

## Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2010

Introduction	2
1. Objectif, méthodologie et définitions	3
2. Résultats de l'étude	6
2.1 Représentativité et fiabilité de l'échantillon	6
2.2 Résumé des résultats les plus significatifs de l'enquête	6
2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie	10
2.4 Assurance non-vie	13
2.5 Assurance vie	16
2.5.1 Assurance vie : production des affaires nouvelles	16
2.5.2 Vie individuelle (branches 21-23)	22
2.5.3 Vie individuelle : contrats à taux garantis (branche 21)	26
2.5.4 Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)	29
2.5.5 Vie groupe	32
2.5.6 Ensemble des opérations vie	37
3. Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché	40
Annexe 1.	
Annexe 2.	

## Introduction : Stabilité des modes de distribution de l'assurance en 2010 - une année de transition entre deux crises

Au tableau de bord du secteur de l'assurance, 2010 se traduit assez souvent par une ligne horizontale : celle-ci confirme une stabilisation après la survenance de la crise en 2008 et traduit le rétablissement des principaux indicateurs (chiffre d'affaires, résultats, ...) en 2009. Il en va de même en matière de distribution.

Face aux incertitudes nées de la crise, les Belges n'ont pas modifié brutalement leurs habitudes d'achat d'assurances. Bien sûr, les différents canaux de distribution doivent rester en phase avec un monde qui évolue, ce qui veut dire par exemple que tous se mettent peu ou prou à l'Internet, mais le marché belge n'a pas vu éclore dans le sillage de la crise un nouveau modèle de distribution, alors que c'est le cas dans certains pays voisins. En Grande Bretagne, par exemple, les sites comparateurs sont devenus un phénomène incontournable, en particulier en assurance auto. Chez nous, la distribution de l'assurance auto n'affiche pas de mouvements spectaculaires, alors que nombre de gens s'accordent, à tort plutôt qu'à raison, pour dire que s'il y a bien un produit d'assurance qui semble tellement standardisé que c'est probablement là que des changements sont susceptibles de se produire, c'est bien l'assurance auto. Pourtant, peu de mouvements y sont observés cette année, pas plus qu'au cours des exercices précédents d'ailleurs.

Dès lors, les positions changent peu. En chiffres absolus, tout le monde a progressé, puisque 2010 a été une année de (faible) progression des primes encaissées sans qu'un mode de distribution se démarque du lot. Au classement général en termes de parts de marché, c'est l'intermédiation (courtage et agents) qui continue de dominer le marché, avec une majorité absolue qui s'effrite de 50,8 % du marché à 50,6 %, poursuivant une tendance déjà marquée depuis plusieurs années. Mais si l'intermédiation occupe la première marche du podium, c'est avec des chiffres relatifs en recul sur la majorité des marchés d'assurance vie individuelle avec avantages fiscaux, ainsi qu'en assurance habitation et assurance familiale ; par contre, l'intermédiation se défend bien dans l'importante catégorie des contrats d'assurance vie individuelle « défiscalisés », soit essentiellement de l'épargne à moyen terme. Les agents exclusifs confirment leur point fort sur le créneau en croissance de l'assurance épargne pension.

Les banques, enfin, maintiennent leur part de marché dominante en assurance vie individuelle et surtout pour les contrats liés à des fonds d'investissement (« branche 23 ») qui avaient connu un regain de popularité en 2010, et tirent mieux leur épingle du jeu que le courtage en ce qui concerne les ventes de contrats relatifs à des crédits hypothécaires, un marché qui quant à lui s'est rétréci en 2010.

Chacun à sa manière a tenté, sur un marché ouvert à la concurrence, de mériter la loyauté de sa clientèle. Le fait que le marché n'ait pas enregistré en 2010 de mouvements de masse tend à confirmer le bon score que les consommateurs belges ont donné à leurs assureurs au travers du « Consumer Scoreboard » de la Commission européenne. Selon les préférences des uns et les spécialités des autres, des rapports de force se sont institués sur un marché faisant preuve de diversité. Mais rien n'est figé. Dès 2011, de nouveaux facteurs conditionneront le marché, par l'effet d'une nouvelle situation de crise et de changements de cap de certains acteurs : rendez-vous dans un an pour en mesurer l'effet !

*Wauthier Robyns*

[cia@assuralia.be](mailto:cia@assuralia.be)

# 1. Objectif, méthodologie et définitions

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 l'évolution de leurs parts de marché dans le temps.

Afin de permettre une analyse sur longue période, les résultats des éditions de 1999 à 2003 ont été ajustés à la nouvelle grille d'analyse. Certains graphiques ou tableaux peuvent donc différer de ceux publiés au cours des éditions précédentes. En outre, des affinements méthodologiques propres à certaines entreprises peuvent être à l'origine de certains glissements.

Le questionnaire adressé aux entreprises se présente sous la forme d'un tableau qui met en regard les principales opérations d'assurance et les modes de distribution. Les définitions utilisées sont reprises ci-après.

Les canaux de distribution sont répartis en quatre catégories principales.

## A. Réseaux non exclusifs en assurance

### A. 1 Courtage classique : courtiers hors mega brokers et hors assurfinance (c.-à-d. sans agence bancaire du même groupe financier)

Courtiers d'assurances, enregistrés comme tels à la FSMA et 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'assurances ayant émis le contrat.

Par exemple :

- ▶ bureaux de courtage ou personnes physiques membres de Feprabel ou de la 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'assurances,
- ▶ 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'assurances à la FSMA.

### 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'assurances à la FSMA (=> 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

Principalement des contrats de bureaux de courtage internationaux membres de l'Union professionnelle des courtiers d'assurances (UPCA).

### 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.

## B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires

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

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

### B.2 Agents d'assurances 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 (voir les enseignes bancaires en annexe 1)

Contrats vendus à travers 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 tout cas l'entreprise d'assurances 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 consumer)

Vente directe de contrats par des assureurs autres que mutuelles ou coopératives en direction des particuliers au moyen 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'assurances, 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.

Par exemple :

- ▶ « affinity groups » sans intermédiaires (grandes surfaces, associations et clubs, importateurs automobiles),
- ▶ assureurs captifs et pools.

L'annexe 1 donne un aperçu des « bancassureurs », d'une part, et des canaux de l'« assurfinance », d'autre part, et reprend dès lors des informations importantes pour une interprétation correcte des résultats de l'étude.

---

## 2. Résultats de l'étude

Les résultats complets de l'édition 2010 de cette enquête sont repris au chapitre 3.

### 2.1 Représentativité et fiabilité de l'échantillon

L'étude a été réalisée sur la base d'un échantillon englobant la quasi-totalité du marché belge de l'assurance, y compris les entreprises non-membres d'Assuralia et les succursales belges d'établissements communautaires qui ne sont pas contrôlées par la Banque nationale de Belgique (BNB). En revanche, les opérations conclues dans notre pays en libre prestation de services (LPS) à partir d'un autre pays membre de l'Espace économique européen ne sont pas reprises.

L'échantillon analysé représente près de 99 % des encaissements 2010 du marché belge de l'assurance hors LPS. Pour la production d'affaires nouvelles, l'échantillon atteint un peu plus de 96 % du volume des primes mentionné dans le reporting obligatoire des entreprises à la BNB.

### 2.2 Résumé des résultats les plus significatifs de l'enquête

En 2010, le chiffre d'affaires des assureurs a connu une croissance de 3,8 % par rapport à 2009, soit une hausse d'un peu plus d'1 milliard d'euros. Si l'on tient compte de l'inflation (2,2 % en 2010), cela revient à une hausse réelle de 1,6 %. En 2009, l'inflation a été quasi inexistante et la croissance réelle de l'encaissement était de - 3,1 %. La progression de l'encaissement global en 2010 est imputable à la hausse des encaissements pour l'ensemble des opérations non-vie ainsi qu'en assurance vie individuelle.

L'encaissement global des opérations d'assurance en Belgique a connu pas mal de fluctuations au cours des dernières années. Ces fluctuations sont dues à celles de l'encaissement vie. En non-vie, en revanche, on observe une croissance constante de l'encaissement depuis 2003.

La hausse du total des encaissements en 2010 au sein de l'Union européenne s'établit à 3,6 %, alors qu'en 2009, on observait encore un recul de 0,3 %. Avec une progression de 3,8 % du total des encaissements en 2010, la Belgique fait un peu mieux que cette moyenne européenne.

En assurance vie individuelle, l'encaissement est en hausse aussi bien pour les produits non liés à des fonds d'investissement que pour les produits liés à des fonds d'investissement (branche 23). En ce qui concerne l'ensemble de l'année 2010, le volume des primes en assurance vie individuelle augmente de 6,7 %. L'encaissement en assurance vie collective affiche en revanche un recul de 0,8 %.

Aujourd'hui, les assurances non-vie représentent un marché saturé qui connaît une conjoncture relativement favorable : la charge des sinistres est plus ou moins sous contrôle, les conditions de réassurance se sont assouplies, la concurrence fait son oeuvre. Ces assurances ont dès lors été moins touchées par la récession économique de 2008-2009, à l'exception de quelques branches étroitement liées à l'activité économique telles que les assurances crédit. En 2010, les assurances non-vie ont ainsi enregistré une croissance nominale de 2,1% (+209,1 millions d'euros) par rapport à 2009.

A l'instar des précédentes éditions de cette enquête, la présente édition démontre 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 dominant encore tout juste l'ensemble de la distribution des produits d'assurance, et demeurent de loin le canal par excellence pour la conclusion de contrats non-vie, tandis que la bancassurance et le direct dominant les activités d'assurance vie.

### Assurance non-vie

Tout au long de la période d'observation, de 1999 à 2010, les réseaux d'intermédiation non exclusifs sont restés le canal de distribution prépondérant sur le marché de l'assurance non-vie. Mais entre 1999 et 2010, ils n'ont cessé de perdre du terrain au profit des autres réseaux. En 2010, la part de marché des réseaux non exclusifs a baissé à 62,1 % du volume global des primes. Ce chiffre est nettement en repli par rapport au niveau de 69,6 % observé en 1999.

Après le creux de 2004, la part de marché des réseaux exclusifs est passée en cinq ans de 9,9 % en 2004 à 10,6 % en 2009. En 2010, elle diminue légèrement pour s'établir à 10,5 %.

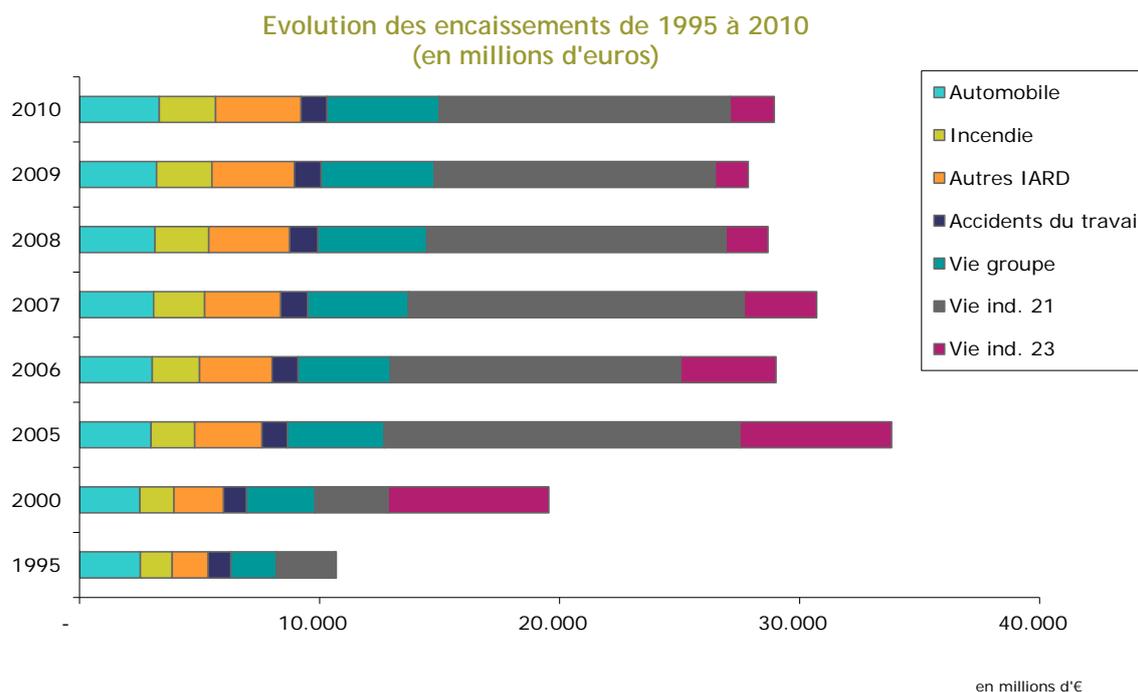
Jusqu'en 2004, les bancassureurs ont enregistré une progression constante qui s'est toutefois interrompue en 2005 et 2006. Depuis 2007, ils ont cependant réussi à regagner du terrain. Leur part de marché est passée de 5,8 % des encaissements en 2006 à 6,9 % en 2010.

Grâce à plusieurs années de croissance soutenue, les assureurs directs totalisent une part de marché de 20,6% en 2007. Cette progression a cessé en 2008 : en 2010, les assureurs directs présentent encore une part de marché de 20,4 %.

### Assurance vie

Sur le marché de l'assurance vie, nous distinguons différents produits : les contrats individuels à taux garanti (branche 21), les contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23) et les contrats de la vie groupe. Ils sont dominés par des canaux de distribution fort différents :

- ▶ les assurances-vie individuelles à taux garanti sont dominées par la bancassurance qui a vu sa part de marché grimper à 55,0 % en 2009. En 2010, elle enregistre, pour la première fois il est vrai depuis 2005, un recul (jusqu'à 54,4 % du volume global des primes dans ce segment). La part de marché de la vente directe augmente en 2010 pour la première fois depuis 2006. Elle progresse de 0,2 point de pourcentage pour atteindre 4,9 %, mais la vente directe demeure le "Petit Poucet" après les réseaux exclusifs;
- ▶ les assurances-vie liées à des fonds d'investissement ont connu ces 10 dernières années des fluctuations importantes et ont pâti fortement de l'implosion du marché des actions causée par les crises financières de 2002 et 2008. Elles sont essentiellement distribuées par les bancassureurs qui ont réalisé près de 82 % du volume des primes dans ce segment de marché en 2009 et 2010. Chez les assureurs directs, on constate en 2010 une hausse de 0,3 point de pourcentage après le recul considérable de 5,1 points de pourcentage en 2009;
- ▶ l'assurance vie groupe est surtout l'apanage du marketing direct et de la vente directe, des courtiers classiques et des mega brokers ainsi que des mutuelles et coopératives. Par rapport à 2009, la part de marché des courtiers classiques et des megabrokers augmente de 0,2 point de pourcentage pour s'établir à 32,9 %. Tant la vente directe et le marketing direct que les mutuelles et coopératives perdent du terrain en 2010 avec une part de marché s'établissant respectivement à 31,3 % (- 0,3 point de pourcentage) et 28,1 % (- 0,6 point de pourcentage).



Comment se présentent les principales évolutions (entre 2009 et 2010) par produit d'assurance ?

En assurance accidents, la part de marché des réseaux non exclusifs diminue de 1,2 point de pourcentage, au profit des bancassureurs (+ 0,5 point de pourcentage) et des assureurs directs (+ 0,6 point de pourcentage). Les mutuelles et coopératives gagnent essentiellement du terrain en assurance collective accidents (+ 1,2 point de pourcentage).

En assurance auto, les assureurs directs cèdent 0,3 point de pourcentage, alors qu'en assurance maladie, on n'observe pas de glissements notables.

En assurance incendie, la bancassurance voit sa part de marché progresser de 0,3 point de pourcentage au détriment des assureurs directs (- 0,3 point de pourcentage). En assurance incendie autres risques simples et en assurance transport, on constate un glissement plus important. Les courtiers classiques y enregistrent une progression respectivement de 4,8 et 3,4 points de pourcentage. En assurance incendie autres risques simples, cette progression a lieu surtout au détriment de l'assurfinance, tandis qu'en assurance transport, ce sont principalement les mega brokers qui perdent du terrain.

En assurance responsabilité civile, on assiste à un mouvement similaire : les mega brokers doivent céder également du terrain (-2,2 points de pourcentage) aux courtiers classiques.

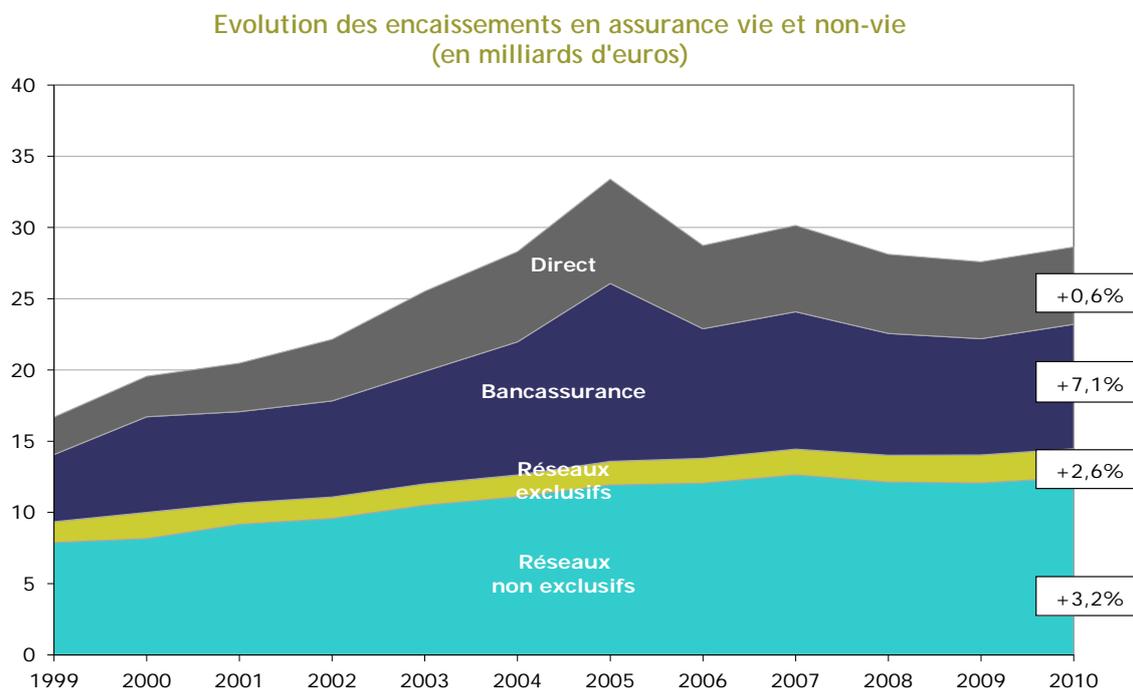
La bancassurance demeure en 2010 également le principal canal de distribution pour les assurances individuelles relevant des branches 21 et 23 : en branche 21, elle conserve en 2010, malgré une perte de terrain de 0,6 point de pourcentage, une part de marché de 54,4 %, alors que la part de marché en branche 23 diminue peu, passant de 82,0 % en 2009 à 81,7 % en 2010. Les réseaux non exclusifs portent en 2010 leur part de marché pour les assurances individuelles de la branche 21 à 34,5 % (+ 0,7 point de pourcentage).

En assurance vie groupe, les assureurs directs demeurent en 2010 le principal opérateur (59,6 %), mais leur part de marché est en recul de 0,9 point de pourcentage au profit des autres canaux : les parts de marché de la bancassurance et des réseaux exclusifs progressent de 0,4 point de pourcentage, tandis que les réseaux non exclusifs gagnent un peu moins de terrain (+ 0,1 point de pourcentage).

---

La bancassurance conserve son leadership dans la nouvelle production d'assurances-vie individuelles (65,6 %). Elle a dû toutefois céder du terrain au profit des réseaux non exclusifs pour les contrats à prime unique à court terme (respectivement - 9,7 points de pourcentage et + 7,9 points de pourcentage) et pour les opérations de la branche 23 (respectivement - 2,5 points de pourcentage et + 1,6 point de pourcentage). La bancassurance enregistre en revanche une progression en ce qui concerne l'épargne-pension (+ 5,5 points de pourcentage) et les produits liés à des prêts hypothécaires (+ 4,3 points de pourcentage).

## 2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie



Le graphique ci-dessus retrace, pour les quatre grands groupes de canaux analysés, l'évolution des encaissements sur longue période pour l'ensemble des assurances non-vie et vie. Il en ressort une hausse de l'encaissement des quatre grands groupes de canaux : les réseaux non exclusifs affichent une progression de 3,2 % (+385,9 millions d'euros), les réseaux exclusifs, de 2,6 % (+51,2 millions), la bancassurance, de 7,1 % (+577,4 millions d'euros), et les assureurs directs, de 0,6 % (+ 29,7 millions d'euros).

