

Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2013

| | |
|--|----|
| Introduction : La bancassurance fait les frais du recul de l'assurance vie | 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 | 11 |
| 2.4 Assurance non-vie | 14 |
| 2.5 Assurance vie | 17 |
| 2.5.1 Assurance vie : production des affaires nouvelles | 17 |
| 2.5.2 Vie individuelle (branches 21-23-26) | 24 |
| 2.5.3 Vie individuelle : contrats à taux garanti (branche 21) | 27 |
| 2.5.4 Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23) | 31 |
| 2.5.5 Vie individuelle : opérations de capitalisation (branche 26) | 34 |
| 2.5.6 Vie groupe | 36 |
| 2.5.7 Ensemble des opérations vie | 39 |
| 3. Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché | 43 |
| Annexe 1. | 44 |
| Annexe 2. | 45 |

Introduction : La bancassurance fait les frais du recul de l'assurance vie

Commenter l'évolution des réseaux de distribution de l'assurance en Belgique au vu des chiffres de 2013, c'est en quelque sorte un exercice de contorsion. Il faut en effet se remettre au diapason des conditions d'il y a deux ans, soit à l'époque d'un repli important des primes encaissées, puisque l'encaissement reculait d'un septième entre 2012 et 2013. C'est donc sur la toile de fond d'un marché en chute nette qu'il convient d'analyser qui a le mieux tiré son épingle du jeu. Comme ce recul est le fait d'une conjonction de facteurs défavorables affectant en particulier l'assurance vie individuelle (taux peu attrayants, changement de cap dans des réseaux bancaires et pour couronner le tout un relèvement spectaculaire de la taxe sur les primes), c'est cette activité –qui génère grosso modo la moitié des primes– qui influence le plus le résultat global de ce relevé. Les assurances de groupe et les assurances « non-vie » échappent heureusement à cette contre-performance, et c'est par rapport à la continuité dans la croissance tempérée de la demande qu'il convient d'analyser dans quelle mesure les cartes sont redistribuées dans ces branches d'activité.

En même temps, ces chiffres se réfèrent à une année qui clôt une période de stabilité dans les règles du jeu applicables à la distribution de l'assurance, puisque ce n'est qu'à partir de 2014 que pourront apparaître les conséquences des grands chambardements découlant de la « mifidisation » de l'assurance. Pris d'incontinence législative, le gouvernement di Rupo a en effet instauré précipitamment un nouveau régime légal visant la rémunération des vendeurs, la promotion des produits, la nature du conseil et les conflits d'intérêt en passant par des mesures visant les caractéristiques des produits eux-mêmes, le tout sans laisser beaucoup de délais d'adaptation ni se laisser guider par le souci de ne pas secouer la barque, dans la mesure où les intérêts des professionnels sont accessoires par rapport à la protection du consommateur poursuivie.

En faisant donc la part des choses entre ce qui appartient au passé et ce qui appartient à un futur proche, l'observateur perspicace comprendra mieux les forces et faiblesses des différents modes de distribution en présence, de même que les menaces et opportunités auxquelles ils s'adaptent continuellement.

En 2013, les intermédiaires sont une fois de plus le premier mode de distribution de l'assurance, avec un courant d'affaires six fois plus important du côté du courtage que du côté des agents exclusifs. Dans la tourmente de l'assurance vie individuelle, les uns et les autres se maintiennent plus ou moins ou progressent nettement, selon que l'on parte de chiffres absolus ou de parts de marché relatives, selon le segment observé ou selon un découpage entre nouvelle production et primes récurrentes.

Ainsi, le courtage a traité en 2013 pour 12,6 milliards d'euros de prime contre 12,7 milliards en 2012, mais passe de 40,5 à 47 % de part de marché. Les agents –seul canal à progresser tant en termes absolus qu'en termes relatifs– gagnent une soixantaine de millions d'euros de primes, et progressent de 6,9 à 8,3 % de part de marché. La bancassurance perd plus de quatre milliards d'euros de primes et dégringole de 33,7 à 22,8 % de part de marché. En revanche, le direct, tout en perdant près de 70 millions d'euros de primes, progresse de 18,9 à 21,8 % de part de marché.

Cette résistance ou résilience des intermédiaires est le fait de PME dont l'assurance est la raison d'être, et il en va de même à une plus grande échelle pour les acteurs de la distribution directe. Pour les banques, l'assurance n'est souvent qu'un aspect de la gamme de services proposés,

plus particulièrement en matière d'épargne à moyen terme : l'assurance n'est alors plus une raison d'être, mais bien un élément qui varie selon la conjoncture à laquelle les banques peuvent s'adapter en engageant d'autres services que l'assurance dans la bataille. Au petit jeu de dégager qui perd et qui gagne, chacun trouvera son compte : les banquiers poursuivent leur grignotage de affaires « incendie » et « responsabilité civile des particuliers » à la faveur de leur activité hypothécaire, tandis que les courtiers engrangent une réussite dans le coude à coude sur les assurances vie accompagnant les emprunts hypothécaires en prenant cette fois une nette avance sur leurs concurrents banquiers. Les courtiers signent par ailleurs une deuxième année de performance remarquable en assurance sur la vie liée à des fonds de placement (branche 23). Pas moins passionnant, le duel entre courtiers et agents qui se partagent à peu près également les affaires d'assurance épargne-pension gagnées sur le réseau bancaire et sont désormais ex aequo derrière les banques sur ce créneau. Il est plus difficile de dégager d'une année à l'autre des tendances cohérentes concernant d'autres champs de bataille comme les « employee benefits » (assurance de groupe, assurance hospitalisation et autres collectives), voire encore de connaître la résultante de stratégies de distribution multicanaux soit au niveau global, soit au niveau de segments comme le monde de l'entreprise (où le courtage fait son meilleur score et la bancassurance son moins bon). Du reste, il n'y a pas que les groupes d'entreprises d'assurance et les entreprises de la distribution qui sont à la manœuvre : les clients déplacent eux aussi des affaires, souvent au sein d'un même canal, mais aussi avec des déplacements d'un canal à un autre.

Le développement de la vente par Internet « pur jus » fait figure d'Arlésienne. La Belgique ne connaît pratiquement pas le phénomène de rupture bousculant le marché comme au Royaume-Uni, où les sites de comparaison sont devenus incontournables –et drainent de ce simple fait une bonne part des marges bénéficiaires sans devoir immobiliser beaucoup de capital. En revanche, au sein même des réseaux répertoriés dans la présente étude, Internet apparaît comme un instrument utilisé par chacun des réseaux existants pour répondre aux souhaits de la clientèle, sans donner lieu pour autant à l'émergence d'une nouvelle catégorie d'acteurs économiques tels que les sites comparatifs. Que l'on en juge par l'exemple de l'assurance auto, qui parmi les branches importantes semblerait devoir montrer la première des signes d'une pareille activité, mais où les positions varient peu d'une année à l'autre malgré des mouvements au sein même des canaux existants.

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 canaux 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 \(modes de distribution\)](#).

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 en tant qu'indépendants à titre complémentaire,
- ▶ sociétés de courtage captives d'une entreprise d'assurances,
- ▶ contrats d'assurance du groupe yyyy vendus par des agents bancaires exclusifs indépendants, travaillant sous l'enseigne d'un groupe xxxx, également enregistrés comme courtiers d'assurances à la FSMA.

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

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

A.3 Mega brokers

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

A.4 Autres

Contrats vendus par des assureurs appartenant à des réseaux non exclusifs autres que le courtage classique, l'assurfinance et les mega brokers.

B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires

B.1 Agents d'assurances exclusifs salariés

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

B.2 Agents d'assurances exclusifs indépendants

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

C. Bancassurance : réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires (voir les enseignes bancaires en annexe 1)

Contrats vendus à travers un guichet bancaire, soit par un salarié de la banque, soit par un agent bancaire indépendant, ne vendant des produits d'assurance que de l'entreprise ayant émis le contrat (ou groupe d'entreprises, des liens de participations unissant en tout cas l'entreprise d'assurances et l'établissement de crédit).

D. Direct (sans intermédiaires)

D.1 Mutuelles et coopératives sans 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.

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

2. Résultats de l'étude

Les résultats complets de l'édition 2013 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 reprises dans l'enquête que dans une mesure très limitée.

L'échantillon analysé représente plus de 96 % des encaissements 2013 du marché belge de l'assurance.

2.2 Résumé des résultats les plus significatifs de l'enquête

En 2013, les assureurs ont réalisé un chiffre d'affaires de 26,8 milliards d'euros. En 2012, ils avaient encore enregistré un chiffre d'affaires de 31,4 milliards d'euros. En d'autres termes, les encaissements des assureurs en 2013 ont diminué de 4,6 milliards d'euros par rapport à 2012, soit une baisse de 14,7 %. Tenant compte de l'évolution de l'indice des prix à la consommation de 1,1 % en 2013, la baisse réelle des encaissements atteint 15,8 %.

La baisse des encaissements est entièrement imputable aux assurances-vie et plus particulièrement aux assurances-vie individuelles. Alors que les assurances-vie enregistraient encore une hausse de leur encaissement de 14,2 % en 2012, une baisse de 23,6 % est observée en 2013.

L'explication de la baisse brutale de l'encaissement en 2013 coule de source : la taxe sur les primes est passée au 1er janvier 2013 de 1,1 % à 2 % pour la majorité des produits d'assurance-vie individuelle. La hausse préalablement annoncée de cette taxe d'assurance a dopé les ventes à la fin de l'année 2012 et a entraîné un recul de celles-ci en 2013.

Les assurances-vie individuelles ont généré en 2013 un encaissement sensiblement inférieur à celui de 2012, la baisse s'élevant à 32,7 %. L'encaissement des assurances vie groupe a en revanche à nouveau connu une hausse de 6,2 % en 2013.

L'encaissement réalisé par le biais de la vente de produits d'assurance non-vie connaît une croissance constante année après année. En 2013, il est en hausse de 2,8 % par rapport à 2012.

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.

Au sein de l'Union européenne, on constate une hausse de 1,5 % de l'encaissement global en 2013, alors qu'une légère diminution de 0,3 % était encore observée en 2012. Avec un recul de 14,7 % du total de ses encaissements, la Belgique fait donc nettement moins bien que la moyenne européenne.

Il ressort de l'enquête que le commerce électronique ne parvient pas encore à s'imposer auprès du consommateur, qui semble toujours accorder sa préférence à un interlocuteur. Le choix de l'interlocuteur dépend en grande partie du type de produit que le consommateur souhaite

acquérir. Les réseaux de courtage et d'agents continuent à dominer la distribution des produits d'assurance, surtout grâce à leur force en assurances non-vie. En assurance vie, la bancassurance, sauf en ce qui concerne les assurances de groupe, et l'assurance directe sont de redoutables concurrents.

Assurance non-vie

La plupart des produits d'assurance non-vie sont distribués par le biais du **courtage classique** (49,2 %) et de la **bancassurance** (34 %). L'ensemble des intermédiaires de ces groupes ont réalisé plus de la moitié de l'encaissement des assurances non-vie.

Sur l'ensemble de la période 2002-2013, les **réseaux non exclusifs** constituent le principal mode de distribution. Ils perdent toutefois du terrain : leur part de marché s'élève à 61,3 % en 2013 contre 68,1 % en 2002.

Après les réseaux non exclusifs, l'**assurance directe** est le principal mode de distribution pour la vente de produits d'assurance non-vie. Depuis 2007, elle représente environ un cinquième de l'encaissement global des assurances non-vie.

Depuis 2003, la part de marché des **réseaux exclusifs** est en constante progression, passant de 9,4 % en 2003 à 11,4 % en 2013. La majeure partie de cet encaissement est réalisé par le biais des agents indépendants.

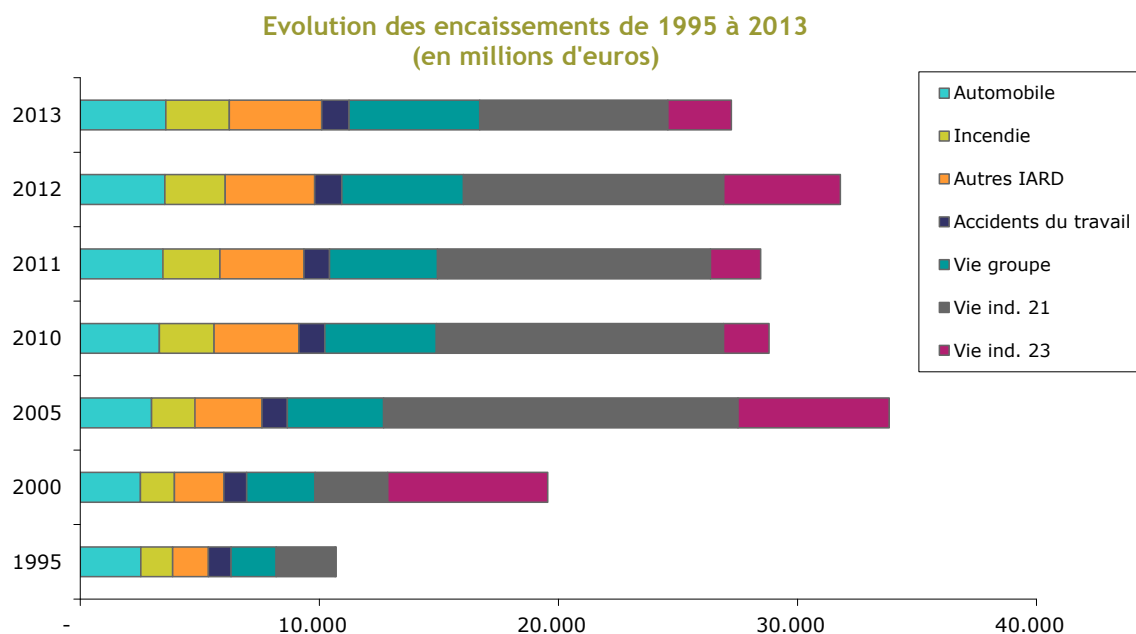
Sur la période 2002-2013, la part de marché de la **bancassurance** s'est accrue de 3 points de pourcentage. En 2013, le canal bancaire s'adjuge 7,7 % de l'encaissement global des assurances non-vie et reste un outsider sur le marché des assurances non-vie.

Assurance vie

Le marché de l'assurance vie se compose des contrats individuels à taux garanti (branche 21), des contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23), des opérations de capitalisation (branche 26) et des assurances vie groupe (pour la plupart branche 21 également). Selon le type de produit considéré, le paysage de la distribution se présente différemment :

- ▶ La majeure partie de l'encaissement des *produits d'assurance-vie individuelle à taux garanti* provient de la bancassurance. Sur l'ensemble de la période 2002-2013, la **bancassurance** domine le marché de ces produits. En 2012 et 2013, le canal bancaire perd néanmoins du terrain : en 2011, il représentait encore 55,4 % de l'encaissement global de ce segment du marché de l'assurance, tandis qu'il n'en représente plus que 44,9 % en 2013. Ce sont les **réseaux non exclusifs** qui voient leur part de marché progresser. Sur l'ensemble de la période 2002-2013, les réseaux non exclusifs sont le deuxième principal mode de distribution et, en 2013, leur part de marché atteint 40,2 % (contre 35,8 % en 2012).
- ▶ Sur la période 2002-2013 considérée, l'encaissement des *assurances-vie liées à des fonds d'investissement* provient principalement de la **bancassurance**. Les plus fortes fluctuations de l'encaissement sont également observées au sein de ce mode de distribution. En 2013, la part de marché de la bancassurance diminue de 26,6 points de pourcentage pour s'établir à 61,5 %. Les **réseaux non exclusifs** voient leur part de marché s'accroître de 26 points de pourcentage pour atteindre 37,5 % en 2013.
- ▶ En 2012 et 2013, l'encaissement des *opérations de capitalisation* provient principalement de l'**assurance directe** et des **réseaux non exclusifs**.

- ▶ En ce qui concerne l'assurance vie groupe, la majeure partie du chiffre d'affaires est réalisé par le biais de l'assurance directe, et plus particulièrement par le biais de la vente directe et du marketing direct ainsi que des mutuelles et coopératives. Sur l'ensemble de la période 2002-2013, l'assurance directe représente quelque 60 % de l'encaissement des assurances de groupe. La part de marché des courtiers classiques et des mega brokers dans la vente d'assurances vie groupe est également importante : grâce à ces deux canaux, les réseaux non exclusifs s'adjugent environ un tiers des encaissements. En 2013, la part de marché des réseaux non exclusifs a diminué de 3 points de pourcentage pour s'établir à 31,5 %.



Comment se présentent les principales évolutions entre 2012 et 2013 par produit d'assurance ?

Les **courtiers classiques** regagnent un peu de terrain (1,8 point de pourcentage) en ce qui concerne la vente de l'*assurance collective accidents*. Cette évolution se fait au détriment des **mega brokers** et de la **bancassurance**, dont les parts de marché diminuent de respectivement 2,1 points de pourcentage et 1,2 point de pourcentage.

En *assurance maladie*, l'**assurance directe** voit sa part de marché reculer au profit des **réseaux non exclusifs**.

En *assurance incendie* et en *assurance responsabilité civile*, près de la moitié de l'encaissement est réalisé par le biais des **courtiers classiques**. En 2013, les courtiers classiques voient leur part de marché reculer de respectivement 1,4 et 1,1 point de pourcentage pour ces deux branches d'assurance.

Les *assurances-vie individuelles* enregistrent en 2013 une forte baisse de leur encaissement par rapport à 2012. Les encaissements sont en recul pour tous les modes de distribution. La **bancassurance** enregistre la perte la plus importante et voit de ce fait sa part de marché diminuer de 13 points de pourcentage par rapport à 2012. Ce sont les **réseaux non exclusifs** qui en profitent : leur part de marché est en hausse de 11,7 points de pourcentage.

En *assurances vie groupe*, ce sont les **réseaux non exclusifs** qui voient leur part de marché diminuer au profit de l'**assurance directe** et de la **bancassurance**. La part de marché des réseaux non exclusifs chute de 3,1 points de pourcentage et les parts de marché de la bancassurance et de l'assurance directe augmentent de respectivement 1,1 point de pourcentage et 1,9 point de pourcentage.

La **bancassurance** perd beaucoup de terrain dans la *nouvelle production d'assurances-vie individuelles* mais conserve néanmoins son leadership (56,5 % en 2013 contre 68,2 % en 2012). Elle n'accroît sa part de marché de 3,1 points de pourcentage que pour les assurances d'épargne. En revanche, les **courtiers classiques** gagnent du terrain pour presque tous les produits d'assurance-vie individuelle.

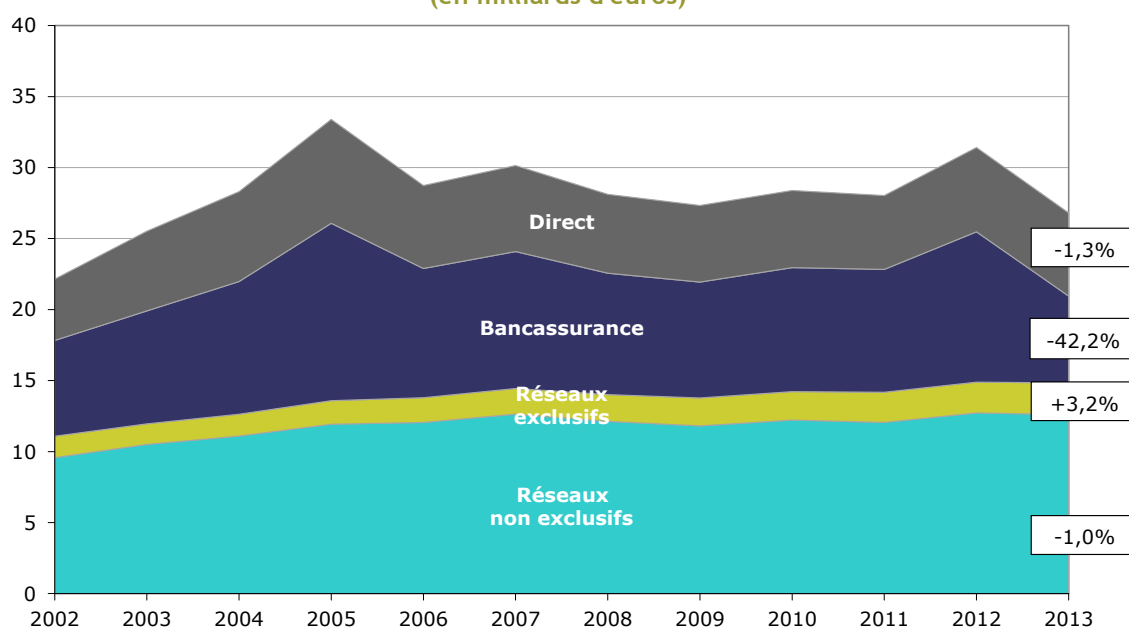
Pour la *nouvelle production en assurance vie groupe*, la part de la **bancassurance** dans les encaissements augmente de 5,7 points de pourcentage pour atteindre 7,6 %, tandis que celle de la **vente directe** recule de 7,1 points de pourcentage pour s'établir à 64,5 %.

2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie

Le graphique ci-dessous retrace l'évolution des encaissements pour l'ensemble des assurances vie et non-vie au cours de la période 2002-2013. Les pics de 2005 et de 2012 découlent de hausses de l'encaissement des assurances-vie individuelles. Ces évolutions résultent principalement de l'introduction (en 2006) et de l'augmentation (en 2013) de la taxe d'assurance sur la majorité de ces produits d'assurance.

Par comparaison avec 2012, les encaissements des assurances vie et non-vie enregistrent ensemble une baisse en 2013, en raison de l'important recul en vie. Seuls les **réseaux exclusifs** voient leur encaissement augmenter en 2013 de 3,2 % (+ 69,2 millions d'euros). Les autres canaux enregistrent une baisse de leur encaissement : la **bancassurance** affiche une baisse de 42,2 % (- 4,5 milliards d'euros), les **réseaux non exclusifs** de 1 % (- 122,6 millions d'euros) et l'**assurance directe** de 1,3 % (- 79 millions d'euros).

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



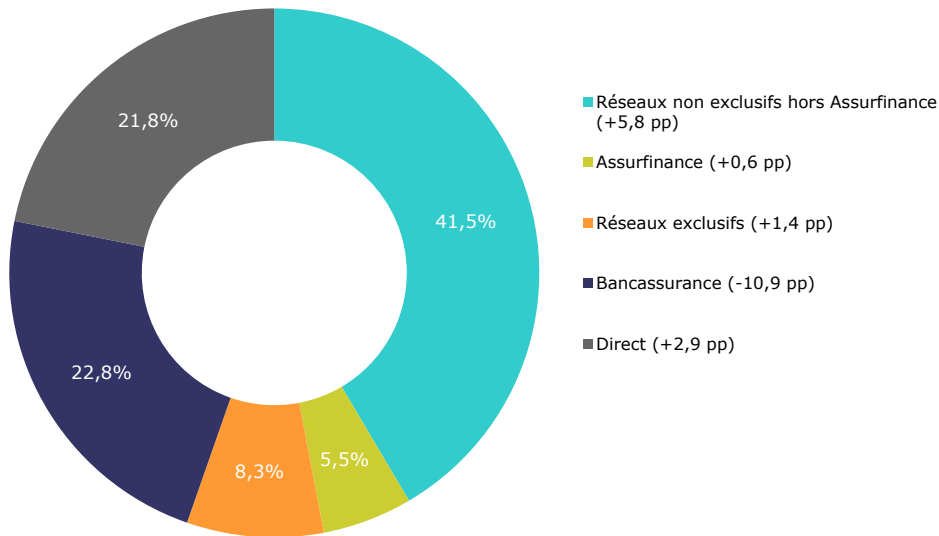
Sur la période 2002-2013, la majeure partie de l'encaissement pour l'ensemble des produits d'assurance vie et non-vie provient des **réseaux non exclusifs**. Leur part de marché est de 47 % en 2013, soit le niveau le plus élevé de la période 2002-2013. Les principaux canaux non exclusifs sont le **courtage classique**, avec une part de marché de 35,1 %, et l'**assurfinance**, avec une part de marché de 5,5 %. Ces deux canaux voient leur part de marché augmenter en 2013, de respectivement 5,3 points de pourcentage et 0,6 point de pourcentage.

