

Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2012

Introduction : Mano a mano	2
1. Objectif, méthodologie et définitions	4
2. Résultats de l'étude	7
2.1 Représentativité et fiabilité de l'échantillon	7
2.2 Résumé des résultats les plus significatifs de l'enquête	7
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 garanti (branche 21)	25
2.5.4 Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)	28
2.5.5 Vie groupe	31
2.5.6 Ensemble des opérations vie	35
3. Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché	38

Introduction

Mano a mano

Chaque année, c'est un duel serré : les assurances conclues par le biais d'intermédiaires l'emporteront-elles sur celles proposées aux guichets des banques ou par la vente directe ? 2012 se distingue des années précédentes par le fait que l'assurance directe dépasse l'intermédiation et dégage un peu plus de marge. Si en 2011 les intermédiaires d'assurances – courtiers et agents – détenaient encore une part de marché de 50,9 %, ils ne totalisent plus que 47,5 % un an plus tard.

Ces chiffres n'étonneront pas ceux qui connaissent un peu le secteur. Lors de sa présentation des chiffres clés de 2012 à l'automne 2013, Assuralia avait en effet annoncé que 2012 avait été une bonne année pour la vente d'assurances-vie individuelles, la branche 23 en particulier ayant réalisé une performance remarquable. Il n'est donc pas surprenant que cette évolution ait profité avant tout aux bancassureurs, qui réalisent leur part de marché la plus importante par le placement de contrats à prime unique. Les résultats de l'assurance directe semblent moins clairs, surtout pour ce qui concerne l'assurance vie individuelle, une branche qui représente un bon tiers du chiffre d'affaires du secteur : s'il est vrai qu'un assureur classé dans la catégorie « mutuelles et coopératives » a réduit ses activités dans cette branche, on constate, comme par un effet de vases communicants, une augmentation de ces activités chez un autre acteur, augmentation qui, pendant une année favorable, a été plus importante qu'un simple glissement de chiffre d'affaires.

On voit dès lors qu'en étudiant la ventilation du chiffre d'affaires selon les canaux de distribution, l'effort d'interprétation doit porter avant tout sur la rubrique « distribution directe », constituée principalement d'un petit nombre d'entreprises d'assurances opérant sans intermédiaires, issues de l'assurance mutuelle ou coopérative, d'une part, et regroupant, de l'autre, les départements « employee benefits » de grands groupes d'assurances, à présent que bon nombre de contrats d'assurance soins de santé et de groupe passés entre grandes entreprises et assureurs se règlent sans l'apport d'un conseil externe. Ces transactions business-to-business sont d'ailleurs en forte croissance en 2012. À côté de cela, il ne faudrait cependant pas oublier que la distribution directe inclut également la catégorie résiduelle « vente par Internet » (qui, curieusement, semble en net repli) ainsi que les réseaux affinitaires, qu'il est en soi difficile de ranger dans la distribution directe et dont le chiffre d'affaires connaît une croissance considérable. Cette progression n'est du reste pas le fait de la vente d'assurances auto au travers de canaux qu'il n'est pas possible de classer ailleurs, car ce segment est en stagnation. Les scores les plus élevés de ce mode de distribution se situent dans le secteur de l'assurance vie individuelle, avec 3 % des nouvelles affaires.

L'analyse qui précède permet de voir que les ventes par Internet, désormais bien établies pour des branches telles que l'assurance auto et l'assurance voyage, figurent en partie dans d'autres rubriques que celles prévues au tableau statistique.

L'intermédiation continue à dominer l'assurance non-vie avec une part de marché de quelque 73 %. On observe pourtant que d'autres acteurs, les banques surtout, grignotent chaque année des parts de l'assurance habitation et des polices « familiales ». En revanche, les courtiers, et notamment ceux en mesure de proposer, d'une part, un prêt logement en leur qualité d'agent bancaire et, d'autre part, l'assurance qui accompagne un prêt de ce type, font mieux que résister dans la vente d'assurances-vie liées à un prêt hypothécaire : dans ce segment, l'intermédiation regagne la majorité absolue en termes de chiffre d'affaires, en dépit de tous les

avantages que peuvent faire valoir les guichets bancaires à ceux qui souhaiteraient avoir un interlocuteur unique pour leur prêt hypothécaire et les assurances en recourant à une formule de bancassurance pure. De même, les intermédiaires performant toujours bien dans le segment des assurances-vie assorties d'un avantage fiscal : apparemment, les banques sont plus efficaces lorsqu'il s'agit de placer des produits d'épargne et de placement typiques que dans la vente de contrats d'assurance pension avec primes annuelles.

Entre-temps, Assuralia a pu dégager les grandes tendances pour l'année 2013, qui est placée sous le signe de l'effondrement du marché des assurances épargne et placement à la suite d'une augmentation désastreuse de la taxe sur les primes, à un moment où la conjoncture était déjà défavorable pour les contrats à taux d'intérêt garanti en raison du bas niveau des taux à long terme. Cette évolution annonce sans doute une redistribution des parts sur fond de marché globalement en contraction. Il se pourrait bien que l'intermédiation gagne des parts de marché en 2013, bien qu'il eût été préférable de pouvoir saluer une croissance de la demande.

En 2013, les acteurs n'ont pas eu la possibilité de se focaliser exclusivement sur le redressement du chiffre d'affaires de l'assurance vie, dans un contexte marqué par la nécessité de faire face au vieillissement par le biais des produits de prévoyance : leur attention a été accaparée par l'annonce de nouvelles règles qui auront des conséquences considérables pour l'ensemble de la distribution, non pas tant parce que les règles à venir entraîneraient une évolution de fond (donner une place centrale au client et offrir une plus grande transparence ne constituent pas des tendances neuves), mais parce que leurs aspects formels nécessiteront une révision et une adaptation des procédures pour tous.

Les chiffres de la distribution esquissent le portrait d'un secteur ouvert, varié et concurrentiel, dans lequel différents acteurs s'efforcent de convaincre le consommateur des avantages de leur approche. Si les réformes en préparation venaient à nuire à cette diversité, ce serait un signal dans la mauvaise direction.

Wauthier Robyns
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 page 42)

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 intermédiaires¹

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.

¹ Ethias a modifié sa structure juridique en 2009, mais pour des raisons historiques, la vente sans intermédiaires de cette entreprise figure encore sous "mutuelles et coopératives sans intermédiaires".

D.5 Autres directs

Contrats vendus par des canaux 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.

La page 42 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 2012 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 97 % des encaissements 2012 du marché belge de l'assurance hors LPS. Pour la production d'affaires nouvelles, l'échantillon atteint un peu plus de 93 % 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 2012, le chiffre d'affaires des assureurs a progressé de 10,3 % par rapport à 2011, soit une hausse de 2,9 milliards d'euros. Si l'on tient compte de l'inflation (2,9 % en 2012), cela revient à une hausse réelle de 7,4 %. En 2011, l'inflation s'élevait à 3,5 % et la baisse réelle de l'encaissement était de 4,4 %. La hausse de l'encaissement global en 2012 est surtout à mettre au compte des opérations vie (+14,0 %). L'encaissement des assurances non-vie progresse de 3,8 %.

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.

En Europe, les entreprises d'assurances enregistrent en 2012 une hausse de l'encaissement global de 2,2 %, alors qu'en 2011, on observait encore une baisse de 3,4 %. Avec une progression de 10,3 % du total des encaissements en 2012, la Belgique fait mieux que la moyenne européenne.

L'encaissement des assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement (branche 23) augmente en 2012 de pas moins de 135,6 %. Quant à celui des produits d'assurance-vie individuelle à taux garanti, il est en baisse de 4,9 %. L'encaissement des assurances de groupe progresse de 8,8 %.

Depuis quelques années, les assurances non-vie représentent un marché saturé qui connaît une conjoncture relativement favorable : la charge des sinistres est sous contrôle, les conditions de réassurance se sont assouplies, la concurrence fait son œuvre. Ces assurances ont par conséquent été moins touchées par la crise économique qui s'éternise, à l'exception de quelques branches étroitement liées à l'activité économique. En 2012, les assurances non-vie ont ainsi enregistré une croissance nominale de 3,8 % (+385,1 millions d'euros) par rapport à 2011.

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. S'il s'en faut de peu pour que les réseaux de courtage et d'agents ne dominant plus l'ensemble de la distribution des produits d'assurance, ils demeurent

de loin le canal par excellence pour la conclusion de contrats non-vie, tandis que la bancassurance et le direct dominent les activités d'assurance vie.

Assurance non-vie

Tout au long de la période d'observation, de 2001 à 2012, les **réseaux d'intermédiation non exclusifs** sont restés le canal de distribution prépondérant sur le marché de l'assurance non-vie. Mais durant cette période, ils n'ont cessé de perdre du terrain au profit des autres réseaux. En 2012, la part de marché des réseaux non exclusifs a baissé à 61,9 % du volume global des primes. Ce chiffre est nettement en repli par rapport au niveau de 69,2 % observé en 2001.

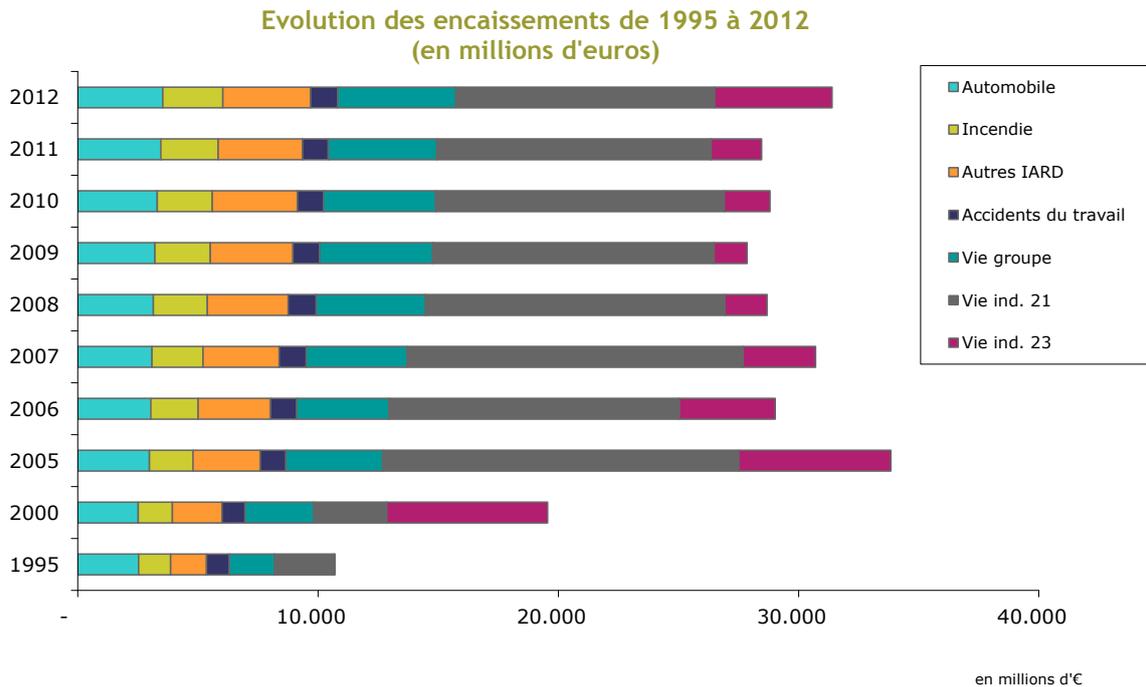
Depuis 2003, les **réseaux exclusifs** ont entamé une prudente remontée. Leur part de marché est passée de 9,4 % en 2003 à 10,7 % en 2011. En 2012, cette part est demeurée inchangée.

Jusqu'en 2003, 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 7,4 % en 2012. Grâce à plusieurs années de croissance soutenue, **les assurances directes** ont engrangé une part de marché de 20,6 % en 2007, mais à partir de 2008, la progression a cessé. En 2011 et 2012, la **vente directe** détient encore une part de marché de 20,0 %.

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 l'apanage de la **bancassurance** qui a vu sa part de marché grimper depuis 2005 à 55,0 % en 2009. A partir de 2010, sa part diminue chaque année. En 2012, le canal bancaire représente 50,4 % du volume total des primes. La part de marché de **l'assurance directe** est demeurée pratiquement inchangée entre 2009 et 2011. En 2012, la vente directe regagne du terrain. Sa part de marché connaît une forte hausse, passant de 4,8 % en 2011 à 7,4 % en 2012. Après un creux à 4,1 % en 2004, la part de marché des **réseaux exclusifs** est repartie à la hausse en 2012 pour s'établir à 7,2 % en 2011 et en 2012 ;
- ▶ les assurances-vie liées à des fonds d'investissement ont connu ces dix dernières années des fluctuations importantes et subi l'instabilité des marchés des actions. Elles sont essentiellement distribuées par les **bancassureurs** : malgré les déconvenues boursières, ceux-ci ont réalisé près de 82 % du volume des primes dans ce segment de marché en 2009 et 2010 et même 89,6 % en 2012. Après le recul considérable de 5,1 points de pourcentage en 2009, la part de marché de **l'assurance directe** baisse en 2011 à nouveau de 0,9 point de pourcentage par rapport à 2010 pour ne plus dépasser 0,1 % en 2011 et 2012 ;
- ▶ L'assurance vie groupe est surtout l'apanage **du marketing et de la vente directe**, des **courtiers classiques** et des **mega brokers** ainsi que des **mutuelles et coopératives**. Par rapport à 2011, la part de marché des courtiers classiques et des mega brokers augmente de 1,2 point de pourcentage pour s'établir à 33,7 %. La part de marché des mutuelles et coopératives augmente de 2,7 points de pourcentage, passant de 28,1 % en 2011 à 30,8 % en 2012. La vente directe (business-to-business) enregistre en 2012 à nouveau une perte de terrain de 1,1 point de pourcentage et voit sa part de marché baisser à 28,1 %.



Comment se présentent les principales évolutions entre 2011 et 2012 par produit d'assurance ?

Les courtiers classiques cèdent du terrain en 2012 en **assurance collective accidents** (-8,5 points de pourcentage) au profit de la bancassurance, des mutuelles et coopératives ainsi que des agents exclusifs indépendants, lesquels enregistrent une progression respectivement de 2,5 points de pourcentage, 3,2 points de pourcentage et 1,7 point de pourcentage.

En assurance maladie collective et en assurance responsabilité civile, les courtiers classiques voient leur part de marché augmenter en 2012 respectivement de 3,9 points de pourcentage et 2,6 points de pourcentage, et demeurent ainsi les principaux opérateurs.

En assurance incendie, on constate quelques glissements : en assurance risques spéciaux, les courtiers classiques perdent du terrain (1,6 point de pourcentage) au profit des mutuelles et coopératives qui voient leur part croître de 1,5 point de pourcentage. Les courtiers classiques gagnent en revanche du terrain en assurance "autres risques simples" (+4,1 points de pourcentage) au détriment des mega brokers (-4,8 points de pourcentage).

En 2012, les mega brokers renforcent leur position en tant que principal opérateur en assurance transport avec une part en hausse de 4,1 points de pourcentage, alors que les "autres canaux directs" voient leur part de marché reculer de 3,2 points de pourcentage pour s'établir à 0,2 % de l'encaissement global.

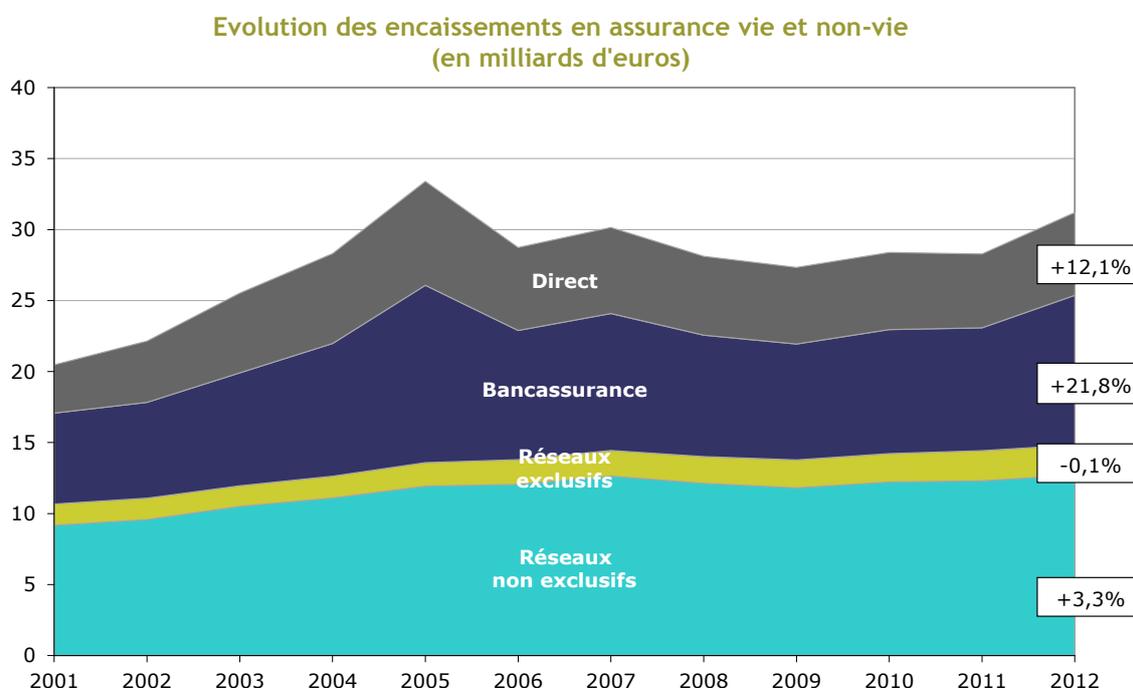
La bancassurance demeure en 2012 également le principal canal de distribution pour les assurances individuelles relevant des branches 21 et 23 : en branche 21, sa part de marché baisse il est vrai de 4,0 points de pourcentage pour s'établir à 50,4 %, mais en branche 23, elle progresse de 4,5 points de pourcentage et s'élève à 89,6 %. La part du courtage classique et celle des mutuelles et coopératives pour les assurances-vie individuelles de la branche 21 augmentent respectivement de 3,4 points de pourcentage et 2,0 points de pourcentage, alors que la bancassurance et l'assurfinance concèdent du terrain (respectivement -4,0 points de pourcentage et -1,9 point de pourcentage). S'agissant des assurances de la branche 23, on constate un glissement en sens opposé. La bancassurance enregistre en 2012 une progression

de 4,5 points de pourcentage au détriment des courtiers classiques (-2,4 points de pourcentage) et de l'assurfinance (-1,4 point de pourcentage).

En **assurance vie groupe**, la vente directe consolide sa position de principal opérateur. Sa part de marché augmente de 1,6 point de pourcentage en 2012 au détriment des réseaux non exclusifs qui enregistrent un recul de 1,3 point de pourcentage.

La bancassurance conserve son leadership dans la nouvelle production d'assurances-vie individuelles (69,2 %). Cette consolidation est principalement due aux contrats à prime unique à court terme (+4,5 points de pourcentage) et aux opérations de la branche 23 (+3,8 points de pourcentage). En ce qui concerne les assurances liées à des prêts hypothécaires et les autres assurances déduites fiscalement, elle doit toutefois céder du terrain (respectivement -6,8 et -5,3 points de pourcentage) au profit des réseaux non exclusifs (respectivement +6,2 et +4,4 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-vie et non-vie. Il en ressort, en 2012, une hausse de l'encaissement de la quasi-totalité des canaux. Avec 21,8 % (+1,9 milliard d'euros), la bancassurance enregistre la hausse du volume des primes la plus nette. Les assurances directes et les réseaux non exclusifs voient leur encaissement progresser respectivement de 12,1 % (+627,8 millions d'euros) et 3,3 % (+405,1 millions d'euros). Les réseaux exclusifs représentent le seul mode de distribution pour lequel une baisse de l'encaissement est enregistrée (-0,1 %, soit -2,5 millions d'euros).

