

## Canaux de distribution de l'assurance

### Chiffres 2005

#### Sommaire

1. Introduction : tous gagnants ?	02
2. Objectif et méthodologie de l'enquête	03
3. Résultats 2005	05
▶ Représentativité de l'échantillon des réponses et fiabilité des résultats	
▶ Résumé des résultats les plus significatifs	
▶ Assurance non-vie	
▶ Assurance vie	
- Vie individuelle : (branche 21-23)	
-> Vie individuelle : contrat à taux garanti (branche 21)	
-> Vie individuelle : contrats 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	15
5. Tableaux : ventilation des encaissements et des parts de marché	16
6. Classification des canaux	28

# 1. Introduction : Tous gagnants ?

L'étude «canaux de distribution 2005» qu'Assuralia présente aujourd'hui reflète le monde de la distribution de l'assurance en Belgique comme un vaste panorama caractérisé par un équilibre dynamique.

Vaste panorama, puisqu'il n'y a pas un marché de l'assurance monolithique, mais plutôt différents marchés dont celui des grandes entreprises, celui des particuliers et des PME, mais aussi ceux de différents produits en assurance vie par exemple.

Equilibre dynamique, car les chiffres de 2005 ne révèlent pas une rupture par rapport aux exercices précédents. Cette confirmation de tendances déjà décrites dans les éditions précédentes de ce travail ne peut faire perdre de vue que les différents modes de distribution présents en Belgique doivent chaque jour moderniser leur manière de s'organiser et d'aller à la rencontre du client.

## Conjoncture favorable

En attendant de pouvoir juger de l'impact de l'introduction de la taxe de 1,1% sur les assurances sur la vie individuelles sur les différents modes de distribution – ce qui sera révélateur dans l'analyse des chiffres de 2006 -, il faut dès à présent avoir à l'esprit le fait que la distribution traverse de profondes évolutions. Celles-ci sont d'abord liées aux mutations des marchés eux-mêmes (technologie, redéfinition du modèle d'entreprise, nature cyclique du secteur). Mais il y a aussi les développements observés tant au sein de l'Union européenne (avec la mise en place des directives «Vente à distance», «Intermédiaires d'assurances» et «MiFID») qu'outre-Atlantique (avec l'enquête d'Eliot Spitzer à l'égard de conflits d'intérêt). Ces développements réglementaires constituent autant de facteurs qui apparaissent en filigrane dans l'enquête de la Commission européenne sur l'assurance des entreprises.

Les discussions menées dans ce contexte font apparaître, lorsque l'on compare notre paysage de la distribution à celui des autres pays européens, que les canaux existant en Belgique vivent dans un environnement particulièrement concurrentiel, où les rentes de situation ne sont pas de mise.

Le fait de travailler sur un marché en croissance (plus forte en assurance-vie, à raison de 26,8%, plus modeste en assurance dommages, à raison de 3,2%), comme c'est le cas en 2005, est certes favorable à l'ensemble du marché, mais chacun cherche à tirer son épingle du jeu à sa manière. Une chose est certaine : la croissance des volumes de primes ne se traduit pas par un accroissement comparable des charges de distribution, ce qui revient à dire que la productivité s'améliore globalement de ce point de vue, surtout en assurance vie individuelle.

## Produits phares

Comment se présentent les dernières évolutions (entre 2004 et 2005) dans les branches qui retiennent le plus l'attention ?

En assurance automobile – secteur remis de ses années de crise – des déplacements peuvent être observés entre agents salariés et agents indépendants, les derniers reprenant le terrain cédé par les premiers. Ceci ne fait que refléter des chiffres déjà publiés dans les statistiques de l'emploi : la formule de l'agent salarié est en déclin. Les autres mouvements observés ont une moindre ampleur.

En assurance habitation et en RC Vie privée, un même déplacement selon le statut des agents apparaît, alors que la bancassurance «pur jus» poursuit sa lente percée sur ces marchés, qui restent dominés par les intermédiaires de proximité.

Les écarts sont beaucoup plus importants en ce qui concerne la vente de nouvelles assurances sur la vie. En épargne-pension, pour commencer par un produit de première nécessité, la bancassurance abandonne du terrain au profit des intermédiaires et des assureurs mutuels. L'observation vaut aussi pour les contrats offrant un avantage fiscal, mais non pour les contrats liés à un prêt hypothécaire, catégorie où les banques font la course en tête.

Cependant, le leadership des banques n'est nulle part aussi clair que pour les produits de la branche 23. Leur part de marché y est de 86,8%, et ce sur un marché en plein boom.

Ceci surclasse leur score en assurance à prime unique pour une période courte (le «bon d'assurance»), où leur part est de 71,5%, ici sur un marché en repli, mais pour des montants absolus moindres.

En assurance groupe enfin, les chiffres dépendent de facteurs sans doute plus complexes à analyser : pour la production d'affaires récurrentes, soit celles où des primes régulières sont attendues, le marché est plutôt ouvert, et ce sont les courtiers qui obtiennent la part de marché la plus

importante. Les affaires conclues sous la forme d'une prime unique, en revanche, atteignent des montants absolus bien plus importants et se présentent comme des transactions davantage business-to-business ou caractérisées, justement, par leur nature échappant à l'ordinaire : ici, ce sont les mutuelles d'assurance et les transactions directes qui l'emportent.

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 modes de distribution. Les définitions précises des canaux y associés sont reprises dans le dernier chapitre de ce dossier.

Afin d'intégrer les changements récents en matière de distribution des produits d'assurance et pour mieux refléter la réalité des opérations, la définition des différents canaux a été revue lors de l'édition 2004 de l'enquête.

Depuis ces adaptations, les canaux sont 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 mega brokers. 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», communé-

ment désigné sous le label d'assurfinance. 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 si 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 mega brokers correspondent aux bureaux de courtages membre de l'UPCA. La rubrique «Autres» n'est utilisée que marginalement, à titre supplétif.

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 de 1994 à 2003 ont été ajustés à la nouvelle grille d'analyse. Certains graphiques ou tableaux présentés dans les deux dernières éditions 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 crédit 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.

...

## 3. Résultats 2005

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

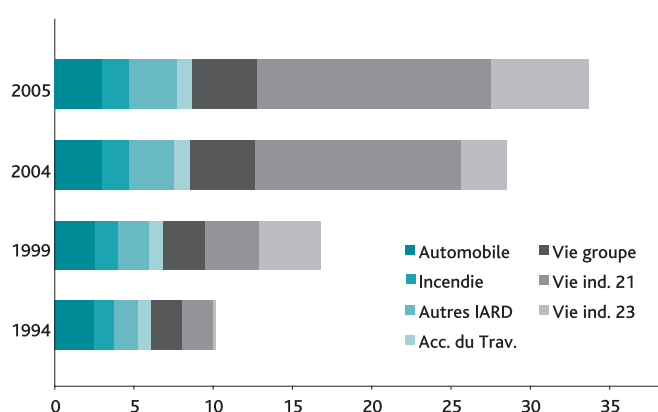
L'échantillon analysé représente, pour les encaissements de 2005, 99% du marché hors LPS et, pour la production d'affaires nouvelles, plus de 90% des résultats mentionnés dans le reporting obligatoire des entreprises à la CBFA.

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

### 3.2 Résumé des résultats les plus significatifs

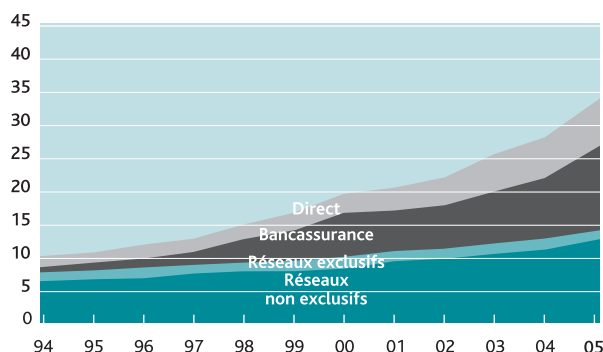
Les encaissements du marché de l'assurance, en 2005, progressent de 18,7% (+5,3 milliards). Cette augmentation est attribuée à l'effet d'anticipation de la taxe de 1,1% sur les primes d'assurance-vie individuelle qui a été introduite au début de l'année 2006.

Evolution des encaissements de 1994 à 2005  
(en milliards d'euros)



Le graphique ci-dessous retrace, pour les 4 grands groupes de canaux analysés, l'évolution des encaissements sur longue période. Il indique que, par rapport à 2004, les primes des réseaux non exclusifs, des réseaux exclusifs, de la bancassurance et du direct augmentent respectivement de 10,5% (+1,2 milliard), 8,2% (+125,3 millions), 33,9% (+3,2 milliards) et 13% (+824,8 millions).

Evolution des encaissements en assurance  
non-vie et vie (en milliards d'euros)



Pour la première fois, la **bancassurance** dépasse, pour l'ensemble des activités, les réseaux de courtage en représentant 37,3% des primes d'assurance encaissées en Belgique. La bancassurance affiche une croissance de parts de marché pour l'ensemble des opérations de 4,2 points.

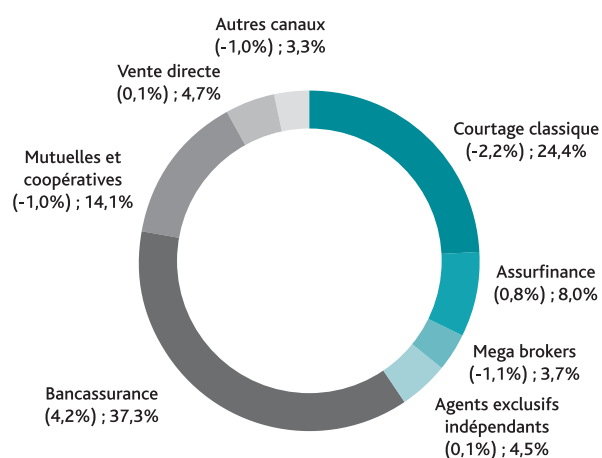
Ce phénomène s'observe essentiellement pour les opérations vie individuelle, où la bancassurance prédomine depuis plusieurs années. En 2005, ce mode de distribution représente près de la moitié des encaissements de l'assurance vie.

Les **réseaux non exclusifs**, marqués depuis plusieurs années par une baisse de leurs parts de marché, représentent 36,5% des primes d'assurance en 2005 contre 62,4% en 1994.

Ce repli relatif s'explique pour l'essentiel par l'essor des opérations vie individuelle, en particulier des «nouveaux produits», distribués majoritairement par des établissements de crédit et, depuis quelques années, par des mutuelles sans intermédiaires.

La progression des **assureurs directs**, de 7,8 points sur la période allant de 2000 à 2004 et tirée par les mutuelles sans intermédiaires, fait place à un repli de 1,1 point. La distribution des produits d'assurance par les assureurs directs dépasse légèrement les 20%.

### Répartition de l'encaissement en vie et non-vie par canal en 2005 (Evolution par rapport à 2004)

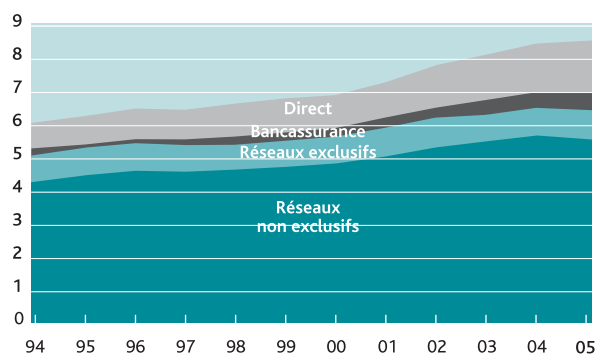


### 3.3 Assurance non-vie

Le marché de l'assurance non-vie, en 2005, présente une faible croissance de 0,9% (+72,5 millions).