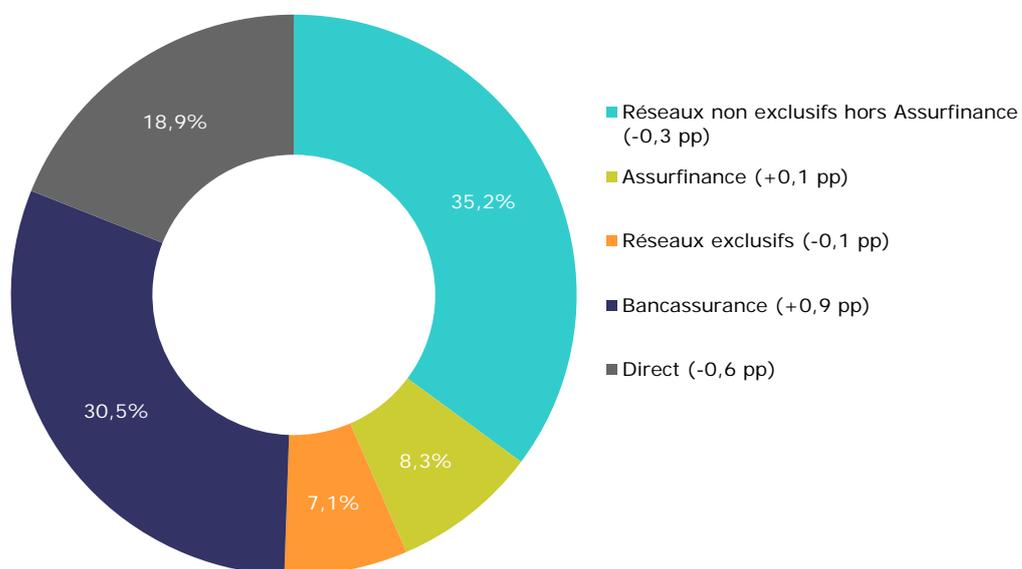
Les réseaux non exclusifs demeurent le canal de distribution le plus important. En 2010, leur part de marché diminue malgré tout légèrement (43,5 % en 2010 contre 43,7 % en 2009).

La part de marché des **réseaux exclusifs** reste pratiquement inchangée en 2010.

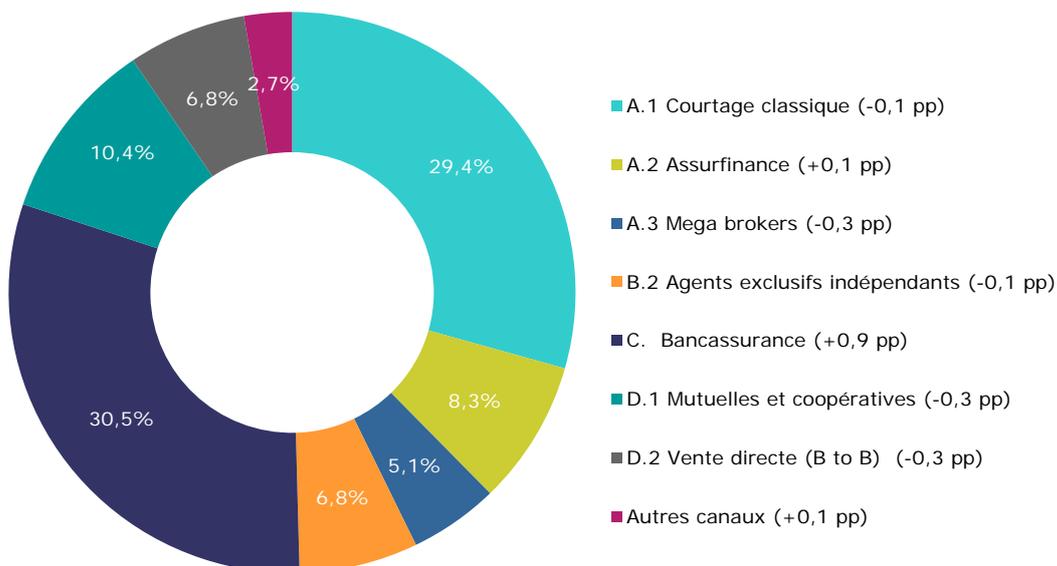
Après une baisse en 2008 et 2009, la part de marché de la **bancassurance** augmente de 0,9 point de pourcentage en 2010 pour représenter 30,5 % de l'encaissement global. Si la bancassurance a cédé le plus de terrain en 2008 (- 11,2 %), elle se présente comme la grande gagnante en 2010 puisqu'il s'agit du seul groupe de canaux à avoir vu sa part de marché s'accroître. Sur le marché des assurances sur la vie, la bancassurance demeure en tête avec une part de marché de 43,2 %.

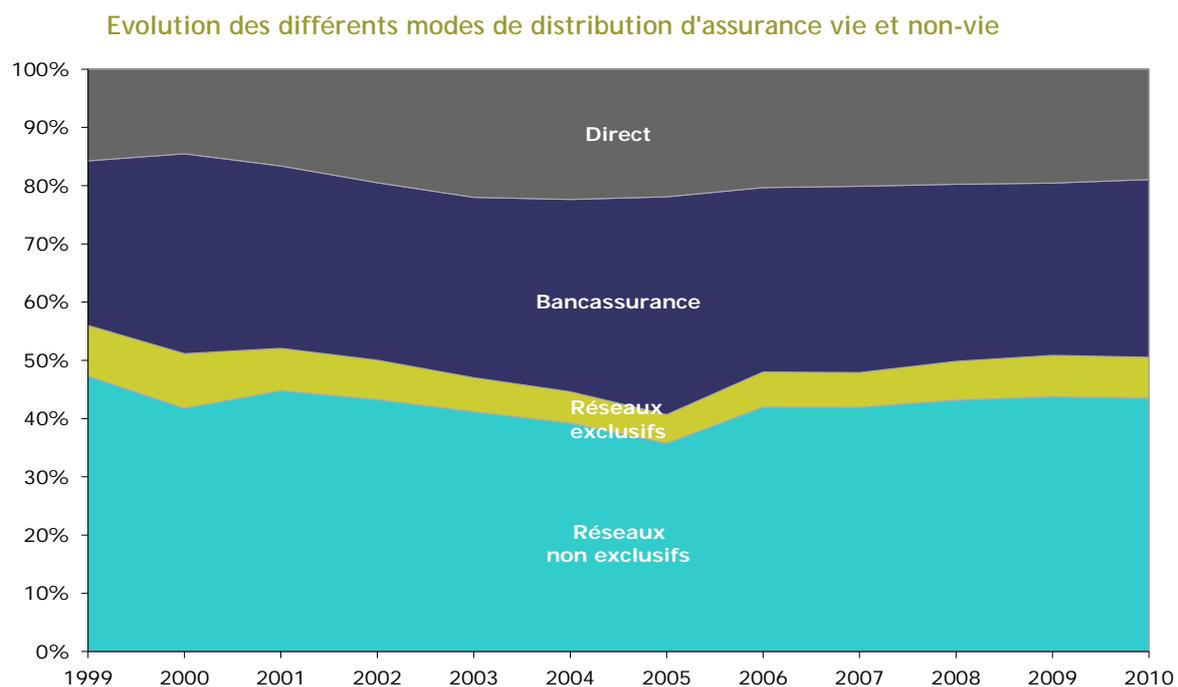
De 2000 à 2004, la part de marché des **assureurs directs** a connu une forte croissance de 7,8 points de pourcentage, tirée par les mutuelles sans intermédiaires. Depuis 2005, ce mode de distribution a connu chaque année un repli : en 2010, la part de marché des assureurs directs a de nouveau baissé de 0,6 point de pourcentage pour s'établir à 18,9 % du volume total des primes.

Répartition des encaissements vie et non-vie par canal en 2010  
(Evolution par rapport à 2009)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie et non-vie par canal en 2010  
(Evolution par rapport à 2009)



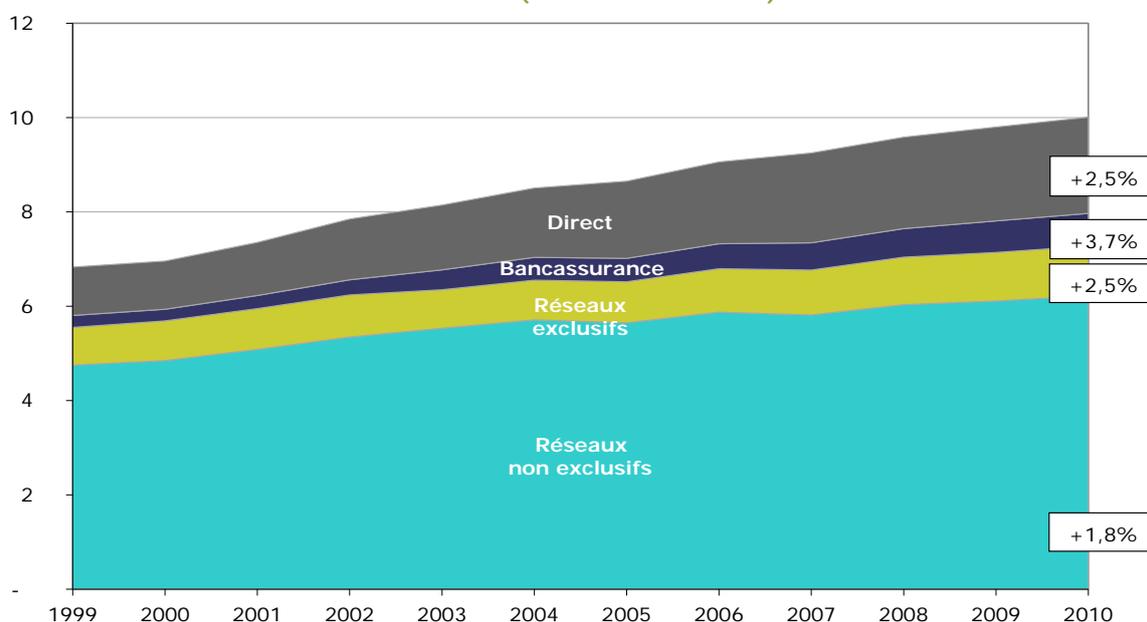


## 2.4 Assurance non-vie

L'encaissement des assurances non-vie progresse en 2010 pour s'établir à 10.009 millions d'euros. Le marché de l'assurance non-vie présente en 2010 un taux de croissance de 2,1 %, contre 1,3 % en 2009. Tenant compte d'une inflation de 2,2 %, le volume des activités en non-vie n'a pratiquement pas augmenté en 2010 (-0,1 %). En 2009, l'encaissement non-vie présentait encore une croissance en termes réels de 1,5 %.

Pour la deuxième année d'affilée, tous les canaux de distribution voient leur encaissement s'accroître. Comme l'an dernier, la bancassurance enregistre la hausse la plus importante (3,7 %), l'an dernier cette hausse s'établissait encore à 10,4 %. Les différences entre les différents canaux au niveau de l'évolution de l'encaissement sont par conséquent moins marquées que l'an dernier : l'assurance directe ainsi que les réseaux exclusifs présentent une progression de 2,5 % et les réseaux non exclusifs, de 1,8 %.

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



Sur le marché de l'assurance non-vie, le **courtage classique** et l'**assurfinance** demeurent très importants. Ensemble, ils s'adjugent 51,5 % des primes d'assurance. Le client continue donc de privilégier les **réseaux non exclusifs** pour la souscription de produits d'assurance non-vie.

Si l'on tient compte également des « mega brokers », il apparaît que l'ensemble des réseaux non exclusifs présente, tout au long des douze années d'observation, un repli de près de 8 points de pourcentage et totalise 62,1 % de l'encaissement non-vie en 2010 contre un peu moins de 70 % en 1999.

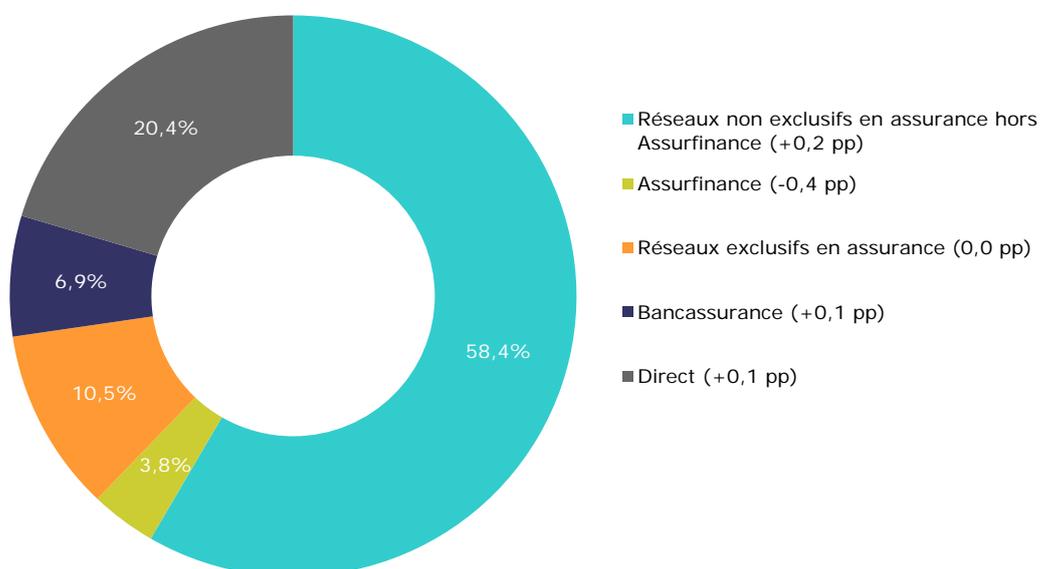
Jusqu'en 2007, les **assureurs directs** ont connu une croissance constante. Leur part de marché est passée de 14,7 % en 1999 à 20,6 % en 2007. Depuis 2008, ils ne parviennent pas à maintenir cette croissance. Entre 2008 et 2010, leur part de marché a oscillé grosso modo entre 20,0 % et 20,6 %. Dans des pays comme le Royaume-Uni et les Pays-Bas, la distribution directe s'adjuge près d'un quart du total des encaissements.

Les **réseaux exclusifs** n'ont pas connu de changements notables entre 2008 et 2010 : leur part de marché stagne à 10,5 %.

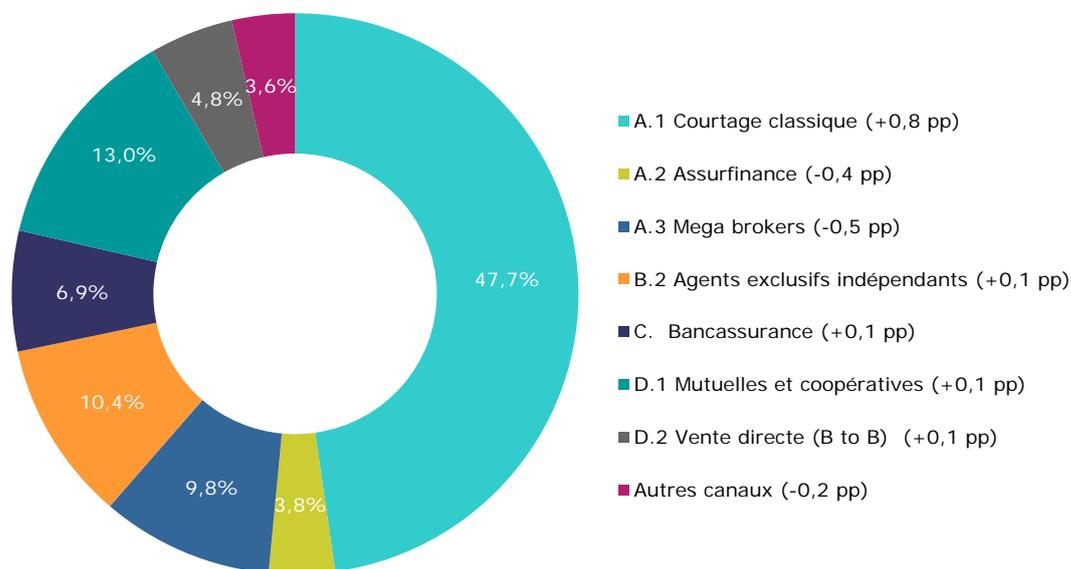
La **bancassurance** est utilisée essentiellement pour quelques produits de base destinés aux particuliers comme l'assurance habitation (18,5 %) et l'assurance familiale (16,0 %). En 2010, ce canal de distribution gagne, tout comme en 2009, un peu de terrain : sa part de marché augmente de 0,1 point de pourcentage par rapport à 2009 et passe à 6,9 % de l'encaissement de l'assurance non-vie.

En considérant séparément les produits non-vie à destination des particuliers de ceux à destination des entreprises, on constate que les agents exclusifs et la bancassurance sont davantage présents sur le segment des particuliers, alors que les mutuelles et coopératives ainsi que les mega brokers sont plus actifs sur le segment des entreprises. Les mega brokers représentent plus d'un cinquième des encaissements « business to business ».

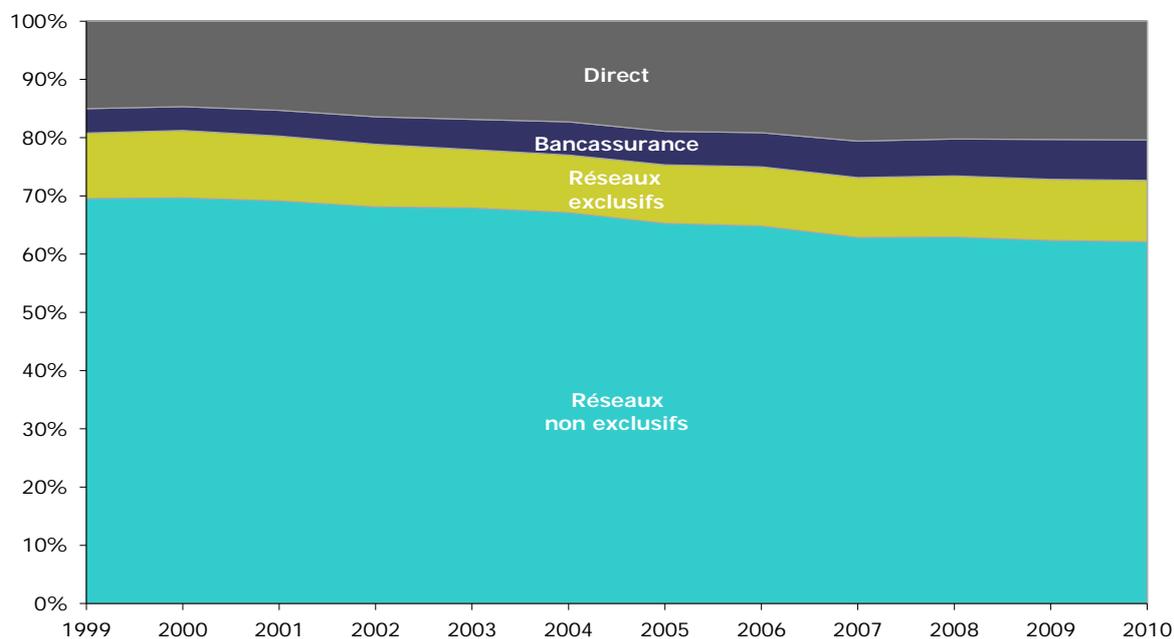
#### Répartition des encaissements non-vie par canal en 2010 (Evolution par rapport à 2009)



Répartition détaillée des encaissements en non-vie par canal en 2010  
(Evolution par rapport à 2009)



Evolution des principaux modes de distribution en assurance non-vie



## 2.5 Assurance vie

Le secteur de l'assurance ne peut pas être analysé comme un seul marché. Il en va de même pour la branche vie qui se compose de segments bien distincts. Nous examinons chacun d'eux ci-après : la production des affaires nouvelles, l'ensemble du portefeuille d'assurances-vie individuelles (les assurances à taux d'intérêt garanti et les produits liés à des fonds d'investissement), les assurances de groupe, et pour terminer, l'ensemble des opérations d'assurance vie.

### 2.5.1 Assurance vie : production des affaires nouvelles

La production d'affaires nouvelles est déterminante pour l'analyse des rapports de force les plus récents entre les canaux de distribution. Au cours des dernières années, la vente d'affaires nouvelles a représenté en effet plus de la moitié de l'encaissement annuel total de la branche vie (60,4 % en 2010). Seules les assurances axées sur la retraite et l'épargne à long terme échappent à cette évolution, leur production réalisée par le passé se taillant la part du lion dans l'encaissement.

Les chiffres de 2010 permettent de constater que la production des affaires nouvelles pour les assurances individuelles de la branche 21 se redresse : les fortes baisses de la production enregistrées en 2008 (- 1,9 milliard d'euros) et en 2009 (- 2,1 milliards d'euros) ont fait place en 2010 à une hausse de 471 millions d'euros (soit +5,9 %).

La nouvelle production branche 23 est repartie à la hausse en 2010, en dépit des prestations moyennes des fonds dues à la crise financière : en 2010, la production de ces produits a augmenté par rapport à 2009 de 506,5 millions d'euros (soit +46,2 %).

Si quelques glissements nets ont pu être observés en 2009 dans les parts de marché des canaux de distribution pour la production des assurances sur la vie individuelles, on ne relève en 2010 que quelques petits changements : les réseaux non exclusifs et l'assurance directe voient leur part de marché s'accroître de respectivement 0,6 et 0,3 point de pourcentage, les réseaux exclusifs et la bancassurance enregistrant une diminution de respectivement 0,1 et 0,8 point de pourcentage.

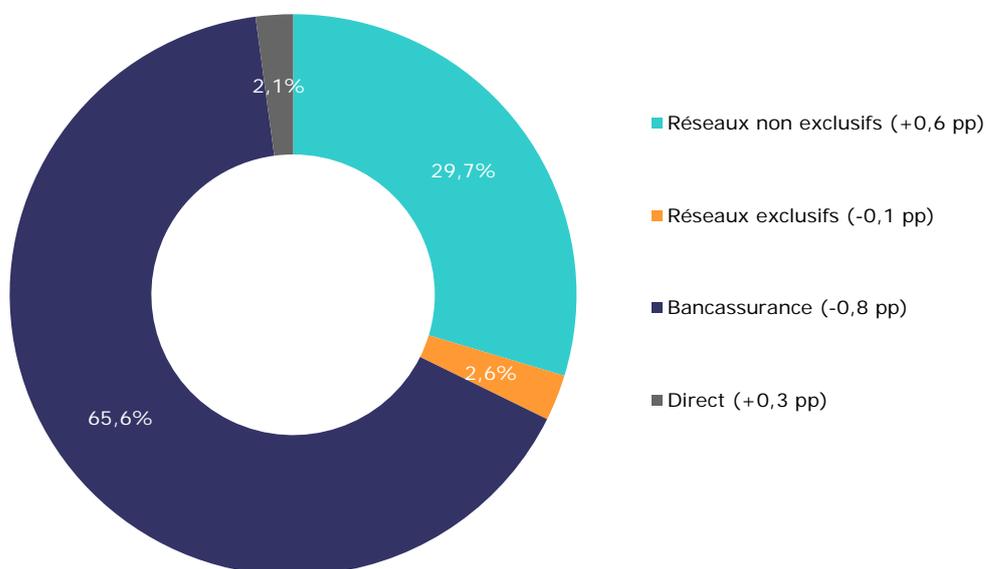
Les **réseaux non exclusifs** conservent leur deuxième place avec une part de marché de 29,7 %. Pour la nouvelle production d'assurances liées à des prêts hypothécaires, ils enregistrent toutefois un recul de 5,5 points de pourcentage et voient leur part de marché tomber à 43,3 %.

