

Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2015

Introduction : l'année du guépard	2
1. Objectif, méthodologie et définitions	2
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	8
2.4 Assurance non-vie	11
2.5 Assurance vie	12
1. Vie individuelle (branches 21-23-26)	14
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)	18
2. Vie groupe	22
3. Assurance vie : production des affaires nouvelles	24
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 : L'année du guépard

Cambiare tutto perché niente cambi. Il faut que tout change pour que rien ne change. Il semble que les courtiers et agents d'assurances belges aient fait de la citation la plus connue du roman *Il Gattopardo* (Le Guépard) de Giuseppe Tomasi di Lampedusa leur devise.

Dans le monde du cloud computing et du data mining, des "likes" et de l'Internet des Objets, les canaux traditionnels de distribution en Belgique sont loin encore d'avoir fait leur temps. Au contraire : au cours de l'année mouvementée que fut 2015, qui a vu le secteur belge de l'assurance devoir faire face à différents vents contraires soufflant en sens divers - chiffres de vente en berne, faiblesse persistante des taux d'intérêt, taxes funestes, nouvelles obligations administratives dont la valeur ajoutée pose question pour beaucoup - les courtiers et les agents sont parvenus à obtenir de meilleurs résultats - ou plus exactement, à progresser davantage, tandis que le marché dans son ensemble stagne légèrement - que la bancassurance, qui perd des plumes, et l'assurance directe, sans parler de la vente par Internet "pur jus".

Ce n'est pas la première fois à vrai dire que l'on observe le phénomène. L'agence de notation Standard&Poor's a également constaté que les "*European Motor Insurance Markets Are Not Swayed By The U.K. Comparison Revolution*", comme l'indique le titre de son récent (octobre 2016) rapport. En effet, l'assurance auto serait, selon toute vraisemblance, le premier marché qui ferait se rencontrer l'offre et la demande sur une grande échelle par le biais de l'ordinateur.

Cela montre toutefois que toute la chaîne de distribution reste attentive à l'évolution des attentes du client et des moyens technologiques. Car ne pas avancer, c'est déjà reculer. Les glissements dans la façon de faire vont de la construction de la réputation tant de l'entreprise d'assurances que de ses canaux de distribution à l'octroi d'un accès au portefeuille personnel, à l'instar du "personal banking", en passant par le développement d'applications pour smartphones et d'une présence sur Internet qui ne reste pas limitée à une communication à partir de tours d'ivoire, mais qui aide le client de manière interactive dans ses recherches et qui ne craint pas l'infotainment (blogs, conseils, foires aux questions,...).

Le fait nouveau de l'année 2015 concerne assurément la présence accrue des courtiers d'assurances dans la vente d'assurances d'investissement (branche 23). Jusqu'à présent, cette production était pour ainsi dire chasse gardée des bancassureurs. 2015 se singularise comme une année de forte croissance du chiffre d'affaires dans cette branche. Il sera donc intéressant de voir si la percée du courtage se poursuivra en 2016 et par la suite.

Les traditionnels sujets de prédilection au sein des tableaux qui accompagnent l'étude demeurent tout aussi intéressants : la lutte acharnée que se livrent la bancassurance et le courtage pour les assurances sur la vie liées à des prêts hypothécaires, le partage des assurances épargne-pension, la spécialité par excellence des agents sur un marché où ils sont en concurrence avec les courtiers et les banques qui peuvent recommander à leur clientèle aussi bien la formule d'assurance que celle des fonds, et, pour terminer, la bataille pour les assurances d'entreprises pour lesquelles la vente directe (business-to-business) peut se prévaloir d'une jolie part de marché.

Souvent, les écarts ne sont pas si frappants, mais "stable" ne signifie pas forcément "inerte" : derrière un résultat qui est relativement similaire à celui de l'année précédente, se cache une forme saine de compétition darwinienne. Tant que cela se passe dans une optique de durabilité, c'est dans l'intérêt général comme dans celui du client qui est en quête de plus-value ou tout simplement du meilleur deal.

Wauthier Robyns
cia@assuralia.be

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.

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

A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance

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

Contrats vendus par :

- ▶ des agents d'assurances exclusifs salariés : intermédiaires salariés de l'entreprise d'assurances, qui ne distribuent que des produits d'assurance de cette seule entreprise (ou groupe d'entreprises).
- ▶ des agents d'assurances liés²: agent d'assurances qui, en raison d'une ou plusieurs convention(s) ou procuration(s), ne peut exercer une activité d'intermédiation en assurances, au nom et pour le compte, que :
 - d'une seule entreprise d'assurances ; ou
 - de plusieurs entreprises d'assurances pour autant que les contrats d'assurance de ces entreprises n'entrent pas en concurrence entre eux ;

et agit sous l'entière responsabilité de celle(s)-ci pour les contrats d'assurance qui la (les) concernent respectivement.

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 intermédiaires ³

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, ADMB Verzekeringen, Agallis, Allia, Aon, Belgibo NV, Callant Verzekeringen BVBA, Cigna International Health Services sprl, Concordia NV, Eurobrokers Insurance Consultants, Gras Savoye SA/NV, Havrico NV, Induver NV, Kegels & Van Antwerpen NV, Marsh NV, Mercer, Q & O NV, Vanbreda Risk & Benefits NV en Verzekeringskantoor Van Dessel NV.

² Cf. article 257, 5° de la loi du 04/04/2014 relative aux 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 2015 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 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 quelque 98 % des encaissements 2015 du marché belge de l'assurance.

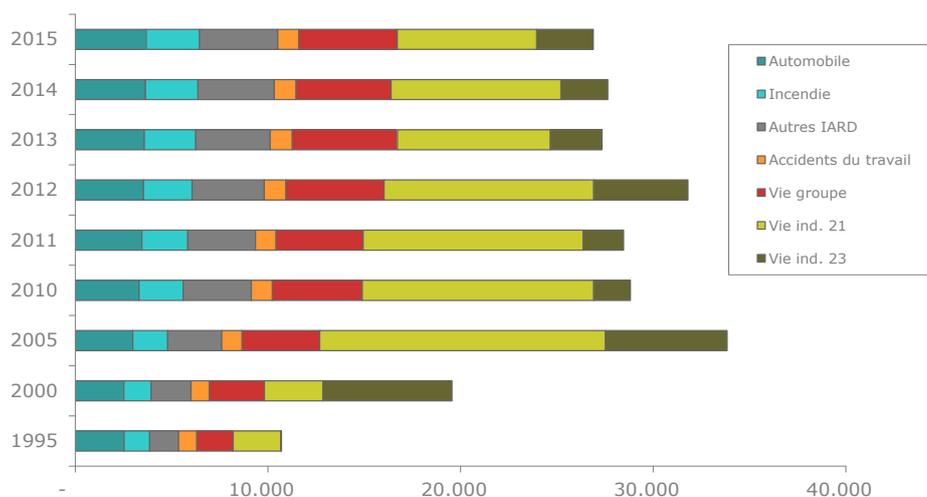
2.2 Aperçu général des résultats

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

En 2015, les assureurs réalisent un encaissement de 26,8 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie, contre 27,6 milliards d'euros en 2014. Cet encaissement est donc inférieur en 2015 de 801,6 millions d'euros à celui de 2014, soit une baisse relative de 2,9 %. Tenant compte de la hausse de l'indice des prix à la consommation de 0,6 % en 2015, la baisse réelle atteint 3,5 %.

Un peu plus de 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 progression constante année après année. En non-vie, la croissance quasi linéaire se poursuit en 2015, avec une hausse de 1,2 %. L'encaissement s'établit ainsi à 11,4 milliards d'euros en 2015.

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 2015 (en millions d'euros)

Les produits d'assurance sur la vie représentent un encaissement de 15,4 milliards d'euros en 2015. Après une forte baisse en 2013 (-23,6 %), cet encaissement a connu en 2014 une croissance modeste de 0,5 %, mais a reculé à nouveau de 5,7 % en 2015.

Sur les 15,4 milliards d'euros d'encaissement pour l'assurance vie, 10,4 milliards d'euros proviennent des produits d'assurance sur la vie individuelle. Le chiffre d'affaires concernant ces produits est inférieur de 9,8 % à celui de 2014. La sévère chute de 32,7 % en 2013 avait cependant été suivie d'une timide reprise de 4,9 % en 2014. Tant les produits de la branche 21 que ceux de la branche 26 enregistrent en 2015 une baisse de leur encaissement de respectivement 17,8 % et 20,2 %. En revanche, le chiffre d'affaires pour les produits de la branche 23 est supérieur de 20,3 % à celui de 2014.

Les assurances de groupe, premier pilier inclus, génèrent un encaissement de 5,1 milliards d'euros en 2015, soit une hausse de 4,1 % par rapport à 2014. En 2014, l'encaissement des assurances de groupe présentait encore un recul de 8,3 %.

2.2.2 Développements au sein de la distribution d'assurances

La moitié pratiquement du chiffre d'affaires des assureurs actifs sur le marché belge de l'assurance est réalisée par le biais des courtiers. En 2015, ces intermédiaires non exclusifs réalisent 49,2 % de l'encaissement pour l'ensemble des produits d'assurance-vie et non-vie. L'importance des différents modes de distribution varie en fonction du type d'assurance.

Le chiffre d'affaires relatif aux **produits d'assurance non-vie** est réalisé en grande partie par les courtiers. Ces réseaux non exclusifs représentent près de trois cinquièmes de l'encaissement (61,6 % en 2015). L'assurance directe s'adjuge environ un cinquième du chiffre d'affaires (19,1 %). La partie restante provient des réseaux exclusifs (11,4 %) et de la bancassurance (7,9 %). Hormis le fait que les courtiers 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.

L'encaissement des **assurances sur la vie** était, il y a quelques années encore, réalisé principalement par le biais de la bancassurance. Mais après un net recul de l'encaissement en 2013, ce canal de distribution a perdu énormément de terrain. En 2012, la bancassurance réalisait encore plus de 60 % de l'encaissement, en 2015, cette proportion atteint à peine

31,1 %. En 2015, le courtage représente le principal acteur, avec une part de marché de 40,2 %. Mais l'assurance directe tire aussi son épingle du jeu sur ce marché puisqu'elle s'adjudge 22,1 % de l'encaissement.

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 bancassurance demeure le principal canal de distribution pour les **produits d'assurance sur la vie individuelle**. Elle est principalement à l'origine du recul de l'encaissement pour ces produits, puisque sa part de marché tombe à 45,3 % en 2015, alors qu'elle atteignait encore plus de 50 % en 2014. Outre la bancassurance, le courtage représente également un acteur important. Il détient en 2015 une part de marché de 41,9 %.

Sur le marché des **assurances sur la vie individuelles de la branche 21**, les courtiers et la bancassurance jouent les premiers rôles. En 2015, ils détiennent une part de marché de respectivement 43,1 % et 41,3 %. La baisse de l'encaissement concernant ces produits a entraîné une modification des proportions de parts de marché, la bancassurance étant la grande perdante.

L'encaissement des **assurances individuelles de la branche 23** est réalisé en majeure partie par la bancassurance. En 2015, moins de 60 % de cet encaissement est réalisé par le biais de ce mode de distribution, une première depuis le début de la période d'observation. Ces trois dernières années, la part de marché des courtiers augmenté (37,9 % en 2015).

S'agissant des **assurances sur la vie individuelles de la branche 26**, le paysage de leur distribution diffère nettement de celui des assurances sur la vie individuelles relevant des branches 21 et 23. Outre les courtiers (51,7 %) et la bancassurance (20,3 %), l'assurance directe (27,5 %) représente également un distributeur important de ces produits.

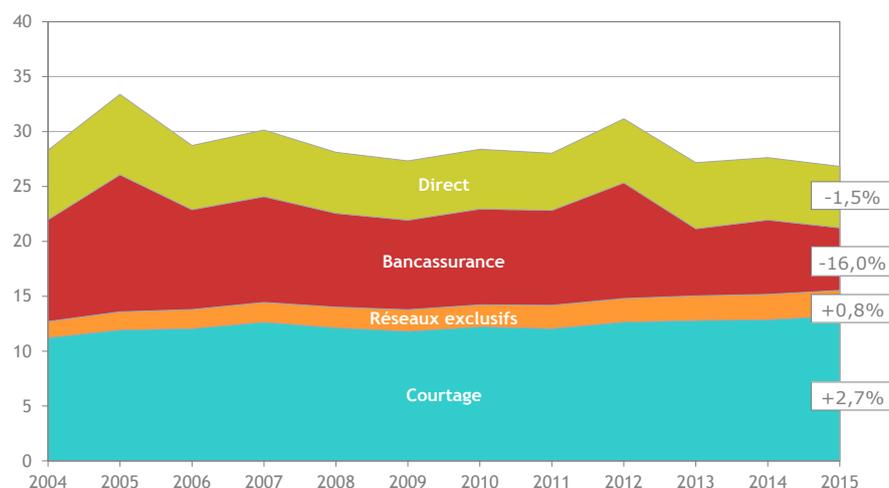
A la différence des assurances sur la vie individuelles, les **assurances de groupe** (premier pilier inclus) sont vendues essentiellement par le biais de l'assurance directe. La bancassurance ne constitue ici qu'un acteur mineur. En revanche, les courtiers jouent également un rôle important pour ces produits d'assurance, puisqu'en 2015, ils représentent plus d'un tiers de l'encaissement.

2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie

En 2015, les assureurs enregistrent un chiffre d'affaires de 26,8 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie. Par rapport à 2014, ce chiffre d'affaires est inférieur de 801,6 millions d'euros à celui de 2014, soit une baisse de 2,9 %.

Le volume des primes des courtiers et des agents exclusifs a augmenté en 2015 par rapport à 2014 de respectivement 347,2 millions d'euros (+2,7 %) et 18,4 millions d'euros (+0,8 %). La bancassurance et l'assurance directe enregistrent par contre une baisse de respectivement 1.083,5 millions d'euros (-16 %) et 83,6 millions d'euros (-1,5 %).

Cet encaissement se compose des encaissements des différents groupes de produits d'assurance. L'évolution de ces encaissements sous-jacents est déterminante pour expliquer l'évolution de l'encaissement global. Les pics de 2005 et de 2012 résultent ainsi de 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)

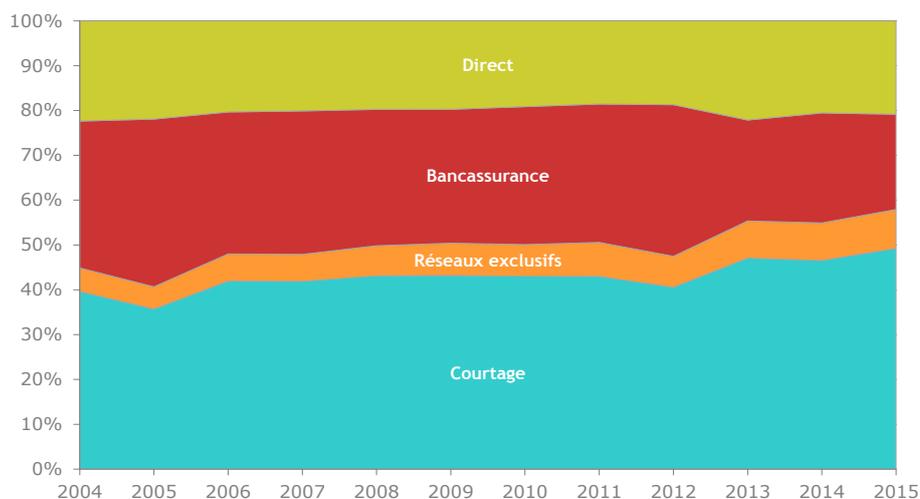
Les **courtiers**, ou les réseaux non exclusifs, constituent le principal mode de distribution sur le marché belge de l'assurance. Au cours des douze dernières années, ils s'adjugent clairement la plus importante part de marché, à l'exception de l'année 2005 lors de laquelle la bancassurance a enregistré une forte progression de son encaissement grâce à la vente d'assurances sur la vie individuelles. En 2015, leur part de marché s'établit à 49,2 %, soit une hausse de 2,7 points de pourcentage par rapport à 2014. Ces intermédiaires non exclusifs constituent un distributeur important pour presque tous les produits d'assurance : tant pour les assurances non-vie que pour les assurances-vie individuelles et les assurances vie groupe, ils réalisent une part importante de l'encaissement.

Le courtage classique représente en 2015 36,4 % (contre 34,1 % en 2014) de l'encaissement global et les mega brokers, 7,9 % (contre 7,1 % en 2014). En réalité, la part des mega brokers est plus élevée, étant donné que plusieurs assureurs ne sont pas en mesure d'isoler l'encaissement des mega brokers du courtage classique. En 2015, l'assurfinance détient une part de marché de 4,7 %.

La **bancassurance** demeure le deuxième acteur le plus important, avec une part de marché de 21,2 %. En 2013, la bancassurance a vu sa part de marché se réduire en raison d'une forte baisse de l'encaissement pour les assurances sur la vie individuelles, et depuis lors, sa part est comparable à celle de l'assurance directe. La bancassurance est surtout forte sur le marché des assurances-vie individuelles. Ce mode de distribution présente également les plus fortes variations de son encaissement au cours des douze dernières années. Ces fluctuations s'observent au niveau des assurances sur la vie individuelles des branches 21 et 23.

L'**assurance directe** représente 20,8 % de l'encaissement total en 2015. A cet égard, ce sont essentiellement les mutuelles et les coopératives ainsi que la vente directe (B-to-B) qui réalisent le chiffre d'affaires le plus important. En 2015, ils détiennent une part de marché de respectivement 11,2 % et 7,5 %.

Les 8,7 % restants de l'encaissement sont réalisés par le biais des **agents exclusifs**. Leur encaissement est le moins élevé parmi ceux des quatre modes de distribution. Leurs parts de marché sont acquises pour l'essentiel sur le marché des assurances non-vie et le marché des produits d'assurance sur la vie de la branche 21.



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

Comparaison avec la distribution dans d'autres pays européens⁴

En Europe, les assurances non-vie sont distribuées principalement par le biais d'agents et de courtiers. Non seulement en Belgique, mais aussi en Italie, en Allemagne, au Royaume-Uni et en France, plus de la moitié du chiffre d'affaires provient de ces intermédiaires.

Quant aux assurances sur la vie, plus de la moitié de leur encaissement est réalisé par le biais de la bancassurance, en France et en Italie, et des courtiers et des agents, en Allemagne et au Royaume-Uni⁵. En Belgique, près de la moitié du volume de primes est réalisée par les courtiers alors que plus de la moitié des assurances de groupe passe par le canal direct.

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

Sur Internet, on trouve déjà un très grand nombre d'informations sur les assurances. Les assureurs ainsi que de nombreux intermédiaires disposent d'un site Web 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 encore décoller, notamment en Belgique. En 2015, le commerce électronique ne représente que 0,3 % 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 tiennent pas à heurter de front 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 ou pour comparer des produits entre eux, mais pour leur souscription, il continue de passer par les 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 utilisé principalement pour l'achat d'assurances auto, d'autres assurances IARD (plus spécifiquement l'assurance assistance ou voyage), d'assurances épargne-pension et d'assurances épargne à long terme.

