

Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2017

Introduction : La dérive des continents : cherchez la subduction	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
3. Comparaison avec la distribution dans d'autres pays européens	9
4. Qu'en est-il de la vente par Internet ?	9
2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie	10
2.4 Assurance non-vie	12
1. Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises	13
2. Assurance non-vie : résultats par branche	14
2.5 Assurance vie	18
1. Vie individuelle (branches 21, 23 et 26)	17
1. Vie individuelle : contrats à taux garanti (branches 21 et 26)	20
2. Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)	22
2. Vie groupe	24
3. Assurance vie : production d'affaires nouvelles	26
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

La dérive des continents : cherchez la subduction

L'étude annuelle d'Assuralia sur les rapports au sein de la distribution d'assurances ne livre aucune surprise notable, mais c'est un peu comme avec la tectonique des plaques qui avait déjà été remarquée au seizième siècle par le cartographe flamand Ortelius sans qu'il en ait compris la cause : les contours d'un continent coïncident parfois avec ceux d'un autre. L'élément dont Ortelius n'avait pas pris conscience à l'époque est la subduction, à savoir les forces qui éloignent ou rapprochent des segments de la terre en apparence immobiles, avec pour conséquence qu'il arrive que l'un plonge en dessous de l'autre.

Au niveau de la répartition des parts de marché au sein des portefeuilles ou de la production nouvelle d'assurances, le paysage n'est pas non plus radicalement modifié d'année en année, mais une vue d'ensemble nous en dit plus sur son évolution. Le hasard veut que l'EIOPA, l'instance européenne qui fait office de chef d'orchestre des superviseurs européens, a publié il y a à peine quelques semaines un aperçu comparatif des modèles de distribution, qui met une fois encore en lumière la diversité des modèles de distribution à travers l'Europe et dans lequel la Belgique se distingue surtout par la multitude des modes de distribution, exception faite de l'absence de grands « agrégateurs ». Dans une perspective historique, il y a assurément d'importants glissements à constater : alors que la part de marché des intermédiaires traditionnels - agents et courtiers - est stable, il y a eu en Belgique de grands changements au niveau du nombre d'intermédiaires indépendants, surtout parmi les intermédiaires actifs en tant que personnes physiques plutôt que sous le statut de société. Au cours de ces dix dernières années, ce nombre a chuté de plus de 7.500 à moins de 5.000. Ce recul est encore plus marqué pour les agents salariés : ils étaient moins de vingt lors du dernier comptage alors qu'ils étaient encore au nombre de mille au tournant du siècle. Tout comme ailleurs en Europe, le nombre d'intermédiaires sous statut de société reste relativement stable et l'emploi au sein de ces sociétés résiste bien, ce qui indique une professionnalisation et une consolidation.

La bancassurance évolue également : alors qu'avant la crise, le marché belge était encore caractérisé par le fait que les bancassureurs étaient le plus souvent des unités d'un même groupe financier, on trouve à présent aussi des exemples d'accords de collaboration d'entreprises qui suivent entre-temps leur propre voie et, à plus petite échelle, de simples accords d'affaires.

Dans ce contexte, le résultat final ne diffère pas tellement des chiffres des années précédentes, avec une répartition 50-30-20 entre les courtiers en tête, suivis par les réseaux exclusifs (bancassureurs et agents) et enfin la vente directe. Les courtiers réalisent tout juste 50,0 % du chiffre d'affaires et progressent légèrement, tandis que les banques paient les pots cassés de la plus faible demande d'assurances sur la vie individuelles et reculent à l'avenant. Les assurances d'investissement - segment dans lequel les banques occupent une position forte - n'ont pas permis d'endiguer le recul d'autres assurances d'épargne et les courtiers s'adjugent dans cette rubrique également une jolie part de 40 % des primes. L'étude pointe également le segment le plus fort du marché pour le courtage, à savoir les assurances de dommages pour les entreprises, où sa part de marché grimpe à 72,5 %. Le contraste avec les assurances de groupe, où il détient 40 % du marché, est important. Dans ce cadre, il vaut également la peine de suivre de près d'autres « employee benefits », car les grands bureaux de courtage et la vente directe d'entreprise à entreprise constituent là aussi des

pois lourds. La réalité de la concurrence entre courtiers apparaît également dans la branche auto, où les grands bureaux soufflent des parts de marché à leurs plus petits collègues. Il s'agit d'un élément qui peut être intéressant à l'avenir à supposer que le centre de gravité économique des assurances auto évolue d'un risque de masse - donc taillé pour les agents et courtiers locaux - vers une responsabilité du fait des produits - plus adaptée donc aux grands courtiers et à la vente directe entre entreprises.

Wauthier Robyns
cia@assuralia.be

Objectif, méthodologie et définitions

L'objectif de l'enquête « Canaux de distribution » est de mesurer l'importance relative des différents canaux de distribution de l'assurance en Belgique, ainsi que l'évolution de leurs parts de marché dans le temps.

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

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

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

A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance

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

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

- ▶ sans guichet bancaire ou
- ▶ avec guichet bancaire portant l'enseigne d'un groupe financier dont ne fait pas partie l'entreprise d'assurances ayant émis le contrat.

Par exemple :

- ▶ bureaux de courtage ou personnes physiques membres de Feprabel ou de la Federatie voor Verzekerings- en Financiële Tussenpersonen (FVF),
- ▶ courtiers exerçant une activité d'assurance en tant qu'indépendants à titre complémentaire,
- ▶ sociétés de courtage captives d'une entreprise d'assurances,
- ▶ contrats d'assurance du groupe yyyy vendus par des agents bancaires exclusifs indépendants, travaillant sous l'enseigne d'un groupe xxxx, également enregistrés comme courtiers d'assurances à la FSMA.

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

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

A.3 Mega brokers

Principalement des contrats de grands bureaux de courtage internationaux ou nationaux¹.

A.4 Autres

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

B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires

Contrats vendus par :

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

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

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

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

D. Direct (sans intermédiaires)

D.1 Mutuelles et coopératives sans intermédiaires

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, Medius 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

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 2017 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 2017 du marché belge de l'assurance.

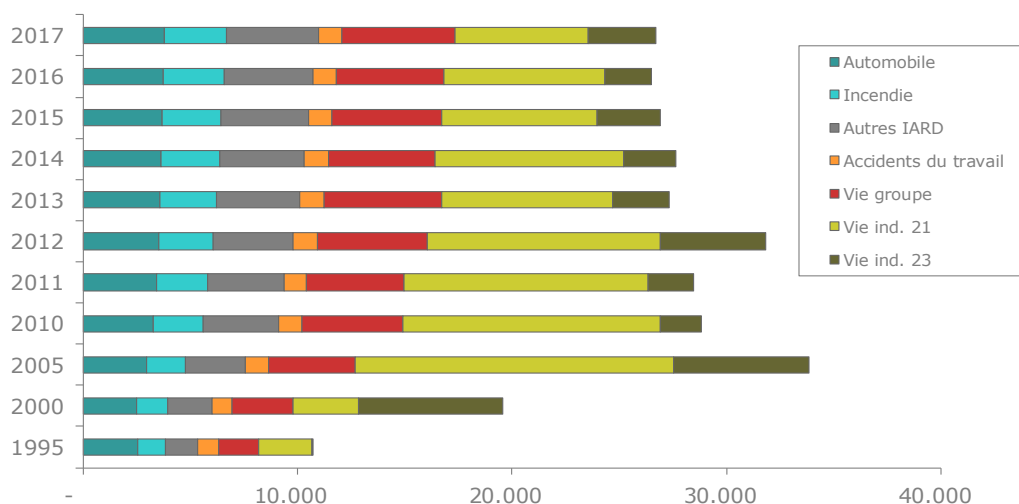
2.2 Aperçu général des résultats

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

En 2017, les assureurs réalisent un encaissement de 26,8 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie, contre 26,7 milliards d'euros en 2016. Le volume total des primes est donc supérieur en 2017 de 100,2 millions d'euros à celui de 2016, soit une hausse relative de 0,4 %. Cette hausse est moins importante que celle de l'indice des prix à la consommation (+2,1 %) en 2017; de ce fait, la baisse réelle s'établit à 1,7 %.

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 2017, avec une hausse de 2,3 %. L'encaissement s'établit ainsi à 11,8 milliards d'euros en 2017. Alors que l'encaissement non-vie en termes réels a baissé en 2016 (-0,2 % par rapport à 2015), il présente en 2017 une légère croissance réelle de 0,2 %.

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 2017 (en millions d'euros)

Les produits d'assurance sur la vie représentent un encaissement de 15,0 milliards d'euros en 2017. Après avoir fortement baissé en 2013 (-23,6 %), cet encaissement a connu en 2014 une croissance modeste de 0,5 %, mais il a reculé à nouveau en 2015 (-6,0 %), 2016 (-1,8 %) et 2017 (-1,1 %).

Sur les 15,0 milliards d'euros d'encaissement pour l'assurance vie, 9,7 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, de 2,6 % en 2016 et de 4,4 % en 2017. Les produits à taux garanti (branche 21 et branche 26) enregistrent en 2017 une baisse de leur encaissement de 17,1 %. En revanche, le chiffre d'affaires pour les produits de la branche 23 est supérieur de 45,1 % à celui de 2016.

Les assurances de groupe, premier pilier inclus, génèrent un encaissement de 5,3 milliards d'euros en 2017, ce qui représente une croissance de 5,6 % par rapport à 2016.

2.2.2 Développements au sein de la distribution d'assurances

La moitié du chiffre d'affaires des assureurs actifs sur le marché belge de l'assurance est réalisé par le biais des courtiers. En 2017, ces intermédiaires non exclusifs réalisent 50,0 % de l'encaissement pour l'ensemble des produits d'assurance vie et non-vie. Les réseaux exclusifs et les bancassureurs réalisent cette même année 29,7 % de l'encaissement et les canaux directs, 20,3 %. L'importance des différents modes de distribution varie en fonction du type d'assurances.

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 (60,8 % en 2017). L'assurance directe est le deuxième acteur le plus important et s'adjuge environ un cinquième du chiffre d'affaires (19,3 %). Par ailleurs, les assurances non-vie sont également distribuées par les réseaux exclusifs (11,7 %) et par la bancassurance (8,2 %). 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.

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.

Le principal distributeur pour les **produits d'assurance sur la vie individuelle** reste la bancassurance. Celle-ci enregistre en 2017 une baisse de son encaissement pour ces produits, avec pour conséquence une baisse de sa part de marché qui passe de 47,6 % en 2016 à 44,7 % en 2017. Après la bancassurance, le courtage est le deuxième acteur le plus important en détenant une part de marché de 42,5 % en 2017.

Sur le marché des **assurances sur la vie individuelles à taux garanti (branches 21 et 26)**, la bancassurance et les courtiers jouent les premiers rôles. Étant donné que le chiffre d'affaires réalisé par le biais de la bancassurance en 2017 baisse plus nettement que celui généré via les courtiers, la part de marché de ces derniers progresse de 4,6 points de pourcentage à 45,7 % et celle de la bancassurance diminue de 7,2 points de pourcentage à 36,7 %.

L'encaissement des **assurances individuelles de la branche 23** est réalisé en majeure partie par la bancassurance. En 2015, la part de marché du canal bancaire se situe pour la première fois depuis le début de la période d'observation à moins de 60 %. Le cap des 60 % est à nouveau franchi en 2016 et 2017 par la bancassurance, avec des parts de marché de respectivement 61,8 % et 62,6 %. En 2013, la part de marché des courtiers a fortement augmenté et fluctue depuis lors entre 33 % et 38 %.

À la différence des assurances sur la vie individuelles, les **assurances de groupe** (premier pilier inclus) sont vendues essentiellement par le biais du canal direct (part de marché de 52,7 %). Les réseaux exclusifs et la bancassurance ne constituent ici que des acteurs mineurs. En revanche, les courtiers jouent également un rôle important pour ces produits d'assurance, puisqu'en 2017, ils représentent deux cinquièmes de l'encaissement.

2.2.3 Comparaison avec la distribution dans d'autres pays européens³

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-Uni⁴. En Belgique, 44,7 % 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.

2.2.4 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 2017, le commerce électronique ne représente que 0,2 % du chiffre d'affaires global. Les raisons de cette situation sont diverses : les produits d'assurance ne se prêtent pas tous 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

³ Insurance Europe, "European Insurance in Figures – 2016 data", Februari 2018. www.insuranceeurope.eu > Publications

⁴Pour l'Allemagne et le Royaume-Uni, il s'agit uniquement de la nouvelle production.

produits entre eux, mais pour leur souscription, il continue de passer par les canaux plus traditionnels.

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

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

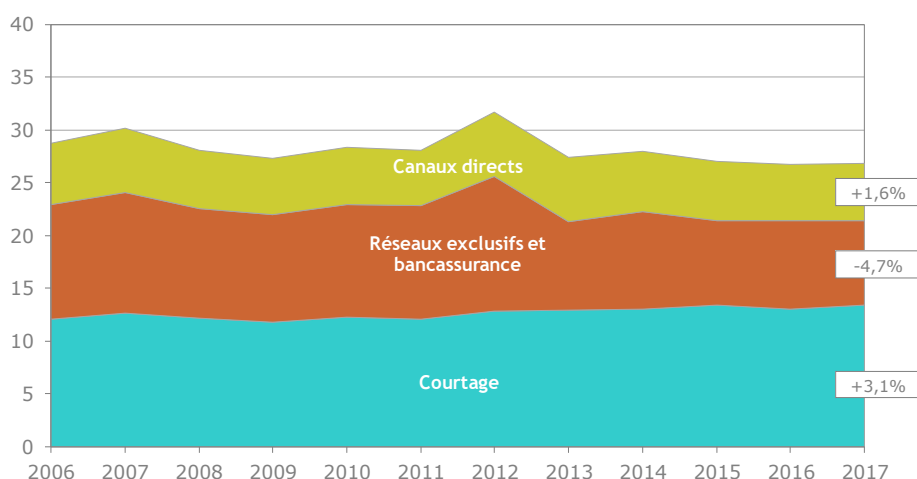
Le monde financier s'est néanmoins engagé dans la voie de la numérisation à un rythme rapide. De nouveaux services sont développés et des services existants sont en train d'évoluer fortement. Qu'il suffise de songer par exemple aux différentes applications mises à la disposition du consommateur. Il est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

2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie

En 2017, les assureurs enregistrent un chiffre d'affaires de 26,8 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie. Ce chiffre d'affaires est supérieur de 100,2 millions d'euros à celui de 2016, soit une hausse de 0,4 %.

Le volume des primes provenant des bancassureurs et des agents exclusifs est en baisse de 389,7 millions d'euros (-4,7 %) en 2017 par rapport à 2016. Les courtiers et l'assurance directe enregistrent en revanche une hausse de respectivement 406,7 millions d'euros (+3,1 %) et 83,2 millions d'euros (+1,6 %).

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. Le pic de 2012 et le recul de 2013 résultent ainsi de la hausse et de la baisse de l'encaissement des assurances sur la vie individuelles.

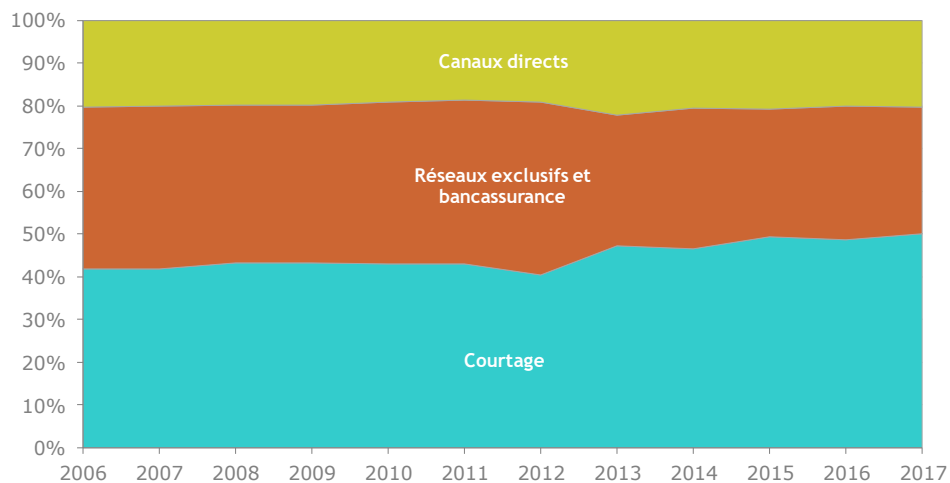


Graphique 2 : Évolution des encaissements en assurance vie et non-vie (en milliards d'euros)

En 2017, la part de marché des **courtiers** s'établit à 50,0 % après une hausse de 1,3 point de pourcentage par rapport à 2016. 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.

Les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** constituent en 2017 le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 29,7 %. Les agents exclusifs acquièrent l'essentiel de leurs parts de marché sur le marché des assurances non-vie et des assurances-vie individuelles à taux d'intérêt garanti (branches 21 et 26). La bancassurance est surtout forte sur le marché des assurances-vie individuelles. L'encaissement de ce mode de distribution présente également les plus fortes variations 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 20,3 % de l'encaissement total en 2017. Elle constitue le principal distributeur d'assurances de groupe et joue également un rôle important sur le marché des assurances non-vie.

