

Service BOX



A Company of the ERGO Group

2016 : D.A.S. LANCEERT DE SERVICE BOX

Al 560 dossiers die verder gaan dan de traditionele Rechtsbijstand. Denis Honoré, verantwoordelijke van het department D.A.S. Legal Advisors, legt het u uit...

De verzekeraar Rechtsbijstand komt tussen wanneer de verzekerde er niet in slaagt alleen het juridisch geschil op te lossen. Sinds juni 2016 heeft D.A.S. haar diensten uitgebreid en biedt zij aan haar verzekerden, voorafgaand aan elk geschil, advies of de verificatie van documenten. De redactie van het D.A.S. Journaal wou hier meer over weten...

Waarom deze dekking?

Het doel van de nieuwe waarborg is om onze verzekerden gepast advies te geven over juridische zaken voor het te laat is.

Zoals het gezegde luidt: voorkomen is beter dan genezen. Als wij daarin slagen, dan haalt iedereen er voordeel uit: de verzekerde vermijdt een geschil in amper enkele dagen of weken, zijn makelaar bewijst het concrete nut van een gespecialiseerde en onafhankelijke verzekering Rechtsbijstand, de verzekeraar kan tot tevredenheid van de verzekerde het dossier snel afsluiten en dit zonder hoge verdedigingskosten enz.

Het is veel voordeliger dan zich bloot te stellen aan de onzekerheden van een zwaar juridisch proces, waarvan de kosten en de duur flink kunnen oplopen. Zelfs wanneer men na zo een procedure gelijk krijgt, is men zelden helemaal tevreden: het geschil laat altijd wel frustraties en littekens na.

Wat zijn de interventievoorwaarden van deze waarborg ?

De Service Box is erop gericht om preventieve rechtsbijstand te verlenen aan een verzekerde die rechtsgeldig gedekt is via een D.A.S. contract. Dit in het kader van de waarborgen waarvan de verzekerde geniet.

Wat is het verschil met het concept PROF?

Het doel van het concept PROF is om onze makelaars te helpen wanneer zij geconfronteerd worden met een geschil voor een klant die niet gedekt is door D.A.S. In dat geval voorziet onze schadeafdeling, in de mate van het mogelijke, een eerste advies waardoor onze makelaars hun klanten op de goede weg kunnen zetten. Het is dus een werkelijke meerwaarde voor onze makelaars.

Hoeveel vragen hebben jullie gekregen sinds de lancering en welke soorten vragen komen het vaakst voor?

Tijdens het afgelopen jaar hebben wij ongeveer 560 dossiers geanalyseerd die onder de Service Box-waarborg vielen. Deze waren evenredig verdeeld tussen het Nederlands (52%) en het Frans (48%). Er wordt voornamelijk contact met ons opgenomen voor contractuele zaken (privécontracten, zakelijke contracten, huurovereenkomsten, ...),

in het bijzonder met betrekking tot het arbeidsrecht. Wat geen verrassing is gezien de economische context, die toch fragiel blijft. In dit kader adviseren wij zowel werknemers als werkgevers, verifiëren wij opzegtermijnen en ontslagvergoedingen, geven wij advies over clausules in arbeidsovereenkomsten, over de mogelijkheden om een werknemer te ontslaan, ...

Bovendien contacteren makelaars ons vaak met vragen over verschillende onderwerpen met betrekking tot de uitvoering van hun eigen professionele activiteit.

De dossiers worden beheerd door gespecialiseerde interne juristen van het departement D.A.S. Legal Advisors. Hebben jullie vaak beroep moeten doen op de diensten van een extern expert en, zo ja, in welke omstandigheden?

Van de 560 behandelde Service Box-dossiers hebben wij ongeveer 10 keer onze verzekerden aangeraden een extern expert te raadplegen. Dit betreft zeer dringende vragen waarvoor wij niet voldoende tijd hebben om het nodige onderzoek uit te voeren of uitermate ingewikkelde juridische materie.

Met andere woorden, in het kader van de behandelde dossiers, was ons departement zelf in staat om gevolg te geven aan meer dan 98% van de vragen. Dit is een cijfer waarop wij heel fier zijn. Het toont aan dat, ondanks dat het onmogelijk is om alles te kennen en te weten, wij in staat zijn om onze verzekerden op een efficiënte manier te ondersteunen zonder dat zij een euro hoeven te betalen

Bij welk percentage van de Service Box-dossiers werd er nadien een schadedossier geopend?

Van de 560 behandelde dossiers (hierboven vermeld), resulteerden er 40 in een geschil, ondanks onze tussenkomst. Dit houdt in dat wanneer wij een verzekerde preventief advies hebben gegeven, geschillen vermeden werden in 93% van de gevallen.

Let op!

De voorbeelden van dit document zijn indicatief. Voor de exacte bepalingen en alle bijkomende informatie, de uitsluitingen en beperkingen verwijzen wij u naar de algemene en speciale voorwaarden die u kosteloos kunt raadplegen op www.das.be of bij uw bemiddelaar waar u een offerte kunt verkrijgen. Elke niet-professionele client dient deze documenten door te nemen voor de aankoop/ondertekening van dit product. Juridische conflicten die aanwezig zijn bij het onderschrijven van het contract zijn niet verzekerd. Dit geldt ook als de verzekerde bij het afsluiten van het contract op de hoogte is van de feiten die aanleiding geven tot een juridisch geschil. Raadpleeg ook de contractuele wachttermijnen (art. 7 spec. vw.), het verplichte minimumgeschil en onze maximale tussenkomst (art. 8 spec. vw.). Een polis rechtsbijstand heeft een looptijd van 1 jaar en wordt stilzwijgend verlengd tenzij ze wordt opgezegd uiterlijk 3 maanden voor de hoofdvervaldag. Het Belgisch recht en de Belgische rechtbanken zijn van toepassing op de verzekeringsovereenkomst. Voor klachten contacteer eerst de Interne klachtendienst: meldpunt@das.be. Adres Ombudsdienst van de Verzekeringen: De Meeûsplantsoen 35, 1000 Brussel, www.ombudsman.as.

D.A.S. Belgische Rechtsbijstandsverzekeringsmaatschappij N.V. Lloyd Georgelaan 6 – 1000 Brussel – Tel. + 32 2 645 51 11. Verzekeringsonderneming (nr. 0687) onder de controle van de Nationale Bank van België, de Berlaimontlaan 14, 1000 Brussel voor de tak Rechtsbijstand. R.P.R. Brussel 0401.620.778.

Ook dit is een uiterst positief cijfer, zeker aangezien een geschil ook kan voorkomen door de houding van de tegenpartij, een element waar wij geen controle over hebben. En als een geschil zich voordoet, wat zeker niet aangenaam is, dan kan onze verzekerde vervolgens rekenen op de steun van onze schadeafdeling om het over te nemen en zijn of haar belangen te verdedigen.

Service
BOX

Wij kunnen dus zeggen dat bijstand van D.A.S. leidt tot overtuigende resultaten voor onze verzekerden. Dit is een troef waaruit ook onze makelaars hun voordeel halen: het is een zeer overtuigend verkoopargument.

D.A.S., uw redder in nood!!!



Denis HONORÉ

