

Editie 01/2011



De GENERALI Groep, een Europese leider in verzekeringen

PAX VAN
TIBI GELI
MAR STA
CE E MEVS





GENERALI

wereldwijd aan de top in de verzekeringswereld

De GENERALI Groep kan,
als echte verzekeraar zonder grenzen,
bogen op vestigingen in meer dan 60
landen en stelt 85.000
medewerkers te werk
in dienst van 70 miljoen klanten.
Met een omzet van meer dan
70 miljard euro is GENERALI
de derde grootste verzekeringsmaatschappij in Europa.
De totale activa van de Groep
bedragen meer dan 400 miljard euro
en de beurswaarde benadert de
29 miljard euro.

(cijfers op 31.12.2009)

1831 - TRIËST... In de belangrijkste haven van het Oostenrijks-Hongaarse Rijk stichtten enkele dynamische ondernemers de *Assicurazioni Generali* om hun handelsactiviteiten in de grote Europese havens te verzekeren. De nieuwe maatschappij had al snel impact in heel Europa en gaf blijk van een internationale ingesteldheid in een tijdperk waarin het nationalisme dominant was.

1832 - VENETIË... De Italiaanse directie werd opgericht in het hart van de Dogenstad. Eén van de leidersfiguren in de Groep was Baron Revoltella. Hij steunde de economische ontwikkeling van Triëst in de 19e eeuw, leverde grote inspanningen bij de ontwikkeling van nieuwe maritieme handelsroutes en was bovendien één van de grote mecenasen van zijn tijd.

De maatschappij nam als eerste meteen alle soorten verzekeringen in haar gamma op, vandaar ook de naam "Algemene Verzekeringen". Ze beschikte bovendien over een aanzienlijk kapitaal en kon zich meteen voor dertig jaar vestigen, terwijl andere maatschappijen dat gewoonlijk voor slechts 5 jaar deden.

Sinds 1837 is GENERALI ook aanwezig in Duitsland, Frankrijk en Polen. In de landen waar GENERALI als pionier bekend staat wordt de naam "Generali" in de spreektaal zelfs synoniem voor "verzekering".

In 2002 behoorde GENERALI tot de eerste buitenlandse verzekeraars die van de Chinese overheid een licentie kregen om, in samenwerking met een Chinese maatschappij, de enorme en bruisende markt van 1,3 miljard mensen die het land rijk is, te ontwikkelen. Nauwelijks drie jaar na de start van zijn activiteiten op het Chinese grondgebied, wordt GENERALI CHINA LIFE de eerste buitenlandse verzekeraar "Leven" in China. Een joint venture opent de deuren naar een markt van ongeveer 12 miljard euro.

Door de eeuwen heen heeft de GENERALI Groep steeds blijk gegeven van een niet aflatende pioniersgeest. Onophoudelijk is ze nieuwe takken blijven ontwikkelen, nieuwe garanties blijven bieden en nieuwe markten blijven zoeken.

Het sprekendste voorbeeld hiervan is de samenwerking vanaf 1963 met EUROP ASSISTANCE, marktleider in de sector van de bijstandsverzekeringen. Op dit moment staat GENERALI, zoals steeds bij de tijd, klaar om de handel via Internet veilig te stellen.

Van Triëst tot Beijing is GENERALI vandaag als één van 's werelds grootste financiële groepen op alle continenten aanwezig.

1. Het Carciottipaleis huisvest de handelsbeurs van Triëst. Hier bevond zich de eerste zetel van Generali.
2. Baron Revoltella, één van de bestuurders van Generali tussen 1837 en 1869. Hij droeg bij aan de financiering van het Suezkanaal.
3. De gevleugelde leeuw, symbool van de evangelist Marcus, de patroonheilige van Venetië, werd het logo van de groep.
4. Het Procuratie Vecchie op het San-Marco plein was de Italiaanse hoofdzetel tot het eind van de jaren 80.