Après les réseaux non exclusifs, la **bancassurance** est le principal acteur sur le marché des assurances vie et non-vie. En 2013, sa part de marché s'élève à 22,8 %, soit un recul de 10,9 points de pourcentage par rapport à 2012.

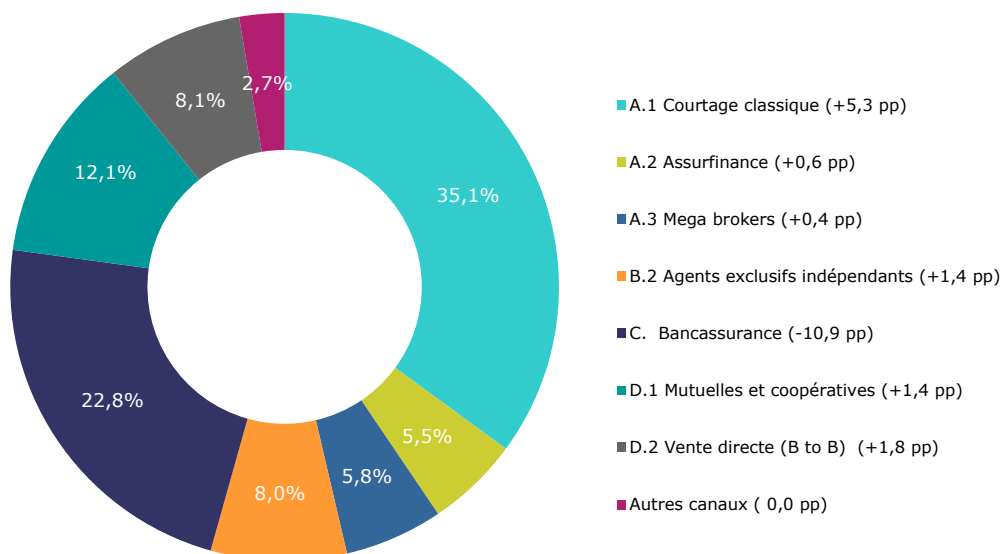
Avec une part de marché de 21,8 % des encaissements de l'ensemble des assurances vie et non-vie, l'**assurance directe** est de justesse le troisième mode de distribution le plus important. Sa part de marché a augmenté de 2,9 points de pourcentage par rapport à 2012.

Les **réseaux exclusifs** constituent le seul mode de distribution dont l'encaissement est en hausse par rapport à 2012, mais, avec une hausse de 1,4 point de pourcentage, leur part de marché n'atteint qu'un modeste 8,3 %.

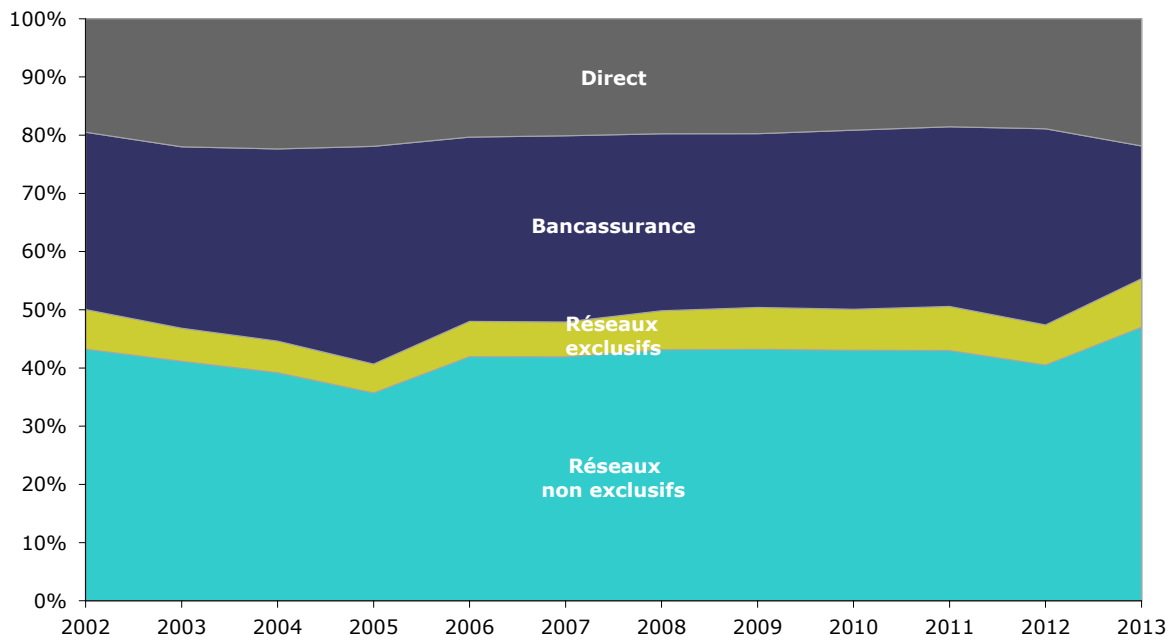
Répartition des encaissements vie et non-vie par canal en 2013 (Evolution par rapport à 2012)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie et non-vie par canal en 2013 (Evolution par rapport à 2012)



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

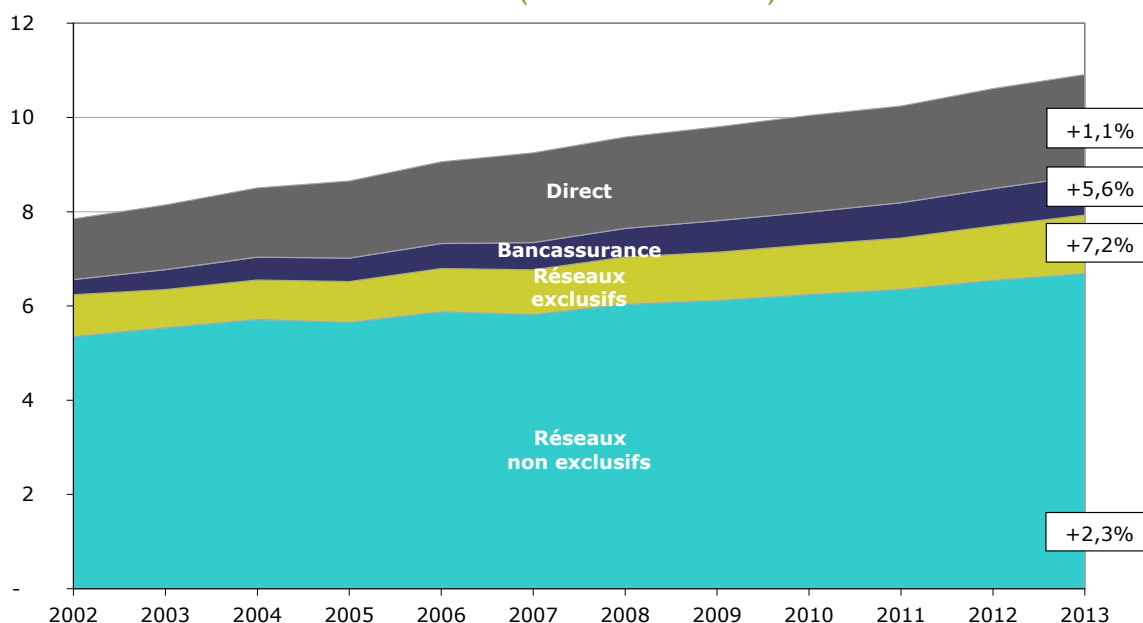


2.4 Assurance non-vie

Les produits d'assurance non-vie ont rapporté 10,9 milliards d'euros de primes en 2013. Il s'agit d'une hausse des encaissements de près de 300 millions d'euros ou 2,8 % par rapport à 2012. Tenant compte de l'indice des prix à la consommation de 1,1 % en 2013, la croissance réelle atteint 1,8 %.

En 2013, tous les modes de distribution enregistrent une hausse de leur encaissement. Avec une progression de 7,2 % (+ 83,2 millions d'euros), ce sont les **réseaux exclusifs** qui présentent la hausse relative la plus importante. La **bancassurance** enregistre une hausse de son encaissement de 5,6 % (+ 44,6 millions d'euros), les **réseaux non exclusifs** de 2,3 % (+ 147,7 millions d'euros) et l'**assurance directe** de 1,1 % (+ 23,2 millions d'euros).

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



Sur le marché des assurances non-vie, aucun glissement notable n'est constaté entre les différents canaux de distribution en 2013 par rapport à 2012.

Pour les assurances non-vie, le **courtage classique** reste le principal canal de distribution. L'encaissement réalisé par le biais de ce canal représente 49,2 % de l'encaissement global des assurances non-vie. La part de marché de l'**assurfinance** s'élève à 3,4 % et celle des **mega brokers** à 8,1 %. Ces trois canaux constituent ensemble la majeure partie des **réseaux non exclusifs**. Sur l'ensemble de la période 2002-2013, les réseaux non exclusifs sont de loin les principaux modes de distribution sur le marché des assurances non-vie. Au cours de cette période, ils ont toutefois cédé 6,8 points de pourcentage en termes de part de marché dans l'ensemble du volume des primes des assurances non-vie, au profit des trois autres modes de distribution.

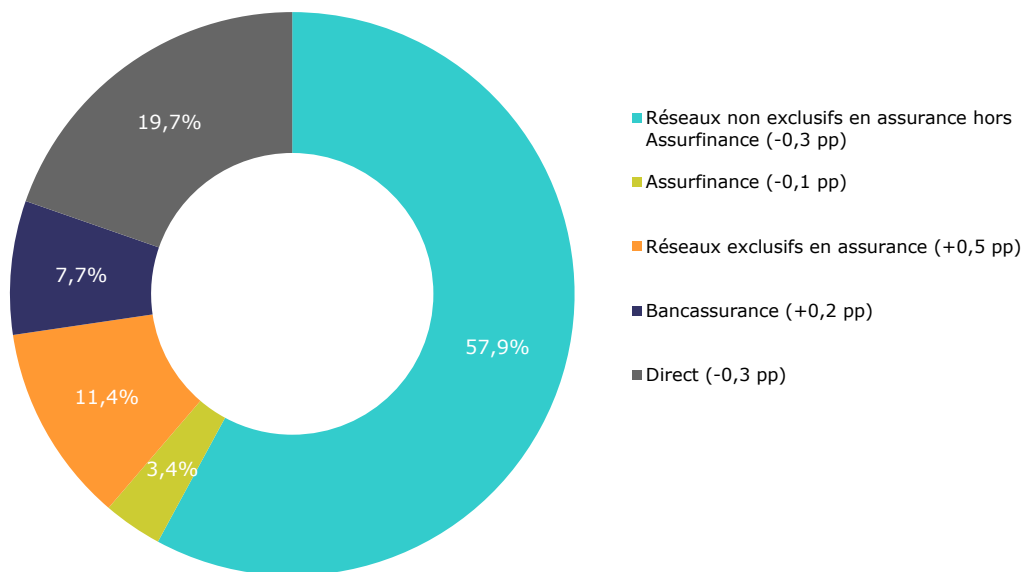
Jusqu'en 2007, les **canaux directs** ont connu une augmentation de leur part de marché (qui atteignait alors 20,6 %). Après 2007, leur part de marché a fluctué autour des 20 %. En 2013, elle est de 19,7 %. Seul le **commerce électronique** connaît une légère progression en 2013 (+ 0,1 point de pourcentage). Dans des pays comme la France et les Pays-Bas, la distribution directe s'adapte respectivement plus d'un tiers à près de la moitié de l'encaissement global.

La part de marché des **réseaux exclusifs** est de 11,4 % en 2013, soit le niveau le plus élevé de la période 2002-2013. L'encaissement des **agents indépendants** représente 11,3 % de l'encaissement global en assurance non-vie, soit une progression de 0,5 point de pourcentage par rapport à 2012.

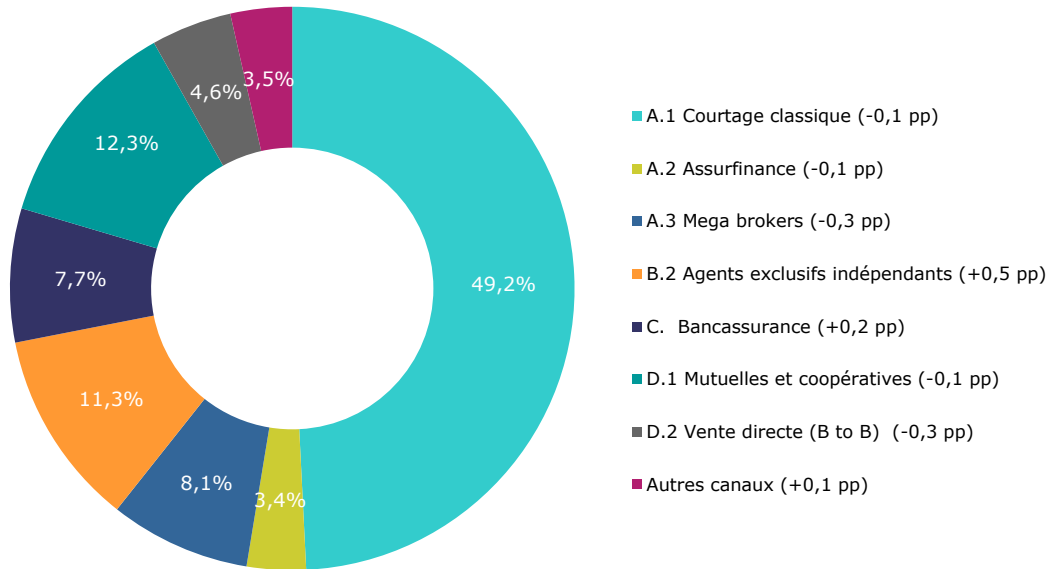
La **bancassurance** est utilisée principalement pour la vente de produits tels que l'assurance habitation et l'assurance familiale. La part de marché de la bancassurance pour ces produits s'élève respectivement à 19,7 % et 18 %. Avec 20,2 %, sa part de marché est toutefois également considérable pour l'assurance collective accidents. La bancassurance s'adjuge 7,7 % du total des encaissements en non-vie. Au cours de la période 2002-2013, la bancassurance a vu son importance grandir lentement mais continuellement sur le marché des assurances non-vie.

La ventilation de l'encaissement en non-vie entre les particuliers et les entreprises révèle que les agents d'assurances exclusifs et la bancassurance ont une part sensiblement plus importante dans le segment des particuliers et que les mega brokers et ainsi que les mutuelles et coopératives sont plus actifs sur le segment des entreprises.

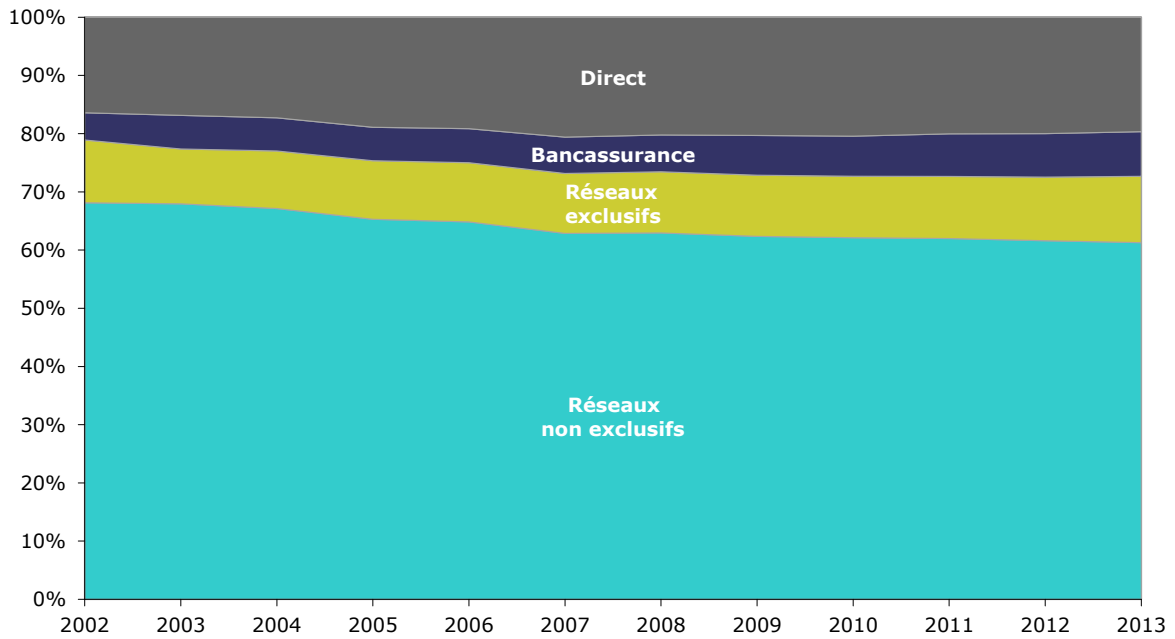
Répartition des encaissements non-vie par canal en 2013 (Evolution par rapport à 2012)



**Répartition détaillée des encaissements en non-vie par canal en 2013
(Evolution par rapport à 2012)**



Evolution des principaux modes de distribution en assurance non-vie



2.5 Assurance vie

Le secteur de l'assurance ne peut pas être analysé comme un seul marché. Il en va de même pour la branche vie qui se compose de segments bien distincts. Chacun d'eux fait l'objet d'un examen 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 vie groupe, et, pour terminer, l'ensemble des opérations d'assurance vie.

2.5.1 Assurance vie : production des affaires nouvelles

Afin d'avoir une image correcte 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 représente ces dernières années une part considérable du volume annuel total des primes de la branche vie : 55 % en 2011, 60,4 % en 2012 et 46 % en 2013. 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 nouvelle production est nettement inférieur en 2013 à celui de 2012. Le relèvement de 1,1 % à 2 % de la taxe sur les primes pour la plupart des produits d'assurance-vie individuelle au 1er janvier 2013 a entraîné une hausse de l'encaissement en 2012 et une chute importante de celui-ci en 2013.

L'encaissement de la nouvelle production des assurances individuelles de la branche 21 est inférieur de 2,8 milliards d'euros à celui de 2012, soit une baisse de 42,5 %. Pour les assurances individuelles de la branche 23, l'encaissement de la production des affaires nouvelles réalisé en 2013 est également inférieur de 2,5 milliards d'euros à celui de 2012. Pour les assurances-vie individuelles de la branche 26, l'encaissement pour la production nouvelle est en hausse de 64,6 millions d'euros.

Les importantes fluctuations du volume des primes de la production nouvelle au cours des dernières années ont eu une forte incidence sur les parts de marché des différents modes de distribution.

L'encaissement de la nouvelle production des assurances-vie individuelles provient toujours en grande partie du [canal bancaire](#). L'encaissement des assurances-vie individuelles enregistre une forte diminution en 2013 (- 5,2 milliards d'euros), qui est principalement imputable au canal bancaire (- 4,3 milliards d'euros). La baisse des encaissements réalisés par le biais du canal bancaire est principalement due aux évolutions de l'encaissement des nouvelles assurances de la branche 23 : une forte hausse en 2012 suivie d'un important recul en 2013, et ce, essentiellement au sein du canal bancaire. La part de marché du canal bancaire dans les nouvelles assurances de la branche 23 est dès lors en baisse de 20 points de pourcentage et s'établit à 70,6 % en 2013.

En ce qui concerne la nouvelle production pour les assurances individuelles de la branche 21, le [canal bancaire](#) voit d'une manière globale sa part de marché diminuer également : il ne consolide sa position que pour les autres opérations de la branche 21 (+ 3,1 points de pourcentage). Pour le reste, il cède du terrain : contrats à prime unique à court terme (- 30,5 points de pourcentage), épargne-pension (- 2,6 points de pourcentage), nouveaux produits liés à des prêts hypothécaires (- 7,5 points de pourcentage) et autres assurances déduites fiscalement (- 3,3 points de pourcentage).

Après le canal bancaire, les [réseaux non exclusifs](#) constituent le principal mode de distribution. Bien que les encaissements soient ici aussi en baisse, mais dans une moindre mesure que pour

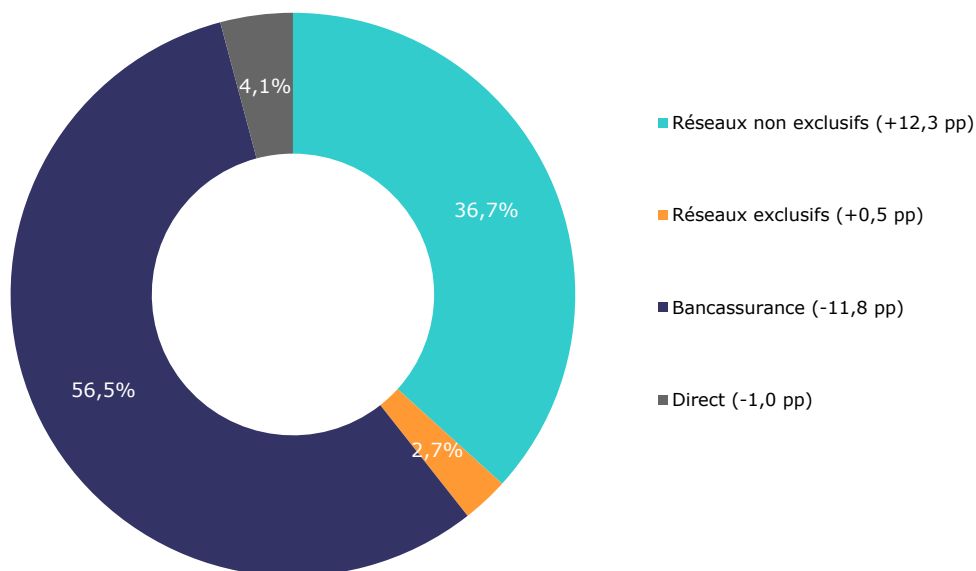
le canal bancaire, la part de marché de ce mode de distribution pour la nouvelle production d'assurances-vie individuelles est en augmentation pour tous les produits.

La part de marché de la **vente directe** de nouveaux produits d'assurance-vie individuelle enregistre un recul pour les autres assurances déduites fiscalement (- 1,2 point de pourcentage), pour les autres opérations de la branche 21 (- 4,4 points de pourcentage) et pour la branche 26 (- 5,2 points de pourcentage). Pour le reste de la production, la part de marché de la vente directe progresse.

