

PERSCOMMUNIQUE

AGF Belgium lanceert Facility Program "Fidelity"

Brussel, 8 december 2006.

AGF Belgium heeft zijn Facility Program gedeeltelijk op een nieuwe leest geschoeid. Voortaan kan de klant immers kiezen tussen twee formules: "Security" en "Fidelity". Vooral die laatstgenoemde formule gooit hoge ogen: dankzij de toekenning van een no-claimbonus aan KMO's en particulieren, een uniek gegeven voor een makelaarsmaatschappij in België, kan een makelaar via AGF Belgium echt het verschil maken voor zijn klanten.

Voortaan twee formules van Facility Program

Het Facility Program groepeert in 1 dossier verzekeringscontracten van leden van eenzelfde gezin of van een KMO. Het kan zowel bestaande als nieuwe contracten bevatten, al dan niet met hun optionele waarborgen. Kunnen deel uitmaken van het dossier, de verzekeringscontracten "Brand", "Voertuigen", "Burgerlijke Aansprakelijkheid", "Technische Risico's" en "Lichamelijke Ongevallen".

Security

Security is de nieuwe benaming van het Facility Program, zoals men het al kende. Belangrijke troeven van de Security-formule zijn de gratis premiesplitsing (maandelijks mits domiciliëring, driemaandelijks of zesmaandelijks) en de afschaffing van de basisvrijstelling in geval van schade tot een plafond van € 625. Deze vrijstelling wordt door AGF Belgium ten laste genomen voor zover de verzekerde maximaal één schadegeval had op één jaar tijd en het risico gedurende het ganse jaar dat voorafgaat aan het schadegeval verzekerd was. Het totale schadebedrag dient hoger te liggen dan € 625.

Fidelity

Naast de Security-module pakt AGF Belgium ook uit met een opvallende nieuwigheid: een tweede formule die de naam Fidelity meekreeg.

In het kader van de Fidelity-formule kan de klant eveneens gratis zijn premiebetaling spreiden. Bovendien kan hij een no-claimbonus van 15% genieten als zijn Schadelast/Premie-ratio niet hoger is dan 30% gedurende 2 jaar. We illustreren dit even met een voorbeeld. Stel, een klant betaalt in het kader van het Facility Program een totaalpremie van € 1.000 (excl. taksen). Hij heeft op twee jaar tijd één schadegeval, met een totale schadelast voor AGF Belgium van € 200 tot gevolg. Zijn S/P-ratio bedraagt voor dat ene jaar dus 20% (200/1.000). Hij zal dan ook een no-claimbonus van € 150, zijnde 15% van € 1.000, ontvangen.

Uniek bij de maatschappijen die met makelaars samenwerken

Met de no-claimbonus voor KMO's en particulieren onderscheidt AGF Belgium zich duidelijk van zijn concurrenten. Het aanbod om aan particulieren een gedeelte van de premie terug te storten in geval van een lage S/P-ratio is uniek in de markt van de maatschappijen die met makelaars samenwerken.

Perscontact

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

AGF Belgium (Allianz Group) is een van de belangrijke marktspelers op het vlak van verzekeringen BOAR en Leven (Voorzorg en Beleggingen). AGF Belgium biedt een volledige waaier van diensten aan particulieren, zelfstandigen, KMO's en grote ondernemingen, en dit uitsluitend via de makelaars. Hij telt meer dan 1.100 medewerkers in België en is een filiaal van Allianz, wereldleider in verzekeringen en asset management.

Voorbehoud :

Sommige passages uit onderhavig document kunnen van prospectieve aard zijn en gestoeld zijn op hypothesen en op de huidige standpunten van de Directie van de Vennootschap. Die passages houden risico's en onzekerheden in, gekende en ongekende, die aanzienlijke verschillen kunnen veroorzaken tussen de resultaten, de performance of de gebeurtenissen die, expliciet of impliciet, in de tekst worden aangehaald en de reële resultaten, performance of gebeurtenissen. Een verklaring kan van nature prospectief zijn of de prospectieve aard kan voortvloeien uit de context van de verklaring. Verklaringen van prospectieve aard worden bovendien gekenmerkt door het gebruik van termen als " kan ", " zal ", " zou moeten ", " verwacht ", " voorziet ", " anticipeert ", " evalueert ", " raamt ", " potentieel ", of " gestaag ", of gelijkaardige bewoordingen. De resultaten, performance of prospectieve gebeurtenissen kunnen aanzienlijk verschillen van de reële resultaten, meer bepaald omwille van (i) de algemene economische conjunctuur, en in het bijzonder de economische conjunctuur in de belangrijkste activiteitsdomeinen van de Groep Allianz en op de belangrijkste markten waarop de Vennootschap actief is, (ii) de performance van de financiële markten, inclusief de opkomende markten, (iii) de frequentie en de ernst van de verzekerde schadegevallen, (iv) de sterfte- en ziektecijfers, (v) het percentage zaken dat men kan behouden, (vi) de evolutie van de interestvoeten, (vii) de wisselkoersen, meer bepaald de wisselkoers EUR/USD, (viii) de concurrentie, (ix) de wijzigingen in de wetgeving en de reglementering, inclusief alles wat te maken heeft met de muntconvergentie of de Europese Monetaire Unie, (x) de veranderingen in het beleid van de Centrale Banken en/of de buitenlandse regeringen, (xi) de weerslag van overnames (bijvoorbeeld van Dresdner Bank AG) en van de integratie ervan en (xii) algemene factoren die een weerslag hebben op de concurrentie, zowel lokaal, regionaal, nationaal en/of mondiaal. De kans dat veel van die factoren zich, eventueel zelfs veelvuldiger, voordoen zou des te groter zijn na de gebeurtenissen van 11 september 2001 en de gevolgen ervan.

De zaken die in dit document aan bod komen, kunnen bovendien risico's en onzekerheden inhouden die de vennootschap Allianz AG volgens de regels moet melden in de documenten die zij overmaakt aan de Securities and Exchange Commission. De vennootschap Allianz AG is niet verplicht de prospectieve informatie in dit document bij te werken.