

Canaux de distribution de l'assurance

Chiffres 2004

Sommaire

1. Introduction	02
2. Objectif et méthodologie de l'enquête	03
3. Résultats 2004	04
▶ Représentativité de l'échantillon des réponses et fiabilité des résultats	
▶ Résumé des résultats les plus significatifs	
▶ Assurance non-vie	
▶ Assurance vie	
- Vie individuelle : contrat à taux garanti (branche 21)	
- Vie individuelle : contrat liés à des fonds d'investissements (branche 23)	
- Vie groupe	
- Assurance vie : production des affaires nouvelles	
- Ensemble des opérations vie	
4. Principales conclusions de l'enquête	13
5. Tableaux : ventilation des encaissements et des parts de marché	14
6. Classification des canaux	26

1. Introduction : s'adapter, c'est survivre

Assuralia publie une nouvelle fois un instantané des parts de marché de diverses formes de distribution sur le marché belge. Peu de changements, à première vue, par rapport aux autres années, mais, justement, la régularité des enquêtes parmi les entreprises explique que les glissements ne soient pas spectaculaires d'une année à l'autre, sauf si des événements extérieurs étaient venus changer la donne. Cela n'a pas été le cas en 2004.

Il en ressort donc une stabilité au sein d'un paysage qui offre un large choix. En soi, ce constat est positif. Cela indique d'une part une satisfaction quant aux modes de distribution que la clientèle choisit et de l'autre, l'existence d'alternatives qui font un marché compétitif.

Les chiffres d'Assuralia se présentent comme un ensemble, mais permettent de cerner avec un degré de détail appréciable les différents marchés :

- ▶ celui des assurances-dommages des particuliers (18% de l'ensemble de l'activité), dominé par les réseaux de proximité puisque courtiers et agents cumulent plus de 70% de part de marché dans ce créneau. Observons que l'assurance auto, produit de référence, n'enregistre pas de déplacements significatifs, tandis que la bancassurance «pur jus» grappille des parts de marché en assurance habitation et en assurance «familiale», à raison de près d'un pour cent du marché, soit environ 40.000 ménages, par an ;
- ▶ celui des assurances-dommages des entreprises (12% de l'ensemble de l'activité), où les courtiers ont une part plus importante encore, encore qu'il y ait des incursions significatives d'autres types de distribution pour ce qui est des assurances couvrant le personnel des entreprises contre les accidents du travail, les accidents en général ou les dépenses de santé ;
- ▶ celui des assurances de groupe (14% de l'ensemble de l'activité), marché très ouvert, où courtage, vente directe et mutuelles ont chacun entre un quart et un tiers du marché ;
- ▶ celui des assurances vie liées à des avantages fiscaux (6% de l'ensemble de l'activité) où la bancassurance

mène, mais doit compter avec la concurrence des courtiers et celle des agents exclusifs dont c'est le fer de lance ;

- ▶ celui des assurances vie à taux garanti non liées à des avantages fiscaux (39% de l'ensemble des activités) où la bancassurance détient tout juste la moitié du marché, devançant les courtiers ayant ou non une enseigne bancaire, et où des assureurs mutuels ont une présence significative, en particulier dans la nouvelle production ;
- ▶ et enfin celui des assurances liées à des fonds d'investissement (branche 23), soit 10% de l'ensemble de l'activité, où la bancassurance fait un score record de 80%, laissant au courtage une quinzaine de pourcents.

Ces chiffres relatifs s'inscrivent dans un contexte global de croissance de l'encaissement de l'assurance, qui aboutit à ce que tous progressent. Mais avant de conclure un peu facilement à un «tous gagnants», il faut mesurer que le maintien des relations avec la clientèle dans un environnement compétitif exige la poursuite des efforts de compétitivité. Ceux-ci s'observent tant au sein des entreprises d'assurance elles-mêmes que dans la distribution.

C'est sans doute ce qui explique que des formules naguère considérées comme des menaces pour des formes de distribution dites plus classiques, comme le commerce électronique, n'aient pas percé comme telles à ce jour.

Les réseaux existants ont adopté les technologies nouvelles et s'efforcent de gérer leurs points forts tout en remédiant aux points faibles et en s'adaptant aux nouvelles exigences légales (fonction de conseil, formation, prévention du blanchiment de capitaux, ...) –voire en anticipant. Faute de quoi, certains auraient dévissé dans les classements.

La stabilité qu'observe Assuralia n'a, en conclusion, rien d'un sur-place.

Wauthier Robyns
cia@assuralia.be

2. Objectif et méthodologie de l'enquête

L'objectif de l'enquête «Canaux de distribution» est de mesurer l'importance relative des différents modes de distribution de l'assurance en Belgique, ainsi que leur évolution dans le temps.

Le questionnaire adressé aux entreprises se présente sous la forme d'un tableau à deux dimensions, dont les lignes représentent les principales opérations d'assurance et les douze colonnes, autant de mode de distribution. Les définitions précises des canaux y associés sont reprises à l'annexe 1.

Afin d'intégrer les changements récents en matière de distribution des produits d'assurance et pour mieux refléter la réalité des opérations, la composition et la définition des différents canaux ont été revues en 2005.

Les canaux sont dorénavant répartis en quatre catégories principales.

Les **réseaux non exclusifs en assurance** reprennent, outre le courtage classique, les courtiers travaillant au travers de guichets bancaires et les méga brokers (courtiers internationaux). Parmi les seconds, nous avons isolé les «courtiers travaillant avec une agence bancaire du groupe financier auquel appartient l'entreprise d'assurance ayant émis le contrat d'assurance» que nous désignons sous le label «assurfinance». Il s'agit d'une partie de l'ancienne catégorie «guichets bancaires», auparavant classée parmi le mode de distribution «bancaire». Au cas où cette agence bancaire ne peut vendre que des produits d'assurance du groupe, il s'agit d'un réseau exclusif, repris alors parmi la bancassurance.

Les contrats d'assurance d'une entreprise commercialisés par des courtiers au travers de guichets bancaires d'un autre groupe sont quant à eux repris parmi le courtage classique, les systèmes informatiques de l'entreprise d'assurance ne pouvant a priori distinguer selon que ce courtier travaille ou non au travers d'une agence bancaire. En raison de cette contrainte, l'étude se base donc davantage sur une approche «entreprise» que sur une approche «client», qui aboutirait à des estimations de parts de

marché «bancaires» légèrement supérieures à celles de cette enquête.

Les méga brokers correspondent aux bureaux de courtages membre de l'UPCA. La rubrique «Autres» n'est utilisée que marginalement.

Les **réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires** reprennent les agents d'assurances exclusifs. On les distingue selon leur statut de salarié ou d'indépendant.

La **bancassurance** reprend l'ensemble des contrats d'assurance vendus au travers d'un guichet bancaire, où, pour l'assurance, ne sont vendus que des produits du groupe.

Le direct reprend l'ensemble des contrats vendus sans intermédiaire. Cette catégorie reprend principalement les mutuelles et coopératives sans intermédiaires, la vente directe qui reprend les contrats vendus directement par des assureurs à des clients entreprises (business to business), ainsi que le marketing direct, qui reprend les contrats vendus par des assureurs aux particuliers (business to consumer) et le commerce électronique sans intermédiaire.

Par rapport aux éditions précédentes de l'enquête, le marketing direct a été éclaté en vente directe et marketing direct, tandis que les anciennes catégories «Affinity group», assureurs captifs, pool, ... ont été fusionnées en une catégorie «Autres directs».

...

Pour permettre une analyse sur longue période, les résultats des éditions précédentes (1994 à 2003) ont été ajustés à la nouvelle grille d'analyse. Certains graphiques ou tableaux présentés dans cette édition peuvent donc différer de ceux publiés au cours des éditions précédentes. En outre, des affinements méthodologiques propres à certaines entreprises peuvent être également à l'origine de certains glissements.

...

Dans la mesure du possible, chaque groupe de produits a été ventilé en deux catégories : une première à destination des particuliers et la seconde, des entreprises.

Sont repris dans la première catégorie :

- ▶ les produits individuels et dépendance des branches santé et accident,
- ▶ l'ensemble des produits automobiles,
- ▶ les produits «Habitation» de la branche incendie,
- ▶ les produits «Vie privée» de la branche RC générale
- ▶ les autres produits IARD excepté la partie Crédit et caution des entreprises uniquement actives dans cette branche.
- ▶ Les produits «Vie individuelle».

Sont repris dans la seconde catégorie :

- ▶ les produits collectifs des branches santé et accident,
- ▶ l'accident du travail,

- ▶ les autres risques simples et les risques spéciaux de la branche incendie,
- ▶ l'ensemble des produits de la responsabilité civile générale autres que ceux relatifs à la vie privée
- ▶ l'encaissement crédits et caution des entreprises actives uniquement dans cette branche,
- ▶ les produits «Vie groupe».

Cette subdivision, bien qu'imparfaite, permet une première approche des modes de distribution des produits d'assurance en fonction des assurés.

D'autres prises de vues sont évidemment possibles. Assuralia permet à chaque entreprise ayant participé à l'enquête de décrire sa propre vision de la distribution de l'assurance belge, les résultats complets étant tenus à leur disposition au format «Excel».

3. Résultats 2004

3.1 Représentativité de l'échantillon des réponses et fiabilité des résultats

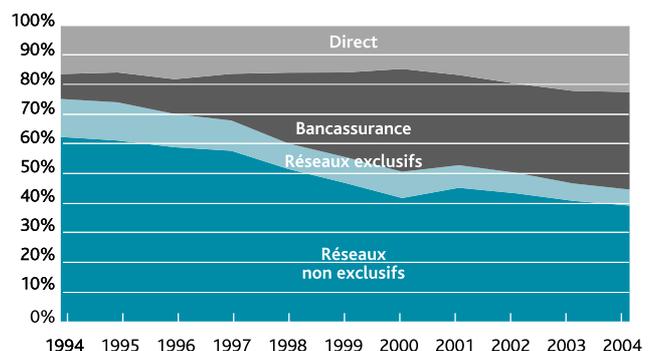
L'échantillon analysé représente, pour les encaissements, 99% du marché et, pour la production d'affaires nouvelles, plus de 90% des résultats mentionnés dans le reporting obligatoire des entreprises à la CBFA.

L'enquête continue ainsi de reposer sur un échantillon représentant la quasi-totalité des encaissements réalisés en Belgique.

3.2 Résumé des résultats les plus significatifs

Les résultats de l'enquête 2004 des canaux de distribution confirment les principales observations des années précédentes.