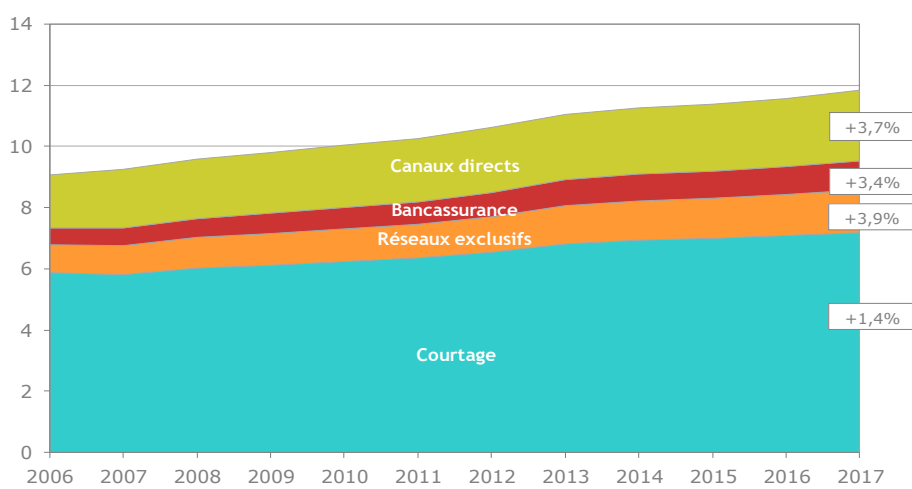


Graphique 3 : Évolution des principaux modes de distribution en assurance vie et non-vie

2.4 Assurance non-vie

Les assurances non-vie génèrent un encaissement de 11,8 milliards d'euros en 2017. Il s'agit d'une hausse de 265,9 millions d'euros ou 2,3 % par rapport à 2016.

En 2017, tous les modes de distribution peuvent à nouveau présenter une hausse de leur encaissement. L'encaissement réalisé par le biais des réseaux exclusifs augmente en 2017 de 52,2 millions d'euros par rapport à 2016 (+3,9 %). L'assurance directe voit son encaissement progresser de 81,9 millions d'euros (+3,7 %) et la bancassurance enregistre une hausse de son encaissement de 31,8 millions d'euros (+3,4 %). Le courtage présente, avec 100,0 millions d'euros (+1,4 %), la plus faible hausse relative pour la vente d'assurances non-vie.



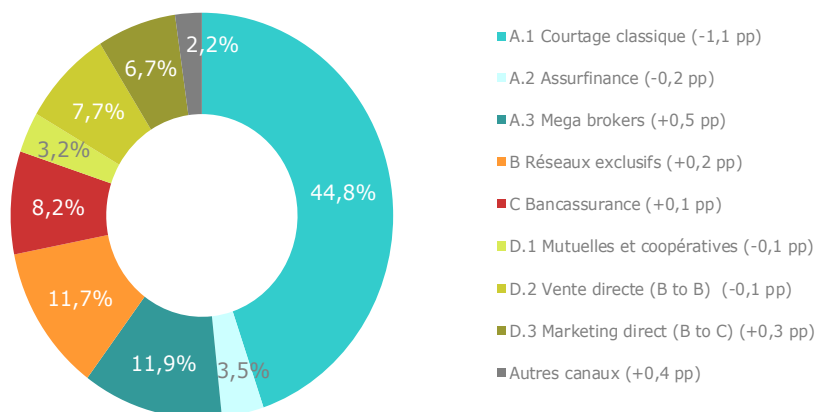
Graphique 4 : Évolution des encaissements non-vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

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 2006, ces canaux représentaient 64,8 % des encaissements de l'assurance non-vie. En 2017, leur part de marché retombe à 60,8 %. 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.

La part de marché des courtiers classiques présente une légère baisse en 2017 par rapport à 2016, mais représente toujours 44,8 %. Outre les courtiers classiques, les mega brokers constituent un canal de courtage important pour les assurances non-vie et représentent en 2017 une part de marché de 11,9 %. 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.

Sur le marché des assurances non-vie, **l'assurance directe** est le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 19,3 %. L'encaissement de l'assurance directe est réalisé essentiellement par le biais de la vente directe (B to B) et le marketing direct (B to C) qui prennent à leur compte respectivement 7,7 % et 6,7 % du marché des assurances 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 2017, ils réalisent respectivement 11,7 % et 8,2 % de l'encaissement des assurances non-vie. Ces deux canaux voient leur part s'accroître peu à peu ces dernières années.



Graphique 5 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2017 (évolution par rapport à 2016)

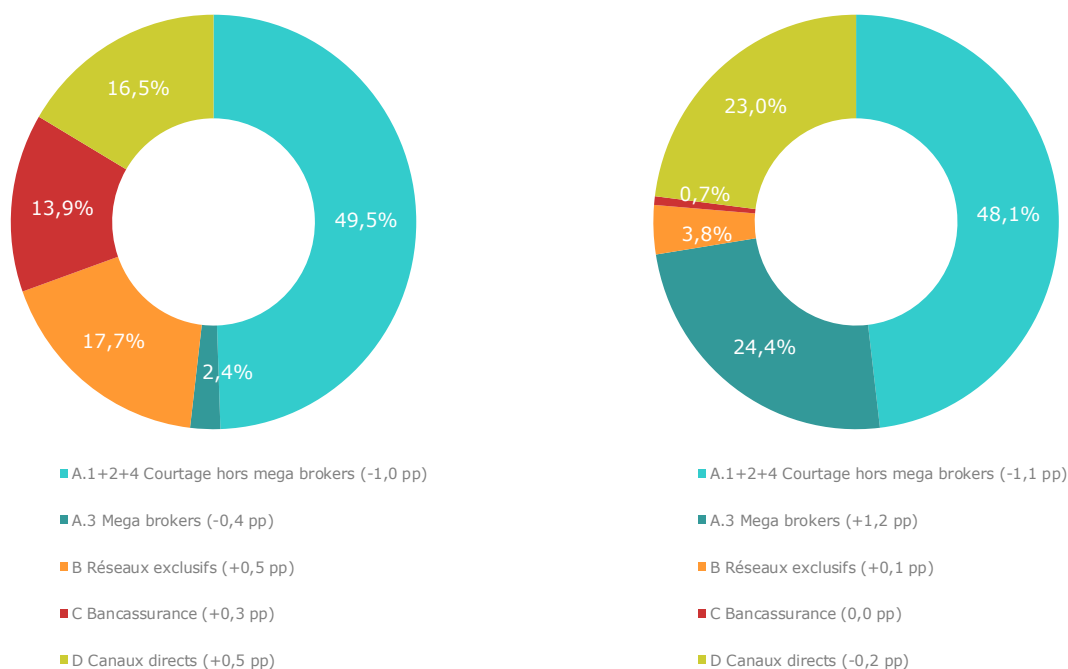
2.4.1 Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises

Comme indiqué ci-avant, les produits d'assurance non-vie sont vendus essentiellement par le biais des canaux de courtage. Pour la souscription d'assurances non-vie, tant les particuliers que les entreprises privilégient souvent un intermédiaire indépendant. Plus de la moitié de l'encaissement (51,8 %) provenant en 2017 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 72,5 %.

Les particuliers souscrivent leurs assurances non-vie en grande partie auprès des courtiers (à l'exception des mega brokers). Ces intermédiaires non exclusifs s'adjugent en 2017 49,5 % de l'encaissement réalisé auprès de particuliers. La vente d'assurances non-vie aux particuliers est pour le reste principalement réalisée par le biais des agents d'assurances exclusifs (17,7 % de part de marché), des canaux directs (16,5 %), de la bancassurance (13,9 % de part de marché) et des mega brokers (2,4 % de part de marché).

La distribution des produits d'assurance non-vie aux entreprises s'effectue principalement par le biais du courtage hors mega brokers (48,1 % de part de marché) et des mega brokers (24,4 % de part de marché). L'assurance directe s'adjuge 23,0 % de l'encaissement.

La bancassurance joue principalement un rôle dans la réalisation de l'encaissement auprès des particuliers (13,9 % de part de marché en 2017). 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 2017.



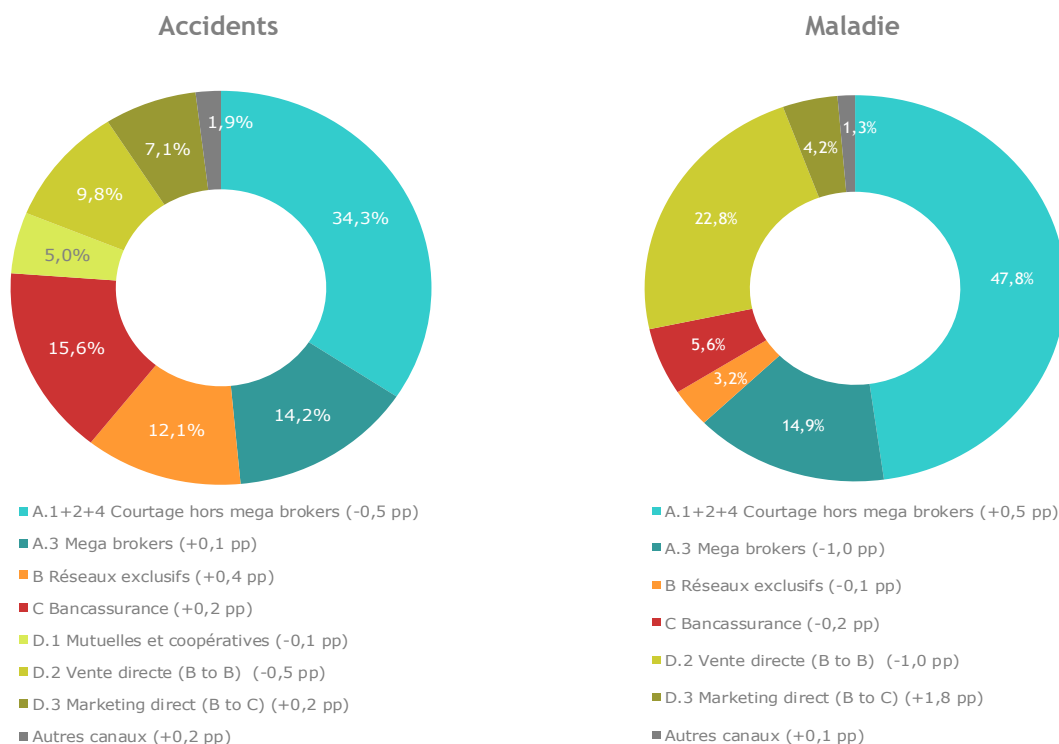
Graphiques 6 et 7 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2017 particuliers (à gauche) et entreprises (à droite)

2.4.2 Assurance non-vie : résultats par branche

La vente d'assurances maladie génère en 2017 un encaissement de 1,7 milliard d'euros, soit une progression de 104 millions d'euros (+6,7 %) par rapport à 2016. L'assurance maladie enregistre ainsi une hausse relative plus importante que les autres branches non-vie. L'encaissement progresse en 2017 également pour les branches protection juridique (+3,6 %), incendie (+2,5 %), RC générale (+2,5 %) et véhicules automoteurs (+1,4 %). Les branches accidents (hors accidents du travail) et accidents du travail voient en 2017 leur encaissement reculer respectivement de 2,7 % et 0,2 % par rapport à 2016. Les branches non-vie présentant l'encaissement le plus important en 2017 sont véhicules automoteurs et incendie, avec respectivement 3,7 milliards d'euros et 2,9 milliards d'euros.

Concernant les **assurances accidents**, ce sont les réseaux non exclusifs qui se taillent la part du lion dans le chiffre d'affaires, leur part de marché s'établissant à 48,5 %. Les mega brokers réalisent quant à eux une part de marché de 14,2 %. L'assurance directe s'adjuge en 2017 une part de marché de 23,8 %, dont 9,8 % par le biais de la vente directe (B to B) et 7,1 % via le marketing direct (B to C). Les réseaux exclusifs et les bancassureurs représentent ensemble, tout comme les canaux directs, environ un quart du marché (27,7 %). Si l'on compare avec 2016, on ne constate pas de grands changements dans les parts de marché des canaux de distribution.

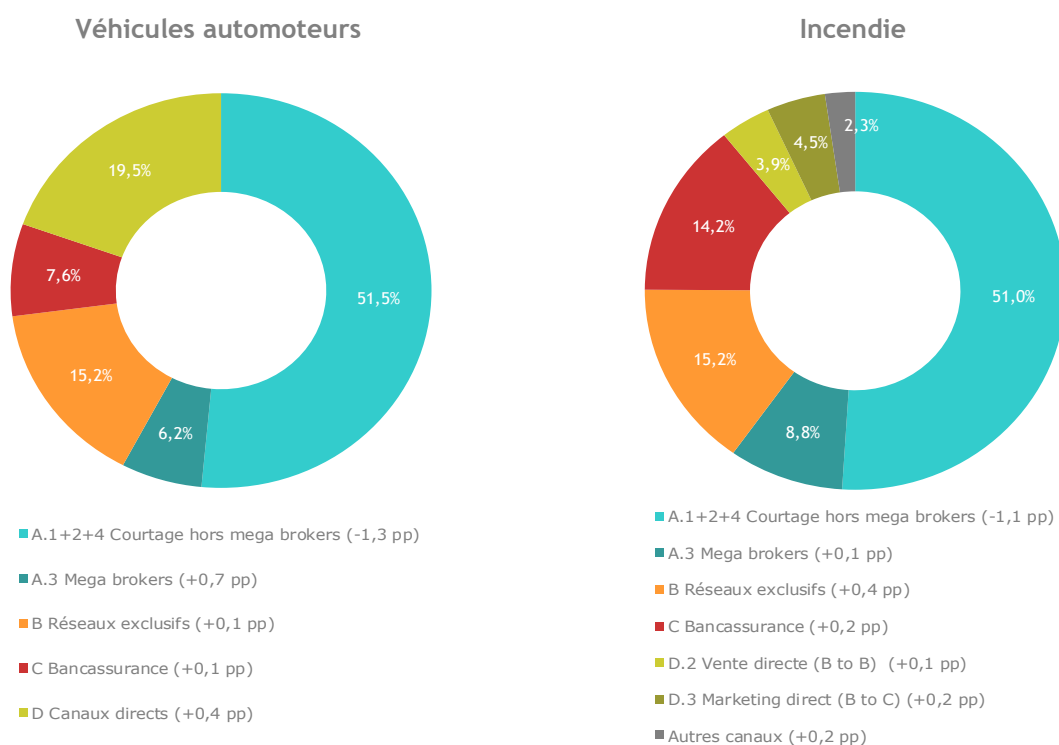
L'encaissement des **assurances maladie** est réalisé, dans une mesure plus importante encore que pour les assurances accidents, par le biais du courtage, en témoigne sa part de marché de 62,7 % en 2017. Avec une part de marché de 22,8 %, la vente directe (B to B) représente un autre grand acteur en assurance maladie. Par rapport à 2016, le marketing direct (B to C) enregistre, avec 1,8 point de pourcentage, la progression la plus importante, tandis que les mega brokers et la vente directe (B tot B) perdent chacun 1 point de pourcentage.



Graphiques 8 et 9 : Répartition des encaissements par canal en 2017 (évolution par rapport à 2016) - assurances accidents (gauche) et assurances maladie (droite)

En 2017, les courtiers, à l'exception des mega brokers, perdent 1,3 point de pourcentage de part de marché au niveau de la distribution d'**assurances véhicules automoteurs**. Nonobstant ce tassement, ils continuent de détenir plus de la moitié du marché (51,5 %). Les mega brokers présentent la progression la plus importante dans cette branche : leur part de marché s'accroît de 0,7 point de pourcentage pour atteindre 6,2 %. Les canaux directs (+0,4 point de pourcentage), les réseaux exclusifs (+0,1 point de pourcentage) et la bancassurance (+0,1 point de pourcentage) obtiennent des parts de marché légèrement plus élevées qu'en 2016.

Lorsqu'on compare les **assurances incendie** avec les assurances véhicules automoteurs, on constate que les courtiers hors mega brokers, les mega brokers et les réseaux exclusifs enregistrent des parts de marché similaires en 2017. La bancassurance et les canaux directs atteignent ensemble, dans ces deux branches, une part de marché de près de 25 %. Concernant les assurances incendie, les bancassureurs (14,2 %) détiennent une part de marché plus importante que les canaux directs (10,7 %). Pour les assurances véhicules automoteurs, en revanche, les canaux directs enregistrent une part de marché nettement plus élevée (19,5 %) que les bancassureurs (7,6 %). Par rapport à 2016, les courtiers hors mega brokers perdent 1,1 point de pourcentage de part de marché au profit des autres distributeurs d'assurances incendie.

