

Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2018

Introduction : la distribution d'assurances en équilibre dynamique	2
1. Objectif, méthodologie et définitions	3
2. Résultats de l'étude	6
2.1 Représentativité et fiabilité de l'échantillon	6
2.2 Aperçu général des résultats	6
1. Évolution de l'encaissement du marché belge de l'assurance	6
2. Développements au sein de la distribution d'assurances	7
3. Comparaison avec la distribution dans d'autres pays européens	8
4. Qu'en est-il de la vente par Internet ?	8
2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie	9
2.4 Assurance non-vie	11
1. Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises	12
2. Assurance non-vie : résultats par branche	13
2.5 Assurance vie	17
1. Vie individuelle (branches 21, 23 et 26)	19
1. Vie individuelle : contrats à taux garanti (branches 21 et 26)	21
2. Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)	21
2. Vie groupe	23
3. Assurance vie : production d'affaires nouvelles	25
Annexe 1 : Distribution d'assurances et enseignes bancaires : subdivision en « assurfinance » ou « bancassurance »	
Annexe 2 : Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché	
Annexe 3 : Graphiques	

Introduction : la distribution d'assurances en équilibre dynamique

En 2018, le volume des primes d'assurance en Belgique a enregistré une faible progression, légèrement supérieure à l'inflation, malgré un contexte caractérisé par des bonnes nouvelles (hausse de l'emploi, du pouvoir d'achat et du patrimoine des ménages) mais aussi des perspectives préoccupantes (recul des investissements et de la productivité, vieillissement et taux d'intérêt ne dépassant pas un pour cent). La répartition de ces primes entre les canaux de distribution fait l'objet de la présente étude annuelle dont la conclusion générale est à nouveau que cette répartition est restée quasiment inchangée. Les différents canaux de distribution restent en concurrence, tentent de tirer la couverture à eux, travaillent dur à leur numérisation tout en renforçant le lien avec le client, varient leur offre par le biais d'offres combinées et de formules modulaires, pour finalement réaliser en fin d'année un score qui, dans une fourchette qui n'est souvent pas supérieure à un pour cent de part de marché, se situe dans le droit fil des chiffres de 2017.

Les rapports qui avaient été communiqués l'an dernier dans cette introduction à titre de moyen mnémotechnique restent valables : les courtiers arrivent en tête avec 50,6 % de part de marché, contre 49,8 % l'année précédente. Les réseaux exclusifs, à savoir la bancassurance, d'une part, et les agents, d'autre part, représentent ensemble 29,1 % de part de marché, contre 29,7 % l'année précédente. Pas très loin des 30 % en tout cas. La hausse des primes est toutefois un peu plus marquée au niveau des agents qu'au niveau des banques. Enfin, l'assurance directe s'adjuge 20,3 % de part de marché, soit un résultat comparable aux 20,5 % de l'année antérieure.

Pour trouver un peu plus de contraste, il faut se plonger dans les chiffres relatifs à la nouvelle production. La présente étude se livre à cet exercice pour les assurances sur la vie, où davantage de glissements sont perceptibles. Avec un chiffre d'affaires supérieur au milliard d'euros de primes, le courtage voit une fois encore sa part de marché progresser au sein de la branche 23 (contrats liés à des fonds de placement) au détriment des banques, tandis que ces dernières gagnent du terrain au sein du segment des assurances sur la vie assorties d'un avantage fiscal.

La vitalité qui règne sur le marché ne donne pas lieu à des scènes d'euphorie. Tout comme les chiffres positifs en matière de rentabilité et de solvabilité affichés par le secteur, le dynamisme qui caractérise la distribution est un atout pour aborder l'avenir. Celui-ci exigera d'être efficacement préparé à la poursuite des tendances actuelles telles que la professionnalisation et la concentration au niveau des entreprises et des intermédiaires d'assurances, ainsi qu'à l'arrivée potentielle de nouveaux acteurs qui introduiraient de nouveaux concepts comme des sites de comparaison ou de géants de l'Internet. Ces derniers pourraient être tentés d'également rentabiliser leur trésor de données relatives aux consommateurs par le biais des assurances.

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.

Dans les graphiques du présent rapport, nous reprenons ces canaux de distribution chaque fois sous la dénomination de « Réseaux exclusifs ».

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).

Dans les graphiques du présent rapport, nous reprenons ces canaux de distribution chaque fois sous la dénomination de « Bancassurance ».

¹ ADD NV, ADMB Verzekeringen NV (*nouvelle dénomination : Liantis risk solutions 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 (*nouvelle dénomination : Willis Towers Watson SA*), Gras Savoye Consulting (Belgium) SA, Havrico Insurance NV, IC Verzekeringen/CI Assurances NV, Induver Antwerpen NV, Induver Gent NV, Induver Hasselt NV, Kegels & Van Antwerpen NV, Marsh Europe SA, Marsh SA, Mediùs NV, Mercer (Belgium) NV, Q en O Verzekeringen NV, Van Dessel Verzekeringskantoor NV, Vanbreda Risk & Benefits NV, VDL-Interass NV, Wilink Advice SA, Wilink Financial SA, Wilink Insurance SA, Willemot NV

² Cf. article 257, 5° de la loi du 04/04/2014 relative aux assurances

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, ...).

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 2018 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 2018 du marché belge de l'assurance.

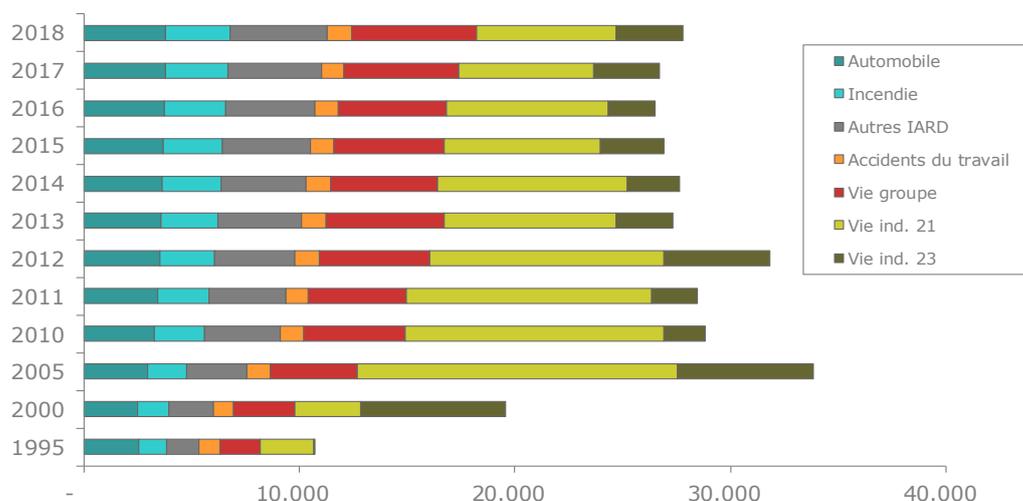
2.2 Aperçu général des résultats

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

En 2018, les assureurs réalisent un encaissement de 28,0 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie, contre 26,8 milliards d'euros en 2017. Le volume total des primes est donc supérieur en 2018 de 1,2 milliard d'euros à celui de 2017, soit une hausse relative de 4,4 %. Cette hausse est plus importante que celle de l'indice des prix à la consommation en 2018 (+2,1 %) ; de ce fait, la hausse réelle s'établit à 2,3 %.

Un peu plus de deux cinquièmes du chiffre d'affaires total proviennent de la vente de produits d'assurance non-vie. L'encaissement réalisé par le biais de ces assurances présente une progression constante année après année. Avec une hausse de 2,6 %, l'encaissement pour les produits non-vie poursuit sa croissance quasi linéaire en 2018 et s'établit ainsi à 12,1 milliards d'euros. En termes réels, l'encaissement non-vie augmente de 0,5 % en 2018, ce qui est légèrement plus élevé que la croissance réelle de 0,2 % en 2017.

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 et la concurrence est réelle.



Graphique 1 : Évolution des encaissements de 1995 à 2018 (en millions d'euros)

Les produits d'assurance sur la vie représentent un encaissement de 15,9 milliards d'euros en 2018. Après avoir fortement baissé en 2013 (-23,6 %), cet encaissement a connu en 2014 une croissance modeste de 0,5 %, pour reculer toutefois à nouveau en 2015 (-6,0 %), 2016 (-1,8 %) et 2017 (-1,1 %). La croissance de l'encaissement en 2018 (+5,8 %) contraste avec ces baisses.

Sur les 15,9 milliards d'euros d'encaissement pour l'assurance vie, 10,1 milliards d'euros proviennent des produits d'assurance sur la vie individuelle. La forte baisse de 32,3 % en 2013 avait encore été suivie d'un redressement 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. Ce n'est qu'en 2018 que l'encaissement des assurances sur la vie individuelles progresse à nouveau, à savoir de 4,1 %. Les produits à taux garanti (branche 21 et branche 26) enregistrent en 2018 une hausse de leur encaissement de 4,4 %. Le chiffre d'affaires pour les produits de la branche 23 est supérieur de 3,5 % à celui de 2017.

Les assurances de groupe, premier pilier inclus, génèrent un encaissement de 5,8 milliards d'euros en 2018, ce qui représente une croissance de 9,0 % par rapport à 2017.

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 2018, ces intermédiaires non exclusifs réalisent 50,6 % de l'encaissement pour l'ensemble des produits d'assurance vie et non-vie. Les réseaux exclusifs et les bancassureurs réalisent cette même année 29,1 % 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 (61,2 % en 2018). L'assurance directe est le deuxième acteur le plus important et s'adjuge environ un cinquième du chiffre d'affaires (18,9 %). Par ailleurs, les assurances non-vie sont également distribuées par les réseaux exclusifs (11,8 %) et par la bancassurance (8,1 %). Le paysage de la distribution des assurances non-vie demeure pratiquement inchangé ces dernières années. Il est vrai cependant que les réseaux exclusifs et la bancassurance ont grignoté entre 2007 et 2018 une part de marché de 3,4 % aux dépens du courtage et des canaux directs.

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. En 2018, celle-ci enregistre une hausse de son chiffre d'affaires pour ces produits (+4,4 %) qui se situe dans la lignée de celle du chiffre d'affaires pour l'ensemble du marché (+4,1 %). De ce fait, sa part de marché demeure stable : elle s'établit à 45,1 % en 2018, contre 45,0 % en 2017. Après la bancassurance, le courtage est le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 43,3 % en 2018.

Sur le marché des **assurances sur la vie individuelles à taux garanti (branches 21 et 26)**, les courtiers et la bancassurance jouent les premiers rôles. En 2018, ils représentent une part de marché de respectivement 45,9 % et 38,1 %. La bancassurance réalise la progression la plus importante en passant d'une part de marché de 36,8 % en 2017 à 38,1 % en 2018 et réduit de ce fait le fossé avec le courtage. Il en va tout autrement pour les réseaux exclusifs : comme ils sont les seuls des quatre modes de distribution à voir leur encaissement baisser par rapport à 2017, leur part de marché recule de 1,8 % en 2018.

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 était pour la première fois depuis le début de la période d'observation inférieure à 60 %. Cette part de marché est repassée au-dessus de la barre des 60 % en 2016 (61,8 %) et 2017 (63,8 %). En dépit du terrain concédé par rapport à 2017, la bancassurance enregistre une part de marché également supérieure à 60 % en 2018 (61,3 %). En 2013, la part de marché des courtiers s'est fortement accrue et oscille 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 51,6 % en 2018). 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 2018, ils représentent deux cinquièmes de l'encaissement.

2.2.3 Comparaison avec la distribution dans d'autres pays européens³

En 2017, les assurances non-vie sont distribuées en Europe principalement par le biais d'agents et de courtiers. Une majorité du chiffre d'affaires est réalisée par ces intermédiaires, notamment en Italie (85,6 % de part de marché), en Allemagne (82,0 %), en Belgique (72,5 %) et au Royaume-Uni (57,0 %). En France, les agents et les courtiers s'adjugent une part de marché de 48,0 %.

S'agissant des assurances sur la vie, leur encaissement est réalisé pour plus de la moitié par le biais de la bancassurance, en France et en Italie, et des agents et des courtiers, en Allemagne et au Royaume-Uni⁴. En Belgique, 45,0 % de l'encaissement 2017 des primes d'assurances-vie individuelles est réalisé par la bancassurance, tandis que le canal direct intervient pour plus de la moitié de l'encaissement 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

³ Insurance Europe, <https://www.insuranceeurope.eu/insurancedata> > "European insurance industry database" > "Distribution channels" (dernière mise à jour le 30 septembre 2019)

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

trouver des informations sur les assurances qu'ils proposent. La vente en ligne de produits d'assurance ne semble toutefois pas encore décoller, notamment en Belgique. En 2018, 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 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 répertorié 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.

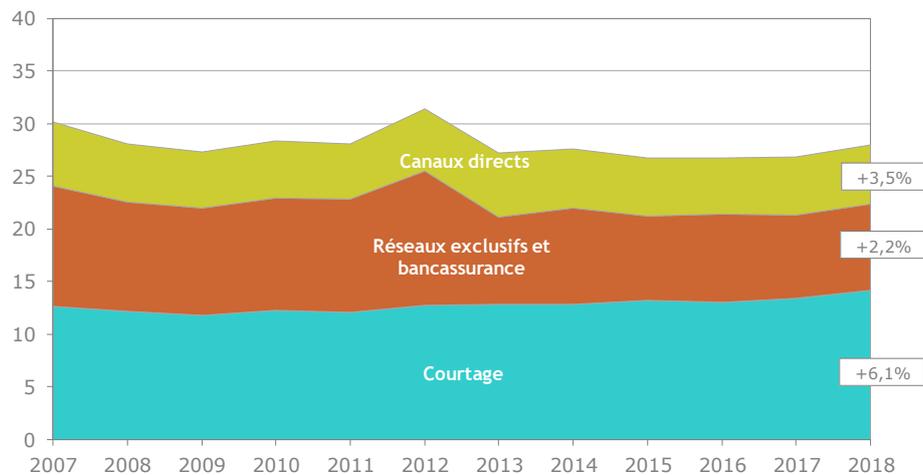
Le monde financier s'est néanmoins engagé dans la voie de la numérisation à un rythme rapide. De nouveaux services sont développés et des services existants sont en train d'évoluer fortement. Qu'il suffise de songer par exemple aux différentes applications mises à la disposition du consommateur. Il est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

2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie

En 2018, les assureurs enregistrent un chiffre d'affaires de 28,0 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie. Ce chiffre d'affaires est supérieur de 1,2 milliard d'euros à celui de 2017, soit une hausse de 4,4 %.

Tous les modes de distribution profitent de cette croissance. L'encaissement réalisé par les bancassureurs et les réseaux exclusifs s'accroît de 2,2 % (+175,1 millions d'euros) en 2018 par rapport à 2017. Les courtiers et les canaux directs enregistrent des hausses relatives plus fortes encore de respectivement 6,1 % (+821,3 millions d'euros) et 3,5 % (+192,0 millions d'euros).

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.

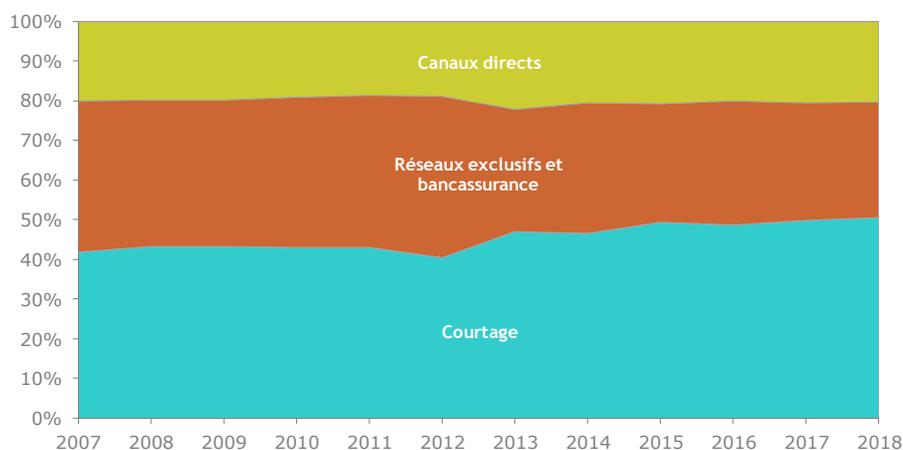


Graphique 2 : Évolution des encaissements en assurance vie et non-vie (en milliards d'euros)

En 2018, la part de marché des **courtiers** s'établit à 50,6 % après une hausse de 0,8 point de pourcentage par rapport à 2017. 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** représentent en 2018 le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 29,1 %. Les réseaux 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** s'adjuge 20,3 % de l'encaissement total en 2018. Elle représente le principal distributeur d'assurances de groupe et joue également un rôle important sur le marché des assurances non-vie.

