

De leden van de Vereniging van Middelgrote VerzekeringsMaatschappijen (VMVM) onderscheiden zich niet alleen in volume van de grote. Ze hebben ook allemaal een apart profiel. Omdat ze niet allemaal even bekend zijn bij de tussenpersonen en het grote publiek, hebben we alle leden uitgenodigd om hun producten en activiteiten voor te stellen. In dit nummer komen drie leden aan de beurt: D.A.S., Federale Verzekering en Nationale Suisse Verzekeringen.



Gustaaf Daemen

VMVM-Dossier

D.A.S.: onafhankelijke rechtsbijstand is ook goed voor makelaar

“Met bijna 90 jaar knowhow kijken we de toekomst met vertrouwen tegemoet.”

Meesal verloopt de afhandeling van een geschil of schadegeval feilloos. Maar evenzo loopt het al eens mis. “Het belangrijkste in de rechtsbijstand is dat het belang van de klant voorop staat en zijn rechten ten allen tijde vol verdedigd worden”, zegt gedelegeerd bestuurder Gustaaf Daemen. “Bij ons kan de klant rekenen op bijna 90 jaar continuïteit en ervaring. Onze langetermijnstrategie is al jaren gericht op specialisatie en onafhankelijkheid. We zijn een eiland van stabiliteit. We zijn marktleider qua premie-incasso (einde 2012: 17,1 % marktaandeel), maar ook qua producten en qua imago. We werken decentraal met vijf regionale kantoren, 100% via makelaars.”

Iedereen kan in het kader van het dagelijkse of zakelijke leven juridische conflicten tegenkomen. Zo’n conflict kan ontstaan met een tegenpartij of een verzekeraar. Je kan zo’n conflict dan zelf proberen op te lossen, maar dat is niet altijd zo vanzelfsprekend. Het vraagt ook veel energie. Je kan ook een procedure opstarten, maar dan moet je weten wat je moet doen, en ook beter niet doet, en

er komen hoge kosten bij kijken. Recent werden deze kosten trouwens nog verhoogd door de invoering van BTW (21 %) op de erelonen van advocaten. Soms komt er bij zo’n conflict een rechter aan te pas. Een andere keer is het verstandiger om te trachten met de tegenpartij tot een vergelijk te komen. Een verzekering rechtsbijstand kan dus heel nuttig zijn, want de rechtsbijstandsverzekeraar neemt je de mentale en financiële sores uit handen die bij een conflict om de hoek komen kijken.

D.A.S. is al sinds 1927 actief in België en maakt deel uit van de internationale groep ERGO. In ons land telt de rechtsbijstandsverlener 200 medewerkers die verspreid zijn over vijf vestigingen, in Brussel, Gent, Antwerpen, Luik en Charleroi. Daar behandelt D.A.S. jaarlijks meer dan 50.000 dossiers.

“De afgelopen jaren”, vertelt Daemen, “is de verzekeringsmakelaar er zich van bewust geworden dat een afzonderlijke complete rechtsbijstandspolis een toegevoegde waarde biedt voor zowel zijn klanten als voor de duurzaamheid van zijn verzekeringsportefeuille. Een make-

laar heeft er inderdaad voordeel bij dat zijn klant tevreden blijft, op beide oren kan slapen en weet dat zijn rechten bij een conflict of een schade volledig en onafhankelijk zullen uitgeput worden. Als de verzekerde daarentegen losse luikjes rechtsbijstand onderschrijft in afzonderlijke polissen, is de dekking versnipperd en dus niet transparant. Een gecombineerde onafhankelijke rechtsbijstand in een volledig afzonderlijk contract is misschien een fractie duurder, maar vermijdt die overlappingsen en dubbele dekkingen en biedt altijd objectiviteit in belangenverdediging, en ruimere dekkingen en tussenkomsten. Voor de klant wordt de dekking ook eenvoudig en overzichtelijk. Dat zorgt voor rust en dat is toch een behoefte die we allemaal hebben vandaag.”

D.A.S. biedt verschillende formules voor zowel de particuliere als de professionele markt, die inhoudelijk verschillen naar gelang de hoeveelheid risico’s die ze bijkomend dekken. Voor de particuliere markt begin je bij de Polis Privéleven. De Consumentenpolis voegt daar 2 extra dekkingen aan toe, de Economische Polis 7 extra en de Conflictenpolis verze-

kerd volgens het allrisk-principe alles wat niet uitgesloten is (2 belangrijkste uitsluitingen: echtscheiding en bouwproblemen). Deze polissen kunnen gecombineerd worden met de waarborgen 'Voertuig', d.w.z. een Integrale Verkeerspolis die eveneens het allrisk-principe toepast en voorziet in algemene dekking vanaf de aankoop van het voertuig tot en met de verkoop van het voertuig.

