

Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2020

Introduction	2
1. Objectif, méthodologie et définitions	4
2. Résultats de l'étude	7
2.1 Représentativité et fiabilité de l'échantillon	7
2.2 Aperçu général des résultats	7
1. Évolution de l'encaissement du marché belge de l'assurance	7
2. Développements au sein de la distribution d'assurances	9
3. Comparaison avec la distribution dans d'autres pays européens	10
4. Qu'en est-il de la vente par Internet ?	10
2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie	11
2.4 Assurance non-vie	13
1. Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises	15
2. Assurance non-vie : résultats par branche	16
2.5 Assurance vie	20
1. Vie individuelle (branches 21, 23 et 26)	21
1. Vie individuelle : contrats à taux garanti (branches 21 et 26)	22
2. Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)	25
2. Vie groupe	27
3. Assurance vie : nouvelle production	29
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

Dans le numéro spécial de l'Assurinfo de l'année dernière, nous fixions rendez-vous à nos lecteurs dans un an pour une évaluation de l'impact de la « nouvelle normalité » sur la distribution d'assurances. Et qu'en ressort-il ? Le secteur a fait preuve d'une très grande capacité de résilience, mais n'est pas non plus sorti tout à fait indemne de la crise ; l'encaissement global des opérations vie et non-vie est en baisse de 2,3 %, passant de 28,7 milliards d'euros en 2019 à 28,1 milliards d'euros en 2020.

Lorsque nous ventilons ces résultats, il apparaît toutefois que les activités non-vie (+0,9 %), vie individuelle branche 23 (+1,2 %) et vie groupe (+3,8 %) enregistrent un chiffre d'affaires légèrement plus élevé en 2020. Dans un contexte de faiblesse persistante des taux d'intérêt, ce sont les assurances sur la vie individuelles à taux d'intérêt garanti des branches 21 et 26 qui sont les plus touchées (-13,9 %). Cette baisse contraste avec de nettes hausses des montants placés sur des comptes d'épargne et des comptes à vue en 2020. Pendant l'année marquée par l'éclatement de la crise du coronavirus, le consommateur a recherché davantage de produits financiers présentant une liquidité élevée. Là où les canaux de distribution essaient donc pour certains produits d'assurance de profiter d'une partie de la croissance du marché, il s'agit pour d'autres produits de faire preuve de résistance dans un segment de marché en repli.

Les courtiers représentent en 2020 52,1 % de l'encaissement global vie et non-vie, contre 50,3 % en 2019. Ils gagnent du terrain au niveau surtout des assurances-vie individuelles (branches 21, 23, et 26) et dans une moindre mesure des assurances de groupe. En ce qui concerne les autres produits d'assurance, la part du courtage demeure plus ou moins stable par rapport à 2019.

Les agents et les bancassureurs enregistrent un recul de 2,2 points de pourcentage et s'adjugent en 2020 un peu plus d'un quart (27,4 %) de l'encaissement global. La bancassurance perd du terrain principalement dans le domaine des assurances-vie individuelles, mais demeure toutefois l'acteur dominant sur le plan des assurances d'investissement. Les agents voient leur part de marché augmenter pour pratiquement tous les produits d'assurance, si ce n'est dans une mesure modeste. Il est toutefois intéressant de noter que la nouvelle production d'assurances épargne-pension est distribuée de plus en plus par le biais d'agents. Ils atteignent à cet égard une part de marché de 28,3 % contre 23,3 % en 2019.

La part de marché des canaux directs progresse légèrement en 2020 (+0,4 points de pourcentage) pour atteindre 20,5 % de l'encaissement global. Les canaux directs réalisent leur plus grande part de marché avec les assurances de groupe. Dans ce segment, ils représentent, en 2020 également, la majorité (50,7 %) des ventes.

Étant donné que le présent rapport utilise une définition restreinte du commerce électronique « pur », la part de marché de ce mode de distribution dans le total des activités ne représente que 0,3 % en 2020. Il s'agit cependant d'une image biaisée dans la mesure où pour tous les types d'intermédiaires et pour la vente directe classique, les plateformes digitales, utilisées aussi bien en ligne que sur une application mobile, font office de plus en plus d'outils de vente et de comparaison. En ce qui concerne spécifiquement les sites Web de comparaison, il se fait que ceux-ci ont, en Belgique, souvent le statut de courtier d'assurances. Dans ce cas, leur chiffre d'affaires est repris dans la présente étude sous la rubrique courtage et non sous celle du commerce électronique considéré au sens strict.

En cette période compliquée, les canaux de distribution de l'assurance font preuve aussi bien de résilience que de capacité de changement et d'adaptation. Nous percevons une dynamique au niveau de la popularité tantôt grandissante, tantôt en baisse de certains produits d'assurance et canaux de distribution, mais aussi dans le domaine numérique. Que ce soit pour les courtiers, les agents, la bancassurance ou l'assurance directe, la distribution devient davantage « phygitale », avec une recherche de l'équilibre optimal entre le service aux personnes et les atouts de l'innovation numérique, de telle sorte que le secteur puisse dans son ensemble continuer à jouer pour chaque client son indispensable rôle sociétal.

Barbara Van Speybroeck
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,
- ▶ personnes physiques exerçant l'activité de courtier d'assurances en tant qu'indépendant à titre principal ou 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, Agallis NV, Allia Insurance Brokers NV, Alliance Bokiau SA, Aon Belgium Bvba, Callant Verzekeringen Antwerpen NV, Callant Verzekeringkantoor bvba, Cigna International Health Services BVBA, Concordia NV, Eurobrokers Insurance Consultants SA, Excel & Co Insurance & Credit Consultants, Gras Savoye Consulting (Belgium) SA, Havrico Insurance NV, Howden Belgium, IC Verzekeringen/CI Assurances NV, Induver Antwerpen NV, Induver Gent NV, Induver Hasselt NV, Kegels & Van Antwerpen NV, Liantis risk solutions NV, Marsh Europe SA, Marsh SA Mercer (Belgium) NV, Q en O Verzekeringen NV, Tysers Belgium, Van Dessel Verzekeringkantoor NV, Vanbreda Mediùs NV, Vanbreda Risk & Benefits NV, VDL-Interass NV, Wilink Advice SA, Wilink Financial solutions SA, Wilink Insurance SA, Willemot NV, Willis Towers Watson SA

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.

Remarque : contrats vendus par le biais de souscripteurs mandatés

Si le souscripteur mandaté distribue à son tour les contrats par le biais d'un courtier, les contrats sont répertoriés dans les rubriques A.1, A.2 ou A.3 (en fonction du cas).

Si le souscripteur mandaté distribue à son tour les contrats en ne passant par un courtier, les contrats sont répertoriés :

- ▶ dans la rubrique A.4, lorsque le souscripteur mandaté ne collabore pas exclusivement avec un assureur ;
- ▶ dans la rubrique B, lorsque le souscripteur mandaté collabore exclusivement avec un assureur.

L'annexe 1 donne un aperçu des « bancassureurs », d'une part, et des canaux de l'« assurfinance », d'autre part, et contient 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 2020 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 établis dans l'Espace économique européen 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 2020 du marché belge de l'assurance.

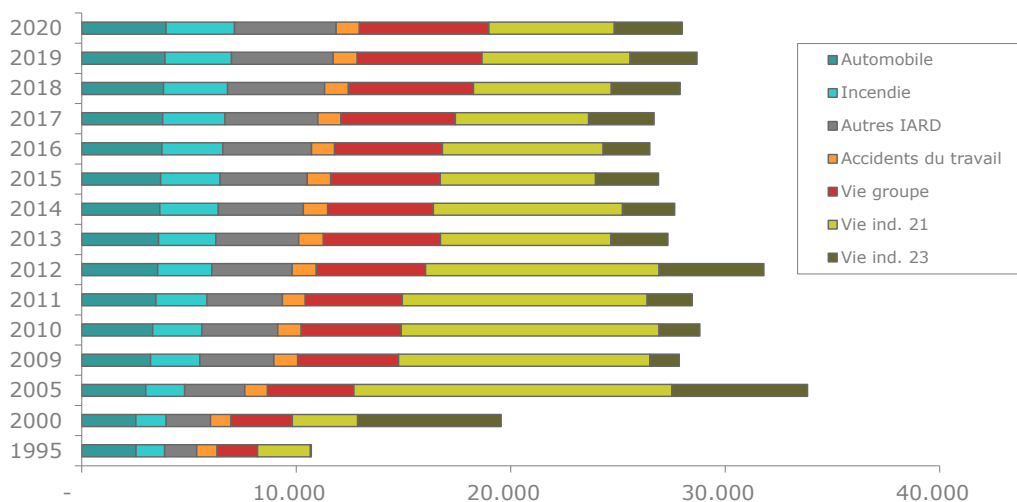
2.2 Aperçu général des résultats

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

En 2020, les assureurs réalisent un encaissement de 28,1 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie, contre 28,7 milliards d'euros en 2019. L'encaissement est donc inférieur en 2020 de 655,0 millions d'euros à celui de 2019, soit une baisse relative de 2,3 %. Compte tenu de la hausse de l'indice des prix à la consommation de 0,74 % en 2020, la baisse réelle atteint 3,0 %.

Près de 45 % 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 0,86 %, l'encaissement pour les produits non-vie poursuit sa croissance quasi linéaire en 2020 et s'établit ainsi à 12,6 milliards d'euros. En termes réels, l'encaissement non-vie augmente de 0,11 % en 2020, soit une progression moindre que la croissance réelle de 1,8 % en 2019.

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 ont été assouplies et la concurrence est réelle.



Graphique 1 : Évolution des encaissements de 1995 à 2020 (en millions d'euros)

Les produits d'assurance sur la vie représentent un encaissement de 15,5 milliards d'euros en 2020. L'encaissement vie atteignait encore 17,5 milliards d'euros en 2009. Sur la période 2009-2020, une baisse de 11,8 % a donc été enregistrée, ce qui équivaut à une diminution moyenne de 1,1 % par an. L'encaissement des assurances sur la vie est récemment reparti à la hausse. Après avoir baissé en 2015 (-6,0 %), 2016 (-1,4 %) et 2017 (-1,1 %), cet encaissement a progressé en effet de 6,0 % en 2018 et de 2,0 % en 2019. Entre 2019 et 2020, il présente un recul de 4,7 %.

Sur les 15,5 milliards d'euros d'encaissement pour l'assurance vie enregistrés en 2020, 9,4 milliards d'euros proviennent des produits d'assurance sur la vie individuelle (branches 21, 23 et 26). L'encaissement des assurances-vie individuelles est de ce fait en baisse de 9,5 % en 2020 par rapport aux 10,4 milliards d'euros enregistrés en 2019. Ce recul est dû aux produits à taux garanti (branches 21 et 26), dont l'encaissement diminue de 13,9 % en 2020. La baisse du volume de primes des assurances-vie individuelles en 2020 contraste avec de nettes hausses des montants déposés sur des comptes d'épargne et des comptes à vue. Durant cette année marquée par la crise du coronavirus, les citoyens ont probablement attaché davantage d'importance aux produits financiers présentant une liquidité élevée. À la différence des produits à taux d'intérêt garanti, les produits de la branche 23 enregistrent un chiffre d'affaires en 2020 plus élevé qu'en 2019 (+1,2 %). L'incertitude et la chute des marchés boursiers au début de la crise du coronavirus ont toutefois engendré début 2020 une baisse de l'encaissement pour ces produits, mais celui-ci s'est redressé au fil des mois suivants.

Les assurances de groupe, premier pilier inclus, génèrent un encaissement de 6,0 milliards d'euros en 2020, ce qui représente une hausse de 3,8 % par rapport à 2019.

2.2.2 Développements au sein de la distribution d'assurances

Un peu plus de la moitié du chiffre d'affaires des assureurs actifs sur le marché belge de l'assurance est réalisé par le biais des courtiers. En 2020, ces intermédiaires non exclusifs réalisent 52,1 % de l'encaissement pour l'ensemble des produits d'assurance vie et non-vie. Les réseaux exclusifs et les bancassureurs réalisent cette même année 27,4 % de l'encaissement et les canaux directs, 20,5 %. L'importance des différents modes de distribution varie en fonction du type d'assurances.

Le chiffre d'affaires concernant les **produits d'assurance non-vie** est réalisé en grande partie par les courtiers. Ces réseaux non exclusifs représentent près de trois cinquièmes de l'encaissement (60,9 % en 2020). L'assurance directe est le deuxième acteur le plus important et s'adjuge près d'un cinquième du chiffre d'affaires (19,0 %). Par ailleurs, les assurances non-vie sont également distribuées par les réseaux exclusifs (12,0 %) 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 2009 et 2020 une part de marché de 2,8 points de pourcentage 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.

En 2020, et pour la première fois au cours de la période d'observation 2009-2020, le courtage distribue plus de **produits d'assurance sur la vie individuelle** que la bancassurance. En 2020, le courtage n'enregistre qu'une légère baisse de son chiffre d'affaires pour ces produits (-0,7 %), tandis que la bancassurance voit le sien diminuer de 16,4 %. De ce fait, la part de marché du courtage augmente, passant de 42,6 % en 2019 à 46,7 % en 2020. Après le courtage, la bancassurance est le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 43,1 % en 2020.

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 2020, ils représentent une part de marché de respectivement 49,1 % et 36,8 %. Le courtage réalise une progression significative en passant d'une part de marché de 44,8 % en 2019 à 49,1 % en 2020, ce qui creuse l'écart avec la bancassurance. Les réseaux exclusifs et les canaux directs détiennent en 2020 des parts de marché de respectivement 9,6 % et 4,5 %.

L'encaissement des **assurances individuelles de la branche 23** est réalisé en majeure partie par la bancassurance qui s'adjuge une part de marché de 56,0 % en 2020. Outre la bancassurance, une part importante de l'encaissement est réalisée par le biais du courtage, celle-ci s'élevant à 41,8 % en 2020. Par rapport à 2019, la part de marché des courtiers augmente de 4,6 points de pourcentage pendant que celle de la bancassurance baisse de 3,9 points de pourcentage. Les réseaux exclusifs et l'assurance directe sont des acteurs très modestes sur ce marché.

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 50,7 % en 2020). Les réseaux exclusifs et la bancassurance représentent des acteurs plutôt modestes sur ce marché, avec une part de marché conjointe de 7,1 %. En revanche, les courtiers jouent également un rôle important dans la vente de ces produits. En 2020, ils représentent plus de deux cinquièmes de l'encaissement.

2.2.3 Comparaison avec la distribution dans d'autres pays européens³

En 2019, 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 en Italie (83,2 % de part de marché), en Allemagne (82,3 %)⁴ et en Belgique (72,9 %). En France, les agents et les courtiers s'adjugent une part de marché de 47,0 %.

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 (respectivement 64,0 % et 74,3 %). En Belgique, la bancassurance s'adjuge 46,7 % de l'encaissement 2019 des assurances-vie individuelles, tandis que le canal direct réalise 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 un très grand nombre d'informations sur les assurances. Les assureurs ainsi que de nombreux intermédiaires disposent d'un site Web sur lequel le client peut trouver des informations sur les assurances qu'ils proposent. La vente en ligne de produits d'assurance ne semble toutefois pas encore décoller, notamment en Belgique. En 2020, le commerce électronique ne représente que 0,3 % 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 utiliser Internet surtout pour trouver des informations sur les assurances ou pour comparer des produits entre eux. En ce qui concerne les sites Web comparatifs : en Belgique, ces plate-formes en ligne ont souvent le statut de courtier d'assurances. Leur chiffre d'affaires est de ce fait repris sous la rubrique courtage et non sous celle du commerce électronique.

S'il effectue un achat par le biais du commerce électronique, le consommateur optera tout de même souvent, si la possibilité lui en est donnée, pour la désignation d'un intermédiaire. Dans ce cas, cet achat n'est pas répertorié par les entreprises sous la rubrique 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), d'assurances auto et d'assurances habitation.

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. Il suffit 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.

³ Insurance Europe, <https://www.insuranceeurope.eu/statistics> > "Distribution channels" (dernière mise à jour le 5 août 2021)

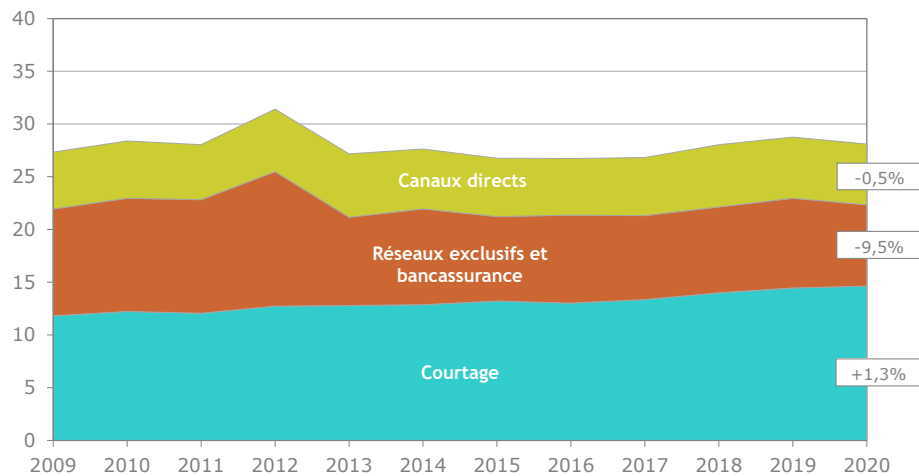
⁴ Chiffre de l'exercice 2018, étant donné qu'il s'agit du chiffre disponible le plus récent pour l'Allemagne.