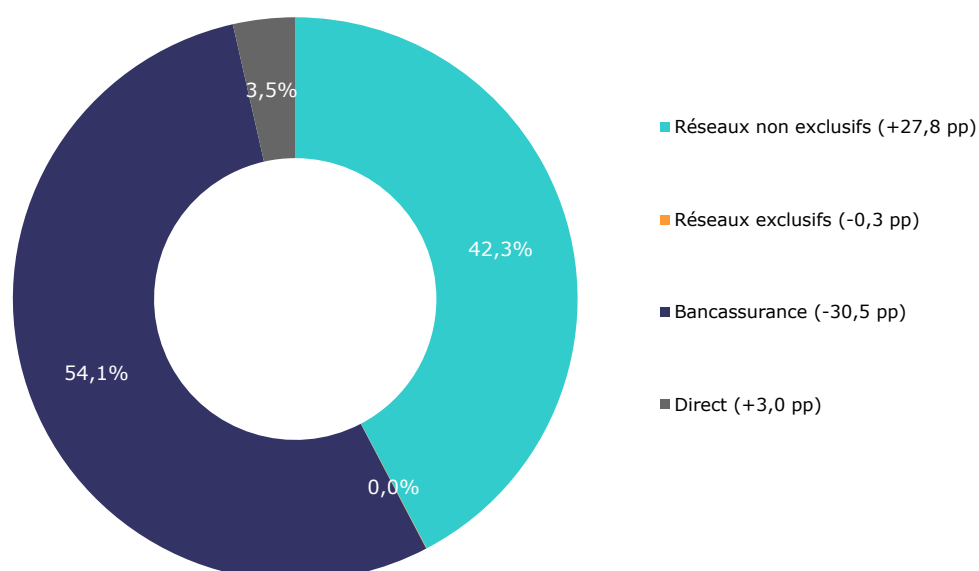
La présente étude contient pour la première fois également des informations sur les assurances de la branche 26. En 2012, la majeure partie de l'encaissement pour la nouvelle production des assurances de la branche 26 a été réalisé par le biais du **canal direct business to business** (avec une part de marché de 35,4 %), tandis qu'en 2013, il provient en majeure partie des **réseaux non exclusifs** (62,8 %).

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 deuxième plus petit opérateur et la **vente directe** le plus important. Pour les contrats à prime fixée et à prime flexible, la vente directe accroît sa part de marché de 4,3 points de pourcentage, au détriment des autres canaux. S'agissant des contrats à prime unique, c'est la situation inverse qui se présente : la **bancassurance**, les **réseaux non exclusifs** et les **réseaux exclusifs** gagnent du terrain (respectivement + 6,5 points de pourcentage, + 1,5 point de pourcentage et + 1 point de pourcentage), au détriment de l'**assurance directe** (- 9 points de pourcentage).

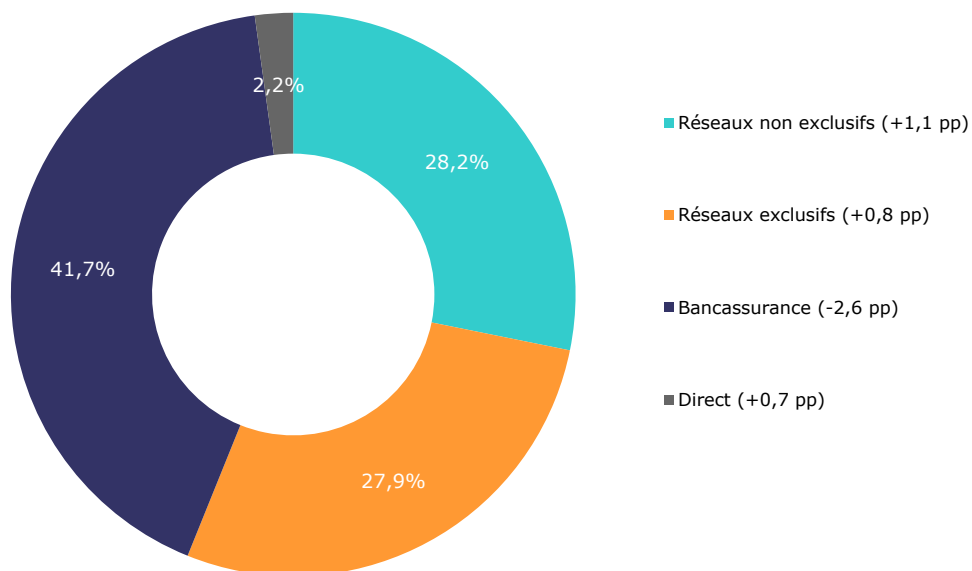
Production des affaires nouvelles vie individuelle - branches 21-23-26
Répartition par canal en 2013 (évolution par rapport à 2012)



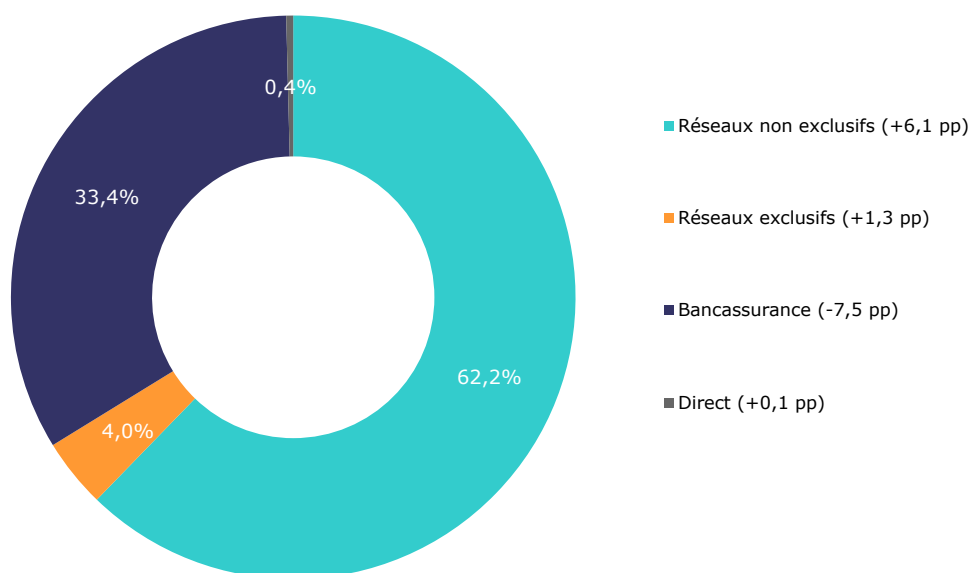
Production des affaires nouvelles vie individuelle - court terme primes uniques
Répartition par canal en 2013 (évolution par rapport à 2012)



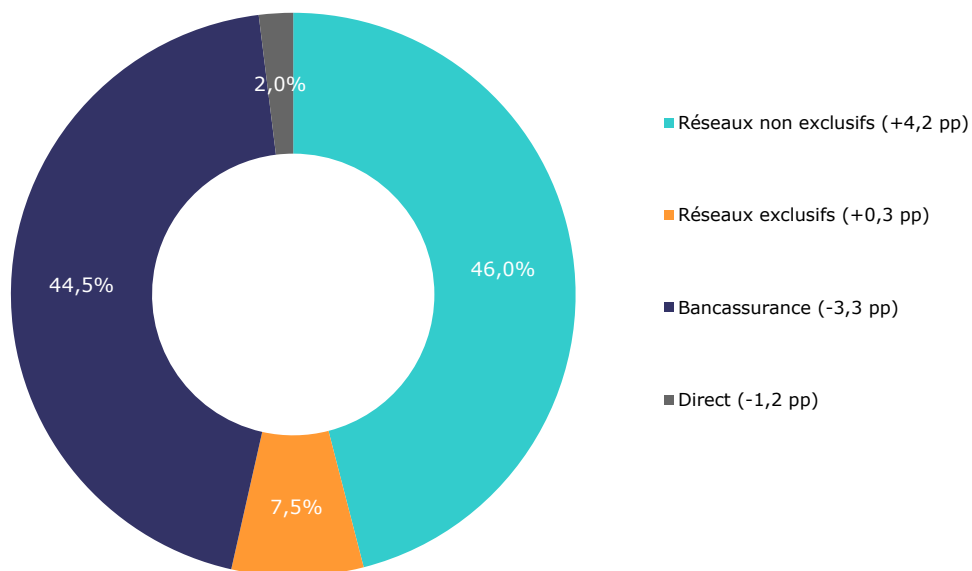
Production des affaires nouvelles vie individuelle - épargne pension
Répartition par canal en 2013 (évolution par rapport à 2012)



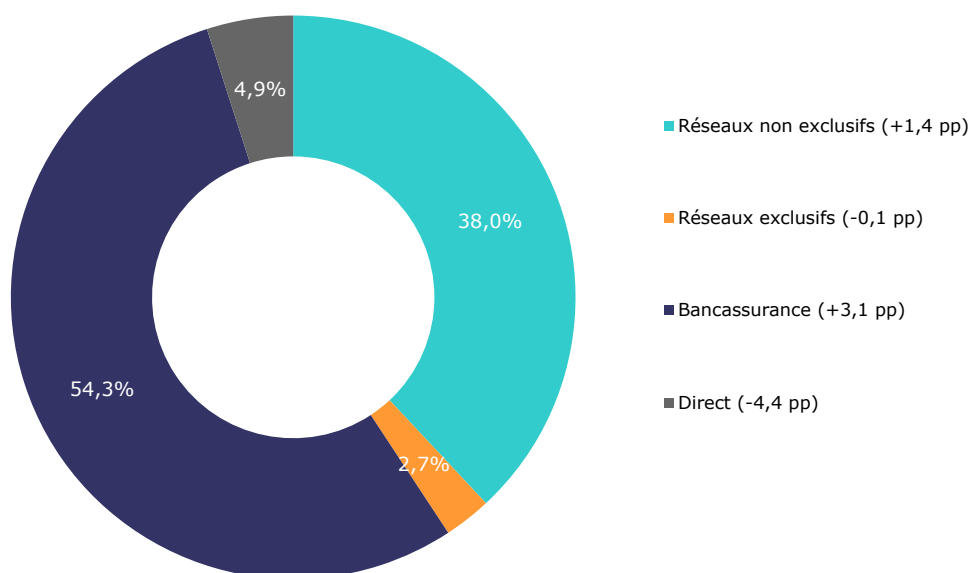
Production des affaires nouvelles vie individuelle -
contrats liés à un prêt hypothécaire
Répartition par canal en 2013 (évolution par rapport à 2012)



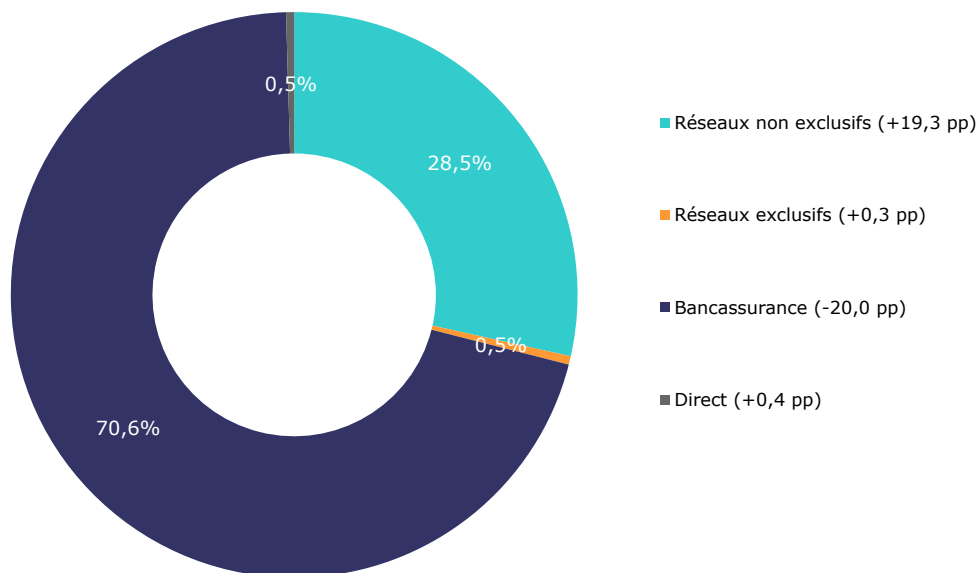
**Production des affaires nouvelles vie individuelle -
autres assurances immunisées fiscalement
Répartition par canal en 2013 (évolution par rapport à 2012)**



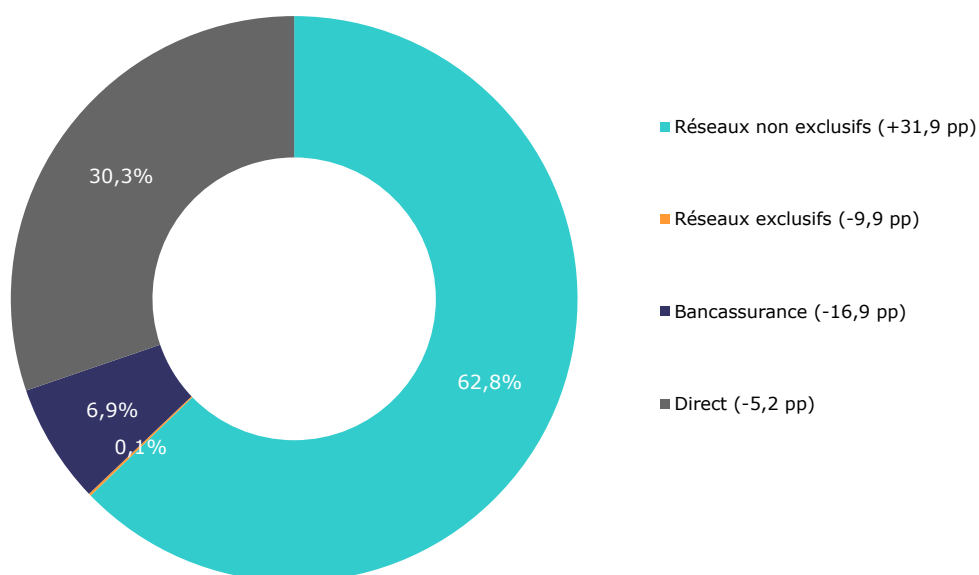
**Production des affaires nouvelles vie individuelle - autres opérations branche 21
Répartition par canal en 2013 (évolution par rapport à 2012)**



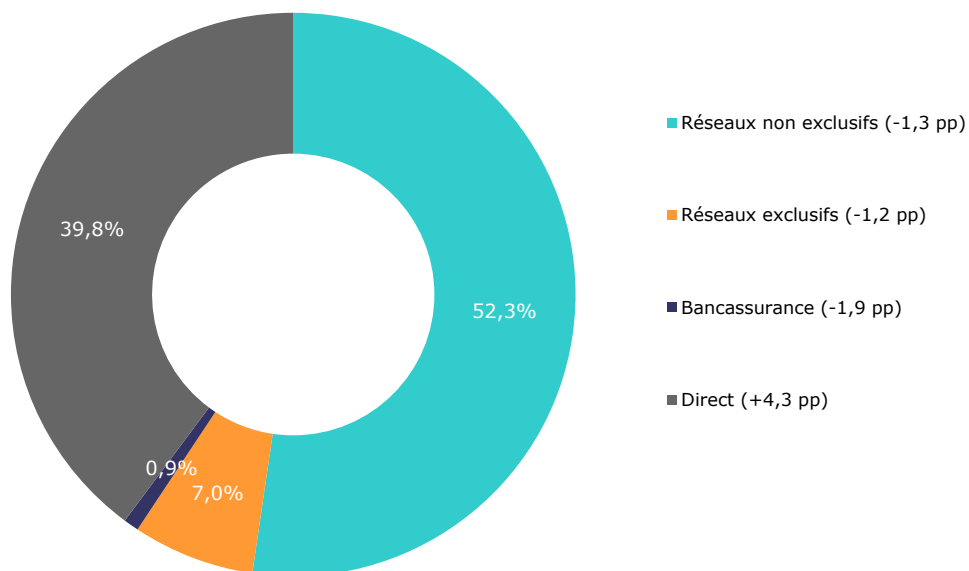
Production des affaires nouvelles vie individuelle - branche 23
Répartition par canal en 2013 (évolution par rapport à 2012)



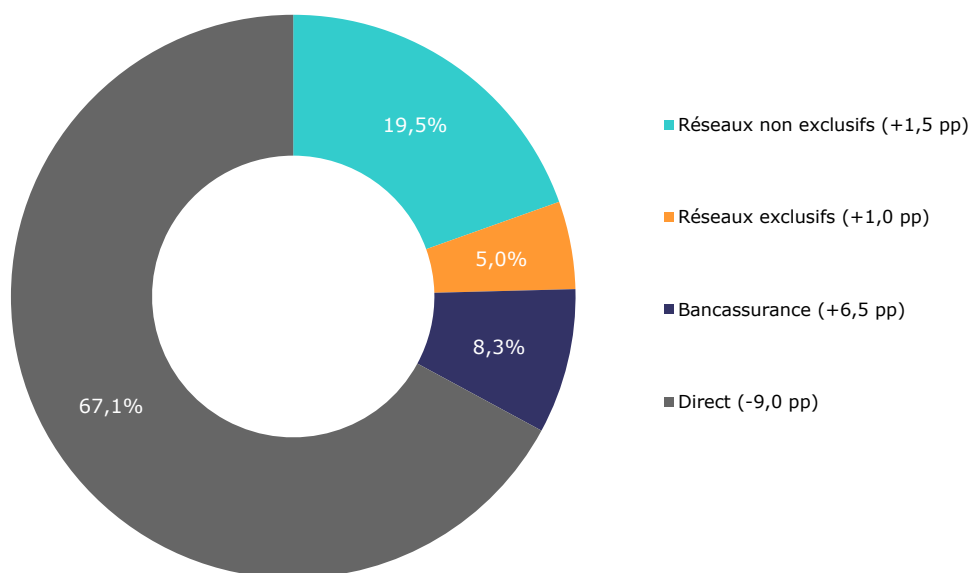
Production des affaires nouvelles vie individuelle - branche 26
Répartition par canal en 2013 (évolution par rapport à 2012)



**Production des affaires nouvelles vie groupe -
primes fixées et flexibles
Répartition par canal en 2013 (évolution par rapport à 2012)**



**Production des affaires nouvelles vie groupe - primes uniques
Répartition par canal en 2013 (évolution par rapport à 2012)**



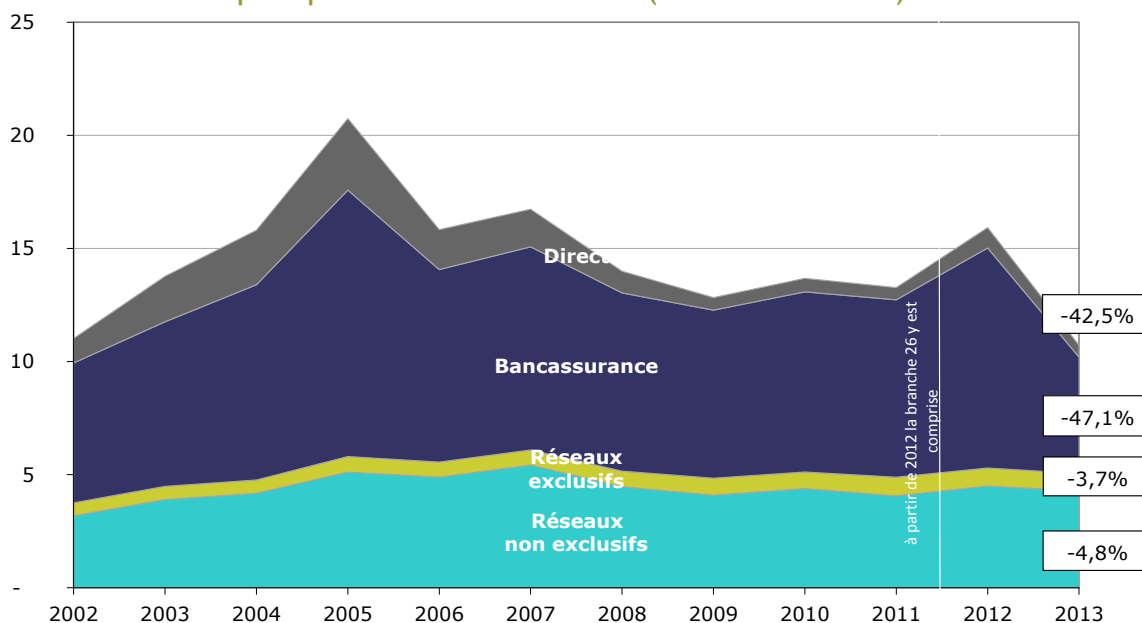
2.5.2 Vie individuelle (branches 21-23-26)

Pour la première fois, la ventilation des encaissements entre canaux de distribution a également été demandée pour les assurances-vie individuelles de la branche 26, également appelées opérations de capitalisation. Cela signifie que, pour les années d'observation 2012 et 2013, ces données relatives aux encaissements ont été intégrées dans les chiffres. Une ligne de rupture blanche signale cette modification dans les graphiques.

En 2013, l'encaissement des assurances-vie individuelles s'établit à 10,7 milliards d'euros, soit un tiers de moins qu'en 2012, lorsque l'encaissement s'élevait encore à 15,9 milliards d'euros.

Comme indiqué précédemment, la forte baisse de l'encaissement en 2013 est due à l'augmentation de 1,1 % à 2 % de la taxe sur les primes pour la plupart des produits d'assurance-vie individuelle. Tous les modes de distribution ont vu leur encaissement baisser en 2013 par rapport à 2012 : le volume des primes des **bancassureurs** a diminué de 4,6 milliards d'euros (soit une diminution de 47,1 %), celui des **assureurs directs** de 382,7 millions d'euros (soit une diminution de 42,5 %), celui des **réseaux non exclusifs** de 217,2 millions d'euros (soit une diminution de 4,8 %) et celui des **réseaux exclusifs** de 29,8 millions d'euros (soit une diminution de 3,7 %).

Evolution des encaissements en vie individuelle (branches 21-23-26) selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



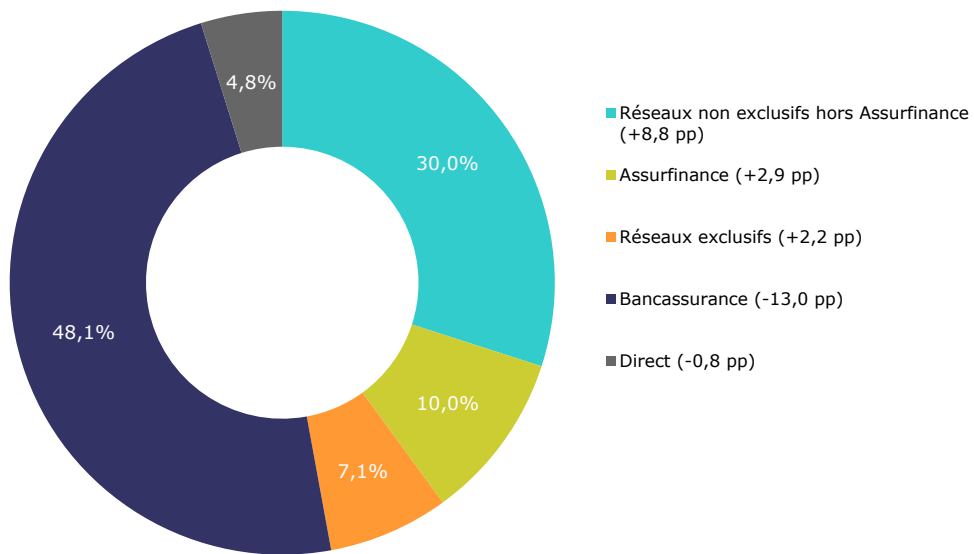
La **bancassurance** représentait en 2012 61,1 % du total des encaissements des assurances-vie individuelles. Étant donné la chute considérable de l'encaissement en 2013, cette part de marché est passée à 48,1 %. Le canal bancaire reste néanmoins le principal canal de distribution pour la vente d'assurances-vie individuelles.

En termes de part de marché ce sont les **réseaux non exclusifs** qui profitent le plus du recul de la bancassurance. En 2013, le **courtage classique** voit sa part sur le marché des assurances-vie individuelles augmenter de 8,6 points de pourcentage pour atteindre 28,3 %. L'**assurfinance** réalise une part de marché de 10 % en 2013, soit une progression de 2,9 points de pourcentage par rapport à 2012.