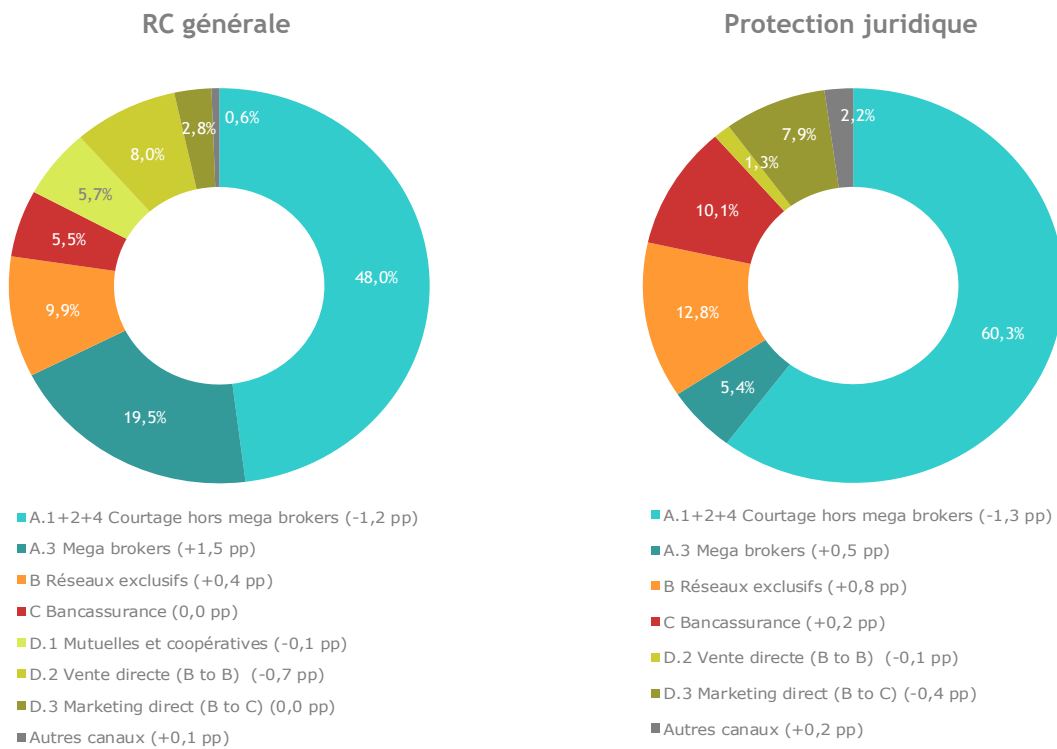


Graphiques 10 et 11 : Répartition des encaissements par canal en 2017 (évolution par rapport à 2016) - assurances auto (gauche) et assurances incendie (droite)

Les courtiers réalisent environ deux tiers (67,5 %) de l'encaissement **RC générale** en 2017. L'autre tiers provient, à parts plus ou moins égales, des canaux directs (17,1 %) et des réseaux exclusifs et des bancassureurs (15,4 %). La part de marché des mega brokers passe de 18,0 % en 2016 à 19,5 % en 2017. Les courtiers hors mega brokers perdent 1,2 point de pourcentage par rapport à 2016 mais restent de loin, avec 48,0 %, le plus grand canal de distribution d'assurances RC générale. Le plus important canal de distribution direct, la vente directe (B to B), perd 0,7 point de pourcentage de part de marché pour s'établir à 8,0 %.

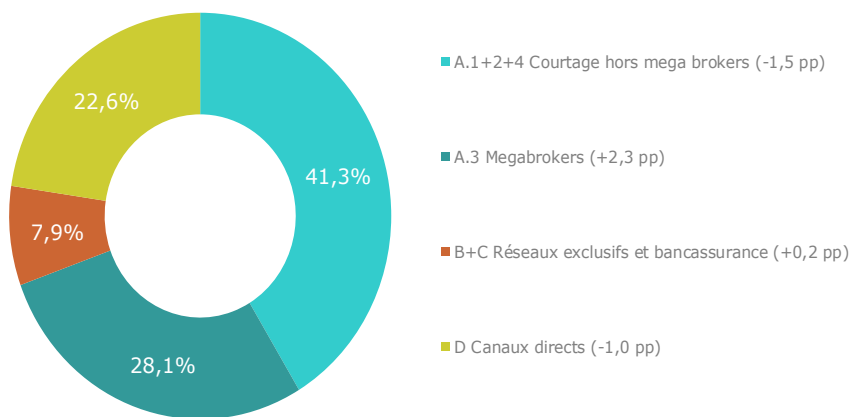
Avec une part de marché de 65,7 %, les canaux de courtage sont les principaux distributeurs d'**assurances protection juridique** en 2017. Le reste de l'encaissement en protection juridique est grosso modo réparti en parts égales entre les réseaux exclusifs (12,8 %), les canaux directs (11,4 %) et la bancassurance (10,1 %). Les courtiers hors mega brokers enregistrent un recul de 1,3 point de pourcentage par rapport à 2016 et leur part de marché s'élève de ce fait à 60,3 %. Les réseaux exclusifs réalisent la plus forte progression de 2017, avec 0,8 point de pourcentage.

En 2017, la distribution des **assurances accidents du travail** s'effectue essentiellement par le biais des courtiers hors mega brokers (41,3 % de part de marché), des mega brokers (28,1 % de part de marché) et des canaux directs (22,6 % de part de marché). À peine 7,9 % de l'encaissement en accidents du travail est réalisé par le biais des réseaux exclusifs et de la bancassurance. Par rapport à 2016, les mega brokers affichent une progression de 2,3 points de pourcentage au détriment des autres canaux de courtage et des canaux directs.



Graphiques 12 et 13 : Répartition des encaissements par canal en 2017 (évolution par rapport à 2016) - assurances RC générale (gauche) et assurances protection juridique (droite)

Accidents du travail

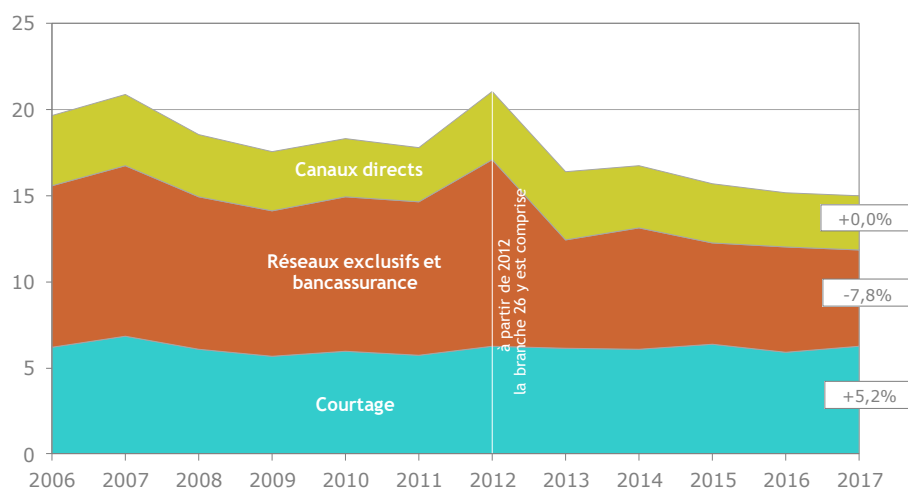


Graphique 14 : Répartition des encaissements des assurances accidents du travail en 2017 (évolution par rapport à 2016)

2.5 Assurance vie

En 2017, les assurances sur la vie génèrent un encaissement de 15,0 milliards d'euros. C'est 165,7 millions d'euros de moins qu'en 2016, soit une baisse de 1,1 %.

La majeure partie de cet encaissement provient des assurances sur la vie individuelles qui représentent un chiffre d'affaires de 9,7 milliards d'euros en 2017. Le reste de l'encaissement réalisé concerne les assurances de groupe.



Graphique 15 : Évolution des encaissements en vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

Grâce à une progression de 2,5 points de pourcentage, les courtiers atteignent en 2017 une part de marché de 41,6 %. Comme en 2015, ils reprennent ainsi le leadership aux réseaux exclusifs et à la bancassurance (part de marché de 37,4 % en 2017) qui avaient enregistré la plus grande part de marché lors des autres années de la période considérée. Au cours des douze dernières années, la part de marché des canaux directs a fluctué autour d'un cinquième et s'établit à 21,1 % en 2017.

Les assurances sur la vie se subdivisent en deux grands groupes, les assurances-vie individuelles (cf. section 2.5.1) et les assurances de 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).

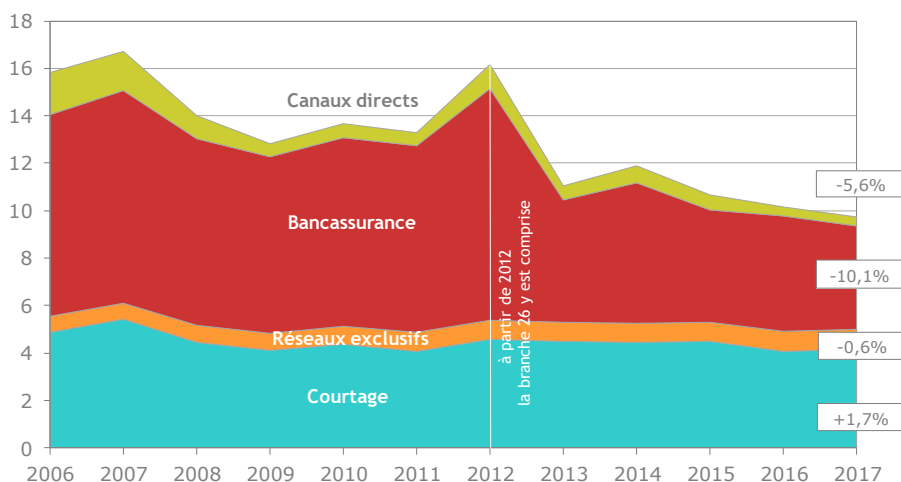
À la différence de la plupart des assurances non-vie, les assurances-vie peuvent être considérées comme des contrats à long terme dans le cadre desquels plusieurs versements, éventuellement annuels, sont effectués. Afin d'établir une image correcte des rapports de force actuels entre les canaux de distribution, 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 et 26)

En 2017, le volume global des primes des assurances-vie individuelles atteint 9,7 milliards d'euros. La majeure partie de cet encaissement (6,3 milliards d'euros) provient des produits de la branche 21. Les produits de la branche 23 génèrent un encaissement de 3,0 milliards d'euros en 2017, ceux de la branche 26, 437 millions d'euros.

En 2017, l'encaissement des produits d'assurance vie individuelle présente une baisse de 444,9 millions d'euros, soit un recul de 4,4 %. Cette baisse est due aux produits de la branche 23 et de

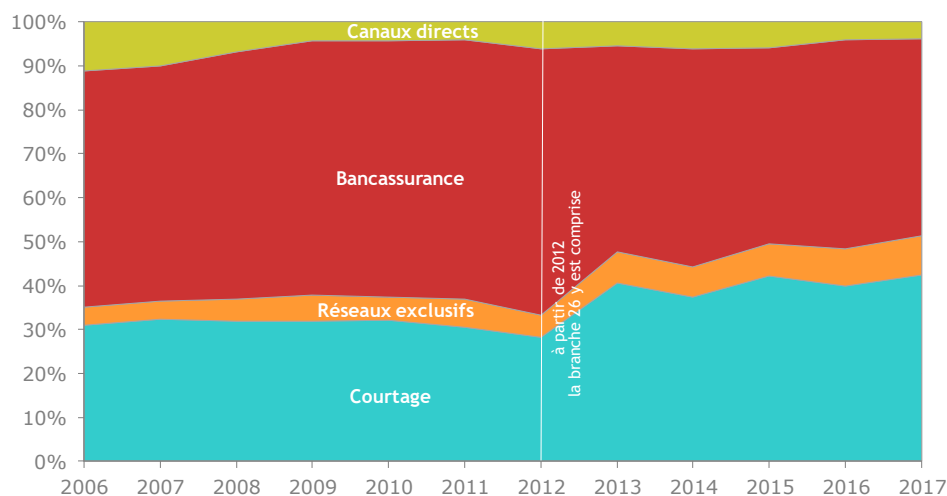
la branche 26 qui voient leur volume des primes diminuer de respectivement 1,3 milliard d'euros (-17,0 %) et 103,3 millions d'euros (-19,1 %). Les produits de la branche 23 enregistrent toutefois une hausse de leur encaissement de 939,7 millions d'euros (+45,1 %).



Graphique 16 : Évolution des encaissements en vie individuelle (branches 21, 23 et 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, le pic de 2012 s'explique en grande partie par les modifications de la taxe sur la prime d'assurance-vie individuelle (en 2013, la taxe sur la prime a été relevée de 1,1 % à 2 % pour une grande part de ces produits).

L'assurance directe et la bancassurance voient leurs encaissements baisser en 2017 de respectivement 22,7 millions d'euros (-5,6 %) et 486,9 millions d'euros (-10,1 %). La vente d'assurances-vie individuelles par le biais des réseaux exclusifs enregistre une baisse relativement moins forte de 5,4 millions d'euros (-0,6 %). En revanche, le courtage enregistre une progression de son chiffre d'affaires de 70,1 millions d'euros (+1,7 %).



Graphique 17 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle (branches 21, 23 et 26)

La **bancassurance** est le canal de distribution le plus important en ce qui concerne les assurances-vie individuelles. En 2017, elle réalise 44,7 % de l'encaissement. Sa part de marché présente ainsi une baisse de 2,8 points de pourcentage par rapport à celle observée en 2016. 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 42,5 % de l'encaissement en 2017. Ils gagnent du terrain par rapport à 2016 : leur part de marché a augmenté de 2,5 points de pourcentage, au détriment de la bancassurance.

Les **réseaux exclusifs** parviennent à grignoter du terrain. En 2017, leur part de marché s'établit à 8,8 %.

En 2006, l'**assurance directe** représentait 11,1 % 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 oscille grosso modo entre 4 % et 6 %.

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.

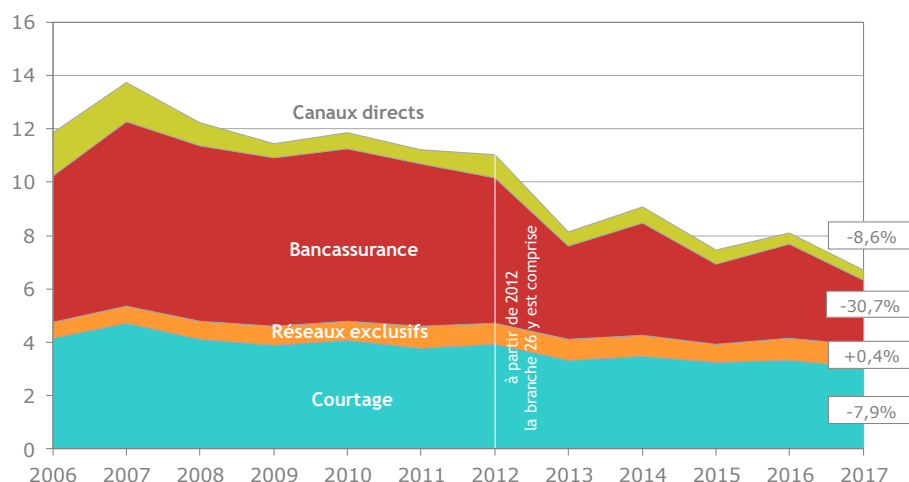
2.5.1.1 Vie individuelle : contrats à taux garanti (branches 21 et 26)

Les assurances-vie individuelles à taux d'intérêt garanti (branches 21 et 26) enregistrent un chiffre d'affaires de 6,7 milliards d'euros en 2017, contre 8,1 milliards d'euros en 2016, soit un recul de 17,1 %.

Au cours de la période 2006-2017, 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 de ces produits a enregistré une chute libre en 2013 en raison du relèvement de la taxe sur la prime de 1,1 % à 2 % pour la plupart de ces produits.

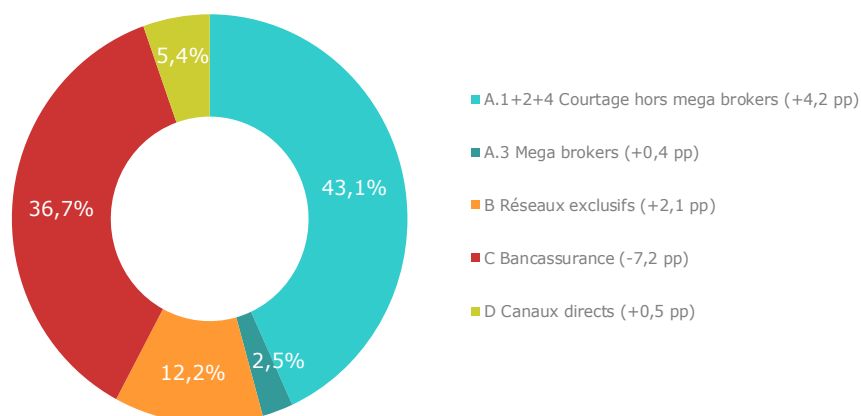
La faiblesse des taux d'intérêt actuels et la taxe de 2 % rendent les assurances-vie individuelles à taux garanti moins intéressantes pour le consommateur.

En termes absolus, l'encaissement des assurances-vie individuelles à taux d'intérêt garanti (branches 21 et 26) diminue en 2017 de 1,4 milliard d'euros. Cette baisse est principalement due à la bancassurance dont le chiffre d'affaires recule en 2017 de 1,1 milliard d'euros (-30,7 %). Le courtage et les canaux directs voient également leurs encaissements diminuer de respectivement 263,2 millions d'euros (-7,9 %) et 34,5 millions d'euros (-8,6 %). Les réseaux exclusifs voient en revanche leur chiffre d'affaires progresser légèrement de 3,0 millions d'euros (+0,4 %).