Met een notering op de beurs van Milaan vertegenwoordigt GENERALI, ongeacht de sector, één van de belangrijkste Europese beurswaarden.

EEN STRATEGISCHE VISIE OP DE WERELD EN OP EUROPA

Om haar plaats tussen de wereldleiders te bestendigen, voert GENERALI een uitbreidingspolitiek. Daarmee wil de Groep een antwoord bieden op de globalisering en groeiende concentratiebeweging in de internationale verzekeringswereld. Om ook financiële diensten aan te bieden heeft de GENERALI Groep in Italië de Banca Generali opgericht en in Zwitserland BSI overgenomen. Daarnaast steunt GENERALI op samenwerkingsverbanden met grote Europese bankgroepen als Cajamar in Spanje, Commerzbank in Duitsland of Banca Intesa in Italië.

De strategie steunt op vier pijlers :

1 - Klanten een geïntegreerde service aanbieden

De GENERALI Groep kan, als wereldleider in bijstandsverzekeringen via Europ Assistance, totaaloplossingen voorstellen die zowel verzekeringen, financiële services als dagelijkse bijstand omvatten. Door haar polyvalente organisatievorm is GENERALI in staat een volledige waaier aan verzekeringen aan te bieden, van de meest eenvoudige tot de meest complexe, die hoofdzakelijk bestemd zijn voor de particuliere markt en het segment van de kleine en middelgrote ondernemingen.

2 - Positieversterking op de belangrijkste verzekeringsmarkten

De voorbije tien jaar volgden belangrijke overnames elkaar op met het oog op een versterking op drie toonaangevende Europese verzekeringsmarkten : Italië, Duitsland en Frankrijk - samen goed voor meer dan 80% van de activiteiten van GENERALI.

Op het Italiaanse schiereiland heeft GENERALI zijn leidersplaats verstevigd dankzij het OOB dat in 2000 werd uitgebracht op de Romeinse onderneming INA (Istituto Nazionale delle Assicurazioni) en de overname van Toro Assicurazioni Group. Eind 2005 bedraagt het marktaandeel 22,7%.

In Duitsland maakte de overname van AMB (Aachener und Münchener Beteiligungs) het mogelijk 8% marktaandeel te veroveren, waardoor Duitsland, met een omzet van meer dan 12,4 miljard euro, het tweede belangrijkste werkterrein van de Groep werd.

In Frankrijk, tenslotte, heeft de Groep na de acquisitie van GPA en PROXIMA haar aanwezigheid nog verder versterkt door de dubbele overname van LE CONTINENT en van het grootste deel van de activiteiten van ZURICH FRANKRIJK in 2003. Ze haalde daarmee een marktaandeel van 8% en is voortaan de tweede grootste verzekeraar in Frankrijk.



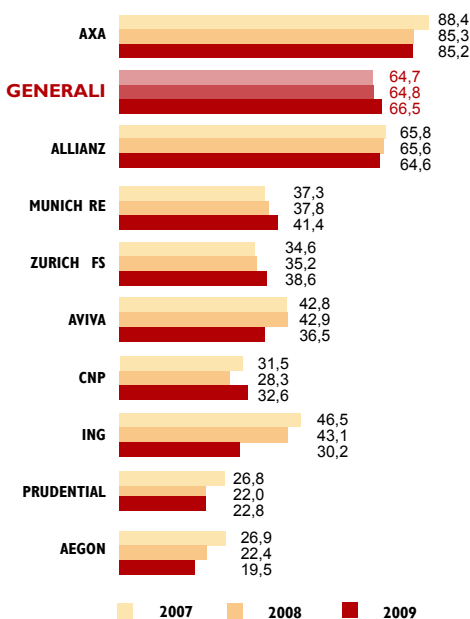
Plaats en marktaandeel van de Generali Groep

Cijfers 2009

	Plaats	Marktaandeel in %
Italië	1	17,3
Duitsland	2	8,7
Frankrijk	2	8,4
Oostenrijk	3	14,7
Spanje	7	4,3
Israël	1	18,9
Argentinië	1	8,6
Tsjechië	1	34,3