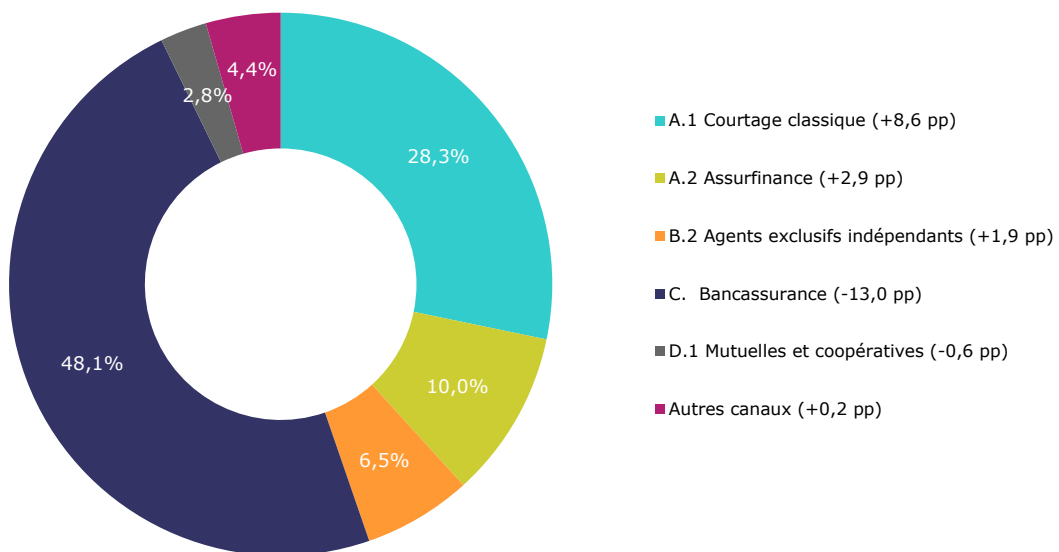
Les **réseaux exclusifs**, et plus particulièrement les **agents indépendants**, améliorent également leur part de marché en 2013. Avec 6,5 %, les agents indépendants représentaient en 2013 une part de marché supérieure de 1,9 point de pourcentage à celle de 2012.

L'**assurance directe** doit céder du terrain en 2013. Sa part de marché diminue de 0,9 point de pourcentage par rapport à 2012 pour s'établir à 4,8 %.

Répartition des encaissements vie individuelle (branches 21-23-26) par canal en 2013 (Evolution par rapport à 2012)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle (branches 21-23-26) par canal en 2013 (Evolution par rapport à 2012)



Au cours de la période 2002-2013, quelques modifications notables sont à signaler en ce qui concerne la proportion des parts de marché des différents modes de distribution dans le total des encaissements des assurances-vie individuelles. Cette proportion est sensible aux nombreuses fluctuations souvent observées au niveau de l'encaissement des assurances-vie individuelles.

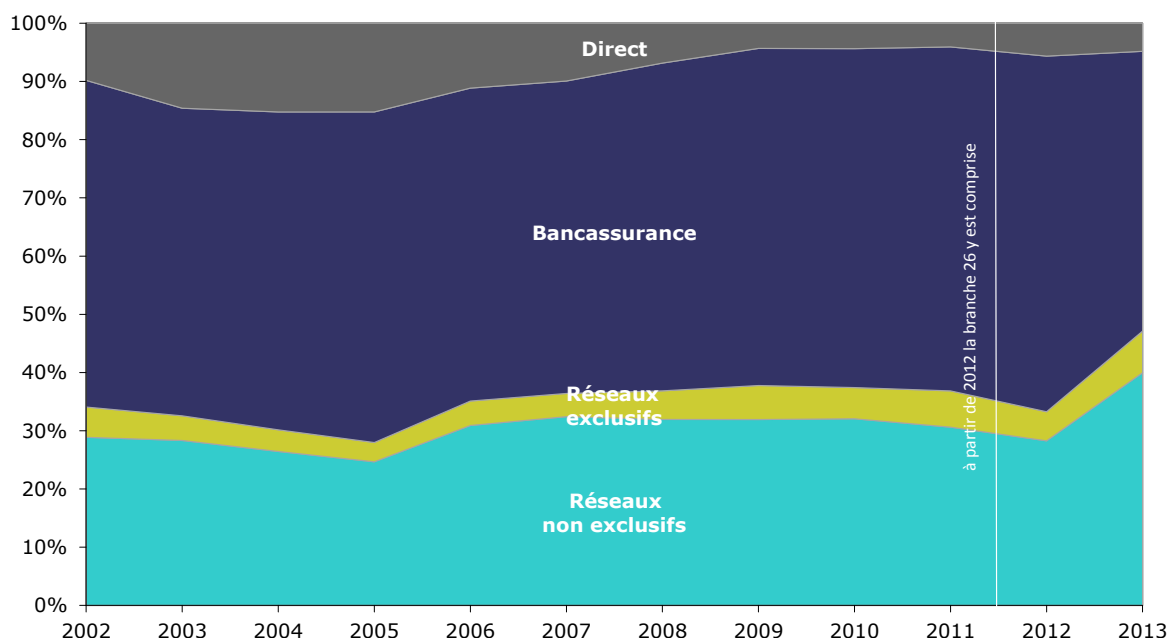
Au cours de la période 2003-2005, l'encaissement progresse pour l'ensemble des modes de distribution. En termes de part de marché, l'**assurance directe** et la **bancassurance** consolident leur position.

En 2006, la taxe sur les primes de 1,1 % a été introduite pour les produits d'assurance-vie individuelle. Les encaissements de tous les modes de distribution sont inférieurs en 2006 à ceux de 2005. Ce sont surtout la **bancassurance** et l'**assurance directe** qui ont enregistré une forte diminution de leur encaissement et par conséquent de leur part sur le marché des assurances-vie individuelles.

À partir de 2007 et jusqu'en 2011, l'encaissement de l'**assurance directe** est en recul presque chaque année. Elle perd de ce fait 6 points de pourcentage en termes de part de marché, pour s'établir à quelque 4 % en 2011. Les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** en profitent et gagnent du terrain.

La hausse préalablement annoncée de la taxe sur les primes au 1er janvier 2013 a touché une grande partie des produits d'assurance-vie individuelle et a entraîné une forte hausse de l'encaissement en 2012. La majeure partie de cette hausse de l'encaissement a été réalisée par le biais de la **bancassurance**, dont la part de marché a progressé à 61,1 % en 2012. La baisse de l'encaissement en 2013 a toutefois également été observée en grande partie au niveau de la **bancassurance**, qui a vu sa part de marché retomber à 48,1 %.

Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle (branches 21-23-26)



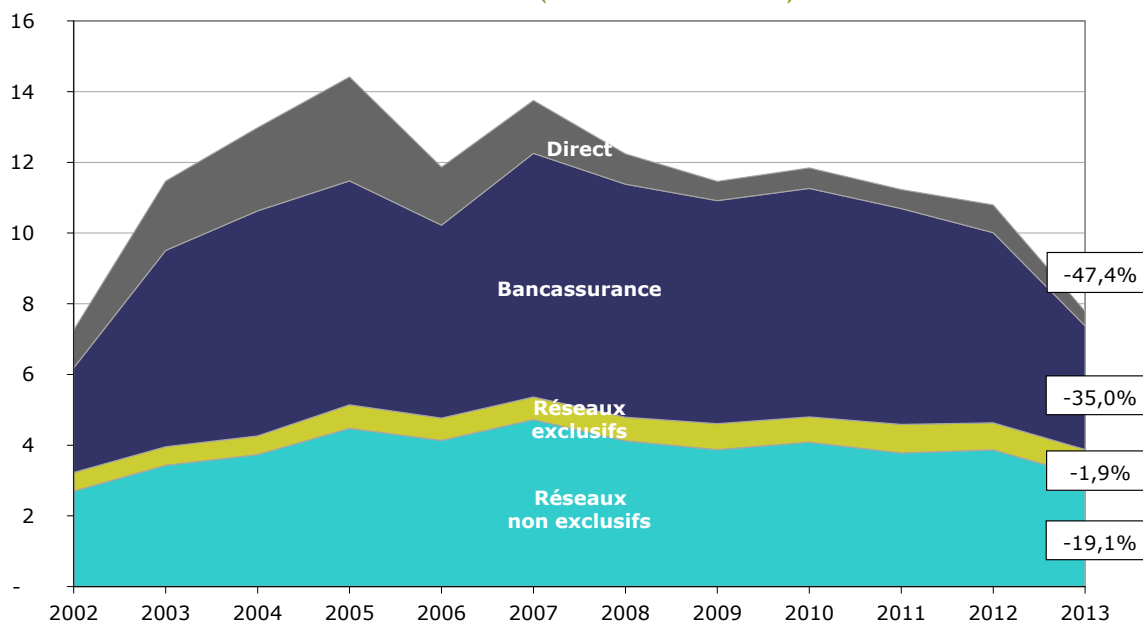
2.5.3 Vie individuelle : contrats à taux garanti (branche 21)

L'encaissement des assurances-vie individuelles à taux garanti s'élève à 7,8 milliards d'euros en 2013, c'est-à-dire 3 milliards d'euros de moins qu'en 2012. Pour ces assurances, le relèvement de la taxe sur les primes n'a pas entraîné une hausse de l'encaissement en 2012 mais bien une baisse en 2013. Sur la période 2007-2013, l'encaissement de ces assurances-vie présente une baisse quasi ininterrompue.

Tous les modes de distribution enregistrent un recul de leurs encaissements entre 2012 et 2013 en ce qui concerne la vente de produits d'assurance-vie individuelle de la branche 21. En termes absolus, la **bancassurance** subit la plus forte perte : son encaissement diminue de 1,9 milliard d'euros par rapport à 2012 (soit une baisse de 35 %). En termes relatifs, c'est l'**assurance directe** qui enregistre, avec une baisse de 47,7 %, la perte la plus importante (soit une diminution de 372,2 millions d'euros). Les **réseaux non exclusifs** et les **réseaux exclusifs** notent un recul de respectivement 19,1 % (- 740,7 millions d'euros) et 1,9 % (- 14,2 millions d'euros) par rapport à 2012.

La suite montre que ces évolutions des encaissements ont clairement une incidence sur la part de marché relative des différents canaux de distribution.

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



La **bancassurance** perd à nouveau du terrain sur le marché des produits d'assurance-vie individuelle à taux garanti en 2013 : sa part de marché diminue de 4,9 points de pourcentage par rapport à 2012. Le canal bancaire conserve toutefois une part de marché de 44,9 % en 2013 et reste donc le principal canal de distribution pour ces assurances-vie.

Après le canal bancaire, les **réseaux non exclusifs** constituent le principal mode de distribution. Parmi ces réseaux, le **courtage classique** représente le principal canal avec une part de marché de 32 % en 2013 (+ 7,3 points de pourcentage par rapport à 2012). L'**assurfinance** cède toutefois 2,2 points de pourcentage de part de marché en 2013 pour s'établir à 6,8 %.

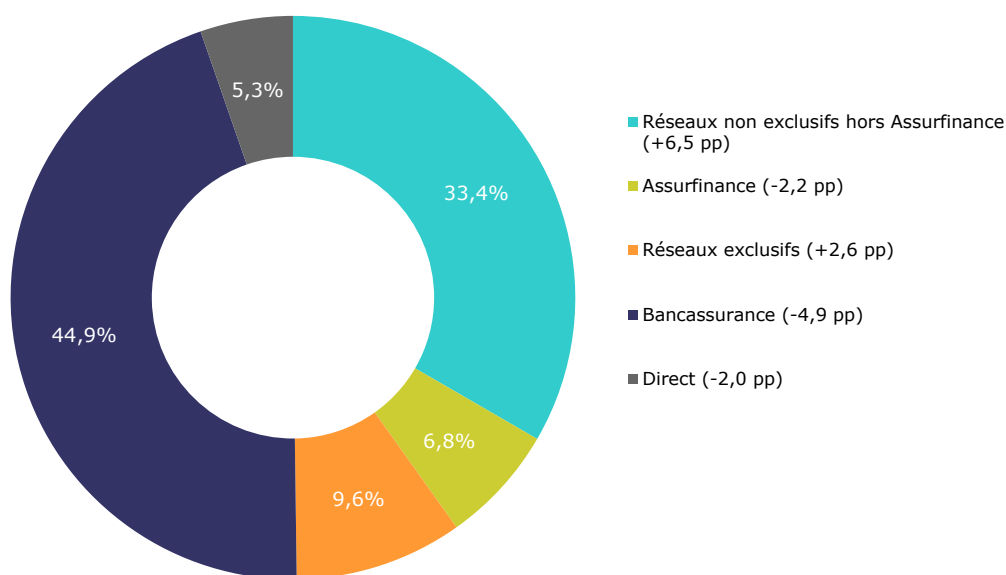
Les **réseaux exclusifs** voient leur part de marché progresser de 2,6 points de pourcentage en 2013. Leur part dans l'encaissement des produits d'assurance-vie individuelle à taux garanti s'élève à 9,6 %. La majeure partie de cet encaissement est réalisé par les **agents d'assurances indépendants** : leur part atteint 8,7 %.

Les **assureurs directs** - parmi lesquels les **mutuelles et coopératives** dominant - voient leur part de marché diminuer de 2 points de pourcentage par rapport à 2012 pour s'établir à 5,3 % en 2013.

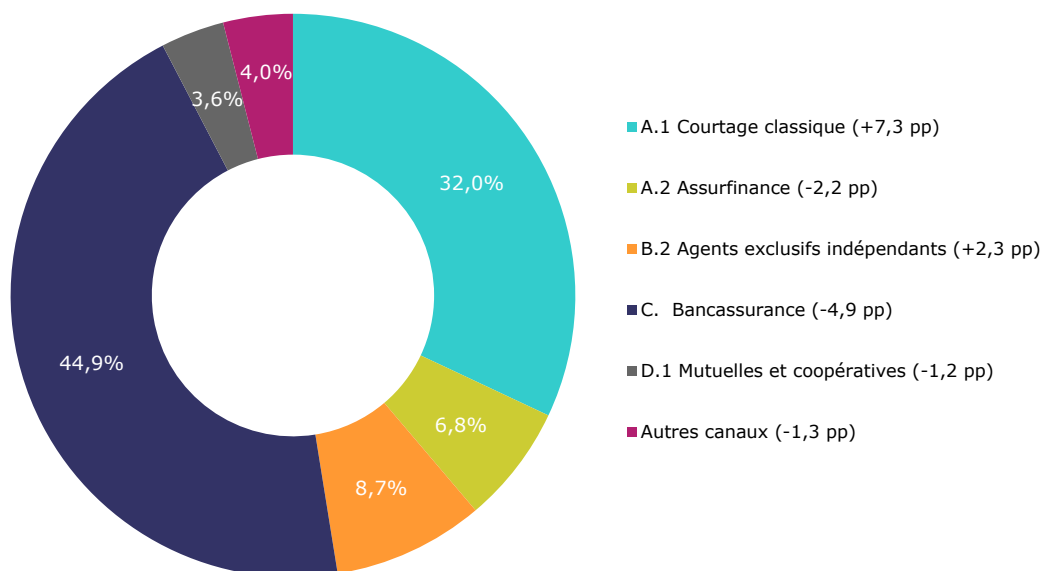
Avec un encaissement s'élevant à 0,2 % du total des encaissements des assurances-vie individuelles à taux garanti, le **commerce électronique** ne joue toujours qu'un rôle minime sur le marché des assurances-vie individuelles à taux garanti.

Pour les assurances épargne-pension, les bancassureurs constituent le principal canal de distribution avec 30,3 % de l'encaissement global de l'épargne-pension. Ils dominent le marché de l'épargne-pension avec les courtiers classiques et les agents d'assurances indépendants exclusifs, qui ont une part de marché de respectivement 28,5 % et 26,8 %.

Répartition des encaissements vie individuelle branche 21 en 2013 (Evolution par rapport à 2012)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle branche 21 par canal en 2013 (Evolution par rapport à 2012)



La distribution des assurances-vie individuelles de la branche 21 présente une évolution très contrastée entre 2002 et 2013. Différentes phases peuvent être distinguées.

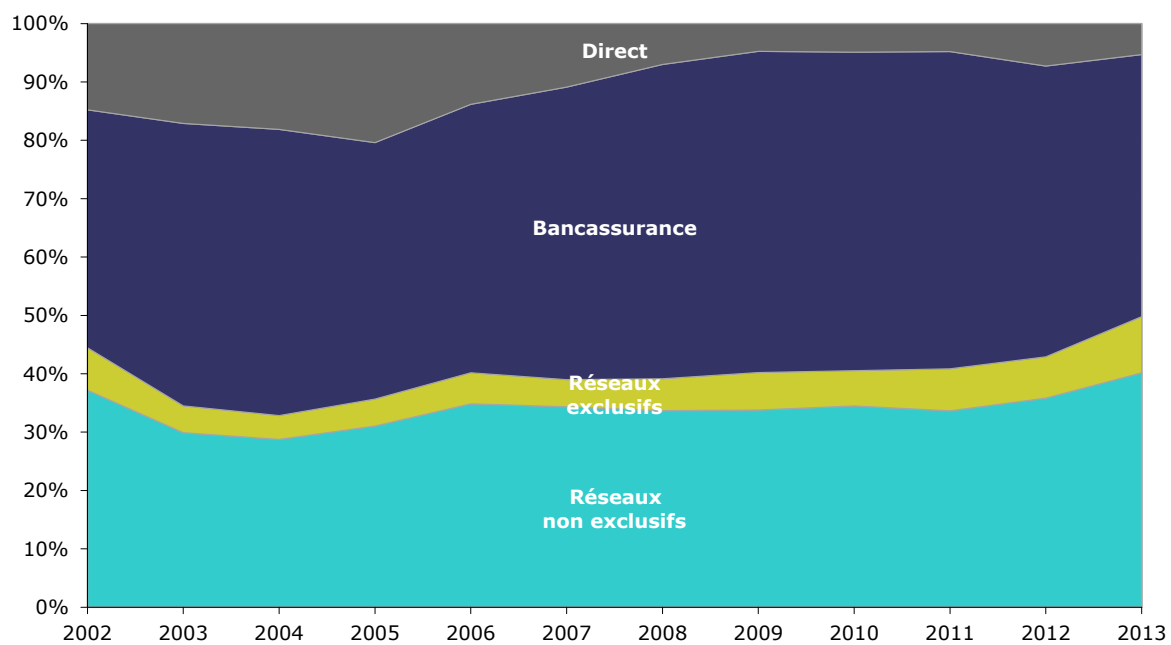
Jusqu'en 2005, le chiffre d'affaires de ces assurances-vie a connu une croissance explosive : l'encaissement est passé de 7,3 milliards d'euros en 2002 à 14,4 milliards d'euros en 2005. Cet afflux considérable d'affaires nouvelles a profité à l'ensemble des canaux de distribution en termes absolus, mais seules l'assurance directe et la bancassurance ont gagné du terrain en termes relatifs.

En 2006, l'introduction de la taxe d'assurance de 1,1 % sur les primes de la plupart des assurances-vie individuelles a entraîné une perte d'encaissement de 18 %. L'assurance directe a été particulièrement affectée par l'introduction de cette taxe.

Au cours des années 2007, 2008 et 2009, les bancassureurs ont consolidé leur part de marché, qui est passée de 50,1 % en 2007 à 55 % en 2009. Les réseaux exclusifs ont également gagné du terrain en 2008 et 2009. Les autres modes de distribution ont concédé du terrain au cours de cette période.

En 2010 et 2011, les parts de marché des différents modes de distribution sont restées pratiquement inchangées par rapport à 2009.

Les baisses d'encaissement observées en 2012 et 2013 ont clairement une incidence sur la proportion des différents modes de distribution. Elles jouent en défaveur de la bancassurance et au profit tant des réseaux exclusifs que des réseaux non exclusifs. Sur la période 2002-2013, les parts de marché de ces deux derniers modes de distribution atteignent leur sommet en 2013.

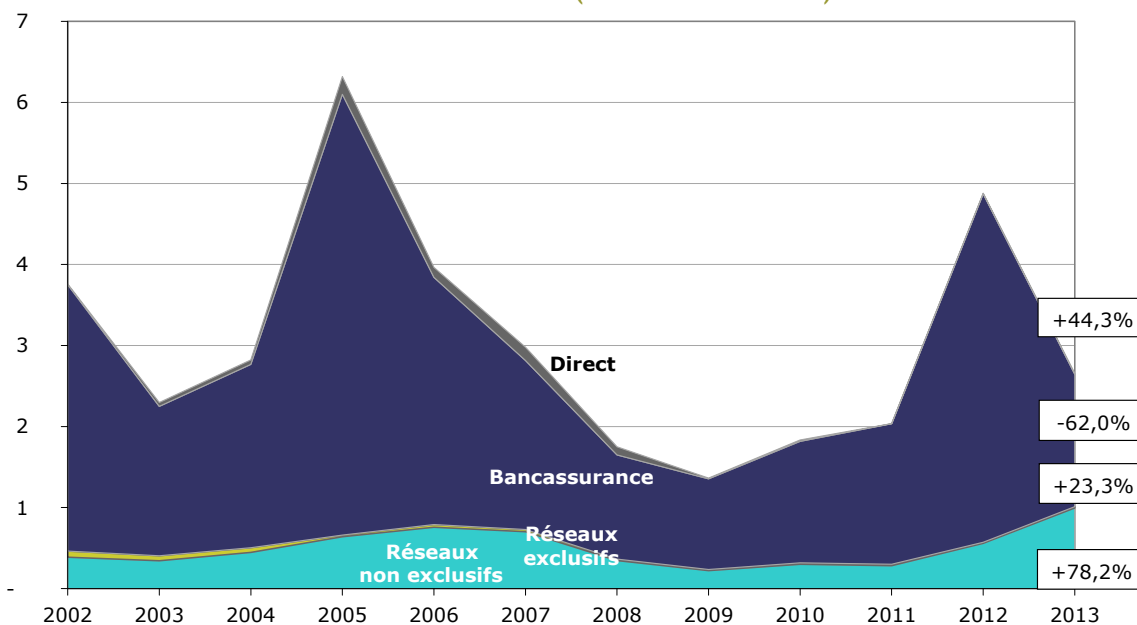
Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 21

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

L'encaissement des assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement s'élève à 2,7 milliards d'euros en 2013. Il est inférieur de 2,2 milliards d'euros à celui de 2012, soit une baisse de 45,6 %, mais il est en augmentation d'environ un tiers par rapport à 2011. Comme déjà indiqué, l'augmentation (préalablement annoncée) de la taxe sur les primes de 1,1 % à 2 % explique en grande partie le volume des primes élevé en 2012 et la baisse d'encaissement subséquente en 2013.

La baisse de l'encaissement des assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissements en 2013 est entièrement imputable au recul de l'encaissement de la **bancassurance**. En 2013, l'encaissement de la bancassurance est inférieur de 2,7 milliards d'euros à celui de 2012, soit une baisse de 62 %. Tous les autres modes de distribution enregistrent une hausse de leur encaissement. L'encaissement des **réseaux non exclusifs** progresse de 78,2 % (+ 436,5 millions d'euros), celui des **réseaux exclusifs** de 23,3 % (+ 3,1 millions d'euros) et celui de l'**assurance directe** de 44,3 % (+ 3,6 millions d'euros). L'encaissement des réseaux non exclusifs se situe en 2013 juste en dessous du milliard d'euros : sur la période 2002-2013 considérée, il s'agit de l'encaissement le plus élevé observé pour ce mode de distribution.