Graphique 18 : Évolution des encaissements en vie individuelle branches 21 et 26 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 19 : Répartition des encaissements en vie individuelle branches 21 et 26 par canal en 2017 (évolution par rapport à 2016)

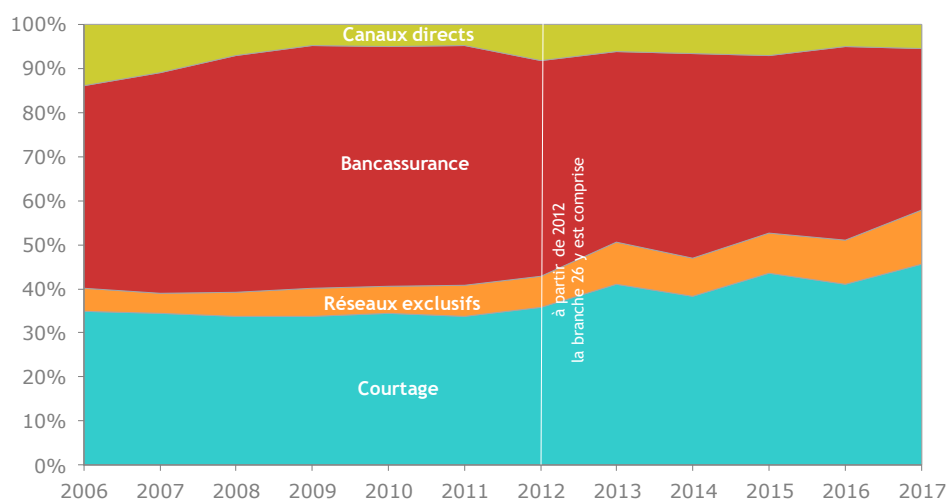
En raison de la forte baisse de son encaissement, la part de marché de la **bancassurance** diminue de 7,2 points de pourcentage pour s'établir à 36,7 %. La bancassurance perd ainsi son leadership sur le marché des assurances individuelles des branches 21 et 26, au profit des courtiers.

En 2015, les **courtiers** étaient devenus pour la première fois le principal mode de distribution des assurances individuelles des branches 21 et 26. Après un passage de leadership avec la bancassurance en 2016, les courtiers reconquièrent la première place en 2017 grâce à une augmentation de leur part de marché à 45,7 %. Parmi les canaux de courtage, ce sont surtout les courtiers autres que les mega brokers qui réalisent la majeure partie de l'encaissement, leur part de marché atteignant 43,1 %.

En 2017, les **réseaux exclusifs** prennent à leur compte 12,2 % des primes acquises. Leur part de marché a plus que doublé par rapport à 2006.

Le reste de l'encaissement, représentant une part de 5,4 %, est réalisé par le biais de l'**assurance directe**. 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 entre 5 % et 8 %.

En ce qui concerne les assurances épargne-pension, les encaissements proviennent principalement des courtiers, de la bancassurance et des réseaux exclusifs. Ils s'adjugent une part de marché de respectivement 37,5 %, 29,3 % et 28,6 %. Les assurances liées à des prêts hypothécaires sont plus souvent vendues par des courtiers qui représentent 44 % de l'encaissement en 2017, contre 43,7 % en 2016.

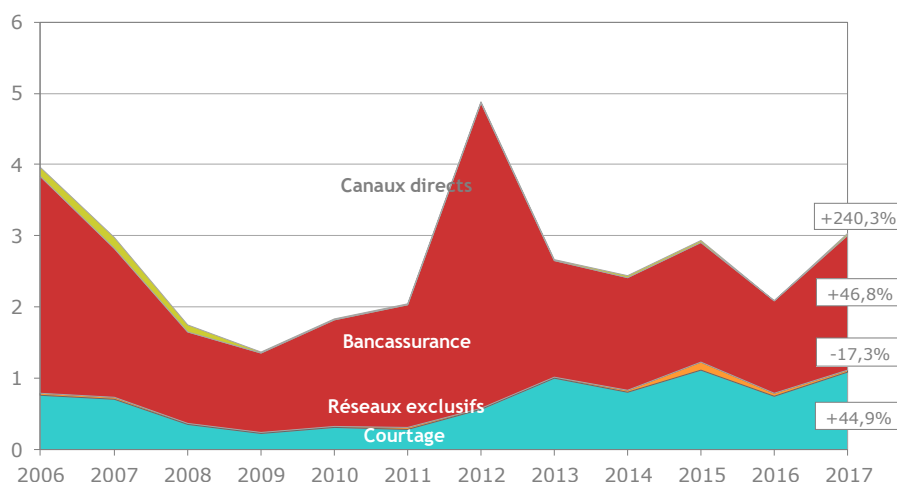


Graphique 20 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branches 21 et 26

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

En 2017, la vente d'assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement génère un encaissement de 3,0 milliards d'euros, soit 939,7 millions d'euros ou près de la moitié (+45,1 %) en plus par rapport à l'encaissement de 2016.

Tous les modes de distribution, à l'exception des réseaux exclusifs, enregistrent une croissance de leur encaissement en 2017. Ce sont les bancassureurs qui enregistrent la hausse la plus importante en termes absolus : leur encaissement augmente de 603,0 millions d'euros (+46,8 %). Les courtiers et l'assurance directe voient leur volume des primes progresser de respectivement 333,3 millions d'euros (+44,9 %) et 11,8 millions d'euros (+240,3 %). Les réseaux exclusifs enregistrent quant à eux une baisse de leur encaissement de 8,4 millions d'euros (-17,3 %).

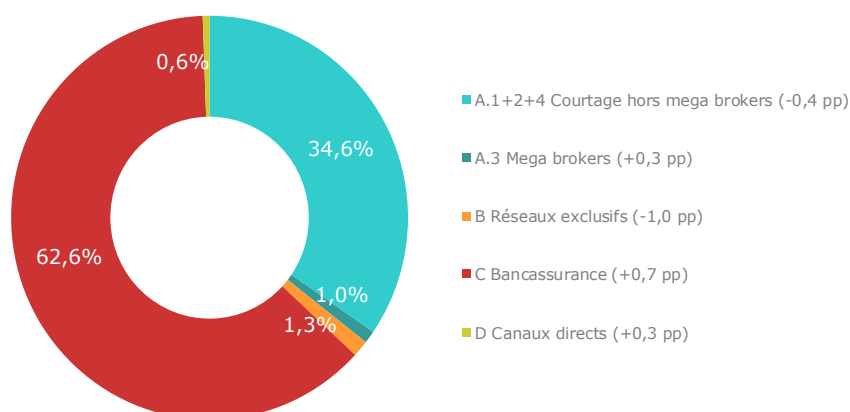


Graphique 21 : Évolution des encaissements en vie individuelle branche 23 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

La **bancassurance** réalise en 2017 plus de trois cinquièmes (62,6 %) de l'encaissement des produits d'assurance vie individuelle de la branche 23 et demeure le principal acteur sur ce marché. Grâce à un gain de 0,7 point de pourcentage par rapport à 2016, la bancassurance renforce sa position de leader du marché.

Le **courtage** est le deuxième distributeur le plus important d'assurances-vie individuelles de la branche 23. Ce mode de distribution non exclusif s'adjuge 35,6 % de l'encaissement en 2016 et 2017. Tout comme pour les assurances individuelles des branches 21 et 26, les mega brokers ont une part de marché modeste au sein de courtage : en 2017, 1 % seulement des assurances-vie individuelles de la branche 23 sont vendues par le biais de mega brokers.

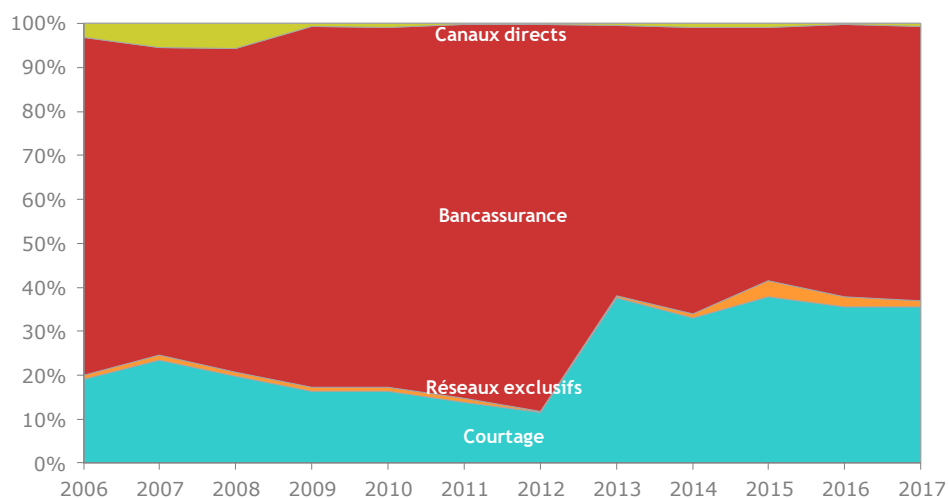
Avec une part de marché de respectivement 1,3 % et 0,6 %, les **réseaux exclusifs** et l'**assurance directe** sont des acteurs plutôt modestes sur ce marché.



Graphique 22 : Répartition des encaissements en vie individuelle branche 23 par canal en 2017 (évolution par rapport à 2016)

L'évolution de cet encaissement est principalement déterminée par celle 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.

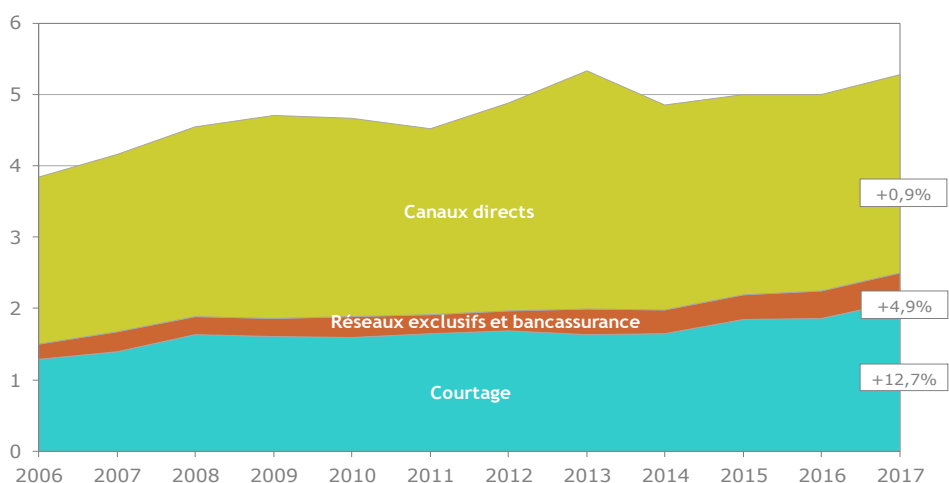


Graphique 23 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23

2.5.2 Vie groupe

Le volume des primes d'assurances de groupe présente une hausse en 2017. Par rapport à 2016, l'encaissement a augmenté de 279,2 millions d'euros, soit de 5,6 %, pour s'établir à 5,3 milliards d'euros.

La hausse du volume des primes est principalement due au courtage. L'encaissement réalisé par ce mode de distribution augmente de 236,6 millions d'euros en 2017 par rapport à 2016, soit une hausse en termes relatifs de 12,7 %. Les autres modes de distribution présentent des hausses plus limitées en termes absolus et relatifs en 2017 : l'encaissement des canaux directs, d'une part, et celui des réseaux exclusifs et de la bancassurance, d'autre part, augmentent de respectivement 24,0 millions d'euros (+0,9 %) et 18,6 millions d'euros (+4,9 %) par rapport à 2016.



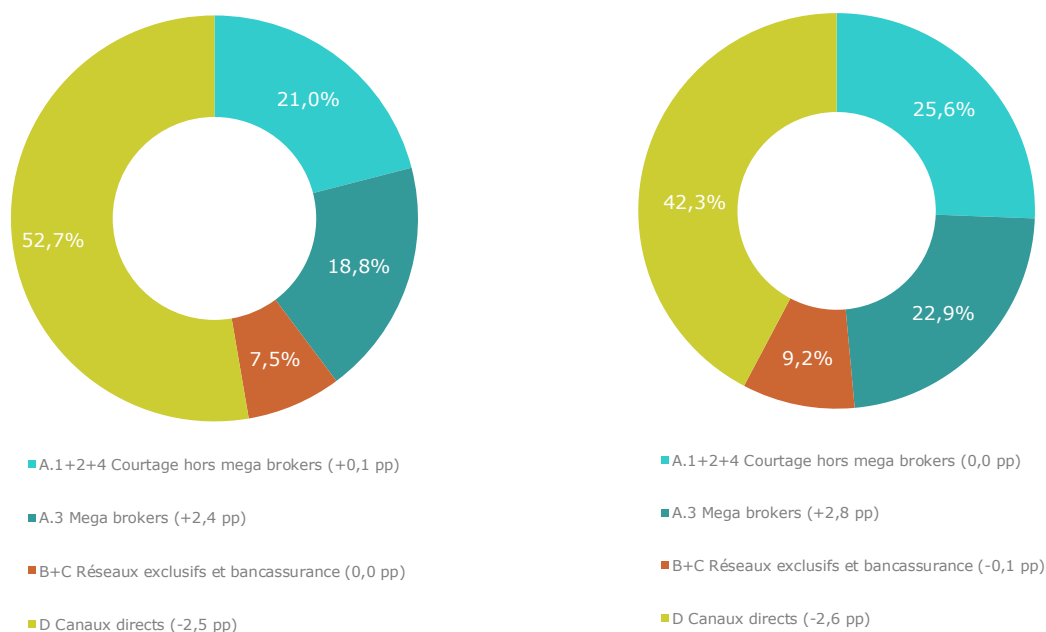
Graphique 24 : Évolution des encaissements en vie groupe selon les principaux modes de distribution - premier pilier inclus (en milliards d'euros)

L'**assurance directe** domine le marché des assurances de groupe (premier pilier inclus). Elle prend à son compte plus de la moitié de l'encaissement (52,7 % en 2017). Ce canal de distribution perd toutefois 2,5 points de pourcentage de part de marché par rapport à 2016 au profit des mega brokers.

À l'inverse des assurances-vie individuelles (branches 21, 23 et 26), la part de marché des **mega brokers** est assez importante au niveau des produits d'assurance de groupe. Leur part de marché croît de 2,4 points de pourcentage pour s'établir à 18,8 % en 2017. Cette hausse entraîne une progression de la part de marché de l'ensemble du **courtage** de 37,3 % en 2016 à 39,8 % en 2017. Les **courtiers hors mega brokers** représentent en 2017 une part de marché de 21,0 %.

Les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** sont des acteurs plutôt modestes sur le marché des assurances de groupe (premier pilier inclus), puisqu'ils détiennent ensemble une part de marché de 7,5 % en 2016 et 2017.

Si l'on fait abstraction des assurances du premier pilier, qui sont essentiellement distribuées par le biais des canaux de distribution directs, l'assurance directe est le deuxième mode de distribution. Elle détient en 2017 une part de marché de 42,3 % contre une part de 48,5 % pour les courtiers.

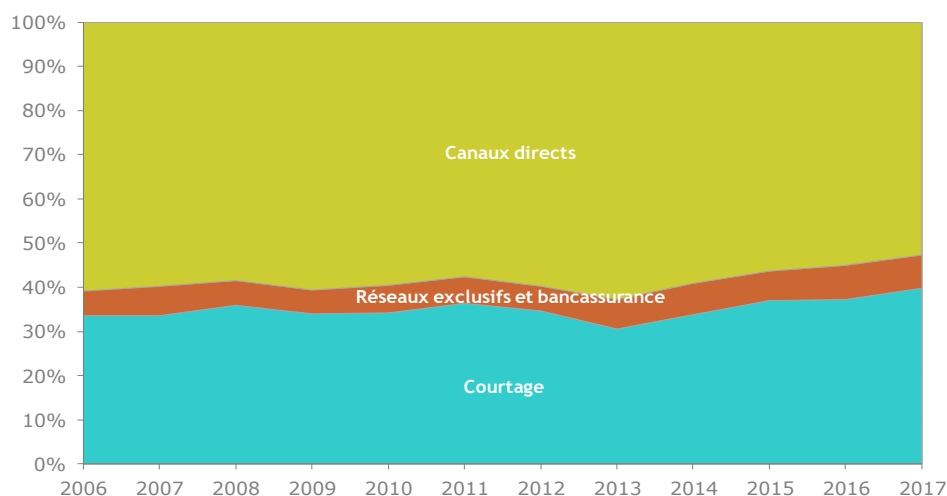


Graphiques 25 et 26 : Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2017 (évolution par rapport à 2016) - premier pilier inclus (gauche) et hors premier pilier (droite)

L'encaissement des assurances de 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 %. À partir de 2015, elle a baissé chaque année pour s'établir à 52,7 % en 2017.

Jusqu'en 2014, les **courtiers** ont réalisé environ un tiers du chiffre d'affaires. À partir de 2015, leur part de marché a augmenté chaque année pour atteindre 39,8 % en 2017.

Depuis 2006, les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** détiennent ensemble une part de marché de quelque 6 à 8 %.

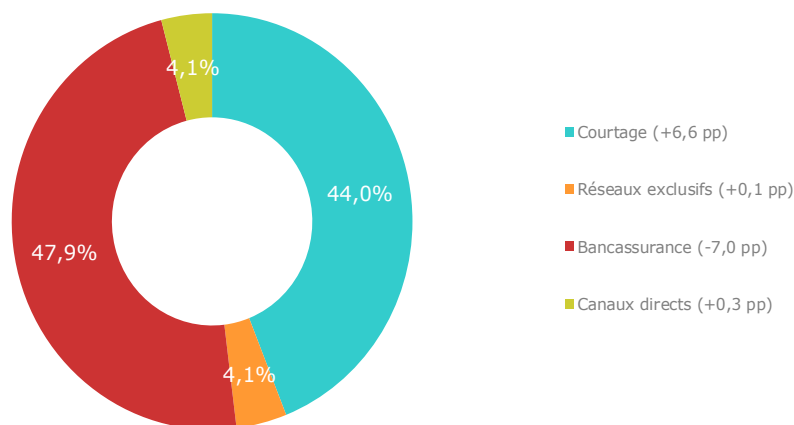


Graphique 27 : Évolution des principaux modes de distribution en vie groupe (premier pilier inclus)

2.5.3 Nouvelle production

La nouvelle production d'assurances sur la vie génère un encaissement de 6,1 milliards d'euros en 2017, contre 6,4 milliards d'euros en 2016, soit un recul de 5,5 %.