Evolution des différents modes de distribution d'assurance vie et non-vie



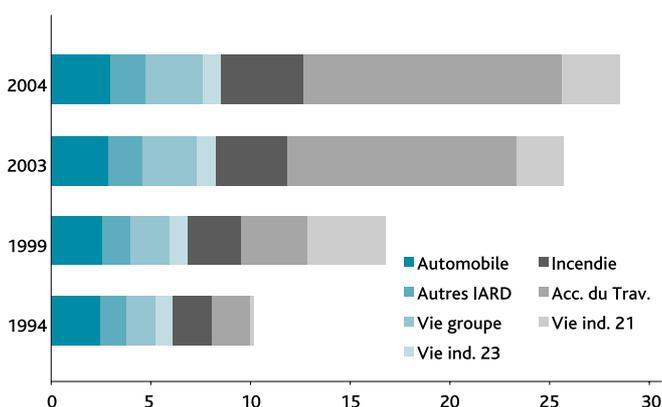
Les **réseaux non exclusifs** restent le principal mode de distribution des produits d'assurance, même s'ils enregistrent pour la troisième année consécutive un retrait de leurs parts de marché. Celui-ci est limité à 1,5 point en 2004, contre un recul moyen de 2,2 points au cours des trois années précédentes.

Ce repli relatif s'explique en grande partie par la croissance plus soutenue des opérations vie, en particulier des «nouveaux produits», commercialisés majoritairement par des établissements de crédit et, depuis quelques années, par des mutuelles sans intermédiaires. Le tassement des parts de marché apparaît en effet nettement moindre pour les opérations non-vie.

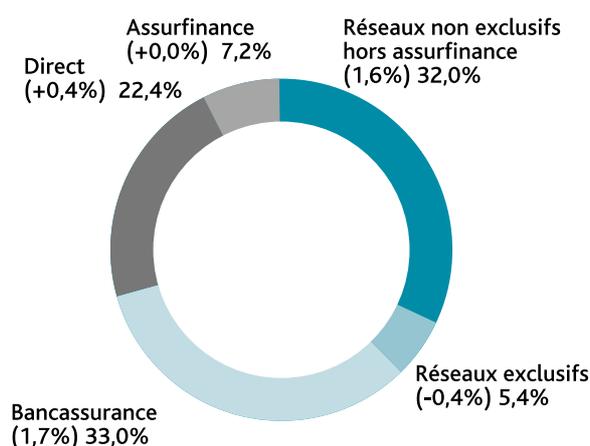
La bancassurance, après une légère baisse relative en 2003, repart à la hausse avec un accroissement de 1,6 point de part de marché pour l'ensemble des opérations. Ce mouvement s'observe surtout pour les opérations vie, où ce canal détient la majorité des parts de marché depuis de nombreuses années.

L'importante progression des réseaux directs, ininterrompue depuis 2000 et tirée par les mutuelles sans intermédiaires, s'estompe quelque peu en 2004, avec un gain de seulement 0,4 point de part de marché, contre 2,5 points en moyenne au cours des trois années précédentes. En 2004, les réseaux directs totalisent 22,3% du total des encaissements non-vie et vie.

Evolution des encaissements de 1994 à 2004 (en milliards d'euros)



Répartition des encaissements vie et non vie (Evolution par rapport à 2003)



3.3 Assurance non-vie

Le marché de l'assurance non-vie n'affiche guère de changements dans ses modes de distribution par rapport à 2003. Le courtage continue de dominer ce marché où il représente plus de 65% du total des encaissements, signe que les consommateurs continuent d'attacher de l'importance à la relation de proximité qu'ils entretiennent avec ces intermédiaires.

Les **mutuelles et coopératives sans intermédiaires** représentent respectivement 12,2% et 11,7% du total des encaissements non-vie. Les réseaux d'**agents exclusifs**, salariés et indépendants confondus, contribuent encore à près de 10% du total des encaissements non-vie. La **bancassurance** et les **canaux directs, hors mutuelles et coopératives**, affichent chacun des parts de marché proches de 5,5%, en légère progression par rapport à 2003. Si l'on distingue les produits non-vie à destination des particuliers de ceux à destination des entreprises, on constate, d'une part, que le classement en terme de part de marché est plus ou moins identique que celui pour l'ensemble des

activités non-vie. Les mutuelles et coopératives affichent également des parts de marché plus importantes sur le segment «entreprises» que sur celui des particuliers.

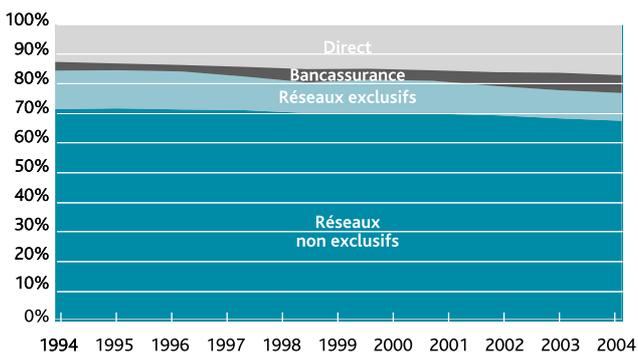


Sur longue période, soit onze années d'observations, les **réseaux non exclusifs** restent très largement prédominants, en dépit d'un mouvement de repli de l'ordre de 4,4 points en une décennie. Un repli plus faible est également constaté pour les **réseaux exclusifs**, conséquence de la volonté de plusieurs assureurs de se séparer de leur réseau d'agents salariés, au profit de courtiers indépendants.

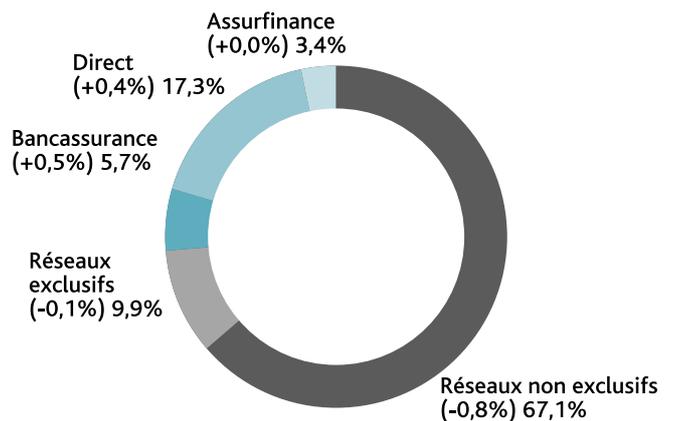
La **distribution directe** a crû graduellement ces dernières années pour atteindre 17,2% de parts de marché contre 14,7% en 2000 et 12,7% en 1994. Ce mode de distribution n'a cependant pas rencontré le même succès que dans certains pays, comme la Grande Bretagne ou les Pays-Bas, où il représente plus de 25% du total des encaissements non-vie.

La distribution de produits non-vie par la **bancassurance** reste confinée à des niveaux inférieurs à 6% de part de marché. Ce mode de distribution ne perce véritablement que pour quelques produits standardisés à destination des particuliers, tels les contrats Incendie habitation et la RC vie privée dont les parts de marché dépassent les 10%.

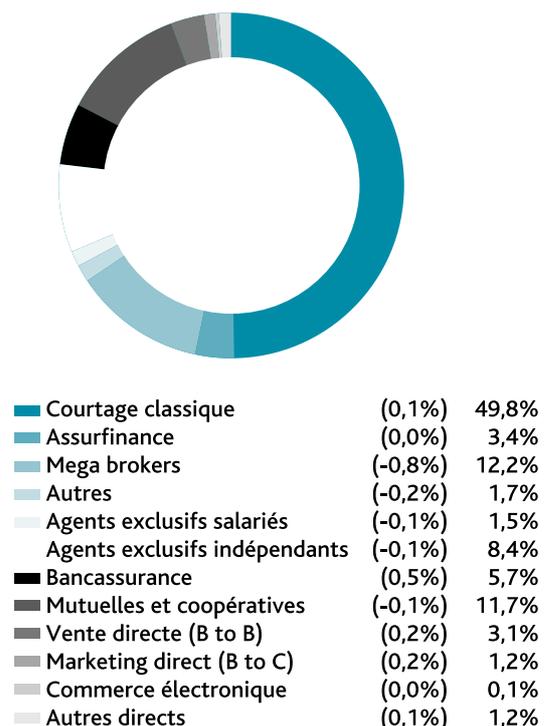
Evolution des parts de marché en assurance non vie



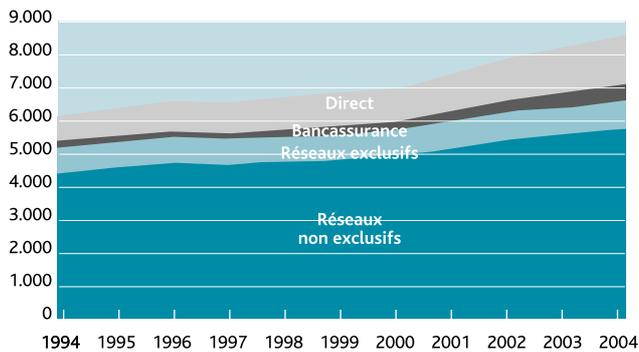
Répartition des encaissements non-vie (Evolution par rapport à 2003)



Répartition détaillée des encaissements en non vie (Evolution par rapport à 2003)



Evolution des encaissements en assurance non vie (en millions d'euros)



3.4 Assurance vie

Cette section présente l'évolution des différents canaux de distribution pour, successivement, la vie individuelle à taux garanti, les produits vie individuelle liés à des fonds d'investissement, les opérations vie groupe, la production d'affaires nouvelles, ainsi qu'un synoptique pour l'ensemble des opérations d'assurance vie.

3.4.1 Vie individuelle : contrat à taux garanti (branche 21)

Tant les **réseaux exclusifs** que **non exclusifs** affichent, pour la troisième année consécutive, des parts de marché en retrait sur le marché des produits d'assurance vie à taux garanti. Par rapport à 2003, les agents enregistrent une diminution relative de 0,4 point et les courtiers (classique et assurfinance), un retrait de 2 points.

Ces retraits profitent à la **bancassurance** et aux assureurs **directs**. La bancassurance renforce ainsi sa première place dans la distribution de ces produits, avec une part de marché de près de 50%. Les assureurs directs, menés par les mutuelles et coopératives, affichent eux 18,3% de parts de marché. A la différence des années précédentes, les mutuelles et coopératives n'enregistrent plus de hausse relative, tandis que le commerce électronique voit sa part de marché augmenter d'un point, pour atteindre 2,3% en 2004. Ce dernier chiffre reste encore largement en deçà des taux enregistrés dans d'autres pays européens, tels la Grande Bretagne ou les Pays-Bas, où les assurés témoi-

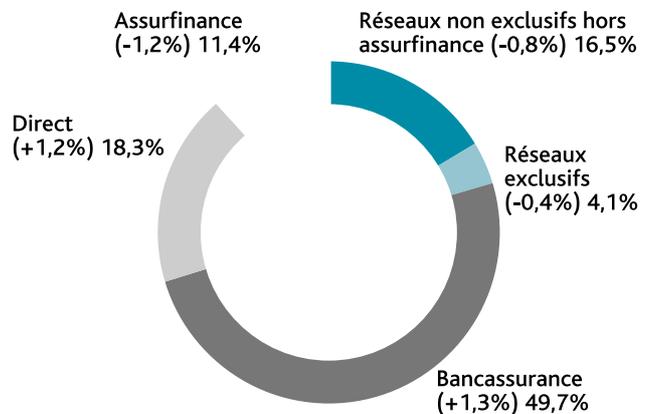
gnent d'une plus grande confiance vis-à-vis de l'internet pour la conclusion de contrats d'assurances et, plus généralement, d'opérations financières.

