

Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2014

Introduction : un équilibre dynamique	2
1. Objectif, méthodologie et définitions	3
2. Résultats de l'étude	6
2.1 Représentativité et fiabilité de l'échantillon	6
2.2 Aperçu général des résultats	6
1. Évolution de l'encaissement du marché belge de l'assurance	6
2. Développements au sein de la distribution d'assurances	7
2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie	9
2.4 Assurance non-vie	11
2.5 Assurance vie	14
1. Vie individuelle (branches 21-23-26)	15
1. Vie individuelle : contrats à taux garanti (branche 21)	16
2. Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)	18
3. Vie individuelle : opérations de capitalisation (branche 26)	20
2. Vie groupe	21
3. Assurance vie : production des affaires nouvelles	23
Annexe 1 : Distribution d'assurances et enseignes bancaires : subdivision en « assurfinance » ou « bancassurance »	
Annexe 2 : Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché	
Annexe 3 : Graphiques	

Introduction : un équilibre dynamique

Les apparences sont parfois trompeuses. La lecture de l'édition 2014 de la mesure annuelle du chiffre d'affaires des différents canaux de distribution d'assurances en Belgique pourrait donner l'impression que tant le volume de primes - à une infime augmentation du chiffre d'affaires près - que les rapports entre les différents modes de distribution sont restés substantiellement les mêmes qu'en 2013. Il ne faudrait toutefois pas croire qu'aucun changement ne s'est produit dans la manière dont les assurances sont commercialisées : le législateur et les évolutions technologiques imposent à tous les modes de distribution un rythme effréné auquel ils doivent s'adapter. Ainsi, presque tous les acteurs du secteur sont présents sur Internet et l'offre d'assurances n'est plus un petit boulot que l'on effectue après ses heures ou une opportunité pour les personnes qui éprouvent des difficultés pour suivre à l'école...

La diversité de la distribution en Belgique reste néanmoins frappante. Un observateur pourrait à distance prendre les proportions 40-30-20-10 comme règle empirique, les courtiers représentant approximativement 40 % du marché global, la bancassurance 30 %, la vente directe 20 % et les agents 10 %. D'importantes différences en fonction des segments du marché se cachent toutefois derrière ce résumé trop sommaire. Cette étude présente une analyse détaillée du marché.

Elle expose toutefois les données plutôt du point de vue de l'assureur que du point de vue du client. Si l'on calculait non pas la prime nette mais la prime taxes incluses, la part du courtage - qui occupe la première place en assurances de dommages où la taxe sur les primes est aussi la plus élevée - serait (encore) plus importante. Les courtiers ne peuvent toutefois pas se reposer sur leurs lauriers : la bancassurance gagne du terrain dans le segment des assurances de dommages (les banques représentent pour la première fois plus de 20 % des primes d'assurance habitation), c'est elle qui profite le plus du redressement relatif de l'assurance sur la vie individuelle en 2014 et elle prend notamment une petite avance sur les courtiers au sein du marché des produits liés à un emprunt hypothécaire, qui est probablement le seul segment du marché de l'assurance vie qui perçoit quelque chose de positif dans la faiblesse des taux d'intérêt.

Les grands bureaux de courtage apparaissent plus clairement dans la présente édition de l'enquête, mais pas encore de manière tout à fait précise. Il n'empêche que leur poids dans la position de force occupée par le courtage au niveau des assurances de dommages d'entreprises est plus que jamais confirmé.

Les courtiers, et plus précisément les grands courtiers, sont également en concurrence avec des entreprises d'assurances qui offrent directement des assurances de groupe et des assurances hospitalisation collectives sur le marché des « employee benefits » et contribuent de cette manière largement au volume généré par la vente directe. Les chiffres de 2014 montrent que la vente pure sur Internet d'assurances auto ou voyage aux particuliers reste encore un potentiel essentiellement inexploité.

Les agents constituent en Belgique la quatrième catégorie de distributeurs d'assurances : tout comme les courtiers, ils bénéficient du penchant des preneurs d'assurance belges pour la proximité et le contact humain. Si l'on regarde les chiffres année après année, le fait qu'ils travaillent avec une seule entreprise d'assurances semble leur conférer une place honorable.

La diversité du paysage belge de la distribution le rend unique. Par ses choix, le consommateur attise la concurrence. Que demander de plus, dirait Georges Clooney.

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.

Des affinements méthodologiques propres à des entreprises peuvent être à l'origine de glissements. Étant donné que l'enquête porte chaque fois sur les données des deux années écoulées, certains graphiques et tableaux peuvent différer de ceux publiés au cours des éditions précédentes.

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

Dans l'enquête de 2014, il avait été demandé aux assureurs d'accorder une attention particulière à l'encaissement qu'ils réalisent par le biais des mega brokers. Certains assureurs ne sont toutefois pas en mesure d'isoler l'encaissement des mega brokers : l'encaissement total des mega brokers est donc sous-estimé.

Les canaux de distribution sont répartis en **quatre catégories principales (modes de distribution)**.

A. Réseaux non exclusifs en assurance - Courtage

A. 1 Courtage classique : courtiers hors mega brokers et hors assurfinance (c'est-à-dire sans agence bancaire du même groupe financier) et agents non liés

Contrats vendus par les agents non liés et les courtiers d'assurances enregistrés comme tels à la FSMA,

- ▶ 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 avec agence bancaire du même groupe financier, hors mega brokers

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 grands bureaux de courtage internationaux ou nationaux¹.

A.4 Autres

Contrats vendus par 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 et agents liés

Contrats vendus par des agents liés² et 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 la banque).

D. Direct (sans intermédiaires)

D.1 Mutuelles et coopératives sans intermédiaires³

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...).

¹ ADD NV, Agallis, Allia, Aon, Belgibo NV, Callan Verzekeringen BVBA, Concordia NV, Eurobrokers Insurance Consultants, Gras Savoye SA/NV, Havrico NV, Induver NV, Kegels Verzekeringen en Beleggingen NV, Marsh NV, Mercer, Q & O NV, Vanbreda International NV et Vanbreda Risk & Benefits NV

² Cf. article 1er (9°) de l'AR du 21 février 2014 relatif aux règles de conduite et aux règles relatives à la gestion des conflits d'intérêts, fixées en vertu de la loi, en ce qui concerne le secteur des assurances.

³ 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.3 Marketing direct (business to consumer)

Vente directe de contrats par des assureurs autres que mutuelles ou coopératives en direction des particuliers au moyen de techniques de prospection commerciale intensive (mailing, couponing, appels téléphoniques...).

D.4 Commerce électronique sans intermédiaire

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

D.5 Autres directs

Contrats vendus par des 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 2014 de cette enquête sont repris en annexe 2. L'annexe 3 contient, pour les différentes catégories d'assurances analysées ci-dessous, un aperçu de tous les types de graphiques repris ou non dans le texte.

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 près de 98 % des encaissements 2014 du marché belge de l'assurance.

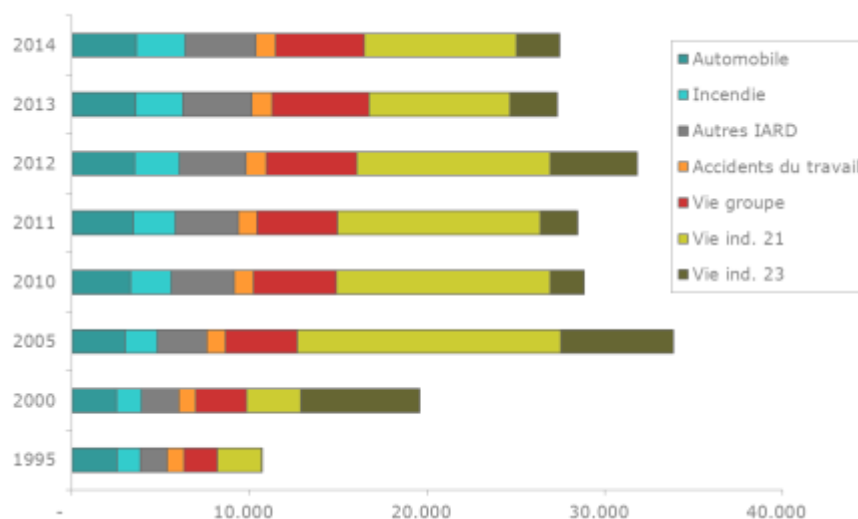
2.2 Aperçu général des résultats

2.2.1 Évolution de l'encaissement du marché belge de l'assurance

En 2014, les assureurs ont réalisé un chiffre d'affaires de 27,5 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie. Ce chiffre d'affaires est supérieur de 289 millions d'euros à celui de 2013, soit une croissance relative de 1,1 %. Tenant compte de la hausse de l'indice des prix à la consommation de 0,3 % en 2014, la croissance réelle atteint 0,8 %.

Quelque deux cinquièmes du chiffre d'affaires total proviennent de la vente de produits d'assurance non-vie. L'encaissement réalisé par le biais de ces assurances connaît une croissance constante année après année. En 2014, l'encaissement non-vie augmente de 1,9 % pour s'établir à 11,3 milliards d'euros.

Depuis quelques années, les assurances non-vie représentent un marché en grande partie saturé qui connaît une conjoncture relativement saine : la charge des sinistres est sous contrôle, les conditions de réassurance se sont assouplies, la concurrence est réelle. Ces assurances ont par conséquent été moins touchées par la faible croissance économique, à l'exception de quelques branches étroitement liées à l'activité économique.



Graphique 1 : Évolution des encaissements de 1995 à 2014 (en millions d'euros)

L'encaissement des assurances-vie représente les trois autres cinquièmes du chiffre d'affaires total. En 2014, la vente de produits d'assurance sur la vie rapporte 16,2 milliards d'euros. Après une forte baisse en 2013 (- 45,6 %), l'encaissement enregistre à nouveau une croissance modeste de 0,5 %.

Les produits d'assurance sur la vie individuelle représentent la majeure partie de l'encaissement en assurance vie. L'encaissement de ces produits s'élève à 11,3 milliards d'euros en 2014 et est ainsi supérieur de 528 millions d'euros à celui de 2013, soit une augmentation de 4,9 %. Cette hausse est due à l'augmentation des encaissements des produits de la branche 21 (+ 8,4 %) et des produits de la branche 26 (+ 37,5 %) ; pour les produits de la branche 23, les assureurs ont observé une baisse de leur encaissement (- 8,9 %).

L'autre partie de l'encaissement des assurances sur la vie provient des assurances de groupe. L'encaissement des assurances de groupe est en recul de 8,3 % en 2014 par rapport à 2013.

2.2.2 Développements au sein de la distribution d'assurances

Les réseaux non exclusifs constituent le principal mode de distribution sur le marché belge de l'assurance. En 2014, ils réalisent 46,8 % de l'encaissement total. L'importance des différents modes de distribution varie néanmoins en fonction du type d'assurance.

La plupart des **produits d'assurance non-vie** sont distribués par le biais des réseaux non exclusifs : ils représentent un peu plus de 60 % de l'encaissement des assurances non-vie. L'assurance directe est le deuxième acteur le plus important sur ce marché et réalise environ un cinquième de l'encaissement. On retrouve ensuite les réseaux exclusifs et puis la bancassurance : en 2014, leur part de marché est de respectivement 11 % et 7,8 %. Hormis le fait que les réseaux non exclusifs cèdent peu à peu du terrain aux autres modes de distribution, le paysage de la distribution des assurances non-vie demeure pratiquement inchangé ces dernières années.

Il y a quelques années encore, l'encaissement des **assurances sur la vie** était réalisé principalement par le biais de la bancassurance. En raison d'un net recul de l'encaissement en 2013, elle doit ces deux dernières années livrer concurrence aux réseaux non exclusifs pour la première place. En 2014, ces deux canaux de distribution détiennent quelque 36 % de parts de marché. L'assurance directe s'adjuge un peu plus de 20 % de l'encaissement et les réseaux exclusifs, 6 %.

Au sein des assurances sur la vie, une distinction est faite entre les assurances individuelles et les assurances de groupe. La distribution de ces deux types d'assurances connaît une évolution différente.

La distribution des **assurances sur la vie individuelles** s'effectue en grande partie par le biais de la bancassurance. Exception faite de l'année 2013, au moins la moitié de l'encaissement a été réalisé par le biais de la bancassurance au cours des douze dernières années. L'importance de la bancassurance varie toutefois en fonction du produit.

En ce qui concerne les **assurances sur la vie individuelles de la branche 21**, la bancassurance représente environ la moitié de l'encaissement. Les réseaux non exclusifs constituent un concurrent important de la bancassurance : en 2014, ils représentent 38,4 % de l'encaissement. En 2014, 9,2 % de l'encaissement est réalisé par le biais des réseaux exclusifs et 5 % par le biais de l'assurance directe.

C'est surtout au niveau de la vente de **produits d'assurance sur la vie individuelle de la branche 23** que la bancassurance assoit son leadership. Au cours de ces douze dernières années, sa part de marché a fluctué entre 60 % et 90 %. Ces fluctuations au niveau de la part de marché résultent de fortes variations de l'encaissement au cours de cette période. À côté de la bancassurance, une part importante de l'encaissement est réalisée par le biais des réseaux non exclusifs, qui représentent au moins un tiers de l'encaissement en 2013 et 2014. Les réseaux exclusifs et l'assurance directe sont des acteurs très modestes sur ce marché.

La distribution des **assurances sur la vie individuelles de la branche 26** diffère sensiblement de la distribution des assurances sur la vie individuelles des branches 21 et 23. Outre les réseaux non exclusifs et la bancassurance, l'assurance directe joue également un rôle important sur ce marché. Leurs parts de marché respectives s'élèvent à 45,5 %, 28,2 % et 26 %.

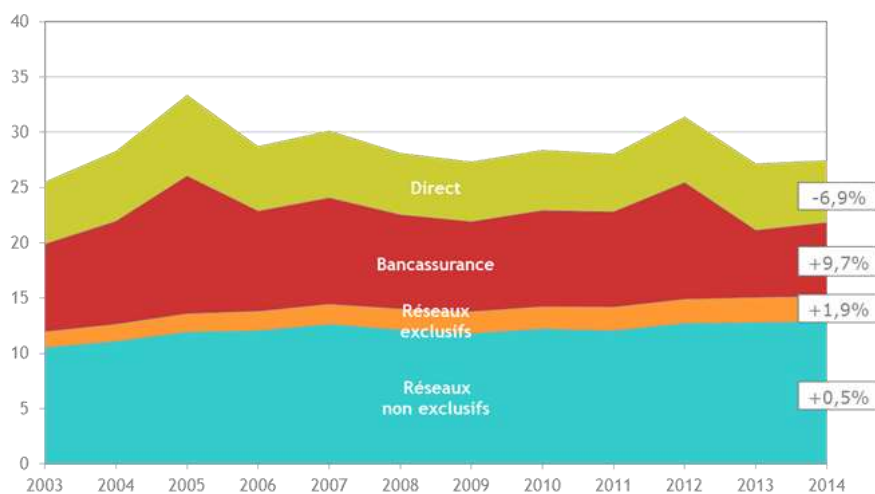
Contrairement aux assurances sur la vie individuelles, les **assurances de groupe** (premier pilier inclus) sont principalement vendues par le biais de l'assurance directe. En 2014, l'assurance directe représente environ 60 % de l'encaissement réalisé par les assureurs pour les assurances de groupe. La bancassurance ne s'adjuge ici qu'une petite part de marché. Pour les réseaux non exclusifs, la comparaison avec les assurances sur la vie individuelles tient bien debout : ils constituent également le deuxième mode de distribution le plus important sur le marché des assurances de groupe, avec environ un tiers de l'encaissement.

2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie

L'ensemble des assurances non-vie et vie représente en 2014 un chiffre d'affaires de 27,5 milliards d'euros. L'encaissement est supérieur de 289 millions d'euros à celui de 2013, soit une hausse relative de 1,1 %.

En 2014, trois des quatre modes de distribution affichent une augmentation de leur encaissement. La bancassurance enregistre une hausse de 594 millions d'euros (+ 9,7 %). Ce mode de distribution affichait encore un recul de 42 % en 2013. Les réseaux exclusifs et non exclusifs enregistrent une hausse de respectivement 42 millions d'euros (+ 1,9 %) et 69 millions d'euros (+ 0,5 %). L'encaissement réalisé par le biais de l'assurance directe a par contre baissé de 416 millions d'euros (- 6,9 %) en 2014 par rapport à 2013.

Cet encaissement se compose des encaissements des différents groupes de produits d'assurance. L'évolution des encaissements de ces groupes sous-jacents de produits est déterminante pour expliquer l'évolution de cet encaissement global. Les pics de 2005 et de 2012 s'expliquent ainsi par la hausse de l'encaissement des assurances sur la vie individuelles.



Graphique 2 : Évolution des encaissements en assurance vie et non-vie (en milliards d'euros)

Les **réseaux non exclusifs** constituent le principal mode de distribution sur le marché belge de l'assurance. Au cours des douze dernières années, ils s'adjugent clairement la plus importante part de marché, à l'exception de l'année 2005 lors de laquelle la bancassurance a enregistré une forte hausse de son encaissement grâce à la vente d'assurances sur la vie individuelles. En 2014, ils réalisent près de la moitié du total des encaissements. Les réseaux non exclusifs constituent un distributeur important pour presque tous les produits d'assurance : ils s'adjugent une part importante de l'encaissement tant pour les assurances non-vie que pour les assurances-vie individuelles et les assurances vie groupe.

Le courtage classique est le principal canal de distribution. En 2014, il réalise 34,2 % de l'encaissement total. Au sein des réseaux non exclusifs, les mega brokers constituent le deuxième canal le plus important, avec une part de marché de 7,2 %. En réalité, la part des mega brokers est néanmoins plus élevée, étant donné que plusieurs assureurs ne sont pas en mesure d'isoler l'encaissement des mega brokers du courtage classique. En 2014, l'assurfinance détient une part de marché de 4,8 %.