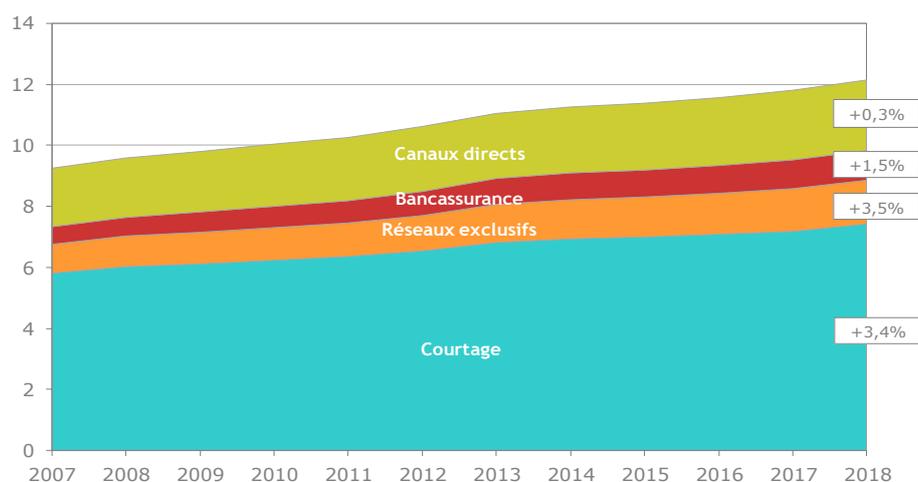


Graphique 3 : Évolution des principaux modes de distribution en assurance vie et non-vie

2.4 Assurance non-vie

Les assurances non-vie génèrent un encaissement de 12,1 milliards d'euros en 2018, soit une hausse de 313,0 millions d'euros ou de 2,6 % par rapport à 2017.

En 2018, tous les modes de distribution peuvent à nouveau présenter une hausse de leur encaissement non-vie. L'encaissement réalisé par le biais des canaux directs augmente en 2018 de 6,9 millions d'euros par rapport à 2017 (+0,3 %). L'encaissement de la bancassurance progresse de 14,9 millions d'euros (+1,5 %) et celui du courtage de 242,3 millions d'euros (+3,4 %). Ce sont les réseaux exclusifs qui présentent, avec 3,5 % (+49,0 millions d'euros), la hausse relative la plus forte par rapport à 2017.



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

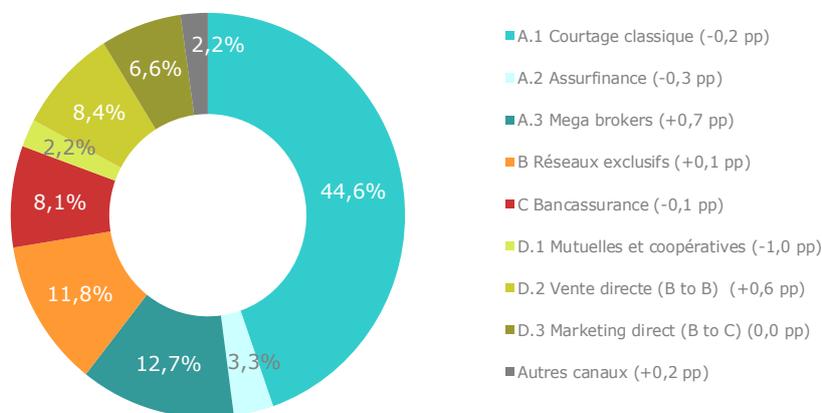
La distribution d'assurances non-vie s'effectue principalement par le biais des différents **canaux de courtage**, c'est-à-dire les canaux de distribution non exclusifs. En 2007, ces canaux représentaient 62,9 % des encaissements de l'assurance non-vie. En 2018, leur part de marché connaît un léger recul à 61,2 %. 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 2018 par rapport à 2017, mais représente toujours 44,6 %. Outre les courtiers classiques, les mega brokers constituent un canal de courtage important pour les assurances non-vie et représentent en 2018 une part de marché de 12,7 %. En réalité, la part des mega brokers est plus élevée étant donné que plusieurs assureurs ne sont pas en mesure d'isoler l'encaissement des mega brokers du courtage classique.

Sur le marché des assurances non-vie, **l'assurance directe** est le deuxième mode de distribution le plus important avec une part de marché de 18,9 %. 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 8,4 % et 6,6 % du marché des assurances non-vie.

Les **réseaux exclusifs** et les **bancassureurs** sont les acteurs plus modestes sur le marché des produits d'assurance non-vie. En 2018, ils s'adjugent respectivement 11,8 % et 8,1 % de l'encaissement des assurances non-vie. Ces deux canaux voient leur part s'accroître peu à peu ces

dernières années : leur part de marché conjointe en non-vie est en hausse, passant de 16,5 % en 2007 à 19,9 % en 2018.



Graphique 5 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2018 (évolution par rapport à 2017).

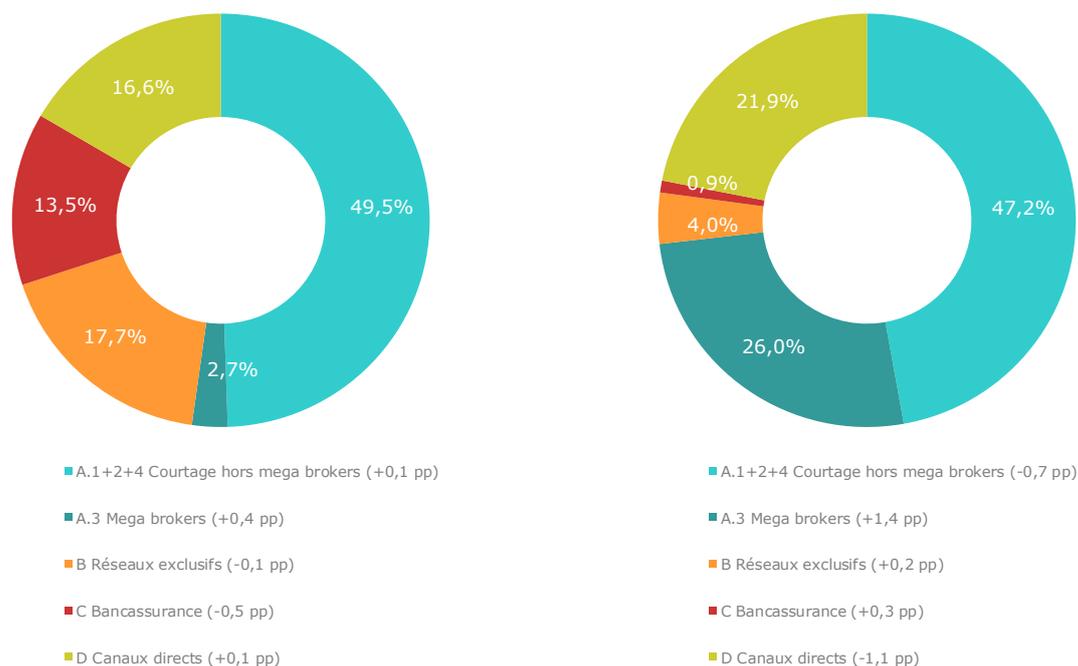
2.4.1 Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises

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 (52,2 %) provenant en 2018 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 73,2 %.

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 2018 49,5 % de l'encaissement réalisé auprès de particuliers. La vente d'assurances non-vie aux particuliers est pour le reste réalisée principalement par le biais des réseaux exclusifs (17,7 % de part marché), des canaux directs (16,6 %) et de la bancassurance (13,5 %). Les mega brokers représentent un acteur modeste dans la vente aux particuliers, mais ils voient leur part de marché augmenter, passant de 2,4 % en 2017 à 2,7 % en 2018.

La distribution des produits d'assurance non-vie aux entreprises s'effectue principalement par le biais du courtage hors mega brokers (47,2 % de part de marché) et des mega brokers (26,0 % de part de marché). L'assurance directe et les réseaux exclusifs s'adjugent respectivement 21,9 % et 4,0 % de l'encaissement. Si l'on compare avec les parts de marché de 2017, les mega brokers réalisent la progression la plus importante (+1,4 point de pourcentage) et les canaux directs concèdent le plus de terrain (-1,1 point de pourcentage).

La bancassurance joue principalement un rôle dans la réalisation de l'encaissement auprès des particuliers (13,5 % de part de marché en 2018). 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. A cet égard, la part de marché de la bancassurance n'atteint que 0,9 % en 2018.



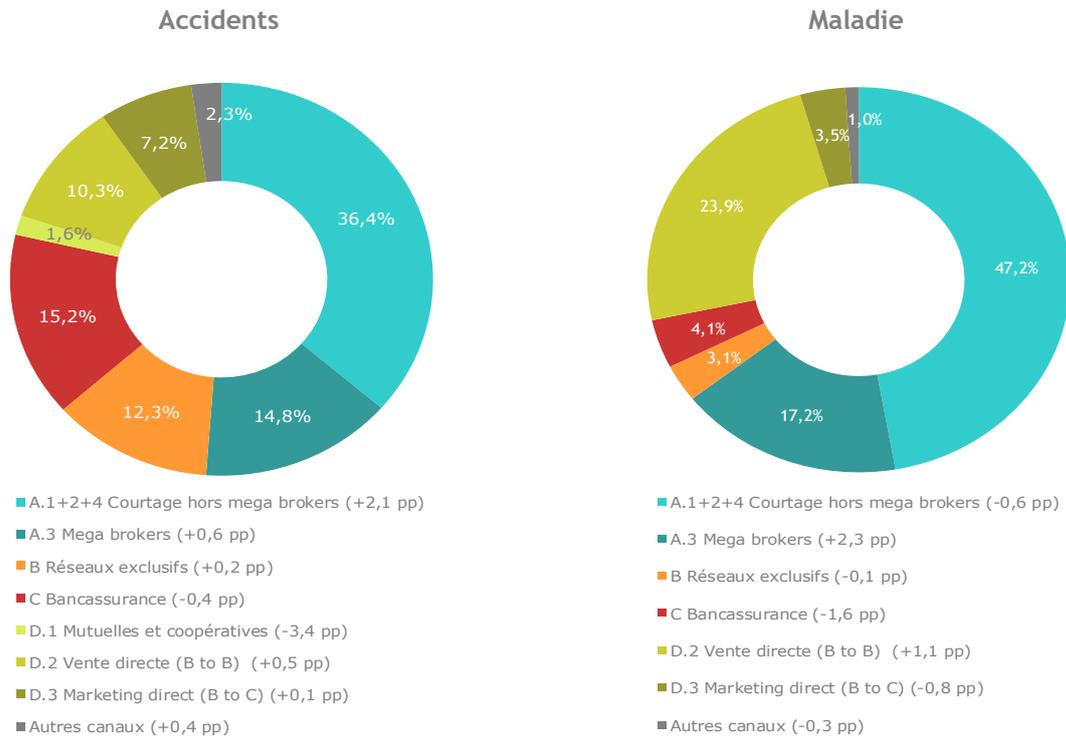
Graphiques 6 et 7 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2018 particuliers (à gauche) et entreprises (à droite) (évolution par rapport à 2017).

2.4.2 Assurance non-vie : résultats par branche

Les branches non-vie présentant l'encaissement le plus important en 2018 sont véhicules automoteurs (c.-à-d. corps de véhicules et RC automobile) et incendie, avec respectivement 3,7 milliards d'euros et 2,9 milliards d'euros. La vente d'assurances maladie génère en 2018 un encaissement de 1,7 milliard d'euros, soit une augmentation de 91 millions d'euros (+5,5 %) par rapport à 2017. L'assurance maladie enregistre de la sorte une hausse relative plus importante que les autres branches non-vie. Outre l'encaissement de la branche maladie, celui des branches RC générale (+5,1 %), protection juridique (+4,2 %), incendie (+3,1 %) et accidents du travail (+2,5 %) augmente aussi plus rapidement que l'inflation (+2,1 %) en 2018. La branche accidents (hors accidents du travail) et les assurances véhicules automoteurs enregistrent chacune une progression modeste de leur encaissement de 0,7 % par rapport à 2017.

Concernant les **assurances accidents**, ce sont les canaux de courtiers qui se taillent la part du lion dans le chiffre d'affaires avec une part de marché de 51,2 % en 2018. Les mega brokers réalisent quant à eux une part de marché de 14,8 %. L'assurance directe s'adjuge en 2018 une part de marché de 21,3 %, dont 10,3 % par le biais de la vente directe (B to B) et 7,2 % via le marketing direct (B to C). Les réseaux exclusifs et les bancassureurs représentent ensemble environ un quart du marché (27,5 %).

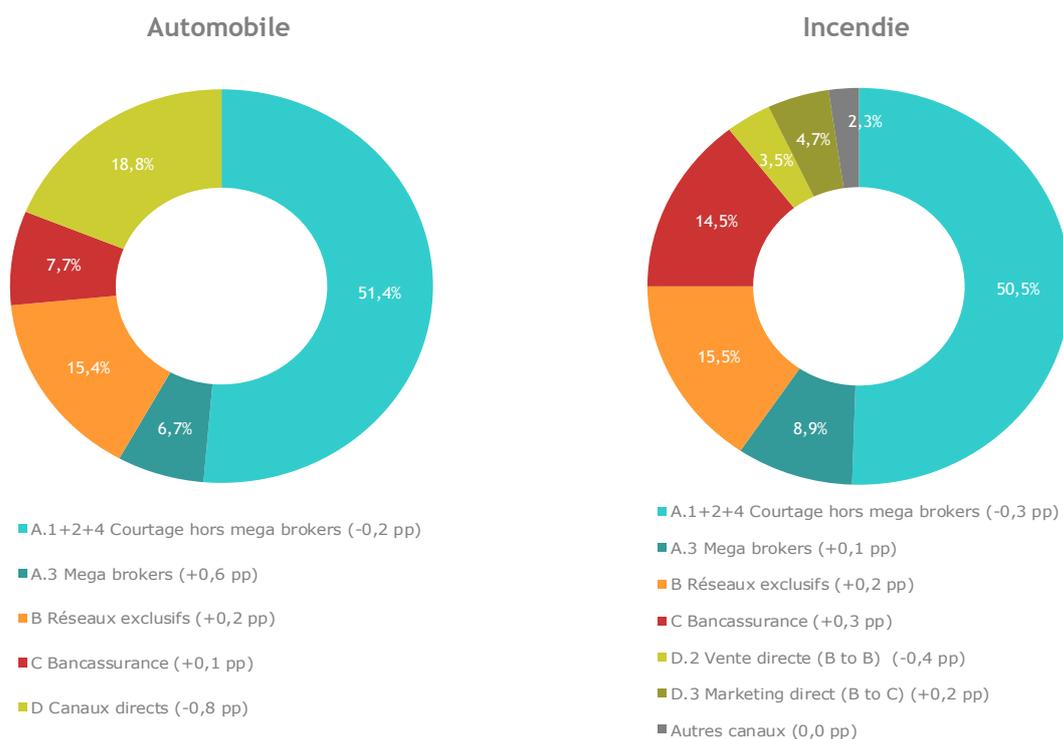
L'encaissement des **assurances maladie** est réalisé, dans une mesure plus importante encore que pour les assurances accidents, par le biais du courtage, en témoigne sa part de marché de 64,4 % en 2018. Avec une part de marché de 23,9 %, la vente directe (B to B) représente un autre grand acteur dans la distribution de l'assurance maladie. Par rapport à 2017, les mega brokers enregistrent une progression (+2,3 points de pourcentage) supérieure à celle de la vente directe (B to B) (+1,1 point de pourcentage). Chacun des autres canaux subit en 2018 une perte de part de marché par rapport à 2017.



