

Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2016

Introduction : Fluctuat nec mergitur ?	2
1. Objectif, méthodologie et définitions	4
2. Résultats de l'étude	7
2.1 Représentativité et fiabilité de l'échantillon	7
2.2 Aperçu général des résultats	7
1. Évolution de l'encaissement du marché belge de l'assurance	7
2. Développements au sein de la distribution d'assurances	8
2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie	9
2.4 Assurance non-vie	12
2.5 Assurance vie	13
1. Vie individuelle (branches 21-23-26)	15
1. Vie individuelle : contrats à taux garanti (branche 21)	17
2. Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)	19
3. Vie individuelle : opérations de capitalisation (branche 26)	21
2. Vie groupe	23
3. Assurance vie : production d'affaires nouvelles	25
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 : Fluctuat nec mergitur ? (*)

Des fluctuations plus que des surprises : telle est l'image fournie par la dernière enquête relative aux parts de marché des canaux de distribution de l'assurance. En 2016, le courtage, le principal canal de distribution surtout en assurances non-vie, perd un peu de terrain, mais ce faible recul n'est pas révolutionnaire en soi. Au contraire : en assurance non-vie, la branche qui suscite l'intérêt de tous, le courtage voit son encaissement croître de 90 millions d'euros. Aucun autre canal ne fait aussi bien. Pour de nombreux compatriotes, tant des particuliers que des entreprises, les courtiers restent la manière la plus familière de souscrire des polices.

Les évolutions en matière de distribution d'assurances ne manquent pourtant pas et pas mal de ces évolutions ne datent d'ailleurs pas d'hier. La nécessité, dans différents segments du marché, d'offrir en plus d'une présence physique rassurante également une accessibilité numérique, certainement lorsque que le preneur d'assurance se trouve encore dans une phase de prospection - et de plus en plus également lorsqu'il effectue des actes administratifs routiniers -, n'est pas neuve. Il ressort du commentaire généralement satisfait du contrôleur prudentiel dans son rapport annuel que le marché de l'assurance non-vie - justement le marché où les intermédiaires traditionnels sont les plus présents - respire l'équilibre et la santé. Il n'est dès lors pas étonnant que les entreprises multibranches aient annoncé leur volonté de déplacer un peu plus le centre de gravité de leurs activités vers l'assurance non-vie. Les parties qui sont moins présentes au sein de ces branches donnent également un nouvel élan à leurs ambitions sur ce plan : les banques ont notamment développé toutes sortes d'applications pour les produits de paiement et d'épargne et recherchent actuellement une manière d'exploiter dans d'autres domaines l'expérience qu'elles ont acquise par ce biais. La crainte de tensions lors du règlement des sinistres est-elle encore de nature telle à les dissuader d'entrer pleinement en concurrence avec les acteurs traditionnels ? La croissance progressive des bancassureurs dans presque toutes les branches visant tant les particuliers que les PME - qui ressort des chiffres de 2016 - pourrait passer en mode turbo...

Le secteur trouve également peu à peu son équilibre en matière d'intégration de l'« insurtech » dans son offre, à présent qu'il est clair que ces jeunes pousses n'ont pas l'intention de reprendre tout le marché mais bien d'apporter une valeur ajoutée sur différents fronts, plus précisément au niveau des relations avec le client.

Sur le marché de l'assurance sur la vie individuelle, le défi de ces dernières années est de gérer la diminution du chiffre d'affaires. 2016 présente - du moins pour les contrats assortis d'un rendement garanti - un léger rebond dont les banques profitent le plus, par exemple dans le cadre de la vente d'assurances lors de la souscription d'emprunts hypothécaires, segment dans lequel les banques maintiennent quasiment leur volume, contrairement au courtage qui voit le sien reculer sensiblement. La tendance à long terme reste toutefois un recul de l'encaissement, dont les raisons sont multiples : la faiblesse des taux, qui réduit les rendements des contrats de la branche 21 à un niveau peu impressionnant, même si cela représente déjà bien plus que ce qui est offert par un compte d'épargne, joue un rôle important à cet égard.

2016 ne fut pas une très bonne année boursière, ce qui a eu une incidence sur le chiffre d'affaires de l'épargne-pension sans pour autant bousculer les rapports de force dans la distribution de l'assurance épargne-pension. 2017 aura été une meilleure année boursière et semble confirmer la thèse selon laquelle les assurances épargne-pension ont appris à vivre avec le fait que leur encaissement s'essouffle quelque peu lorsque la bourse donne justement le vent en poupe aux fonds d'épargne-pension concurrents.

Dans le segment de l'épargne à moyen terme, la question est de savoir où va l'argent qui était autrefois investi dans des assurances-épargne d'un peu plus de huit ans. Pour une part dans les assurances certes, mais après une année boursière 2016 morose qui avait mis sous pression la branche 23, cet argent est à présent plus souvent investi qu'auparavant dans des produits de la branche 23. Les assureurs qui étaient peu actifs auparavant dans cette branche en font de plus en plus une part intégrante de leur offre. Le climat boursier positif permanent de 2017 n'y est certainement pas étranger. Les courtiers, dont on peut supposer qu'ils sont entre-temps bien familiarisés avec l'offre et savent parfaitement à quels clients ce produit est adapté, voient leur part de marché diminuer légèrement en 2016. 2016 fut d'ailleurs une année bizarre pour la branche 23, ce qui prouve une fois encore la versatilité de ce produit : il ne s'agit dès lors pas de produits qui apportent une réponse unique à un besoin concret (comme la constitution d'une pension complémentaire sûre ou la protection d'un intérêt financier), mais de produits qui sont en concurrence avec des produits de substitution principalement proposés par des banques et des fonds. Il semble que la tendance soit à nouveau orientée à la hausse pour la branche 23 en 2017.

Les normes pour l'offre d'assurances et les mises à jour qui vont clairement faire partie de la relation avec les clients sont entre-temps chaque fois revues à la hausse, si bien que leur impact ne modifie pas tant la répartition entre les canaux de distribution que la typologie des professionnels au sein des différents canaux : la tendance à la concentration se poursuit et les entreprises unipersonnelles se raréfient. Les économies d'échelle, la traçabilité et la maîtrise des coûts sont des défis universels. Le souci d'Assuralia est que tous les acteurs bénéficient de chances équitables en la matière, mais surtout que le secteur de l'assurance dans son ensemble aille de l'avant.

* *Fluctuat nec mergitur* est la devise de la ville de Paris dont le blason représente un bateau battu par les flots. La guilde des bateliers savait qu'il pouvait y avoir des remous mais que les bons capitaines étaient capables de guider leurs bateaux contre vents et marées.

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 intermédiaires³

Encaissement direct de mutuelles ou de coopératives, hors commerce électronique et hors opérations réalisées par l'intervention de réseaux d'intermédiaires, exclusifs ou non.

D.2. Vente directe (business to business)

Vente directe de contrats par des assureurs autres que mutuelles ou coopératives à des clients « entreprises » (assurance de groupe, accidents du travail, maladie...).

¹ ADD NV, ADMB Verzekeringen NV, Agallis NV, Allia Insurance Brokers NV, Alliance Bokiau SA, Aon Belgium Bvba, Belgibo NV, Callant Verzekeringen Antwerpen NV, Callant Verzekeringskantoor bvba, Cigna International Health Services BVBA, Concordia NV, Eurobrokers Insurance Consultants SA, Excel & Co Insurance & Credit Consultants SA, Gras Savoye Belgium SA, Gras Savoye Consulting (Belgium) SA, Havrico Insurance NV, IC Verzekeringen/CI Assurances NV, Induver Antwerpen NV, Induver Gent NV, Induver Hasselt NV, Kegels & Van Antwerpen NV, Marsh Europe SA, Marsh SA, Mediùs NV, Mercer (Belgium) NV, Q en O Verzekeringen NV, Van Dessel Verzekeringskantoor NV, Vanbreda Risk & Benefits NV, VDL-Interass NV, Wilink Advice SA, Wilink Financial SA, Wilink Insurance SA, Willemot 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 2016 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 99 % des encaissements 2016 du marché belge de l'assurance.

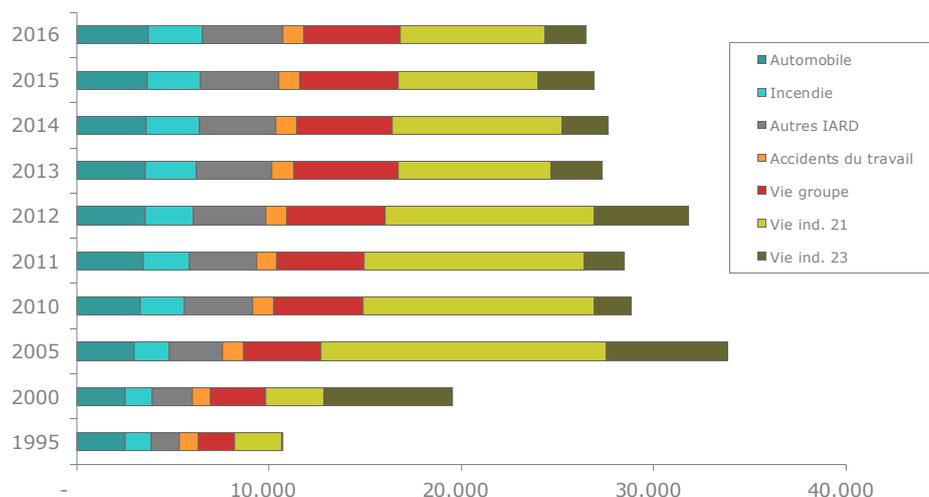
2.2 Aperçu général des résultats

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

En 2016, les assureurs réalisent un encaissement de 26,7 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie, contre 26,8 milliards d'euros en 2015. Le volume total des primes est donc inférieur en 2016 de 70,5 millions d'euros à celui de 2015, soit une baisse relative de 0,3 %. Tenant compte de la hausse de l'indice des prix à la consommation de 2 % en 2016, la baisse réelle atteint 2,3 %.

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 2016, avec une hausse de 1,8 %. L'encaissement s'établit ainsi à 11,6 milliards d'euros en 2016.

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 2016 (en millions d'euros)

Les produits d'assurance sur la vie représentent un encaissement de 15,1 milliards d'euros en 2016. Après une forte baisse en 2013 (-23,6 %), cet encaissement a connu en 2014 une croissance modeste de 0,5 %, mais il a reculé à nouveau tant en 2015 qu'en 2016, de respectivement 6 % et 1,8 %.

Sur les 15,1 milliards d'euros d'encaissement pour l'assurance vie, 10,1 milliards d'euros proviennent des produits d'assurance sur la vie individuelle. La forte baisse de 32,3 % en 2013 avait encore été suivie d'une reprise de 6,8 % en 2014. Le chiffre d'affaires concernant ces produits a cependant diminué de 9,8 % en 2015 et de 2,6 % en 2016. Tant les produits de la branche 21 que ceux de la branche 26 enregistrent en 2016 une hausse de leur encaissement de respectivement 3,4 % et 82,8 %. En revanche, le chiffre d'affaires pour les produits de la branche 23 est inférieur de 25,9 % à celui de 2015.

Les assurances de groupe, premier pilier inclus, génèrent un encaissement de 5 milliards d'euros en 2016. Il s'agit pratiquement d'un statu quo par rapport à 2015.

2.2.2 Développements au sein de la distribution d'assurances

Presque la moitié du chiffre d'affaires des assureurs actifs sur le marché belge de l'assurance est réalisée par le biais des courtiers. En 2016, ces intermédiaires non exclusifs réalisent 48,5 % 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 (61,3 % en 2016). L'assurance directe est le deuxième acteur le plus important et s'adjuge environ un cinquième du chiffre d'affaires (19,1 %). Par ailleurs, les assurances non-vie sont également distribuées par les réseaux exclusifs (11,4 %) et par la bancassurance (8,1 %). 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 2005, la bancassurance

réalisait encore plus de 48 % de l'encaissement. En 2013, cette proportion a sensiblement baissé et elle oscille depuis lors autour des 33 %. En 2016, le courtage représente le principal acteur, avec une part de marché de 38,6 %. L'assurance directe représente également une part de marché significative puisqu'elle s'adapte à 21,5 % 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 distributeur pour les **produits d'assurance sur la vie individuelle**. La bancassurance enregistre en 2016 une hausse de son encaissement pour ces produits, avec pour conséquence que sa part de marché passe de 45,2 % en 2015 à 47,9 % en 2016. Après la bancassurance, le courtage est le deuxième acteur le plus important et il détient en 2016 une part de marché de 39,3 %.

Sur le marché des **assurances sur la vie individuelles de la branche 21**, les courtiers et la bancassurance jouent les premiers rôles. L'encaissement des courtiers est en baisse en 2016, avec pour conséquence que leur part de marché retombe à 39,5 %. La bancassurance enregistre une hausse de son chiffre d'affaires en 2016 et devient le principal canal avec une part de marché de 46,5 %.

L'encaissement des **assurances individuelles de la branche 23** est réalisé en majeure partie par la bancassurance. En 2015 et 2016, la part de marché du canal bancaire se situe à moins de 60 % pour la première fois depuis le début de la période d'observation. En 2013, la part de marché des courtiers a fortement augmenté et fluctue depuis lors entre 33 % et 38 %.

S'agissant des **assurances sur la vie individuelles de la branche 26**, le paysage de distribution de ces produits diffère nettement de celui des assurances sur la vie individuelles relevant des branches 21 et 23. Outre les courtiers (54,8 %) et la bancassurance (19,9 %), l'assurance directe (16,3 %) représente également un distributeur important de ces produits en 2016.

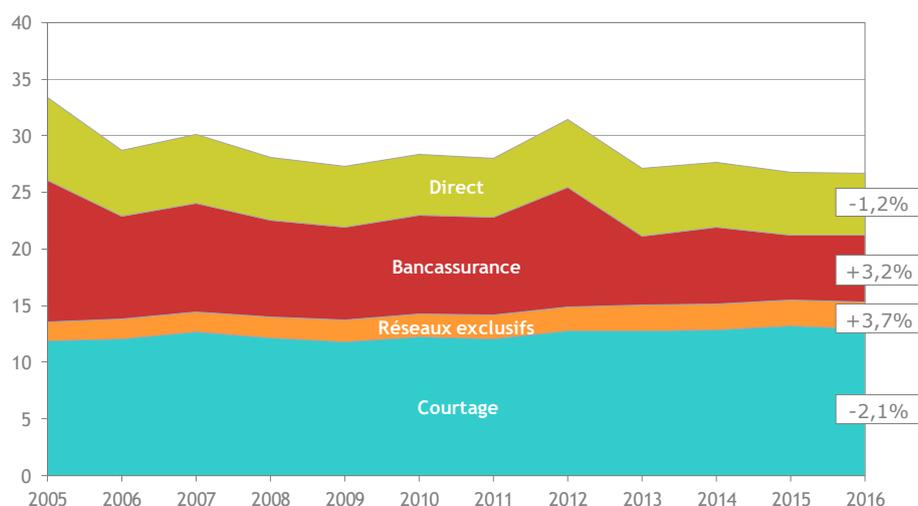
À la différence des assurances sur la vie individuelles, les **assurances de groupe** (premier pilier inclus) sont vendues essentiellement par le biais de l'assurance directe. La bancassurance ne constitue ici qu'un acteur mineur. En revanche, les courtiers jouent également un rôle important pour ces produits d'assurance, puisqu'en 2016, ils représentent plus d'un tiers de l'encaissement.

2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie

En 2016, les assureurs enregistrent un chiffre d'affaires de 26,7 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie. Ce chiffre d'affaires est inférieur de 70,5 millions d'euros à celui de 2015, soit une baisse de 0,3 %.

Le volume des primes provenant des bancassureurs et des agents exclusifs a augmenté en 2016 par rapport à 2015 de respectivement 184,0 millions d'euros (+3,2 %) et 85,5 millions d'euros (+3,7 %). Les courtiers et l'assurance directe enregistrent par contre une baisse de respectivement 273,1 millions d'euros (-2,1 %) et 66,9 millions d'euros (-1,2 %).

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)

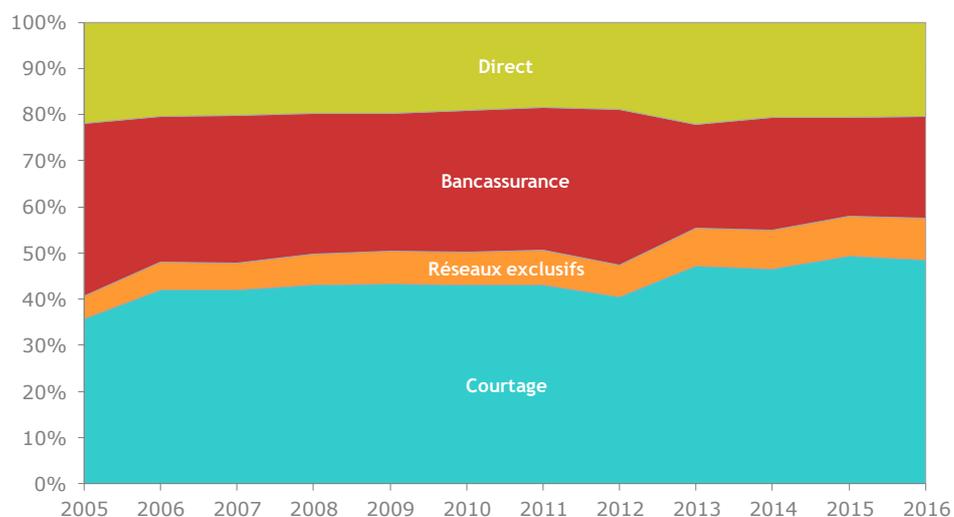
Les **courtiers**, ou les réseaux non exclusifs, constituent le principal mode de distribution sur le marché belge de l'assurance. Au cours des douze dernières années, ils s'adjugent clairement la plus importante part de marché, à l'exception de l'année 2005 lors de laquelle la bancassurance a enregistré une forte progression de son encaissement grâce à la vente d'assurances sur la vie individuelles. En 2016, leur part de marché s'établit à 48,5 %, soit une baisse de 0,9 point de pourcentage par rapport à 2015. 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 36,1 % de l'encaissement global en 2016, contre 36,6 % en 2015, et les mega brokers atteignent une part de marché de 8,7 %, contre 8 % en 2015. En réalité, la part des mega brokers est néanmoins plus élevée, étant donné que plusieurs assureurs ne sont pas en mesure d'isoler l'encaissement des mega brokers du courtage classique. En 2016, l'assurfinance représente une part de marché de 3,4 %.