De Generali Groep in Europa

Evolutie 2007 - 2009 – Incasso in miljarden euro's *



* IAS - IFRS cijfers



3 - De aanwezigheid op verschillende markten rationaliseren

Tot het begin van de jaren negentig was de Generali Groep actief via tal van maatschappijen die opgericht of verworven werden in de loop van haar geschiedenis. Vandaag echter gaat de meeste aandacht naar de vereenvoudiging van de structuren op de toonaangevende markten : dit laat de Groep toe de kosten te beheersen en het GENERALI-merk de grootst mogelijke zichtbaarheid te geven. In Europa viel deze rationalisatiepolitiek samen met de invoering van de eenheidsmarkt : maatschappijen worden enkel nog benaderd wanneer dit volgens de distributiewetten pertinent is.

4 - Activiteiten ontwikkelen in landen met een reëel groeipotentieel

Recentelijk heeft GENERALI haar aanwezigheid versterkt in :

- **Azië**, meer bepaald in China, waar de Groep samen met China National Petroleum Corporation een maatschappij oprichtte, in Maleisië, in de Filipijnen, waar vergelijkbare akkoorden werden gesloten met grote lokale operatoren, en in India, met de oprichting van Future Generali, een gezamenlijke maatschappij met de grootste lokale distributiegroep.
- **Oost-Europa**, waar de groep vóór de Tweede Wereldoorlog al manifest aanwezig was. Generali was de eerste groep die in 1988 – enkele maanden vóór de val van de Berlijnse Muur – naar Hongarije terugkeerde. Sindsdien is de ontwikkeling in dit gedeelte van Europa, vooral in Polen, Tsjechië, Hongarije en Slowakije stevig doorgezet. In Servië werd Delta Osiguranje, de derde verzekeraar op de lokale markt, omgedoopt tot Generali Delta na de overname door de groep van 51% van de aandelen. En dankzij de oprichting van de joint venture Generali PPF Holding in samenwerking met de PPF-Groep is Generali vandaag één van de belangrijkste spelers in Oost-Europa.



- **Zuid- en Midden-Amerika**, meer bepaald in Brazilië, Argentinië, Guatemala, ...). In 1988 nam de Groep de controle over van de Caja de Ahorro y Seguro in Argentinië, wat haar het marktleiderschap opleverde.

GEB, een internationaal competentienetwerk

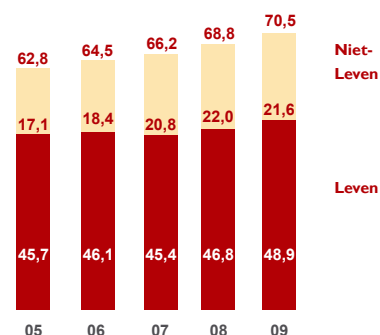
Multinationals kunnen bij Generali Employee Benefits (GEB) terecht voor de groepsverzekeringen van hun werknemers over de hele wereld, ongeacht de vestigingsplaats van hun verschillende filialen. GEB neemt de internationale coördinatie van de verzekeringsplannen op zich, waarbij ze niet alleen steunt op haar eigen internationale netwerk dat uit een Brussels hoofdkantoor en 5 coördinatiebureaus (Frankfurt, Londen, Hong Kong, Wenen en New York) bestaat, maar ook nauw samenwerkt met de Generali-filialen in de betreffende landen.