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



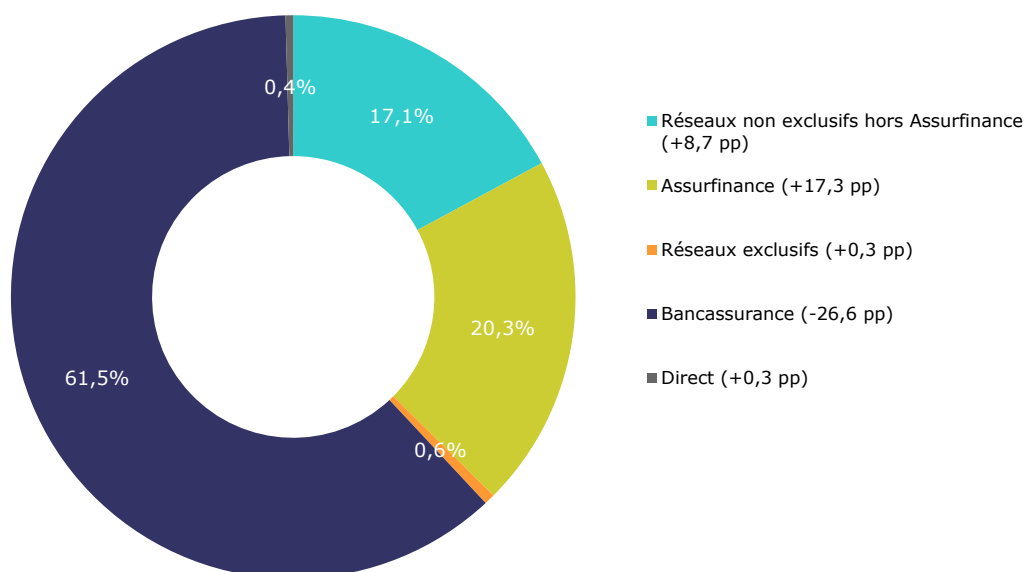
Les fortes fluctuations de l'encaissement au cours de ces dernières années ont eu une incidence importante sur l'évolution des parts des différents canaux de distribution dans l'encaissement.

L'année 2012 fut une année favorable pour la vente d'assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement par le biais de la **bancassurance**. La part de marché de ce canal s'élevait alors à 88,1 %. En 2013, sa part de marché retombe à 61,5 %. La bancassurance reste néanmoins le principal canal de distribution pour la vente d'assurances-vie individuelles de la branche 23 en 2013.

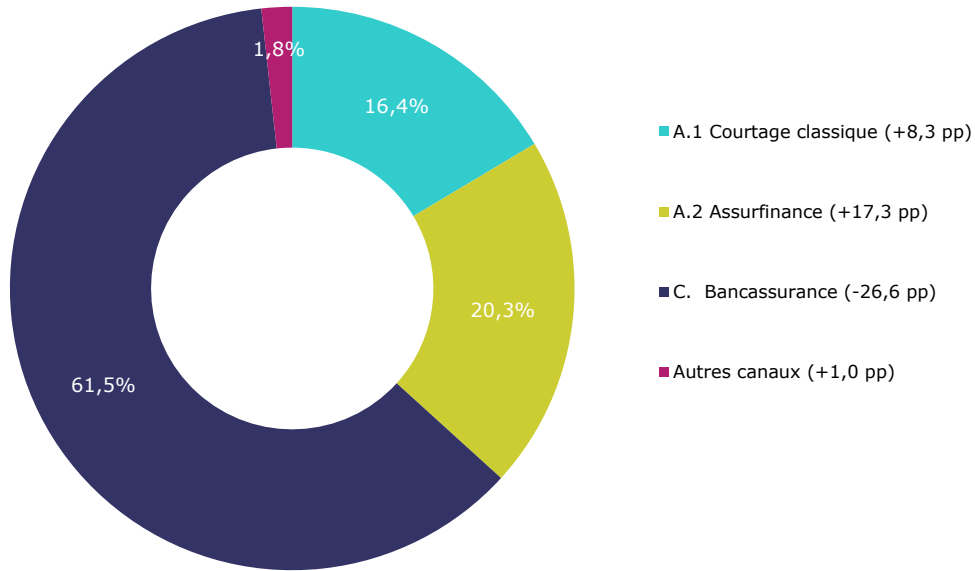
Les **réseaux non exclusifs** représentent 37,5 % de l'encaissement des assurances-vie individuelles de la branche 23 et constituent de ce fait le deuxième principal mode de distribution. La part de marché de l'**assurfinance** est de 20,3 % et celle du **courtage classique** de 16,4 %. Ces deux canaux consolident leur position en 2013 : leur part de marché progresse de respectivement 17,3 points de pourcentage et 8,3 points de pourcentage. Cette progression résulte, d'une part, de la hausse de l'encaissement au sein de ces deux canaux et, d'autre part, de la baisse de l'encaissement au niveau de la bancassurance.

Les **réseaux exclusifs** et l'**assurance directe** atteignent en 2013 une modeste part de marché de respectivement 0,6 % et 0,4 %, soit une hausse de 0,3 point de pourcentage pour ces deux modes de distribution par rapport à 2012.

Répartition des encaissements vie individuelle branche 23 par canal en 2013 (Evolution par rapport à 2012)

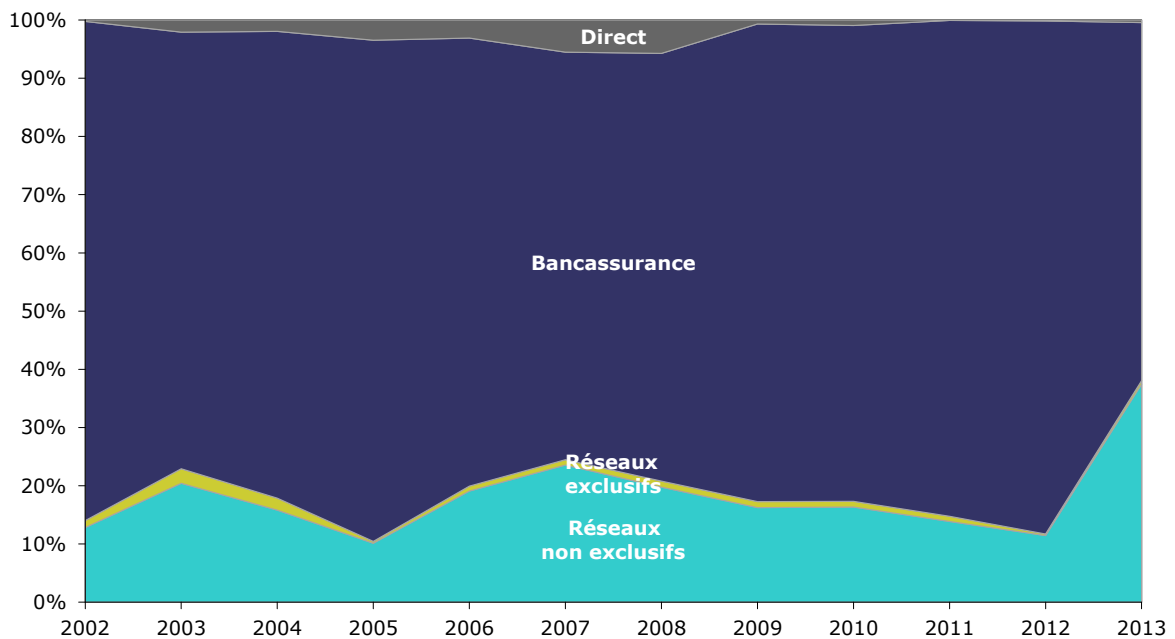


Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle branche 23 par canal en 2013 (Evolution par rapport à 2012)



Sur l'ensemble de la période 2002-2013, la majeure partie de l'encaissement des assurances-vie individuelles de la branche 23 provient du canal bancaire. Cette part de l'encaissement est toutefois la plus sujette aux fluctuations. Jusqu'en 2012, la part de ce canal s'élevait à 70 % ou plus. En 2013, la part de marché de ce canal a chuté de 26,6 points de pourcentage pour s'établir à 61,5 %.

Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23

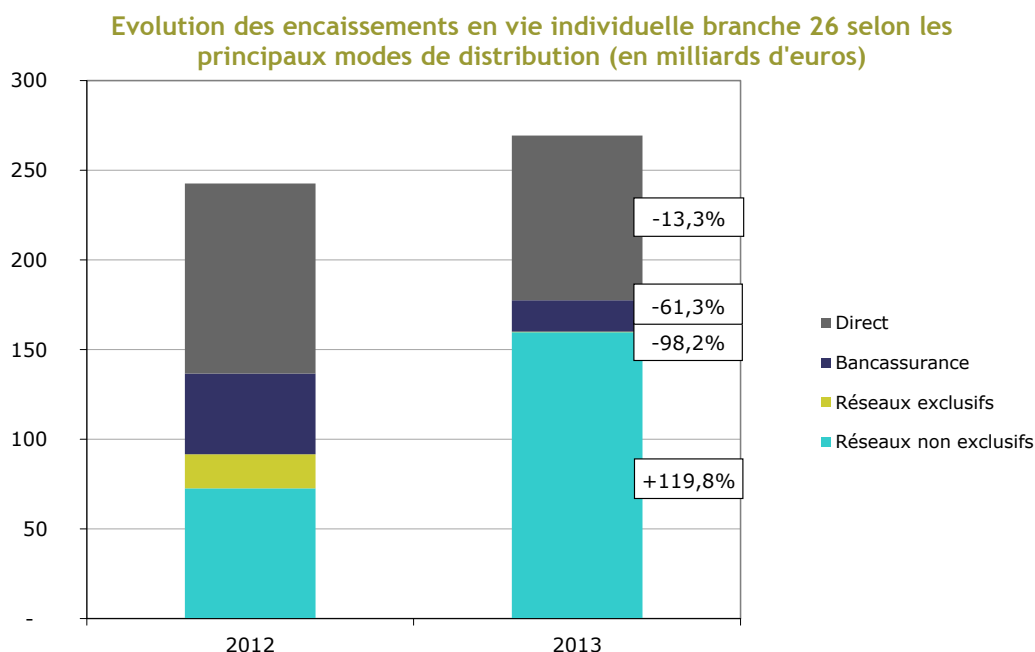


2.5.5 Vie individuelle : opérations de capitalisation (branche 26)

Le formulaire d'enquête pour 2013 reprend pour la première fois la ventilation de l'encaissement des assurances-vie individuelles de la branche 26 (opérations de capitalisation) en fonction des différents canaux de distribution. On ne dispose par conséquent pas encore d'une évolution à plus long terme pour ces assurances-vie.

L'encaissement des assurances-vie individuelles de la branche 26 s'élève à 269,4 millions d'euros en 2013. Par comparaison avec 2012, il s'agit d'une hausse de 11 % (ou 26,7 millions d'euros).

En 2013, les **réseaux non exclusifs** représentent 159,7 millions d'euros de l'encaissement, c'est-à-dire 87 millions d'euros de plus que l'encaissement réalisé par le biais de ce canal en 2012 (soit une augmentation de 119,8 %). Les réseaux non exclusifs sont le seul mode de distribution dont l'encaissement est en hausse en 2013 par rapport à 2012. Les **assureurs directs** s'adjugent un encaissement de 91,9 millions d'euros, soit 14,1 millions d'euros de moins qu'en 2012 (- 13,3 %). La **bancassurance** a réalisé un encaissement de 17,4 millions d'euros, soit 27,6 millions d'euros de moins qu'en 2012 (- 61,3 %). Les **réseaux exclusifs** enregistrent un encaissement de 0,3 million d'euros en 2013, soit une baisse de 18,6 millions d'euros (- 98,2 %).



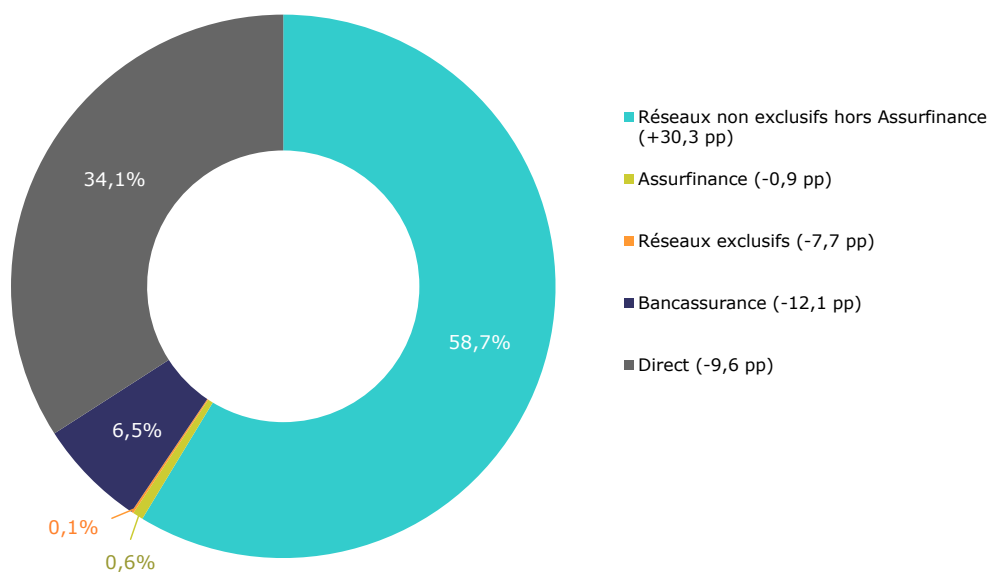
Les **réseaux non exclusifs** constituent le principal mode de distribution au sein de cette branche en 2013. Leur part de marché atteint 59,3 %. Ces réseaux enregistrent une forte croissance de 29,3 points de pourcentage par rapport à 2012.

Le deuxième principal mode de distribution en 2013 est l'**assurance directe**. Avec 28,8 %, la vente directe (business to business) représente une part de marché considérable au sein de ce mode de distribution (+ 0,8 point de pourcentage par rapport à 2012). Les mutuelles et coopératives ont une part de marché de 5,3 %, soit 1 point de pourcentage de moins qu'en 2012.

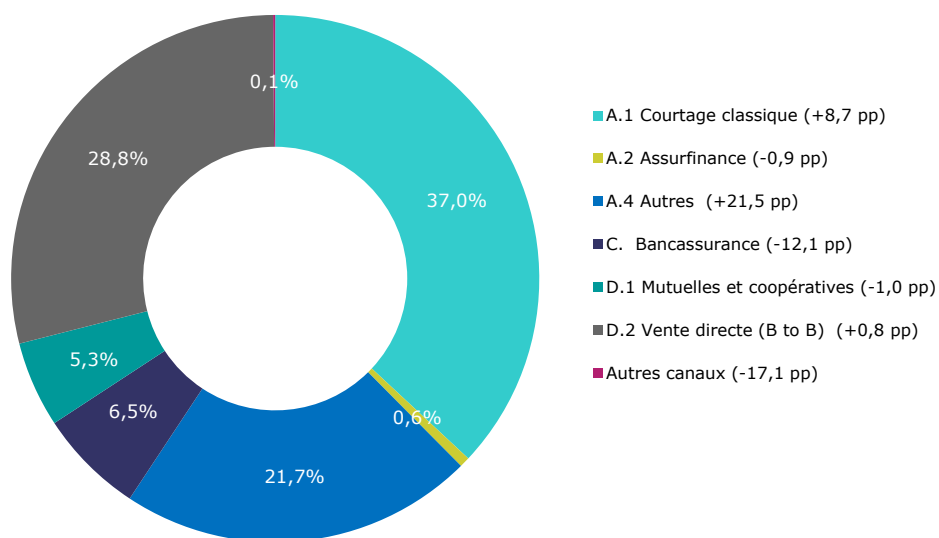
Avec une part de marché de 6,5 % en 2013, le canal bancaire perd 12,1 points de pourcentage par rapport à 2012.

La part de marché des réseaux exclusifs n'est que de 0,1 % en 2013. En 2012, elle s'élevait encore à 7,8 % et était intégralement réalisée par le biais des agents d'assurances indépendants.

Répartition des encaissements vie individuelle branche 26 par canal en 2013 (Evolution par rapport à 2012)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle branche 26 par canal en 2013 (Evolution par rapport à 2012)



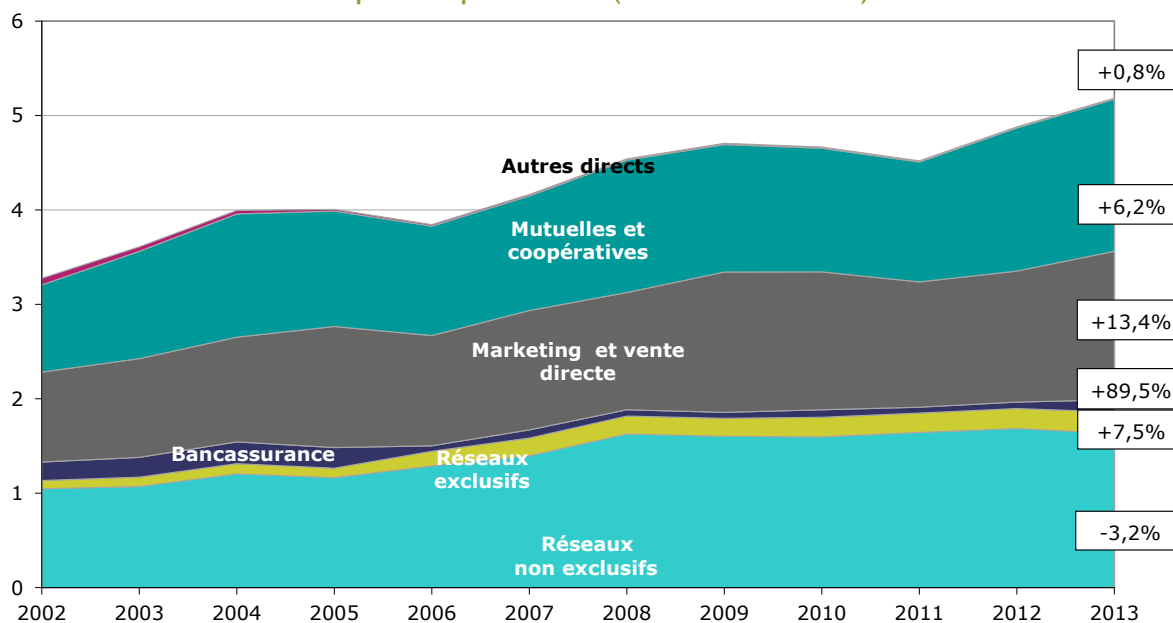
2.5.6 Vie groupe

Les assurances vie groupe (premier pilier inclus) enregistrent à nouveau une hausse de leur encaissement en 2013. L'encaissement progresse de 304,5 millions d'euros ou 6,2 % par rapport à 2012 pour atteindre 5,2 milliards d'euros en 2013. L'encaissement de l'assurance vie groupe fluctue moins que celui des assurances-vie individuelles.

En 2013, seul l'encaissement des **réseaux non exclusifs** est inférieur à celui de 2012. Ces réseaux notent une baisse de leur encaissement de 53,1 millions d'euros (soit une diminution de 3,2 %), qui est intégralement imputable aux **mega brokers** (- 64,1 millions d'euros). Le **courtage classique** a amélioré son encaissement de 10,3 millions d'euros en 2013 par rapport à 2012.

En termes absolus, **la vente directe et le marketing direct** enregistrent avec 185,9 millions d'euros la plus forte hausse d'encaissement (soit une hausse de 13,4 % par rapport à 2012). En 2013, les **mutuelles et coopératives** ont vu leur encaissement augmenter de 94,5 millions d'euros (+ 6,2 %), la **bancassurance** de 61,2 millions d'euros (+ 89,5 %), les **réseaux exclusifs** de 15,9 millions d'euros (+ 7,5 %) et les **autres canaux directs** de 0,1 million d'euros (+ 0,8 %).

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



L'**assurance directe** est de loin le plus important mode de distribution pour la vente d'assurances vie groupe (premier pilier inclus). En 2013, elle s'adjuge 61,6 % du total des encaissements des assurances vie groupe. Les principaux canaux de distribution de l'assurance directe sont la **vente directe (business to business)** et les **mutuelles et coopératives**, qui représentent respectivement 30,3 % et 31,1 % du total des encaissements des assurances vie groupe (premier pilier inclus).

Étant donné la part de marché modeste de la **bancassurance** (2,5 %), il est clair que les produits d'assurance vie groupe sont distribués d'une autre manière que les produits d'assurance-vie individuelle (qui sont en majeure partie vendus par le biais du canal bancaire).

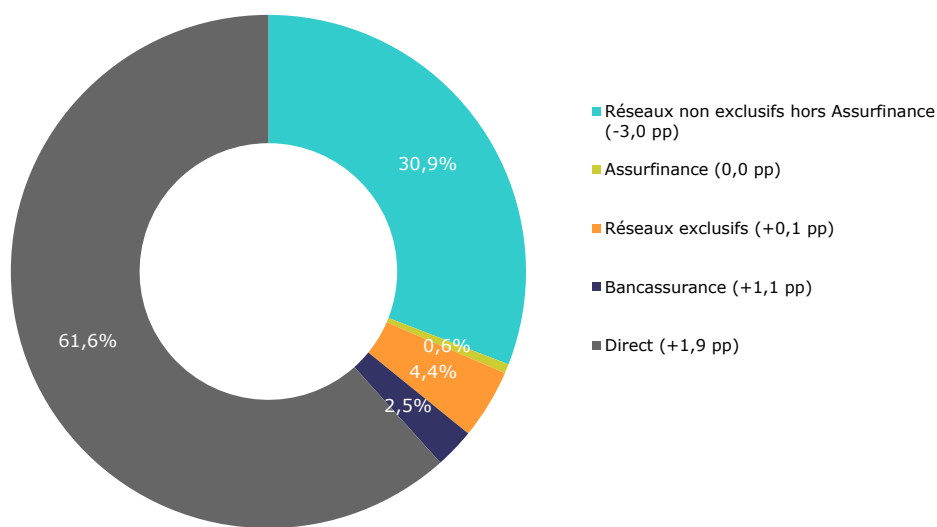
Les **réseaux non exclusifs** constituent le principal mode de distribution après l'assurance directe. En 2013, ils représentent 30,9 % du total des encaissements des assurances vie groupe (premier pilier inclus), soit 3 points de pourcentage de moins qu'en 2012. Sur le marché des

assurances vie groupe (premier pilier inclus), le **courtage classique** a une part de marché de 19,3 % et les **mega brokers** de 11,3 %.

Même en faisant abstraction des assurances du premier pilier, qui sont essentiellement distribuées par le biais des canaux de distribution directs, les assureurs directs restent le principal mode de distribution avec une part de marché de 51 %. Leur part de marché est même en légère augmentation par rapport à 2012 (0,9 point de pourcentage).