La **bancassurance** demeure en 2016 le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 22 %. 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 20,5 % de l'encaissement total en 2016. Elle constitue le principal distributeur d'assurances de groupe et joue également un rôle important sur le marché des assurances non-vie. À 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 2016, leur part de marché s'élève à respectivement 11,6 % et 7 %.

Les 9 % 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, des produits d'assurance sur la vie de la branche 21 et des opérations de capitalisation (branche 26).



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 des primes des assurances-vie individuelles est réalisé par la bancassurance, tandis que le canal direct est utilisé pour plus de la moitié des assurances de groupe.

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 2016, le commerce électronique ne représente que 0,2 % du chiffre d'affaires global. Les raisons de cette situation sont diverses : tous les produits d'assurance ne se prêtent pas aisément à la vente par le biais d'Internet, les assureurs ne 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.

⁴ Insurance Europe, "European Insurance in Figures – 2015 data", December 2016. www.insuranceeurope.eu > Publications

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

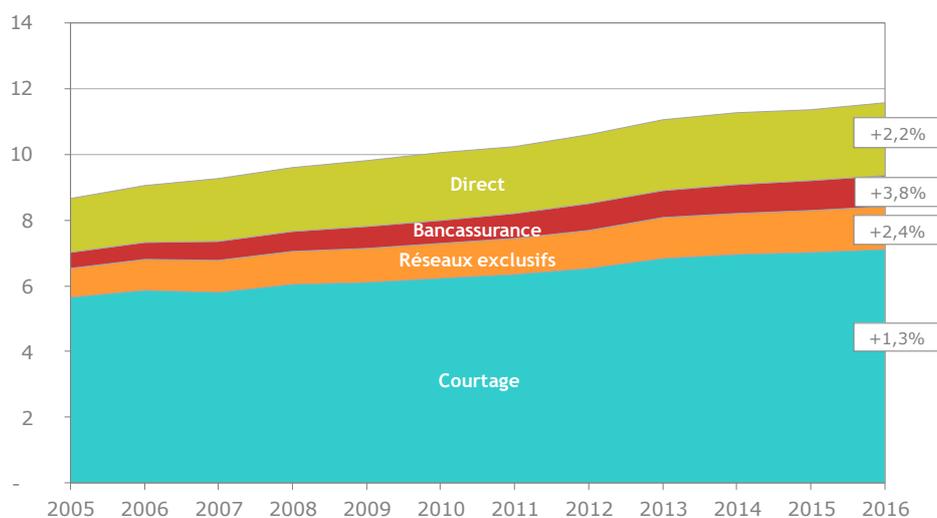
Il ressort des résultats que le commerce électronique est utilisé principalement pour l'achat d'assurances auto, d'autres assurances IARD (plus spécifiquement l'assurance assistance ou voyage), d'assurances épargne-pension et d'assurances épargne à long terme.

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. Songeons par exemple 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

L'encaissement des assurances non-vie s'établit à 11,6 milliards d'euros en 2016. Il s'agit d'une hausse de 203,8 millions d'euros ou 1,8 % par rapport à 2015. Tenant compte de l'évolution de l'indice des prix à la consommation de 2,0 % en 2016, cela implique une croissance réelle négative de 0,2 %.

En 2016, tous les modes de distribution peuvent à nouveau présenter une hausse de leur encaissement. L'encaissement réalisé par le biais de la bancassurance augmente en 2016 de 34,1 millions d'euros par rapport à 2015 (+3,8 %). Les réseaux exclusifs voient leur encaissement progresser de 30,5 millions d'euros (+2,4 %) et l'assurance directe enregistre une hausse de son encaissement de 48,4 millions d'euros (+2,2 %). Le courtage affiche, avec 90,8 millions d'euros (+1,3 %), la plus faible hausse relative pour la vente d'assurances non-vie.

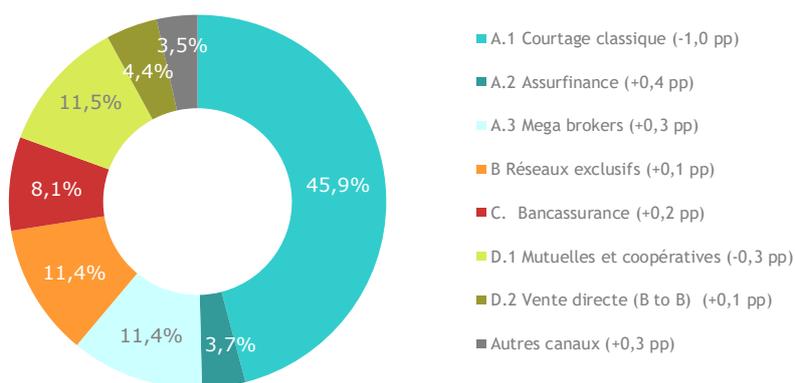


Graphique 4 : Évolution des encaissements non-vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

La distribution 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. En 2005, ces canaux représentaient près de deux-tiers des encaissements de l'assurance non-vie. En 2016, leur part de marché est retombée à 61,3 %. À ce jour, les courtiers restent indéniablement le principal mode de distribution en ce qui concerne la vente de produits d'assurance non-vie, en dépit du fait que leur part de marché diminue progressivement au fil des ans. Ce sont les **courtiers classiques** qui font à cet égard office de piliers. En 2016, leur part de marché est certes en légère diminution par rapport à 2015, mais elle reste de 45,9 %. Outre les courtiers classiques, les **mega brokers** sont un canal de courtage important pour les assurances non-vie et représentent en 2016 une part de marché de 11,4 %.

Sur le marché des assurances non-vie, **l'assurance directe** est le deuxième acteur le plus important avec un encaissement de 19,1 %. L'encaissement de l'assurance directe est réalisé essentiellement par le biais des **mutuelles et coopératives** qui prennent à leur compte 11,5 % 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 2016, ils réalisent respectivement 11,4 % et 8,1 % de l'encaissement des assurances non-vie. Ces deux canaux voient leur part augmenter peu à peu ces dernières années.



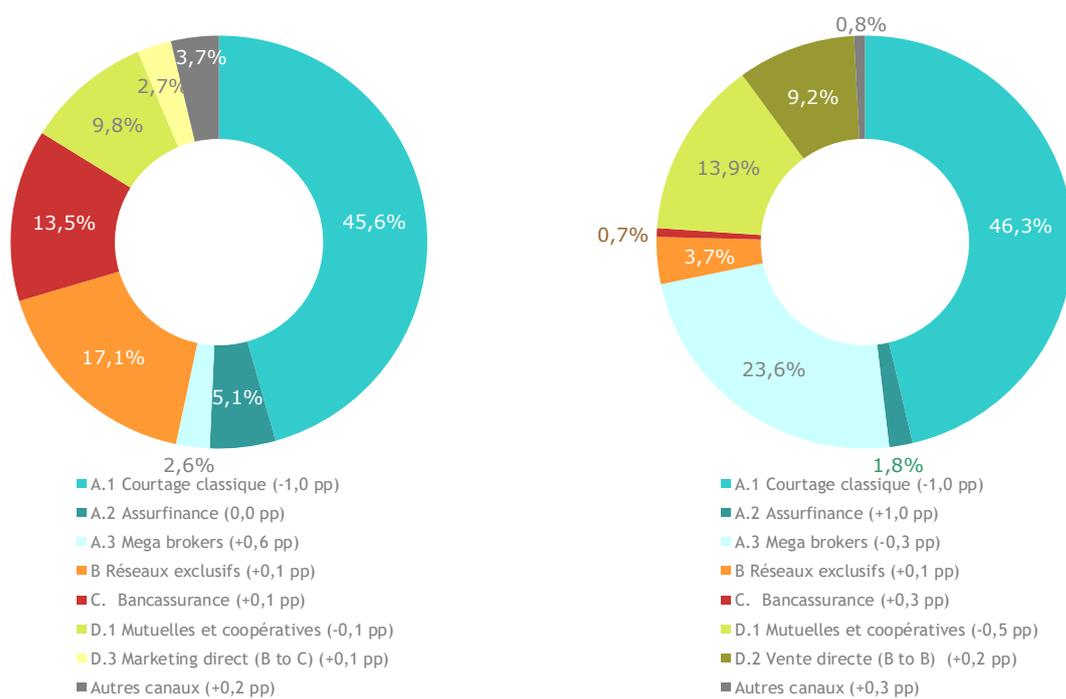
Graphique 5 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2016 (évolution par rapport à 2015)

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 (53,6 %) provenant en 2016 de la vente à des particuliers est à mettre au compte des courtiers. La préférence des entreprises pour ce canal est encore plus marquée étant donné que la part de marché des courtiers s'élève pour ce groupe-cible à 72 %.

Les particuliers achètent leurs assurances non-vie en grande partie auprès des courtiers classiques. Ces intermédiaires non exclusifs s'adjugent en 2016 45,6 % de l'encaissement réalisé auprès de particuliers. La vente d'assurances non-vie est pour le reste principalement réalisée par le biais des agents d'assurances exclusifs (17,1 % de part de marché), de la bancassurance (13,5 % de part de marché), des mutuelles et coopératives (9,8 % de part de marché) et de l'assurfinance (5,1 % de part de marché).

La distribution des produits d'assurance non-vie aux entreprises s'effectue principalement par le biais du courtage classique (46,3 % de part de marché) et des mega brokers (23,6 % de part de marché). L'assurance directe réalise 23,6 % de l'encaissement, dont 13,9 % via les mutuelles et coopératives et 9,2 % via la vente directe (B-to-B).

La bancassurance joue principalement un rôle dans la réalisation de l'encaissement auprès des particuliers (13,5 % de part de marché en 2016). Pour la vente de produits d'assurance habitation et d'assurance familiale, elle représente environ un cinquième de l'encaissement. La vente aux entreprises est par contre limitée. La part de marché de la bancassurance s'élève dans ce cadre à seulement 0,7 % en 2016.

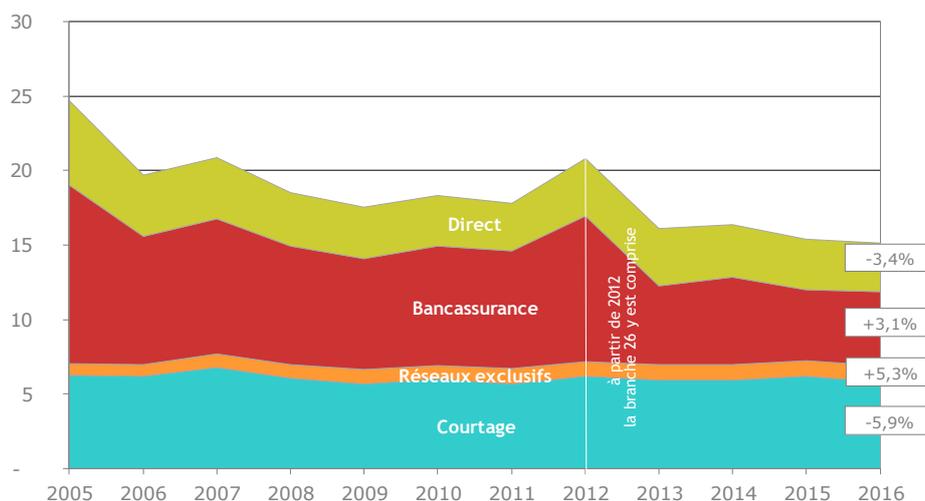


Graphiques 6 et 7 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2016 particuliers (à gauche) et entreprises (à droite)

2.5 Assurance vie

En 2016, les assurances sur la vie génèrent un encaissement de 15,1 milliards d'euros. C'est 274,3 millions d'euros de moins qu'en 2015, soit une baisse de 1,8 %.

La majeure partie de cet encaissement provient des assurances sur la vie individuelles qui représentent un chiffre d'affaires de 10,1 milliards d'euros en 2016. 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.

La bancassurance a perdu son leadership depuis 2013. En 2014, les parts de marché de la bancassurance et des courtiers se situaient à un niveau comparable, mais tant en 2015 qu'en 2016, la part de marché de la bancassurance tombe sous celle des courtiers.

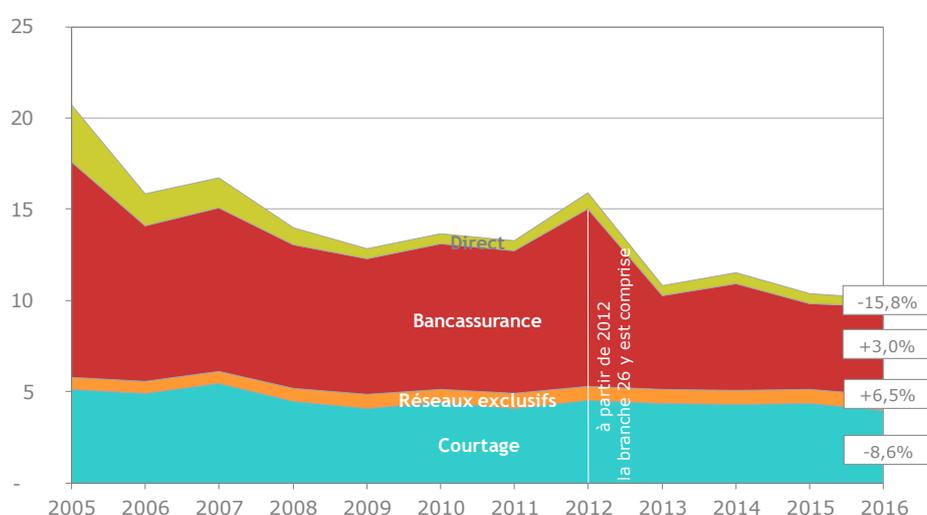
Les assurances sur la vie se subdivisent en deux grands groupes, les assurances-vie individuelles (cf. section 2.5.1) et les assurances-vie groupe (cf. section 2.5.2). Afin de comprendre la distribution des assurances sur la vie, il est utile de tenir compte des caractéristiques malgré tout différentes de ces deux groupes. Ces différences s'expliquent notamment par le fait qu'ils ont des publics distincts (particulier versus entreprise).

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)

En 2016, le volume global des primes d'assurances-vie individuelles atteint 10,1 milliards d'euros. La majeure partie de cet encaissement (7,4 milliards d'euros) provient des produits de la branche 21. Les produits de la branche 23 génèrent un encaissement de 2,2 milliards d'euros en 2016, ceux de la branche 26, 540 millions d'euros.

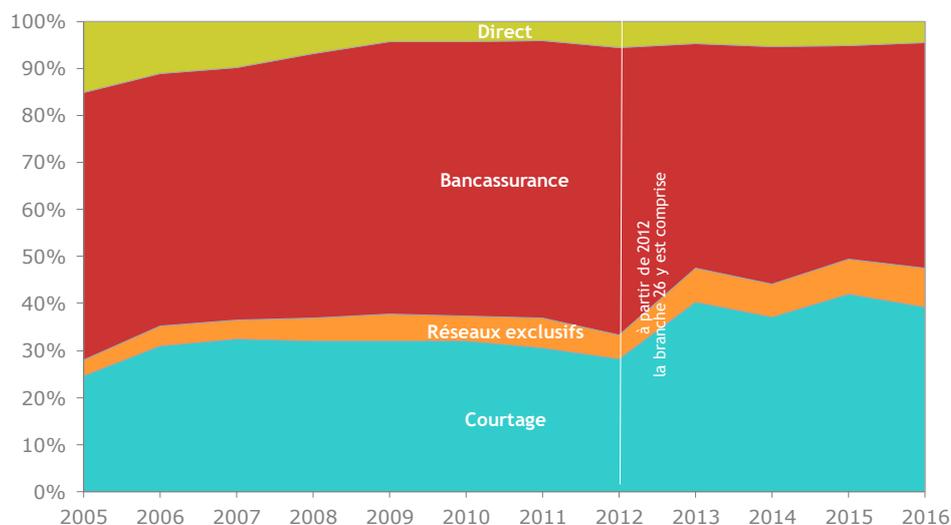
En 2016, l'encaissement des produits d'assurance-vie individuelle présente une baisse de 270,2 millions d'euros, soit un recul de 2,6 %. Cette baisse est due aux produits de la branche 23 qui voient leur volume des primes diminuer de 758,8 millions d'euros (-25,9 %). Les produits de la branche 21 enregistrent toutefois une hausse de leur encaissement de 243,9 millions d'euros (+3,4 %). Celui des produits de la branche 26 progresse également en 2016 de 244,6 millions d'euros (+82,8 %).



Graphique 9 : Évolution 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 la période considérée, 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).

Le courtage et l'assurance directe voient leurs encaissements baisser en 2016 de respectivement 376,2 millions d'euros (-8,6 %) et 86,9 millions d'euros (-15,8 %). En revanche, la bancassurance enregistre une progression de son chiffre d'affaires de 142,19 millions d'euros (+3 %) et les réseaux exclusifs, de 50,7 millions d'euros (+6,5 %).



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

La **bancassurance** est le canal de distribution le plus important en ce qui concerne les assurances-vie individuelles. En 2016, elle réalise 47,9 % de l'encaissement. Sa part de marché présente ainsi une hausse de 2,6 points de pourcentage par rapport à celle observée en 2015. De 2005 à 2012, la bancassurance détenait une part de marché de plus de 50 %, mais depuis 2013, cette part est tombée à plusieurs reprises sous ce niveau.

Après la bancassurance, ce sont les **courtiers** qui s'adjugent la plus grande part de marché. Ces intermédiaires non exclusifs prennent à leur compte 39,3 % de l'encaissement en 2016. Ils perdent toutefois du terrain par rapport à 2015. Leur part de marché a baissé de 2,6 points de pourcentage, au profit de la bancassurance.

Les **réseaux exclusifs** parviennent à grignoter du terrain. En 2016, leur part de marché s'établit à 8,2 %.

En 2005, l'**assurance directe** représentait 15,2 % 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. Depuis lors, cette part de marché tourne autour de 5 %.