Graphiques 8 et 9 : Répartition des encaissements par canal en 2018 (évolution par rapport à 2017) - assurances accidents (gauche) et assurances maladie (droite)

En 2018, les courtiers, à l'exception des mega brokers, perdent 0,2 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 (51,4 %). Les mega brokers présentent la progression la plus importante dans cette branche : leur part de marché s'accroît de 0,6 point de pourcentage pour atteindre 6,7 %. Les réseaux exclusifs (+0,2 point de pourcentage) et la bancassurance (+0,1 point de pourcentage) obtiennent des parts de marché légèrement plus élevées qu'en 2017. Les canaux directs restent le deuxième canal de distribution le plus important, même si leur part de marché diminue pour passer de 19,6 % en 2017 à 18,8 % en 2018.

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 atteignent des parts de marché similaires en 2018. Si on les additionne, celles-ci représentent quelque trois quarts du marché, de sorte que le quart restant est pour le compte soit de la bancassurance, soit des canaux directs. Pour la vente d'assurances incendie, la part de marché des bancassureurs (14,5 %) est plus importante que celle des canaux directs (10,5 %). Pour les assurances véhicules automoteurs, en revanche, les canaux directs enregistrent une part de marché nettement plus élevée (18,8 %) que celle des bancassureurs (7,7 %). Si l'on compare avec 2017, les parts de marché des canaux de distribution en assurances incendie n'augmentent ou ne baissent que légèrement.

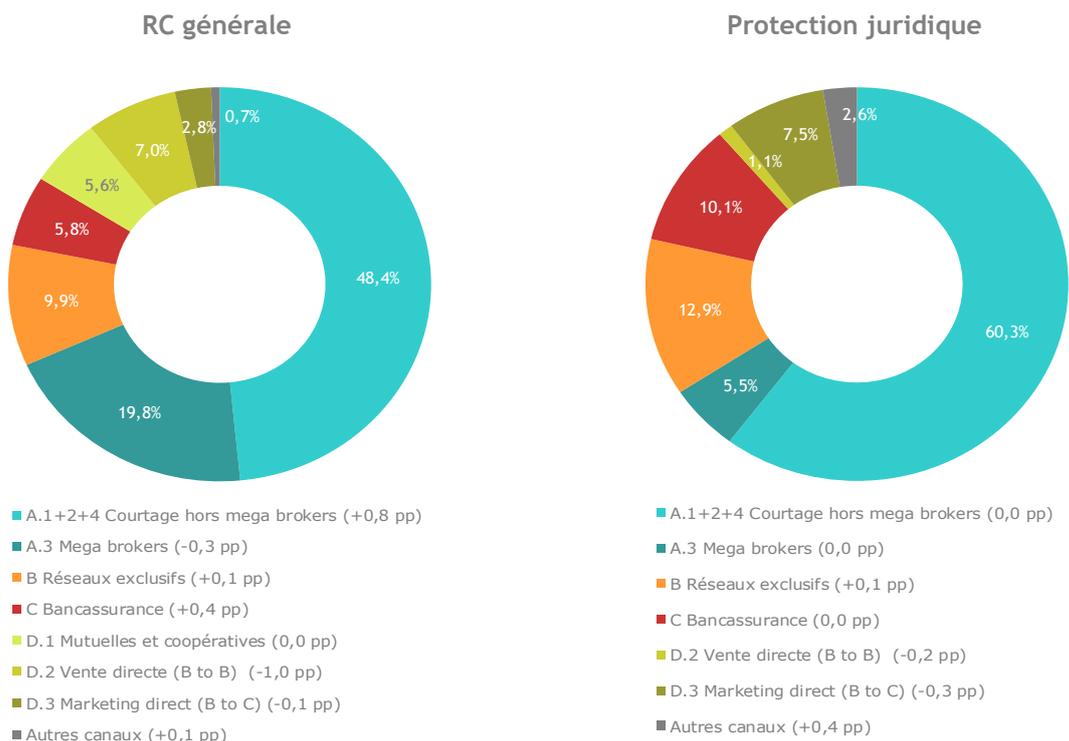


Graphiques 10 et 11 : Répartition des encaissements par canal en 2018 (évolution par rapport à 2017) - assurances auto (gauche) et assurances incendie (droite)

Les courtiers réalisent environ deux tiers (68,3 %) de l'encaissement des assurances **RC générale** en 2018. L'autre tiers provient, à parts plus ou moins égales, des canaux directs (16,0 %) ainsi que des réseaux exclusifs et des bancassureurs (15,7 %). Les courtiers hors mega brokers gagnent 0,8 point de pourcentage par rapport à 2017 et restent de loin, avec une part de marché de 48,4 %, le plus grand canal de distribution d'assurances RC générale. Le canal direct de distribution le plus important, la vente directe (B to B), perd un point de pourcentage de part de marché pour s'établir à 7,0 %.

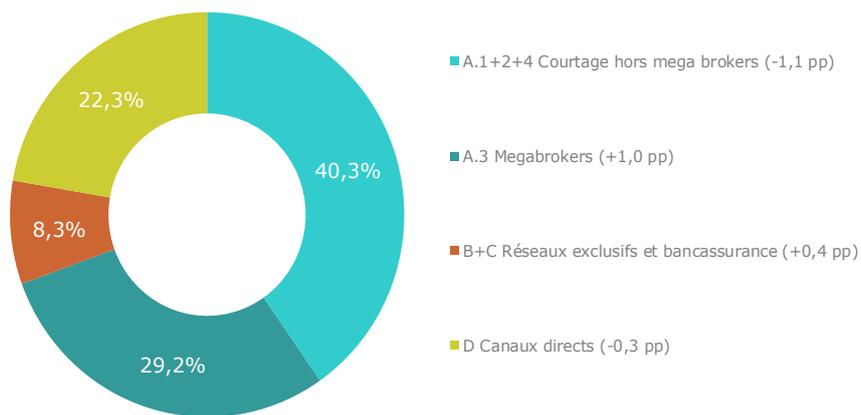
Avec une part de marché de 65,8 %, les canaux de courtage représentent le principal distributeur d'**assurances protection juridique** en 2018. Le reste de l'encaissement en protection juridique se répartit grosso modo en parts égales entre les réseaux exclusifs (12,9 %), les canaux directs (11,2 %) et la bancassurance (10,1 %). En 2018, les parts de marché des divers canaux de distribution sont, en ce qui concerne la vente d'assurances protection juridique, pratiquement identiques à celles de 2017.

En 2018, la distribution des **assurances accidents du travail** s'effectue essentiellement par le biais des courtiers hors mega brokers (40,3 % de part de marché), des mega brokers (29,2 % de part de marché) et des canaux directs (22,3 % de part de marché). 8,3 % seulement de l'encaissement en accidents du travail est réalisé par le biais des réseaux exclusifs et de la bancassurance. Par rapport à 2017, les mega brokers (+1,0 pp) ainsi que les réseaux exclusifs et la bancassurance (+0,4 pp) enregistrent une progression modeste en 2018 au détriment des courtiers hors mega brokers (-1,1 pp) et des canaux directs (-0,3 pp).



Graphiques 12 et 13 : Répartition des encaissements par canal en 2018 (évolution par rapport à 2017) - assurances RC générale (gauche) et assurances protection juridique (droite)

Accidents du travail

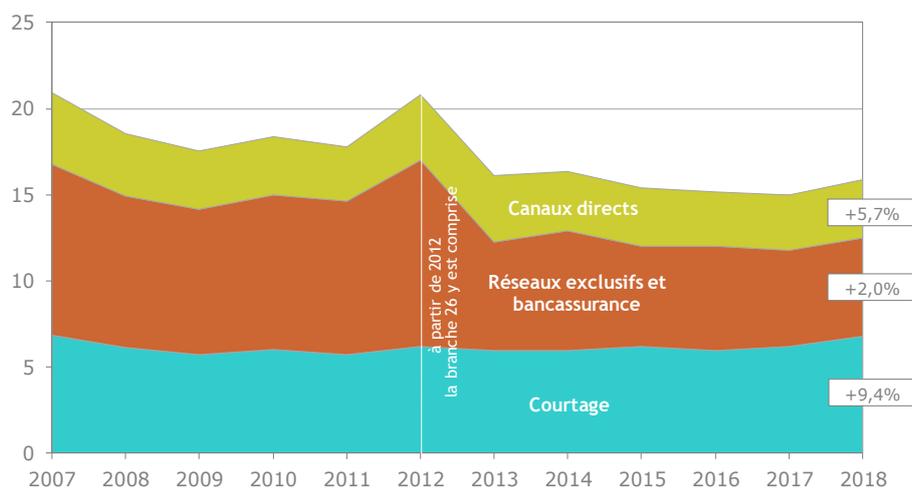


Graphique 14: Répartition des encaissements par canal en 2018 (évolution par rapport à 2017) - assurances accidents du travail

2.5 Assurance vie

En 2018, les assurances sur la vie génèrent un encaissement de 15,9 milliards d'euros. C'est 875,4 millions d'euros de plus qu'en 2017, soit une hausse de 5,8 %.

La majeure partie de cet encaissement provient des assurances sur la vie individuelles qui représentent un chiffre d'affaires de 10,1 milliards d'euros en 2018. L'encaissement restant de 5,8 milliards d'euros provient des assurances vie groupe.



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

Grâce à une progression de 1,4 point de pourcentage, les courtiers atteignent une part de marché de 42,5 % en 2018. De ce fait, ils accroissent leur avance sur les réseaux exclusifs et la bancassurance, lesquels ont occupé la position de leader jusque fin 2014 (et au cours de l'année 2016). Au cours des douze dernières années, la part de marché des canaux directs a fluctué autour plus ou moins d'un cinquième et s'établit à 21,4 % en 2018.

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).

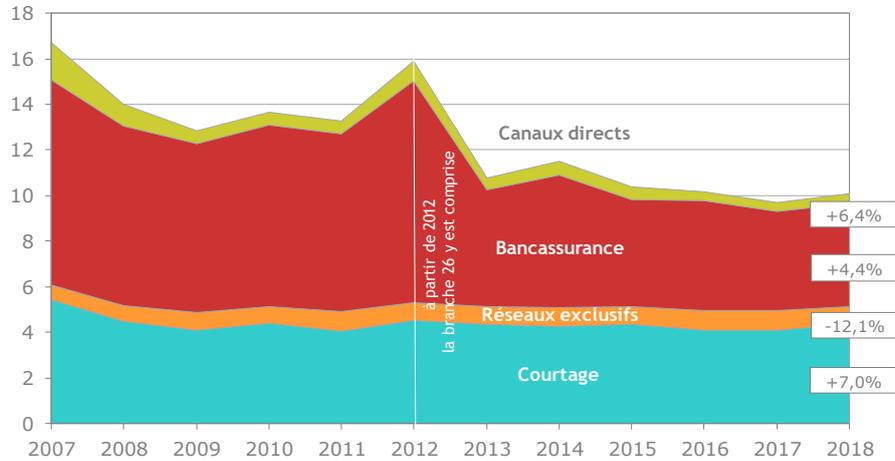
À la différence de la plupart des assurances non-vie, les assurances-vie peuvent être considérées comme des contrats à long terme dans le cadre desquels plusieurs versements, éventuellement annuels, sont effectués. Afin d'établir une image correcte des rapports de force actuels entre les canaux de distribution, 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 2018, le volume global des primes des assurances-vie individuelles atteint 10,1 milliards d'euros. La majeure partie de cet encaissement (6,5 milliards d'euros) provient des produits de la branche 21. Les produits de la branche 23 génèrent un encaissement de 3,1 milliards d'euros en 2018, ceux de la branche 26, 516 millions d'euros.

En 2018, l'encaissement des produits d'assurance vie individuelle est en hausse de 397,1 millions d'euros, ce qui représente une progression de 4,1 %. En termes absolus, près de la moitié de cette hausse est due aux produits de la branche 21 qui voient leur volume des primes augmenter de

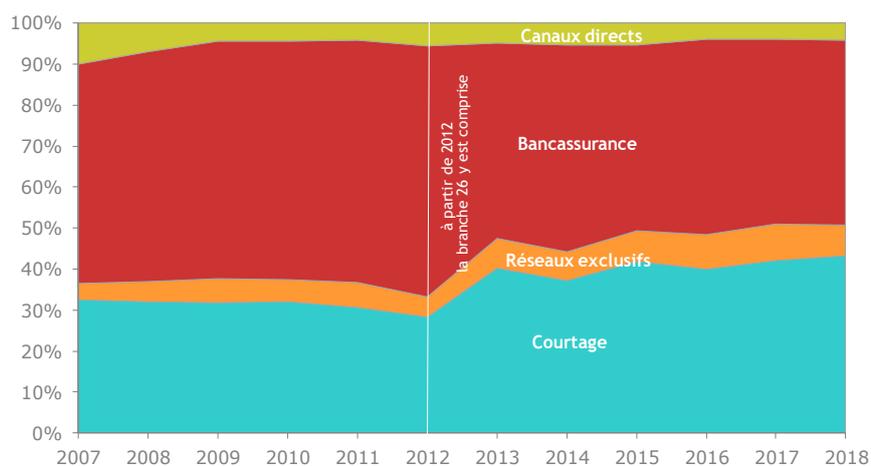
213,3 millions d'euros (+3,4 %). L'autre moitié de la hausse est à mettre au compte des branches 23 et 26 qui enregistrent une progression de leur encaissement de respectivement 104,4 millions d'euros (+3,5 %) et 79,4 millions d'euros (18,4 %).



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 l'anticipation du relèvement 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).

En 2018, les réseaux exclusifs voient leur encaissement décroître de 103,3 millions euros (-12,1 %) par rapport à 2017. Pour les autres modes de distribution, la hausse de l'encaissement provient de la vente d'assurances-vie individuelles. Que ce soit en termes absolus ou en termes relatifs, les ventes par le biais des courtiers présentent la hausse la plus forte, à savoir 284,7 millions d'euros (+7,0 %). Le chiffre d'affaires de la bancassurance et celui des canaux directs augmentent respectivement de 191,2 millions d'euros (+4,4 %) et de 24,5 millions d'euros (+6,4 %).



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

La **bancassurance** est le principal canal de distribution en ce qui concerne les assurances-vie individuelles. En 2018, elle réalise 45,1 % de l'encaissement. Sa part de marché se situe ainsi pratiquement au même niveau (+0,1 point de pourcentage) qu'en 2017. De 2007 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. Ils gagnent du terrain par rapport à 2017 : leur part de marché a augmenté de 1,2 point de pourcentage pour représenter 43,3 % de l'encaissement.

Les **réseaux exclusifs** sont parvenus ces dernières années à grignoter du terrain. Alors qu'elle ne s'élevait qu'à 4,0 % en 2007, leur part de marché avait grimpé à 8,9 % en 2017. Cette progression a été en partie enrayerée en 2018 : la part de marché des réseaux exclusifs recule en effet cette année-là de 1,4 point de pourcentage pour s'établir à 7,5 %.

En 2007, l'**assurance directe** représentait 9,9 % de l'encaissement des assurances-vie individuelles, à la faveur surtout de la vente de produits de la branche 21. Avec la baisse de l'encaissement en 2008 et 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.