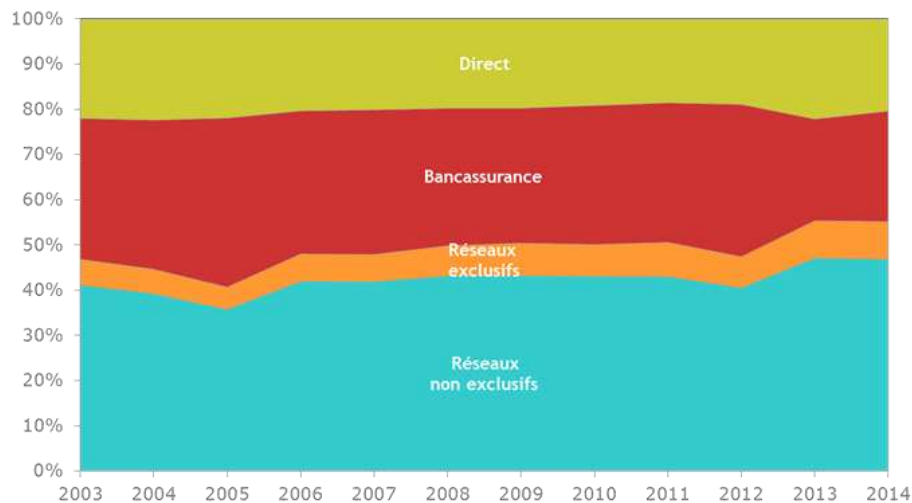
La **bancassurance** est le deuxième acteur le plus important, avec près d'un quart de part de marché en 2014. La majeure partie de l'encaissement de ce mode de distribution provient de la

vente d'assurances sur la vie individuelles. Ce mode de distribution présente également les plus fortes variations de son encaissement au cours des douze dernières années. Ces fluctuations se situent au niveau des assurances sur la vie des branches 21 et 23.

L'**assurance directe** représente environ un cinquième de l'encaissement total réalisé par les assureurs. Elle constitue le principal distributeur d'assurances de groupe et joue également un rôle important sur le marché des assurances non-vie.

En ce qui concerne l'assurance directe, les principaux canaux de distribution sont les mutuelles et les coopératives. Leur part sur le marché belge de l'assurance est de respectivement 10,9 % et 7,8 %.

Le quatrième mode de distribution se compose des **réseaux exclusifs**. Leur encaissement est le plus faible des quatre modes de distribution. Ils obtiennent leurs parts de marché les plus importantes sur le marché des assurances non-vie et le marché des produits d'assurance sur la vie de la branche 21. Ce sont ici surtout les agents d'assurances indépendants qui génèrent la majeure partie de l'encaissement.



Graphique 3 : Évolution des principaux modes de distribution en assurance vie et non-vie

Comparaison avec la distribution dans d'autres pays européens⁴

La distribution d'assurances présente une assez grande diversité à travers les différents pays européens. Les résultats ci-dessous ont été repris d'Insurance Europe et portent sur l'année d'observation 2012.

En Europe, les produits d'assurance non-vie sont principalement distribués par le biais d'agents et de courtiers. Plus de 50 % de l'encaissement est réalisé par le biais des agents en Allemagne, au Luxembourg et au Portugal et par le biais des courtiers en Belgique, en Irlande et au Royaume-Uni. L'assurance directe s'en tire toutefois également pas mal : elle représente plus d'un tiers de l'encaissement en Autriche, en France, en Irlande et aux Pays-Bas.

En ce qui concerne les assurances-vie, la bancassurance est le principal canal de distribution en Europe. En Espagne, en France, en Italie et au Portugal, plus de 60 % de l'encaissement des assurances-vie provient de la bancassurance. En Belgique et en Autriche, la bancassurance constitue également le principal canal : en 2012, un peu moins de la moitié de l'encaissement y avait été réalisé par le biais de la bancassurance. En Allemagne et au Luxembourg, la majeure

⁴ Insurance Europe, "Statistics N°50 - European Insurance in Figures", www.insuranceeurope.eu, December 2014. www.insuranceeurope.eu > Publications

partie de l'encaissement est réalisée par les agents et, au Royaume-Uni, par les courtiers. Par contre, en Irlande, la moitié de l'encaissement provient de l'assurance directe.

Qu'en est-il de la vente par le biais d'Internet ?

Internet regorge d'informations sur les assurances. Les assureurs ainsi que de nombreux intermédiaires ont un site Internet propre sur lequel le client peut trouver des informations sur les assurances qu'ils proposent. La vente de produits d'assurance en ligne ne semble toutefois pas décoller, notamment en Belgique. En 2014, le commerce électronique ne représente que 0,2 % du chiffre d'affaires global. Les raisons de cette situation sont diverses : tous les produits d'assurance ne se prêtent pas aisément à la vente par le biais d'Internet, les assureurs ne veulent pas offenser les intermédiaires, l'établissement du contrat doit encore être amélioré pour ce mode de vente... À l'heure actuelle, le client semble surtout utiliser Internet pour trouver des informations sur les assurances, mais il les achète toujours par le biais des canaux plus traditionnels.

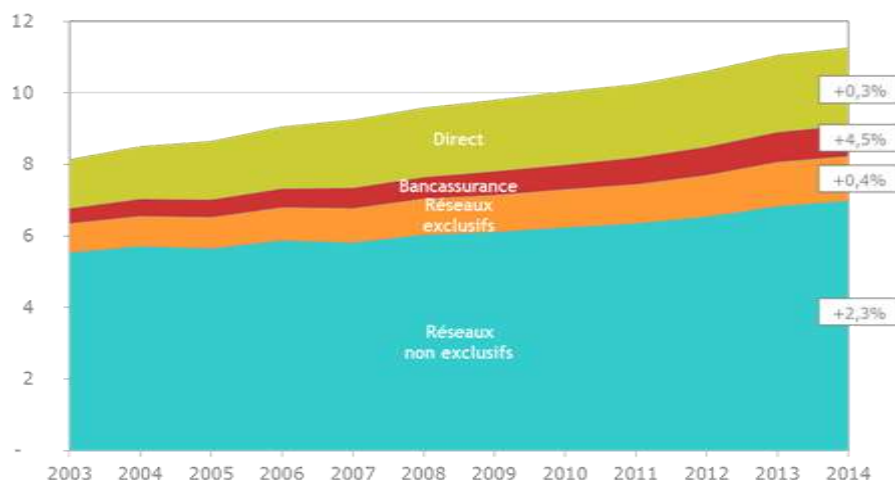
S'il effectue un achat par le biais du commerce électronique, le consommateur optera tout de même souvent, si la possibilité lui en est offerte, pour la désignation d'un intermédiaire. Dans ce cas, cet achat n'est pas classé par les entreprises sous la catégorie commerce électronique.

Il ressort des résultats que le commerce électronique est principalement utilisé pour l'achat d'assurances auto, d'autres assurances IARD (plus spécifiquement l'assurance assistance), d'assurances épargne-pension et d'assurances épargne à long terme.

2.4 Assurance non-vie

L'encaissement des assurances non-vie s'établit à 11,3 milliards d'euros en 2014. Cet encaissement est supérieur de 205 millions d'euros à celui de 2013, soit une hausse de 1,9 %. Tenant compte de l'indice des prix à la consommation de 0,3 % en 2014, la croissance réelle atteint 1,6 %.

Les quatre modes de distribution voient leur encaissement augmenter en 2014. L'encaissement des réseaux non exclusifs, à savoir le principal mode de distribution, est supérieur de 155,6 millions d'euros (+ 2,3 %) à celui de 2013. La bancassurance, qui constitue ici le plus petit mode de distribution, enregistre une hausse de son encaissement de 38 millions d'euros (+ 4,5 %), la plus importante hausse absolue après celle des réseaux non exclusifs. L'encaissement de l'assurance directe et des réseaux exclusifs est en 2014 en hausse de respectivement 7,4 millions d'euros (+ 0,3 %) et 4,4 millions d'euros (+ 0,4 %) par rapport à 2013.



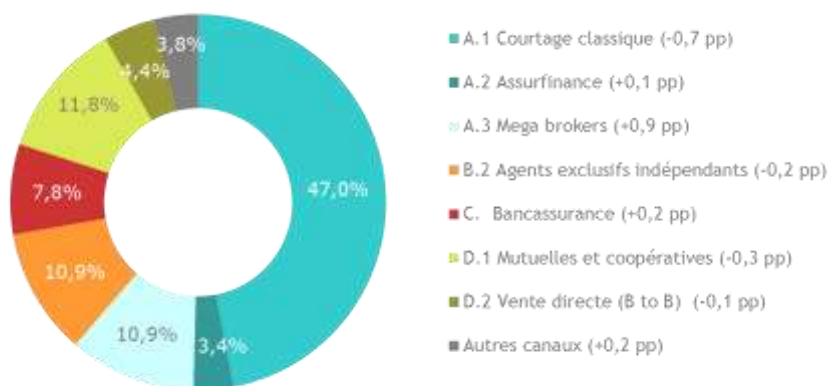
Graphique 4 : Évolution des encaissements non-vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

La distribution des produits d'assurance non-vie s'effectue essentiellement par le biais des **réseaux non exclusifs**. Au cours de chacune des douze dernières années, au moins 60 % de l'encaissement a été réalisé par le biais des réseaux non exclusifs. Au cours de cette période, ils cèdent toutefois six points de pourcentage de part de marché aux trois autres modes de distribution qui voient leur part progresser chacun de quelque deux points de pourcentage.

L'**assurance directe** est le deuxième principal mode de distribution pour les assurances non-vie. Son encaissement est tout juste inférieur à un cinquième de l'encaissement total des assurances non-vie. Les **mutuelles et coopératives** constituent à ce niveau l'acteur le plus important : en 2014, elles s'adjugent 11,8 % du marché.

Les **agents d'assurances exclusifs** prennent à leur compte 10,9 % de l'encaissement des assurances non-vie en 2014.

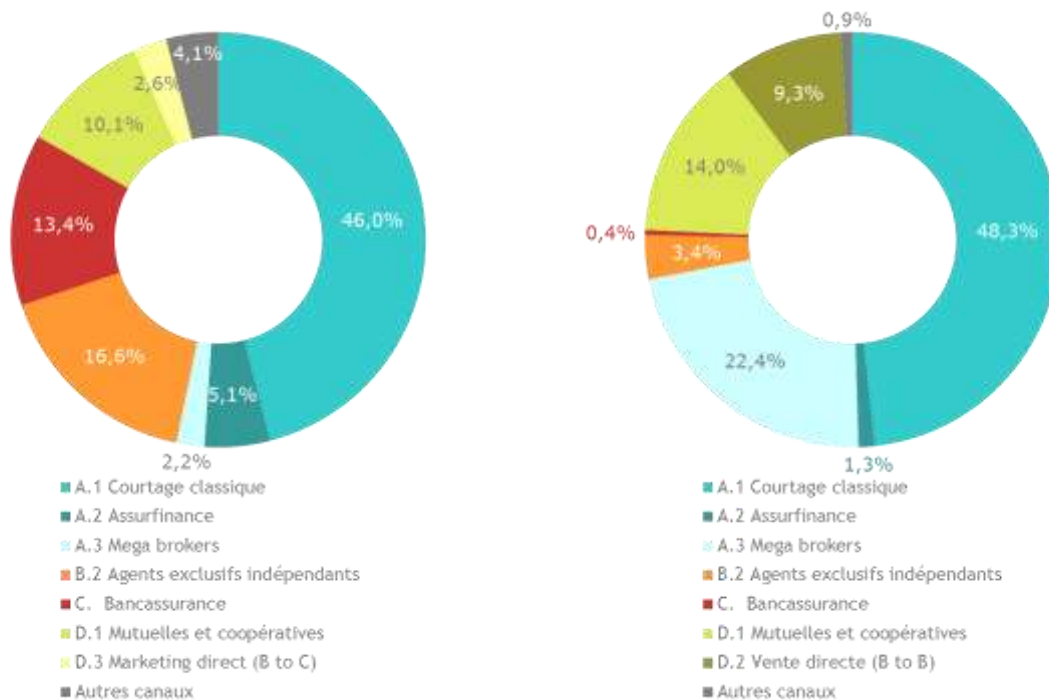
Avec une part de marché de 7,8 %, la **bancassurance** reste le plus petit acteur sur le marché des produits d'assurance non-vie en 2014.



Graphique 5 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2014 (évolution par rapport à 2013)

Lorsqu'ils achètent des assurances non-vie, tant les particuliers que les entreprises optent souvent pour un intermédiaire indépendant. Plus de la moitié de l'encaissement (54,2 %) réalisé en 2014 par le biais de la vente aux particuliers provient des réseaux non exclusifs. La préférence des entreprises pour ce canal est encore plus marquée : la part de marché des réseaux non exclusifs s'élève à 72,3 %. Outre le courtage classique, les mega brokers sont également un acteur important dans le cadre de la vente aux entreprises : en 2014, ils représentent 22,4 % de l'encaissement.

La bancassurance semble être principalement active dans le cadre de la vente aux particuliers. Pour la vente de produits d'assurance habitation et d'assurance familiale, elle représente environ un cinquième de l'encaissement. En ce qui concerne la vente aux entreprises, la bancassurance ne détient en revanche qu'une part de marché limitée de 0,4 %.

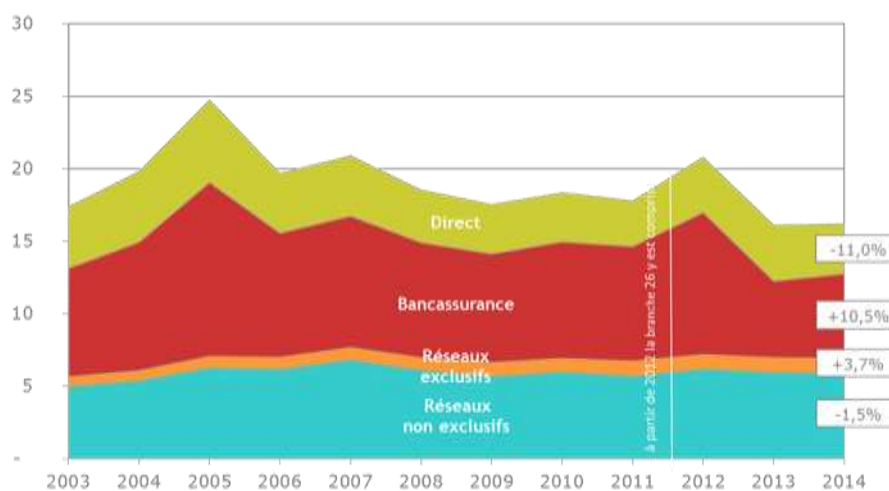


Graphiques 6 et 7 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2014 -
 Vente aux particuliers (à gauche) et vente aux entreprises (à droite)

2.5 Assurance vie

Les assurances sur la vie ont généré un encaissement de 16,2 milliards d'euros en 2014. C'est 83,5 millions d'euros de plus qu'en 2013, soit une modeste hausse de 0,5 %.

Il y a quelques années encore, l'encaissement des assurances sur la vie était réalisé principalement par le biais de la bancassurance. En raison cependant d'un net recul de l'encaissement en 2013, cette dernière doit, ces deux dernières années, livrer concurrence aux réseaux non exclusifs pour la première place. En 2014, ces deux canaux de distribution détiennent quelque 36 % de parts de marché. L'assurance directe représente en 2014 un peu plus de 20 % de l'encaissement et les réseaux exclusifs, 6 %.



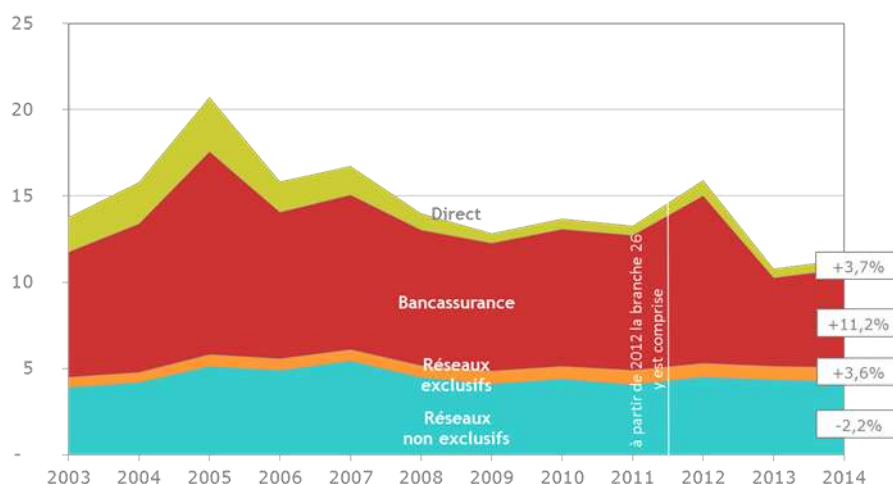
Graphique 8 : Evolution des encaissements en vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

Les assurances sur la vie se subdivisent en deux grands groupes, les assurances-vie individuelles (cf. section 2.5.1) et les assurances-vie groupe (cf. section 2.5.2). Afin de comprendre la distribution des assurances sur la vie, il convient d'examiner les paysages de distribution plutôt différents de ces deux groupes. Cette différence s'explique essentiellement par le fait qu'ils ont des publics distincts.

A la différence de la plupart des assurances non-vie, les assurances-vie peuvent être considérées comme des contrats à long terme dans le cadre desquels plusieurs versements, éventuellement annuels, sont effectués. Afin d'établir une image correcte des rapports de force actuels entre les canaux de distribution, il est dès lors indiqué d'observer la production d'affaires nouvelles pour les assurances sur la vie. Ce point est développé dans la section 2.5.3.

2.5.1 Vie individuelle (branches 21-23-26)

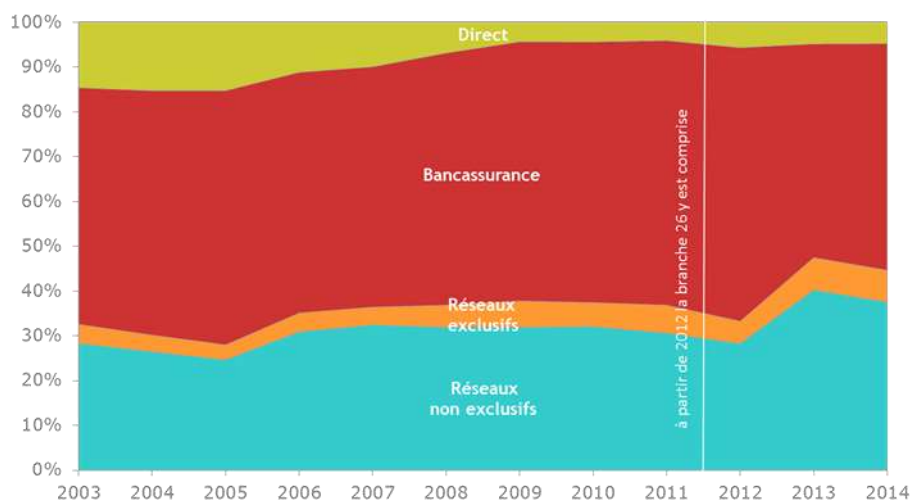
L'encaissement des assurances-vie individuelles s'établit à 11,3 milliards d'euros en 2014. C'est 528 millions d'euros de plus qu'en 2013, soit une hausse de 4,9 %. La progression de l'encaissement résulte de l'augmentation des encaissements générés tant par les produits de la branche 21 que ceux de la branche 26. L'encaissement des produits de la branche 23 affiche quant à lui une baisse en 2014.