2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie

En 2020, les assureurs enregistrent un chiffre d'affaires de 28,1 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie. Ce chiffre d'affaires est inférieur de 655,0 millions d'euros à celui de 2019, soit une baisse de 2,3 %.

L'encaissement réalisé par les bancassureurs et les réseaux exclusifs s'est contracté de 9,5 % (-811,1 millions d'euros) en 2020 par rapport à 2019. Les courtiers enregistrent en revanche une hausse de 1,3 % (+184,1 millions d'euros). Les canaux directs voient leur encaissement diminuer de 0,5 % (-28,0 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.

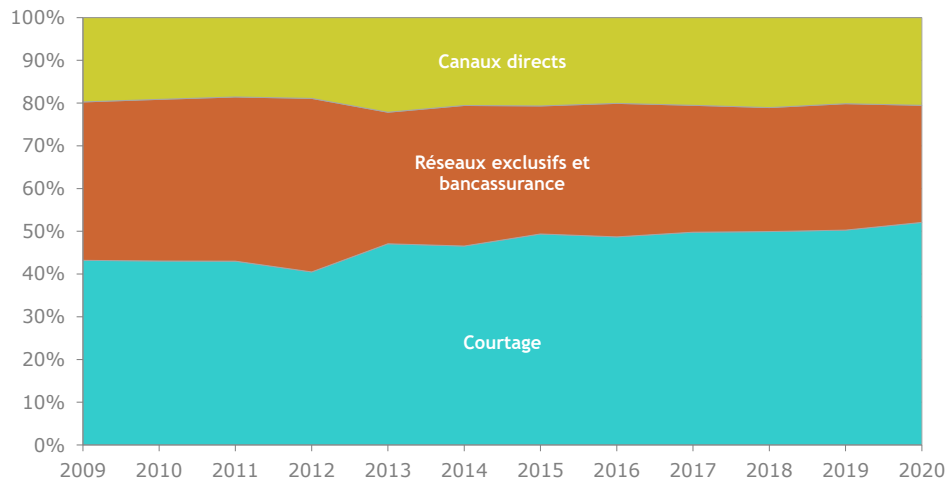


Graphique 2 : Évolution des encaissements en assurance vie et non-vie (en milliards d'euros)

En 2020, la part de marché des **courtiers** s'établit à 52,1 %, après une hausse de 1,8 points de pourcentage par rapport à 2019. 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 2020 le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 27,4 %. Il s'agit d'un repli de 2,2 points de pourcentage par rapport à 2019. Les réseaux exclusifs réalisent leurs plus grandes 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 présente 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 20,5 % de l'encaissement total en 2020, contre 20,1 % en 2019. Elle représente le principal distributeur d'assurances de groupe et joue également un rôle important sur le marché des assurances non-vie.

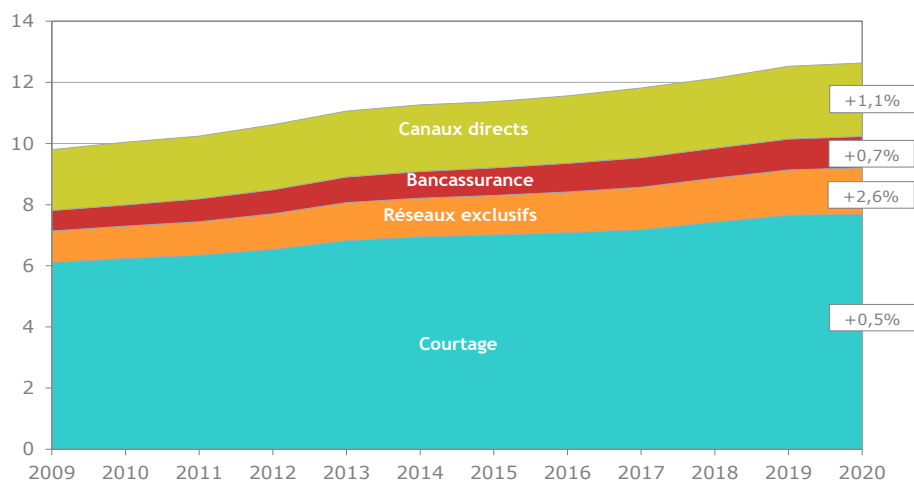


Graphique 3 : Évolution des principaux modes de distribution en assurance vie et non-vie

2.4 Assurance non-vie

Les assurances non-vie génèrent un encaissement de 12,6 milliards d'euros en 2020, soit une hausse de 107,7 millions d'euros ou de 0,9 % par rapport à 2019.

En 2020, tous les modes de distribution peuvent à nouveau afficher une hausse de leur encaissement non-vie. L'encaissement du courtage augmente en 2020 de 35,9 millions d'euros par rapport à 2019 (+0,5 %). La bancassurance voit son encaissement s'accroître de 7,5 millions d'euros (+0,7 %) et les canaux directs enregistrent une hausse de 25,1 millions d'euros (+1,1 %). Ce sont les réseaux exclusifs qui présentent, avec 2,6 % (+39,2 millions d'euros), la hausse relative la plus importante par rapport à 2019.



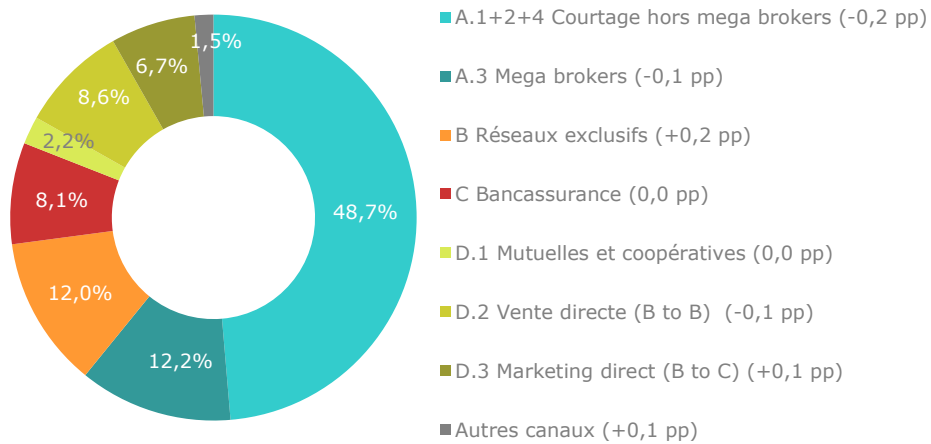
Graphique 4 : Évolution des encaissements non-vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

La distribution d'assurances non-vie s'effectue principalement par le biais des différents **canaux de courtage**, autrement dit des canaux de distribution non exclusifs. En 2009, ces canaux représentaient 62,4 % des encaissements de l'assurance non-vie. En 2020, leur part de marché connaît un léger recul à 60,9 %. À ce jour, les courtiers restent 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 s'est réduite progressivement au fil des années.

La part de marché du courtage hors mega brokers est en légère baisse en 2020 par rapport à 2019, mais représente toujours 48,7 %. Les mega brokers détiennent une part de marché de 12,2 % en 2020. 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 19,0 %. L'encaissement de l'assurance directe est réalisé essentiellement par le biais de la vente directe (B to B) et du marketing direct (B to C) qui prennent à leur compte respectivement 8,6 % et 6,7 % 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 2020, ils s'adjugent respectivement 12,0 % 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 17,3 % en 2009 à 20,1 % en 2020.



Graphique 5 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2020 (évolution par rapport à 2019)

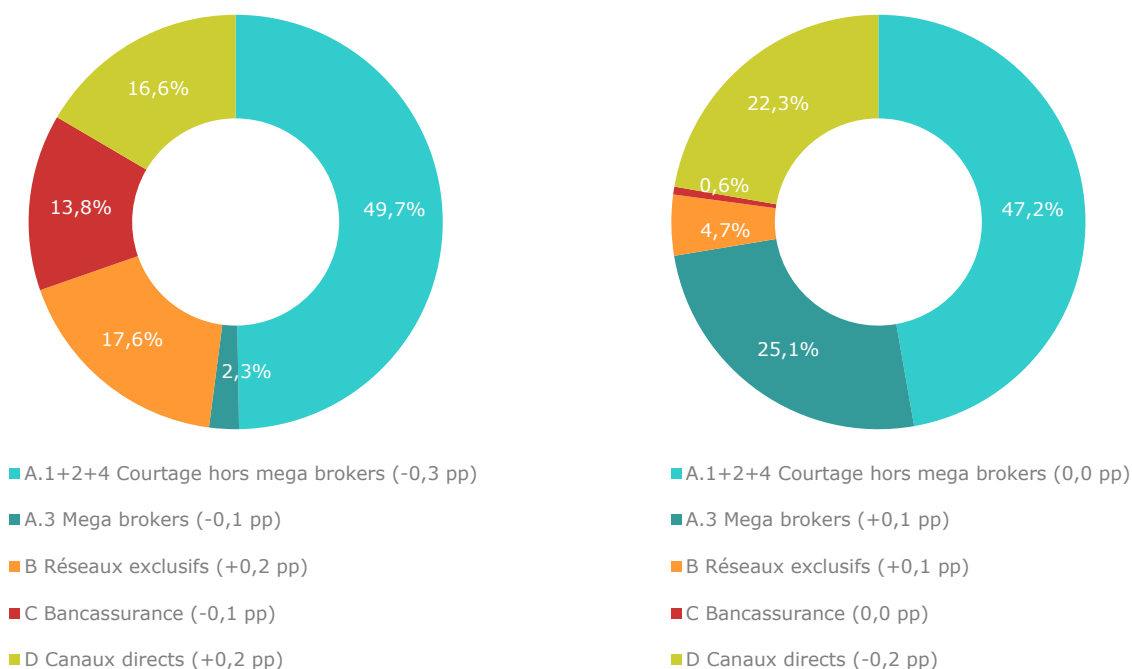
2.4.1 Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises

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 (52,1 %) provenant en 2020 de la vente à des particuliers est à mettre au compte des courtiers. La préférence des entreprises pour ce canal est encore plus marquée étant donné que la part de marché des courtiers s'élève pour ce groupe-cible à 72,4 %.

Les particuliers souscrivent leurs assurances non-vie en grande partie auprès des courtiers hors mega brokers. Ces intermédiaires non exclusifs s'adjugent en 2020 49,7 % 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 (17,6 % de part de marché), des canaux directs (16,6 %) et de la bancassurance (13,8 %). Les mega brokers jouent un rôle modeste dans la vente aux particuliers, avec une part de marché de 2,3 % en 2020.

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 (25,1 % de part de marché). L'assurance directe et les réseaux exclusifs s'adjugent respectivement 22,3 % et 4,7 % de l'encaissement. Si l'on compare avec les parts de marché de 2019, les canaux directs (-0,2 pp) concèdent du terrain aux mega brokers (+0,1 pp) et aux réseaux exclusifs (+0,1 pp).

La bancassurance joue principalement un rôle dans la réalisation de l'encaissement auprès des particuliers (13,8 % de part de marché en 2020). 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 en revanche limitée. À cet égard, la part de marché de la bancassurance n'atteint que 0,6 % en 2020.



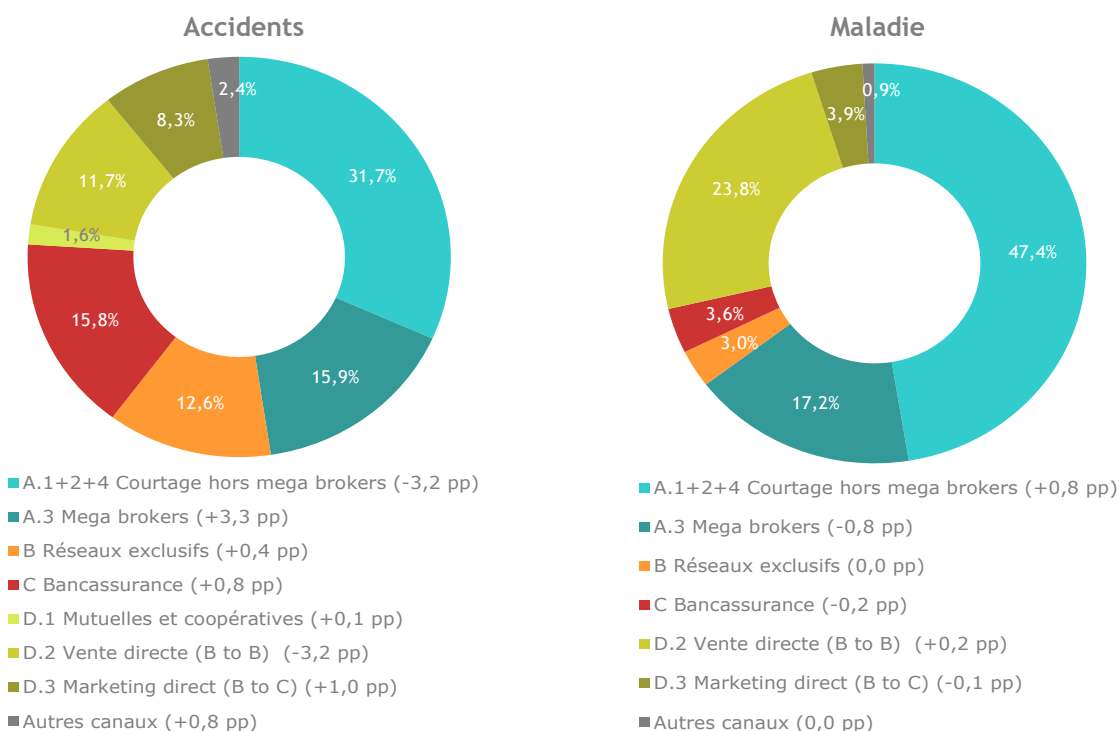
Graphiques 6 et 7 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2020 particuliers (à gauche) et entreprises (à droite)

2.4.2 Assurance non-vie : résultats par branche

Les branches non-vie avec l'encaissement le plus important en 2020 sont l'assurance automobile (c.-à-d. corps de véhicules et RC automobile) et l'assurance incendie, avec respectivement 3,9 milliards d'euros et 3,2 milliards d'euros. La vente d'assurances de protection juridique génère en 2020 un encaissement de 611 millions d'euros, soit une hausse de 24 millions d'euros (+4,0 %) par rapport à 2019. Les assurances de protection juridique enregistrent ainsi une hausse relative plus importante que d'autres branches non-vie. Outre l'encaissement de la branche protection juridique, celui des branches incendie (+3,2 %), maladie (+1,5 %), automobile (+1,2 %) et RC générale (+0,6 %) est également en hausse. Les encaissements des branches accidents (-7,5 %) et accidents du travail (-4,3 %) sont en revanche inférieurs en 2020 à ceux observés en 2019. Avec la crise du coronavirus, l'emploi a diminué en 2020. Il en a résulté une évolution à la baisse de l'encaissement de différents produits d'assurance non-vie.

Concernant les **assurances accidents**, ce sont les canaux de courtage qui se taillent la part du lion dans le chiffre d'affaires avec une part de marché de 47,6 % en 2020. Les mega brokers réalisent quant à eux une part de marché de 15,9 %. L'assurance directe s'adjuge en 2020 une part de marché de 24,0 %, dont 11,7 % par le biais de la vente directe (B to B) et 8,3 % via le marketing direct (B to C). Les réseaux exclusifs et les bancassureurs représentent ensemble environ un quart du marché (28,4 %). Si l'on compare avec 2019, la vente directe (B to B) et le courtage hors mega brokers perdent chacun 3,2 points de pourcentage de part de marché au profit des autres canaux de distribution. Les mega brokers enregistrent à cet égard la progression la plus importante (+3,3 pp).

