

27 april 2017

Ethias Starter Pack (jongeren) bekroond met twee DECAVI trofeeën

- **Uit een recente bevraging van Ethias blijkt dat 4 op 5 jongeren op zoek is naar veiligheid en onafhankelijkheid. Ze willen beschermd worden maar amper 31% van hen heeft vertrouwen in verzekeraars: ze vinden verzekeringen te complex (56%) en/of te duur (74%);**
- **Deze informatie inspireerde Ethias om een reeks producten en diensten te ontwikkelen voor deze 'digital natives' (18-29 jaar);**
- **Het aanbod Starter Pack is bestemd voor jongeren die aan hun volwassen leven beginnen en combineert de twee beste verzekeringen van de markt: de familiale en de huurdersverzekering;**
- **Door verzekeringen toegankelijker te maken en advies op maat aan te bieden, zag Ethias het aantal jonge cliënten op 4 jaar tijd toenemen met 6,25%. Vandaag zijn 100 000 jongeren verzekerd bij Ethias.**

1. Tegen een aanvaardbare prijs doeltreffend verzekerd

Ethias beantwoordt met het verzekeringspakket 'Starter Pack' aan de verwachtingen van jongeren: voor een **gemiddelde prijs van 20 euro per maand** ontvangen ze de beste familiale en huurdersverzekering van het moment. Beide verzekeringen ontvingen namelijk zopas een DECAVI trofee voor beste verzekering in Niet-Leven: de familiale verzekering inmiddels voor de 7de keer, de huurdersverzekering voor de 2de keer op rij.

a. De huurdersverzekering, de verzekering die het brandje in het huishouden blust

Eén Belg op 3 is huurder en 58% van hen is jonger dan 30. Het is daarom belangrijk om een brandverzekering te hebben die aangepast is aan jonge huurders en aan hun specifieke noden. Ethias speelt daarop in en verbeterde haar aanbod.

Immers, 20 % van de Belgen beëindigt om emotionele redenen zijn of haar huurcontract vroegtijdig. Bij jongeren onder de 24 jaar is dat zelfs 47%. En dan dringen er zich bepaalde vragen op, zoals: *"Wat met het huurcontract bij een relatiebreuk?"* Of: *"Wat als ik mijn baan verlies en ik moet verhuizen?"* Het is immers niet zo evident om snel een nieuwe huurder te vinden.

De brandverzekering voor huurders van Ethias dekt zulk risico in het contract. Ze vergoedt de wederverhuringvergoeding. Het betreft het bedrag dat de huurder aan de eigenaar moet betalen omdat hij zijn woonst binnen de 3 eerste jaren van zijn huurcontract verlaat. Indien de huurder of diens partner zich in zo'n situatie bevindt ten gevolge van een overlijden, een ontslag, een scheiding of het stopzetten van een wettelijk samenlevingscontract, vergoedt de verzekering de kosten die hieruit voortvloeien (tot 3 maanden huur en met een maximumlimiet van 3 600 euro). Naast deze bijzondere dekking, is deze huurdersverzekering van Ethias bestemd voor alle huurders die zich voor een aanvaardbare prijs willen beschermen tegen een reeks van basisrisico's die eigen zijn aan hun woning, zoals brand, storm, overstromingen, glasbreuk en natuurrampen.

Verzekering gaat mee de rugzak in

Ander voordeel van deze brandverzekering voor huurders is dat ze met de verzekerde meereist. De verzekering dekt ook het vakantieverblijf dat hij of zij huurt, met inbegrip van caravans en tenten.

PERSBERICHT

b. De familiale verzekering

Amper 36 % van de jongeren schaft zich een burgerlijke aansprakelijkheidsverzekering voor particulieren (de 'familiale verzekering') aan om zich te beschermen tegen schade die zijzelf, hun kinderen of hun huisdieren kunnen veroorzaken aan derden. **Velen denken immers nog dat zo'n verzekering pas nuttig is zodra er kinderen zijn.** Nochtans dekt ze bijvoorbeeld ook de schade aan de PC van je vriendin omdat je per ongeluk een glas water omstootte of aan de gitaar van je collega waarop je in een onbewaakt moment ging zitten. De familiale verzekering van Ethias pakt uit met zeer uitgebreide dekkingen in vergelijking met haar concurrenten (lichamelijke en materiële schade, juridische bijstand, onvermogen van derden, enz.) voor een zeer concurrentiële prijs.

c. De Young Drivers Bonus (YDB)

Ethias was de eerste maatschappij die in oktober 2014 de "Young Drivers Bonus" lanceerde: de bonus/malusgraad daalt 2 graden per jaar (in plaats van 1) gedurende de 2 eerste jaren. De YDB biedt een duidelijk financieel voordeel dat de jonge bestuurder sensibiliseert en beloont voor zijn/haar voorzichtig rijgedrag. Meer nog, in tegenstelling tot veel andere verzekeringscontracten, betreft het hier geen voordeel dat bekomen is dankzij de premie van de ouders. Een grote stap naar onafhankelijkheid!

In 2015 en 2016 kreeg deze Ethias Young Drivers Bonus de DECAVI-trofee en werd in 2016 verkozen tot product van het jaar.

2. Tips om jongeren wegwijs te maken

Een veel gehoorde kritiek bij jongeren: verzekeringen zijn te ingewikkeld. Om dit aan te pakken lanceerde Ethias, speciaal voor deze 'digital natives', twee web-platformen waarop jongeren zich op een pedagogische en/of ludieke manier kunnen informeren.

a. Start Life

In september 2016 startte Ethias met Start Life, een communicatieplatform bestemd voor jongeren. Ze vinden er artikels die hen op dat moment in hun leven interesseren. Ze behandelen verschillende thematieken over alles wat er in hun leven verandert vanaf het moment dat zij op hun eigen benen gaan staan. Start Life telt intussen bijna 20 000 unieke bezoekers per week.

<http://startlife.be/nl-BE>

b. Ethias Play

Via video's die getoond worden op het YouTube-kanaal van Ethias, legt verzekeringsexpert Peter Peters met humor uit dat ondanks alles, verzekeringen helemaal niet zo moeilijk zijn: "Met Peter, gene zever!"

<https://www.youtube.com/user/EthiasNL?gl=BE>

DECAVI

DECAVI organiseert een uniek evenement in de Belgische verzekeringswereld: de DECAVI-verzekeringstroeieën. Het doel bestaat erin de beste verzekeringsproducten van het afgelopen jaar te belonen in de verschillende productcategorieën binnen Leven en Niet-Leven.

Ethias

Ethias, verzekeraar Leven en Niet-Leven, engageert zich voor een wederzijds vruchtbare vertrouwensrelatie met haar partners van de openbare diensten en hun personeelsleden, met de ondernemingen en met de particulieren.



PERSBERICHT

Ethias zet zich in om al haar cliënten eersterangsproducten en -diensten aan te bieden met de beste prijs-kwaliteitverhouding voor het garanderen van een duurzame rentabiliteit, met respect voor haar fundamentele waarden van menselijkheid, ethiek, engagement en nabijheid.