⁴ Insurance Europe, "European Insurance in Figures - 2014 data", www.insuranceeurope.eu, July 2016.

⁵ www.insuranceeurope.eu > Publications

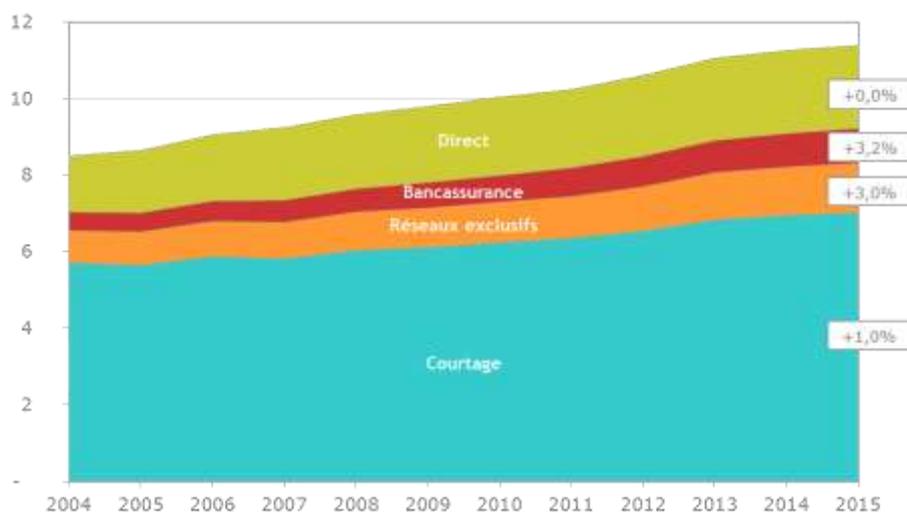
⁵ Pour l'Allemagne et le Royaume-Uni, il s'agit uniquement de la nouvelle production.

Le monde financier s'est néanmoins engagé dans la voie de la numérisation à un rythme rapide. De nouveaux services sont développés et des services existants sont en train d'évoluer fortement. Qu'il suffise de songer aux différentes applications mises à la disposition du consommateur. Il est probable que certains développements auront également une incidence sur la distribution de produits d'assurance.

2.4 Assurance non-vie

Les assurances non-vie génèrent un encaissement de 11,4 milliards d'euros en 2015, soit une progression de 1,2 % par rapport à 2014. Tenant compte de l'évolution de l'indice des prix à la consommation de 0,6 % en 2015, la croissance réelle est de 0,6 %.

En 2015, tous les modes de distribution peuvent à nouveau présenter une hausse de leur encaissement. L'encaissement réalisé par le biais du courtage augmente en 2015 de 67,7 millions d'euros par rapport à 2014 (+1 %). Les réseaux exclusifs voient leur encaissement progresser de 38,4 millions d'euros (+3%) et la bancassurance, de 27,9 millions d'euros (+3,2 %). Avec 0,7 million d'euros, l'assurance directe enregistre la plus petite hausse pour la vente d'assurances non-vie, l'encaissement de ce mode de distribution restant dès lors pratiquement au même niveau qu'en 2014.

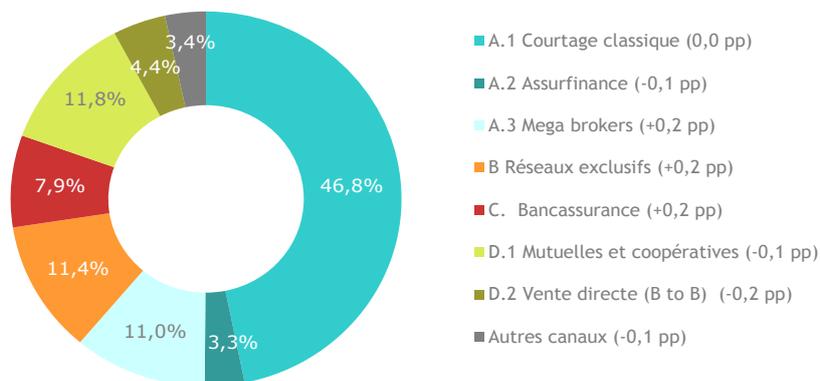


Graphique 4 : Évolution des encaissements non-vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

La vente d'assurances non-vie s'effectue principalement par le biais des différents **canaux de courtage**, c'est-à-dire les canaux de distribution non exclusifs. Il y a douze ans, ces canaux représentaient deux tiers de l'encaissement des assurances non-vie. En 2015, leur part s'élève à 61,6 %. A ce jour, les courtiers restent indéniablement le principal mode de distribution en ce qui concerne la vente de produits d'assurance non-vie. Leur part s'est réduite progressivement au fil des années, mais on est en train d'assister malgré tout à un revirement. Ce sont les **courtiers classiques** et les **mega brokers** qui font à cet égard office de piliers. Leur part de marché s'accroît légèrement en 2015 par rapport à 2014 pour représenter respectivement 46,8 % et 11 % du total de l'encaissement des assurances non-vie.

Sur le marché des assurances non-vie, **l'assurance directe** est le deuxième acteur le plus important avec un encaissement de 19,1 %. Cet encaissement de l'assurance directe est réalisé essentiellement par le biais des **mutuelles et coopératives** qui prennent à leur compte 11,8 % du marché des produits d'assurance non-vie.

Les **agents d'assurances exclusifs** et les **bancassureurs** sont de plus petits acteurs sur le marché des produits d'assurance non-vie. En 2015, ils réalisent respectivement 11,4 % et 7,9 % de l'encaissement des assurances non-vie. Ces deux canaux voient leur part augmenter peu à peu ces dernières années.



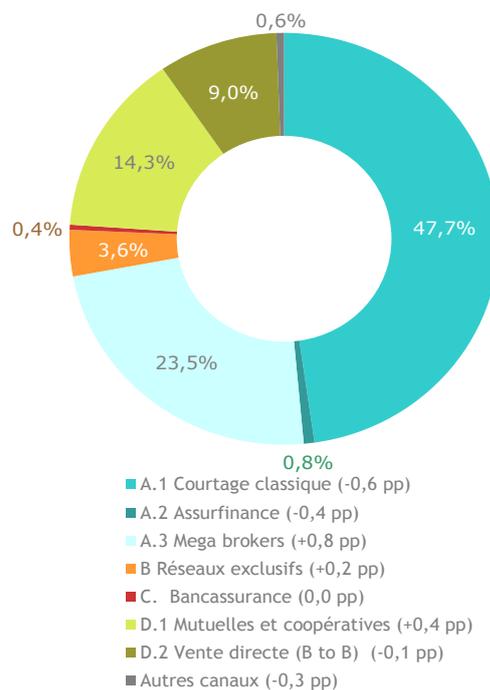
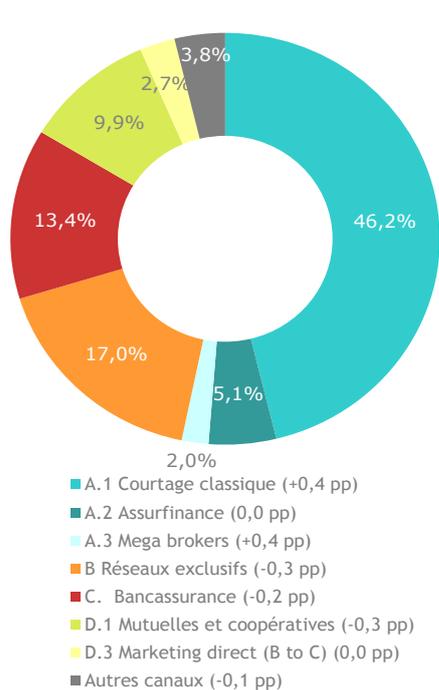
Graphique 5 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2015 (évolution par rapport à 2014)

Comme indiqué ci-avant, les produits d'assurance non-vie sont vendus essentiellement par le biais des canaux de courtage. 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 (53,8 %) provenant en 2015 de la vente à des particuliers est à mettre au compte des courtiers. La préférence des entreprises pour ce canal est encore plus marquée : la part de marché des courtiers s'élève à 72,3 %.

Les particuliers achètent leurs assurances non-vie en grande partie auprès des courtiers classiques. Ces intermédiaires non exclusifs s'adjugent en 2015 46,2 % de l'encaissement réalisé auprès de particuliers. Les agents d'assurances exclusifs (17 %), la bancassurance (13,4 %), les mutuelles et coopératives (9,9 %) et l'assurfinance (5,1 %) interviennent en outre aussi dans l'encaissement particuliers.

L'encaissement des produits d'assurance non-vie vendus aux entreprises est surtout réalisé par le biais du courtage classique (47,7 % de part de marché) et des mega brokers (23,5 % de part de marché). L'assurance directe représente 23,7 % de l'encaissement (14,3 % via les mutuelles et coopératives et 9 % via la vente directe (B-to-B)).

La bancassurance joue principalement un rôle dans la réalisation de l'encaissement particuliers (13,4 % de part de marché). Pour la vente de produits d'assurance habitation et d'assurance familiale, elle représente environ un cinquième de l'encaissement. Quant à l'encaissement entreprises, la bancassurance ne détient en revanche qu'une part de marché limitée de 0,4 %.

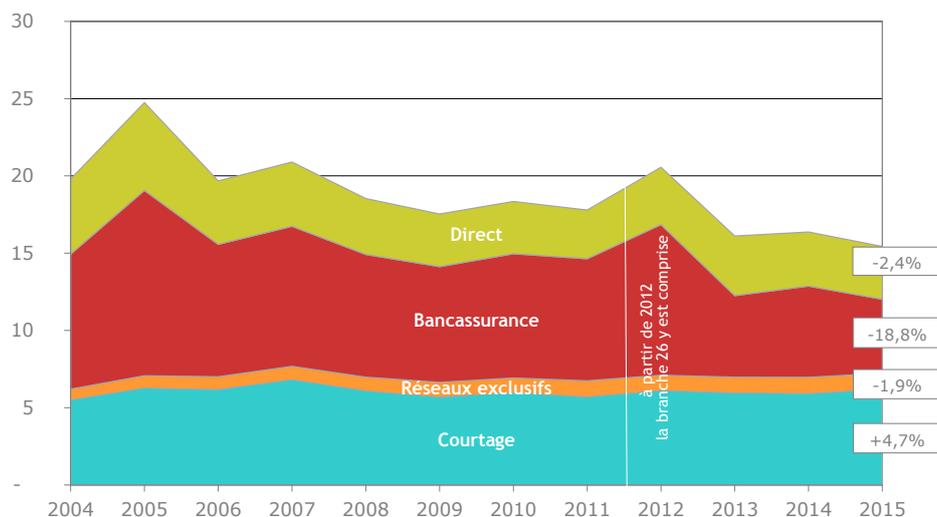


Graphiques 6 et 7 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2015 -
 Vente aux particuliers (à gauche) et vente aux entreprises (à droite)

2.5 Assurance vie

Les assurances sur la vie génèrent un encaissement de 15,4 milliards d'euros en 2015, soit une baisse de 936,2 millions d'euros (-5,7 %) par rapport à 2014.

La majeure partie de cet encaissement provient des assurances sur la vie individuelles qui représentent un chiffre d'affaires de 10,4 milliards d'euros en 2015. Le reste de l'encaissement réalisé concerne les assurances-vie groupe.



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

Jusqu'à fin 2012, la bancassurance a été de loin le canal de distribution le plus important sur le marché des assurances sur la vie. En 2013, l'encaissement des assurances sur la vie, plus particulièrement celui des assurances-vie individuelles, a connu un net recul qui a été supporté en grande partie par la bancassurance.

Depuis 2013, la bancassurance a perdu son leadership. Tant en 2013 qu'en 2015, la part de marché de la bancassurance est inférieure à celle des courtiers, tandis qu'en 2014, les parts de marché de ces deux canaux ont atteint un niveau comparable.

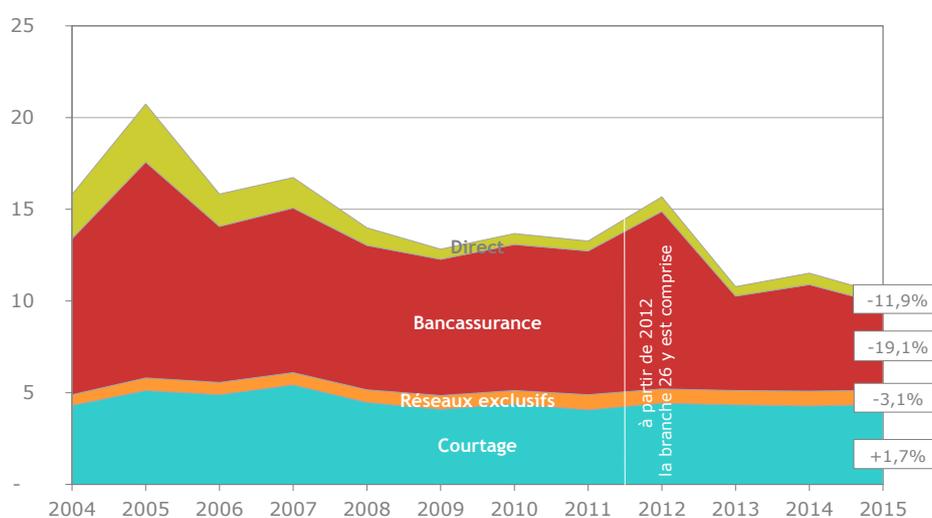
Les assurances sur la vie se subdivisent en deux grands groupes, les assurances-vie individuelles (cf. section 2.5.1) et les assurances-vie groupe (cf. section 2.5.2). Afin de comprendre la distribution des assurances sur la vie, il est malgré tout utile de tenir compte des caractéristiques différentes de ces deux groupes. Ces différences s'expliquent 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 10,4 milliards d'euros en 2015. La majeure partie de cet encaissement (7,2 milliards d'euros) provient des produits de la branche 21. Les produits de la branche 23 représentent un encaissement de 2,9 milliards d'euros en 2015, ceux de la branche 26, 295 millions d'euros.

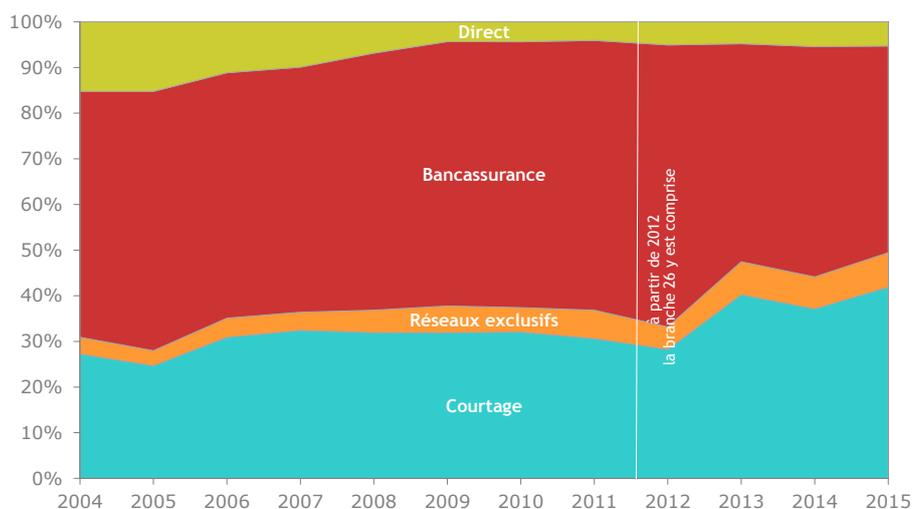
En 2015, l'encaissement des produits d'assurance-vie individuelle recule de 9,8 % après le timide redressement observé en 2014. En termes absolus, cela représente une baisse de 1,1 milliard d'euros. Cette baisse touche surtout les produits de la branche 21 qui voient leur volume de primes diminuer de 1,6 milliard d'euros (-17,8 %). Celui des produits de la branche 26 baisse également en 2015 de 74,9 millions d'euros (-20,2 %). En revanche, l'encaissement des produits de la branche 23 augmente de 494,6 millions d'euros (+20,3 %).



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).

En 2015, la **bancassurance** voit son volume de primes baisser de 1,1 milliard d'euros (-19,1 %). L'**assurance directe** et les **réseaux exclusifs** enregistrent également une baisse de leurs encaissements de respectivement 74,1 millions d'euros (-11,9 %) et 25,3 millions d'euros (-3,1 %). Le volume de primes du **courtaage** est par contre en hausse de 74,5 millions d'euros (+1,7 %).



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

La **bancassurance** est le canal de distribution le plus important en ce qui concerne les assurances-vie individuelles. En 2015, elle représente 45,3 % de l'encaissement. Sa part de marché présente ainsi une baisse de 5,2 points de pourcentage par rapport à celle observée en 2014. De 2004 à 2012, la bancassurance détenait une part de marché de plus de 50 %, mais en 2013 et 2015, cette part est tombée sous ce niveau.

Après la bancassurance, ce sont les **courtiers** qui s'adjugent la plus grande part de l'encaissement. Ces intermédiaires non exclusifs représentent une part de marché de 41,9 % en 2015, et gagnent du terrain par rapport à 2014. Leur part de marché a augmenté de 4,8 points de pourcentage, au détriment de la bancassurance.

Les **réseaux exclusifs** parviennent à gagner peu à peu du terrain. En 2015, leur part de marché s'établit à 7,5 %.

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 %.

Lorsqu'on examine séparément l'évolution des produits d'assurance-vie relevant des branches 21, 23 et 26, on constate qu'il existe différents paysages de distribution.

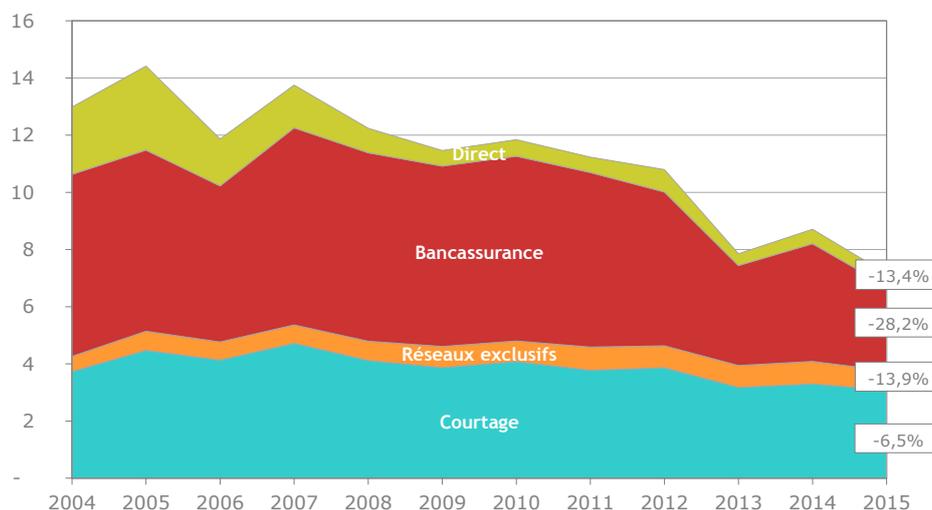
2.5.1.1 Vie individuelle : contrats à taux garanti (branche 21)

La vente d'assurances sur la vie individuelles assorties d'un taux d'intérêt garanti (branche 21) génère un encaissement de 7,2 milliards d'euros en 2015, contre 8,7 milliards d'euros en 2014, soit un recul de 17,8 %.