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



Graphique 28 : Production des affaires nouvelles en vie individuelle - branches 21, 23 et 26 Répartition par canal en 2017 (évolution par rapport à 2016)

En 2017, le chiffre d'affaires de la nouvelle production **d'assurances sur la vie individuelles** recule de 10,2 % par rapport à 2016 pour s'établir à 4,9 milliards d'euros. Cette baisse résulte essentiellement de la diminution du chiffre d'affaires de la bancassurance de 644,0 millions d'euros (-21,7 %) qui, avec une part de marché de 47,9 %, demeure malgré tout le principal distributeur de ces produits. Elle est suivie de près par le courtage qui, grâce à une augmentation de son chiffre d'affaires de 115,3 millions d'euros (+5,7 %), voit sa part de marché passer de 37,4 % en

2016 à 44 % en 2017. Les réseaux exclusifs et les canaux directs enregistrent en 2017 une baisse de leur encaissement de respectivement 16,8 millions d'euros (-7,8 %) et 8,1 millions d'euros (-3,9 %) par rapport à 2016. Ces petits acteurs prennent à leur compte 4,1 % du marché.

La nouvelle production d'**assurances épargne-pension** présente une augmentation de son encaissement en 2017. Le chiffre d'affaires s'établit à 107,5 millions d'euros en 2017, soit une hausse de 3,1 % par rapport à 2016. L'encaissement progresse toutefois uniquement au niveau des courtiers, dont le chiffre d'affaires progresse de 11,0 millions d'euros (+ 41,6 %). Le chiffre d'affaires des réseaux exclusifs et de la bancassurance diminue respectivement de 4,5 millions d'euros (-14,9 %) et de 3,2 millions d'euros (-7,0 %). L'encaissement des canaux directs s'établit tant en 2016 qu'en 2017 à 0,8 million d'euros. Avec une part de marché de 40,3 %, la bancassurance reste le principal distributeur de nouvelles assurances épargne-pension, suivie par les courtiers (34,9 %) et les réseaux exclusifs (24,0 %).

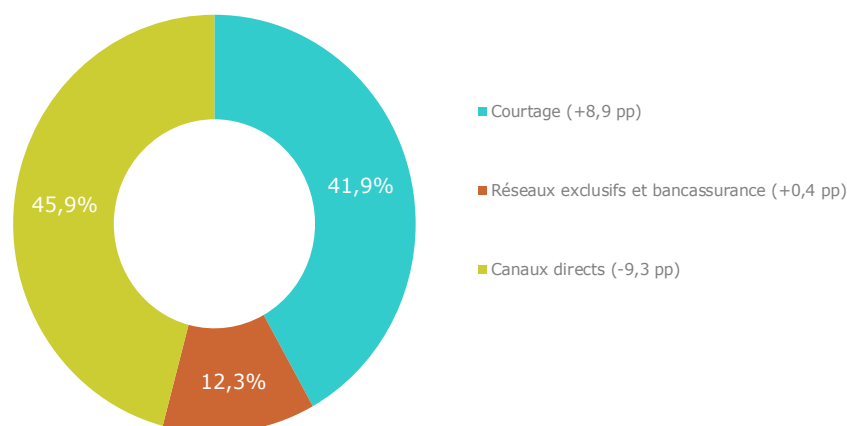
Les **assurances liées à des prêts hypothécaires** enregistrent un recul de leur nouvelle production en 2017. Le chiffre d'affaires pour ces produits baisse de 8,2 millions d'euros (-6,4 %) pour atteindre 119,8 millions d'euros. Ce recul résulte d'une baisse de 7,7 millions d'euros (-16,6 %) au niveau du courtage et de 0,5 million d'euros (-0,6 %) au niveau des autres canaux de distribution. Le courtage perd ainsi 3,9 points de pourcentage de part de marché par rapport à 2016 pour s'établir à 32,1 %.

La nouvelle production des **autres assurances déduites fiscalement** présente en revanche une progression de son encaissement. Son chiffre d'affaires en 2017 est 3,6 % plus élevé qu'en 2016 et s'établit à 521,2 millions d'euros. La part de marché des courtiers (+3,2 points de pourcentage) et des réseaux exclusifs (+2,8 points de pourcentage) augmente au détriment de la bancassurance (-5,8 points de pourcentage) et de l'assurance directe (-0,1 point de pourcentage). Le courtage constitue le principal acteur, sa part de marché s'établissant à 64,8 % en 2017. La bancassurance demeure le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 23,0 %.

L'encaissement concernant la nouvelle production d'**autres opérations de la branche 21** est inférieur en 2017 de 44,9 % à celui de 2016 et se monte à 1,4 milliard d'euros. Tous les modes de distribution ont contribué à ce recul de l'encaissement en 2017. En termes absolus, la plus forte baisse de l'encaissement est observée chez les bancassureurs et les courtiers, avec respectivement 861,8 millions d'euros (-53,7 %) et 212,6 millions d'euros (-29,8 %). Les bancassureurs voient leur part de marché diminuer de 10,4 points de pourcentage pour retomber à 54,7 %, principalement au profit des courtiers qui voient leur part de marché augmenter de 29,0 % en 2016 à 37,0 % en 2017.

Le chiffre d'affaires concernant la nouvelle production de **contrats d'assurance vie individuelle de la branche 23** est supérieur en 2017 de 38,3 % à celui de 2016 et s'élève à 2,3 milliards d'euros. La bancassurance prend à son compte 55,7 % de l'encaissement. Sa part de marché diminue de 4,2 points de pourcentage par rapport à celle observée en 2016. Ce sont principalement les courtiers qui gagnent du terrain, leur part de marché augmentant de 5,2 points de pourcentage pour s'établir à 42,7 %.

La vente de nouvelles **assurances de la branche 26** rapporte 436,7 millions d'euros en 2017. Ceci représente, par rapport à 2016, une réduction de près d'un cinquième (-19,1 %). Le volume des primes des courtiers diminue de 21,8 %, celui des autres canaux de 15,9 %. Le courtage perd ainsi 1,8 point de pourcentage de part de marché en 2017 pour s'établir à 53,0 %.



Graphique 29 : Production des affaires nouvelles en vie groupe (premier pilier inclus)
Répartition par canal en 2017 (évolution par rapport à 2016)

La nouvelle production **d'assurances de groupe** génère en 2017 un encaissement de 1,2 milliard d'euros, soit une hausse de 19,5 % par rapport à 2016.

Le chiffre d'affaires concernant les **contrats à prime fixée et à prime flexible** présente une hausse en 2017 de 10,9 % et s'établit à 160,0 millions d'euros. Cette progression est en grande partie réalisée par le courtage. Ces réseaux non exclusifs augmentent de 5,1 points de pourcentage leur part de marché à 61,3 % et consolident de la sorte leur leadership. Tant les réseaux exclusifs et la bancassurance, d'une part, que l'assurance directe, d'autre part, doivent céder du terrain. Leur part baisse de respectivement 0,6 point de pourcentage et 4,5 points de pourcentage à 13,9 % et 24,8 %.

L'encaissement pour les **contrats à prime unique** est en hausse de 20,9 % en 2017 par rapport à 2016 et atteint 1,1 milliard d'euros. Cette progression du chiffre d'affaires résulte d'une hausse de 27,2 millions d'euros (+27,1 %) pour les réseaux exclusifs et les bancassureurs et d'une hausse de 157,5 millions d'euros (+61,8 %) pour le courtage. L'assurance directe voit son encaissement diminuer de 1,6 million d'euros (-0,3 %) par rapport à 2016 mais reste le principal mode de distribution avec une part de marché de 49,0 %. Les courtiers sont le deuxième acteur le plus important avec une part de 38,9 %.

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/Europabank	
Fidea	Nagelmackers	
KBC Assurances		KBC Bank CBC Banque
NN Insurance Belgium NN Insurance Services Belgium NN Non-Life Insurance	Record Bank	ING Banque

* 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.

Annexe 2

Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché

Remarques concernant les tableaux :

- ▶ 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 90 % 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 2017 (en euro) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	379.034.555	183.892.765	45.883.486	58.964.500	90.293.805
- Individuelle et dépendance	185.241.161	105.629.300	22.381.752	17.736.994	39.493.116
- Collective	193.793.394	78.263.466	23.501.734	41.227.506	50.800.689
2. MALADIE	1.656.759.190	1.039.514.668	53.378.757	93.409.072	470.456.693
- Individuelle et dépendance	643.296.347	456.961.310	111.864.787		74.470.251
- Collective	1.013.462.843	582.553.358	34.923.042		395.986.443
3. AUTOMOBILES	3.736.123.700	2.156.340.092	567.814.028	282.243.522	729.726.059
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.863.019.710	1.713.278.418	436.520.777	406.787.980	306.432.536
- Habitations	1.850.468.445	997.645.535	293.192.574	395.401.866	164.228.470
- Autres risques simples	546.231.599	351.920.678	118.000.436		76.310.486
- Risques spéciaux	466.319.666	363.712.204	36.713.882		65.893.580
5. RESPONSABILITE CIVILE	884.835.285	597.363.925	87.376.120	48.515.788	151.579.451
- Vie privée	245.730.699	130.206.964	38.608.207	48.148.611	28.766.916
- Autres	639.104.586	467.156.961	48.767.913	367.177	122.812.535
6. TRANSPORT	147.586.756	141.797.500	2.140.972		3.648.285
7. PROTECTION JURIDIQUE	544.628.359	357.903.226	69.685.950	55.012.200	62.026.984
8. AUTRES OPERAT. IARD	537.432.014	248.534.702	36.826.965	23.800.979	228.269.369
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.074.258.873	746.337.623	84.782.100		243.139.151
10. VIE INDIVIDUELLE	9.733.330.048	4.139.746.119	856.300.709	4.355.249.621	382.033.598
- Epargne pension	1.122.189.394	421.080.040	320.952.026	328.823.142	51.334.186
- Contrats liés à un prêt hypoth.	545.348.828	239.818.067		305.530.761	
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.887.781.313	1.054.517.414	239.346.026	522.329.260	71.588.614
- Autres opérations branche 21	2.716.912.182	1.116.997.787	148.728.085	1.314.002.291	137.184.019
- Branche 23	3.024.352.946	1.075.708.772	40.126.023	1.891.807.302	16.710.848
- Branche 26	436.745.386	231.624.039		205.121.347	
11. VIE GROUPE	5.271.838.915	2.097.116.937	396.622.763		2.778.099.214
- Primes fixées et flexibles	4.212.225.191	1.684.624.266	269.140.991		2.258.459.933
- Primes uniques	1.059.613.724	412.492.671	127.481.772		519.639.281
TOTAL NON-VIE	11.823.678.443	7.184.962.918	1.383.770.934	969.372.260	2.285.572.333
- particuliers	6.714.341.923	3.481.356.938	1.188.414.871	935.046.231	1.109.523.881
- entreprises	5.109.336.518	3.703.605.977	195.356.063	34.326.028	1.176.048.451
TOTAL VIE	15.005.168.964	6.236.863.055	5.608.173.094		3.160.132.812
TOTAL NON-VIE & VIE	26.828.847.407	13.421.825.973	7.961.316.288		5.445.705.146
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	4.863.889.598	2.138.841.914	198.365.768	2.328.063.625	198.618.290
- Epargne pension	107.502.742	37.521.182	25.846.336	43.332.372	802.852
- Contrats liés à un prêt hypoth.	119.775.701	38.451.803		81.323.898	
- Autres assurances immunisées fiscalement	521.164.465	337.801.440	59.002.794	119.666.954	4.693.276
- Autres opérations branche 21	1.357.368.248	501.550.496	29.576.641	741.985.627	84.255.485
- Branche 23	2.321.333.057	991.892.955	28.868.050	1.291.841.791	8.730.261
- Branche 26	436.745.385	231.624.039		205.121.347	
13. VIE GROUPE	1.219.592.856	510.585.714	149.679.802		559.327.339
- Primes fixées et flexibles	159.979.132	98.093.044	22.198.030		39.688.058
- Primes uniques	1.059.613.724	412.492.670	127.481.772		519.639.281

Ventilation des encaissements Exercice 2017 (en %) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	100,0%	48,5%	12,1%	15,6%	23,8%
- Individuelle et dépendance	100,0%	57,0%	12,1%	9,6%	21,3%
- Collective	100,0%	40,4%	12,1%	21,3%	26,2%
2. MALADIE	100,0%	62,7%	3,2%	5,6%	28,4%
- Individuelle et dépendance	100,0%	71,0%	17,4%		11,6%
- Collective	100,0%	57,5%	3,4%		39,1%
3. AUTOMOBILES	100,0%	57,7%	15,2%	7,6%	19,5%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	59,8%	15,2%	14,2%	10,7%
- Habitations	100,0%	53,9%	15,8%	21,4%	8,9%
- Autres risques simples	100,0%	64,4%	21,6%		14,0%
- Risques spéciaux	100,0%	78,0%	7,9%		14,1%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	67,5%	9,9%	5,5%	17,1%
- Vie privée	100,0%	53,0%	15,7%	19,6%	11,7%
- Autres	100,0%	73,1%	7,6%	0,1%	19,2%
6. TRANSPORT	100,0%	96,1%	1,5%		2,5%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	65,7%	12,8%	10,1%	11,4%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	46,2%	6,9%	4,4%	42,5%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	69,5%	7,9%		22,6%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	42,5%	8,8%	44,7%	3,9%
- Epargne pension	100,0%	37,5%	28,6%	29,3%	4,6%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,0%		56,0%	
- Autres assurances immunités fiscalement	100,0%	55,9%	12,7%	27,7%	3,8%
- Autres opérations branche 21	100,0%	41,1%	5,5%	48,4%	5,0%
- Branche 23	100,0%	35,6%	1,3%	62,6%	0,6%
- Branche 26	100,0%	53,0%		47,0%	
11. VIE GROUPE	100,0%	39,8%	7,5%		52,7%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	40,0%	6,4%		53,6%
- Primes uniques	100,0%	38,9%	12,0%		49,0%
TOTAL NON-VIE	100,0%	60,8%	11,7%	8,2%	19,3%
- particuliers	100,0%	51,8%	17,7%	13,9%	16,5%
- entreprises	100,0%	72,5%	3,8%	0,7%	23,0%
TOTAL VIE	100,0%	41,6%	37,4%		21,1%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	50,0%	29,7%		20,3%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	44,0%	4,1%	47,9%	4,1%
- Epargne pension	100,0%	34,9%	24,0%	40,3%	0,7%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	32,1%		67,9%	
- Autres assurances immunités fiscalement	100,0%	64,8%	11,3%	23,0%	0,9%
- Autres opérations branche 21	100,0%	37,0%	2,2%	54,7%	6,2%
- Branche 23	100,0%	42,7%	1,2%	55,7%	0,4%
- Branche 26	100,0%	53,0%		47,0%	
13. VIE GROUPE	100,0%	41,9%	12,3%		45,9%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	61,3%	13,9%		24,8%
- Primes uniques	100,0%	38,9%	12,0%		49,0%