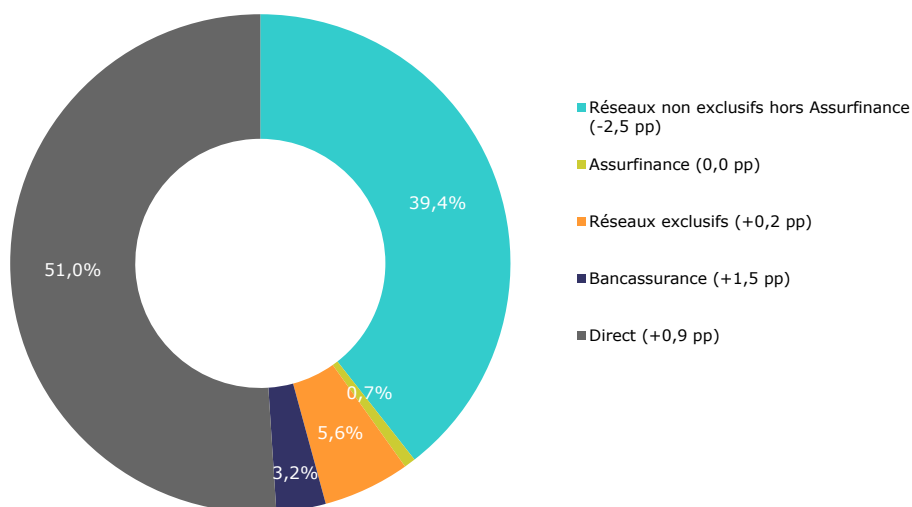
Assurances des premier et deuxième piliers

Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2013
(Evolution par rapport à 2012)



Assurances du deuxième pilier

Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2013 - hors premier pilier
(Evolution par rapport à 2012)



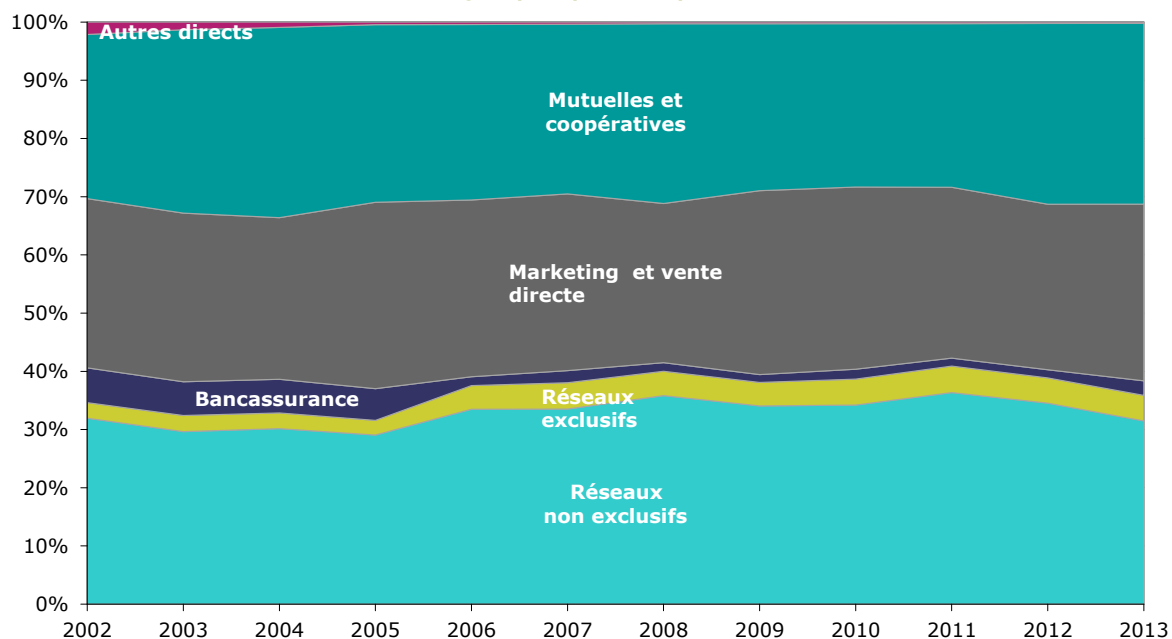
Au cours de l'ensemble de la période 2002-2013, les **mutuelles et coopératives** et la **vente directe et le marketing direct** constituent les principaux canaux de distribution pour la vente de produits d'assurance vie groupe (premier pilier inclus). La part de marché de chaque canal pris séparément fluctue entre 27 % et 33 %. En d'autres termes, ils dominent ensemble le marché des assurances vie groupe (premier pilier inclus). L'importance des **autres canaux directs** décroît année après année en raison d'une baisse du volume des primes.

Les **réseaux non exclusifs** réalisent une grande partie de l'encaissement des assurances vie groupe (premier pilier inclus). En 2006, la part de marché de ce mode de distribution a atteint 33,5 %. Jusqu'en 2012, ce mode de distribution a conservé une part de marché de plus de 33 %. En 2013, cette part de marché retombe à 31,5 %.

Les **réseaux exclusifs** jouent un rôle plutôt modeste sur le marché des assurances vie groupe (premier pilier inclus). Sur l'ensemble de la période 2002-2013, leur volume de primes a toutefois augmenté presque chaque année. Depuis 2006, leur part de marché se situe entre 4 % et 4,5 %.

Au cours de la période 2000-2005, la part de marché de la **bancassurance** atteignait 5 à 6 %. En 2006, les encaissements de ce canal ont chuté et sa part de marché est restée limitée à 2,1 % ou moins jusqu'en 2012. En 2013, les encaissements repartent à la hausse et la part de marché de la bancassurance s'élève à 2,5 %.

Evolution des principaux modes de distribution en vie groupe - premier pilier inclus



2.5.6 Ensemble des opérations vie

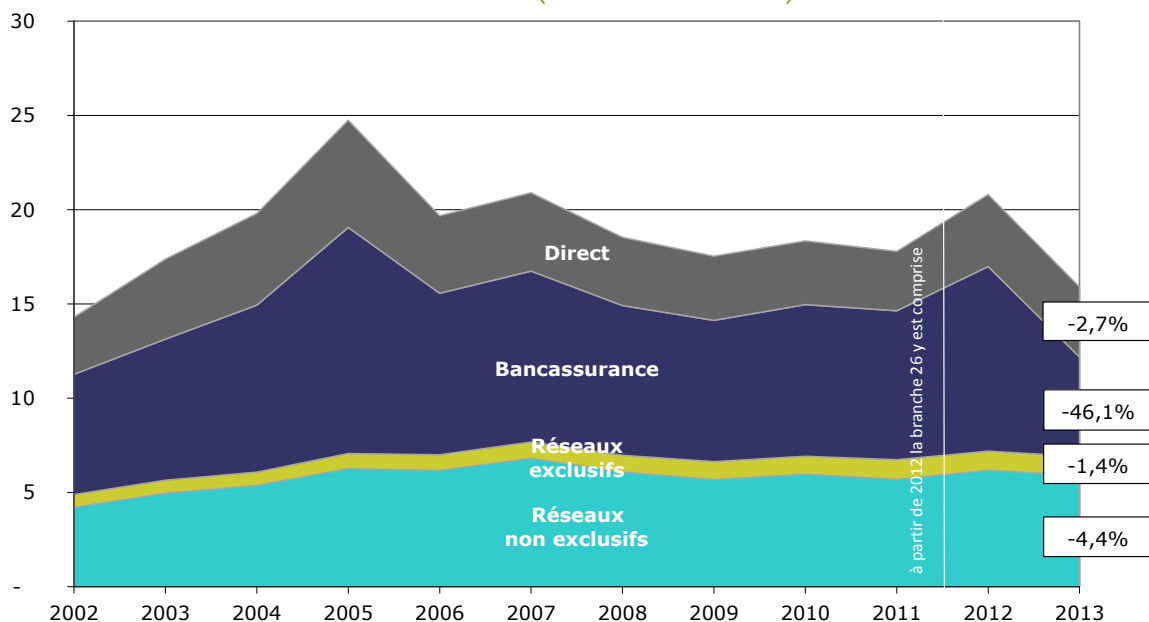
L'encaissement des produits d'assurance-vie affichent un important recul en 2013 par rapport à 2012 : il chute de 23,6 %. En termes absolus, il s'agit d'une baisse de près de 5 milliards d'euros. Pour l'ensemble des assurances-vie, l'encaissement de 2013 s'élève à 15,9 milliards d'euros. Au cours de la période 2002-2013, seule l'année 2002 a connu un encaissement inférieur.

L'évolution négative de l'encaissement des assurances-vie est entièrement due aux chiffres de vente décevants des assurances-vie individuelles, qui résultent à leur tour en grande partie de l'augmentation de la taxe sur les primes de 1,1 % à 2 % pour la plupart des produits vie individuelle. Et ce, dans un contexte de taux qui oblige les assureurs à garantir des taux d'intérêt (plus) bas et qui pousse plutôt le consommateur vers l'épargne à court terme en raison de la crise.

L'encaissement des assurances vie groupe est moins en proie aux fluctuations. En 2013, cet encaissement s'élève à 5,2 milliards d'euros et est ainsi supérieur de 304,5 millions d'euros à celui de 2012, ce qui représente une hausse relative de 6,2 %.

Tous les modes de distribution présentent une baisse de leur volume de primes par rapport à 2012. Avec une diminution de son encaissement de 4,5 milliards d'euros ou 46,1 % par rapport à 2012, la **bancassurance** enregistre la plus forte perte. L'encaissement des **réseaux non exclusifs** recule de 4,4 % (- 270,3 millions d'euros), celui des **assureurs directs** de 2,7 % (- 102,2 millions d'euros) et celui des **réseaux exclusifs** de 1,4 % (- 13,9 millions d'euros).

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



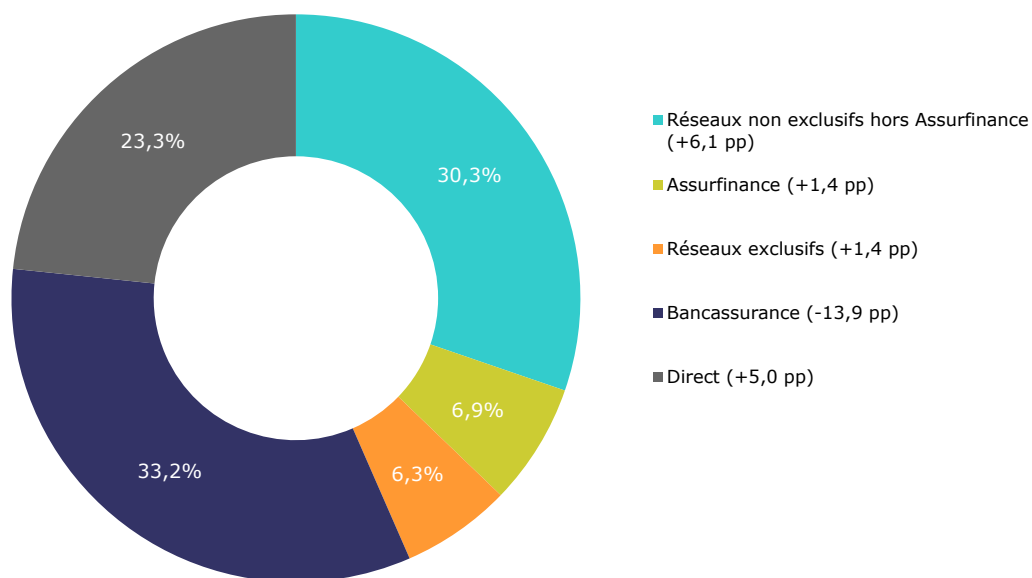
La part de marché des **réseaux non exclusifs** est de 37,2 % en 2013. Ils constituent ainsi le principal mode de distribution sur le marché des assurances-vie, alors que le leadership revenait toujours à la bancassurance au cours des dernières années. Le **courtage classique** représente 25,4 % du total des encaissements des assurances-vie et l'**assurfinance** 6,9 %. Ces deux canaux voient leur part de marché progresser, respectivement de 5,5 points de pourcentage et de 1,4 point de pourcentage.

Avec une part de marché de 33,2 %, la **bancassurance** représente toujours un tiers de l'encaissement global des assurances-vie. Sa part de marché est en baisse de 13,9 points de pourcentage par rapport à 2012, une conséquence du fort recul des encaissements. La part de marché de presque tous les autres canaux de distribution est supérieure en 2013 à celle de 2012 en raison du recul de la bancassurance.

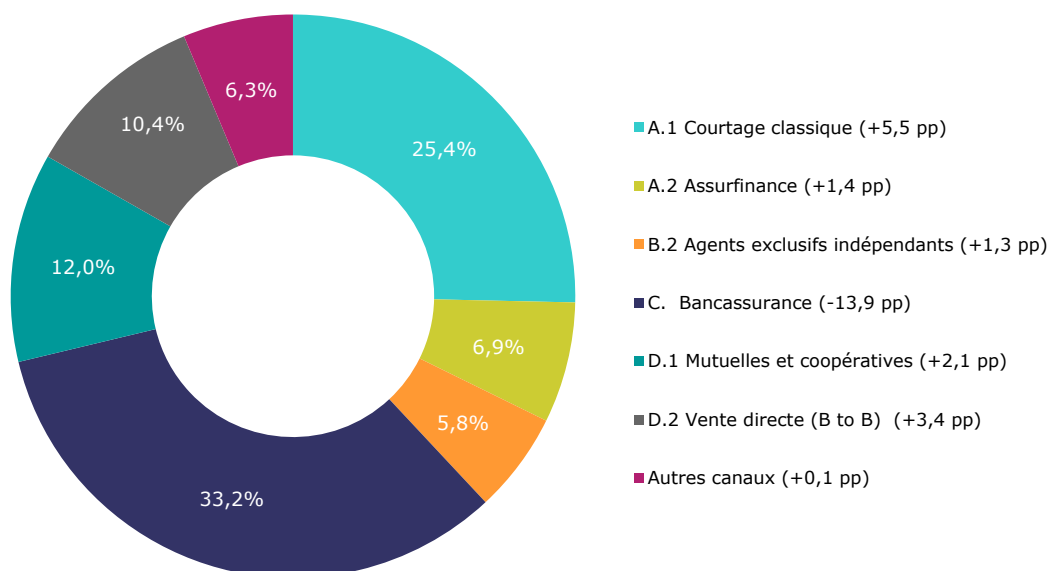
En 2013, l'**assurance directe** représente 23,3 % du total des encaissements des assurances-vie, soit 5 points de pourcentage de plus qu'en 2012. La majeure partie de ces encaissements provient des **mutuelles et coopératives** (12 %) et de la **vente directe (business to business)** (10,4 %). Ces deux canaux voient leur part de marché progresser, respectivement de 2,1 points de pourcentage et de 3,4 points de pourcentage.

La part de marché des **réseaux exclusifs** s'établit à 6,3 %. Les **agents indépendants** représentent 5,8 % du total des encaissements des assurances-vie : leur part de marché est donc en hausse de 1,3 point de pourcentage par rapport à 2012.

Répartition de l'encaissement en assurance vie en 2013 (Evolution par rapport à 2012)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie par canal en 2013 (Evolution par rapport à 2012)



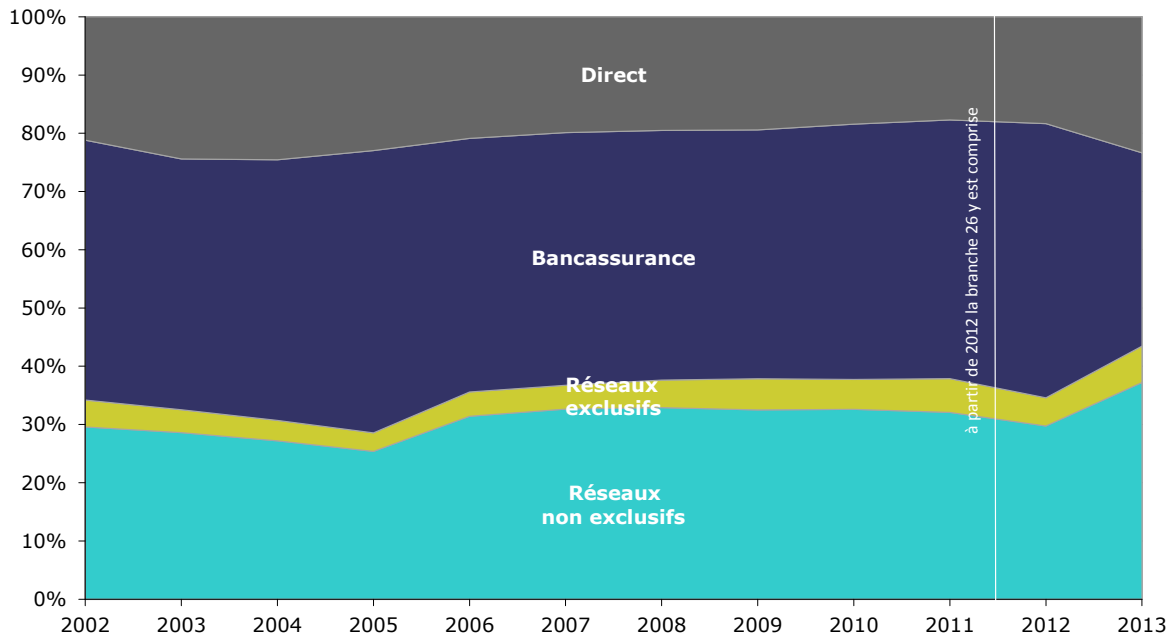
Au cours de la période 2002-2004, l'**assurance directe** a vu sa part augmenter sur le marché des assurances-vie, mais cette part n'a ensuite fait que diminuer. En 2012 et 2013, sa part de marché progresse à nouveau.

Sur la période 2002-2012, la part de marché de la **bancassurance** s'élève en moyenne à 44 %. En 2005 et 2012, cette part de marché a augmenté de quelques points de pourcentage en raison d'une forte hausse de l'encaissement pour les assurances individuelles. En 2013, la bancassurance n'est pour la première fois pas le principal mode de distribution pour la vente de produits d'assurance-vie. La bancassurance a cédé son leadership aux **réseaux non exclusifs**.

Au cours de la période 2002-2005, la part des **réseaux non exclusifs** a diminué. En 2006, les réseaux non exclusifs ont regagné du terrain et leur part de marché est ensuite restée stable autour des 32 % jusqu'en 2011. En 2012, ils enregistrent à nouveau un léger recul au profit de la **bancassurance** et, en 2013, une forte hausse au détriment de la bancassurance.

La part de marché des **réseaux exclusifs** au cours de la période 2002-2013 se situe entre 4 % et 6%.

Evolution des principaux modes de distribution en assurance vie



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

Remarques concernant les tableaux repris à l'annexe 2 :

- ▶ Certaines entreprises ne pouvant pas répartir les primes 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.

Ventilation particuliers/entreprises

Dans la présente édition, il a été demandé aux entreprises de ventiler l'encaissement global non-vie entre, d'une part, l'encaissement concernant les particuliers et, d'autre part, l'encaissement concernant les entreprises. Ainsi, plus de 80 % de l'encaissement global non-vie a été réparti selon la distinction particuliers/entreprises. Pour les entreprises qui ne pouvaient pas indiquer cette répartition, Assuralia a fait une estimation sur la base de la répartition utilisée dans les éditions précédentes.

Annexe 1

Distribution d'assurances et enseignes bancaires : subdivision en « assurfinance » ou « bancassurance »

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

| Entreprise d'assurances | Enseignes | |
|--|--------------------|----------------------------------|
| | Assurfinance | Bancassurance |
| Argenta Assurances | | Argenta |
| Axa Belgium | Axa Banque | |
| Delta Lloyd Life | Delta Lloyd Banque | Delta Lloyd Banque |
| Belfius Insurance | | Belfius Banque |
| AG Insurance | Fintro | BNP Paribas Fortis Bpost bank |
| ING Life ING Non-Life ING Services | | ING Banque 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 ».