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

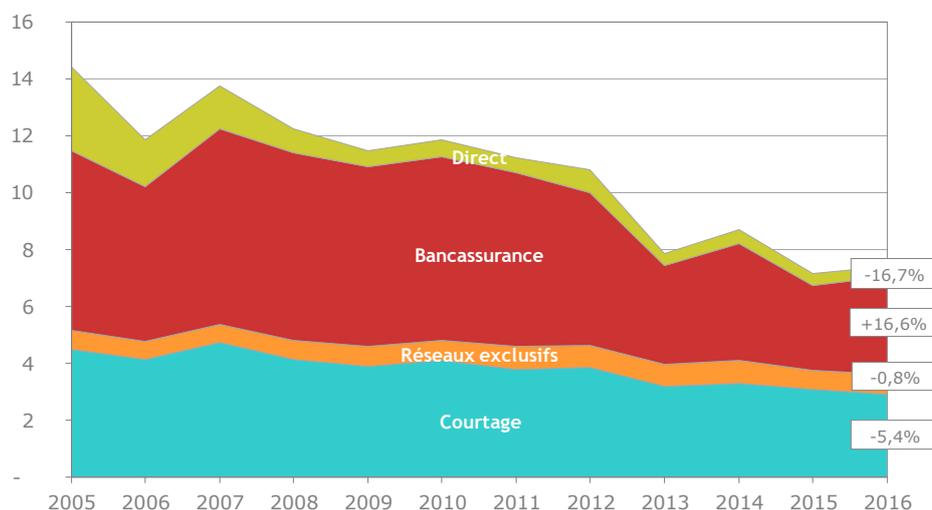
2.5.1.1 Vie individuelle : contrats à taux garanti (branche 21)

Les assurances-vie individuelles à taux d'intérêt garanti (branche 21) enregistrent un chiffre d'affaires de 7,4 milliards d'euros en 2016, contre 7,2 milliards d'euros en 2015, soit une progression de 3,4 %.

Au cours de la période 2005-2016, l'encaissement des produits d'assurance-vie individuelle de la branche 21 a connu une tendance à la baisse. En dépit de quelques années de croissance (2007, 2010, 2014 et 2016), 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, à la suite du relèvement de cette taxe à 2 %.

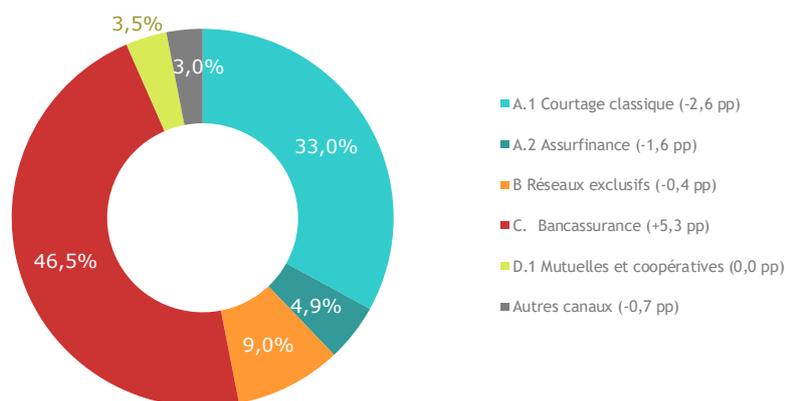
La faiblesse des taux d'intérêt actuels et la taxe de 2 % rendent les assurances-vie individuelles à taux garanti moins intéressantes pour le consommateur.

En termes absolus, l'encaissement des assurances-vie individuelles de la branche 21 augmente en 2016 de 243,9 millions d'euros. Cette hausse est due à la bancassurance dont le chiffre d'affaires croît en 2016 de 491,1 millions d'euros (+16,7 %). Les trois autres canaux voient leur encaissement reculer : de 168,1 millions d'euros (-5,4 %) pour le courtage, de 5,4 millions d'euros (-0,8 %) pour les réseaux exclusifs et de 73,5 millions d'euros (-16,7 %) pour l'assurance directe.



Graphique 11 : Évolution 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.



Graphique 12 : Répartition des encaissements en vie individuelle branche 21 par canal en 2016 (évolution par rapport à 2015)

La **bancassurance** est le seul canal à connaître en 2016 une progression de son encaissement, que ce soit en termes relatifs ou absolus. Sa part de marché augmente de 5,3 points de pourcentage pour s'établir à 46,5 %. La bancassurance reconquiert ainsi son leadership sur le marché des assurances-vie individuelles de la branche 21, au détriment des courtiers.

En 2015, les **courtiers** sont devenus pour la première fois le principal mode de distribution des assurances individuelles de la branche 21. En 2016, ils enregistrent une baisse de leur

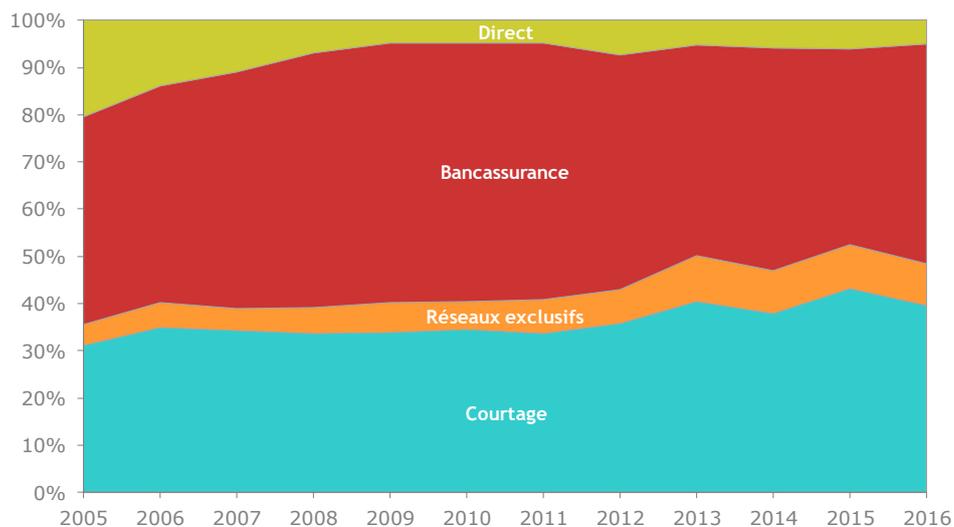
encaissement. Les courtiers voient ainsi leur part reculer de 3,7 points de pourcentage à 39,5 % et perdent leur leadership au profit de la bancassurance. Parmi les canaux de courtage, ce sont surtout le courtage classique et l'assurfinance qui réalisent la majeure partie de l'encaissement, leur part de marché atteignant respectivement 33 % et 4,9 %.

En 2016, les **réseaux exclusifs** prennent à leur compte 9 % des primes acquises. Leur part de marché a doublé par rapport à 2005.

Le reste de l'encaissement, représentant une part de 5 %, est réalisé par le biais de l'**assurance directe**. Dans ce mode de distribution, les mutuelles et coopératives détiennent 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 %.

En ce qui concerne les assurances épargne-pension, les encaissements proviennent principalement du courtage classique, de la bancassurance et des agents d'assurance indépendants exclusifs. Ils s'adjugent une part de marché de respectivement 32,4 %, 31,8 % et 25 %.

Les assurances liées à des prêts hypothécaires sont vendues dans une mesure importante par le biais de la bancassurance qui représente la moitié (50 %) de l'encaissement. Les principaux canaux de distribution sont en outre le courtage classique et l'assurfinance avec une part de marché de respectivement 31,7 % et 10,2 %.

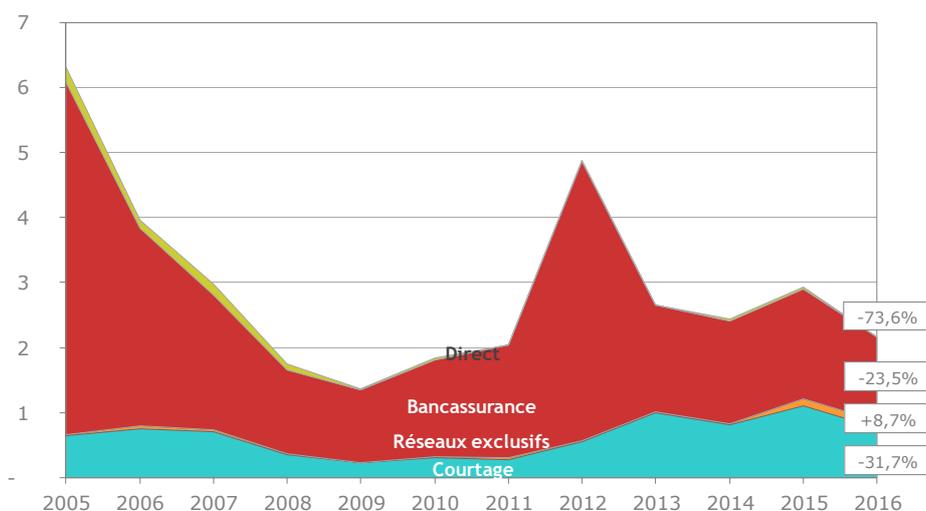


Graphique 13 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 21

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

En 2016, la vente d'assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement génère un encaissement de 2,2 milliards d'euros, soit 758,8 millions d'euros ou plus d'un quart (-25,9 %) en moins par rapport à l'encaissement de 2015.

Tous les modes de distribution, à l'exception des réseaux exclusifs, sont concernés par le recul de l'encaissement en 2016. Ce sont les bancassureurs qui enregistrent la baisse la plus importante en termes absolus : leur encaissement diminue de 396,3 millions d'euros (-23,5 %). Le courtage et l'assurance directe voient leur volume des primes se réduire de respectivement 351,5 millions d'euros (-31,7 %) et 20,4 millions d'euros (-73,6 %). Les réseaux exclusifs enregistrent quant à eux une hausse modeste de leur encaissement de 9,3 millions d'euros (+8,7 %).

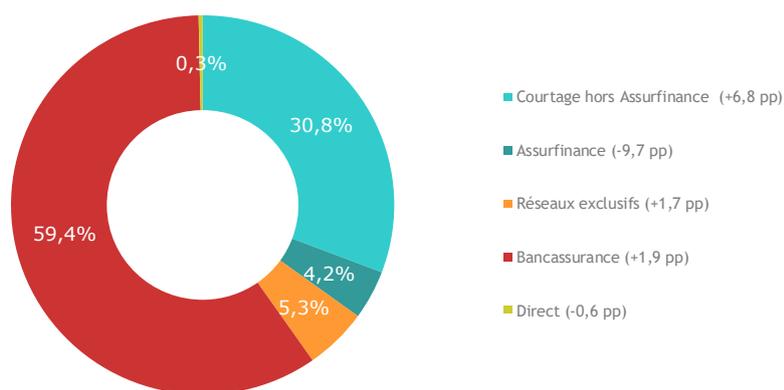


Graphique 14 : Évolution des encaissements en vie individuelle branche 23 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

La **bancassurance** réalise en 2016 près de trois cinquièmes (59,4 %) du total de l'encaissement des produits d'assurance-vie individuelle de la branche 23 et demeure le principal acteur sur ce marché. Comme les courtiers et l'assurance directe enregistrent en 2016 une baisse plus nette de leur encaissement, la bancassurance gagne du terrain (+1,9 point de pourcentage par rapport à 2015).

Le **courtage** est le deuxième distributeur le plus important de produits d'assurance-vie individuelle de la branche 23. Ce mode de distribution non exclusif s'adjuge 35 % de l'encaissement en 2016. Sa part de marché est inférieure de 2,9 points de pourcentage à celle observée en 2015.

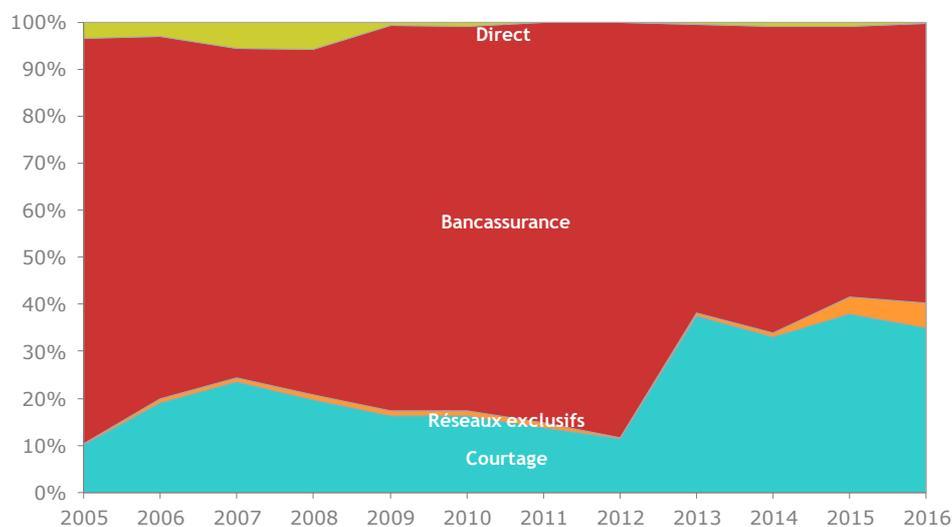
Avec une part de marché de respectivement 5,3 % et 0,3 %, les **réseaux exclusifs** et l'**assurance directe** sont des acteurs plutôt modestes sur ce marché.



Graphique 15 : Répartition des encaissements en vie individuelle branche 23 par canal en 2016 (évolution par rapport à 2015)

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 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23

2.5.1.3 Vie individuelle : opérations de capitalisation (branche 26)⁶

En 2016, l'encaissement des produits d'assurance-vie (individuelle) de la branche 26 présente une forte progression de 244,6 millions d'euros (+82,8 %) par rapport à 2015 pour s'établir à 540 millions d'euros⁷.

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 (entre autres taux d'intérêt et taxes), et ces produits ne vont en principe pas de pair avec des paiements périodiques.

Tous les modes de distribution enregistrent une hausse du volume des primes en 2016. Le courtage voit son encaissement augmenter de 143,4 millions d'euros (+93,9 %), la bancassurance, de 47,3 millions d'euros (+78,9 %) et les réseaux exclusifs, de 46,9 millions d'euros (+2.898,9 %). L'assurance directe enregistre une progression plus modeste de 7,1 millions d'euros (+8,7 %)

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.

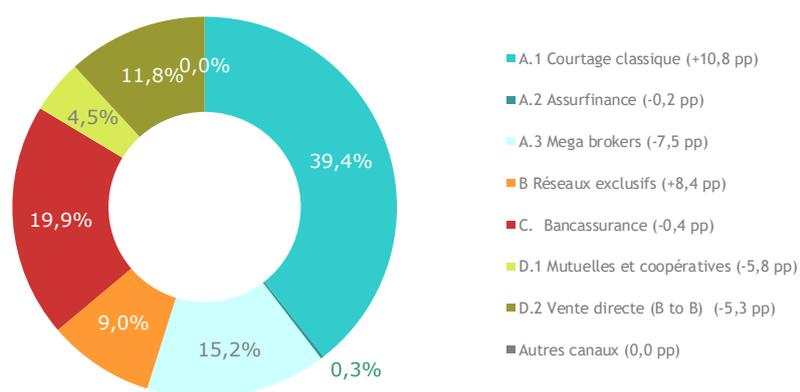


Graphique 17 : Évolution des encaissements en vie individuelle branche 26 selon les principaux modes de distribution (en millions d'euros)

En 2016, la majeure partie de l'encaissement (54,8 %) de ces opérations de capitalisation est réalisée par le biais des courtiers. Dans ce mode de distribution, le **courtage classique** s'adjuge une part de marché de 39,4 % (hausse de 10,8 points de pourcentage) et les **mega brokers** représentent 15,2 % du total du chiffre d'affaires (baisse de 7,5 points de pourcentage). L'encaissement des **autres réseaux non exclusifs** demeure plutôt confidentiel en 2016.

La **bancassurance** réalise près d'un cinquième (19,9 %) de l'encaissement en 2016. Sa part de marché diminue de 0,4 point de pourcentage par rapport à 2015.

L'assurance directe prend à son compte 16,3 % 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 4,5 %, soit de la **vente directe** (B-to-B), dont la part de marché s'élève à 11,8 %.

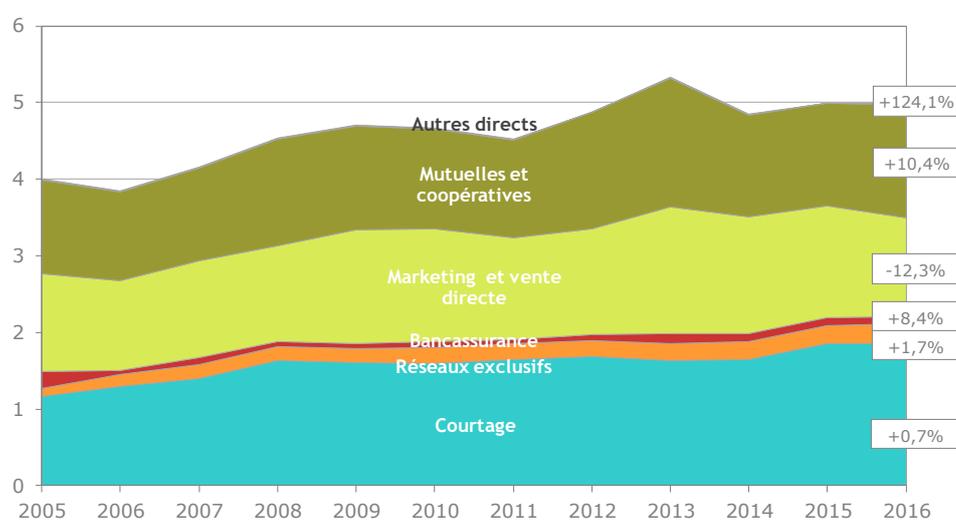


Graphique 18 : Répartition des encaissements en vie individuelle branche 26 par canal en 2016 (évolution par rapport à 2015)

2.5.2 Vie groupe

Le volume des primes d'assurances vie groupe présente une légère baisse en 2016. Par rapport à 2015, l'encaissement a diminué de 4,1 milliards d'euros en 2015, soit de 0,1 %, pour s'établir à 5 milliards d'euros.

La baisse du volume des primes est due à l'assurance directe. L'encaissement réalisé par ce mode de distribution diminue de 28,5 milliards d'euros en 2016 par rapport à 2015, soit une baisse en termes relatifs de 1 %. Tous les autres modes de distribution enregistrent une progression de leur encaissement en 2016. L'encaissement des courtiers, de la bancassurance et des réseaux exclusifs augmente de respectivement 12,3 milliards d'euros (+0,7 %), 7,8 milliards d'euros (+8,4 %) et 4,2 milliards d'euros (+1,7 %) par rapport à 2015.



