unternehmenskommunikation

Telefon: 0511 - 90 20 - 54 30

Fax: 0511 - 90 20 - 54 30

E-Mail: [medien@swisslife.de](mailto:medien@swisslife.de)

## **Unternehmen**

Swiss Life AG - Niederlassung für Deutschland

Berliner Straße 85

80805 München

Internet: [www.swisslife.de](http://www.swisslife.de)

## **Über Swiss Life AG - Niederlassung für Deutschland**

Swiss Life Deutschland ist ein führender Anbieter von Finanz- und Vorsorgelösungen. Mit unseren qualifizierten Beraterinnen und Beratern und unseren vielfach ausgezeichneten Produkten sind wir ein Qualitätsanbieter im deutschen Markt.

Unter der Marke Swiss Life stehen Privat- und Firmenkunden flexible Versicherungsprodukte und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit zur Verfügung. Kernkompetenzen sind dabei die Arbeitskraftabsicherung, die private und betriebliche Altersversorgung und moderne Garantiekonzepte. Der Vertrieb erfolgt über die Zusammenarbeit mit Maklern, Mehrfachagenten, Finanzdienstleistern und Banken. Die 1866 gegründete deutsche Niederlassung von Swiss Life hat ihren Sitz in Garching bei München und beschäftigt einschließlich Tochtergesellschaften rund 700 Mitarbeiter.

Die Marken Swiss Life Select, tecis, HORBACH und Proventus stehen für ganzheitliche und individuelle Finanzberatung. Kunden erhalten dank des Best-Select-Beratungsansatzes eine fundierte Auswahl passender Lösungen von ausgewählten Produktpartnern in den Bereichen Altersvorsorge, persönliche Absicherung, Vermögensplanung, Finanzierung und Immobilien. Für die Sicherheit und finanzielle Unabhängigkeit der Kunden engagieren sich deutschlandweit über 3.000 Berater. Mit der Vertriebs-Serviceplattform Swiss Compare entlastet Swiss Life Deutschland kleine und mittlere Finanzvertriebe und hilft ihnen dabei, sich unter ihrer bestehenden Marke zukunftssicher aufzustellen und sich auf die Kundenberatung zu konzentrieren. Hauptsitz für die Finanzberatungsunternehmen ist Hannover mit rund 600 Mitarbeitern.