Graphique 9 : Evolution des encaissements en vie individuelle (branches 21-23-26) selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

L'encaissement des assurances-vie individuelles a connu pas mal de fluctuations au cours de ces douze dernières années, souvent dues au caractère plus ou moins intéressant de certains produits. Ainsi, les pics de 2005 et 2012 s'expliquent en grande partie par les modifications de la taxe sur la prime d'assurance-vie individuelle (en 2006, une taxe de 1,1 % a été instaurée pour les produits d'assurance sur la vie individuelle et en 2013, cette taxe a été portée à 2 % pour une grande part de ces produits).

L'augmentation de l'encaissement des assurances-vie individuelles en 2014 est en fait à mettre entièrement au compte de la bancassurance. Son encaissement s'est accru en 2014 de 576,9 millions d'euros par rapport à 2013, soit une progression de 11,2 %. Ainsi, la bancassurance consolide à nouveau son leadership sur le marché des assurances-vie individuelles. Les réseaux exclusifs et l'assurance directe enregistrent également une hausse de leurs encaissements en 2014 de respectivement 28,1 millions d'euros (+3,6 %) et 18,9 millions d'euros (+3,7 %). En revanche, les réseaux non exclusifs voient leur encaissement baisser de 95,9 millions d'euros (-2,2 %).



Graphique 10 : Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle (branches 21-23-26)

La **bancassurance** est le principal canal de distribution pour les assurances-vie individuelles. Sauf en 2013, 50 % au moins de l'encaissement des assurances-vie individuelles a été réalisé par le biais de la bancassurance au cours de chacune des douze années observées. En 2014, sa part de marché s'établit à 50,6 %.

Après la bancassurance, les **réseaux non-exclusifs** représentent le principal mode de distribution. En 2014, ils réalisent 37,5 % de l'encaissement.

Les **réseaux exclusifs** parviennent à gagner peu à peu du terrain. En 2014, leur part de marché s'élève à 7,1 %.

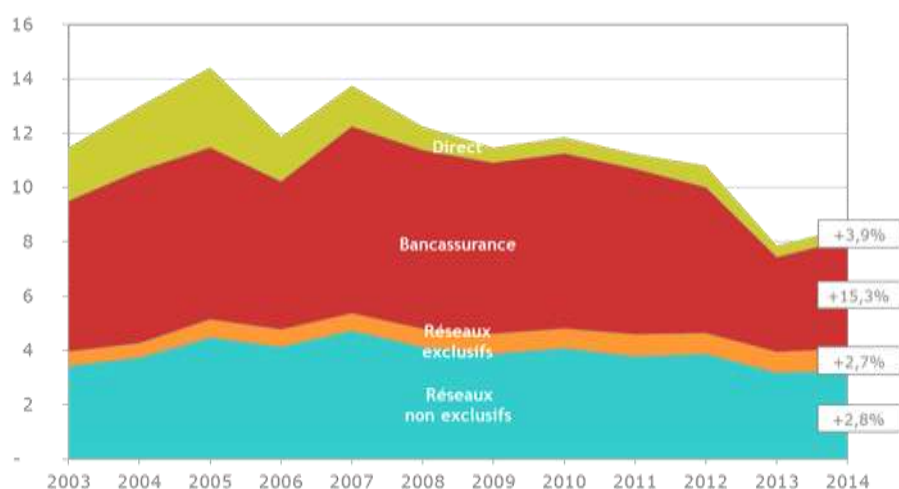
Avant 2006, l'**assurance directe** représentait quelque 15 % de l'encaissement des assurances-vie individuelles, grâce surtout à la vente de produits de la branche 21. Avec la baisse de l'encaissement au cours de la période 2006-2009, sa part de marché a suivi aussi le même mouvement. Celle-ci s'élève depuis lors à environ 5 %.

La part de ces modes de distribution est cependant sensiblement différente pour les produits relevant des branches 21, 23 et 26.

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

La vente de produits d'assurance sur la vie individuelle assortis d'un taux d'intérêt garanti a généré un encaissement de 8,5 milliards d'euros en 2014. C'est 662,7 millions d'euros de plus qu'en 2013, soit une hausse de 8,4 %.

En 2014, les quatre modes de distribution voient leur encaissement augmenter par rapport à 2013. C'est la bancassurance qui connaît la hausse la plus importante, que ce soit en termes absolus ou en termes relatifs : son encaissement augmente de 535,7 millions d'euros (+15,3 %). Les réseaux non exclusifs enregistrent une hausse de leur encaissement de 90,4 millions d'euros (+2,8 %). Les encaissements réalisés par les réseaux exclusifs et l'assurance directe progressent de respectivement 20,4 millions d'euros (+2,7 %) et 16,3 millions d'euros (+3,9 %).



Graphique 11 : Evolution des encaissements en vie individuelle branche 21 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

La **bancassurance** est le principal distributeur des assurances-vie individuelles de la branche 21. Le canal bancaire a réalisé grosso modo la moitié de l'encaissement de ces assurances au cours de ces douze dernières années, sauf en 2005 et 2013. En 2012 et 2013, la bancassurance a connu un net recul de son encaissement, entraînant une diminution de quelque 10 points de pourcentage de sa part de marché en 2013 par rapport à 2011. En 2014, sa part de marché augmente à nouveau de 2,8 points de pourcentage pour s'établir à 47,4 %.

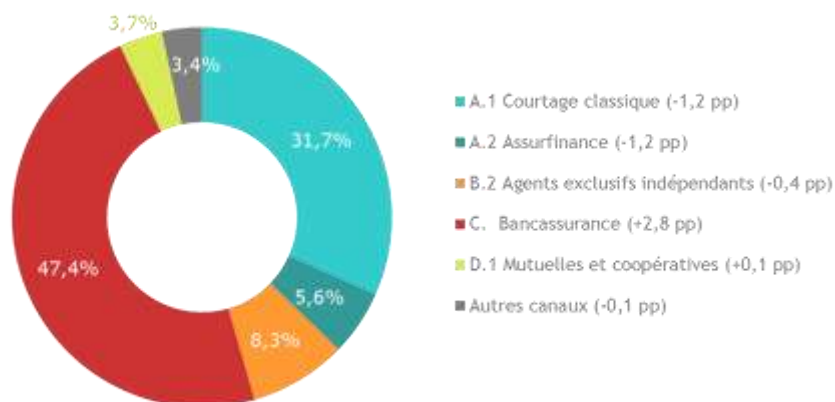
Les **réseaux non exclusifs** représentent 38,4 % de l'encaissement en 2014. Le **courtage classique** réalise la majeure partie de cet encaissement et atteint une part de marché de 31,7 %. L'**assurfinancement** détient une part de marché de 5,6 %. Les réseaux non exclusifs constituent le deuxième acteur le plus important sur le marché des assurances relevant de la branche 21. Bien qu'ils perdent du terrain en 2014, avec un recul de 2,1 points de pourcentage, leur part de marché a progressé de quelque 10 points de pourcentage au cours des douze dernières années.

Lentement, les **réseaux exclusifs** voient leur part du gâteau augmenter. En 2014, leur part de marché s'élève à 9,2 %, soit une hausse de quelque 5 points de pourcentage par rapport à 2003. Les réseaux exclusifs réalisent leur encaissement principalement par le biais des agents indépendants exclusifs : leur part de marché atteint 8,3 %.

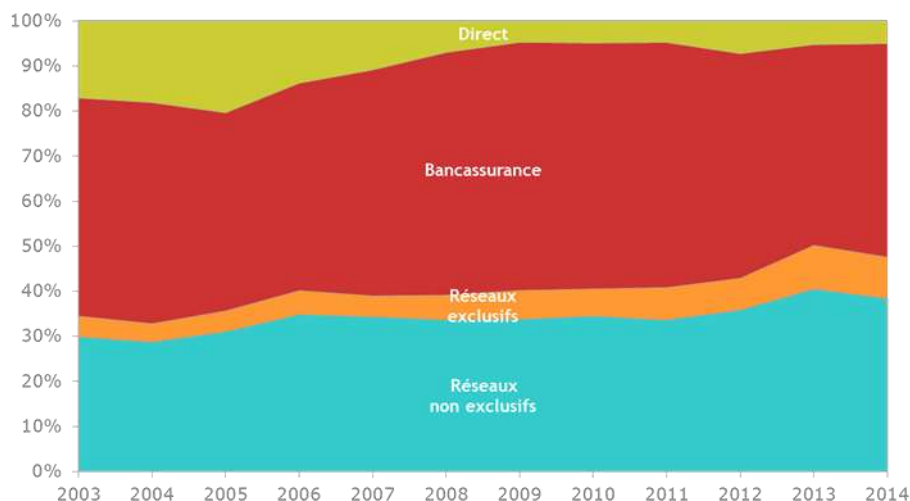
Les 5 % d'encaissement restants sont réalisés par le biais de l'**assurance directe**, surtout par l'entremise des mutuelles et coopératives qui détiennent une part de marché de 3,7 % en 2014. En 2005, l'assurance directe prenait encore à son compte un cinquième de l'encaissement. Par la suite, sa part a reculé et depuis 2009, elle oscille autour de 5 %.

Pour les assurances épargne-pension, les encaissements proviennent principalement de la bancassurance, des courtiers classiques et des agents d'assurance indépendants exclusifs. Ils détiennent une part de marché de respectivement 31,2 %, 28,3 % et 26,9 %.

En ce qui concerne la vente d'assurances liées à des prêts hypothécaires, la majeure partie de l'encaissement est réalisée en 2014 par le biais de la bancassurance, sa part de marché s'établissant à 49,2 %. Ses principaux concurrents sont les réseaux non exclusifs qui détiennent une part de marché de 44,1 %. En 2013, ces deux canaux de distribution avaient encore une part d'environ 46 %.



Graphique 12 : Répartition des encaissements en vie individuelle branche 21 par canal en 2014 (évolution par rapport à 2013)

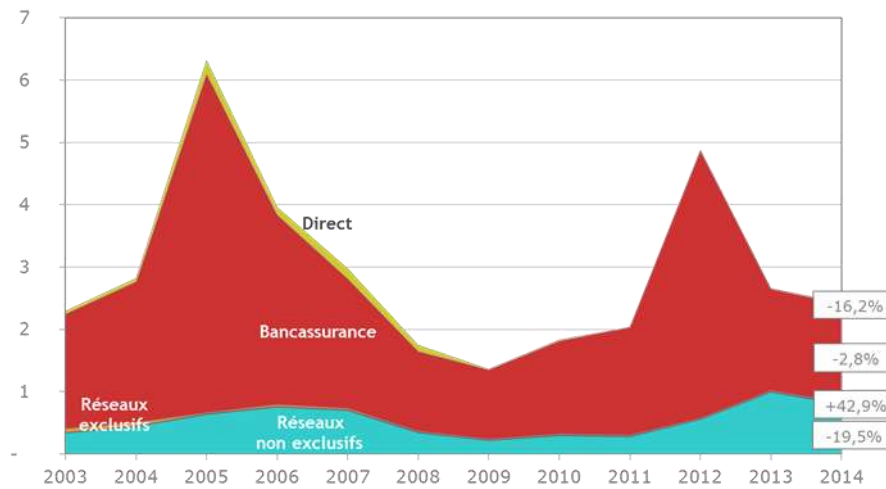


Graphique 13 : Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 21

2.5.1.2 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 2,4 milliards d'euros en 2014, soit 8,9 % ou 236 millions d'euros de moins qu'en 2013.

Les deux principaux modes de distribution enregistrent une baisse de leur encaissement en 2014 : celui de la bancassurance diminue de 45,7 millions d'euros (-2,8 %) et celui des réseaux non exclusifs recule de 195 millions d'euros (-19,5 %). L'assurance directe voit également son encaissement reculer en 2014 de 16,2 % ou 1,9 million d'euros. Seul l'encaissement des réseaux exclusifs est en hausse de 7 millions d'euros, soit une progression de 42,9 %.

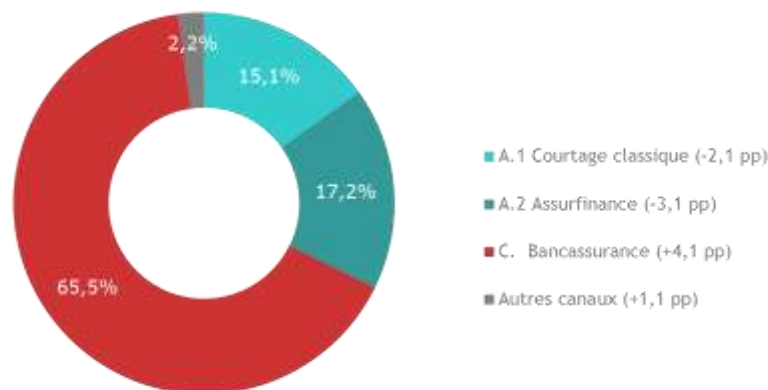


Graphique 14 : Evolution des encaissements en vie individuelle branche 23 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

En 2014, deux tiers de l'encaissement provenant de la vente de produits d'assurance sur la vie individuelle de la branche 23 sont réalisés par le biais de la **bancassurance**. Sa part de marché s'élève à 65,5 % en 2014, soit 4,1 points de pourcentage de plus que celle observée en 2013. La bancassurance consolide donc sa position de leader du marché, au détriment des réseaux non exclusifs.

Avec 37,5 %, les **réseaux non exclusifs** ont obtenu en 2013 leur part de marché la plus importante depuis 2003. En 2014, ils représentent avec une part de 33,1 % encore et toujours un tiers de l'encaissement des assurances-vie individuelles de la branche 23. Au sein des réseaux non exclusifs, les encaissements sont réalisés principalement par le biais de l'**assurfinance** (17,2 % de part de marché) et du **courtage classique** (15,1 % de part de marché).

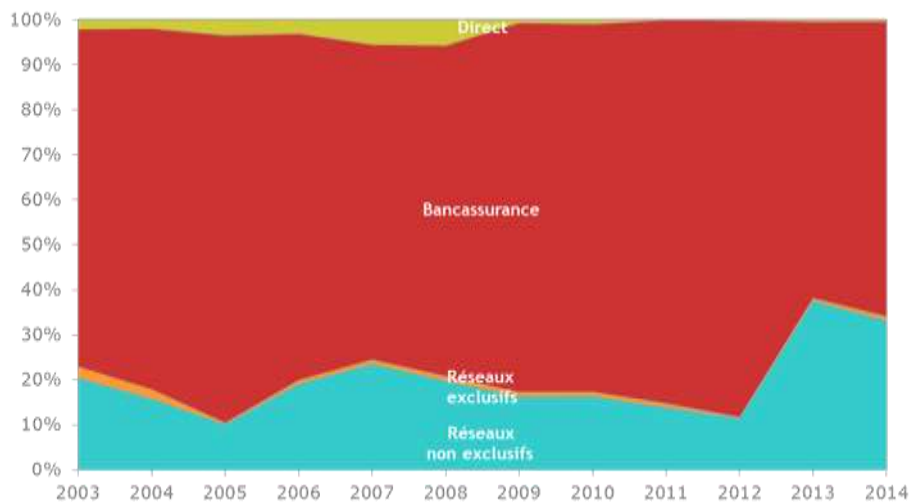
Avec une part de marché de respectivement 1 % et 0,4 %, les **réseaux exclusifs** et l'**assurance directe** ne représentent que de modestes acteurs sur ce marché.



Graphique 15 : Répartition des encaissements en vie individuelle branche 23 par canal en 2014 (évolution par rapport à 2013)

L'encaissement annuel des assurances-vie individuelles de la branche 23 oscille entre 1,5 et 6,5 milliards d'euros au cours de la période 2003-2014. L'évolution de cet encaissement est déterminée en grande partie par l'évolution de l'encaissement de la **bancassurance**. Au cours

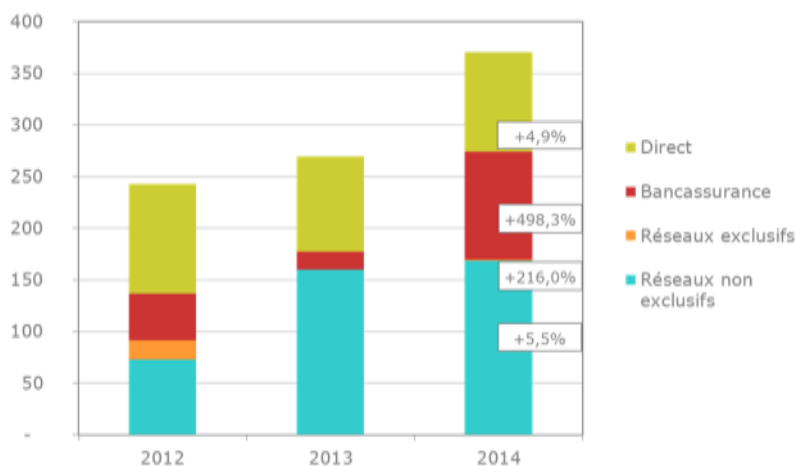
de ces douze dernières années, entre 60 et 90 % de l'encaissement ont été réalisés par le biais de ce canal. Même après le recul de plus de 20 points de pourcentage de sa part de marché en 2013, dû à un net recul de son encaissement, la bancassurance demeure le principal acteur sur ce marché.



Graphique 16 : Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23

2.5.1.3 Vie individuelle : opérations de capitalisation (branche 26)⁵

En 2014, un encaissement de 370,3 millions d'euros provient de la vente d'assurances-vie individuelles de la branche 26, ce qui est 100,9 millions d'euros de plus qu'en 2013. L'encaissement a donc augmenté de plus d'un tiers (+37,5 %).



Graphique 17 : Evolution des encaissements en vie individuelle branche 26 selon les principaux modes de distribution (en millions d'euros)

Les modes de distribution présentent tous les quatre en 2014 un encaissement supérieur à celui de 2013. La bancassurance enregistre la progression la plus importante : son encaissement s'élève à 86,9 millions d'euros de plus qu'en 2013 (+498,3 %). L'encaissement des réseaux non

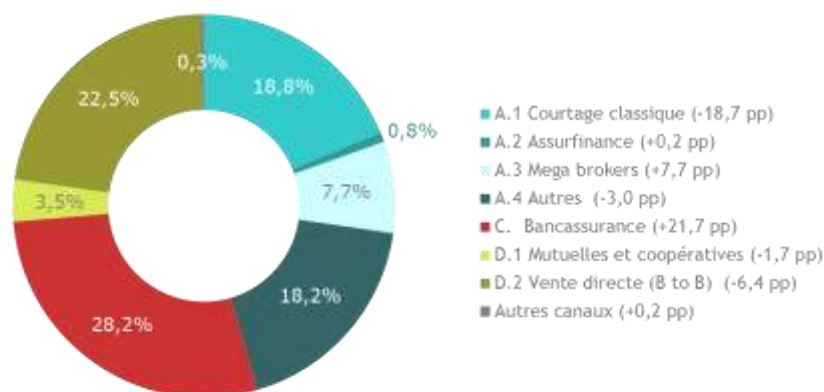
⁵ L'encaissement des assurances-vie individuelles de la branche 26 n'est disponible que depuis 2012. Auparavant, les informations relatives à ces assurances ne figuraient pas dans la présente étude.

exclusifs, de l'assurance directe et des réseaux exclusifs augmente de respectivement 8,8 millions d'euros (+5,5 %), 4,5 millions d'euros (+4,9 %) et 0,7 million d'euros (+216 %).