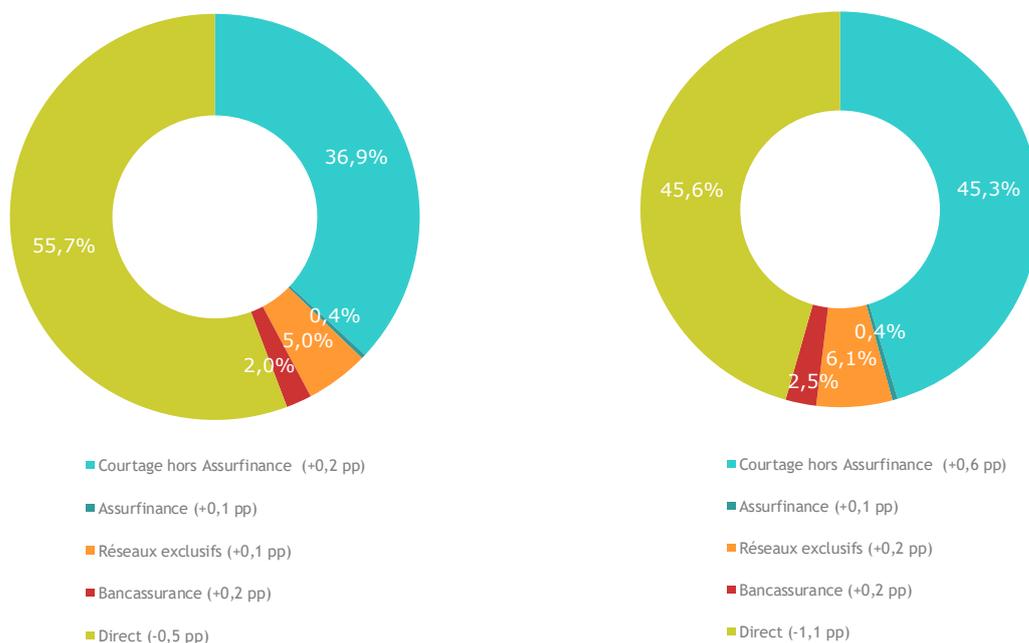
Graphique 19 : Évolution des encaissements en vie groupe selon les principaux modes de distribution - premier pilier inclus (en milliards d'euros)

L'assurance directe domine le marché des assurances vie groupe (premier pilier inclus). Elle prend à son compte plus de la moitié de l'encaissement (55,7 % en 2016). 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 29,4 % (hausse de 2,8 points de pourcentage) et 25,8 % (baisse de 3,6 points de pourcentage).

Les **courtiers** enregistrent une légère progression en 2016, leur part de marché augmentant de 0,3 point de pourcentage à 37,3 % par rapport à 2015. A cet égard, ce sont surtout le **courtage classique** et les **mega brokers** qui réalisent la majeure partie de l'encaissement, leur part de marché atteignant respectivement 20,5 % et 16,4 % en 2016.

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 5 % et 2 %. Ces deux parts de marché n'ont quasiment pas évolué par rapport à 2015.

Même en faisant abstraction des assurances du premier pilier, qui sont essentiellement distribuées par le biais des canaux de distribution directs, l'assurance directe reste, de justesse il est vrai, le principal mode de distribution. Elle détient en 2016 une part de marché de 45,6 % contre 45,3 % pour les courtiers.



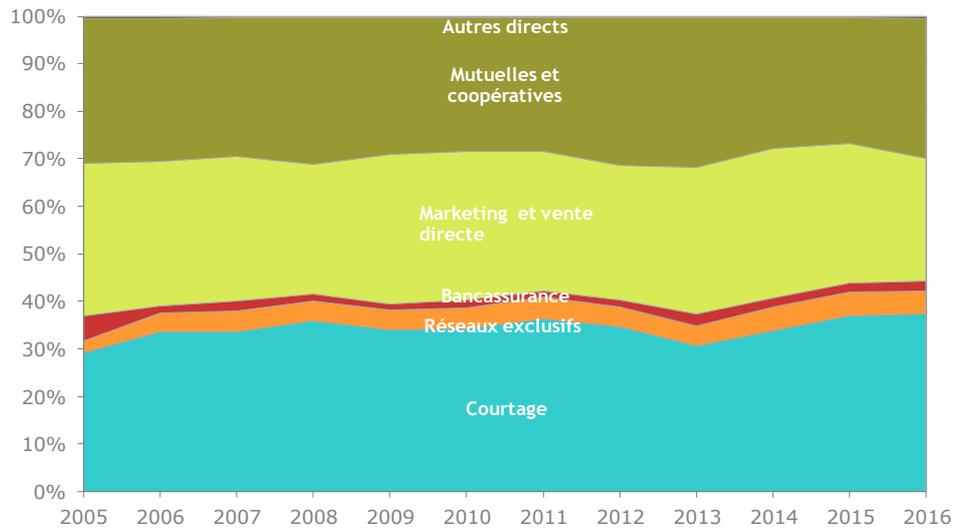
Graphiques 20 et 21 : Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2016 (évolution par rapport à 2015) - premier pilier inclus (gauche) et hors premier pilier (droite)

L'encaissement des assurances vie groupe (y compris le premier pilier) est réalisé durant la période considérée essentiellement par le biais de l'assurance directe. Jusqu'en 2014, sa part de marché a oscillé grosso modo autour de 60 %, pour baisser ensuite légèrement à quelque 56 % en 2015 et 2016. Pendant cette période, les principaux acteurs, la **vente directe et le marketing direct** ainsi que les **mutuelles et coopératives**, ont pu maintenir chacun une part de marché de plus ou moins 30 %.

Jusqu'en 2014, les **courtiers** ont réalisé environ un tiers du chiffre d'affaires. En 2015 et 2016, leur part de marché semble croître pour atteindre respectivement 37 % et 37,3 %.

Depuis 2006, les **réseaux exclusifs** détiennent une part de marché de quelque 4 à 5 %.

En 2005, la **bancassurance** avait une part de marché d'environ 5,5 %. En 2006, ce canal a vu son encaissement reculer. Ensuite, la bancassurance a continué de représenter quelque 2 % du chiffre d'affaires.



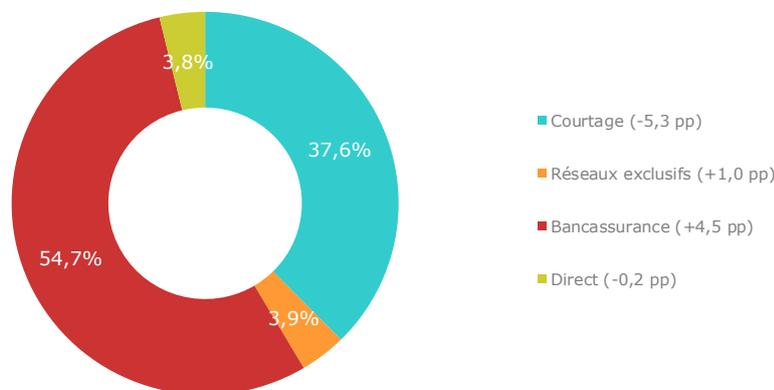
Graphique 22 : Évolution des principaux modes de distribution en vie groupe (premier pilier inclus)

2.5.3 Nouvelle production

La nouvelle production d'assurances sur la vie génère un encaissement de 6 milliards d'euros en 2016, contre 6,5 milliards d'euros en 2015, soit un recul de 8,3 %.

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 2016, le chiffre d'affaires de la nouvelle production **d'assurances sur la vie individuelles** recule de 5 % par rapport à 2015 pour s'établir à 5,2 milliards d'euros. La baisse de l'encaissement est presque entièrement supportée par les courtiers qui voient leur part de marché se réduire de ce fait de 5,3 points de pourcentage à 37,6 %. La bancassurance présente une croissance de son encaissement en 2016, tant en termes absolus (+99,9 millions d'euros) qu'en termes relatifs (+4,5 points de pourcentage) et demeure avec une part de 54,7 % le principal distributeur de ces produits.



Graphique 23 : Production des affaires nouvelles en vie individuelle - branches 21-23-26
Répartition par canal en 2016 (évolution par rapport à 2015)

Les contrats à prime unique à court terme rapportent 113,9 millions d'euros en 2016. L'encaissement est inférieur à celui de 2015 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 93,5 % et 6,4 %.

La nouvelle production d'assurances épargne-pension présente également un encaissement moindre en 2016. Le chiffre d'affaires s'établit à 102,7 millions d'euros en 2016, soit une baisse de 5,1 % par rapport à 2015. Les quatre modes de distribution sont concernés par la baisse du volume des primes. La bancassurance reste avec 45,3 % le principal distributeur d'assurances épargne-pension. Les réseaux exclusifs et les courtiers suivent avec respectivement 28,3 % et 25,6 %.

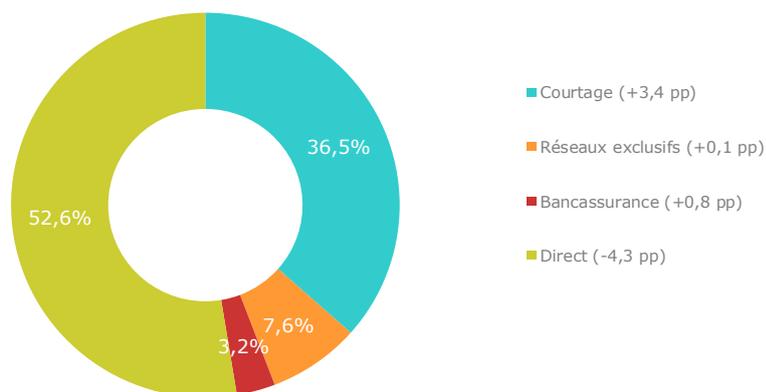
Les assurances liées à des prêts hypothécaires enregistrent également un recul de leur nouvelle production en 2016. Le chiffre d'affaires pour ces produits baisse de 13,2 % pour atteindre 127,9 millions d'euros. La bancassurance accroît sa part de marché de 5,2 points de pourcentage à 51,4 % et consolide ainsi son leadership. Avec une part de marché de 36,1 %, le courtage est le deuxième acteur le plus important, mais enregistre un repli de 9 points de pourcentage.

La nouvelle production des autres assurances déduites fiscalement présente en revanche une progression de son encaissement. Son chiffre d'affaires en 2016 est 1 % plus élevé qu'en 2015 et s'établit à 499 millions d'euros. La part de marché des courtiers (+0,9 point de pourcentage) et des réseaux exclusifs (+0,9 point de pourcentage) augmente au détriment de la bancassurance (-1 point de pourcentage) et de l'assurance directe (-0,9 point de pourcentage). Le courtage constitue le principal acteur, sa part de marché s'établissant à 61,5 % en 2016. La bancassurance demeure le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 29 %.

L'encaissement concernant la nouvelle production autres opérations de la branche 21 est supérieur en 2016 de 5 % à celui de 2015 et se monte à 2,3 milliards d'euros. La bancassurance est la seule à réaliser une augmentation du volume des primes et à accroître sa part de marché de 13 points de pourcentage à 67,9 %. Tous les autres modes de distribution voient leur chiffre d'affaires baisser en 2016. Les courtiers concèdent avec -10,8 points de pourcentage la plus grande perte de terrain, ce qui fait retomber leur part de marché à 25,9 %.

Le chiffre d'affaires concernant la nouvelle production de **contrats d'assurance-vie individuelle de la branche 23** est inférieur en 2016 de 29,2 % à celui de 2015 et s'élève à 1,5 milliard d'euros. La bancassurance prend à son compte 59,2 % de l'encaissement. Sa part de marché augmente de 3 points de pourcentage par rapport à celle observée en 2015. Ce sont principalement les courtiers qui perdent du terrain, leur part de marché baissant de 3,5 points de pourcentage pour s'établir à 38,6 %.

La vente de nouvelles **assurances de la branche 26** rapporte 526 millions d'euros en 2016, soit près du double (+98 %) de l'encaissement observé en 2015. Tous les modes de distribution participent à l'augmentation du volume des primes. Les courtiers détiennent une part de marché de 55,2 %, la bancassurance de 20,4 % et l'assurance directe de 15,2 %.



Graphique 24 : Production des affaires nouvelles en vie groupe (premier pilier inclus)
Répartition par canal en 2016 (évolution par rapport à 2015)

La nouvelle production **d'assurances vie groupe** génère en 2016 un encaissement de 802,6 millions d'euros, soit une baisse de 25,2 % par rapport à 2015.

Le chiffre d'affaires concernant les contrats à prime fixée et à prime flexible présente en revanche une hausse en 2016 de 2,7 % et s'établit à 130,8 millions d'euros. Cette progression est principalement due au courtage. Ces réseaux non exclusifs augmentent de 11,2 points de pourcentage leur part de marché à 53,8 % et consolident de la sorte leur leadership. Tant les réseaux exclusifs que l'assurance directe doivent céder du terrain. Leur part baisse de respectivement 1,1 point de pourcentage et 10,1 points de pourcentage à 10,5 % et 30,4 %.

L'encaissement pour les contrats à prime unique est en recul de 29 % en 2016 par rapport à 2015 et retombe à 671,8 millions d'euros. Cette baisse concerne tous les modes de distribution. A cet égard, l'assurance directe représente le principal mode de distribution en détenant une part de marché de 56,9 %, mais perd toutefois 2,2 points de pourcentage par rapport à 2015. Le courtage est le deuxième acteur le plus important avec une part de 33,2 %, laquelle augmente de 1,4 point 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		Banque Nagelmackers
Fidea	Crelan Banque Nagelmackers	
KBC Assurances		KBC Bank CBC Banque
NN Insurance Belgium NN Insurance Services Belgium NN Non-Life Insurance		ING Banque Record**

* Ne sont pas repris dans cet aperçu : les partenariats entre banques et établissements de crédit, d'une part, et assureurs-crédit et assureurs assistance, d'autre part.

(**) 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 2016 (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	389.677.819	134.420.309	54.820.428	1.298.029	44.956.199	59.656.329	60.406.334	28.475.585	5.644.607
- Individuelle	184.361.685	81.232.257	23.213.518	1.254.354	21.816.253	17.406.480	25.212.285	8.705.555	5.520.983
- Collective	205.316.134	53.188.052	31.606.910	43.675	23.139.946	42.249.849	35.194.048	19.770.030	123.624
- Dépendance									
2. MALADIE	1.552.764.802	733.293.629	247.534.684	894.014	50.945.393	91.220.757	176.512.825	250.494.317	1.869.184
- Individuelle	611.342.456	430.846.701	7.745.031	538.582	30.550.927	77.329.527	21.172.149	42.749.546	409.993
- Collective	938.648.497	300.073.191	239.789.653	355.431	20.377.393	13.804.949	155.340.676	207.448.013	1.459.191
- Dépendance	2.773.849	2.373.737	0	0	17.073	86.281	0	296.758	0
3. AUTOMOBILES	3.676.877.466	1.934.244.094	202.491.339	5.425.362	555.608.559	274.337.332	447.258.355	174.312.264	83.200.158
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.780.250.230	1.446.228.891	237.892.927	3.339.517	415.460.268	391.350.031	218.831.451	58.817.449	8.329.695
- Habitations	1.802.072.077	939.570.483	48.600.705	2.082.386	274.247.594	381.786.105	129.320.502	25.571.698	892.604
- Autres risques simples	534.493.974	311.567.526	36.327.876	888.298	107.231.857	8.876.789	57.504.667	9.286.071	2.810.888
- Risques spéciaux	443.684.180	195.090.881	152.964.346	368.834	33.980.817	687.137	32.006.282	23.959.680	4.626.203
5. RESPONSABILITE CIVILE	897.458.509	441.983.061	171.120.933	546.545	81.612.596	46.985.206	114.462.604	36.806.985	3.940.577
- Vie privée	241.054.979	124.743.054	5.467.566	289.075	36.415.674	46.733.055	23.827.821	3.530.301	48.433
- Autres	656.403.531	317.240.007	165.653.367	257.471	45.196.922	252.152	90.634.784	33.276.684	3.892.144
6. TRANSPORT	146.808.414	70.117.357	70.687.727	647.815	1.938.336	2.526	2.649.184	-20.354	785.823
7. PROTECTION JURIDIQUE	525.617.613	323.146.960	25.869.847	510.930	62.839.531	51.999.349	42.070.932	14.329.774	4.850.290
8. AUTRES OPERAT. IARD	528.299.759	202.752.132	34.085.190	16.136.374	34.389.199	21.435.645	52.046.330	157.387.958	10.066.930
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.076.749.770	457.807.952	277.573.609	3.492.563	77.211.129	553.092	218.021.803	42.089.623	0
10. VIE INDIVIDUELLE	10.117.334.065	3.764.197.599	187.750.487	27.131.924	832.880.889	4.842.174.719	283.251.420	148.948.062	30.998.965
- Court terme prime unique	115.467.955	70.819.002	35.738.111	0	30.279	8.880.563	0	0	0
- Epargne pension	1.066.513.084	390.125.165	6.331.705	9.516.177	267.104.036	339.546.996	31.013.603	19.021.971	3.853.432
- Contrats liés à un prêt hypoth.	521.408.856	218.752.756	3.624.427	745.499	28.787.418	260.748.497	2.302.312	963.352	5.484.594
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.818.544.535	978.393.948	8.416.171	4.009.684	204.240.425	530.026.437	87.768.189	527.587	5.162.094
- Autres opérations branche 21	3.885.282.907	1.149.994.076	36.025.650	11.650.874	169.021.989	2.306.962.870	136.969.642	58.199.975	16.457.830
- Branche 23	2.170.102.394	741.979.597	15.610.042	1.209.689	115.203.189	1.288.784.033	705.758	6.569.073	41.014
- Branche 26	540.014.334	214.133.056	82.004.381	0	48.493.552	107.225.324	24.491.917	63.666.104	0
11. VIE GROUPE	4.991.890.938	1.038.998.483	818.173.990	2.556.750	249.501.990	100.859.134	1.467.811.339	1.289.966.480	24.022.774
- Primes fixées et flexibles	4.115.348.143	875.771.589	726.505.240	2.503.639	196.798.888	66.338.589	1.311.218.241	912.838.655	23.373.302
- Primes uniques	876.542.795	163.226.894	91.668.751	53.110	52.703.101	34.520.545	156.593.097	377.127.824	649.472
TOTAL NON-VIE	11.574.504.382	5.743.994.385	1.322.076.685	32.291.150	1.324.961.209	937.540.267	1.332.259.819	762.693.600	118.687.264
- particuliers	6.715.201.821	3.405.019.456	175.632.624	19.390.346	1.146.432.507	904.114.494	656.497.499	297.123.381	110.991.515
- entreprises	4.859.302.564	2.338.974.929	1.146.444.060	12.900.804	178.528.702	33.425.776	675.762.320	465.570.222	7.695.749
TOTAL VIE	15.109.225.002	4.803.196.082	1.005.924.477	29.688.673	1.082.382.878	4.943.033.853	1.751.062.759	1.438.914.542	55.021.739
TOTAL NON-VIE & VIE	26.683.729.385	10.547.190.468	2.328.001.162	61.979.824	2.407.344.088	5.880.574.120	3.083.322.577	2.201.608.142	173.709.003
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES									
12. VIE INDIVIDUELLE	5.220.973.995	1.820.616.385	134.332.920	8.879.098	201.908.918	2.856.914.832	112.924.496	72.168.580	13.228.766
- Court terme prime unique	113.930.285	70.819.002	35.738.111	0	30.279	7.342.893	0	0	0
- Epargne pension	102.740.118	26.101.544	179.783	700	29.027.878	46.579.856	719.797	42.655	87.904
- Contrats liés à un prêt hypoth.	127.906.645	44.872.161	1.189.356	59.787	10.899.428	65.684.439	78.892	296.982	4.825.600
- Autres assurances immunisées fiscalement	499.064.804	307.006.597	102.595	60.210	41.762.139	144.923.473	5.171.145	38.369	276
- Autres opérations branche 21	2.349.895.788	594.699.247	4.978.550	7.893.168	41.914.643	1.596.441.079	90.572.395	5.057.478	8.339.227
- Branche 23	1.501.430.145	568.648.127	10.140.144	865.233	29.780.998	888.717.768	235.124	3.066.991	-24.242
- Branche 26	526.006.210	208.469.707	82.004.381	0	48.493.552	107.225.324	16.147.142	63.666.104	0
13. VIE GROUPE	802.621.172	192.303.415	100.960.392	72.350	61.352.747	25.798.281	70.139.063	351.310.355	684.569
- Primes fixées et flexibles	130.825.802	42.911.049	27.437.207	19.240	13.798.603	6.839.125	11.397.308	28.388.174	35.097
- Primes uniques	671.795.370	149.392.366	73.523.185	53.110	47.554.145	18.959.156	58.741.755	322.922.181	649.472