Le graphique ci-dessous qui retrace l'évolution des encaissements sur longue période montre que, par rapport à 2004, les primes des réseaux exclusifs, de la bancassurance et du direct progressent respectivement de 3,4% (+29 millions), 7,2% (+35 millions) et 6,1% (+90,2 millions).

### Evolution des encaissements en assurance non-vie (en milliards d'euros)



Les réseaux non exclusifs enregistrent une baisse de 1,4% (-81,7 millions).

Le marché de l'assurance non-vie est dominé par le **courtage classique** et **l'assurfinance** qui, ensemble, représentent 53,1% des primes d'assurance non-vie. Ce phénomène montre que les **réseaux non exclusifs** occupent toujours une place de choix auprès de la clientèle.

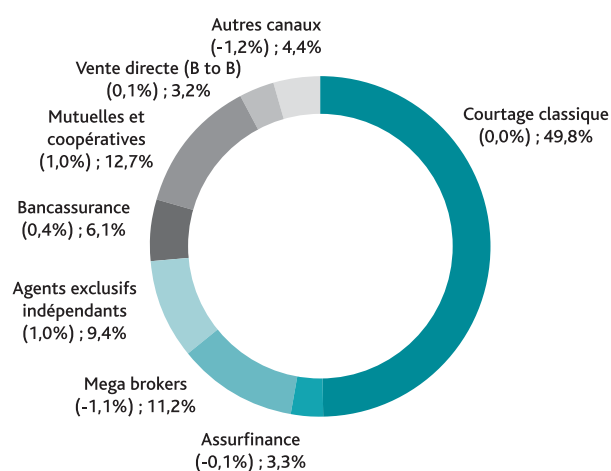
Les **réseaux exclusifs** interviennent pour environ un dixième des primes non-vie. Au sein de ces réseaux, les agents indépendants gagnent des parts de marché au détriment des agents salariés, dont le nombre s'est réduit de plus de mille en 1994 à moins de cent en 2005.

La bancassurance et les **canaux directs, hors mutuelles et coopératives**, progressent légèrement en matière d'opérations non-vie par rapport à 2004 et totalisent respectivement 6,1% et 5,6% de ces activités.

Les **mutuelles et coopératives sans intermédiaires** gagnent un point et représentent 12,7% de parts de marché. La croissance des mutuelles et coopératives est particulièrement marquée en Accidents et Maladie ainsi qu'en Responsabilité civile.

En considérant séparément les produits non-vie à destination des particuliers de ceux à destination des entreprises, on remarque que les agents exclusifs et la bancassurance sont davantage présents sur le segment des particuliers, alors que les mutuelles et coopératives, les courtiers et les mega brokers sont plus actifs sur les segments d'entreprises. Les mega brokers contribuent à raison d'un quart des encaissements «Business to Business».

### Répartition des encaissements en non-vie par canal en 2005 (Evolution par rapport à 2004)



Sur longue période, soit douze années d'observation, les **réseaux non exclusifs** restent très largement prédominants en assurance non-vie. On constate, toutefois, un repli de 5,6 points de ces réseaux non exclusifs qui totalisent 65,6% de l'encaissement non-vie en 2005 contre 71,2% en 1994.

Un recul plus faible de près d'un point est également constaté pour les agents exclusifs salariés, conséquence de la volonté de plusieurs assureurs de se séparer de leur réseau d'agents salariés, au profit d'agents indépendants ou de courtiers. Les **réseaux exclusifs** représentent encore un dixième du marché d'assurance non-vie en 2005.

La **distribution directe** a crû de manière plus soutenue ces dernières années pour représenter 18,2% des primes non-vie en 2005, contre 12,7% en 1994. Ce canal n'a cependant toujours pas rencontré le même succès que dans certains pays, comme la Grande Bretagne ou les Pays-Bas, où il totalise près d'un quart du total des primes non-vie.

La distribution de produits non-vie par la **bancassurance** reste confinée à des niveaux inférieurs à 7% de parts de marché. Ce canal ne perce véritablement que pour certains contrats collectifs, comme en Accidents et Maladie et pour quelques produits courants à destination des particuliers, tels les contrats Incendie habitation et la RC vie privée, où leurs parts de marché dépassent les 10%.

## 3.4 Assurance vie

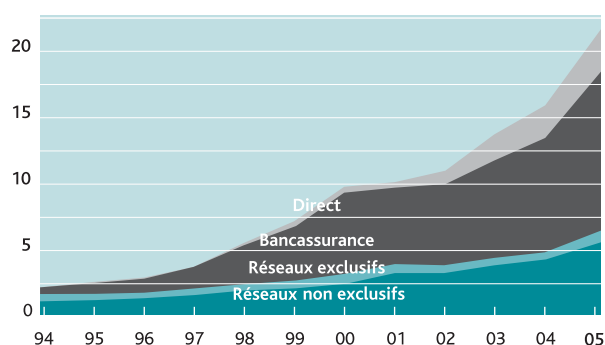
Cette section présente l'évolution des différents canaux de distribution successivement pour, les opérations vie individuelle (assurances à taux garanti et produits liés à des fonds d'investissements), les opérations vie groupe, la production d'affaires nouvelles et dresse un synoptique pour l'ensemble des opérations d'assurance vie.

### 3.4.1 Vie individuelle (branches 21-23)

Le marché de l'assurance vie individuelle (branches 21-23), en 2005, affiche une hausse de 32,9% (+5,2 milliards).

Le graphique ci-dessous qui retrace l'évolution des encaissements sur longue période indique que, par rapport à 2004, les primes des réseaux non exclusifs, des réseaux exclusifs, de la bancassurance et du direct augmentent respectivement de 30,7% (+1,3 milliard), 17,6% (+103,3 millions), 36,5% (+3,1 milliards) et 27,8% (+669,2 millions).

### Evolution des encaissements vie individuelle (br. 21-23) selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



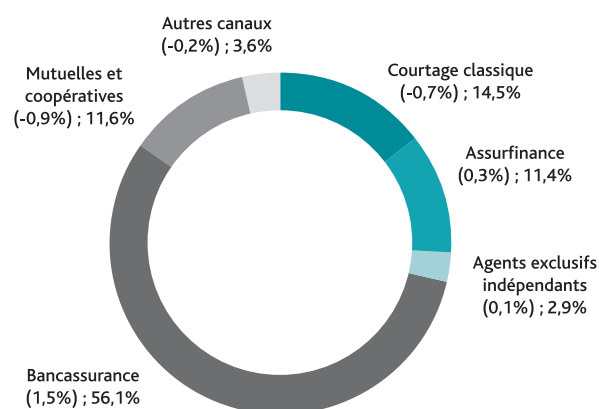
En 2005, les parts de marché de la **bancassurance** (56,1% de la vie individuelle) augmentent de 1,5 point, après avoir affiché une hausse de près d'un point en 2004.

Les **réseaux non exclusifs** (26,0% de parts de marché) arrivent en deuxième position après la bancassurance. Ils affichent une légère diminution, en 2005, après un statu quo l'année précédente.

Les parts de marché du **direct** restent stables. Les assureurs directs représentent, pour la troisième année, près de 15% des primes en vie individuelle. Les **réseaux exclusifs** (3,3% de parts de marché) s'inscrivent en retrait depuis plusieurs années.

...

### Répartition de l'encaissement en vie individuelle (br. 21-23) par canal en 2005 (Evolution par rapport à 2004)



Sur la période allant de 1994 à 2005, les **réseaux exclusifs** et **non exclusifs** ont perdu, respectivement, 18 et 22,3 points de parts de marché au profit de la **bancassurance** (+28,6 points) et du **direct** (+11,7 points). La bancassurance et le **direct** profitent de la demande toujours croissante des produits à taux garanti et des produits liés à des fonds d'investissement.



Entre 2000 et 2005, la bancassurance a perdu 10 points en faveur des **assureurs directs** et en particulier des mutuelles sans intermédiaires. Ce retrait découle de l'essor de certains produits à taux garanti principalement distribués par le direct.

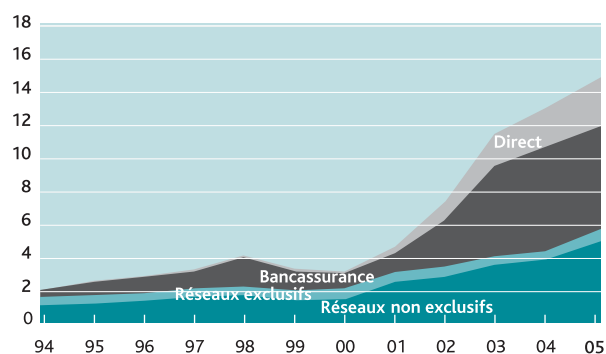
La perte de 10 points de la bancassurance est également liée à la contraction des primes des contrats liés à des fonds d'investissements, entre 2000 et 2003, résultant des mauvais résultats boursiers.

#### 3.4.1.1 Vie individuelle : contrat à taux garanti (branche 21)

Le marché de l'assurance vie individuelle branche 21, en 2005, connaît une croissance de 13,1% (+1,7 milliard).

Le graphique ci-dessous qui retrace l'évolution des encaissements sur longue période montre que, par rapport à 2004, les primes des réseaux non exclusifs, des réseaux exclusifs et du direct progressent respectivement de 28% (+1 milliard), 26,3% (+139,2 millions) et 23,7% (+559 millions).

Evolution des encaissements vie individuelle br. 21 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



Les primes de la bancassurance diminuent légèrement de 0,5% (-28,8 millions).

Tant les **réseaux d'intermédiaires exclusifs** que **non exclusifs** affichent, pour la première fois depuis plusieurs années, une hausse de leurs parts de marché en vie individuelle branche 21.

Par rapport aux résultats de 2004, les courtiers (32,6% de parts de marché) et les agents exclusifs (4,6% de parts de marché) affichent respectivement une hausse relative de 3,8 points et de 0,5 point. L'assurfinance représente 13,9% de la vie individuelle branche 21. Ce score constitue le meilleur résultat enregistré, en 2005, par ce canal.

Ces développements se font, en partie, au détriment de la **bancassurance** qui perd 5,9 points, tout en conservant sa première place dans la distribution des contrats à taux garanti, avec une part de marché de 43,2%.

Pour ce canal, la baisse se ressent au niveau de tous les produits de la vie individuelle à taux garanti autres que les contrats à prime unique et l'épargne-pension.

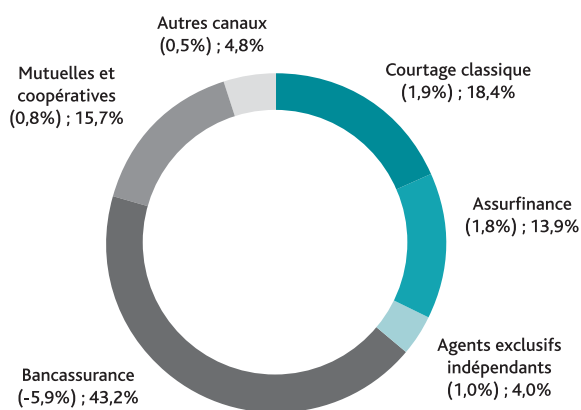
De leur côté, les **assureurs directs** renforcent de 1,7 point leur position par rapport à 2004. Les assureurs directs distribuent en 2005 près d'un cinquième des contrats de la branche 21.