1. De huidige zetel van de centrale directie van de Groep in Triëst.
2. Het San-Marcoplein in Venetië met de gevleugelde leeuw, symbool van de stad.
3. Venetië, parel van het wereldpatrimonium, was de wieg van de internationale handel.
4. Het Mogliano Veneto, de ultramoderne replica van het San-Marcoplein, huisvest de zetel van de Italiaanse directie.
5. GENERALI is, als echte verzekeraar zonder grenzen, aanwezig op alle continenten en actief in 68 landen.
6. Als wereldleider op het gebied van bijstand via EUROP ASSISTANCE heeft de Groep een netwerk uitgebouwd in 208 landen en gebieden.
7. In januari 2005 wordt de Generali Groep de eerste buitenlandse levensverzekeraar in China, amper 3 jaar na het verkrijgen van de licentie om er activiteiten op te starten.
8. De hoofdzetel van Generali Employee Benefits is gehuisvest in de Louizatoren in Brussel.

Evolutie van de omzet wereldwijd

in miljarden euro's





GENERALI GROEP Spreiding van de portefeuille in %

(op 31/12/2009)



DE GENERALI GROEP : ERKEND ALS EEN FINANCIËEL SOLIDE MAATSCHAPPIJ

Net als de meeste verzekeraars wist Generali niet aan de ernstige crisis te ontsnappen die de financiële sectoren de laatste jaren teisterde. Niettemin zijn de financiële analisten het erover eens dat de Generali Groep er beter tegen bestand lijkt dan haar concurrenten. Daarom kennen ze Generali de hoogste quoteringen toe voor haar capaciteit om haar engagementen op lange termijn na te leven. Het feit dat de belangrijkste financiële ratingkantoren op deze manier blijf geven van hun vertrouwen in de Generali Groep, is in hoofdzaak te danken aan 4 kernelementen die deel uitmaken van haar strategie :

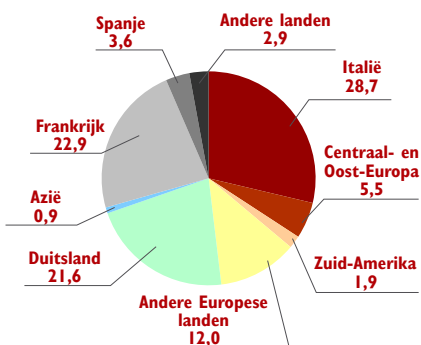
- de Groep blijft zich concentreren op haar kernactiviteit, de verzekeringen ;
- de Groep heeft zich niet in de schulden gewerkt om haar externe groeioperaties te verwezenlijken ;
- de Groep hanteert een voorzichtig roerendgoedbeleid : investeringen in aandelen zijn zeer sterk geografisch en sectorieel gelimiteerd ;
- de Groep is niet aanwezig op risicomarkten, zoals de Verenigde Staten en Groot-Brittannië, maar is wel al stevig ingeplant in territoria met een sterk groeipotentieel (Centraal- en Oost-Europa, China, India, ...).

Meer dan 170 jaar na haar oprichting blijft de Groep de strategische beleidslijnen van haar stichters - internationaliteit, hoge techniciteit, innovatie - in ere houden om zo haar plaats tussen de wereldleiders in verzekeringen en financiële services te bestendigen.

AANWEZIGHEID VAN DE GENERALI GROEP WERELDWIJD

GENERALI GROEP Verdeling van de mondiale activiteit per geografische zone In %

In %





GENERALI in België

Meer dan 100 jaar ervaring...



1901

Op 26 april werd de maatschappij “Assurances Générales de Trieste” officieel opgericht. Haar eerste opdracht bestond erin de levensverzekeringen in België te verdelen. Al snel volgden de tak Brandverzekeringen en vooral de tak Herverzekeringen, die door de internationale dimensie van de Groep aan belang had gewonnen.

In 1936 vestigde de maatschappij zich in het pand in de Ravensteinstraat, dat vandaag nog steeds haar eigendom is.

1964 - 1966 - “De Louizatoren”

Bouw van de Louizatoren. Generali vestigt er haar maatschappelijke zetel in 1966.

1976 - Oprichting van GENERALI BELGIUM

Om de naam “GENERALI” meer uitstraling te geven wordt de maatschappij GENERALI BELGIUM opgericht. Zij is het resultaat van de fusie van “Assurances Générales de Trieste” en “Concorde-Minerve”, twee maatschappijen die de GENERALI Groep in 1973 wist te verwerven.