Annexe 2

Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché

**Ventilation des encaissements
Exercice 2013 (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 | 393.018.641 | 148.268.448 | 40.524.713 | 1.746.786 | 272.524 | 43.620.289 | 61.755.060 | 67.664.831 | 26.426.640 | 2.739.352 |
| - Individuelle | 171.886.939 | 89.679.150 | 11.433.066 | 1.375.905 | 204.785 | 20.189.913 | 17.050.783 | 21.691.662 | 7.543.420 | 2.718.257 |
| - Collective | 221.131.702 | 58.589.299 | 29.091.647 | 370.881 | 67.739 | 23.430.376 | 44.704.277 | 45.973.169 | 18.883.220 | 21.096 |
| - Dépendance | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. MALADIE | 1.394.836.909 | 720.384.347 | 145.555.274 | 1.264.520 | 1.207.984 | 43.604.166 | 93.201.172 | 159.072.502 | 217.807.164 | 12.739.778 |
| - Individuelle | 577.108.756 | 419.152.710 | 3.585.650 | 1.030.437 | 1.140.882 | 27.860.509 | 78.718.906 | 22.575.745 | 12.134.702 | 10.909.215 |
| - Collective | 816.344.112 | 300.035.541 | 141.969.623 | 234.084 | 63.934 | 15.720.783 | 14.364.891 | 136.490.039 | 205.634.652 | 1.830.564 |
| - Dépendance | 1.384.041 | 1.196.096 | 0 | 0 | 3.168 | 22.874 | 117.374 | 6.718 | 37.811 | 0 |
| 3. AUTOMOBILES | 3.548.479.908 | 1.985.668.530 | 115.618.569 | 797.520 | 6.069.353 | 521.569.569 | 246.010.477 | 439.637.725 | 167.250.501 | 65.857.664 |
| 4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM. | 2.569.594.258 | 1.410.724.026 | 150.974.498 | 2.342.744 | 3.954.387 | 385.113.572 | 340.873.266 | 218.675.324 | 49.186.709 | 7.749.734 |
| - Habitations | 1.695.010.961 | 925.838.956 | 22.145.789 | 848.798 | 3.449.235 | 254.900.676 | 333.124.187 | 130.404.381 | 21.482.345 | 2.816.593 |
| - Autres risques simples | 485.424.237 | 308.580.069 | 14.033.215 | 1.005.819 | 470.632 | 100.380.476 | 7.193.808 | 43.163.202 | 8.077.284 | 2.519.734 |
| - Risques spéciaux | 389.159.060 | 176.305.001 | 114.795.494 | 488.126 | 34.521 | 29.832.420 | 555.271 | 45.107.740 | 19.827.079 | 2.413.408 |
| 5. RESPONSABILITE CIVILE | 775.999.431 | 403.624.711 | 96.550.406 | 895.235 | 1.860.681 | 77.755.771 | 40.098.301 | 115.175.305 | 35.387.308 | 4.651.711 |
| - Vie privée | 221.397.491 | 120.964.158 | 1.560.200 | 106.482 | 565.394 | 34.858.210 | 39.929.382 | 20.109.662 | 3.052.077 | 251.926 |
| - Autres | 554.601.941 | 282.660.553 | 94.990.206 | 788.753 | 1.295.287 | 42.897.562 | 168.918 | 95.065.644 | 32.335.232 | 4.399.785 |
| 6. TRANSPORT | 138.705.142 | 58.773.810 | 49.678.605 | 25.189.801 | 5.442 | 1.224.593 | 10.237 | 3.203.413 | 208.554 | 410.687 |
| 7. AUTRES OPERAT. IARD | 943.535.165 | 476.447.827 | 42.134.025 | 31.193.344 | 930.282 | 77.186.068 | 54.910.516 | 92.772.374 | 156.434.083 | 11.526.645 |
| 8. ACCIDENTS DU TRAVAIL | 1.147.014.867 | 534.671.303 | 238.891.098 | 3.653.148 | 462.769 | 78.409.664 | 569.946 | 241.693.558 | 48.634.691 | 28.690 |
| 9. VIE INDIVIDUELLE | 10.713.964.340 | 4.099.574.660 | 89.745.283 | 93.528.279 | 74.826.636 | 691.156.020 | 5.148.309.095 | 298.379.125 | 174.339.125 | 44.106.693 |
| - Court terme prime unique | 132.586.837 | 55.399.865 | 670.353 | 0 | 0 | 37.541 | 71.774.756 | 633.450 | 4.070.715 | 157 |
| - Epargne pension | 1.128.935.150 | 379.736.441 | 2.162.874 | 1.310.418 | 17.920.875 | 302.400.919 | 341.912.367 | 30.253.238 | 36.136.498 | 17.101.520 |
| - Contrats liés à un prêt hypoth. | 531.938.503 | 256.046.244 | 2.413.076 | 1.895.340 | 728.701 | 20.349.471 | 245.529.881 | 4.244.684 | 289.344 | 441.763 |
| - Autres assurances immunisées fiscalement | 1.544.879.167 | 700.792.829 | 2.315.341 | 3.064.507 | 19.341.097 | 184.771.581 | 520.643.480 | 90.212.339 | 5.498.406 | 18.239.587 |
| - Autres opérations branche 21 | 4.449.536.427 | 1.630.051.963 | 63.521.935 | 28.750.743 | 36.824.973 | 167.046.028 | 2.317.143.320 | 158.622.983 | 39.734.470 | 7.840.011 |
| - Branche 23 | 2.656.726.744 | 976.325.604 | 18.661.703 | 28.248 | 10.991 | 16.204.271 | 1.633.862.903 | 228.699 | 10.919.021 | 485.303 |
| - Branche 26 | 269.361.513 | 101.221.715 | 0 | 58.479.023 | 0 | 346.210 | 17.442.387 | 14.181.507 | 77.690.671 | 0 |
| 10. VIE GROUPE | 5.184.692.595 | 1.033.256.223 | 584.361.723 | 14.332.146 | 1.957.584 | 225.784.383 | 129.672.077 | 1.610.072.184 | 1.573.606.616 | 11.649.657 |
| - Primes fixées et flexibles | 4.032.231.046 | 877.605.504 | 514.763.258 | 14.312.545 | 1.865.857 | 167.828.656 | 33.842.881 | 1.384.743.774 | 1.026.374.727 | 10.893.845 |
| - Primes uniques | 1.152.461.549 | 155.650.718 | 69.598.465 | 19.602 | 91.727 | 57.955.727 | 95.829.197 | 225.328.411 | 547.231.890 | 755.813 |
| TOTAL NON-VIE | 10.911.184.321 | 5.738.563.002 | 879.927.188 | 67.083.098 | 14.763.422 | 1.228.483.693 | 837.428.974 | 1.337.895.032 | 701.335.650 | 105.704.262 |
| - particuliers | 6.138.628.457 | 3.384.492.657 | 120.517.219 | 60.371.366 | 12.669.090 | 826.127.250 | 766.313.095 | 631.136.437 | 241.630.391 | 95.370.951 |
| - entreprises | 4.772.555.875 | 2.354.070.356 | 759.409.969 | 6.711.732 | 2.094.332 | 402.356.443 | 71.115.879 | 706.758.593 | 459.705.259 | 10.333.311 |
| TOTAL VIE | 15.898.656.935 | 5.132.830.882 | 674.107.006 | 107.860.425 | 76.784.220 | 916.940.403 | 5.277.981.172 | 1.908.449.085 | 1.747.945.741 | 55.756.350 |
| TOTAL NON-VIE & VIE | 26.809.841.256 | 10.871.393.885 | 1.554.034.194 | 174.943.523 | 91.547.642 | 2.145.424.096 | 6.115.410.146 | 3.246.344.118 | 2.449.281.391 | 161.460.612 |
| PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES | | | | | | | | | | |
| 11. VIE INDIVIDUELLE | 6.044.615.194 | 2.085.387.554 | 67.016.945 | 67.252.979 | 13.380.809 | 147.708.836 | 3.413.035.743 | 133.620.389 | 113.826.413 | 3.385.526 |
| - Court terme prime unique | 132.586.837 | 55.399.865 | 670.353 | 0 | 0 | 37.541 | 71.774.756 | 633.450 | 4.070.715 | 157 |
| - Epargne pension | 136.847.330 | 37.773.672 | 164.519 | 624.529 | 3.062.442 | 35.152.195 | 57.085.950 | 1.793.310 | 16.672 | 1.174.041 |
| - Contrats liés à un prêt hypoth. | 131.516.423 | 79.584.970 | 1.720.452 | 557.698 | 369.055 | 4.847.534 | 43.913.520 | 296.430 | 21.788 | 204.976 |
| - Autres assurances immunisées fiscalement | 338.089.346 | 154.324.727 | 162.358 | 977.091 | 2.498.182 | 23.004.274 | 150.516.284 | 5.015.774 | 127.723 | 1.462.932 |
| - Autres opérations branche 21 | 3.026.799.815 | 1.096.784.899 | 47.978.967 | 6.586.390 | 7.440.138 | 74.602.421 | 1.643.678.913 | 125.881.425 | 23.304.892 | 541.770 |
| - Branche 23 | 2.024.282.817 | 560.297.706 | 16.320.297 | 28.248 | 10.991 | 9.718.662 | 1.428.623.933 | 0 | 9.281.331 | 1.649 |
| - Branche 26 | 254.492.627 | 101.221.715 | 0 | 58.479.023 | 0 | 346.210 | 17.442.387 | 0 | 77.003.292 | 0 |
| 12. VIE GROUPE | 1.275.750.137 | 203.212.424 | 85.962.080 | 594.732 | 91.727 | 66.564.005 | 96.907.541 | 235.700.779 | 585.647.547 | 1.069.302 |
| - Primes fixées et flexibles | 123.288.588 | 47.561.705 | 16.363.615 | 575.130 | 0 | 8.608.278 | 1.078.345 | 10.372.368 | 38.415.658 | 313.489 |
| - Primes uniques | 1.152.461.549 | 155.650.718 | 69.598.465 | 19.602 | 91.727 | 57.955.727 | 95.829.197 | 225.328.411 | 547.231.890 | 755.813 |



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des parts de marchés
Exercice 2013 (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 |
| Encassements | | | | | | | | | | |
| 1. ACCIDENTS | 100,0% | 37,7% | 10,3% | 0,4% | 0,1% | 11,1% | 15,7% | 17,2% | 6,7% | 0,7% |
| - Individuelle | 100,0% | 52,2% | 6,7% | 0,8% | 0,1% | 11,7% | 9,9% | 12,6% | 4,4% | 1,6% |
| - Collective | 100,0% | 26,5% | 13,2% | 0,2% | 0,0% | 10,6% | 20,2% | 20,8% | 8,5% | 0,0% |
| - Dépendance | | | | | | | | | | |
| 2. MALADIE | 100,0% | 51,6% | 10,4% | 0,1% | 0,1% | 3,1% | 6,7% | 11,4% | 15,6% | 0,9% |
| - Individuelle | 100,0% | 72,6% | 0,6% | 0,2% | 0,2% | 4,8% | 13,6% | 3,9% | 2,1% | 1,9% |
| - Collective | 100,0% | 36,8% | 17,4% | 0,0% | 0,0% | 1,9% | 1,8% | 16,7% | 25,2% | 0,2% |
| - Dépendance | 100,0% | 86,4% | 0,0% | 0,0% | 0,2% | 1,7% | 8,5% | 0,5% | 2,7% | 0,0% |
| 3. AUTOMOBILES | 100,0% | 56,0% | 3,3% | 0,0% | 0,2% | 14,7% | 6,9% | 12,4% | 4,7% | 1,9% |
| 4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM. | 100,0% | 54,9% | 5,9% | 0,1% | 0,2% | 15,0% | 13,3% | 8,5% | 1,9% | 0,3% |
| - Habitations | 100,0% | 54,6% | 1,3% | 0,1% | 0,2% | 15,0% | 19,7% | 7,7% | 1,3% | 0,2% |
| - Autres risques simples | 100,0% | 63,6% | 2,9% | 0,2% | 0,1% | 20,7% | 1,5% | 8,9% | 1,7% | 0,5% |
| - Risques spéciaux | 100,0% | 45,3% | 29,5% | 0,1% | 0,0% | 7,7% | 0,1% | 11,6% | 5,0% | 0,6% |
| 5. RESPONSABILITE CIVILE | 100,0% | 52,0% | 12,4% | 0,1% | 0,2% | 10,0% | 5,2% | 14,8% | 4,6% | 0,6% |
| - Vie privée | 100,0% | 54,6% | 0,7% | 0,0% | 0,3% | 15,7% | 18,0% | 9,1% | 1,4% | 0,1% |
| - Autres | 100,0% | 51,0% | 17,1% | 0,1% | 0,2% | 7,7% | 0,0% | 17,1% | 5,8% | 0,8% |
| 6. TRANSPORT | 100,0% | 42,4% | 35,8% | 18,2% | 0,0% | 0,9% | 0,0% | 2,3% | 0,2% | 0,3% |
| 7. AUTRES OPERAT. IARD | 100,0% | 50,5% | 4,5% | 3,3% | 0,1% | 8,2% | 5,8% | 9,8% | 16,6% | 1,2% |
| 8. ACCIDENTS DU TRAVAIL | 100,0% | 46,6% | 20,8% | 0,3% | 0,0% | 6,8% | 0,0% | 21,1% | 4,2% | 0,0% |
| 9. VIE INDIVIDUELLE | 100,0% | 38,3% | 0,8% | 0,9% | 0,7% | 6,5% | 48,1% | 2,8% | 1,6% | 0,4% |
| - Court terme prime unique | 100,0% | 41,8% | 0,5% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 54,1% | 0,5% | 3,1% | 0,0% |
| - Epargne pension | 100,0% | 33,6% | 0,2% | 0,1% | 1,6% | 26,8% | 30,3% | 2,7% | 3,2% | 1,5% |
| - Contrats liés à un prêt hypoth. | 100,0% | 48,1% | 0,5% | 0,4% | 0,1% | 3,8% | 46,2% | 0,8% | 0,1% | 0,1% |
| - Autres assurances immunisées fiscalement | 100,0% | 45,4% | 0,1% | 0,2% | 1,3% | 12,0% | 33,7% | 5,8% | 0,4% | 1,2% |
| - Autres opérations branche 21 | 100,0% | 36,6% | 1,4% | 0,6% | 0,8% | 3,8% | 52,1% | 3,6% | 0,9% | 0,2% |
| - Branche 23 | 100,0% | 36,7% | 0,7% | 0,0% | 0,0% | 0,6% | 61,5% | 0,0% | 0,4% | 0,0% |
| - Branche 26 | 100,0% | 37,6% | 0,0% | 21,7% | 0,0% | 0,1% | 6,5% | 5,3% | 28,8% | 0,0% |
| 10. VIE GROUPE | 100,0% | 19,9% | 11,3% | 0,3% | 0,0% | 4,4% | 2,5% | 31,1% | 30,4% | 0,2% |
| - Primes fixées et flexibles | 100,0% | 21,8% | 12,8% | 0,4% | 0,0% | 4,2% | 0,8% | 34,3% | 25,5% | 0,3% |
| - Primes uniques | 100,0% | 13,5% | 6,0% | 0,0% | 0,0% | 5,0% | 8,3% | 19,6% | 47,5% | 0,1% |
| TOTAL NON-VIE | 100,0% | 52,6% | 8,1% | 0,6% | 0,1% | 11,3% | 7,7% | 12,3% | 6,4% | 1,0% |
| - particuliers | 100,0% | 55,1% | 2,0% | 1,0% | 0,2% | 13,5% | 12,5% | 10,3% | 3,9% | 1,6% |
| - entreprises | 100,0% | 49,3% | 15,9% | 0,1% | 0,0% | 8,4% | 1,5% | 14,8% | 9,6% | 0,2% |
| TOTAL VIE | 100,0% | 32,3% | 4,2% | 0,7% | 0,5% | 5,8% | 33,2% | 12,0% | 11,0% | 0,4% |
| TOTAL NON-VIE & VIE | 100,0% | 40,6% | 5,8% | 0,7% | 0,3% | 8,0% | 22,8% | 12,1% | 9,1% | 0,6% |
| PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES | | | | | | | | | | |
| 11. VIE INDIVIDUELLE | 100,0% | 34,5% | 1,1% | 1,1% | 0,2% | 2,4% | 56,5% | 2,2% | 1,9% | 0,1% |
| - Court terme prime unique | 100,0% | 41,8% | 0,5% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 54,1% | 0,5% | 3,1% | 0,0% |
| - Epargne pension | 100,0% | 27,6% | 0,1% | 0,5% | 2,2% | 25,7% | 41,7% | 1,3% | 0,0% | 0,9% |
| - Contrats liés à un prêt hypoth. | 100,0% | 60,5% | 1,3% | 0,4% | 3,7% | 3,7% | 33,4% | 0,2% | 0,0% | 0,2% |
| - Autres assurances immunisées fiscalement | 100,0% | 45,6% | 0,0% | 0,3% | 0,7% | 6,8% | 44,5% | 1,5% | 0,0% | 0,4% |
| - Autres opérations branche 21 | 100,0% | 36,2% | 1,6% | 0,2% | 2,5% | 2,5% | 54,3% | 4,2% | 0,8% | 0,0% |
| - Branche 23 | 100,0% | 27,7% | 0,8% | 0,0% | 0,0% | 0,5% | 70,6% | 0,0% | 0,5% | 0,0% |
| - Branche 26 | 100,0% | 39,8% | 0,0% | 23,0% | 0,0% | 0,1% | 6,9% | 0,0% | 30,3% | 0,0% |
| 12. VIE GROUPE | 100,0% | 15,9% | 6,7% | 0,0% | 0,0% | 5,2% | 7,6% | 18,5% | 45,9% | 0,1% |
| - Primes fixées et flexibles | 100,0% | 38,6% | 13,3% | 0,5% | 0,0% | 7,0% | 0,9% | 8,4% | 31,2% | 0,3% |
| - Primes uniques | 100,0% | 13,5% | 6,0% | 0,0% | 0,0% | 5,0% | 8,3% | 19,6% | 47,5% | 0,1% |

**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 |
| Encassements | | | | | | | | | | |
| 1. ACCIDENTS | 378.646.960 | 135.273.600 | 44.755.408 | 1.587.245 | 401.416 | 41.561.048 | 63.101.511 | 64.418.475 | 24.824.456 | 2.723.805 |
| - Individuelle | 162.821.749 | 81.950.266 | 11.769.871 | 1.202.446 | 213.633 | 19.633.069 | 16.937.800 | 21.297.203 | 7.263.202 | 2.554.263 |
| - Collective | 215.825.211 | 53.323.334 | 32.985.537 | 384.799 | 187.783 | 21.927.978 | 46.163.711 | 43.121.272 | 17.561.255 | 169.542 |
| - Dépendance | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. MALADIE | 1.350.760.683 | 675.156.827 | 121.045.806 | 1.052.872 | 1.352.057 | 43.295.405 | 91.752.872 | 163.885.095 | 240.077.370 | 13.142.372 |
| - Individuelle | 561.585.856 | 392.209.247 | 3.558.614 | 935.408 | 1.284.461 | 26.917.286 | 77.480.962 | 22.520.761 | 26.725.318 | 9.953.802 |
| - Collective | 788.013.086 | 282.003.683 | 117.487.192 | 117.465 | 64.461 | 16.355.437 | 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 | 63.694 | 0 |
| 3. AUTOMOBILES | 3.510.174.848 | 1.999.288.162 | 115.976.332 | 592.466 | 6.611.925 | 486.046.436 | 236.183.913 | 436.161.240 | 162.633.351 | 66.681.027 |
| 4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM. | 2.441.601.847 | 1.374.233.654 | 137.646.229 | 1.422.211 | 4.361.856 | 349.418.461 | 316.592.214 | 205.514.681 | 44.626.451 | 7.786.077 |
| - Habitations | 1.598.613.614 | 891.073.892 | 18.634.164 | 334.670 | 3.821.214 | 227.715.892 | 310.441.382 | 125.078.796 | 18.769.452 | 2.744.154 |
| - Autres risques simples | 458.259.857 | 301.471.352 | 10.556.984 | 904.781 | 515.556 | 93.163.118 | 5.616.069 | 35.657.926 | 7.764.148 | 2.609.925 |
| - Risques spéciaux | 384.728.335 | 181.688.408 | 108.455.081 | 182.761 | 25.086 | 28.539.450 | 534.764 | 44.777.959 | 18.092.851 | 2.431.998 |
| 5. RESPONSABILITE CIVILE | 757.182.513 | 402.242.818 | 89.839.747 | 797.339 | 1.999.566 | 73.615.901 | 37.554.864 | 112.282.602 | 34.407.217 | 4.442.444 |
| - Vie privée | 213.186.384 | 119.500.013 | 1.465.972 | 89.563 | 669.199 | 31.987.037 | 37.399.024 | 19.130.148 | 2.675.710 | 269.722 |
| - Autres | 543.996.107 | 282.742.803 | 88.373.776 | 707.776 | 1.330.367 | 41.628.865 | 155.839 | 93.152.454 | 31.731.507 | 4.172.723 |
| 6. TRANSPORT | 153.487.677 | 67.234.410 | 70.504.611 | 10.591.341 | 1.396 | 1.256.195 | 9.525 | 3.342.425 | 195.647 | 352.129 |
| 7. AUTRES OPERAT. IARD | 888.478.817 | 445.409.890 | 41.192.160 | 33.544.393 | 1.062.634 | 73.662.386 | 47.103.777 | 85.097.769 | 149.841.721 | 11.564.092 |
| 8. ACCIDENTS DU TRAVAIL | 1.132.208.890 | 496.837.723 | 267.969.908 | 3.637.750 | 544.648 | 74.900.582 | 556.741 | 238.425.611 | 49.306.511 | 29.417 |
| 9. VIE INDIVIDUELLE | 15.919.957.066 | 4.251.102.023 | 83.964.663 | 164.310.023 | 74.602.047 | 721.188.427 | 9.724.578.878 | 538.623.650 | 183.895.097 | 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 | 1.075.744.173 | 360.269.841 | 1.397.969 | 422.283 | 16.838.713 | 283.743.690 | 325.643.185 | 41.167.133 | 30.121.879 | 16.139.481 |
| - Contrats liés à un prêt hypoth. | 522.591.487 | 239.525.707 | 2.505.683 | 82.278 | 720.295 | 20.401.798 | 253.184.972 | 5.296.947 | 304.147 | 569.660 |
| - Autres assurances immunisées fiscalement | 1.448.926.142 | 595.774.911 | 1.616.805 | 1.566.830 | 20.364.388 | 178.344.416 | 538.932.282 | 96.649.247 | 361.260 | 15.316.003 |
| - Autres opérations branche 21 | 7.101.498.247 | 2.347.564.572 | 142.433.549 | 81.488.889 | 34.821.147 | 206.541.421 | 3.712.465.535 | 379.954.801 | 51.727.588 | 144.500.744 |
| - Branche 23 | 4.880.249.426 | 542.175.047 | 16.344.783 | 0 | 5.637 | 13.145.811 | 4.300.516.789 | 325.500 | 7.492.141 | 243.717 |
| - Branche 26 | 242.648.361 | 72.257.786 | 0 | 404.382 | 0 | 18.975.603 | 45.064.403 | 15.205.161 | 90.741.026 | 0 |
| 10. VIE GROUPE | 4.880.177.114 | 1.023.155.956 | 648.450.657 | 13.447.657 | 2.020.374 | 209.823.302 | 68.430.982 | 1.515.607.329 | 1.387.687.033 | 11.553.824 |
| - Primes fixées et flexibles | 3.749.856.556 | 882.945.595 | 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 | 10.612.542.234 | 5.595.677.084 | 888.930.201 | 53.225.617 | 16.335.498 | 1.143.756.414 | 792.855.416 | 1.309.127.898 | 705.912.724 | 106.721.363 |
| - particuliers | 5.949.260.049 | 3.331.207.511 | 115.290.586 | 47.347.947 | 13.958.517 | 761.835.323 | 726.633.242 | 621.989.364 | 235.812.653 | 95.184.913 |
| - entreprises | 4.663.282.157 | 2.264.469.581 | 773.639.616 | 5.877.670 | 2.376.981 | 381.921.091 | 66.222.174 | 687.138.533 | 470.100.071 | 11.536.450 |
| TOTAL VIE | 20.800.134.180 | 5.274.943.419 | 812.760.679 | 97.412.320 | 76.622.420 | 931.011.729 | 9.793.009.860 | 2.054.230.978 | 1.571.582.130 | 188.560.646 |
| TOTAL NON-VIE & VIE | 31.412.676.414 | 10.870.620.503 | 1.701.690.880 | 150.637.937 | 92.957.918 | 2.074.768.143 | 10.585.865.276 | 3.363.358.876 | 2.277.494.854 | 295.282.009 |
| PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES | | | | | | | | | | |
| 11. VIE INDIVIDUELLE | 11.285.810.719 | 2.550.919.656 | 149.919.211 | 59.450.836 | 25.753.080 | 217.051.034 | 7.699.036.218 | 374.095.629 | 92.093.199 | 117.491.856 |
| - 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 | 143.504.906 | 37.906.275 | 602.793 | 384.001 | 3.239.497 | 35.728.079 | 63.574.788 | 766.679 | 5.165 | 1.297.629 |
| - Contrats liés à un prêt hypoth. | 141.938.803 | 77.763.921 | 1.829.711 | 41.192 | 79.961 | 3.726.854 | 58.022.590 | 306.282 | 18.724 | 149.569 |
| - Autres assurances immunisées fiscalement | 293.658.658 | 121.794.805 | 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 | 5.322.167.154 | 1.759.430.428 | 131.727.898 | 57.795.763 | 18.302.944 | 133.307.821 | 2.725.277.391 | 365.315.706 | 16.902.968 | 114.106.235 |
| - Branche 23 | 4.546.364.317 | 401.693.300 | 15.564.235 | 0 | 5.637 | 6.188.252 | 4.117.991.957 | 107.567 | 4.812.523 | 846 |
| - Branche 26 | 189.877.647 | 58.111.328 | 0 | 404.382 | 0 | 18.975.603 | 45.064.403 | 128.819 | 67.193.742 | 0 |
| 12. VIE GROUPE | 1.274.654.409 | 199.233.022 | 81.340.653 | 500.104 | 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 |