Ventilation des parts de marchés Exercice 2016 (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 electronique	Autres directs
Encaissements									
1. ACCIDENTS	100,0%	34,5%	14,1%	0,3%	11,5%	15,3%	15,5%	7,3%	1,4%
- Individuelle	100,0%	44,1%	12,6%	0,7%	11,8%	9,4%	13,7%	4,7%	3,0%
- Collective	100,0%	25,9%	15,4%	0,0%	11,3%	20,6%	17,1%	9,6%	0,1%
- Dépendance									
2. MALADIE	100,0%	47,2%	15,9%	0,1%	3,3%	5,9%	11,4%	16,1%	0,1%
- Individuelle	100,0%	70,5%	1,3%	0,1%	5,0%	12,6%	3,5%	7,0%	0,1%
- Collective	100,0%	32,0%	25,5%	0,0%	2,2%	1,5%	16,5%	22,1%	0,2%
- Dépendance	100,0%	85,6%	0,0%	0,0%	0,6%	3,1%	0,0%	10,7%	0,0%
3. AUTOMOBILES	100,0%	52,6%	5,5%	0,1%	15,1%	7,5%	12,2%	4,7%	2,3%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	52,0%	8,6%	0,1%	14,9%	14,1%	7,9%	2,1%	0,3%
- Habitations	100,0%	52,1%	2,7%	0,1%	15,2%	21,2%	7,2%	1,4%	0,0%
- Autres risques simples	100,0%	58,3%	6,8%	0,2%	20,1%	1,7%	10,8%	1,7%	0,5%
- Risques speciaux	100,0%	44,0%	34,5%	0,1%	7,7%	0,2%	7,2%	5,4%	1,0%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	49,2%	19,1%	0,1%	9,1%	5,2%	12,8%	4,1%	0,4%
- Vie privée	100,0%	51,7%	2,3%	0,1%	15,1%	19,4%	9,9%	1,5%	0,0%
- Autres	100,0%	48,3%	25,2%	0,0%	6,9%	0,0%	13,8%	5,1%	0,6%
6. TRANSPORT	100,0%	47,8%	48,1%	0,4%	1,3%	0,0%	1,8%	0,0%	0,5%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	61,5%	4,9%	0,1%	12,0%	9,9%	8,0%	2,7%	0,9%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	38,4%	6,5%	3,1%	6,5%	4,1%	9,9%	29,8%	1,9%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	42,5%	25,8%	0,3%	7,2%	0,1%	20,2%	3,9%	0,0%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	37,2%	1,9%	0,3%	8,2%	47,9%	2,8%	1,5%	0,3%
- Court terme prime unique	100,0%	61,3%	31,0%	0,0%	0,0%	7,7%	0,0%	0,0%	0,0%
- Epargne pension	100,0%	36,6%	0,6%	0,9%	25,0%	31,8%	2,9%	1,8%	0,4%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	42,0%	0,7%	0,1%	5,5%	50,0%	0,4%	0,2%	1,1%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	53,8%	0,5%	0,2%	11,2%	29,1%	4,8%	0,0%	0,3%
- Autres opérations branche 21	100,0%	29,6%	0,9%	0,3%	4,4%	59,4%	3,5%	1,5%	0,4%
- Branche 23	100,0%	34,2%	0,7%	0,1%	5,3%	59,4%	0,0%	0,3%	0,0%
- Branche 26	100,0%	39,7%	15,2%	0,0%	9,0%	19,9%	4,5%	11,8%	0,0%
11. VIE GROUPE	100,0%	20,8%	16,4%	0,1%	5,0%	2,0%	29,4%	25,8%	0,5%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	21,3%	17,7%	0,1%	4,8%	1,6%	31,9%	22,2%	0,6%
- Primes uniques	100,0%	18,6%	10,5%	0,0%	6,0%	3,9%	17,9%	43,0%	0,1%
TOTAL NON-VIE	100,0%	49,6%	11,4%	0,3%	11,4%	8,1%	11,5%	6,6%	1,0%
- particuliers	100,0%	50,7%	2,6%	0,3%	17,1%	13,5%	9,8%	4,4%	1,7%
- entreprises	100,0%	48,1%	23,6%	0,3%	3,7%	0,7%	13,9%	9,6%	0,2%
TOTAL VIE	100,0%	31,8%	6,7%	0,2%	7,2%	32,7%	11,6%	9,5%	0,4%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	39,5%	8,7%	0,2%	9,0%	22,0%	11,6%	8,3%	0,7%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES									
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	34,9%	2,6%	0,2%	3,9%	54,7%	2,2%	1,4%	0,3%
- Court terme prime unique	100,0%	62,2%	31,4%	0,0%	0,0%	6,4%	0,0%	0,0%	0,0%
- Epargne pension	100,0%	25,4%	0,2%	0,0%	28,3%	45,3%	0,7%	0,0%	0,1%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	35,1%	0,9%	0,0%	8,5%	51,4%	0,1%	0,2%	3,8%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	61,5%	0,0%	0,0%	8,4%	29,0%	1,0%	0,0%	0,0%
- Autres opérations branche 21	100,0%	25,3%	0,2%	0,3%	1,8%	67,9%	3,9%	0,2%	0,4%
- Branche 23	100,0%	37,9%	0,7%	0,1%	2,0%	59,2%	0,0%	0,2%	0,0%
- Branche 26	100,0%	39,6%	15,6%	0,0%	9,2%	20,4%	3,1%	12,1%	0,0%
13. VIE GROUPE	100,0%	24,0%	12,6%	0,0%	7,6%	3,2%	8,7%	43,8%	0,1%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	32,8%	21,0%	0,0%	10,5%	5,2%	8,7%	21,7%	0,0%
- Primes uniques	100,0%	22,2%	10,9%	0,0%	7,1%	2,8%	8,7%	48,1%	0,1%

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	381.624.361	131.269.927	52.393.515	1.311.076	43.548.543	59.675.837	63.900.927	26.239.733	3.284.802
- Individuelle	176.096.963	81.144.267	21.122.645	1.200.751	21.296.685	17.253.481	22.650.121	8.278.308	3.150.706
- Collective	205.527.399	50.125.660	31.270.870	110.326	22.251.858	42.422.357	41.250.806	17.961.426	134.096
- Dépendance									
2. MALADIE	1.493.530.018	716.938.269	223.434.255	726.190	49.535.917	91.075.871	171.941.058	238.533.322	1.345.134
- Individuelle	594.648.034	419.074.593	4.685.612	592.590	29.415.803	77.038.693	21.906.121	41.228.051	706.570
- Collective	896.565.225	295.905.475	218.748.643	133.600	20.099.026	13.940.601	150.034.937	197.064.377	638.564
- Dépendance	2.316.758	1.958.201	0	0	21.088	96.577	0	240.894	0
3. AUTOMOBILES	3.631.900.785	1.944.106.494	175.764.075	4.309.120	550.029.414	264.347.765	445.541.211	166.822.920	80.979.785
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.732.559.501	1.435.714.118	230.692.844	2.710.026	403.731.891	375.722.280	222.569.999	54.172.555	7.245.787
- Habitations	1.766.893.349	934.790.995	42.230.698	1.385.348	264.035.823	367.817.878	132.531.167	22.573.394	1.528.045
- Autres risques simples	525.734.565	310.335.070	33.866.822	912.023	106.753.968	7.260.647	55.289.929	8.448.025	2.868.081
- Risques spéciaux	439.931.587	190.588.052	154.595.324	412.655	32.942.100	643.755	34.748.902	23.151.136	2.849.661
5. RESPONSABILITE CIVILE	853.499.840	423.408.721	147.602.668	387.699	79.109.839	44.508.736	118.474.638	35.186.413	4.821.124
- Vie privée	233.285.592	124.216.058	3.989.631	177.549	35.681.059	44.466.476	21.300.645	3.289.938	164.237
- Autres	620.214.248	299.192.664	143.613.037	210.150	43.428.779	42.260	97.173.993	31.896.475	4.656.887
6. TRANSPORT	160.849.598	79.573.667	75.987.276	689.521	1.752.513	2.387	2.569.976	-471.853	746.110
7. PROTECTION JURIDIQUE	504.399.386	315.665.508	20.917.150	140.022	59.905.485	48.412.574	38.596.575	15.689.983	5.072.090
8. AUTRES OPERAT. IARD	515.919.990	205.264.523	41.949.949	15.367.180	29.883.696	19.186.616	58.092.111	136.893.928	9.281.988
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.096.386.266	461.303.211	296.670.681	3.297.165	76.918.761	511.858	218.059.060	39.605.415	20.115
10. VIE INDIVIDUELLE	10.387.575.671	4.191.788.939	156.858.728	6.616.743	782.167.150	4.700.082.591	286.146.828	200.796.150	63.118.545
- Court terme prime unique	120.553.633	72.518.345	35.709.115	0	38.657	12.227.418	60.098	0	0
- Epargne pension	1.069.100.932	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.	530.523.773	235.572.122	3.191.859	0	31.062.570	257.333.581	2.865.803	244.706	253.131
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.712.203.824	865.722.618	4.385.266	1.606.814	199.940.459	529.447.926	88.035.621	4.736.175	18.328.945
- Autres opérations branche 21	3.730.886.694	1.457.066.688	25.825.985	4.966.416	174.574.337	1.811.782.412	135.515.529	99.988.830	21.166.499
- Branche 23	2.928.941.706	1.092.118.051	18.137.198	0	105.935.180	1.685.050.081	2.679.316	16.243.397	8.778.483
- Branche 26	295.365.108	85.812.437	66.918.809	0	1.617.042	59.927.270	30.513.379	50.576.171	0
11. VIE GROUPE	4.995.976.484	1.135.952.435	711.431.309	0	245.301.585	93.021.066	1.329.263.471	1.470.285.110	10.721.507
- Primes fixées et flexibles	3.969.753.086	906.287.951	603.157.190	0	173.674.008	60.154.812	1.170.940.382	1.045.534.874	10.003.870
- Primes uniques	1.026.223.397	229.664.485	108.274.119	0	71.627.577	32.866.254	158.323.088	424.750.237	717.637
TOTAL NON-VIE	11.370.669.746	5.713.244.439	1.265.412.414	28.938.000	1.294.416.059	903.443.925	1.339.745.554	712.672.416	112.796.935
- particuliers	6.619.211.138	3.424.792.383	131.578.950	19.353.805	1.124.256.038	884.459.728	654.152.107	274.519.079	106.099.048
- entreprises	4.751.458.608	2.288.452.057	1.133.833.463	9.584.195	170.160.021	18.984.198	685.593.447	438.153.338	6.697.887
TOTAL VIE	15.383.552.154	5.327.741.374	868.290.038	6.616.743	1.027.468.735	4.793.103.657	1.615.410.298	1.671.081.260	73.840.052
TOTAL NON-VIE & VIE	26.754.221.900	11.040.985.813	2.133.702.451	35.554.743	2.321.884.795	5.696.547.582	2.955.155.853	2.383.753.676	186.636.987
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES									
12. VIE INDIVIDUELLE	5.494.556.586	2.233.995.510	125.218.474	1.365.193	157.883.495	2.757.027.804	110.499.180	86.557.267	22.009.664
- Court terme prime unique	120.553.633	72.518.345	35.709.115	0	38.657	12.227.418	60.098	0	0
- Epargne pension	108.282.894	26.275.846	179.586	2.362	32.973.109	47.874.946	725.307	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	36.785.390	148.272.155	6.610.656	50.940	2.705.410
- Autres opérations branche 21	2.238.013.560	815.149.806	4.293.034	807.705	52.681.130	1.229.652.292	96.284.822	27.201.488	11.943.285
- Branche 23	2.120.696.461	876.408.593	15.998.226	0	20.973.304	1.191.094.023	453.478	8.649.023	7.119.815
- Branche 26	265.662.414	80.343.235	66.918.809	0	1.617.042	59.927.270	6.279.886	50.576.171	0
13. VIE GROUPE	1.073.479.488	252.570.386	102.816.211	0	80.849.281	25.964.048	166.456.753	444.105.149	717.660
- Primes fixées et flexibles	127.326.891	38.337.872	15.914.349	0	14.866.030	6.618.672	8.133.665	43.456.278	24
- Primes uniques	946.152.597	214.232.514	86.901.862	0	65.983.251	19.345.376	158.323.088	400.648.871	717.637

Ventilation des encaissements 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%	34,4%	13,7%	0,3%	11,4%	15,6%	16,7%	6,9%	0,9%
- Individuelle	100,0%	46,1%	12,0%	0,7%	12,1%	9,8%	12,9%	4,7%	1,8%
- Collective	100,0%	24,4%	15,2%	0,1%	10,8%	20,6%	20,1%	8,7%	0,1%
- Dépendance									
2. MALADIE	100,0%	48,0%	15,0%	0,0%	3,3%	6,1%	11,5%	16,0%	0,1%
- Individuelle	100,0%	70,5%	0,8%	0,1%	4,9%	13,0%	3,7%	6,9%	0,1%
- Collective	100,0%	33,0%	24,4%	0,0%	2,2%	1,6%	16,7%	22,0%	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%	53,5%	4,8%	0,1%	15,1%	7,3%	12,3%	4,6%	2,2%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	52,5%	8,4%	0,1%	14,8%	13,7%	8,1%	2,0%	0,3%
- Habitations	100,0%	52,9%	2,4%	0,1%	14,9%	20,8%	7,5%	1,3%	0,1%
- Autres risques simples	100,0%	59,0%	6,4%	0,2%	20,3%	1,4%	10,5%	1,6%	0,5%
- Risques speciaux	100,0%	43,3%	35,1%	0,1%	7,5%	0,1%	7,9%	5,3%	0,6%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	49,6%	17,3%	0,0%	9,3%	5,2%	13,9%	4,1%	0,6%
- Vie privée	100,0%	53,2%	1,7%	0,1%	15,3%	19,1%	9,1%	1,4%	0,1%
- Autres	100,0%	48,2%	23,2%	0,0%	7,0%	0,0%	15,7%	5,1%	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%	62,6%	4,1%	0,0%	11,9%	9,6%	7,7%	3,1%	1,0%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	39,8%	8,1%	3,0%	5,8%	3,7%	11,3%	26,5%	1,8%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	42,1%	27,1%	0,3%	7,0%	0,0%	19,9%	3,6%	0,0%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	40,4%	1,5%	0,1%	7,5%	45,2%	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%	39,1%	0,7%	0,1%	4,7%	48,6%	3,6%	2,7%	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%	22,7%	14,2%	0,0%	4,9%	1,9%	26,6%	29,4%	0,2%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	22,8%	15,2%	0,0%	4,4%	1,5%	29,5%	26,3%	0,3%
- 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%	50,2%	11,1%	0,3%	11,4%	7,9%	11,8%	6,3%	1,0%
- particuliers	100,0%	51,7%	2,0%	0,3%	17,0%	13,4%	9,9%	4,1%	1,6%
- entreprises	100,0%	48,2%	23,9%	0,2%	3,6%	0,4%	14,4%	9,2%	0,1%
TOTAL VIE	100,0%	34,6%	5,6%	0,0%	6,7%	31,2%	10,5%	10,9%	0,5%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	41,3%	8,0%	0,1%	8,7%	21,3%	11,0%	8,9%	0,7%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES									
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	40,7%	2,3%	0,0%	2,9%	50,2%	2,0%	1,6%	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%	7,4%	30,0%	1,3%	0,0%	0,5%
- Autres opérations branche 21	100,0%	36,4%	0,2%	0,0%	2,4%	54,9%	4,3%	1,2%	0,5%
- Branche 23	100,0%	41,3%	0,8%	0,0%	1,0%	56,2%	0,0%	0,4%	0,3%
- Branche 26	100,0%	30,2%	25,2%	0,0%	0,6%	22,6%	2,4%	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%

2016 vs 2015	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								-1,2%	
- Individuelle		-2,0%							1,2%
- Collective		1,5%						-2,9%	
- Dépendance									
2. MALADIE									
- Individuelle									
- Collective		-1,0%	1,1%						
- Dépendance		1,1%				-1,1%			
3. AUTOMOBILES									
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.									
- Habitations									
- Autres risques simples									
- Risques spéciaux									
5. RESPONSABILITE CIVILE			1,8%					-1,1%	
- Vie privée		-1,5%							
- Autres			2,1%					-1,9%	
6. TRANSPORT		-1,7%							
7. PROTECTION JURIDIQUE		-1,1%							
8. AUTRES OPERAT. IARD		-1,4%	-1,7%					-1,4%	3,3%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL									
10. VIE INDIVIDUELLE		-3,1%				2,6%			
- Court terme prime unique		1,2%	1,3%			-2,5%			
- Epargne pension									-1,0%
- Contrats liés à un prêt hypoth.		-2,4%				1,5%			1,0%
- Autres assurances immunisées fiscalement		3,2%				-1,8%			
- Autres opérations branche 21		-9,5%				10,8%			-1,2%
- Branche 23		-3,1%			1,7%				
- Branche 26		10,6%	-7,5%		8,4%			-5,8%	-5,3%
11. VIE GROUPE		-1,9%	2,1%					2,8%	-3,6%
- Primes fixées et flexibles		-1,5%	2,5%					2,4%	-4,2%
- Primes uniques		-3,8%						2,4%	1,6%
TOTAL NON-VIE									
- particuliers		-1,0%							
- entreprises									
TOTAL VIE		-2,8%	1,0%			1,6%		1,1%	-1,3%
TOTAL NON-VIE & VIE		-1,7%							
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES									
12. VIE INDIVIDUELLE		-5,8%				4,5%			
- Court terme prime unique		2,0%	1,7%			-3,7%			
- Epargne pension		1,1%			-2,2%	1,1%			
- Contrats liés à un prêt hypoth.		-8,8%				5,2%			3,7%
- Autres assurances immunisées fiscalement		1,1%							
- Autres opérations branche 21		-11,1%				13,0%			-1,0%
- Branche 23		-3,5%				3,0%			
- Branche 26		9,4%	-9,6%		8,6%	-2,2%			-6,9%
13. VIE GROUPE			3,0%					-6,8%	2,4%
- Primes fixées et flexibles		2,7%	8,5%		-1,1%			2,3%	-12,4%
- Primes uniques			1,8%					-8,0%	5,7%