La **bancassurance** est la grande perdante, mais conserve son leadership en ce qui concerne les assurances-vie individuelles. Elle voit néanmoins sa part de marché augmenter pour l'épargne-pension et les nouveaux produits liés à des prêts hypothécaires de respectivement 5,5 et 4,3 points de pourcentage.

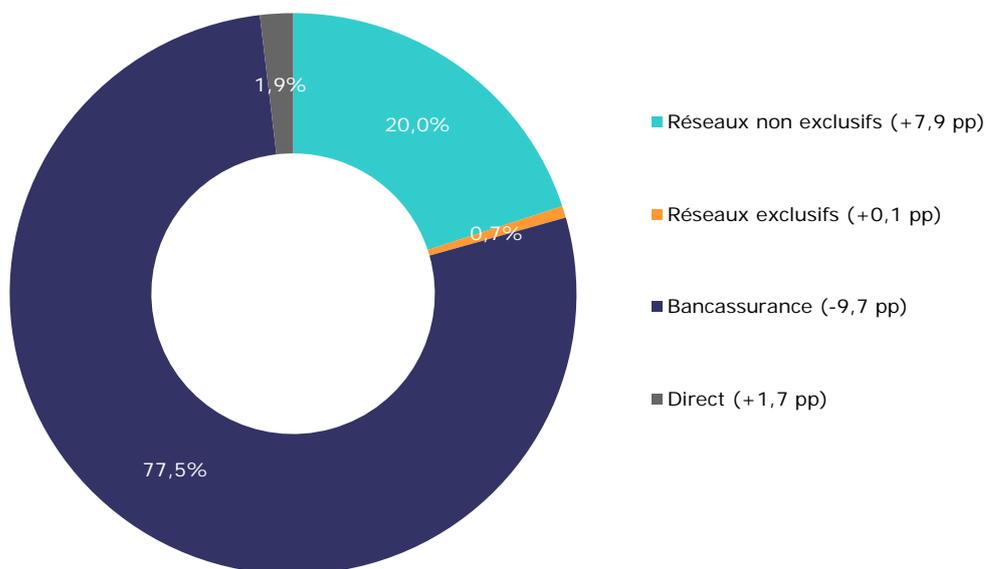
Après avoir connu un recul de leur part de marché pour tous les produits en 2009, les **assureurs directs** n'enregistrent une baisse notable (4,2 points de pourcentage) en 2010 que pour l'épargne-pension, leur part de marché s'établissant ainsi à 1,5 %.

Sur le marché des assurances vie groupe, ce sont surtout les réseaux non exclusifs qui doivent céder du terrain. En 2010, leur part de marché recule de 3,7 points de pourcentage pour atteindre 22,8 % et ce, au profit des autres canaux. La part de marché des assureurs directs augmente de 1,2 point de pourcentage pour s'établir à 68,8 %. Ils demeurent de la sorte le principal canal de distribution pour les assurances-vie groupe.

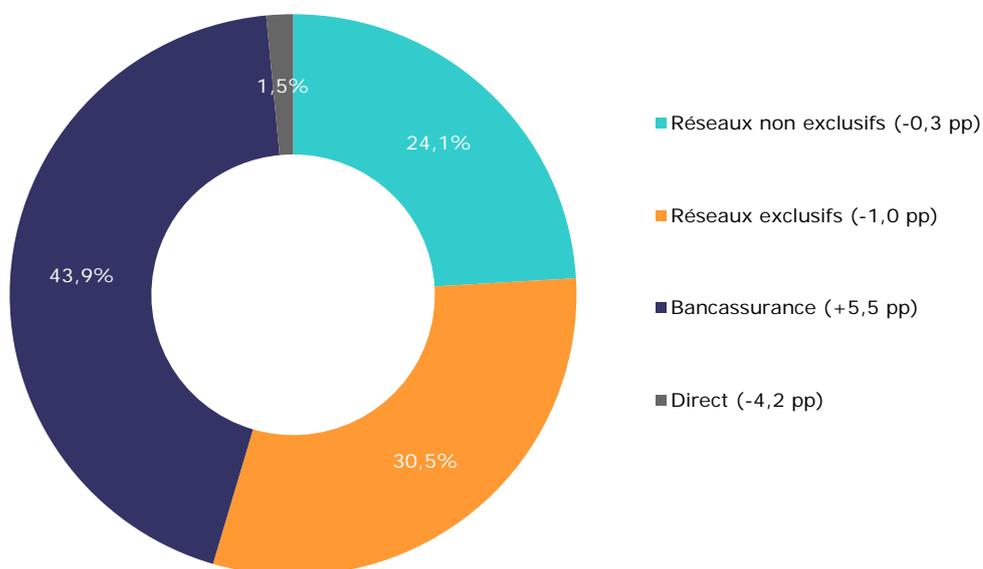
Production des affaires nouvelles vie individuelle - branches 21-23  
Répartition par canal en 2010 (évolution par rapport à 2009)



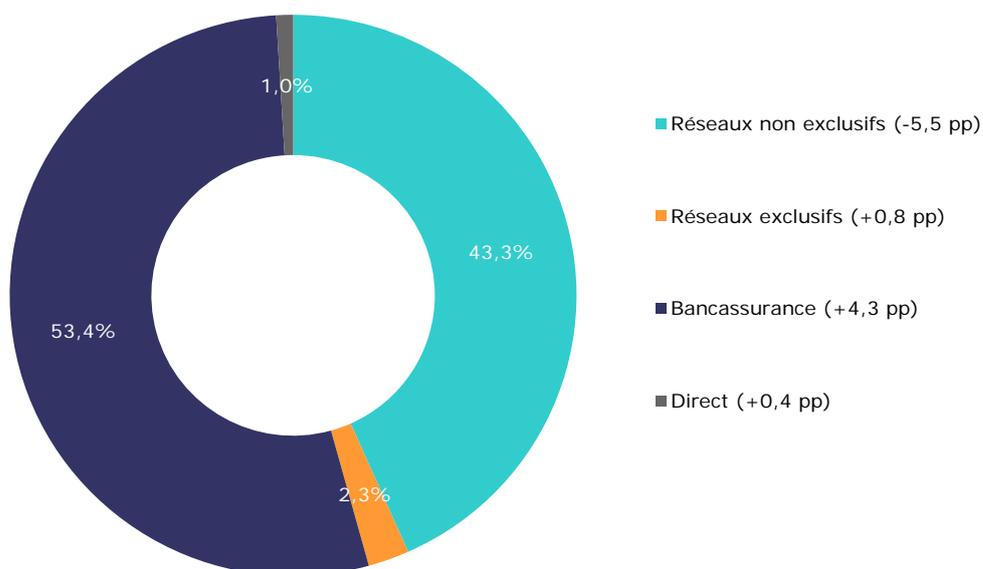
Production des affaires nouvelles vie individuelle - court terme primes uniques  
Répartition par canal en 2010 (évolution par rapport à 2009)



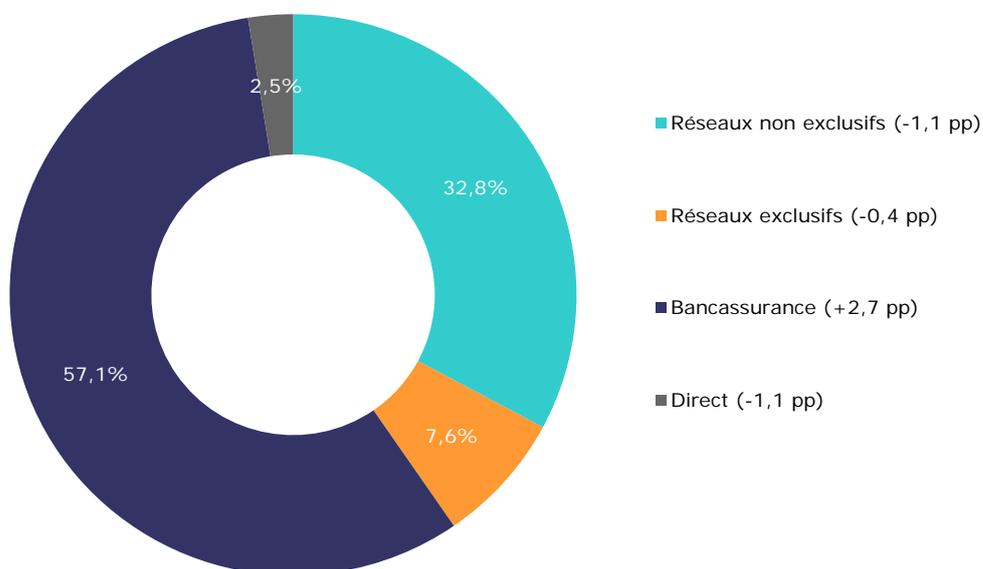
Production des affaires nouvelles vie individuelle - épargne pension  
Répartition par canal en 2010 (évolution par rapport à 2009)



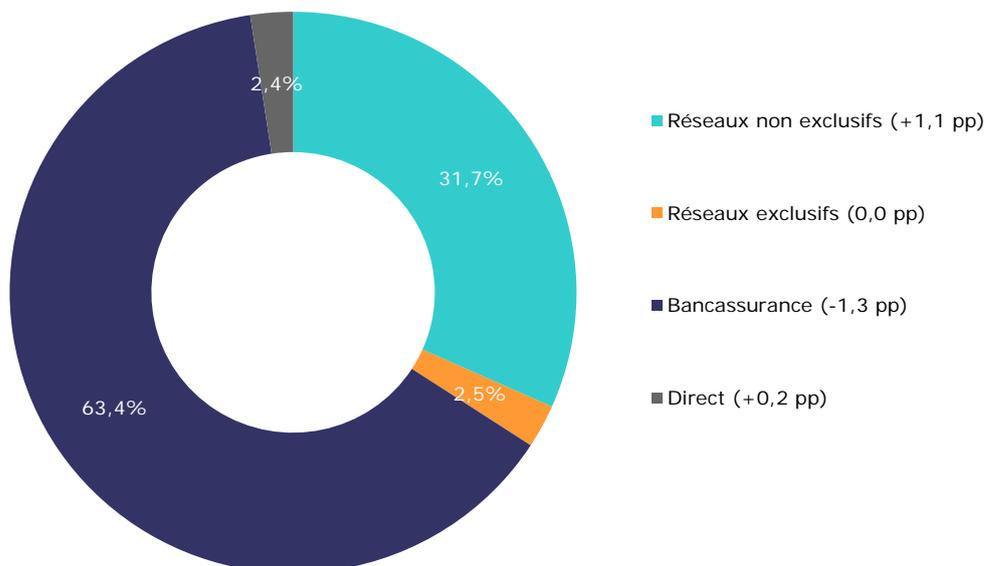
Production des affaires nouvelles vie individuelle -  
contrats liés à un prêt hypothécaire  
Répartition par canal en 2010 (évolution par rapport à 2009)



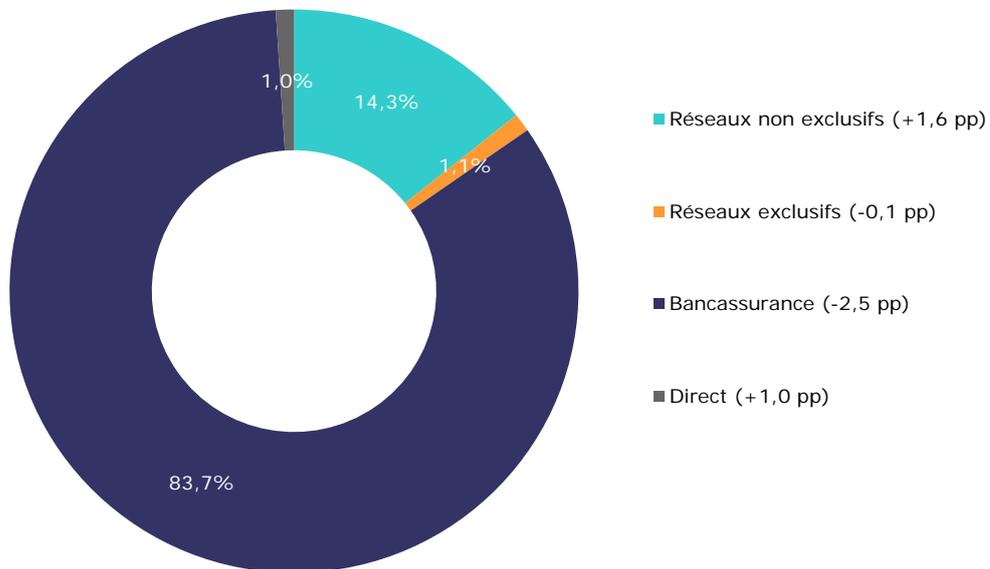
Production des affaires nouvelles vie individuelle - autres assurances immunisées fiscalement  
Répartition par canal en 2010 (évolution par rapport à 2009)



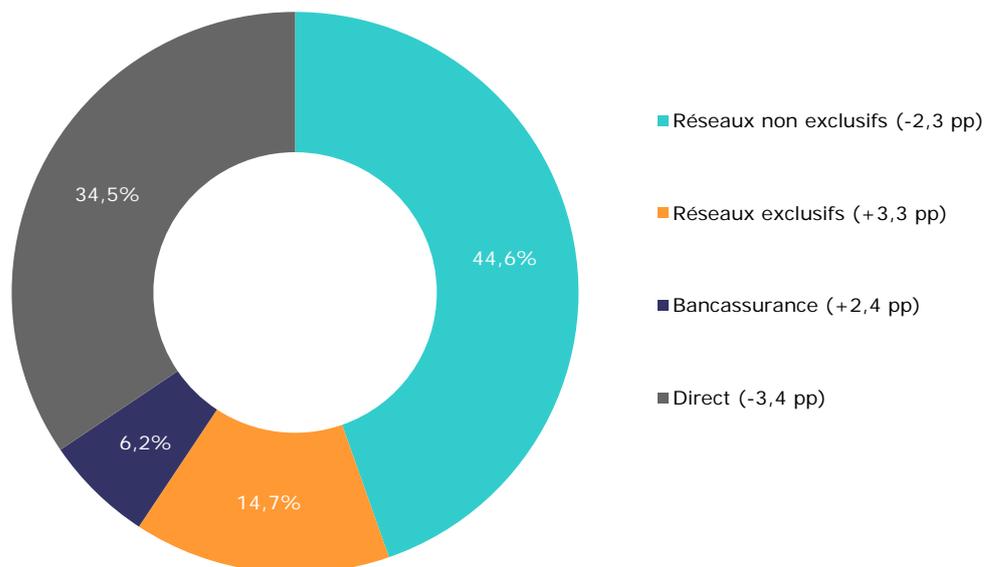
Production des affaires nouvelles vie individuelle - autres opérations branche 21  
Répartition par canal en 2010 (évolution par rapport à 2009)



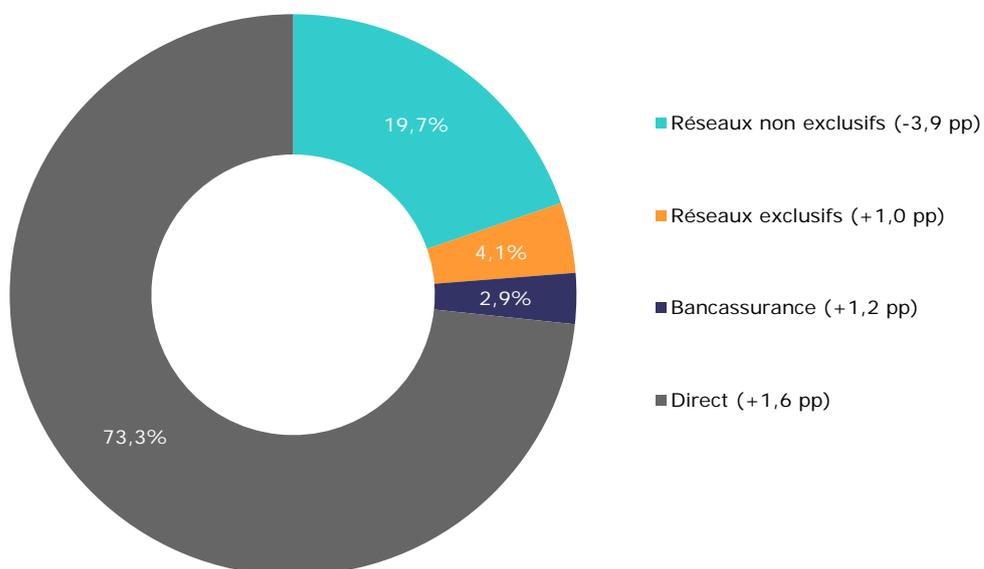
Production des affaires nouvelles vie individuelle - branche 23  
Répartition par canal en 2010 (évolution par rapport à 2009)



Production des affaires nouvelles vie groupe -  
primes fixées et flexibles  
Répartition par canal en 2010 (évolution par rapport à 2009)



Production des affaires nouvelles vie groupe - primes uniques  
Répartition par canal en 2010 (évolution par rapport à 2009)



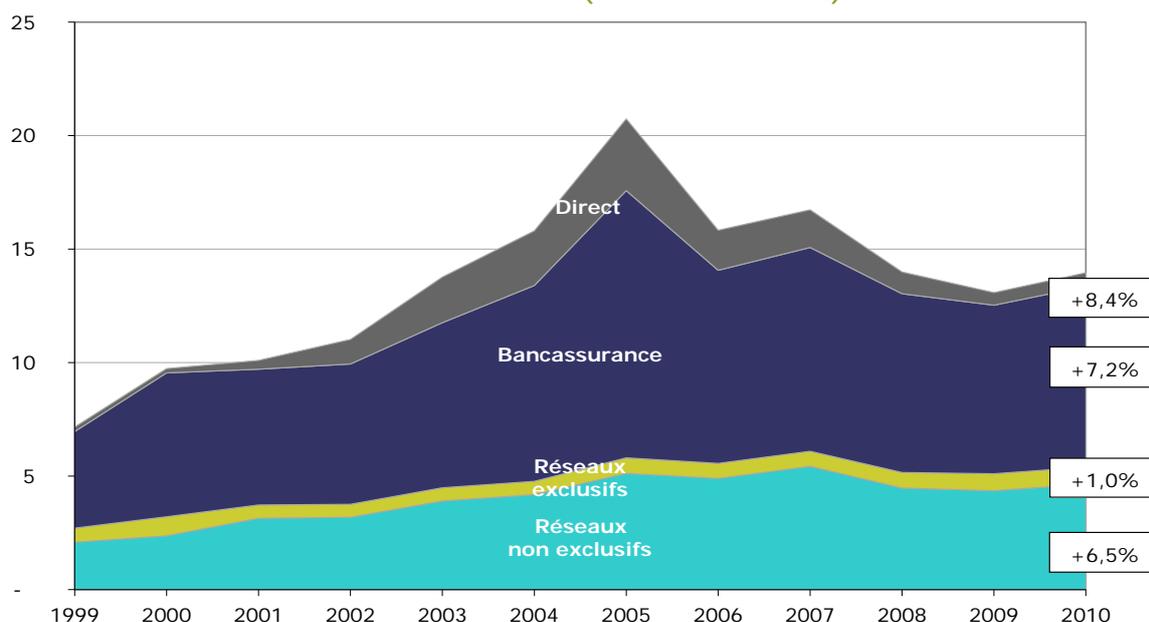
### 2.5.2 Vie individuelle (branches 21-23)

En 2008 et 2009, l'impact de la crise financière sur le marché des assurances-vie individuelles s'était fait durement ressentir. Après les baisses du volume des primes en 2008 et 2009 de respectivement 16,4 % (-2,8 milliards d'euros) et 6,5 % (-908,5 millions d'euros), on observe pour 2010 une hausse de 6,7 % (+874,6 millions d'euros). Malgré le contexte boursier défavorable, les produits d'assurance liés à des fonds d'investissement ont également entamé une remontée. Les fortes baisses en 2008 et 2009 de respectivement 41,3 % (-1,2 milliard d'euros) et 22,1 %

(-386,3 millions d'euros) ont fait place à une croissance de 34,5 % (+470,7 millions d'euros).

Si en 2009, seuls les réseaux exclusifs avaient enregistré une hausse de leurs primes, la tendance semble s'inverser en 2010 puisque tous les canaux de distribution voient leurs volumes des primes s'accroître. En 2009, les assureurs directs, la bancassurance et les réseaux non exclusifs enregistraient encore une baisse de leur encaissement de respectivement 42,1 %, 5,7 % et 2,6 %. En 2010, ils présentent une croissance de respectivement 8,4 % (+46,5 millions d'euros), 7,2 % (+536,6 millions d'euros) et 6,5 % (+284,3 millions d'euros). Les réseaux exclusifs qui ont vu l'an dernier leur encaissement augmenter encore de 9,1 %, ont enregistré en 2010 une hausse de 1,0 % seulement (+ 7,2 millions d'euros).