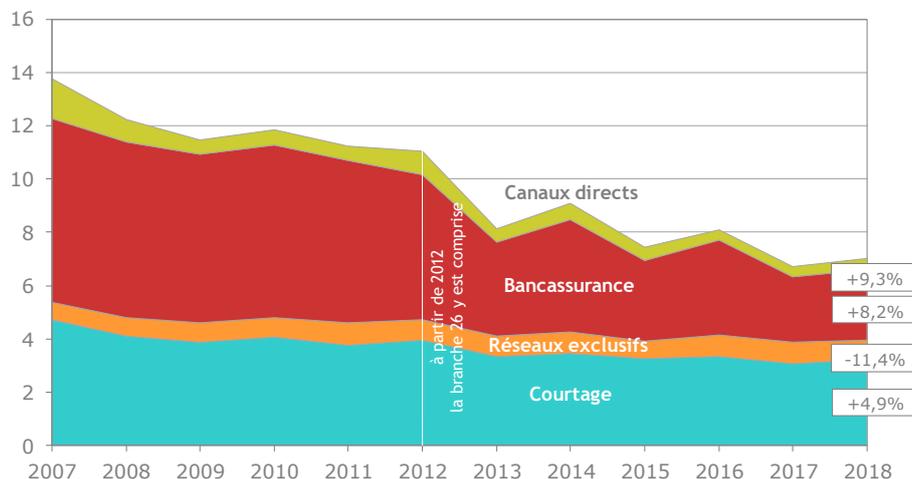
2.5.1.1 Vie individuelle : contrats à taux garanti (branches 21 et 26)

Les assurances-vie individuelles à taux d'intérêt garanti (branches 21 et 26) enregistrent un chiffre d'affaires de 7,0 milliards d'euros en 2018, contre 6,7 milliards d'euros en 2017, ce qui représente une hausse de 4,4 %.

Au cours de la période 2007-2018, l'encaissement des produits d'assurance vie individuelle de la branche 21 a présenté une tendance à la baisse, malgré plusieurs années de croissance (2010, 2014, 2016 et 2018). En 2013, l'encaissement de ces produits a été en chute libre, en raison du relèvement de la taxe sur la prime de 1,1 % à 2 % pour la plupart de ces produits.

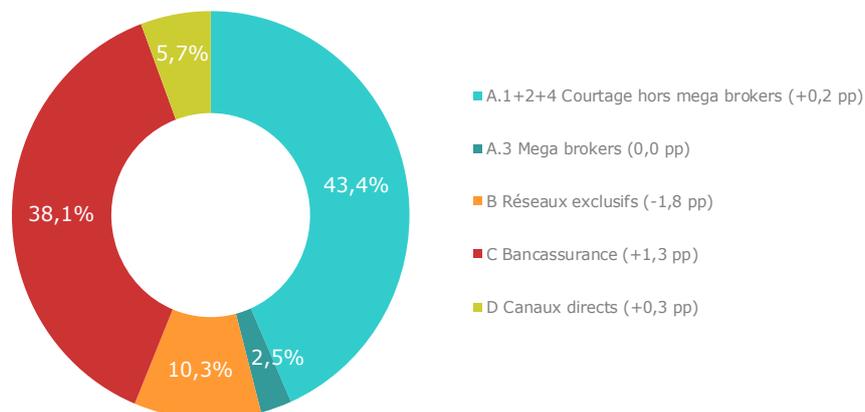
En 2018, l'encaissement des assurances-vie individuelles à taux d'intérêt garanti (branches 21 et 26) augmente de 292,8 millions d'euros. Cette progression est principalement due à la bancassurance et au courtage dont les encaissements augmentent respectivement de

201,3 millions d'euros (+8,2 %) et de 150,7 millions d'euros (+4,9 %) en 2018. Avec une hausse de leur chiffre d'affaires de 33,9 millions d'euros, les canaux directs contribuent également à cette croissance. Ce faisant, ils enregistrent également l'augmentation relative la plus importante, à savoir une croissance de l'encaissement de 9,3 % par rapport à 2017. Les réseaux exclusifs voient en revanche leur chiffre d'affaires baisser de 93,1 millions d'euros (-11,4 %).



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 2018 (évolution par rapport à 2017).

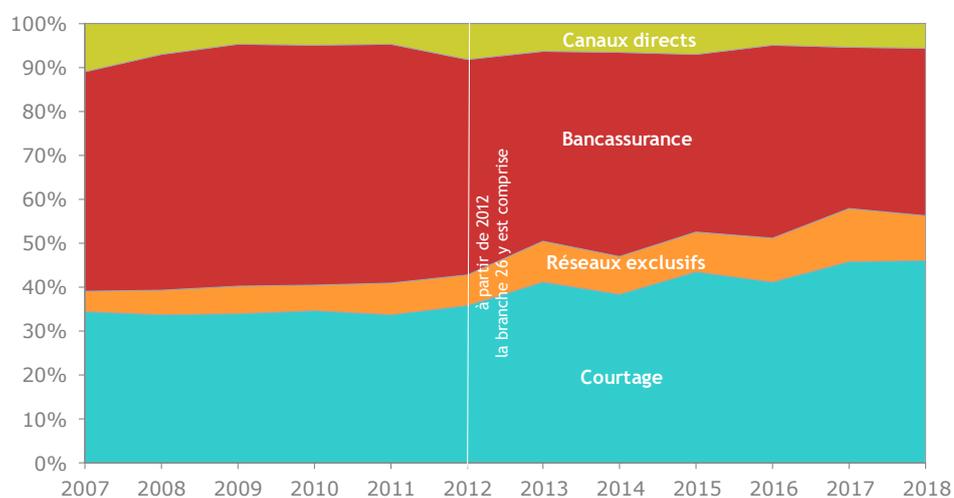
En 2015, les **courtiers** étaient devenus pour la première fois le principal mode de distribution des assurances individuelles des branches 21 et 26. Après une passation du leadership à la bancassurance en 2016, les courtiers ont reconquis la première place en 2017 grâce à une augmentation de leur part de marché à 45,7 %. Cette part continue de croître en 2018 pour s'établir à 45,9 %. 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 43,4 %.

En 2018, la **bancassurance** prend à son compte 38,1% des primes acquises. Grâce à une forte hausse de son encaissement, aussi bien en termes absolus qu'en termes relatifs, la bancassurance voit sa part de marché augmenter de 1,3 point de pourcentage par rapport à 2017.

La part de marché des **réseaux exclusifs** recule, en raison de la baisse de leur encaissement, de 12,2 % en 2017 à 10,3 % en 2018. Malgré la perte de terrain, leur part de marché en 2018 continue de représenter plus du double de celle observée en 2007 (4,6 %).

Le reste de l'encaissement, représentant une part de 5,7 %, est réalisé par le biais de l'**assurance directe**. En 2007, l'assurance directe prenait encore à son compte 10,9 % de l'encaissement. Par la suite, sa part a reculé et depuis 2009, elle oscille entre 5 % et 8 %.

S'agissant des assurances épargne-pension, les encaissements proviennent principalement des courtiers, de la bancassurance et des réseaux exclusifs. Ils détiennent une part de marché de respectivement 38,3 %, 30,7 % et 26,6 %. Les assurances liées à des prêts hypothécaires sont plus souvent vendues par des courtiers qui représentent 44,9 % de l'encaissement en 2018.

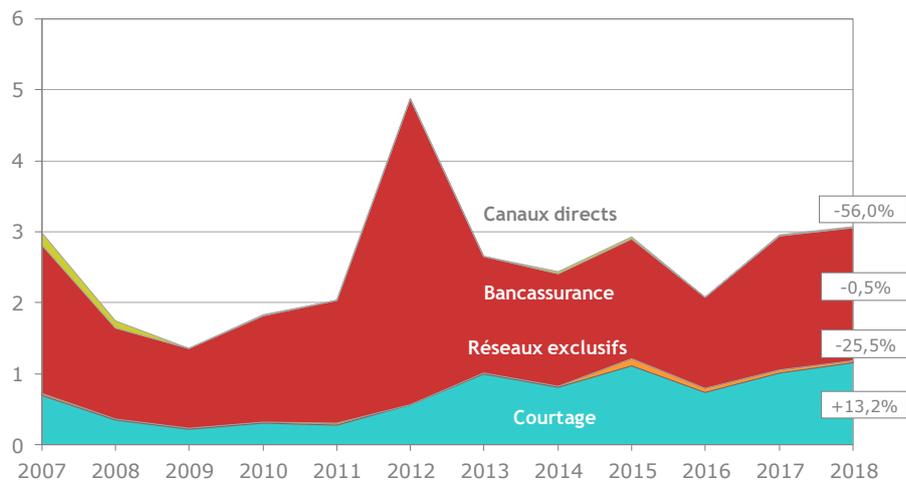


Graphique 20 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branches 21 et 26

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

En 2018, la vente d'assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement génère un encaissement de 3,1 milliards d'euros, soit 104,4 millions d'euros (+3,5 %) de plus que par rapport à l'encaissement de 2017.

Le courtage est le seul des modes de distribution à enregistrer une croissance de son encaissement en 2018. Celui-ci augmente de 134,1 millions d'euros (+13,2 %) par rapport à 2017. L'encaissement des réseaux exclusifs, de la bancassurance et des canaux directs diminue respectivement de 10,2 millions d'euros, 10,1 millions d'euros et 9,4 millions d'euros. En termes absolus, il s'agit chaque fois de baisses d'environ 10 millions d'euros. En termes relatifs, par contre, l'encaissement de la bancassurance en 2018 est à peine inférieur (- 0,5 %) à celui de 2017, tandis que les canaux directs voient leur encaissement reculer de plus de la moitié (- 56,0 %) et les réseaux exclusifs, de plus d'un quart (- 25,5 %).



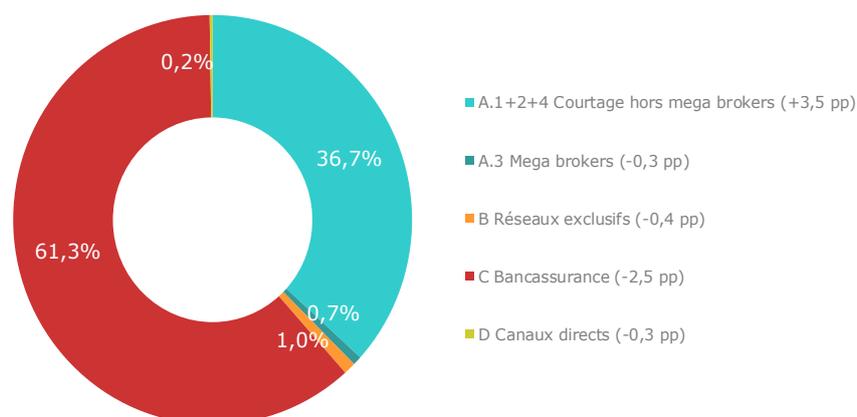
Graphique 21 : Évolution des encaissements en vie individuelle branche 23 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

En s'ajugeant en 2018 plus de trois cinquièmes (61,3 %) de l'encaissement des produits d'assurance vie individuelle relevant de la branche 23, la **bancassurance** demeure de loin le principal acteur sur ce marché, en dépit d'une perte de terrain de 2,5 points de pourcentage par rapport à 2017.

Le **courtage** est le deuxième distributeur le plus important d'assurances-vie individuelles de la branche 23. Ce mode de distribution non exclusif prend à son compte 37,5 % de l'encaissement en 2018.

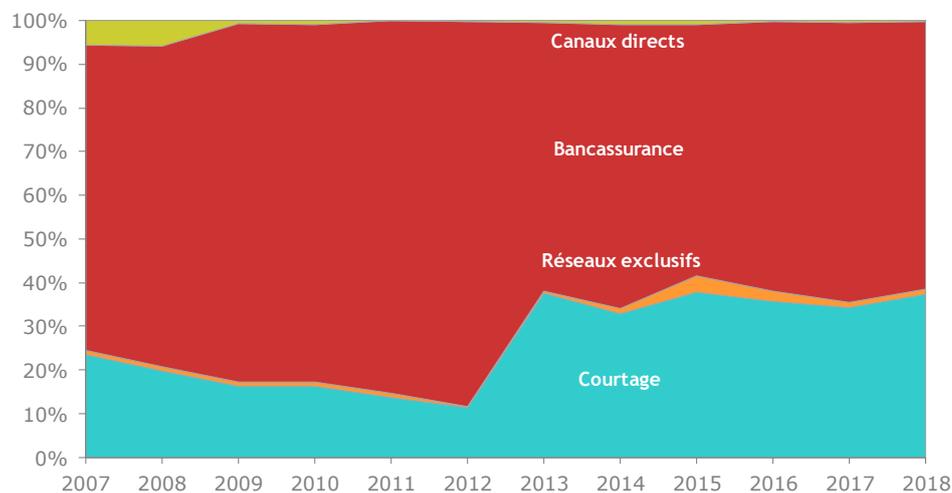
Tout comme pour les assurances individuelles des branches 21 et 26, les mega brokers détiennent une part de marché modeste au sein de courtage : en 2018, 0,7 % seulement des assurances-vie individuelles de la branche 23 sont vendues par le biais de mega brokers.

Avec une part de marché de respectivement 1,0 % et 0,2 %, les **réseaux exclusifs** et l'**assurance directe** sont des acteurs modestes sur ce marché.



Graphique 22 : Répartition des encaissements en vie individuelle branche 23 par canal en 2018 (évolution par rapport à 2017).

L'évolution de l'encaissement en branche 23 est surtout 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.

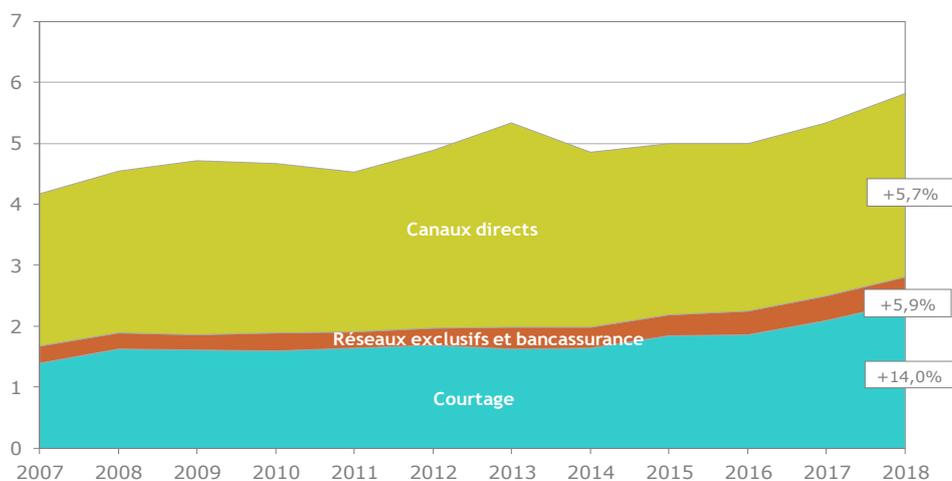


Graphique 23 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23

2.5.2 Vie groupe

Par rapport à 2017, l'encaissement des assurances de groupe a augmenté de 478,2 millions d'euros, soit une progression de 9,0 %, pour s'établir à 5,8 milliards d'euros.

La hausse du volume des primes est principalement due au courtage et aux canaux directs. Les courtiers voient leur chiffre d'affaires augmenter de 294,2 millions d'euros en 2018 par rapport à 2017, soit une hausse en termes relatifs de 14,0 %. L'encaissement par le biais des canaux directs est en hausse de 160,6 millions d'euros (+5,7 %) par rapport à 2017. Comptabilisés ensemble, les chiffres d'affaires des réseaux exclusifs et de la bancassurance présentent, en termes absolus, une hausse modeste de 23,4 millions d'euros (+5,9 %) par rapport à 2017.