Ventilation des encaissements Exercice 2016 (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	389.677.819	190.538.766	44.956.199	59.656.329	94.526.526
- Individuelle	184.361.685	105.700.130	21.816.253	17.406.480	39.438.823
- Collective	205.316.134	84.838.636	23.139.946	42.249.849	55.087.703
- Dépendance					
2. MALADIE	1.552.764.802	981.722.327	50.945.393	91.220.757	428.876.325
- Individuelle	611.342.456	439.130.315	30.550.927	77.329.527	64.331.688
- Collective	938.648.497	540.218.275	20.377.393	13.804.949	364.247.880
- Dépendance	2.773.849	2.373.737	17.073	86.281	296.758
3. AUTOMOBILES	3.676.877.466	2.142.160.795	555.608.559	274.337.332	704.770.777
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.780.250.230	1.687.461.335	415.460.268	391.350.031	285.978.595
- Habitations	1.802.072.077	990.253.574	274.247.594	381.786.105	155.784.804
- Autres risques simples	534.493.974	348.783.700	107.231.857	8.876.789	69.601.626
- Risques spéciaux	443.684.180	348.424.061	33.980.817	687.137	60.592.165
5. RESPONSABILITE CIVILE	897.458.509	613.650.540	81.612.596	46.985.206	155.210.167
- Vie privée	241.054.979	130.499.695	36.415.674	46.733.055	27.406.554
- Autres	656.403.531	483.150.845	45.196.922	252.152	127.803.613
6. TRANSPORT	146.808.414	141.452.899	1.938.336	2.526	3.414.653
7. PROTECTION JURIDIQUE	525.617.613	349.527.737	62.839.531	51.999.349	61.250.996
8. AUTRES OPERAT. IARD	528.299.759	252.973.696	34.389.199	21.435.645	219.501.217
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.076.749.770	738.874.124	77.211.129	553.092	260.111.426
10. VIE INDIVIDUELLE	10.117.334.065	3.979.080.010	832.880.889	4.842.174.719	463.198.447
- Court terme prime unique	115.467.955	106.557.113	30.279	8.880.563	0
- Epargne pension	1.066.513.084	405.973.046	267.104.036	339.546.996	53.889.007
- Contrats liés à un prêt hypoth.	521.408.856	223.122.682	28.787.418	260.748.497	8.750.258
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.818.544.535	990.819.804	204.240.425	530.026.437	93.457.870
- Autres opérations branche 21	3.885.282.907	1.197.670.600	169.021.989	2.306.962.870	211.627.447
- Branche 23	2.170.102.394	758.799.328	115.203.189	1.288.784.033	7.315.844
- Branche 26	540.014.334	296.137.437	48.493.552	107.225.324	88.158.021
11. VIE GROUPE	4.991.890.938	1.859.729.223	249.501.990	100.859.134	2.781.800.592
- Primes fixées et flexibles	4.115.348.143	1.604.780.468	196.798.888	66.338.589	2.247.430.198
- Primes uniques	876.542.795	254.948.755	52.703.101	34.520.545	534.370.394
TOTAL NON-VIE	11.574.504.382	7.098.362.220	1.324.961.209	937.540.267	2.213.640.683
- particuliers	6.715.201.821	3.600.042.426	1.146.432.507	904.114.494	1.064.612.394
- entreprises	4.859.302.564	3.498.319.793	178.528.702	33.425.776	1.149.028.290
TOTAL VIE	15.109.225.002	5.838.809.233	1.082.382.878	4.943.033.853	3.244.999.039
TOTAL NON-VIE & VIE	26.683.729.385	12.937.171.453	2.407.344.088	5.880.574.120	5.458.639.722
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	5.220.973.995	1.963.828.403	201.908.918	2.856.914.832	198.321.841
- Court terme prime unique	113.930.285	106.557.113	30.279	7.342.893	0
- Epargne pension	102.740.118	26.282.027	29.027.878	46.579.856	850.356
- Contrats liés à un prêt hypoth.	127.906.645	46.121.304	10.899.428	65.684.439	5.201.474
- Autres assurances immunisées fiscalement	499.064.804	307.169.401	41.762.139	144.923.473	5.209.790
- Autres opérations branche 21	2.349.895.788	607.570.965	41.914.643	1.596.441.079	103.969.100
- Branche 23	1.501.430.145	579.653.504	29.780.998	888.717.768	3.277.874
- Branche 26	526.006.210	290.474.088	48.493.552	107.225.324	79.813.246
13. VIE GROUPE	802.621.172	293.336.157	61.352.747	25.798.281	422.133.987
- Primes fixées et flexibles	130.825.802	70.367.496	13.798.603	6.839.125	39.820.578
- Primes uniques	671.795.370	222.968.661	47.554.145	18.959.156	382.313.408

Ventilation des encaissements Exercice 2016 (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%	48,9%	11,5%	15,3%	24,3%
- Individuelle	100,0%	57,3%	11,8%	9,4%	21,4%
- Collective	100,0%	41,3%	11,3%	20,6%	26,8%
- Dépendance					
2. MALADIE	100,0%	63,2%	3,3%	5,9%	27,6%
- Individuelle	100,0%	71,8%	5,0%	12,6%	10,5%
- Collective	100,0%	57,6%	2,2%	1,5%	38,8%
- Dépendance	100,0%	85,6%	0,6%	3,1%	10,7%
3. AUTOMOBILES	100,0%	58,3%	15,1%	7,5%	19,2%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	60,7%	14,9%	14,1%	10,3%
- Habitations	100,0%	55,0%	15,2%	21,2%	8,6%
- Autres risques simples	100,0%	65,3%	20,1%	1,7%	13,0%
- Risques spéciaux	100,0%	78,5%	7,7%	0,2%	13,7%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	68,4%	9,1%	5,2%	17,3%
- Vie privée	100,0%	54,1%	15,1%	19,4%	11,4%
- Autres	100,0%	73,6%	6,9%	0,0%	19,5%
6. TRANSPORT	100,0%	96,4%	1,3%	0,0%	2,3%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	66,5%	12,0%	9,9%	11,7%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	47,9%	6,5%	4,1%	41,5%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	68,6%	7,2%	0,1%	24,2%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	39,3%	8,2%	47,9%	4,6%
- Court terme prime unique	100,0%	92,3%	0,0%	7,7%	0,0%
- Epargne pension	100,0%	38,1%	25,0%	31,8%	5,1%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	42,8%	5,5%	50,0%	1,7%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	54,5%	11,2%	29,1%	5,1%
- Autres opérations branche 21	100,0%	30,8%	4,4%	59,4%	5,4%
- Branche 23	100,0%	35,0%	5,3%	59,4%	0,3%
- Branche 26	100,0%	54,8%	9,0%	19,9%	16,3%
11. VIE GROUPE	100,0%	37,3%	5,0%	2,0%	55,7%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	39,0%	4,8%	1,6%	54,6%
- Primes uniques	100,0%	29,1%	6,0%	3,9%	61,0%
TOTAL NON-VIE	100,0%	61,3%	11,4%	8,1%	19,1%
- particuliers	100,0%	53,6%	17,1%	13,5%	15,9%
- entreprises	100,0%	72,0%	3,7%	0,7%	23,6%
TOTAL VIE	100,0%	38,6%	7,2%	32,7%	21,5%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	48,5%	9,0%	22,0%	20,5%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	37,6%	3,9%	54,7%	3,8%
- Court terme prime unique	100,0%	93,5%	0,0%	6,4%	0,0%
- Epargne pension	100,0%	25,6%	28,3%	45,3%	0,8%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	36,1%	8,5%	51,4%	4,1%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	61,5%	8,4%	29,0%	1,0%
- Autres opérations branche 21	100,0%	25,9%	1,8%	67,9%	4,4%
- Branche 23	100,0%	38,6%	2,0%	59,2%	0,2%
- Branche 26	100,0%	55,2%	9,2%	20,4%	15,2%
13. VIE GROUPE	100,0%	36,5%	7,6%	3,2%	52,6%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	53,8%	10,5%	5,2%	30,4%
- Primes uniques	100,0%	33,2%	7,1%	2,8%	56,9%

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	381.624.361	184.974.519	43.548.543	59.675.837	93.425.462
- Individuelle	176.096.963	103.467.662	21.296.685	17.253.481	34.079.134
- Collective	205.527.399	81.506.857	22.251.858	42.422.357	59.346.328
- Dépendance					
2. MALADIE	1.493.530.018	941.098.714	49.535.917	91.075.871	411.819.514
- Individuelle	594.648.034	424.352.795	29.415.803	77.038.693	63.840.741
- Collective	896.565.225	514.787.719	20.099.026	13.940.601	347.737.878
- Dépendance	2.316.758	1.958.201	21.088	96.577	240.894
3. AUTOMOBILES	3.631.900.785	2.124.179.690	550.029.414	264.347.765	693.343.916
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.732.559.501	1.669.116.987	403.731.891	375.722.280	283.988.341
- Habitations	1.766.893.349	978.407.041	264.035.823	367.817.878	156.632.606
- Autres risques simples	525.734.565	345.113.915	106.753.968	7.260.647	66.606.035
- Risques spéciaux	439.931.587	345.596.031	32.942.100	643.755	60.749.699
5. RESPONSABILITE CIVILE	853.499.840	571.399.089	79.109.839	44.508.736	158.482.175
- Vie privée	233.285.592	128.383.238	35.681.059	44.466.476	24.754.820
- Autres	620.214.248	443.015.852	43.428.779	42.260	133.727.355
6. TRANSPORT	160.849.598	156.250.465	1.752.513	2.387	2.844.233
7. PROTECTION JURIDIQUE	504.399.386	336.722.680	59.905.485	48.412.574	59.358.648
8. AUTRES OPERAT. IARD	515.919.990	262.581.652	29.883.696	19.186.616	204.268.027
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.096.386.266	761.271.057	76.918.761	511.858	257.684.590
10. VIE INDIVIDUELLE	10.387.575.671	4.355.264.410	782.167.150	4.700.082.591	550.061.522
- Court terme prime unique	120.553.633	108.227.460	38.657	12.227.418	60.098
- Epargne pension	1.069.100.932	385.712.687	268.998.905	344.313.903	70.075.438
- Contrats liés à un prêt hypoth.	530.523.773	238.763.981	31.062.570	257.333.581	3.363.640
- Autres assurances immunitées fiscalement	1.712.203.824	871.714.698	199.940.459	529.447.926	111.100.742
- Autres opérations branche 21	3.730.886.694	1.487.859.090	174.574.337	1.811.782.412	256.670.858
- Branche 23	2.928.941.706	1.110.255.250	105.935.180	1.685.050.081	27.701.196
- Branche 26	295.365.108	152.731.246	1.617.042	59.927.270	81.089.550
11. VIE GROUPE	4.995.976.484	1.847.383.744	245.301.585	93.021.066	2.810.270.088
- Primes fixées et flexibles	3.969.753.086	1.509.445.141	173.674.008	60.154.812	2.226.479.126
- Primes uniques	1.026.223.397	337.938.604	71.627.577	32.866.254	583.790.961
TOTAL NON-VIE	11.370.669.746	7.007.594.853	1.294.416.059	903.443.925	2.165.214.906
- particuliers	6.619.211.138	3.575.725.138	1.124.256.038	884.459.728	1.034.770.234
- entreprises	4.751.458.608	3.431.869.715	170.160.021	18.984.198	1.130.444.672
TOTAL VIE	15.383.552.154	6.202.648.155	1.027.468.735	4.793.103.657	3.360.331.610
TOTAL NON-VIE & VIE	26.754.221.900	13.210.243.007	2.321.884.795	5.696.547.582	5.525.546.516
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	5.494.556.586	2.360.579.177	157.883.495	2.757.027.804	219.066.111
- Court terme prime unique	120.553.633	108.227.460	38.657	12.227.418	60.098
- Epargne pension	108.282.894	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 immunitées fiscalement	493.965.944	299.541.391	36.785.390	148.272.155	9.367.006
- Autres opérations branche 21	2.238.013.560	820.250.545	52.681.130	1.229.652.292	135.429.595
- Branche 23	2.120.696.461	892.406.818	20.973.304	1.191.094.023	16.222.316
- Branche 26	265.662.414	147.262.044	1.617.042	59.927.270	56.856.057
13. VIE GROUPE	1.073.479.488	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	946.152.597	301.134.376	65.983.251	19.345.376	559.689.595

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%	11,4%	15,6%	24,5%
- Individuelle	100,0%	58,8%	12,1%	9,8%	19,4%
- Collective	100,0%	39,7%	10,8%	20,6%	28,9%
- Dépendance					
2. MALADIE	100,0%	63,0%	3,3%	6,1%	27,6%
- Individuelle	100,0%	71,4%	4,9%	13,0%	10,7%
- Collective	100,0%	57,4%	2,2%	1,6%	38,8%
- Dépendance	100,0%	84,5%	0,9%	4,2%	10,4%
3. AUTOMOBILES	100,0%	58,5%	15,1%	7,3%	19,1%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	61,1%	14,8%	13,7%	10,4%
- Habitations	100,0%	55,4%	14,9%	20,8%	8,9%
- Autres risques simples	100,0%	65,6%	20,3%	1,4%	12,7%
- Risques spéciaux	100,0%	78,6%	7,5%	0,1%	13,8%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	66,9%	9,3%	5,2%	18,6%
- Vie privée	100,0%	55,0%	15,3%	19,1%	10,6%
- Autres	100,0%	71,4%	7,0%	0,0%	21,6%
6. TRANSPORT	100,0%	97,1%	1,1%	0,0%	1,8%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	66,8%	11,9%	9,6%	11,8%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	50,9%	5,8%	3,7%	39,6%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	69,4%	7,0%	0,0%	23,5%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	41,9%	7,5%	45,2%	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%	39,9%	4,7%	48,6%	6,9%
- Branche 23	100,0%	37,9%	3,6%	57,5%	0,9%
- Branche 26	100,0%	51,7%	0,5%	20,3%	27,5%
11. VIE GROUPE	100,0%	37,0%	4,9%	1,9%	56,3%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	38,0%	4,4%	1,5%	56,1%
- Primes uniques	100,0%	32,9%	7,0%	3,2%	56,9%
TOTAL NON-VIE	100,0%	61,6%	11,4%	7,9%	19,0%
- particuliers	100,0%	54,0%	17,0%	13,4%	15,6%
- entreprises	100,0%	72,2%	3,6%	0,4%	23,8%
TOTAL VIE	100,0%	40,3%	6,7%	31,2%	21,8%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	49,4%	8,7%	21,3%	20,7%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	43,0%	2,9%	50,2%	4,0%
- 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%	7,4%	30,0%	1,9%
- Autres opérations branche 21	100,0%	36,7%	2,4%	54,9%	6,1%
- Branche 23	100,0%	42,1%	1,0%	56,2%	0,8%
- Branche 26	100,0%	55,4%	0,6%	22,6%	21,4%
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%

2016 vs 2015	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		-1,4%			2,0%
- Collective		1,7%			-2,0%
- Dépendance					
2. MALADIE					
- Individuelle					
- Collective					
- Dépendance		1,1%		-1,1%	
3. AUTOMOBILES					
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.					
- Habitations					
- Autres risques simples					
- Risques spéciaux					
5. RESPONSABILITE CIVILE		1,4%			-1,3%
- Vie privée					
- Autres		2,2%			-2,1%
6. TRANSPORT					
7. PROTECTION JURIDIQUE					
8. AUTRES OPERAT. IARD					2,0%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL					
10. VIE INDIVIDUELLE		-2,6%		2,6%	
- Court terme prime unique		2,5%		-2,5%	
- Epargne pension		2,0%			-1,5%
- Contrats liés à un prêt hypoth.		-2,2%		1,5%	1,0%
- Autres assurances immunitées fiscalement		3,6%		-1,8%	-1,3%
- Autres opérations branche 21		-9,1%		10,8%	-1,4%
- Branche 23		-2,9%	1,7%	1,9%	
- Branche 26		3,1%	8,4%		-11,1%
11. VIE GROUPE					
- Primes fixées et flexibles					-1,5%
- Primes uniques		-3,8%			4,1%
TOTAL NON-VIE					
- particuliers					
- entreprises					
TOTAL VIE		-1,7%		1,6%	
TOTAL NON-VIE & VIE					
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE		-5,3%		4,5%	
- Court terme prime unique		3,8%		-3,7%	
- Epargne pension		1,1%	-2,2%	1,1%	
- Contrats liés à un prêt hypoth.		-9,0%		5,2%	4,0%
- Autres assurances immunitées fiscalement					
- Autres opérations branche 21		-10,8%		13,0%	-1,6%
- Branche 23		-3,5%		3,0%	
- Branche 26			8,6%	-2,2%	-6,2%
13. VIE GROUPE		3,4%			-4,3%
- Primes fixées et flexibles		11,2%	-1,1%		-10,1%
- Primes uniques		1,4%			-2,2%

Graphiques

Graphiques relatifs à la production totale

- Evolution des encaissements selon les principaux modes de distribution 2005-2016
- Répartition des encaissements en 2016 (évolution par rapport à 2015)
 - o Par mode de distribution
 - o Par canal de distribution
- Evolution des principaux modes de distribution 2005-2016

