

■ Mensen achter de cijfers

V E R Z E K E R I N G E N

POLISSEN OP MENSENMAAT

In een stijlvol, authentiek negentiende-eeuws pand hield de Kortrijkse jurist *Guy Piette* vorige week zijn jongste boorling boven de doopvont: verzekeringsonderneming *Piette & Partners*, afgekort PNP.

Hij is de kleinzoon van wijlen *François Piette*, die in 1919 de *Kortrijkse Verzekering* uit de grond stampte, tot op vandaag een begrip in Zuidwest-Vlaanderen, ook al kwam het kantoor in de tweede helft van de jaren tachtig tegen betaling van grof geld in Franse handen terecht (*AGP* eerst, *AXA* vervolgens). De *Piettes*, vader *Hubert* en zoon *Guy*, bleven aanvankelijk operationeel meedraaien in Franse opdracht, maar stelden gaandeweg vast dat er van hun *leitmotiv* — een regionaal verzekeringskantoor op mensenmaat — nog maar weinig overbleef. Ze namen dan maar zélf de draad van vroeger weer op met *Piette & Partners*. Zegt *Guy Piette*: „We zijn er in de eerste plaats voor de particulieren en de KMO's, niet zozeer voor de grote ondernemingen. Ons aanbod is klassiek (van brandpolis over autoverzekeringen tot rechtsbijstand), maar met onze dienstverlening willen we onze naam opbouwen. Nationale ambities? Neen, wij spelen in op de roep naar federalisering en mikken aanvankelijk uitsluitend op Oost- en West-Vlaanderen”.

Voor het eerste jaar rekent *Guy Piette* op een *premie-incasso* van om en bij de 60 miljoen frank. En in het businessplan wordt nu al een half miljard vooropgesteld voor het jaar 2003. In de opstartfase moeten 7 medewerkers die ambitie helpen waarmaken. *Piette* heeft bovendien een venoot in huis gehaald die de horizon beloftevol helpt inkleuren: *Alte Leipziger*, een van origine Oostduitse verzekeringsgroep met 80 miljard frank gekonsolideerde omzet (3,7 miljard DM). „Ook zij geloven helemaal in het concept van een regionale maatschappij die dicht bij de verzekeringsbemiddelaar staat en de klemtoon legt op dienstbetoon,” zegt *Guy Piette*. *Alte Leipziger* tekent voor 49% van de aandelen in PNP, de familie *Piette* via de *NV Coverpi* (Consortium Verzekeringen *Piette*) voor de nipte meerderheid. „Maar,” zegt *Guy Piette*, „de tweede P van PNP verwijst ook naar ons partnership met de makelaars. En dat zullen wij hard maken.”

Of hij niet vreest voor de zwakke conjunctuur? „Neen, ik start liever in



P. HOUTERBEKE

■ **GUY PIETTE (PIETTE & PARTNERS)**
Liever klein en onafhankelijk, dan meedraaien in Franse opdracht.

een dal- dan in een piekperiode. Nu leef je zeer kostenbewust, wat in periodes van hoogconjunctuur niet altijd het geval is. Ik noem het dus een voordeel nu op te starten.”

Van een start gesproken: *Guy Piette* kreeg nog voor de „aftrap” vorige week al tegenwind van de Franse groep *AXA*.

Binnen de „Kortrijkse” rezen al enige tijd meningsverschillen over de te varen koers (aldus het vaktijdschrift *De Verzekeringswereld*) en *AXA* wil daar nu kennelijk een juridisch staartje aan breien. *Guy Piette* geeft geen commentaar. De toekomst is hem liever dan het verleden.

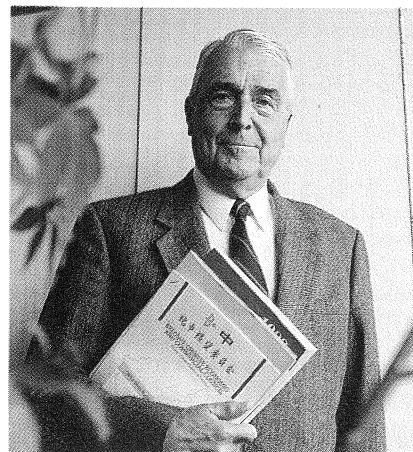
Dat er hem straks ook steeds minder tijd rest voor zijn hobby — tennis — neemt hij er graag bovenop. Want dat heeft hij alleen aan zichzelf te danken.

B E L G I Ë - C H I N A

NIET OP RUST

Met zijn bijna 73 jaar is de geboren en getogen Antwerpenaar *George Van Dyck* letterlijk en figuurlijk de grijze eminentie van de economische samenwerking tussen België en China. *Van Dyck* is directeur van de *Belgisch-Chinese Economische en Commerciële Raad*, zeg maar de Kamer van Koophandel. Dit jaar belooft voor hem en de handel met China een topjaar te worden. Van 17 tot 21 mei trekt een officiële Belgische missie on-

■ **GEORGE VAN DYCK**
(BELGISCH-CHINESE EKONOMISCHE EN COMMERCIELE RAAD)
China blijft een moeilijke markt, maar de handel groeit.



W. EFFASSEUR