1993 - Uitbreiding van GENERALI BELGIUM

Door de fusie met “De Verenigde Meesters” en de “Unie der Assuradeuren” breidt Generali Belgium voornamelijk in de tak Schadeverzekeringen verder uit. In samenwerking met de firma I.B.M. brengt de maatschappij de informatisering van de industriële processen Leven en niet-Leven op gang.

1997 - Integratie van de maatschappij “De Nederlanden van 1870”

Generali Belgium slurpt de activiteiten in België van zustermaatschappij “De Nederlanden van 1870” volledig op.

2010 - GENERALI, een belangrijke speler

Via Generali Belgium en Europ Assistance realiseert de GENERALI Groep een omzet van meer dan 700 miljoen euro en behoort zo tot de belangrijkste spelers op de Belgische verzekeringsmarkt. Op een markt waar de bankverzekeraars een sterke positie innemen, profileert Generali Belgium zich als één van de voornaamste verzekeraars die van de professionele makelarij hun voornaamste distributiekanaal hebben gemaakt.

1. *Gent, de Sint-Baafskathedraal.
Het stadscentrum huisvestte de eerste vestiging van de groep in België in 1901.*
2. *Brussel, Europese hoofdstad.
De Grote Markt.*
- 3&6 *De Louizatoren in Brussel.
De maatschappelijke zetel van Generali sinds 1966.*
4. *Namen. Politieke hoofdstad van Wallonië.*
5. *Het pand in de Ravensteinstraat.*



GENERALI in België

100 jaar oud en nog steeds pionier

GENERALI

is een allround maatschappij die haar klanten, zowel particulieren als ondernemingen, een volledig gamma verzekeringsproducten Leven en niet-Leven wil aanbieden.

AMBITIEUZE DOELSTELLINGEN

De strategische beleidslijnen die de maatschappij voor haar ontwikkeling in de komende jaren heeft gedefinieerd stellen drie hoofddoelstellingen voorop :

- een gestage groei realiseren op het gebied van levensverzekeringen voor ondernemingen en particulieren ;
- het marktaandeel verstevigen en de technische resultaten in evenwicht houden in de verzekeringen niet-Leven, een sector die bijzonder veel concurrentie kent ;
- de bedrijfskosten drukken om een globale rentabiliteit te garanderen die conform is aan de normen van de GENERALI Groep.

STRATEGISCHE BELEIDSLIJNEN

Generali Belgium meent dat de professionele verzekeringsmakelaars door hun knowhow en hun bekwaamheid het best geplaatst zijn om de klant een persoonlijk en objectief advies te geven. Daarom heeft ze van de makelarij haar voornaamste distributiekanaal gemaakt. Haar commerciële strategie stoelt voornamelijk op het uitbouwen van een stabiele langetermijnrelatie met de bemiddelaars.

1 - Een vernieuwend en doeltreffend productengamma uitwerken

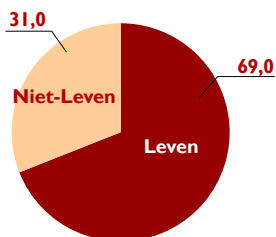
Partnermakelaars die met Generali Belgium samenwerken, kunnen rekenen op een waaier aan voortdurend evoluerende formules die zo nauw mogelijk aansluiten bij de verwachtingen van particulieren en ondernemingen.

De waarborgen van de verplichte **schadeverzekeringen** werden significant uitgebreid om een globaal antwoord te bieden op de verschillende behoeften die de verzekerde in zijn beroeps- en privé-leven ervaart. Zo werd in samenwerking met Europ Assistance aan onze Auto- en onze Brandverzekeringsformules een uitgebreide bijstandsgarantie toegevoegd.