...

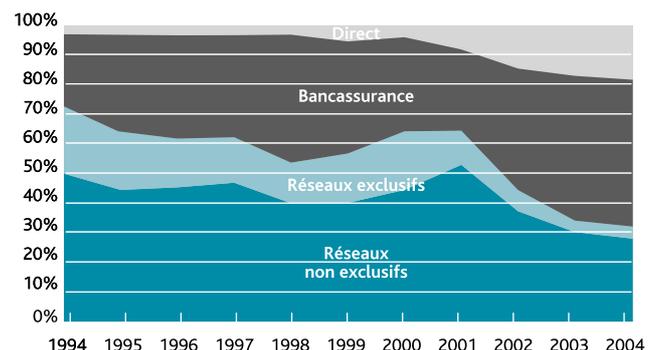
Trois phases peuvent être distinguées pour la période 1994 à 2004.

De 1994 à 1998, les encaissements vie individuelle de la branche 21 ont crû à un rythme moyen d'environ 20% l'an et ont été caractérisés par un accroissement de la part de marché de la bancassurance, aux dépens des réseaux d'intermédiation, exclusifs ou non.

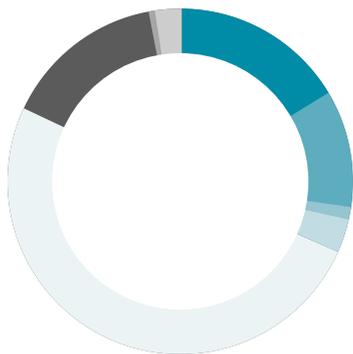
Répartition des encaissements vie branche 21 (Evolution par rapport à 2003)



Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 21



Répartition de l'encaissement en branche 21 individuelle (évolution par rapport à 2003)



■ Courtage classique	(-1,2%)	16,5%
■ Assurfinance	(-0,4%)	12,1%
■ Mega brokers	(-0,1%)	0,1%
■ Autres	(0,0%)	0,1%
■ Agents exclusifs salariés	(-0,2%)	1,1%
■ Agents exclusifs indépendants	(-0,3%)	3,0%
■ Bancassurance	(1,1%)	49,0%
■ Mutuelles et coopératives	(-0,2%)	14,9%
■ Autres directs	(-0,1%)	0,1%
■ Marketing direct (B to C)	(0,3%)	0,7%
■ Vente directe (B to B)	(0,0%)	0,1%
■ Commerce électronique	(1,0%)	2,3%

De 1998 à 2000, le mouvement s'inverse, suite à un repli de l'encaissement de l'ordre de 10% l'an. Celui-ci s'est traduit par une diminution sensible du poids relatif de la bancassurance, au profit des deux réseaux classiques, qui n'ont que peu été touchés par ce mouvement de repli.

De 2000 à 2004, ces opérations ont enregistré une explosion de leur chiffre d'affaires, avec des taux de croissance annuels dépassant les 50%. Cet afflux massif d'affaires a profité à tous les réseaux de distribution en termes absolus, mais exclusivement à la bancassurance et au direct en termes relatifs.

3.4.2 Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissements (branche 23)

Pour la première fois depuis 2000, l'encaissement des produits en unités de compte s'inscrit à la hausse et reflète la meilleure conjoncture boursière observée en 2003 et 2004. La bancassurance reste le canal prédominant pour l'achat des produits de la branche 23, puisqu'elle représente 80% des encaissements y afférents. Ce pourcentage est équivalent à celui observé 2003, mais en retrait de quatre points par rapport à 2002.

Les réseaux non exclusifs représentent 15,8% des primes encaissées en 2004, contre 14,9% un an plus tôt et 13,6% fin 2002. Cette croissance des parts de marché, d'un marché lui-même en hausse, est à mettre exclusivement au compte de l'assurfinance et traduit le succès qu'ont rencontré divers courtiers dans la commercialisation des produits d'assurance vie liées à des fonds d'investissement. Les réseaux exclusifs en assurance et les réseaux directs, se partagent de manière égale les 4% restants et s'inscrivent légèrement en retrait par rapport aux parts de marché détenues en 2003.

...

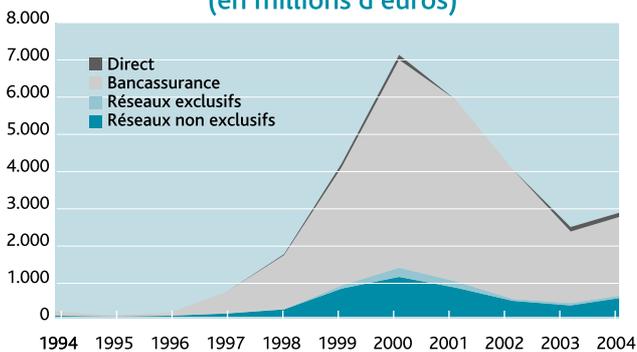
En onze ans, la part de marché de la bancassurance a oscillé entre 80 et 90%. Elle a pleinement profité de la forte croissance des produits en unités de compte entre 1998 et 2000, mais a également subi la forte diminution des montants encaissés ces trois dernières années, conséquence des déconvenues boursières entre 2001 et 2003.

La commercialisation de ce type de contrats par des courtiers, opérant ou non au travers d'un guichet bancaire, a également connu un succès certain entre 1998 et 2000, notamment aux fins de remboursement de prêts hypothécaires. Le krach boursier des années 2001 à 2002 et la fai-

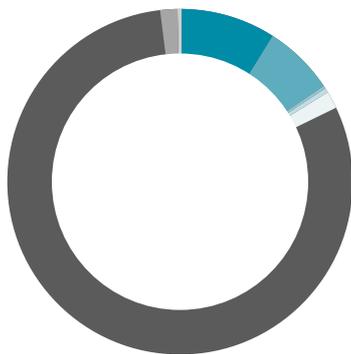
blesse des taux ont cependant fortement réduit la demande pour ce mode de financement.

Depuis 2003, ces courtiers tirent davantage parti que les autres canaux du retour à la confiance des investisseurs dans les produits en unité de compte, surtout qu'ils peuvent être assortis de mécanisme de protection des sommes investies, et de la croissance des encaissements qui en résulte.

Evolution des encaissements en vie branche 23 selon les principaux modes de distribution (en millions d'euros)

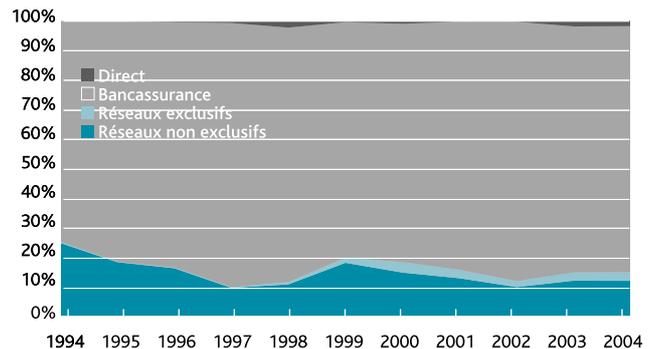


Répartition de l'encaissement en branche 23 individuelle (évolution par rapport à 2003)



■ Courtage classique	(-0,5%)	8,9%
■ Assurfinance	(1,5%)	6,5%
■ Autres	(-0,1%)	0,3%
■ Agents exclusifs salariés	(0,1%)	0,5%
■ Agents exclusifs indépendants	(-0,8%)	1,6%
■ Bancassurance	(-0,1%)	80,2%
■ Mutuelles et coopératives	(0,8%)	1,8%
■ Autres directs	(-0,9%)	0,2%

Ventilation des parts de marché en branche 23 selon les principaux modes de distribution



3.4.3 Vie groupe

A la différence de la vie individuelle, le marché de la vie groupe est largement dominé par les **assureurs sans intermédiaires**, en particulier par la **vente directe** (business to business) et les **mutuelles et coopératives sans intermédiaires**, qui détiennent respectivement 25,6% et 32,7% de parts de marché. La distribution de ces produits ne montre pas de grand changement par rapport à 2003. Les mutuelles et coopératives renforcent de 1,2 point leur position de leader sur ce marché, essentiellement au détriment de la vente et du marketing direct.

Les courtiers réalisent près de 30 % des encaissements «vie groupe» tandis que la bancassurance collecte moins de 6% des primes en 2004.

Les **agents d'assurance exclusifs indépendants** affichent 2,7% de part de marché, en statut quo par rapport à 2003.

...

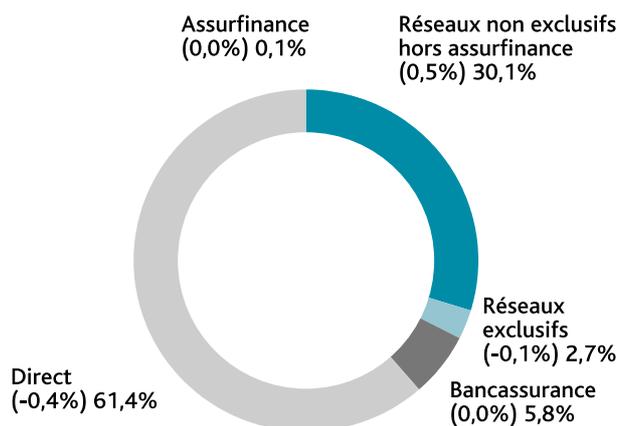
Sur l'ensemble de la période 1994 à 2004, le marché de la vie collective a enregistré une croissance relativement constante, de l'ordre de 10% l'an. Celle-ci a surtout profité aux **réseaux directs**. Leurs parts de marché se sont en effet accrues de près de 20 points au cours de cette période.

Les mutuelles sans intermédiaires ont conservé entre 1994 et 2004 une part de marché proche de 33 %, tandis que le marketing et la vente directe ont renforcé leur position de 23 points sur la même période.

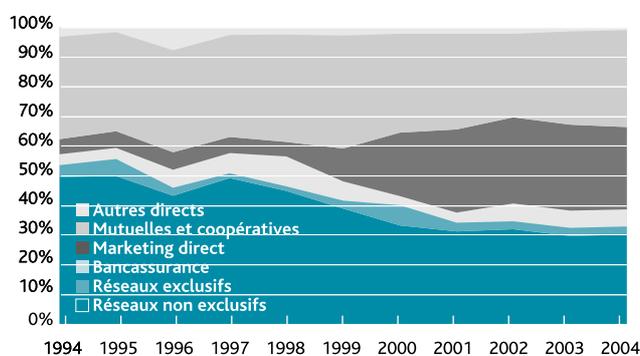
Les **réseaux non exclusifs** affichent un encaissement stable tout au long de la période d'observation, mais leurs parts de marché n'ont cessé de décroître, passant de près de 50% en 1994 à 30% en 2004.