Au cours de la période 2004-2015, l'encaissement des produits d'assurance-vie individuelle de la branche 21 a affiché une tendance à la baisse. En dépit de quelques années de progression (2005, 2007, 2010 et 2014), l'encaissement pour ces produits a été en chute libre à deux reprises : en 2006, en raison de l'introduction de la taxe sur la prime de 1,1 %, et en 2013, avec le relèvement de cette taxe à 2 %.

Dans le contexte actuel, la faiblesse des taux d'intérêt et la taxe de 2 % rendent les assurances sur la vie individuelles à taux garanti moins attrayantes pour le consommateur.

La baisse de l'encaissement se fait sentir dans les quatre modes de distribution. En termes absolus, l'encaissement des assurances-vie individuelles baisse de 1,6 milliard d'euros. La majeure partie de cette baisse est supportée par la bancassurance, l'encaissement réalisé par ce canal reculant de 1,2 milliard d'euros (-28,2 %). En 2015, les canaux de courtage voient leur encaissement baisser de 215,7 millions d'euros (-6,5 %), les réseaux exclusifs, de 108,6 millions d'euros (-13,9 %) et l'assurance directe, de 67,8 millions d'euros (-13,4 %).



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

De fortes hausses ou baisses de l'encaissement ont une incidence importante sur l'évolution des parts de marché des différents canaux de distribution. C'est d'autant plus vrai lorsque la hausse ou la baisse est supportée en grande partie par l'un des canaux.

L'encaissement de la **bancassurance** présente en 2015 le repli le plus important, tant en termes relatifs qu'en termes absolus. Sa part de marché baisse de 6 points de pourcentage pour s'établir à 41,3 %. La bancassurance perd ainsi son leadership sur le marché des assurances-vie individuelles de la branche 21, et ce pour la première fois au cours de la période 2004-2015.

En 2015, les **canaux de courtage** deviennent, avec une part de 43,1 %, le principal mode de distribution. Leur part progresse de 5,2 points de pourcentage par rapport à 2014. Parmi les canaux de courtage, ce sont surtout le courtage classique et l'assurfinance qui réalisent la majeure partie de l'encaissement, leur part de marché atteignant respectivement 35,6 % et 6,5 %.

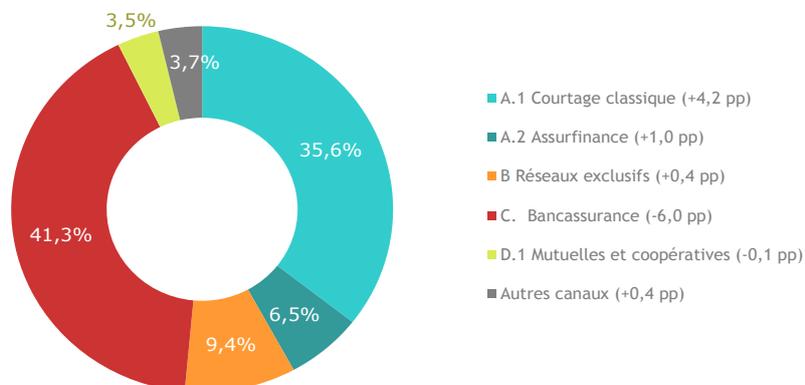
Les **réseaux exclusifs** représentent 9,4 % des primes acquises en 2015. Leur part de marché a doublé par rapport à il y a douze ans.

Le reste de l'encaissement, représentant une part de 6,1 %, est réalisé par le biais de l'**assurance directe**. Les mutuelles et coopératives représentent une part de marché de 3,5 %. 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 %.

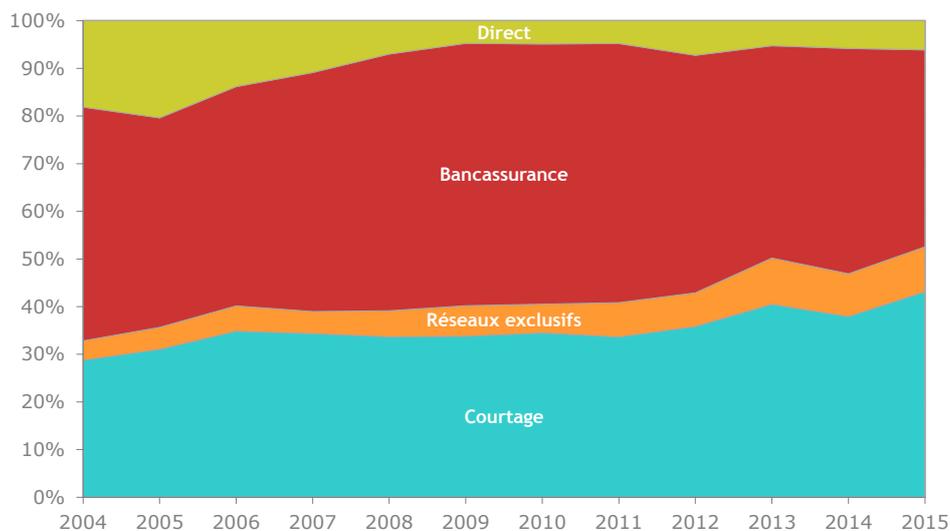
Pour les assurances épargne-pension, les encaissements proviennent principalement de la bancassurance, des courtiers classiques et des agents d'assurance indépendants exclusifs. Ils détiennent une part de marché de respectivement 32,2 %, 31,1 % et 25,2 %.

Les assurances liées à des prêts hypothécaires sont vendues dans une mesure importante par le biais de la bancassurance qui représente près de la moitié (48,5 %) de l'encaissement. Les

principaux canaux de distribution sont en outre le courtage classique et l'assurfinance qui détiennent une part de marché de respectivement 31 % et 13,4 %.



Graphique 12 Répartition des encaissements en vie individuelle branche 21 par canal en 2015 (évolution par rapport à 2014)

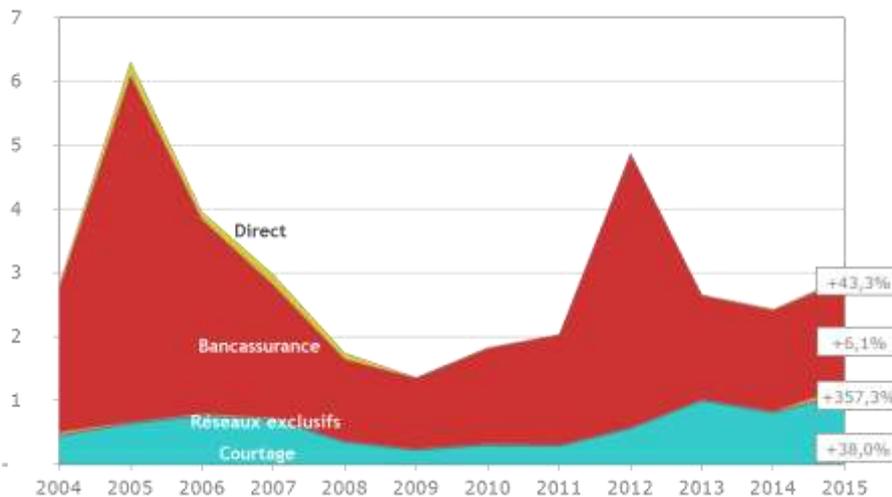


Graphique 13 Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 21

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

En 2015, l'encaissement des assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement est un cinquième (20,3 %) plus élevé que celui de 2014, soit une hausse de 494,6 millions d'euros à 2,9 milliards d'euros.

Les quatre modes de distribution réalisent en 2015 un encaissement supérieur à celui de 2014. Ce sont surtout les courtiers qui enregistrent la croissance la plus importante (en termes absolus) : leur encaissement augmente de 306 millions d'euros (+38 %). La bancassurance, les réseaux exclusifs et l'assurance directe enregistrent une hausse de respectivement 96,8 millions d'euros (+6,1 %), 82,8 millions d'euros (+357,3 %) et 9 millions d'euros (+43,3 %).

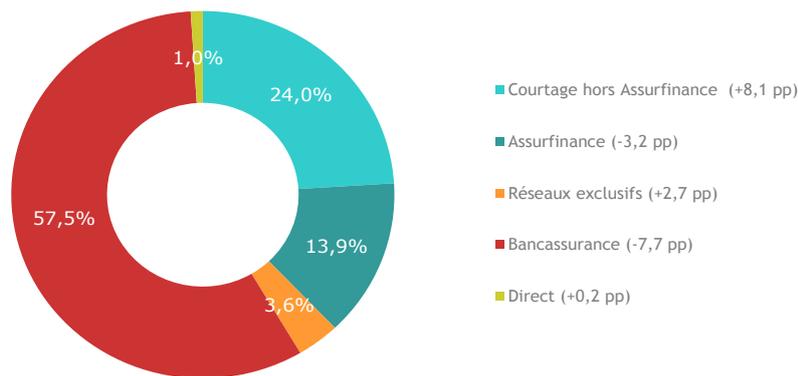


Graphique 14 Evolution des encaissements en vie individuelle branche 23 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

La **bancassurance** s'adjuge plus de la moitié (57,5 %) de l'encaissement des produits d'assurance-vie individuelle de la branche 23 et demeure le principal acteur sur ce marché. Tenant compte de la forte hausse de l'encaissement enregistrée par les autres modes de distribution, la bancassurance perd toutefois du terrain, sa part de marché en 2015 diminuant de 7,7 points de pourcentage par rapport à 2014.

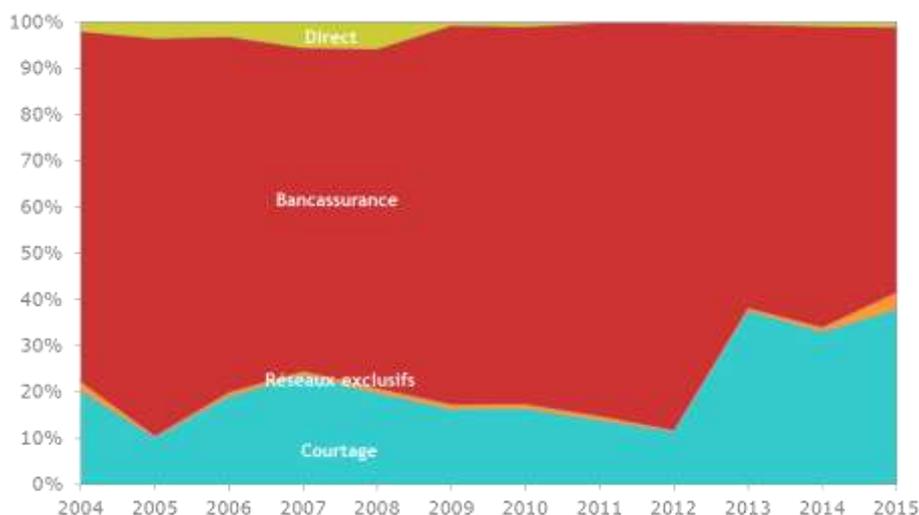
Le deuxième distributeur le plus important de produits d'assurance-vie individuelle de la branche 23 est le **courtage**. Ces réseaux non exclusifs représentent 37,9 % de l'encaissement en 2015. Leur part de marché est supérieure de 4,9 points de pourcentage à celle observée en 2014.

Avec une part de marché de respectivement 3,6 % et 1,0 %, les **réseaux exclusifs** et l'**assurance directe** sont des acteurs plutôt modestes sur ce marché.



Graphique 15 : Répartition des encaissements en vie individuelle branche 23 par canal en 2015 (évolution par rapport à 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, ce canal a réalisé entre 60 et 90 % de l'encaissement. Même après le repli de sa part de marché en 2013, la bancassurance reste 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)⁶

L'encaissement pour les produits d'assurance-vie (individuelle) de la branche 26 s'établit à 295,4 millions d'euros en 2015, soit une baisse de 74,9 millions d'euros (-20,2 %) par rapport à 2014⁷.

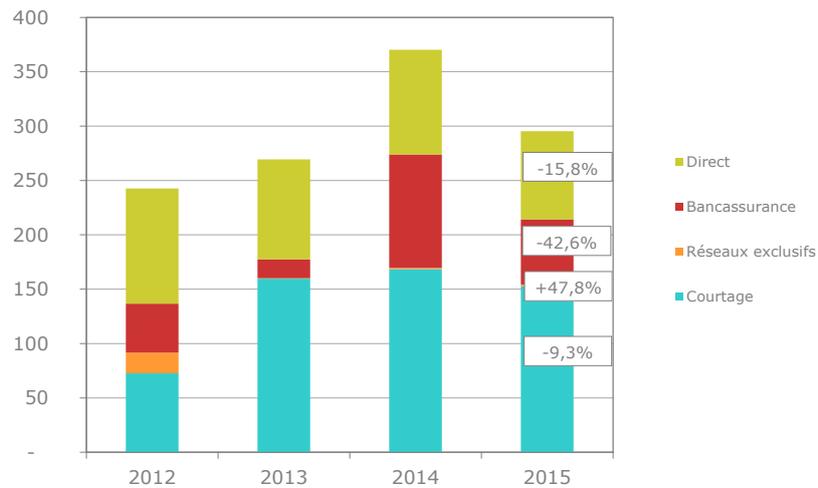
Depuis 2012, ces produits, souscrits principalement par des sociétés, sont commercialisés à nouveau de manière plus active. Ils bénéficient encore d'une exemption de la taxe sur la prime, mais ils sont toutefois soumis au précompte mobilier.

Le paysage de la distribution des produits d'assurance-vie individuelle de la branche 26 diffère fortement d'une année à l'autre. Le succès et la vente de ces produits dépend notamment de facteurs contextuels (e.a. taux d'intérêt et taxes), et ces produits ne vont en principe pas de pair avec des paiements périodiques.

Seuls les réseaux exclusifs enregistrent une augmentation de leur encaissement en 2015 d'un demi-million d'euros (+47,8 %). Les autres modes de distribution voient leur encaissement baisser : de 15,7 millions d'euros (-9,3 %) pour le courtage, de 44,4 millions d'euros (-42,6 %) pour la bancassurance et de 15,3 millions d'euros (-15,8 %) pour l'assurance directe.

⁶ 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.

⁷ Résultat différent de celui dans l'enquête Encaissements d'Assuralia en raison d'un échantillon d'entreprises plus petit.

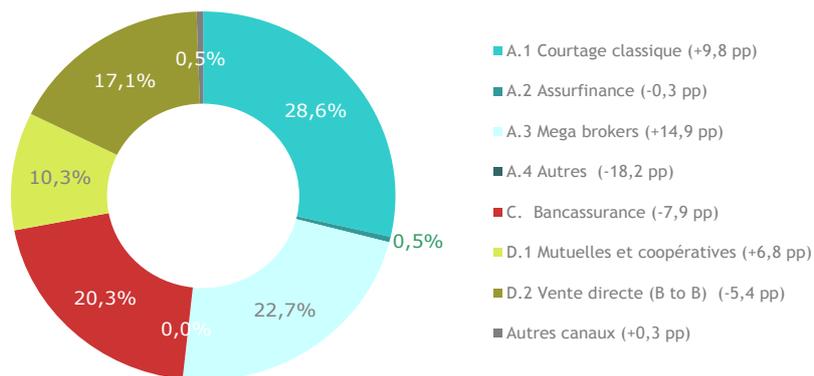


Graphique 17 : Evolution des encaissements en vie individuelle branche 26 selon les principaux modes de distribution (en millions d'euros)

En 2015, la majeure partie de l'encaissement (51,7 %) de ces opérations de capitalisation est réalisée par le biais des courtiers. Le **courtage classique** détient une part de marché de 28,6 % (hausse de 9,8 points de pourcentage) et les **mega brokers** de 22,7 % (hausse de 14,9 points de pourcentage). L'encaissement des **autres réseaux non exclusifs** disparaît presque complètement en 2015.

L'assurance directe représente 27,5 % de l'encaissement. A cet égard, l'encaissement est réalisé par le biais soit des **mutuelles et coopératives** qui détiennent une part de marché de 10,3 %, soit de la **vente directe** (B-to-B), dont la part de marché s'élève à 17,1 %.

La **bancassurance** prend à son compte environ un cinquième (20,3 %) de l'encaissement en 2015. Sa part de marché diminue de 7,9 points de pourcentage par rapport à 2014.

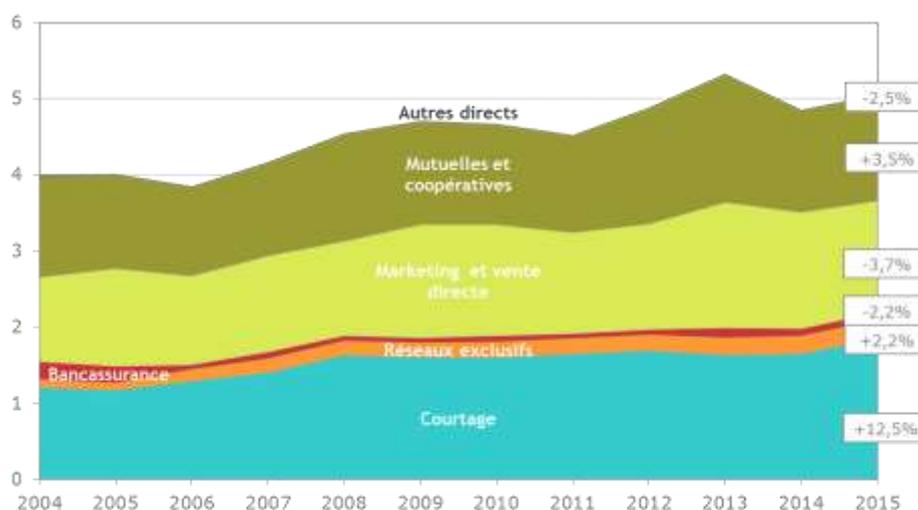


Graphique 18 : Répartition des encaissements en vie individuelle branche 26 par canal en 2015 (évolution par rapport à 2014)

2.5.2 Vie groupe

Après une baisse de 8,3 % en 2014, l'encaissement des assurances vie groupe repart à la hausse en 2015. Par rapport à 2014, l'encaissement a augmenté de 198 millions d'euros en 2015, soit de 4,1 %, pour s'établir à 5,1 milliards d'euros.

Les modes de distribution n'enregistrent pas tous une progression de leur encaissement en 2015. Tant la bancassurance que l'assurance directe voient leur encaissement baisser en 2015 par rapport à 2014 de respectivement 2 millions d'euros (-2,2 %) et 10,2 millions d'euros (-0,4 %). La hausse de l'encaissement des assurances vie groupe est due presque pour l'essentiel aux courtiers. L'encaissement réalisé par ces réseaux non exclusifs augmente de 204,9 millions d'euros en 2015 par rapport à 2014, soit une hausse en termes relatifs de 12,5 %. Les réseaux exclusifs enregistrent également une hausse de leur encaissement de 5,3 millions d'euros (+2,2 %).