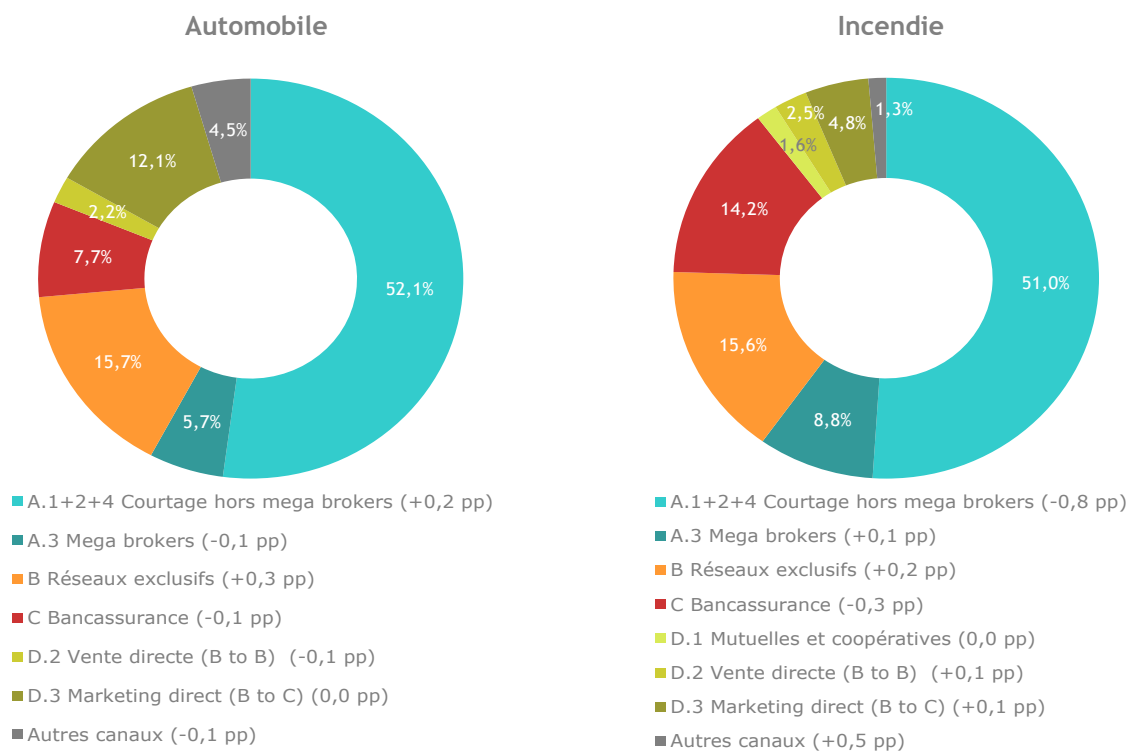
L'encaissement des **assurances maladie** est réalisé, dans une mesure plus importante encore que pour les assurances accidents, par le biais du courtage, en témoigne sa part de marché de 64,7 % en 2020. Avec une part de marché de 23,8 %, la vente directe (B to B) représente un autre acteur important dans la distribution des assurances maladie.



Graphiques 8 et 9 : Répartition des encaissements par canal en 2020 (évolution par rapport à 2019) - assurances accidents (gauche) et assurances maladie (droite)

Plus de la moitié des **assurances automobile** sont distribuées en 2020 par les courtiers (57,8 % de part de marché), la part des mega brokers étant limitée (5,7 %). Les canaux directs dans leur ensemble restent le deuxième mode de distribution le plus important, avec une part de marché en légère baisse, passant de 19,0 % en 2019 à 18,8 % en 2020. Les réseaux exclusifs et la bancassurance acquièrent en 2020 une part de marché de respectivement 15,7 % et 7,7 %.

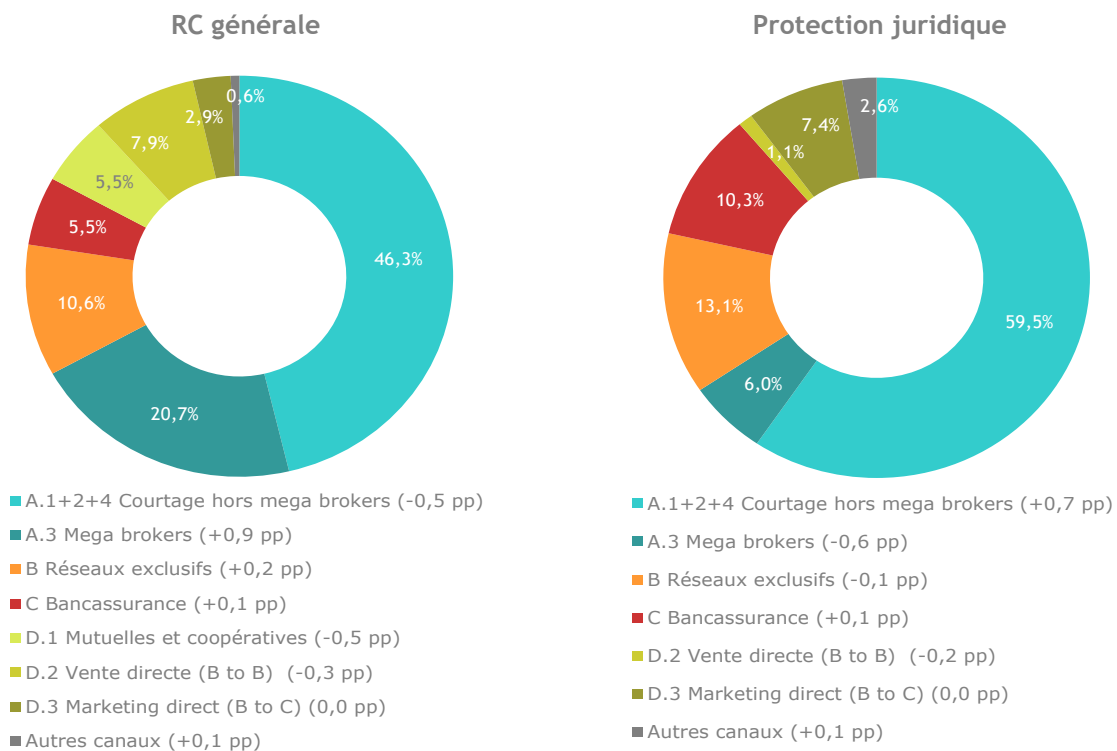
S'agissant des **assurances incendie**, les courtiers et les réseaux exclusifs s'adjugent en 2020 des parts de marché qui sont comparables à leurs parts de marché pour les assurances automobile. Si on les additionne, celles-ci représentent quelque trois quarts du marché, de sorte que le quart restant est pour le compte soit de la bancassurance, soit des canaux directs. Pour la vente d'assurances incendie, la part de marché des bancassureurs (14,2 %) est plus importante que celle des canaux directs (10,3 %). Pour les assurances automobile, 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 2019, une part plus importante des assurances incendie sont distribuées par le biais des canaux directs (+0,7 point de pourcentage) et des réseaux exclusifs (+0,2 point de pourcentage) en 2020. Les reculs en termes de part de marché s'observent surtout au niveau du courtage (-0,7 pp) et dans une moindre mesure de la bancassurance (-0,3 pp).



Graphiques 10 et 11 : Répartition des encaissements par canal en 2020 (évolution par rapport à 2019) - assurances auto (gauche) et assurances incendie (droite)

Les courtiers réalisent environ deux tiers (66,9 %) de l'encaissement des assurances **RC générale** en 2020. L'autre tiers provient des canaux directs (16,9 %) ainsi que des réseaux exclusifs (10,6 %) et des bancassureurs (5,5 %). Les mega brokers voient leur part de marché s'accroître de 0,9 point de pourcentage pour atteindre 20,7 % en 2020. Les courtiers hors mega brokers (-0,5 pp), la vente directe par les mutuelles et coopératives (-0,5 pp) et la vente B to B (-0,3 pp) perdent du terrain.

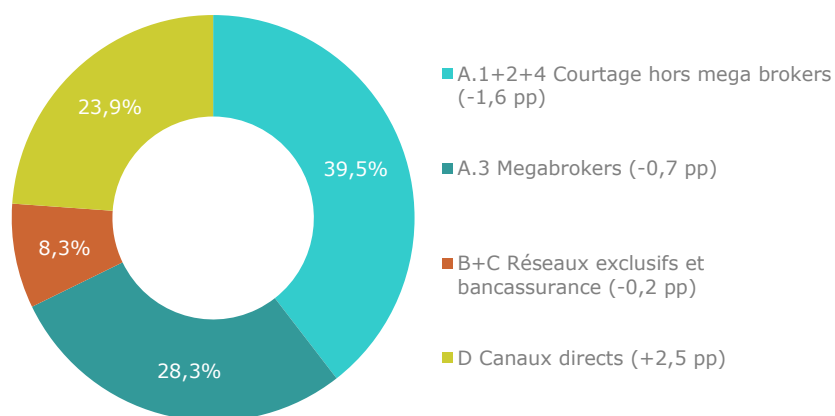
Avec une part de marché de 65,5 %, les canaux de courtage représentent le principal distributeur d'**assurances protection juridique** en 2020. Le reste de l'encaissement en protection juridique se répartit grosso modo en parts égales entre les réseaux exclusifs (13,1 %), les canaux directs (11,1 %) et la bancassurance (10,3 %). Par rapport à 2019, la part de marché des mega brokers recule de 0,6 point de pourcentage pour s'établir à 6,0 % en 2020. Le taux de pénétration des courtiers hors mega brokers progresse en revanche de 0,7 point de pourcentage pour atteindre 59,5 % en 2020. Les réseaux exclusifs, les canaux directs et la bancassurance affichent en 2020 des parts de marché qui ne s'écartent pas de plus de 0,1 point de pourcentage de leurs parts de marché respectives enregistrées en 2019.



Graphiques 12 et 13 : Répartition des encaissements par canal en 2020 (évolution par rapport à 2019) - assurances RC générale (gauche) et assurances protection juridique (droite)

En 2020, la distribution des **assurances accidents du travail** s'effectue essentiellement par le biais des courtiers hors mega brokers (39,5 % de part de marché), des mega brokers (28,3 % de part de marché) et des canaux directs (23,9 % 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. Les canaux directs gagnent du terrain en 2020 (+2,5 points de pourcentage), au détriment des courtiers hors mega brokers (-1,6 pp), des mega brokers (-0,7 pp) et des réseaux exclusifs et de la bancassurance (-0,2 pp).

Accidents du travail

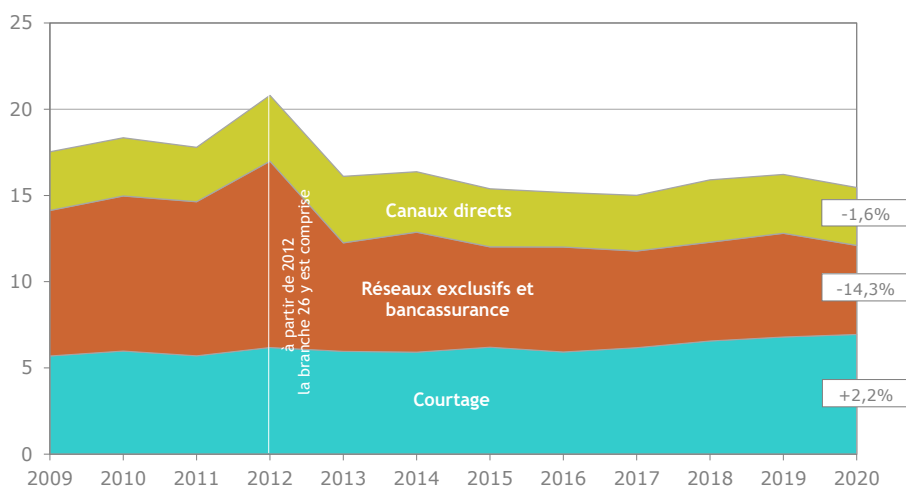


Graphique 14 : Répartition des encaissements des assurances accidents du travail en 2020 (évolution par rapport à 2019)

2.5 Assurance vie

En 2020, les assurances sur la vie génèrent un encaissement de 15,5 milliards d'euros. C'est 762,7 millions d'euros de moins qu'en 2019, soit une baisse de 4,7 %.

La majeure partie de cet encaissement provient des assurances sur la vie individuelles qui représentent un chiffre d'affaires de 9,4 milliards d'euros en 2020. L'encaissement restant de 6,0 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 3,0 points de pourcentage, les courtiers atteignent une part de marché de 44,9 % en 2020. De ce fait, ils accentuent 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). En 2020, les réseaux exclusifs et la bancassurance représentent encore une part de marché de 33,3 %, contre 37,1 % en 2019. Au cours de ces douze dernières années, la part de marché des canaux directs a fluctué grosso modo autour de 20 % et s'établit à 21,7 % en 2020.

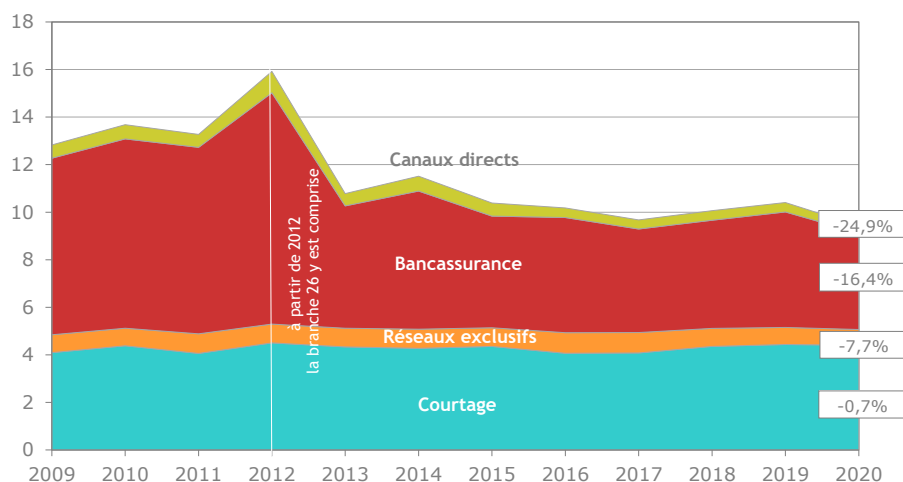
Les assurances sur la vie se subdivisent en deux grands groupes, les assurances-vie individuelles (cf. section 2.5.1) et les assurances vie groupe (cf. section 2.5.2). Afin de comprendre la distribution des assurances sur la vie, il est utile de tenir compte des caractéristiques malgré tout différentes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

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 2020, le volume global des primes d'assurances-vie individuelles atteint 9,4 milliards d'euros. La majeure partie de cet encaissement, 5,8 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 2020, ceux de la branche 26, de 499,6 millions d'euros.

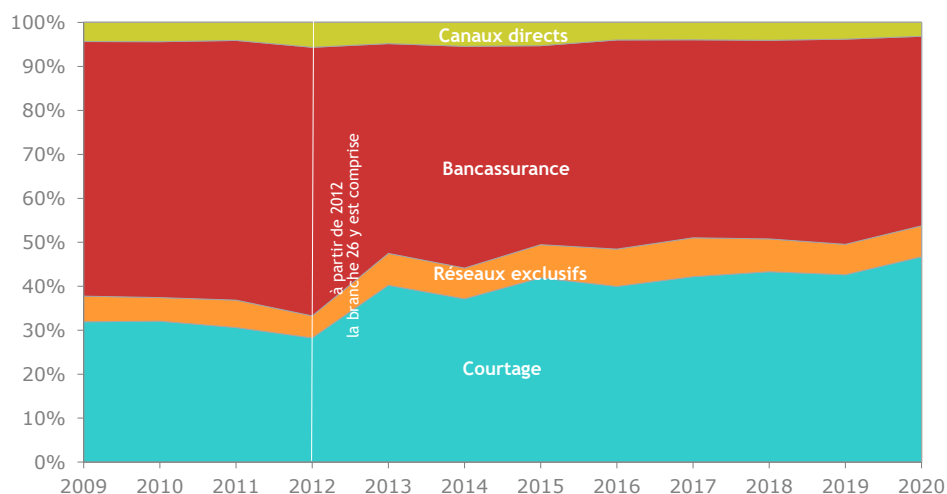
En 2020, l'encaissement des produits d'assurance vie individuelle présente une baisse de 985,9 millions d'euros, soit un recul de 9,5 %. L'encaissement des produits de la branche 21 diminue de 1,0 milliard d'euros (-14,6 %), et celui des produits de la branche 26, de 21,6 millions d'euros (-4,1 %). Les produits de la branche 23 voient en revanche leur encaissement progresser de 36,5 millions d'euros (+1,2 %).



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 est passée de 1,1 % à 2 % pour une grande part de ces produits).

En 2020, la bancassurance voit son encaissement décroître de 799,1 millions d'euros (-16,4 %) par rapport à 2019. Les réseaux exclusifs et le courtage voient également leur encaissement diminuer de respectivement 55,7 millions d'euros (-7,7 %) et 33,2 millions d'euros (-0,7 %). En termes relatifs, c'est la vente par le biais des canaux directs qui enregistre le recul le plus important, à savoir une baisse de près d'un quart (-24,9 %), ce qui équivaut pour ce canal de distribution à un recul de 97,8 millions d'euros.