Op vlak van **levensverzekeringen** beschikken de particulieren naast de klassieke levensverzekeringen over een breed aanbod aan nieuwe spaarformules en assurfinance-producten die een passend antwoord geven op de specifieke doelstellingen van de verschillende investeerdersprofielen. Ter gelegenheid van de DECAVI-trofeeën werden enkele van onze formules genomineerd en zelfs bekroond, zowel voor de doeltreffendheid en de originaliteit van de eraan verbonden investeringsfondsen, als voor hun flexibiliteit op het gebied van pensioen- of beleggingsvoorzorg.

GENERALI BELGIUM

Spreiding van de portefeuille in % (op 31/12/2009)





Tenslotte is Generali Belgium een belangrijke speler op de markt van **voorzorgs- en pensioenplannen** voor ondernemingen.

2 - Onze commerciële slagkracht intensifiëren

Om in te spelen op de verwachtingen vanuit de makelaardij – die vindt dat de maatschappij met één stem moet spreken – heeft Generali Belgium een Distributiedirectie ingevoerd met een takoverschrijdend management. Dankzij deze nieuwe structuur kunnen alle synergieën worden gecreëerd en geëxploiteerd die nodig zijn voor de optimalisering van ons partnership met de makelaardij. De Sales Manager, die de rol van motor speelt in de relaties van de makelaar met de maatschappij, blijft gespecialiseerd in één van de takken, Leven of BOAR, om de makelaar naar het voorbeeld van een consultant te kunnen begeleiden, op zoek naar nieuwe klanten. Om hun commerciële kracht op het terrein nog te intensifiëren werden onze interne teams versterkt met medewerkers met een hoge specialisatiegraad. Zo wordt de verruiming van ons gamma van innoverende en performante producten voortgezet.

3 - Interne ontwikkelingen voor een krachtig extern reactievermogen

In de loop van de voorbije maanden werden verschillende projecten opgestart om een aantal interne procedures te versnellen, zodat we onze dienstverlening naar de makelaars en hun klanten toe kunnen verbeteren en onze reactiviteit op de Belgische markt vergroten :

- het opstarten van het Generali Service Center (GSC) voor een doeltreffender telefonisch onthaal van bemiddelaars en klanten ;
- de geleidelijke invoering van de elektronische beeldverwerking om de documenten die in omloop zijn digitaal te beheren en te stockeren ;
- de modernisering van het boekhoudkundig beheer.



Parallel hiermee moet een bedrijfsproject Generali Belgium op termijn een efficiënte, heldere en vereenvoudigde organisatie kunnen verschaffen. We moeten de kwaliteit binnen de onderneming zeer sterk verbeteren om onze eerste opdracht in dienst van de klant te waarborgen. Deze evolutie is onvermijdelijk en onmisbaar om met onze markt mee te groeien.

4 - Het web in dienst van de bemiddelaars

Van bij het begin van het internettijdperk heeft Generali Belgium de indrukwekkende mogelijkheden van dit medium als communicatiemiddel voor de bedrijfswereld goed kunnen inschatten.