A la faveur de la hausse sensible de son encaissement en 2014, la **bancassurance** s'empare de la deuxième place sur le marché des assurances-vie individuelles de la branche 26. Sa part de marché s'établit à 28,2 % en 2014, soit une hausse de 21,7 points de pourcentage par rapport à 2013. La bancassurance ravit ainsi des parts de marché à ses principaux concurrents, à savoir les réseaux non exclusifs et les assurances directes.

Tant en 2013 qu'en 2014, les **réseaux non exclusifs** représentent le principal acteur sur ce marché. En 2014, ils réalisent 45,5 % de l'encaissement total. Leur part de marché est toutefois inférieure de 13,8 points de pourcentage à celle observée en 2013.

L'**assurance directe** doit en 2014 céder 8,1 points de pourcentage en parts de marché par rapport à 2013. Elle représente 26 % de l'encaissement des assurances-vie individuelles de la branche 26. La majeure partie de cet encaissement est réalisée par le biais de la vente directe, ou B-to-B, qui détient une part de marché de 22,5 % en 2014.



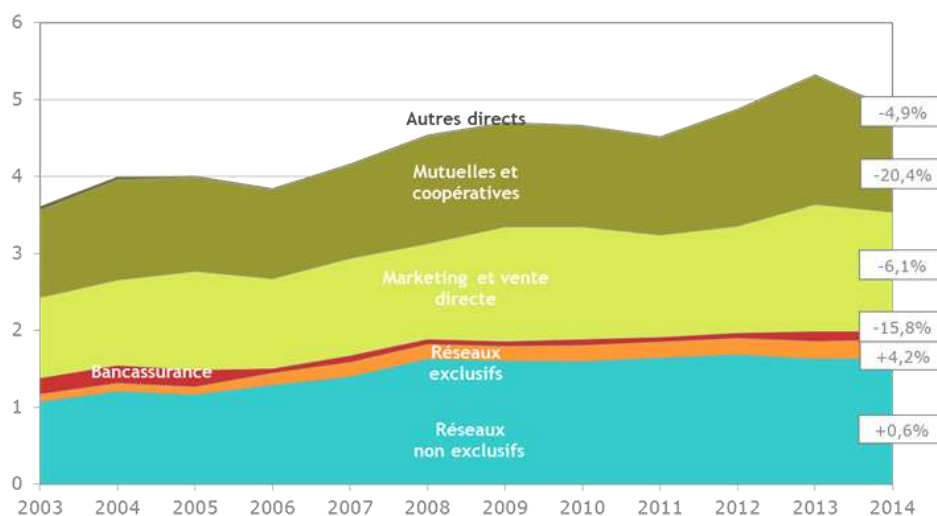
Graphique 18 : Répartition des encaissements en vie individuelle branche 26 par canal en 2014 (évolution par rapport à 2013)

2.5.2 Vie groupe

L'encaissement des assurances vie groupe, premier pilier inclus, baisse de 444,5 millions d'euros en 2014 (-8,3 %) par rapport à 2013 pour s'établir à un montant de 4,9 milliards d'euros. L'encaissement de 2014 se situe ainsi au même niveau que celui de 2012.

Le recul de l'encaissement est dû principalement à l'assurance directe : son encaissement est en baisse de 442,7 millions d'euros (- 13,3 %) en 2014. Pour la vente directe et le marketing, l'encaissement diminue de 99,7 millions d'euros (-6,1 %) et pour les mutuelles et coopératives, de 342,2 millions d'euros (-20,4 %). Toutefois, la bancassurance voit également son encaissement se réduire en 2014 de 20,5 millions d'euros (- 15,8 %).

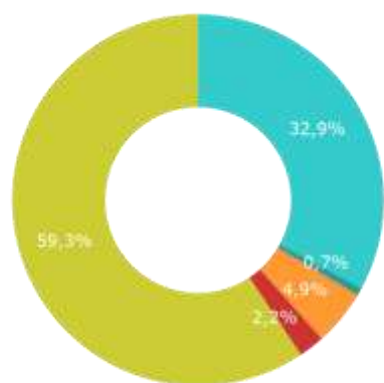
Les réseaux non exclusifs et exclusifs enregistrent une hausse de leurs encaissements en 2014 de respectivement 9,2 millions d'euros (+0,6 %) et 9,6 millions d'euros (+4,2 %).



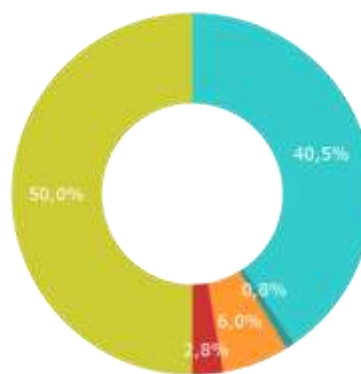
Graphique 19 : Evolution des encaissements en vie groupe selon les principaux modes de distribution - premier pilier inclus (en milliards d'euros)

En dépit de la baisse considérable de son encaissement en 2014, l'assurance directe demeure le principal mode de distribution en ce qui concerne la vente d'assurances vie groupe (premier pilier inclus). Cet encaissement est réalisé principalement par le biais de la **vente directe et du marketing direct** et des **mutuelles et coopératives** dont la part de marché est de respectivement 31,7 % et 27,4 %. Avec la baisse de l'encaissement, ce sont les mutuelles et coopératives qui doivent céder du terrain : leur part de marché diminue de 4,1 points de pourcentage.

Même en faisant abstraction des assurances du premier pilier, qui sont distribuées essentiellement par le biais des canaux de distribution directs, les assureurs directs restent, avec une part de marché de 50 %, le principal mode de distribution. Ici aussi, la part de la distribution directe diminue de 2,7 points de pourcentage en 2014.



- Réseaux non exclusifs hors Assurfinance (+2,9 pp)
- Assurfinance (+0,1 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,6 pp)
- Bancassurance (-0,2 pp)
- Direct (-3,4 pp)



- Réseaux non exclusifs hors Assurfinance (+2,4 pp)
- Assurfinance (+0,1 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,6 pp)
- Bancassurance (-0,3 pp)
- Direct (-2,7 pp)

Graphiques 20 et 21 : Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2014 (évolution par rapport à 2013) -

premier pilier inclus (gauche) et hors premier pilier (droite)

Les **réseaux non exclusifs** représentent le deuxième mode de distribution le plus important sur le marché des assurances vie groupe. En 2014, ils s'adjugent 33,6 % de l'encaissement des assurances vie groupe (premier pilier inclus), soit trois points de pourcentage de plus qu'en 2013. L'encaissement est réalisé principalement par les **courtiers classiques**, avec une part de marché de 19,9 %, et les **megabrokers**, avec une part de marché de 12,7 %.

Les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** détiennent une part de marché de respectivement 4,9 % et 2,2 % de l'encaissement total des assurances vie groupe (premier pilier inclus).

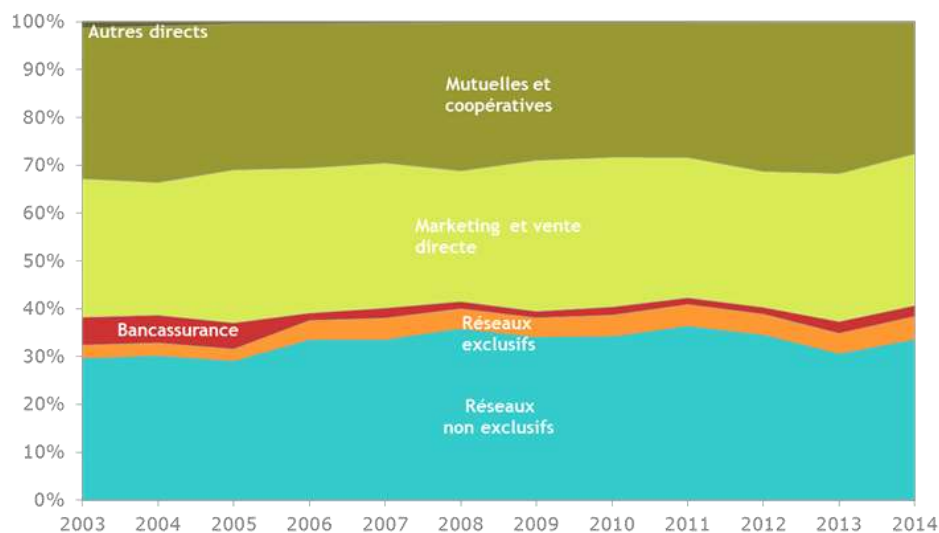
Au cours de la période 2003-2014, la proportion des différents modes de distribution sur le marché des assurances vie groupe (premier pilier inclus) n'a pas vraiment changé.

L'encaissement des assurances vie groupe est généré durant la période considérée essentiellement par l'assurance directe. La part de marché oscille autour des 60 %. Les principaux acteurs, à savoir la **vente directe et le marketing direct** ainsi que les **mutuelles et coopératives**, ont pu pendant ces douze années maintenir chacun une part de marché d'environ 30 %.

Les **réseaux non exclusifs** réalisent depuis 2006 environ un tiers du chiffre d'affaires, ce qui leur a conféré une part de marché tournant autour des 30 %.

La part de marché des **réseaux exclusifs** est de quelque 4 à 5 % depuis 2006.

Avant 2006, la **bancassurance** détenait une part de marché d'environ 6 %. En 2006, ce canal a vu son encaissement diminuer. Par la suite, la bancassurance a continué de représenter quelque 2 % du chiffre d'affaires.



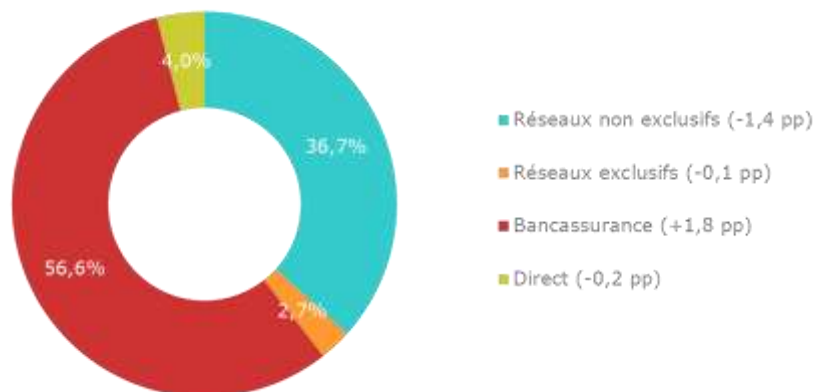
Graphique 22 : Evolution des principaux modes de distribution en vie groupe (premier pilier inclus)

2.5.3 Nouvelle production

La vente de nouveaux contrats d'assurance-vie a rapporté 7,8 milliards d'euros en 2014, soit une hausse de 4,4 % par rapport à 2013. A l'exception des produits de la branche 23, les différents produits d'assurance sur la vie individuelle génèrent en 2014 un encaissement supérieur à celui de 2013 par la nouvelle production. L'encaissement de la nouvelle production d'assurances vie groupe présente une baisse en 2014 par rapport à 2013.

Comme déjà signalé ci-avant, le paysage de distribution des assurances-vie individuelles et celui des assurances vie groupe sont différents. Cette différence est également perceptible pour les nouvelles affaires.

Pour les **assurances-vie individuelles de la branche 21**, le chiffre d'affaires de leur nouvelle production atteint 4,3 milliards d'euros en 2014.



Graphique 23 : Production des affaires nouvelles en vie individuelle - branches 21-23-26

Répartition par canal en 2014 (évolution par rapport à 2013).

L'encaissement réalisé par la vente de contrats à prime unique à court terme s'élève à 166 millions d'euros en 2014, soit une hausse de 29,3 % par rapport à 2013. Cet encaissement est réalisé principalement par le biais des réseaux non exclusifs et de la bancassurance. En 2014, les réseaux non exclusifs enregistrent une augmentation sensible de leur encaissement et la bancassurance, un recul. Les réseaux non exclusifs ravissent ainsi quelque 37 points de pourcentage en parts de marché à la bancassurance et voient leur part de marché s'établir à 80,6 %. En 2013, la bancassurance était encore le principal acteur en réalisant à l'époque 55,8 % de l'encaissement.

L'encaissement relatif à la nouvelle production d'assurances épargne-pension (138 millions d'euros) est généré principalement par le biais de la bancassurance en 2014. Sa part de marché s'élève à 46,6 % en 2014, soit quelque cinq points de pourcentage de plus qu'en 2013. Avec des parts de marché de respectivement 27,5 % et 23,5 %, les réseaux exclusifs et non exclusifs prennent chacun à leur compte un quart de l'encaissement.

En ce qui concerne la nouvelle production d'assurances liées à des prêts hypothécaires (144 millions d'euros), la bancassurance est le seul mode de distribution à voir son encaissement progresser en 2014 par rapport à 2013. De ce fait, sa part de marché présente une hausse de 11,7 points de pourcentage. En 2014, la part de marché de la bancassurance (45,1 %) est comparable à celle des réseaux non exclusifs (44,6 %).

Pour la nouvelle production d'autres assurances déduites fiscalement (410 millions d'euros), les principaux acteurs sont les réseaux non exclusifs et la bancassurance (respectivement 53,9 % et 36,5 % en termes de part de marché). En 2014, les réseaux non exclusifs voient leur encaissement progresser pendant que celui de la bancassurance stagne, ce qui leur procure un gain en parts de marché de quelque 3 points de pourcentage.

L'encaissement relatif à la nouvelle production d'autres opérations de la branche 21 (3,5 milliards d'euros) est réalisé pour 59,5 % par le biais de la bancassurance en 2014. Avec une part de marché de 33,6 %, les réseaux non exclusifs représentent un tiers de l'encaissement. Leur part de marché recule de six points de pourcentage par rapport à 2013 au profit des bancassureurs.

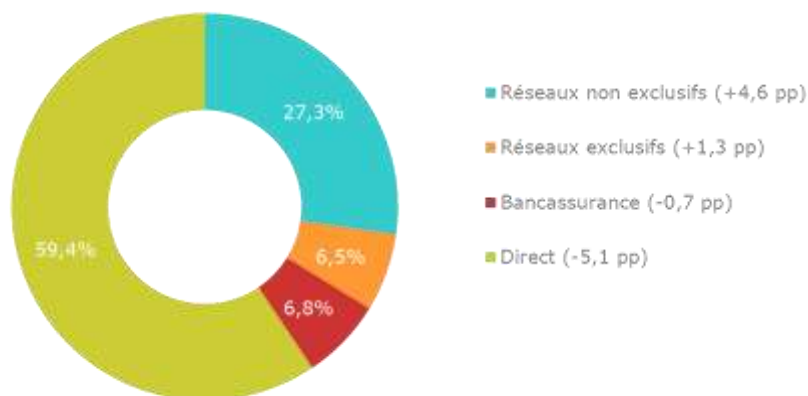
L'encaissement de la nouvelle production **d'assurances-vie individuelles de la branche 23** qui s'élève à 2 milliards d'euros en 2014 baisse de 3,2 % par rapport à 2013.

L'encaissement relatif aux nouveaux contrats d'assurance-vie individuelle de la branche 23 est réalisé en majeure partie par le biais du canal bancaire qui atteint une part de marché de 65,3 % en 2014. Du fait de la baisse de l'encaissement, imputable pour l'essentiel au canal bancaire, la bancassurance voit sa part de marché baisser de 3,5 points de pourcentage.

La vente de nouvelles **assurances de la branche 26** connaît une forte hausse en 2014. L'encaissement augmente de 38,7 % à 365 millions d'euros.

La bancassurance se distingue en 2014 en ce qui concerne la vente d'assurances de la branche 26 : l'augmentation de l'encaissement pour les nouvelles affaires a été réalisée principalement par le biais de ce canal. La part de marché de la bancassurance s'établit ainsi à 28,6 % en 2014. La plus grande part de l'encaissement est toutefois réalisée par les réseaux non exclusifs qui atteignent une part de marché de 46,2 %.

L'encaissement généré en 2014 par le biais de la vente d'affaires nouvelles concernant les **assurances vie groupe** s'établit à 1,1 milliard d'euros, soit une baisse de 12,1 % par rapport à 2013.



Graphique 24 : Production des affaires nouvelles en vie groupe (premier pilier inclus)

Répartition par canal en 2014 (évolution par rapport à 2013).

L'encaissement réalisé par la vente de contrats à prime unique s'élève à 970 millions d'euros en 2014, soit une baisse de 16,2 % par rapport à 2013. En ce qui concerne les contrats à prime fixée et à prime flexible, la nouvelle production génère un encaissement de 158 millions d'euros, soit 26,1 % de plus qu'en 2013.

Pour ces contrats, ce sont les réseaux non exclusifs qui se taillent la part du lion dans le chiffre d'affaires, leur part de marché s'établissant à 52,6 %. L'assurance directe détient une part de marché de 33,9 % en 2014. Elle cède 5,7 points de pourcentage, dont 4,4 à la bancassurance qui atteint ainsi une part de marché de 5,2 % en 2014.

L'encaissement relatif aux contrats à prime unique est réalisé en grande partie par le biais de l'assurance directe. Celle-ci enregistre en 2014 une forte baisse de son encaissement, ce qui fait baisser sa part de marché de 3,7 points de pourcentage.

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 banque
KBC Assurances		KBC Bank CBC Banque
Crelan Assurances	Crelan	

* Devenue entre-temps Banque Nagelmackers (changement de dénomination en 2015), qui tout comme FIDEA, appartient au groupe Anbang

Annexe 2

Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché

Remarques concernant les tableaux :

- Certaines entreprises ne pouvant pas répartir les primes des 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.

Dans l'enquête de 2014, il a été demandé aux assureurs d'accorder une attention particulière à l'encaissement qu'ils réalisent par le biais des mega brokers. Certains assureurs ne sont toutefois pas en mesure d'isoler l'encaissement des mega brokers : l'encaissement global des mega brokers est donc sous-estimé.