Ventilation des encaissements Exercice 2016 (en euro) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	389.617.054	190.478.076	45.612.310	59.656.329	93.870.338
- Individuelle et dépendance	184.300.919	105.639.440	21.908.692	17.406.480	39.346.308
- Collective	205.316.134	84.838.636	23.703.618	42.249.849	54.524.030
2. MALADIE	1.552.773.253	981.722.328	52.328.147	91.220.757	427.502.021
- Individuelle et dépendance	614.124.755	441.504.052	108.458.216		64.162.488
- Collective	938.648.498	540.218.276	35.090.689		363.339.533
3. AUTOMOBILES	3.683.942.297	2.150.285.351	555.608.559	274.337.332	703.711.054
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.794.404.184	1.701.381.431	414.774.380	391.350.031	286.898.343
- Habitations	1.803.174.607	991.342.743	274.247.594	381.786.105	155.798.165
- Autres risques simples	530.087.323	345.594.391	114.726.150		69.766.782
- Risques spéciaux	461.142.254	364.444.296	35.364.562		61.333.396
5. RESPONSABILITE CIVILE	863.123.847	580.637.698	81.612.596	46.985.206	153.888.346
- Vie privée	241.054.979	130.499.695	36.415.674	46.733.055	27.406.554
- Autres	622.068.869	450.138.003	45.196.922	252.152	126.481.792
6. TRANSPORT	146.792.678	141.437.163	1.940.862		3.414.653
7. PROTECTION JURIDIQUE	525.486.613	349.394.452	62.839.531	51.999.349	61.253.282
8. AUTRES OPERAT. IARD	524.890.380	250.773.602	34.394.595	21.435.645	218.286.538
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.076.749.770	738.874.124	82.981.106		254.894.541
10. VIE INDIVIDUELLE	10.178.275.499	4.069.661.651	861.690.758	4.842.194.917	404.728.173
- Epargne pension	1.152.917.708	430.627.519	329.914.989	339.551.574	52.823.625
- Contrats liés à un prêt hypoth.	532.620.827	232.800.348		299.820.479	
- Autres assurances immunitées fiscalement	1.859.920.892	1.015.650.050	233.696.497	530.026.437	80.547.909
- Autres opérations branche 21	4.008.111.254	1.351.989.629	170.747.314	2.315.856.644	169.517.668
- Branche 23	2.084.690.484	742.456.668	48.539.672	1.288.784.033	4.910.111
- Branche 26	540.014.334	296.137.437		243.876.897	
11. VIE GROUPE	4.992.637.120	1.860.475.404	378.072.208		2.754.089.508
- Primes fixées et flexibles	4.116.094.325	1.605.526.649	277.744.963		2.232.822.713
- Primes uniques	876.542.796	254.948.755	100.327.245		521.266.795
TOTAL NON-VIE	11.557.780.075	7.084.984.225	1.331.536.468	937.540.267	2.203.719.115
- particuliers	6.651.911.745	3.537.427.894	1.147.004.750	904.114.492	1.063.364.609
- entreprises	4.905.868.329	3.547.556.328	184.531.719	33.425.776	1.140.354.506
TOTAL VIE	15.170.912.619	5.930.137.055	6.081.957.883		3.158.817.681
TOTAL NON-VIE & VIE	26.728.692.694	13.015.121.280	8.351.034.618		5.362.536.796
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	5.417.493.255	2.023.514.874	215.140.982	2.972.108.037	206.729.361
- Epargne pension	104.290.858	26.499.310	30.376.786	46.580.347	834.415
- Contrats liés à un prêt hypoth.	127.943.551	46.121.304		81.822.246	
- Autres assurances immunitées fiscalement	503.034.048	310.126.040	43.097.744	144.923.473	4.886.791
- Autres opérations branche 21	2.463.933.179	714.161.010	42.104.798	1.603.788.800	103.878.572
- Branche 23	1.678.277.286	630.469.773	40.150.607	1.003.905.457	3.751.449
- Branche 26	540.014.334	296.137.437		243.876.897	
13. VIE GROUPE	1.020.813.007	336.053.272	121.152.068		563.607.667
- Primes fixées et flexibles	144.270.211	81.104.516	20.824.822		42.340.872
- Primes uniques	876.542.796	254.948.756	100.327.245		521.266.795

Ventilation des encaissements Exercice 2016 (en %) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	100,0%	48,9%	11,7%	15,3%	24,1%
- Individuelle et dépendance	100,0%	57,3%	11,9%	9,4%	21,3%
- Collective	100,0%	41,3%	11,5%	20,6%	26,6%
2. MALADIE	100,0%	63,2%	3,4%	5,9%	27,5%
- Individuelle et dépendance	100,0%	71,9%	17,7%		10,4%
- Collective	100,0%	57,6%	3,7%		38,7%
3. AUTOMOBILES	100,0%	58,4%	15,1%	7,4%	19,1%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	60,9%	14,8%	14,0%	10,3%
- Habitations	100,0%	55,0%	15,2%	21,2%	8,6%
- Autres risques simples	100,0%	65,2%	21,6%		13,2%
- Risques spéciaux	100,0%	79,0%	7,7%		13,3%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	67,3%	9,5%	5,4%	17,8%
- Vie privée	100,0%	54,1%	15,1%	19,4%	11,4%
- Autres	100,0%	72,4%	7,3%	0,0%	20,3%
6. TRANSPORT	100,0%	96,4%	1,3%		2,3%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	66,5%	12,0%	9,9%	11,7%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	47,8%	6,6%	4,1%	41,6%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	68,6%	7,7%		23,7%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	40,0%	8,5%	47,6%	4,0%
- Epargne pension	100,0%	37,4%	28,6%	29,5%	4,6%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	43,7%		56,3%	
- Autres assurances immunités fiscalement	100,0%	54,6%	12,6%	28,5%	4,3%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,7%	4,3%	57,8%	4,2%
- Branche 23	100,0%	35,6%	2,3%	61,8%	0,2%
- Branche 26	100,0%	54,8%		45,2%	
11. VIE GROUPE	100,0%	37,3%	7,6%		55,2%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	39,0%	6,7%		54,2%
- Primes uniques	100,0%	29,1%	11,4%		59,5%
TOTAL NON-VIE	100,0%	61,3%	11,5%	8,1%	19,1%
- particuliers	100,0%	53,2%	17,2%	13,6%	16,0%
- entreprises	100,0%	72,3%	3,8%	0,7%	23,2%
TOTAL VIE	100,0%	39,1%	40,1%		20,8%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	48,7%	31,2%		20,1%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	37,4%	4,0%	54,9%	3,8%
- Epargne pension	100,0%	25,4%	29,1%	44,7%	0,8%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	36,0%		64,0%	
- Autres assurances immunités fiscalement	100,0%	61,7%	8,6%	28,8%	1,0%
- Autres opérations branche 21	100,0%	29,0%	1,7%	65,1%	4,2%
- Branche 23	100,0%	37,6%	2,4%	59,8%	0,2%
- Branche 26	100,0%	54,8%		45,2%	
13. VIE GROUPE	100,0%	32,9%	11,9%		55,2%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	56,2%	14,4%		29,3%
- Primes uniques	100,0%	29,1%	11,4%		59,5%

2017 vs 2016	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS					
- Individuelle et dépendance					
- Collective					
2. MALADIE					
- Individuelle et dépendance					1,1%
- Collective					
3. AUTOMOBILES					
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.					
- Habitations		-1,0%			
- Autres risques simples		-1,1%			
- Risques spéciaux		-1,0%			
5. RESPONSABILITE CIVILE					
- Vie privée		-1,1%			
- Autres					-1,1%
6. TRANSPORT					
7. PROTECTION JURIDIQUE					
8. AUTRES OPERAT. IARD					
		-1,5%			
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL					
10. VIE INDIVIDUELLE					
		2,5%		-2,8%	
- Epargne pension					
- Contrats liés à un prêt hypoth.					
- Autres assurances immunisées fiscalement		1,3%			
- Autres opérations branche 21		7,4%	1,2%	-9,4%	
- Branche 23			-1,0%		
- Branche 26		-1,8%		1,8%	
11. VIE GROUPE					
		2,5%			-2,5%
- Primes fixées et flexibles					
- Primes uniques		9,8%			-10,4%
TOTAL NON-VIE					
- particuliers		-1,3%			
- entreprises					
TOTAL VIE					
		2,5%		-2,7%	
TOTAL NON-VIE & VIE					
		1,3%		-1,6%	
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE					
- Epargne pension		6,6%			-7,0%
- Contrats liés à un prêt hypoth.		9,5%	-5,1%		-4,4%
- Autres assurances immunisées fiscalement		-3,9%		3,9%	
- Autres opérations branche 21		3,2%	2,8%		-5,8%
- Branche 23		8,0%			-10,4%
- Branche 26		5,2%	-1,1%		-4,2%
- Branche 26		-1,8%		1,8%	
13. VIE GROUPE					
		8,9%			-9,3%
- Primes fixées et flexibles		5,1%			-4,5%
- Primes uniques		9,8%			-10,4%

Graphiques

Graphiques relatifs à la production totale

- Evolution des encaissements selon les principaux modes de distribution 2006-2017
- Répartition des encaissements en 2017 (évolution par rapport à 2016)
 - o Par mode de distribution
 - o Par canal de distribution*
- Evolution des principaux modes de distribution 2006-2017

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 et 26
- Les assurances-vie individuelles Branche 23
- Les assurances vie groupe

Graphiques relatifs à la nouvelle production

- Répartition des encaissements en 2017 (évolution par rapport à 2016)
 - o Par mode de distribution

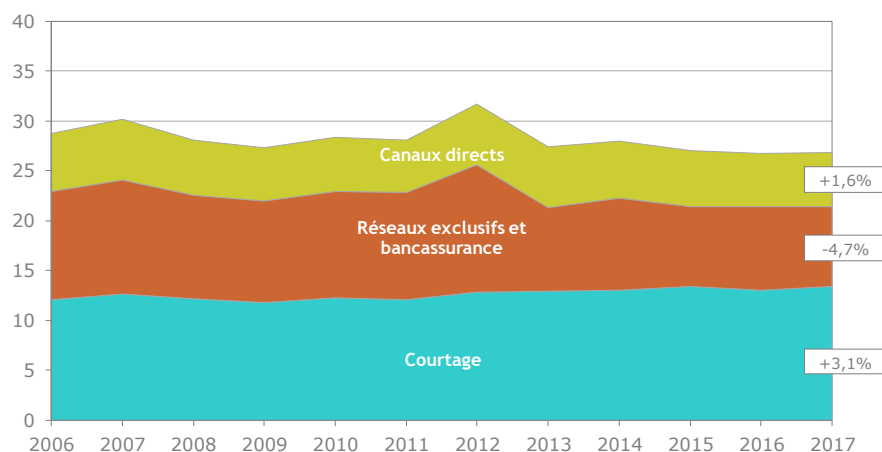
pour les catégories d'assurances suivantes

- Les assurances-vie individuelles
 - o Vie individuelle (Branches 21-23-26)
 - 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

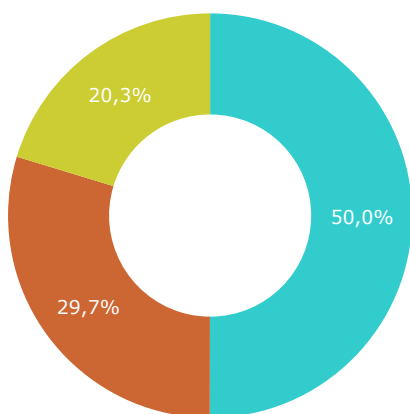
* Ce type de graphique a également été créé pour sept branches d'assurance non-vie : accidents, maladie, véhicules automoteurs, incendie, RC générale, protection juridique et accidents du travail.

CANAUX DE DISTRIBUTION 2017: ENSEMBLE DES ASSURANCES NON-VIE ET VIE

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

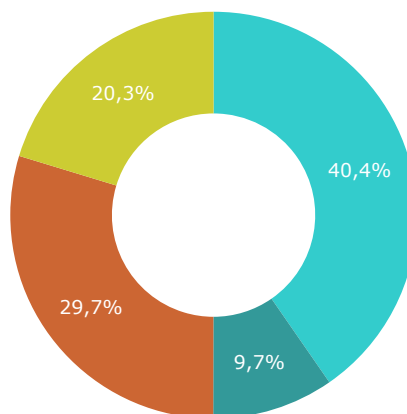


Répartition de l'encaissement en 2017 (évolution par rapport à 2016) Par mode de distribution



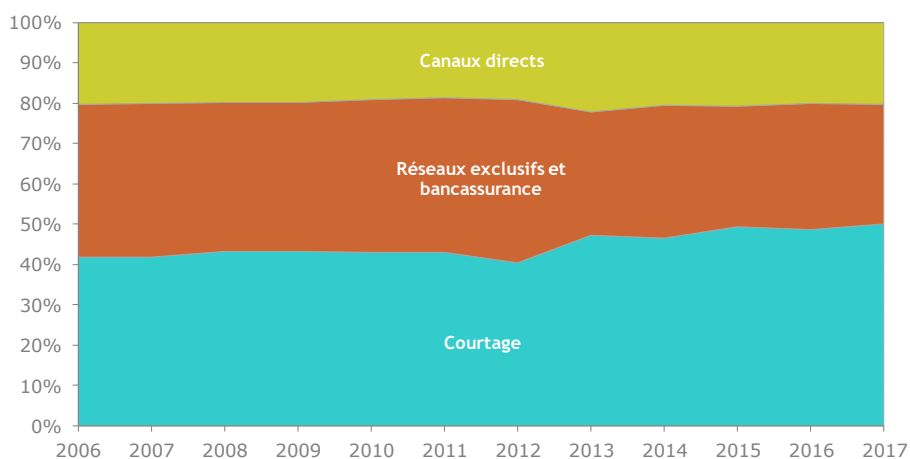
- Courtage (+1,3 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-1,6 pp)
- Canaux directs (+0,2 pp)

Par canal de distribution

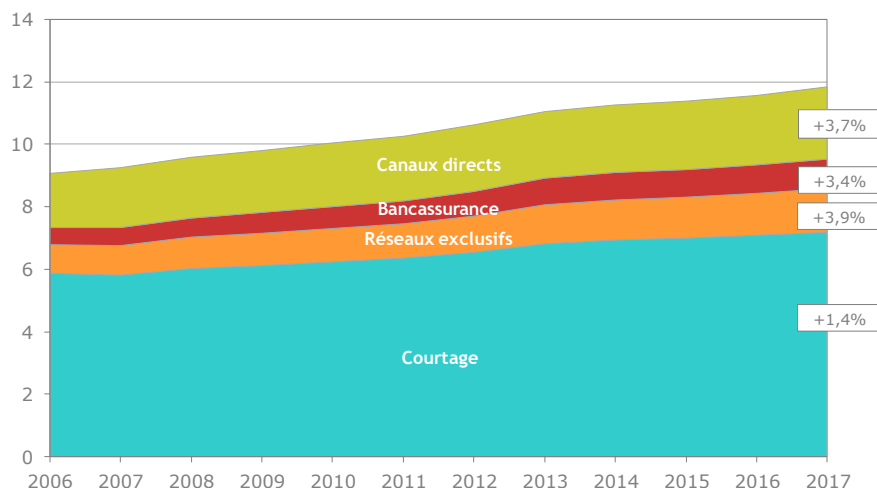


- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,3 pp)
- A.3 Mega brokers (+1,0 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (-1,6 pp)
- D Canaux directs (+0,2 pp)

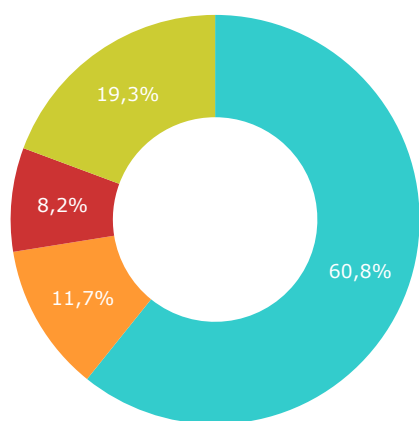
Évolution des principaux modes de distribution



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

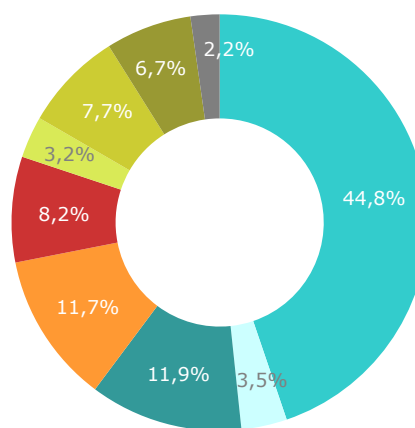


Répartition de l'encaissement en 2017 (évolution par rapport à 2016)
Par mode de distribution



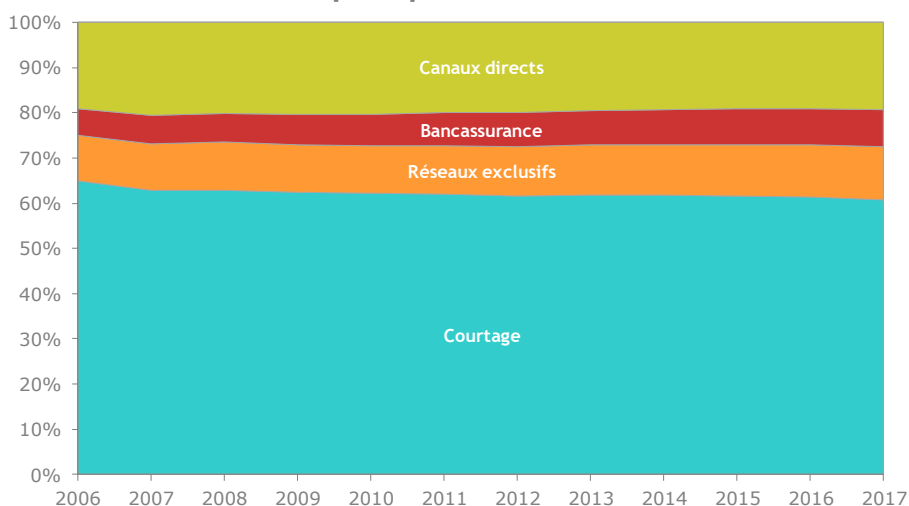
- Courtage (-0,5 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,2 pp)
- Bancassurance (+0,1 pp)
- Canaux directs (+0,3 pp)

Par canal de distribution



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

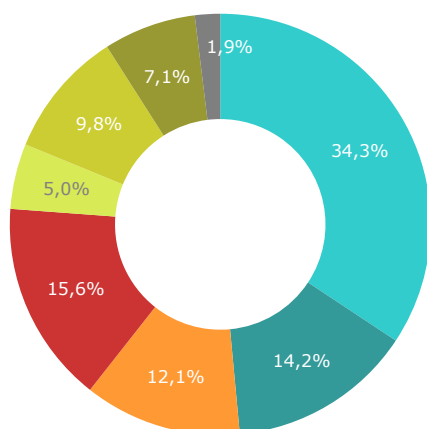
Évolution des principaux modes de distribution



CANAUX DE DISTRIBUTION 2017: ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE

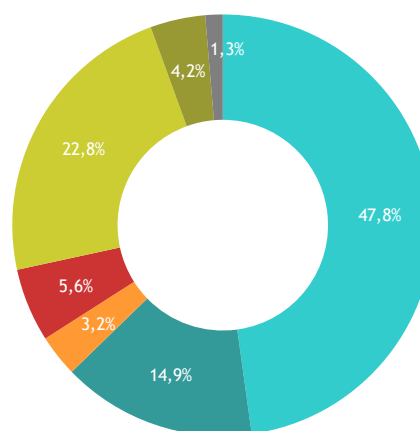
Répartition de l'encaissement en 2017 (évolution par rapport à 2016) par canal de distribution

Accidents



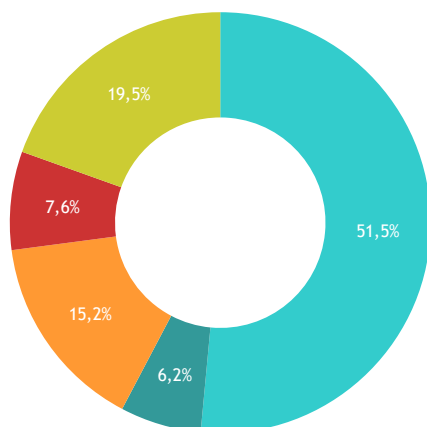
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,5 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,4 pp)
- C Bancassurance (+0,2 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,1 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,5 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,2 pp)
- Autres canaux (+0,2 pp)

Maladie



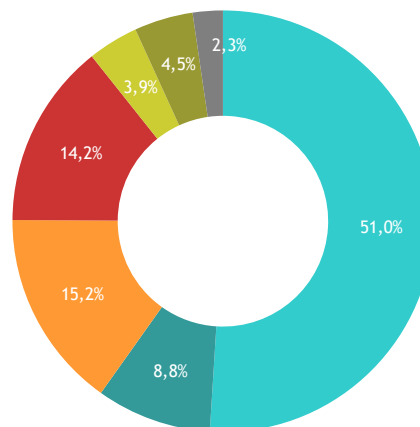
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,5 pp)
- A.3 Mega brokers (-1,0 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,1 pp)
- C Bancassurance (-0,2 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-1,0 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+1,8 pp)
- Autres canaux (+0,1 pp)

Automobiles



- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-1,3 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,7 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- C Bancassurance (+0,1 pp)
- D Canaux directs (+0,4 pp)

Incendie

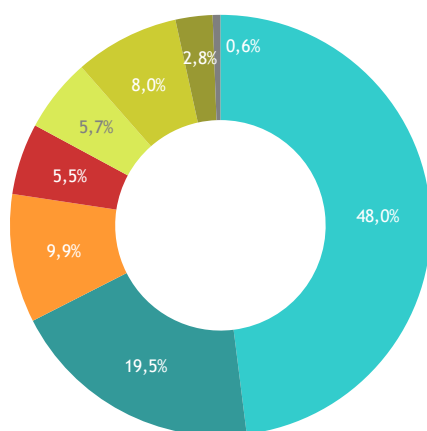


- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-1,1 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,4 pp)
- C Bancassurance (+0,2 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+0,1 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,2 pp)
- Autres canaux (+0,2 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2017: ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE

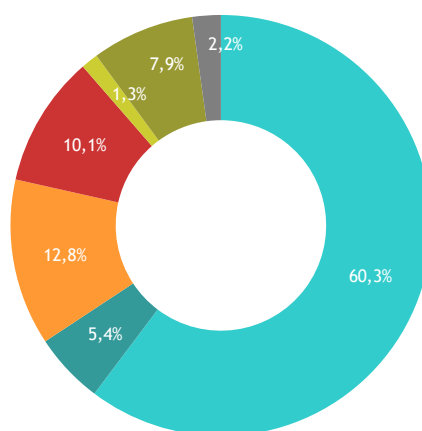
Répartition de l'encaissement en 2017 (évolution par rapport à 2016) par canal de distribution

Responsabilité civile



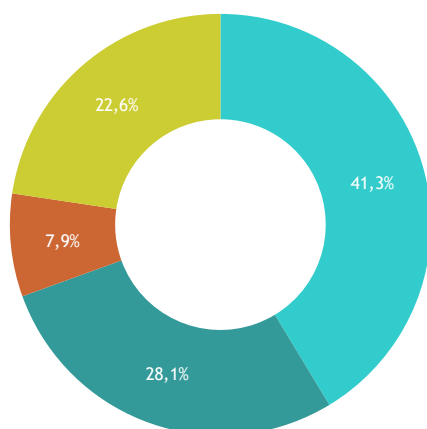
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-1,2 pp)
- A.3 Mega brokers (+1,5 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,4 pp)
- C Bancassurance (0,0 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,1 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,7 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (0,0 pp)
- Autres canaux (+0,1 pp)

Protection juridique



- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-1,3 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,5 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,8 pp)
- C Bancassurance (+0,2 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,1 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (-0,4 pp)
- Autres canaux (+0,2 pp)

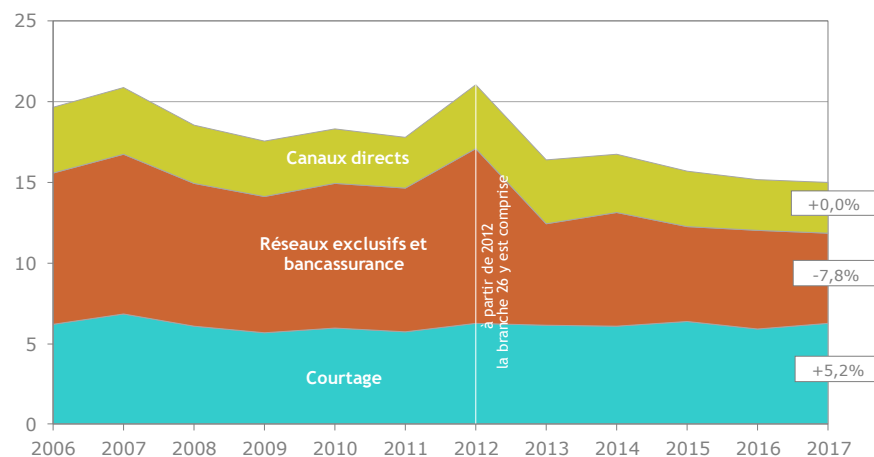
Accidents du travail



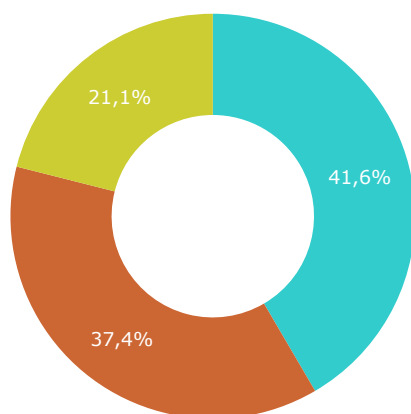
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-1,5 pp)
- A.3 Megabrokers (+2,3 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,2 pp)
- D Canaux directs (-1,0 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2017: ASSURANCES VIE

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

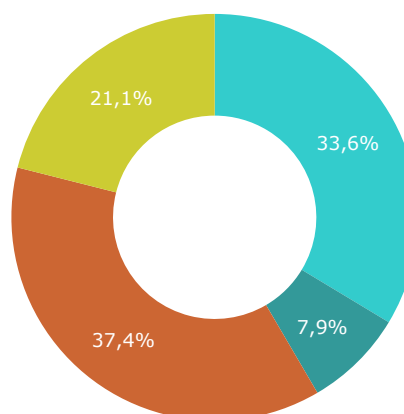


Répartition de l'encaissement en 2017 (évolution par rapport à 2016)
Par mode de distribution



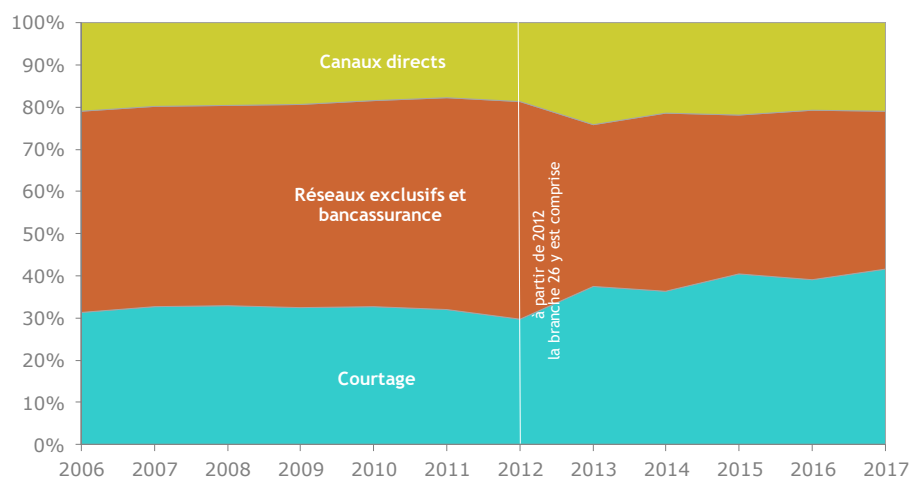
- Courage (+2,5 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-2,7 pp)
- Canaux directs (+0,2 pp)

Par canal de distribution

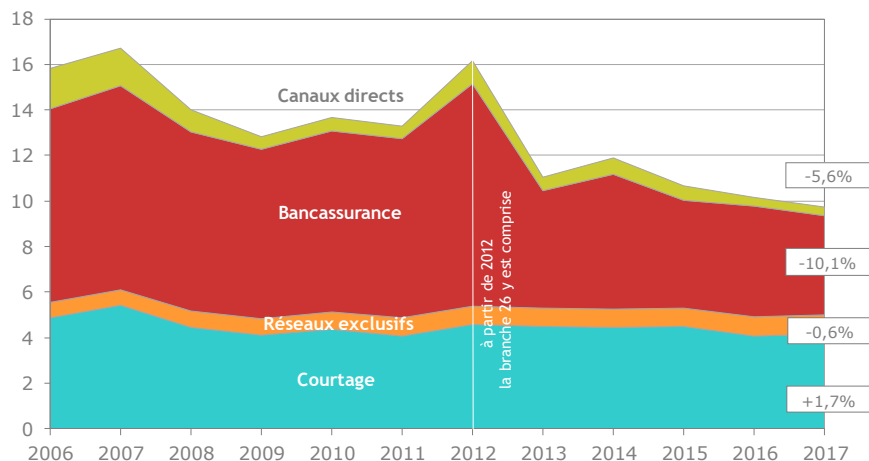


- A.1+2+4 Courage hors mega brokers (+1,2 pp)
- A.3 Mega brokers (+1,3 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (-2,7 pp)
- D Canaux directs (+0,2 pp)

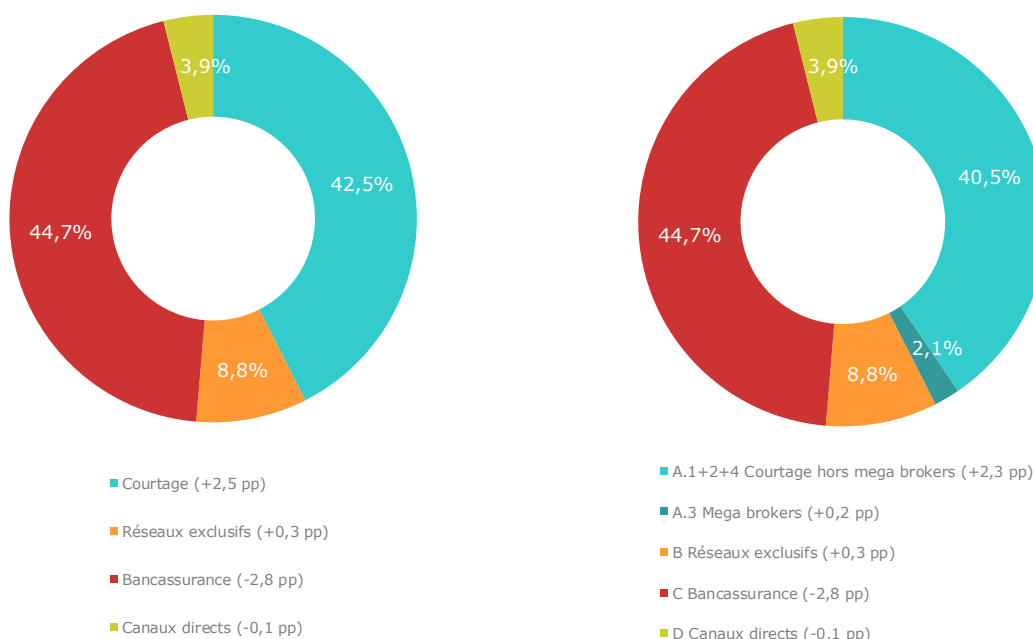
Évolution des principaux modes de distribution



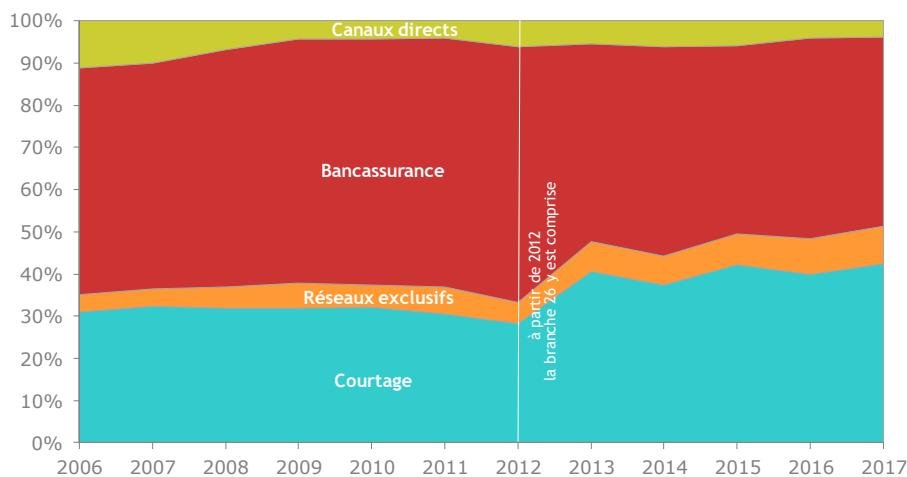
Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



Répartition de l'encaissement en 2017 (évolution par rapport à 2016)

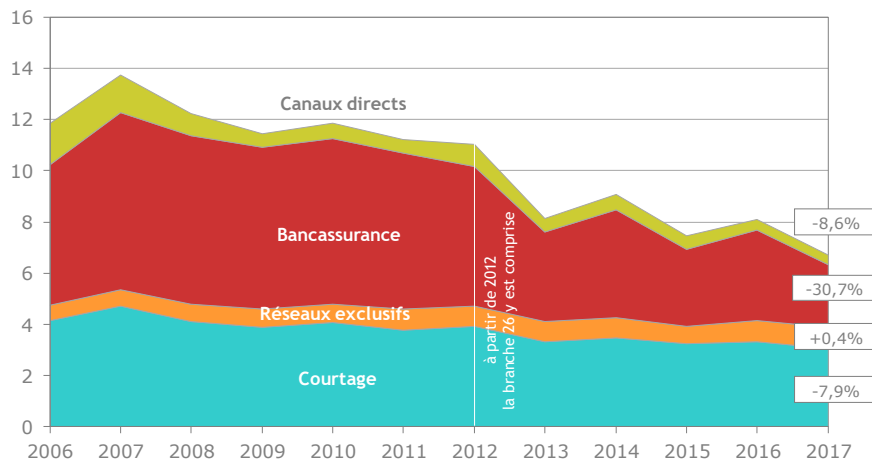


Évolution des principaux modes de distribution

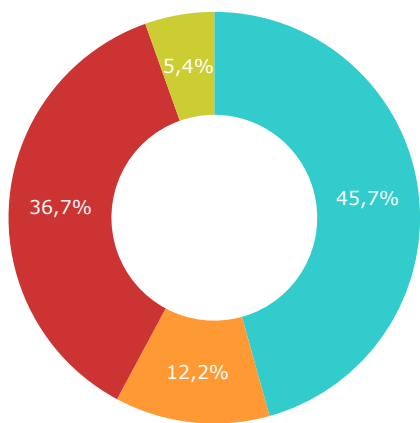


CANAUX DE DISTRIBUTION 2017: ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES (BRANCHES 21-26)

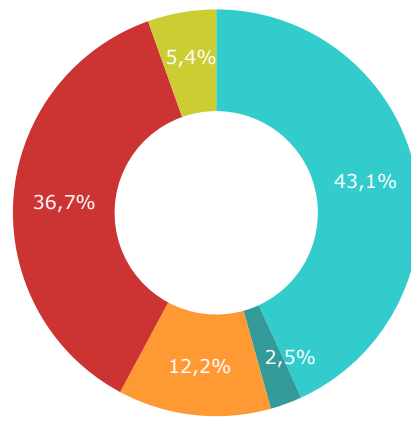
Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



Répartition de l'encaissement en 2017 (évolution par rapport à 2016)