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



La part des différents canaux de distribution sur le marché des assurances-vie individuelles en 2010 est pratiquement inchangée par rapport à 2009.

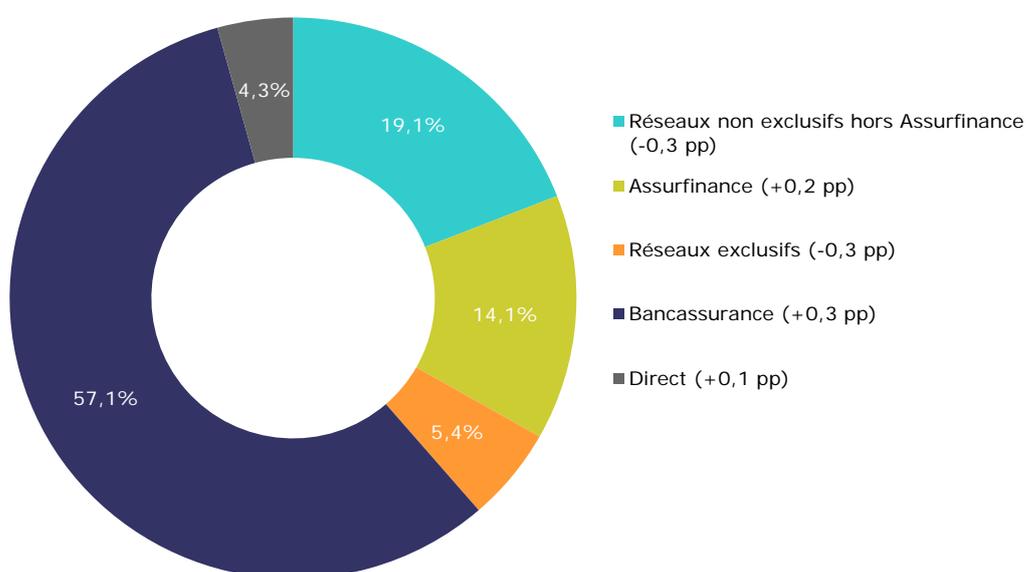
La **bancassurance** demeure le principal canal de distribution avec une part de marché de 57,1 %, soit une hausse de 0,3 point de pourcentage par rapport à 2009.

La part des réseaux non exclusifs hors assurfinance recule en 2010 de 0,3 point de pourcentage, alors que celle de l'assurfinance progresse de 0,2 point de pourcentage par rapport à 2009. Leur part de marché respective s'établit ainsi à 19,1 % et 14,1 %. Leur part conjointe, c'est-à-dire la part des **réseaux non exclusifs**, s'élève tout comme en 2009 à 33,2 %. Les réseaux non exclusifs restent le deuxième canal le plus important sur le marché des assurances-vie individuelles.

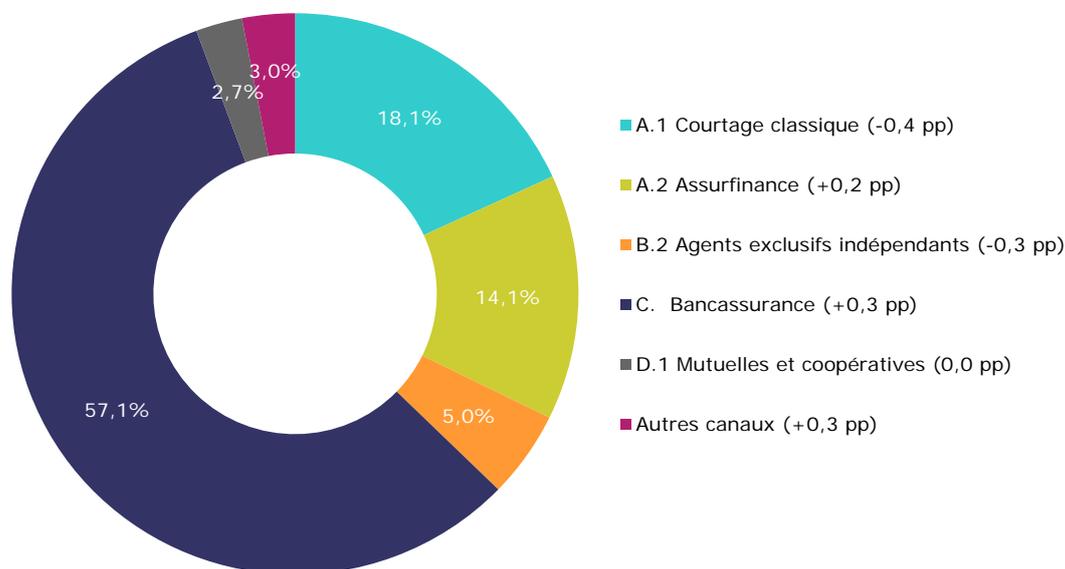
La part de la **distribution directe** dans l'encaissement a oscillé entre 2003 et 2005 autour de 15 %. Depuis 2006, les assureurs directs, en tant que canal de distribution de l'assurance vie individuelle, enregistrent chaque année un recul de 1 à 4 points de pourcentage. 2010 est la première année depuis 2006 où la part de marché des assureurs directs s'inscrit à la hausse, même si celle-ci n'est que de 0,1 point de pourcentage, ce qui porte leur part à 4,3 %.

Bien que leur part de marché diminue de 0,3 point de pourcentage, les **réseaux exclusifs** ne sont plus, avec une part de marché de 5,4 %, le "Petit Poucet" dans ce segment, et ce pour la deuxième année consécutive.

#### Répartition des encaissements vie individuelle (branches 21-23) par canal en 2010 (Evolution par rapport à 2009)



### Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle (branches 21-23) par canal en 2010 (Evolution par rapport à 2009)



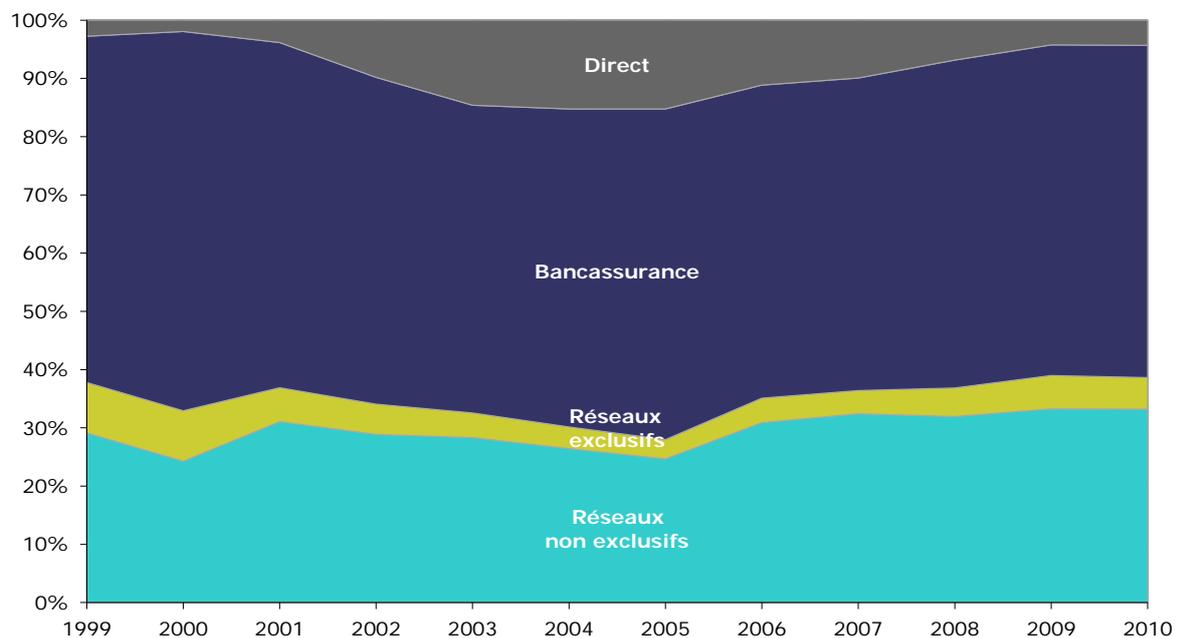
Entre 1998 et 2000, la bancassurance a développé peu à peu sa part de marché relative au détriment principalement des réseaux non exclusifs.

De 2000 à 2005, la bancassurance a subi un repli de plus de 10 points de pourcentage. Cette baisse est allée de pair avec une croissance pour les **assureurs directs**, en particulier les mutuelles sans intermédiaires. La perte de la bancassurance est liée à la croissance de certains produits à rendement garanti distribués essentiellement par les assureurs directs et à la contraction des primes des contrats liés à des fonds d'investissement, entre 2000 et 2003, consécutive à la chute des marchés boursiers.

Alors que les réseaux non exclusifs perdaient chaque année des parts de marché avant 2005, le mouvement s'est inversé en 2006 à la suite de l'introduction de la taxe d'assurance. Les **réseaux non exclusifs** renforcent leur position au détriment des assureurs directs et des bancassureurs.

Entre 2007 et 2010, la **bancassurance** affiche à nouveau une progression. Sa part de marché est passée de 53,7 % en 2007 à 57,1 % en 2010. Cette croissance s'est faite au détriment des **assureurs directs** qui ont perdu du terrain entre 2007 et 2010 : leur part de marché est passée de 9,9 % en 2007 à 4,3 % en 2010. Au cours de la même période, la part de marché des **réseaux non exclusifs** a oscillé grosso modo entre 32 % et 33 %, alors que les **réseaux exclusifs** ont alterné des années de progression (2008 et 2009) avec des années de perte de terrain (2007 et 2010).

Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle (branches 21-23)

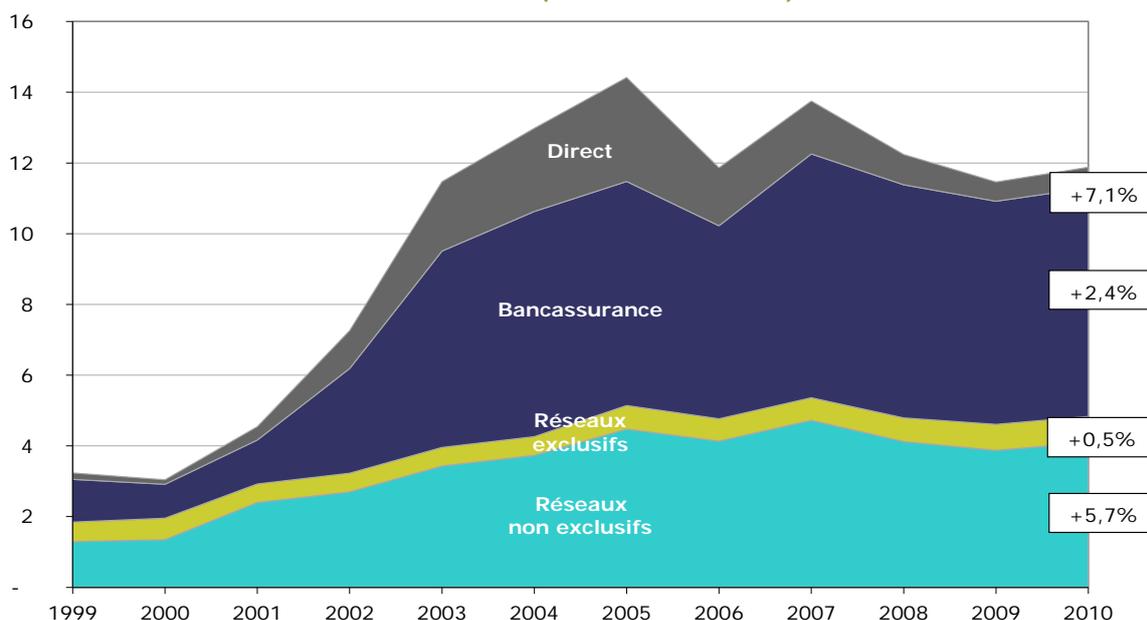


### 2.5.3 Vie individuelle : contrats à taux garantis (branche 21)

En 2010, l'encaissement pour les assurances-vie individuelles à taux garanti représente 11,9 milliards d'euros, contre 11,5 milliards en 2009. Il s'agit là d'une progression de 3,6 % (+417 millions d'euros), après les reculs en 2008 et 2009 de respectivement 11,0 % et 6,4 %.

La hausse des encaissements varie cependant en fonction du canal de distribution. En 2010, l'encaissement des réseaux non exclusifs augmente de 5,7 % (+220,9 millions d'euros), des réseaux exclusifs, de 0,5 % (+3,3 millions d'euros), de la bancassurance, de 2,4 % (+154,1 millions d'euros), et des assureurs directs, de 7,1 % (+38,6 millions d'euros).

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



En 2010, la **bancassurance** consolide son leadership avec une part de marché de 54,4 %. Pour la première fois depuis 2005, la bancassurance enregistre une légère baisse (-0,6 point de pourcentage) de sa part sur le marché des assurances-vie individuelles à taux garanti.

La part de marché des **réseaux non exclusifs hors assurfinance** comme celle de **l'assurance directe** sont en hausse de 0,2 point de pourcentage et demeurent donc relativement stables. En 2010, ces parts de marché s'établissent respectivement à 20,9 % et 4,9 %. Avec une progression de 0,5 point de pourcentage par rapport à 2009, la part de **l'assurfinance** représente 13,5 % en 2010.

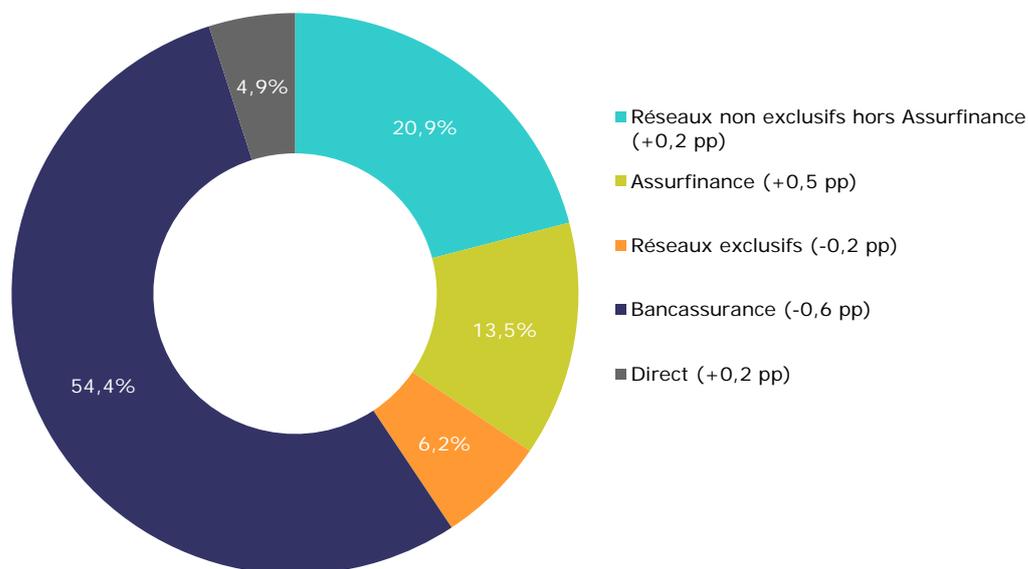
Les **réseaux exclusifs** voient leur part de marché légèrement reculer de 0,2 point de pourcentage à 6,2 %, alors qu'ils avaient vu augmenter cette part de 1,8 point de pourcentage entre 2007 et 2009.

Après la baisse de 1,0 point de pourcentage en 2009, la part de marché du commerce électronique augmente en 2010 de 0,1 point de pourcentage pour s'établir à 0,5 %. Malgré ce redressement, 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.

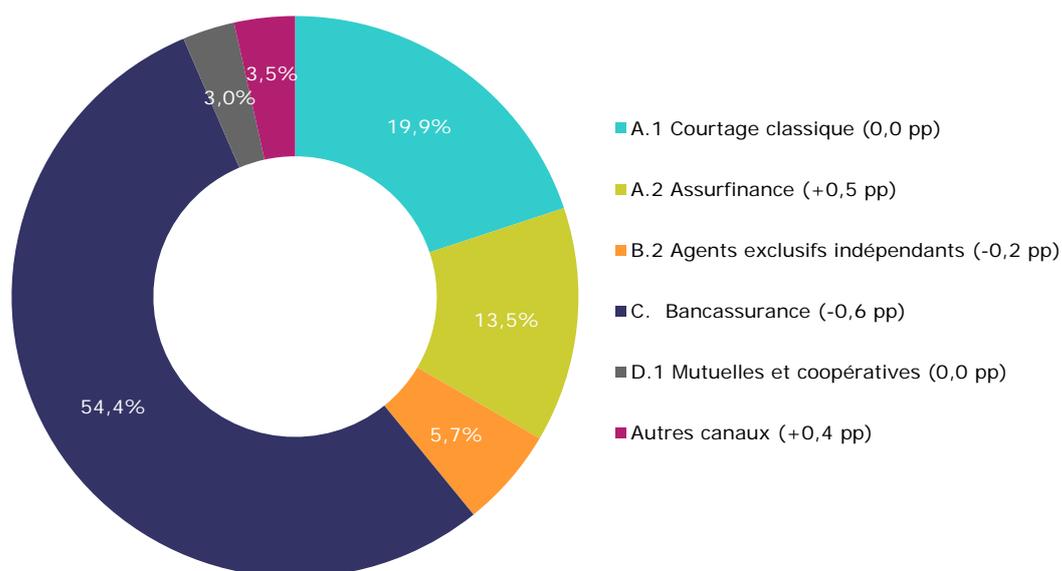
L'épargne-pension est dominée par les réseaux non exclusifs (avec une part de marché de 33,3 %) et la bancassurance (avec une part de marché de 30,0 %). Les agents indépendants

continuent de suivre de près en prenant à leur compte 28,0 % de l'encaissement de cette activité.

Répartition des encaissements vie individuelle branche 21 en 2010  
(Evolution par rapport à 2009)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle branche 21 par canal en 2010 (Evolution par rapport à 2009)



Différentes phases peuvent être distinguées dans la période d'observation.

Entre 1999 et 2001, l'encaissement pour les assurances-vie individuelles de la branche 21 a oscillé entre 3,2 et 4,5 milliards d'euros. Durant cette période, les **réseaux non exclusifs** et les **assureurs directs** ont gagné du terrain, au détriment de la **bancassurance**. Les **intermédiaires exclusifs** ont augmenté leur part de marché en 1999 et 2000, mais ont connu un repli à partir de 2001.

De 2001 à 2005, l'encaissement en vie individuelle « branche 21 » explose, avec des taux de croissance annuels dépassant certaines années les 30 %.

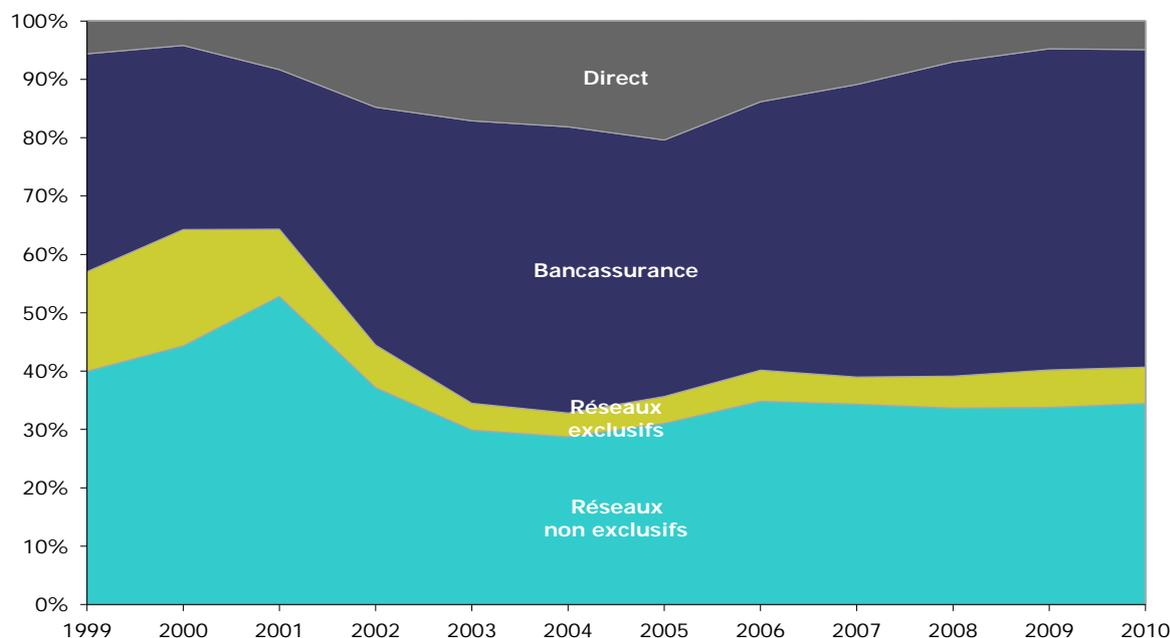
Cet afflux massif d'affaires nouvelles a profité à tous les canaux de distribution en termes absolus, mais exclusivement à l'**assurance directe** et à la **bancassurance** en termes relatifs, sur toute la période à l'exception de 2005 pour la bancassurance.

L'instauration de la taxe de 1,1 % sur les primes d'assurances-vie individuelles en 2006 (qui a donné lieu à une perte d'encaissement de 18 %) a affecté essentiellement les **assureurs directs**, au profit des autres canaux.

De 2007 à 2009, la **bancassurance** a poursuivi sa progression. Sa part de marché est passée de 50,1 % en 2007 à 55,0 % en 2009. Les **réseaux exclusifs** ont gagné également du terrain en 2008 et 2009, portant leur part de marché à 6,4 % en 2009. Les **réseaux non exclusifs** et les **assureurs directs** ont concédé du terrain au cours de la même période.