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

En 2020, le **courtage** est le principal canal de distribution des assurances-vie individuelles pour la première fois de la période observée 2009-2020. Étant donné que l'encaissement du courtage a enregistré un recul moins important que celui des autres canaux, sa part de marché progresse de 42,6 % en 2019 à 46,7 % en 2020.

De 2009 à 2019, la **bancassurance** était le principal canal de distribution des assurances-vie individuelles, avec une part de marché fluctuant entre 45,0 % et 61,1 %. En 2020, elle réalise 43,1 % de l'encaissement, contre 46,7 % en 2019.

Les **réseaux exclusifs** sont parvenus ces dernières années à grignoter du terrain. Alors qu'elle ne s'élevait qu'à 5,8 % en 2009, leur part de marché avait grimpé à 8,9 % en 2017. Depuis lors, cette progression s'est en partie interrompue : la part de marché des réseaux exclusifs a reculé à 7,5 % en 2018 et à 6,9 % en 2019. En 2020, elle augmente à nouveau légèrement pour atteindre 7,1 %.

De 2009 à 2019, la part de marché des **canaux directs** a oscillé grosso modo entre 4 % et 6 %. En raison d'une baisse relativement forte de leur encaissement (-24,9 %) entre 2019 et 2020, leur part de marché passe de 3,8 % en 2019 à 3,1 % en 2020.

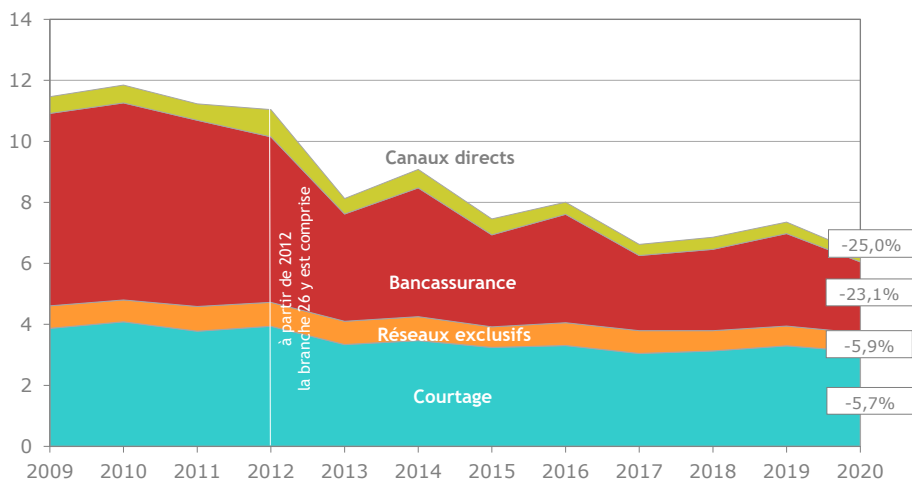
Lorsqu'on analyse séparément l'évolution des produits d'assurance-vie relevant des branches 21, 23 et 26, on constate qu'il existe différents paysages de distribution.

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

Les assurances-vie individuelles à taux d'intérêt garanti (branches 21 et 26) enregistrent un chiffre d'affaires de 6,3 milliards d'euros en 2020, contre 7,4 milliards d'euros en 2019, ce qui représente une baisse de 13,9 %.

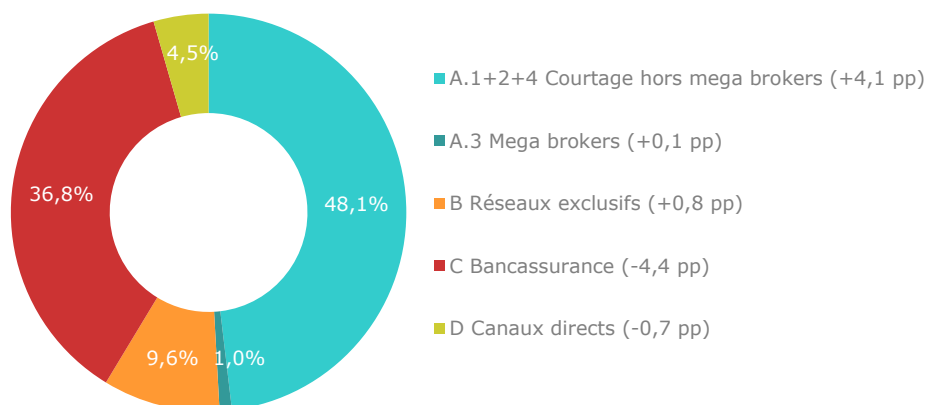
Au cours de la période 2009-2019, l'encaissement des assurances-vie individuelles des branches 21 et 26 a affiché une tendance à la baisse, malgré plusieurs années de croissance (2010, 2014, 2016, 2018 et 2019). En 2013, l'encaissement de ces produits a connu un important recul en raison du relèvement de la taxe sur la prime de 1,1 % à 2 % pour la plupart de ces produits.

En 2020, l'encaissement est de nouveau en baisse (1,0 milliard d'euros de moins qu'en 2019). La majeure partie de la baisse de 2020 se situe au niveau de la bancassurance dont l'encaissement recule de 701,2 millions d'euros (-23,1 %). Les canaux de courtage voient leur encaissement diminuer de 188,4 millions d'euros (-5,7 %) en 2020, les canaux directs de 94,6 millions d'euros (-25,0 %) et les réseaux exclusifs de 38,1 millions d'euros (-5,9 %).



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 se situe en grande partie au niveau d'un des canaux.



Graphique 19 : Répartition des encaissements en vie individuelle branches 21 et 26 par canal en 2020 (évolution par rapport à 2019)

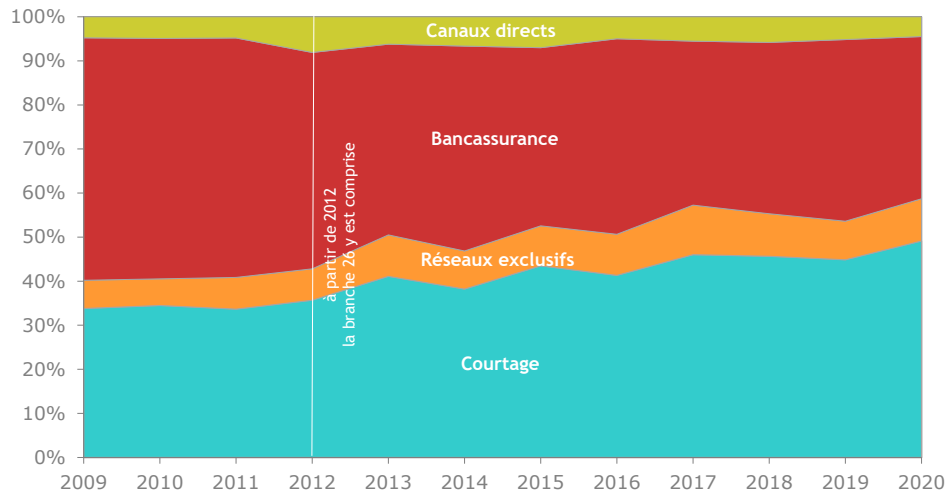
Parmi les **canaux de courtage**, ce sont surtout les courtiers autres que les mega brokers qui réalisent la majeure partie de l'encaissement vie individuelle branches 21 et 26. En 2020, ils détiennent une part de marché de 48,1 %, tandis que la part de marché des mega brokers s'élève à seulement 1,0 %. Par comparaison avec 2019, les courtiers dans leur ensemble gagnent 4,3 points de pourcentage de part de marché en raison du fait que leur encaissement a baissé moins fortement en termes relatifs que celui des autres canaux. Ils représentent de ce fait 49,1 % des encaissements en 2020.

L'inverse est observé au niveau de la **bancassurance**, dont la part de marché recule de 41,2 % en 2019 à 36,8 %, soit une baisse de 4,4 points de pourcentage. De 2009 à 2014 ainsi qu'au cours de l'année 2016, la bancassurance était le principal distributeur d'assurances individuelles à taux garanti (branches 21 et 26). Une première fois en 2015 et ensuite depuis 2017, le courtage a repris cette position de leader.

La part de marché des **réseaux exclusifs** progresse, en raison de la baisse plutôt limitée de leur encaissement, de 8,8 % en 2019 à 9,6 % en 2020.

Le reste de l'encaissement, représentant une part de 4,5 % en 2020, est réalisé par le biais des **canaux directs**.

S'agissant des assurances épargne-pension, les encaissements proviennent principalement des courtiers, de la bancassurance et des réseaux exclusifs. Ils détiennent en 2020 une part de marché de respectivement 41,5 %, 30,6 % et 23,9 %. Les assurances liées à des prêts hypothécaires sont plus souvent vendues par des courtiers qui représentent 46,2 % de l'encaissement en 2020.

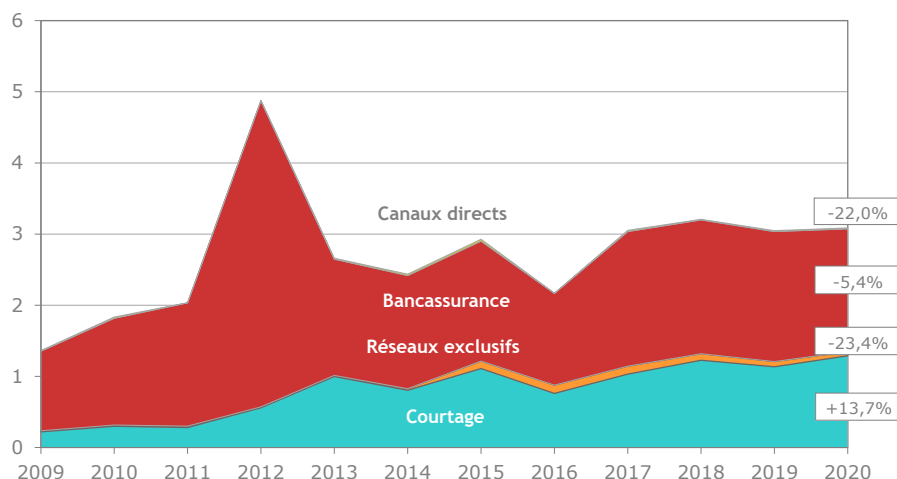


Graphique 20 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branches 21 et 26

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

En 2020, la vente d'assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement génère un encaissement de 3,1 milliards d'euros, soit 36,5 millions d'euros (+1,2 %) de plus qu'en 2019.

Le courtage est le seul des modes de distribution à enregistrer une croissance de son encaissement en 2020. Celui-ci augmente de 155,2 millions d'euros (+13,7 %) par rapport à 2019. L'encaissement de la bancassurance, des réseaux exclusifs et des canaux directs diminue de respectivement 97,9 millions d'euros (-5,4 %), 17,6 millions d'euros (-23,4 %) et 3,2 millions d'euros (-22,0 %).

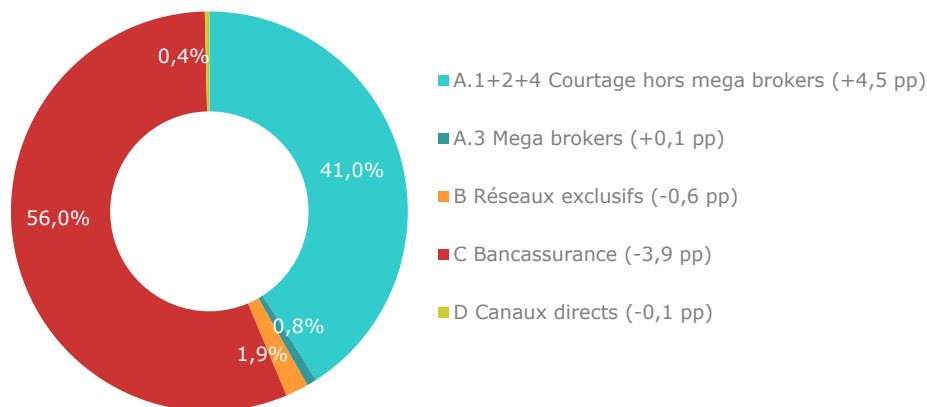


Graphique 21 : Évolution des encaissements en vie individuelle branche 23 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

En s'adjugeant en 2020 plus de la moitié (56,0 %) 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 3,9 points de pourcentage par rapport à 2019.

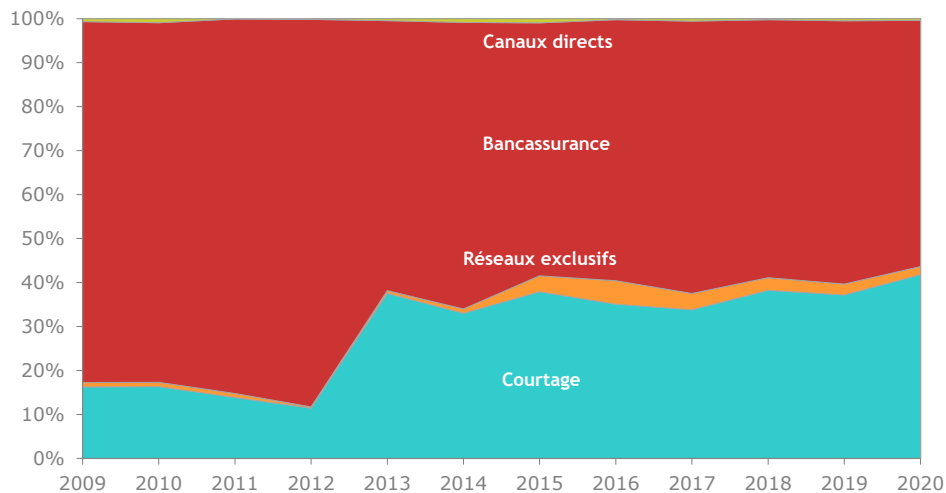
Le **courtaage** est le deuxième distributeur le plus important d'assurances-vie individuelles de la branche 23. Ce mode de distribution non exclusif prend à son compte 41,8 % de l'encaissement en 2020. Tout comme pour les assurances individuelles des branches 21 et 26, les mega brokers détiennent une part de marché modeste au sein du courtage : en 2020, 0,8 % seulement des assurances-vie individuelles de la branche 23 sont vendues par le biais de mega brokers.

Avec une part de marché de respectivement 1,9 % et 0,4 %, 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 2020 (évolution par rapport à 2019)

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 55 % à 90 % du chiffre d'affaires. Même après le recul de sa part de marché en 2013, la bancassurance reste le principal acteur sur ce marché.

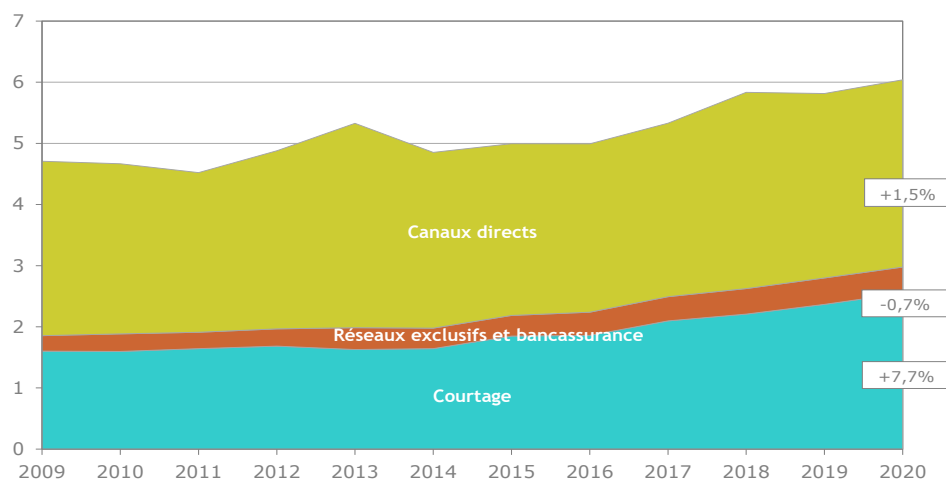


Graphique 23 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23

2.5.2 Vie groupe

L'encaissement des assurances de groupe a augmenté de 223,1 millions d'euros (+3,8 %) par rapport à 2019 pour s'élever à 6,0 milliards d'euros en 2020.

Le chiffre d'affaires des courtiers est en hausse de 181,4 millions d'euros (+7,7 %) par rapport à 2019. Les canaux directs voient quant à eux leur chiffre d'affaires croître de 44,8 millions d'euros par rapport à 2019, soit une hausse en termes relatifs de 1,5 %. Comptabilisés ensemble, les chiffres d'affaires des réseaux exclusifs et de la bancassurance présentent une légère baisse de 3,0 millions d'euros (-0,7 %) par rapport à 2019.