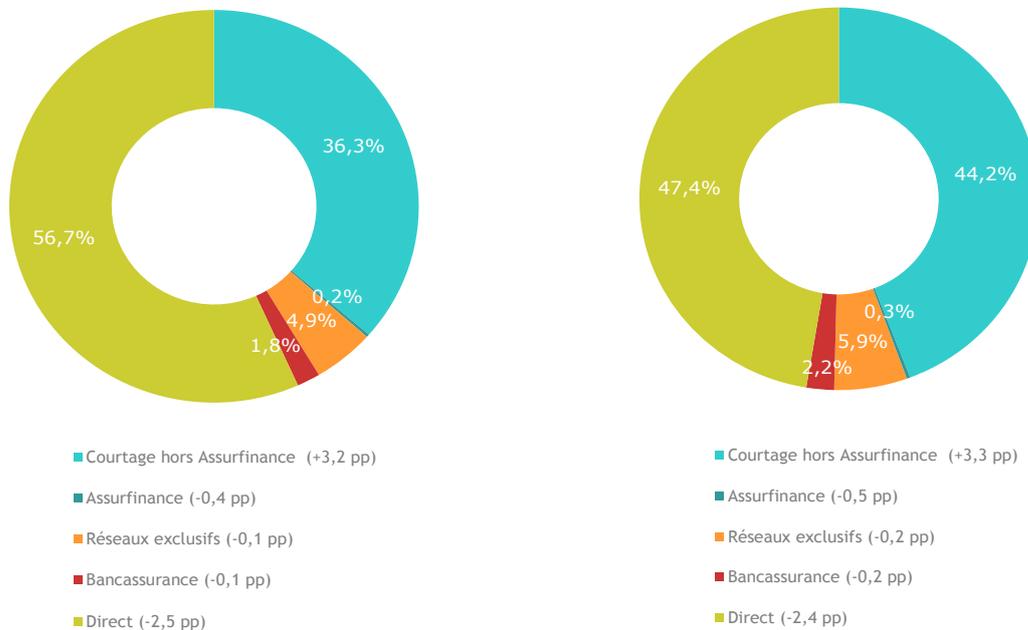
Graphique 19 : Evolution des encaissements en vie groupe selon les principaux modes de distribution - premier pilier inclus (en milliards d'euros)

L'assurance directe domine le marché des assurances vie groupe (premier pilier inclus). Elle s'adjuge plus de la moitié de l'encaissement (56,7 % en 2015). Les **mutuelles et coopératives** ainsi que la **vente directe et le marketing direct** (B-to-B) constituent à cet égard les principaux canaux de distribution. Ils détiennent une part de marché de respectivement 27,4 % et 29,1 %. Ces deux canaux voient leur part de marché cependant diminuer quelque peu par rapport à 2014 : pour les mutuelles et coopératives, la baisse est de 0,2 point de pourcentage, pour la vente directe et le marketing direct, elle s'élève à 2,3 points de pourcentage.

Les **courtiers** gagnent du terrain en 2015, leur part de marché augmentant de 2,7 points de pourcentage à 36,6 % par rapport à 2014. A cet égard, ce sont surtout le **courtaige classique** et les **mega brokers** qui réalisent la majeure partie de l'encaissement, leur part de marché atteignant respectivement 22 % et 14 % en 2015.

Les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** sont des acteurs plutôt modestes sur le marché des assurances vie groupe (premier pilier inclus), puisqu'ils détiennent une part de marché de respectivement 4,9 % et 1,8 %. Ces deux parts de marché n'ont quasiment pas évolué par rapport à 2014.

Même en faisant abstraction des assurances du premier pilier, qui sont distribuées essentiellement par le biais des canaux de distribution directs, l'assurance directe reste, avec une part de marché de 47,4 %, le principal mode de distribution.



Graphiques 20 et 21 : Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2015 (évolution par rapport à 2014) - premier pilier inclus (gauche) et hors premier pilier (droite)

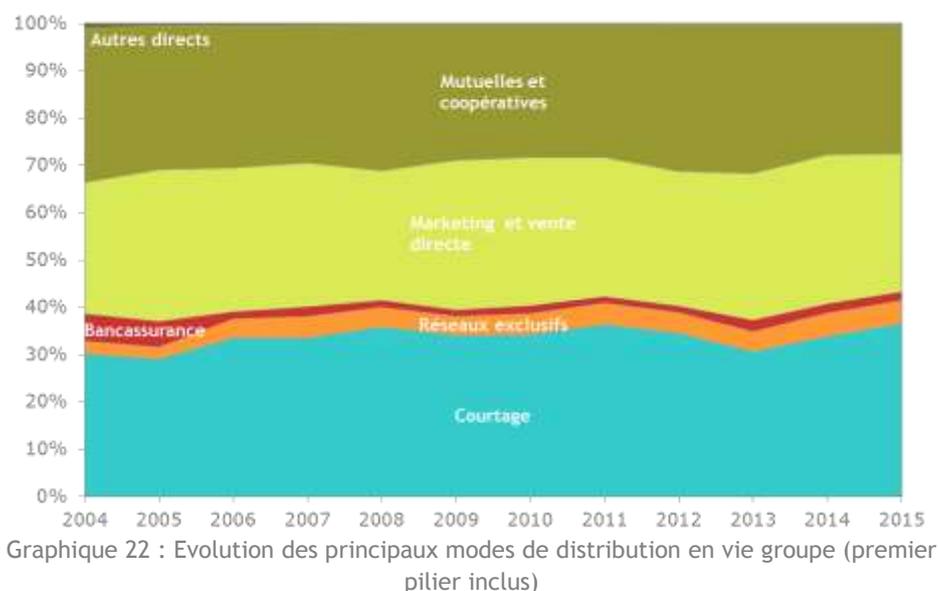
Au cours de la période 2004-2015, la proportion des différents modes de distribution sur le marché des assurances vie groupe (premier pilier inclus) n'a pas vraiment changé.

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

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

Depuis 2006, la part de marché des **réseaux exclusifs** est de quelque 4 à 5 %.

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

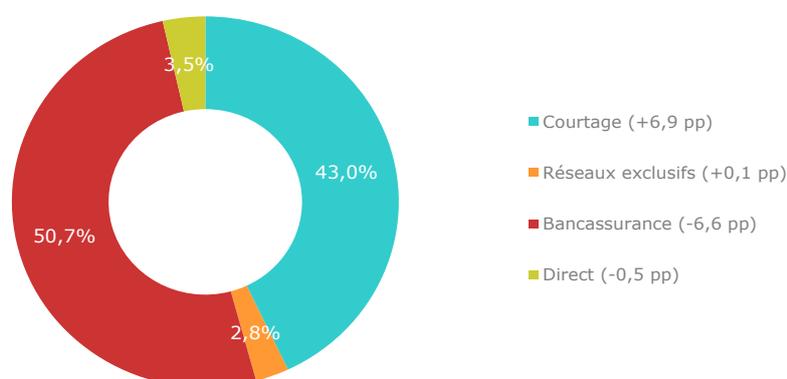


2.5.3 Nouvelle production

La nouvelle production d'assurances sur la vie génère un encaissement de 6,5 milliards d'euros en 2015, contre 7,7 milliards d'euros en 2014, soit un recul de 15,3 %.

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

En 2015, le chiffre d'affaires de la nouvelle production **d'assurances sur la vie individuelles** recule de 18,8 % par rapport à 2014 pour s'établir à 5,4 milliards d'euros. La baisse de l'encaissement est presque entièrement supportée par la bancassurance qui voit sa part de marché se réduire de ce fait de 6,6 points de pourcentage. Néanmoins, avec une part de marché de 50,7 % en 2015, la bancassurance reste le principal distributeur de ces produits.



Graphique 23 : Production des affaires nouvelles en vie individuelle - branches 21-23-26
Répartition par canal en 2015 (évolution par rapport à 2014).

Les contrats à prime unique à court terme rapportent 121 millions d'euros en 2015. L'encaissement est inférieur à celui de 2014 pour tous les modes de distribution. Le courtage et la bancassurance restent à cet égard les principaux acteurs en détenant une part de marché de respectivement 89,8 % et 10,1 %.

La nouvelle production d'assurances épargne-pension présente également un encaissement moindre en 2015. Le chiffre d'affaires s'établit à 108,3 millions d'euros en 2015, soit une baisse de 22 % par rapport à 2014. Les quatre modes de distribution enregistrent une baisse du volume de primes. La bancassurance reste avec 44,2 % le principal distributeur d'assurances épargne-pension. Les réseaux exclusifs et les courtiers suivent avec respectivement 30,5 % et 24,4 %.

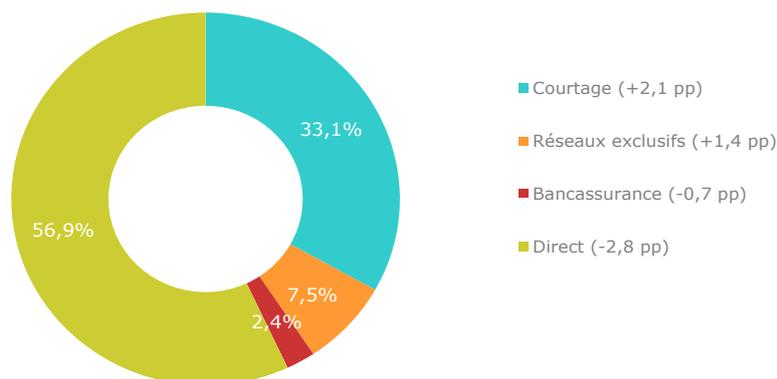
Les assurances liées à des prêts hypothécaires enregistrent en revanche une croissance de 1,9 % pour leur nouvelle production. Leur chiffre d'affaires s'élève à 147,4 millions d'euros en 2015. Les courtiers et la bancassurance sont à cet égard les principaux modes de distribution en détenant une part de marché de respectivement 45,1 % et 46,1 %. Leur part de marché est un peu plus élevée qu'en 2014.

La nouvelle production des autres assurances déduites fiscalement présente également une progression de son encaissement. Son chiffre d'affaires en 2015 est 20,3 % plus élevé qu'en 2014 et s'établit à 494 millions d'euros. Seule l'assurance directe voit son chiffre d'affaires baisser, les autres modes de distribution enregistrant une hausse. Le courtage constitue le principal acteur puisque sa part de marché s'établit à 60,6 % en 2015. Cette part est supérieure de 6,7 points de pourcentage à celle observée en 2014, un gain qui se fait principalement au détriment de la bancassurance, laquelle voit sa part de marché perdre 5,3 points de pourcentage. La bancassurance demeure néanmoins le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 31,2 %.

L'encaissement concernant la nouvelle production autres opérations de la branche 21 est inférieur en 2015 de 37,7 % à celui de 2014 et s'établit à 2,2 milliards d'euros. Tous les modes de distribution réalisent un chiffre d'affaires inférieur à celui de 2014. La bancassurance est et reste le principal canal de distribution avec une part de marché de 56 %, mais concède toutefois un peu de terrain, essentiellement au profit du courtage. Ces canaux non exclusifs détiennent une part de marché de 36,5 % en 2015.

Le chiffre d'affaires concernant la nouvelle production de **contrats d'assurance-vie individuelle de la branche 23** est supérieur en 2015 de 8,1 % à celui de 2014 et s'établit à 2,1 milliards d'euros. La bancassurance représente 56,2 % de l'encaissement. Sa part de marché est inférieure de 10,8 points de pourcentage à celle observée en 2014. Ce sont principalement les courtiers qui en profitent, leur part de marché augmentant de 10,2 points de pourcentage pour s'établir à 42,1 %.

La vente de nouvelles **assurances de la branche 26** génère en 2015 un encaissement en baisse de 27,4 % par rapport à celui observé en 2014. Il atteint 266,1 millions d'euros en 2015. Exception faite des réseaux exclusifs qui jouent un rôle mineur sur ce marché, les modes de distribution enregistrent une baisse de leur chiffre d'affaires. Les courtiers détiennent une part de marché de 55,3 %, la bancassurance de 22,5 % et l'assurance directe de 21,5 %.



Graphique 24 : Production des affaires nouvelles en vie groupe (premier pilier inclus)
Répartition par canal en 2015 (évolution par rapport à 2014)

La nouvelle production **d'assurances vie groupe** génère en 2015 un encaissement de 1,1 milliard d'euros, soit une hausse de 8,1 % par rapport à 2014.

Pour les contrats à prime fixée et à prime flexible, le chiffre d'affaires en 2015 est en baisse de 17 % par rapport à 2014 et s'établit à 127,3 millions d'euros. Cette baisse est principalement supportée par le courtage. En 2015, ces réseaux non exclusifs sont avec une part de marché de 42,6 % encore et toujours le principal acteur, mais ils perdent toutefois du terrain (- 11,5 points de pourcentage). Tant les réseaux exclusifs que l'assurance directe en profitent. Leur part augmente de respectivement 3 points de pourcentage et 8,8 points de pourcentage à 11,7 % et 40,5 %.

Les contrats à prime unique génèrent en 2015 un encaissement de 946,2 millions d'euros, soit une hausse de 12,7 % par rapport à 2014. Seule la bancassurance enregistre une baisse de son encaissement. A cet égard, l'assurance directe représente le principal mode de distribution en détenant une part de marché de 59,2 %, mais perd toutefois 5,7 points de pourcentage par rapport à 2014. Le courtage est le deuxième acteur le plus important avec une part de 31,8 %, laquelle augmente de 5,1 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
AG Insurance	Fintro	BNP Paribas Fortis Bpost banque
Argenta Assurances		Argenta
Assurances Crédit Mutuel Nord Vie		Beobank
AXA Belgium	Axa Banque	
Belfius Insurance		Belfius Banque
CPH Life		Banque CPH
Crelan Assurances	Crelan	
Delta Lloyd Life	Delta Lloyd Banque*	Delta Lloyd Banque*
KBC Assurances		KBC Bank CBC Banque
NN Insurance Belgium NN Insurance Services Belgium NN Non-Life Insurance		ING Banque Record**

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

(*) Record Bank doit en fait être considéré comme un « assurfinancier » étant donné qu'il est question ici d'agents bancaires indépendants qui distribuent des contrats d'assurance pour un assureur pour le même groupe financier et qui sont également enregistrés comme courtiers d'assurances (non exclusifs) à la FSMA. Dans la présente étude, les volumes des primes réalisés par ING par le biais de Record bank sont toutefois repris sous le canal « bancassurance ».

Annexe 2

Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché

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 également extrapolée aux chiffres globaux de 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.
- ▶ Certains assureurs ne sont 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.

Ventilation des encaissements Exercice 2015 (en euros) Analytique	Ensemble des canaux	Courtage / 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			Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs
Encaissements									
1. ACCIDENTS	381.640.355	131.570.072	52.249.868	1.306.429	43.006.328	59.675.837	63.900.927	26.606.805	3.324.087
- Individuelle	175.813.569	80.988.630	21.093.968	1.210.229	21.040.139	17.253.481	22.650.121	8.387.010	3.189.991
- Collective	205.915.786	50.649.439	31.171.920	96.200	21.971.172	42.422.357	41.250.806	18.219.795	134.096
- Dépendance	-89.000	-67.996	-16.020	0	-4.984	0	0	0	0
2. MALADIE	1.498.988.138	722.738.860	222.951.858	573.044	48.613.833	91.075.871	171.941.058	239.748.173	1.345.440
- Individuelle	598.133.661	422.425.543	4.705.670	388.078	29.610.515	77.038.693	21.906.121	41.352.164	706.876
- Collective	898.537.719	298.355.116	218.246.189	184.966	18.982.230	13.940.601	150.034.937	198.155.116	638.564
- Dépendance	2.316.758	1.958.201	0	0	21.088	96.577	0	240.894	0
3. AUTOMOBILES	3.636.867.035	1.942.989.454	176.237.570	4.724.126	549.422.188	264.347.765	445.541.211	171.306.934	82.297.786
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.730.199.882	1.428.701.707	227.180.573	2.423.833	410.539.975	375.722.280	222.569.999	55.783.743	7.277.770
- Habitations	1.764.945.171	925.943.887	42.021.034	935.898	271.018.607	367.817.878	132.531.167	23.117.244	1.559.455
- Autres risques simples	527.492.645	312.815.403	32.010.349	1.087.614	106.560.638	7.260.647	55.289.929	9.599.652	2.868.413
- Risques spéciaux	437.762.066	189.942.418	153.149.190	400.321	32.960.730	643.755	34.748.902	23.066.847	2.849.902
5. RESPONSABILITE CIVILE	851.537.446	418.710.645	147.722.567	511.939	81.038.024	44.508.736	118.474.638	35.743.824	4.827.074
- Vie privée	233.540.545	122.776.595	3.895.193	109.096	37.582.878	44.466.476	21.300.645	3.239.475	170.187
- Autres	617.996.902	295.934.049	143.827.374	402.843	43.455.146	42.260	97.173.993	32.504.349	4.656.887
6. TRANSPORT	160.843.538	79.581.855	75.973.186	687.411	1.754.008	2.387	2.569.976	-471.395	746.110
7. PROTECTION JURIDIQUE	505.002.659	317.506.556	20.091.183	-76.840	59.686.414	48.412.574	38.620.700	15.689.983	5.072.090
8. AUTRES OPERAT. IARD	536.190.171	205.739.711	41.089.789	33.771.969	29.485.067	19.186.616	58.067.986	139.444.994	9.404.040
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.096.386.266	463.358.408	294.710.775	3.178.077	77.582.133	511.858	218.059.060	38.965.840	20.115
10. VIE INDIVIDUELLE	10.382.208.154	4.186.383.419	156.858.728	6.616.743	782.167.150	4.700.082.591	286.146.830	200.834.150	63.118.545
- Court terme prime unique	120.553.634	72.518.345	35.709.115	0	38.657	12.227.418	60.099	0	0
- Epargne pension	1.069.100.933	382.978.677	2.690.496	43.514	268.998.905	344.313.903	26.477.082	29.006.870	14.591.486
- Contrats liés à un prêt hypoth.	530.523.774	235.572.122	3.191.859	0	31.062.570	257.333.581	2.865.804	244.706	253.131
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.712.203.825	865.722.618	4.385.266	1.606.814	199.940.459	529.447.926	88.035.623	4.736.175	18.328.945
- Autres opérations branche 21	3.722.985.173	1.451.165.169	25.825.985	4.966.416	174.574.337	1.811.782.412	135.515.528	97.988.830	21.166.499
- Branche 23	2.931.475.706	1.092.614.051	18.137.198	0	105.935.180	1.685.050.081	2.679.316	18.281.397	8.778.483
- Branche 26	295.365.109	85.812.437	66.918.809	0	1.617.042	59.927.270	30.513.380	50.576.171	0
11. VIE GROUPE	5.050.331.896	1.124.341.614	708.855.253	14.186.878	245.301.585	93.021.066	1.383.618.883	1.470.285.110	10.721.507
- Primes fixées et flexibles	4.024.108.498	894.692.432	600.584.453	14.168.255	173.674.008	60.154.812	1.225.295.794	1.045.534.874	10.003.870
- Primes uniques	1.026.223.398	229.649.181	108.270.800	18.622	71.627.577	32.866.254	158.323.089	424.750.237	717.637
TOTAL NON-VIE	11.397.655.491	5.710.897.269	1.258.207.369	47.099.988	1.301.127.971	903.443.925	1.339.745.554	722.818.902	114.314.512
- particuliers	6.617.804.141	3.390.707.313	133.748.061	36.730.508	1.127.475.421	884.466.486	654.297.699	282.762.600	107.616.052
- entreprises	4.779.851.351	2.320.189.957	1.124.459.307	10.369.480	173.652.197	18.977.440	685.447.855	440.056.655	6.698.460
TOTAL VIE	15.432.540.050	5.310.725.033	865.713.981	20.803.621	1.027.468.735	4.793.103.657	1.669.765.713	1.671.119.260	73.840.052
TOTAL NON-VIE & VIE	26.830.195.541	11.021.622.301	2.123.921.350	67.903.608	2.328.596.706	5.696.547.582	3.009.511.268	2.393.938.162	188.154.564
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES									
12. VIE INDIVIDUELLE	5.449.983.495	2.215.393.510	125.218.474	1.365.193	151.997.184	2.762.914.115	110.924.088	60.161.267	22.009.664
- Court terme prime unique	120.553.634	72.518.345	35.709.115	0	38.657	12.227.418	60.099	0	0
- Epargne pension	108.282.895	26.275.846	179.586	2.362	32.973.109	47.874.946	725.308	49.598	202.139
- Contrats liés à un prêt hypoth.	147.381.681	64.695.287	1.737.836	0	12.814.863	67.979.700	84.933	30.048	39.014
- Autres assurances immunisées fiscalement	493.965.944	298.604.398	381.868	555.125	30.899.080	154.158.466	6.610.657	50.940	2.705.410
- Autres opérations branche 21	2.195.449.561	796.931.806	4.293.034	807.705	52.681.130	1.229.652.292	96.284.823	2.855.488	11.943.285
- Branche 23	2.118.262.462	876.024.593	15.998.226	0	20.973.304	1.191.094.023	453.479	6.599.023	7.119.815
- Branche 26	266.087.317	80.343.235	66.918.809	0	1.617.042	59.927.270	6.704.789	50.576.171	0
13. VIE GROUPE	1.073.479.489	252.555.047	102.812.884	18.665	80.849.281	25.964.048	166.456.754	444.105.149	717.660
- Primes fixées et flexibles	127.326.891	38.337.837	15.914.341	43	14.866.030	6.618.672	8.133.665	43.456.278	24
- Primes uniques	946.152.598	214.217.210	86.898.543	18.622	65.983.251	19.345.376	158.323.089	400.648.871	717.637

