

COMMUNIQUE DE PRESSE

AGF Belgium lance le Facility Program "Fidelity"

Bruxelles, le 8 décembre 2006.

AGF Belgium a donné un nouveau souffle à son Facility Program. Le client peut dorénavant choisir entre 2 formules : "Security" et "Fidelity". C'est surtout cette dernière formule qui frappe l'imagination : en accordant un bonus no-claim dans le segment des PME et des particuliers, une primeur en Belgique pour une compagnie d'assurances ne travaillant qu'avec des courtiers professionnels, un courtier peut vraiment faire la différence auprès de ses clients et ce grâce à AGF Belgium.

Désormais, il existe deux formules du Facility Program

Un Facility Program regroupe en 1 dossier des contrats d'assurance des membres d'une même famille ou d'une PME . Il inclut tant les nouveaux contrats que les existants, avec ou sans leurs garanties optionnelles. Peuvent faire partie de ce dossier, les contrats d'assurance "Incendie", "Véhicules", "Responsabilité Civile (RC)", "Risques Techniques" et "Accidents Corporels".

Security

Security est la nouvelle dénomination du Facility Program, telle que nous le connaissions déjà. Les principaux atouts de la formule Security sont le fractionnement de prime gratuit (mensuel avec domiciliation, trimestriel ou semestriel) et la suppression de la franchise de base en cas de sinistre jusqu'à concurrence de maximum 625 EUR. Cette franchise est prise en charge par AGF Belgium pour autant que l'assuré n'ait pas subi plus d'un sinistre durant cette année et que le risque ait été assuré durant toute l'année précédant le sinistre. Les dommages doivent dépasser 625 EUR.

Fidelity

Outre le module Security, AGF Belgium lance une nouveauté remarquable : une deuxième formule dénommée Fidelity.

Le client bénéficie toujours d'un fractionnement de prime gratuit dans le cadre de la formule Fidelity.

D'autre part, un bonus no-claim de 15% peut lui être offert si le rapport Sinistre/Prime ne dépasse pas 30% durant 2 années consécutives. Illustrons cela à l'aide d'un exemple. Supposons que dans le cadre d'un Facility Program, un client paie une prime totale de 1.000 EUR (hors taxes). Sur une période de 2 ans, il subit un seul sinistre avec un débours total pour AGF Belgium de 200 EUR. Son rapport S/P durant l'année considérée est donc de 20% (200/1.000). Il bénéficiera dès lors d'un bonus no-claim de 150 EUR, soit 15% de 1.000 EUR.

Unique auprès des compagnies qui collaborent avec des courtiers

Avec ce bonus no-claim pour les PME et les particuliers, AGF Belgium se différencie de manière manifeste de ses concurrents. L'offre de rembourser aux particuliers une partie de leur prime dans le cas d'un rapport de S/P peu élevé est unique sur le marché des compagnies qui travaillent avec des courtiers.

Personne de contact

Thierry CONSTANT - 02/214 65 96 – thierry.constant@agf.be

AGF Belgium (Allianz Group) est l'un des acteurs importants du marché belge de l'assurance IARD et Vie (Prévoyance et Placements). Par le seul canal du courtage, AGF Belgium offre un éventail complet de services à une clientèle de particuliers, d'indépendants, de PME et de grandes entreprises. Elle emploie plus de 1.100 personnes en Belgique et est une filiale d'Allianz, leader mondial de l'assurance et de la gestion d'actifs.

Réserve :

Certains des énoncés contenus dans le présent document peuvent être de nature prospective et fondés sur les hypothèses et les points de vue actuels de la Direction de la Société. Ces énoncés impliquent des risques et des incertitudes, connus et inconnus, qui peuvent causer des écarts importants entre les résultats, les performances ou les événements réels. Une déclaration peut être de nature prospectif par nature ou le caractère prospectif peut résulter du contexte de la déclaration. En plus, les déclarations de caractère prospectif se caractérisent par l'emploi de terme comme "peut", "va", "devrait", "s'attend à", "projette", "envisage", "anticipe", "évalue", "estime", "prévoit", "potentiel", ou "continue", ou par l'emploi de termes similaires. Les résultats, performances ou événements prospectifs peuvent s'écarter sensiblement des résultats réels en raison, notamment (i) de la conjoncture économique générale, et en particulier de la conjoncture économique prévalant dans les principaux domaines d'activités du groupe Allianz et sur les principaux marchés où intervient la Société, (ii) des performances de marchés financiers, y compris des marchés émergents, (iii) de la fréquence et de la gravité des sinistres assurés, (iv) des taux de mortalité et de morbidité, (v) du taux de conservation des affaires, (vi) de l'évolution des taux d'intérêt, (vii) des taux de change, notamment du taux de change EUR/USD, (viii) de la concurrence, (ix) des changements des législations et des réglementations, y compris pour ce qui a trait à la convergence monétaire ou à l'Union Monétaire Européenne, (x) des changements intervenants dans les politiques des Banques Centrales et/ou des Gouvernements étrangers (xi) des effets des acquisitions (par exemple de la Dresdner Bank AG) et de leur intégration et (xii) des facteurs généraux ayant une incidence sur la concurrence, que ce soit sur le plan local, régional, national et/ou mondial. Beaucoup de ces facteurs seraient d'autant plus susceptibles de survenir, et éventuellement de manière accrue, suite aux événements du 11 septembre 2001 et à leurs conséquences.

Les questions abordées dans le présent document peuvent en outre impliquer des risques et des incertitudes dont la société Allianz AG est régulièrement amenée à faire état dans les documents qu'elle soumet à la Securities and Exchange Commission. La société Allianz AG n'est pas obligée de mettre à jour les informations prospectives contenues dans le présent document.