La **bancassurance** qui, entre 1994 et 1998, a vu ses parts de marché croître de plus de 6 points, n'a pas continué sa progression ces dernières années, ce dont ont pu profiter les réseaux de marketing et de vente directe.

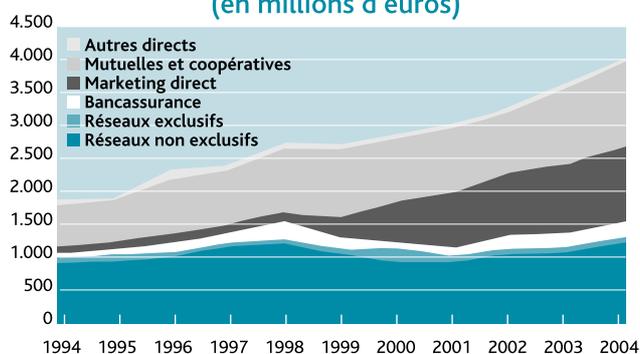
Répartition des encaissements en vie groupe (Evolution par rapport à 2003)



Evolution des parts de marché en Vie groupe



Evolution des encaissements en Vie groupe selon les principaux modes de distribution (en millions d'euros)



3.4.4 Assurance vie : Production des affaires nouvelles

L'évolution des parts de marché des différents groupes de canaux pour la production des affaires nouvelles diffère quelque peu de celles affichées pour le total des encaissements vie.

En vie individuelle, les mutuelles et coopératives gagnent 6,6 points de parts de marché au détriment des bancassureurs et des courtiers, qui en perdent respectivement 3,6 et 3,9. Cette progression s'observe pour tous les produits vie individuelle, qu'ils soient à taux garanti ou en unités de compte.

Les bancassureurs affichent quant à eux une diminution relative pour tous les produits à l'exception de l'épargne pension.

En vie groupe, le poids relatif des ventes directes et des courtiers recule respectivement de 11,6 et de 7 points. Celui des mutuelles et coopératives s'accroît de 17 points, pour atteindre 37%, juste devant le canal de la vente directe.

3.4.5 Ensemble des opérations vie

Par rapport à 2003, l'ensemble des opérations d'assurance vie est marqué par un gain de 1,2 point de part de marché au profit de la bancassurance, après trois années successives de recul relatif. Atteignant 44,7% du total des encaissements vie, ce canal confirme sa prédominance dans la distribution des produits d'assurance vie individuelle, tant de la branche 23 que de la branche 21.

Les réseaux non exclusifs, menés par le courtage classique et l'assurfinance restent en seconde position avec 27,2% de l'ensemble des primes émises, mais enregistrent une nouvelle baisse, d'un point, en 2004, après deux années de recul. Les réseaux exclusifs s'inscrivent également en recul depuis quatre ans.

Finalement, les réseaux directs stabilisent leurs parts de marché à hauteur de 24,5%, qu'ils doivent en grande partie aux produits d'assurance vie groupe.

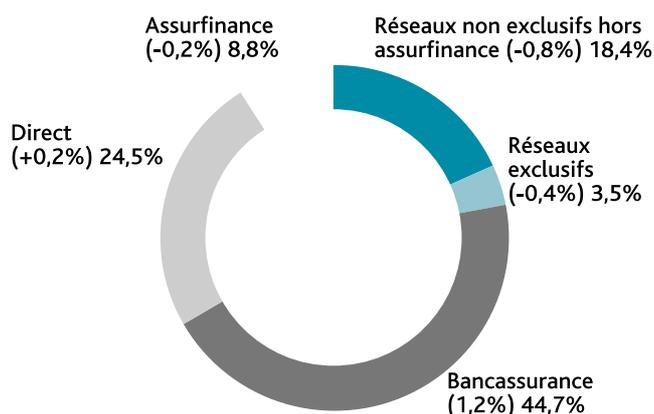
...

Par rapport aux résultats enregistrés en 1994, année de la première édition de l'enquête, les réseaux exclusifs et non exclusifs ont perdu, respectivement, 9 et 20 points de parts de marché, principalement au profit de la bancassurance. Celle-ci a surtout profité de la croissance des produits liés à des fonds d'investissements au cours des exercices 1997 à 2000.

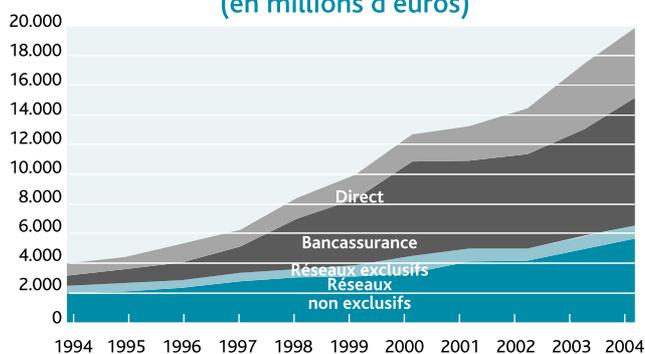
Entre 2000 et 2003, la bancassurance a perdu près de 10 points de parts de marché, essentiellement au profit des réseaux directs et plus spécifiquement des mutuelles, qui ont largement bénéficié de l'essor des produits à taux garanti de type «compte d'assurances». Ce repli s'explique également par la chute des encaissements de la branche 23, qui, en 2003, ne représentent plus que 59% du montant observé en 2000. Ces contrats sont en effet le plus souvent commercialisés par l'une des quatre grandes banques du pays.

La demande soutenue tant pour les produits à taux garanti que pour les produits en unités de compte en 2004 se traduit par un accroissement des parts de marché de la bancassurance et, dans une moindre mesure, du canal direct.

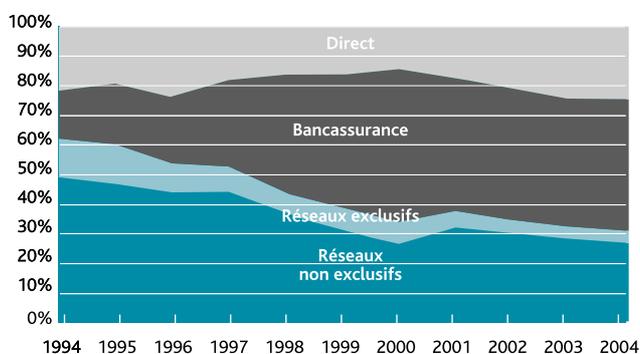
Répartition de l'encaissement en assurance vie (Evolution par rapport à 2003)



Evolution des encaissements en assurance vie selon les principaux modes de distribution (en millions d'euros)



Répartition des parts de marché en assurance vie



4. Principales conclusions de l'enquête

Tout au long des onze années d'observation, le marché de l'assurance non-vie reste marqué par la prédominance des réseaux d'intermédiation, exclusifs ou non. Ensemble, ces réseaux détiennent 77% de parts de marché. Ce chiffre s'inscrit en retrait par rapport au niveau de 84,3% observé en 1994. Ce sont essentiellement les réseaux exclusifs qui ont enregistré des pertes de part de marché.

La bancassurance reste confinée à des parts de marché inférieures à 6%, tandis que les réseaux directs affichent une part totale des encaissements de l'ordre de 17%, en progression constante depuis plusieurs années.

Le marché de l'assurance vie laisse apparaître des évolutions plus marquées, liées aux fortes variations de son encaissement. Les produits individuels à taux garantis (branche 21), ceux liés à des fonds d'investissements (branche 23) et ceux de la vie groupe semblent dominés par des modes de distribution bien distincts :

- ▶ les produits vie individuelle à taux garanti, dont l'encaissement a fortement crû entre 2000 et 2004, sont surtout dominés par la bancassurance et les mutuelles

sans intermédiaires, même si les réseaux classiques ont affiché une forte croissance en termes absolus ;

- ▶ les contrats en unités de compte sont, pour leur part, essentiellement distribués par la bancassurance. La croissance des encaissements dans cette branche enregistrée en 2004 ne s'est cependant pas traduite par un accroissement des parts de marché de la bancassurance, mais plutôt par celles de l'assurfinance;
- ▶ la vie groupe reste principalement l'apanage des réseaux directs et notamment de la vente et du marketing direct, dont les parts de marché ont crû de 23% au cours des six dernières années.

Les onze éditions de l'enquête montrent des préférences distinctes des consommateurs dans le choix de leur interlocuteur, selon les types de contrats souscrits. Les réseaux de courtage et d'agents dominent l'ensemble de la distribution des produits d'assurance mais constituent de loin le canal privilégié des clients pour la conclusion de contrats non-vie tandis que la bancassurance et le direct dominent les opérations d'assurance vie.

Ventilation des encaissements

Exercice 2004

Canaux de distribution (Analytique)

(En EURO)	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs		
		Courtiers, hors mega brokers + Guichets bancaires indép.	Mega brokers	Autres
ENCAISSEMENTS				
1. ACCIDENTS ET MALADIE	1.167.530.329	585.827.588	142.940.933	3.804.722
▶ Individuelle	485.458.976	343.885.478	19.890.660	270.074
▶ Collective	681.490.449	241.457.141	123.050.273	3.534.648
▶ Dépendance	580.903	484.968	0	0
2. AUTOMOBILES	2.935.336.324	1.719.311.518	133.207.901	15.792.234
3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	1.817.762.660	998.022.168	231.613.452	11.544.535
▶ Habitations	1.033.302.024	602.753.142	30.895.262	1.113.355
▶ Autres risques simples	399.336.973	242.242.516	53.927.697	993.765
▶ Risques spéciaux	385.123.663	153.026.509	146.790.493	9.437.415
4. RESPONSABILITE CIVILE	646.362.166	333.190.933	131.064.153	5.893.398
▶ Vie privée	158.560.726	95.741.463	2.607.133	95.398
▶ Autres	487.801.439	237.449.471	128.457.021	5.797.999
5. TRANSPORT	213.777.418	78.852.004	88.416.547	33.795.416
6. AUTRES OPERATIONS IARD	703.592.536	312.518.039	77.199.173	70.449.630
7. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.021.845.725	498.581.225	236.921.177	1.893.581
8. VIE INDIVIDUELLE	15.804.202.414	4.148.073.999	14.435.202	16.469.881
▶ Court terme prime unique	308.757.791	85.427.466	87.119	0
▶ Epargne pension	531.905.565	179.119.136	1.195.873	0
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	390.262.727	129.953.891	2.301.247	4.516.643
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	903.408.681	314.343.617	1.584.803	0
▶ Autres opérations branche 21	10.665.277.812	2.845.287.009	6.163.740	0
▶ Branche 23	2.821.829.432	435.422.077	1.256.066	9.557.239
9. VIE GROUPE	3.995.228.386	903.951.350	290.946.324	9.729.867
▶ Primes fixées et flexibles	2.550.354.167	663.165.205	225.339.054	0
▶ Primes uniques	1.015.148.730	119.174.012	63.736.464	0
TOTAL NON-VIE	8.506.207.159	4.526.303.474	1.041.363.336	143.173.516
▶ Particuliers	5.213.517.745	3.032.728.241	263.800.129	87.720.692
▶ Entreprises	3.292.689.411	1.493.575.233	777.563.207	55.452.824
TOTAL VIE	19.799.430.800	5.052.025.349	305.381.526	26.199.748
TOTAL NON-VIE ET VIE	28.305.637.959	9.578.328.823	1.346.744.862	169.373.263
PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES				
10. VIE INDIVIDUELLE	14.288.409.461	2.984.099.261	3.258.605	18.548.326
▶ Court terme prime unique	307.604.287	83.160.898	86.104	0
▶ Epargne pension	104.129.115	20.390.822	71.189	0
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	81.315.823	23.091.601	602.040	9.027.985
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	201.196.413	54.366.625	88.907	0
▶ Autres opérations indiv branche 21	10.877.262.297	2.401.429.597	1.318.814	0
▶ Branche 23	2.716.901.525	390.612.114	1.091.551	9.520.341
11. VIE GROUPE	1.227.059.083	182.015.011	34.808.347	0
▶ Primes fixées et flexibles	169.097.967	52.295.079	7.837.159	0
▶ Primes uniques	1.005.136.670	116.392.092	26.932.140	0