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

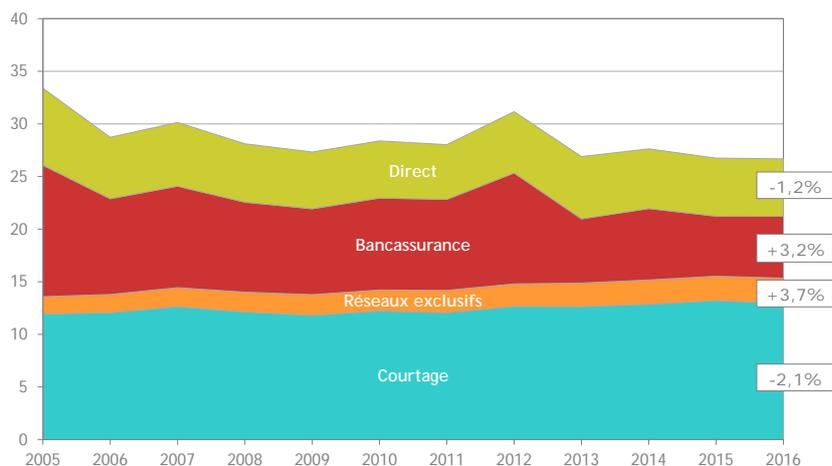
- Répartition des encaissements en 2016 (évolution par rapport à 2015)
 - o Par mode de distribution

pour les catégories d'assurances suivantes

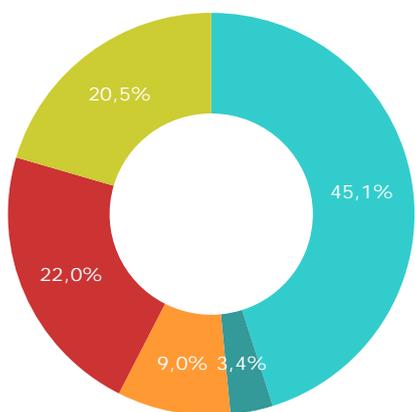
- Les assurances-vie individuelles
 - o Vie individuelle (Branches 21-23-26)
 - o Contrats à prime unique à court terme
 - o Epargne-pension
 - o Assurances liées à des prêts hypothécaires
 - o Autres assurances déduites fiscalement
 - o Autres opérations Branche 21
 - o Branche 23
 - o Branche 26
-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

CANAUX DE DISTRIBUTION 2016: ENSEMBLE DES ASSURANCES NON-VIE ET VIE

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

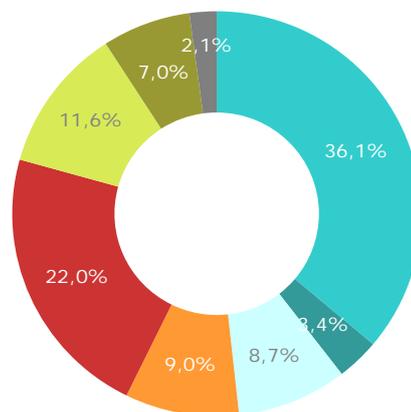


Répartition de l'encaissement en 2016 (évolution par rapport à 2015)
Par mode de distribution



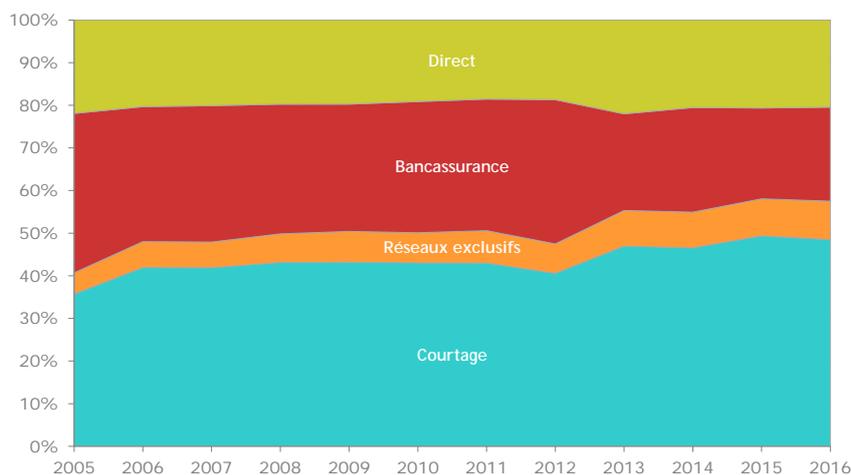
- Courtage hors Assurfinance (+0,4 pp)
- Assurfinance (-1,3 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,3 pp)
- Bancassurance (+0,7 pp)
- Direct (-0,2 pp)

Par canal de distribution

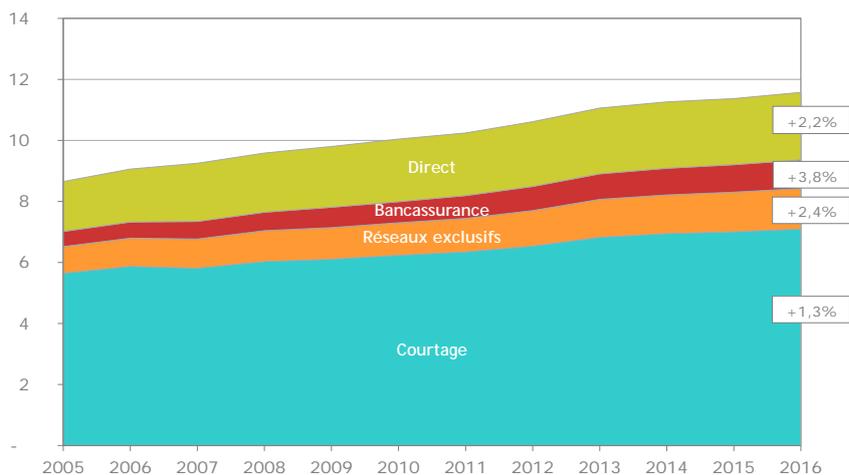


- A.1 Courtage classique (-0,4 pp)
- A.2 Assurfinance (-1,3 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,7 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,3 pp)
- C. Bancassurance (+0,7 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (+0,5 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,5 pp)
- Autres canaux

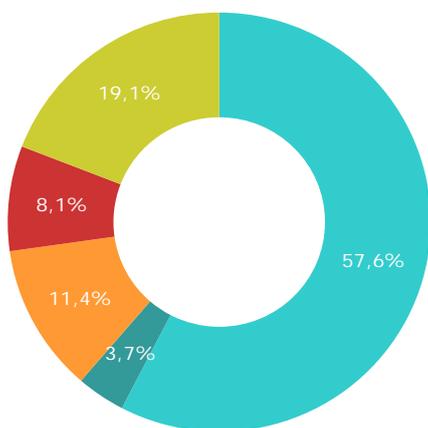
Évolution des principaux modes de distribution



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

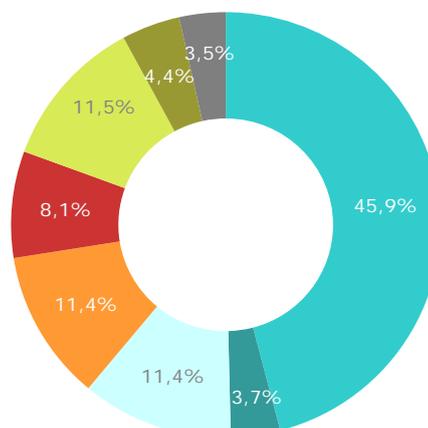


Répartition de l'encaissement en 2016 (évolution par rapport à 2015) Par mode de distribution



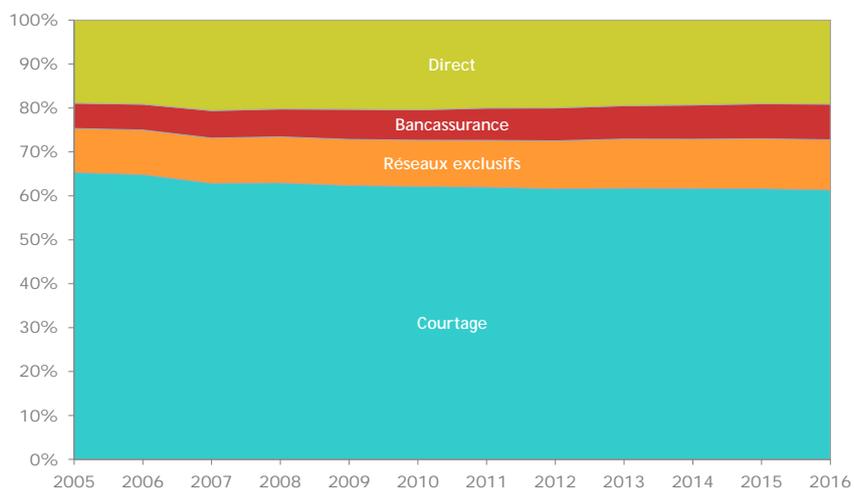
- Courtage hors Assurfinance (-0,7 pp)
- Assurfinance (+0,4 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- Bancassurance (+0,2 pp)
- Direct (+0,1 pp)

Par canal de distribution

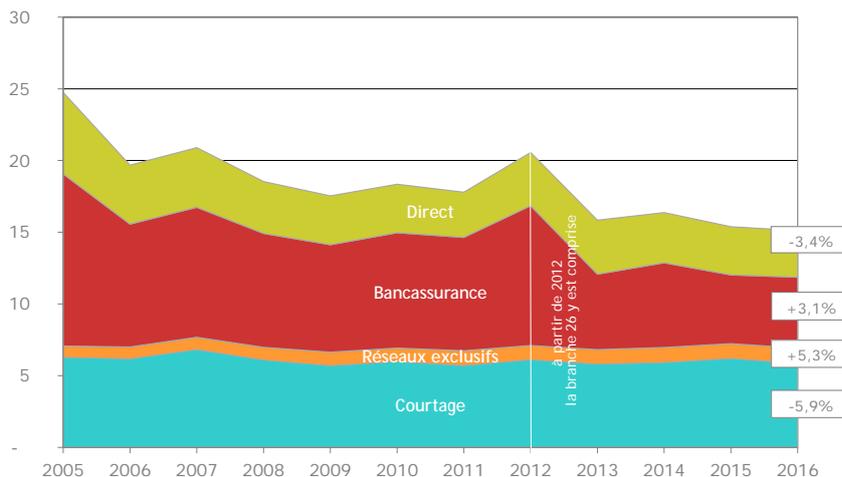


- A.1 Courtage classique (-1,0 pp)
- A.2 Assurfinance (+0,4 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,3 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- C Bancassurance (+0,2 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,3 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+0,1 pp)
- Autres canaux (+0,3 pp)

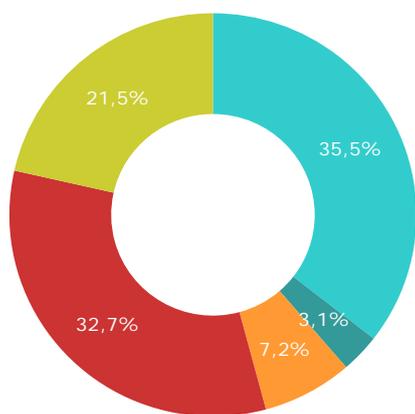
Évolution des principaux modes de distribution



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

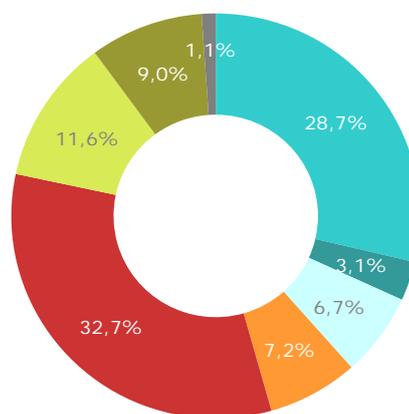


Répartition de l'encaissement en 2016 (évolution par rapport à 2015) Par mode de distribution



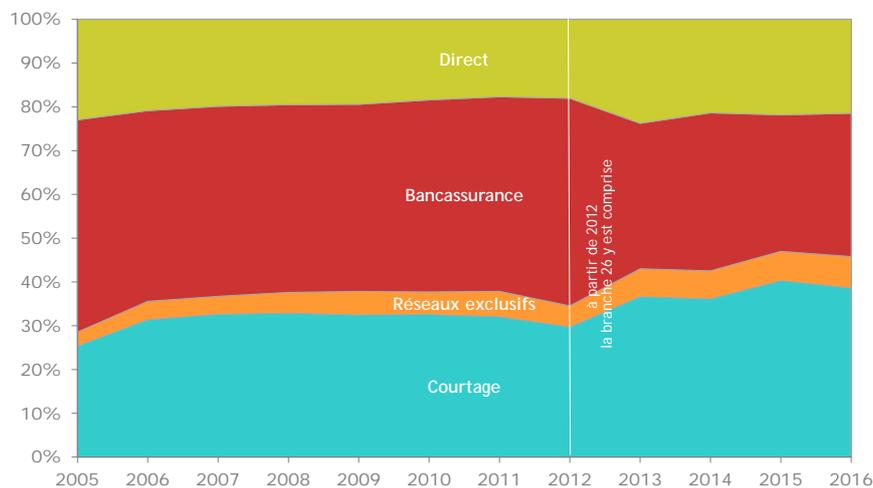
- Courtage hors Assurfinance (+0,9 pp)
- Assurance (-2,6 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,5 pp)
- Bancassurance (+1,6 pp)
- Direct (-0,4 pp)

Par canal de distribution

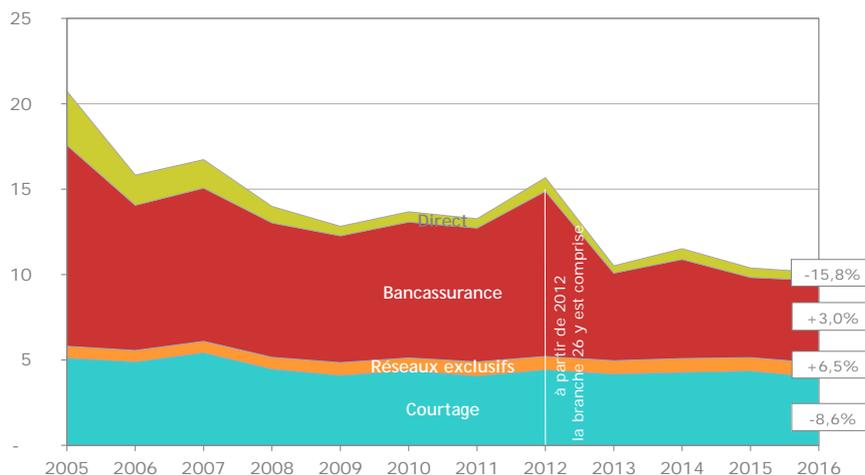


- A.1 Courtage classique (-0,2 pp)
- A.2 Assurfinance (-2,6 pp)
- A.3 Mega brokers (+1,0 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,5 pp)
- C. Bancassurance (+1,6 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (+1,1 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,9 pp)
- Autres canaux (-0,4 pp)

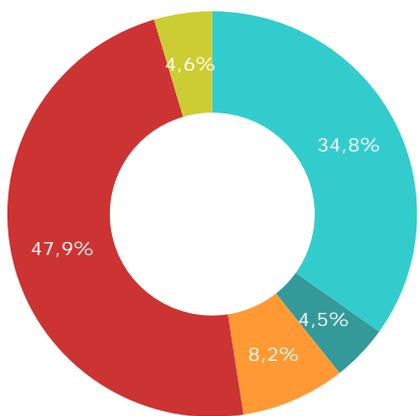
Évolution des principaux modes de distribution



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

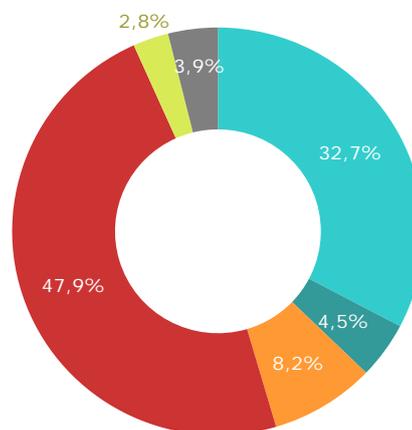


Répartition de l'encaissement en 2016 (évolution par rapport à 2015)
Par mode de distribution



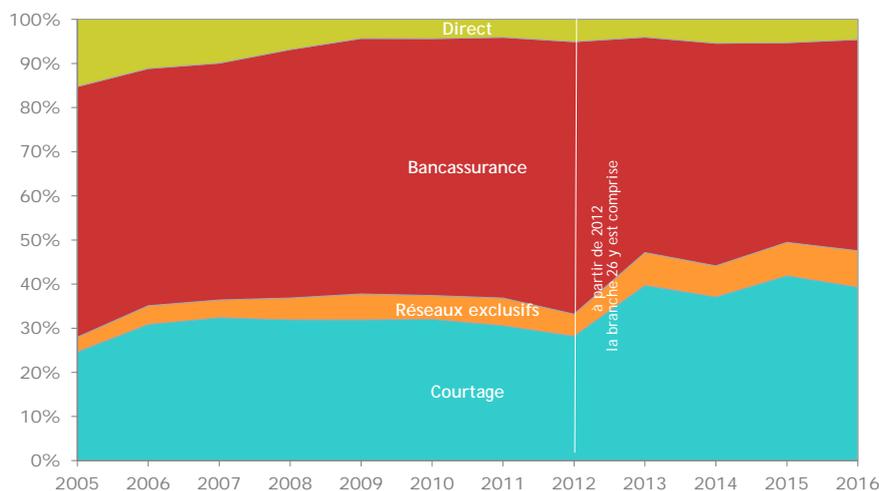
- Courtage hors Assurfinance (+1,3 pp)
- Assurfinance (-3,9 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,7 pp)
- Bancassurance (+2,6 pp)
- Direct (-0,7 pp)

Par canal de distribution



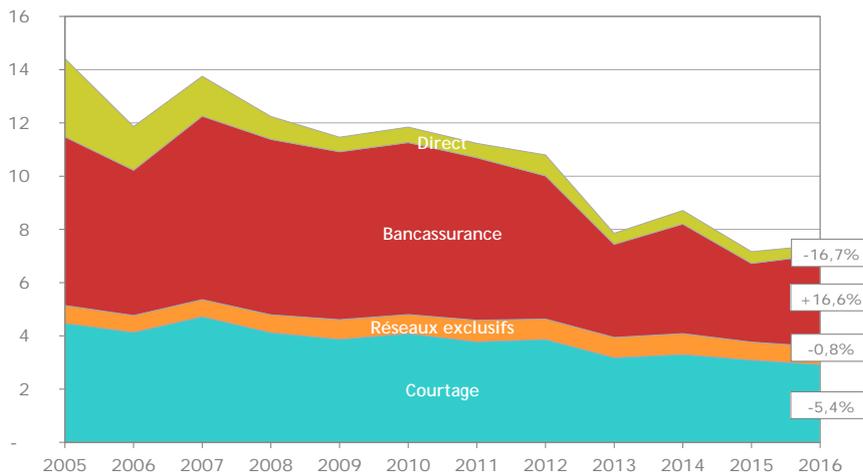
- A.1 Courtage classique (+0,7 pp)
- A.2 Assurfinance (-3,9 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,7 pp)
- C. Bancassurance (+2,6 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (0,0 pp)
- Autres canaux (-0,2 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