Ventilation des parts de marchés Exercice 2015 (en %) Analytique	Ensemble des canaux	Courtage / 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			Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs
Encaissements									
1. ACCIDENTS	100,0%	34,5%	13,7%	0,3%	11,3%	15,6%	16,7%	7,0%	0,9%
- Individuelle	100,0%	46,1%	12,0%	0,7%	12,0%	9,8%	12,9%	4,8%	1,8%
- Collective	100,0%	24,6%	15,1%	0,0%	10,7%	20,6%	20,0%	8,8%	0,1%
- Dépendance	100,0%	76,4%	18,0%	0,0%	5,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2. MALADIE	100,0%	48,2%	14,9%	0,0%	3,2%	6,1%	11,5%	16,0%	0,1%
- Individuelle	100,0%	70,6%	0,8%	0,1%	5,0%	12,9%	3,7%	6,9%	0,1%
- Collective	100,0%	33,2%	24,3%	0,0%	2,1%	1,6%	16,7%	22,1%	0,1%
- Dépendance	100,0%	84,5%	0,0%	0,0%	0,9%	4,2%	0,0%	10,4%	0,0%
3. AUTOMOBILES	100,0%	53,4%	4,8%	0,1%	15,1%	7,3%	12,3%	4,7%	2,3%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	52,3%	8,3%	0,1%	15,0%	13,8%	8,2%	2,0%	0,3%
- Habitations	100,0%	52,5%	2,4%	0,1%	15,4%	20,8%	7,5%	1,3%	0,1%
- Autres risques simples	100,0%	59,3%	6,1%	0,2%	20,2%	1,4%	10,5%	1,8%	0,5%
- Risques spéciaux	100,0%	43,4%	35,0%	0,1%	7,5%	0,1%	7,9%	5,3%	0,7%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	49,2%	17,3%	0,1%	9,5%	5,2%	13,9%	4,2%	0,6%
- Vie privée	100,0%	52,6%	1,7%	0,0%	16,1%	19,0%	9,1%	1,4%	0,1%
- Autres	100,0%	47,9%	23,3%	0,1%	7,0%	0,0%	15,7%	5,3%	0,8%
6. TRANSPORT	100,0%	49,5%	47,2%	0,4%	1,1%	0,0%	1,6%	-0,3%	0,5%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	62,9%	4,0%	0,0%	11,8%	9,6%	7,6%	3,1%	1,0%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	38,4%	7,7%	6,3%	5,5%	3,6%	10,8%	26,0%	1,8%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	42,3%	26,9%	0,3%	7,1%	0,0%	19,9%	3,6%	0,0%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	40,3%	1,5%	0,1%	7,5%	45,3%	2,8%	1,9%	0,6%
- Court terme prime unique	100,0%	60,2%	29,6%	0,0%	0,0%	10,1%	0,0%	0,0%	0,0%
- Epargne pension	100,0%	35,8%	0,3%	0,0%	25,2%	32,2%	2,5%	2,7%	1,4%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,4%	0,6%	0,0%	5,9%	48,5%	0,5%	0,0%	0,0%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	50,6%	0,3%	0,1%	11,7%	30,9%	5,1%	0,3%	1,1%
- Autres opérations branche 21	100,0%	39,0%	0,7%	0,1%	4,7%	48,7%	3,6%	2,6%	0,6%
- Branche 23	100,0%	37,3%	0,6%	0,0%	3,6%	57,5%	0,1%	0,6%	0,3%
- Branche 26	100,0%	29,1%	22,7%	0,0%	0,5%	20,3%	10,3%	17,1%	0,0%
11. VIE GROUPE	100,0%	22,3%	14,0%	0,3%	4,9%	1,8%	27,4%	29,1%	0,2%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	22,2%	14,9%	0,4%	4,3%	1,5%	30,4%	26,0%	0,2%
- Primes uniques	100,0%	22,4%	10,6%	0,0%	7,0%	3,2%	15,4%	41,4%	0,1%
TOTAL NON-VIE	100,0%	50,1%	11,0%	0,4%	11,4%	7,9%	11,8%	6,3%	1,0%
- particuliers	100,0%	51,2%	2,0%	0,6%	17,0%	13,4%	9,9%	4,3%	1,6%
- entreprises	100,0%	48,5%	23,5%	0,2%	3,6%	0,4%	14,3%	9,2%	0,1%
TOTAL VIE	100,0%	34,4%	5,6%	0,1%	6,7%	31,1%	10,8%	10,8%	0,5%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	41,1%	7,9%	0,3%	8,7%	21,2%	11,2%	8,9%	0,7%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES									
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	40,6%	2,3%	0,0%	2,8%	50,7%	2,0%	1,1%	0,4%
- Court terme prime unique	100,0%	60,2%	29,6%	0,0%	0,0%	10,1%	0,0%	0,0%	0,0%
- Epargne pension	100,0%	24,3%	0,2%	0,0%	30,5%	44,2%	0,7%	0,0%	0,2%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	43,9%	1,2%	0,0%	8,7%	46,1%	0,1%	0,0%	0,0%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	60,5%	0,1%	0,1%	6,3%	31,2%	1,3%	0,0%	0,5%
- Autres opérations branche 21	100,0%	36,3%	0,2%	0,0%	2,4%	56,0%	4,4%	0,1%	0,5%
- Branche 23	100,0%	41,4%	0,8%	0,0%	1,0%	56,2%	0,0%	0,3%	0,3%
- Branche 26	100,0%	30,2%	25,1%	0,0%	0,6%	22,5%	2,5%	19,0%	0,0%
13. VIE GROUPE	100,0%	23,5%	9,6%	0,0%	7,5%	2,4%	15,5%	41,4%	0,1%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	30,1%	12,5%	0,0%	11,7%	5,2%	6,4%	34,1%	0,0%
- Primes uniques	100,0%	22,6%	9,2%	0,0%	7,0%	2,0%	16,7%	42,3%	0,1%

Ventilation des encaissements Exercice 2014 (en euros) Analytique	Ensemble des canaux	Courtage / 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			Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs
Encaissements									
1. ACCIDENTS	389.569.393	132.320.630	55.794.218	1.198.631	42.865.836	61.620.621	66.200.626	26.460.644	3.108.188
- Individuelle	175.139.898	80.333.294	22.856.257	1.089.906	20.553.592	17.151.823	22.260.953	7.912.392	2.981.680
- Collective	214.339.895	51.919.340	32.921.941	108.725	22.307.260	44.468.798	43.939.673	18.547.651	126.507
- Dépendance	89.000	67.996	16.020	0	4.984	0	0	0	0
2. MALADIE	1.441.559.104	668.515.756	219.869.324	610.818	45.027.157	92.599.599	160.054.109	254.201.237	681.104
- Individuelle	590.895.194	414.794.683	4.746.620	418.924	28.993.969	78.146.719	23.132.044	40.643.597	18.639
- Collective	849.024.215	252.373.668	215.122.704	191.895	16.011.931	14.347.425	136.922.065	213.392.062	662.465
- Dépendance	1.639.695	1.347.404	0	0	21.258	105.455	0	165.578	0
3. AUTOMOBILES	3.592.209.247	1.947.105.337	166.007.185	3.241.129	534.569.692	255.260.413	441.265.565	165.687.594	79.072.333
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.698.709.229	1.435.937.044	221.364.215	2.340.590	400.844.362	361.111.891	219.497.162	50.160.324	7.453.640
- Habitations	1.747.008.354	931.578.730	36.492.872	891.527	267.185.029	353.292.152	133.496.322	21.891.378	2.180.343
- Autres risques simples	511.037.565	312.931.322	29.951.071	1.057.332	102.269.279	7.149.338	46.082.988	8.896.984	2.699.252
- Risques spéciaux	440.663.311	191.426.992	154.920.272	391.732	31.390.054	670.401	39.917.852	19.371.962	2.574.045
5. RESPONSABILITE CIVILE	833.886.541	411.095.783	144.887.560	964.073	80.169.165	42.416.493	113.799.488	35.726.514	4.827.890
- Vie privée	228.641.159	122.546.479	3.210.687	110.066	36.391.763	42.398.324	20.759.217	3.041.069	183.554
- Autres	605.245.382	288.549.304	141.676.874	854.007	43.777.401	18.169	93.040.271	32.685.445	4.644.337
6. TRANSPORT	160.481.805	82.218.621	62.866.630	9.432.611	1.489.057	4.653	2.839.981	1.121.987	508.264
7. PROTECTION JURIDIQUE	482.478.574	304.627.042	18.571.892	-72.079	56.147.164	44.882.781	38.459.108	14.287.612	5.575.051
8. AUTRES OPERAT. IARD	527.733.028	198.678.818	36.899.870	44.647.963	26.171.277	17.069.789	57.422.093	138.069.628	8.773.592
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.136.379.819	478.422.339	297.591.569	3.373.741	75.477.546	559.630	234.452.790	46.479.147	23.058
10. VIE INDIVIDUELLE	11.516.422.384	4.063.490.274	122.856.158	88.967.218	807.451.273	5.809.454.184	328.992.076	240.297.226	54.913.975
- Court terme prime unique	167.198.583	90.224.930	43.673.161	0	166.520	32.647.515	475.738	1.445	9.274
- Epargne pension	1.169.590.350	393.134.263	2.731.386	44.491	332.547.722	364.752.054	28.297.052	31.417.940	16.665.442
- Contrats liés à un prêt hypoth.	529.108.259	232.179.896	339.472	0	30.777.109	261.418.825	3.575.473	317.253	500.231
- Autres assurances immunitées fiscalement	1.609.566.432	750.650.729	4.913.237	1.177.319	212.490.207	524.164.831	91.452.842	5.144.016	19.573.251
- Autres opérations branche 21	5.233.763.692	1.740.461.506	22.263.802	20.331.435	207.209.872	2.933.817.196	190.963.125	101.093.684	17.623.072
- Branche 23	2.436.924.725	784.408.319	20.298.560	0	23.165.966	1.588.298.000	1.158.671	19.052.503	542.705
- Branche 26	370.270.343	72.430.631	28.636.540	67.413.973	1.093.877	104.355.762	13.069.175	83.270.385	0
11. VIE GROUPE	4.852.338.054	1.005.088.846	623.146.625	14.214.973	239.980.709	95.068.000	1.336.867.291	1.526.973.417	10.998.193
- Primes fixées et flexibles	3.988.166.242	844.187.814	559.675.568	14.197.328	186.675.592	60.087.827	1.252.361.615	1.060.662.290	10.318.209
- Primes uniques	864.171.812	160.901.033	63.471.057	17.645	53.305.117	34.980.172	84.505.676	466.311.127	679.984
TOTAL NON-VIE	11.263.006.741	5.658.921.370	1.223.852.463	65.737.477	1.262.761.257	875.525.870	1.333.990.923	732.194.687	110.023.120
- particuliers	6.310.802.865	3.205.216.491	99.227.200	48.267.588	1.091.894.494	856.335.547	643.495.993	263.768.169	102.597.382
- entreprises	4.952.203.106	2.453.704.882	1.124.625.262	17.469.889	170.866.763	19.189.543	690.494.932	468.426.519	7.425.739
TOTAL VIE	16.368.760.438	5.068.579.121	746.002.783	103.182.191	1.047.431.982	5.904.522.184	1.665.859.367	1.767.270.643	65.912.167
TOTAL NON-VIE & VIE	27.631.767.179	10.727.500.490	1.969.855.246	168.919.669	2.310.193.239	6.780.048.053	2.999.850.290	2.499.465.330	175.935.287
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES									
12. VIE INDIVIDUELLE	6.708.242.505	2.246.454.457	99.469.816	71.886.669	179.920.059	3.842.208.339	159.815.133	100.329.102	8.158.930
- Court terme prime unique	167.198.584	90.224.930	43.673.161	0	166.520	32.647.515	475.738	1.445	9.274
- Epargne pension	138.816.176	32.443.844	266.821	2.779	38.084.476	64.602.433	2.688.565	113.030	614.227
- Contrats liés à un prêt hypoth.	144.627.799	64.296.984	22.180	0	14.689.420	65.385.609	109.897	16.002	107.707
- Autres assurances immunitées fiscalement	410.772.054	220.966.519	293.114	390.365	29.546.770	149.793.911	6.958.477	271.330	2.551.569
- Autres opérations branche 21	3.521.275.450	1.157.878.339	8.910.797	4.079.552	82.270.574	2.113.049.392	139.542.627	10.670.996	4.873.173
- Branche 23	1.958.943.723	608.213.211	17.667.203	0	14.068.422	1.312.373.715	632.279	5.985.914	2.979
- Branche 26	366.608.719	72.430.631	28.636.540	67.413.973	1.093.878	104.355.762	9.407.551	83.270.385	0
13. VIE GROUPE	992.758.103	218.837.664	87.873.087	688.709	61.155.276	31.021.287	97.396.320	494.739.997	1.045.764
- Primes fixées et flexibles	153.348.736	57.963.379	24.402.030	671.064	13.378.223	8.366.227	12.890.644	35.311.389	365.781
- Primes uniques	839.409.368	160.874.285	63.471.057	17.645	47.777.053	22.655.060	84.505.676	459.428.608	679.984

Ventilation des encaissements Exercice 2014 (en %) Analytique	Ensemble des canaux	Courtage / 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			Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs
Encaissements									
1. ACCIDENTS	100,0%	34,0%	14,3%	0,3%	11,0%	15,8%	17,0%	6,8%	0,8%
- Individuelle	100,0%	45,9%	13,1%	0,6%	11,7%	9,8%	12,7%	4,5%	1,7%
- Collective	100,0%	24,2%	15,4%	0,1%	10,4%	20,7%	20,5%	8,7%	0,1%
- Dépendance	100,0%	76,4%	18,0%	0,0%	5,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2. MALADIE	100,0%	46,4%	15,3%	0,0%	3,1%	6,4%	11,1%	17,6%	0,0%
- Individuelle	100,0%	70,2%	0,8%	0,1%	4,9%	13,2%	3,9%	6,9%	0,0%
- Collective	100,0%	29,7%	25,3%	0,0%	1,9%	1,7%	16,1%	25,1%	0,1%
- Dépendance	100,0%	82,2%	0,0%	0,0%	1,3%	6,4%	0,0%	10,1%	0,0%
3. AUTOMOBILES	100,0%	54,2%	4,6%	0,1%	14,9%	7,1%	12,3%	4,6%	2,2%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	53,2%	8,2%	0,1%	14,9%	13,4%	8,1%	1,9%	0,3%
- Habitations	100,0%	53,3%	2,1%	0,1%	15,3%	20,2%	7,6%	1,3%	0,1%
- Autres risques simples	100,0%	61,2%	5,9%	0,2%	20,0%	1,4%	9,0%	1,7%	0,5%
- Risques spéciaux	100,0%	43,4%	35,2%	0,1%	7,1%	0,2%	9,1%	4,4%	0,6%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	49,3%	17,4%	0,1%	9,6%	5,1%	13,6%	4,3%	0,6%
- Vie privée	100,0%	53,6%	1,4%	0,0%	15,9%	18,5%	9,1%	1,3%	0,1%
- Autres	100,0%	47,7%	23,4%	0,1%	7,2%	0,0%	15,4%	5,4%	0,8%
6. TRANSPORT	100,0%	51,2%	39,2%	5,9%	0,9%	0,0%	1,8%	0,7%	0,3%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	63,1%	3,8%	0,0%	11,6%	9,3%	8,0%	3,0%	1,2%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	37,6%	7,0%	8,5%	5,0%	3,2%	10,9%	26,2%	1,7%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	42,1%	26,2%	0,3%	6,6%	0,0%	20,6%	4,1%	0,0%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	35,3%	1,1%	0,8%	7,0%	50,4%	2,9%	2,1%	0,5%
- Court terme prime unique	100,0%	54,0%	26,1%	0,0%	0,1%	19,5%	0,3%	0,0%	0,0%
- Epargne pension	100,0%	33,6%	0,2%	0,0%	28,4%	31,2%	2,4%	2,7%	1,4%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	43,9%	0,1%	0,0%	5,8%	49,4%	0,7%	0,1%	0,1%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	46,6%	0,3%	0,1%	13,2%	32,6%	5,7%	0,3%	1,2%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,3%	0,4%	0,4%	4,0%	56,1%	3,6%	1,9%	0,3%
- Branche 23	100,0%	32,2%	0,8%	0,0%	1,0%	65,2%	0,0%	0,8%	0,0%
- Branche 26	100,0%	19,6%	7,7%	18,2%	0,3%	28,2%	3,5%	22,5%	0,0%
11. VIE GROUPE	100,0%	20,7%	12,8%	0,3%	4,9%	2,0%	27,6%	31,5%	0,2%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	21,2%	14,0%	0,4%	4,7%	1,5%	31,4%	26,6%	0,3%
- Primes uniques	100,0%	18,6%	7,3%	0,0%	6,2%	4,0%	9,8%	54,0%	0,1%
TOTAL NON-VIE	100,0%	50,2%	10,9%	0,6%	11,2%	7,8%	11,8%	6,5%	1,0%
- particuliers	100,0%	50,8%	1,6%	0,8%	17,3%	13,6%	10,2%	4,2%	1,6%
- entreprises	100,0%	49,5%	22,7%	0,4%	3,5%	0,4%	13,9%	9,5%	0,1%
TOTAL VIE	100,0%	31,0%	4,6%	0,6%	6,4%	36,1%	10,2%	10,8%	0,4%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	38,8%	7,1%	0,6%	8,4%	24,5%	10,9%	9,0%	0,6%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES									
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	33,5%	1,5%	1,1%	2,7%	57,3%	2,4%	1,5%	0,1%
- Court terme prime unique	100,0%	54,0%	26,1%	0,0%	0,1%	19,5%	0,3%	0,0%	0,0%
- Epargne pension	100,0%	23,4%	0,2%	0,0%	27,4%	46,5%	1,9%	0,1%	0,4%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,5%	0,0%	0,0%	10,2%	45,2%	0,1%	0,0%	0,1%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	53,8%	0,1%	0,1%	7,2%	36,5%	1,7%	0,1%	0,6%
- Autres opérations branche 21	100,0%	32,9%	0,3%	0,1%	2,3%	60,0%	4,0%	0,3%	0,1%
- Branche 23	100,0%	31,0%	0,9%	0,0%	0,7%	67,0%	0,0%	0,3%	0,0%
- Branche 26	100,0%	19,8%	7,8%	18,4%	0,3%	28,5%	2,6%	22,7%	0,0%
13. VIE GROUPE	100,0%	22,0%	8,9%	0,1%	6,2%	3,1%	9,8%	49,8%	0,1%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	37,8%	15,9%	0,4%	8,7%	5,5%	8,4%	23,0%	0,2%
- Primes uniques	100,0%	19,2%	7,6%	0,0%	5,7%	2,7%	10,1%	54,7%	0,1%