Réseaux exclusifs		Banc- assurance	Direct		
Agents exclusifs salariés	Agents exclusifs indépendants		Mutuelles & coopératives	Vente et mar- keting direct	Autres directs
7.852.697	60.604.257	110.050.351	146.205.847	103.144.603	7.099.335
6.909.612	32.384.754	40.511.671	25.068.804	13.877.932	2.659.994
940.010	28.182.431	69.504.554	121.137.044	89.245.009	4.439.341
3.075	37.072	34.126	0	21.662	0
54.398.314	307.087.144	162.517.351	388.695.837	93.422.745	60.903.278
41.369.304	202.712.448	163.733.069	134.595.847	21.722.402	12.449.432
30.660.573	130.213.492	152.332.580	71.162.955	11.321.657	2.849.008
10.271.815	48.337.931	9.596.341	21.069.545	6.263.522	6.633.840
436.916	24.161.025	1.804.149	42.363.347	4.137.223	2.966.584
9.734.394	49.427.388	21.422.705	73.928.696	17.366.087	4.334.407
6.038.140	21.987.778	19.137.281	10.464.643	2.028.541	460.347
3.696.254	27.439.610	2.285.424	63.464.053	15.337.545	3.874.060
19.870	1.478.902	906	3.962.225	5.907.971	1.343.578
7.982.837	41.960.857	25.026.897	55.440.750	96.701.006	16.313.346
4.814.124	51.516.280	1.807.682	188.485.416	36.155.863	1.670.377
156.815.744	430.562.464	8.629.165.672	1.984.591.390	414.414.291	9.673.763
1.741.205	6.770.638	207.885.978	4.232.678	2.204.401	408.306
26.156.445	122.651.563	179.674.326	18.678.710	2.696.239	1.733.274
3.976.418	17.429.301	216.758.050	13.591.379	1.060.703	675.094
56.202.195	117.227.720	362.936.346	44.775.687	3.899.862	2.438.451
55.854.048	121.373.493	5.395.578.394	1.853.044.727	383.891.657	4.084.743
12.885.433	45.109.749	2.262.572.693	50.268.209	4.424.068	333.895
1.428.964	106.496.970	230.985.104	1.305.709.243	1.109.190.625	36.789.937
6.924	81.732.373	28.116.069	812.253.607	708.655.460	31.085.476
7.751	24.513.628	17.413.001	384.064.248	400.535.164	5.704.461
126.171.540	714.787.277	484.558.960	991.314.618	374.420.676	104.113.754
105.992.550	533.671.098	393.510.430	550.832.988	162.075.643	83.185.974
20.178.989	181.116.179	91.048.530	440.481.629	212.345.033	20.927.780
158.244.708	537.059.434	8.860.150.777	3.290.300.633	1.523.604.915	46.463.700
284.416.248	1.251.846.711	9.344.709.737	4.281.615.250	1.898.025.592	150.577.454
40.433.625	145.999.564	7.640.671.921	3.157.377.010	295.038.201	2.982.945
1.741.205	6.229.906	209.668.966	4.232.678	2.204.360	280.171
3.732.912	18.804.714	46.104.193	13.930.911	673.051	421.323
61.759	1.452.608	42.994.379	3.957.936	103.402	24.114
3.713.015	16.592.772	99.694.516	25.537.500	910.294	292.785
27.856.779	87.441.815	5.013.572.945	3.056.393.831	287.014.433	2.234.083
12.716.456	16.531.966	2.228.636.923	53.324.154	4.132.662	335.358
57.431	39.191.802	19.318.552	454.700.618	493.029.841	3.937.478
0	14.613.214	2.083.868	31.381.971	59.798.331	1.088.344
0	24.550.261	17.234.684	383.946.848	433.231.509	2.849.134

16 Ventilation des parts de marchés

Exercice 2004

Canaux de distribution (Analytique)

(En %)	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs		
		Courtiers, hors mega brokers + Guichets bancaires indép.	Mega brokers	Autres
ENCAISSEMENTS				
1. ACCIDENTS ET MALADIE	100%	50,2%	12,2%	0,3%
▶ Individuelle	100%	70,8%	4,1%	0,1%
▶ Collective	100%	35,4%	18,1%	0,5%
▶ Dépendance	100%	83,5%	0,0%	0,0%
2. AUTOMOBILES	100%	58,6%	4,5%	0,5%
3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100%	54,9%	12,7%	0,6%
▶ Habitations	100%	58,3%	3,0%	0,1%
▶ Autres risques simples	100%	60,7%	13,5%	0,2%
▶ Risques spéciaux	100%	39,7%	38,1%	2,5%
4. RESPONSABILITE CIVILE	100%	51,5%	20,3%	0,9%
▶ Vie privée	100%	60,4%	1,6%	0,1%
▶ Autres	100%	48,7%	26,3%	1,2%
5. TRANSPORT	100%	36,9%	41,4%	15,8%
6. AUTRES OPERATIONS IARD	100%	44,4%	11,0%	10,0%
7. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100%	48,8%	23,2%	0,2%
8. VIE INDIVIDUELLE	100%	26,2%	0,1%	0,1%
▶ Court terme prime unique	100%	27,7%	0,0%	0,0%
▶ Epargne pension	100%	33,7%	0,2%	0,0%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	33,3%	0,6%	1,2%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	34,8%	0,2%	0,0%
▶ Autres opérations branche 21	100%	26,7%	0,1%	0,0%
▶ Branche 23	100%	15,4%	0,0%	0,3%
9. VIE GROUPE	100%	22,6%	7,3%	0,2%
▶ Primes fixées et flexibles	100%	26,0%	8,8%	0,0%
▶ Primes uniques	100%	11,7%	6,3%	0,0%
TOTAL NON-VIE	100%	53,2%	12,2%	1,7%
▶ Particuliers	100%	58,2%	5,1%	1,7%
▶ Entreprises	100%	45,4%	23,6%	1,7%
TOTAL VIE	100%	25,5%	1,5%	0,1%
TOTAL NON-VIE ET VIE	100%	33,8%	4,8%	0,6%
PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES				
10. VIE INDIVIDUELLE	100%	20,9%	0,0%	0,1%
▶ Court terme prime unique	100%	27,0%	0,0%	0,0%
▶ Epargne pension	100%	19,6%	0,1%	0,0%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	28,4%	0,7%	11,1%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	27,0%	0,0%	0,0%
▶ Autres opérations indiv branche 21	100%	22,1%	0,0%	0,0%
▶ Branche 23	100%	14,4%	0,0%	0,4%
11. VIE GROUPE	100%	14,8%	2,8%	0,0%
▶ Primes fixées et flexibles	100%	30,9%	4,6%	0,0%
▶ Primes uniques	100%	11,6%	2,7%	0,0%

Réseaux exclusifs		Banc- assurance	Direct		
Agents exclusifs salariés	Agents exclusifs indépendants		Mutuelles & coopératives	Vente et mar- keting direct	Autres directs
0,7%	5,2%	9,4%	12,5%	8,8%	0,6%
1,4%	6,7%	8,3%	5,2%	2,9%	0,5%
0,1%	4,1%	10,2%	17,8%	13,1%	0,7%
0,5%	6,4%	5,9%	0,0%	3,7%	0,0%
1,9%	10,5%	5,5%	13,2%	3,2%	2,1%
2,3%	11,2%	9,0%	7,4%	1,2%	0,7%
3,0%	12,6%	14,7%	6,9%	1,1%	0,3%
2,6%	12,1%	2,4%	5,3%	1,6%	1,7%
0,1%	6,3%	0,5%	11,0%	1,1%	0,8%
1,5%	7,6%	3,3%	11,4%	2,7%	0,7%
3,8%	13,9%	12,1%	6,6%	1,3%	0,3%
0,8%	5,6%	0,5%	13,0%	3,1%	0,8%
0,0%	0,7%	0,0%	1,9%	2,8%	0,6%
1,1%	6,0%	3,6%	7,9%	13,7%	2,3%
0,5%	5,0%	0,2%	18,4%	3,5%	0,2%
1,0%	2,7%	54,6%	12,6%	2,6%	0,1%
0,6%	2,2%	67,3%	1,4%	0,7%	0,1%
4,9%	23,1%	33,8%	3,5%	0,5%	0,3%
1,0%	4,5%	55,5%	3,5%	0,3%	0,2%
6,2%	13,0%	40,2%	5,0%	0,4%	0,3%
0,5%	1,1%	50,6%	17,4%	3,6%	0,0%
0,5%	1,6%	80,2%	1,8%	0,2%	0,0%
0,0%	2,7%	5,8%	32,7%	27,8%	0,9%
0,0%	3,2%	1,1%	31,8%	27,8%	1,2%
0,0%	2,4%	1,7%	37,8%	39,5%	0,6%
1,5%	8,4%	5,7%	11,7%	4,4%	1,2%
2,0%	10,2%	7,5%	10,6%	3,1%	1,6%
0,6%	5,5%	2,8%	13,4%	6,4%	0,6%
0,8%	2,7%	44,7%	16,6%	7,7%	0,2%
1,0%	4,4%	33,0%	15,1%	6,7%	0,5%
0,3%	1,0%	53,5%	22,1%	2,1%	0,0%
0,6%	2,0%	68,2%	1,4%	0,7%	0,1%
3,6%	18,1%	44,3%	13,4%	0,6%	0,4%
0,1%	1,8%	52,9%	4,9%	0,1%	0,0%
1,8%	8,2%	49,6%	12,7%	0,5%	0,1%
0,3%	0,8%	46,1%	28,1%	2,6%	0,0%
0,5%	0,6%	82,0%	2,0%	0,2%	0,0%
0,0%	3,2%	1,6%	37,1%	40,2%	0,3%
0,0%	8,6%	1,2%	18,6%	35,4%	0,6%
0,0%	2,4%	1,7%	38,2%	43,1%	0,3%