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 2012 et précédentes.



Globalisation : Canaux de distribution

**Ventilation des encaissements
Exercice 2014 (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	389.639.194	131.998.502	55.942.371	1.510.545	277.724	42.588.112	61.529.394	66.027.295	26.620.320	3.144.930
- Individuelle	174.871.525	80.039.340	22.999.761	1.090.702	189.519	20.364.073	17.056.842	22.087.622	8.025.243	3.018.423
- Collective	214.678.069	51.891.165	32.926.590	419.843	88.205	22.219.055	44.472.552	43.939.673	18.594.477	126.507
- Dépendance	89.000	67.996	16.020	0	0	4.984	0	0	0	0
2. MALADIE	1.441.559.107	671.299.477	226.476.824	1.202.577	682.542	44.344.616	92.599.599	160.054.109	232.355.357	12.544.006
- Individuelle	586.111.590	427.028.237	3.379.885	1.009.825	629.842	28.364.127	78.146.719	23.132.044	13.309.918	11.110.992
- Collective	853.807.822	242.806.470	223.096.939	192.751	52.699	15.959.231	14.347.425	136.922.065	218.997.227	1.433.014
- Dépendance	1.639.695	1.464.770	0	0	0	21.258	105.455	0	48.212	0
3. AUTOMOBILES	3.592.209.248	1.963.968.077	166.648.326	3.241.129	5.849.910	510.069.780	255.262.794	441.265.565	166.379.114	79.524.553
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.698.709.225	1.433.383.944	221.938.031	2.340.590	4.042.824	396.184.466	361.112.026	219.497.162	52.069.680	8.140.500
- Habitations	1.747.076.105	929.300.923	36.718.479	893.559	3.446.892	263.738.139	353.292.152	133.496.322	23.421.995	2.767.644
- Autres risques simples	500.786.750	307.723.907	26.205.717	1.055.299	480.417	100.569.513	7.149.473	46.502.902	8.323.133	2.776.388
- Risques spéciaux	450.846.368	196.359.113	159.013.835	391.732	115.515	31.876.814	670.401	39.497.938	20.324.552	2.596.468
5. RESPONSABILITE CIVILE	826.693.556	410.550.363	144.987.339	964.073	1.599.338	78.569.827	42.416.561	106.606.499	36.092.727	4.907.253
- Vie privée	228.641.163	122.160.961	3.221.385	110.066	568.492	35.823.272	42.398.324	20.759.217	3.345.212	254.233
- Autres	598.052.393	288.389.402	141.765.954	854.007	1.030.845	42.746.556	18.237	85.847.282	32.747.514	4.653.020
6. TRANSPORT	160.481.805	82.218.621	62.866.630	9.432.611	9.277	1.479.780	4.653	2.839.981	1.121.987	508.264
7. AUTRES OPERAT. IARD	1.019.186.233	506.521.731	54.389.898	52.436.894	944.714	81.372.973	61.951.790	95.881.203	152.445.060	13.241.968
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.136.379.821	477.998.666	297.598.865	3.373.741	126.413	75.351.133	562.746	234.452.790	46.892.409	23.058
9. VIE INDIVIDUELLE	11.310.575.822	4.026.286.906	127.009.184	88.967.218	75.424.042	732.027.230	5.725.172.503	328.992.076	151.782.687	54.913.975
- Court terme prime unique	166.226.262	90.224.930	43.673.161	0	121.789	44.731	31.675.194	475.738	1.445	9.274
- Epargne pension	1.166.949.333	391.622.881	2.731.386	44.491	18.394.747	314.152.975	363.622.419	28.297.052	31.417.940	16.665.442
- Contrats liés à un prêt hypoth.	527.000.733	232.053.597	339.472	0	631.152	30.145.957	259.437.598	3.575.473	317.253	500.231
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.607.298.435	748.382.732	4.913.237	1.177.319	19.350.304	193.139.903	524.164.831	91.452.842	5.144.016	19.573.251
- Autres opérations branche 21	5.048.256.154	1.708.363.817	26.416.828	20.331.435	36.906.197	170.303.675	2.853.768.861	190.963.125	23.579.144	17.623.072
- Branche 23	2.424.574.563	783.208.319	20.298.560	0	19.854	23.146.113	1.588.147.838	1.158.671	8.052.503	542.705
- Branche 26	370.270.343	72.430.631	28.636.540	67.413.973	0	1.093.877	104.355.762	13.069.175	83.270.385	0
10. VIE GROUPE	4.882.347.820	1.005.088.847	618.993.599	14.214.973	2.076.796	235.274.760	109.179.534	1.336.867.291	1.549.653.828	10.998.193
- Primes fixées et flexibles	3.912.760.620	844.214.563	555.522.542	14.197.328	1.963.393	174.774.440	40.684.353	1.252.361.615	1.018.724.179	10.318.209
- Primes uniques	969.587.199	160.874.284	63.471.057	17.645	113.403	60.500.320	68.495.182	84.505.676	530.929.649	679.984
TOTAL NON-VIE	11.264.858.187	5.677.939.381	1.230.848.282	74.502.160	13.532.741	1.229.960.687	875.439.564	1.326.624.604	713.976.655	122.034.533
- particuliers	6.397.178.665	3.267.169.878	1.399.977.478	59.110.912	11.976.727	1.063.132.011	856.242.947	643.495.993	242.342.717	113.730.002
- entreprises	4.867.679.534	2.410.639.520	1.090.968.868	15.324.021	1.556.015	166.927.837	19.196.617	683.128.612	471.633.938	8.304.531
TOTAL VIE	16.192.923.642	5.031.375.753	746.002.783	103.182.191	77.500.838	967.301.990	5.834.352.038	1.665.859.367	1.701.436.514	65.912.167
TOTAL NON-VIE & VIE	27.457.781.829	10.709.315.134	1.976.851.066	177.684.351	91.033.580	2.197.262.678	6.709.791.602	2.992.483.971	2.415.413.169	187.946.700
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES										
11. VIE INDIVIDUELLE	6.711.620.208	2.294.342.844	99.469.856	71.886.669	14.716.016	165.202.733	3.797.804.689	159.815.133	100.220.591	8.159.179
- Court terme prime unique	166.226.507	90.225.952	43.673.201	0	119.012	46.198	31.675.194	475.738	1.445	9.523
- Epargne pension	138.451.754	32.232.443	266.821	2.779	2.771.292	35.313.183	64.449.413	2.688.565	113.030	614.227
- Contrats liés à un prêt hypoth.	144.262.305	64.282.945	22.180	0	23.870	14.665.550	65.034.154	109.897	16.002	107.707
- Autres assurances immunisées fiscalement	410.092.025	220.286.489	293.114	390.365	2.644.246	26.902.524	149.793.911	6.958.477	271.330	2.551.569
- Autres opérations branche 21	3.477.275.693	1.156.708.147	8.910.797	4.079.552	9.137.743	73.132.831	2.070.219.827	139.542.627	10.670.996	4.873.173
- Branche 23	2.010.619.157	658.176.238	17.667.203	0	19.853	14.048.569	1.312.276.427	632.279	7.793.355	2.979
- Branche 26	364.692.767	72.430.631	28.636.540	67.413.973	0	1.093.878	104.355.762	9.407.551	81.354.433	0
12. VIE GROUPE	1.127.350.703	218.837.664	688.709	688.709	113.403	73.508.632	76.772.812	97.396.320	571.114.314	1.045.764
- Primes fixées et flexibles	157.763.504	57.963.379	24.402.030	671.064	0	13.008.311	8.277.631	12.890.644	40.184.665	365.781
- Primes uniques	969.587.199	160.874.285	63.471.057	17.645	113.403	60.500.321	68.495.181	84.505.676	530.929.649	679.984



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des parts de marchés
Exercice 2014 (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%	33,9%	14,4%	0,4%	0,1%	10,9%	15,8%	16,9%	6,8%	0,8%		
- Individuelle	100,0%	45,8%	13,2%	0,6%	0,1%	11,6%	9,8%	12,6%	4,6%	1,7%		
- Collective	100,0%	24,2%	15,3%	0,2%	0,0%	10,3%	20,7%	20,5%	8,7%	0,1%		
- Dépendance	100,0%											
2. MALADIE	100,0%	46,6%	15,7%	0,1%	0,0%	3,1%	6,4%	11,1%	16,1%	0,9%		
- Individuelle	100,0%	72,9%	0,6%	0,2%	0,1%	4,8%	13,3%	3,9%	2,3%	1,9%		
- Collective	100,0%	28,4%	26,1%	0,0%	0,0%	1,9%	1,7%	16,0%	25,6%	0,2%		
- Dépendance	100,0%	89,3%	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%	6,4%	0,0%	2,9%	0,0%		
3. AUTOMOBILES	100,0%	4,6%	4,6%	0,1%	0,2%	14,2%	7,1%	12,3%	4,6%	2,2%		
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	53,1%	8,2%	0,1%	0,1%	14,7%	13,4%	8,1%	1,9%	0,3%		
- Habitations	100,0%	53,2%	2,1%	0,1%	0,2%	15,1%	20,2%	7,6%	1,3%	0,2%		
- Autres risques simples	100,0%	61,4%	5,2%	0,2%	0,1%	20,1%	1,4%	9,3%	1,7%	0,6%		
- Risques spéciaux	100,0%	43,6%	35,3%	0,1%	0,0%	7,1%	0,1%	8,8%	4,5%	0,6%		
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	49,7%	17,5%	0,1%	0,2%	9,5%	5,1%	12,9%	4,4%	0,6%		
- Vie privée	100,0%	53,4%	1,4%	0,0%	0,2%	15,7%	18,5%	9,1%	1,5%	0,1%		
- Autres	100,0%	48,2%	23,7%	0,1%	0,2%	7,1%	0,0%	14,4%	5,5%	0,8%		
6. TRANSPORT	100,0%	51,2%	39,2%	5,9%	0,0%	0,9%	0,0%	1,8%	0,7%	0,3%		
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	49,7%	5,3%	0,1%	0,0%	8,0%	6,1%	9,4%	15,0%	1,3%		
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	42,1%	26,2%	0,3%	0,0%	6,6%	0,0%	20,6%	4,1%	0,0%		
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	35,6%	1,1%	0,8%	0,7%	6,5%	50,6%	2,9%	1,3%	0,5%		
- Court terme prime unique	100,0%	54,3%	26,3%	0,0%	0,1%	0,0%	19,1%	0,3%	0,0%	0,0%		
- Epargne pension	100,0%	33,6%	0,2%	0,0%	1,6%	26,9%	31,2%	2,4%	2,7%	1,4%		
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,0%	0,1%	0,0%	0,1%	5,7%	49,2%	0,7%	0,1%	0,1%		
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	46,6%	0,3%	0,1%	1,2%	12,0%	32,6%	5,7%	0,3%	1,2%		
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,8%	0,5%	0,4%	0,7%	3,4%	56,5%	3,8%	0,5%	0,3%		
- Branche 23	100,0%	32,3%	0,8%	0,0%	0,0%	1,0%	65,5%	0,0%	0,3%	0,0%		
- Branche 26	100,0%	19,6%	7,7%	18,2%	0,0%	0,3%	28,2%	3,5%	22,5%	0,0%		
10. VIE GROUPE	100,0%	20,6%	12,7%	0,3%	0,0%	4,8%	2,2%	27,4%	31,7%	0,2%		
- Primes fixées et flexibles	100,0%	21,6%	14,2%	0,4%	0,1%	4,5%	1,0%	32,0%	26,0%	0,3%		
- Primes uniques	100,0%	16,6%	6,5%	0,0%	0,0%	6,2%	7,1%	8,7%	54,8%	0,1%		
TOTAL NON-VIE	100,0%	50,4%	10,9%	0,7%	0,1%	10,9%	7,8%	11,8%	6,3%	1,1%		
- particuliers	100,0%	51,1%	2,2%	0,9%	0,2%	16,6%	13,4%	10,1%	3,8%	1,8%		
- entreprises	100,0%	49,5%	22,4%	0,3%	0,0%	3,4%	0,4%	14,0%	9,7%	0,2%		
TOTAL VIE	100,0%	31,1%	4,6%	0,6%	0,5%	6,0%	36,0%	10,3%	10,5%	0,4%		
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	39,0%	7,2%	0,6%	0,3%	8,0%	24,4%	10,9%	8,8%	0,7%		
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES												
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	34,2%	1,5%	1,1%	0,2%	2,5%	56,6%	2,4%	1,5%	0,1%		
- Court terme prime unique	100,0%	54,3%	26,3%	0,0%	0,1%	0,0%	19,1%	0,3%	0,0%	0,0%		
- Epargne pension	100,0%	23,3%	0,2%	0,0%	2,0%	25,5%	46,6%	1,9%	0,1%	0,4%		
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,6%	0,0%	0,0%	0,0%	10,2%	45,1%	0,1%	0,0%	0,1%		
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	53,7%	0,1%	0,1%	0,6%	6,6%	36,5%	1,7%	0,1%	0,6%		
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,3%	0,3%	0,1%	0,3%	2,1%	59,5%	4,0%	0,3%	0,1%		
- Branche 23	100,0%	32,7%	0,9%	0,0%	0,0%	0,7%	65,3%	0,0%	0,4%	0,0%		
- Branche 26	100,0%	19,9%	7,9%	18,5%	0,0%	0,3%	28,6%	2,6%	22,3%	0,0%		
12. VIE GROUPE	100,0%	19,4%	7,8%	0,1%	0,0%	6,5%	6,8%	8,6%	50,7%	0,1%		
- Primes fixées et flexibles	100,0%	36,7%	15,5%	0,4%	0,0%	8,2%	5,2%	8,2%	25,5%	0,2%		
- Primes uniques	100,0%	16,6%	6,5%	0,0%	0,0%	6,2%	7,1%	8,7%	54,8%	0,1%		



Globalisation : Canaux de distribution

**Ventilation des encaissements
Exercice 2013 (en euros)
Analytique**

Encaissements	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
1. ACCIDENTS	393.203.379	137.261.518	51.940.146	1.522.421	272.524	43.620.289	61.755.060	67.664.831	26.015.400	3.151.193
- Individuelle	171.228.202	82.780.889	18.048.606	1.151.540	204.785	20.189.913	17.050.783	21.691.662	7.131.580	2.978.446
- Collective	221.975.177	54.480.629	33.891.540	370.881	67.739	23.430.376	44.704.277	45.973.169	18.883.820	172.747
- Dépendance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. MALADIE	1.402.549.717	658.983.545	206.956.074	1.264.520	1.207.984	43.604.166	93.201.172	159.072.502	225.519.974	12.739.778
- Individuelle	579.575.268	419.152.709	3.585.650	1.030.437	1.140.882	27.860.509	78.718.906	22.575.745	14.601.215	10.909.215
- Collective	821.590.408	238.634.739	203.370.424	234.084	63.934	15.720.783	14.364.891	136.490.039	210.880.949	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	3.548.731.799	1.965.770.601	135.709.000	797.520	6.069.353	521.569.569	246.010.477	439.637.725	155.997.915	77.169.638
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.624.066.463	1.427.100.412	192.625.026	2.342.744	3.954.387	380.997.001	340.873.266	218.675.324	49.747.429	7.750.877
- Habitations	1.695.112.658	925.815.048	22.269.038	851.153	3.449.235	254.900.676	333.124.187	130.404.381	21.481.203	2.817.735
- Autres risques simples	485.592.532	311.724.751	15.175.755	1.003.465	470.632	96.263.905	7.193.808	43.163.202	8.077.284	2.519.734
- Risques spéciaux	443.361.273	189.560.612	155.180.233	488.126	34.521	29.832.420	555.271	45.107.740	20.188.942	2.413.408
5. RESPONSABILITE CIVILE	819.095.780	408.459.570	133.939.303	895.235	1.860.681	77.755.771	40.098.301	115.175.305	36.255.877	4.655.735
- Vie privée	221.398.630	120.704.854	1.820.643	106.482	565.394	34.858.210	39.929.382	20.109.662	3.048.053	255.950
- Autres	597.697.150	287.754.716	132.118.660	788.753	1.295.287	42.897.561	6.898.918	95.065.644	33.207.824	4.399.785
6. TRANSPORT	162.421.466	81.929.649	64.598.695	10.477.092	5.442	1.224.593	10.237	3.203.413	561.658	410.687
7. AUTRES OPERAT. IARD	962.370.577	472.410.821	47.408.398	48.058.253	930.282	77.186.068	54.910.516	92.772.374	156.530.748	12.163.116
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.147.014.865	493.069.836	280.492.564	3.653.148	462.769	78.409.664	569.946	241.693.558	48.634.691	28.690
9. VIE INDIVIDUELLE	10.782.618.737	4.212.253.494	33.773.361	92.112.980	74.826.636	704.518.803	5.148.309.095	298.376.901	166.769.734	51.677.733
- Court terme prime unique	128.509.504	55.399.865	670.353	0	0	37.541	71.766.048	633.450	2.090	157
- Epargne pension	1.128.935.150	379.684.759	2.215.466	1.309.508	17.920.875	302.400.919	341.912.367	30.253.238	36.136.498	17.101.520
- Contrats liés à un prêt hypoth.	532.040.159	242.933.248	2.425.595	1.734.689	728.701	33.712.253	245.529.881	4.244.684	289.344	441.763
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.544.879.167	699.450.759	3.657.411	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	4.518.630.660	1.734.519.375	24.071.423	28.750.743	36.824.973	167.046.028	2.317.152.028	158.622.983	36.233.704	15.409.402
- Branche 23	2.660.262.584	997.790.035	733.112	28.248	10.991	16.204.271	1.633.862.903	228.699	10.919.021	485.303
- Branche 26	269.361.513	102.475.453	0	57.225.285	0	346.210	17.442.387	14.181.507	77.690.671	0
10. VIE GROUPE	5.326.805.500	1.017.735.852	597.225.330	14.169.530	1.957.584	225.784.383	129.672.077	1.679.055.118	1.649.644.607	11.561.019
- Primes fixées et flexibles	4.169.690.076	865.749.656	523.962.342	14.149.928	1.865.857	167.828.655	33.842.881	1.453.726.707	1.097.758.844	10.805.206
- Primes uniques	1.157.115.423	151.986.196	73.262.988	19.602	91.727	57.955.727	95.829.196	225.328.411	551.885.764	755.813
TOTAL NON-VIE	11.059.454.045	5.644.985.951	1.113.669.206	69.010.932	14.763.422	1.224.367.121	837.428.974	1.337.895.032	699.263.693	118.069.713
- particuliers	6.392.403.930	3.397.351.603	131.062.036	52.590.296	12.663.648	1.058.251.248	766.461.434	631.112.964	233.618.310	109.292.392
- entreprises	4.667.050.117	2.247.634.359	982.607.172	16.420.636	2.099.774	166.115.874	706.782.066	706.782.066	465.645.383	8.777.321
TOTAL VIE	16.109.424.236	5.229.989.346	630.998.690	106.282.510	76.784.220	930.303.186	5.277.981.171	1.977.432.019	1.816.414.340	63.238.752
TOTAL NON-VIE & VIE	27.168.878.281	10.874.975.298	1.744.667.897	175.293.442	91.547.642	2.154.670.307	6.115.410.145	3.315.327.051	2.515.678.033	181.308.465
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES										
11. VIE INDIVIDUELLE	6.225.438.869	2.293.623.650	10.608.657	71.526.870	13.380.809	161.071.619	3.413.035.743	142.208.826	110.906.772	9.075.924
- Court terme prime unique	128.509.504	55.399.865	670.353	0	0	37.541	71.766.048	633.450	2.090	157
- Epargne pension	137.192.554	38.114.776	166.391	624.769	3.062.442	35.152.195	57.085.950	1.793.310	16.672	1.176.048
- Contrats liés à un prêt hypoth.	131.618.078	66.420.593	1.720.452	460.948	369.055	18.210.316	43.913.520	296.430	21.788	204.976
- Autres assurances immunisées fiscalement	375.119.682	189.927.423	290.740	1.209.754	2.498.182	23.004.274	150.516.284	5.015.774	127.723	2.529.528
- Autres opérations branche 21	3.112.529.354	1.213.490.718	7.276.857	11.977.866	7.440.138	74.602.421	1.643.687.621	125.881.425	23.008.742	5.163.566
- Branche 23	2.077.474.923	627.794.823	483.863	10.991	10.991	9.718.662	1.428.623.933	86.290	10.726.464	1.649
- Branche 26	262.994.774	102.475.453	0	57.225.285	0	346.210	17.442.387	8.502.147	77.003.292	0
12. VIE GROUPE	1.282.237.856	200.395.150	90.157.269	679.072	91.727	66.564.005	96.907.541	235.700.779	590.627.038	1.115.274
- Primes fixées et flexibles	125.122.432	48.408.955	16.894.281	659.470	0	8.608.278	1.078.345	10.372.368	38.741.274	359.461
- Primes uniques	1.157.115.424	151.986.196	73.262.988	19.602	91.727	57.955.727	95.829.196	225.328.411	551.885.764	755.813