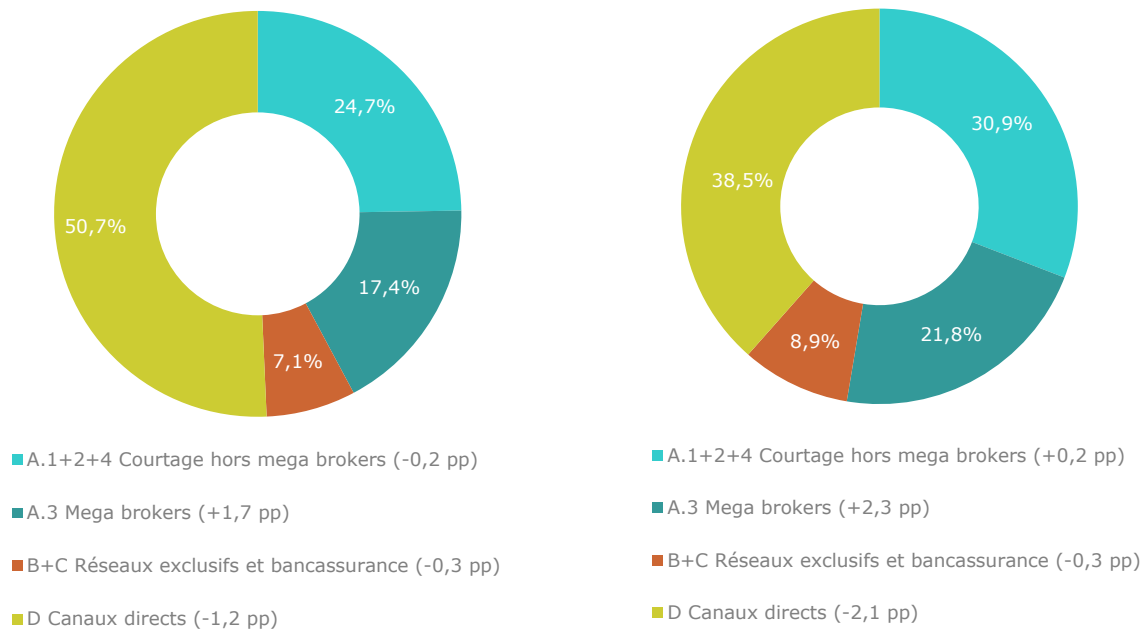
Graphique 24 : Évolution des encaissements en vie groupe selon les principaux modes de distribution - premier pilier inclus (en milliards d'euros)

L'**assurance directe** prend à son compte plus de la moitié de l'encaissement (50,7 % en 2020) du marché des assurances de groupe (premier pilier inclus). Ce canal de distribution perd toutefois 1,2 point de pourcentage de part de marché par rapport à 2019 au profit des canaux de courtage (+1,5 point de pourcentage).

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 17,4 % en 2020, soit une hausse de 1,7 point de pourcentage par comparaison avec 2019. Les **courtiers hors mega brokers** enregistrent en 2020 une part de marché de 24,7 %, ce qui représente 0,2 point de pourcentage de moins qu'en 2019.

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 7,1 % en 2020.

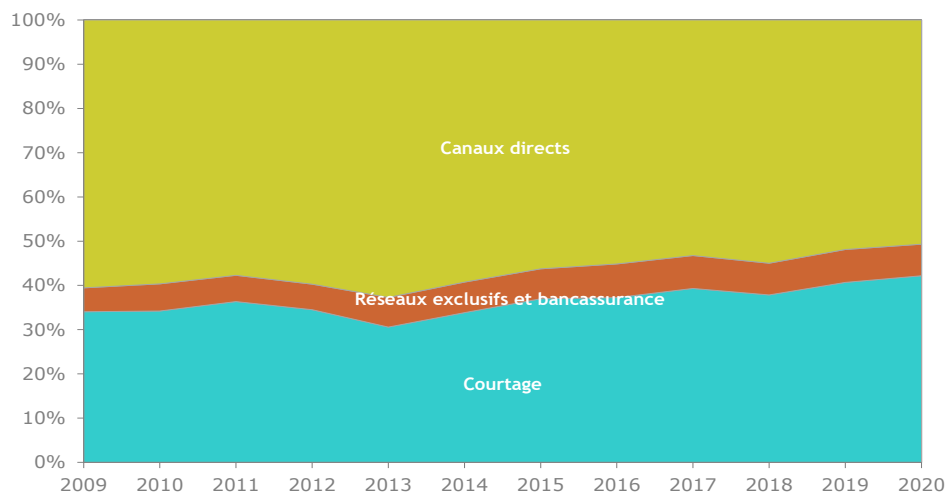
Si l'on ne tient pas compte des assurances du premier pilier, qui sont essentiellement vendues par le biais des canaux de distribution directs, l'assurance directe est le deuxième mode de distribution le plus important. Elle détient en 2020 une part de marché de 38,5 % contre une part de 52,6 % pour les courtiers.



Graphiques 25 et 26 : Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2020 (évolution par rapport à 2019) - 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**. De 2009 à 2014, la part de marché des canaux directs a oscillé grosso modo autour de 60 %. À partir de 2015, elle a reculé chaque année pour s'établir à 53,2 % en 2017. En 2018, elle est repartie à la hausse à 55,0 % pour ensuite connaître de nouvelles baisses à 51,9 % en 2019 et 50,7 % en 2020.

Jusqu'en 2013, les **courtiers** ont réalisé environ un tiers du chiffre d'affaires. Leur part de marché s'est accrue ensuite chaque année (sauf en 2018), pour passer de 30,6 % en 2013 à 42,2 % en 2020. Depuis 2009, les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** détiennent ensemble une part de marché de quelque 5 à 8 %.

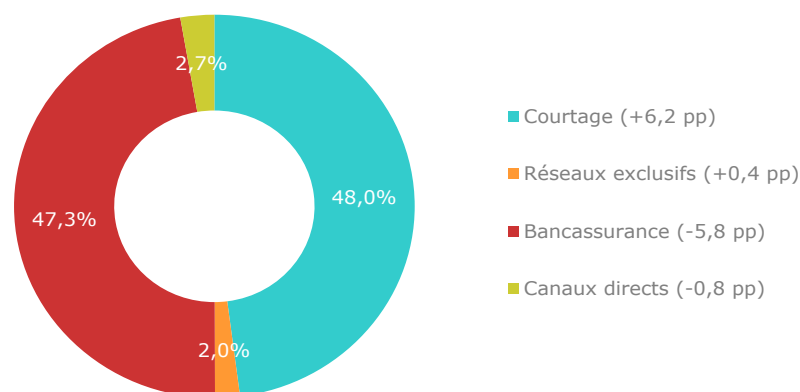


Graphique 27 : Évolution des principaux modes de distribution en vie groupe (premier pilier inclus)

2.5.3 Assurance vie : nouvelle production

La nouvelle production d'assurances sur la vie génère un encaissement de 5,8 milliards d'euros en 2020, contre 6,9 milliards d'euros en 2019, soit une baisse de 15,4 %.

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 affaires nouvelles.



Graphique 28 : Production des affaires nouvelles en vie individuelle - branches 21, 23 et 26
Répartition par canal en 2020 (évolution par rapport à 2019)

En 2020, le chiffre d'affaires de la nouvelle production d'**assurances sur la vie individuelles** diminue de 985,0 millions d'euros (-17,9 %) par rapport à 2019 pour s'établir à 4,5 milliards d'euros. Cette baisse de l'encaissement est presque entièrement supportée par la bancassurance, dont l'encaissement est en recul de 784,3 millions d'euros (-26,9 %). L'encaissement des courtiers est également en recul de 132,4 millions d'euros (-5,8 %). Étant donné la forte baisse de son chiffre d'affaires, la bancassurance perd 5,8 points de pourcentage de part de marché par rapport à 2019, tandis que le courtage gagne 6,2 points de pourcentage de part de marché. En 2020, la part de marché des canaux de courtage (48,0 %) est légèrement supérieure à celle de la bancassurance (47,3 %). Alors que les canaux directs enregistrent un recul de leur encaissement de 72,2 millions d'euros (-37,0 %) en 2020, l'encaissement des réseaux exclusifs augmente de 3,9 millions d'euros (+4,5 %). Ces plus petits acteurs prennent à leur compte respectivement 2,7 % et 2,0 % du marché.

Le chiffre d'affaires des **assurances épargne-pension** s'établit à 88,8 millions d'euros en 2020, soit une baisse de 8,0 millions d'euros (-8,3 %) par rapport à 2019. L'encaissement des courtiers diminue de 30,9 millions d'euros en 2019 à 24,4 millions d'euros en 2020, soit une baisse de 6,5 millions d'euros (-20,9 %). La bancassurance et les canaux directs voient également leur encaissement diminuer de respectivement 4,0 millions d'euros (-9,4 %) et 0,2 million d'euros (-30,0 %) par rapport à 2019 pour s'établir à 38,8 millions d'euros et 0,4 million d'euros en 2020. Seuls les réseaux exclusifs enregistrent une hausse de leur encaissement. Leur chiffre d'affaires progresse de 2,6 millions d'euros (+11,7 %) pour atteindre 25,2 millions d'euros en 2020. Avec une part de marché de 43,6 %, la bancassurance reste le principal distributeur de nouvelles assurances épargne-pension, suivie par les réseaux exclusifs (28,3 % de part de marché) et les courtiers (27,5 % de part de marché).

La nouvelle production d'**assurances liées à des prêts hypothécaires** génère un encaissement moindre en 2020. Son chiffre d'affaires baisse de 25,7 millions d'euros (-21,4 %) à 94,4 millions d'euros. Ce recul résulte d'une baisse de 4,4 millions d'euros (-12,8 %) au niveau du courtage et d'une baisse de 21,3 millions d'euros (-24,9 %) au niveau des autres canaux de distribution. Le courtage gagne 3,2 points de pourcentage de part de marché par rapport à 2019 pour s'établir à 32,0 %.

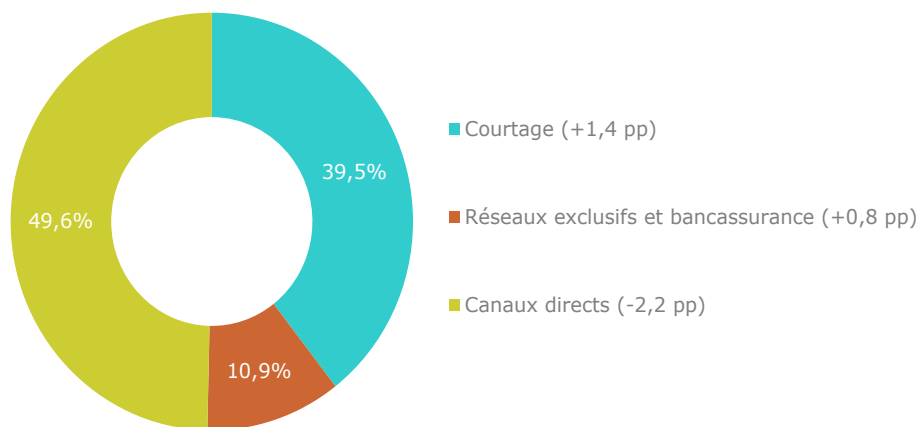
L'encaissement de la nouvelle production des **autres assurances déduites fiscalement** présente une baisse de 18,1 % pour s'établir à 456,3 millions d'euros en 2020. La part de marché des réseaux exclusifs (+2,6 points de pourcentage) et celle de la bancassurance (+2,1 points de pourcentage) augmentent en 2020 au détriment de celles du courtage (-4,4 points de pourcentage) et des canaux directs (-0,2 point de pourcentage). Le courtage constitue le principal acteur : en 2020, sa part de marché s'établit à 60,0 %. La bancassurance demeure le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 31,1 %.

L'encaissement concernant la nouvelle production d'**autres opérations de la branche 21** est inférieur en 2020 de 853,5 millions d'euros (-44,8 %) à celui de 2019 et s'élève à 1,1 milliard d'euros. L'encaissement de la bancassurance et celui des courtiers reculent respectivement de 608,8 millions d'euros (-48,5 %) et de 186,3 millions d'euros (-35,2 %). Les canaux directs et les réseaux exclusifs enregistrent des baisses de leur encaissement de respectivement 53,7 millions d'euros (-51,0 %) et 4,7 millions d'euros (-28,4 %). En raison de la baisse relativement forte de son encaissement, la bancassurance voit sa part de marché diminuer de 65,8 % en 2019 à 61,4 % en 2020. Avec une part de marché de 32,6 %, les courtiers représentent en 2020 le deuxième distributeur le plus important en ce qui concerne la nouvelle production d'autres opérations de la branche 21.

Le chiffre d'affaires concernant la nouvelle production de **contrats d'assurance-vie individuelle de la branche 23** est supérieur en 2020 de 1,1 % à celui de 2019 et s'élève à 2,3 milliards d'euros. La bancassurance prend à son compte 51,7 % de l'encaissement. Sa part de marché diminue de 4,0 points de pourcentage par rapport à celle observée en 2019. Les courtiers gagnent 4,3 points de pourcentage de part de marché par rapport à 2019 en réalisant 47,4 % de l'encaissement en 2020. Avec des parts de marché de respectivement 0,5 % et 0,3 %, les réseaux exclusifs et les canaux directs sont de très petits acteurs sur ce marché.

La vente de nouvelles **assurances de la branche 26** génère en 2020 un encaissement de 499,6 millions d'euros, soit une baisse de 4,1 % par rapport à 2019. Alors que le volume des primes des courtiers est en hausse de 11,6 %, celui des autres canaux affiche une baisse de 36,7 %. La part de marché du courtage augmente de ce fait, passant de 67,4 % en 2019 à 78,4 % en 2020.

La nouvelle production d'**assurances de groupe** génère en 2020 un encaissement de 1,3 milliard d'euros, soit une baisse de 5,4 % par rapport à 2019.



Graphique 29 : Production des affaires nouvelles en vie groupe
(premier pilier inclus)
Répartition par canal en 2020 (évolution par rapport à 2019)

Le chiffre d'affaires réalisé avec les **contrats à prime fixée et à prime flexible** est en baisse de 54,7 millions d'euros (-23,5 %) en 2020 et s'établit à 178,2 millions d'euros. Le chiffre d'affaires des canaux directs recule de 40,4 millions d'euros (-52,0 %) et celui du courtage, de 17,2 millions d'euros (-13,0 %). L'encaissement des réseaux exclusifs et de la bancassurance progresse en revanche de 2,9 millions d'euros (+12,8 %). Par rapport à 2019, les canaux directs perdent 12,4 points de pourcentage de part de marché et réalisent 20,9 % de l'encaissement en 2020. Les courtiers atteignent en 2020 une part de marché de 64,6 %. Les réseaux exclusifs et la bancassurance enregistrent une part de marché de 14,5 %.

En 2020, les **contrats à prime unique** génèrent un encaissement de 1,1 milliard d'euros, soit 19,8 millions d'euros (-1,7 %) de moins qu'en 2019. Ce recul du chiffre d'affaires résulte d'une baisse de 27,5 millions d'euros (-4,3 %) au niveau des canaux directs. Les courtiers réalisent en effet une hausse de leur encaissement de 7,1 millions d'euros (+1,8 %). L'encaissement des réseaux exclusifs et des bancassureurs progresse quant à lui de 0,6 million d'euros (+0,5 %). La part de marché du courtage augmente de 34,2 % en 2019 à 35,5 % en 2020, tandis que celle des canaux directs diminue pour passer de 55,7 % à 54,2 %. Les réseaux exclusifs et les bancassureurs détiennent une part de marché de 10,3 % en 2020.

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 (jusqu'au 4/5/2020) ⁵	Nagelmackers	
KBC Assurances		KBC Bank CBC Banque
NN Insurance Belgium NN Non-Life Insurance		ING Banque
North Europe Life Belgium Partners Assurances		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.

⁵ À la suite de la fusion avec Baloise Insurance le 4 mai 2020, Fidea cesse d'exister en tant que personne morale.

