

## Objectieve studie benoemt D.A.S. tot één van de acht Value Creators

“Wat zijn de succesfactoren in de Belgische verzekeringssector?”

**E**en onderzoeksteam onder leiding van Prof. Dr. Kurt Verweire verbonden aan de gerenommeerde Vlerick Management School lichtte grondig 51 Belgische verzekeringsmaatschappijen door, waaronder D.A.S. –Rechtsbijstand.

Zij analyseerden hun jaarrekeningen en de strategische kwaliteitstools aan de hand van uitgebreide vragenlijsten.

**D.A.S. haalt opmerkelijke resultaten in deze neutrale studie.**

### Value Creator: ROE ( Return on Equity ) & Incasso

- De ROE berekent het rendement op het eigen vermogen van een onderneming. Met deze ratio beoordeelt men de algemene bedrijfsprestaties. D.A.S. -Rechtsbijstand behaalde van 1999 tot 2004 een ROE die ieder jaar thuishoort in de top 25 van alle onderzochte firma's!  
**Er zijn slechts 3 verzekeringsmaatschappijen die erin slagen om systematisch tot de top 25 te behoren en D.A.S. is daar één van.**
- Qua incassogroei in de periode van 1999 tot 2004, stellen zij jaar na jaar een gemiddelde toename vast van 12%. De onderzoekers hebben verzekeraars met een gemiddelde ROE van meer dan 20% en een incassogroei van meer dan 10% de titel 'value creator' gegeven.  
**D.A.S. is benoemd tot één van de acht 'value creators'.**

### Acquisition Cost

De gemiddelde verkoopskost in de sector Rechtsbijstandverzekering bedraagt 32% van de verdiende premies. D.A.S. zit daar lichtjes boven door onder andere investeringen in makelaarsopleidingen, mailings en televerkoop. Dit is dus goed nieuws voor D.A.S.-makelaars.

### The winning strategy: Product Focus & Product Uniqueness

Het onderzoeksteam stelt dat de factor specialisatie én het aanbod van een uniek product een positieve invloed heeft op de resultaten van een verzekeringsmaatschappij. D.A.S. voldoet hieraan ! Deze twee factoren in combinatie met een goede implementatie van de gekozen strategie beïnvloeden de winstgevendheid van een verzekeringsonderneming.

Om haar beloften aan het cliënteel waar te maken, dient een verzekeraar intern acties te ondernemen. Als deze acties de beloften effectief ondersteunen, spreken we van een goede strategie-implementatie. En uit het onderzoek blijkt dat D.A.S. ook op dit punt goed scoort.

*Bron: studie 'What drives performance in the Belgian insurance industry?', prof. dr. K.Verweire, P. Roelandt, J. De Grande, Prof. dr. L. Van den Berghe, Vlerick Management School i.s.m. Assuralia, januari 2006.*

*De Vlerick Management School heeft wetenschappelijke bewijzen dat de gekozen strategie en de werkwijze van D.A.S. succesvol zijn*

*D.A.S., specialisatie, unieke ALL-RISK polissen,  
goede strategie-implementatie*