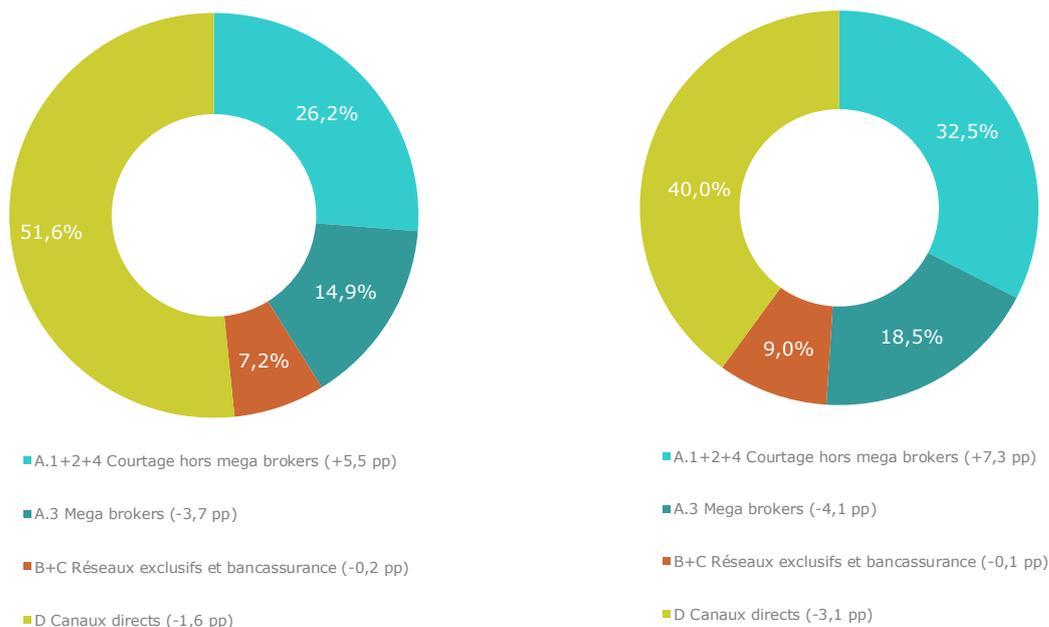
Graphique 24 : Évolution des encaissements en vie groupe selon les principaux modes de distribution - premier pilier inclus (en milliards d'euros)

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 (51,6 % en 2018). Ce canal de distribution perd toutefois 1,6 point de pourcentage de part de marché par rapport à 2017 au profit des canaux de courtage.

La part de marché des **mega brokers** concernant les produits d'assurance de groupe est assez importante à la différence de celle pour les assurances-vie individuelles. Elle s'élève à 14,9 % en 2018, mais baisse de 3,7 points de pourcentage par comparaison avec 2017. Les **courtiers hors mega brokers** enregistrent en 2018 une part de marché de 26,2 %, ce qui représente 5,5 points de pourcentage de plus qu'en 2017.

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 7,2 % en 2018.

Si l'on ne tient pas compte des assurances du premier pilier, qui sont essentiellement vendues par le biais des canaux de distribution directs, l'assurance directe est le deuxième mode de distribution le plus important. Elle détient en 2018 une part de marché de 40,0 % contre une part de 51,0 % pour les courtiers.

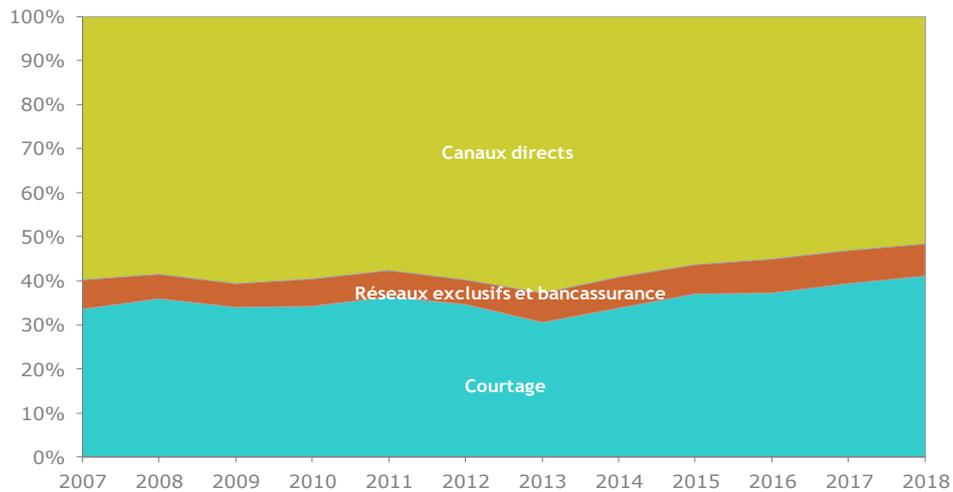


Graphiques 25 et 26 : Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2018 (évolution par rapport à 2017) - premier pilier inclus (gauche) et hors premier pilier (droite)

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 51,6 % en 2018.

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 41,2 % en 2018.

Depuis 2007, les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** détiennent ensemble une part de marché de quelque 6 à 8 %.

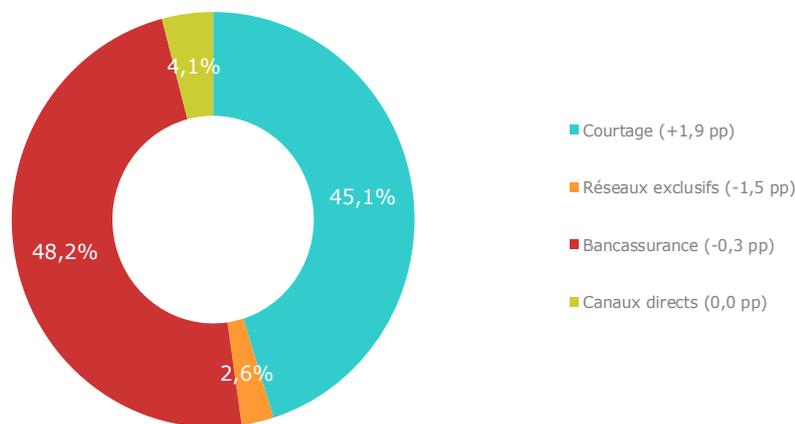


Graphique 27 : Évolution des principaux modes de distribution en vie groupe (premier pilier inclus)

2.5.3 Nouvelle production

La nouvelle production d'assurances sur la vie génère un encaissement de 6,3 milliards d'euros en 2018, contre 6,0 milliards d'euros en 2017, soit une hausse de 4,9 %.

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 2018 (évolution par rapport à 2017).

En 2018, le chiffre d'affaires de la nouvelle production **d'assurances sur la vie individuelles** augmente de 158,0 millions d'euros (+3,3 %) par rapport à 2017 pour s'établir à 5,0 milliards d'euros. Grâce à une hausse de 161,5 millions d'euros (+7,8 %) de leur chiffre d'affaires par rapport à 2017, les courtiers atteignent une part de marché de 45,1 % en 2018. Cette part de marché est presque aussi élevée que celle des bancassureurs en 2018 (48,2 %). Le chiffre d'affaires de la bancassurance augmente en 2018 de 61,6 millions d'euros (+2,6 %) par rapport à 2017. Alors que les réseaux exclusifs enregistrent un recul de leur encaissement de 69,9 millions

d'euros (-35,3 %) en 2018, l'encaissement des canaux directs augmente de 4,8 millions d'euros (+2,4 %). Ces plus petits acteurs prennent à leur compte respectivement 2,6 % et 4,1 % du marché.

Les **assurances épargne-pension** présentent un recul pour leur nouvelle production en 2018. Le chiffre d'affaires s'établit à 95,9 millions d'euros en 2018, soit une baisse de 10,9 % par rapport à 2017. L'encaissement est en baisse pour chaque mode de distribution. Chez les courtiers, la baisse s'élève à 6,7 millions d'euros (-17,7 %). Les réseaux exclusifs et la bancassurance voient leur chiffre d'affaires diminuer respectivement de 3,5 millions d'euros (-13,5 %) et de 1,4 million d'euros (-3,2 %). L'encaissement des canaux directs baisse de 0,2 million d'euros en 2018 (- 22,2 %). Avec une part de marché de 43,8 %, la bancassurance reste le principal distributeur de nouvelles assurances épargne-pension, suivie par les courtiers (32,2 %) et les réseaux exclusifs (23,3 %).

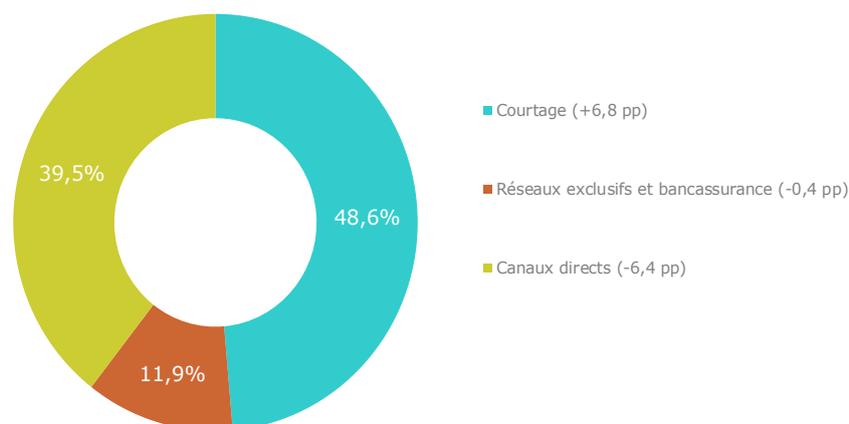
La nouvelle production d'**assurances liées à des prêts hypothécaires** génère un encaissement moindre en 2018. Son chiffre d'affaires baisse de 3,8 millions d'euros (-3,1 %) à 118,8 millions d'euros. Ce recul résulte d'une baisse de 2,7 millions d'euros (-6,6 %) au niveau du courtage et de 1,1 million d'euros (-1,3 %) au niveau des autres canaux de distribution. Le courtage perd ainsi 1,2 point de pourcentage de part de marché par rapport à 2017 pour s'établir à 31,8 %.

La nouvelle production des **autres assurances déduites fiscalement** présente en revanche une progression de son encaissement. Son chiffre d'affaires en 2018 est 3,5 % plus élevé qu'en 2017 et s'établit à 538,2 millions d'euros. La part de marché de la bancassurance (+5,2 points de pourcentage) et des courtiers (+0,4 point de pourcentage) augmente au détriment des réseaux exclusifs (-5,5 points de pourcentage). Le courtage constitue le principal acteur, sa part de marché s'établissant à 65,1 % en 2018. La bancassurance demeure le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 28,2 %.

L'encaissement concernant la nouvelle production d'**autres opérations de la branche 21** est supérieur en 2018 de 146,8 millions d'euros (+10,8 %) à celui de 2017 et se monte à 1,5 milliard d'euros. Les courtiers représentent le seul mode de distribution à voir son chiffre d'affaires baisser par rapport à 2017, à savoir de 79,5 millions d'euros (-15,8 %). L'encaissement de la bancassurance augmente en revanche de 214,4 millions d'euros (+28,8 %). Les canaux directs et les réseaux exclusifs enregistrent des hausses modestes de respectivement 7,1 millions d'euros (+8,4 %) et de 4,8 millions d'euros (+16,2 %). La part de marché des courtiers diminue de 8,9 points de pourcentage pour retomber à 28,1 %, principalement au profit des bancassureurs dont la part de marché augmente, passant de 54,7 % en 2017 à 63,6 % en 2018.

Le chiffre d'affaires concernant la nouvelle production de **contrats d'assurance-vie individuelle de la branche 23** baisse en 2018 de 3,1 % par rapport à celui de 2017 et s'élève à 2,2 milliards d'euros. La bancassurance prend à son compte 51,4 % de l'encaissement. Sa part de marché diminue de 5,8 points de pourcentage par rapport à celle observée en 2017. Ce sont principalement les courtiers qui gagnent du terrain, leur part de marché augmentant de 6,3 points de pourcentage pour s'établir à 47,5 %.

La vente de nouvelles **assurances de la branche 26** rapporte 516,2 millions d'euros en 2018, soit une hausse de près d'un cinquième (+18,2 %) par rapport à 2017. Le volume des primes des courtiers augmente de 55,3 %, tandis que celui des autres canaux est en baisse de 23,7 %. Le courtage gagne ainsi 16,7 points de pourcentage de part de marché en 2018, laquelle s'établit à 69,7 %.



Graphique 29 : Production des affaires nouvelles en vie groupe (premier pilier inclus)

Répartition par canal en 2018 (évolution par rapport à 2017).

La nouvelle production **d'assurances de groupe** génère en 2018 un encaissement de 1,4 milliard d'euros, soit une hausse de 11,3 % par rapport à 2017.

Le chiffre d'affaires concernant les **contrats à prime fixée et à prime flexible** présente une hausse de 7,1 % en 2018 et s'établit à 171,2 millions d'euros. Le courtage voit son chiffre d'affaires augmenter de 5,3 millions d'euros (+5,4 %), les réseaux exclusifs et la bancassurance, de 4,0 millions d'euros (+18,2 %) et les canaux directs, de 2,0 millions d'euros (+5,0 %). Grâce à la forte croissance en pourcentage de leur encaissement, les réseaux exclusifs et les bancassureurs augmentent leur part de marché de 1,4 point de pourcentage à 15,3 % en 2018. Cette part de marché reste, il est vrai, inférieure aux parts de marché du courtage et des canaux directs qui s'adjugent en 2018 respectivement 60,3 % et 24,4 % du chiffre d'affaires.

L'encaissement pour les **contrats à prime unique** est en hausse de 11,9 % en 2018 par rapport à 2017 et atteint 1,2 milliard d'euros. Cette progression du chiffre d'affaires résulte d'une hausse de 7,6 millions d'euros (+5,9 %) pour les réseaux exclusifs et les bancassureurs et d'une hausse de 144,5 millions d'euros (+35,0 %) pour le courtage. L'assurance directe voit par contre son encaissement diminuer de 25,7 millions d'euros (-5,0 %) par rapport à 2017 et perd ainsi son leadership au profit du courtage. La part de marché des courtiers augmente de 38,9 % en 2017 à 47,0 % en 2018, tandis que celle des canaux directs diminue pour passer de 49,1 % à 41,7 %. Les réseaux exclusifs et les bancassureurs détiennent une part de marché de 11,4 % en 2018.

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
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 Non-Life Insurance	Record Bank (jusqu'au 1/4/2018)	ING Banque
North Europe Life Belgium		Beobank

* 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 2018 (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	381.593.643	195.250.484	46.917.148	57.980.104	81.445.909
- Individuelle et dépendance	187.703.314	105.945.441	22.702.654	17.895.722	41.159.497
- Collective	193.890.330	89.305.042	24.214.494	40.084.382	40.286.411
2. MALADIE	1.747.295.399	1.125.347.986	54.914.821	71.184.681	495.847.912
- Individuelle et dépendance	678.617.178	492.790.894	96.163.082		89.663.203
- Collective	1.068.678.222	632.557.092	29.936.421		406.184.709
3. AUTOMOBILES	3.747.994.958	2.174.812.424	577.784.434	289.464.695	705.933.405
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.945.421.505	1.751.443.634	457.525.630	427.107.162	309.345.080
- Habitations	1.902.748.891	1.022.147.499	293.284.372	416.744.094	170.572.924
- Autres risques simples	564.295.485	361.802.998	132.368.058		70.124.429
- Risques spéciaux	478.377.131	367.493.137	42.236.267		68.647.727
5. RESPONSABILITE CIVILE	939.682.317	641.760.438	93.182.331	54.309.220	150.430.330
- Vie privée	252.871.367	133.281.255	39.311.400	49.536.531	30.742.183
- Autres	686.810.949	508.479.183	53.870.932	4.772.689	119.688.146
6. TRANSPORT	168.938.734	162.016.031	1.984.152		4.938.551
7. PROTECTION JURIDIQUE	567.661.190	373.240.706	73.428.701	57.248.481	63.743.301
8. AUTRES OPERAT. IARD	530.412.645	236.859.180	38.873.574	24.813.903	229.865.988
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.100.924.255	764.557.781	90.894.919		245.471.555
10. VIE INDIVIDUELLE	10.070.101.337	4.364.135.092	752.959.388	4.546.375.092	406.631.765
- Epargne pension	1.094.147.322	419.583.401	291.329.861	335.564.320	47.669.740
- Contrats liés à un prêt hypoth.	559.422.272	251.175.525		308.246.747	
- Autres assurances immunitées fiscalement	1.974.710.654	1.137.474.981	232.664.802	521.008.985	83.561.886
- Autres opérations branche 21	2.857.688.422	1.047.193.195	156.984.330	1.491.227.252	162.283.645
- Branche 23	3.067.951.283	1.148.989.277	29.900.802	1.881.703.723	7.357.481
- Branche 26	516.181.383	359.718.713		156.462.671	
11. VIE GROUPE	5.808.910.387	2.390.584.935	420.020.317		2.998.305.136
- Primes fixées et flexibles	4.622.872.325	1.833.697.248	284.967.416		2.504.207.660
- Primes uniques	1.186.038.062	556.887.687	135.052.901		494.097.476
TOTAL NON-VIE	12.129.924.646	7.425.288.664	1.434.493.901	983.120.055	2.287.022.030
- particuliers	6.922.183.067	3.614.832.920	1.227.049.644	934.358.088	1.145.942.415
- entreprises	5.207.741.578	3.810.455.739	207.444.256	48.761.966	1.141.079.615
TOTAL VIE	15.879.011.724	6.754.720.027	5.719.354.797		3.404.936.901
TOTAL NON-VIE & VIE	28.008.936.370	14.180.008.690	8.136.968.753		5.691.958.930
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	4.965.516.259	2.241.805.180	128.426.669	2.391.815.933	203.468.478
- Epargne pension	95.920.274	30.917.173	22.366.155	42.007.288	629.657
- Contrats liés à un prêt hypoth.	118.835.895	37.788.110		81.047.785	
- Autres assurances immunitées fiscalement	538.210.487	350.459.533	31.252.386	151.741.646	4.756.923
- Autres opérations branche 21	1.506.748.253	423.346.923	34.365.384	957.675.408	91.360.539
- Branche 23	2.189.619.967	1.039.574.729	17.923.839	1.125.349.364	6.772.035
- Branche 26	516.181.383	359.718.713		156.462.671	
13. VIE GROUPE	1.357.202.408	660.115.350	161.299.378		535.787.681
- Primes fixées et flexibles	171.164.345	103.227.663	26.246.478		41.690.204
- Primes uniques	1.186.038.062	556.887.687	135.052.901		494.097.476