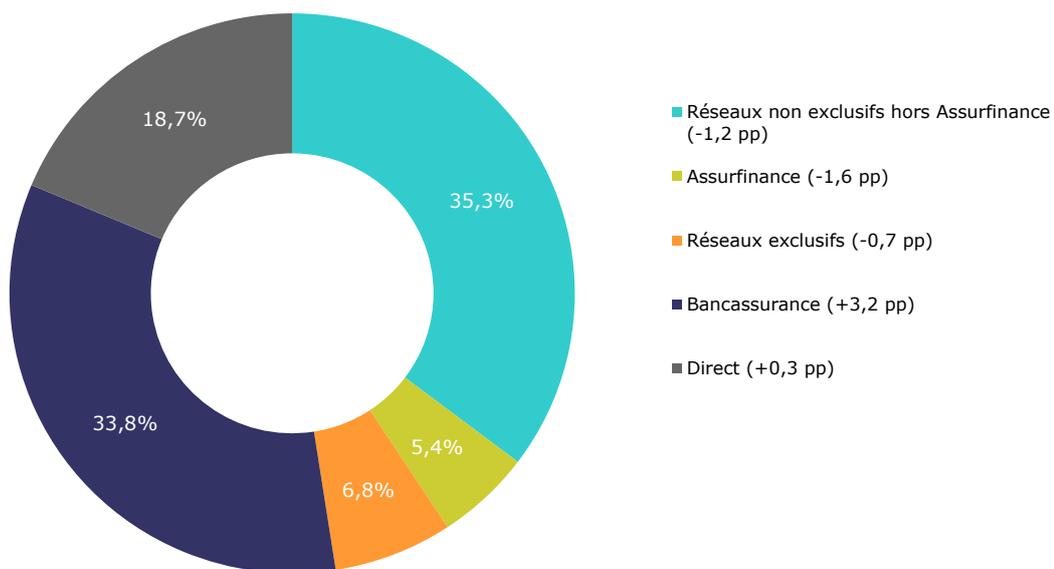
Les **réseaux non exclusifs** demeurent en 2012 le principal canal de distribution, même s'il est vrai que leur part de marché est en baisse de 2,8 points de pourcentage par rapport à 2011 pour s'établir à 40,7 %, soit le niveau le plus bas observé depuis 2006. Tant les **courtiers classiques** que l'**assurfinance** enregistrent un recul.

La part de marché de la **bancassurance** augmente de 3,2 points de pourcentage par rapport à 2011 et s'établit à 33,8 % du volume total des primes.

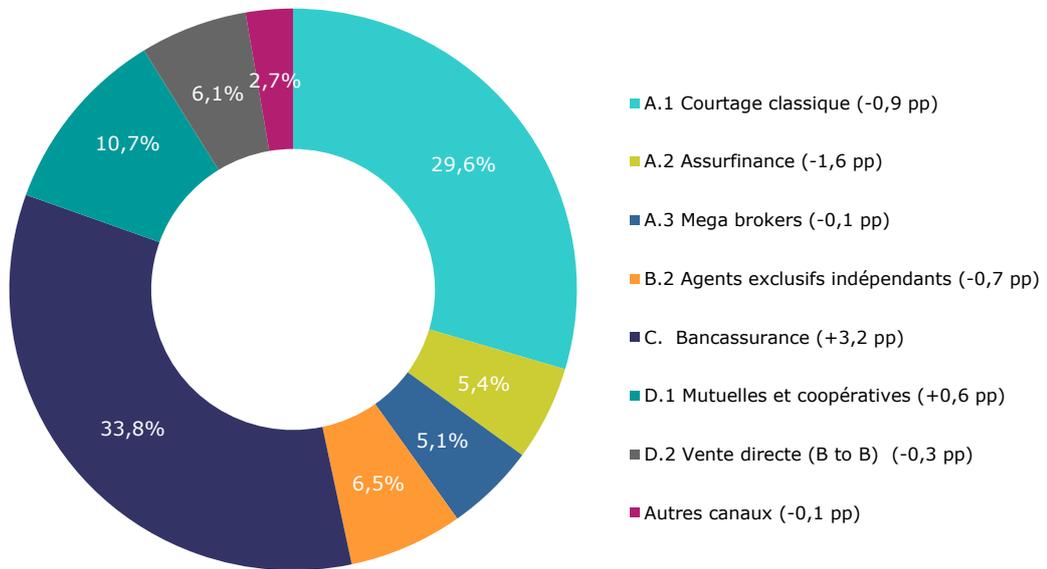
Les **réseaux exclusifs** qui ont enregistré depuis 2006 une hausse progressive de leur part de marché, laquelle a atteint en 2011 son niveau le plus élevé depuis 2001, à savoir 7,5 %, cèdent du terrain en 2012. Leur part de marché diminue en 2012 de 0,7 point de pourcentage à 6,8 %.

Entre 2001 et 2004, la part de marché de la **vente directe** s'est accrue chaque année pour atteindre 22,4 % en 2004. Cette croissance a été tirée surtout par les **mutuelles sans intermédiaires**. Depuis 2005, ce mode de distribution a connu chaque année un repli pour atteindre en 2011 son niveau le plus bas depuis 2001 (18,4 % du volume total des primes). En 2012, la vente directe regagne du terrain pour la première fois depuis 2004. Sa part de marché croît de 0,3 point de pourcentage à 18,7 %.

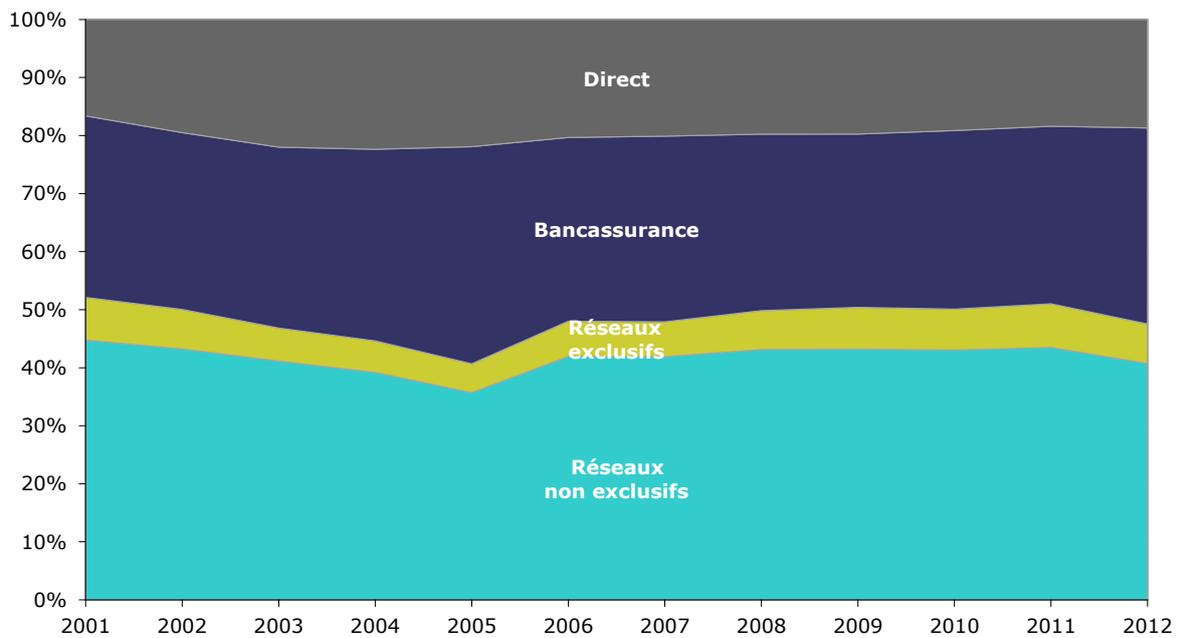
Répartition des encaissements vie et non-vie par canal en 2012 (Evolution par rapport à 2011)



**Répartition détaillée de l'encaissement en vie et non-vie par canal en 2012
(Evolution par rapport à 2011)**



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

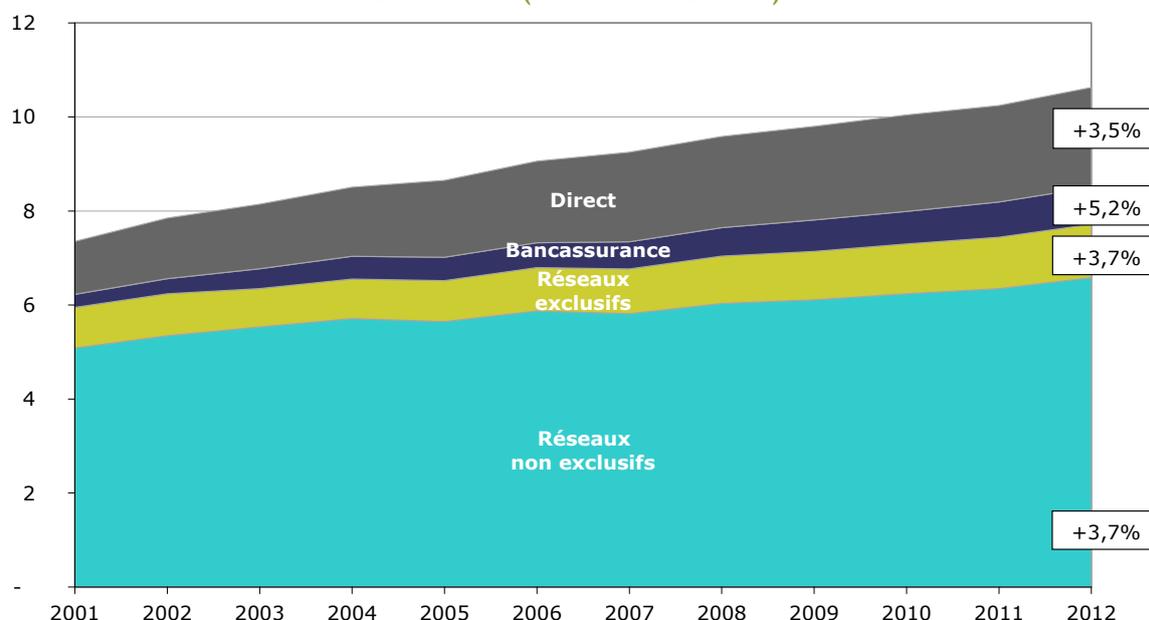


2.4 Assurance non-vie

L'encaissement des assurances non-vie progresse en 2012 pour s'établir à 10,6 milliards d'euros. Ce marché voit ainsi son encaissement s'accroître de 3,8 % par rapport à 2011, soit la hausse la plus significative depuis 2009. Tenant compte d'une inflation de 2,9 %, le volume des activités en non-vie augmente de 0,9 % en 2012.

Tous les modes de distribution enregistrent une hausse de leurs encaissements pour les assurances non-vie. Avec une progression de 5,2 %, c'est à nouveau la bancassurance qui présente la hausse relative la plus nette (+40,7 millions d'euros). Les autres modes de distribution, à savoir la vente directe, les réseaux exclusifs et non exclusifs, enregistrent une hausse de leur encaissement de 3,5 % à 3,7 % (+233,8 millions d'euros pour les réseaux non exclusifs, +40,7 millions d'euros pour les réseaux exclusifs et +71,6 millions d'euros pour l'assurance directe).

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



Le courtage classique et l'assurfinance demeurent les principaux canaux de distribution sur le marché de l'assurance non-vie : ensemble, ils s'adjugent 52,9 % des primes non-vie. Une courte majorité du volume de primes 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", lesquels perdent à nouveau du terrain en 2012 (-0,6 %), c'est quasi l'ensemble des réseaux non exclusifs qui est observé. Considérée sur la période 2001-2012, la part des réseaux non exclusifs diminue grosso modo de 7 points de pourcentage. Cette baisse se fait progressivement au profit de la bancassurance et de l'assurance directe.

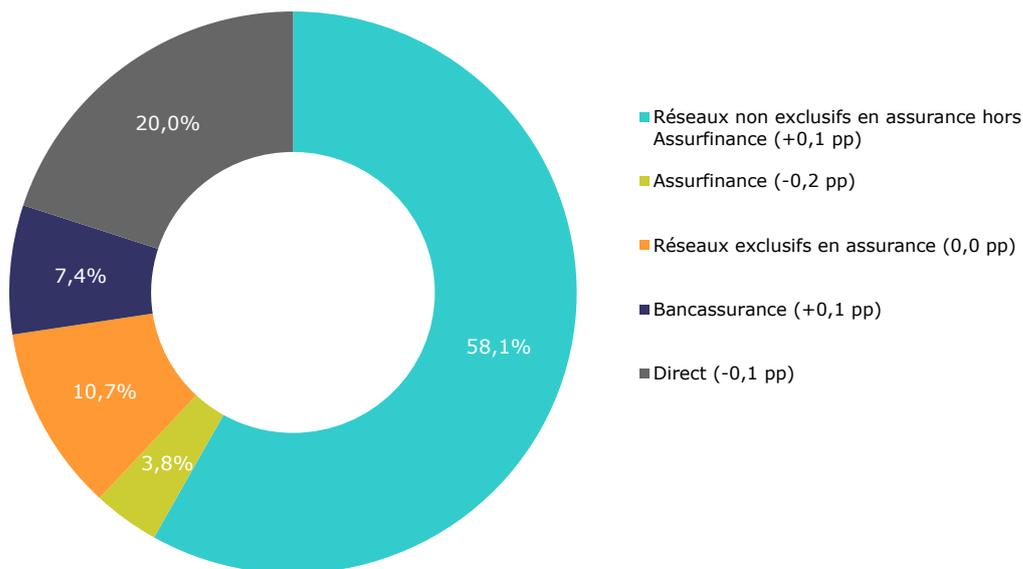
Jusqu'en 2007, les **canaux directs** ont vu leur importance croître : leur part de marché est passée de 15,3 % en 2001 à 20,6 % en 2007, mais ensuite, ils ne sont pas parvenus à maintenir cette croissance. Au cours de la période 2008-2012, leur part de marché s'est stabilisée à quelque 20 %. Dans des pays comme la France et les Pays-Bas, la distribution directe s'ajoute un tiers du total des encaissements.

Les **réseaux exclusifs** n'ont pas connu de changements notables entre 2008 et 2012. Leur part de marché se maintient à 10,7 % en 2012.

La **bancassurance** est utilisée avant tout pour la vente de quelques produits de base à destination des particuliers comme l'assurance habitation et l'assurance familiale. En 2012, sa part de marché pour ces produits s'élève respectivement à 19,4 % (+0,4 point de pourcentage par rapport à 2011) et 17,5 % (+0,5 point de pourcentage par rapport à 2011). L'encaissement de la bancassurance atteint en 2012 7,4 % du volume total des primes d'assurances non-vie, soit une hausse de 0,1 point de pourcentage par rapport à 2011.

Si l'on distingue les particuliers et les entreprises pour les assurances non-vie, on constate que les agents exclusifs et la bancassurance ont une part nettement plus importante dans 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 près d'un cinquième des encaissements « business to business ».

Répartition des encaissements non-vie par canal en 2012 (Evolution par rapport à 2011)



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

Afin d'avoir une idée adéquate des récents rapports de force entre les canaux de distribution, il est indiqué d'observer les modes de distribution de la production d'affaires nouvelles. En effet, la vente d'affaires nouvelles a représenté ces dernières années plus de la moitié du volume annuel total des primes de la branche vie : 60,4 % en 2010, 55,0 % en 2011 et 60,0 % en 2012. Cela ne vaut toutefois pas pour les assurances épargne-pension et l'épargne à long terme dont la production réalisée par le passé continue de se tailler la part du lion dans le chiffre d'affaires.

L'encaissement de la production des affaires nouvelles pour les assurances individuelles de la branche 21 baisse encore en 2012 de 473,6 millions d'euros (-6,8 %) par rapport à 2011. Au cours de ces cinq dernières années, cet encaissement n'a progressé qu'en 2010.

En revanche, la nouvelle production branche 23 a vu son encaissement augmenter de 46,2 % en 2010, de 9,9 % en 2011 et de 157,9 % en 2012. En 2012, cela représente une hausse de 2,8 milliards d'euros par rapport à 2011.

Au cours de la période 2009-2011, la proportion des parts de marché des différents modes de distribution est demeurée pratiquement inchangée sur le marché de la nouvelle production des assurances-vie individuelles. En 2012, les choses changent : la **bancassurance** et l'**assurance directe** enregistrent une hausse de leur part de marché respectivement de 4,4 points de pourcentage et 2,6 points de pourcentage par rapport à 2011, les **réseaux exclusifs et non exclusifs** présentent quant à eux une baisse respectivement de 1,5 point de pourcentage et 5,5 points de pourcentage.

La **bancassurance** est le principal canal de distribution en ce qui concerne la nouvelle production des assurances-vie individuelles. En 2012, ce canal conforte son leadership, conséquence de l'évolution de la nouvelle production branche 23 pour laquelle elle renforce sa position de 3,8 points de pourcentage à 90,9 %. S'agissant des assurances individuelles de la branche 21, le canal bancaire voit sa part diminuer de 5,1 points de pourcentage par rapport à 2011. Il ne consolide sa position que pour les contrats à prime unique à court terme (+4,5 points de pourcentage). Pour les autres produits, il doit céder du terrain : épargne-pension (-1,6 point de pourcentage), nouveaux produits liés à des prêts hypothécaires (-6,8 points de pourcentage), autres assurances déduites fiscalement (-5,3 points de pourcentage) et autres opérations de la branche 21 (-7,6 points de pourcentage).

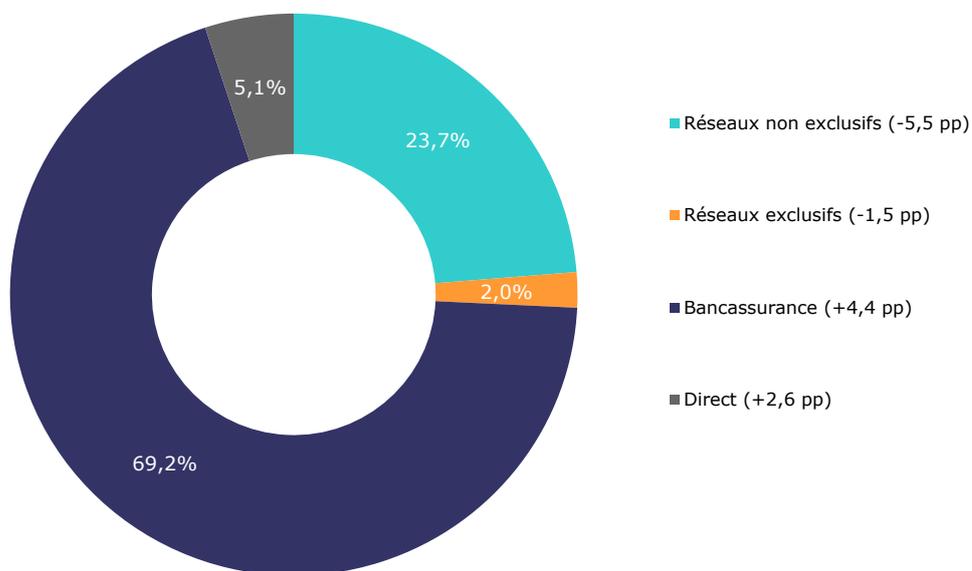
Sur le marché de la nouvelle production des assurances-vie individuelles, la **vente directe** parvient à s'adjuger une plus grande part du gâteau : sauf pour les contrats à prime unique à court terme et les assurances liées à des prêts hypothécaires, elle accroît sa part de marché.