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements
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		
Encaissements												
1. ACCIDENTS	100,0%	34,9%	13,2%	0,4%	0,1%	11,1%	15,7%	17,2%	6,6%	0,8%		
- Individuelle	100,0%	48,3%		0,7%	11,8%		10,0%	12,7%	4,2%	1,7%		
- Collective	100,0%	24,5%		0,2%	0,0%	10,6%	20,1%	20,7%	8,5%	0,1%		
- Dépendance												
2. MALADIE	100,0%	47,0%	14,8%	0,1%	0,1%	3,1%	6,6%	11,3%	16,1%	0,9%		
- Individuelle	100,0%	72,3%	0,6%	0,2%	0,2%	4,8%	13,6%	3,9%	2,5%	1,9%		
- Collective	100,0%	29,0%	24,8%	0,0%	0,0%	1,9%	1,7%	16,6%	25,7%	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%	55,4%	3,8%	0,0%	0,2%	14,7%	6,9%	12,4%	4,4%	2,2%		
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	54,4%	7,3%	0,1%	0,2%	14,5%	13,0%	8,3%	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%	64,2%	3,1%	0,2%	0,1%	19,8%	1,5%	8,9%	1,7%	0,5%		
- Risques spéciaux	100,0%	42,8%	35,0%	0,1%	0,0%	6,7%	0,1%	10,2%	4,6%	0,5%		
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	49,9%	16,4%	0,1%	0,2%	9,5%	4,9%	14,1%	4,4%	0,6%		
- Vie privée	100,0%	54,5%	0,8%	0,0%	0,3%	15,7%	18,0%	9,1%	1,4%	0,1%		
- Autres	100,0%	48,1%	22,1%	0,1%	0,2%	7,2%	0,0%	15,9%	5,6%	0,7%		
6. TRANSPORT	100,0%	50,4%	39,8%	6,5%	0,0%	0,8%	0,0%	2,0%	0,3%	0,3%		
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	49,1%	4,9%	0,1%	0,0%	8,0%	5,7%	9,6%	16,3%	1,3%		
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	43,0%	24,5%	0,3%	0,0%	6,8%	0,0%	21,1%	4,2%	0,0%		
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	39,1%	0,3%	0,9%	0,7%	6,5%	47,7%	2,8%	1,5%	0,5%		
- Court terme prime unique	100,0%	43,1%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	55,8%	0,5%	0,0%	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%	45,7%	0,5%	0,3%	0,1%	6,3%	46,1%	0,8%	0,1%	0,1%		
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	45,3%	0,2%	0,2%	1,3%	12,0%	33,7%	5,8%	0,4%	1,2%		
- Autres opérations branche 21	100,0%	38,4%	0,5%	0,6%	0,8%	3,7%	51,3%	3,5%	0,8%	0,3%		
- Branche 23	100,0%	37,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	61,4%	0,0%	0,4%	0,0%		
- Branche 26	100,0%	38,0%	0,0%	21,2%	0,0%	0,1%	6,5%	5,3%	28,8%	0,0%		
10. VIE GROUPE	100,0%	19,1%	11,2%	0,3%	0,0%	4,2%	2,4%	31,5%	31,0%	0,2%		
- Primes fixées et flexibles	100,0%	20,8%	12,6%	0,3%	0,0%	4,0%	0,8%	34,9%	26,3%	0,3%		
- Primes uniques	100,0%	13,1%	6,3%	0,0%	0,0%	5,0%	8,3%	19,5%	47,7%	0,1%		
TOTAL NON-VIE	100,0%	51,0%	10,1%	0,6%	0,1%	11,1%	7,6%	12,1%	6,3%	1,1%		
- particuliers	100,0%	53,1%	2,1%	0,8%	0,2%	16,6%	12,0%	9,9%	3,7%	1,7%		
- entreprises	100,0%	48,2%	21,1%	0,4%	0,0%	3,6%	1,5%	15,1%	10,0%	0,2%		
TOTAL VIE	100,0%	32,5%	3,9%	0,7%	0,5%	5,8%	32,8%	12,3%	11,3%	0,4%		
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	40,0%	6,4%	0,6%	0,3%	7,9%	22,5%	12,2%	9,3%	0,7%		
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES												
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	36,8%	0,2%	1,1%	0,2%	2,6%	54,8%	2,3%	1,8%	0,1%		
- Court terme prime unique	100,0%	43,1%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	55,8%	0,5%	0,0%	0,0%		
- Epargne pension	100,0%	27,8%	0,1%	0,5%	2,2%	25,6%	41,6%	1,3%	0,0%	0,9%		
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	50,5%	1,3%	0,4%	0,3%	13,8%	33,4%	0,2%	0,0%	0,2%		
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	50,6%	0,1%	0,3%	0,7%	6,1%	40,1%	1,3%	0,0%	0,7%		
- Autres opérations branche 21	100,0%	39,0%	0,2%	0,4%	0,2%	2,4%	52,8%	4,0%	0,7%	0,2%		
- Branche 23	100,0%	30,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	68,8%	0,0%	0,5%	0,0%		
- Branche 26	100,0%	39,0%	0,0%	21,8%	0,0%	0,1%	6,6%	3,2%	29,3%	0,0%		
12. VIE GROUPE	100,0%	15,6%	7,0%	0,1%	0,0%	5,2%	7,6%	18,4%	46,1%	0,1%		
- Primes fixées et flexibles	100,0%	38,7%	13,5%	0,5%	0,0%	6,9%	0,9%	8,3%	31,0%	0,3%		
- Primes uniques	100,0%	13,1%	6,3%	0,0%	0,0%	5,0%	8,3%	19,5%	47,7%	0,1%		



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements Exercice 2014 (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	389.639.194	189.451.417	42.865.836	61.529.394	95.792.546
- Individuelle	174.871.525	104.129.802	20.553.592	17.056.842	33.131.289
- Collective	214.678.069	85.237.599	22.307.260	44.472.552	62.660.657
- Dépendance	89.000	84.016	4.984	0	0
2. MALADIE	1.441.559.107	898.978.878	45.027.158	92.599.599	404.953.472
- Individuelle	586.111.590	431.417.948	28.993.969	78.146.719	47.552.954
- Collective	853.807.822	466.096.160	16.011.931	14.347.425	357.352.306
- Dépendance	1.639.695	1.464.770	21.258	105.455	48.212
3. AUTOMOBILES	3.592.209.248	2.133.857.532	515.919.690	255.262.794	687.169.233
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.698.709.225	1.657.662.565	400.227.290	361.112.026	279.707.342
- Habitations	1.747.076.105	966.912.961	267.185.031	353.292.152	159.685.961
- Autres risques simples	500.786.750	334.984.924	101.049.930	7.149.473	57.602.423
- Risques spéciaux	450.846.368	355.764.680	31.992.329	670.401	62.418.958
5. RESPONSABILITE CIVILE	826.693.556	556.501.775	80.169.165	42.416.561	147.606.479
- Vie privée	228.641.163	125.492.412	36.391.764	42.398.324	24.358.662
- Autres	598.052.393	431.009.363	43.777.401	18.237	123.247.816
6. TRANSPORT	160.481.805	154.517.862	1.489.057	4.653	4.470.233
7. AUTRES OPERAT. IARD	1.019.186.233	613.348.523	82.317.687	61.951.790	261.568.230
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.136.379.821	778.971.272	75.477.546	562.746	281.368.256
9. VIE INDIVIDUELLE	11.310.575.822	4.242.263.308	807.451.273	5.725.172.503	535.688.737
- Court terme prime unique	166.226.262	133.898.091	166.520	31.675.194	486.457
- Epargne pension	1.166.949.333	394.398.757	332.547.722	363.622.419	76.380.434
- Contrats liés à un prêt hypoth.	527.000.733	232.393.069	30.777.109	259.437.598	4.392.957
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.607.298.435	754.473.288	212.490.207	524.164.831	116.170.109
- Autres opérations branche 21	5.048.256.154	1.755.112.081	207.209.872	2.853.768.861	232.165.341
- Branche 23	2.424.574.563	803.506.879	23.165.966	1.588.147.838	9.753.879
- Branche 26	370.270.343	168.481.143	1.093.877	104.355.762	96.339.560
10. VIE GROUPE	4.882.347.820	1.638.297.419	237.351.556	109.179.534	2.897.519.311
- Primes fixées et flexibles	3.912.760.620	1.413.934.433	176.737.832	40.684.353	2.281.404.003
- Primes uniques	969.587.199	224.362.987	60.613.723	68.495.182	616.115.308
TOTAL NON-VIE	11.264.858.187	6.983.289.823	1.243.493.429	875.439.564	2.162.635.792
- particuliers	6.397.178.665	3.466.258.268	1.075.108.738	856.242.947	999.568.712
- entreprises	4.867.679.534	3.516.932.409	168.483.852	19.196.617	1.163.067.080
TOTAL VIE	16.192.923.642	5.880.560.727	1.044.802.829	5.834.352.038	3.433.208.048
TOTAL NON-VIE & VIE	27.457.781.829	12.863.850.551	2.288.296.257	6.709.791.602	5.595.843.840
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	6.711.620.208	2.465.699.369	179.918.749	3.797.804.689	268.194.904
- Court terme prime unique	166.226.507	133.899.153	165.210	31.675.194	486.706
- Epargne pension	138.451.754	32.502.043	38.084.476	64.449.413	3.415.822
- Contrats liés à un prêt hypoth.	144.262.305	64.305.125	14.689.420	65.034.154	233.606
- Autres assurances immunisées fiscalement	410.092.025	220.969.968	29.546.770	149.793.911	9.781.376
- Autres opérations branche 21	3.477.275.693	1.169.698.496	82.270.574	2.070.219.827	155.086.796
- Branche 23	2.010.619.157	675.843.441	14.068.422	1.312.276.427	8.428.613
- Branche 26	364.692.767	168.481.143	1.093.878	104.355.762	90.761.984
12. VIE GROUPE	1.127.350.703	307.399.460	73.622.035	76.772.812	669.556.398
- Primes fixées et flexibles	157.763.504	83.036.473	13.008.311	8.277.631	53.441.089
- Primes uniques	969.587.199	224.362.987	60.613.724	68.495.181	616.115.308

Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements Exercice 2014 (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%	48,6%	11,0%	15,8%	24,6%
- Individuelle	100,0%	59,5%	11,8%	9,8%	18,9%
- Collective	100,0%	39,7%	10,4%	20,7%	29,2%
- Dépendance	100,0%	94,4%	5,6%	0,0%	0,0%
2. MALADIE	100,0%	62,4%	3,1%	6,4%	28,1%
- Individuelle	100,0%	73,6%	4,9%	13,3%	8,1%
- Collective	100,0%	54,6%	1,9%	1,7%	41,9%
- Dépendance	100,0%	89,3%	1,3%	6,4%	2,9%
3. AUTOMOBILES	100,0%	59,4%	14,4%	7,1%	19,1%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	61,4%	14,8%	13,4%	10,4%
- Habitations	100,0%	55,3%	15,3%	20,2%	9,1%
- Autres risques simples	100,0%	66,9%	20,2%	1,4%	11,5%
- Risques spéciaux	100,0%	78,9%	7,1%	0,1%	13,8%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	67,3%	9,7%	5,1%	17,9%
- Vie privée	100,0%	54,9%	15,9%	18,5%	10,7%
- Autres	100,0%	72,1%	7,3%	0,0%	20,6%
6. TRANSPORT	100,0%	96,3%	0,9%	0,0%	2,8%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	60,2%	8,1%	6,1%	25,7%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	68,5%	6,6%	0,0%	24,8%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	37,5%	7,1%	50,6%	4,7%
- Court terme prime unique	100,0%	80,6%	0,1%	19,1%	0,3%
- Epargne pension	100,0%	33,8%	28,5%	31,2%	6,5%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,1%	5,8%	49,2%	0,8%
- Autres assurances immunitisées fiscalement	100,0%	46,9%	13,2%	32,6%	7,2%
- Autres opérations branche 21	100,0%	34,8%	4,1%	56,5%	4,6%
- Branche 23	100,0%	33,1%	1,0%	65,5%	0,4%
- Branche 26	100,0%	45,5%	0,3%	28,2%	26,0%
10. VIE GROUPE	100,0%	33,6%	4,9%	2,2%	59,3%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	36,1%	4,5%	1,0%	58,3%
- Primes uniques	100,0%	23,1%	6,3%	7,1%	63,5%
TOTAL NON-VIE	100,0%	62,0%	11,0%	7,8%	19,2%
- particuliers	100,0%	54,2%	16,8%	13,4%	15,6%
- entreprises	100,0%	72,3%	3,5%	0,4%	23,9%
TOTAL VIE	100,0%	36,3%	6,5%	36,0%	21,2%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	46,8%	8,3%	24,4%	20,4%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	36,7%	2,7%	56,6%	4,0%
- Court terme prime unique	100,0%	80,6%	0,1%	19,1%	0,3%
- Epargne pension	100,0%	23,5%	27,5%	46,6%	2,5%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,6%	10,2%	45,1%	0,2%
- Autres assurances immunitisées fiscalement	100,0%	53,9%	7,2%	36,5%	2,4%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,6%	2,4%	59,5%	4,5%
- Branche 23	100,0%	33,6%	0,7%	65,3%	0,4%
- Branche 26	100,0%	46,2%	0,3%	28,6%	24,9%
12. VIE GROUPE	100,0%	27,3%	6,5%	6,8%	59,4%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	52,6%	8,2%	5,2%	33,9%
- Primes uniques	100,0%	23,1%	6,3%	7,1%	63,5%



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	393.203.379	190.724.084	43.892.813	61.755.060	96.831.423
- Individuelle	171.228.202	101.981.035	20.394.698	17.050.783	31.801.688
- Collective	221.975.177	88.743.050	23.498.115	44.704.277	65.029.735
- Dépendance	0	0	0	0	0
2. MALADIE	1.402.549.717	867.204.140	44.812.150	93.201.172	397.332.255
- Individuelle	579.575.268	423.768.796	29.001.391	78.718.906	48.086.174
- Collective	821.590.408	442.239.247	15.784.717	14.364.891	349.201.552
- Dépendance	1.384.041	1.196.096	26.042	117.374	44.529
3. AUTOMOBILES	3.548.731.799	2.102.277.120	527.638.921	246.010.477	672.805.277
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.624.066.463	1.622.068.182	384.951.388	340.873.266	276.173.629
- Habitations	1.695.112.658	948.935.239	258.349.911	333.124.187	154.703.319
- Autres risques simples	485.592.532	327.903.971	96.734.537	7.193.808	53.760.220
- Risques spéciaux	443.361.273	345.228.971	29.866.940	555.271	67.710.090
5. RESPONSABILITE CIVILE	819.095.780	543.294.108	79.616.452	40.098.301	156.086.917
- Vie privée	221.398.630	122.631.979	35.423.604	39.929.382	23.413.664
- Autres	597.697.150	420.662.129	44.192.848	168.918	132.673.253
6. TRANSPORT	162.421.466	157.005.435	1.230.035	10.237	4.175.758
7. AUTRES OPERAT. IARD	962.370.577	567.877.473	78.116.351	54.910.516	261.466.238
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.147.014.865	777.215.547	78.872.433	569.946	290.356.939
9. VIE INDIVIDUELLE	10.782.618.737	4.338.139.835	779.345.439	5.148.309.095	516.824.368
- Court terme prime unique	128.509.504	56.070.218	37.541	71.766.048	635.697
- Epargne pension	1.128.935.150	383.209.733	320.321.794	341.912.367	83.491.257
- Contrats liés à un prêt hypoth.	532.040.159	247.093.533	34.440.954	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	4.518.630.660	1.787.341.541	203.871.000	2.317.152.028	210.266.090
- Branche 23	2.660.262.584	998.551.395	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	5.326.805.500	1.629.130.712	227.741.967	129.672.077	3.340.260.744
- Primes fixées et flexibles	4.169.690.076	1.403.861.926	169.694.512	33.842.881	2.562.290.757
- Primes uniques	1.157.115.423	225.268.785	58.047.454	95.829.196	777.969.987
TOTAL NON-VIE	11.059.454.045	6.827.666.090	1.239.130.544	837.428.974	2.155.228.438
- particuliers	6.392.403.930	3.581.003.935	1.070.914.896	766.461.434	974.023.666
- entreprises	4.667.050.127	3.246.662.167	168.215.648	70.967.540	1.181.204.769
TOTAL VIE	16.109.424.236	5.967.270.546	1.007.087.406	5.277.981.171	3.857.085.112
TOTAL NON-VIE & VIE	27.168.878.281	12.794.936.636	2.246.217.949	6.115.410.145	6.012.313.549
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	6.225.438.869	2.375.759.177	174.452.427	3.413.035.743	262.191.522
- Court terme prime unique	128.509.504	56.070.218	37.541	71.766.048	635.697
- Epargne pension	137.192.554	38.905.936	38.214.637	57.085.950	2.986.030
- Contrats liés à un prêt hypoth.	131.618.078	68.601.993	18.579.371	43.913.520	523.194
- Autres assurances immatriculées fiscalement	375.119.682	191.427.917	25.502.456	150.516.284	7.673.025
- Autres opérations branche 21	3.112.529.354	1.232.745.442	82.042.559	1.643.687.621	154.053.732
- Branche 23	2.077.474.923	628.306.933	9.729.653	1.428.623.933	10.814.404
- Branche 26	262.994.774	159.700.738	346.210	17.442.387	85.505.439
12. VIE GROUPE	1.282.237.856	291.231.941	66.655.732	96.907.541	827.443.091
- Primes fixées et flexibles	125.122.432	65.962.706	8.608.278	1.078.345	49.473.104
- Primes uniques	1.157.115.424	225.268.785	58.047.454	95.829.196	777.969.988