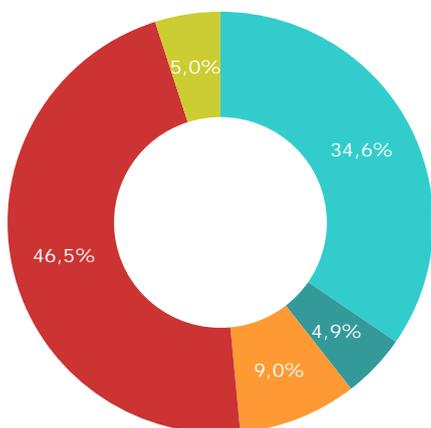


CANAUX DE DISTRIBUTION 2016: ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES DE LA BRANCHE 21

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

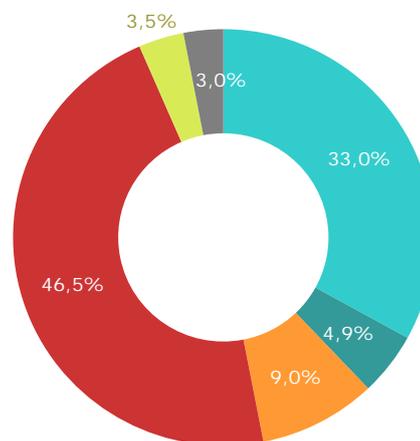


Répartition de l'encaissement en 2016 (évolution par rapport à 2015)
Par mode de distribution



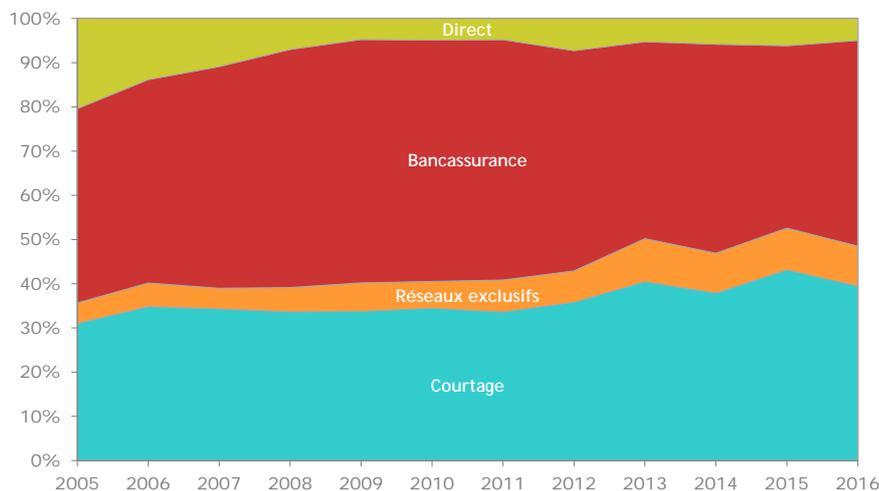
- Courtage hors Assurfinance (-2,1 pp)
- Assurfinance (-1,6 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,4 pp)
- Bancassurance (+5,3 pp)
- Direct (-1,2 pp)

Par canal de distribution

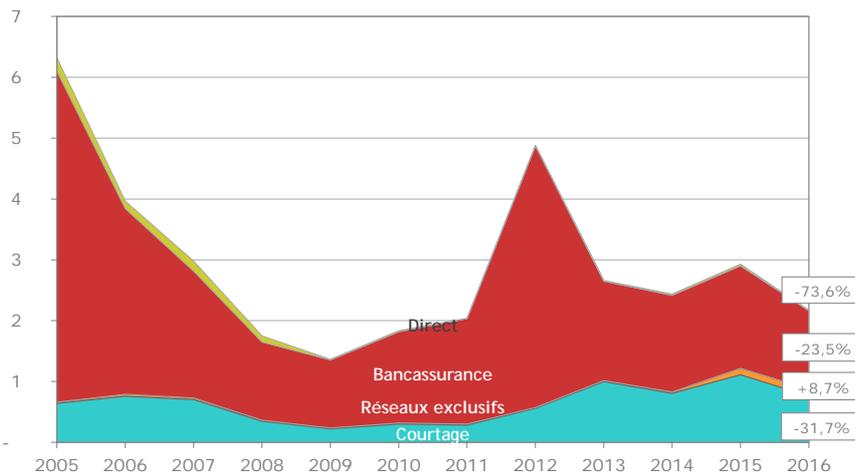


- A.1 Courtage classique (-2,6 pp)
- A.2 Assurfinance (-1,6 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,4 pp)
- C. Bancassurance (+5,3 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (0,0 pp)
- Autres canaux (-0,7 pp)

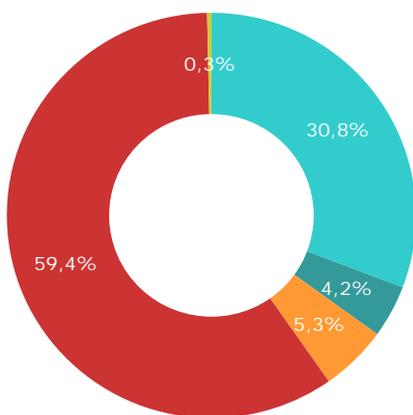
Évolution des principaux modes de distribution



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

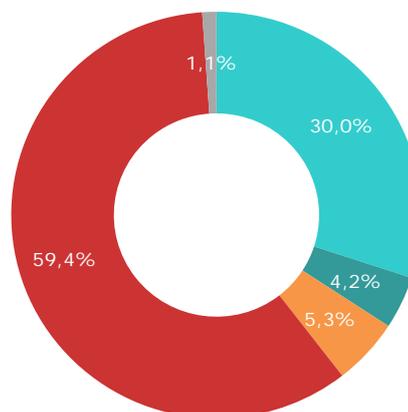


Répartition de l'encaissement en 2016 (évolution par rapport à 2015)
Par mode de distribution



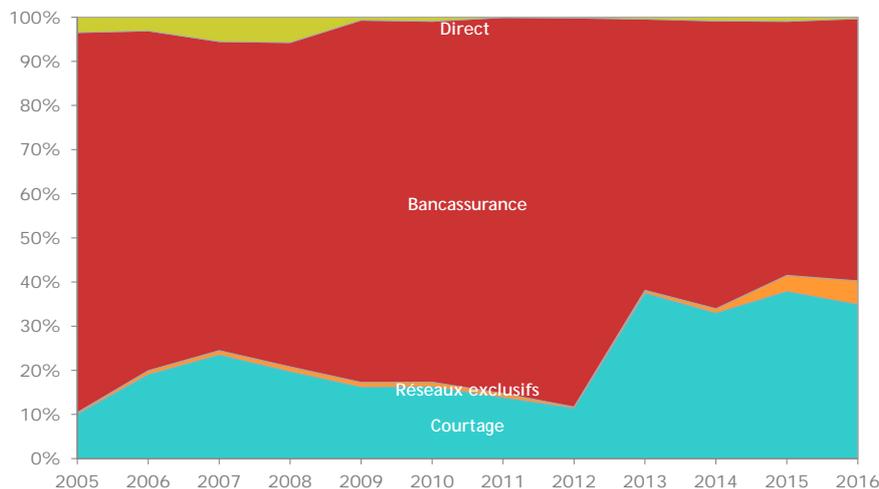
- Courtage hors Assurfinance (+6,8 pp)
- Assurfinance (-9,7 pp)
- Réseaux exclusifs (+1,7 pp)
- Bancassurance (+1,9 pp)
- Direct (-0,6 pp)

Par canal de distribution



- A.1 Courtage classique (+6,6 pp)
- A.2 Assurfinance (-9,7 pp)
- B Réseaux exclusifs (+1,7 pp)
- C. Bancassurance (+1,9 pp)
- Autres canaux (-0,5 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

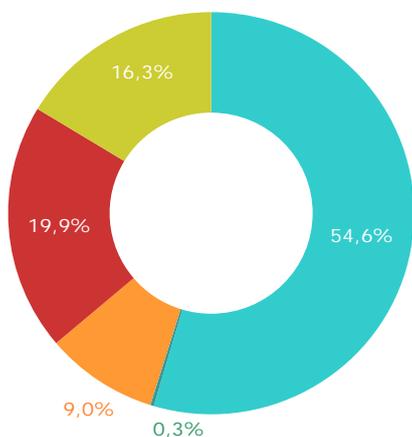


CANAUX DE DISTRIBUTION 2016: ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES DE LA BRANCHE 26

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

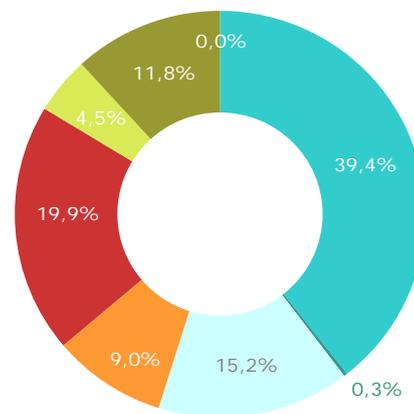


Répartition de l'encaissement en 2016 (évolution par rapport à 2015) Par mode de distribution



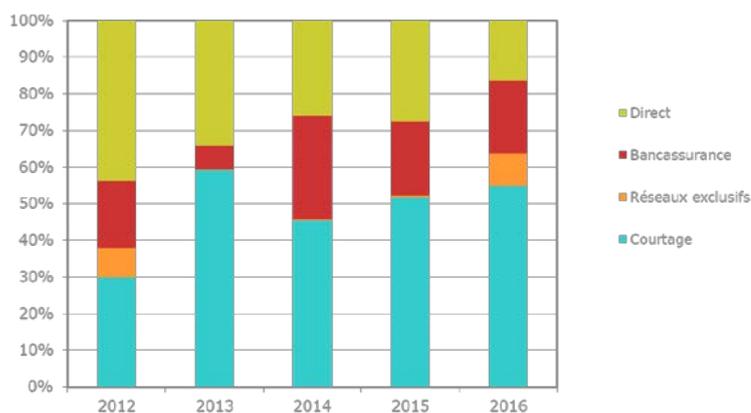
- Courtage hors Assurfinance (+3,3 pp)
- Assurfinance (-0,2 pp)
- Réseaux exclusifs (+8,4 pp)
- Bancassurance (-0,4 pp)
- Direct (-11,1 pp)

Par canal de distribution



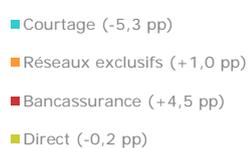
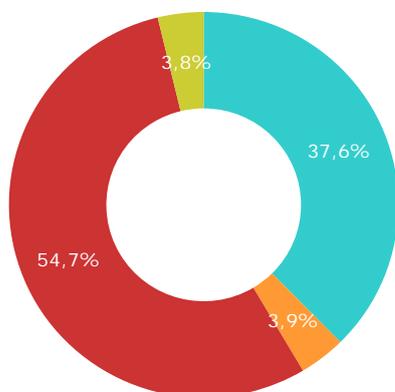
- A.1 Courtage classique (+10,8 pp)
- A.2 Assurfinance (-0,2 pp)
- A.3 Mega brokers (-7,5 pp)
- B Réseaux exclusifs (+8,4 pp)
- C. Bancassurance (-0,4 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-5,8 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-5,3 pp)
- Autres canaux (0,0 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

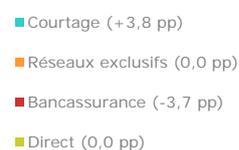
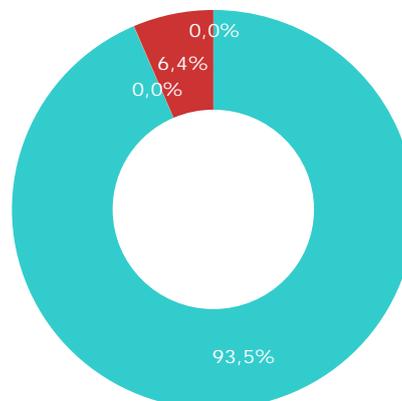


Répartition de l'encaissement en 2016 (évolution par rapport à 2015)
par mode de distribution

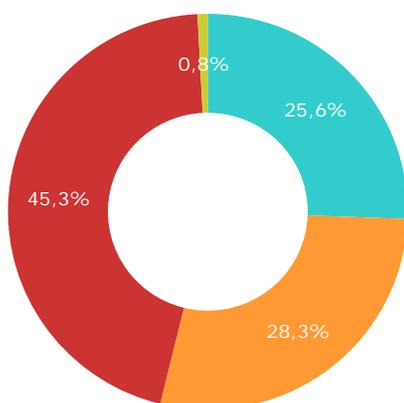
Branches 21-23-26



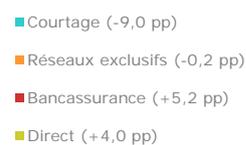
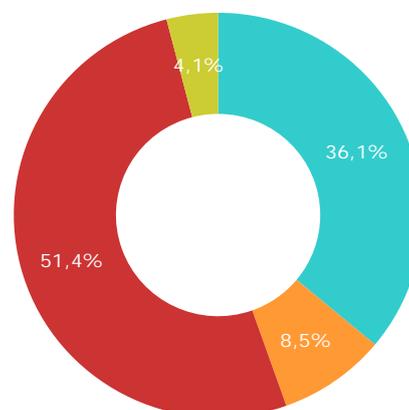
Court terme primes uniques



Épargne-pension

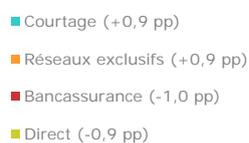
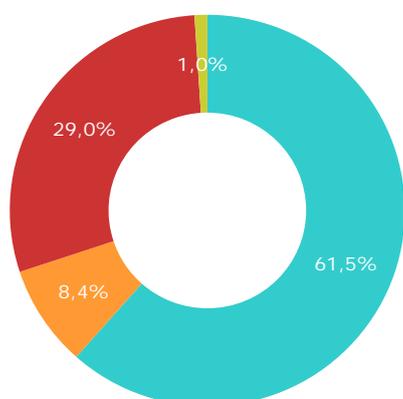


Contrats liés à un prêt hypothécaire

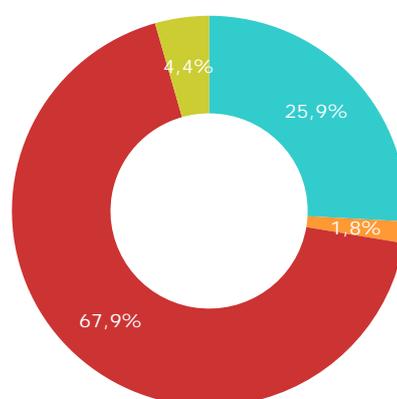


Répartition de l'encaissement en 2016 (évolution par rapport à 2015)
par mode de distribution

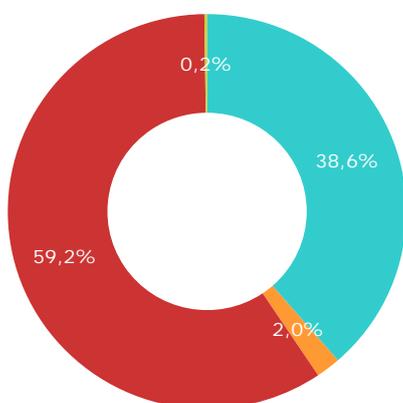
Autres assurances immunisées fiscalement



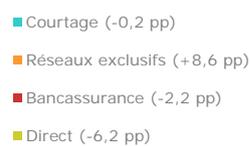
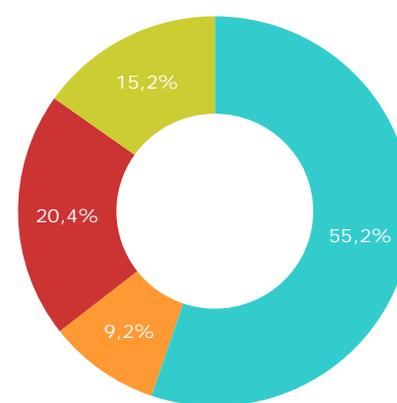
Autres opérations branche 21



Branche 23



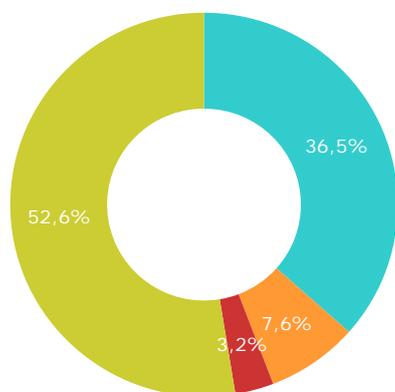
Branche 26



CANAUX DE DISTRIBUTION 2016: PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE GROUPE (PREMIER PILIER INCLUS)

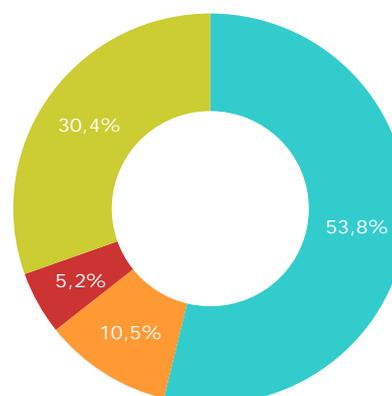
Répartition de l'encaissement en 2016 (évolution par rapport à 2015) par mode de distribution

Vie groupe



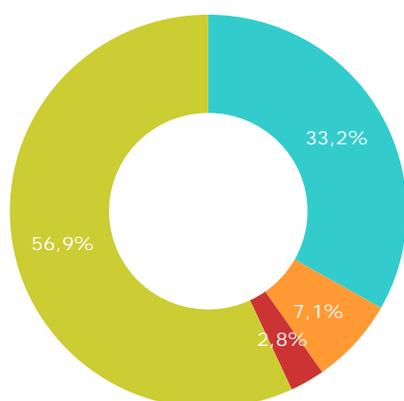
- Courtage (+3,4 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- Bancassurance (+0,8 pp)
- Direct (-4,3 pp)

Primes fixées et flexibles



- Courtage (+11,2 pp)
- Réseaux exclusifs (-1,1 pp)
- Bancassurance (0,0 pp)
- Direct (-10,1 pp)

Primes uniques



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