En 2010, les tendances s'inversent : la **bancassurance** et les **réseaux exclusifs** perdent du terrain avec un recul respectivement de 0,6 et 0,2 point de pourcentage au profit des **réseaux non exclusifs** et, dans une moindre mesure, des **assureurs directs** qui voient leur part de marché progresser respectivement de 0,7 et 0,2 point de pourcentage.

Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 21



### 2.5.4 Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)

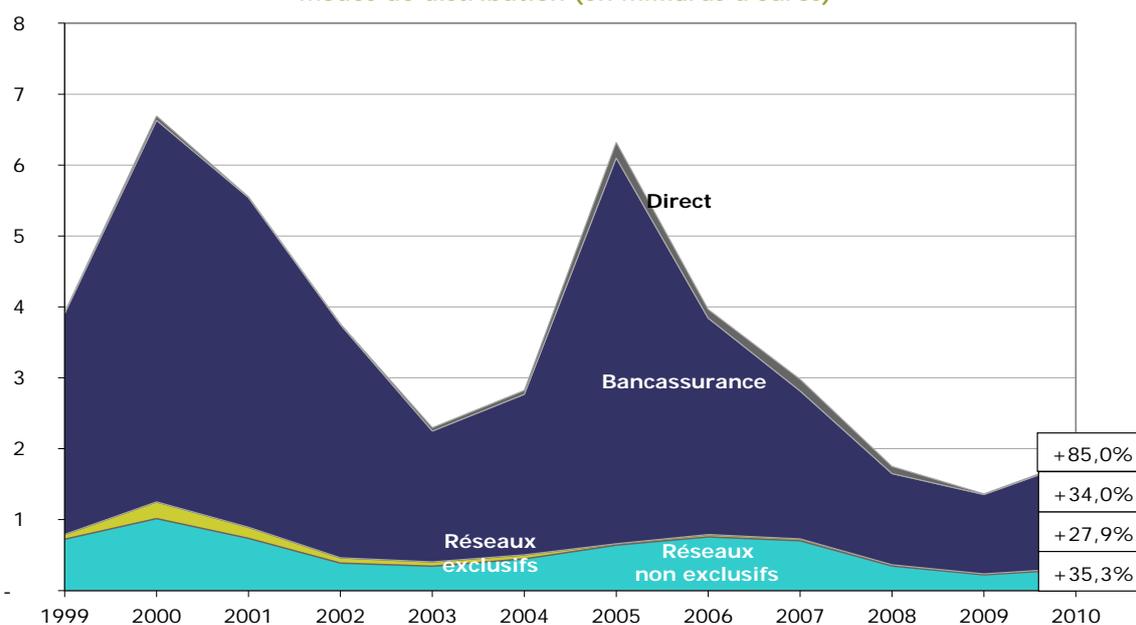
L'encaissement concernant les assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement s'élevait encore à plus de 6,3 milliards d'euros en 2005. Ensuite, il a fortement reculé pendant quelques années pour n'atteindre que 1,4 milliard d'euros en 2009, soit le niveau le plus bas des années 2000. Le mouvement continu de baisse de l'encaissement au cours de ces dernières années peut s'expliquer par l'instauration de la taxe de 1,1 %, d'une part, et par l'influence du contexte boursier défavorable, de l'autre. En 2010, on observe pour la première fois depuis 2005 à nouveau une hausse de 34,5 % (+470,7 millions d'euros). L'encaissement s'établit ainsi à un peu plus de 1,8 milliard d'euros, soit moins d'un tiers de l'encaissement réalisé en 2005.

Au contraire de l'année 2009 où les canaux de distribution avaient tous vu leur encaissement diminuer, ils enregistrent en 2010 une hausse. Les **assureurs directs** sont les grands gagnants en termes relatifs. Leur encaissement s'accroît de 85,0 % à 17 millions d'euros.

Pour la première année depuis 2005, l'encaissement des **bancassureurs** augmente en 2010 de 34,0 % (+380,5 millions d'euros) et s'établit de la sorte à un peu moins de 1,5 milliard d'euros.

En 2010, les **réseaux exclusifs** et **non exclusifs** voient leur encaissement progresser pour la première fois depuis trois ans, à savoir respectivement de 27,9 % (+3,9 millions d'euros) et 35,3 % (+78,3 millions d'euros).

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



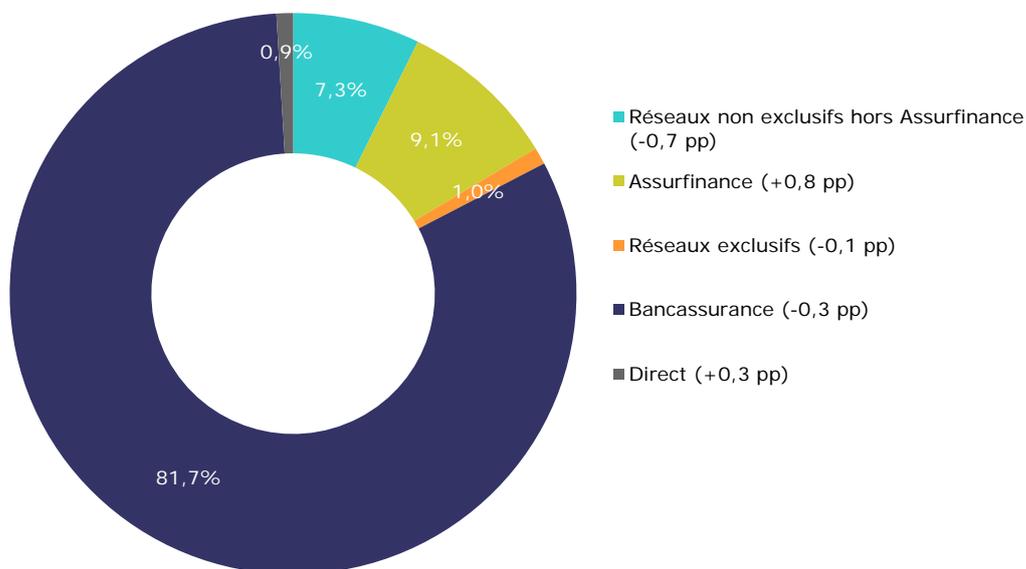
Avec une part de marché de 81,7 %, la **bancassurance** demeure le principal canal de distribution sur le marché des assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement.

Les **réseaux non exclusifs** occupent la deuxième place avec une part de marché de 16,4 %. L'**assurfinance** progresse de 0,8 point de pourcentage pour atteindre une part de 9,1 %.

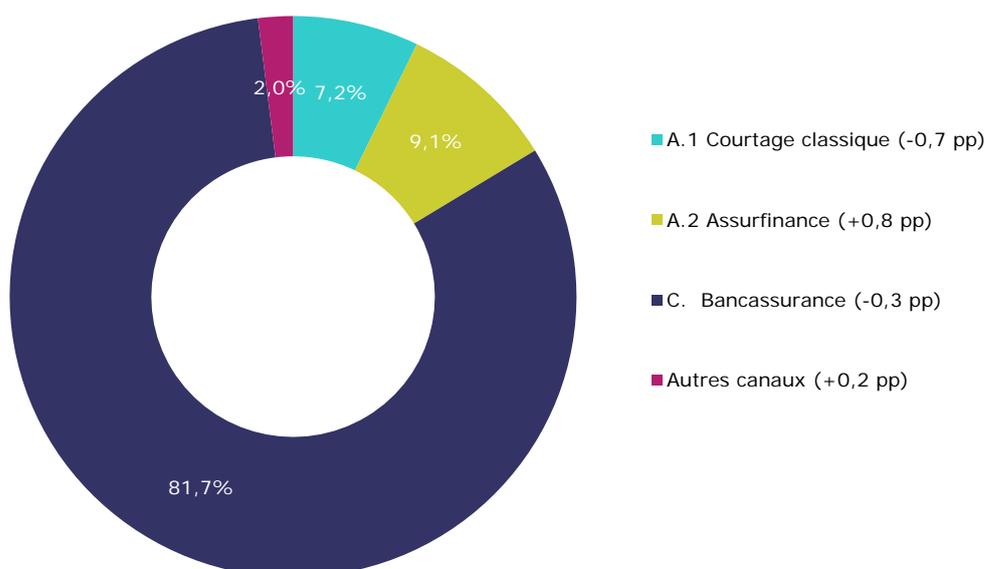
En 2008, les **assureurs directs** détenaient encore une part de marché de 5,7 %, mais celle-ci a chuté à 0,6 % en 2009. En 2010, malgré la forte hausse en termes relatifs du volume des primes, cette part de marché progresse de 0,3 point de pourcentage à 0,9 %. Les assureurs directs demeurent de la sorte le plus petit canal de distribution.

Pour la troisième année d'affilée, les réseaux exclusifs réalisent le même score (1 %), mais leur rôle reste modeste dans ce segment.

### Répartition des encaissements vie individuelle branche 23 par canal en 2010 (Evolution par rapport à 2009)



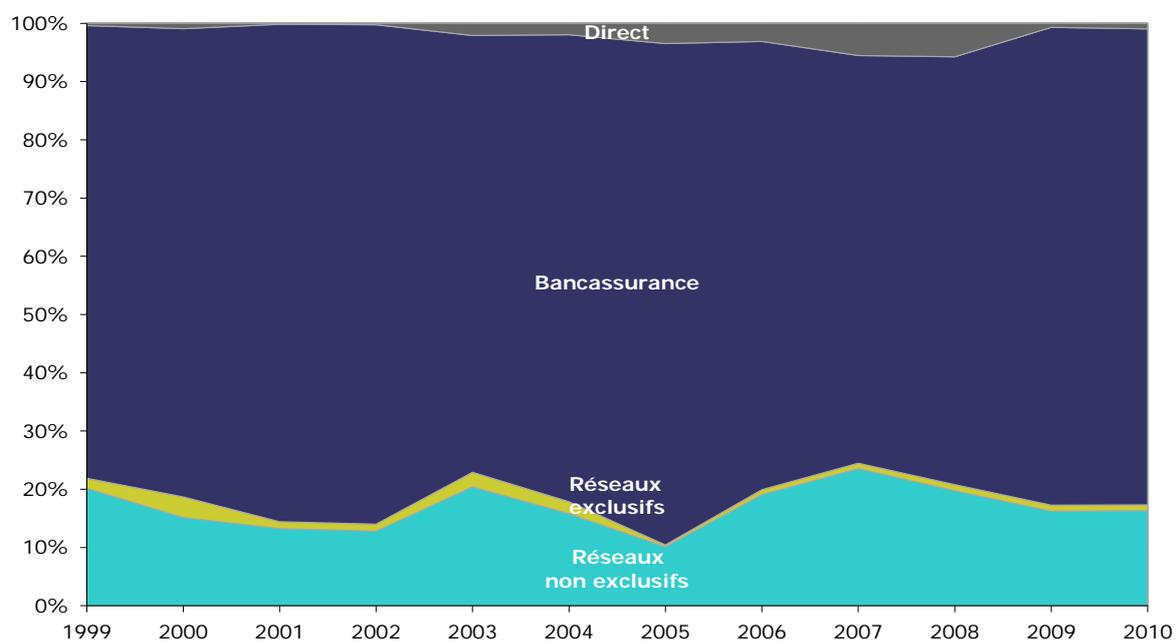
### Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle branche 23 par canal en 2010 (Evolution par rapport à 2009)



De 1997 à 2005, la part de marché de la **bancassurance** en branche 23 a oscillé entre 75 % et 85 %. Durant cette période, elle a pu pleinement profiter du succès des produits liés à des fonds d'investissement entre 1998 et 2000 et en 2005, après un contexte boursier défavorable entre 2001 et 2003. La hausse des encaissements en 2005 est également due aux volumes des primes importants enregistrés par un groupe de bancassurance en 2005.

Après avoir perdu du terrain pendant deux années (en 2006 et 2007), la bancassurance accroît sa part de marché de 3,5 points de pourcentage en 2008 et de 8,6 points de pourcentage en 2009. En 2010, sa part de marché recule de 0,3 point de pourcentage à 81,7 % et demeure ainsi pratiquement au même niveau que celui de 2009.

### Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23



### 2.5.5 Vie groupe

Les encaissements pour l'assurance de groupe destinée à la constitution de pensions professionnelles ne présentent aucune progression. L'encaissement pour les formules à rendement garanti augmente d'à peine 1,9 %, tandis que pour les contrats liés à des fonds d'investissement, il dégringole de pas moins de 50 %.

Après avoir augmenté pour les opérations des premier et deuxième piliers au cours des trois dernières années, l'encaissement total présente en 2010 une baisse de 0,8 % (-39,6 millions d'euros), s'établissant de la sorte à un peu moins de 4,7 milliards d'euros. A l'origine de ce recul, la chute de l'encaissement de l'assurance de groupe branche 23. L'encaissement vie groupe branche 21 présente une croissance d'à peine 1,9 % en 2010.

L'observation de cette baisse donne cependant une image biaisée. En effet, comme un montant important de primes uniques a été versé en 2009 en vue de renforcer le taux de financement des plans existants, la comparaison entre 2010 et 2009 donne une baisse.

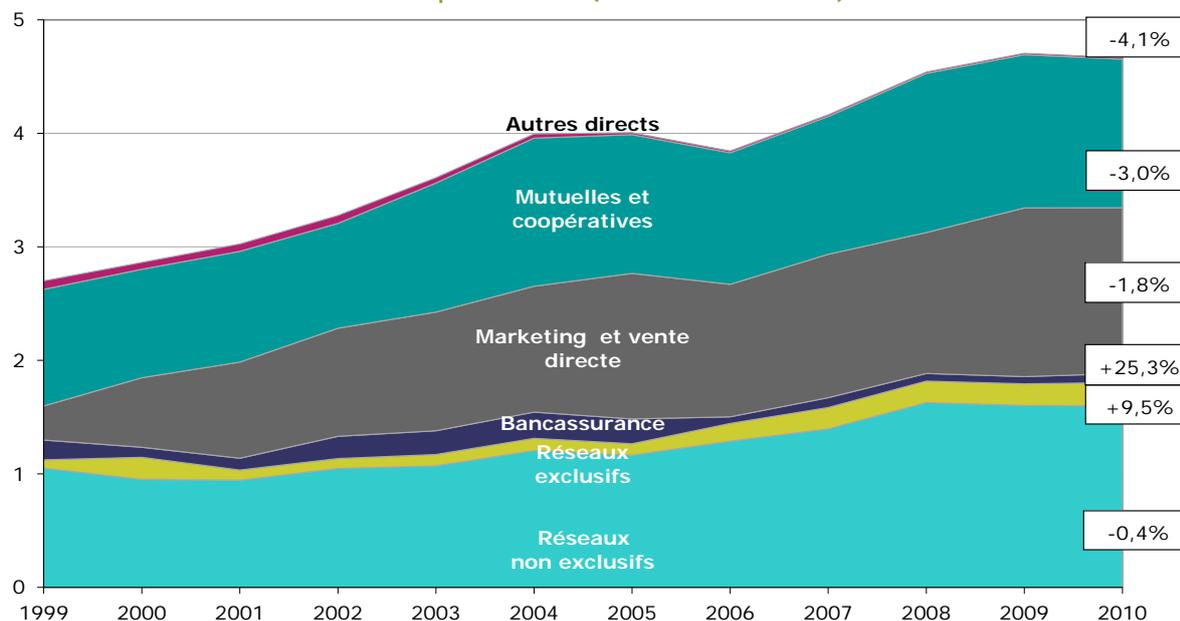
Tout comme en 2009, la croissance du volume des primes en 2010 diffère dans une large mesure d'un canal de distribution à l'autre.

Après avoir perdu du terrain en 2009, tant les **réseaux non exclusifs** que les **mutuelles et coopératives** voient en 2010 leur encaissement à nouveau légèrement baisser respectivement de 0,4 % (-6,6 millions d'euros) et 3,0 % (-40,2 millions d'euros).

Si en 2009, le canal de la **vente directe et du marketing** était le grand gagnant avec une hausse de 19,6 % de l'encaissement, il enregistre une baisse de 1,8 % (- 26,2 millions d'euros) en 2010. Les **autres canaux directs** enregistrent également un repli de 4,1 % (-0,6 million d'euros), contre une hausse de 3,9 % en 2009.

Outre les autres canaux directs, les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** sont des canaux de distribution dont la part de marché est faible dans le segment des produits d'assurance vie groupe. Ces deux canaux voient leur encaissement augmenter en 2010 : les réseaux exclusifs enregistrent une hausse de 9,5 % (+18,0 millions d'euros) et avec 25,3 % (+16,0 millions d'euros), la bancassurance présente en termes relatifs la croissance la plus forte.

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



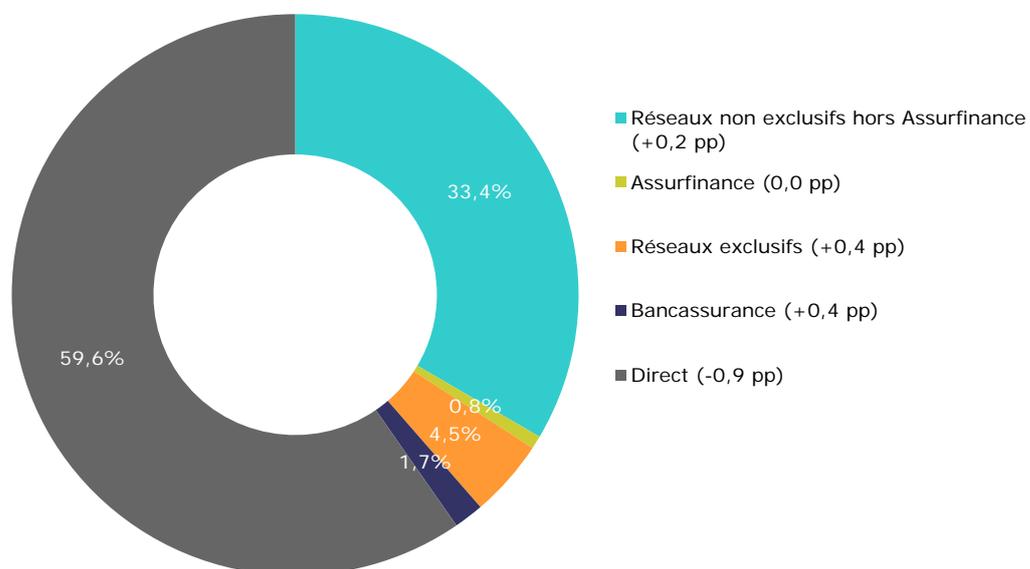
Sur le marché des assurances vie groupe (y compris le premier pilier), les **assureurs directs** jouent également un rôle majeur avec une part de marché de 59,6 % en 2010 contre 60,6 % en 2009. Cette part de marché contraste avec celle plus modeste qu'ils détiennent sur le marché des assurances-vie individuelles, lequel est dominé par la bancassurance.

Dans le cadre de la distribution directe, ce sont surtout les **mutuelles et coopératives** ainsi que la **vente directe** qui obtiennent les meilleurs scores. En 2010, ils s'adjugent une part de marché représentant respectivement 28,1 % (28,7 % en 2009) et 31,1 % (31,5 % en 2009) de l'ensemble du marché des assurances vie groupe.

Les **réseaux non exclusifs** occupent la deuxième place avec une part de marché de 34,2 %, dont 0,8 % seulement pour l'**assurfinance**. Leur part progresse en 2010 de 0,1 point de pourcentage par rapport à 2009.

### Ensemble des pensions professionnelles de base et complémentaires

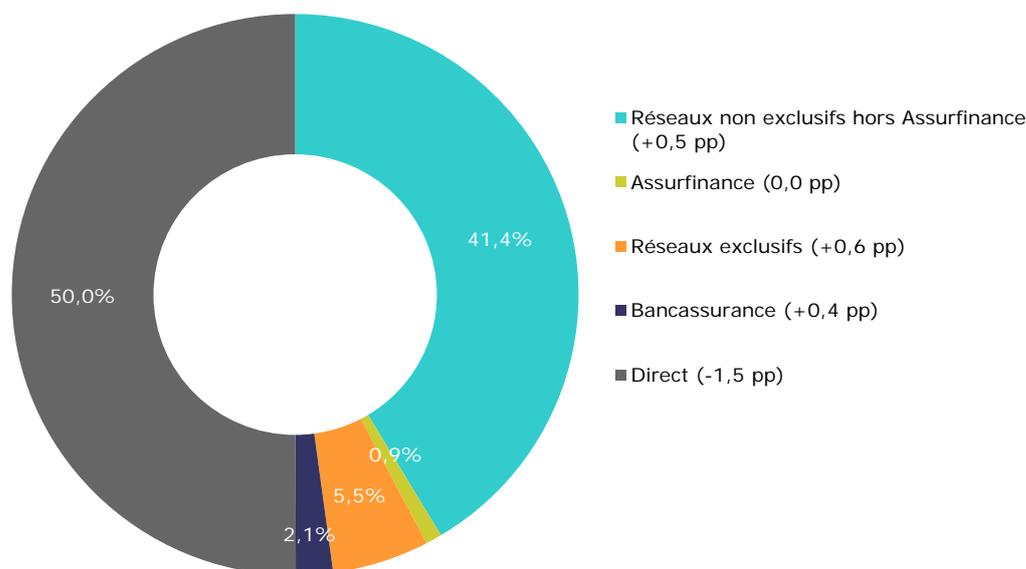
Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2010  
(Evolution par rapport à 2009)



Les assurances du premier pilier sont distribuées principalement par les canaux directs. Si l'on fait abstraction de cette activité, les assureurs directs conservent leur nette avance sur le marché de l'assurance vie groupe. En 2010, ils totalisent une part de marché de 50,0 %, soit 1,5 point de pourcentage de moins qu'en 2009.