Les **réseaux non exclusifs** constituent le deuxième mode de distribution le plus important. Nonobstant le fait qu'ils enregistrent une légère progression de leur encaissement, ils doivent, en termes de part dans le volume des primes, céder le pas à la bancassurance et à l'assurance directe. La part des réseaux non exclusifs atteint 23,7 % en 2012, soit 5,5 points de pourcentage de moins qu'en 2011. Si l'on considère les produits séparément, on constate que

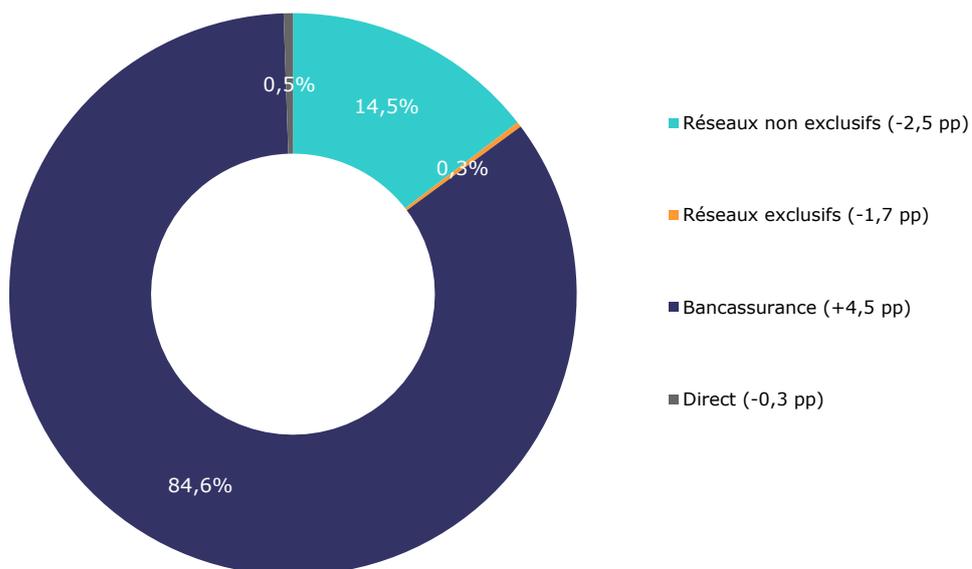
cette part ne diminue que pour les contrats à prime unique à court terme et les assurances relevant de la branche 23.

Le paysage de la distribution pour la nouvelle production d'assurances vie groupe se présente autrement que celui pour les assurances-vie individuelles. En ce qui concerne la nouvelle production d'assurances vie groupe, la **bancassurance** est le plus petit canal et la **vente directe** le plus important. Pour les contrats à prime fixée et à prime flexible, les **réseaux non exclusifs** parviennent à accroître leur part de 1,3 point de pourcentage et ce, au détriment des **réseaux exclusifs** qui voient leur part baisser de 1,9 point de pourcentage. S'agissant des contrats à prime unique, c'est l'assurance directe qui renforce son leadership (+7,4 points de pourcentage) au préjudice des réseaux non exclusifs (-7,1 points de pourcentage).

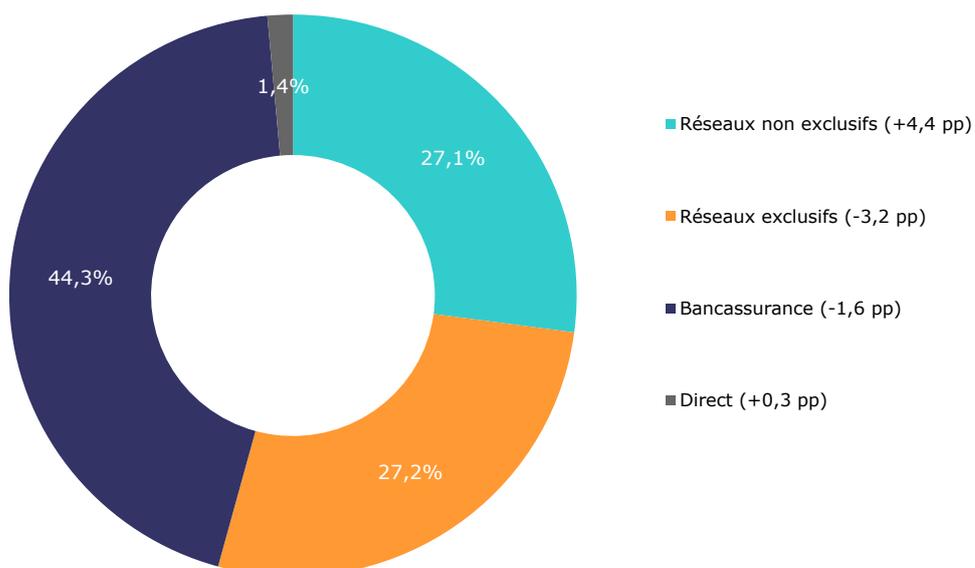
Production des affaires nouvelles vie individuelle - branches 21-23 Répartition par canal en 2012 (évolution par rapport à 2011)



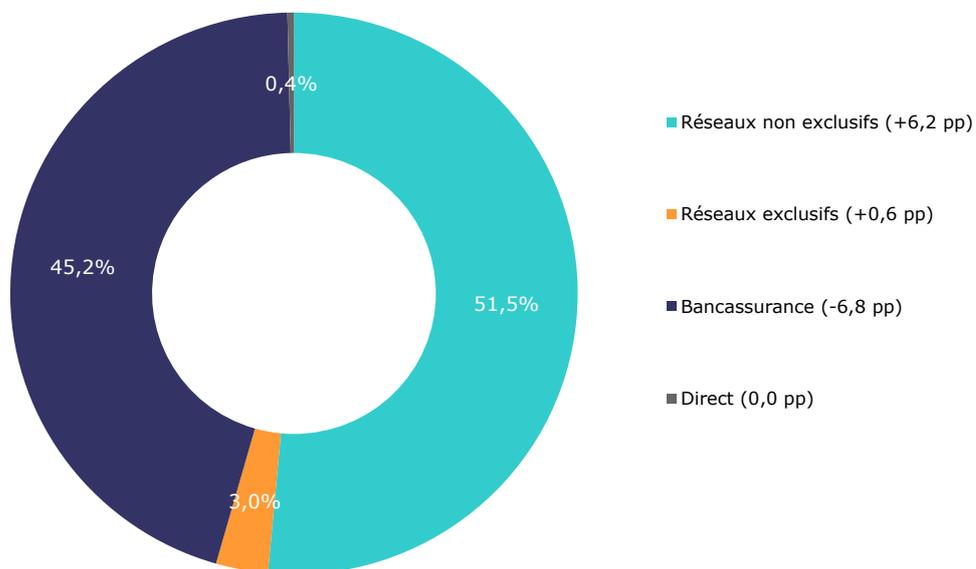
Production des affaires nouvelles vie individuelle - court terme primes uniques
Répartition par canal en 2012 (évolution par rapport à 2011)



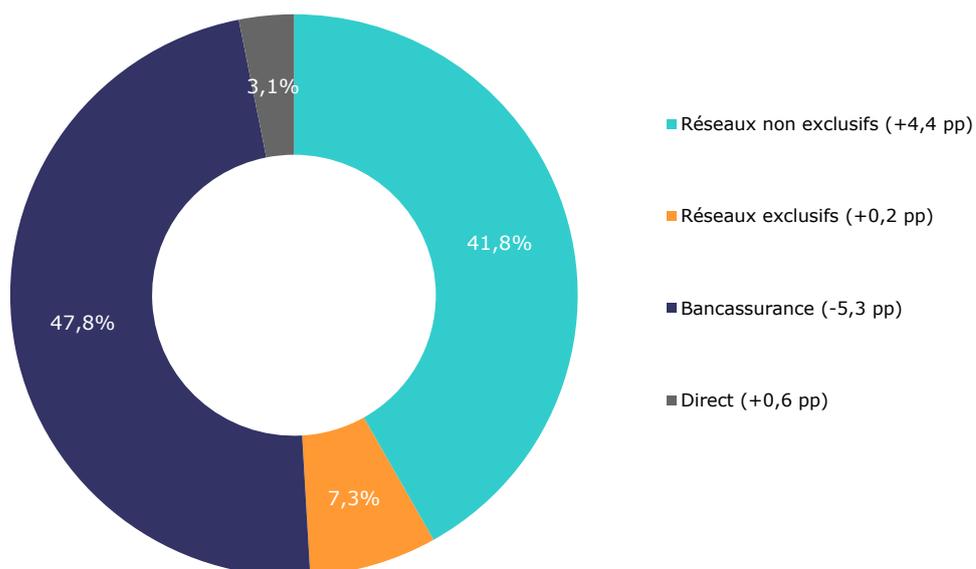
Production des affaires nouvelles vie individuelle - épargne pension
Répartition par canal en 2012 (évolution par rapport à 2011)



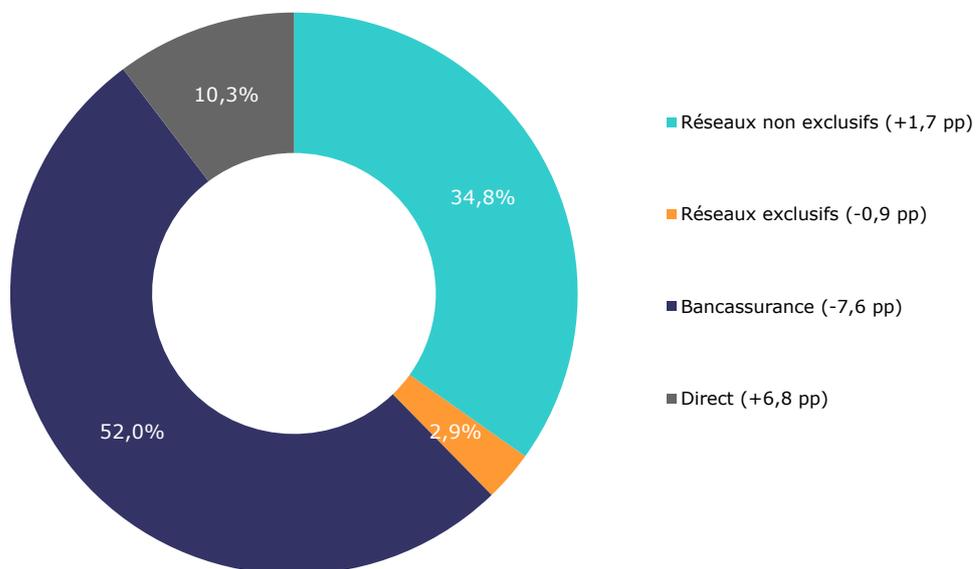
**Production des affaires nouvelles vie individuelle -
contrats liés à un prêt hypothécaire
Répartition par canal en 2012 (évolution par rapport à 2011)**



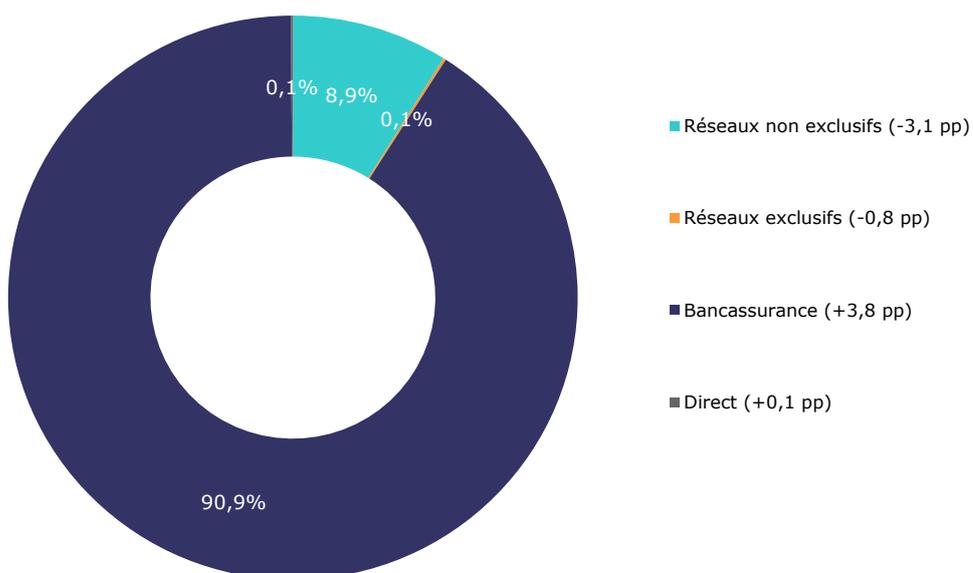
**Production des affaires nouvelles vie individuelle -
autres assurances immunisées fiscalement
Répartition par canal en 2012 (évolution par rapport à 2011)**



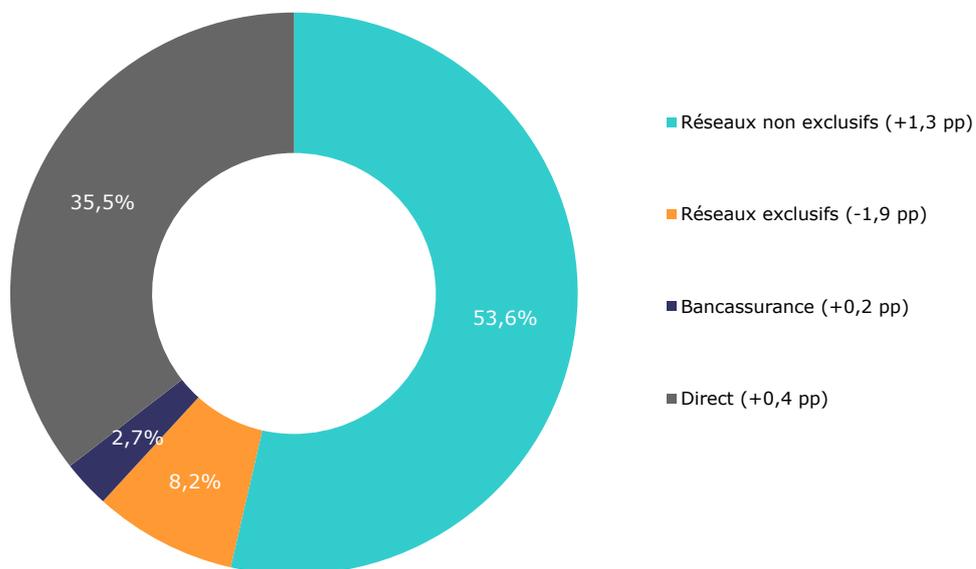
Production des affaires nouvelles vie individuelle - autres opérations branche 21
Répartition par canal en 2012 (évolution par rapport à 2011)



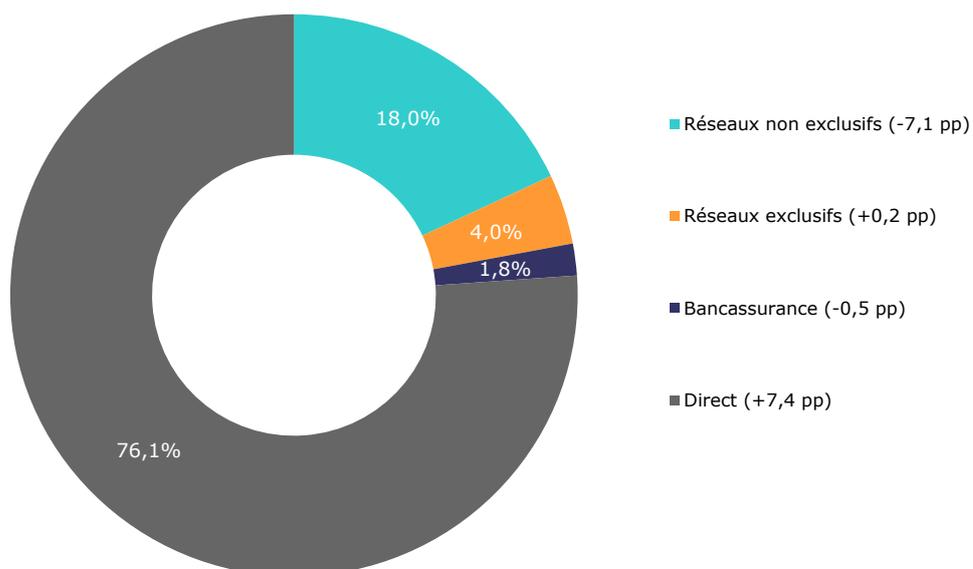
Production des affaires nouvelles vie individuelle - branche 23
Répartition par canal en 2012 (évolution par rapport à 2011)



**Production des affaires nouvelles vie groupe -
primes fixées et flexibles
Répartition par canal en 2012 (évolution par rapport à 2011)**



**Production des affaires nouvelles vie groupe - primes uniques
Répartition par canal en 2012 (évolution par rapport à 2011)**



2.5.2 Vie individuelle (branches 21-23)

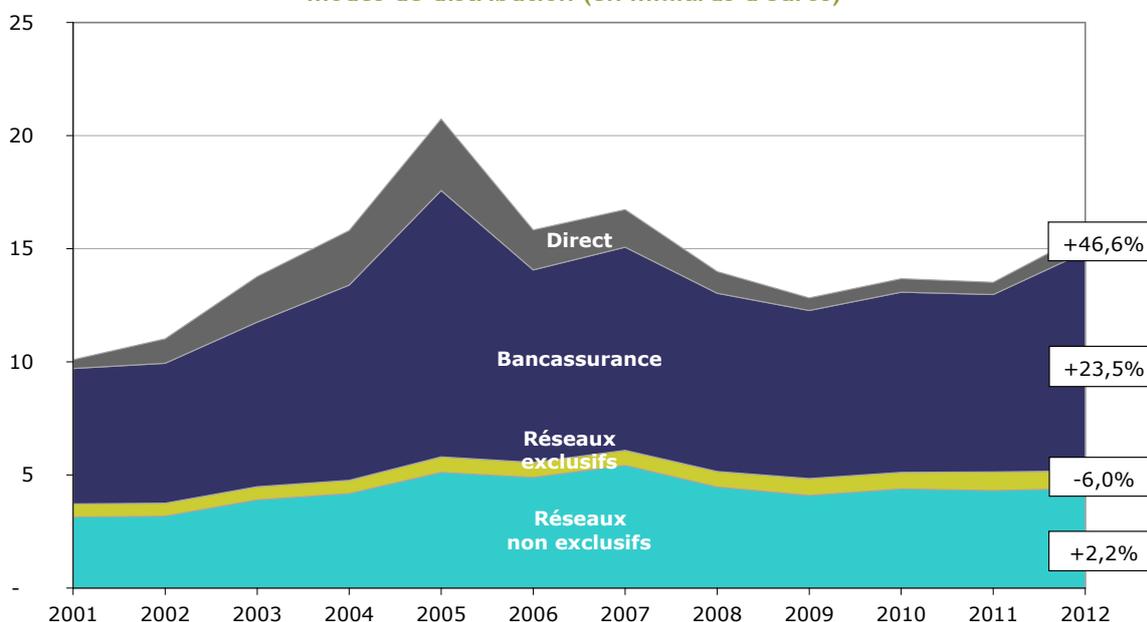
Grâce à la hausse de l'encaissement des assurances-vie individuelles de la branche 23 en 2012 et malgré la baisse pour la deuxième année consécutive de l'encaissement des assurances-vie individuelles à taux garanti, l'encaissement des opérations vie individuelle progresse dans l'ensemble de 15,8 %, passant de 13,5 milliards d'euros en 2011 à 15,7 milliards d'euros en 2012.

Si l'année précédente, seuls les **réseaux exclusifs** avaient vu leur volume d'encaissement augmenter, ce mode de distribution est le seul en 2012 à enregistrer un recul de son encaissement. Il baisse de 6,0 % (-49,4 millions d'euros) par rapport à 2011.

L'**assurance directe** présente l'augmentation relative la plus marquée. En 2012, le volume des primes de l'assurance directe augmente de 46,6 % (+251,3 millions d'euros) par rapport à 2011. Cette évolution est surtout la conséquence de l'augmentation de l'encaissement des assurances-vie individuelles à taux garanti en 2012. L'assurance directe est le seul mode de distribution à connaître une hausse de son encaissement, que ce soit pour les produits de la branche 21 que pour ceux de la branche 23.

La **bancassurance** enregistre une hausse considérable de son encaissement en 2012. Celui-ci progresse de 23,5 % par rapport à 2011, soit une augmentation de 1,8 milliard d'euros. Les **réseaux non exclusifs** enregistrent également une augmentation de leur encaissement en 2012 de 2,2 % (+93,0 millions d'euros), bien que l'assurfinance voit son encaissement reculer de 17,8 % (-272,9 millions d'euros). La croissance de l'encaissement de ces deux modes de distribution résulte exclusivement de la hausse de l'encaissement des assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement.