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements
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% | 35,7% | 11,8% | 0,4% | 0,1% | 11,0% | 16,7% | 17,0% | 6,6% | 0,7% |
| - Individuelle | 100,0% | 50,3% | 7,2% | 0,7% | 0,1% | 12,1% | 10,4% | 13,1% | 4,5% | 1,6% |
| - Collective | 100,0% | 24,7% | 15,3% | 0,2% | 0,1% | 10,2% | 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% | 69,8% | 0,6% | 0,2% | 0,2% | 4,8% | 13,8% | 4,0% | 4,8% | 1,8% |
| - Collective | 100,0% | 35,8% | 14,9% | 0,0% | 0,0% | 2,1% | 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% | 3,3% | 3,3% | 0,0% | 0,2% | 13,8% | 6,7% | 12,4% | 4,6% | 1,9% |
| 4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM. | 100,0% | 56,3% | 5,6% | 0,1% | 0,2% | 14,3% | 13,0% | 8,4% | 1,8% | 0,3% |
| - Habitations | 100,0% | 55,7% | 1,2% | 0,0% | 0,2% | 14,2% | 19,4% | 7,8% | 1,2% | 0,2% |
| - Autres risques simples | 100,0% | 65,8% | 2,3% | 0,2% | 0,1% | 20,3% | 1,2% | 7,8% | 1,7% | 0,6% |
| - Risques spéciaux | 100,0% | 47,2% | 28,2% | 0,0% | 0,0% | 7,4% | 0,1% | 11,6% | 4,7% | 0,6% |
| 5. RESPONSABILITE CIVILE | 100,0% | 53,1% | 11,9% | 0,1% | 0,3% | 9,7% | 5,0% | 14,8% | 4,5% | 0,6% |
| - Vie privée | 100,0% | 56,1% | 0,7% | 0,0% | 0,3% | 15,0% | 17,5% | 9,0% | 1,3% | 0,1% |
| - Autres | 100,0% | 52,0% | 16,2% | 0,1% | 0,2% | 7,7% | 0,0% | 17,1% | 5,8% | 0,8% |
| 6. TRANSPORT | 100,0% | 43,8% | 45,9% | 6,9% | 0,0% | 0,8% | 0,0% | 2,2% | 0,1% | 0,2% |
| 7. AUTRES OPERAT. IARD | 100,0% | 50,1% | 4,6% | 3,8% | 0,1% | 8,3% | 5,3% | 9,6% | 16,9% | 1,3% |
| 8. ACCIDENTS DU TRAVAIL | 100,0% | 43,9% | 23,7% | 0,3% | 0,0% | 6,6% | 0,0% | 21,1% | 4,4% | 0,0% |
| 9. VIE INDIVIDUELLE | 100,0% | 26,7% | 1,0% | 0,5% | 0,5% | 61,1% | 3,4% | 1,2% | 1,1% | 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% | 45,8% | 0,5% | 0,0% | 0,1% | 3,9% | 48,4% | 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% | 33,1% | 2,0% | 1,1% | 0,5% | 2,9% | 52,3% | 5,4% | 0,7% | 2,0% |
| - Branche 23 | 100,0% | 11,1% | 0,3% | 0,0% | 0,0% | 0,3% | 88,1% | 0,0% | 0,2% | 0,0% |
| - Branche 26 | 100,0% | 29,8% | 0,0% | 0,2% | 0,0% | 7,8% | 18,6% | 6,3% | 37,4% | 0,0% |
| 10. VIE GROUPE | 100,0% | 21,0% | 13,3% | 0,3% | 0,0% | 4,3% | 1,4% | 31,1% | 28,4% | 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% | 52,7% | 8,4% | 0,5% | 0,2% | 10,8% | 7,5% | 12,3% | 6,7% | 1,0% |
| - particuliers | 100,0% | 56,0% | 1,9% | 0,8% | 0,2% | 12,8% | 12,2% | 10,5% | 4,0% | 1,6% |
| - entreprises | 100,0% | 48,6% | 16,6% | 0,1% | 0,1% | 8,2% | 1,4% | 14,7% | 10,1% | 0,2% |
| TOTAL VIE | 100,0% | 25,4% | 3,9% | 0,5% | 0,4% | 4,5% | 47,1% | 9,9% | 7,6% | 0,9% |
| TOTAL NON-VIE & VIE | 100,0% | 34,6% | 5,4% | 0,5% | 0,3% | 6,6% | 33,7% | 10,7% | 7,3% | 0,9% |
| PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES | | | | | | | | | | |
| 11. VIE INDIVIDUELLE | 100,0% | 22,6% | 1,3% | 0,5% | 0,2% | 1,9% | 68,2% | 3,3% | 0,8% | 1,0% |
| - 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% | 54,8% | 1,3% | 0,0% | 0,1% | 2,6% | 40,9% | 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% | 33,1% | 2,5% | 1,1% | 0,3% | 2,5% | 51,2% | 6,9% | 0,3% | 2,1% |
| - Branche 23 | 100,0% | 8,8% | 0,3% | 0,0% | 0,0% | 0,1% | 90,6% | 0,0% | 0,1% | 0,0% |
| - Branche 26 | 100,0% | 30,6% | 0,0% | 0,2% | 0,0% | 10,0% | 23,7% | 0,1% | 35,4% | 0,0% |
| 12. VIE GROUPE | 100,0% | 15,6% | 6,4% | 0,0% | 0,0% | 4,5% | 1,9% | 20,8% | 50,6% | 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% |



Globalisation : Canaux de distribution

**Ventilation des encaissements
Exercice 2013 (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 | 393.018.641 | 190.539.947 | 43.892.813 | 61.755.060 | 96.830.823 |
| - Individuelle | 171.886.939 | 102.488.121 | 20.394.698 | 17.050.783 | 31.953.339 |
| - Collective | 221.131.702 | 88.051.826 | 23.498.115 | 44.704.277 | 64.877.484 |
| - Dépendance | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. MALADIE | 1.394.836.909 | 867.204.141 | 44.812.150 | 93.201.172 | 389.619.445 |
| - Individuelle | 577.108.756 | 423.768.796 | 29.001.391 | 78.718.906 | 45.619.661 |
| - Collective | 816.344.112 | 442.239.248 | 15.784.717 | 14.364.891 | 343.955.255 |
| - Dépendance | 1.384.041 | 1.196.096 | 26.042 | 117.374 | 44.529 |
| 3. AUTOMOBILES | 3.548.479.908 | 2.102.084.618 | 527.638.921 | 246.010.477 | 672.745.890 |
| 4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM. | 2.569.594.258 | 1.564.041.268 | 389.067.960 | 340.873.266 | 275.611.767 |
| - Habitations | 1.695.010.961 | 948.833.543 | 258.349.911 | 333.124.187 | 154.703.319 |
| - Autres risques simples | 485.424.237 | 323.619.104 | 100.851.108 | 7.193.808 | 53.760.220 |
| - Risques spéciaux | 389.159.060 | 291.588.621 | 29.866.941 | 555.271 | 67.148.227 |
| 5. RESPONSABILITE CIVILE | 775.999.431 | 501.070.352 | 79.616.453 | 40.098.301 | 155.214.325 |
| - Vie privée | 221.397.491 | 122.630.840 | 35.423.604 | 39.929.382 | 23.413.664 |
| - Autres | 554.601.941 | 378.439.512 | 44.192.848 | 168.918 | 131.800.660 |
| 6. TRANSPORT | 138.705.142 | 133.642.216 | 1.230.035 | 10.237 | 3.822.654 |
| 7. AUTRES OPERAT. IARD | 943.535.165 | 549.775.196 | 78.116.351 | 54.910.516 | 260.733.102 |
| 8. ACCIDENTS DU TRAVAIL | 1.147.014.867 | 777.215.549 | 77.872.433 | 569.946 | 290.356.939 |
| 9. VIE INDIVIDUELLE | 10.713.964.340 | 4.282.848.221 | 765.982.657 | 5.148.309.095 | 516.822.719 |
| - Court terme prime unique | 132.586.837 | 56.070.218 | 37.541 | 71.774.756 | 4.704.322 |
| - Epargne pension | 1.128.935.150 | 383.209.732 | 320.321.794 | 341.912.367 | 83.491.257 |
| - Contrats liés à un prêt hypoth. | 531.938.503 | 260.354.660 | 21.078.171 | 245.529.881 | 4.975.791 |
| - Autres assurances immatriculées fiscalement | 1.544.879.167 | 706.172.677 | 204.112.678 | 520.643.480 | 113.950.332 |
| - Autres opérations branche 21 | 4.449.536.427 | 1.722.324.641 | 203.871.000 | 2.317.143.320 | 206.197.465 |
| - Branche 23 | 2.656.726.744 | 995.015.555 | 16.215.262 | 1.633.862.903 | 11.633.024 |
| - Branche 26 | 269.361.513 | 159.700.738 | 346.210 | 17.442.387 | 91.872.178 |
| 10. VIE GROUPE | 5.184.692.595 | 1.631.950.093 | 227.741.967 | 129.672.077 | 3.195.328.458 |
| - Primes fixées et flexibles | 4.032.231.046 | 1.406.681.307 | 169.694.513 | 33.842.881 | 2.422.012.345 |
| - Primes uniques | 1.152.461.549 | 225.268.785 | 58.047.454 | 95.829.197 | 773.316.113 |
| TOTAL NON-VIE | 10.911.184.321 | 6.685.573.288 | 1.243.247.115 | 837.428.974 | 2.144.934.944 |
| - particuliers | 6.138.628.457 | 3.565.381.242 | 838.796.340 | 766.313.095 | 968.137.779 |
| - entreprises | 4.772.555.875 | 3.120.192.057 | 404.450.775 | 71.115.879 | 1.176.797.163 |
| TOTAL VIE | 15.898.656.935 | 5.914.798.314 | 993.724.623 | 5.277.981.172 | 3.712.151.177 |
| TOTAL NON-VIE & VIE | 26.809.841.256 | 12.600.371.602 | 2.236.971.739 | 6.115.410.146 | 5.857.086.121 |
| PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES | | | | | |
| 11. VIE INDIVIDUELLE | 6.044.615.194 | 2.219.657.479 | 161.089.645 | 3.413.035.743 | 250.832.328 |
| - Court terme prime unique | 132.586.837 | 56.070.218 | 37.541 | 71.774.756 | 4.704.322 |
| - Epargne pension | 136.847.330 | 38.562.719 | 38.214.637 | 57.085.950 | 2.984.023 |
| - Contrats liés à un prêt hypoth. | 131.516.423 | 81.863.120 | 5.216.589 | 43.913.520 | 523.194 |
| - Autres assurances immatriculées fiscalement | 338.089.346 | 155.464.176 | 25.502.456 | 150.516.284 | 6.606.430 |
| - Autres opérations branche 21 | 3.026.799.815 | 1.151.350.256 | 82.042.559 | 1.643.678.913 | 149.728.086 |
| - Branche 23 | 2.024.282.817 | 576.646.251 | 9.729.653 | 1.428.623.933 | 9.282.980 |
| - Branche 26 | 254.492.627 | 159.700.738 | 346.210 | 17.442.387 | 77.003.292 |
| 12. VIE GROUPE | 1.275.750.137 | 289.769.235 | 66.655.732 | 96.907.541 | 822.417.628 |
| - Primes fixées et flexibles | 123.288.588 | 64.500.450 | 8.608.278 | 1.078.345 | 49.101.515 |
| - Primes uniques | 1.152.461.549 | 225.268.785 | 58.047.454 | 95.829.197 | 773.316.113 |



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements Exercice 2013 (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% | 48,5% | 11,2% | 15,7% | 24,6% |
| - Individuelle | 100,0% | 59,6% | 11,9% | 9,9% | 18,6% |
| - Collective | 100,0% | 39,8% | 10,6% | 20,2% | 29,3% |
| - Dépendance | | | | | |
| 2. MALADIE | 100,0% | 62,2% | 3,2% | 6,7% | 27,9% |
| - Individuelle | 100,0% | 73,4% | 5,0% | 13,6% | 7,9% |
| - Collective | 100,0% | 54,2% | 1,9% | 1,8% | 42,1% |
| - Dépendance | 100,0% | 86,4% | 1,9% | 8,5% | 3,2% |
| 3. AUTOMOBILES | 100,0% | 59,2% | 14,9% | 6,9% | 19,0% |
| 4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM. | 100,0% | 60,9% | 15,1% | 13,3% | 10,7% |
| - Habitations | 100,0% | 56,0% | 15,2% | 19,7% | 9,1% |
| - Autres risques simples | 100,0% | 66,7% | 20,8% | 1,5% | 11,1% |
| - Risques spéciaux | 100,0% | 74,9% | 7,7% | 0,1% | 17,3% |
| 5. RESPONSABILITE CIVILE | 100,0% | 64,6% | 10,3% | 5,2% | 20,0% |
| - Vie privée | 100,0% | 55,4% | 16,0% | 18,0% | 10,6% |
| - Autres | 100,0% | 68,2% | 8,0% | 0,0% | 23,8% |
| 6. TRANSPORT | 100,0% | 96,3% | 0,9% | 0,0% | 2,8% |
| 7. AUTRES OPERAT. IARD | 100,0% | 58,3% | 8,3% | 5,8% | 27,6% |
| 8. ACCIDENTS DU TRAVAIL | 100,0% | 67,8% | 6,9% | 0,0% | 25,3% |
| 9. VIE INDIVIDUELLE | 100,0% | 40,0% | 7,1% | 48,1% | 4,8% |
| - Court terme prime unique | 100,0% | 42,3% | 0,0% | 54,1% | 3,5% |
| - Epargne pension | 100,0% | 33,9% | 28,4% | 30,3% | 7,4% |
| - Contrats liés à un prêt hypoth. | 100,0% | 48,9% | 4,0% | 46,2% | 0,9% |
| - Autres assurances immunitisées fiscalement | 100,0% | 45,7% | 13,2% | 33,7% | 7,4% |
| - Autres opérations branche 21 | 100,0% | 38,7% | 4,6% | 52,1% | 4,6% |
| - Branche 23 | 100,0% | 37,5% | 0,6% | 61,5% | 0,4% |
| - Branche 26 | 100,0% | 59,3% | 0,1% | 6,5% | 34,1% |
| 10. VIE GROUPE | 100,0% | 31,5% | 4,4% | 2,5% | 61,6% |
| - Primes fixées et flexibles | 100,0% | 34,9% | 4,2% | 0,8% | 60,1% |
| - Primes uniques | 100,0% | 19,5% | 5,0% | 8,3% | 67,1% |
| TOTAL NON-VIE | 100,0% | 61,3% | 11,4% | 7,7% | 19,7% |
| - particuliers | 100,0% | 58,1% | 13,7% | 12,5% | 15,8% |
| - entreprises | 100,0% | 65,4% | 8,5% | 1,5% | 24,7% |
| TOTAL VIE | 100,0% | 37,2% | 6,3% | 33,2% | 23,3% |
| TOTAL NON-VIE & VIE | 100,0% | 47,0% | 8,3% | 22,8% | 21,8% |
| PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES | | | | | |
| 11. VIE INDIVIDUELLE | 100,0% | 36,7% | 2,7% | 56,5% | 4,1% |
| - Court terme prime unique | 100,0% | 42,3% | 0,0% | 54,1% | 3,5% |
| - Epargne pension | 100,0% | 28,2% | 27,9% | 41,7% | 2,2% |
| - Contrats liés à un prêt hypoth. | 100,0% | 62,2% | 4,0% | 33,4% | 0,4% |
| - Autres assurances immunitisées fiscalement | 100,0% | 46,0% | 7,5% | 44,5% | 2,0% |
| - Autres opérations branche 21 | 100,0% | 38,0% | 2,7% | 54,3% | 4,9% |
| - Branche 23 | 100,0% | 28,5% | 0,5% | 70,6% | 0,5% |
| - Branche 26 | 100,0% | 62,8% | 0,1% | 6,9% | 30,3% |
| 12. VIE GROUPE | 100,0% | 22,7% | 5,2% | 7,6% | 64,5% |
| - Primes fixées et flexibles | 100,0% | 52,3% | 7,0% | 0,9% | 39,8% |
| - Primes uniques | 100,0% | 19,5% | 5,0% | 8,3% | 67,1% |

| 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 | 378.646.960 | 181.616.253 | 41.962.464 | 63.101.511 | 91.966.736 |
| - Individuelle | 162.821.749 | 94.922.583 | 19.846.702 | 16.937.800 | 31.114.667 |
| - Collective | 215.825.211 | 86.693.671 | 22.115.761 | 46.163.711 | 60.852.069 |
| - Dépendance | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. MALADIE | 1.350.760.683 | 797.255.506 | 44.647.461 | 91.752.872 | 417.104.837 |
| - Individuelle | 561.585.856 | 396.703.269 | 28.201.747 | 77.480.962 | 59.199.881 |
| - Collective | 788.013.086 | 399.608.340 | 16.419.897 | 14.149.806 | 357.835.043 |
| - Dépendance | 1.161.731 | 943.897 | 25.817 | 122.104 | 69.914 |
| 3. AUTOMOBILES | 3.510.174.848 | 2.115.856.960 | 492.658.361 | 236.183.913 | 665.475.617 |
| 4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM. | 2.441.601.847 | 1.513.302.093 | 353.780.316 | 316.592.214 | 257.927.209 |
| - Habitations | 1.598.613.614 | 910.042.726 | 231.537.106 | 310.441.382 | 146.592.402 |
| - Autres risques simples | 458.259.857 | 312.933.117 | 93.678.674 | 5.616.069 | 46.031.999 |
| - Risques spéciaux | 384.728.355 | 290.326.250 | 28.564.536 | 534.764 | 65.302.809 |
| 5. RESPONSABILITE CIVILE | 757.182.513 | 492.879.904 | 75.615.467 | 37.554.864 | 151.132.263 |
| - Vie privée | 213.186.384 | 121.055.548 | 32.656.236 | 37.399.024 | 22.075.579 |
| - Autres | 543.996.107 | 371.824.355 | 42.959.232 | 155.839 | 129.056.684 |
| 6. TRANSPORT | 153.487.677 | 148.330.362 | 1.257.591 | 9.525 | 3.890.201 |
| 7. AUTRES OPERAT. IARD | 888.478.817 | 520.146.443 | 74.725.021 | 47.103.777 | 246.503.582 |
| 8. ACCIDENTS DU TRAVAIL | 1.132.208.890 | 768.445.381 | 75.445.230 | 556.741 | 287.761.539 |
| 9. VIE INDIVIDUELLE | 15.919.957.066 | 4.500.062.149 | 795.790.474 | 9.724.578.878 | 899.525.568 |
| - Court terme prime unique | 648.299.230 | 94.230.832 | 1.887.554 | 548.771.712 | 3.409.133 |
| - Epargne pension | 1.075.744.173 | 362.090.093 | 300.582.403 | 325.643.185 | 87.428.494 |
| - Contrats liés à un prêt hypoth. | 522.591.487 | 242.113.668 | 21.122.093 | 253.184.972 | 6.170.754 |
| - Autres assurances immatriculées fiscalement | 1.448.926.142 | 598.958.547 | 198.708.804 | 538.932.282 | 112.326.510 |
| - Autres opérations branche 21 | 7.101.498.247 | 2.571.487.011 | 241.362.569 | 3.712.465.535 | 576.183.133 |
| - Branche 23 | 4.880.249.426 | 558.519.830 | 13.151.448 | 4.300.516.789 | 8.061.358 |
| - Branche 26 | 242.648.361 | 72.662.168 | 18.975.603 | 45.064.403 | 105.946.187 |
| 10. VIE GROUPE | 4.880.177.114 | 1.685.054.270 | 211.843.676 | 68.430.982 | 2.914.848.186 |
| - Primes fixées et flexibles | 3.749.856.556 | 1.481.320.432 | 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 | 10.612.542.234 | 6.537.832.901 | 1.160.091.912 | 792.855.416 | 2.121.761.985 |
| - particuliers | 5.949.260.049 | 3.493.846.044 | 775.793.840 | 726.633.242 | 952.986.930 |
| - entreprises | 4.663.282.185 | 3.043.986.867 | 384.298.072 | 66.222.174 | 1.168.775.054 |
| TOTAL VIE | 20.800.134.180 | 6.185.116.419 | 1.007.634.149 | 9.793.009.860 | 3.814.373.754 |
| TOTAL NON-VIE & VIE | 31.412.676.414 | 12.722.949.320 | 2.167.726.061 | 10.585.865.276 | 5.936.135.739 |
| PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES | | | | | |
| 11. VIE INDIVIDUELLE | 11.285.810.719 | 2.760.289.703 | 242.804.114 | 7.699.036.218 | 583.680.684 |
| - Court terme prime unique | 648.299.231 | 94.230.833 | 1.887.554 | 548.771.712 | 3.409.133 |
| - Epargne pension | 143.504.906 | 38.893.069 | 38.967.576 | 63.574.788 | 2.069.473 |
| - Contrats liés à un prêt hypoth. | 141.938.803 | 79.634.823 | 3.806.815 | 58.022.590 | 474.575 |
| - Autres assurances immatriculées fiscalement | 293.658.658 | 122.803.644 | 21.361.913 | 140.333.376 | 9.159.727 |
| - Autres opérations branche 21 | 5.322.167.154 | 1.948.954.089 | 151.610.765 | 2.725.277.391 | 496.324.910 |
| - Branche 23 | 4.546.364.317 | 417.257.535 | 6.193.888 | 4.117.991.957 | 4.920.936 |
| - Branche 26 | 189.877.647 | 58.515.710 | 18.975.603 | 45.064.403 | 67.321.931 |
| 12. VIE GROUPE | 1.274.654.409 | 281.073.780 | 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 |

Globalisation : Canaux de distribution
**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% | 11,1% | 16,7% | 24,3% |
| - Individuelle | 100,0% | 58,3% | 12,2% | 10,4% | 19,1% |
| - Collective | 100,0% | 40,2% | 10,2% | 21,4% | 28,2% |
| - Dépendance | | | | | |
| 2. MALADIE | 100,0% | 59,0% | 3,3% | 6,8% | 30,9% |
| - Individuelle | 100,0% | 70,6% | 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% | 60,3% | 14,0% | 6,7% | 19,0% |
| 4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM. | 100,0% | 62,0% | 14,5% | 13,0% | 10,6% |
| - Habitations | 100,0% | 56,9% | 14,5% | 19,4% | 9,2% |
| - Autres risques simples | 100,0% | 68,3% | 20,4% | 1,2% | 10,0% |
| - Risques spéciaux | 100,0% | 75,5% | 7,4% | 0,1% | 17,0% |
| 5. RESPONSABILITE CIVILE | 100,0% | 65,1% | 10,0% | 5,0% | 20,0% |
| - Vie privée | 100,0% | 56,8% | 15,3% | 17,5% | 10,4% |
| - Autres | 100,0% | 68,4% | 7,9% | 0,0% | 23,7% |
| 6. TRANSPORT | 100,0% | 96,6% | 0,8% | 0,0% | 2,5% |
| 7. AUTRES OPERAT. IARD | 100,0% | 58,5% | 8,4% | 5,3% | 27,7% |
| 8. ACCIDENTS DU TRAVAIL | 100,0% | 67,9% | 6,7% | 0,0% | 25,4% |
| 9. VIE INDIVIDUELLE | 100,0% | 28,3% | 5,0% | 61,1% | 5,7% |
| - 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% | 46,3% | 4,0% | 48,4% | 1,2% |
| - Autres assurances immunitisées fiscalement | 100,0% | 41,3% | 13,7% | 37,2% | 7,8% |
| - Autres opérations branche 21 | 100,0% | 36,2% | 3,4% | 52,3% | 8,1% |
| - Branche 23 | 100,0% | 11,4% | 0,3% | 88,1% | 0,2% |
| - Branche 26 | 100,0% | 29,9% | 7,8% | 18,6% | 43,7% |
| 10. VIE GROUPE | 100,0% | 34,5% | 4,3% | 1,4% | 59,7% |
| - 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% | 61,6% | 10,9% | 7,5% | 20,0% |
| - particuliers | 100,0% | 58,7% | 13,0% | 12,2% | 16,0% |
| - entreprises | 100,0% | 65,3% | 8,2% | 1,4% | 25,1% |
| TOTAL VIE | 100,0% | 29,7% | 4,8% | 47,1% | 18,3% |
| TOTAL NON-VIE & VIE | 100,0% | 40,5% | 6,9% | 33,7% | 18,9% |
| PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES | | | | | |
| 11. VIE INDIVIDUELLE | 100,0% | 24,5% | 2,2% | 68,2% | 5,2% |
| - 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% | 56,1% | 2,7% | 40,9% | 0,3% |
| - Autres assurances immunitisées fiscalement | 100,0% | 41,8% | 7,3% | 47,8% | 3,1% |
| - Autres opérations branche 21 | 100,0% | 36,6% | 2,8% | 51,2% | 9,3% |
| - Branche 23 | 100,0% | 9,2% | 0,1% | 90,6% | 0,1% |
| - Branche 26 | 100,0% | 30,8% | 10,0% | 23,7% | 35,5% |
| 12. VIE GROUPE | 100,0% | 22,1% | 4,5% | 1,9% | 71,5% |
| - 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% |