## Pensions professionnelles complémentaires

### Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2010 - hors 1er pilier (Evolution par rapport à 2009)



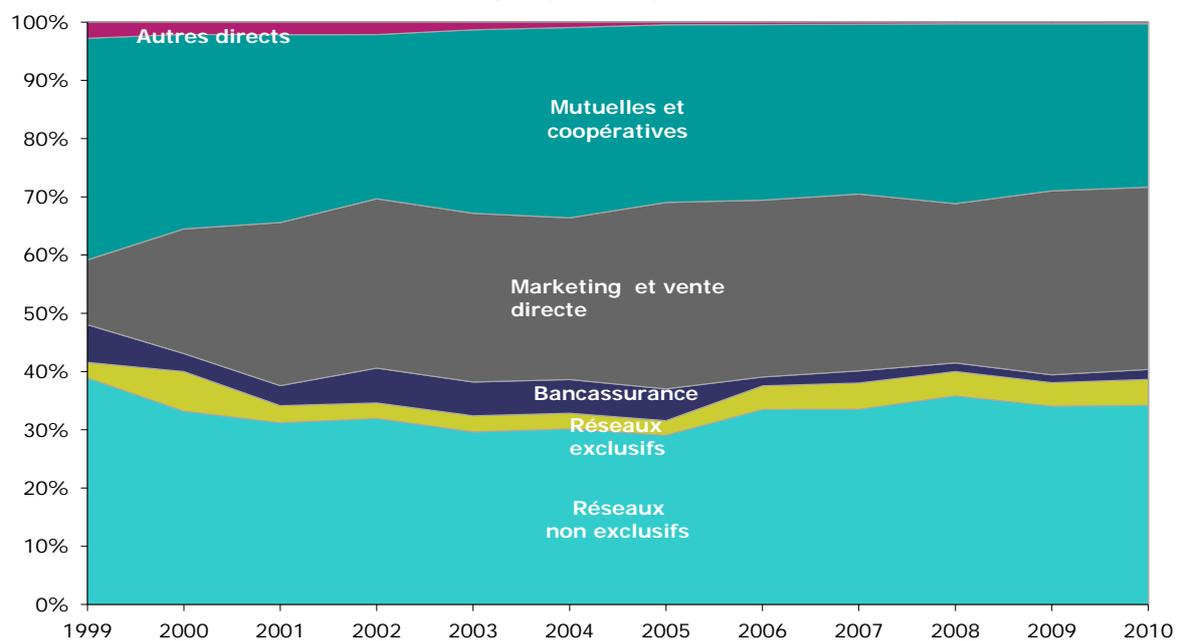
Au cours de la période 1999-2010, le marché de l'assurance vie groupe a connu une croissance annuelle moyenne de 5,2 %. Celle-ci a surtout été réalisée par les assureurs directs. Les parts en particulier de la [vente directe et du marketing direct](#) ainsi que des [mutuelles et coopératives](#) ont enregistré une croissance annuelle moyenne respectivement de 27,4 % et 31,1 %.

Alors que les encaissements des [réseaux non exclusifs](#) sont demeurés relativement stables entre 1999 et 2005 (toujours aux alentours de 1,1 milliard d'euros), leur part de marché n'a cessé de décroître, passant de près de 38,9 % en 1998 à 29,1 % en 2005. Grâce à une progression de 4,4 points de pourcentage en 2006, les réseaux non exclusifs sont à nouveau le leader du marché avec 33,5 % du volume total des primes. En 2008, ce canal a consolidé son leadership en s'adjudgeant une part de marché de 35,8 %. Malgré la baisse de la part de marché en 2009 (-1,7 point de pourcentage) et la faible hausse en 2010 (+0,1 point de pourcentage), il conserve son leadership.

La part de marché des [mutuelles et coopératives](#) présentait en 2000 une forte baisse (33,4 % en 2000 contre 38,1 % en 1999). Elle a ensuite alterné les années de progression et de recul. Leur part de marché oscille ces dernières années autour de 30 % du volume total des primes.

La [bancassurance](#) qui, entre 1996 et 1998, a vu son poids relatif croître à raison de 4 points de pourcentage, n'a pas pu maintenir sa progression ces dernières années. Ce mode de distribution reposant essentiellement sur un réseau d'agences n'a pas pu tirer parti de la vie groupe, une activité qui nécessite une approche plus spécifique de la clientèle des entreprises et des grands groupes.

### Evolution des principaux modes de distribution en vie groupe - 1er pilier inclus

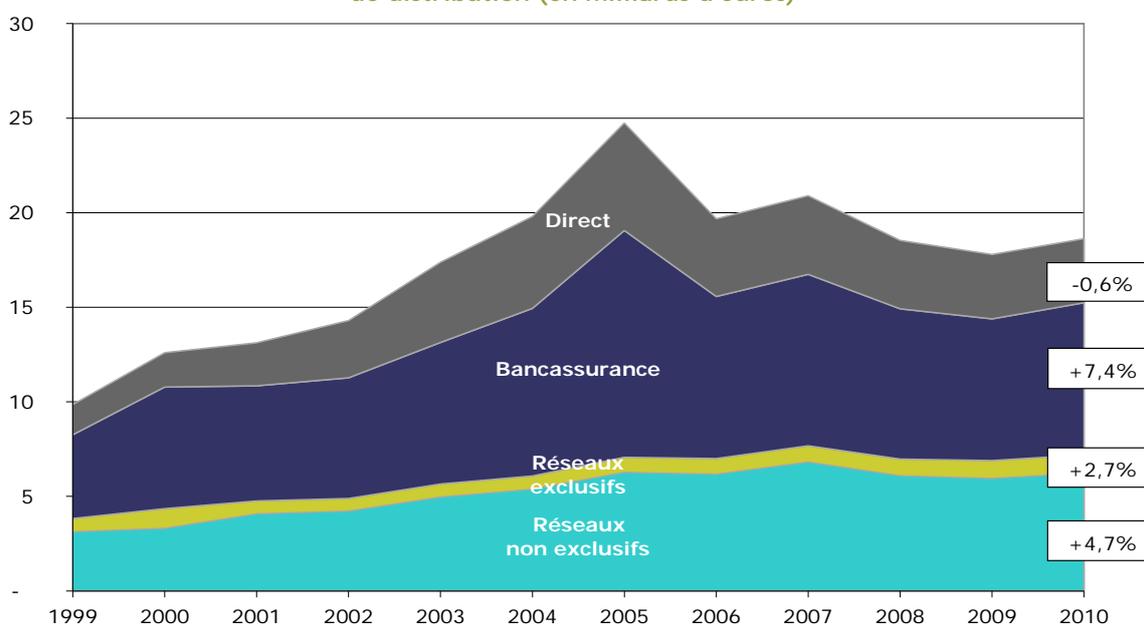


### 2.5.6 Ensemble des opérations vie

Après avoir diminué de 11,3 % en 2008 et de 4,0 % en 2009, le volume des primes pour l'ensemble du marché de l'assurance vie progresse de 4,7 % en 2010 pour s'établir à un peu plus de 18,6 milliards d'euros. En 2008 et 2009, le recul avait été imputé aux opérations d'assurance sur la vie individuelle pour lesquelles des pertes considérables en termes de chiffres d'affaires avaient été essuyées sous l'impact de la crise financière. En 2010, ces mêmes opérations sont à l'origine d'une hausse de l'encaissement total.

En 2009, la baisse du volume des primes s'était manifestée dans tous les canaux de distribution, à l'exclusion des réseaux exclusifs. En 2010, seuls les assureurs directs voient leur encaissement à nouveau baisser, légèrement il est vrai, de 0,6 % (- 20,5 millions d'euros) pour s'établir à moins 3,4 milliards d'euros. L'encaissement des autres canaux, la bancassurance, les réseaux exclusifs et les réseaux non exclusifs diminue respectivement de 7,4 % (+553 millions d'euros), 2,7 % (+25 millions d'euros) et 4,7 % (+278 millions d'euros).

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

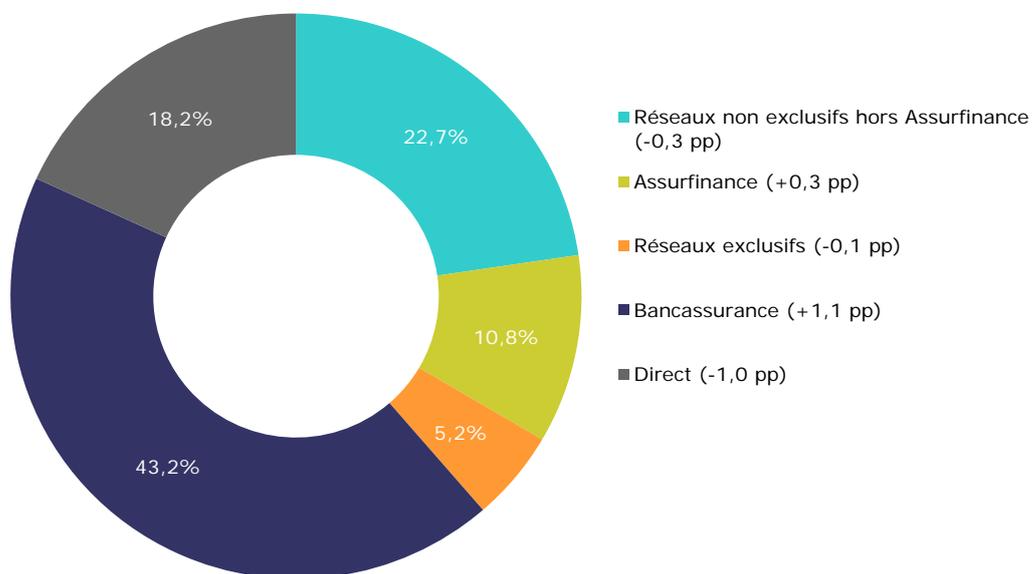


Après un recul pendant trois années successives, la **bancassurance** enregistre en 2010 une nouvelle augmentation de 1,1 point de pourcentage, ce qui porte sa part de marché à 43,2 %. Elle conserve de la sorte son leadership sur le marché des produits d'assurance sur la vie, principalement en vie individuelle.

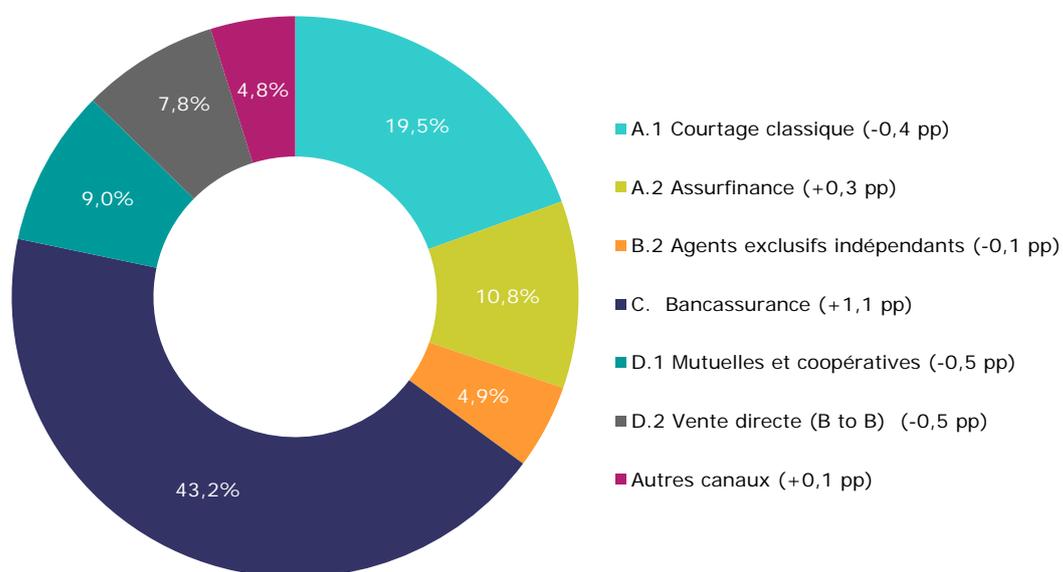
Les réseaux non exclusifs détiennent en 2010, comme en 2009, une part de marché de 33,5%, dont 22,7 % pour **les réseaux non exclusifs hors assurfinance** et 10,8 % pour **l'assurfinance**.

Par rapport aux résultats de 2009, les **assureurs directs** enregistrent une perte de 1 point de pourcentage en 2010 au profit de la bancassurance.

### Répartition de l'encaissement en assurance vie en 2010 (Evolution par rapport à 2009)



### Répartition détaillée de l'encaissement en vie par canal en 2010 (Evolution par rapport à 2009)



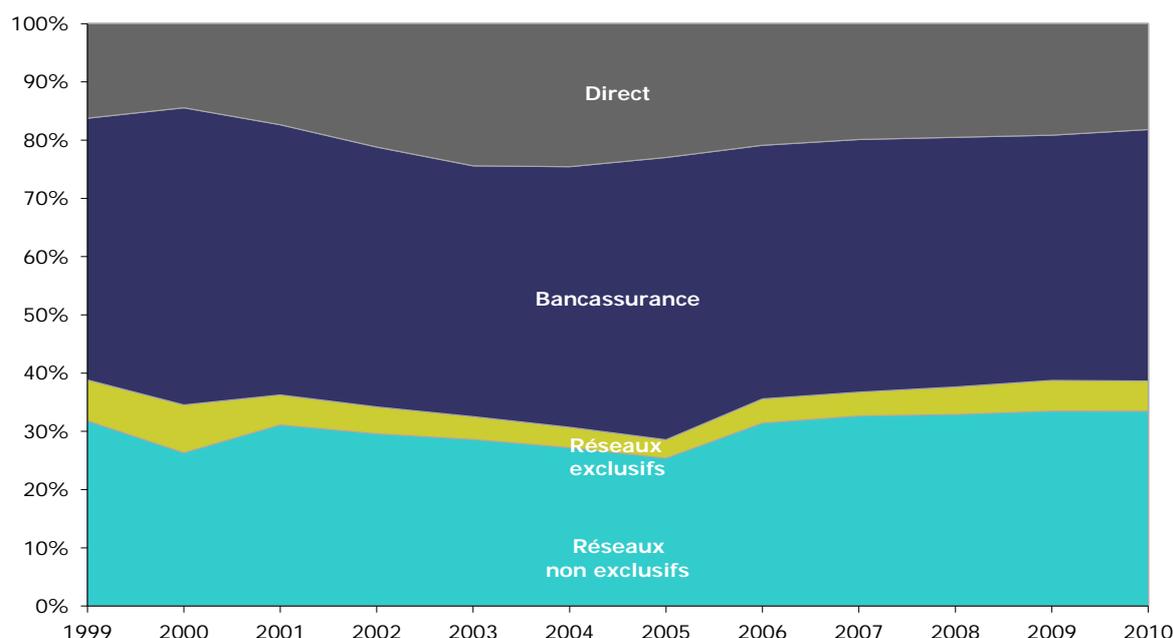
La **bancassurance** a surtout bénéficié de l'essor des produits de la branche 23 au cours des exercices 1998 à 2000 et de celui de 2005 pour consolider son leadership. Entre 2000 et 2003, la bancassurance a perdu près de 10 points de pourcentage, principalement au profit des **assureurs directs** et plus spécifiquement des mutuelles qui ont profité dans une large mesure de l'émergence des produits à taux garanti du type « compte d'assurance ». Ce mouvement de repli s'explique également par la chute des encaissements de la branche 23, qui, en 2003, ne représentaient plus qu'un tiers du montant observé en 2000.

La demande soutenue tant pour les produits à taux garanti que pour les produits liés à des fonds d'investissement en 2004 et 2005 s'est traduite par une augmentation des parts de marché de la bancassurance et, dans une moindre mesure, du canal direct.

Au cours de la période 2006-2009, les **réseaux non exclusifs** ont accru leur part de marché, tandis que celles de la **bancassurance** et des **réseaux directs** ont reculé dans la même proportion.

En 2010, la **bancassurance** voit pour la première fois depuis 2005 sa part de marché croître à nouveau légèrement de 1,1 point de pourcentage. Pour la sixième année d'affilée, la part de marché des **assureurs directs** est à nouveau en baisse de 1,0 point de pourcentage en 2010. Les **réseaux non exclusifs** conservent la même part de marché (33,5 %) qu'en 2009.

#### Evolution des principaux modes de distribution en assurance vie



### 3. Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché

Remarques concernant les tableaux repris à l'annexe 2 :

- ▶ certaines entreprises ne pouvant pas répartir les primes en fonction du canal de distribution, le montant repris dans la colonne « Ensemble des canaux » n'est pas toujours égal à la somme des canaux considérés isolément.
- ▶ La part de marché de chaque canal de distribution exprimée en pour cent a dès lors été calculée sur la base du total des canaux de distribution considérés isolément (et non sur la base du total mentionné dans la colonne "Ensemble des canaux").
- ▶ Certaines entreprises ne pouvant pas répartir les primes d'assurances-vie individuelles en fonction d'un produit, le montant mentionné à la ligne "9. Vie individuelle" n'est pas toujours égal à la somme des produits considérés isolément.
- ▶ Certaines entreprises ne pouvant pas répartir les primes des assurances vie groupe en fonction d'un produit, le montant mentionné à la ligne "10. Assurance de groupe" n'est pas toujours égal à la somme des produits considérés isolément.
- ▶ Certaines entreprises ne pouvant pas répartir les primes "Accidents et maladie" en fonction d'une branche et/ou d'un produit, les montants mentionnés aux lignes "1. Accidents" et "2. Maladie" ne sont pas toujours égaux à la somme des produits considérés isolément.
- ▶ Si une entreprise n'a donné qu'une répartition en fonction des différents canaux pour l'année observée, cette répartition a été extrapolée à l'année précédente (ou l'inverse) afin de garantir la continuité des chiffres. De ce fait, il peut arriver que le montant total pour une branche ne corresponde pas à la somme des produits.

#### Répartition particuliers/entreprises

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

Sont repris dans la première catégorie :

- ▶ les produits « individuelle » et « dépendance » des branches santé et accidents,
- ▶ RC et corps de véhicules,
- ▶ les produits « habitation » de la branche incendie,
- ▶ les produits « vie privée » de la branche RC générale,
- ▶ les autres produits d'assurance non-vie, 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 accidents,
- ▶ les assurances accidents du travail,
- ▶ les autres risques simples et les risques spéciaux de la branche incendie,

- ▶ l'ensemble des produits d'assurance de la responsabilité civile générale autres que ceux relatifs à la vie privée,
- ▶ les produits « 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.

## Annexe 1 - Distribution d'assurances et enseignes bancaires : subdivision en « assurfinance » ou « bancassurance »

Le tableau ci-dessous mentionne les enseignes sous lesquelles les contrats d'assurance ont été commercialisés, en précisant le type de canal de distribution.

Entreprise d'assurances	Enseignes	
	Assurfinance	Bancassurance
Argenta Assurances		Argenta
Axa Belgium	Axa Banque	
Delta Lloyd Life		Delta Lloyd Banque
Dexia Insurance Belgium		Dexia Banque
Ethias		Ethias Banque
Fidea	Centea	
AG Insurance	Fintro	BNP Paribas Fortis Banque de La Poste
ING Life		ING Banque
ING Non-Life		Record (*)
KBC Assurances		KBC Bank CBC Banque
Crédit agricole Assurances	Crédit agricole	

(\*) Record Bank doit en fait être considéré comme un « assurfinancier » étant donné qu'il s'agit d'agents bancaires indépendants qui distribuent des contrats d'assurance pour un assureur pour le même groupe financier et qui sont également enregistrés comme courtiers d'assurances (non exclusifs) à la FSMA.

Dans la présente étude, les volumes des primes réalisés par ING par le biais de Record bank sont toutefois repris sous le canal « bancassurance ».