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

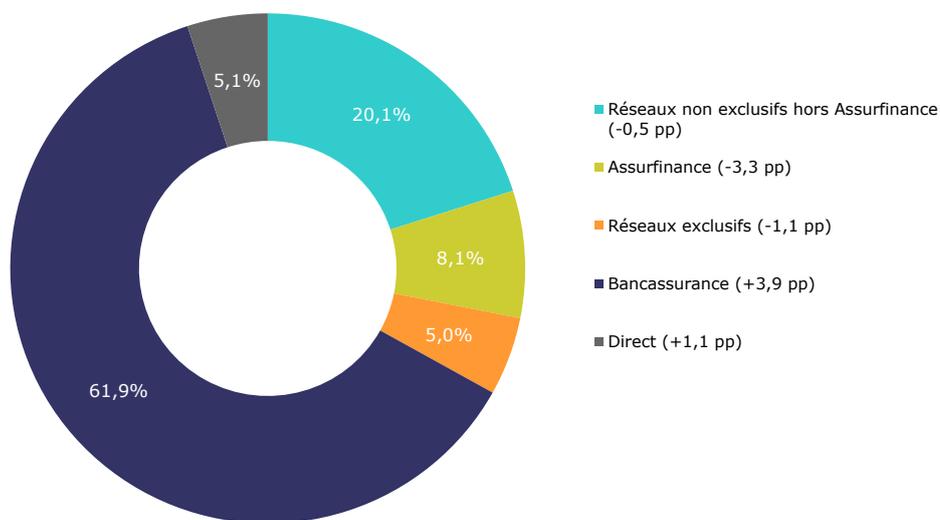


La **bancassurance** demeure le principal canal de distribution en 2012 et parvient même à accroître sa part de marché de 3,9 points de pourcentage par rapport à 2011. En 2012, cette part s'établit à 61,9 % du volume total des primes d'assurances-vie individuelles.

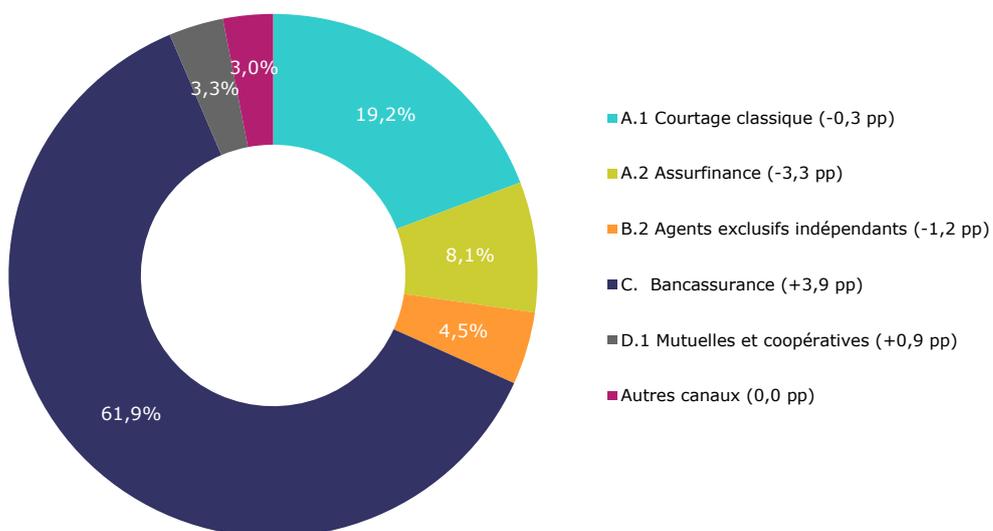
Les réseaux non exclusifs perdent du terrain : la part des réseaux non exclusifs hors assurance régresse de 0,5 point de pourcentage et celle de l'assurance baisse de 3,3 points de pourcentage, pour s'établir respectivement à 20,1 % et 8,1 %.

Les modes de distribution les plus modestes pour les assurances-vie individuelles restent les réseaux exclusifs et l'assurance directe. La part de marché de l'assurance directe augmente de 1,1 point de pourcentage à 5,1 % en 2012, alors que celle des réseaux exclusifs régresse dans la même proportion pour s'établir à 5,0 %.

Répartition des encaissements vie individuelle (branches 21-23) par canal en 2012 (Evolution par rapport à 2011)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle (branches 21-23) par canal en 2012 (Evolution par rapport à 2011)



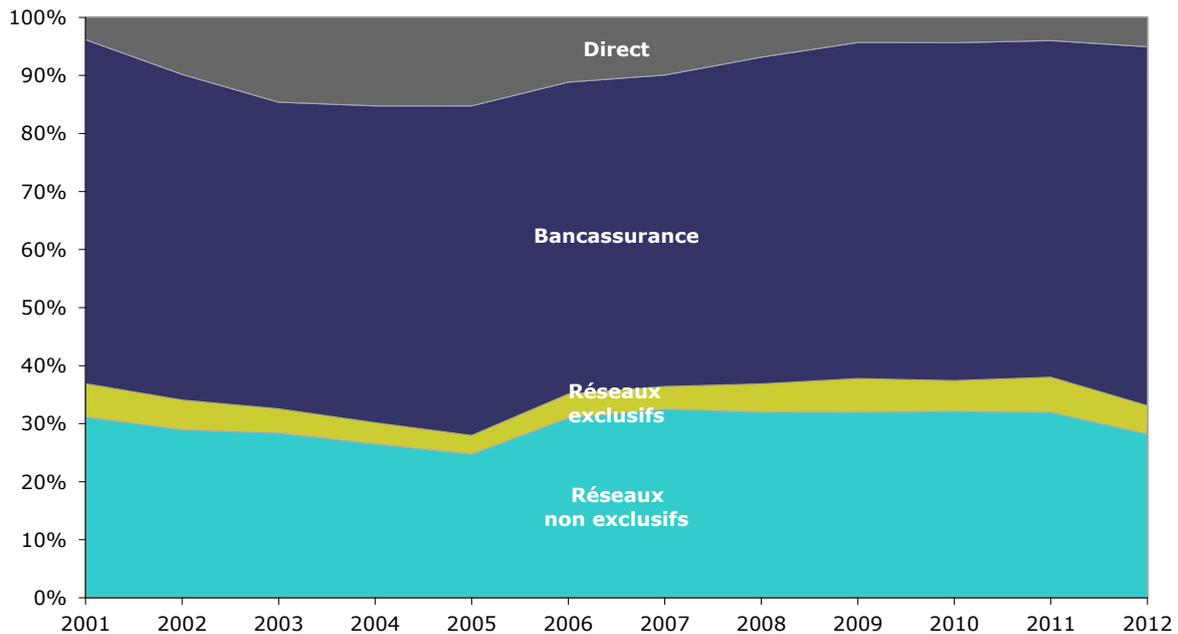
Entre 2001 et 2007, la **bancassurance** a subi un repli de plus de 11,4 points de pourcentage. Cette baisse s'est accompagnée d'une croissance explosive de l'**assurance directe** (entre 2001 et 2005), en particulier auprès des **mutuelles sans intermédiaires**. La perte de la bancassurance était liée à la croissance de certains produits à rendement garanti distribués essentiellement par l'assurance directe et à la diminution de l'encaissement afférent à des contrats liés à des fonds d'investissement, entre 2001 et 2003, consécutive à la chute des marchés boursiers.

Au cours de la période 2007-2012, la **bancassurance** enregistre à nouveau une progression relative, sa part de marché passant de 53,7 % en 2007 à 61,9 % en 2012. Cette croissance s'est faite au détriment de l'**assurance directe** qui a perdu progressivement du terrain de 2007 à 2011. Sa part de marché est passée de 9,9 % en 2007 à 4,0 % en 2011. En 2012, ce sont les **réseaux exclusifs** et **non exclusifs** qui doivent concéder du terrain, l'**assurfinance** étant le grand perdant, tandis que la part de l'assurance directe repart légèrement à la hausse.

Durant la même période, les **réseaux exclusifs** ont alterné des années de progression (2008, 2009 et 2011) avec des années de recul (2007, 2010 et 2012).

Depuis 2006, la part de marché des **réseaux non exclusifs** a oscillé grosso modo entre 30 % et 33 %. En 2012, elle diminue il est vrai de 3,9 points de pourcentage pour s'établir à 28,1 %.

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

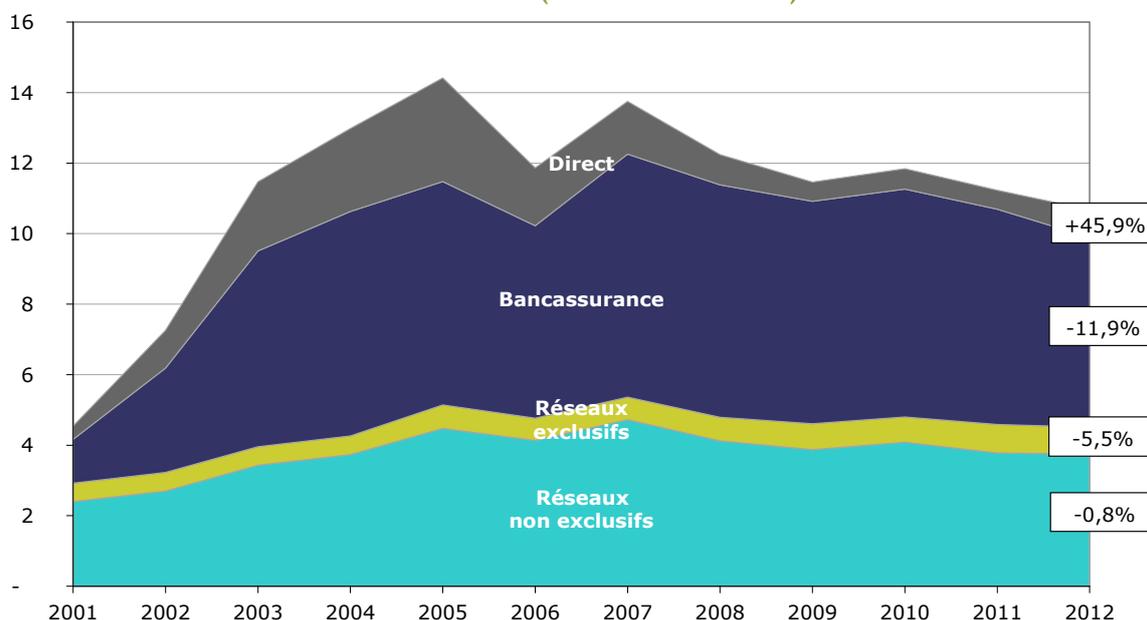


2.5.3 Vie individuelle : contrats à taux garanti (branche 21)

En 2012, l'encaissement pour les assurances-vie individuelles à taux garanti recule de 4,9 % par rapport à 2011 (-554,8 millions d'euros). A l'exception de 2010, l'encaissement de ces assurances sur la vie diminue chaque année depuis 2008.

L'assurance directe enregistre en 2012 une nette progression de son encaissement (+247,2 millions d'euros, soit une hausse de 45,9 %) par rapport à 2011. Dans le même temps, les autres canaux de distribution voient leur encaissement diminuer. Les encaissements de la bancassurance, des réseaux exclusifs et non exclusifs reculent respectivement de 11,9 % (-726,6 millions d'euros), 5,5 % (-44,4 millions d'euros) et 0,8 % (-31,1 millions d'euros).

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



La bancassurance voit sa part décroître de 4,0 points de pourcentage en 2012 par rapport à 2011, un recul qui s'explique essentiellement par la baisse de l'encaissement de ce canal. Avec 50,4 % de l'encaissement, elle conserve néanmoins son leadership sur le marché des assurances-vie individuelles à taux garanti.

Les réseaux non exclusifs voient leur part s'accroître en 2012. C'est essentiellement le courtage classique qui consolide sa part de 3,4 points de pourcentage à 24,8 %. L'assurfinance, en revanche, concède 1,9 point de pourcentage, sa part atteignant ainsi 9,1 % en 2012.

La part des réseaux exclusifs représente 7,2 % en 2012, tout comme en 2011. Les agents d'assurances exclusifs indépendants enregistrent un faible recul de 0,2 point de pourcentage, consécutif à une baisse de l'encaissement.

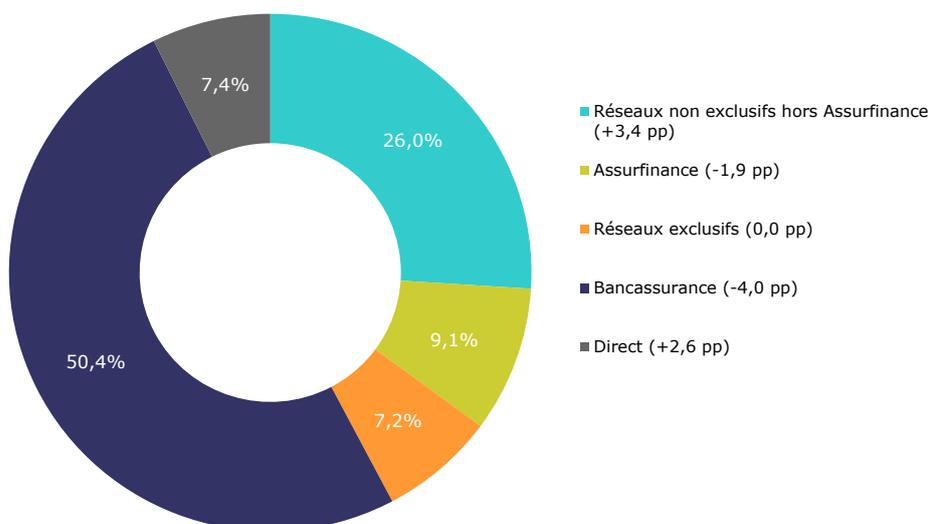
En 2012, l'assurance directe consolide sa part de 2,6 points de pourcentage par rapport à 2011, une situation qui s'explique par la hausse de 2,0 points de pourcentage de la part des mutuelles et coopératives. La part de l'assurance directe s'établit à 7,4 % en 2012.

En Belgique, le commerce électronique ne parvient pas à s'imposer sur le marché des assurances-vie individuelles à taux garanti. La vente par Internet connaît à nouveau un recul sensible : en 2012, l'encaissement baisse de 48,7 % par rapport à 2011. La part de marché du

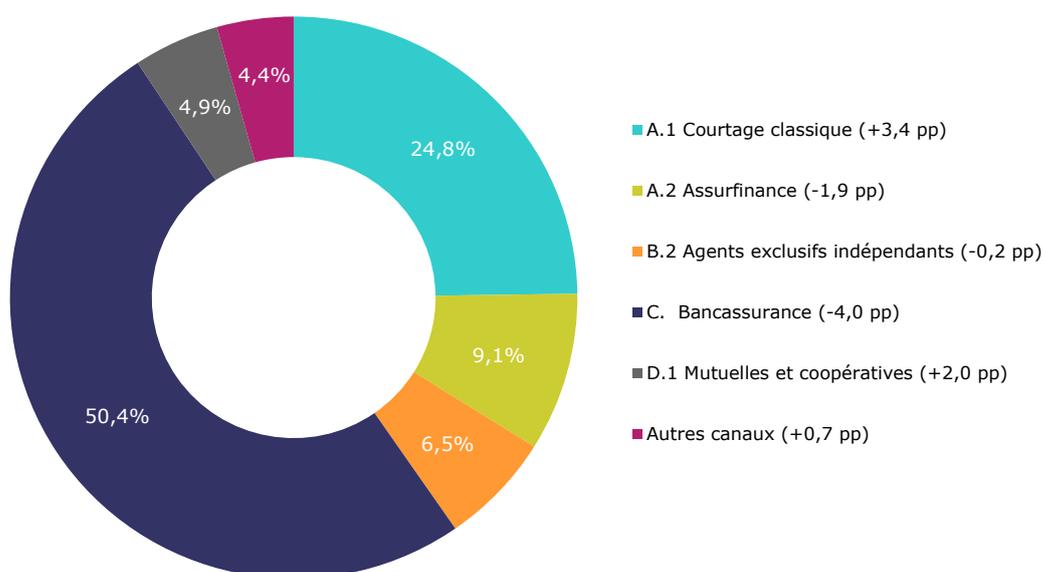
commerce électronique baisse de la sorte de 0,1 point de pourcentage pour s'établir à 0,2 % du volume total des primes dans ce segment de marché.

L'épargne-pension est dominée par les **réseaux non exclusifs** (avec une part de marché de 28,7 %) et la **bancassurance** (avec une part de marché de 30,3 %). Les **agents indépendants** continuent de suivre de près en prenant à leur compte 26,4 % de l'encaissement de cette activité.

Répartition des encaissements vie individuelle branche 21 en 2012 (Evolution par rapport à 2011)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle branche 21 par canal en 2012 (Evolution par rapport à 2011)



Différentes phases peuvent être distinguées entre 2001 et 2012.

Entre 2001 et 2005, le chiffre d'affaires pour les assurances-vie individuelles de la branche 21 a connu une croissance explosive. L'encaissement est passé de 4,5 milliards d'euros en 2001 à 14,4 milliards d'euros en 2005, soit une croissance annuelle de 33,5 % en moyenne.

L'afflux massif d'affaires nouvelles au cours de cette période a profité à l'ensemble des canaux de distribution en termes absolus, mais en termes relatifs, seules l'**assurance directe** et la **bancassurance** ont gagné du terrain.

La part de marché des **réseaux non exclusifs** a connu un net repli en 2002 et 2003. Entre 2003 et 2005, leur part de marché a tourné autour de 30 %.

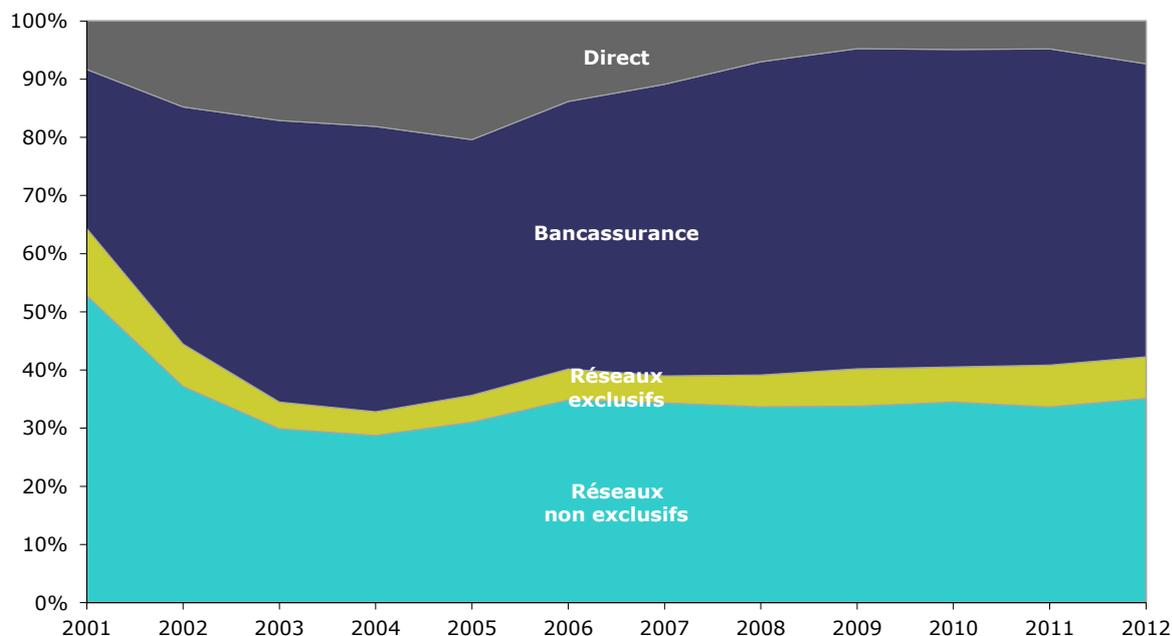
L'instauration de la taxe de 1,1 % sur les primes d'assurances-vie individuelles en 2006 (perte d'encaissement de 18 %) a affecté essentiellement l'**assurance directe**, au profit des autres canaux.

