



Kan u nog prospectie en marketing doen na 25 mei 2018?

*nieuws
legal, profit,*

10 april 2018

Kan u nog marketing en prospectie doen onder de verordening inzake GDPR? Over deze vraag breken vele ondernemers zich het hoofd. Ontdek hieronder het antwoord.

Rechtmatige verwerking van persoonsgegevens

Volgens de verordening dient iedere verwerking van persoonsgegevens rechtmatig te gebeuren. Een rechtmatige verwerking is een verwerking die met een rechtsgrond uitgevoerd wordt. De GDPR voorziet in zes rechtsgronden. Deze zijn:

- behartiging van de vitale belangen van de betrokkene;
- uitvoering van een taak van algemeen belang of openbare orde;
- voldoen aan wettelijke verplichtingen;
- toestemming bezitten;
- uitvoering van een contract;en
- gerechtvaardigd belang van de verwerkingsverantwoordelijke.

Marketing en/of prospectie versus GDPR

Marketing en/of prospectie wordt vaak als quasi onmogelijk geacht binnen de nieuwe verplichtingen van GDPR. Dit is echter niet het geval. Deze twee zijn perfect verzoenbaar indien u enkele maatregelen neemt.

De grootste moeilijkheid is de rechtmatigheid, namelijk het bezitten van een rechtsgrond om marketing te verrichten of te prospecteren. Uit de door de verordening toegelaten rechtsgronden zijn er slechts twee die u mogelijk kan gebruiken. De behartiging van de vitale belangen van de betrokkene, de uitvoering van een taak van algemeen belang of openbare orde of het voldoen aan wettelijke verplichtingen zijn geen toepasselijke rechtsgronden.

De uitvoering van contract als rechtsgrond zal u in de meeste gevallen ook niet kunnen inroepen. Deze rechtsgrond denkt enkel de verwerkingen die noodzakelijk zijn voor de uitvoering van het contract. Marketing of prospectie vallen hier niet onder.

Er blijven dan nog twee mogelijke rechtsgronden over. In principe kunnen ze beide gebruikt worden. Indien u op correcte wijze toestemming verkrijgt van de betrokkene voor de verwerking van zijn persoonsgegevens met als doel marketing, heeft u een rechtsgrond. Hoewel dit de meest “veilige” weg is, is dit in de praktijk niet steeds haalbaar. Zeker in het kader van prospectie zal het verkrijgen van toestemming geen uitweg bieden.

Een andere mogelijke rechtsgrond is het gerechtvaardigd belang van de verwerkingsverantwoordelijke. Deze rechtsgrond kan u inroepen bij marketing of prospectie. Echter zal u er steeds over moeten waken dat de rechten van de betrokkenen niet zwaarder wegen dan uw gerechtvaardigd belang. U zal dus steeds een belangenafweging moeten maken, waarbij u kritisch uw belang en deze van de betrokkene tegenover elkaar stelt.

Privacyverklaring

Naast de verplichting van rechtmatige verwerking, moet u de betrokkene ook informeren over zijn rechten en hoe deze uitgeoefend kunnen worden. Indien een betrokkene deze uitoefent, moet u volgens de regels van de verordening hierop reageren. De betrokkene hierover informeren kan door middel van een privacyverklaring.

Conclusie

Op de vraag of marketing en prospectie verenigbaar zijn met GDPR, is het antwoord positief.

Indien u dit wenst, kan aternio u begeleiden bij de implementatie van de verplichtingen die de GDPR oplegt.

Nesrine Jelti

Check atern.io/nieuws voor
meer finance, tax en legal
nieuws.

aternio