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%	10,0%	18,6%
- Collective	100,0%	40,0%	10,6%	20,1%	29,3%
- Dépendance					
2. MALADIE	100,0%	61,8%	3,2%	6,6%	28,3%
- Individuelle	100,0%	73,1%	5,0%	13,6%	8,3%
- Collective	100,0%	53,8%	1,9%	1,7%	42,5%
- 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%	61,8%	14,7%	13,0%	10,5%
- Habitations	100,0%	56,0%	15,2%	19,7%	9,1%
- Autres risques simples	100,0%	67,5%	19,9%	1,5%	11,1%
- Risques spéciaux	100,0%	77,9%	6,7%	0,1%	15,3%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	66,3%	9,7%	4,9%	19,1%
- Vie privée	100,0%	55,4%	16,0%	18,0%	10,6%
- Autres	100,0%	70,4%	7,4%	0,0%	22,2%
6. TRANSPORT	100,0%	96,7%	0,8%	0,0%	2,6%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	59,0%	8,1%	5,7%	27,2%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	67,8%	6,9%	0,0%	25,3%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	40,2%	7,2%	47,7%	4,8%
- Court terme prime unique	100,0%	43,6%	0,0%	55,8%	0,5%
- Epargne pension	100,0%	33,9%	28,4%	30,3%	7,4%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	46,4%	6,5%	46,1%	0,9%
- Autres assurances immunitisées fiscalement	100,0%	45,7%	13,2%	33,7%	7,4%
- Autres opérations branche 21	100,0%	39,6%	4,5%	51,3%	4,7%
- Branche 23	100,0%	37,5%	0,6%	61,4%	0,4%
- Branche 26	100,0%	59,3%	0,1%	6,5%	34,1%
10. VIE GROUPE	100,0%	30,6%	4,3%	2,4%	62,7%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	33,7%	4,1%	0,8%	61,5%
- Primes uniques	100,0%	19,5%	5,0%	8,3%	67,2%
TOTAL NON-VIE	100,0%	61,7%	11,2%	7,6%	19,5%
- particuliers	100,0%	56,0%	16,8%	12,0%	15,2%
- entreprises	100,0%	69,6%	3,6%	1,5%	25,3%
TOTAL VIE	100,0%	37,0%	6,3%	32,8%	23,9%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	47,1%	8,3%	22,5%	22,1%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	38,2%	2,8%	54,8%	4,2%
- Court terme prime unique	100,0%	43,6%	0,0%	55,8%	0,5%
- Epargne pension	100,0%	28,4%	27,9%	41,6%	2,2%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	52,1%	14,1%	33,4%	0,4%
- Autres assurances immunitisées fiscalement	100,0%	51,0%	6,8%	40,1%	2,0%
- Autres opérations branche 21	100,0%	39,6%	2,6%	52,8%	4,9%
- Branche 23	100,0%	30,2%	0,5%	68,8%	0,5%
- Branche 26	100,0%	60,7%	0,1%	6,6%	32,5%
12. VIE GROUPE	100,0%	22,7%	5,2%	7,6%	64,5%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	52,7%	6,9%	0,9%	39,5%
- Primes uniques	100,0%	19,5%	5,0%	8,3%	67,2%

Graphiques

Graphiques relatifs à la production totale

- Evolution des encaissements selon les principaux modes de distribution 2003-2014
- Répartition des encaissements en 2014 (évolution par rapport à 2013)
 - o Par mode de distribution
 - o Par canal de distribution
- Evolution des principaux modes de distribution 2003-2014

pour les catégories d'assurances suivantes

- L'ensemble des assurances non-vie et vie
- Les assurances non-vie
- Les assurances sur la vie
- Les assurances-vie individuelles
- Les assurances-vie individuelles Branche 21
- Les assurances-vie individuelles Branche 23
- Les assurances-vie individuelles Branche 26
- Les assurances vie groupe

Graphiques relatifs à la nouvelle production

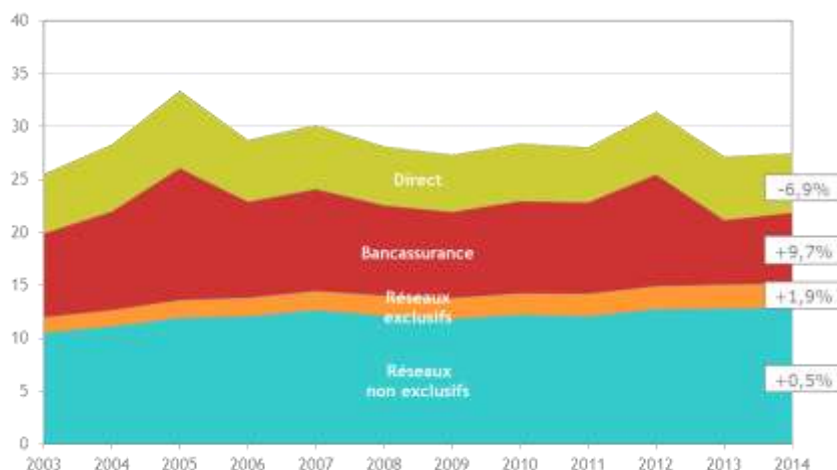
- Répartition des encaissements en 2014 (évolution par rapport à 2013)
 - o Par mode de distribution

pour les catégories d'assurances suivantes

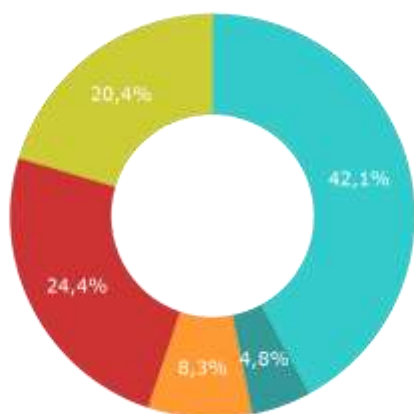
- Les assurances-vie individuelles
 - o Vie individuelle (Branches 21-23-26)
 - o Contrats à prime unique à court terme
 - o Epargne-pension
 - o Assurances liées à des prêts hypothécaires
 - o Autres assurances déduites fiscalement
 - o Autres opérations Branche 21
 - o Branche 23
 - o Branche 26
- Les assurances vie groupe
 - o Vie groupe
 - o Contrats à prime fixée et prime flexible
 - o Contrats à prime unique

CANAUX DE DISTRIBUTION 2014: ENSEMBLE DES ASSURANCES NON-VIE ET VIE

Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

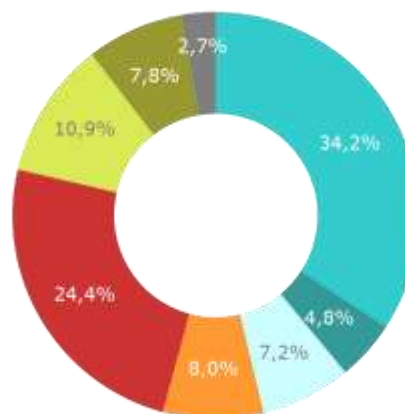


Répartition de l'encaissement en 2014 (évolution par rapport à 2013)
Par mode de distribution



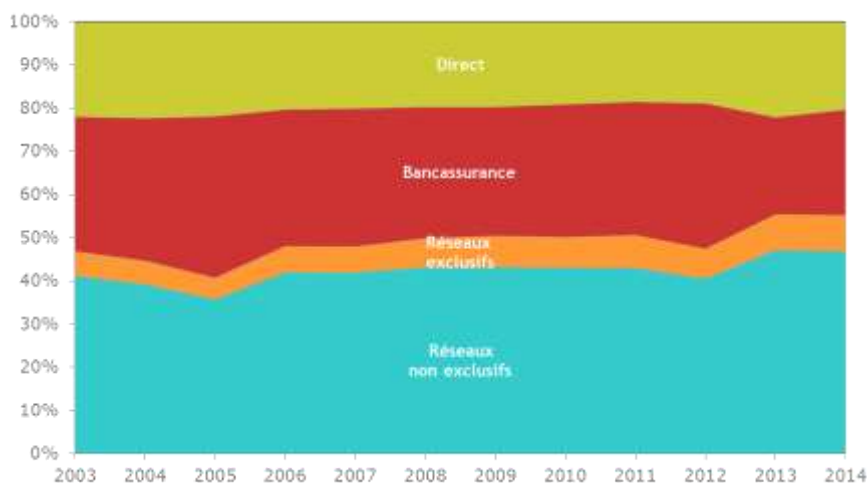
- Réseaux non exclusifs hors Assurfinance (+0,4 pp)
- Assurfinance (-0,6 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- Bancassurance (+1,9 pp)
- Direct (-1,7 pp)

Par canal de distribution

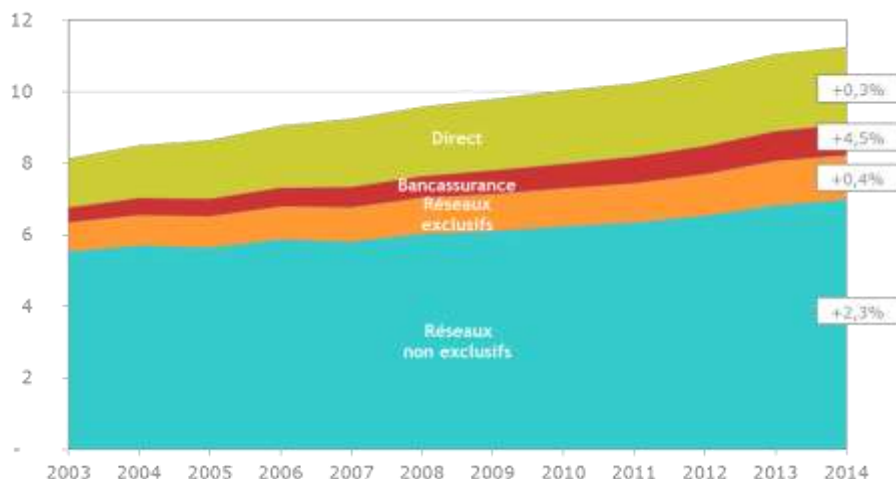


- A.1 Courtage classique (-0,4 pp)
- A.2 Assurfinance (-0,6 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,8 pp)
- B.2 Agents exclusifs indépendants (+0,1 pp)
- C. Bancassurance (+1,9 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-1,3 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,4 pp)
- Autres canaux (0,0 pp)

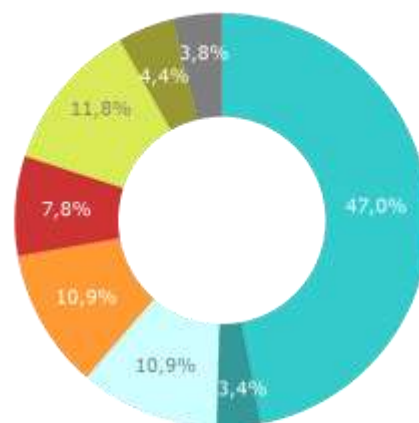
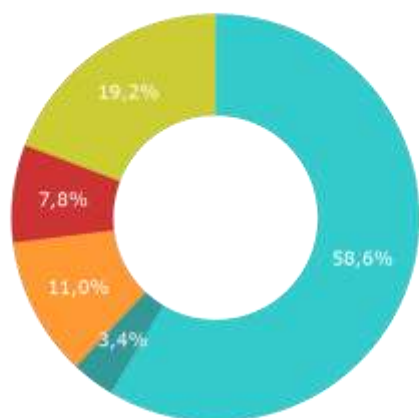
Évolution des principaux modes de distribution



Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



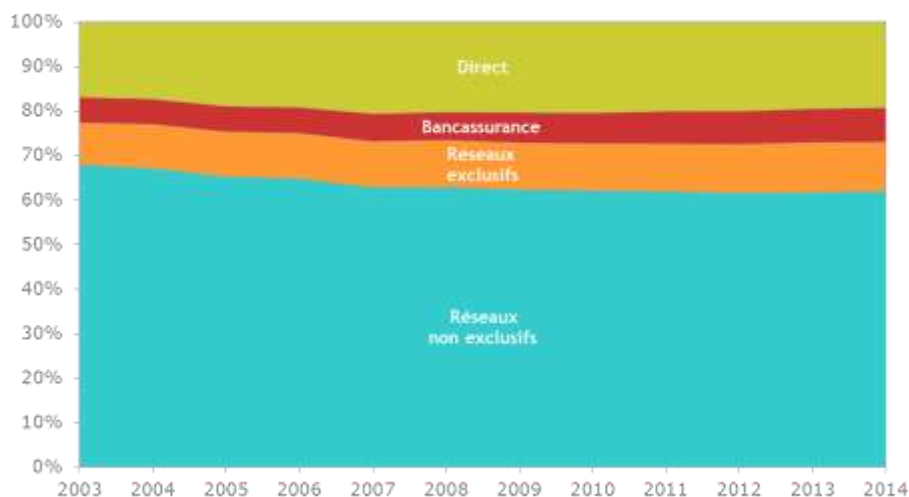
Répartition de l'encaissement en 2014 (évolution par rapport à 2013)
Par mode de distribution Par canal de distribution



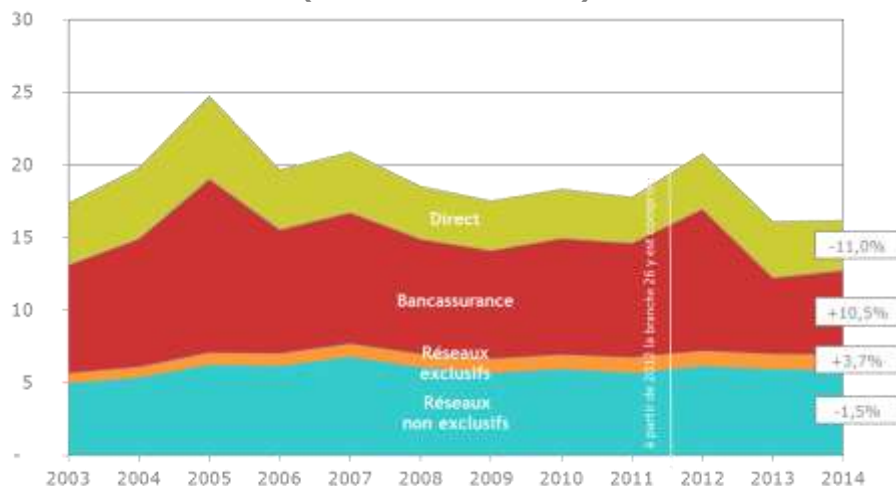
- Réseaux non exclusifs hors Assurfinance (+0,2 pp)
- Assurfinance (+0,1 pp)
- Réseaux exclusifs en assurance (-0,2 pp)
- Bancassurance (+0,2 pp)
- Direct (-0,3 pp)

- A.1 Courtage classique (-0,7 pp)
- A.2 Assurfinance (+0,1 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,9 pp)
- B.2 Agents exclusifs indépendants (-0,2 pp)
- C. Bancassurance (+0,2 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,3 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,1 pp)
- Autres canaux (+0,2 pp)

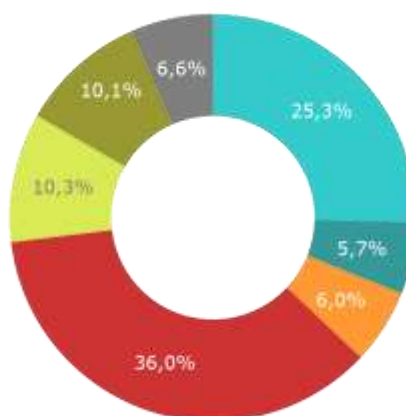
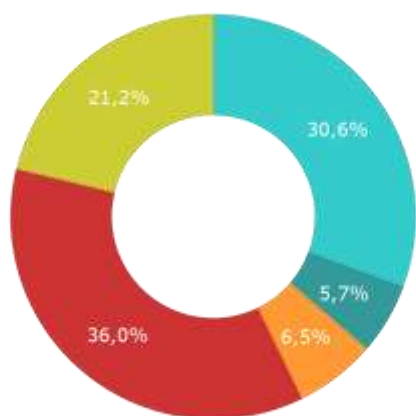
Évolution des principaux modes de distribution



Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



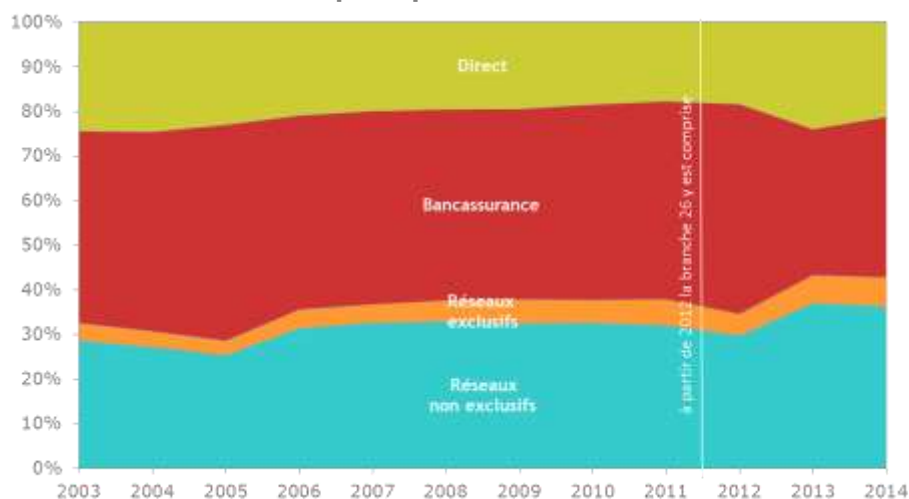
Répartition de l'encaissement en 2014 (évolution par rapport à 2013)
Par mode de distribution Par canal de distribution