Les mutuelles et coopératives progressent peu et représentent 15,6% de parts de marché. Le marketing direct et le commerce électronique affichent un léger accroissement de 0,5 point chacun et atteignent respectivement des parts de marché de 1,2% et 2,8%.

Le score réalisé par le commerce électronique reste encore largement en deçà des taux enregistrés dans d'autres pays européens, tels la Grande-Bretagne ou les Pays-Bas, où les assurés témoignent d'une plus grande confiance vis-à-vis d'Internet pour la conclusion de contrats d'assurance et, plus généralement, d'opérations financières.

L'épargne-pension reste dominée en 2005 par la bancassurance (33,6% de parts de marché) et les réseaux non exclusifs (32,1% de parts de marché). Les agents indépendants représentant 25,3% des encaissements de cette activité, sont les seuls à accroître leur poids relatif.

### Répartition de l'encaissement en vie individuelle br. 21 par canal en 2005 (Evolution par rapport à 2004)



Trois phases peuvent être distinguées pour la période 1994 à 2005.

De 1994 à 1998, les primes vie individuelle de la branche 21 ont crû à un rythme moyen d'environ 20% l'an et ont été caractérisées par une hausse de la part de marché de la **bancassurance**, aux dépens des **réseaux d'intermédiaires exclusifs** ou **non**.

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 d'intermédiaires.

De 2000 à 2005, ces activités bénéficient d'une explosion de leur chiffre d'affaires, avec des taux de croissance annuels dépassant certaines années les 50%.

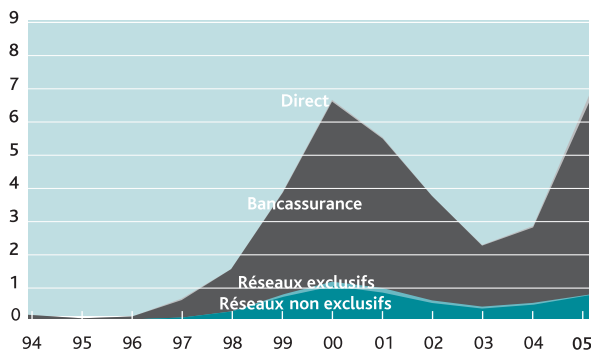
Cet afflux massif d'affaires a profité à tous les réseaux de distribution en termes absolus, mais exclusivement à la bancassurance et au direct en termes relatifs, sur toute la période à l'exception de 2005.

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

En 2005, le marché des produits liés à des fonds d'investissements présente une croissance de 124,3% (+3,5 milliards).

Le graphique ci-dessous qui retrace l'évolution des encaissements sur longue période montre que, par rapport à 2004, les primes des réseaux non exclusifs, de la bancassurance et du direct augmentent respectivement de 53,7% (+239,9 millions), 140,4% (+3,2 milliards) et 200,6% (+110,4 millions).

### Evolution des encaissements vie individuelle br. 23 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



Les primes des réseaux d'intermédiaires exclusifs baissent de 62% (-35,9 millions).

Pour la deuxième fois depuis 2000, l'encaissement des produits en unités de compte s'inscrit à la hausse et reflète la meilleure conjoncture boursière observée entre 2003 et 2005, ainsi que le phénomène d'anticipation de la taxe de 1,1% instaurée début 2006 sur l'ensemble des contrats d'assurance vie individuelle.

La **bancassurance** enregistre en 2005 une croissance des encaissements de 3,2 milliards d'euros pour les contrats vie liés à des fonds d'investissements. Cette progression des encaissements de la branche 23 traduit aussi la réussite des efforts des entreprises en matière de diversification de l'offre avec l'émergence des «produits structurés».

Des produits dérivés attachés à ces contrats offrent une garantie en capital à l'échéance, répondant ainsi au souhait de protection des consommateurs des capitaux investis et leur permettant de limiter les risques de leurs placements.

La bancassurance voit son poids relatif augmenter. Ce mode de distribution reste le canal prédominant pour l'achat des produits de la branche 23, puisqu'il cumule 85,9% des encaissements y afférents, pourcentage nettement supérieur aux 80% de l'année précédente. Ce différentiel s'explique par l'importance des volumes de primes encaissées par un groupe en 2005.

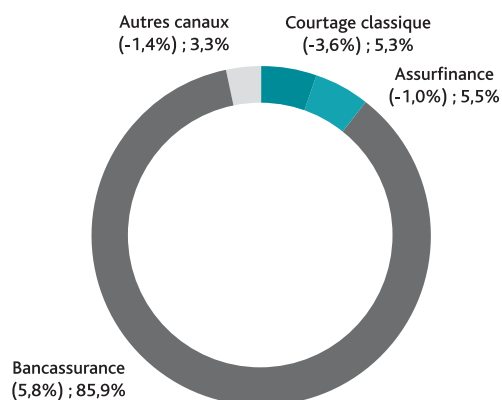
L'accroissement du point relatif de la bancassurance se fait aux dépens des **réseaux non exclusifs**, qui perdent 5 points de parts de marché alors qu'ils progressent sur le marché des produits vie individuelle à taux garanti.

Les courtiers classiques et l'assurfinance totalisent 10,8% des primes encaissées en 2005, contre 15,8% un an plus tôt et 14,9% fin 2003. La perte de parts de marché est

davantage marquée auprès des courtiers classiques.

Les **réseaux exclusifs** en assurance et les **assureurs directs** se partagent à part égale les 3% restants. Les agents s'inscrivent en retrait par rapport à 2004 tandis que les **assureurs directs** affichent une légère augmentation.

### Répartition de l'encaissement en vie individuelle br. 23 par canal en 2005 (Evolution par rapport à 2004)



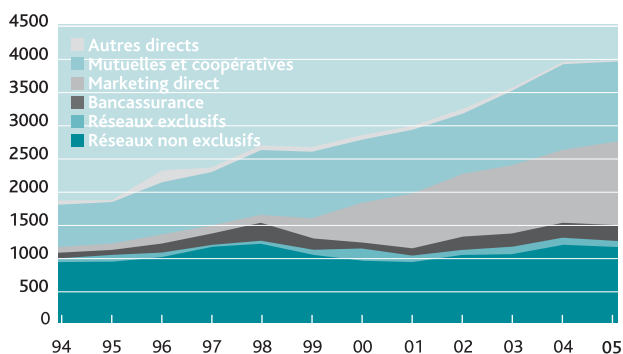
En douze ans, la part de marché de la bancassurance en branche 23 a oscillé entre 80 et 90%. Elle a pleinement profité de la forte croissance des produits liés à des fonds d'investissements entre 1998 et 2000 et en 2005, mais a également supporté la forte régression des montants encaissés entre 2002 et 2004, résultat des déconvenues boursières survenues entre 2001 et 2003.

### 3.4.2 Vie groupe

Le marché de l'assurance vie groupe (premier pilier inclus) présente, en 2005, une augmentation de 11 millions.

Le graphique ci-dessous qui retrace l'évolution des encaissements sur longue période montre que, pour le direct, les encaissements du marketing et de la vente directs progressent de 15,7% (+173,6 millions), par rapport à 2004. Les mutuelles et coopératives ainsi que les autres directs affichent respectivement une baisse d'encaissement de 6,4% (-83,4 millions) et de 67,9% (-25 millions).

#### Evolution des encaissements en vie groupe selon les principaux modes de distribution (1er pilier inclus) (en millions d'euros)



Les réseaux non exclusifs, les réseaux exclusifs et la bancassurance enregistrent respectivement une diminution de 2,9% (-34,7 millions), 6,4% (-6,9 millions) et 5,5% (-12,6 millions).

Contrairement à la vie individuelle, le marché de la vie groupe (premier pilier inclus) est largement dominé, à raison de 62,8%, par les **réseaux sans intermédiaires**.

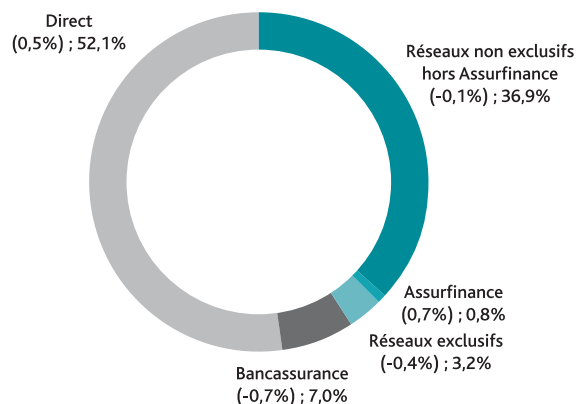
La **vente directe** (31,8% de parts de marché) renforce de 3,7 points sa position. Ce canal confirme sa prédominance sur le marché de la vie groupe, essentiellement au détriment des mutuelles sans intermédiaires et du marketing direct. Les assureurs directs restent davantage actifs dans les contrats vie groupe à prime unique.

La distribution des produits vie groupe par les autres modes de distribution ne montre pas de grand changement par rapport à 2004.

Les **courtiers** (avec ou sans agence bancaire) et les mega brokers réalisent respectivement 22,9% et 6,3% des encaissements tandis que la **bancassurance** collecte 5,5% des primes encaissées en 2005.

Les **agents d'assurance exclusifs indépendants**, avec 2,5% de parts de marché, gardent quant à eux, un niveau équivalent à celui observé en 2004.

#### Répartition de l'encaissement en vie groupe en 2005-hors 1er pilier (Evolution par rapport à 2004)



...

Sur l'ensemble de la période 1994 à 2004, le marché de la vie collective a bénéficié d'une croissance annuelle moyenne de 5% l'an. Celle-ci a surtout profité aux **assureurs directs**. Leurs parts de marché se sont en effet accrues de près de 20 points au cours de cette période.

Les mutuelles et coopératives sans intermédiaires ont conservé depuis 1994 près de 33% de l'encaissement en vie groupe, tandis que le marketing et la vente directs ont renforcé leur position de 27 points sur la même période. Il apparaît aussi que la croissance soutenue de parts de

marché des mutuelles sans intermédiaires sur la période allant de 1999 à 2004 s'affaiblit en 2005.

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 29,2% en 2005.

La **bancassurance** qui, entre 1994 et 1998, a vu son poids relatif croître à raison de 6 points, n'a pas continué sa progression ces dernières années, ce dont ont pu profiter les réseaux de marketing et de vente directs. Ce mode de distribution, se basant essentiellement sur un réseau d'agences, n'a pas pu tirer parti de la vie groupe, secteur d'activité qui nécessite une approche plus spécifique de la clientèle des entreprises et des grands groupes.

...

### 3.4.3 Assurance vie : Production des affaires nouvelles

A l'instar de ce qui a été observé les dernières années, l'évolution des parts de marché des différents groupes de canaux pour la production des affaires nouvelles en vie est assez semblable à celle affichée pour le total des primes vie.

En vie individuelle, la **bancassurance** et les **mutuelles** et **coopératives** dominent, avec des parts de marché respectives de 55,5% et 18,9%.

Les mutuelles et coopératives perdent 3,2 points de parts de marché. Ce glissement se fait en faveur notamment de la bancassurance, qui en gagne 2. Le développement de la production des bancassureurs tient, pour l'essentiel, aux nouvelles affaires liées à des contrats «prime unique» et aux produits de la branche 23.