Ventilation des encaissements Exercice 2018 (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%	51,2%	12,3%	15,2%	21,3%
- Individuelle et dépendance	100,0%	56,4%	12,1%	9,5%	21,9%
- Collective	100,0%	46,1%	12,5%	20,7%	20,8%
2. MALADIE	100,0%	64,4%	3,1%	4,1%	28,4%
- Individuelle et dépendance	100,0%	72,6%	14,2%		13,2%
- Collective	100,0%	59,2%	2,8%		38,0%
3. AUTOMOBILES	100,0%	58,0%	15,4%	7,7%	18,8%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	59,5%	15,5%	14,5%	10,5%
- Habitations	100,0%	53,7%	15,4%	21,9%	9,0%
- Autres risques simples	100,0%	64,1%	23,5%		12,4%
- Risques spéciaux	100,0%	76,8%	8,8%		14,4%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	68,3%	9,9%	5,8%	16,0%
- Vie privée	100,0%	52,7%	15,5%	19,6%	12,2%
- Autres	100,0%	74,0%	7,8%	0,7%	17,4%
6. TRANSPORT	100,0%	95,9%	1,2%		2,9%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	65,8%	12,9%	10,1%	11,2%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	44,7%	7,3%	4,7%	43,3%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	69,4%	8,3%		22,3%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	43,3%	7,5%	45,1%	4,0%
- Epargne pension	100,0%	38,3%	26,6%	30,7%	4,4%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,9%		55,1%	
- Autres assurances immunités fiscalement	100,0%	57,6%	11,8%	26,4%	4,2%
- Autres opérations branche 21	100,0%	36,6%	5,5%	52,2%	5,7%
- Branche 23	100,0%	37,5%	1,0%	61,3%	0,2%
- Branche 26	100,0%	69,7%		30,3%	
11. VIE GROUPE	100,0%	41,2%	7,2%		51,6%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	39,7%	6,2%		54,2%
- Primes uniques	100,0%	47,0%	11,4%		41,7%
TOTAL NON-VIE	100,0%	61,2%	11,8%	8,1%	18,9%
- particuliers	100,0%	52,2%	17,7%	13,5%	16,6%
- entreprises	100,0%	73,2%	4,0%	0,9%	21,9%
TOTAL VIE	100,0%	42,5%	36,0%		21,4%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	50,6%	29,1%		20,3%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	45,1%	2,6%	48,2%	4,1%
- Epargne pension	100,0%	32,2%	23,3%	43,8%	0,7%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	31,8%		68,2%	
- Autres assurances immunités fiscalement	100,0%	65,1%	5,8%	28,2%	0,9%
- Autres opérations branche 21	100,0%	28,1%	2,3%	63,6%	6,1%
- Branche 23	100,0%	47,5%	0,8%	51,4%	0,3%
- Branche 26	100,0%	69,7%		30,3%	
13. VIE GROUPE	100,0%	48,6%	11,9%		39,5%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	60,3%	15,3%		24,4%
- Primes uniques	100,0%	47,0%	11,4%		41,7%

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	379.033.060	183.891.357	45.883.486	58.964.500	90.293.718
- Individuelle et dépendance	184.461.872	104.850.097	22.381.752	17.736.994	39.493.030
- Collective	194.571.188	79.041.260	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	3.721.210.866	2.141.561.073	567.814.028	282.243.522	729.592.244
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.858.044.661	1.707.872.403	438.177.108	406.787.980	305.207.172
- Habitations	1.851.416.286	998.608.110	293.192.574	395.401.866	164.213.736
- Autres risques simples	553.582.629	357.276.006	119.573.430		76.733.193
- Risques spéciaux	453.045.747	351.988.286	36.797.218		64.260.243
5. RESPONSABILITE CIVILE	893.957.990	606.239.110	87.490.445	48.515.788	151.712.646
- Vie privée	245.764.742	130.241.007	38.608.207	48.148.611	28.766.916
- Autres	648.193.248	475.998.103	48.882.238	367.177	122.945.730
6. TRANSPORT	165.517.278	159.728.022	2.140.972		3.648.285
7. PROTECTION JURIDIQUE	545.015.785	358.290.605	69.685.950	55.012.200	62.027.031
8. AUTRES OPERAT. IARD	523.112.019	239.571.356	36.826.965	22.654.100	224.059.598
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.074.258.873	746.337.623	84.782.100		243.139.151
10. VIE INDIVIDUELLE	9.672.974.477	4.079.397.779	856.300.709	4.355.175.220	382.100.768
- Epargne pension	1.122.139.152	421.079.085	320.952.026	328.750.155	51.357.886
- Contrats liés à un prêt hypoth.	548.444.240	243.547.409		304.896.831	
- Autres assurances immunités fiscalement	1.883.875.849	1.050.611.579	239.346.026	522.329.260	71.588.984
- Autres opérations branche 21	2.718.192.167	1.117.602.646	148.728.085	1.314.638.299	137.223.137
- Branche 23	2.963.577.684	1.014.933.020	40.126.023	1.891.807.302	16.711.338
- Branche 26	436.745.386	231.624.039		205.121.347	
11. VIE GROUPE	5.330.672.517	2.096.338.424	396.622.763		2.837.711.329
- Primes fixes et flexibles	4.270.951.852	1.683.931.649	269.140.991		2.317.879.211
- Primes uniques	1.059.720.665	412.406.775	127.481.772		519.832.118
TOTAL NON-VIE	11.816.909.722	7.183.006.216	1.385.541.590	968.225.381	2.280.136.538
- particuliers	6.671.870.602	3.452.697.685	1.188.414.871	933.899.352	1.096.858.693
- entreprises	5.145.039.118	3.730.308.529	197.126.719	34.326.028	1.183.277.845
TOTAL VIE	15.003.646.994	6.175.736.202	5.608.098.693		3.219.812.097
TOTAL NON-VIE & VIE	26.820.556.717	13.358.742.418	7.961.865.663		5.499.948.635
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	4.807.527.939	2.080.327.724	198.365.768	2.330.205.875	198.628.571
- Epargne pension	107.648.915	37.578.467	25.846.336	43.414.680	809.432
- Contrats liés à un prêt hypoth.	122.587.230	40.477.634		82.109.596	
- Autres assurances immunités fiscalement	520.047.683	336.684.658	59.002.794	119.666.954	4.693.276
- Autres opérations branche 21	1.359.940.932	502.845.725	29.576.641	743.259.871	84.258.696
- Branche 23	2.260.557.794	931.117.202	28.868.050	1.291.841.791	8.730.751
- Branche 26	436.745.385	231.624.039		205.121.347	
13. VIE GROUPE	1.219.557.708	510.357.729	149.679.802		559.520.176
- Primes fixes et flexibles	159.837.043	97.950.955	22.198.030		39.688.058
- Primes uniques	1.059.720.665	412.406.774	127.481.772		519.832.118

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%	56,8%	12,1%	9,6%	21,4%
- Collective	100,0%	40,6%	12,1%	21,2%	26,1%
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%	57,6%	15,3%	7,6%	19,6%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	59,8%	15,3%	14,2%	10,7%
- Habitations	100,0%	53,9%	15,8%	21,4%	8,9%
- Autres risques simples	100,0%	64,5%	21,6%		13,9%
- Risques spéciaux	100,0%	77,7%	8,1%		14,2%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	67,8%	9,8%	5,4%	17,0%
- Vie privée	100,0%	53,0%	15,7%	19,6%	11,7%
- Autres	100,0%	73,4%	7,5%	0,1%	19,0%
6. TRANSPORT	100,0%	96,5%	1,3%		2,2%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	65,7%	12,8%	10,1%	11,4%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	45,8%	7,0%	4,3%	42,8%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	69,5%	7,9%		22,6%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	42,2%	8,9%	45,0%	4,0%
- Epargne pension	100,0%	37,5%	28,6%	29,3%	4,6%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,4%		55,6%	
- Autres assurances immunités fiscalement	100,0%	55,8%	12,7%	27,7%	3,8%
- Autres opérations branche 21	100,0%	41,1%	5,5%	48,4%	5,0%
- Branche 23	100,0%	34,2%	1,4%	63,8%	0,6%
- Branche 26	100,0%	53,0%		47,0%	
11. VIE GROUPE	100,0%	39,3%	7,4%		53,2%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	39,4%	6,3%		54,3%
- Primes uniques	100,0%	38,9%	12,0%		49,1%
TOTAL NON-VIE	100,0%	60,8%	11,7%	8,2%	19,3%
- particuliers	100,0%	51,8%	17,8%	14,0%	16,4%
- entreprises	100,0%	72,5%	3,8%	0,7%	23,0%
TOTAL VIE	100,0%	41,2%	37,4%		21,5%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	49,8%	29,7%		20,5%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	43,3%	4,1%	48,5%	4,1%
- Epargne pension	100,0%	34,9%	24,0%	40,3%	0,8%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	33,0%		67,0%	
- Autres assurances immunités fiscalement	100,0%	64,7%	11,3%	23,0%	0,9%
- Autres opérations branche 21	100,0%	37,0%	2,2%	54,7%	6,2%
- Branche 23	100,0%	41,2%	1,3%	57,1%	0,4%
- Branche 26	100,0%	53,0%		47,0%	
13. VIE GROUPE	100,0%	41,8%	12,3%		45,9%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	61,3%	13,9%		24,8%
- Primes uniques	100,0%	38,9%	12,0%		49,1%

2018 vs 2017	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		2,7%			-2,5%
- Individuelle et dépendance					
- Collective		5,4%			-5,3%
2. MALADIE		1,7%		-1,6%	
- Individuelle et dépendance		1,6%		-3,2%	1,6%
- Collective		1,7%			-1,1%
3. AUTOMOBILES					
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.					
- Habitations					
- Autres risques simples				1,9%	-1,4%
- Risques spéciaux					
5. RESPONSABILITE CIVILE					
- Vie privée					
- Autres					-1,5%
6. TRANSPORT					
7. PROTECTION JURIDIQUE					
8. AUTRES OPERAT. IARD		-1,1%			
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL					
10. VIE INDIVIDUELLE		1,2%	-1,4%		
- Epargne pension			-2,0%	1,4%	
- Contrats liés à un prêt hypoth.					
- Autres assurances immunités fiscalement		1,8%			-1,3%
- Autres opérations branche 21		-4,5%			3,8%
- Branche 23		3,2%			-2,5%
- Branche 26		16,7%		-16,7%	
11. VIE GROUPE		1,8%			-1,6%
- Primes fixées et flexibles					
- Primes uniques		8,0%			-7,4%
TOTAL NON-VIE					
- particuliers					
- entreprises					-1,1%
TOTAL VIE		1,4%	-1,4%		
TOTAL NON-VIE & VIE					
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
12. VIE INDIVIDUELLE		1,9%	-1,5%		
- Epargne pension		-2,7%		3,5%	
- Contrats liés à un prêt hypoth.		-1,2%		1,2%	
- Autres assurances immunités fiscalement			-5,5%	5,2%	
- Autres opérations branche 21		-8,9%		8,9%	
- Branche 23		6,3%			-5,8%
- Branche 26		16,7%		-16,7%	
13. VIE GROUPE		6,8%			-6,4%
- Primes fixées et flexibles			1,4%		
- Primes uniques		8,0%			-7,4%

Graphiques

Graphiques relatifs à la production totale

- Evolution des encaissements selon les principaux modes de distribution 2007-2018
- Répartition des encaissements en 2018 (évolution par rapport à 2017)
 - o Par mode de distribution
 - o Par canal de distribution*
- Evolution des principaux modes de distribution 2007-2018

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 2018 (évolution par rapport à 2017)
 - o Par mode de distribution

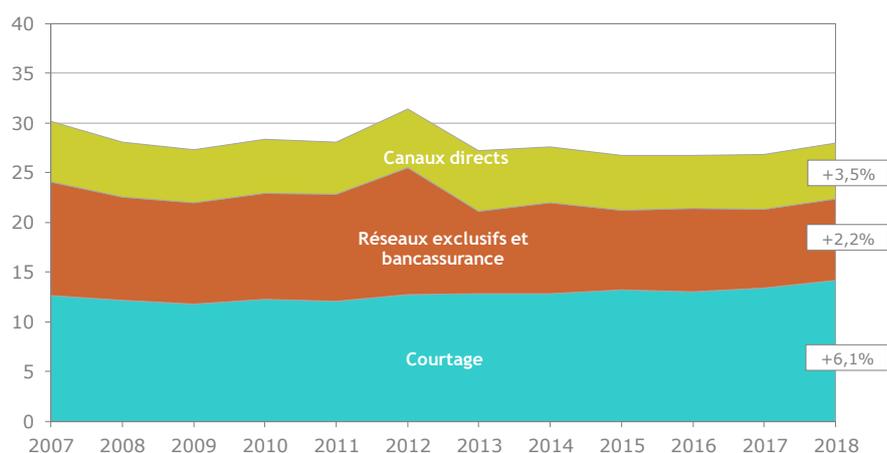
pour les catégories d'assurances suivantes

- 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

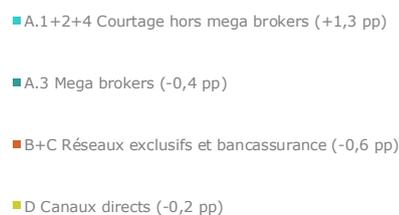
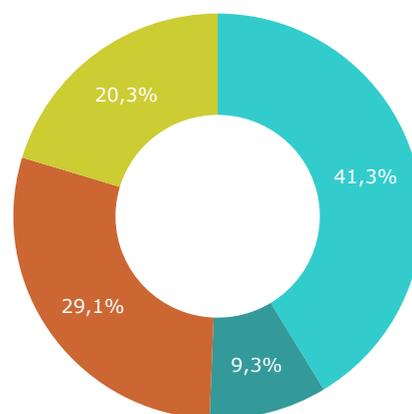
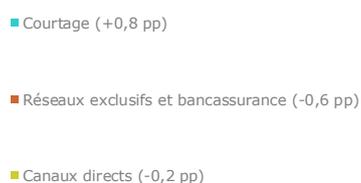
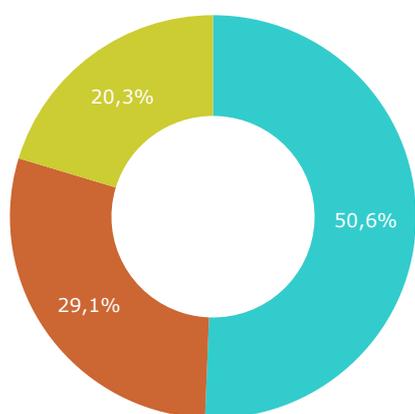
* Ce type de graphique a également été créé pour sept branches d'assurance non-vie : accidents, maladie, véhicules automoteurs, incendie, RC générale, protection juridique et accidents du travail.