De 2007 à 2009, les **bancassureurs** ont poursuivi leur progression. Leur 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 la **vente directe** ont concédé du terrain au cours de la même période.

En 2010 et 2011, on ne relève pas de tendances marquées pour les différents canaux de distribution. Les parts de marché respectives oscillent autour du niveau qui avait été atteint en 2009.

La progression de l'encaissement de l'**assurance directe** et le recul de l'encaissement de la **bancassurance** en 2012 ont engendré un glissement dans les parts de marché.

Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 21

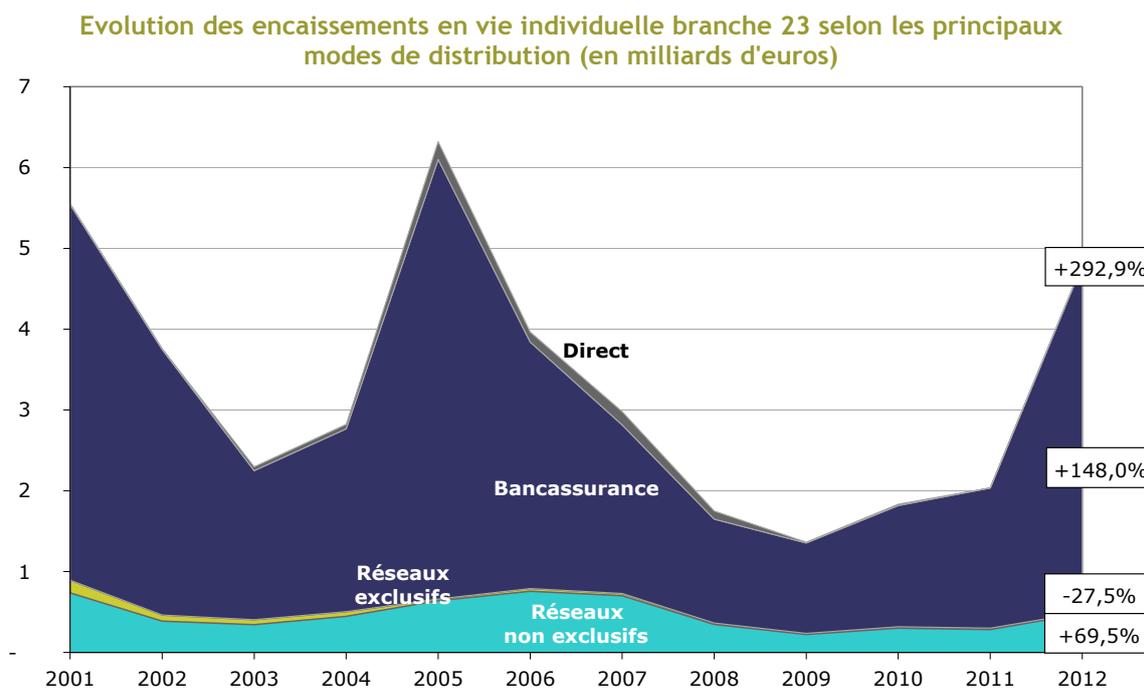


2.5.4 Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)

L'encaissement relatif aux assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissements atteignait encore plus de 6,3 milliards d'euros en 2005. Au cours de la période 2006-2009, il a connu un recul chaque année en raison de l'introduction de la taxe de 1,1 %, d'une part, et de l'influence du contexte boursier défavorable, de l'autre, pour ne s'élever qu'à 1,4 milliard d'euros en 2009. Durant la période subséquente, de 2010 à 2012, cet encaissement a connu une progression annuelle. En 2012, il augmente de 135,6 % (+2,7 milliards d'euros) par rapport à 2011 pour s'établir à 4,8 milliards d'euros.

L'augmentation de l'encaissement des assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissements résulte principalement de la hausse de l'encaissement réalisée par la **bancassurance** : ce dernier progresse de 148,0 % par rapport à 2011, soit une hausse de 2,6 milliards d'euros. En 2012, les **réseaux non exclusifs** et l'**assurance directe** voient aussi leur encaissement croître respectivement de 69,5 % (+196,3 millions d'euros) et 292,9 % (+4,1 millions d'euros).

Le volume des primes des **réseaux exclusifs** baisse en 2012 de 27,5 % (-5 millions d'euros) par rapport à 2011 et atteint de la sorte le niveau le plus bas observé sur la période 2001-2012.



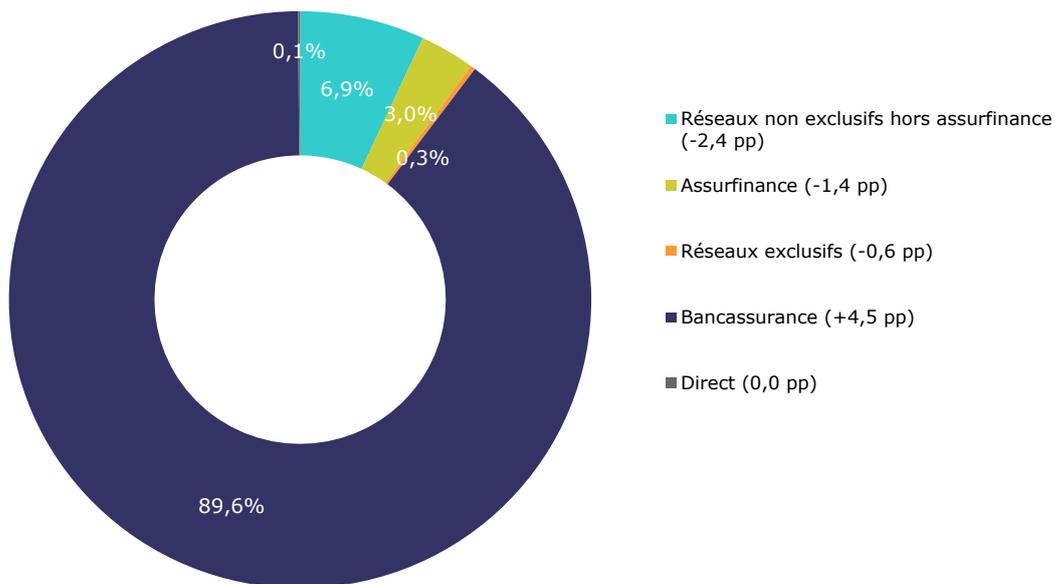
Grâce à la hausse considérable de son encaissement, la **bancassurance** voit sa part détenue sur le marché des assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissements augmenter de 4,5 points de pourcentage au détriment des autres canaux de distribution présents sur ce marché. Le bancassureur consolide donc sa part qui se monte à 89,6 % en 2012.

En dépit de la nette augmentation des encaissements du **courtage classique** et de l'**assurfinance** en 2012, ces deux canaux de distribution doivent céder le pas à la bancassurance. Leurs parts diminuent respectivement de 2,4 points de pourcentage et 1,4 point de pourcentage par rapport à 2011.

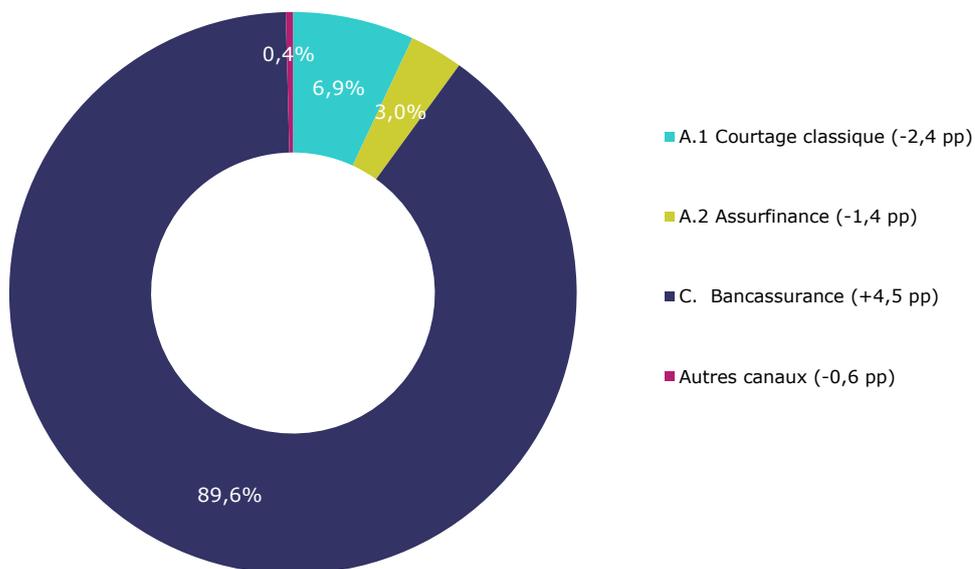
De 2004 à 2008, la part de marché de l'**assurance directe** oscillait encore entre 2 % et 6 %, mais en 2012, elle ne s'élève qu'à 0,1 %. L'assurance directe demeure ainsi le mode de

distribution la plus modeste sur le marché des assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement, suivie de près par les réseaux exclusifs dont la part de marché se monte à 0,3 %. Les réseaux exclusifs perdent de la sorte 0,6 point de pourcentage par rapport à 2011.

Répartition des encaissements vie individuelle branche 23 par canal en 2012 (Evolution par rapport à 2011)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle branche 23 par canal en 2012 (Evolution par rapport à 2011)

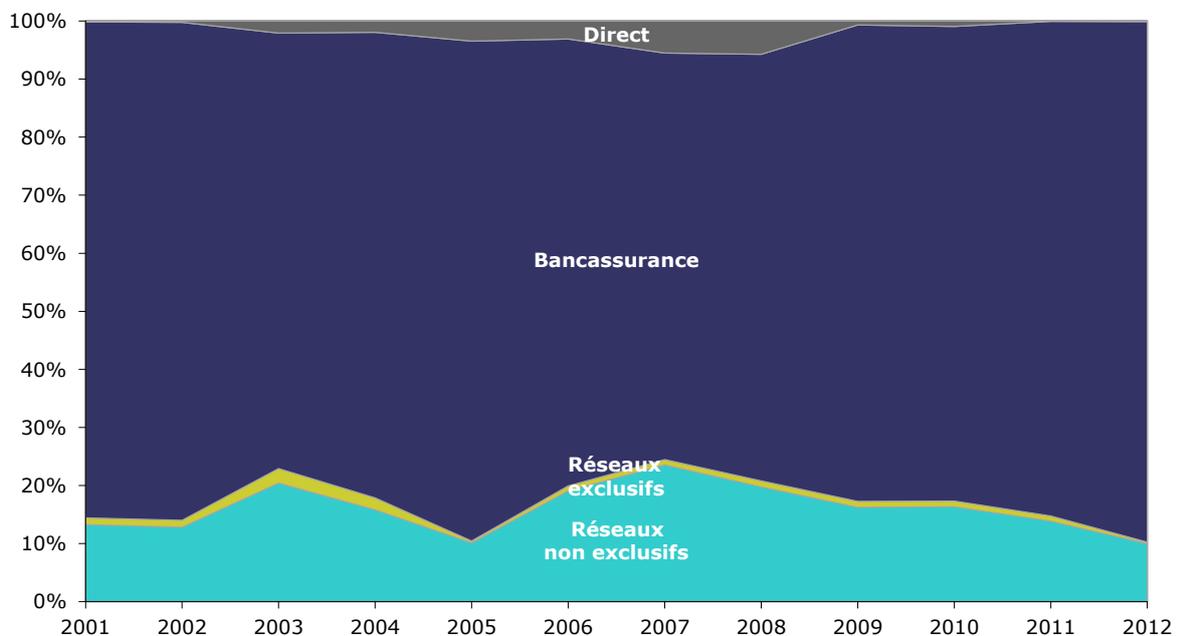


La **bancassurance** et les **réseaux non exclusifs** représentent les principaux canaux de distribution sur le marché des assurances relevant de la branche 23.

Malgré la forte baisse de l'encaissement, la **bancassurance** a pu maintenir sa part de marché en 2001 et 2002, mais en 2003, celle-ci a reculé de plus de 10 points de pourcentage. La hausse des encaissements et de la part de marché en 2005 est due aux volumes des primes importants enregistrés par un groupe de bancassurance en 2005.

Après avoir concédé du terrain pendant deux années, en 2006 et 2007, la **bancassurance** voit sa part de marché s'accroître à nouveau chaque année au cours de la période 2008-2012. En 2012, quelques bancassureurs ont réalisé à nouveau un volume des primes exceptionnel, si bien que le canal bancaire représente un peu moins de 90 % de l'encaissement total des produits de la branche 23.

Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23



2.5.5 Vie groupe

Après un recul de son encaissement en 2010 et 2011, le marché de l'assurance vie groupe (premier pilier inclus) enregistre en 2012 une progression de 8,8 % (+395,8 millions d'euros) à 4,9 milliards d'euros.

Pour mémoire, la baisse observée en 2010 donne 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.

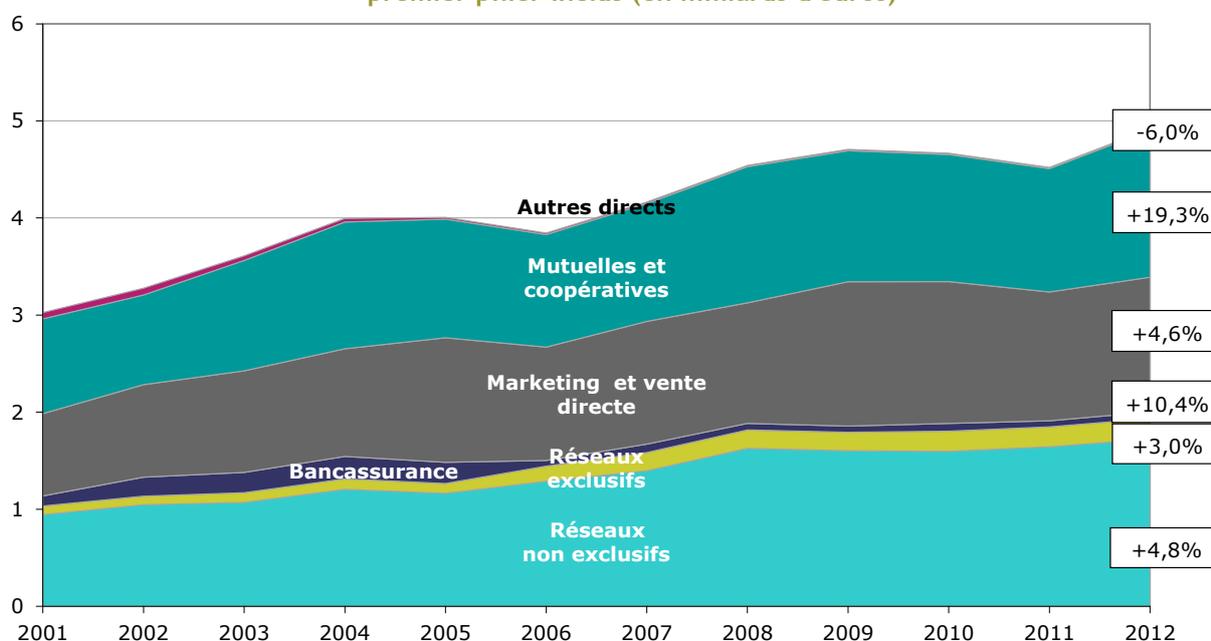
Alors qu'en 2011, seuls les réseaux non exclusifs avaient pu afficher une hausse de leur encaissement, tous les modes de distribution, à l'exception des **autres canaux directs** qui voient leur encaissement reculer de 6,0 % (-0,7 million d'euros), enregistrent une augmentation de leur volume des primes.

Les **mutuelles et coopératives** réalisent la principale hausse : par rapport à 2011, leur encaissement augmente de 19,3 %, soit 244,9 millions d'euros. Le volume des primes de la **vente directe** et du **marketing** présente une augmentation de 4,6 % (+60,7 millions d'euros).

Les **réseaux non exclusifs** voient leur encaissement croître de 4,8 % (+78,3 millions d'euros) en 2012. Cette hausse est entièrement due à la progression de l'encaissement des mega brokers puisque le courtage classique et l'assurfinance enregistrent une baisse de leur volume des primes.

Les deux modes de distribution moins importants pour les assurances vie groupe (premier pilier inclus) sont la **bancassurance** et les **réseaux exclusifs**. Leur encaissement progresse respectivement de 10,4 % (+6,5 millions d'euros) et 3,0 % (+6,2 millions d'euros).

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



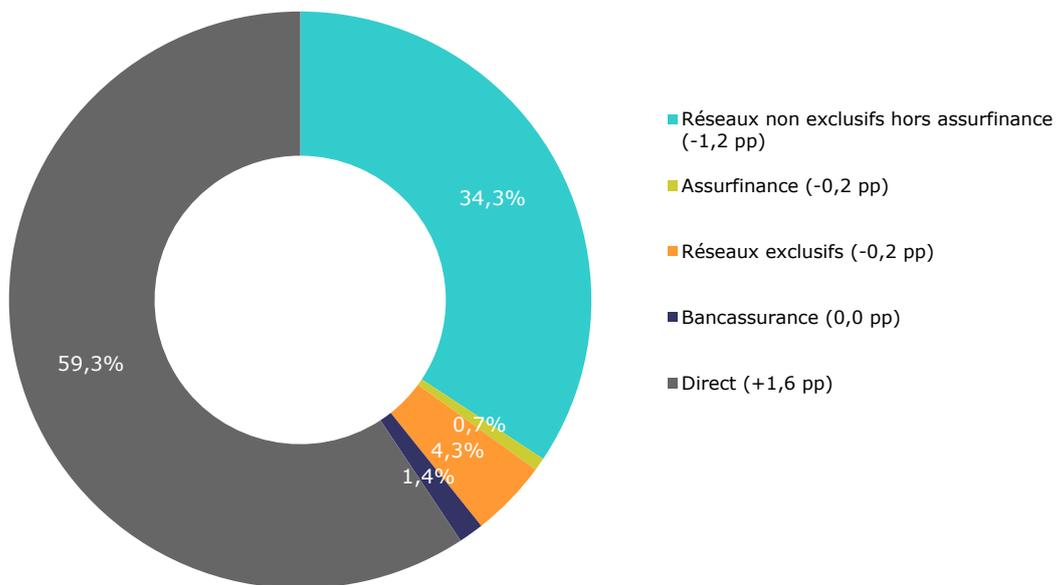
Le marché des assurances vie groupe (premier pilier inclus) est dominé par la **distribution directe** qui détient une part de marché de 59,3 % en 2012. La **bancassurance** est par contre le principal canal de distribution pour le marché des assurances-vie individuelles. La part de la distribution directe augmente de 1,6 point de pourcentage en 2012 par rapport à 2011. Cette hausse résulte

en grande partie de l'augmentation de l'encaissement des **mutuelles et coopératives**. En 2012, leur part de marché se monte à 30,8 %, soit une hausse de 2,7 points de pourcentage par rapport à 2011. La part de la **vente directe et du marketing** (il s'agit pour l'essentiel de la vente business-to-business) présente une baisse de 1,1 point de pourcentage pour s'établir à 28,1 % en 2012.

Les **réseaux non exclusifs** (hors assurfinance) constituent le principal mode de distribution après la **vente directe**. En 2012, les réseaux non exclusifs s'adjugent 34,3 % du volume total des primes d'assurances vie groupe (premier pilier inclus).