La hausse de production d'affaires nouvelles de 2005 en branche 23 résulte surtout de l'évolution des performances boursières au cours de ces dernières années. Au début des années 2000, nombreux sont ceux qui ont préféré investir dans la branche 21 en raison de la crise des marchés financiers. Les bons résultats boursiers de 2005 poussent les consommateurs à faire de nouveau confiance aux

contrats d'assurance liés à des fonds d'investissements.

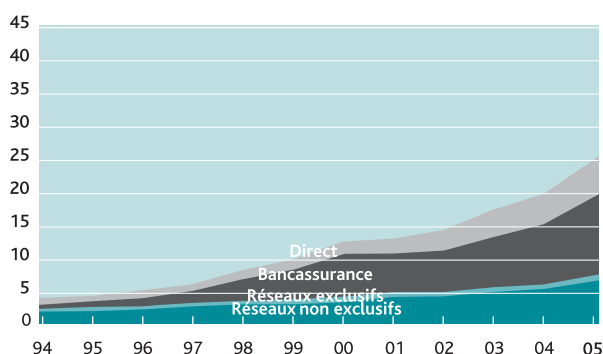
En vie groupe, les **mutuelles** et **coopératives** totalisent plus d'un cinquième des nouvelles affaires. Ce canal recule de 15,5% par rapport à l'année précédente. Par contre, le poids relatif des **ventes directes** s'accroît de 14,4 points, pour atteindre 49,6%, juste devant les mutuelles et coopératives. Les **courtiers** (20% de parts de marché) affichant une hausse de 1,9%, semblent, tout comme les ventes directes, bénéficier des moins bonnes performances des mutuelles et coopératives.

### 3.4.4 Ensemble des opérations vie

Le marché de l'assurance vie, en 2005, croît de 26,3% (+5,2 milliards).

Le graphique ci-dessous qui retrace l'évolution des encaissements sur longue période indique que, par rapport à l'année précédente, les primes des réseaux non exclusifs, des réseaux exclusifs, de la bancassurance et des assureurs directs progressent respectivement 23,2% (+1,2 milliard), 13,8% (+96 millions), 35,4% (+3,1 milliards) et 15,1% (+734 millions).

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



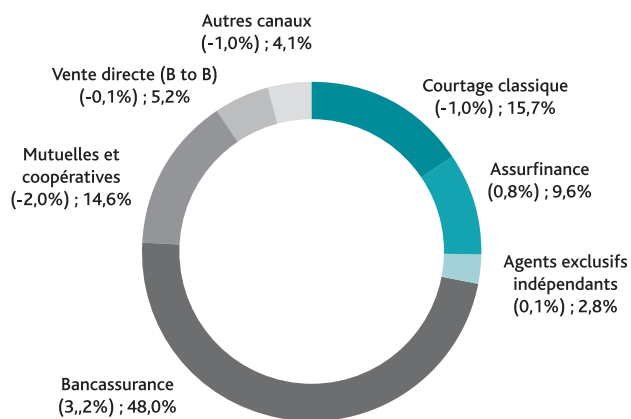
Pour l'ensemble des opérations d'assurance vie, la **bancassurance** progresse de 3,2 points, en 2005, après avoir affiché un repli relatif entre 2001 et 2003, suivi d'une légère croissance en 2004. En détenant près de la moitié de

l'encaissement vie, ce canal renforce sa position de leader dans la distribution des produits d'assurance vie, principalement en vie individuelle branche 23. Le score de la bancassurance est lié aux bons résultats des marchés boursiers en 2005, ainsi qu'à l'habitude des clients de se tourner vers des établissements de crédit pour y placer une partie de leur épargne.

Les **réseaux non exclusifs** restent en seconde position avec 26,5% de l'ensemble des primes. Ils réalisent un statu quo, après trois années de recul tout comme les **réseaux exclusifs** qui se sont inscrits en retrait pendant plusieurs années.

Finalement, après sept années de gains de parts de marché principalement soutenus par l'assurance vie groupe, les **assureurs directs** semblent se stabiliser à hauteur de 22,4% de l'encaissement vie.

### Répartition de l'encaissement en vie par canal en 2005 (Evolution par rapport à 2004)



Par rapport aux résultats enregistrés en 1994, année de la première édition de l'enquête, les **réseaux d'intermédiaires exclusifs** et **non exclusifs** ont perdu, respectivement, 10 et 22 points de parts de marché, pour l'essentiel, au profit de la **bancassurance**. Celle-ci a surtout bénéficié de l'essor des produits de la branche 23, au cours des exercices 1997 à 2000 et de celui de 2005.

Entre 2000 et 2003, la bancassurance a reculé de près de 10 points, principalement en faveur des **assureurs directs** et plus spécifiquement des mutuelles, qui ont largement profité de l'émergence des produits à taux garanti du type «compte d'assurances». Ce mouvement de 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.

La demande soutenue tant pour les produits à taux garanti que pour les produits en unités de compte en 2004 et 2005 se traduit par une augmentation des parts de marché de la bancassurance et, dans une moindre mesure, du canal direct.

## 4. Principales conclusions de l'enquête

Tout au long des douze années d'observation, le marché de l'**assurance non-vie** reste marqué par la prépondérance des **réseaux d'intermédiation**, exclusifs ou non. Ensemble, ces réseaux continuent à détenir plus de trois quarts des parts de marché des activités non-vie. Ce chiffre est néanmoins en repli par rapport au niveau de 84,3% observé en 1994.

La **bancassurance** reste confinée à des parts de marché de 6,1%, alors que les **assureurs directs** totalisent une part de marché de l'ordre de 18,2%, en croissance soutenue depuis plusieurs années.

Le marché de l'**assurance vie** laisse apparaître des variations plus marquées, liées à la plus grande volatilité de ses encaissements au fil du temps. Les contrats individuels à taux garanti (branche 21), ceux liés à des fonds d'investissements (branche 23) et ceux de la vie groupe apparaissent dominés par des modes de distribution fortement différents :

- ▶ les **produits vie individuelle à taux garanti**, dont l'encaissement a explosé entre 2000 et 2005, sont principalement dominés par la **bancassurance**. Les **mutuelles sans intermédiaires** ont également profité de l'essor des opérations vie individuelle à taux garanti au cours de ces dernières années ;
- ▶ les **contrats vie liés à des fonds d'investissements** sont, eux aussi, essentiellement distribués par la

**bancassurance**, qui totalise 85,9% de ce créneau. La bancassurance a profité de la croissance de la demande pour ce type de contrats entre 1997 et 2000 ainsi qu'en 2005;

- ▶ la **vie groupe** reste principalement le fer de lance des **assureurs directs** et notamment de la vente et du marketing directs.

Il ressort des douze éditions de l'enquête que les consommateurs ont des préférences différentes qui influent sur le choix de leur interlocuteur, selon les types de produits considérés. Les réseaux de **courtage** et d'**agents** ne dominent plus l'ensemble de la distribution des produits d'assurance mais restent toutefois de loin les canaux privilégiés des clients pour la conclusion de **contrats non-vie**, tandis que la **bancassurance** et le **direct** dominent les **activités d'assurance vie**.

En 2005, on observe une importante progression de la bancassurance au détriment des réseaux non exclusifs. Cette hausse peut être attribuée, en partie, à la volonté des bancassureurs de diversifier davantage la gamme de leurs produits. Ce canal détient aussi un avantage par rapport aux autres formes de distribution, en bénéficiant d'un effet de marque qui contribue au succès de ses contrats en unités de compte, éléments d'une palette plus large de produits d'investissement et de prévoyance.

## 16 Ventilation des encaissements

Exercice 2005

Canaux de distribution (Analytique)

(En EURO)	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs		
		Courtiers, hors mega brokers + Guichets bancaires indép.	Mega brokers	Autres
<b>ENCAISSEMENTS</b>				
<b>1. ACCIDENTS ET MALADIE</b>	<b>1.224.122.986</b>	<b>635.264.813</b>	<b>105.227.058</b>	<b>3.785.858</b>
▶ Individuelle	477.873.432	348.752.803	21.337.775	284.489
▶ Collective	745.630.154	285.991.069	83.889.283	3.501.370
▶ Dépendance	619.398	520.941	0	0
<b>2. AUTOMOBILES</b>	<b>2.956.787.377</b>	<b>1.723.898.970</b>	<b>130.983.465</b>	<b>13.374.430</b>
<b>3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	<b>1.804.189.329</b>	<b>987.625.054</b>	<b>193.943.148</b>	<b>8.391.085</b>
▶ Habitations	1.072.292.732	620.617.046	23.928.290	509.134
▶ Autres risques simples	373.646.954	221.749.921	40.679.848	733.256
▶ Risques spéciaux	358.249.640	145.258.087	129.335.009	7.148.695
<b>4. RESPONSABILITE CIVILE</b>	<b>643.391.058</b>	<b>339.306.535</b>	<b>112.699.796</b>	<b>3.216.478</b>
▶ Vie privée	163.538.525	97.011.799	2.568.780	96.037
▶ Autres	479.852.531	242.294.735	110.131.016	3.120.441
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>191.175.662</b>	<b>73.898.067</b>	<b>98.313.966</b>	<b>11.040.576</b>
<b>6. AUTRES OPERATIONS IARD</b>	<b>700.317.293</b>	<b>313.565.953</b>	<b>57.487.365</b>	<b>71.306.229</b>
<b>7. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	<b>1.058.761.161</b>	<b>485.487.788</b>	<b>258.332.262</b>	<b>2.023.335</b>
<b>8. VIE INDIVIDUELLE</b>	<b>21.009.333.062</b>	<b>5.424.845.530</b>	<b>34.092.659</b>	<b>3.782.906</b>
▶ Court terme prime unique	106.886.677	21.567.718	13.667	0
▶ Epargne pension	661.173.959	211.176.017	1.159.556	0
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	420.098.825	151.976.333	1.575.266	0
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	1.086.023.119	427.022.268	3.084.868	0
▶ Autres opérations branche 21	12.355.714.410	3.675.674.318	23.536.542	0
▶ Branche 23	6.330.217.596	684.269.309	1.827.917	0
<b>9. VIE GROUPE</b>	<b>4.006.247.765</b>	<b>910.055.310</b>	<b>250.624.590</b>	<b>9.208.955</b>
▶ Primes fixées et flexibles	2.728.482.396	673.781.874	194.653.374	0
▶ Primes uniques	849.194.242	115.070.420	54.265.299	0
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>8.578.744.866</b>	<b>4.559.047.179</b>	<b>956.987.060</b>	<b>113.137.991</b>
▶ Particuliers	5.320.681.756	3.082.479.706	236.305.675	85.570.318
▶ Entreprises	3.258.063.101	1.476.567.473	720.681.385	27.567.673
<b>TOTAL VIE</b>	<b>25.015.580.827</b>	<b>6.334.900.840</b>	<b>284.717.249</b>	<b>12.991.861</b>
<b>TOTAL NON-VIE ET VIE</b>	<b>33.594.325.693</b>	<b>10.893.948.019</b>	<b>1.241.704.309</b>	<b>126.129.852</b>
<b>PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES</b>				
<b>10. VIE INDIVIDUELLE</b>	<b>18.782.753.537</b>	<b>3.944.041.699</b>	<b>22.071.418</b>	<b>0</b>
▶ Court terme prime unique	106.884.495	21.568.158	13.667	0
▶ Epargne pension	124.270.923	30.135.489	60.260	0
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	117.781.359	41.956.840	475.591	0
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	215.528.497	74.610.803	58.779	0
▶ Autres opérations indiv branche 21	12.158.636.306	3.154.738.941	19.983.200	0
▶ Branche 23	6.046.587.620	613.608.759	1.479.921	0
<b>11. VIE GROUPE</b>	<b>1.104.461.634</b>	<b>184.974.461</b>	<b>36.450.031</b>	<b>0</b>
▶ Primes fixées et flexibles	162.504.304	70.039.184	8.776.377	0
▶ Primes uniques	902.704.504	109.249.207	27.673.654	0