2015 vs 2014	Ensemble des canaux	Courtage / 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			Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs
Encaissements									
1. ACCIDENTS									
- Individuelle			-1,1%						
- Collective									
- Dépendance									
2. MALADIE		1,8%							-1,6%
- Individuelle									
- Collective		3,5%	-1,0%						-3,1%
- Dépendance		2,3%				-2,3%			
3. AUTOMOBILES									
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.									
- Habitations									
- Autres risques simples		-1,9%					1,5%		
- Risques spéciaux							-1,1%		
5. RESPONSABILITE CIVILE									
- Vie privée		-1,0%							
- Autres									
6. TRANSPORT		-1,8%	8,1%	-5,5%					
7. PROTECTION JURIDIQUE									
8. AUTRES OPERAT. IARD				-2,2%					
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL									
10. VIE INDIVIDUELLE		5,0%							-5,2%
- Court terme prime unique		6,2%	3,5%						-9,4%
- Epargne pension		2,2%				-3,3%	1,0%		
- Contrats liés à un prêt hypoth.									
- Autres assurances immunisées fiscalement		3,9%				-1,5%			-1,6%
- Autres opérations branche 21		5,7%							-7,4%
- Branche 23		5,1%				2,7%			-7,7%
- Branche 26		9,5%	14,9%	-18,2%				6,8%	-5,4%
11. VIE GROUPE		1,5%	1,2%						-2,4%
- Primes fixées et flexibles		1,1%							
- Primes uniques		3,8%	3,2%					5,6%	-12,6%
TOTAL NON-VIE									
- particuliers									
- entreprises		-1,0%							
TOTAL VIE		3,4%	1,1%						-5,0%
TOTAL NON-VIE & VIE		2,3%							-3,3%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES									
12. VIE INDIVIDUELLE		7,2%							-6,6%
- Court terme prime unique		6,2%	3,5%						-9,4%
- Epargne pension						3,0%		-1,3%	-2,3%
- Contrats liés à un prêt hypoth.			1,2%			-1,5%			
- Autres assurances immunisées fiscalement		6,7%							-5,3%
- Autres opérations branche 21		3,4%							-4,0%
- Branche 23		10,3%							-10,8%
- Branche 26		10,4%	17,3%	-18,4%					-5,9%
13. VIE GROUPE		1,5%				1,4%		5,7%	-8,5%
- Primes fixées et flexibles		-7,7%	-3,4%			3,0%		-2,0%	11,1%
- Primes uniques		3,5%	1,6%			1,3%		6,7%	-12,4%

Ventilation des encaissements Exercice 2015 (en euro) Synthétique	Ensemble des canaux	Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	381.640.355	185.126.370	43.006.328	59.675.837	93.831.819
- Individuelle	175.813.569	103.292.827	21.040.139	17.253.481	34.227.121
- Collective	205.915.786	81.917.559	21.971.172	42.422.357	59.604.698
- Dépendance	-89.000	-84.016	-4.984	0	0
2. MALADIE	1.498.988.138	946.263.762	48.613.833	91.075.871	413.034.672
- Individuelle	598.133.661	427.519.291	29.610.515	77.038.693	63.965.161
- Collective	898.537.719	516.786.270	18.982.230	13.940.601	348.828.617
- Dépendance	2.316.758	1.958.201	21.088	96.577	240.894
3. AUTOMOBILES	3.636.867.035	2.123.951.150	549.422.188	264.347.765	699.145.932
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.730.199.882	1.658.306.113	410.539.975	375.722.280	285.631.511
- Habitations	1.764.945.171	968.900.819	271.018.607	367.817.878	157.207.866
- Autres risques simples	527.492.645	345.913.366	106.560.638	7.260.647	67.757.994
- Risques spéciaux	437.762.066	343.491.929	32.960.730	643.755	60.665.651
5. RESPONSABILITE CIVILE	851.537.446	566.945.150	81.038.024	44.508.736	159.045.535
- Vie privée	233.540.545	126.780.884	37.582.878	44.466.476	24.710.307
- Autres	617.996.902	440.164.266	43.455.146	42.260	134.335.229
6. TRANSPORT	160.843.538	156.242.452	1.754.008	2.387	2.844.691
7. PROTECTION JURIDIQUE	505.002.659	337.520.899	59.686.414	48.412.574	59.382.773
8. AUTRES OPERAT. IARD	536.190.171	280.601.469	29.485.067	19.186.616	206.917.020
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.096.386.266	761.247.261	77.582.133	511.858	257.045.015
10. VIE INDIVIDUELLE	10.382.208.154	4.349.858.891	782.167.150	4.700.082.591	550.099.525
- Court terme prime unique	120.553.634	108.227.460	38.657	12.227.418	60.099
- Epargne pension	1.069.100.933	385.712.687	268.998.905	344.313.903	70.075.438
- Contrats liés à un prêt hypoth.	530.523.774	238.763.981	31.062.570	257.333.581	3.363.641
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.712.203.825	871.714.698	199.940.459	529.447.926	111.100.743
- Autres opérations branche 21	3.722.985.173	1.481.957.570	174.574.337	1.811.782.412	254.670.857
- Branche 23	2.931.475.706	1.110.751.250	105.935.180	1.685.050.081	29.739.196
- Branche 26	295.365.109	152.731.246	1.617.042	59.927.270	81.089.551
11. VIE GROUPE	5.050.331.896	1.847.383.744	245.301.585	93.021.066	2.864.625.500
- Primes fixées et flexibles	4.024.108.498	1.509.445.141	173.674.008	60.154.812	2.280.834.538
- Primes uniques	1.026.223.398	337.938.604	71.627.577	32.866.254	583.790.962
TOTAL NON-VIE	11.397.655.491	7.016.204.625	1.301.127.971	903.443.925	2.176.878.968
- particuliers	6.617.804.141	3.561.185.882	1.127.475.421	884.466.486	1.044.676.352
- entreprises	4.779.851.351	3.455.018.744	173.652.197	18.977.440	1.132.202.969
TOTAL VIE	15.432.540.050	6.197.242.635	1.027.468.735	4.793.103.657	3.414.725.025
TOTAL NON-VIE & VIE	26.830.195.541	13.213.447.260	2.328.596.706	5.696.547.582	5.591.603.993
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	5.449.983.495	2.341.977.177	151.997.184	2.762.914.115	193.095.019
- Court terme prime unique	120.553.634	108.227.460	38.657	12.227.418	60.099
- Epargne pension	108.282.895	26.457.795	32.973.109	47.874.946	977.044
- Contrats liés à un prêt hypoth.	147.381.681	66.433.123	12.814.863	67.979.700	153.995
- Autres assurances immunisées fiscalement	493.965.944	299.541.391	30.899.080	154.158.466	9.367.007
- Autres opérations branche 21	2.195.449.561	802.032.545	52.681.130	1.229.652.292	111.083.596
- Branche 23	2.118.262.462	892.022.818	20.973.304	1.191.094.023	14.172.317
- Branche 26	266.087.317	147.262.044	1.617.042	59.927.270	57.280.960
13. VIE GROUPE	1.073.479.489	355.386.597	80.849.281	25.964.048	611.279.563
- Primes fixées et flexibles	127.326.891	54.252.221	14.866.030	6.618.672	51.589.967
- Primes uniques	946.152.598	301.134.376	65.983.251	19.345.376	559.689.596

Ventilation des encaissements Exercice 2015 (en %) Synthétique	Ensemble des canaux	Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	100,0%	48,5%	11,3%	15,6%	24,6%
- Individuelle	100,0%	58,8%	12,0%	9,8%	19,5%
- Collective	100,0%	39,8%	10,7%	20,6%	28,9%
- Dépendance	100,0%	94,4%	5,6%	0,0%	0,0%
2. MALADIE	100,0%	63,1%	3,2%	6,1%	27,6%
- Individuelle	100,0%	71,5%	5,0%	12,9%	10,7%
- Collective	100,0%	57,5%	2,1%	1,6%	38,8%
- Dépendance	100,0%	84,5%	0,9%	4,2%	10,4%
3. AUTOMOBILES	100,0%	58,4%	15,1%	7,3%	19,2%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	60,7%	15,0%	13,8%	10,5%
- Habitations	100,0%	54,9%	15,4%	20,8%	8,9%
- Autres risques simples	100,0%	65,6%	20,2%	1,4%	12,8%
- Risques spéciaux	100,0%	78,5%	7,5%	0,1%	13,9%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	66,6%	9,5%	5,2%	18,7%
- Vie privée	100,0%	54,3%	16,1%	19,0%	10,6%
- Autres	100,0%	71,2%	7,0%	0,0%	21,7%
6. TRANSPORT	100,0%	97,1%	1,1%	0,0%	1,8%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	66,8%	11,8%	9,6%	11,8%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	52,3%	5,5%	3,6%	38,6%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	69,4%	7,1%	0,0%	23,4%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	41,9%	7,5%	45,3%	5,3%
- Court terme prime unique	100,0%	89,8%	0,0%	10,1%	0,0%
- Epargne pension	100,0%	36,1%	25,2%	32,2%	6,6%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	45,0%	5,9%	48,5%	0,6%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	50,9%	11,7%	30,9%	6,5%
- Autres opérations branche 21	100,0%	39,8%	4,7%	48,7%	6,8%
- Branche 23	100,0%	37,9%	3,6%	57,5%	1,0%
- Branche 26	100,0%	51,7%	0,5%	20,3%	27,5%
11. VIE GROUPE	100,0%	36,6%	4,9%	1,8%	56,7%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	37,5%	4,3%	1,5%	56,7%
- Primes uniques	100,0%	32,9%	7,0%	3,2%	56,9%
TOTAL NON-VIE	100,0%	61,6%	11,4%	7,9%	19,1%
- particuliers	100,0%	53,8%	17,0%	13,4%	15,8%
- entreprises	100,0%	72,3%	3,6%	0,4%	23,7%
TOTAL VIE	100,0%	40,2%	6,7%	31,1%	22,1%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	49,2%	8,7%	21,2%	20,8%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	43,0%	2,8%	50,7%	3,5%
- Court terme prime unique	100,0%	89,8%	0,0%	10,1%	0,0%
- Epargne pension	100,0%	24,4%	30,5%	44,2%	0,9%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	45,1%	8,7%	46,1%	0,1%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	60,6%	6,3%	31,2%	1,9%
- Autres opérations branche 21	100,0%	36,5%	2,4%	56,0%	5,1%
- Branche 23	100,0%	42,1%	1,0%	56,2%	0,7%
- Branche 26	100,0%	55,3%	0,6%	22,5%	21,5%
13. VIE GROUPE	100,0%	33,1%	7,5%	2,4%	56,9%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	42,6%	11,7%	5,2%	40,5%
- Primes uniques	100,0%	31,8%	7,0%	2,0%	59,2%

Ventilation des encaissements Exercice 2014 (en euro) Synthétique	Ensemble des canaux	Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	389.569.393	189.313.478	42.865.836	61.620.621	95.769.458
- Individuelle	175.139.898	104.279.456	20.553.592	17.151.823	33.155.026
- Collective	214.339.895	84.950.006	22.307.260	44.468.798	62.613.831
- Dépendance	89.000	84.016	4.984	0	0
2. MALADIE	1.441.559.104	888.995.898	45.027.157	92.599.599	414.936.450
- Individuelle	590.895.194	419.960.227	28.993.969	78.146.719	63.794.279
- Collective	849.024.215	467.688.267	16.011.931	14.347.425	350.976.593
- Dépendance	1.639.695	1.347.404	21.258	105.455	165.578
3. AUTOMOBILES	3.592.209.247	2.116.353.651	534.569.692	255.260.413	686.025.492
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.698.709.229	1.659.641.850	400.844.362	361.111.891	277.111.126
- Habitations	1.747.008.354	968.963.129	267.185.029	353.292.152	157.568.043
- Autres risques simples	511.037.565	343.939.725	102.269.279	7.149.338	57.679.224
- Risques spéciaux	440.663.311	346.738.996	31.390.054	670.401	61.863.859
5. RESPONSABILITE CIVILE	833.886.541	556.947.416	80.169.165	42.416.493	154.353.892
- Vie privée	228.641.159	125.867.231	36.391.763	42.398.324	23.983.840
- Autres	605.245.382	431.080.185	43.777.401	18.169	130.370.052
6. TRANSPORT	160.481.805	154.517.862	1.489.057	4.653	4.470.233
7. PROTECTION JURIDIQUE	482.478.574	323.126.855	56.147.164	44.882.781	58.321.771
8. AUTRES OPERAT. IARD	527.733.028	280.226.651	26.171.277	17.069.789	204.265.313
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.136.379.819	779.387.649	75.477.546	559.630	280.954.995
10. VIE INDIVIDUELLE	11.516.422.384	4.275.313.650	807.451.273	5.809.454.184	624.203.277
- Court terme prime unique	167.198.583	133.898.091	166.520	32.647.515	486.457
- Epargne pension	1.169.590.350	395.910.140	332.547.722	364.752.054	76.380.433
- Contrats liés à un prêt hypoth.	529.108.259	232.519.368	30.777.109	261.418.825	4.392.957
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.609.566.432	756.741.285	212.490.207	524.164.831	116.170.109
- Autres opérations branche 21	5.233.763.692	1.783.056.744	207.209.872	2.933.817.196	309.679.881
- Branche 23	2.436.924.725	804.706.879	23.165.966	1.588.298.000	20.753.879
- Branche 26	370.270.343	168.481.143	1.093.877	104.355.762	96.339.560
11. VIE GROUPE	4.852.338.054	1.642.450.445	239.980.709	95.068.000	2.874.838.901
- Primes fixées et flexibles	3.988.166.242	1.418.060.709	186.675.592	60.087.827	2.323.342.114
- Primes uniques	864.171.812	224.389.735	53.305.117	34.980.172	551.496.786
TOTAL NON-VIE	11.263.006.741	6.948.511.310	1.262.761.257	875.525.870	2.176.208.730
- particuliers	6.310.802.865	3.352.711.278	1.091.894.494	856.335.547	1.009.861.544
- entreprises	4.952.203.106	3.595.800.034	170.866.763	19.189.543	1.166.347.189
TOTAL VIE	16.368.760.438	5.917.764.095	1.047.431.982	5.904.522.184	3.499.042.177
TOTAL NON-VIE & VIE	27.631.767.179	12.866.275.405	2.310.193.239	6.780.048.053	5.675.250.907
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	6.708.242.505	2.417.810.942	179.920.059	3.842.208.339	268.303.166
- Court terme prime unique	167.198.584	133.898.091	166.520	32.647.515	486.457
- Epargne pension	138.816.176	32.713.445	38.084.476	64.602.433	3.415.822
- Contrats liés à un prêt hypoth.	144.627.799	64.319.164	14.689.420	65.385.609	233.606
- Autres assurances immunisées fiscalement	410.772.054	221.649.998	29.546.770	149.793.911	9.781.376
- Autres opérations branche 21	3.521.275.450	1.170.868.688	82.270.574	2.113.049.392	155.086.796
- Branche 23	1.958.943.723	625.880.414	14.068.422	1.312.373.715	6.621.172
- Branche 26	366.608.719	168.481.143	1.093.878	104.355.762	92.677.936
13. VIE GROUPE	992.758.103	307.399.460	61.155.276	31.021.287	593.182.081
- Primes fixées et flexibles	153.348.736	83.036.473	13.378.223	8.366.227	48.567.814
- Primes uniques	839.409.368	224.362.987	47.777.053	22.655.060	544.614.267

Ventilation des encaissements Exercice 2014 (en %) Synthétique	Ensemble des canaux	Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	100,0%	48,6%	11,0%	15,8%	24,6%
- Individuelle	100,0%	59,5%	11,7%	9,8%	18,9%
- Collective	100,0%	39,6%	10,4%	20,7%	29,2%
- Dépendance	100,0%	94,4%	5,6%	0,0%	0,0%
2. MALADIE	100,0%	61,7%	3,1%	6,4%	28,8%
- Individuelle	100,0%	71,1%	4,9%	13,2%	10,8%
- Collective	100,0%	55,1%	1,9%	1,7%	41,3%
- Dépendance	100,0%	82,2%	1,3%	6,4%	10,1%
3. AUTOMOBILES	100,0%	58,9%	14,9%	7,1%	19,1%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	61,5%	14,9%	13,4%	10,3%
- Habitations	100,0%	55,5%	15,3%	20,2%	9,0%
- Autres risques simples	100,0%	67,3%	20,0%	1,4%	11,3%
- Risques spéciaux	100,0%	78,7%	7,1%	0,2%	14,0%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	66,8%	9,6%	5,1%	18,5%
- Vie privée	100,0%	55,1%	15,9%	18,5%	10,5%
- Autres	100,0%	71,2%	7,2%	0,0%	21,5%
6. TRANSPORT	100,0%	96,3%	0,9%	0,0%	2,8%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	67,0%	11,6%	9,3%	12,1%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	53,1%	5,0%	3,2%	38,7%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	68,6%	6,6%	0,0%	24,7%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	37,1%	7,0%	50,4%	5,4%
- Court terme prime unique	100,0%	80,1%	0,1%	19,5%	0,3%
- Epargne pension	100,0%	33,9%	28,4%	31,2%	6,5%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	43,9%	5,8%	49,4%	0,8%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	47,0%	13,2%	32,6%	7,2%
- Autres opérations branche 21	100,0%	34,1%	4,0%	56,1%	5,9%
- Branche 23	100,0%	33,0%	1,0%	65,2%	0,9%
- Branche 26	100,0%	45,5%	0,3%	28,2%	26,0%
11. VIE GROUPE	100,0%	33,8%	4,9%	2,0%	59,2%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	35,6%	4,7%	1,5%	58,3%
- Primes uniques	100,0%	26,0%	6,2%	4,0%	63,8%
TOTAL NON-VIE	100,0%	61,7%	11,2%	7,8%	19,3%
- particuliers	100,0%	53,1%	17,3%	13,6%	16,0%
- entreprises	100,0%	72,6%	3,5%	0,4%	23,6%
TOTAL VIE	100,0%	36,2%	6,4%	36,1%	21,4%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	46,6%	8,4%	24,5%	20,5%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	36,0%	2,7%	57,3%	4,0%
- Court terme prime unique	100,0%	80,1%	0,1%	19,5%	0,3%
- Epargne pension	100,0%	23,6%	27,4%	46,5%	2,5%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,5%	10,2%	45,2%	0,2%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	54,0%	7,2%	36,5%	2,4%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,3%	2,3%	60,0%	4,4%
- Branche 23	100,0%	31,9%	0,7%	67,0%	0,3%
- Branche 26	100,0%	46,0%	0,3%	28,5%	25,3%
13. VIE GROUPE	100,0%	31,0%	6,2%	3,1%	59,8%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	54,1%	8,7%	5,5%	31,7%
- Primes uniques	100,0%	26,7%	5,7%	2,7%	64,9%