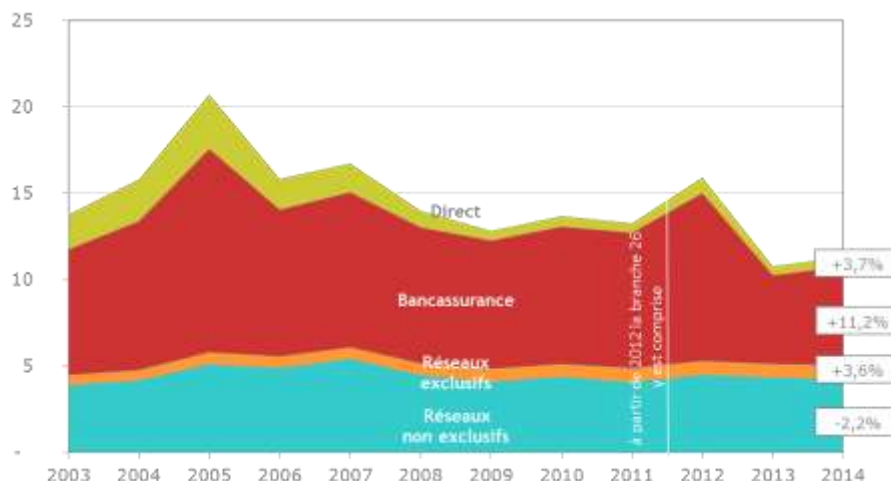
- Réseaux non exclusifs hors Assurfinance (+0,4 pp)
- Assurfinance (-1,1 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,2 pp)
- Bancassurance (+3,3 pp)
- Direct (-2,7 pp)

- A.1 Courtage classique (-0,3 pp)
- A.2 Assurfinance (-1,1 pp)
- B.2 Agents exclusifs indépendants (+0,2 pp)
- C. Bancassurance (+3,3 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-2,0 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,6 pp)
- Autres canaux (+0,6 pp)

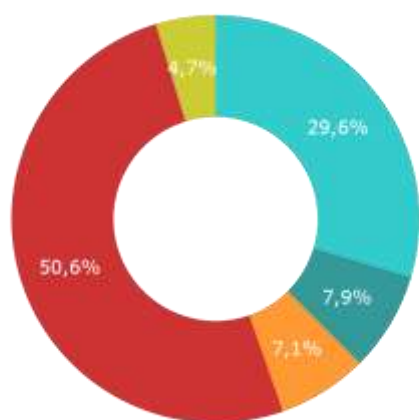
Évolution des principaux modes de distribution



Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

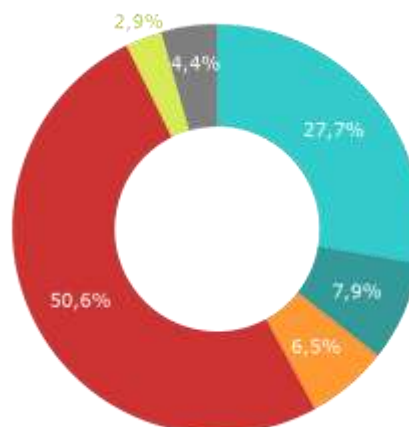


Répartition de l'encaissement en 2014 (évolution par rapport à 2013)
Par mode de distribution



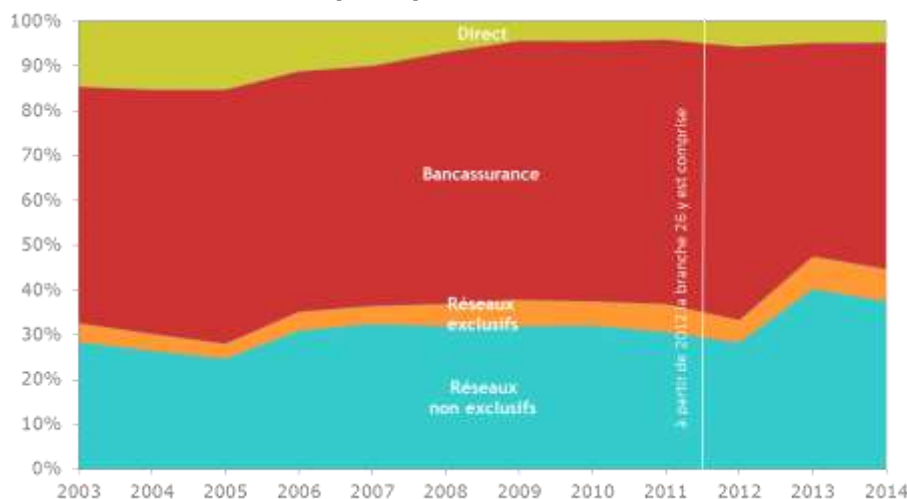
- Réseaux non exclusifs hors Assurfinance (-0,7 pp)
- Assurfinance (-2,0 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,1 pp)
- Bancassurance (+2,9 pp)
- Direct (-0,1 pp)

Par canal de distribution



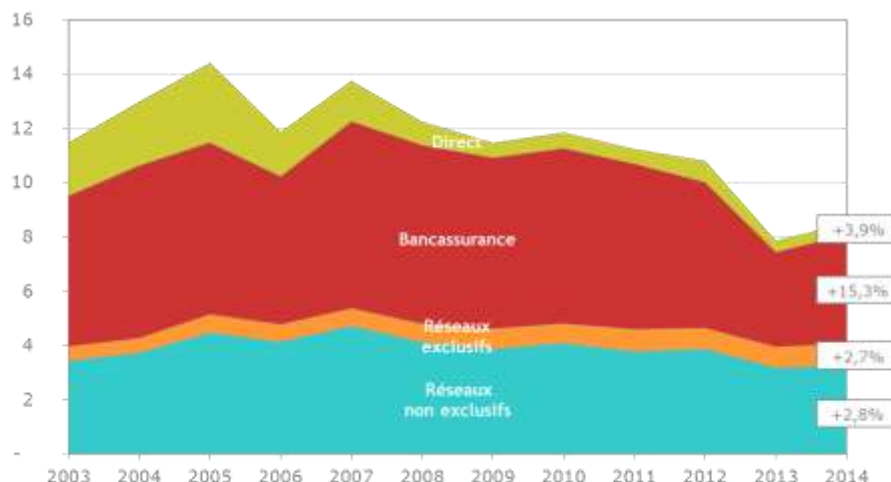
- A.1 Courtage classique (-1,4 pp)
- A.2 Assurfinance (-2,0 pp)
- B.2 Agents exclusifs indépendants (-0,1 pp)
- C. Bancassurance (+2,9 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (+0,1 pp)
- Autres canaux (+0,5 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

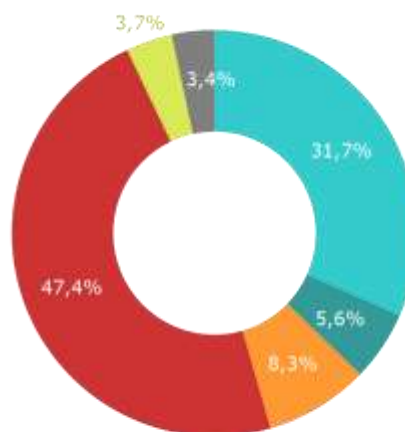
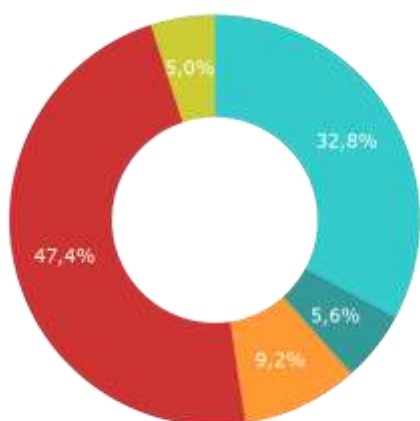


CANAUX DE DISTRIBUTION 2014: ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES DE LA BRANCHE 21

Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



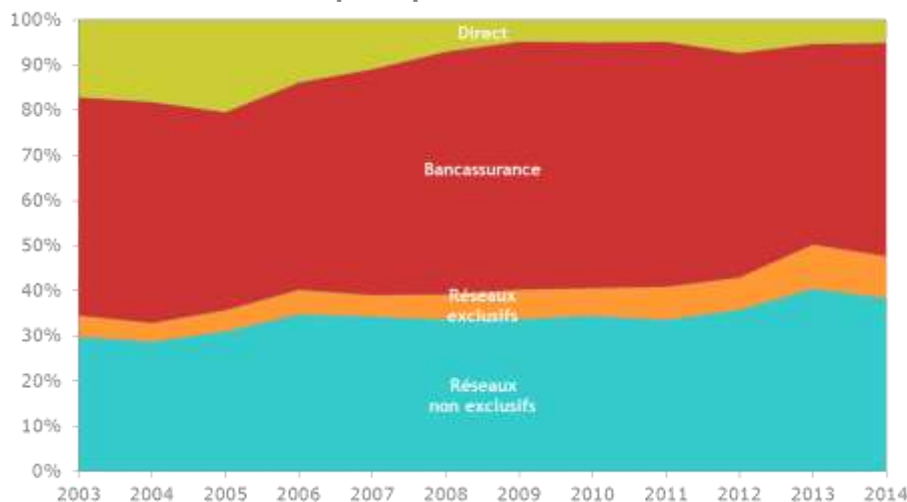
Répartition de l'encaissement en 2014 (évolution par rapport à 2013)
Par mode de distribution Par canal de distribution



- Réseaux non exclusifs hors Assurfinance (-0,9 pp)
- Assurfinance (-1,2 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,5 pp)
- Bancassurance (+2,8 pp)
- Direct (-0,2 pp)

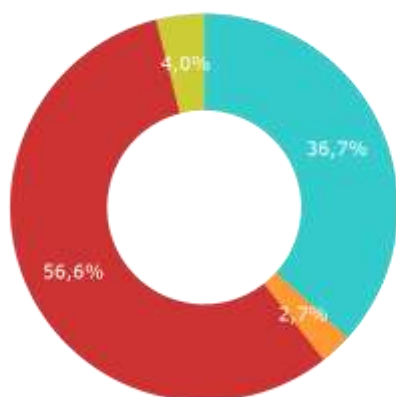
- A.1 Courtage classique (-1,2 pp)
- A.2 Assurfinance (-1,2 pp)
- B.2 Agents exclusifs indépendants (-0,4 pp)
- C. Bancassurance (+2,8 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (+0,1 pp)
- Autres canaux (-0,1 pp)

Évolution des principaux modes de distribution



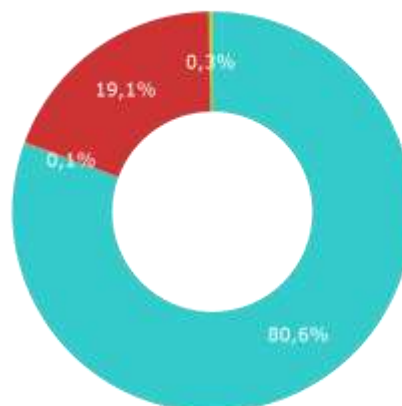
Répartition de l'encaissement en 2014 (évolution par rapport à 2013) par mode de distribution

Branches 21-23-26



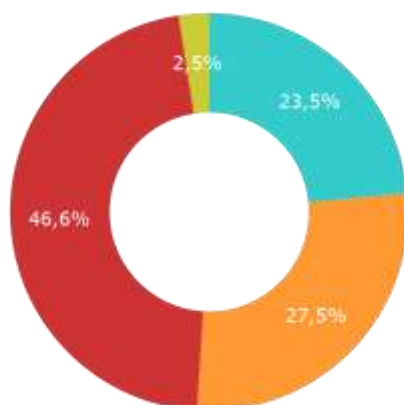
- Réseaux non exclusifs (-1,4 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,1 pp)
- Bancassurance (+1,8 pp)
- Direct (-0,2 pp)

Court terme primes uniques



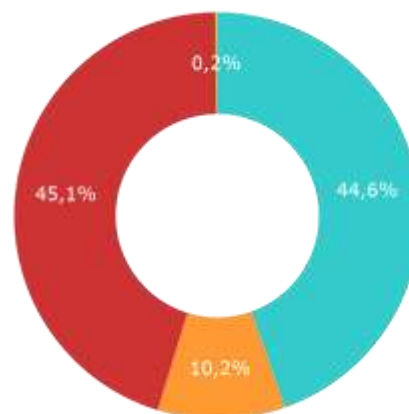
- Réseaux non exclusifs (+36,9 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- Bancassurance (-36,8 pp)
- Direct (-0,2 pp)

Épargne-pension



- Réseaux non exclusifs (-4,9 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,3 pp)
- Bancassurance (+4,9 pp)
- Direct (+0,3 pp)

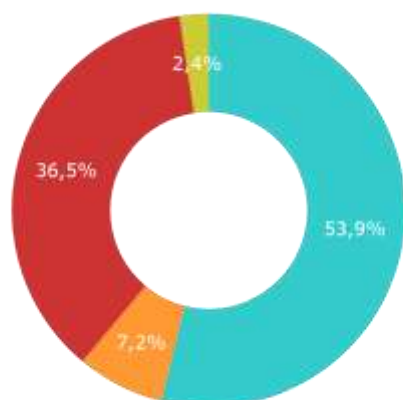
Contrats liés à un prêt hypothécaire



- Réseaux non exclusifs (-7,5 pp)
- Réseaux exclusifs (-3,9 pp)
- Bancassurance (+11,7 pp)
- Direct (-0,2 pp)

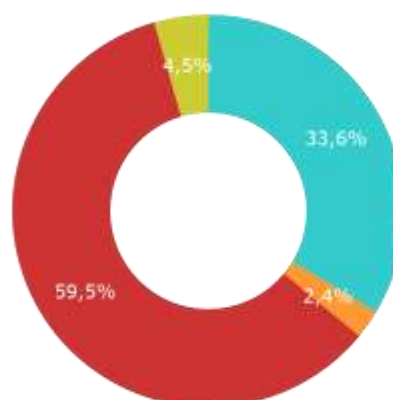
Répartition de l'encaissement en 2014 (évolution par rapport à 2013)
par mode de distribution

Autres assurances immunisées fiscalement



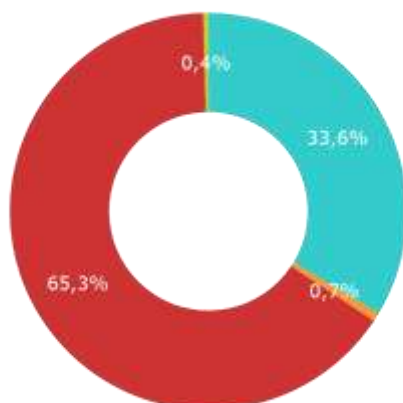
- Réseaux non exclusifs (+2,9 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,4 pp)
- Bancassurance (-3,6 pp)
- Direct (+0,3 pp)

Autres opérations branche 21



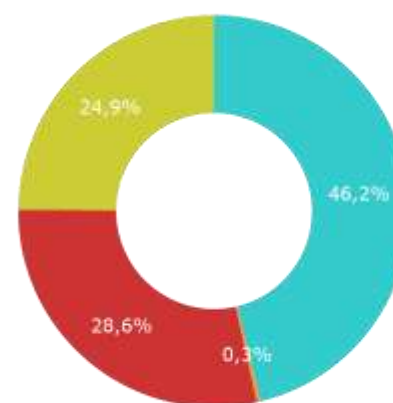
- Réseaux non exclusifs (-6,0 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,3 pp)
- Bancassurance (+6,7 pp)
- Direct (-0,5 pp)

Branche 23



- Réseaux non exclusifs (+3,4 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,2 pp)
- Bancassurance (-3,5 pp)
- Direct (-0,1 pp)

Branche 26

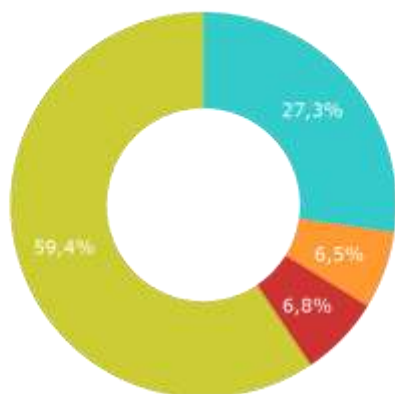


- Réseaux non exclusifs (-14,5 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,2 pp)
- Bancassurance (+22,0 pp)
- Direct (-7,6 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2014: PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE GROUPE (PREMIER PILIER INCLUS)

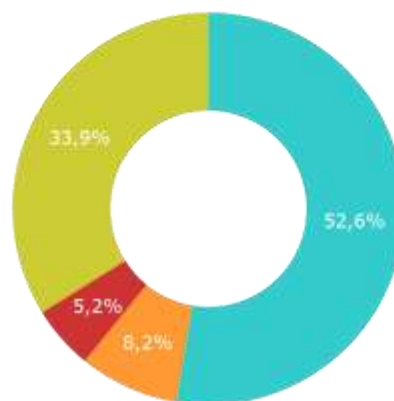
Répartition de l'encaissement en 2014 (évolution par rapport à 2013) par mode de distribution

Vie groupe



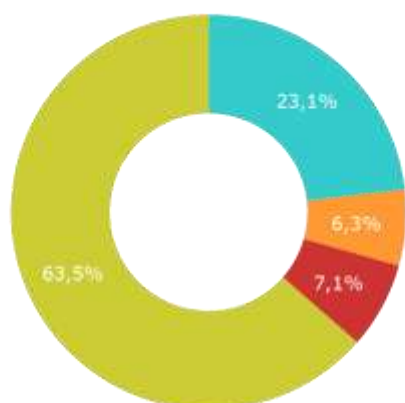
- Réseaux non exclusifs (+4,6 pp)
- Réseaux exclusifs (+1,3 pp)
- Bancassurance (-0,7 pp)
- Direct (-5,1 pp)

Primes fixées et flexibles



- Réseaux non exclusifs (-0,1 pp)
- Réseaux exclusifs (+1,4 pp)
- Bancassurance (+4,4 pp)
- Direct (-5,7 pp)

Primes uniques



- Réseaux non exclusifs (+3,7 pp)
- Réseaux exclusifs (+1,2 pp)
- Bancassurance (-1,2 pp)
- Direct (-3,7 pp)