Réseaux exclusifs en assurance		Bancassurance :			
Agents d'assurance exclusifs salariés	Agents d'assurance exclusifs indépendants	Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)		
			Mutuelles & coopératives	Vente et marketing direct + commerce électronique	Autres directs
<b>4.502.284</b>	<b>67.853.470</b>	<b>111.170.308</b>	<b>170.841.419</b>	<b>116.523.889</b>	<b>8.953.889</b>
3.985.013	37.735.286	24.498.274	24.343.946	13.960.083	2.975.765
514.664	30.081.703	86.631.154	146.494.519	102.548.269	5.978.124
2.606	36.481	40.880	2.954	15.537	0
<b>24.648.191</b>	<b>342.145.849</b>	<b>175.078.423</b>	<b>412.030.046</b>	<b>74.024.070</b>	<b>60.603.933</b>
<b>19.260.707</b>	<b>234.478.912</b>	<b>181.164.509</b>	<b>145.372.678</b>	<b>19.759.994</b>	<b>14.193.241</b>
17.197.849	149.459.771	167.518.132	79.842.904	9.727.323	3.492.282
1.928.516	58.682.334	11.939.790	25.007.984	5.895.257	7.030.051
134.342	26.336.807	1.706.588	40.521.790	4.137.414	3.670.908
<b>5.342.319</b>	<b>55.959.856</b>	<b>23.013.805</b>	<b>82.988.311</b>	<b>17.092.263</b>	<b>3.771.694</b>
3.501.557	25.291.278	21.146.660	11.907.663	1.634.520	380.231
1.840.762	30.668.577	1.867.145	71.080.648	15.457.743	3.391.463
<b>9.009</b>	<b>1.267.436</b>	<b>37</b>	<b>4.128.159</b>	<b>1.741.705</b>	<b>776.707</b>
<b>3.848.389</b>	<b>48.450.231</b>	<b>27.682.148</b>	<b>59.452.999</b>	<b>98.657.254</b>	<b>19.866.727</b>
<b>2.325.825</b>	<b>59.836.855</b>	<b>1.453.830</b>	<b>210.837.808</b>	<b>37.096.828</b>	<b>1.366.629</b>
<b>87.903.825</b>	<b>602.736.419</b>	<b>11.778.079.669</b>	<b>2.440.018.677</b>	<b>632.158.737</b>	<b>5.714.642</b>
540.818	2.217.490	76.457.875	5.959.727	60.109	69.273
15.795.356	167.384.904	222.174.224	26.304.523	865.541	1.148.180
1.014.341	26.861.496	211.370.011	13.867.107	354.843	410.741
47.561.010	155.073.718	386.432.484	52.716.319	1.439.507	1.449.745
22.672.379	229.455.774	5.438.824.743	2.198.487.389	590.117.387	2.557.732
319.921	21.743.036	5.440.281.035	142.683.612	22.671.039	78.970
<b>1.543.561</b>	<b>99.439.766</b>	<b>218.372.835</b>	<b>1.222.339.848</b>	<b>1.282.836.961</b>	<b>11.825.939</b>
0	74.410.464	33.891.431	925.772.938	796.537.913	8.928.734
0	24.792.715	13.902.057	186.660.559	447.499.048	2.897.206
<b>59.936.724</b>	<b>809.992.608</b>	<b>519.563.059</b>	<b>1.085.651.420</b>	<b>364.896.004</b>	<b>109.532.820</b>
53.183.605	603.118.896	415.964.516	587.580.512	169.159.593	87.318.938
6.753.118	206.873.712	103.598.543	498.070.908	195.736.410	22.213.882
<b>89.447.386</b>	<b>702.176.185</b>	<b>11.996.452.504</b>	<b>3.662.358.525</b>	<b>1.914.995.698</b>	<b>17.540.581</b>
<b>149.384.109</b>	<b>1.512.168.793</b>	<b>12.516.015.564</b>	<b>4.748.009.945</b>	<b>2.279.891.701</b>	<b>127.073.401</b>
<b>24.242.560</b>	<b>221.556.205</b>	<b>10.421.936.603</b>	<b>3.557.703.802</b>	<b>410.637.135</b>	<b>2.227.210</b>
540.818	2.217.490	76.455.345	5.959.727	60.017	69.273
2.846.563	23.319.605	43.960.323	21.194.458	114.474	226.410
71.869	2.134.418	65.323.983	4.740.353	42.508	29.093
2.066.248	10.600.357	96.331.367	29.968.381	16.343	140.571
18.392.432	162.529.218	4.890.476.171	3.350.090.984	404.762.165	1.681.644
324.630	20.755.116	5.249.389.414	145.749.899	0	80.219
<b>118.736</b>	<b>37.299.060</b>	<b>48.296.139</b>	<b>231.992.231</b>	<b>550.397.319</b>	<b>3.698.576</b>
0	12.479.377	4.155.339	11.960.013	47.164.501	801.370
0	24.801.484	13.902.057	216.841.140	503.232.818	2.897.206

# 18 Ventilation des parts de marchés

Exercice 2005

Canaux de distribution (Analytique)

(En %)	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs		
		Courtiers, hors mega brokers + Guichets bancaires indép.	Mega brokers	Autres
<b>ENCAISSEMENTS</b>				
<b>1. ACCIDENTS ET MALADIE</b>	100%	51,9%	8,6%	0,3%
▶ Individuelle	100%	73,0%	4,5%	0,1%
▶ Collective	100%	38,4%	11,3%	0,5%
▶ Dépendance	100%	84,1%	0,0%	0,0%
<b>2. AUTOMOBILES</b>	100%	58,3%	4,4%	0,5%
<b>3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	100%	54,7%	10,7%	0,5%
▶ Habitations	100%	57,9%	2,2%	0,0%
▶ Autres risques simples	100%	59,3%	10,9%	0,2%
▶ Risques spéciaux	100%	40,5%	36,1%	2,0%
<b>4. RESPONSABILITE CIVILE</b>	100%	52,7%	17,5%	0,5%
▶ Vie privée	100%	59,3%	1,6%	0,1%
▶ Autres	100%	50,5%	23,0%	0,7%
<b>5. TRANSPORT</b>	100%	38,7%	51,4%	5,8%
<b>6. AUTRES OPERATIONS IARD</b>	100%	44,8%	8,2%	10,2%
<b>7. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	100%	45,9%	24,4%	0,2%
<b>8. VIE INDIVIDUELLE</b>	100%	25,8%	0,2%	0,0%
▶ Court terme prime unique	100%	20,2%	0,0%	0,0%
▶ Epargne pension	100%	31,9%	0,2%	0,0%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	36,2%	0,4%	0,0%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	39,3%	0,3%	0,0%
▶ Autres opérations branche 21	100%	29,7%	0,2%	0,0%
▶ Branche 23	100%	10,8%	0,0%	0,0%
<b>9. VIE GROUPE</b>	100%	22,7%	6,3%	0,2%
▶ Primes fixées et flexibles	100%	24,7%	7,1%	0,0%
▶ Primes uniques	100%	13,6%	6,4%	0,0%
<b>TOTAL NON-VIE</b>	100%	53,1%	11,2%	1,3%
▶ Particuliers	100%	57,9%	4,4%	1,6%
▶ Entreprises	100%	45,3%	22,1%	0,8%
<b>TOTAL VIE</b>	100%	25,3%	1,1%	0,1%
<b>TOTAL NON-VIE ET VIE</b>	100%	32,4%	3,7%	0,4%
<b>PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES</b>				
<b>10. VIE INDIVIDUELLE</b>	100%	21,0%	0,1%	0,0%
▶ Court terme prime unique	100%	20,2%	0,0%	0,0%
▶ Epargne pension	100%	24,2%	0,0%	0,0%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	35,6%	0,4%	0,0%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	34,6%	0,0%	0,0%
▶ Autres opérations indiv branche 21	100%	25,9%	0,2%	0,0%
▶ Branche 23	100%	10,1%	0,0%	0,0%
<b>11. VIE GROUPE</b>	100%	16,7%	3,3%	0,0%
▶ Primes fixées et flexibles	100%	43,1%	5,4%	0,0%
▶ Primes uniques	100%	12,1%	3,1%	0,0%

Réseaux exclusifs en assurance		Bancassurance :			
Agents d'assurance exclusifs salariés	Agents d'assurance exclusifs indépendants	Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)		
			Mutuelles & coopératives	Vente et marketing direct + commerce électronique	Autres directs
0,4%	5,5%	9,1%	14,0%	9,5%	0,7%
0,8%	7,9%	5,1%	5,1%	2,9%	0,6%
0,1%	4,0%	11,6%	19,6%	13,8%	0,8%
0,4%	5,9%	6,6%	0,5%	2,5%	0,0%
0,8%	11,6%	5,9%	13,9%	2,5%	2,0%
1,1%	13,0%	10,0%	8,1%	1,1%	0,8%
1,6%	13,9%	15,6%	7,4%	0,9%	0,3%
0,5%	15,7%	3,2%	6,7%	1,6%	1,9%
0,0%	7,4%	0,5%	11,3%	1,2%	1,0%
0,8%	8,7%	3,6%	12,9%	2,7%	0,6%
2,1%	15,5%	12,9%	7,3%	1,0%	0,2%
0,4%	6,4%	0,4%	14,8%	3,2%	0,7%
0,0%	0,7%	0,0%	2,2%	0,9%	0,4%
0,5%	6,9%	4,0%	8,5%	14,1%	2,8%
0,2%	5,7%	0,1%	19,9%	3,5%	0,1%
0,4%	2,9%	56,1%	11,6%	3,0%	0,0%
0,5%	2,1%	71,5%	5,6%	0,1%	0,1%
2,4%	25,3%	33,6%	4,0%	0,1%	0,2%
0,2%	6,4%	50,3%	3,3%	0,1%	0,1%
4,4%	14,3%	35,6%	4,9%	0,1%	0,1%
0,2%	1,9%	44,0%	17,8%	4,8%	0,0%
0,0%	0,3%	85,9%	2,3%	0,4%	0,0%
0,0%	2,5%	5,5%	30,5%	32,0%	0,3%
0,0%	2,7%	1,2%	33,9%	29,2%	0,3%
0,0%	2,9%	1,6%	22,0%	52,7%	0,3%
0,7%	9,4%	6,1%	12,7%	4,3%	1,3%
1,0%	11,3%	7,8%	11,0%	3,2%	1,6%
0,2%	6,3%	3,2%	15,3%	6,0%	0,7%
0,4%	2,8%	48,0%	14,6%	7,7%	0,1%
0,4%	4,5%	37,3%	14,1%	6,8%	0,4%
0,1%	1,2%	55,5%	18,9%	2,2%	0,0%
0,5%	2,1%	71,5%	5,6%	0,1%	0,1%
2,3%	18,8%	35,4%	17,1%	0,1%	0,2%
0,1%	1,8%	55,5%	4,0%	0,0%	0,0%
1,0%	4,9%	44,7%	13,9%	0,0%	0,1%
0,2%	1,3%	40,2%	27,6%	3,3%	0,0%
0,0%	0,3%	86,8%	2,4%	0,0%	0,0%
0,0%	3,4%	4,4%	21,0%	49,8%	0,3%
0,0%	7,7%	2,6%	7,4%	29,0%	0,5%
0,0%	2,7%	1,5%	24,0%	55,7%	0,3%