Ventilation des encaissements

Exercice 2003

Canaux de distribution (Analytique)

(En EURO)	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs		
		Courtiers, hors mega brokers + Guichets bancaires indép.	Mega brokers	Autres
ENCAISSEMENTS				
1. ACCIDENTS ET MALADIE	1.096.872.919	562.101.648	146.797.875	1.710.545
▶ Individuelle	459.654.653	324.134.264	22.876.524	268.413
▶ Collective	636.640.029	237.502.516	123.921.351	1.442.132
▶ Dépendance	578.237	464.868	0	0
2. AUTOMOBILES	2.807.857.484	1.655.229.083	141.741.175	16.445.958
3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	1.757.120.999	962.712.796	235.303.237	11.829.817
▶ Habitations	985.939.125	578.030.880	32.686.729	1.104.718
▶ Autres risques simples	379.108.896	229.599.422	47.134.818	943.187
▶ Risques spéciaux	392.072.972	155.082.494	155.481.685	9.781.912
4. RESPONSABILITE CIVILE	616.041.475	297.361.204	134.220.381	6.834.600
▶ Vie privée	152.823.082	89.699.895	3.273.670	84.942
▶ Autres	463.218.392	207.661.309	130.946.710	6.749.658
5. TRANSPORT	199.617.787	65.050.550	90.461.637	31.054.962
6. AUTRES OPERATIONS IARD	650.166.083	286.744.610	67.803.663	80.185.710
7. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.016.581.825	495.237.592	242.694.920	2.007.279
8. VIE INDIVIDUELLE	13.877.859.462	3.829.168.303	20.404.860	15.919.475
▶ Court terme prime unique	459.072.856	123.814.181	126.801	0
▶ Epargne pension	474.336.049	163.688.528	806.533	181.282
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	387.637.593	131.437.118	2.324.363	3.241.117
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	823.686.645	253.798.290	1.336.666	134.294
▶ Autres opérations branche 21	9.326.619.750	2.733.401.036	15.282.051	1.509.202
▶ Branche 23	2.296.645.553	331.822.449	528.446	10.853.580
9. VIE GROUPE	3.609.838.384	805.748.125	255.289.929	8.890.998
▶ Primes fixées et flexibles	2.434.033.684	582.496.970	214.195.156	8.358.346
▶ Primes uniques	794.419.058	135.509.666	41.002.210	532.652
TOTAL NON-VIE	8.144.258.572	4.324.437.483	1.059.022.887	150.068.870
▶ Particuliers	4.955.543.900	2.893.352.299	268.381.760	98.089.741
▶ Entreprises	3.188.714.665	1.431.085.184	790.641.122	51.979.129
TOTAL VIE	17.487.697.846	4.634.916.428	275.694.788	24.810.472
TOTAL NON-VIE ET VIE	25.631.956.418	8.959.353.911	1.334.717.676	174.879.343
PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES				
10. VIE INDIVIDUELLE	11.361.515.667	2.807.373.115	6.380.954	1.453.194
▶ Court terme prime unique	453.571.933	123.800.718	130.270	0
▶ Epargne pension	86.036.825	20.822.067	69.018	26.453
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	70.358.015	21.116.401	426.806	40.869
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	152.379.738	12.955.361	55.394	9.430
▶ Autres opérations indiv branche 21	8.479.515.461	2.342.402.620	5.236.224	1.363.534
▶ Branche 23	2.119.653.693	286.275.947	463.242	12.909
11. VIE GROUPE	905.669.532	198.480.423	18.348.172	2.182.915
▶ Primes fixées et flexibles	157.166.527	67.608.224	7.610.095	1.650.263
▶ Primes uniques	687.177.126	127.239.512	10.698.368	532.652

Réseaux exclusifs		Banc- assurance	Direct		
Agents exclusifs salariés	Agents exclusifs indépendants		Mutuelles & coopératives	Vente et mar- keting direct	Autres directs
8.448.651	58.867.842	96.337.311	124.673.987	94.877.578	3.057.483
7.525.497	31.870.668	33.886.846	25.025.388	12.495.405	1.571.649
915.624	26.953.616	62.400.405	99.648.599	82.369.952	1.485.833
7.530	43.558	50.060	0	12.221	0
54.419.263	295.691.345	130.572.416	373.222.704	78.220.764	62.314.777
41.233.218	194.614.902	146.419.074	128.463.906	19.795.675	16.748.370
28.474.255	128.549.118	131.963.148	71.001.258	8.140.922	5.988.095
11.673.558	45.468.059	11.456.882	19.163.065	6.208.586	7.461.319
1.085.405	20.597.725	2.999.044	38.299.583	5.446.167	3.298.957
9.171.946	48.851.742	18.810.925	81.200.840	13.225.215	6.364.626
5.032.243	22.573.364	16.109.482	13.422.450	1.782.135	844.903
4.139.703	26.278.377	2.701.443	67.778.390	11.443.080	5.519.724
21.763	1.408.153	62.072	3.959.914	4.637.766	2.960.971
7.908.968	38.689.543	27.514.780	43.036.003	79.093.018	19.189.787
5.520.326	50.793.946	2.522.317	182.688.006	34.398.586	718.853
157.073.815	430.594.703	7.397.968.633	1.769.026.591	242.140.496	15.562.583
689.834	3.655.152	322.316.117	5.441.900	2.807.743	221.128
24.921.298	114.888.130	148.521.574	15.652.392	4.294.643	1.381.669
4.122.751	20.861.031	208.188.095	14.886.397	2.034.487	542.235
57.007.797	120.616.206	341.503.681	40.027.225	5.875.262	3.387.224
62.995.979	116.034.558	4.531.547.315	1.669.649.148	187.455.838	8.744.622
7.336.155	54.416.806	1.843.795.529	23.369.529	23.237.354	1.285.704
1.190.156	98.878.232	209.186.630	1.137.390.372	1.045.868.830	47.395.110
26.749	73.602.486	23.430.592	908.071.778	578.134.307	45.717.295
17.214	25.069.210	9.992.782	112.882.987	467.734.523	1.677.815
126.724.136	688.917.472	422.238.895	937.245.360	324.248.603	111.354.867
103.367.757	517.417.596	333.529.808	525.707.803	125.787.928	89.909.211
23.356.378	171.499.877	88.709.087	411.537.557	198.460.675	21.445.656
158.263.971	529.472.935	7.607.155.264	2.906.416.963	1.288.009.326	62.957.693
284.988.107	1.218.390.407	8.029.394.159	3.843.662.323	1.612.257.929	174.312.560
29.891.976	114.406.377	6.481.448.855	1.756.006.332	157.590.009	6.964.855
688.920	3.653.875	322.312.404	0	2.815.241	170.506
3.121.540	17.747.522	34.134.472	8.432.999	1.350.927	331.827
83.586	1.440.983	44.114.525	2.926.178	186.413	22.255
2.310.574	19.071.631	96.032.683	18.988.863	2.492.269	463.534
16.587.121	51.204.509	4.199.321.343	1.724.555.285	134.157.751	4.687.074
7.100.234	21.287.858	1.785.533.428	1.103.007	16.587.409	1.289.658
19.151	35.668.717	11.337.850	181.978.868	454.799.814	2.853.620
0	11.644.853	1.535.804	14.377.103	51.601.722	1.138.466
0	24.007.693	9.802.047	109.983.608	403.198.093	1.715.154

Ventilation des parts de marchés

Exercice 2003

Canaux de distribution (Analytique)

(En %)	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs		
		Courtiers, hors mega brokers + Guichets bancaires indép.	Mega brokers	Autres
ENCAISSEMENTS				
1. ACCIDENTS ET MALADIE	100%	51,2%	13,4%	0,2%
▶ Individuelle	100%	70,5%	2,1%	0,1%
▶ Collective	100%	37,3%	19,5%	0,2%
▶ Dépendance	100%	80,4%	0,0%	0,0%
2. AUTOMOBILES	100%	58,9%	5,0%	0,6%
3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100%	54,8%	13,4%	0,7%
▶ Habitations	100%	58,6%	3,3%	0,1%
▶ Autres risques simples	100%	60,6%	12,4%	0,2%
▶ Risques spéciaux	100%	39,6%	39,7%	2,5%
4. RESPONSABILITE CIVILE	100%	48,3%	21,8%	1,1%
▶ Vie privée	100%	58,7%	2,1%	0,1%
▶ Autres	100%	44,8%	28,3%	1,5%
5. TRANSPORT	100%	32,6%	45,3%	15,6%
6. AUTRES OPERATIONS IARD	100%	44,1%	10,4%	12,3%
7. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100%	48,7%	23,9%	0,2%
8. VIE INDIVIDUELLE	100%	27,6%	0,1%	0,1%
▶ Court terme prime unique	100%	27,0%	0,0%	0,0%
▶ Epargne pension	100%	34,5%	0,2%	0,0%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	33,9%	0,6%	0,8%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	30,8%	0,2%	0,0%
▶ Autres opérations branche 21	100%	29,3%	0,2%	0,0%
▶ Branche 23	100%	14,4%	0,0%	0,5%
9. VIE GROUPE	100%	22,3%	7,1%	0,2%
▶ Primes fixées et flexibles	100%	23,9%	8,8%	0,3%
▶ Primes uniques	100%	17,1%	5,2%	0,1%
TOTAL NON-VIE	100%	53,1%	13,0%	1,8%
▶ Particuliers	100%	58,4%	5,4%	2,0%
▶ Entreprises	100%	44,9%	24,8%	1,6%
TOTAL VIE	100%	26,5%	1,6%	0,1%
TOTAL NON-VIE ET VIE	100%	35,0%	5,2%	0,7%
PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES				
10. VIE INDIVIDUELLE	100%	24,7%	0,1%	0,0%
▶ Court terme prime unique	100%	27,3%	0,0%	0,0%
▶ Epargne pension	100%	24,2%	0,1%	0,0%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	30,0%	0,6%	0,1%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	8,5%	0,0%	0,0%
▶ Autres opérations indiv branche 21	100%	27,6%	0,1%	0,0%
▶ Branche 23	100%	13,5%	0,0%	0,0%
11. VIE GROUPE	100%	21,9%	2,0%	0,2%
▶ Primes fixées et flexibles	100%	43,0%	4,8%	1,1%
▶ Primes uniques	100%	18,5%	1,6%	0,1%