## Annexe 2 -Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché

**Ventilation des encaissements  
Exercice 2010 (en euros) Analytique**

	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs en assurance			Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires		Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)		
		Courtiers hors mega brokers + guichets bancaires indépendantes	Mega brokers	Autres	Agents d'assurance exclusifs salariés	Agents d'assurance exclusifs indépendants		Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs
<b>Encaissements</b>										
<b>1. ACCIDENTS</b>	393.570.080	123.800.894	48.439.320	1.912.081	311.610	41.228.978	57.727.096	96.412.508	21.294.764	2.442.828
- Individuelle	158.014.429	79.567.190	11.899.712	1.372.422	227.896	19.415.048	15.370.276	21.918.973	5.884.756	2.358.156
- Collective	235.555.651	44.233.704	36.539.607	539.658	83.714	21.813.930	42.356.820	74.493.535	15.410.009	84.673
- Dépendance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>2. MALADIE</b>	1.249.885.703	622.740.753	112.906.853	666.552	1.513.713	39.400.208	87.396.624	162.721.740	212.199.691	10.339.566
- Individuelle	529.400.254	370.450.208	3.800.067	572.329	1.407.982	24.962.598	72.014.118	22.832.937	25.600.713	7.759.302
- Collective	719.505.249	251.554.856	109.106.785	94.222	102.684	14.405.220	15.237.818	139.882.523	186.540.876	2.580.265
- Dépendance	980.196	735.689	0	0	3.047	32.390	144.688	6.280	58.102	0
<b>3. AUTOMOBILES</b>	3.302.787.690	1.876.265.410	128.193.855	13.533.914	7.561.210	435.007.122	208.369.919	424.324.571	145.652.864	63.878.828
<b>4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	2.254.311.932	1.207.624.007	213.366.301	8.202.532	5.399.602	310.798.373	267.136.272	193.507.038	40.356.387	7.921.411
- Habitations	1.407.816.881	792.835.249	22.776.729	592.766	4.248.287	202.331.592	260.638.956	105.571.074	16.346.959	2.475.269
- Autres risques simples	418.845.160	273.124.648	14.662.426	922.678	551.532	83.049.961	5.870.461	29.516.610	8.216.411	2.930.433
- Risques spéciaux	427.649.879	141.664.110	175.927.147	6.687.087	599.783	25.416.819	626.855	58.419.354	15.793.018	2.515.709
<b>5. RESPONSABILITE CIVILE</b>	712.922.280	367.711.800	91.834.323	1.643.527	2.192.030	69.981.257	31.511.409	111.550.096	33.588.452	2.909.384
- Vie privée	196.918.541	114.858.226	1.768.027	105.484	772.158	30.437.101	31.426.322	15.044.223	2.185.795	321.205
- Autres	516.003.732	252.853.572	90.066.296	1.538.043	1.419.871	39.544.155	85.087	96.505.873	31.402.657	2.588.179
<b>6. TRANSPORT</b>	172.381.326	66.167.988	89.720.318	10.897.022	2.325	1.220.096	11.455	3.867.852	496.517	-2.247
<b>7. AUTRES OPERAT. IARD</b>	836.069.920	447.208.610	46.228.965	39.755.890	1.219.441	69.060.419	41.395.497	45.075.511	134.980.027	11.145.559
<b>8. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	1.086.907.646	442.582.215	254.291.679	3.067.026	813.383	69.884.148	547.896	264.066.650	51.388.725	265.925
<b>9. VIE INDIVIDUELLE</b>	13.957.315.418	4.504.395.406	41.710.725	89.697.553	58.009.125	698.504.260	7.963.718.237	371.075.408	127.493.070	102.711.625
- Court terme prime unique	282.090.256	56.273.377	13.291	0	1.828.491	67.139	218.616.662	5.054.320	2.024	234.952
- Epargne pension	1.042.779.431	326.254.262	1.439.813	127.860	14.641.444	260.691.827	295.188.533	46.052.820	36.745.070	2.273.348
- Contrats liés à un prêt hypoth.	523.543.017	210.416.114	1.684.668	0	792.773	23.476.778	260.928.290	7.318.577	510.631	1.003.009
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.311.462.925	462.308.810	1.468.961	390.392	20.472.441	183.203.736	520.654.488	99.975.712	414.800	3.494.322
- Autres opérations branche 21	8.956.210.964	2.916.249.240	32.921.882	85.207.793	20.258.501	213.117.353	5.167.264.061	195.912.283	89.356.674	95.659.423
- Branche 23	1.839.288.364	298.638.474	1.142.940	0	15.475	17.947.428	1.499.125.753	16.761.696	463.871	46.570
<b>10. VIE GROUPE</b>	4.666.881.009	1.133.386.630	436.112.445	26.609.388	1.584.310	206.578.287	79.432.408	1.309.570.003	1.460.661.917	12.945.621
- Primes fixées et flexibles	3.534.869.504	976.792.249	348.245.074	12.760.481	1.507.584	161.035.762	46.501.285	1.068.520.392	876.936.639	11.424.412
- Primes uniques	1.132.011.503	136.052.012	85.309.022	38.321	76.726	45.542.525	32.931.124	241.049.611	583.725.278	1.521.209
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>10.008.836.577</b>	<b>5.154.101.676</b>	<b>984.981.614</b>	<b>79.678.543</b>	<b>19.013.315</b>	<b>1.036.580.601</b>	<b>694.096.169</b>	<b>1.301.525.967</b>	<b>639.957.426</b>	<b>98.901.254</b>
- particuliers	6.338.416.768	3.640.893.842	214.667.356	55.932.806	15.440.022	781.246.270	627.076.565	634.773.569	280.448.022	87.938.318
- entreprises	3.670.419.786	1.513.207.831	770.314.257	23.745.737	3.573.292	255.334.331	67.019.604	666.752.397	359.509.403	10.962.937
<b>TOTAL VIE</b>	<b>18.624.196.428</b>	<b>5.637.782.037</b>	<b>477.823.170</b>	<b>116.306.941</b>	<b>59.593.435</b>	<b>905.082.547</b>	<b>8.043.150.645</b>	<b>1.680.645.411</b>	<b>1.588.154.987</b>	<b>115.657.246</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>28.633.033.004</b>	<b>10.791.883.713</b>	<b>1.462.804.784</b>	<b>195.985.484</b>	<b>78.606.749</b>	<b>1.941.663.148</b>	<b>8.737.246.814</b>	<b>2.982.171.377</b>	<b>2.228.112.413</b>	<b>214.558.500</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>										
<b>11. VIE INDIVIDUELLE</b>	9.987.281.051	2.888.752.598	26.130.694	47.539.282	17.385.495	247.273.700	6.548.388.436	75.279.246	20.365.119	116.166.473
- Court terme prime unique	282.090.256	56.273.745	13.006	0	1.828.491	67.036	218.616.662	5.054.320	2.024	234.972
- Epargne pension	128.661.275	29.104.587	81.235	91.077	3.574.651	33.539.965	53.443.681	1.193.282	10.439	640.173
- Contrats liés à un prêt hypoth.	133.900.698	55.426.518	775.848	0	98.758	2.946.279	69.182.795	708.970	320.672	206.139
- Autres assurances immunisées fiscalement	262.872.383	85.398.920	27.128	194.629	3.428.752	16.311.022	148.807.637	6.010.070	16.034	623.722
- Autres opérations branche 21	7.576.324.925	2.290.726.531	22.911.095	44.808.787	8.439.369	177.547.863	4.720.378.425	46.081.003	19.827.513	114.459.144
- Branche 23	1.603.431.502	227.618.946	451.523	0	15.475	16.861.534	1.337.959.237	16.231.601	188.438	2.322
<b>12. VIE GROUPE</b>	1.266.889.116	192.859.392	93.033.387	3.249.907	76.726	64.978.953	41.202.585	256.697.711	613.223.819	1.566.635
- Primes fixées et flexibles	134.839.789	51.775.437	7.167.811	164.882	0	19.431.196	8.263.055	15.648.101	29.922.240	89.873
- Primes uniques	1.132.049.326	136.552.176	85.301.188	38.321	76.726	45.547.757	32.939.530	241.049.611	583.301.578	1.476.762



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des parts de marchés  
Exercice 2010 (en %)  
Analytique

	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs en assurance			Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires		Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)		
		Courtiers hors mega brokers + guichets bancaires indépendantes	Mega brokers	Autres	Agents d'assurance exclusifs salariés	Agents d'assurance exclusifs indépendants		Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs
<b>Encaissements</b>										
1. ACCIDENTS	100,0%	31,5%	12,3%	0,5%	0,1%	10,5%	14,7%	24,5%	5,4%	0,6%
- Individuelle	100,0%	50,4%	7,5%	0,9%	0,1%	12,3%	9,7%	13,9%	3,7%	1,5%
- Collective	100,0%	18,8%	15,5%	0,2%	0,0%	9,3%	18,0%	31,6%	6,5%	0,0%
- Dépendance										
2. MALADIE	100,0%	49,8%	9,0%	0,1%	0,1%	3,2%	7,0%	13,0%	17,0%	0,8%
- Individuelle	100,0%	70,0%	0,7%	0,1%	0,3%	4,7%	13,6%	4,3%	4,8%	1,5%
- Collective	100,0%	35,0%	15,2%	0,0%	0,0%	2,0%	2,1%	19,4%	25,9%	0,4%
- Dépendance	100,0%	75,1%	0,0%	0,0%	0,3%	3,3%	14,8%	0,6%	5,9%	0,0%
3. AUTOMOBILES	100,0%	56,8%	3,9%	0,4%	0,2%	13,2%	6,3%	12,8%	4,4%	1,9%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	53,6%	9,5%	0,4%	0,2%	13,8%	11,9%	8,6%	1,8%	0,4%
- Habitations	100,0%	56,3%	1,6%	0,0%	0,3%	14,4%	18,5%	7,5%	1,2%	0,2%
- Autres risques simples	100,0%	65,2%	3,5%	0,2%	0,1%	19,8%	1,4%	7,0%	2,0%	0,7%
- Risques spéciaux	100,0%	33,1%	41,1%	1,6%	0,1%	5,9%	0,1%	13,7%	3,7%	0,6%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	51,6%	12,9%	0,2%	0,3%	9,8%	4,4%	15,6%	4,7%	0,4%
- Vie privée	100,0%	58,3%	0,9%	0,1%	0,4%	15,5%	16,0%	7,6%	1,1%	0,2%
- Autres	100,0%	49,0%	17,5%	0,3%	0,3%	7,7%	0,0%	18,7%	6,1%	0,5%
6. TRANSPORT	100,0%	38,4%	52,0%	6,3%	0,0%	0,7%	0,0%	2,2%	0,3%	0,0%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	53,5%	5,5%	4,8%	0,1%	8,3%	5,0%	5,4%	16,1%	1,3%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	40,7%	23,4%	0,3%	0,1%	6,4%	0,1%	24,3%	4,7%	0,0%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	32,3%	0,3%	0,6%	0,4%	5,0%	57,1%	2,7%	0,9%	0,7%
- Court terme prime unique	100,0%	19,9%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	77,5%	1,8%	0,0%	0,1%
- Epargne pension	100,0%	33,2%	0,1%	0,0%	1,5%	26,5%	30,0%	4,7%	3,7%	0,2%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	41,6%	0,3%	0,0%	0,2%	4,6%	51,6%	1,4%	0,1%	0,2%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	35,8%	0,1%	0,0%	1,6%	14,2%	40,3%	7,7%	0,0%	0,3%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,1%	0,4%	1,0%	0,2%	2,4%	58,6%	2,2%	1,0%	1,1%
- Branche 23	100,0%	16,3%	0,1%	0,0%	0,0%	1,0%	81,7%	0,9%	0,0%	0,0%
10. VIE GROUPE	100,0%	24,3%	9,3%	0,6%	0,0%	4,4%	1,7%	28,1%	31,3%	0,3%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	27,9%	9,9%	0,4%	0,0%	4,6%	1,3%	30,5%	25,0%	0,3%
- Primes uniques	100,0%	12,1%	7,6%	0,0%	0,0%	4,0%	2,9%	21,4%	51,8%	0,1%
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>51,5%</b>	<b>9,8%</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,2%</b>	<b>10,4%</b>	<b>6,9%</b>	<b>13,0%</b>	<b>6,4%</b>	<b>1,0%</b>
- particuliers	100,0%	57,4%	3,4%	0,9%	0,2%	12,3%	9,9%	10,0%	4,4%	1,4%
- entreprises	100,0%	41,2%	21,0%	0,6%	0,1%	7,0%	1,8%	18,2%	9,8%	0,3%
<b>TOTAL VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>30,3%</b>	<b>2,6%</b>	<b>0,6%</b>	<b>0,3%</b>	<b>4,9%</b>	<b>43,2%</b>	<b>9,0%</b>	<b>8,5%</b>	<b>0,6%</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>37,7%</b>	<b>5,1%</b>	<b>0,7%</b>	<b>0,3%</b>	<b>6,8%</b>	<b>30,5%</b>	<b>10,4%</b>	<b>7,8%</b>	<b>0,7%</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>										
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	28,9%	0,3%	0,5%	0,2%	2,5%	65,6%	0,8%	0,2%	1,2%
- Court terme prime unique	100,0%	19,9%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	77,5%	1,8%	0,0%	0,1%
- Epargne pension	100,0%	23,9%	0,1%	0,1%	2,9%	27,6%	43,9%	1,0%	0,0%	0,5%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	42,7%	0,6%	0,0%	0,1%	2,3%	53,4%	0,5%	0,2%	0,2%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	32,7%	0,0%	0,1%	1,3%	6,3%	57,1%	2,3%	0,0%	0,2%
- Autres opérations branche 21	100,0%	30,8%	0,3%	0,6%	0,1%	2,4%	63,4%	0,6%	0,3%	1,5%
- Branche 23	100,0%	14,2%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	83,7%	1,0%	0,0%	0,0%
12. VIE GROUPE	100,0%	15,2%	7,3%	0,3%	0,0%	5,1%	3,3%	20,3%	48,4%	0,1%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	39,1%	5,4%	0,1%	0,0%	14,7%	6,2%	11,8%	22,6%	0,1%
- Primes uniques	100,0%	12,1%	7,6%	0,0%	0,0%	4,0%	2,9%	21,4%	51,8%	0,1%



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements  
Exercice 2009 (en euros) Analytique

Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs en assurance			Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires		Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)			
	Courtiers hors mega brokers + guichets bancaires indépendantes	Mega brokers	Autres	Agents d'assurance exclusifs salariés	Agents d'assurance exclusifs indépendants		Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs	
<b>Encaissements</b>										
1. ACCIDENTS	391.163.972	125.099.108	50.095.295	2.558.328	313.326	40.394.001	55.694.144	93.157.331	21.802.030	2.050.411
- Individuelle	154.454.924	78.546.622	11.633.947	1.997.881	238.462	19.122.531	13.625.117	21.238.392	6.174.952	1.877.022
- Collective	236.709.048	46.552.485	38.461.349	560.447	74.864	21.271.470	42.069.027	71.918.939	15.627.078	173.389
- Dépendance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. MALADIE	1.193.322.440	586.779.011	112.637.133	1.219.291	1.533.378	37.975.446	86.518.959	154.665.136	194.043.981	17.950.100
- Individuelle	501.916.973	350.355.867	3.504.443	1.125.185	1.444.390	23.550.450	70.763.065	23.977.449	19.073.872	8.122.258
- Collective	690.149.156	235.853.595	109.132.690	93.996	85.986	14.388.629	15.162.591	130.682.535	174.921.293	9.827.842
- Dépendance	1.256.299	569.548	0	110	3.002	36.368	593.304	5.151	48.816	0
3. AUTOMOBILES	3.184.964.381	1.796.589.908	130.459.815	14.980.144	7.944.474	416.450.299	198.789.224	411.960.218	133.060.562	74.729.739
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.243.519.111	1.203.380.204	215.310.008	6.718.718	5.667.508	307.121.401	259.443.905	198.884.729	38.023.738	8.968.891
- Habitations	1.385.951.589	779.452.033	22.885.553	604.242	4.913.727	198.684.883	252.375.851	108.282.755	16.197.235	2.555.312
- Autres risques simples	424.510.788	271.918.062	15.631.197	970.208	706.735	84.002.242	6.500.166	32.073.923	9.327.251	3.381.007
- Risques spéciaux	433.056.712	152.010.106	176.793.257	5.144.267	47.046	24.434.276	567.888	58.528.051	12.499.252	3.032.572
5. RESPONSABILITE CIVILE	717.790.765	359.728.016	108.519.031	1.835.702	2.314.612	69.845.776	29.216.477	110.715.681	31.514.242	4.101.223
- Vie privée	191.124.427	111.644.241	1.737.500	114.106	902.747	29.969.606	29.166.734	15.228.450	1.984.622	376.424
- Autres	526.666.324	248.083.773	106.781.532	1.721.596	1.411.865	39.876.171	49.743	95.487.231	29.529.620	3.724.799
6. TRANSPORT	174.331.914	60.923.085	93.983.263	12.164.851	3.396	1.297.433	53.377	4.772.723	1.134.683	-896
7. AUTRES OPERAT. IARD	783.508.623	410.056.314	49.997.951	38.447.864	1.422.219	66.420.173	39.108.126	35.216.139	133.959.914	8.879.925
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.111.089.413	472.059.061	254.053.101	2.911.049	786.634	70.153.362	532.313	254.912.214	53.940.291	1.741.390
9. VIE INDIVIDUELLE	13.082.689.476	4.252.350.889	51.249.298	47.934.472	54.872.082	694.407.752	7.427.103.023	348.374.946	122.618.417	83.778.583
- Court terme prime unique	457.533.199	55.328.613	10.578	0	2.510.999	201.752	398.808.585	336.845	14.082	321.744
- Epargne pension	1.001.117.013	323.542.918	1.431.931	38.593	13.389.817	239.750.091	278.247.432	45.727.431	39.397.765	2.110.250
- Contrats liés à un prêt hypoth.	531.645.999	221.191.968	1.593.065	0	824.272	23.093.458	257.277.847	8.737.207	550.946	829.272
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.296.573.376	476.400.102	1.594.393	211.059	20.173.483	178.944.735	501.727.249	98.814.416	483.579	3.144.802
- Autres opérations branche 21	8.425.124.016	2.706.437.833	42.615.525	43.468.409	17.961.794	238.387.784	4.872.455.056	185.947.185	81.800.582	77.219.402
- Branche 23	1.370.695.857	220.748.957	777.227	0	11.717	14.029.932	1.118.586.854	8.811.861	371.463	153.114
10. VIE GROUPE	4.706.473.743	1.145.428.411	431.639.101	25.665.897	2.332.651	187.803.743	63.410.543	1.349.807.521	1.486.887.130	13.498.744
- Primes fixées et flexibles	3.512.046.602	895.020.261	353.854.477	11.957.436	2.280.090	152.472.209	42.727.854	1.120.130.738	891.330.878	11.877.558
- Primes uniques	1.194.427.138	230.076.764	75.252.551	39.718	52.561	35.331.534	20.682.689	229.676.782	595.556.252	1.621.186
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>9.799.690.619</b>	<b>5.014.614.705</b>	<b>1.015.055.597</b>	<b>80.835.946</b>	<b>19.985.546</b>	<b>1.009.657.892</b>	<b>669.356.526</b>	<b>1.264.284.172</b>	<b>607.479.441</b>	<b>118.420.783</b>
- particuliers	6.101.455.723	3.486.146.063	220.219.209	57.269.531	16.869.021	754.234.309	600.136.121	615.908.555	254.132.250	96.540.680
- entreprises	3.698.234.848	1.528.468.637	794.836.388	23.566.415	3.116.525	255.423.583	69.220.405	648.375.616	353.347.191	21.880.103
<b>TOTAL VIE</b>	<b>17.789.163.219</b>	<b>5.397.779.301</b>	<b>482.888.399</b>	<b>73.600.368</b>	<b>57.204.733</b>	<b>882.211.496</b>	<b>7.490.513.566</b>	<b>1.698.182.467</b>	<b>1.609.505.547</b>	<b>97.277.327</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>27.588.853.838</b>	<b>10.412.394.006</b>	<b>1.497.943.996</b>	<b>154.436.314</b>	<b>77.190.280</b>	<b>1.891.869.387</b>	<b>8.159.870.092</b>	<b>2.962.466.638</b>	<b>2.216.984.988</b>	<b>215.698.110</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>										
11. VIE INDIVIDUELLE	9.008.136.218	2.574.922.216	36.537.703	6.797.264	14.543.732	231.729.084	5.977.057.832	64.175.969	22.913.796	79.458.608
- Court terme prime unique	457.533.199	55.329.831	9.295	0	2.510.999	201.753	398.808.585	336.845	14.082	321.808
- Epargne pension	124.047.036	28.425.304	66.481	3.140	3.554.207	33.187.557	44.833.541	4.824.530	1.519.739	341.345
- Contrats liés à un prêt hypoth.	149.510.841	69.674.639	832.507	0	108.626	2.086.335	70.824.386	76.362	454.447	274.377
- Autres assurances immunisées fiscalement	254.193.520	85.547.837	32.378	11.544	2.676.914	17.427.969	137.181.562	8.970.659	54.929	261.763
- Autres opérations branche 21	6.925.879.194	2.032.582.618	33.448.587	3.982.459	5.681.270	166.474.508	4.385.410.671	49.630.174	20.866.065	78.237.240
- Branche 23	1.096.972.411	138.199.880	5.681	0	11.717	12.350.961	939.999.087	337.400	4.533	22.074
12. VIE GROUPE	1.290.395.148	255.331.750	83.393.595	3.623.567	52.561	49.795.687	25.393.277	245.661.268	625.254.997	1.888.441
- Primes fixées et flexibles	138.191.070	55.479.655	7.874.205	355.987	0	15.407.920	5.202.763	15.984.486	35.202.067	194.040
- Primes uniques	1.152.204.074	195.050.855	74.921.443	39.718	52.561	34.387.767	20.190.514	229.676.782	590.052.930	1.694.401