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 2020 (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	360.054.083	171.411.008	45.405.124	56.820.452	86.417.498
- Individuelle et dépendance	189.496.488	103.805.510	23.563.763	18.364.479	43.762.735
- Collective	170.557.595	67.605.498	21.841.361	38.455.972	42.654.763
2. MALADIE	1.855.979.122	1.199.987.221	56.333.372	67.644.646	532.013.883
- Individuelle et dépendance	718.400.968	521.167.176	95.539.686		101.694.106
- Collective	1.137.578.154	678.820.045	28.438.332		430.319.777
3. AUTOMOBILES	3.858.667.209	2.229.157.307	607.658.227	298.261.168	723.590.507
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	3.166.144.199	1.895.345.498	494.870.736	450.247.667	325.680.298
- Habitations	2.060.983.636	1.097.805.099	313.906.611	438.667.606	210.604.320
- Autres risques simples	589.420.156	389.445.292		144.886.984	55.087.880
- Risques spéciaux	515.740.408	408.095.108	47.657.202		59.988.098
5. RESPONSABILITE CIVILE	975.347.471	652.831.840	103.368.925	53.999.541	165.147.164
- Vie privée	265.910.298	138.918.506	40.604.807	52.522.050	33.864.935
- Autres	709.437.173	513.913.335	62.764.118	1.477.491	131.282.229
6. PROTECTION JURIDIQUE	610.636.126	400.106.840	79.695.086	63.097.964	67.736.235
7. AUTRES OPERAT. IARD	731.962.685	410.891.789	74.178.834		246.892.063
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.076.839.561	730.051.065	89.755.705		257.032.792
9. VIE INDIVIDUELLE	9.418.291.147	4.399.359.125	664.046.064	4.059.119.943	295.766.015
- Epargne pension	1.031.178.227	427.790.814	246.696.845	315.509.631	41.180.937
- Contrats liés à un prêt hypoth.	593.217.672	274.239.390		318.978.282	
- Autres assurances immunitées fiscalement	1.924.944.909	1.143.883.178	199.752.974	515.418.457	65.890.300
- Autres opérations branche 21	2.283.472.068	872.265.675	148.110.590	1.150.055.645	113.040.157
- Branche 23	3.085.918.104	1.289.276.156	57.748.579	1.727.539.423	11.353.946
- Branche 26	499.560.167	391.903.912		107.656.256	
10. VIE GROUPE	6.039.533.095	2.548.172.947	429.506.083		3.061.854.065
- Primes fixées et flexibles	4.916.381.801	2.149.656.007	313.674.270		2.453.051.523
- Primes uniques	1.123.151.294	398.516.940	115.831.814		608.802.542
TOTAL NON-VIE	12.635.630.456	7.689.782.569	1.521.008.002	1.020.329.445	2.404.510.439
- particuliers	7.165.977.197	3.730.585.700	1.261.710.192	987.114.618	1.186.566.687
- entreprises	5.469.653.255	3.959.196.867	259.297.810	33.214.827	1.217.943.753
TOTAL VIE	15.457.824.242	6.947.532.072	5.152.672.090		3.357.620.080
TOTAL NON-VIE & VIE	28.093.454.698	14.637.314.641	7.694.009.537		5.762.130.519
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	4.504.979.916	2.160.168.749	90.073.354	2.131.826.243	122.911.570
- Epargne pension	88.789.728	24.441.473	25.165.669	38.753.669	428.917
- Contrats liés à un prêt hypoth.	94.392.134	30.219.782		64.172.352	
- Autres assurances immunitées fiscalement	456.324.988	273.958.954	36.836.537	141.700.805	3.828.690
- Autres opérations branche 21	1.052.370.294	343.089.759	11.748.381	645.947.997	51.584.157
- Branche 23	2.313.542.606	1.096.554.870	11.978.235	1.197.039.335	7.970.167
- Branche 26	499.560.167	391.903.912		107.656.256	
12. VIE GROUPE	1.301.382.451	513.637.426	141.691.741		646.053.285
- Primes fixées et flexibles	178.231.155	115.120.485	25.859.927		37.250.743
- Primes uniques	1.123.151.296	398.516.941	115.831.814		608.802.542

Ventilation des encaissements Exercice 2020 (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%	47,6%	12,6%	15,8%	24,0%
- Individuelle et dépendance	100,0%	54,8%	12,4%	9,7%	23,1%
- Collective	100,0%	39,6%	12,8%	22,5%	25,0%
2. MALADIE	100,0%	64,7%	3,0%	3,6%	28,7%
- Individuelle et dépendance	100,0%	72,5%	13,3%		14,2%
- Collective	100,0%	59,7%	2,5%		37,8%
3. AUTOMOBILES	100,0%	57,8%	15,7%	7,7%	18,8%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	59,9%	15,6%	14,2%	10,3%
- Habitations	100,0%	53,3%	15,2%	21,3%	10,2%
- Autres risques simples	100,0%	66,1%	24,6%		9,3%
- Risques spéciaux	100,0%	79,1%	9,2%		11,6%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	66,9%	10,6%	5,5%	16,9%
- Vie privée	100,0%	52,2%	15,3%	19,8%	12,7%
- Autres	100,0%	72,4%	8,8%	0,2%	18,5%
6. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	65,5%	13,1%	10,3%	11,1%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	56,1%	10,1%		33,7%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	67,8%	8,3%		23,9%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	46,7%	7,1%	43,1%	3,1%
- Epargne pension	100,0%	41,5%	23,9%	30,6%	4,0%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	46,2%		53,8%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	59,4%	10,4%	26,8%	3,4%
- Autres opérations branche 21	100,0%	38,2%	6,5%	50,4%	5,0%
- Branche 23	100,0%	41,8%	1,9%	56,0%	0,4%
- Branche 26	100,0%	78,4%		21,6%	
10. VIE GROUPE	100,0%	42,2%	7,1%		50,7%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	43,7%	6,4%		49,9%
- Primes uniques	100,0%	35,5%	10,3%		54,2%
TOTAL NON-VIE	100,0%	60,9%	12,0%	8,1%	19,0%
- particuliers	100,0%	52,1%	17,6%	13,8%	16,6%
- entreprises	100,0%	72,4%	4,7%	0,6%	22,3%
TOTAL VIE	100,0%	44,9%	33,3%		21,7%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	52,1%	27,4%		20,5%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	48,0%	2,0%	47,3%	2,7%
- Epargne pension	100,0%	27,5%	28,3%	43,6%	0,5%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	32,0%		68,0%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	60,0%	8,1%	31,1%	0,8%
- Autres opérations branche 21	100,0%	32,6%	1,1%	61,4%	4,9%
- Branche 23	100,0%	47,4%	0,5%	51,7%	0,3%
- Branche 26	100,0%	78,4%		21,6%	
12. VIE GROUPE	100,0%	39,5%	10,9%		49,6%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	64,6%	14,5%		20,9%
- Primes uniques	100,0%	35,5%	10,3%		54,2%

Ventilation des encaissements Exercice 2019 (en euro) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	389.363.281	184.834.402	47.538.631	58.325.410	98.664.837
- Individuelle et dépendance	185.882.421	103.697.140	23.174.187	18.865.255	40.145.838
- Collective	203.480.859	81.137.262	24.364.444	39.460.154	58.518.999
2. MALADIE	1.829.109.949	1.181.705.063	55.369.338	69.724.564	522.310.984
- Individuelle et dépendance	698.428.659	505.537.677	95.423.228		97.467.754
- Collective	1.130.681.290	676.167.387	29.670.674		424.843.229
3. AUTOMOBILES	3.813.176.406	2.201.964.909	589.715.299	298.684.313	722.811.884
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	3.067.804.942	1.856.876.119	473.419.156	444.537.658	292.972.010
- Habitations	1.984.539.838	1.063.932.864	302.525.988	433.716.359	184.364.629
- Autres risques simples	578.030.074	385.984.354		137.129.858	54.915.860
- Risques spéciaux	505.235.030	406.958.901	44.584.609		53.691.521
5. RESPONSABILITE CIVILE	969.407.205	644.835.428	100.579.569	53.020.389	170.971.819
- Vie privée	259.570.569	136.204.385	40.006.955	51.733.875	31.625.355
- Autres	709.836.636	508.631.043	60.572.615	1.286.514	139.346.464
6. PROTECTION JURIDIQUE	587.040.943	383.937.306	77.331.458	60.010.711	65.761.470
7. AUTRES OPERAT. IARD	747.080.508	410.857.629		70.676.025	265.546.855
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.124.944.170	788.858.575		95.670.456	240.415.138
9. VIE INDIVIDUELLE	10.404.150.342	4.432.558.124	719.740.632	4.858.237.927	393.613.658
- Epargne pension	1.038.396.881	431.804.823	238.323.104	323.991.522	44.277.433
- Contrats liés à un prêt hypoth.	595.027.846	269.114.801		325.913.045	
- Autres assurances immunitées fiscalement	1.999.192.211	1.145.299.814	236.413.116	539.181.611	78.297.669
- Autres opérations branche 21	3.200.988.630	1.101.285.820	145.905.600	1.772.664.429	181.132.781
- Branche 23	3.049.428.579	1.134.026.356	75.362.270	1.825.475.036	14.564.916
- Branche 26	521.116.195	351.026.511		170.089.684	
10. VIE GROUPE	5.816.403.351	2.366.822.423	432.512.869		3.017.068.060
- Primes fixées et flexibles	4.673.409.306	1.975.389.229	317.248.216		2.380.771.863
- Primes uniques	1.142.994.045	391.433.194	115.264.653		636.296.197
TOTAL NON-VIE	12.527.927.404	7.653.869.431	1.481.784.451	1.012.818.525	2.379.454.997
- particuliers	7.061.644.134	3.703.058.752	1.227.046.296	979.425.706	1.152.113.378
- entreprises	5.466.283.265	3.950.810.676	254.738.155	33.392.819	1.227.341.617
TOTAL VIE	16.220.553.694	6.799.380.547	6.010.491.428		3.410.681.719
TOTAL NON-VIE & VIE	28.748.481.097	14.453.249.978	8.505.094.405		5.790.136.715
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	5.489.967.912	2.292.541.038	86.162.478	2.916.139.136	195.125.262
- Epargne pension	96.825.442	30.910.911	22.534.451	42.767.359	612.723
- Contrats liés à un prêt hypoth.	120.063.047	34.638.670		85.424.377	
- Autres assurances immunitées fiscalement	557.371.195	359.371.353	30.703.573	161.440.286	5.855.983
- Autres opérations branche 21	1.905.865.892	529.376.348	16.407.510	1.254.781.907	105.300.128
- Branche 23	2.288.726.141	987.217.247	11.647.731	1.276.090.460	13.770.704
- Branche 26	521.116.195	351.026.511		170.089.685	
12. VIE GROUPE	1.375.902.341	523.767.500	138.191.282		713.943.557
- Primes fixées et flexibles	232.908.294	132.334.306	22.926.629		77.647.360
- Primes uniques	1.142.994.046	391.433.195	115.264.653		636.296.198

Ventilation des encaissements Exercice 2019 (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%	47,5%	12,2%	15,0%	25,3%
- Individuelle et dépendance	100,0%	55,8%	12,5%	10,1%	21,6%
- Collective	100,0%	39,9%	12,0%	19,4%	28,8%
2. MALADIE	100,0%	64,6%	3,0%	3,8%	28,6%
- Individuelle et dépendance	100,0%	72,4%	13,7%		14,0%
- Collective	100,0%	59,8%	2,6%		37,6%
3. AUTOMOBILES	100,0%	57,7%	15,5%	7,8%	19,0%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	60,5%	15,4%	14,5%	9,5%
- Habitations	100,0%	53,6%	15,2%	21,9%	9,3%
- Autres risques simples	100,0%	66,8%	23,7%		9,5%
- Risques spéciaux	100,0%	80,5%	8,8%		10,6%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	66,5%	10,4%	5,5%	17,6%
- Vie privée	100,0%	52,5%	15,4%	19,9%	12,2%
- Autres	100,0%	71,7%	8,5%	0,2%	19,6%
6. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	65,4%	13,2%	10,2%	11,2%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	55,0%	9,5%		35,5%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	70,1%	8,5%		21,4%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	42,6%	6,9%	46,7%	3,8%
- Epargne pension	100,0%	41,6%	23,0%	31,2%	4,3%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	45,2%		54,8%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	57,3%	11,8%	27,0%	3,9%
- Autres opérations branche 21	100,0%	34,4%	4,6%	55,4%	5,7%
- Branche 23	100,0%	37,2%	2,5%	59,9%	0,5%
- Branche 26	100,0%	67,4%		32,6%	
10. VIE GROUPE	100,0%	40,7%	7,4%		51,9%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	42,3%	6,8%		50,9%
- Primes uniques	100,0%	34,2%	10,1%		55,7%
TOTAL NON-VIE	100,0%	61,1%	11,8%	8,1%	19,0%
- particuliers	100,0%	52,4%	17,4%	13,9%	16,3%
- entreprises	100,0%	72,3%	4,7%	0,6%	22,5%
TOTAL VIE	100,0%	41,9%	37,1%		21,0%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	50,3%	29,6%		20,1%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	41,8%	1,6%	53,1%	3,6%
- Epargne pension	100,0%	31,9%	23,3%	44,2%	0,6%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	28,9%		71,1%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	64,5%	5,5%	29,0%	1,1%
- Autres opérations branche 21	100,0%	27,8%	0,9%	65,8%	5,5%
- Branche 23	100,0%	43,1%	0,5%	55,8%	0,6%
- Branche 26	100,0%	67,4%		32,6%	
12. VIE GROUPE	100,0%	38,1%	10,0%		51,9%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	56,8%	9,8%		33,3%
- Primes uniques	100,0%	34,2%	10,1%		55,7%

2020 vs 2019	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					-1,3%
- Individuelle et dépendance		-1,0%			1,5%
- Collective				3,2%	-3,7%
2. MALADIE					
- Individuelle et dépendance					
- Collective					
3. AUTOMOBILES					
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.					
- Habitations					
- Autres risques simples					
- Risques spéciaux		-1,4%			1,0%
5. RESPONSABILITE CIVILE					
- Vie privée					
- Autres					-1,1%
6. PROTECTION JURIDIQUE					
7. AUTRES OPERAT. IARD		1,1%			-1,8%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL		-2,3%			2,5%
9. VIE INDIVIDUELLE		4,1%		-3,6%	
- Epargne pension					
- Contrats liés à un prêt hypoth.		1,0%		-1,0%	
- Autres assurances immunisées fiscalement		2,1%	-1,4%		
- Autres opérations branche 21		3,8%	1,9%	-5,0%	
- Branche 23		4,6%		-3,9%	
- Branche 26		11,1%		-11,1%	
10. VIE GROUPE		1,5%			-1,2%
- Primes fixées et flexibles		1,5%			-1,0%
- Primes uniques		1,2%			-1,5%
TOTAL NON-VIE					
- particuliers					
- entreprises					
TOTAL VIE		3,0%		-3,7%	
TOTAL NON-VIE & VIE		1,8%		-2,2%	
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE		6,2%		-5,8%	
- Epargne pension		-4,4%	5,1%		
- Contrats liés à un prêt hypoth.		3,2%		-3,2%	
- Autres assurances immunisées fiscalement		-4,4%	2,6%	2,1%	
- Autres opérations branche 21		4,8%		-4,5%	
- Branche 23		4,3%		-4,0%	
- Branche 26		11,1%		-11,1%	
12. VIE GROUPE		1,4%			-2,2%
- Primes fixées et flexibles		7,8%	4,7%		-12,4%
- Primes uniques		1,2%			-1,5%

Graphiques

Graphiques relatifs à la production totale

- Evolution des encaissements selon les principaux modes de distribution 2009-2020
- Répartition des encaissements en 2020 (évolution par rapport à 2019)
 - o Par mode de distribution
 - o Par canal de distribution *
- Evolution des principaux modes de distribution 2009-2020

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 2020 (évolution par rapport à 2019)
 - o Par mode de distribution

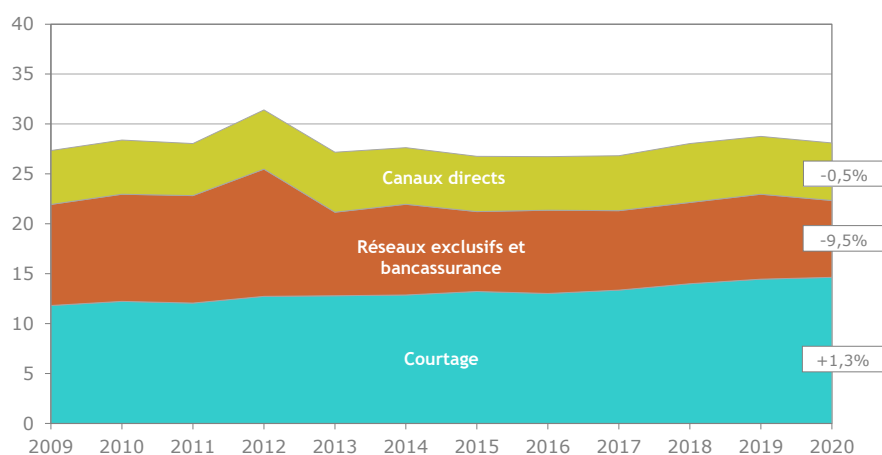
pour les catégories d'assurances suivantes

- 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

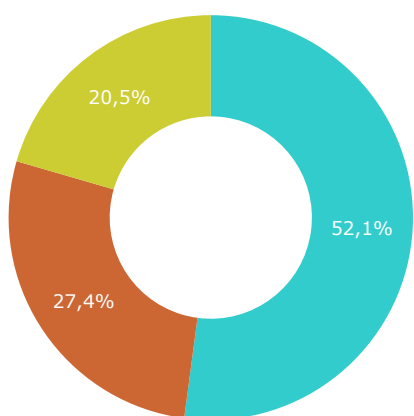
* Ce type de graphique a également été créé pour sept branches d'assurance non-vie : accidents, maladie, véhicules automoteurs, incendie, RC générale, protection juridique et accidents du travail.