CANAUX DE DISTRIBUTION 2018: ENSEMBLE DES ASSURANCES NON-VIE ET VIE

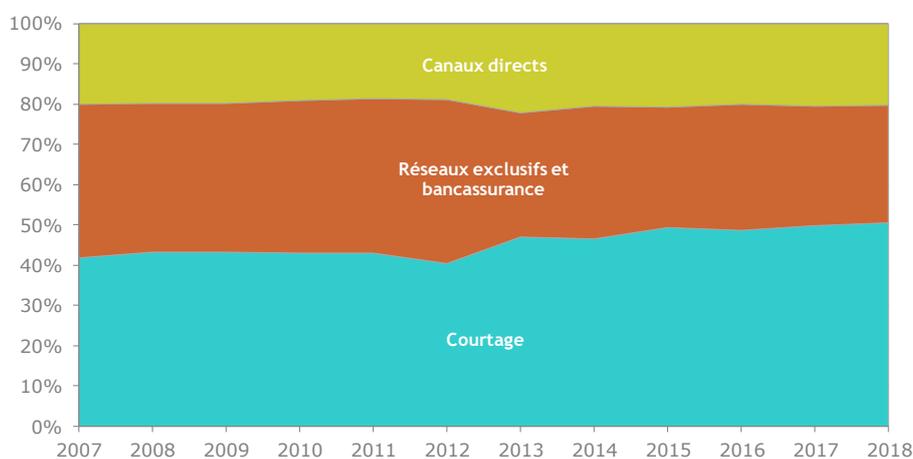
Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



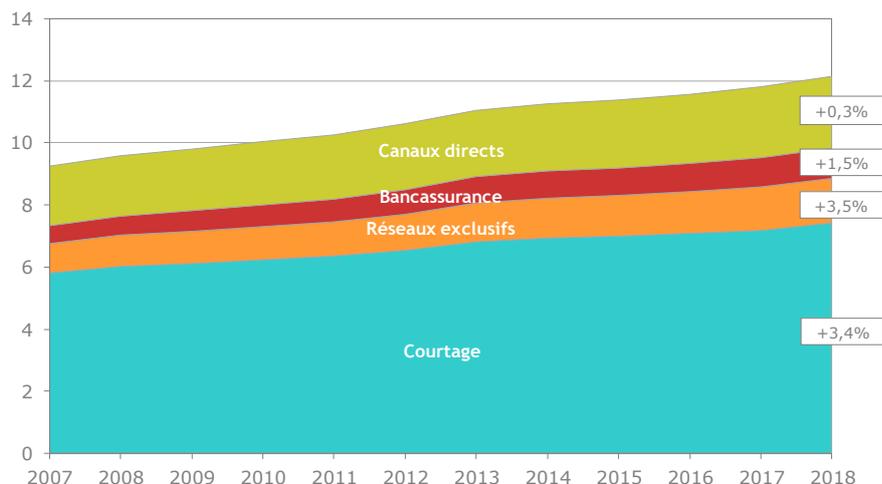
Répartition de l'encaissement en 2018 (évolution par rapport à 2017)



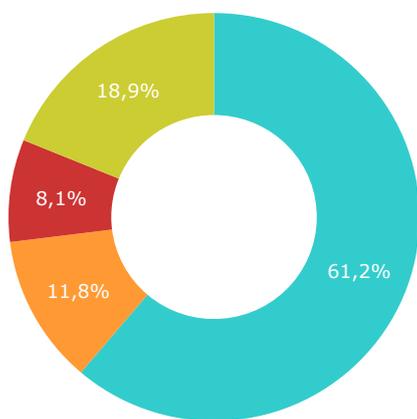
Évolution des principaux modes de distribution



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

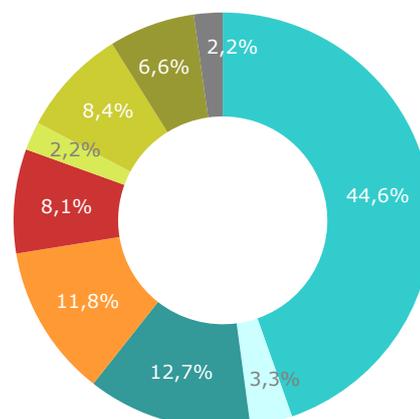


Répartition de l'encaissement en 2018 (évolution par rapport à 2017)
Par mode de distribution



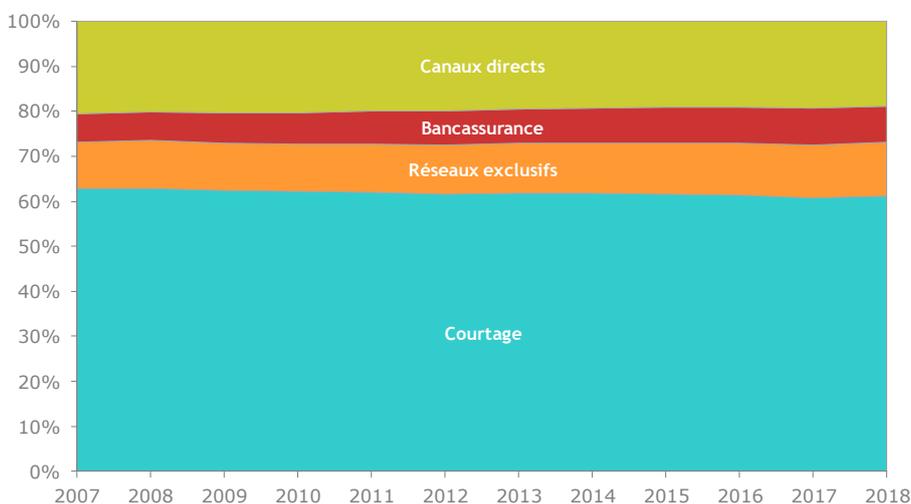
- Courtage (+0,4 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- Bancassurance (-0,1 pp)
- Canaux directs (-0,4 pp)

Par canal de distribution



- A.1 Courtage classique (-0,2 pp)
- A.2 Assurfinance (-0,3 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,7 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- C Bancassurance (-0,1 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-1,0 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+0,6 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (0,0 pp)
- Autres canaux (+0,2 pp)

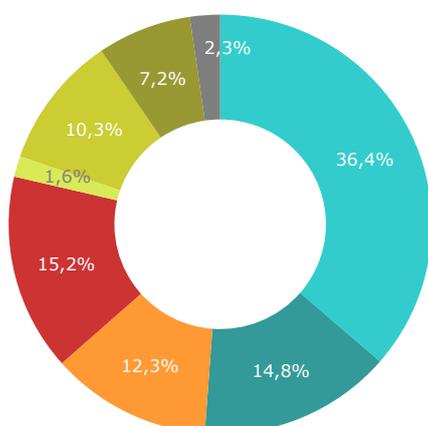
Évolution des principaux modes de distribution



CANAUX DE DISTRIBUTION 2018: ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE

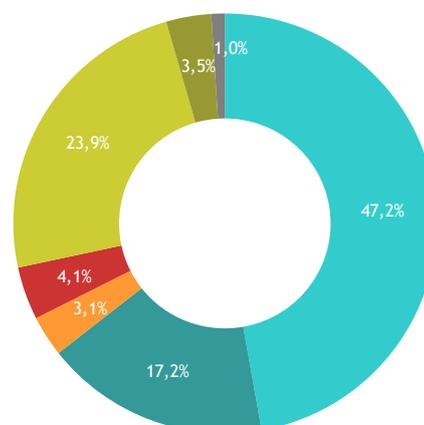
Répartition de l'encaissement en 2018 (évolution par rapport à 2017) par canal de distribution

Accidents



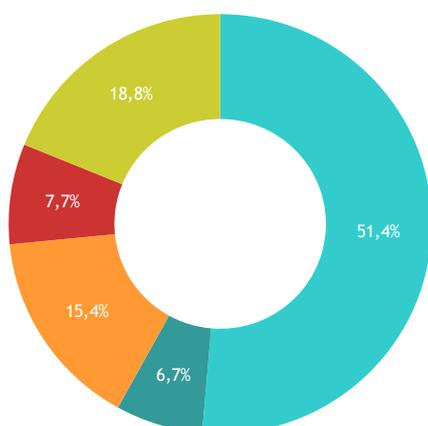
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+2,1 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,6 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,2 pp)
- C Bancassurance (-0,4 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-3,4 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+0,5 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,1 pp)
- Autres canaux (+0,4 pp)

Maladie



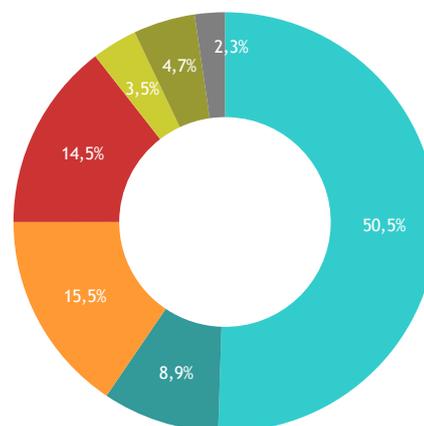
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,6 pp)
- A.3 Mega brokers (+2,3 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,1 pp)
- C Bancassurance (-1,6 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+1,1 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (-0,8 pp)
- Autres canaux (-0,3 pp)

Automobiles



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

Incendie

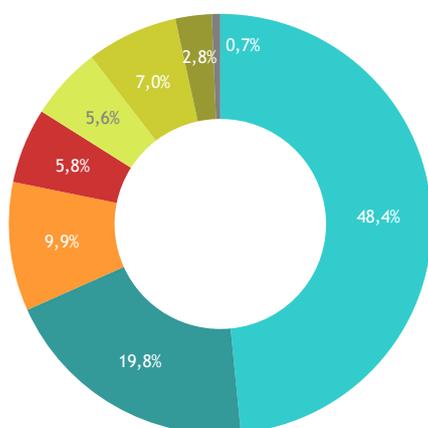


- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,3 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,2 pp)
- C Bancassurance (+0,3 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,4 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,2 pp)
- Autres canaux (0,0 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2018: ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE

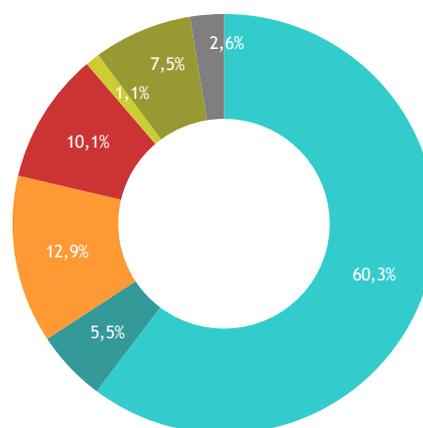
Répartition de l'encaissement en 2018 (évolution par rapport à 2017) par canal de distribution

Responsabilité civile



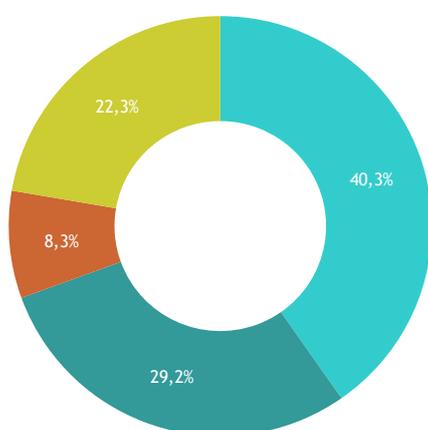
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,8 pp)
- A.3 Mega brokers (-0,3 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- C Bancassurance (+0,4 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (0,0 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-1,0 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (-0,1 pp)
- Autres canaux (+0,1 pp)

Protection juridique



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

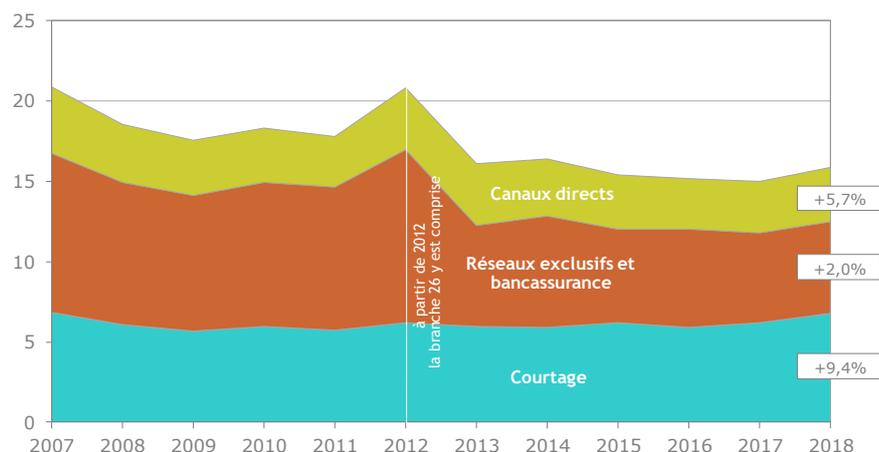
Accidents du travail



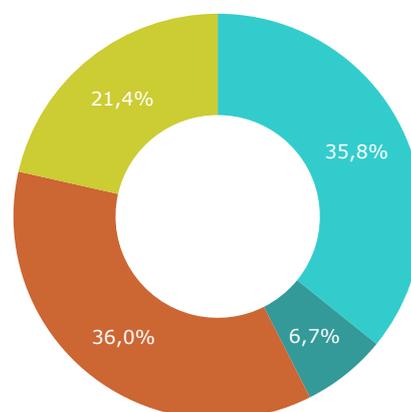
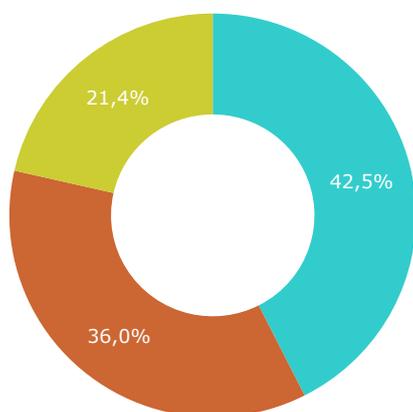
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-1,1 pp)
- A.3 Megabrokers (+1,0 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,4 pp)
- D Canaux directs (-0,3 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2018: ASSURANCES VIE

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



Répartition de l'encaissement en 2018 (évolution par rapport à 2017)



■ Courtagé (+1,4 pp)

■ Réseaux exclusifs et bancassurance (-1,4 pp)

■ Canaux directs (0,0 pp)

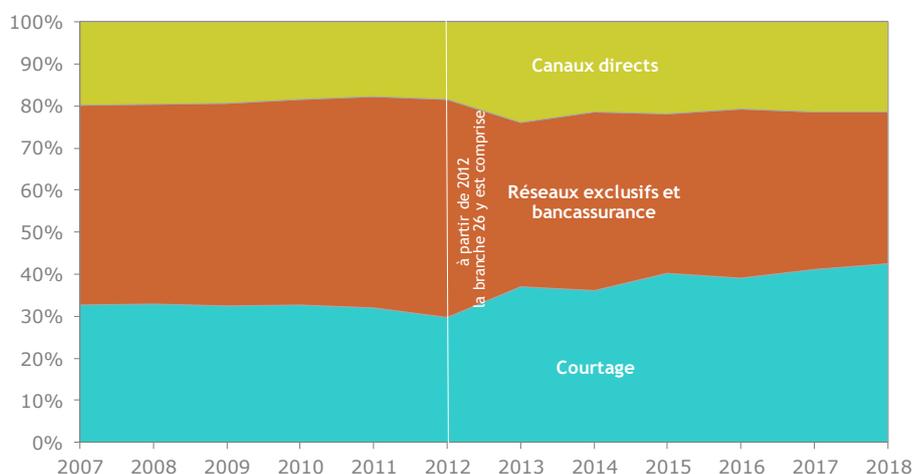
■ A.1+2+4 Courtagé hors mega brokers (+2,6 pp)

■ A.3 Mega brokers (-1,2 pp)