Naar de professionele markt van zelfstandigen en andere ondernemingen toe, biedt D.A.S. verschillende formules aan. Afhankelijk van de bedrijfsactiviteit, de omzet of specifieke situatie zijn bepaalde waarborgen wel of niet haalbaar. D.A.S. maakt dus telkens een polis op maat van elk bedrijf. Er zijn ook polissen voor bepaalde specifieke beroepen, zoals medici en paramedici, garagehouders, land- en tuinbouwers, middenstanders, enz.

ESSENTIËLE VRAGEN

Wat zijn jullie voordelen als gespecialiseerde of middelgrote maatschappij?

In de huidige context van de verzekeringsmarkt moet je ofwel als variaverzekeraar een zekere orde van grootte bereiken, ofwel als gespecialiseerde verzekeraar binnen een bepaalde niche zoveel kennis en expertise bezitten, dat je een mooie toekomst kan nastreven. Als gespecialiseerde Rechtsbijstandsverzekeraar bevinden wij ons duidelijk in deze laatste situatie.

Wat zijn jullie nadelen als gespecialiseerde of middelgrote maatschappij?

Ons nadeel is dat we ons wat in de slipstream van de variaverzekeraars bevinden en daardoor niet altijd de vereiste aandacht van de makelaars en de klanten krijgen.

De internationale groep achter D.A.S. vangt de kwetsbaarheid ten overstaan van de grotere multibranche-marktspeelers op. Verder zijn er geen nadelen.

Wat is de grootste verwezenlijking tot nu toe?

De bewustwording van de makelaar dat een afzonderlijke rechtsbijstandspolis met een completere dekking een toegevoegde waarde biedt in zowel de verzekeringsportefeuille van zijn klanten, als in de totale uitbouw van zijn kantoor.

Zijn er belangrijke veranderingen voorzien in de nabije toekomst?

Online consultatie van juridische dossiers en efficiency en nog betere service aan de makelaar.

Zijn er belangrijke veranderingen gepland op lange termijn?

Wij zijn ervan overtuigd dat onze huidige langetermijnstrategie ons voor nog vele jaren een mooie toekomst zal bieden.

Wat zijn de verwachtingen omtrent de implementatie van Solvency II?

Zowel onze eigen organisatie binnen D.A.S. België als de ondersteuning door de internationale groep waarvan wij

deel uitmaken, geeft ons alle vertrouwen dat wij zonder problemen aan de Solvency II-vereisten zullen beantwoorden.

Sinds wanneer is de onderneming lid van VMVM?

Sinds meer dan 30 jaar.

Wat was de motivatie om VMVM-lid te worden?

Solidariteit en netwerking.

Is de onderneming nog altijd lid om dezelfde redenen?

Natuurlijk en als voorzitter met nog meer inzet en dynamisme dan vroeger.

Heb je nog een belangrijke boodschap voor de lezers van de Verzekeringswereld?

"Het beste wat het verleden ons nalaat is het enthousiasme dat het veroorzaakt voor de toekomst", heeft Johan Wolfgang von Goethe ooit gezegd.

Hans Housen

IDENTIFICATIEFICHE

Naam: D.A.S.

Juridische structuur/aandeelhoudersstructuur: Naamloze vennootschap / D.A.S. Rechtsschutz, Ergo, Munich Re.

Oprichtingsdatum: 6 juni 1927.

Zakencijfer: 70,1 miljoen euro op 31/12/2012.

FTE (aantal personeelsleden): 200.

Marktaandeel: 17,1 %.

Mono-of multibranche: monobranche.

Specialiteiten/producten: Rechtsbijstand. Oplossingen voor particulieren, zelfstandigen en firma's en verkeersdeelnemers. Groepscontracten.

Doelgroep(en): particulieren, zelfstandigen en kmo's.

Doelregio: België.

Distributiekanaal: verzekeringsmakelaars.

Contactinfo: D.A.S. n.v.

Lloyd Georgelaan 6 | 1000 Brussel

tel. +32 (0)2 645.51.11

info@das.be | www.das.be