CANAUX DE DISTRIBUTION 2020 : ENSEMBLE DES ASSURANCES NON-VIE ET VIE

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

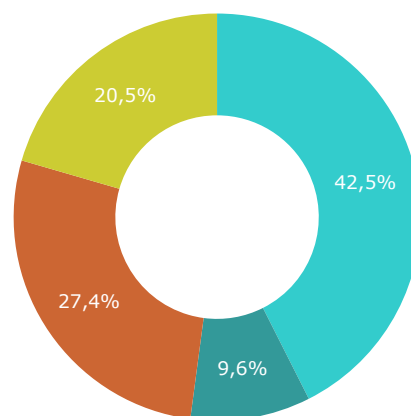


Répartition de l'encaissement en 2020 (évolution par rapport à 2019) Par mode de distribution



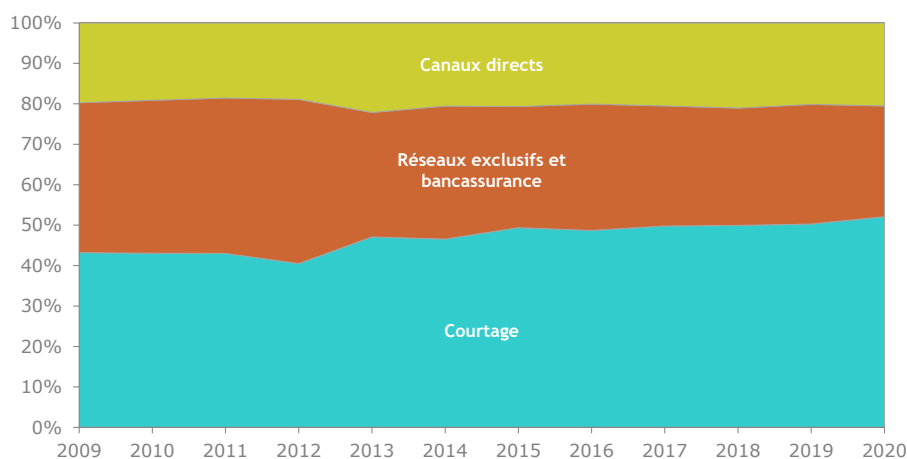
- Courtage (+1,8 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-2,2 pp)
- Canaux directs (+0,4 pp)

Par canal de distribution

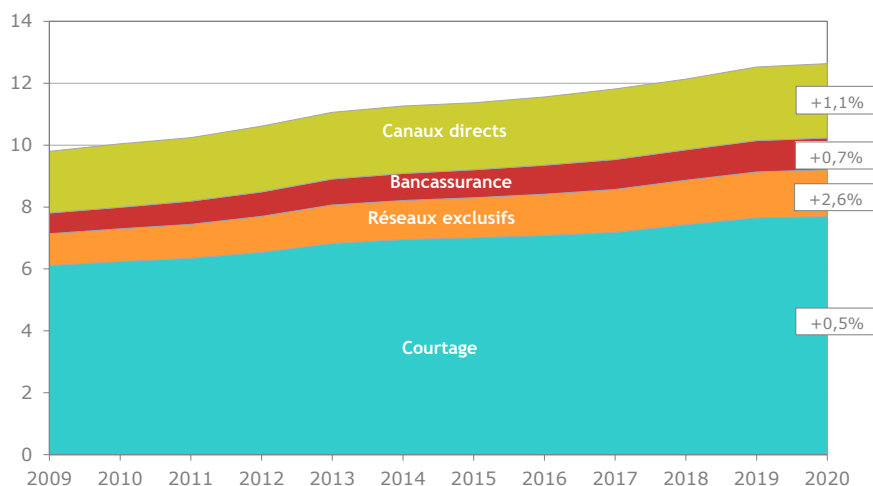


- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+1,1 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,7 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (-2,2 pp)
- D Canaux directs (+0,4 pp)

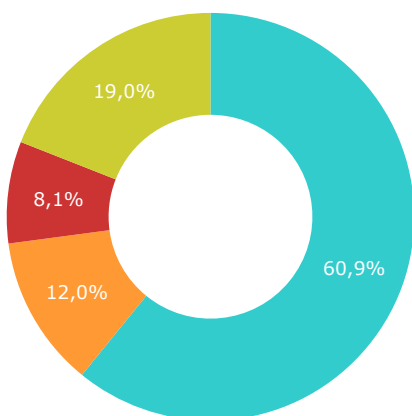
Évolution des principaux modes de distribution



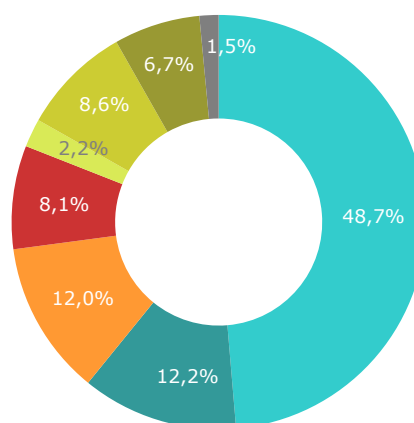
Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution
(en milliards d'euros)



Répartition de l'encaissement en 2020 (évolution par rapport à 2019)
Par mode de distribution



Par canal de distribution



■ Courtage (-0,2 pp)

■ Réseaux exclusifs (+0,2 pp)

■ Bancassurance (0,0 pp)

■ Canaux directs (0,0 pp)

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

■ A.3 Mega brokers (-0,1 pp)

■ B Réseaux exclusifs (+0,2 pp)

■ C Bancassurance (0,0 pp)

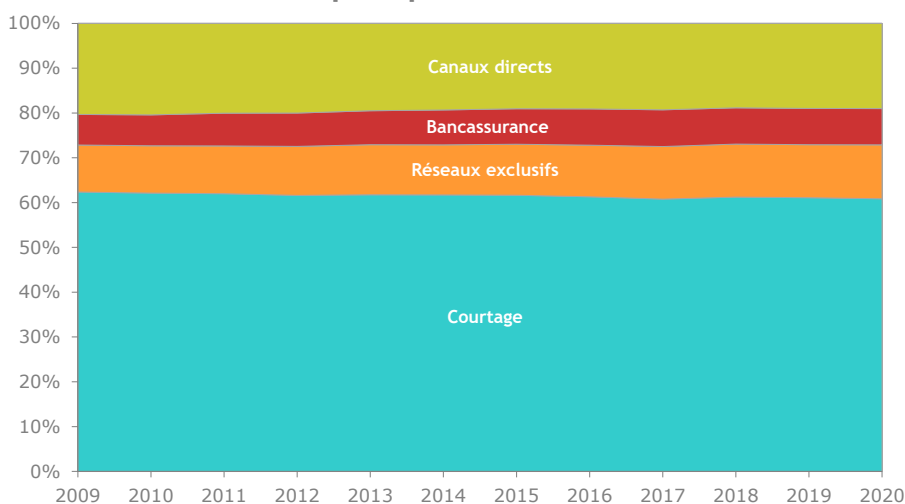
■ D.1 Mutuelles et coopératives (0,0 pp)

■ D.2 Vente directe (B to B) (-0,1 pp)

■ D.3 Marketing direct (B to C) (+0,1 pp)

■ Autres canaux (+0,1 pp)

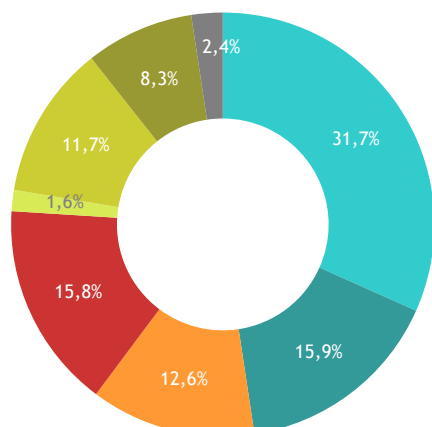
Évolution des principaux modes de distribution



CANAUX DE DISTRIBUTION 2020 : ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE

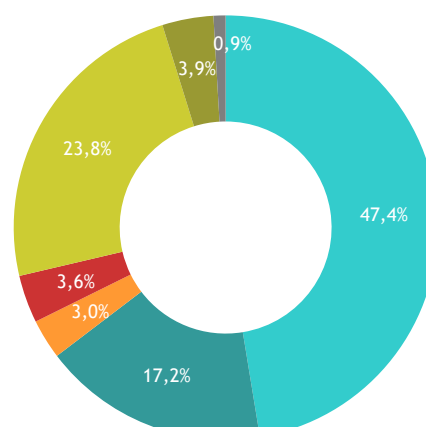
Répartition de l'encaissement en 2020 (évolution par rapport à 2019) par canal de distribution

Accidents



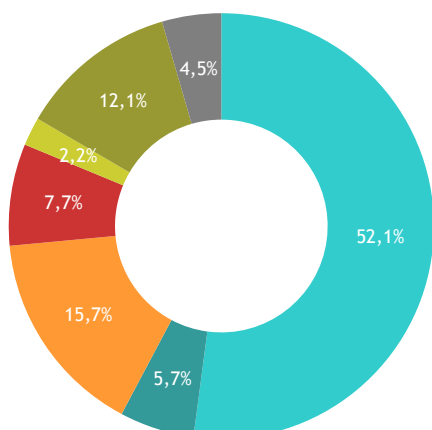
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-3,2 pp)
- A.3 Mega brokers (+3,3 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,4 pp)
- C Bancassurance (+0,8 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (+0,1 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-3,2 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+1,0 pp)
- Autres canaux (+0,8 pp)

Maladie



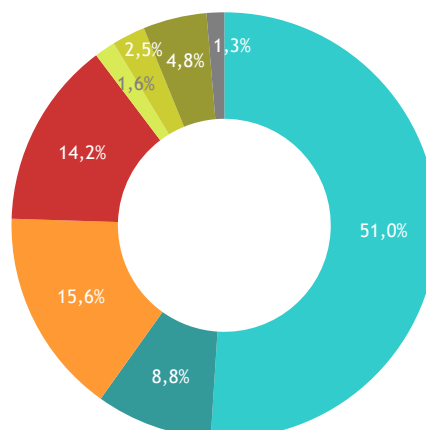
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,8 pp)
- A.3 Mega brokers (-0,8 pp)
- B Réseaux exclusifs (0,0 pp)
- C Bancassurance (-0,2 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+0,2 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (-0,1 pp)
- Autres canaux (0,0 pp)

Automobiles



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

Incendie

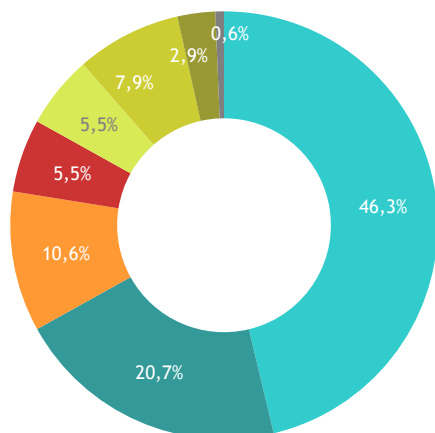


- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,8 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,2 pp)
- C Bancassurance (-0,3 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (0,0 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+0,1 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,1 pp)
- Autres canaux (+0,5 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2020 : ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE

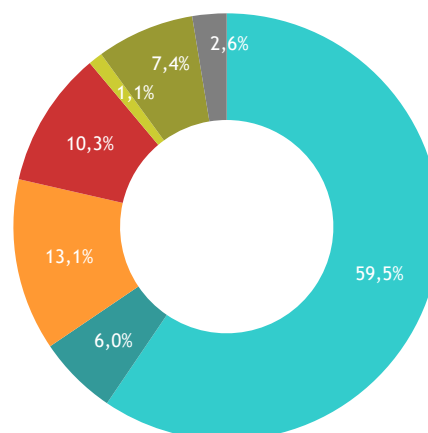
Répartition de l'encaissement en 2020 (évolution par rapport à 2019) par canal de distribution

Responsabilité civile



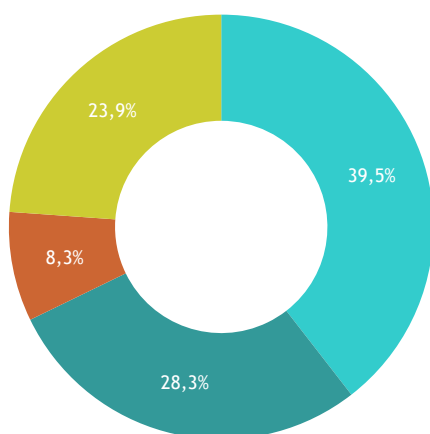
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,5 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,9 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,2 pp)
- C Bancassurance (+0,1 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,5 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,3 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (0,0 pp)
- Autres canaux (+0,1 pp)

Protection juridique



- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,7 pp)
- A.3 Mega brokers (-0,6 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,1 pp)
- C Bancassurance (+0,1 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,2 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (0,0 pp)
- Autres canaux (+0,1 pp)

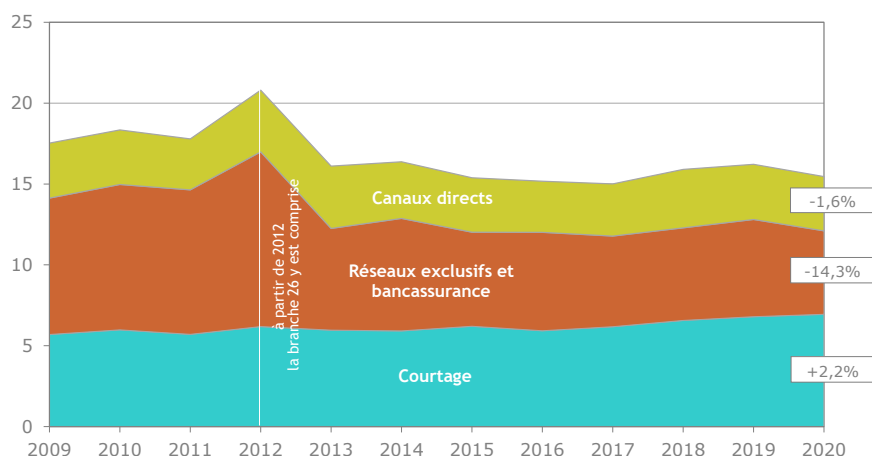
Accidents du travail



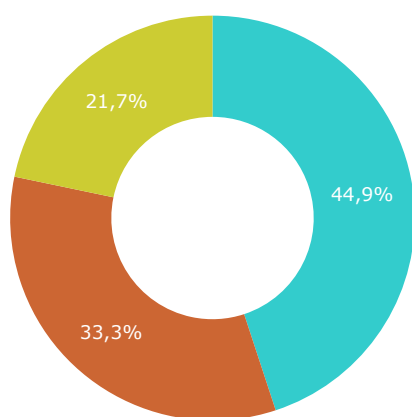
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-1,6 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,7 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (-0,2 pp)
- D Canaux directs (+2,5 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2020 : ASSURANCES VIE

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

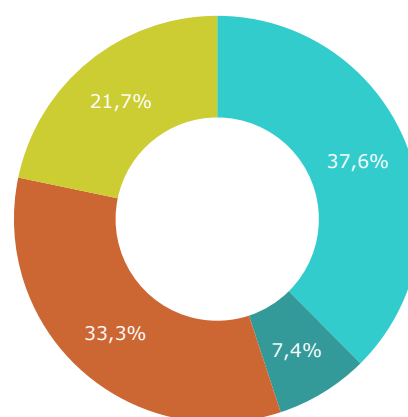


Répartition de l'encaissement en 2020 (évolution par rapport à 2019) Par mode de distribution