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements Exercice 2009 (en %) Analytique	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs en assurance			Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires		Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)		
		Courtiers hors mega brokers + guichets bancaires indépendantes	Mega brokers	Autres	Agents d'assurance exclusifs salariés	Agents d'assurance exclusifs indépendants		Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs
<b>Encaissements</b>										
1. ACCIDENTS	100,0%	32,0%	12,8%	0,7%	0,1%	10,3%	14,2%	23,8%	5,6%	0,5%
- Individuelle	100,0%	50,9%	7,5%	1,3%	0,2%	12,4%	8,8%	13,8%	4,0%	1,2%
- Collective	100,0%	19,7%	16,2%	0,2%	0,0%	9,0%	17,8%	30,4%	6,6%	0,1%
- Dépendance										
2. MALADIE	100,0%	49,2%	9,4%	0,1%	0,1%	3,2%	7,3%	13,0%	16,3%	1,5%
- Individuelle	100,0%	69,8%	0,7%	0,2%	0,3%	4,7%	14,1%	4,8%	3,8%	1,6%
- Collective	100,0%	34,2%	15,8%	0,0%	0,0%	2,1%	2,2%	18,9%	25,3%	1,4%
- Dépendance	100,0%	45,3%	0,0%	0,0%	0,2%	2,9%	47,2%	0,4%	3,9%	0,0%
3. AUTOMOBILES	100,0%	56,4%	4,1%	0,5%	0,2%	13,1%	6,2%	12,9%	4,2%	2,3%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	53,6%	9,6%	0,3%	0,3%	13,7%	11,6%	8,9%	1,7%	0,4%
- Habitations	100,0%	56,2%	1,7%	0,0%	0,4%	14,3%	18,2%	7,8%	1,2%	0,2%
- Autres risques simples	100,0%	64,1%	3,7%	0,2%	0,2%	19,8%	1,5%	7,6%	2,2%	0,8%
- Risques spéciaux	100,0%	35,1%	40,8%	1,2%	0,0%	5,6%	0,1%	13,5%	2,9%	0,7%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	50,1%	15,1%	0,3%	0,3%	9,7%	4,1%	15,4%	4,4%	0,6%
- Vie privée	100,0%	58,4%	0,9%	0,1%	0,5%	15,7%	15,3%	8,0%	1,0%	0,2%
- Autres	100,0%	47,1%	20,3%	0,3%	0,3%	7,6%	0,0%	18,1%	5,6%	0,7%
6. TRANSPORT	100,0%	34,9%	53,9%	7,0%	0,0%	0,7%	0,0%	2,7%	0,7%	0,0%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	52,3%	6,4%	4,9%	0,2%	8,5%	5,0%	4,5%	17,1%	1,1%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	42,5%	22,9%	0,3%	0,1%	6,3%	0,0%	22,9%	4,9%	0,2%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	32,5%	0,4%	0,4%	0,4%	5,3%	56,8%	2,7%	0,9%	0,6%
- Court terme prime unique	100,0%	12,1%	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	87,2%	0,1%	0,0%	0,1%
- Epargne pension	100,0%	34,3%	0,2%	0,0%	1,4%	25,4%	29,5%	4,8%	4,2%	0,2%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	43,0%	0,3%	0,0%	0,2%	4,5%	50,0%	1,7%	0,1%	0,2%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	37,2%	0,1%	0,0%	1,6%	14,0%	39,2%	7,7%	0,0%	0,2%
- Autres opérations branche 21	100,0%	32,7%	0,5%	0,5%	0,2%	2,9%	58,9%	2,2%	1,0%	0,9%
- Branche 23	100,0%	16,2%	0,1%	0,0%	0,0%	1,0%	82,0%	0,6%	0,0%	0,0%
10. VIE GROUPE	100,0%	24,3%	9,2%	0,5%	0,0%	4,0%	1,3%	28,7%	31,6%	0,3%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	25,7%	10,2%	0,3%	0,1%	4,4%	1,2%	32,2%	25,6%	0,3%
- Primes uniques	100,0%	19,4%	6,3%	0,0%	0,0%	3,0%	1,7%	19,3%	50,1%	0,1%
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>51,2%</b>	<b>10,4%</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,2%</b>	<b>10,3%</b>	<b>6,8%</b>	<b>12,9%</b>	<b>6,2%</b>	<b>1,2%</b>
- particuliers	100,0%	57,1%	3,6%	0,9%	0,3%	12,4%	9,8%	10,1%	4,2%	1,6%
- entreprises	100,0%	41,3%	21,5%	0,6%	0,1%	6,9%	1,9%	17,5%	9,6%	0,6%
<b>TOTAL VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>30,3%</b>	<b>2,7%</b>	<b>0,4%</b>	<b>0,3%</b>	<b>5,0%</b>	<b>42,1%</b>	<b>9,5%</b>	<b>9,0%</b>	<b>0,5%</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>37,7%</b>	<b>5,4%</b>	<b>0,6%</b>	<b>0,3%</b>	<b>6,9%</b>	<b>29,6%</b>	<b>10,7%</b>	<b>8,0%</b>	<b>0,8%</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>										
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	28,6%	0,4%	0,1%	0,2%	2,6%	66,4%	0,7%	0,3%	0,9%
- Court terme prime unique	100,0%	12,1%	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	87,2%	0,1%	0,0%	0,1%
- Epargne pension	100,0%	24,3%	0,1%	0,0%	3,0%	28,4%	38,4%	4,1%	1,3%	0,3%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	48,3%	0,6%	0,0%	0,1%	1,4%	49,1%	0,1%	0,3%	0,2%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	33,9%	0,0%	0,0%	1,1%	6,9%	54,4%	3,6%	0,0%	0,1%
- Autres opérations branche 21	100,0%	30,0%	0,5%	0,1%	0,1%	2,5%	64,7%	0,7%	0,3%	1,2%
- Branche 23	100,0%	12,7%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	86,2%	0,0%	0,0%	0,0%
12. VIE GROUPE	100,0%	19,8%	6,5%	0,3%	0,0%	3,9%	2,0%	19,0%	48,5%	0,1%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	40,9%	5,8%	0,3%	0,0%	11,4%	3,8%	11,8%	25,9%	0,1%
- Primes uniques	100,0%	17,0%	6,5%	0,0%	0,0%	3,0%	1,8%	20,0%	51,5%	0,1%



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements  
Exercice 2010 (en euro) 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)
<b>Encaissements</b>					
<b>1. ACCIDENTS</b>	393.570.080	174.152.294	41.540.588	57.727.096	120.150.101
- Individuelle	158.014.429	92.839.325	19.642.944	15.370.276	30.161.884
- Collective	235.555.651	81.312.969	21.897.644	42.356.820	89.988.216
- Dépendance	0	0	0	0	0
<b>2. MALADIE</b>	1.249.885.703	736.314.157	40.913.921	87.396.624	385.260.997
- Individuelle	529.400.254	374.822.605	26.370.580	72.014.118	56.192.951
- Collective	719.505.249	360.755.863	14.507.904	15.237.818	329.003.664
- Dépendance	980.196	735.689	35.437	144.688	64.382
<b>3. AUTOMOBILES</b>	3.302.787.690	2.017.993.179	442.568.332	208.369.919	633.856.262
<b>4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	2.254.311.932	1.429.192.840	316.197.975	267.136.272	241.784.836
- Habitations	1.407.816.881	816.204.744	206.579.879	260.638.956	124.393.301
- Autres risques simples	418.845.160	288.709.752	83.601.493	5.870.461	40.663.454
- Risques spéciaux	427.649.879	324.278.344	26.016.603	626.855	76.728.081
<b>5. RESPONSABILITE CIVILE</b>	712.922.280	461.189.650	72.173.286	31.511.409	148.047.932
- Vie privée	196.918.541	116.731.737	31.209.260	31.426.322	17.551.222
- Autres	516.003.732	344.457.910	40.964.026	85.087	130.496.709
<b>6. TRANSPORT</b>	172.381.326	166.785.328	1.222.421	11.455	4.362.122
<b>7. AUTRES OPERAT. IARD</b>	836.069.920	533.193.465	70.279.861	41.395.497	191.201.097
<b>8. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	1.086.907.646	699.940.920	70.697.531	547.896	315.721.299
<b>9. VIE INDIVIDUELLE</b>	13.957.315.418	4.635.803.684	756.513.385	7.963.718.237	601.280.103
- Court terme prime unique	282.090.256	56.286.668	1.895.629	218.616.662	5.291.296
- Epargne pension	1.042.779.431	327.821.935	275.333.271	295.188.533	85.071.238
- Contrats liés à un prêt hypoth.	523.543.017	212.100.782	24.269.550	260.928.290	8.832.217
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.311.462.925	464.168.164	203.676.177	520.654.488	103.884.834
- Autres opérations branche 21	8.956.210.964	3.034.378.915	233.375.854	5.167.264.061	380.928.380
- Branche 23	1.839.288.364	299.781.415	17.962.903	1.499.125.753	17.272.137
<b>10. VIE GROUPE</b>	4.666.881.009	1.596.108.464	208.162.597	79.432.408	2.783.177.541
- Primes fixées et flexibles	3.534.869.504	1.337.797.804	162.543.346	46.501.285	1.956.881.443
- Primes uniques	1.132.011.503	221.399.355	45.619.251	32.931.124	826.296.098
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>10.008.836.577</b>	<b>6.218.761.833</b>	<b>1.055.593.916</b>	<b>694.096.169</b>	<b>2.040.384.647</b>
- particuliers	<b>6.338.416.768</b>	<b>3.911.494.004</b>	<b>796.686.293</b>	<b>627.076.565</b>	<b>1.003.159.909</b>
- entreprises	<b>3.670.419.786</b>	<b>2.307.267.825</b>	<b>258.907.623</b>	<b>67.019.604</b>	<b>1.037.224.737</b>
<b>TOTAL VIE</b>	<b>18.624.196.428</b>	<b>6.231.912.148</b>	<b>964.675.982</b>	<b>8.043.150.645</b>	<b>3.384.457.644</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>28.633.033.004</b>	<b>12.450.673.981</b>	<b>2.020.269.897</b>	<b>8.737.246.814</b>	<b>5.424.842.290</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
<b>11. VIE INDIVIDUELLE</b>	9.987.281.051	2.962.422.574	264.659.195	6.548.388.436	211.810.838
- Court terme prime unique	282.090.256	56.286.751	1.895.527	218.616.662	5.291.316
- Epargne pension	128.661.275	29.276.899	37.114.616	53.443.681	1.843.893
- Contrats liés à un prêt hypoth.	133.900.698	56.202.366	3.045.038	69.182.795	1.235.781
- Autres assurances immunisées fiscalement	262.872.383	85.620.676	19.739.773	148.807.637	6.649.827
- Autres opérations branche 21	7.576.324.925	2.358.446.413	185.987.232	4.720.378.425	180.367.660
- Branche 23	1.603.431.502	228.070.469	16.877.009	1.337.959.237	16.422.361
<b>12. VIE GROUPE</b>	1.266.889.116	289.142.686	65.055.679	41.202.585	871.488.166
- Primes fixées et flexibles	134.839.789	59.108.131	19.431.196	8.263.055	45.660.214
- Primes uniques	1.132.049.326	221.891.685	45.624.483	32.939.530	825.827.951



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements  
Exercice 2010 (en %) 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)
<b>Encaissements</b>					
<b>1. ACCIDENTS</b>	100,0%	44,2%	10,6%	14,7%	30,5%
- Individuelle	100,0%	58,8%	12,4%	9,7%	19,1%
- Collective	100,0%	34,5%	9,3%	18,0%	38,2%
- Dépendance					
<b>2. MALADIE</b>	100,0%	58,9%	3,3%	7,0%	30,8%
- Individuelle	100,0%	70,8%	5,0%	13,6%	10,6%
- Collective	100,0%	50,1%	2,0%	2,1%	45,7%
- Dépendance	100,0%	75,1%	3,6%	14,8%	6,6%
<b>3. AUTOMOBILES</b>	100,0%	61,1%	13,4%	6,3%	19,2%
<b>4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	100,0%	63,4%	14,0%	11,9%	10,7%
- Habitations	100,0%	58,0%	14,7%	18,5%	8,8%
- Autres risques simples	100,0%	68,9%	20,0%	1,4%	9,7%
- Risques spéciaux	100,0%	75,8%	6,1%	0,1%	17,9%
<b>5. RESPONSABILITE CIVILE</b>	100,0%	64,7%	10,1%	4,4%	20,8%
- Vie privée	100,0%	59,3%	15,8%	16,0%	8,9%
- Autres	100,0%	66,8%	7,9%	0,0%	25,3%
<b>6. TRANSPORT</b>	100,0%	96,8%	0,7%	0,0%	2,5%
<b>7. AUTRES OPERAT. IARD</b>	100,0%	63,8%	8,4%	5,0%	22,9%
<b>8. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	100,0%	64,4%	6,5%	0,1%	29,0%
<b>9. VIE INDIVIDUELLE</b>	100,0%	33,2%	5,4%	57,1%	4,3%
- Court terme prime unique	100,0%	20,0%	0,7%	77,5%	1,9%
- Epargne pension	100,0%	33,3%	28,0%	30,0%	8,7%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	41,9%	4,8%	51,6%	1,7%
- Autres assurances immatriculées fiscalement	100,0%	35,9%	15,8%	40,3%	8,0%
- Autres opérations branche 21	100,0%	34,4%	2,6%	58,6%	4,3%
- Branche 23	100,0%	16,3%	1,0%	81,7%	0,9%
<b>10. VIE GROUPE</b>	100,0%	34,2%	4,5%	1,7%	59,6%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	38,2%	4,6%	1,3%	55,9%
- Primes uniques	100,0%	19,7%	4,1%	2,9%	73,4%
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>62,1%</b>	<b>10,5%</b>	<b>6,9%</b>	<b>20,4%</b>
- particuliers	100,0%	61,7%	12,6%	9,9%	15,8%
- entreprises	100,0%	62,9%	7,1%	1,8%	28,3%
<b>TOTAL VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>33,5%</b>	<b>5,2%</b>	<b>43,2%</b>	<b>18,2%</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>43,5%</b>	<b>7,1%</b>	<b>30,5%</b>	<b>18,9%</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
<b>11. VIE INDIVIDUELLE</b>	100,0%	29,7%	2,6%	65,6%	2,1%
- Court terme prime unique	100,0%	20,0%	0,7%	77,5%	1,9%
- Epargne pension	100,0%	24,1%	30,5%	43,9%	1,5%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	43,3%	2,3%	53,4%	1,0%
- Autres assurances immatriculées fiscalement	100,0%	32,8%	7,6%	57,1%	2,5%
- Autres opérations branche 21	100,0%	31,7%	2,5%	63,4%	2,4%
- Branche 23	100,0%	14,3%	1,1%	83,7%	1,0%
<b>12. VIE GROUPE</b>	100,0%	22,8%	5,1%	3,3%	68,8%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	44,6%	14,7%	6,2%	34,5%
- Primes uniques	100,0%	19,7%	4,1%	2,9%	73,3%



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements  
Exercice 2009 (en euro) 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)
<b>Encaissements</b>					
<b>1. ACCIDENTS</b>	391.163.972	177.752.731	40.707.328	55.694.144	117.009.772
- Individuelle	154.454.924	92.178.450	19.360.994	13.625.117	29.290.366
- Collective	236.709.048	85.574.281	21.346.334	42.069.027	87.719.406
- Dépendance	0	0	0	0	0
<b>2. MALADIE</b>	1.193.322.440	700.635.434	39.508.824	86.518.959	366.659.217
- Individuelle	501.916.973	354.985.495	24.994.839	70.763.065	51.173.579
- Collective	690.149.156	345.080.281	14.474.615	15.162.591	315.431.671
- Dépendance	1.256.299	569.658	39.370	593.304	53.967
<b>3. AUTOMOBILES</b>	3.184.964.381	1.942.029.867	424.394.773	198.789.224	619.750.519
<b>4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	2.243.519.111	1.425.408.930	312.788.909	259.443.905	245.877.358
- Habitations	1.385.951.589	802.941.829	203.598.609	252.375.851	127.035.302
- Autres risques simples	424.510.788	288.519.467	84.708.978	6.500.166	44.782.181
- Risques spéciaux	433.056.712	333.947.631	24.481.322	567.888	74.059.875
<b>5. RESPONSABILITE CIVILE</b>	717.790.765	470.082.749	72.160.388	29.216.477	146.331.146
- Vie privée	191.124.427	113.495.846	30.872.353	29.166.734	17.589.496
- Autres	526.666.324	356.586.901	41.288.035	49.743	128.741.650
<b>6. TRANSPORT</b>	174.331.914	167.071.199	1.300.829	53.377	5.906.510
<b>7. AUTRES OPERAT. IARD</b>	783.508.623	498.502.129	67.842.392	39.108.126	178.055.978
<b>8. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	1.111.089.413	729.023.210	70.939.996	532.313	310.593.895
<b>9. VIE INDIVIDUELLE</b>	13.082.689.476	4.351.534.659	749.279.834	7.427.103.023	554.771.946
- Court terme prime unique	457.533.199	55.339.192	2.712.751	398.808.585	672.671
- Epargne pension	1.001.117.013	325.013.442	253.139.908	278.247.432	87.235.446
- Contrats liés à un prêt hypoth.	531.645.999	222.785.032	23.917.731	257.277.847	10.117.425
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.296.573.376	478.205.554	199.118.218	501.727.249	102.442.797
- Autres opérations branche 21	8.425.124.016	2.792.521.767	256.349.578	4.872.455.056	344.967.169
- Branche 23	1.370.695.857	221.526.183	14.041.649	1.118.586.854	9.336.438
<b>10. VIE GROUPE</b>	4.706.473.743	1.602.733.409	190.136.394	63.410.543	2.850.193.395
- Primes fixées et flexibles	3.512.046.602	1.260.832.173	154.752.299	42.727.854	2.023.339.174
- Primes uniques	1.194.427.138	305.369.033	35.384.095	20.682.689	826.854.220
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>9.799.690.619</b>	<b>6.110.506.249</b>	<b>1.029.643.438</b>	<b>669.356.526</b>	<b>1.990.184.396</b>
- particuliers	6.101.455.723	3.763.634.803	771.103.330	600.136.121	966.581.485
- entreprises	3.698.234.848	2.346.871.440	258.540.108	69.220.405	1.023.602.911
<b>TOTAL VIE</b>	<b>17.789.163.219</b>	<b>5.954.268.068</b>	<b>939.416.229</b>	<b>7.490.513.566</b>	<b>3.404.965.341</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>27.588.853.838</b>	<b>12.064.774.317</b>	<b>1.969.059.667</b>	<b>8.159.870.092</b>	<b>5.395.149.736</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
<b>11. VIE INDIVIDUELLE</b>	9.008.136.218	2.618.257.183	246.272.816	5.977.057.832	166.548.373
- Court terme prime unique	457.533.199	55.339.126	2.712.752	398.808.585	672.736
- Epargne pension	124.047.036	28.494.925	36.741.764	44.833.541	6.685.614
- Contrats liés à un prêt hypoth.	149.510.841	70.507.146	2.194.961	70.824.386	805.186
- Autres assurances immunisées fiscalement	254.193.520	85.591.760	20.104.883	137.181.562	9.287.351
- Autres opérations branche 21	6.925.879.194	2.070.013.665	172.155.778	4.385.410.671	148.733.479
- Branche 23	1.096.972.411	138.205.561	12.362.678	939.999.087	364.007
<b>12. VIE GROUPE</b>	1.290.395.148	342.348.912	49.848.248	25.393.277	872.804.707
- Primes fixées et flexibles	138.191.070	63.709.848	15.407.920	5.202.763	51.380.593
- Primes uniques	1.152.204.074	270.012.016	34.440.328	20.190.514	821.424.114



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements  
Exercice 2009 (en %) 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)
<b>Encaissements</b>					
<b>1. ACCIDENTS</b>	100,0%	45,4%	10,4%	14,2%	29,9%
- Individuelle	100,0%	59,7%	12,5%	8,8%	19,0%
- Collective	100,0%	36,2%	9,0%	17,8%	37,1%
- Dépendance					
<b>2. MALADIE</b>	100,0%	58,7%	3,3%	7,3%	30,7%
- Individuelle	100,0%	70,7%	5,0%	14,1%	10,2%
- Collective	100,0%	50,0%	2,1%	2,2%	45,7%
- Dépendance	100,0%	45,3%	3,1%	47,2%	4,3%
<b>3. AUTOMOBILES</b>	100,0%	61,0%	13,3%	6,2%	19,5%
<b>4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.</b>	100,0%	63,5%	13,9%	11,6%	11,0%
- Habitations	100,0%	57,9%	14,7%	18,2%	9,2%
- Autres risques simples	100,0%	68,0%	20,0%	1,5%	10,5%
- Risques spéciaux	100,0%	77,1%	5,7%	0,1%	17,1%
<b>5. RESPONSABILITE CIVILE</b>	100,0%	65,5%	10,1%	4,1%	20,4%
- Vie privée	100,0%	59,4%	16,2%	15,3%	9,2%
- Autres	100,0%	67,7%	7,8%	0,0%	24,4%
<b>6. TRANSPORT</b>	100,0%	95,8%	0,7%	0,0%	3,4%
<b>7. AUTRES OPERAT. IARD</b>	100,0%	63,6%	8,7%	5,0%	22,7%
<b>8. ACCIDENTS DU TRAVAIL</b>	100,0%	65,6%	6,4%	0,0%	28,0%
<b>9. VIE INDIVIDUELLE</b>	100,0%	33,3%	5,7%	56,8%	4,2%
- Court terme prime unique	100,0%	12,1%	0,6%	87,2%	0,1%
- Epargne pension	100,0%	34,4%	26,8%	29,5%	9,2%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	43,3%	4,7%	50,0%	2,0%
- Autres assurances immunitées fiscalement	100,0%	37,3%	15,5%	39,2%	8,0%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,8%	3,1%	58,9%	4,2%
- Branche 23	100,0%	16,2%	1,0%	82,0%	0,7%
<b>10. VIE GROUPE</b>	100,0%	34,1%	4,0%	1,3%	60,6%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	36,2%	4,4%	1,2%	58,1%
- Primes uniques	100,0%	25,7%	3,0%	1,7%	69,6%
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>62,4%</b>	<b>10,5%</b>	<b>6,8%</b>	<b>20,3%</b>
- particuliers	100,0%	61,7%	12,6%	9,8%	15,8%
- entreprises	100,0%	63,5%	7,0%	1,9%	27,7%
<b>TOTAL VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>33,5%</b>	<b>5,3%</b>	<b>42,1%</b>	<b>19,1%</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>43,7%</b>	<b>7,1%</b>	<b>29,6%</b>	<b>19,6%</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
<b>11. VIE INDIVIDUELLE</b>	100,0%	29,1%	2,7%	66,4%	1,8%
- Court terme prime unique	100,0%	12,1%	0,6%	87,2%	0,1%
- Epargne pension	100,0%	24,4%	31,5%	38,4%	5,7%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	48,9%	1,5%	49,1%	0,6%
- Autres assurances immunitées fiscalement	100,0%	33,9%	8,0%	54,4%	3,7%
- Autres opérations branche 21	100,0%	30,5%	2,5%	64,7%	2,2%
- Branche 23	100,0%	12,7%	1,1%	86,2%	0,0%
<b>12. VIE GROUPE</b>	100,0%	26,5%	3,9%	2,0%	67,6%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	46,9%	11,4%	3,8%	37,9%
- Primes uniques	100,0%	23,6%	3,0%	1,8%	71,7%