Réseaux exclusifs		Banc- assurance	Direct		
Agents exclusifs salariés	Agents exclusifs indépendants		Mutuelles & coopératives	Vente et mar- keting direct	Autres directs
0,8%	5,4%	8,8%	11,4%	8,6%	0,3%
1,6%	6,9%	7,4%	5,4%	2,7%	0,3%
0,1%	4,2%	9,8%	15,7%	12,9%	0,2%
1,3%	7,5%	8,7%	0,0%	2,1%	0,0%
1,9%	10,5%	4,7%	13,3%	2,8%	2,2%
2,3%	11,1%	8,3%	7,3%	1,1%	1,0%
2,9%	13,0%	13,4%	7,2%	0,8%	0,6%
3,1%	12,0%	3,0%	5,1%	1,6%	2,0%
0,3%	5,3%	0,8%	9,8%	1,4%	0,8%
1,5%	7,9%	3,1%	13,2%	2,1%	1,0%
3,3%	14,8%	10,5%	8,8%	1,2%	0,6%
0,9%	5,7%	0,6%	14,6%	2,5%	1,2%
0,0%	0,7%	0,0%	2,0%	2,3%	1,5%
1,2%	6,0%	4,2%	6,6%	12,2%	3,0%
0,5%	5,0%	0,2%	18,0%	3,4%	0,1%
1,1%	3,1%	53,3%	12,7%	1,7%	0,1%
0,2%	0,8%	70,2%	1,2%	0,6%	0,0%
5,3%	24,2%	31,3%	3,3%	0,9%	0,3%
1,1%	5,4%	53,7%	3,8%	0,5%	0,1%
6,9%	14,6%	41,5%	4,9%	0,7%	0,4%
0,7%	1,2%	48,6%	17,9%	2,0%	0,1%
0,3%	2,4%	80,3%	1,0%	1,0%	0,1%
0,0%	2,7%	5,8%	31,5%	29,0%	1,3%
0,0%	3,0%	1,0%	37,3%	23,8%	1,9%
0,0%	3,2%	1,3%	14,2%	58,9%	0,2%
1,6%	8,5%	5,2%	11,5%	4,0%	1,4%
2,1%	10,4%	6,7%	10,6%	2,5%	1,8%
0,7%	5,4%	2,8%	12,9%	6,2%	0,7%
0,9%	3,0%	43,5%	16,6%	7,4%	0,4%
1,1%	4,8%	31,3%	15,0%	6,3%	0,7%
0,3%	1,0%	57,0%	15,5%	1,4%	0,1%
0,2%	0,8%	71,1%	0,0%	0,6%	0,0%
3,6%	20,6%	39,7%	9,8%	1,6%	0,4%
0,1%	2,0%	62,7%	4,2%	0,3%	0,0%
1,5%	12,5%	63,0%	12,5%	1,6%	0,3%
0,2%	0,6%	49,5%	20,3%	1,6%	0,1%
0,3%	1,0%	84,2%	0,1%	0,8%	0,1%
0,0%	3,9%	1,3%	20,1%	50,2%	0,3%
0,0%	7,4%	1,0%	9,1%	32,8%	0,7%
0,0%	3,5%	1,4%	16,0%	58,7%	0,2%

Ventilation des encaissements

Exercice 2004

Canaux de distribution (Synthétique)

	Ensemble des canaux	A. Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: réseaux exclusifs en assurance avec activités	D. Direct (sans intermédiaires)
(En EURO)					
ENCAISSEMENTS					
1. ACCIDENTS ET MALADIE	1.167.530.329	732.573.242	68.456.954	110.050.351	256.449.785
▶ Individuelle	485.458.976	364.046.213	39.294.366	40.511.671	41.606.730
▶ Collective	681.490.449	368.042.061	29.122.442	69.504.554	214.821.393
▶ Dépendance	580.903	484.968	40.147	34.126	21.662
2. AUTOMOBILES	2.935.336.324	1.868.311.653	361.485.459	162.517.351	543.021.860
3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	1.817.762.660	1.241.180.155	244.081.752	163.733.069	168.767.681
▶ Habitations	1.033.302.024	634.761.760	160.874.065	152.332.580	85.333.620
▶ Autres risques simples	399.336.973	297.163.979	58.609.746	9.596.341	33.966.907
▶ Risques spéciaux	385.123.663	309.254.417	24.597.941	1.804.149	49.467.154
4. RESPONSABILITE CIVILE	646.362.166	470.148.485	59.161.782	21.422.705	95.629.190
▶ Vie privée	158.560.726	98.443.994	28.025.918	19.137.281	12.953.532
▶ Autres	487.801.439	371.704.491	31.135.864	2.285.424	82.675.658
5. TRANSPORT	213.777.418	201.063.966	1.498.772	906	11.213.774
6. AUTRES OPERATIONS IARD	703.592.536	460.166.842	49.943.694	25.026.897	168.455.102
7. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.021.845.725	737.395.983	56.330.404	1.807.682	226.311.656
8. VIE INDIVIDUELLE	15.804.202.414	4.178.979.082	587.378.208	8.629.165.672	2.408.679.444
▶ Court terme prime unique	308.757.791	85.514.585	8.511.843	207.885.978	6.845.385
▶ Epargne pension	531.905.565	180.315.009	148.808.007	179.674.326	23.108.222
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	390.262.727	136.771.782	21.405.719	216.758.050	15.327.177
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	903.408.681	315.928.420	173.429.915	362.936.346	51.114.000
▶ Autres opérations branche 21	10.665.277.812	2.851.450.750	177.227.541	5.395.578.394	2.241.021.127
▶ Branche 23	2.821.829.432	446.235.381	57.995.183	2.262.572.693	55.026.172
9. VIE GROUPE	3.995.228.386	1.204.627.541	107.925.934	230.985.104	2.451.689.804
▶ Primes fixées et flexibles	2.550.354.167	888.504.259	81.739.297	28.116.069	1.551.994.544
▶ Primes uniques	1.015.148.730	182.910.475	24.521.379	17.413.001	790.303.873
TOTAL NON-VIE	8.506.207.159	5.710.840.326	840.958.816	484.558.960	1.469.849.047
▶ Particuliers	5.213.517.745	3.384.249.062	639.663.648	393.510.430	796.094.605
▶ Entreprises	3.292.689.411	2.326.591.264	201.295.168	91.048.530	673.754.443
TOTAL VIE	19.799.430.800	5.383.606.622	695.304.142	8.860.150.777	4.860.369.248
TOTAL NON-VIE ET VIE	28.305.637.959	11.094.446.948	1.536.262.958	9.344.709.737	6.330.218.296
PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES					
10. VIE INDIVIDUELLE	14.288.409.461	3.005.906.192	186.433.189	7.640.671.921	3.455.398.156
▶ Court terme prime unique	307.604.287	83.247.002	7.971.111	209.668.966	6.717.209
▶ Epargne pension	104.129.115	20.462.010	22.537.626	46.104.193	15.025.285
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	81.315.823	32.721.626	1.514.367	42.994.379	4.085.451
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	201.196.413	54.455.532	20.305.786	99.694.516	26.740.579
▶ Autres opérations indiv branche 21	10.877.262.297	2.402.748.411	115.298.593	5.013.572.945	3.345.642.346
▶ Branche 23	2.716.901.525	401.224.006	29.248.422	2.228.636.923	57.792.174
11. VIE GROUPE	1.227.059.083	216.823.357	39.249.233	19.318.552	951.667.936
▶ Primes fixées et flexibles	169.097.967	60.132.238	14.613.214	2.083.868	92.268.646
▶ Primes uniques	1.005.136.670	143.324.232	24.550.261	17.234.684	820.027.491

Ventilation des parts de marché

Exercice 2004

Canaux de distribution (Synthétique)

(En %)	Ensemble des canaux	A. Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: réseaux exclusifs en assurance avec activités	D. Direct (sans intermédiaires)
PARTS DE MARCHÉ					
1. ACCIDENTS ET MALADIE	100%	62,7%	5,9%	9,4%	22,0%
▶ Individuelle	100%	75,0%	8,1%	8,3%	8,6%
▶ Collective	100%	54,0%	4,3%	10,2%	31,5%
▶ Dépendance	100%	83,5%	6,9%	5,9%	3,7%
2. AUTOMOBILES	100%	63,6%	12,3%	5,5%	18,5%
3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100%	68,3%	13,4%	9,0%	9,3%
▶ Habitations	100%	61,4%	15,6%	14,7%	8,3%
▶ Autres risques simples	100%	74,4%	14,7%	2,4%	8,5%
▶ Risques spéciaux	100%	80,3%	6,4%	0,5%	12,8%
4. RESPONSABILITE CIVILE	100%	72,7%	9,2%	3,3%	14,8%
▶ Vie privée	100%	62,1%	17,7%	12,1%	8,2%
▶ Autres	100%	76,2%	6,4%	0,5%	16,9%
5. TRANSPORT	100%	94,1%	0,7%	0,0%	5,2%
6. AUTRES OPERATIONS IARD	100%	65,4%	7,1%	3,6%	23,9%
7. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100%	72,2%	5,5%	0,2%	22,1%
8. VIE INDIVIDUELLE	100%	26,4%	3,7%	54,6%	15,2%
▶ Court terme prime unique	100%	27,7%	2,8%	67,3%	2,2%
▶ Epargne pension	100%	33,9%	28,0%	33,8%	4,3%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	35,0%	5,5%	55,5%	3,9%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	35,0%	19,2%	40,2%	5,7%
▶ Autres opérations branche 21	100%	26,7%	1,7%	50,6%	21,0%
▶ Branche 23	100%	15,8%	2,1%	80,2%	2,0%
9. VIE GROUPE	100%	30,2%	2,7%	5,8%	61,4%
▶ Primes fixées et flexibles	100%	34,8%	3,2%	1,1%	60,9%
▶ Primes uniques	100%	18,0%	2,4%	1,7%	77,9%
TOTAL NON-VIE	100%	67,1%	9,9%	5,7%	17,3%
▶ Particuliers	100%	64,9%	12,3%	7,5%	15,3%
▶ Entreprises	100%	70,7%	6,1%	2,8%	20,5%
TOTAL VIE	100%	27,2%	3,5%	44,7%	24,5%
TOTAL NON-VIE ET VIE	100%	39,2%	5,4%	33,0%	22,4%
PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES					
10. VIE INDIVIDUELLE	100%	21,0%	1,3%	53,5%	24,2%
▶ Court terme prime unique	100%	27,1%	2,6%	68,2%	2,2%
▶ Epargne pension	100%	19,7%	21,6%	44,3%	14,4%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	40,2%	1,9%	52,9%	5,0%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	27,1%	10,1%	49,6%	13,3%
▶ Autres opérations indiv branche 21	100%	22,1%	1,1%	46,1%	30,8%
▶ Branche 23	100%	14,8%	1,1%	82,0%	2,1%
11. VIE GROUPE	100%	17,7%	3,2%	1,6%	77,6%
▶ Primes fixées et flexibles	100%	35,6%	8,6%	1,2%	54,6%
▶ Primes uniques	100%	14,3%	2,4%	1,7%	81,6%

Ventilation des encaissements

Exercice 2003

Canaux de distribution (Synthétique)