■ B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (-1,4 pp)

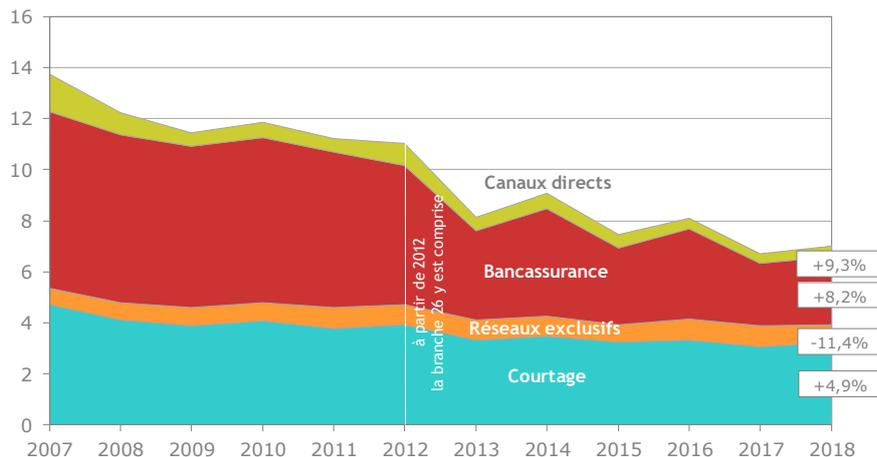
■ D Canaux directs (0,0 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

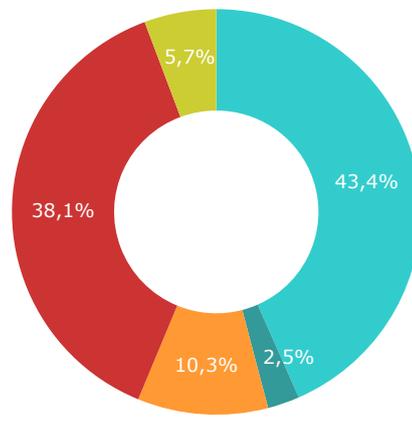
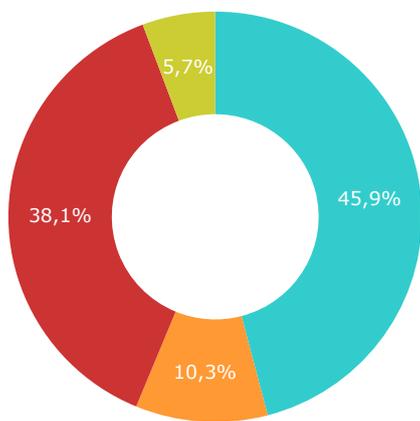


CANAUX DE DISTRIBUTION 2018: ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES (BRANCHES 21 ET 26)

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



Répartition de l'encaissement en 2018 (évolution par rapport à 2017)



■ Courtage (+0,2 pp)

■ Réseaux exclusifs (-1,8 pp)

■ Bancassurance (+1,3 pp)

■ Canaux directs (+0,3 pp)

■ A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,2 pp)

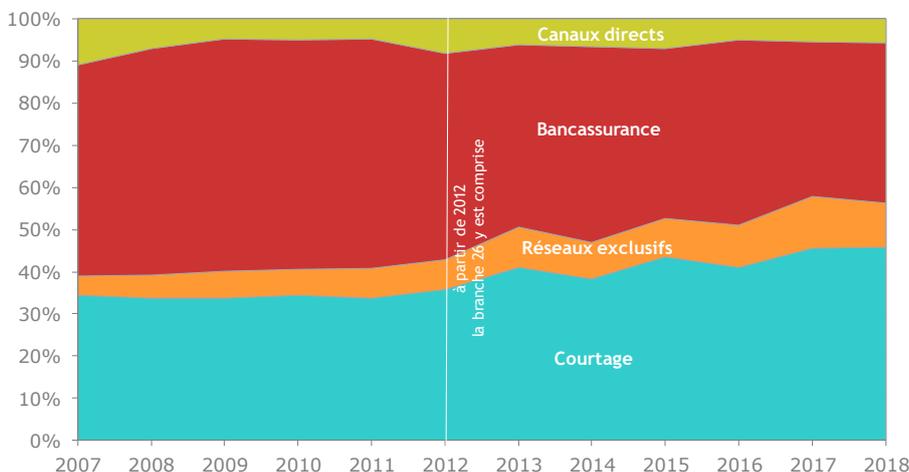
■ A.3 Mega brokers (0,0 pp)

■ B Réseaux exclusifs (-1,8 pp)

■ C Bancassurance (+1,3 pp)

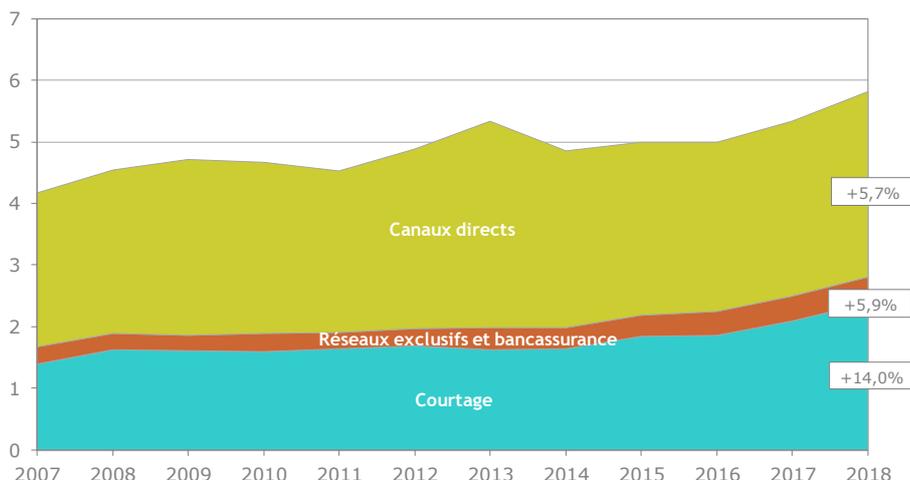
■ D Canaux directs (+0,3 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

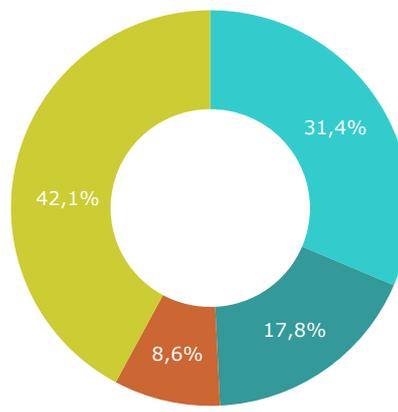
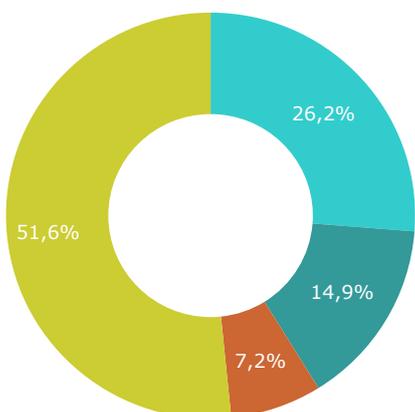


CANAUX DE DISTRIBUTION 2018: VIE GROUPE (PREMIER PILIER INCLUS)

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



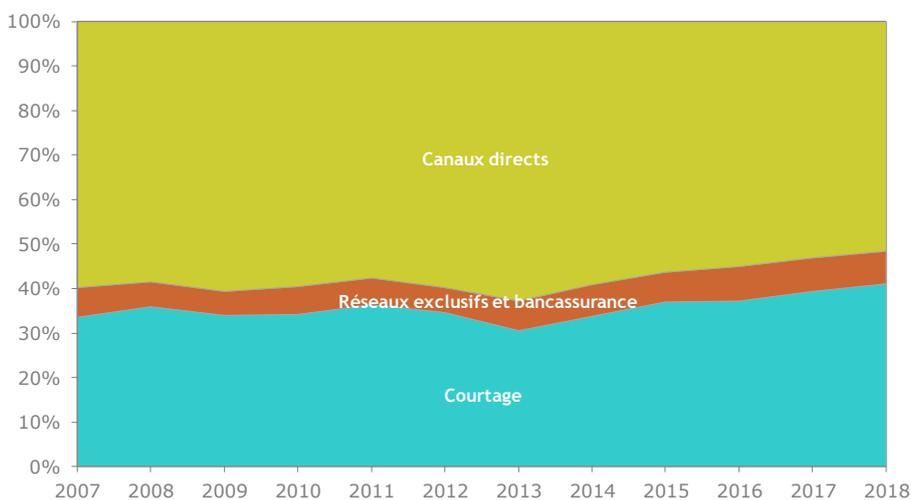
Répartition de l'encaissement en 2018 (évolution par rapport à 2017)



- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+5,5 pp)
- A.3 Mega brokers (-3,7 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (-0,2 pp)
- D Canaux directs (-1,6 pp)

- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+6,3 pp)
- A.3 Mega brokers (-4,7 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (-0,4 pp)
- D Canaux directs (-1,2 pp)

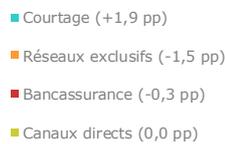
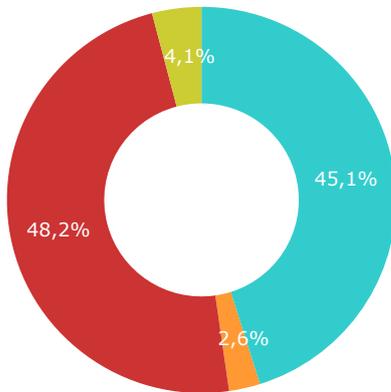
Évolution des principaux modes de distribution



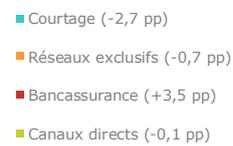
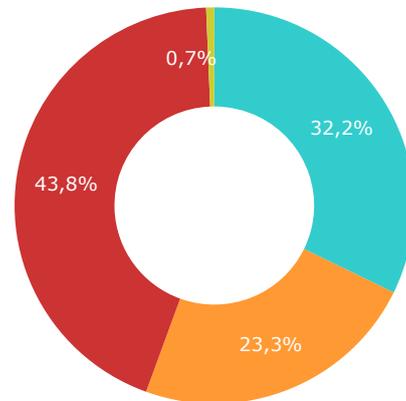
CANAUX DE DISTRIBUTION 2018: PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

Répartition de l'encaissement en 2018 (évolution par rapport à 2017) par mode de distribution

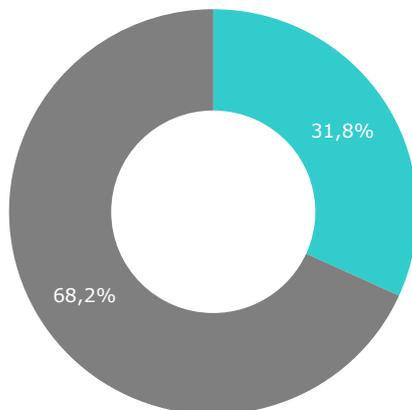
Branches 21, 23 et 26



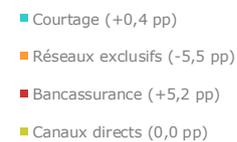
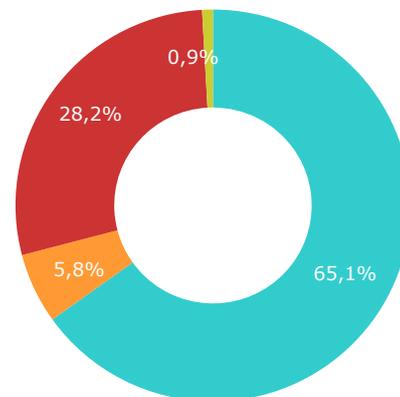
Épargne-pension



Contrats liés à un prêt hypothécaire



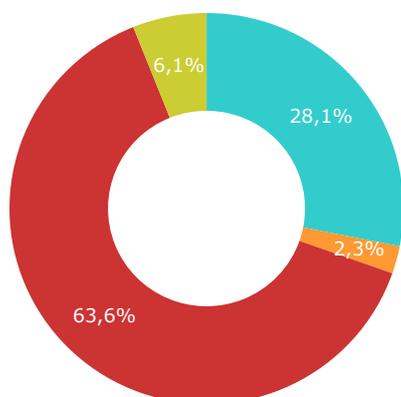
Autres assurances immunisées fiscalement



CANAUX DE DISTRIBUTION 2018: PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

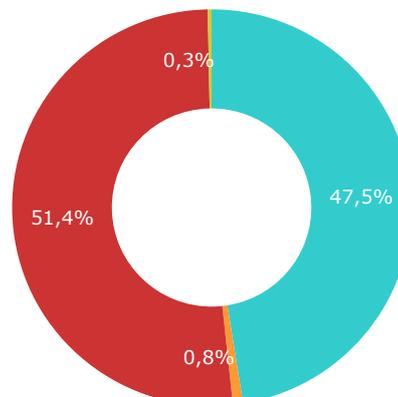
Répartition de l'encaissement en 2018 (évolution par rapport à 2017) par mode de distribution

Autres opérations branche 21



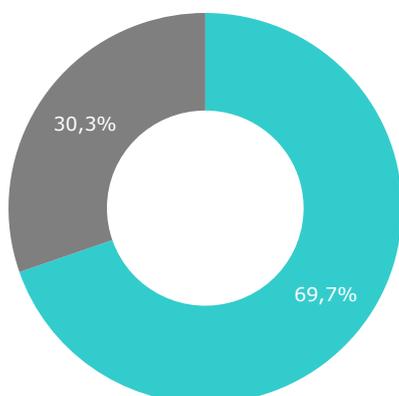
- Courtage (-8,9 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- Bancassurance (+8,9 pp)
- Canaux directs (-0,1 pp)

Branche 23



- Courtage (+6,3 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,5 pp)
- Bancassurance (-5,8 pp)
- Canaux directs (-0,1 pp)

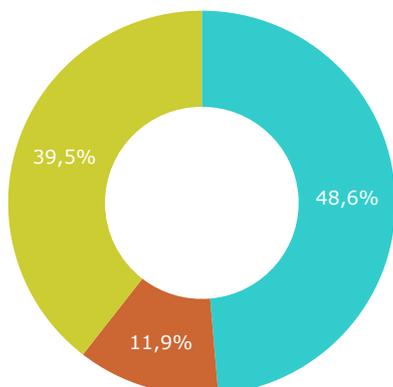
Branche 26



- Courtage (+16,7 pp)
- Autres canaux (-16,7 pp)

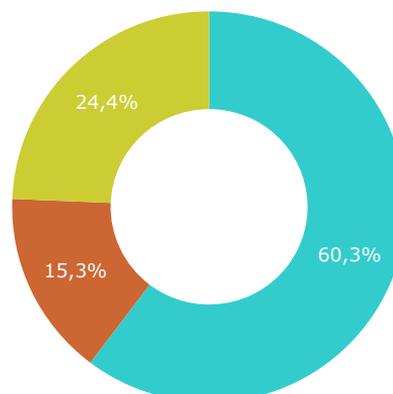
Répartition de l'encaissement en 2018 (évolution par rapport à 2017) par mode de distribution

Vie groupe



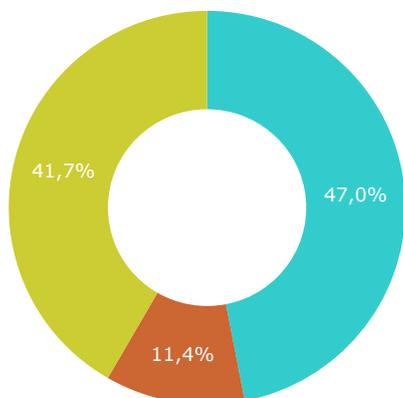
- Courtagage (+6,8 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-0,4 pp)
- Canaux directs (-6,4 pp)

Primes fixes et flexibles



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

Primes uniques



- Courtagage (+8,0 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-0,6 pp)
- Canaux directs (-7,4 pp)