## 20 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
<b>ENCAISSEMENTS</b>				
<b>1. ACCIDENTS ET MALADIE</b>	<b>1.155.890.001</b>	<b>585.441.752</b>	<b>133.462.150</b>	<b>3.804.722</b>
▶ Individuelle	469.224.423	343.422.738	19.807.938	270.074
▶ Collective	686.084.674	241.534.045	113.654.212	3.534.648
▶ Dépendance	580.903	484.968	0	0
<b>2. AUTOMOBILES</b>	<b>2.912.348.109</b>	<b>1.712.112.202</b>	<b>132.472.941</b>	<b>15.792.234</b>
<b>3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	<b>1.797.362.939</b>	<b>988.504.437</b>	<b>218.046.072</b>	<b>11.536.231</b>
▶ Habitations	1.022.437.559	596.401.590	25.317.499	1.106.958
▶ Autres risques simples	395.180.259	239.910.800	50.610.093	993.765
▶ Risques spéciaux	379.745.121	152.192.046	142.118.480	9.435.508
<b>4. RESPONSABILITE CIVILE</b>	<b>639.589.244</b>	<b>331.790.993</b>	<b>127.170.808</b>	<b>5.893.398</b>
▶ Vie privée	158.159.525	95.597.373	2.607.133	95.398
▶ Autres	481.429.718	236.193.620	124.563.676	5.797.999
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>197.796.622</b>	<b>77.933.120</b>	<b>78.367.697</b>	<b>33.795.416</b>
<b>6. AUTRES OPERATIONS IARD</b>	<b>669.680.082</b>	<b>298.666.631</b>	<b>66.961.422</b>	<b>70.436.368</b>
<b>7. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	<b>977.835.151</b>	<b>454.570.651</b>	<b>236.921.177</b>	<b>1.893.581</b>
<b>8. VIE INDIVIDUELLE</b>	<b>15.765.301.359</b>	<b>4.140.442.460</b>	<b>14.435.202</b>	<b>2.432.897</b>
▶ Court terme prime unique	308.623.003	85.427.466	87.119	0
▶ Epargne pension	531.875.979	179.091.621	1.195.873	0
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	390.262.726	134.470.534	2.301.247	0
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	903.408.680	314.343.617	1.584.803	0
▶ Autres opérations branche 21	10.665.260.945	2.845.145.968	6.163.740	0
▶ Branche 23	2.783.109.623	435.967.612	1.256.066	36.898
<b>9. VIE GROUPE</b>	<b>4.000.780.513</b>	<b>902.194.917</b>	<b>217.047.077</b>	<b>9.729.867</b>
▶ Primes fixées et flexibles	2.554.257.717	670.077.562	168.670.847	0
▶ Primes uniques	1.016.797.307	110.505.222	46.505.424	0
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>8.350.502.148</b>	<b>4.449.019.785</b>	<b>993.402.267</b>	<b>143.151.950</b>
▶ Particuliers	5.185.130.514	3.026.284.394	247.166.933	87.701.033
▶ Entreprises	3.165.371.632	1.422.735.391	746.235.334	55.450.917
<b>TOTAL VIE</b>	<b>19.766.081.872</b>	<b>5.042.637.377</b>	<b>231.482.279</b>	<b>12.162.764</b>
<b>TOTAL NON-VIE ET VIE</b>	<b>28.116.584.020</b>	<b>9.491.657.162</b>	<b>1.224.884.546</b>	<b>155.314.714</b>
<b>PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES</b>				
<b>10. VIE INDIVIDUELLE</b>	<b>14.276.027.869</b>	<b>2.982.079.641</b>	<b>3.258.605</b>	<b>0</b>
▶ 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	32.119.586	602.040	0
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	201.196.412	54.366.625	88.907	0
▶ Autres opérations indiv branche 21	10.877.262.296	2.401.429.597	1.318.814	0
▶ Branche 23	2.704.519.935	390.612.114	1.091.551	0
<b>11. VIE GROUPE</b>	<b>1.243.977.326</b>	<b>184.390.130</b>	<b>40.421.016</b>	<b>0</b>
▶ Primes fixées et flexibles	172.234.265	53.107.495	8.080.784	0
▶ Primes uniques	1.019.117.437	117.954.796	32.301.183	0

Réseaux exclusifs en assurance		Bancassurance :			
Agents d'assurance exclusifs salariés	Agents d'assurance exclusifs indépendants	Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)		
			Mutuelles & coopératives	Vente et marketing direct + commerce électronique	Autres directs
<b>6.958.340</b>	<b>60.604.257</b>	<b>109.123.387</b>	<b>146.127.111</b>	<b>103.348.789</b>	<b>7.019.494</b>
5.921.323	32.384.754	26.175.720	24.990.068	13.389.546	2.862.264
1.033.942	28.182.431	82.913.542	121.137.044	89.937.581	4.157.229
3.075	37.072	34.126	0	21.662	0
<b>54.284.890</b>	<b>307.087.144</b>	<b>162.517.351</b>	<b>388.695.837</b>	<b>78.482.230</b>	<b>60.903.278</b>
<b>35.890.155</b>	<b>208.150.225</b>	<b>163.733.069</b>	<b>139.265.801</b>	<b>19.787.518</b>	<b>12.449.432</b>
30.619.198	130.213.492	152.332.580	73.592.176	10.005.058	2.849.008
4.834.041	53.775.707	9.596.341	22.570.225	6.255.448	6.633.840
436.916	24.161.026	1.804.149	43.103.400	3.527.012	2.966.584
<b>9.728.235</b>	<b>49.427.388</b>	<b>21.424.440</b>	<b>72.812.628</b>	<b>17.006.510</b>	<b>4.334.841</b>
6.031.981	21.987.778	19.137.539	10.471.305	1.770.605	460.412
3.696.254	27.439.610	2.286.902	62.341.323	15.235.905	3.874.429
<b>19.870</b>	<b>1.478.902</b>	<b>906</b>	<b>3.962.225</b>	<b>894.909</b>	<b>1.343.578</b>
<b>7.982.837</b>	<b>41.960.857</b>	<b>22.416.104</b>	<b>55.735.194</b>	<b>88.166.272</b>	<b>17.354.396</b>
<b>4.814.124</b>	<b>51.516.280</b>	<b>1.807.682</b>	<b>188.485.416</b>	<b>36.155.863</b>	<b>1.670.377</b>
<b>156.803.057</b>	<b>401.114.914</b>	<b>8.627.376.364</b>	<b>1.984.591.390</b>	<b>428.633.696</b>	<b>9.471.377</b>
1.741.205	6.770.638	207.885.978	4.232.678	2.204.401	273.518
26.154.373	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
55.843.432	121.373.493	5.395.578.394	1.853.044.727	384.094.043	4.017.145
12.885.433	15.662.199	2.262.572.693	50.268.209	4.126.618	333.895
<b>1.428.964</b>	<b>106.518.077</b>	<b>231.183.924</b>	<b>1.305.510.423</b>	<b>1.213.542.213</b>	<b>13.625.051</b>
6.924	81.753.479	28.314.889	812.054.787	782.843.657	10.535.574
7.751	24.513.628	17.413.001	384.064.248	430.698.556	3.089.477
<b>119.678.451</b>	<b>720.225.054</b>	<b>481.022.939</b>	<b>995.084.212</b>	<b>343.842.090</b>	<b>105.075.397</b>
104.843.304	533.671.098	382.613.419	553.484.580	164.936.395	84.429.359
14.835.147	186.553.956	98.409.520	441.599.632	178.905.695	20.646.038
<b>158.232.021</b>	<b>507.632.991</b>	<b>8.858.560.288</b>	<b>3.290.101.813</b>	<b>1.642.175.909</b>	<b>23.096.428</b>
<b>277.910.472</b>	<b>1.227.858.044</b>	<b>9.339.583.227</b>	<b>4.285.186.025</b>	<b>1.986.017.999</b>	<b>128.171.825</b>
<b>49.822.125</b>	<b>144.221.143</b>	<b>7.640.671.921</b>	<b>3.157.377.010</b>	<b>295.009.589</b>	<b>3.587.834</b>
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	13.699.329	2.228.636.923	53.324.154	4.104.050	335.358
<b>57.431</b>	<b>39.191.802</b>	<b>19.517.372</b>	<b>454.501.798</b>	<b>501.960.299</b>	<b>3.937.478</b>
0	14.613.214	2.282.688	31.381.971	61.679.768	1.088.344
<b>0</b>	<b>24.550.261</b>	<b>17.234.684</b>	<b>383.946.848</b>	<b>440.280.531</b>	<b>2.849.134</b>

## 22 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
<b>ENCAISSEMENTS</b>				
<b>1. ACCIDENTS ET MALADIE</b>	100%	50,6%	11,5%	0,3%
▶ Individuelle	100%	73,2%	4,2%	0,1%
▶ Collective	100%	35,2%	16,6%	0,5%
▶ Dépendance	100%	83,5%	0,0%	0,0%
<b>2. AUTOMOBILES</b>	100%	58,8%	4,5%	0,5%
<b>3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	100%	55,0%	12,1%	0,6%
▶ Habitations	100%	58,3%	2,5%	0,1%
▶ Autres risques simples	100%	60,7%	12,8%	0,3%
▶ Risques spéciaux	100%	40,1%	37,4%	2,5%
<b>4. RESPONSABILITE CIVILE</b>	100%	51,9%	19,9%	0,9%
▶ Vie privée	100%	60,4%	1,6%	0,1%
▶ Autres	100%	49,1%	25,9%	1,2%
<b>5. TRANSPORT</b>	100%	39,4%	39,6%	17,1%
<b>6. AUTRES OPERATIONS IARD</b>	100%	44,6%	10,0%	10,5%
<b>7. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	100%	46,5%	24,2%	0,2%
<b>8. VIE INDIVIDUELLE</b>	100%	26,3%	0,1%	0,0%
▶ 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%	34,5%	0,6%	0,0%
▶ 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%	15,7%	0,0%	0,0%
<b>9. VIE GROUPE</b>	100%	22,6%	5,4%	0,2%
▶ Primes fixées et flexibles	100%	26,2%	6,6%	0,0%
▶ Primes uniques	100%	10,9%	4,6%	0,0%
<b>TOTAL NON-VIE</b>	100%	53,3%	11,9%	1,7%
▶ Particuliers	100%	58,4%	4,8%	1,7%
▶ Entreprises	100%	44,9%	23,6%	1,8%
<b>TOTAL VIE</b>	100%	25,5%	1,2%	0,1%
<b>TOTAL NON-VIE ET VIE</b>	100%	33,8%	4,4%	0,6%
<b>PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES</b>				
<b>10. VIE INDIVIDUELLE</b>	100%	20,9%	0,0%	0,0%
▶ 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%	39,5%	0,7%	0,0%
▶ 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%	0,0%
<b>11. VIE GROUPE</b>	100%	14,8%	3,2%	0,0%
▶ Primes fixées et flexibles	100%	30,8%	4,7%	0,0%
▶ Primes uniques	100%	11,6%	3,2%	0,0%