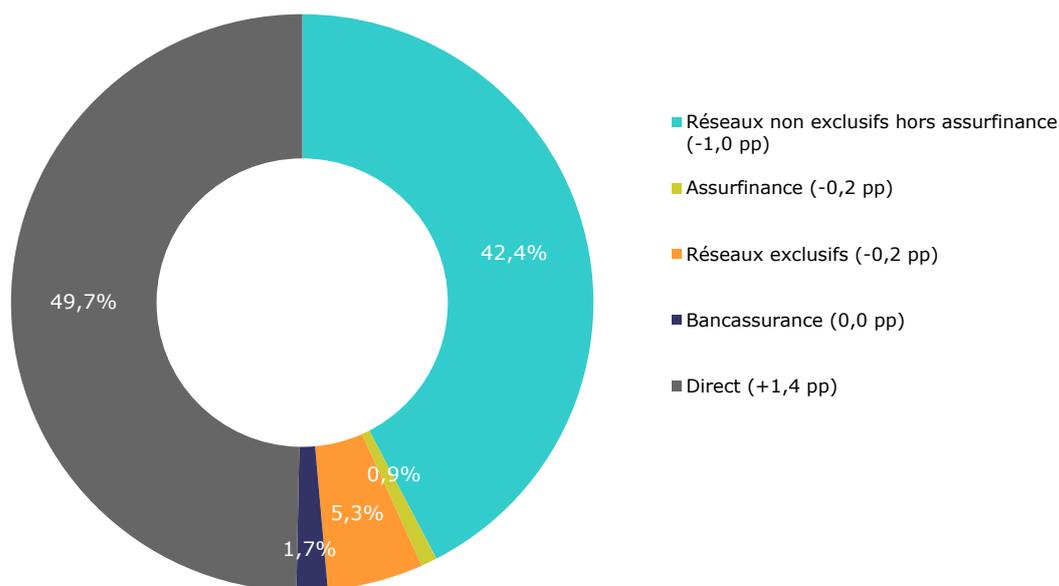
Assurances des premier et deuxième piliers

Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2012
(Evolution par rapport à 2011)



Assurances du deuxième pilier

Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2012 - hors premier pilier (Evolution par rapport à 2011)



Les **canaux directs** constituent toujours le principal mode de distribution pour les assurances du premier pilier. Et même en faisant abstraction de ces assurances, l'assurance directe conserve son leadership sur le marché de l'assurance vie groupe avec une part de 49,7 %, soit une hausse de 1,4 point de pourcentage par rapport à 2011.

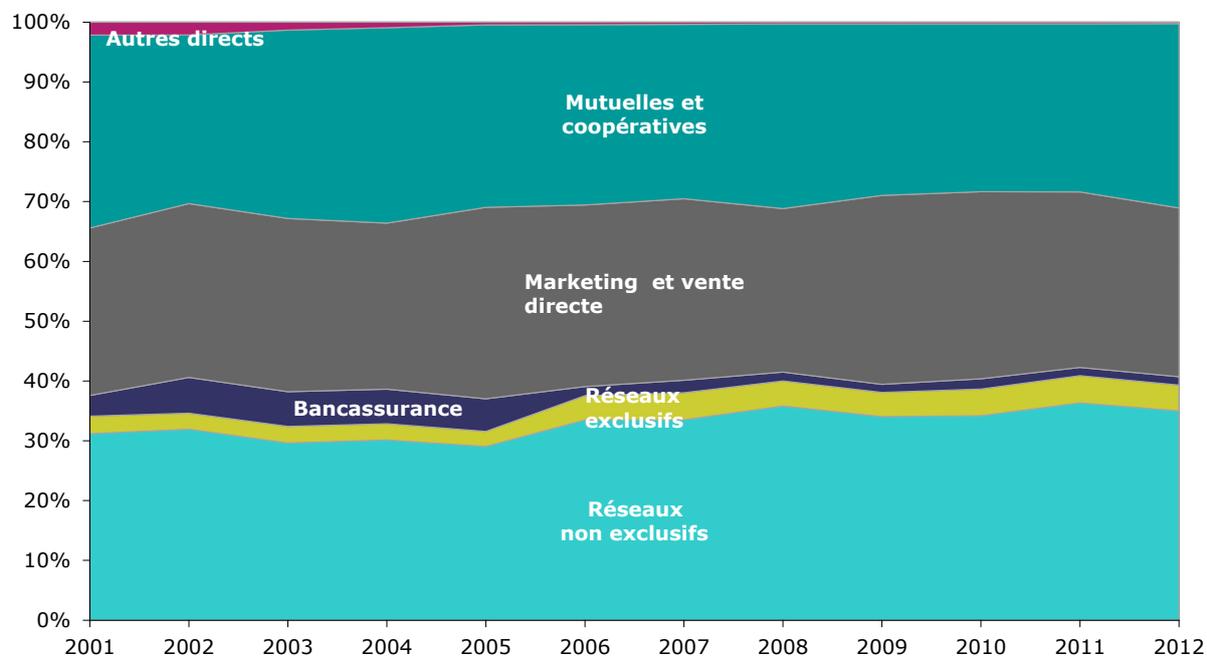
Alors que les encaissements des **réseaux non exclusifs** sont demeurés relativement stables entre 2001 et 2005 (toujours aux alentours de 1,1 milliard d'euros), leur part de marché s'est progressivement réduite, passant de près de 31,9 % en 2002 à 29,1 % en 2005. Grâce à une progression de 4,4 points de pourcentage en 2006, les réseaux non exclusifs sont à nouveau le leader du marché avec 33,5 % du volume total des primes. Malgré la diminution de leur part de marché en 2009 de 1,7 point de pourcentage, ils ont consolidé leur leadership entre 2008 et 2011. En 2012, ils concèdent du terrain (-1,5 point de pourcentage), mais ils détiennent toujours, avec 35,0 %, la part de marché la plus importante.

Entre 2001 et 2012, la part de marché des **mutuelles et coopératives** a alterné des années de progression et de recul. Durant cette période, les parts de marché ont oscillé grosso modo entre 28 % et 33 %. En ce qui concerne les **autres canaux directs**, l'encaissement présente une tendance à la baisse au cours de la période 2001-2012, avec comme conséquence une part décroissante dans le volume des primes.

Au cours de la période 2001-2012, le volume des primes de l'assurance vie groupe a connu une croissance annuelle moyenne de 4,1 %. Entre 2000 et 2005, la **bancassurance** est parvenue à avoir sa part du gâteau, détenant au cours de cette période une part de marché de 5,8 % en moyenne, mais depuis 2006, son encaissement a fortement diminué et sa part dans le volume des primes est nettement moindre. En 2012, sa part de marché ne s'élève plus qu'à 1,4 %. Ce mode de distribution reposant essentiellement sur un réseau d'agences bancaires n'a pu acquérir

qu'une part de marché limitée en 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 - premier pilier inclus

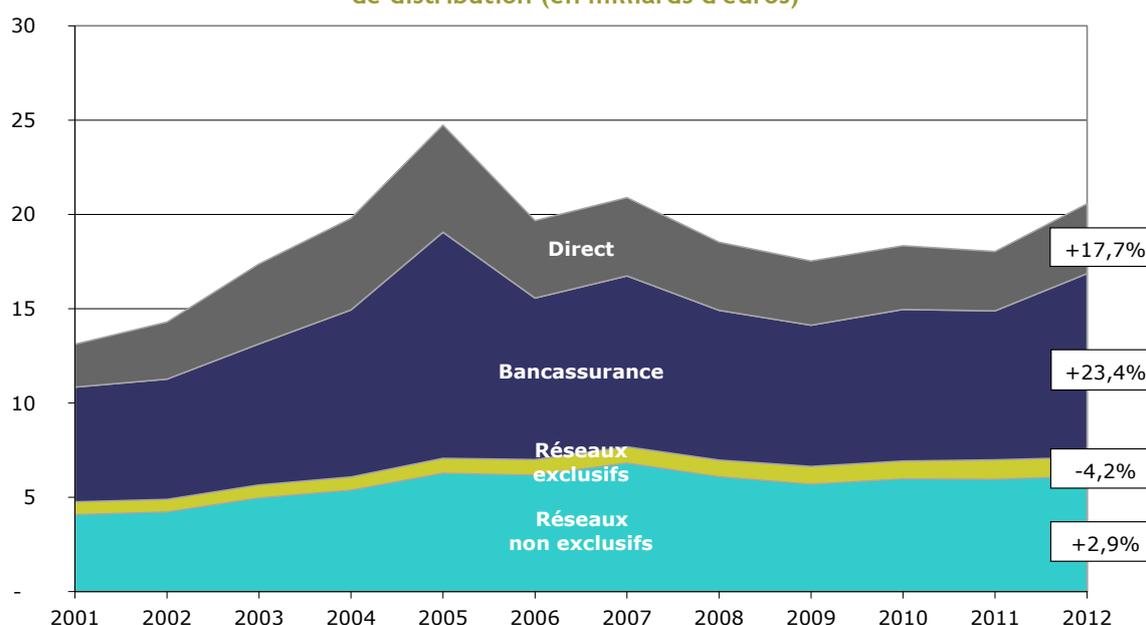


2.5.6 Ensemble des opérations vie

Le chiffre d'affaires concernant les assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement ainsi que les assurances vie groupe présente une croissance importante en 2012 par rapport à 2011, tandis que l'encaissement des assurances-vie individuelles à taux garanti est en léger recul en 2012. Ces deux mouvements induisent une augmentation de l'encaissement pour toutes les opérations confondues de 2,5 milliards d'euros (+14,0 %) à 20,6 milliards d'euros. En 2012, l'encaissement vie est supérieur de 57 % à celui de 2001, mais il est inférieur de 17 % au niveau record enregistré en 2005, l'année juste avant l'introduction de la taxe de 1,1 %.

En 2012, pratiquement tous les canaux de distribution participent à la croissance de l'encaissement. L'encaissement de la **bancassurance** augmente le plus nettement avec une croissance de 23,4 % (+1,8 milliard d'euros) à 9,7 milliards d'euros. L'**assurance directe** et les **réseaux non exclusifs** voient leurs encaissements progresser respectivement de 17,7 % (+556,2 millions d'euros) et 2,9 % (+171,3 millions d'euros). Seuls les **réseaux exclusifs** enregistrent un recul de leur encaissement en 2012 de 4,2 % (-43,2 millions d'euros).

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



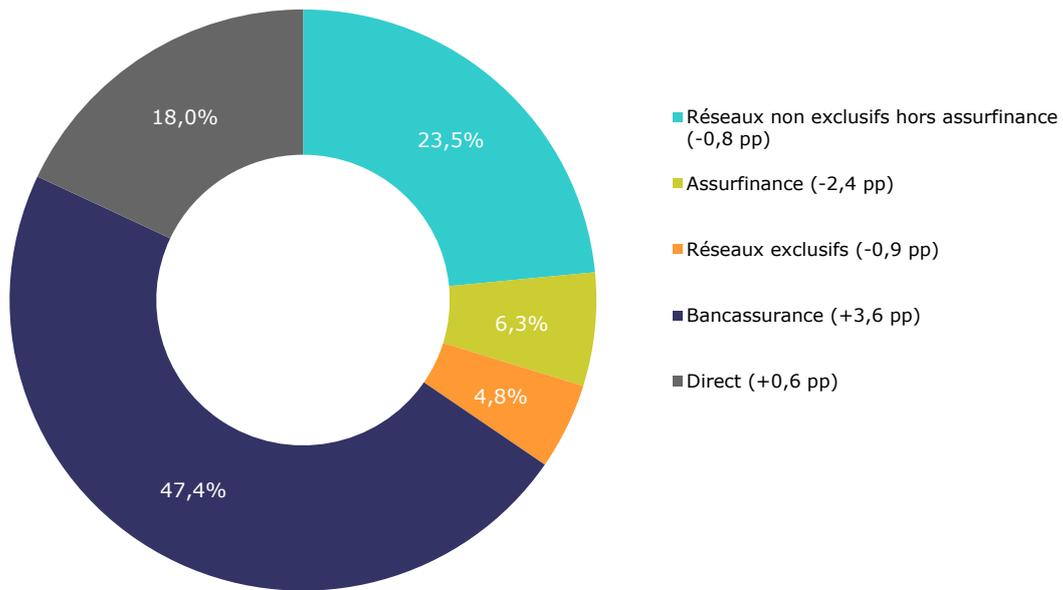
Grâce à la forte hausse du chiffre d'affaires en 2012, la **bancassurance** augmente sa part de marché de 3,6 points de pourcentage à 47,4 % et conforte sa position dominante dans la distribution de produits d'assurance sur la vie.

La **vente directe** enregistre en 2012 également une hausse considérable de son encaissement et voit sa part de marché croître de 0,6 point de pourcentage à 18,0 %. Ce sont principalement les **mutuelles et coopératives** qui gagnent du terrain (+1,0 point de pourcentage). La **vente business-to-business** doit par contre en céder (-0,6 point de pourcentage).

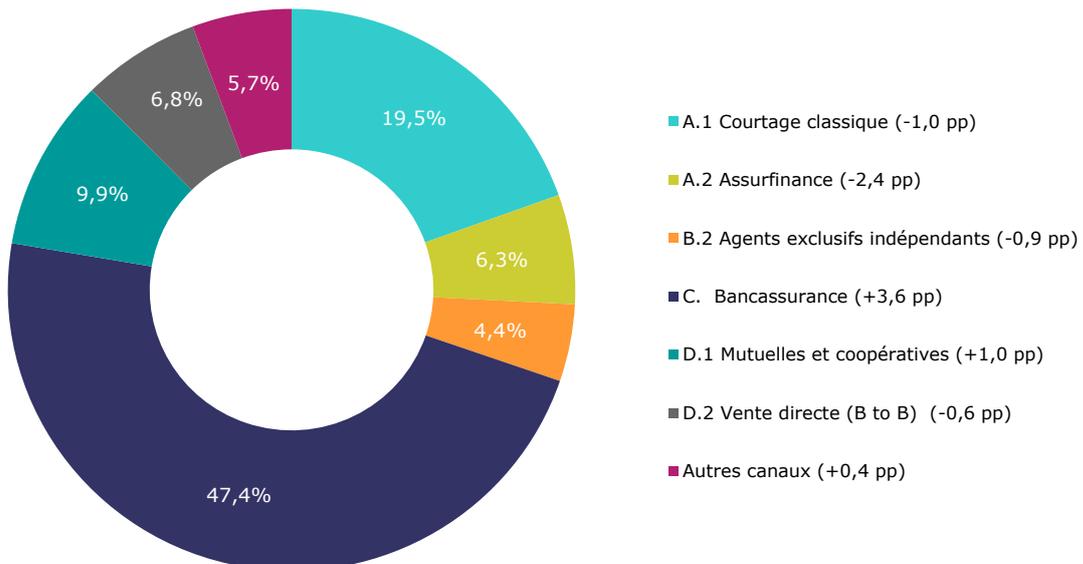
Malgré l'augmentation de leur encaissement en 2012, les **réseaux non exclusifs** voient leur part de marché diminuer de 3,2 points de pourcentage à 29,8 %. La perte de terrain concerne le **courtage classique** (-1,0 point de pourcentage) et l'**assurfinance** (-2,4 points de pourcentage).

Par comparaison avec les résultats de 2011, les réseaux exclusifs perdent une part de marché de 0,9 point de pourcentage.

Répartition de l'encaissement en assurance vie en 2012 (Evolution par rapport à 2011)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie par canal en 2012 (Evolution par rapport à 2011)



Entre 2001 et 2003, la **bancassurance** a concédé du terrain, essentiellement au profit de la **vente directe** 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 ». La perte de la bancassurance s'explique également par la chute de l'encaissement de la branche 23 qui, en 2003, ne représentait plus que 41 % du montant observé en 2001.

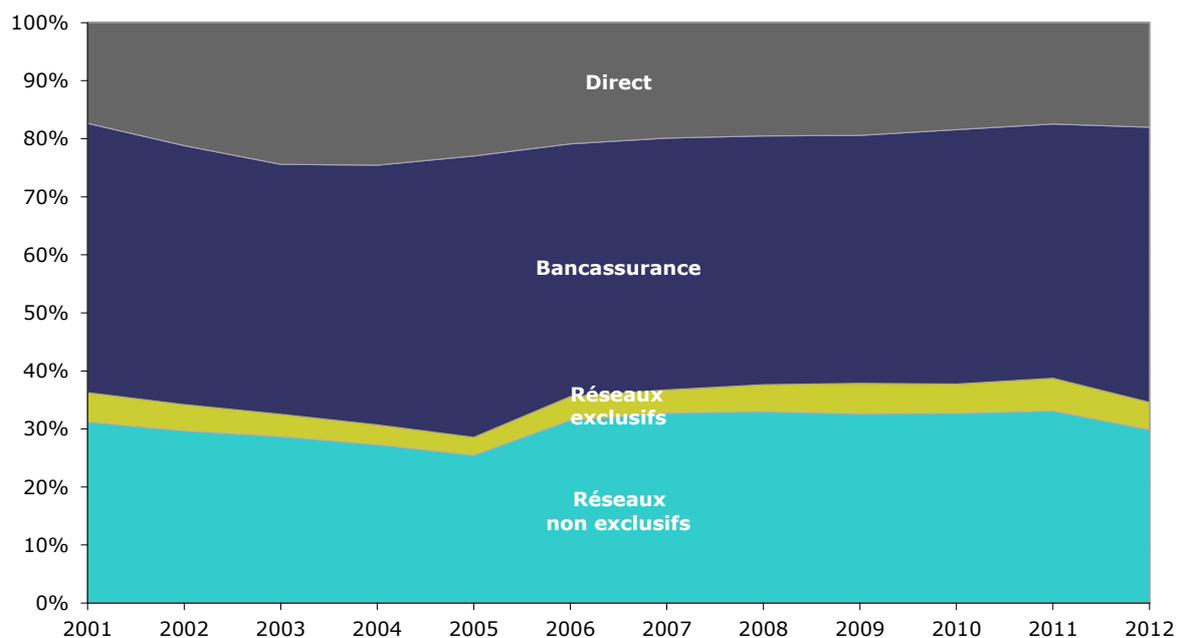
La **bancassurance** a profité en revanche de la croissance des produits de la branche 23 en 2005 pour consolider son leadership, au détriment des autres canaux de distribution. Après 2005, la part de marché de la bancassurance et de l'assurance directe demeure quasiment au même niveau jusqu'en 2011. En 2012, la part de marché du canal bancaire augmente de 3,6 points de pourcentage à 47,4 % de l'encaissement total.

De 2001 à 2005, la part de marché des **réseaux non exclusifs** s'est réduite peu à peu pour atteindre le niveau le plus bas observé depuis 2001. Après avoir progressé pendant deux ans, en 2006 et 2007, leur part de marché continue d'osciller entre 30 et 33 % jusqu'en 2011. En 2012, les réseaux non exclusifs perdent à nouveau du terrain (-3,2 points de pourcentage) avec une part de marché qui s'établit à 29,8 %.

Les **réseaux exclusifs** ont alterné des années de progression et de recul. Leur part de marché a diminué progressivement pour passer de 5,2 % en 2001 à 3,2 % en 2005. A partir de 2006, elle repart à la hausse pour se situer à 5,7 % en 2011, soit le niveau le plus élevé depuis 2001, pour redescendre ensuite à 4,8 % en 2012.

De 2004 à 2011, les **assurances directes** voient leur part de marché se réduire chaque année, passant de 24,5 % en 2004 à 17,5 % en 2011. En 2012, la vente directe parvient pour la première depuis 2004 à gagner du terrain. Sa part de marché augmente de 0,6 point de pourcentage à 18,0 %.

Evolution des principaux modes de distribution en assurance vie



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

Remarques concernant les tableaux suivants :

- ▶ 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.
- ▶ 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.

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
Belfius Insurance		Belfius Banque
Ethias		
Fidea		
AG Insurance	Fintro	BNP Paribas Fortis Banque de La Poste
ING Life		ING Banque
ING Non-Life		Record (*)
KBC Assurances		KBC Bank CBC Banque
Crelan Assurances	Crelan	

(*) Record Bank doit en fait être considéré comme un « assurfinancier » étant donné qu'il est question ici 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 ».

Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché

Ventilation des encaissements Exercice 2012 (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
Encaissements										
1. ACCIDENTS	378.728.713	135.450.300	44.679.907	1.623.122	401.416	41.405.208	63.202.028	64.418.475	24.803.565	2.744.696
- Individuelle	162.903.502	81.981.786	11.783.530	1.233.617	213.633	19.555.956	17.020.317	21.297.203	7.242.311	2.575.154
- Collective	215.825.211	53.468.514	32.896.378	389.505	187.783	21.849.252	46.181.711	43.121.272	17.561.255	169.542
- Dépendance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. MALADIE	1.350.760.684	675.434.432	121.239.251	1.205.151	1.352.057	42.672.074	91.752.872	163.885.095	240.057.660	13.162.082
- Individuelle	561.585.855	392.465.034	3.539.535	1.066.019	1.284.461	26.549.965	77.480.962	22.520.761	26.705.609	9.973.511
- Collective	788.013.084	282.025.501	117.699.716	139.132	64.461	16.099.427	14.149.806	141.358.114	213.288.359	3.188.570
- Dépendance	1.161.731	943.897	0	0	3.135	22.682	122.104	6.220	0	1
3. AUTOMOBILES	3.510.174.846	2.015.654.490	121.272.217	845.381	6.611.925	464.131.307	236.183.913	436.161.240	162.333.827	66.980.551
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.444.993.533	1.374.934.332	143.298.369	1.367.561	4.361.856	346.539.330	316.592.214	205.514.681	44.591.420	7.793.750
- Habitations	1.598.613.614	892.290.041	19.251.908	678.356	3.821.214	225.565.671	310.441.382	125.078.796	18.734.421	2.751.827
- Autres risques simples	461.651.538	301.722.497	14.468.284	809.285	515.556	92.487.849	5.616.609	35.657.926	7.764.148	2.609.925
- Risques spéciaux	384.728.355	180.921.793	109.578.178	-120.080	25.086	28.485.810	534.764	44.777.959	18.092.851	2.431.998
5. RESPONSABILITE CIVILE	761.175.207	402.893.476	93.728.026	976.542	1.999.566	72.895.037	37.554.864	112.282.602	34.379.681	4.465.394
- Vie privée	213.186.384	119.888.056	1.522.064	109.788	669.199	31.527.261	37.399.024	19.130.148	2.669.186	271.660
- Autres	547.988.798	283.005.419	92.205.962	866.754	1.330.367	41.367.776	155.839	93.152.454	31.710.495	4.193.735
6. TRANSPORT	153.795.031	67.282.123	70.768.918	10.586.675	1.396	1.256.195	9.525	3.342.425	195.647	352.129
7. AUTRES OPERAT. IARD	896.422.625	450.638.270	41.346.513	38.810.347	1.062.634	73.572.502	42.806.035	85.112.235	150.580.642	12.493.364
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.132.208.889	495.199.110	269.792.975	3.631.849	544.648	74.722.029	556.741	238.425.611	49.306.511	29.417
9. VIE INDIVIDUELLE	15.654.643.616	4.269.325.265	48.633.070	86.316.549	74.602.047	702.212.824	9.682.524.225	523.418.489	90.604.310	177.006.822
- Court terme prime unique	648.299.230	94.219.598	11.234	0	1.851.866	35.687	548.771.712	24.860	3.147.056	237.217
- Epargne pension	1.075.737.240	360.263.868	1.397.918	421.373	16.838.713	283.743.690	325.643.185	41.167.133	30.121.879	16.139.481
- Contrats liés à un prêt hypoth.	508.980.611	226.658.487	1.844.305	0	720.295	20.401.798	253.184.972	5.296.947	304.147	569.660
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.448.897.406	595.747.300	1.615.680	1.566.830	20.364.388	178.344.416	538.932.282	96.649.247	361.260	15.316.003
- Autres opérations branche 21	6.995.092.716	2.342.650.131	40.942.460	81.488.889	34.821.147	206.541.421	3.712.465.535	379.954.801	51.727.588	144.500.744
- Branche 23	4.797.808.144	477.979.711	648.598	0	5.637	13.145.811	4.300.516.789	325.500	4.942.380	243.717
10. VIE GROUPE	4.916.540.473	1.043.393.373	650.971.027	27.053.224	2.020.374	209.823.302	68.430.982	1.515.607.329	1.387.687.033	11.553.824
- Primes fixées et flexibles	3.749.214.917	882.303.956	584.946.427	13.428.411	1.908.993	164.442.688	47.731.503	1.259.828.208	783.931.231	10.693.500
- Primes uniques	1.130.320.558	140.210.361	63.504.230	19.247	111.380	45.380.614	20.699.479	255.779.121	603.755.802	860.324
TOTAL NON-VIE	10.628.259.528	5.617.486.533	906.126.176	59.046.628	16.335.498	1.117.193.680	788.658.192	1.309.142.363	706.248.954	108.021.383
- particuliers	6.784.199.595	3.878.733.055	183.120.503	42.743.509	13.666.202	840.925.343	721.409.647	709.306.602	299.248.599	95.046.067
- entreprises	3.844.059.868	1.738.753.476	723.005.674	16.303.119	2.669.296	276.268.337	67.248.545	599.835.761	407.000.355	12.975.316
TOTAL VIE	20.571.184.089	5.312.718.638	699.604.097	113.369.773	76.622.420	912.036.126	9.750.955.207	2.039.025.817	1.478.291.343	188.560.646
TOTAL NON-VIE & VIE	31.199.443.617	10.930.205.171	1.605.730.273	172.416.401	92.957.918	2.029.229.806	10.539.613.399	3.348.168.181	2.184.540.297	296.582.029
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES										
11. VIE INDIVIDUELLE	11.061.590.066	2.532.402.007	31.490.672	60.209.934	25.753.080	198.522.691	7.654.161.366	373.967.440	23.648.619	161.424.360
- Court terme prime unique	648.299.231	94.219.599	11.234	0	1.851.866	35.687	548.771.712	24.860	3.147.056	237.217
- Epargne pension	143.497.974	37.900.253	602.793	383.091	3.239.497	35.728.079	63.574.788	766.679	5.165	1.297.629
- Contrats liés à un prêt hypoth.	128.369.013	65.044.833	1.020.201	0	79.961	3.726.854	58.022.590	306.282	18.724	149.569
- Autres assurances immunisées fiscalement	293.629.922	121.766.069	183.341	825.498	2.273.174	19.088.738	140.333.376	7.446.346	13.020	1.700.360
- Autres opérations branche 21	5.242.575.493	1.740.668.023	28.111.871	57.795.763	18.302.944	133.412.927	2.725.277.391	365.315.706	15.652.131	158.038.739
- Branche 23	4.531.970.459	401.693.301	638.670	0	5.637	6.530.407	4.118.181.508	107.567	4.812.523	846
12. VIE GROUPE	1.281.949.182	203.292.805	81.846.258	3.229.486	111.380	57.168.645	24.633.369	265.043.818	645.500.992	1.122.428
- Primes fixées et flexibles	144.333.852	59.022.661	17.836.423	480.858	0	11.788.031	3.933.890	9.264.697	41.745.190	262.104
- Primes uniques	1.130.320.558	140.210.361	63.504.230	19.247	111.380	45.380.614	20.699.479	255.779.121	603.755.802	860.324

**Ventilation des parts de marchés
Exercice 2012 (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
Encaissements										
1. ACCIDENTS	100,0%	35,8%	11,8%	0,4%	0,1%	10,9%	16,7%	17,0%	6,5%	0,7%
- Individuelle	100,0%	50,3%	7,2%	0,8%	0,1%	12,0%	10,4%	13,1%	4,4%	1,6%
- Collective	100,0%	24,8%	15,2%	0,2%	0,1%	10,1%	21,4%	20,0%	8,1%	0,1%
- Dépendance										
2. MALADIE	100,0%	50,0%	9,0%	0,1%	0,1%	3,2%	6,8%	12,1%	17,8%	1,0%
- Individuelle	100,0%	69,9%	0,6%	0,2%	0,2%	4,7%	13,8%	4,0%	4,8%	1,8%
- Collective	100,0%	35,8%	14,9%	0,0%	0,0%	2,0%	1,8%	17,9%	27,1%	0,4%
- Dépendance	100,0%	81,2%	0,0%	0,0%	0,3%	2,0%	10,5%	0,5%	5,5%	0,0%
3. AUTOMOBILES	100,0%	57,4%	3,5%	0,0%	0,2%	13,2%	6,7%	12,4%	4,6%	1,9%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	56,2%	5,9%	0,1%	0,2%	14,2%	12,9%	8,4%	1,8%	0,3%
- Habitations	100,0%	55,8%	1,2%	0,0%	0,2%	14,1%	19,4%	7,8%	1,2%	0,2%
- Autres risques simples	100,0%	65,4%	3,1%	0,2%	0,1%	20,0%	1,2%	7,7%	1,7%	0,6%
- Risques spéciaux	100,0%	47,0%	28,5%	0,0%	0,0%	7,4%	0,1%	11,6%	4,7%	0,6%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	52,9%	12,3%	0,1%	0,3%	9,6%	4,9%	14,8%	4,5%	0,6%
- Vie privée	100,0%	56,2%	0,7%	0,1%	0,3%	14,8%	17,5%	9,0%	1,3%	0,1%
- Autres	100,0%	51,6%	16,8%	0,2%	0,2%	7,5%	0,0%	17,0%	5,8%	0,8%
6. TRANSPORT	100,0%	43,7%	46,0%	6,9%	0,0%	0,8%	0,0%	2,2%	0,1%	0,2%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	50,3%	4,6%	4,3%	0,1%	4,8%	4,8%	9,5%	16,8%	1,4%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	43,7%	23,8%	0,3%	0,0%	6,6%	0,0%	21,1%	4,4%	0,0%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	27,3%	0,3%	0,6%	0,5%	4,5%	61,9%	3,3%	0,6%	1,1%
- Court terme prime unique	100,0%	14,5%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	84,6%	0,0%	0,5%	0,0%
- Epargne pension	100,0%	33,5%	0,1%	0,0%	1,6%	26,4%	30,3%	3,8%	2,8%	1,5%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,5%	0,4%	0,0%	0,1%	4,0%	49,7%	1,0%	0,1%	0,1%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	41,1%	0,1%	0,1%	1,4%	12,3%	37,2%	6,7%	0,0%	1,1%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,5%	0,6%	1,2%	0,5%	3,0%	53,1%	5,4%	0,7%	2,1%
- Branche 23	100,0%	10,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,3%	89,6%	0,0%	0,1%	0,0%
10. VIE GROUPE	100,0%	21,2%	13,2%	0,6%	0,0%	4,3%	1,4%	30,8%	28,2%	0,2%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	23,5%	15,6%	0,4%	0,1%	4,4%	1,3%	33,6%	20,9%	0,3%
- Primes uniques	100,0%	12,4%	5,6%	0,0%	0,0%	4,0%	1,8%	22,6%	53,4%	0,1%
TOTAL NON-VIE	100,0%	52,9%	8,5%	0,6%	0,2%	10,5%	7,4%	12,3%	6,6%	1,0%
- particuliers	100,0%	57,2%	2,7%	0,6%	0,2%	12,4%	10,6%	10,6%	4,4%	1,4%
- entreprises	100,0%	45,2%	18,8%	0,4%	0,1%	7,2%	1,7%	15,6%	10,6%	0,3%
TOTAL VIE	100,0%	25,8%	3,4%	0,6%	0,4%	4,4%	47,4%	9,9%	7,2%	0,9%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	35,0%	5,1%	0,6%	0,3%	6,5%	33,8%	10,7%	7,0%	1,0%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES										
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	22,9%	0,3%	0,5%	0,2%	1,8%	69,2%	3,4%	0,2%	1,5%
- Court terme prime unique	100,0%	14,5%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	84,6%	0,0%	0,5%	0,0%
- Epargne pension	100,0%	26,4%	0,4%	0,3%	2,3%	24,9%	44,3%	0,5%	0,0%	0,9%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	50,7%	0,8%	0,0%	0,1%	2,9%	45,2%	0,2%	0,0%	0,1%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	41,5%	0,1%	0,3%	0,8%	6,5%	47,8%	2,5%	0,0%	0,6%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,2%	0,5%	1,1%	0,3%	2,5%	52,0%	7,0%	0,3%	3,0%
- Branche 23	100,0%	8,9%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	90,9%	0,0%	0,1%	0,0%
12. VIE GROUPE	100,0%	15,9%	6,4%	0,3%	0,0%	4,5%	1,9%	20,7%	50,4%	0,1%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	40,9%	12,4%	0,3%	0,0%	8,2%	2,7%	6,4%	28,9%	0,2%
- Primes uniques	100,0%	12,4%	5,6%	0,0%	0,0%	4,0%	1,8%	22,6%	53,4%	0,1%

**Ventilation des encaissements
Exercice 2011 (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
Encaissements										
1. ACCIDENTS	402.809.733	160.552.680	48.969.682	1.762.168	761.038	40.192.146	62.657.400	62.089.853	23.314.051	2.510.711
- Individuelle	158.723.213	79.596.120	11.442.858	1.293.683	210.827	19.556.081	16.481.058	21.064.206	6.590.540	2.487.841
- Collective	244.086.521	80.956.560	37.526.824	468.485	550.211	20.636.065	46.176.342	41.025.647	16.723.512	22.870
- Dépendance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. MALADIE	1.311.019.697	630.837.185	133.205.670	6.657.988	1.341.112	41.100.652	88.975.110	161.621.728	230.721.455	16.558.786
- Individuelle	552.183.767	388.116.526	3.922.383	1.042.859	1.275.798	26.303.868	74.773.786	22.119.155	26.017.020	8.612.370
- Collective	757.799.119	241.915.396	129.283.287	5.615.129	62.214	14.768.661	14.070.180	139.496.439	204.641.396	7.946.416
- Dépendance	1.036.802	805.262	0	0	3.100	28.123	131.144	6.134	63.039	0
3. AUTOMOBILES	3.435.424.188	1.950.671.883	135.420.360	8.063.346	6.527.815	455.238.882	225.645.829	433.478.560	154.046.680	66.330.835
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.323.748.462	1.287.731.679	166.238.966	5.427.819	4.100.605	329.141.367	291.174.261	190.941.665	41.227.243	7.764.844
- Habitations	1.497.879.818	831.195.903	22.056.666	628.277	3.516.105	214.900.045	285.061.303	120.571.485	17.312.102	2.637.934
- Autres risques simples	440.087.540	267.997.262	34.863.176	872.966	467.845	88.078.875	5.614.762	31.374.672	8.214.052	2.603.935
- Risques spéciaux	385.781.082	188.538.514	109.319.125	116.656	26.162.447	498.196	498.196	38.995.508	15.701.089	2.522.975
5. RESPONSABILITE CIVILE	710.294.828	358.220.819	93.806.895	7.401.419	2.052.386	69.882.467	34.899.777	107.107.439	33.463.044	3.460.574
- Vie privée	205.274.706	115.529.799	1.905.451	107.621	626.178	31.201.998	34.989.689	18.242.067	2.377.803	294.100
- Autres	505.020.109	242.691.020	91.901.445	7.293.798	1.426.208	38.680.469	-89.912	88.865.372	31.085.240	3.166.474
6. TRANSPORT	135.175.942	57.676.242	56.685.162	11.150.452	1.771	1.148.284	3.146	3.600.578	281.218	4.629.088
7. AUTRES OPERAT. IARD	858.467.451	425.277.795	39.489.210	41.021.242	1.040.141	73.165.153	45.768.281	81.034.064	140.969.968	10.701.603
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.066.227.539	454.097.338	265.331.736	3.164.554	546.949	66.591.828	568.165	225.048.046	50.842.845	36.078
9. VIE INDIVIDUELLE	13.517.082.325	4.166.675.308	42.732.634	101.877.424	61.761.108	764.405.779	7.839.930.630	329.869.261	110.812.000	99.018.178
- Court terme prime unique	520.994.455	88.811.931	68.649	0	9.758.986	358.620	417.581.117	124.316	3.040.808	1.250.027
- Epargne pension	1.009.639.914	328.481.340	1.417.172	256.899	15.644.208	278.560.552	304.634.882	43.875.804	33.330.009	3.439.049
- Contrats liés à un prêt hypoth.	531.964.947	225.144.385	2.000.294	0	791.662	24.390.559	272.174.759	6.326.549	329.650	807.091
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.338.767.799	489.918.917	1.494.328	940.152	19.727.123	187.263.396	534.710.446	98.256.638	389.074	6.067.724
- Autres opérations branche 21	7.830.483.478	2.511.054.791	33.641.832	96.670.033	15.833.061	255.705.442	4.576.518.535	180.959.646	72.683.557	87.416.585
- Branche 23	2.036.192.454	281.303.899	1.041.472	0	6.068	18.127.211	1.734.310.891	326.310	1.038.901	37.702
10. VIE GROUPE	4.520.712.593	1.118.342.961	498.058.681	26.727.686	1.774.429	203.870.451	61.972.389	1.270.674.881	1.327.002.177	12.288.934
- Primes fixées et flexibles	3.457.990.302	930.065.936	404.453.822	12.054.162	1.671.325	164.889.466	37.861.347	1.074.401.642	821.470.868	11.121.734
- Primes uniques	1.022.880.743	165.792.082	90.892.145	29.639	103.103	38.980.985	24.111.042	196.273.239	505.531.308	1.167.199
TOTAL NON-VIE	10.243.167.839	5.325.065.621	939.147.682	84.648.987	16.371.818	1.076.460.779	749.691.969	1.264.921.933	674.866.505	111.992.519
- particuliers	6.558.963.293	3.721.254.949	203.128.865	52.157.028	13.199.964	820.394.150	680.594.364	696.515.671	280.653.629	91.064.684
- entreprises	3.684.204.504	1.603.810.672	736.018.817	32.491.959	3.171.855	256.066.629	69.097.604	568.406.263	394.212.876	20.927.836
TOTAL VIE	18.037.794.918	5.285.018.269	540.791.314	128.605.110	63.535.537	968.276.230	7.901.903.019	1.600.544.142	1.437.814.176	111.307.112
TOTAL NON-VIE & VIE	28.280.962.757	10.610.083.890	1.479.938.996	213.254.097	79.907.354	2.044.737.009	8.651.594.988	2.865.466.075	2.112.680.681	223.299.631
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES										
11. VIE INDIVIDUELLE	8.760.544.147	2.477.311.408	22.611.026	62.391.621	20.243.040	285.980.199	5.676.468.138	91.355.843	18.227.648	105.955.216
- Court terme prime unique	520.994.455	88.811.931	68.649	0	9.758.986	358.620	417.581.117	124.316	3.040.808	1.250.027
- Epargne pension	125.535.349	28.191.185	50.839	219.548	3.298.399	34.754.391	57.619.298	356.578	24.913	1.020.200
- Contrats liés à un prêt hypoth.	147.801.264	65.790.565	1.046.234	0	114.533	3.331.748	76.900.799	297.504	88.938	230.945
- Autres assurances immunisées fiscalement	279.245.998	103.520.444	157.971	661.977	2.682.356	17.033.420	148.119.379	5.926.835	19.918	1.123.699
- Autres opérations branche 21	5.781.481.345	1.836.954.041	18.967.735	59.070.754	4.382.698	214.760.606	3.446.245.687	84.598.464	14.171.927	102.329.435
- Branche 23	1.757.297.687	210.161.235	452.908	0	6.068	15.741.414	1.530.001.857	52.148	881.144	911
12. VIE GROUPE	1.162.842.277	226.652.900	104.097.208	3.919.439	103.103	52.098.309	27.332.410	210.224.658	537.150.870	1.263.378
- Primes fixées et flexibles	130.036.926	55.337.445	12.517.181	176.450	0	13.117.324	3.221.368	13.951.420	31.619.561	96.178
- Primes uniques	1.022.880.743	165.792.082	90.892.145	29.639	103.103	38.980.985	24.111.042	196.273.239	505.531.308	1.167.199