	Ensemble des canaux	A. Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: réseaux exclusifs en assurance avec activités	D. Direct (sans intermédiaires)
(En EURO)					
ENCAISSEMENTS					
1. ACCIDENTS ET MALADIE	1.096.872.919	710.610.068	67.316.493	96.337.311	222.609.048
▶ Individuelle	459.654.653	347.279.200	39.396.165	33.886.846	39.092.443
▶ Collective	636.640.029	362.866.000	27.869.240	62.400.405	183.504.384
▶ Dépendance	578.237	464.868	51.088	50.060	12.221
2. AUTOMOBILES	2.807.857.484	1.813.416.215	350.110.608	130.572.416	513.758.246
3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	1.757.120.999	1.209.845.850	235.848.120	146.419.074	165.007.951
▶ Habitations	985.939.125	611.822.328	157.023.374	131.963.148	85.130.275
▶ Autres risques simples	379.108.896	277.677.428	57.141.617	11.456.882	32.832.970
▶ Risques spéciaux	392.072.972	320.346.090	21.683.130	2.999.044	47.044.707
4. RESPONSABILITE CIVILE	616.041.475	438.416.185	58.023.688	18.810.925	100.790.681
▶ Vie privée	152.823.082	93.058.507	27.605.607	16.109.482	16.049.487
▶ Autres	463.218.392	345.357.677	30.418.080	2.701.443	84.741.194
5. TRANSPORT	199.617.787	186.567.149	1.429.916	62.072	11.558.651
6. AUTRES OPERATIONS IARD	650.166.083	434.733.982	46.598.511	27.514.780	141.318.808
7. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.016.581.825	739.939.791	56.314.272	2.522.317	217.805.445
8. VIE INDIVIDUELLE	13.877.859.462	3.865.492.638	587.668.518	7.397.968.633	2.026.729.669
▶ Court terme prime unique	459.072.856	123.940.982	4.344.986	322.316.117	8.470.772
▶ Epargne pension	474.336.049	164.676.343	139.809.428	148.521.574	21.328.704
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	387.637.593	137.002.598	24.983.782	208.188.095	17.463.118
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	823.686.645	255.269.250	177.624.003	341.503.681	49.289.711
▶ Autres opérations branche 21	9.326.619.750	2.750.192.289	179.030.537	4.531.547.315	1.865.849.608
▶ Branche 23	2.296.645.553	343.204.475	61.752.961	1.843.795.529	47.892.587
9. VIE GROUPE	3.609.838.384	1.069.929.051	100.068.388	209.186.630	2.230.654.312
▶ Primes fixées et flexibles	2.434.033.684	805.050.472	73.629.235	23.430.592	1.531.923.380
▶ Primes uniques	794.419.058	177.044.528	25.086.424	9.992.782	582.295.325
TOTAL NON-VIE	8.144.258.572	5.533.529.240	815.641.608	422.238.895	1.372.848.830
▶ Particuliers	4.955.543.900	3.259.823.799	620.785.353	333.529.808	741.404.941
▶ Entreprises	3.188.714.665	2.273.705.436	194.856.255	88.709.087	631.443.888
TOTAL VIE	17.487.697.846	4.935.421.689	687.736.906	7.607.155.264	4.257.383.982
TOTAL NON-VIE ET VIE	25.631.956.418	10.468.950.929	1.503.378.514	8.029.394.159	5.630.232.811
PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES					
10. VIE INDIVIDUELLE	11.361.515.667	2.815.207.263	144.298.353	6.481.448.855	1.920.561.195
▶ Court terme prime unique	453.571.933	123.930.988	4.342.795	322.312.404	2.985.747
▶ Epargne pension	86.036.825	20.917.538	20.869.063	34.134.472	10.115.753
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	70.358.015	21.584.075	1.524.569	44.114.525	3.134.846
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	152.379.738	13.020.186	21.382.205	96.032.683	21.944.666
▶ Autres opérations indiv branche 21	8.479.515.461	2.349.002.378	67.791.630	4.199.321.343	1.863.400.109
▶ Branche 23	2.119.653.693	286.752.098	28.388.092	1.785.533.428	18.980.074
11. VIE GROUPE	905.669.532	219.011.511	35.687.868	11.337.850	639.632.303
▶ Primes fixées et flexibles	157.166.527	76.868.582	11.644.853	1.535.804	67.117.291
▶ Primes uniques	687.177.126	138.470.532	24.007.693	9.802.047	514.896.855

Ventilation des parts de marché

Exercice 2003

Canaux de distribution (Synthétique)

(En %)	Ensemble des canaux	A. Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: réseaux exclusifs en assurance avec activités	D. Direct (sans intermédiaires)
PARTS DE MARCHÉ					
1. ACCIDENTS ET MALADIE	100%	64,8%	6,1%	8,8%	20,3%
▶ Individuelle	100%	75,6%	8,6%	7,4%	8,5%
▶ Collective	100%	57,0%	4,4%	9,8%	28,8%
▶ Dépendance	100%	80,4%	8,8%	8,7%	2,1%
2. AUTOMOBILES	100%	64,6%	12,5%	4,7%	18,3%
3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100%	68,9%	13,4%	8,3%	9,4%
▶ Habitations	100%	62,1%	15,9%	13,4%	8,6%
▶ Autres risques simples	100%	73,2%	15,1%	3,0%	8,7%
▶ Risques spéciaux	100%	81,7%	5,5%	0,8%	12,0%
4. RESPONSABILITE CIVILE	100%	71,2%	9,4%	3,1%	16,4%
▶ Vie privée	100%	60,9%	18,1%	10,5%	10,5%
▶ Autres	100%	74,6%	6,6%	0,6%	18,3%
5. TRANSPORT	100%	93,5%	0,7%	0,0%	5,8%
6. AUTRES OPERATIONS IARD	100%	66,9%	7,2%	4,2%	21,7%
7. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100%	72,8%	5,5%	0,2%	21,4%
8. VIE INDIVIDUELLE	100%	27,9%	4,2%	53,3%	14,6%
▶ Court terme prime unique	100%	27,0%	0,9%	70,2%	1,8%
▶ Epargne pension	100%	34,7%	29,5%	31,3%	4,5%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	35,3%	6,4%	53,7%	4,5%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	31,0%	21,6%	41,5%	6,0%
▶ Autres opérations branche 21	100%	29,5%	1,9%	48,6%	20,0%
▶ Branche 23	100%	14,9%	2,7%	80,3%	2,1%
9. VIE GROUPE	100%	29,6%	2,8%	5,8%	61,8%
▶ Primes fixées et flexibles	100%	33,1%	3,0%	1,0%	62,9%
▶ Primes uniques	100%	22,3%	3,2%	1,3%	73,3%
TOTAL NON-VIE	100%	67,9%	10,0%	5,2%	16,9%
▶ Particuliers	100%	65,8%	12,5%	6,7%	15,0%
▶ Entreprises	100%	71,3%	6,1%	2,8%	19,8%
TOTAL VIE	100%	28,2%	3,9%	43,5%	24,3%
TOTAL NON-VIE ET VIE	100%	40,8%	5,9%	31,3%	22,0%
PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES					
10. VIE INDIVIDUELLE	100%	24,8%	1,3%	57,0%	16,9%
▶ Court terme prime unique	100%	27,3%	1,0%	71,1%	0,7%
▶ Epargne pension	100%	24,3%	24,3%	39,7%	11,8%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	30,7%	2,2%	62,7%	4,5%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	8,5%	14,0%	63,0%	14,4%
▶ Autres opérations indiv branche 21	100%	27,7%	0,8%	49,5%	22,0%
▶ Branche 23	100%	13,5%	1,3%	84,2%	0,9%
11. VIE GROUPE	100%	24,2%	3,9%	1,3%	70,6%
▶ Primes fixées et flexibles	100%	48,9%	7,4%	1,0%	42,7%
▶ Primes uniques	100%	20,2%	3,5%	1,4%	74,9%

6. Classification des canaux

A. Réseaux non exclusifs en assurance

A.1 Courtage classique : courtiers hors mega brokers et hors Assurfinance (càd sans agence bancaire du même groupe financier)

Courtiers d'assurance enregistrés comme tels à la CBFA vendant des contrats,

- ▶ sans guichet bancaire ou
- ▶ avec guichet bancaire portant l'enseigne d'un groupe financier dont ne fait pas partie l'entreprise d'assurance ayant émis le contrat.

Exemples :

- ▶ bureaux de courtage ou personnes physiques membres de Feprabel ou de Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen (FVF),
- ▶ courtiers exerçant une activité d'assurance à titre indépendant et accessoire,
- ▶ sociétés de courtage captives d'une entreprise d'assurance,
- ▶ contrats d'assurance du groupe yyyy vendus par des agents bancaires exclusifs indépendants, travaillant sous l'enseigne d'un groupe xxxx, également enregistrés comme courtiers d'assurance à la CBFA.

A.2 Assurfinance : courtiers hors mega brokers avec agence bancaire du même groupe financier

Contrats d'assurance du groupe xxxx vendus par des agents bancaires exclusifs indépendants, travaillant sous l'enseigne de ce même groupe, également enregistrés comme courtiers d'assurance non exclusifs à la CBFA (=> Possibilité de commercialisation de produits d'assurances élaborés par d'autres entreprises ou d'autres groupes, dans le cas contraire : voir bancassurance).

A.3 Mega brokers

Bureaux de courtage internationaux. Exemple : bureaux membres de l'UPCA (Union professionnelle des courtiers d'assurances).

A.4 Autres

Toutes autres formes de réseaux non exclusifs ne pouvant être reprises sous l'une des trois rubriques précédentes.

B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires

B.1 Agents d'assurance exclusifs salariés

Intermédiaire salarié de l'entreprise distribuant des produits d'assurance de cette seule entreprise (ou groupe d'entreprises).

B.2 Agents d'assurance exclusifs indépendants

Intermédiaire indépendant distribuant, à travers un guichet bancaire ou non, des produits d'assurance d'une seule entreprise (ou groupe d'entreprises), rémunéré à la commission. L'ancienne définition distinguait ces agents exclusifs selon qu'ils étaient sous statut d'indépendant ou occasionnels.

C. Bancassurance : réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires

Commercialisation de contrats d'assurance par un employé de banque généralement non rémunéré à la commission, des liens de participations unissant l'entreprise d'assurance et l'établissement de crédit.

D. Direct (sans intermédiaires)

D.1 Mutuelles et coopératives sans intermédiaires

Encaissement direct de mutuelles ou de coopératives, hors commerce électronique et hors opérations réalisées par l'intervention de réseaux d'intermédiaires, exclusifs ou non.

D.2 Vente directe (Business to Business) : Vente directe de contrats par des assureurs autres que mutuelles ou coopératives à des clients «entreprises» (assurance de groupe, accidents du travail, maladie,...).

D.3 Marketing direct (Business to Consumers) : Vente directe de contrats par des assureurs autres que mutuelles ou coopératives en direction des particuliers au travers de techniques de prospection commerciale intensive (mailing, couponing, appels téléphoniques, ...)

D.4 Commerce électronique sans intermédiaire

Consultation par le client d'un site Web interactif (appartenant ou non à l'entreprise), développé à des fins de souscription, aboutissant à la remise, par l'entreprise d'assurance, d'une offre de prix ou de contrat sans intervention d'un intermédiaire.

D.5 Autres directs

Exemples :

- ▶ «Affinity groups» sans intermédiaire (Grande surface, associations et clubs, importateurs automobiles)
- ▶ Assureurs captifs et pools.