Réseaux exclusifs en assurance		Bancassurance :	Direct (sans intermédiaires)		
Agents d'assurance exclusifs salariés	Agents d'assurance exclusifs indépendants	Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Mutuelles & coopératives	Vente et marketing direct + commerce électronique	Autres directs
0,6%	5,2%	9,4%	12,6%	8,9%	0,6%
1,3%	6,9%	5,6%	5,3%	2,9%	0,6%
0,2%	4,1%	12,1%	17,7%	13,1%	0,6%
0,5%	6,4%	5,9%	0,0%	3,7%	0,0%
1,9%	10,5%	5,6%	13,3%	2,7%	2,1%
2,0%	11,6%	9,1%	7,7%	1,1%	0,7%
3,0%	12,7%	14,9%	7,2%	1,0%	0,3%
1,2%	13,6%	2,4%	5,7%	1,6%	1,7%
0,1%	6,4%	0,5%	11,4%	0,9%	0,8%
1,5%	7,7%	3,3%	11,4%	2,7%	0,7%
3,8%	13,9%	12,1%	6,6%	1,1%	0,3%
0,8%	5,7%	0,5%	12,9%	3,2%	0,8%
0,0%	0,7%	0,0%	2,0%	0,5%	0,7%
1,2%	6,3%	3,3%	8,3%	13,2%	2,6%
0,5%	5,3%	0,2%	19,3%	3,7%	0,2%
1,0%	2,5%	54,7%	12,6%	2,7%	0,1%
0,6%	2,2%	67,4%	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%	0,6%	81,3%	1,8%	0,1%	0,0%
0,0%	2,7%	5,8%	32,6%	30,3%	0,3%
0,0%	3,2%	1,1%	31,8%	30,6%	0,4%
0,0%	2,4%	1,7%	37,8%	42,4%	0,3%
1,4%	8,6%	5,8%	11,9%	4,1%	1,3%
2,0%	10,3%	7,4%	10,7%	3,2%	1,6%
0,5%	5,9%	3,1%	14,0%	5,7%	0,7%
0,8%	2,6%	44,8%	16,6%	8,3%	0,1%
1,0%	4,4%	33,2%	15,2%	7,1%	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%	0,5%	82,4%	2,0%	0,2%	0,0%
0,0%	3,2%	1,6%	36,5%	40,4%	0,3%
0,0%	8,5%	1,3%	18,2%	35,8%	0,6%
0,0%	2,4%	1,7%	37,7%	43,2%	0,3%

## 24 Ventilation des encaissements

Exercice 2005

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 bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
(En EURO)					
<b>ENCAISSEMENTS</b>					
<b>1. ACCIDENTS ET MALADIE</b>	<b>1.224.122.986</b>	<b>744.277.730</b>	<b>72.355.754</b>	<b>111.170.308</b>	<b>296.319.197</b>
▶ Individuelle	477.873.432	370.375.067	41.720.299	24.498.274	41.279.794
▶ Collective	745.630.154	373.381.722	30.596.368	86.631.154	255.020.912
▶ Dépendance	619.398	520.941	39.087	40.880	18.491
<b>2. AUTOMOBILES</b>	<b>2.956.787.377</b>	<b>1.868.256.865</b>	<b>366.794.040</b>	<b>175.078.423</b>	<b>546.658.049</b>
<b>3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	<b>1.804.189.329</b>	<b>1.189.959.286</b>	<b>253.739.618</b>	<b>181.164.509</b>	<b>179.325.913</b>
▶ Habitations	1.072.292.732	645.054.471	166.657.620	167.518.132	93.062.509
▶ Autres risques simples	373.646.954	263.163.025	60.610.849	11.939.790	37.933.292
▶ Risques spéciaux	358.249.640	281.741.791	26.471.149	1.706.588	48.330.112
<b>4. RESPONSABILITE CIVILE</b>	<b>643.391.058</b>	<b>455.222.809</b>	<b>61.302.175</b>	<b>23.013.805</b>	<b>103.852.268</b>
▶ Vie privée	163.538.525	99.676.616	28.792.836	21.146.660	13.922.414
▶ Autres	479.852.531	355.546.193	32.509.340	1.867.145	89.929.854
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>191.175.662</b>	<b>183.252.609</b>	<b>1.276.445</b>	<b>37</b>	<b>6.646.571</b>
<b>6. AUTRES OPERATIONS IARD</b>	<b>700.317.293</b>	<b>442.359.546</b>	<b>52.298.621</b>	<b>27.682.148</b>	<b>177.976.980</b>
<b>7. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	<b>1.058.761.161</b>	<b>745.843.385</b>	<b>62.162.680</b>	<b>1.453.830</b>	<b>249.301.266</b>
<b>8. VIE INDIVIDUELLE</b>	<b>21.009.333.062</b>	<b>5.462.721.095</b>	<b>690.640.243</b>	<b>11.778.079.669</b>	<b>3.077.892.055</b>
▶ Court terme prime unique	106.886.677	21.581.385	2.758.307	76.457.875	6.089.110
▶ Epargne pension	661.173.959	212.335.573	183.180.261	222.174.224	28.318.245
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	420.098.825	153.551.599	27.875.836	211.370.011	14.632.692
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	1.086.023.119	430.107.136	202.634.728	386.432.484	55.605.571
▶ Autres opérations branche 21	12.355.714.410	3.699.210.859	252.128.154	5.438.824.743	2.791.162.508
▶ Branche 23	6.330.217.596	686.097.226	22.062.956	5.440.281.035	165.433.621
<b>9. VIE GROUPE</b>	<b>4.006.247.765</b>	<b>1.169.888.855</b>	<b>100.983.327</b>	<b>218.372.835</b>	<b>2.517.002.748</b>
▶ Primes fixées et flexibles	2.728.482.396	868.435.248	74.410.464	33.891.431	1.731.239.584
▶ Primes uniques	849.194.242	169.335.719	24.792.715	13.902.057	637.056.813
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>8.578.744.866</b>	<b>5.629.172.230</b>	<b>869.929.332</b>	<b>519.563.059</b>	<b>1.560.080.243</b>
▶ Particuliers	5.320.681.756	3.404.355.700	656.302.502	415.964.516	844.059.043
▶ Entreprises	3.258.063.101	2.224.816.530	213.626.830	103.598.543	716.021.201
<b>TOTAL VIE</b>	<b>25.015.580.827</b>	<b>6.632.609.950</b>	<b>791.623.571</b>	<b>11.996.452.504</b>	<b>5.594.894.803</b>
<b>TOTAL NON-VIE ET VIE</b>	<b>33.594.325.693</b>	<b>12.261.782.180</b>	<b>1.661.552.903</b>	<b>12.516.015.564</b>	<b>7.154.975.046</b>
<b>PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES</b>					
<b>10. VIE INDIVIDUELLE</b>	<b>106.884.495</b>	<b>21.581.825</b>	<b>2.758.307</b>	<b>76.455.345</b>	<b>6.089.017</b>
▶ Court terme prime unique	124.270.923	30.195.749	26.166.168	43.960.323	21.535.342
▶ Epargne pension	117.781.359	42.432.432	2.206.287	65.323.983	4.811.954
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	215.528.497	74.669.581	12.666.605	96.331.367	30.125.295
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	12.158.636.306	3.174.722.141	180.921.650	4.890.476.171	3.756.534.793
▶ Autres opérations indiv branche 21	6.046.587.620	615.088.680	21.079.747	5.249.389.414	145.830.118
▶ Branche 23	1.104.461.634	221.424.492	37.417.797	48.296.139	786.088.126
<b>11. VIE GROUPE</b>	<b>162.504.304</b>	<b>78.815.561</b>	<b>12.479.377</b>	<b>4.155.339</b>	<b>59.925.884</b>
▶ Primes fixées et flexibles	902.704.504	136.922.861	24.801.484	13.902.057	722.971.164



(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 bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
<b>ENCAISSEMENTS</b>					
<b>1. ACCIDENTS ET MALADIE</b>	<b>100%</b>	<b>60,8%</b>	<b>5,9%</b>	<b>9,1%</b>	<b>24,2%</b>
▶ Individuelle	100%	77,5%	8,7%	5,1%	8,6%
▶ Collective	100%	50,1%	4,1%	11,6%	34,2%
▶ Dépendance	100%	84,1%	6,3%	6,6%	3,0%
<b>2. AUTOMOBILES</b>	<b>100%</b>	<b>63,2%</b>	<b>12,4%</b>	<b>5,9%</b>	<b>18,5%</b>
<b>3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	<b>100%</b>	<b>66,0%</b>	<b>14,1%</b>	<b>10,0%</b>	<b>9,9%</b>
▶ Habitations	100%	60,2%	15,5%	15,6%	8,7%
▶ Autres risques simples	100%	70,4%	16,2%	3,2%	10,2%
▶ Risques spéciaux	100%	78,6%	7,4%	0,5%	13,5%
<b>4. RESPONSABILITE CIVILE</b>	<b>100%</b>	<b>70,8%</b>	<b>9,5%</b>	<b>3,6%</b>	<b>16,1%</b>
▶ Vie privée	100%	60,9%	17,6%	12,9%	8,5%
▶ Autres	100%	74,1%	6,8%	0,4%	18,7%
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>100%</b>	<b>95,9%</b>	<b>0,7%</b>	<b>0,0%</b>	<b>3,5%</b>
<b>6. AUTRES OPERATIONS IARD</b>	<b>100%</b>	<b>63,2%</b>	<b>7,5%</b>	<b>4,0%</b>	<b>25,4%</b>
<b>7. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	<b>100%</b>	<b>70,4%</b>	<b>5,9%</b>	<b>0,1%</b>	<b>23,5%</b>
<b>8. VIE INDIVIDUELLE</b>	<b>100%</b>	<b>26,0%</b>	<b>3,3%</b>	<b>56,1%</b>	<b>14,7%</b>
▶ Court terme prime unique	100%	20,2%	2,6%	71,5%	5,7%
▶ Epargne pension	100%	32,1%	27,7%	33,6%	4,3%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	36,6%	6,6%	50,3%	3,5%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	39,6%	18,7%	35,6%	5,1%
▶ Autres opérations branche 21	100%	29,9%	2,0%	44,0%	22,6%
▶ Branche 23	100%	10,8%	0,3%	85,9%	2,6%
<b>9. VIE GROUPE</b>	<b>100%</b>	<b>29,2%</b>	<b>2,5%</b>	<b>5,5%</b>	<b>62,8%</b>
▶ Primes fixées et flexibles	100%	31,8%	2,7%	1,2%	63,5%
▶ Primes uniques	100%	19,9%	2,9%	1,6%	75,0%
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>100%</b>	<b>65,6%</b>	<b>10,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>18,2%</b>
▶ Particuliers	100%	64,0%	12,3%	7,8%	15,9%
▶ Entreprises	100%	68,3%	6,6%	3,2%	22,0%
<b>TOTAL VIE</b>	<b>100%</b>	<b>26,5%</b>	<b>3,2%</b>	<b>48,0%</b>	<b>22,4%</b>
<b>TOTAL NON-VIE ET VIE</b>	<b>100%</b>	<b>36,5%</b>	<b>4,9%</b>	<b>37,3%</b>	<b>21,3%</b>
<b>PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES</b>					
<b>10. VIE INDIVIDUELLE</b>	<b>100%</b>	<b>20,2%</b>	<b>2,6%</b>	<b>71,5%</b>	<b>5,7%</b>
▶ Court terme prime unique	100%	24,3%	21,1%	35,4%	17,3%
▶ Epargne pension	100%	36,0%	1,9%	55,5%	4,1%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	34,6%	5,9%	44,7%	14,0%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	26,1%	1,5%	40,2%	30,9%
▶ Autres opérations indiv branche 21	100%	10,2%	0,3%	86,8%	2,4%
▶ Branche 23	100%	20,0%	3,4%	4,4%	71,2%
<b>11. VIE GROUPE</b>	<b>100%</b>	<b>48,5%</b>	<b>7,7%</b>	<b>2,6%</b>	<b>36,9%</b>
▶ Primes fixées et flexibles	100%	15,2%	2,7%	1,5%	80,1%