Ventilation des encaissements Exercice 2011 (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
Encaissements										
1. ACCIDENTS	100,0%	39,9%	12,2%	0,4%	0,2%	10,0%	15,6%	15,4%	5,8%	0,6%
- Individuelle	100,0%	50,1%	7,2%	0,8%	0,1%	12,3%	10,4%	13,3%	4,2%	1,6%
- Collective	100,0%	33,2%	15,4%	0,2%	0,2%	8,5%	18,9%	16,8%	6,9%	0,0%
- Dépendance		#VALUE!							#VALUE!	
2. MALADIE	100,0%	48,1%	10,2%	0,5%	0,1%	3,1%	6,8%	12,3%	17,6%	1,3%
- Individuelle	100,0%	70,3%	0,7%	0,2%	0,2%	4,8%	13,5%	4,0%	4,7%	1,6%
- Collective	100,0%	31,9%	17,1%	0,7%	0,0%	1,9%	1,9%	18,4%	27,0%	1,0%
- Dépendance	100,0%	77,7%	0,0%	0,0%	0,3%	2,7%	12,6%	0,6%	6,1%	0,0%
3. AUTOMOBILES	100,0%	56,8%	3,9%	0,2%	0,2%	13,3%	6,6%	12,6%	4,5%	1,9%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	55,4%	7,2%	0,2%	0,2%	14,2%	12,5%	8,2%	1,8%	0,3%
- Habitations	100,0%	55,5%	1,5%	0,0%	0,2%	14,3%	19,0%	8,0%	1,2%	0,2%
- Autres risques simples	100,0%	60,9%	7,9%	0,2%	0,1%	20,0%	1,3%	7,1%	1,9%	0,6%
- Risques spéciaux	100,0%	48,9%	28,3%	1,0%	0,0%	6,8%	0,1%	10,1%	4,1%	0,7%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	50,4%	13,2%	1,0%	0,3%	9,8%	4,9%	15,1%	4,7%	0,5%
- Vie privée	100,0%	56,3%	0,9%	0,1%	0,3%	15,2%	17,0%	8,9%	1,2%	0,1%
- Autres	100,0%	48,1%	18,2%	1,4%	0,3%	7,7%	0,0%	17,6%	6,2%	0,6%
6. TRANSPORT	100,0%	42,7%	41,9%	8,2%	0,0%	0,8%	0,0%	2,7%	0,2%	3,4%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	4,6%	4,8%	4,8%	0,1%	5,3%	5,3%	9,4%	16,4%	1,2%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	42,6%	24,9%	0,3%	0,1%	6,2%	0,1%	21,1%	4,8%	0,0%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	30,8%	0,3%	0,8%	0,5%	5,7%	58,0%	2,4%	0,8%	0,7%
- Court terme prime unique	100,0%	17,0%	0,0%	0,0%	1,9%	0,1%	80,2%	0,0%	0,6%	0,2%
- Epargne pension	100,0%	32,5%	0,1%	0,0%	1,5%	27,6%	30,2%	4,3%	3,3%	0,3%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	42,3%	0,4%	0,0%	0,1%	4,6%	51,2%	1,2%	0,1%	0,2%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	36,6%	0,1%	0,1%	1,5%	14,0%	39,9%	7,3%	0,0%	0,5%
- Autres opérations branche 21	100,0%	32,1%	0,4%	1,2%	0,2%	3,3%	58,4%	2,3%	0,9%	1,1%
- Branche 23	100,0%	13,8%	0,1%	0,0%	0,0%	0,9%	85,2%	0,0%	0,1%	0,0%
10. VIE GROUPE	100,0%	24,7%	11,0%	0,6%	0,0%	4,5%	1,4%	28,1%	29,4%	0,3%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	26,9%	11,7%	0,3%	0,0%	4,8%	1,1%	31,1%	23,8%	0,3%
- Primes uniques	100,0%	16,2%	8,9%	0,0%	0,0%	3,8%	2,4%	19,2%	49,4%	0,1%
TOTAL NON-VIE	100,0%	52,0%	9,2%	0,8%	0,2%	10,5%	7,3%	12,3%	6,6%	1,1%
- particuliers	100,0%	56,7%	3,1%	0,8%	0,2%	12,5%	10,4%	10,6%	4,3%	1,4%
- entreprises	100,0%	43,5%	20,0%	0,9%	0,1%	7,0%	1,9%	15,4%	10,7%	0,6%
TOTAL VIE	100,0%	29,3%	3,0%	0,7%	0,4%	5,4%	43,8%	8,9%	8,0%	0,6%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	37,5%	5,2%	0,8%	0,3%	7,2%	30,6%	10,1%	7,5%	0,8%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES										
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	28,3%	0,3%	0,7%	0,2%	3,3%	64,8%	1,0%	0,2%	1,2%
- Court terme prime unique	100,0%	17,0%	0,0%	0,0%	1,9%	0,1%	80,2%	0,0%	0,6%	0,2%
- Epargne pension	100,0%	22,5%	0,0%	0,2%	2,6%	27,7%	45,9%	0,3%	0,0%	0,8%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,5%	0,7%	0,0%	0,1%	2,3%	52,0%	0,2%	0,1%	0,2%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	37,1%	0,1%	0,2%	1,0%	6,1%	53,0%	2,1%	0,0%	0,4%
- Autres opérations branche 21	100,0%	31,8%	0,3%	1,0%	0,1%	3,7%	59,6%	1,5%	0,2%	1,8%
- Branche 23	100,0%	12,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,9%	87,1%	0,0%	0,1%	0,0%
12. VIE GROUPE	100,0%	19,5%	9,0%	0,3%	0,0%	4,5%	2,4%	18,1%	46,2%	0,1%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	42,6%	9,6%	0,1%	0,0%	10,1%	2,5%	10,7%	24,3%	0,1%
- Primes uniques	100,0%	16,2%	8,9%	0,0%	0,0%	3,8%	2,4%	19,2%	49,4%	0,1%

Ventilation des encaissements Exercice 2012 (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)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	378.728.713	181.753.329	41.806.624	63.202.028	91.966.736
- Individuelle	162.903.502	94.998.933	19.769.589	17.020.317	31.114.667
- Collective	215.825.211	86.754.397	22.037.035	46.181.711	60.852.069
- Dépendance	0	0	0	0	0
2. MALADIE	1.350.760.684	797.878.834	44.024.130	91.752.872	417.104.837
- Individuelle	561.585.855	397.070.588	27.834.426	77.480.962	59.199.881
- Collective	788.013.084	399.864.349	16.163.887	14.149.806	357.835.043
- Dépendance	1.161.731	943.897	25.817	122.104	69.914
3. AUTOMOBILES	3.510.174.846	2.137.772.088	470.743.232	236.183.913	665.475.617
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.444.993.533	1.519.600.262	350.901.186	316.592.214	257.899.851
- Habitations	1.598.613.614	912.220.305	229.386.886	310.441.382	146.565.044
- Autres risques simples	461.651.538	317.000.066	93.003.405	5.616.069	46.031.999
- Risques spéciaux	384.728.355	290.379.890	28.510.895	534.764	65.302.809
5. RESPONSABILITE CIVILE	761.175.207	497.598.044	74.894.602	37.554.864	151.127.677
- Vie privée	213.186.384	121.519.909	32.196.459	37.399.024	22.070.993
- Autres	547.988.798	376.078.134	42.698.143	155.839	129.056.684
6. TRANSPORT	153.795.031	148.637.716	1.257.591	9.525	3.890.201
7. AUTRES OPERAT. IARD	896.422.625	530.795.130	74.635.136	42.806.035	248.186.241
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.132.208.889	768.623.934	75.266.677	556.741	287.761.539
9. VIE INDIVIDUELLE	15.654.643.616	4.404.274.884	776.814.871	9.682.524.225	791.029.620
- Court terme prime unique	648.299.230	94.230.832	1.887.554	548.771.712	3.409.133
- Epargne pension	1.075.737.240	362.083.160	300.582.403	325.643.185	87.428.494
- Contrats liés à un prêt hypoth.	508.980.611	228.502.792	21.122.093	253.184.972	6.170.754
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.448.897.406	598.929.811	198.708.804	538.932.282	112.326.510
- Autres opérations branche 21	6.995.092.716	2.465.081.481	241.362.569	3.712.465.535	576.183.133
- Branche 23	4.797.808.144	478.628.309	13.151.448	4.300.516.789	5.511.597
10. VIE GROUPE	4.916.540.473	1.721.417.624	211.843.676	68.430.982	2.914.848.186
- Primes fixées et flexibles	3.749.214.917	1.480.678.793	166.351.682	47.731.503	2.054.452.939
- Primes uniques	1.130.320.558	203.733.838	45.491.994	20.699.479	860.395.247
TOTAL NON-VIE	10.628.259.528	6.582.659.337	1.133.529.178	788.658.192	2.123.412.700
- particuliers	6.784.199.595	4.104.597.067	854.591.545	721.409.647	1.103.601.268
- entreprises	3.844.059.868	2.478.062.269	278.937.633	67.248.545	1.019.811.432
TOTAL VIE	20.571.184.089	6.125.692.509	988.658.546	9.750.955.207	3.705.877.806
TOTAL NON-VIE & VIE	31.199.443.617	12.708.351.845	2.122.187.724	10.539.613.399	5.829.290.506
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	11.061.590.066	2.624.102.612	224.275.771	7.654.161.366	559.040.420
- Court terme prime unique	648.299.231	94.230.833	1.887.554	548.771.712	3.409.133
- Epargne pension	143.497.974	38.886.137	38.967.576	63.574.788	2.069.473
- Contrats liés à un prêt hypoth.	128.369.013	66.065.033	3.806.815	58.022.590	474.575
- Autres assurances immunisées fiscalement	293.629.922	122.774.908	21.361.913	140.333.376	9.159.727
- Autres opérations branche 21	5.242.575.493	1.826.575.657	151.715.870	2.725.277.391	539.006.576
- Branche 23	4.531.970.459	402.331.971	6.536.043	4.118.181.508	4.920.936
12. VIE GROUPE	1.281.949.182	288.368.550	57.280.025	24.633.369	911.667.238
- Primes fixées et flexibles	144.333.852	77.339.941	11.788.031	3.933.890	51.271.991
- Primes uniques	1.130.320.558	203.733.838	45.491.994	20.699.479	860.395.247

Ventilation des encaissements Exercice 2012 (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)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	100,0%	48,0%	11,0%	16,7%	24,3%
- Individuelle	100,0%	58,3%	12,1%	10,4%	19,1%
- Collective	100,0%	40,2%	10,2%	21,4%	28,2%
- Dépendance					
2. MALADIE	100,0%	59,1%	3,3%	6,8%	30,9%
- Individuelle	100,0%	70,7%	5,0%	13,8%	10,5%
- Collective	100,0%	50,7%	2,1%	1,8%	45,4%
- Dépendance	100,0%	81,2%	2,2%	10,5%	6,0%
3. AUTOMOBILES	100,0%	60,9%	13,4%	6,7%	19,0%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	62,2%	14,4%	12,9%	10,5%
- Habitations	100,0%	57,1%	14,3%	19,4%	9,2%
- Autres risques simples	100,0%	68,7%	20,1%	1,2%	10,0%
- Risques spéciaux	100,0%	75,5%	7,4%	0,1%	17,0%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	65,4%	9,8%	4,9%	19,9%
- Vie privée	100,0%	57,0%	15,1%	17,5%	10,4%
- Autres	100,0%	68,6%	7,8%	0,0%	23,6%
6. TRANSPORT	100,0%	96,6%	0,8%	0,0%	2,5%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	59,2%	8,3%	4,8%	27,7%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	67,9%	6,6%	0,0%	25,4%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	28,1%	5,0%	61,9%	5,1%
- Court terme prime unique	100,0%	14,5%	0,3%	84,6%	0,5%
- Epargne pension	100,0%	33,7%	27,9%	30,3%	8,1%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,9%	4,1%	49,7%	1,2%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	41,3%	13,7%	37,2%	7,8%
- Autres opérations branche 21	100,0%	35,2%	3,5%	53,1%	8,2%
- Branche 23	100,0%	10,0%	0,3%	89,6%	0,1%
10. VIE GROUPE	100,0%	35,0%	4,3%	1,4%	59,3%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	39,5%	4,4%	1,3%	54,8%
- Primes uniques	100,0%	18,0%	4,0%	1,8%	76,1%
TOTAL NON-VIE	100,0%	61,9%	10,7%	7,4%	20,0%
- particuliers	100,0%	60,5%	12,6%	10,6%	16,3%
- entreprises	100,0%	64,5%	7,3%	1,7%	26,5%
TOTAL VIE	100,0%	29,8%	4,8%	47,4%	18,0%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	40,7%	6,8%	33,8%	18,7%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	23,7%	2,0%	69,2%	5,1%
- Court terme prime unique	100,0%	14,5%	0,3%	84,6%	0,5%
- Epargne pension	100,0%	27,1%	27,2%	44,3%	1,4%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	51,5%	3,0%	45,2%	0,4%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	41,8%	7,3%	47,8%	3,1%
- Autres opérations branche 21	100,0%	34,8%	2,9%	52,0%	10,3%
- Branche 23	100,0%	8,9%	0,1%	90,9%	0,1%
12. VIE GROUPE	100,0%	22,5%	4,5%	1,9%	71,1%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	53,6%	8,2%	2,7%	35,5%
- Primes uniques	100,0%	18,0%	4,0%	1,8%	76,1%

Ventilation des encaissements Exercice 2011 (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)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	402.809.733	211.284.530	40.953.184	62.657.400	87.914.615
- Individuelle	158.723.213	92.332.661	19.766.908	16.481.058	30.142.587
- Collective	244.086.521	118.951.869	21.186.276	46.176.342	57.772.029
- Dépendance	0	0	0	0	0
2. MALADIE	1.311.019.697	770.700.843	42.441.764	88.975.110	408.901.969
- Individuelle	552.183.767	393.081.768	27.579.666	74.773.786	56.748.545
- Collective	757.799.119	376.813.813	14.830.875	14.070.180	352.084.252
- Dépendance	1.036.802	805.262	31.223	131.144	69.173
3. AUTOMOBILES	3.435.424.188	2.094.155.588	461.766.698	225.645.829	653.856.076
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.323.748.462	1.459.398.464	333.241.972	291.174.261	239.933.752
- Habitations	1.497.879.818	853.880.846	218.416.150	285.061.303	140.521.522
- Autres risques simples	440.087.540	303.733.403	88.546.720	5.614.762	42.192.659
- Risques spéciaux	385.781.082	301.784.214	26.279.103	498.196	57.219.572
5. RESPONSABILITE CIVILE	710.294.828	459.429.133	71.934.854	34.899.777	144.031.057
- Vie privée	205.274.706	117.542.871	31.828.176	34.989.689	20.913.971
- Autres	505.020.109	341.886.262	40.106.677	-89.912	123.117.086
6. TRANSPORT	135.175.942	125.511.856	1.150.055	3.146	8.510.884
7. AUTRES OPERAT. IARD	858.467.451	505.788.247	74.205.293	45.768.281	232.705.635
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.066.227.539	722.593.629	67.138.777	568.165	275.926.969
9. VIE INDIVIDUELLE	13.517.082.325	4.311.285.365	826.166.887	7.839.930.630	539.699.439
- Court terme prime unique	520.994.455	88.880.580	10.117.606	417.581.117	4.415.151
- Epargne pension	1.009.639.914	330.155.411	294.204.760	304.634.882	80.644.862
- Contrats liés à un prêt hypoth.	531.964.947	227.144.679	25.182.220	272.174.759	7.463.290
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.338.767.799	492.353.398	206.990.519	534.710.446	104.713.436
- Autres opérations branche 21	7.830.483.478	2.641.366.656	271.538.503	4.576.518.535	341.059.788
- Branche 23	2.036.192.454	282.345.371	18.133.279	1.734.310.891	1.402.913
10. VIE GROUPE	4.520.712.593	1.643.129.328	205.644.879	61.972.389	2.609.965.991
- Primes fixées et flexibles	3.457.990.302	1.346.573.921	166.560.791	37.861.347	1.906.994.244
- Primes uniques	1.022.880.743	256.713.866	39.084.088	24.111.042	702.971.746
TOTAL NON-VIE	10.243.167.839	6.348.862.290	1.092.832.597	749.691.969	2.051.780.957
- particuliers	6.558.963.293	3.976.540.842	833.594.114	680.594.364	1.068.233.984
- entreprises	3.684.204.504	2.372.321.448	259.238.483	69.097.604	983.546.974
TOTAL VIE	18.037.794.918	5.954.414.693	1.031.811.767	7.901.903.019	3.149.665.430
TOTAL NON-VIE & VIE	28.280.962.757	12.303.276.983	2.124.644.363	8.651.594.988	5.201.446.387
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	8.760.544.147	2.562.314.055	306.223.239	5.676.468.138	215.538.707
- Court terme prime unique	520.994.455	88.880.581	10.117.606	417.581.117	4.415.151
- Epargne pension	125.535.349	28.461.572	38.052.789	57.619.298	1.401.690
- Contrats liés à un prêt hypoth.	147.801.264	66.836.798	3.446.281	76.900.799	617.387
- Autres assurances immunisées fiscalement	279.245.998	104.340.392	19.715.775	148.119.379	7.070.452
- Autres opérations branche 21	5.781.481.345	1.914.992.530	219.143.305	3.446.245.687	201.099.826
- Branche 23	1.757.297.687	210.614.142	15.747.482	1.530.001.857	934.202
12. VIE GROUPE	1.162.842.277	334.669.547	52.201.412	27.332.410	748.638.906
- Primes fixées et flexibles	130.036.926	68.031.076	13.117.324	3.221.368	45.667.159
- Primes uniques	1.022.880.743	256.713.866	39.084.088	24.111.042	702.971.746

Ventilation des encaissements Exercice 2011 (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)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	100,0%	52,5%	10,2%	15,6%	21,8%
- Individuelle	100,0%	58,2%	12,5%	10,4%	19,0%
- Collective	100,0%	48,7%	8,7%	18,9%	23,7%
- Dépendance					
2. MALADIE	100,0%	58,8%	3,2%	6,8%	31,2%
- Individuelle	100,0%	71,2%	5,0%	13,5%	10,3%
- Collective	100,0%	49,7%	2,0%	1,9%	46,5%
- Dépendance	100,0%	77,7%	3,0%	12,6%	6,7%
3. AUTOMOBILES	100,0%	61,0%	13,4%	6,6%	19,0%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	62,8%	14,3%	12,5%	10,3%
- Habitations	100,0%	57,0%	14,6%	19,0%	9,4%
- Autres risques simples	100,0%	69,0%	20,1%	1,3%	9,6%
- Risques spéciaux	100,0%	78,2%	6,8%	0,1%	14,8%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	64,7%	10,1%	4,9%	20,3%
- Vie privée	100,0%	57,3%	15,5%	17,0%	10,2%
- Autres	100,0%	67,7%	7,9%	0,0%	24,4%
6. TRANSPORT	100,0%	92,9%	0,9%	0,0%	6,3%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	58,9%	8,6%	5,3%	27,1%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	67,8%	6,3%	0,1%	25,9%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	31,9%	6,1%	58,0%	4,0%
- Court terme prime unique	100,0%	17,1%	1,9%	80,2%	0,8%
- Epargne pension	100,0%	32,7%	29,1%	30,2%	8,0%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	42,7%	4,7%	51,2%	1,4%
- Autres assurances immunitisées fiscalement	100,0%	36,8%	15,5%	39,9%	7,8%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,7%	3,5%	58,4%	4,4%
- Branche 23	100,0%	13,9%	0,9%	85,2%	0,1%
10. VIE GROUPE	100,0%	36,3%	4,5%	1,4%	57,7%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	38,9%	4,8%	1,1%	55,1%
- Primes uniques	100,0%	25,1%	3,8%	2,4%	68,7%
TOTAL NON-VIE	100,0%	62,0%	10,7%	7,3%	20,0%
- particuliers	100,0%	60,6%	12,7%	10,4%	16,3%
- entreprises	100,0%	64,4%	7,0%	1,9%	26,7%
TOTAL VIE	100,0%	33,0%	5,7%	43,8%	17,5%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	43,5%	7,5%	30,6%	18,4%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	29,2%	3,5%	64,8%	2,5%
- Court terme prime unique	100,0%	17,1%	1,9%	80,2%	0,8%
- Epargne pension	100,0%	22,7%	30,3%	45,9%	1,1%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	45,2%	2,3%	52,0%	0,4%
- Autres assurances immunitisées fiscalement	100,0%	37,4%	7,1%	53,0%	2,5%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,1%	3,8%	59,6%	3,5%
- Branche 23	100,0%	12,0%	0,9%	87,1%	0,1%
12. VIE GROUPE	100,0%	28,8%	4,5%	2,4%	64,4%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	52,3%	10,1%	2,5%	35,1%
- Primes uniques	100,0%	25,1%	3,8%	2,4%	68,7%