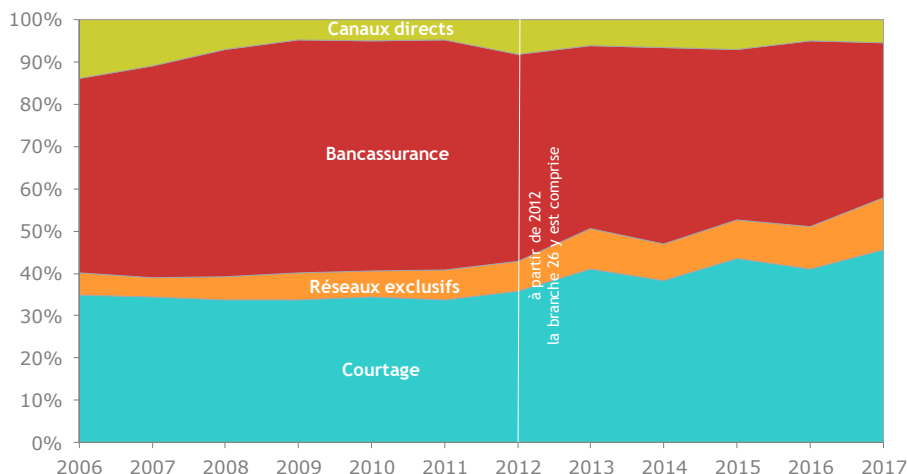


- Courtage (+4,6 pp)
- Réseaux exclusifs (+2,1 pp)
- Bancassurance (-7,2 pp)
- Canaux directs (+0,5 pp)



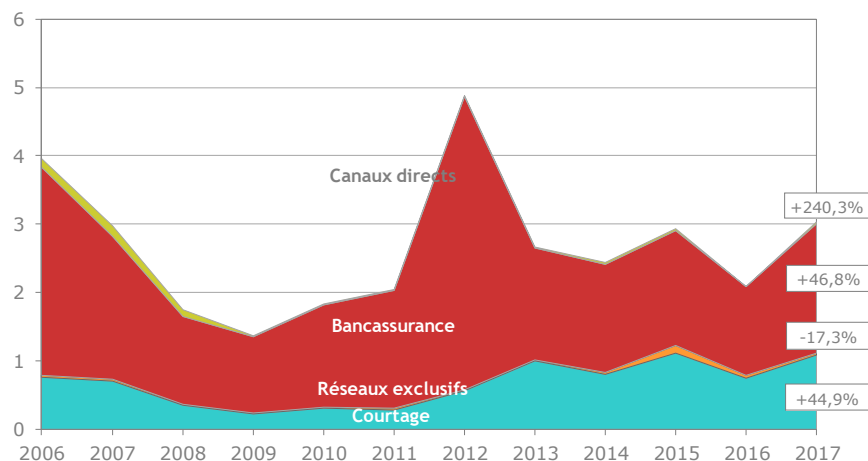
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+4,2 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,4 pp)
- B Réseaux exclusifs (+2,1 pp)
- C Bancassurance (-7,2 pp)
- D Canaux directs (+0,5 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

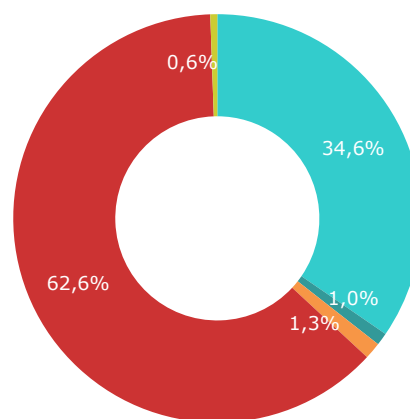
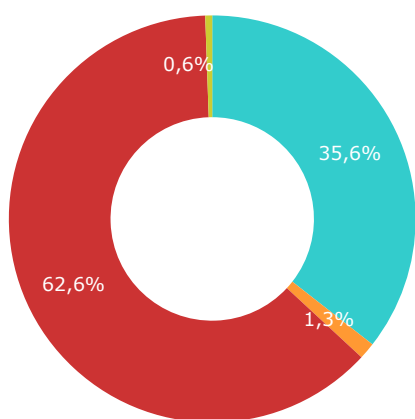


CANAUX DE DISTRIBUTION 2017: ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES DE LA BRANCHE 23

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



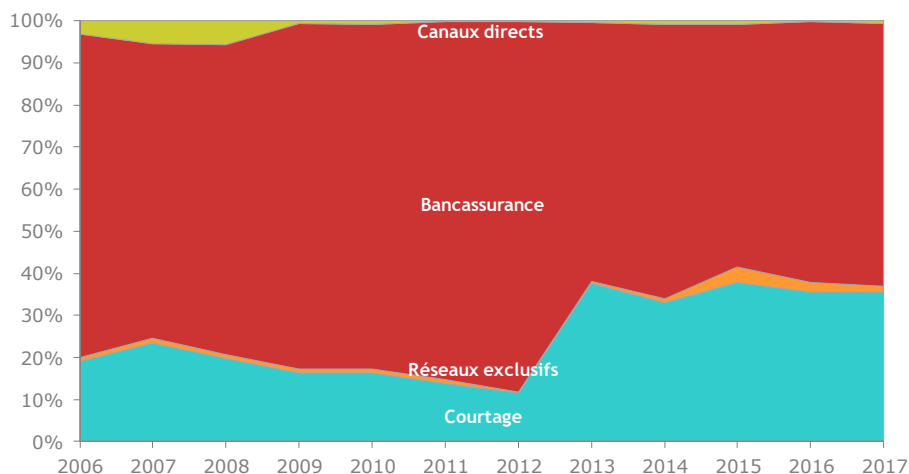
Répartition de l'encaissement en 2017 (évolution par rapport à 2016)



- Courtaage (0,0 pp)
- Réseaux exclusifs (-1,0 pp)
- Bancassurance (+0,7 pp)
- Canaux directs (+0,3 pp)

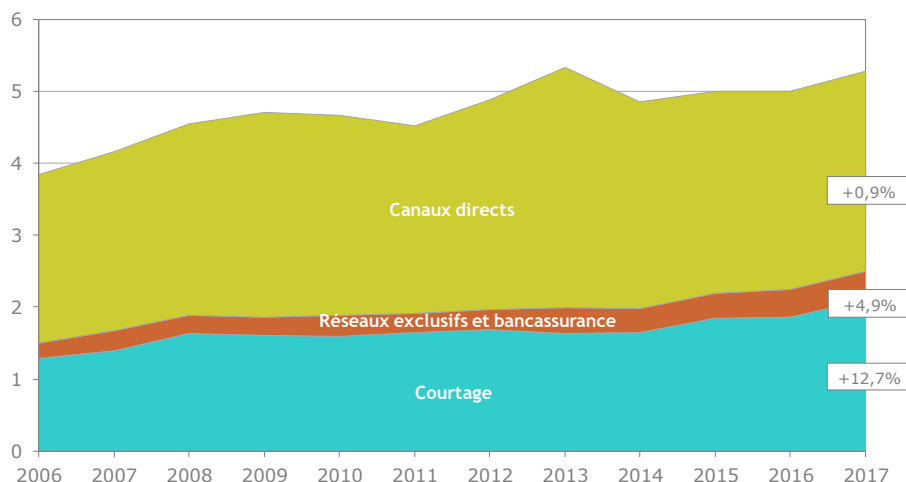
- A.1+2+4 Courtaage hors mega brokers (-0,4 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,3 pp)
- B Réseaux exclusifs (-1,0 pp)
- C Bancassurance (+0,7 pp)
- D Canaux directs (+0,3 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

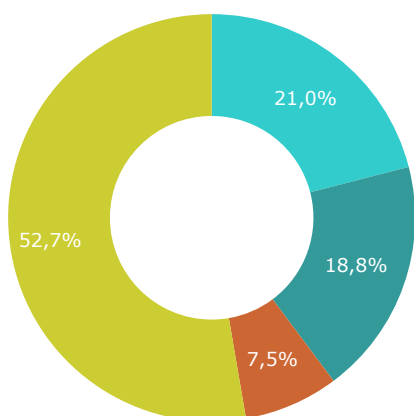


CANAUX DE DISTRIBUTION 2017: VIE GROUPE (PREMIER PILIER INCLUS)

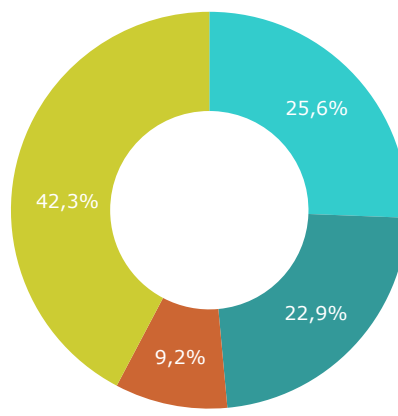
Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution
(en milliards d'euros)



Répartition de l'encaissement en 2017 (évolution par rapport à 2016)
Premier pilier inclus Premier pilier exclu

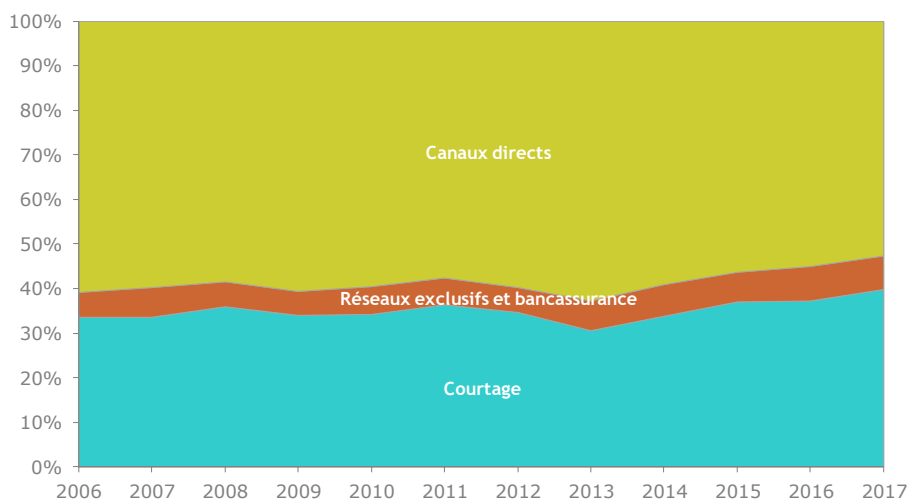


- A.1+2+4 Courtaage hors mega brokers (+0,1 pp)
- A.3 Mega brokers (+2,4 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (0,0 pp)
- D Canaux directs (-2,5 pp)



- A.1+2+4 Courtaage hors mega brokers (0,0 pp)
- A.3 Mega brokers (+2,8 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (-0,1 pp)
- D Canaux directs (-2,6 pp)

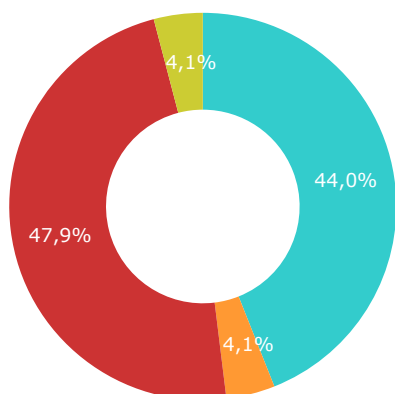
Évolution des principaux modes de distribution



CANAUX DE DISTRIBUTION 2017: PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

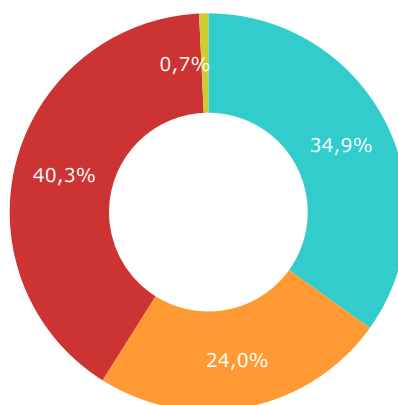
**Répartition de l'encaissement en 2017 (évolution par rapport à 2016)
par mode de distribution**

Branches 21-23-26



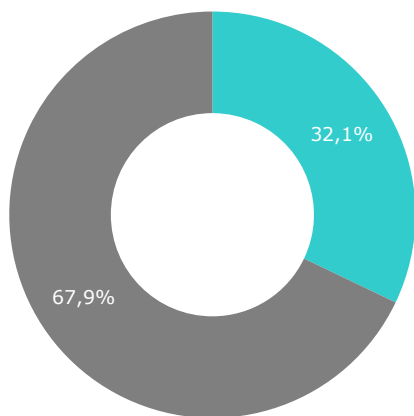
- Courtagé (+6,6 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- Bancassurance (-7,0 pp)
- Canaux directs (+0,3 pp)

Épargne-pension



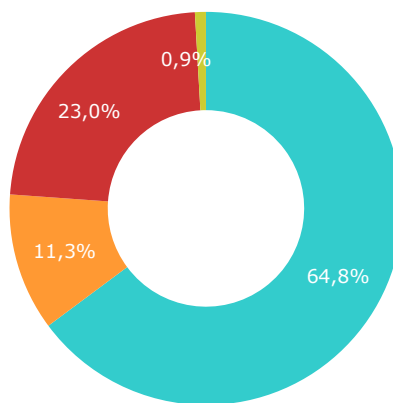
- Courtagé (+9,5 pp)
- Réseaux exclusifs (-5,1 pp)
- Bancassurance (-4,4 pp)
- Canaux directs (-0,1 pp)

Contrats liés à un prêt hypothécaire



- Courtagé (-3,9 pp)
- Autres canaux (+3,9 pp)

Autres assurances immunisées fiscalement

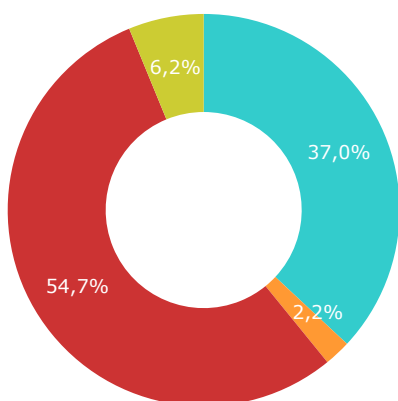


- Courtagé (+3,2 pp)
- Réseaux exclusifs (+2,8 pp)
- Bancassurance (-5,8 pp)
- Canaux directs (-0,1 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2017: PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

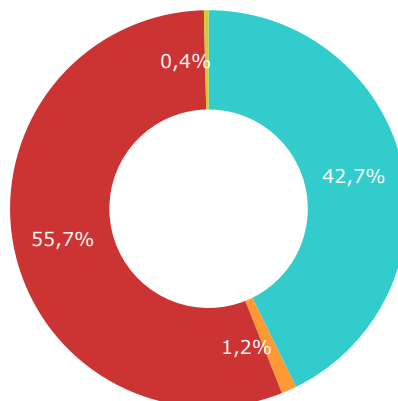
Répartition de l'encaissement en 2017 (évolution par rapport à 2016) par mode de distribution

Autres opérations branche 21



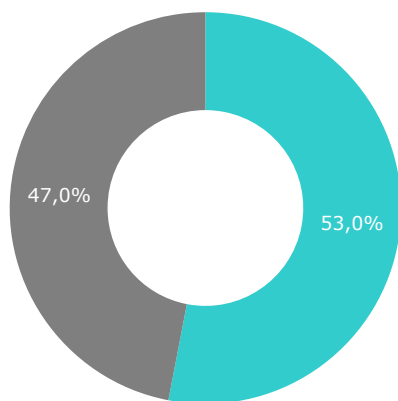
- Courtagé (+8,0 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,5 pp)
- Bancassurance (-10,4 pp)
- Canaux directs (+2,0 pp)

Branche 23



- Courtagé (+5,2 pp)
- Réseaux exclusifs (-1,1 pp)
- Bancassurance (-4,2 pp)
- Canaux directs (+0,2 pp)

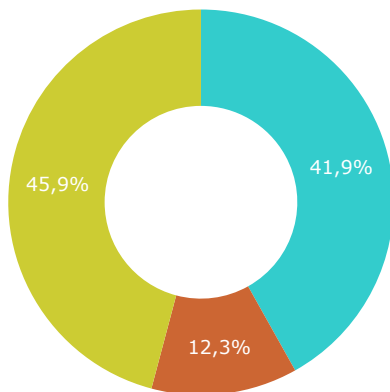
Branche 26



- Courtagé (-1,8 pp)
- Autres canaux (+1,8 pp)

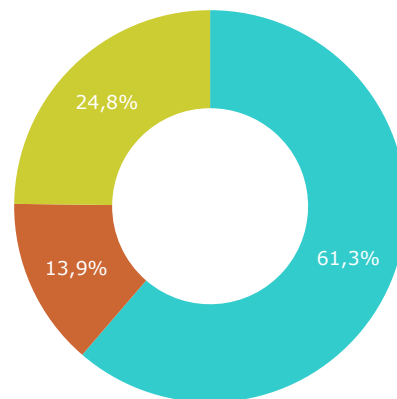
Répartition de l'encaissement en 2017 (évolution par rapport à 2016) par mode de distribution

Vie groupe



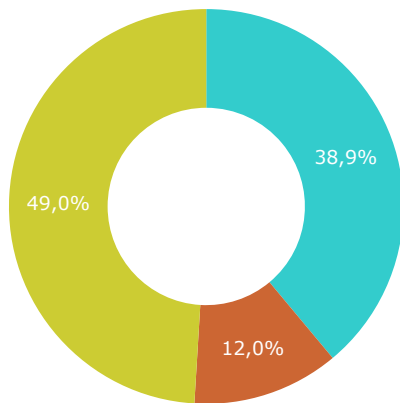
- Courtagage (+8,9 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,4 pp)
- Canaux directs (-9,3 pp)

Primes fixées et flexibles



- Courtagage (+5,1 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-0,6 pp)
- Canaux directs (-4,5 pp)

Primes uniques



- Courtagage (+9,8 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,6 pp)
- Canaux directs (-10,4 pp)