# 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 bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
(En EURO)					
<b>ENCAISSEMENTS</b>					
<b>1. ACCIDENTS ET MALADIE</b>	<b>1.155.890.001</b>	<b>722.708.624</b>	<b>67.562.597</b>	<b>109.123.387</b>	<b>256.495.394</b>
▶ Individuelle	469.224.423	363.500.751	38.306.077	26.175.720	41.241.878
▶ Collective	686.084.674	358.722.905	29.216.373	82.913.542	215.231.855
▶ Dépendance	580.903	484.968	40.147	34.126	21.662
<b>2. AUTOMOBILES</b>	<b>2.912.348.109</b>	<b>1.860.377.377</b>	<b>361.372.034</b>	<b>162.517.351</b>	<b>528.081.345</b>
<b>3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	<b>1.797.362.939</b>	<b>1.218.086.739</b>	<b>244.040.380</b>	<b>163.733.069</b>	<b>171.502.752</b>
▶ Habitations	1.022.437.559	622.826.047	160.832.690	152.332.580	86.446.242
▶ Autres risques simples	395.180.259	291.514.658	58.609.748	9.596.341	35.459.513
▶ Risques spéciaux	379.745.121	303.746.034	24.597.942	1.804.149	49.596.996
<b>4. RESPONSABILITE CIVILE</b>	<b>639.589.244</b>	<b>464.855.199</b>	<b>59.155.624</b>	<b>21.424.440</b>	<b>94.153.978</b>
▶ Vie privée	158.159.525	98.299.905	28.019.760	19.137.539	12.702.322
▶ Autres	481.429.718	366.555.295	31.135.864	2.286.902	81.451.656
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>197.796.622</b>	<b>190.096.232</b>	<b>1.498.772</b>	<b>906</b>	<b>6.200.712</b>
<b>6. AUTRES OPERATIONS IARD</b>	<b>669.680.082</b>	<b>436.064.421</b>	<b>49.943.694</b>	<b>22.416.104</b>	<b>161.255.862</b>
<b>7. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	<b>977.835.151</b>	<b>693.385.409</b>	<b>56.330.404</b>	<b>1.807.682</b>	<b>226.311.656</b>
<b>8. VIE INDIVIDUELLE</b>	<b>15.765.301.359</b>	<b>4.157.310.559</b>	<b>557.917.971</b>	<b>8.627.376.364</b>	<b>2.422.696.463</b>
▶ Court terme prime unique	308.623.003	85.514.585	8.511.843	207.885.978	6.710.597
▶ Epargne pension	531.875.979	180.287.494	148.805.936	179.674.326	23.108.222
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	390.262.726	136.771.782	21.405.719	216.758.050	15.327.177
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	903.408.680	315.928.420	173.429.915	362.936.346	51.114.000
▶ Autres opérations branche 21	10.665.260.945	2.851.309.709	177.216.925	5.395.578.394	2.241.155.915
▶ Branche 23	2.783.109.623	437.260.575	28.547.633	2.262.572.693	54.728.722
<b>9. VIE GROUPE</b>	<b>4.000.780.513</b>	<b>1.128.971.861</b>	<b>107.947.041</b>	<b>231.183.924</b>	<b>2.532.677.687</b>
▶ Primes fixées et flexibles	2.554.257.717	838.748.409	81.760.403	28.314.889	1.605.434.019
▶ Primes uniques	1.016.797.307	157.010.647	24.521.379	17.413.001	817.852.281
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>8.350.502.148</b>	<b>5.585.574.002</b>	<b>839.903.505</b>	<b>481.022.939</b>	<b>1.444.001.699</b>
▶ Particuliers	5.185.130.514	3.361.152.360	638.514.402	382.613.419	802.850.333
▶ Entreprises	3.165.371.632	2.224.421.642	201.389.103	98.409.520	641.151.365
<b>TOTAL VIE</b>	<b>19.766.081.872</b>	<b>5.286.282.420</b>	<b>665.865.011</b>	<b>8.858.560.288</b>	<b>4.955.374.150</b>
<b>TOTAL NON-VIE ET VIE</b>	<b>28.116.584.020</b>	<b>10.871.856.422</b>	<b>1.505.768.516</b>	<b>9.339.583.227</b>	<b>6.399.375.849</b>
<b>PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES</b>					
<b>10. VIE INDIVIDUELLE</b>	<b>307.604.287</b>	<b>83.247.002</b>	<b>7.971.111</b>	<b>209.668.966</b>	<b>6.717.209</b>
▶ Court terme prime unique	104.129.115	20.462.010	22.537.626	46.104.193	15.025.285
▶ Epargne pension	81.315.823	32.721.626	1.514.367	42.994.379	4.085.451
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	201.196.412	54.455.532	20.305.786	99.694.516	26.740.579
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	10.877.262.296	2.402.748.411	115.298.593	5.013.572.945	3.345.642.346
▶ Autres opérations indiv branche 21	2.704.519.935	391.703.665	26.415.785	2.228.636.923	57.763.562
▶ Branche 23	1.243.977.326	224.811.146	39.249.233	19.517.372	960.399.575
<b>11. VIE GROUPE</b>	<b>172.234.265</b>	<b>61.188.279</b>	<b>14.613.214</b>	<b>2.282.688</b>	<b>94.150.083</b>
▶ Primes fixées et flexibles	1.019.117.437	150.255.979	24.550.261	17.234.684	827.076.513

(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 bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
<b>ENCAISSEMENTS</b>					
<b>1. ACCIDENTS ET MALADIE</b>	<b>100%</b>	<b>62,5%</b>	<b>5,8%</b>	<b>9,4%</b>	<b>22,2%</b>
▶ Individuelle	100%	77,5%	8,2%	5,6%	8,8%
▶ Collective	100%	52,3%	4,3%	12,1%	31,4%
▶ Dépendance	100%	83,5%	6,9%	5,9%	3,7%
<b>2. AUTOMOBILES</b>	<b>100%</b>	<b>63,9%</b>	<b>12,4%</b>	<b>5,6%</b>	<b>18,1%</b>
<b>3. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	<b>100%</b>	<b>67,8%</b>	<b>13,6%</b>	<b>9,1%</b>	<b>9,5%</b>
▶ Habitations	100%	60,9%	15,7%	14,9%	8,5%
▶ Autres risques simples	100%	73,8%	14,8%	2,4%	9,0%
▶ Risques spéciaux	100%	80,0%	6,5%	0,5%	13,1%
<b>4. RESPONSABILITE CIVILE</b>	<b>100%</b>	<b>72,7%</b>	<b>9,2%</b>	<b>3,3%</b>	<b>14,7%</b>
▶ Vie privée	100%	62,2%	17,7%	12,1%	8,0%
▶ Autres	100%	76,1%	6,5%	0,5%	16,9%
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>100%</b>	<b>96,1%</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,0%</b>	<b>3,1%</b>
<b>6. AUTRES OPERATIONS IARD</b>	<b>100%</b>	<b>65,1%</b>	<b>7,5%</b>	<b>3,3%</b>	<b>24,1%</b>
<b>7. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	<b>100%</b>	<b>70,9%</b>	<b>5,8%</b>	<b>0,2%</b>	<b>23,1%</b>
<b>8. VIE INDIVIDUELLE</b>	<b>100%</b>	<b>26,4%</b>	<b>3,5%</b>	<b>54,7%</b>	<b>15,4%</b>
▶ Court terme prime unique	100%	27,7%	2,8%	67,4%	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%	15,7%	1,0%	81,3%	2,0%
<b>9. VIE GROUPE</b>	<b>100%</b>	<b>28,2%</b>	<b>2,7%</b>	<b>5,8%</b>	<b>63,3%</b>
▶ Primes fixées et flexibles	100%	32,8%	3,2%	1,1%	62,9%
▶ Primes uniques	100%	15,4%	2,4%	1,7%	80,4%
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>100%</b>	<b>66,9%</b>	<b>10,1%</b>	<b>5,8%</b>	<b>17,3%</b>
▶ Particuliers	100%	64,8%	12,3%	7,4%	15,5%
▶ Entreprises	100%	70,3%	6,4%	3,1%	20,3%
<b>TOTAL VIE</b>	<b>100%</b>	<b>26,7%</b>	<b>3,4%</b>	<b>44,8%</b>	<b>25,1%</b>
<b>TOTAL NON-VIE ET VIE</b>	<b>100%</b>	<b>38,7%</b>	<b>5,4%</b>	<b>33,2%</b>	<b>22,8%</b>
<b>PRODUCTION AFFAIRES NOUVELLES</b>					
<b>10. VIE INDIVIDUELLE</b>	<b>100%</b>	<b>27,1%</b>	<b>2,6%</b>	<b>68,2%</b>	<b>2,2%</b>
▶ Court terme prime unique	100%	19,7%	21,6%	44,3%	14,4%
▶ Epargne pension	100%	40,2%	1,9%	52,9%	5,0%
▶ Contrats liés à un prêt hypoth.	100%	27,1%	10,1%	49,6%	13,3%
▶ Autres assurances immunisées fiscalement	100%	22,1%	1,1%	46,1%	30,8%
▶ Autres opérations indiv branche 21	100%	14,5%	1,0%	82,4%	2,1%
▶ Branche 23	100%	18,1%	3,2%	1,6%	77,2%
<b>11. VIE GROUPE</b>	<b>100%</b>	<b>35,5%</b>	<b>8,5%</b>	<b>1,3%</b>	<b>54,7%</b>
▶ Primes fixées et flexibles	100%	14,7%	2,4%	1,7%	81,2%

## 28 6. Classification des canaux

### A. Réseaux non exclusifs en assurance

**A.1 Courtage classique** : courtiers, enregistrés comme tels à la CBFA, hors Assurfinance (A.2) et hors mega brokers (A.3).

Exemples :

- ▶ bureaux de courtage ou personnes physiques membres de Fepabel 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'assurance élaborés par d'autres entreprises ou d'autres groupes, dans le cas contraire : voir bancassurance).

#### A.3 Mega brokers

Contrats vendus par des bureaux de courtage membres de l'UPCA, essentiellement.

#### A.4 Autres

Contrats vendus par des assureurs appartenant à des réseaux non exclusifs autres que le courtage classique, l'assurfinance et les mega brokers. Cette rubrique n'est utilisée qu'à titre supplétif.

### B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires

#### B.1 Agents d'assurance exclusifs salariés

Contrats vendus par des intermédiaires salariés de l'entreprise d'assurance, qui ne distribuent que des produits de cette seule entreprise (ou groupe d'entreprises).

#### B.2 Agents d'assurance exclusifs indépendants

Contrats vendus par des intermédiaires indépendants, qui

ne distribuent que des produits d'assurance d'une seule entreprise (ou groupe d'entreprises), autrement qu'à travers un guichet bancaire et qui sont rémunérés à la commission.

### C. Bancassurance : réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires

Contrats vendus au travers d'un guichet bancaire soit par un salarié de la banque, soit par un agent bancaire indépendant, ne vendant des produits d'assurance que de l'entreprise ayant émis le contrat (ou groupe d'entreprises, des liens de participations unissant en tous cas 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

Contrats vendus par des assureurs directs autres que les mutuelles et coopératives, le marketing direct, la vente directe et le commerce électronique. Cette rubrique n'est utilisée qu'à titre supplétif.

Exemples :

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