2015 vs 2014	Ensemble des canaux	Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS					
- Individuelle					
- Collective					
- Dépendance					
2. MALADIE		1,5%			-1,2%
- Individuelle					
- Collective		2,4%			-2,5%
- Dépendance		2,3%		-2,3%	
3. AUTOMOBILES					
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.					
- Habitations					
- Autres risques simples		-1,7%			1,6%
- Risques spéciaux					
5. RESPONSABILITE CIVILE					
- Vie privée					
- Autres					
6. TRANSPORT					-1,0%
7. PROTECTION JURIDIQUE					
8. AUTRES OPERAT. IARD					
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL					-1,3%
10. VIE INDIVIDUELLE		4,8%		-5,2%	
- Court terme prime unique		9,7%		-9,4%	
- Epargne pension		2,2%	-3,3%	1,0%	
- Contrats liés à un prêt hypoth.		1,1%			
- Autres assurances immunisées fiscalement		3,9%	-1,5%	-1,6%	
- Autres opérations branche 21		5,7%		-7,4%	
- Branche 23		4,9%	2,7%	-7,7%	
- Branche 26		6,2%		-7,9%	1,4%
11. VIE GROUPE		2,7%			-2,5%
- Primes fixées et flexibles		2,0%			-1,6%
- Primes uniques		7,0%			-6,9%
TOTAL NON-VIE					
- particuliers					
- entreprises					
TOTAL VIE		4,0%		-5,0%	
TOTAL NON-VIE & VIE		2,7%		-3,3%	
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE		6,9%		-6,6%	
- Court terme prime unique		9,7%		-9,4%	
- Epargne pension			3,0%	-2,3%	-1,6%
- Contrats liés à un prêt hypoth.			-1,5%		
- Autres assurances immunisées fiscalement		6,7%		-5,3%	
- Autres opérations branche 21		3,3%		-4,0%	
- Branche 23		10,2%		-10,8%	
- Branche 26		9,4%		-5,9%	-3,8%
13. VIE GROUPE		2,1%	1,4%		-2,8%
- Primes fixées et flexibles		-11,5%	3,0%		8,8%
- Primes uniques		5,1%	1,3%		-5,7%

Graphiques

Graphiques relatifs à la production totale

- Evolution des encaissements selon les principaux modes de distribution 2004-2015
- Répartition des encaissements en 2015 (évolution par rapport à 2014)
 - o Par mode de distribution
 - o Par canal de distribution
- Evolution des principaux modes de distribution 2004-2015

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

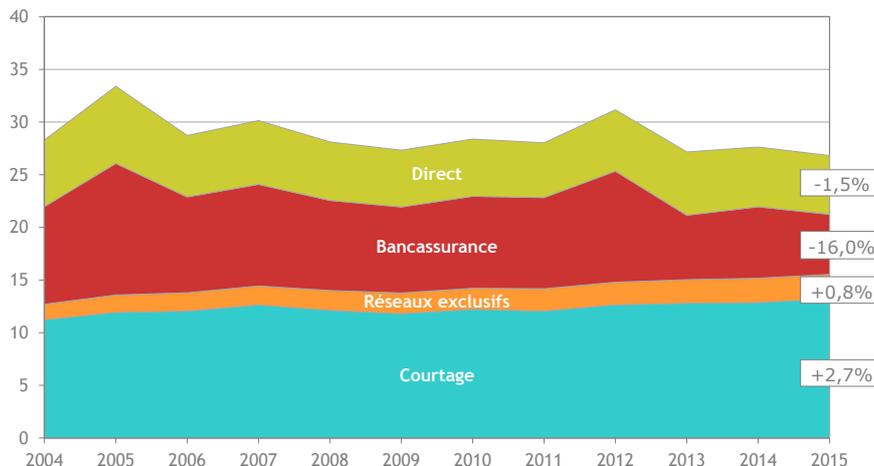
- Répartition des encaissements en 2015 (évolution par rapport à 2014)
 - o Par mode de distribution

pour les catégories d'assurances suivantes

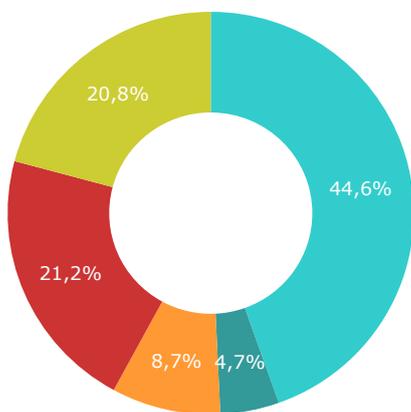
- Les assurances-vie individuelles
 - o Vie individuelle (Branches 21-23-26)
 - o Contrats à prime unique à court terme
 - o Epargne-pension
 - o Assurances liées à des prêts hypothécaires
 - o Autres assurances déduites fiscalement
 - o Autres opérations Branche 21
 - o Branche 23
 - o Branche 26
-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

CANAUX DE DISTRIBUTION 2015: ENSEMBLE DES ASSURANCES NON-VIE ET VIE

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

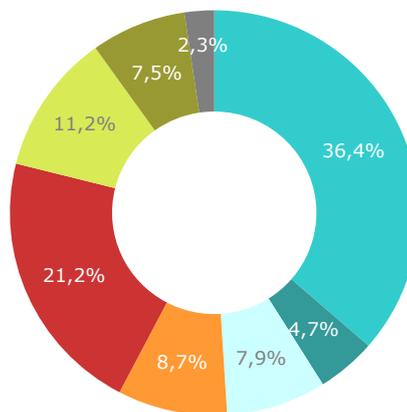


Répartition de l'encaissement en 2015 (évolution par rapport à 2014)
Par mode de distribution



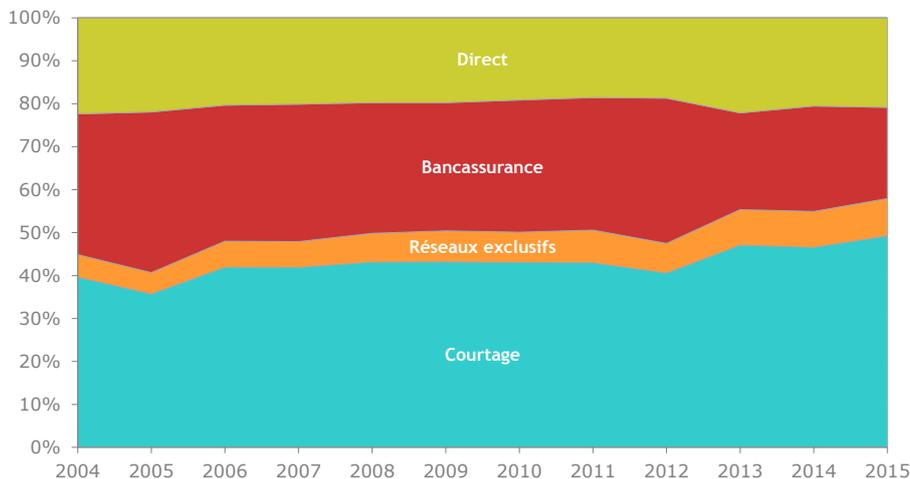
- Courtage hors Assurfinance (+2,7 pp)
- Assurfinance (0,0 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,3 pp)
- Bancassurance (-3,3 pp)
- Direct (+0,3 pp)

Par canal de distribution

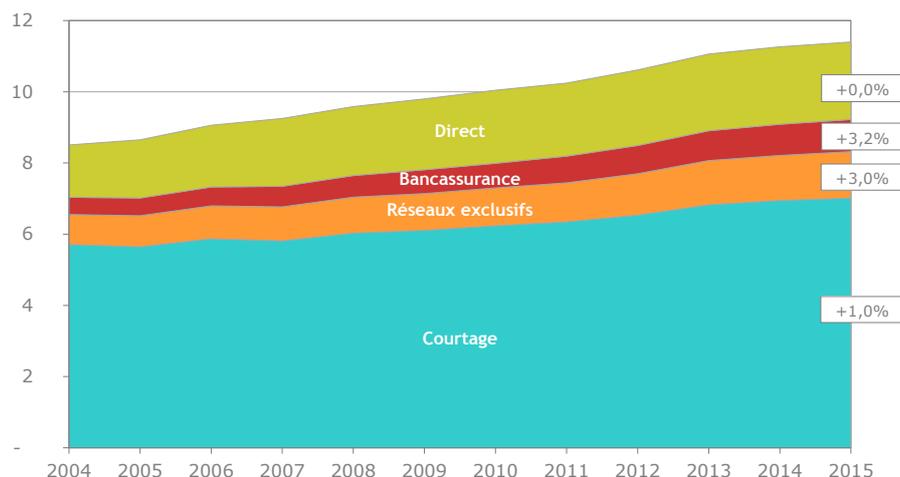


- A.1 Courtage classique (+2,3 pp)
- A.2 Assurfinance (0,0 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,8 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,3 pp)
- C. Bancassurance (-3,3 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (+0,4 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,2 pp)
- Autres canaux

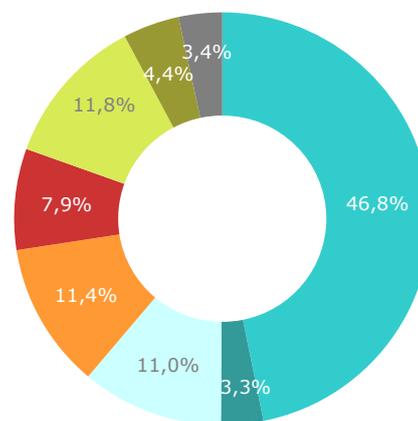
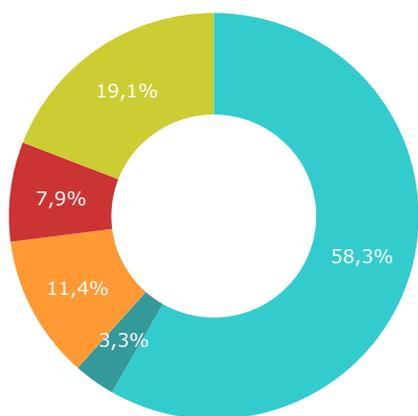
Évolution des principaux modes de distribution



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



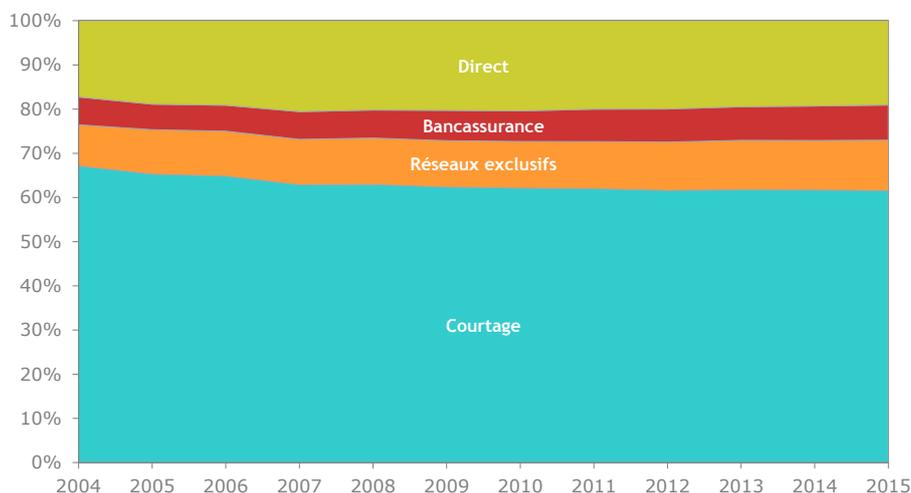
Répartition de l'encaissement en 2015 (évolution par rapport à 2014)
Par mode de distribution Par canal de distribution



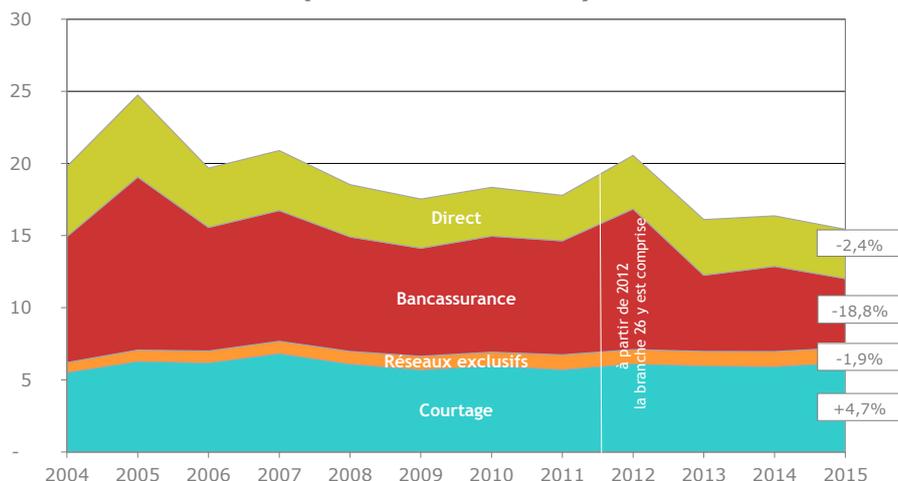
- Courtage hors Assurfinance (0,0 pp)
- Assurfinance (-0,1 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,2 pp)
- Bancassurance (+0,2 pp)
- Direct (-0,2 pp)

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

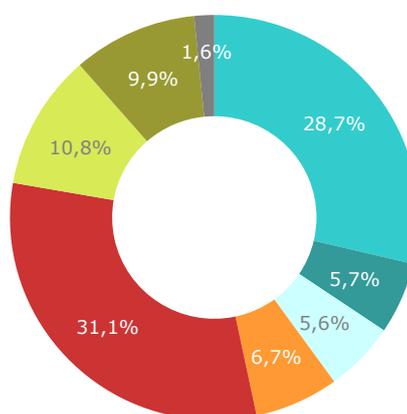
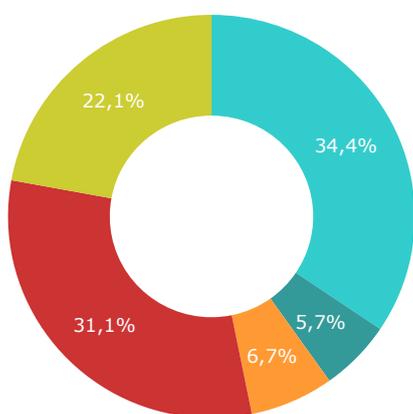
Évolution des principaux modes de distribution



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



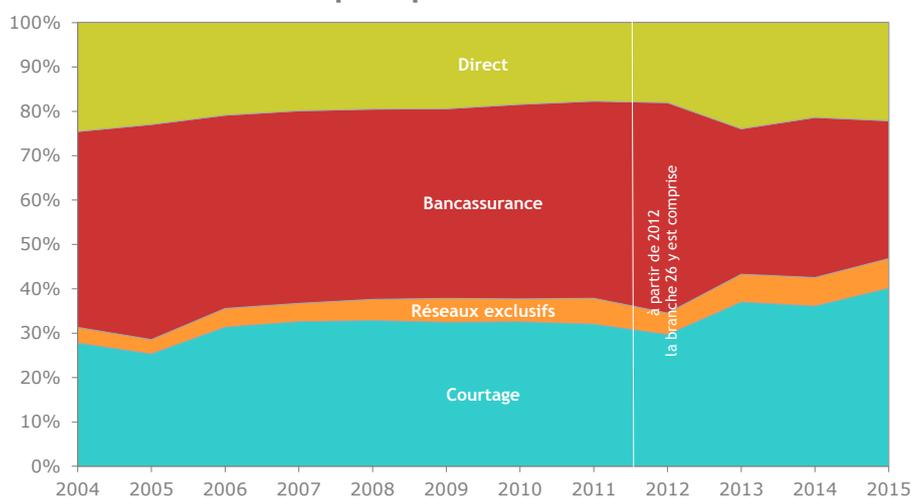
Répartition de l'encaissement en 2015 (évolution par rapport à 2014)



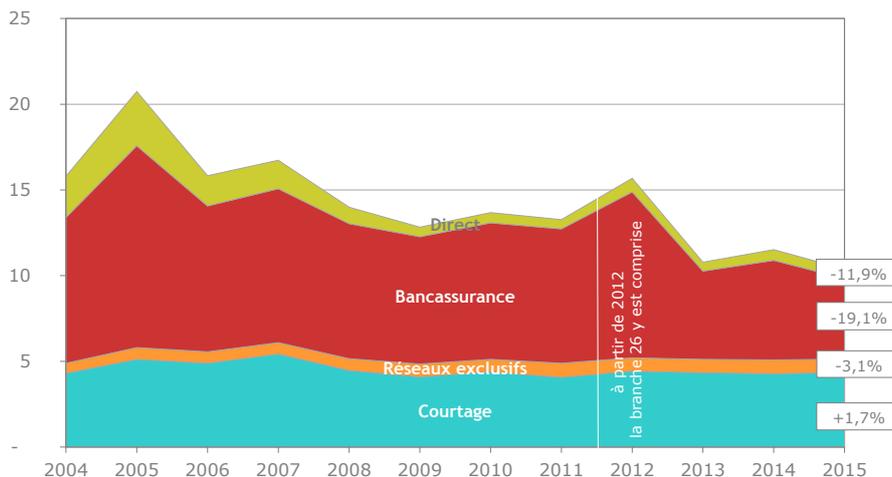
- Courtage hors Assurfinance (+3,9 pp)
- Assurfinance (+0,1 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,3 pp)
- Bancassurance (-5,0 pp)
- Direct (+0,8 pp)