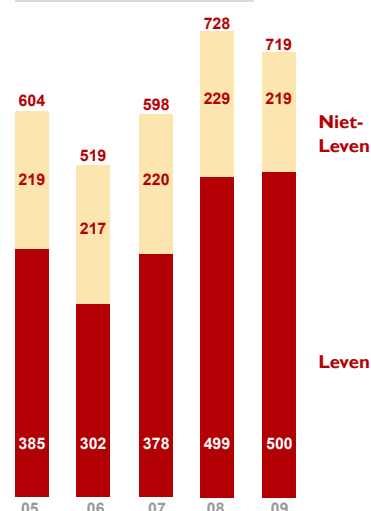


8

1. *Collectieve beslissingen, groepscohesie en zin voor verantwoordelijkheid vormen de kernwaarden van de hechte groep bestuurders die de ontwikkeling van de maatschappij op zich hebben genomen.*
2. *Om onze innovatiekracht te consolideren en de nieuwe technologieën perfect te beheersen investeren wij vóór alles in "grijze cellen".*
3. *Generali Belgium kan bogen op een netwerk van professionele verzekeringsbemiddelaars die klaarstaan om klanten over heel België van nabij te assisteren.*
4. *Het partnership met Europ Assistance stelt ons in staat onze verzekerden op het terrein bij te staan.*
5. *De specialisten van onze afdeling Ondernemingen zijn in staat oplossingen "op maat" uit te werken, zowel in schadeverzekeringen en aansprakelijkheidsverzekeringen als in voorzorgsplannen en collectieve pensioenen.*
6. *Het gezin en zijn woonomgeving staan centraal in de visie van de maatschappij.*
7. *De grondige kennis van de financiële markten stelt ons in staat een gamma assurfinancesproducten aan te bieden die nauw aansluiten bij elk investeerdersprofiel.*
8. *Onze assurfinancesformules werden al meermaals genomineerd en zelfs bekroond met een DECAVI-Levensverzekeringstrofee. In 2009 ontvingen we de Trofee der Trofeeën voor ons uitzonderlijke palmares sinds de lancering van de Levensverzekeringstroeën : 15 trofeeën op 10 jaar tijd.*

GENERALI BELGIUM

Omzet - Incasso in miljoenen euro's





Deze vooruitziende blik, die blijk geeft van de typische pioniersgeest als drijvende kracht van de Groep, mondde uit in een partnership met een jonge engineering maatschappij voor informatisering. In korte tijd ontwikkelden zij een waaier aan diensten die via het internet exclusief aan onze bemiddelaars worden aangeboden.

Het resultaat was een geheel van interactieve transacties die in rechtstreekse verbinding staan met ons geïnformateerde centrale beheerssysteem. Via de website www.gensite.be kunnen onze bemiddelaars aan de hand van een persoonlijke en beveiligde toegangscode voor praktisch alle producten Leven en niet-Leven :

- de contracten en kwijtingen uit hun portefeuille raadplegen ;
- nieuwe zaken invoeren die vervolgens binnen de 24u door de maatschappij worden uitgegeven of zelfs rechtstreeks bij de makelaar met behulp van zijn eigen informaticamateriaal ;
- een voertuig “on line” bij de D.I.V. inschrijven ;
- in niet-Leven een bijvoegsel laten opmaken ;
- een tarifiering aanvragen die zij vervolgens onder de vorm van een geïndividualiseerde offerte kunnen printen ;
- schadegevallen niet-Leven aangeven en beheren.

Door het succes van deze toepassingen (75% van de nieuwe zaken wordt via het Internet opgemaakt) en de productiviteitsverhoging die eruit voortvloeit, kunnen er middelen worden vrijgemaakt ter verbetering van de kwaliteit en de omvang van de internetdiensten die wij onze bemiddelaars en onze verzekerden willen aanbieden.

In de tak Leven Ondernemingen, tenslotte, kunnen onze klanten-werkgevers met behulp van de specifieke Internettoepassing Generali Business Services (GBS) :

- simulaties voor hun leden uitwerken ;
- hun polissen raadplegen ;
- toegang hebben tot de verschillende groepsverzekeringsreglementen ;
- formulieren vinden die het administratieve beheer vergemakkelijken, zoals toetredingsaanvragen, aangifteformulieren voor schadegevallen, wijzigingsberichten, enz.
- bij de aansluiting van een personeelslid een simulatie maken van de situatie zoals die er op het einde van zijn carrière zal uitzien.

1. *Om een 24u/24 service aan haar bemiddelaars te bieden, werkt Generali permanent aan haar waaier van Internetoplossingen.*
2. *De site www.generali.be biedt een bondig overzicht van het productgamma.*
3. *Buitenaanzicht van een “Partner”-makelaarskantoor.*
4. *De Maatschappij is haar bemiddelaars behulpzaam bij de prospectie van nieuwe klanten met commerciële hulpmiddelen.*
5. *Het Wielemans-Huis, een architecturaal meesterwerk in Art Deco-stijl behoort tot de gebouwen die beheerd worden door Generali Real Estate Investments (GREI). Het gebouw werd door de Groep aangekocht en vervolgens gerestaureerd. Het patrimonium van de Groep is hoofdzakelijk samengesteld uit uitstekend gesitueerde kwaliteitspanden in het Brusselsse.*
6. *De hoofdzetel van Europ Assistance in de Triomfplaan in Brussel. Het gebouw maakt deel uit van het vastgoedpatrimonium van Generali Belgium.*
7. *Generali Belgium ging in 2006 een partnerschap aan met het basketbalteam Okapi Aalstar dat vervolgens werd omgedoopt tot Generali Okapi Aalstar.*
8. *Om haar naam bekendheid te vergroten is Generali Belgium sponsor van tal van sport-evenementen zoals de Generali Zwintriatlon te Knokke.*

5 - De zekerheid van een waardevol vastgoedpatrimonium

Generali Belgium is eveneens actief in de vastgoedsector via Generali Real Estate Investments (GREI), die de ongeveer 115.000 m² kantoorruimtes beheert die de Groep in België bezit. Stuk voor stuk zijn het uitstekend gesitueerde kwaliteitspanden in het Brusselsse, die samen een uiterst waardevol vastgoedpatrimonium vormen. Dit biedt onze makelaars en hun klanten de zekerheid dat zij met Generali Belgium een solide en langdurige relatie aangaan.





GENERALI in België

een naam waar men niet omheen kan

De communicatiestrategie van de Groep bestaat erin nog meer uitstraling aan de naam GENERALI te geven op de verschillende markten waar zij aanwezig is.

Via haar communicatie wil Generali Belgium in de eerste plaats haar naam bekendheid versterken bij haar twee voornaamste doelgroepen : de professionele verzekeringsmakelaars en het grote publiek.

COMMUNICATIECAMPAGNES

De voorbije jaren zette Generali Belgium regelmatig communicatiecampagnes op om haar belangrijkste producten te promoten, onder meer via radio en televisie.

Deze campagnes werden op het terrein ondersteund door tal van sport- en cultuursponsoringacties.

PARTNERAGENTSCHAPPEN

Om tegemoet te komen aan de vraag van verscheidene bemiddelaars, is er sinds 2002 een nieuw concept voor de aankleding van de agentschappen beschikbaar.

MAILINGS

Ter versterking van onze commerciële acties werd er een selectie mailings en verkoopargumenten samengesteld die ter beschikking staan van onze bemiddelaars.

EVENEMENTEN

Jaarlijks worden er voor de partnermakelaars diverse bijeenkomsten en opleidingen georganiseerd om hen op de hoogte te brengen van de op til zijnde projecten en de banden met hen nauwer aan te halen.

WEBSITE

De publiekssite www.generali.be werd volledig herwerkt. Bezoekers vinden er voortaan een uitgebreide voorstelling van de maatschappij en een duidelijk overzicht van onze producten. Wie meer informatie wil, wordt doorverwezen naar één van de Generali partnermakelaars.

De bekendheid van een merk bij het publiek biedt een krachtige ondersteuning in het verkoopproces : samen moeten al deze acties het welslagen van onze gemeenschappelijke doelstellingen helpen verwezenlijken.





GENERALI

GENERALI BELGIUM NV - Louizalaan, 149 - 1050 BRUSSEL

Tel. 02/ 403 89 00 - Fax 02/ 403 88 99

Verzekeringsonderneming toegelaten onder codenr. 0145

Ondernemingsnr. 0403.262.553 - RPR Brussel

www.generali.be

www.gensite.be

GENERALI REAL ESTATE INVESTMENTS

GREI - Naamloze Vennootschap - Louizalaan 149 - 1050 Brussel

Tel. 02/403 81 11 - Fax 02/403 83 59

Ondernemingsnr. BTW BE 0898.217.327 - RPR Brussel

www.generali.be/grei