- A.1 Courtage classique (+3,4 pp)
- A.2 Assurfinance (+0,1 pp)
- A.3 Mega brokers (+1,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,3 pp)
- C. Bancassurance (-5,0 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (+0,6 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (0,0 pp)
- Autres canaux (-0,4 pp)

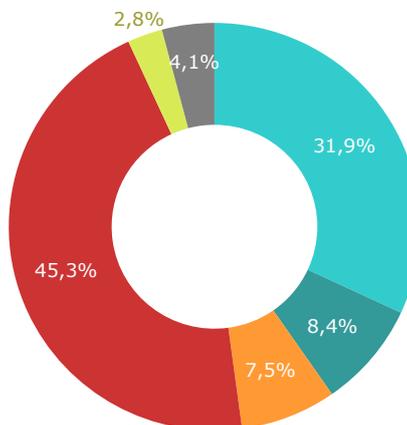
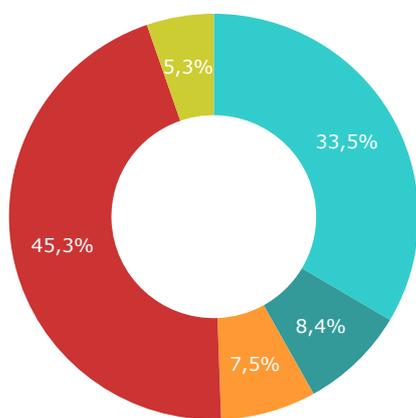
Évolution des principaux modes de distribution



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



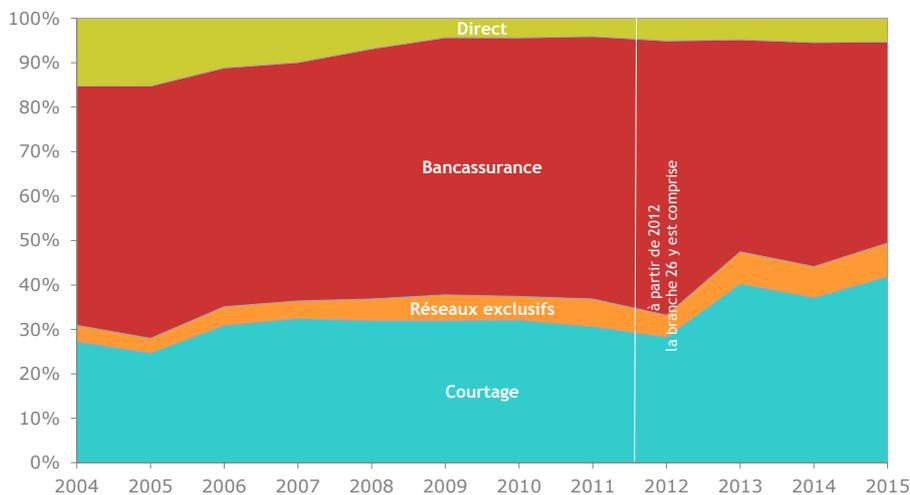
Répartition de l'encaissement en 2015 (évolution par rapport à 2014)



- Courtage hors Assurfinance (+4,1 pp)
- Assurfinance (+0,6 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,5 pp)
- Bancassurance (-5,2 pp)
- Direct (-0,1 pp)

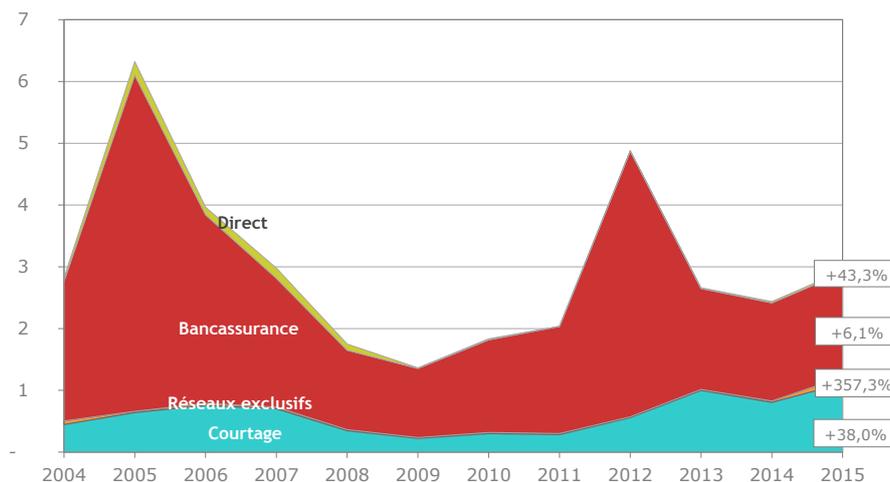
- A.1 Courtage classique (+4,4 pp)
- A.2 Assurfinance (+0,6 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,5 pp)
- C. Bancassurance (-5,2 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,1 pp)
- Autres canaux (-0,3 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

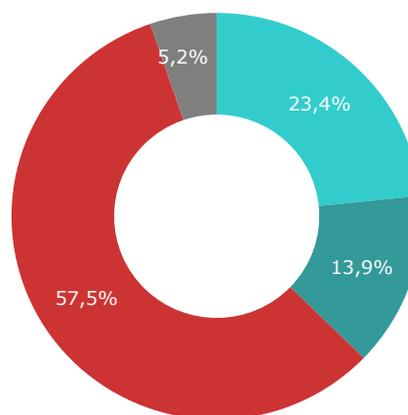
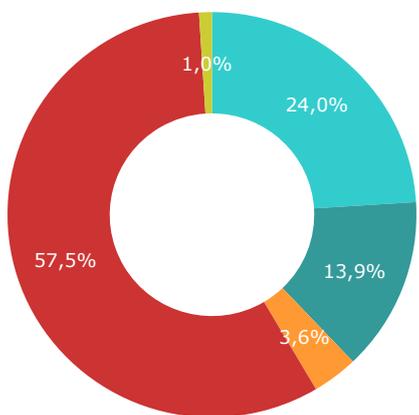


CANAUX DE DISTRIBUTION 2015: ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES DE LA BRANCHE 23

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



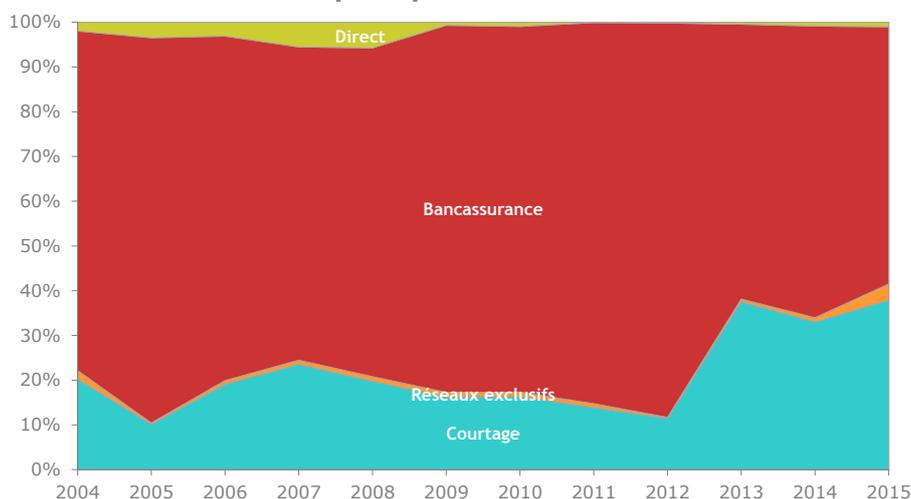
Répartition de l'encaissement en 2015 (évolution par rapport à 2014)
Par mode de distribution Par canal de distribution



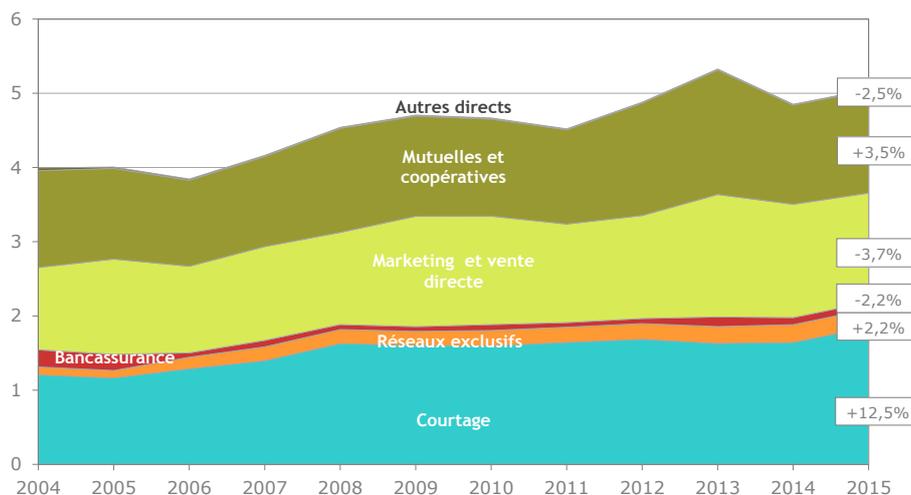
- Courtaage hors Assurfinance (+8,1 pp)
- Assurfinance (-3,2 pp)
- Réseaux exclusifs (+2,7 pp)
- Bancassurance (-7,7 pp)
- Direct (+0,2 pp)

- A.1 Courtage classique (+8,3 pp)
- A.2 Assurfinance (-3,2 pp)
- C. Bancassurance (-7,7 pp)
- Autres canaux (+2,6 pp)

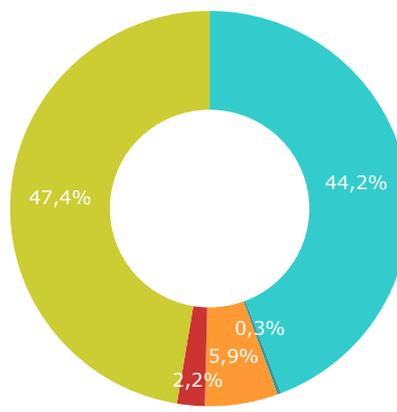
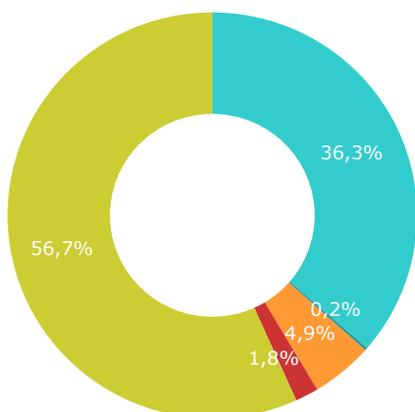
Évolution des principaux modes de distribution



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



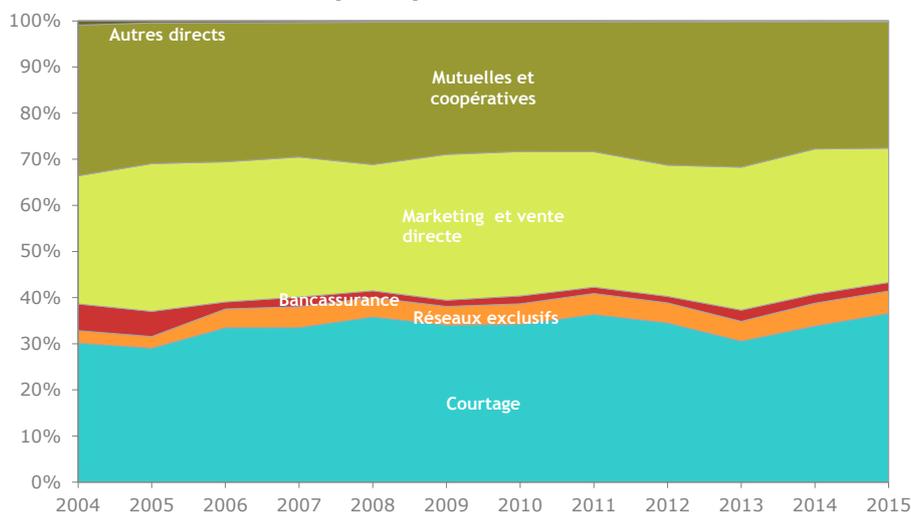
Répartition de l'encaissement en 2015 (évolution par rapport à 2014)
Premier pilier inclus Premier pilier exclu



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

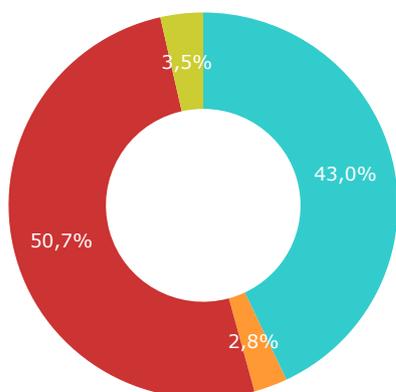
- Courtage hors Assurfinance (+3,3 pp)
- Assurfinance (-0,5 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,2 pp)
- Bancassurance (-0,2 pp)
- Direct (-2,4 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

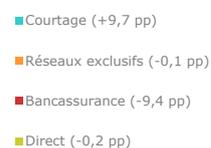
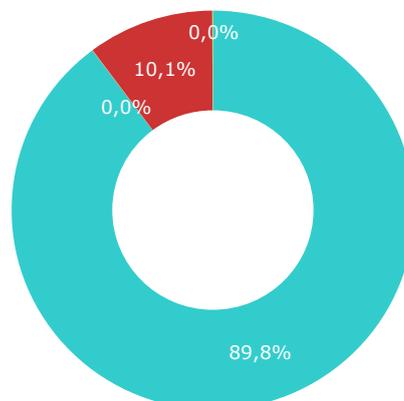


Répartition de l'encaissement en 2015 (évolution par rapport à 2014) par mode de distribution

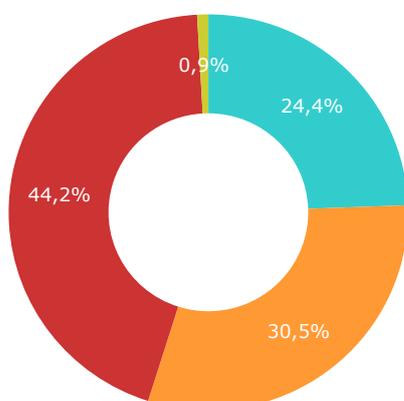
Branches 21-23-26



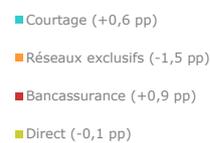
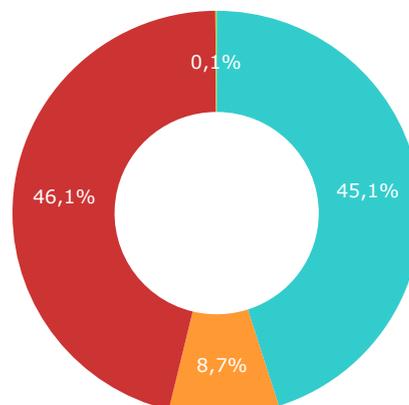
Court terme primes uniques



Épargne-pension

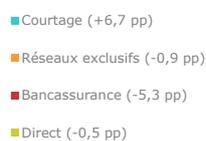
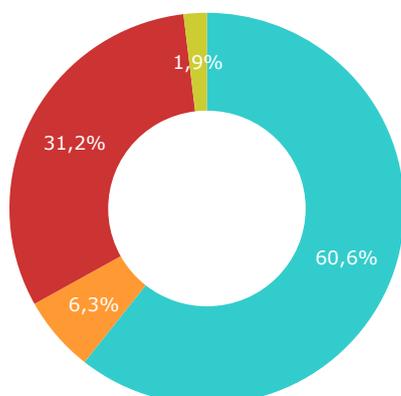


Contrats liés à un prêt hypothécaire

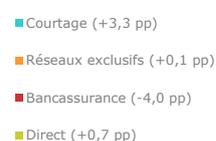
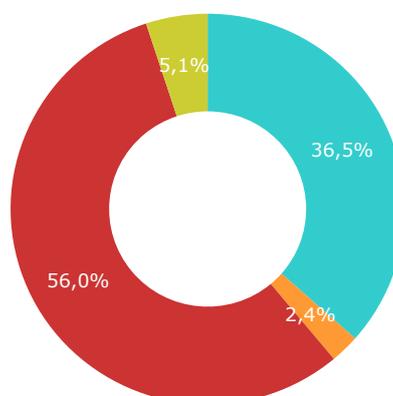


Répartition de l'encaissement en 2015 (évolution par rapport à 2014) par mode de distribution

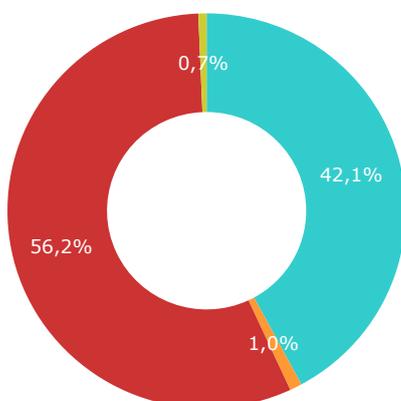
Autres assurances immunisées fiscalement



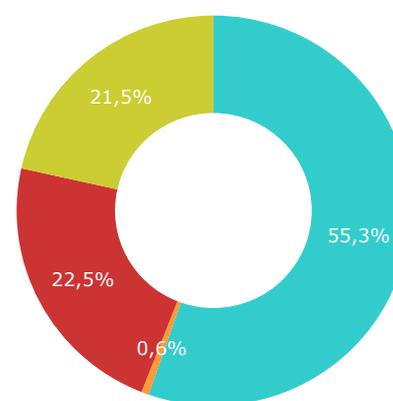
Autres opérations branche 21



Branche 23



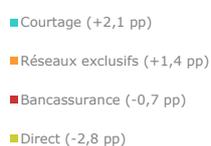
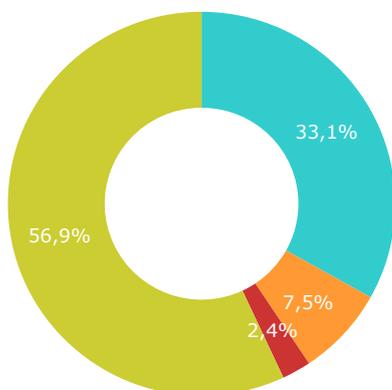
Branche 26



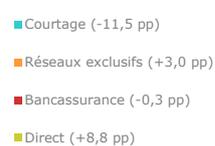
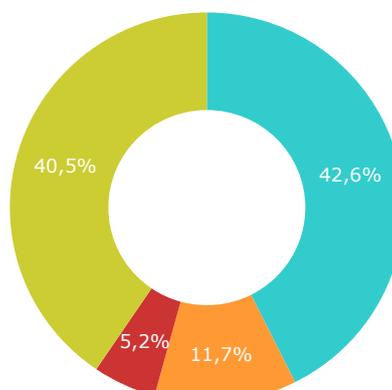
CANAUX DE DISTRIBUTION 2015: PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE GROUPE (PREMIER PILIER INCLUS)

Répartition de l'encaissement en 2015 (évolution par rapport à 2014) par mode de distribution

Vie groupe



Primes fixées et flexibles



Primes uniques