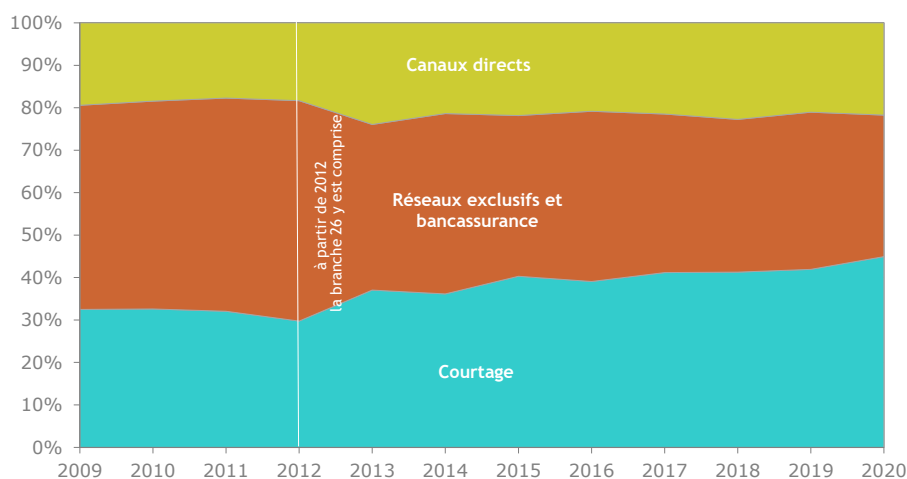
- Courtaage (+3,0 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-3,7 pp)
- Canaux directs (+0,7 pp)

Par canal de distribution

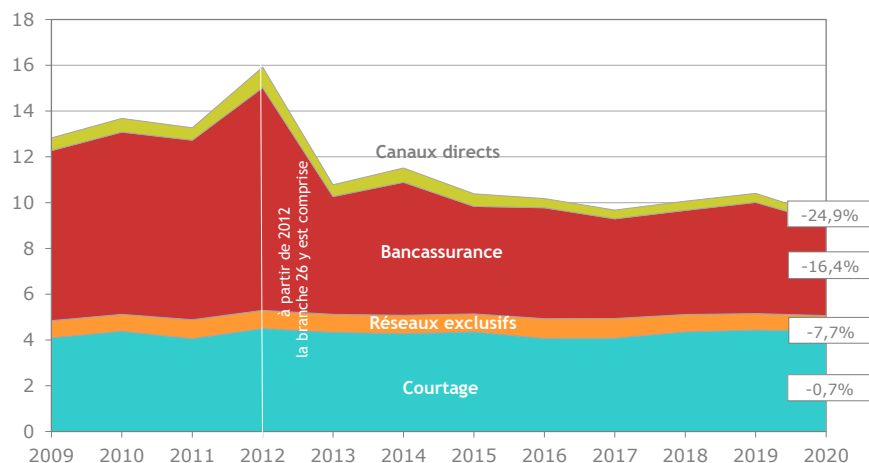


- A.1+2+4 Courtaage hors mega brokers (+1,8 pp)
- A.3 Mega brokers (+1,2 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (-3,7 pp)
- D Canaux directs (+0,7 pp)

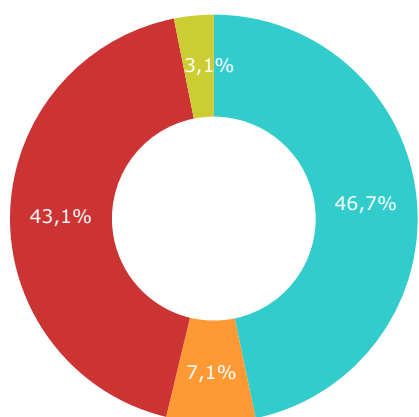
Évolution des principaux modes de distribution



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

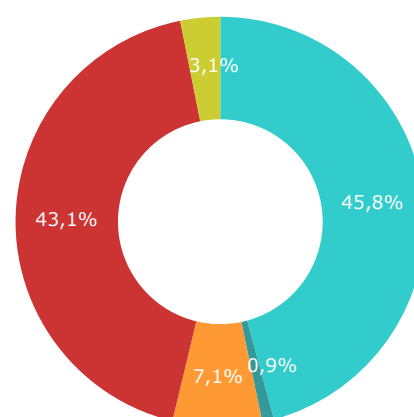


Répartition de l'encaissement en 2020 (évolution par rapport à 2019) Par mode de distribution



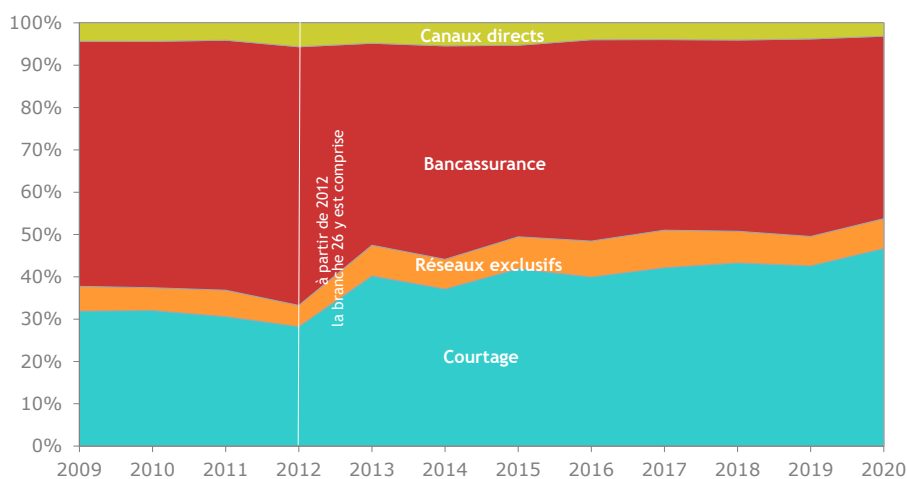
- Courtage (+4,1 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- Bancassurance (-3,6 pp)
- Canaux directs (-0,6 pp)

Par canal de distribution



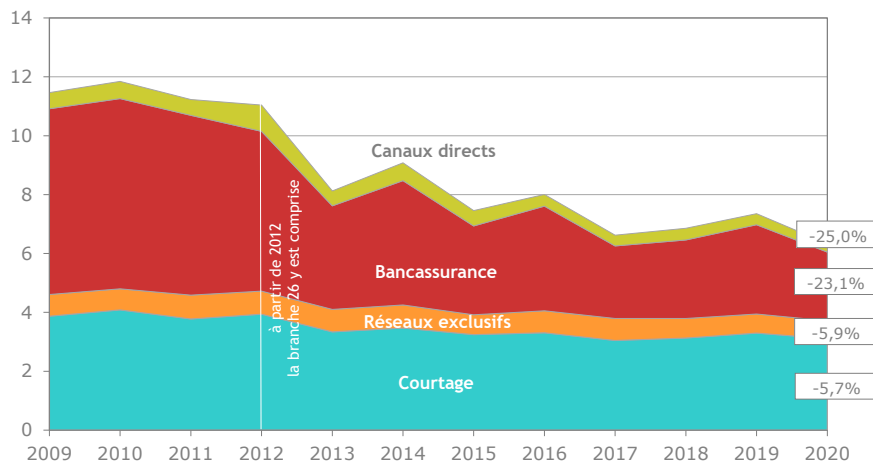
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+4,0 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- C Bancassurance (-3,6 pp)
- D Canaux directs (-0,6 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

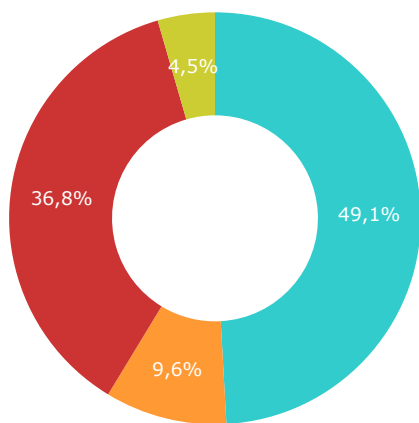


CANAUX DE DISTRIBUTION 2020 : ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES (BRANCHES 21 ET 26)

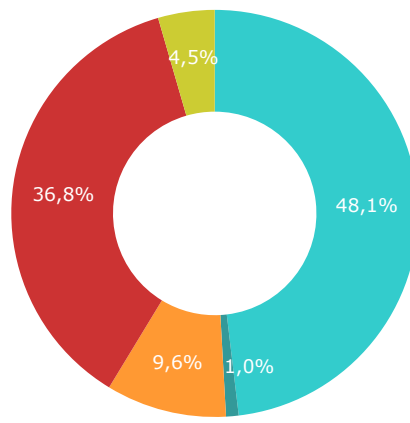
Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



Répartition de l'encaissement en 2020 (évolution par rapport à 2019)

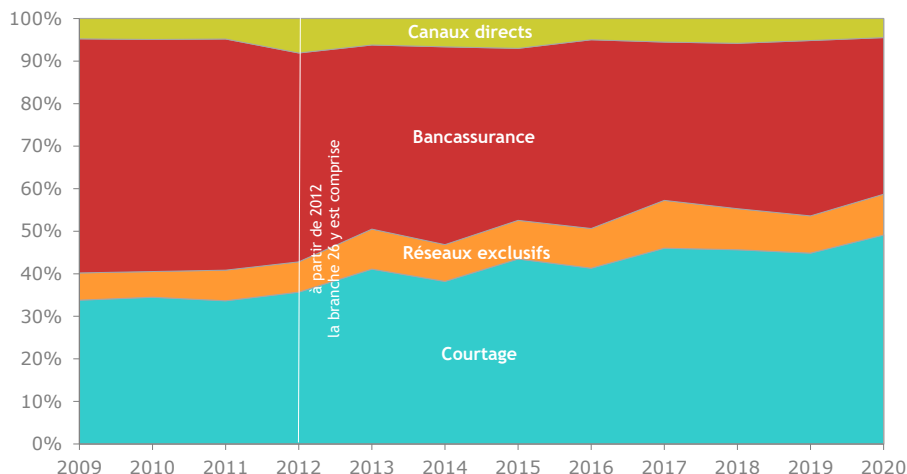


- Courtage (+4,3 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,8 pp)
- Bancassurance (-4,4 pp)
- Canaux directs (-0,7 pp)



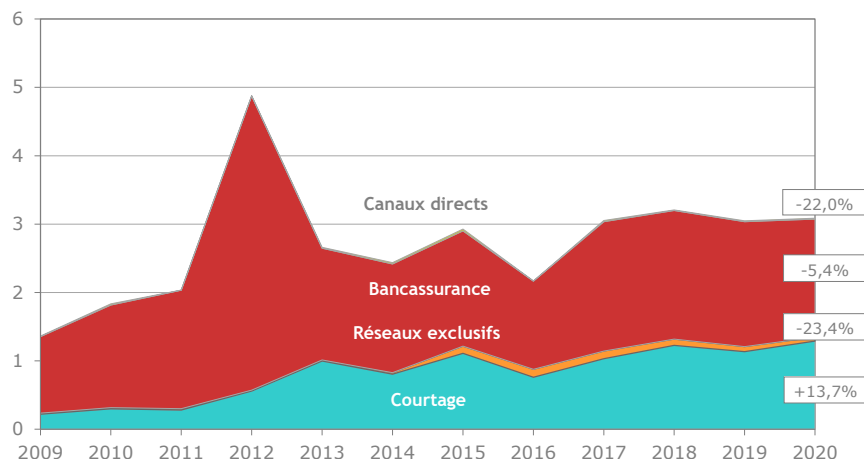
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+4,1 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,8 pp)
- C Bancassurance (-4,4 pp)
- D Canaux directs (-0,7 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

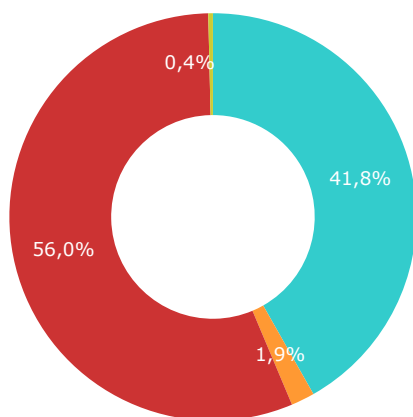


CANAUX DE DISTRIBUTION 2020 : ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES DE LA BRANCHE 23

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

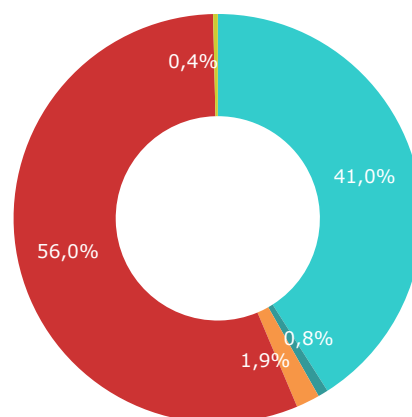


Répartition de l'encaissement en 2020 (évolution par rapport à 2019) Par mode de distribution



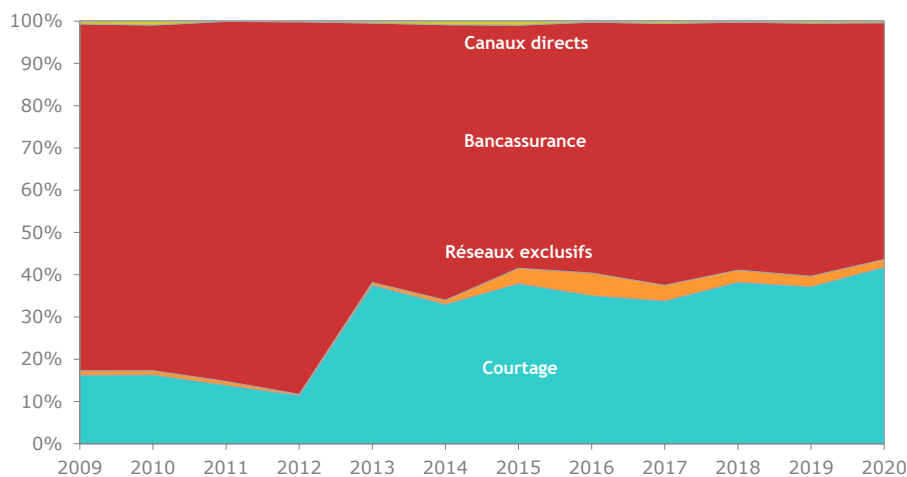
- Courtaage (+4,6 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,6 pp)
- Bancassurance (-3,9 pp)
- Canaux directs (-0,1 pp)

Par canal de distribution



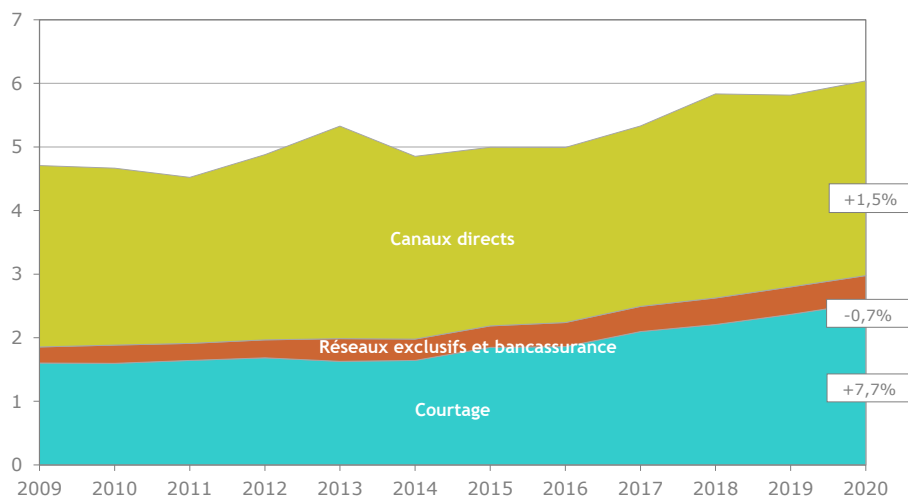
- A.1+2+4 Courtaage hors mega brokers (+4,5 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,6 pp)
- C Bancassurance (-3,9 pp)
- D Canaux directs (-0,1 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

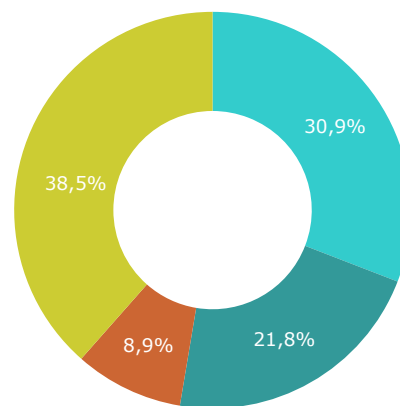
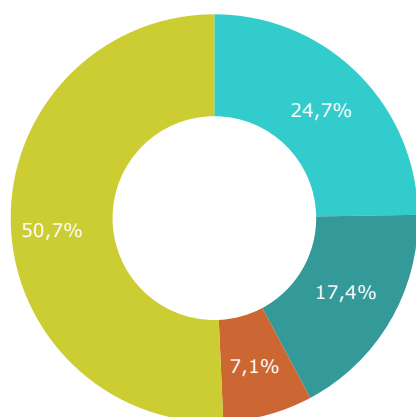


CANAUX DE DISTRIBUTION 2020 : VIE GROUPE (PREMIER PILIER INCLUS)

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



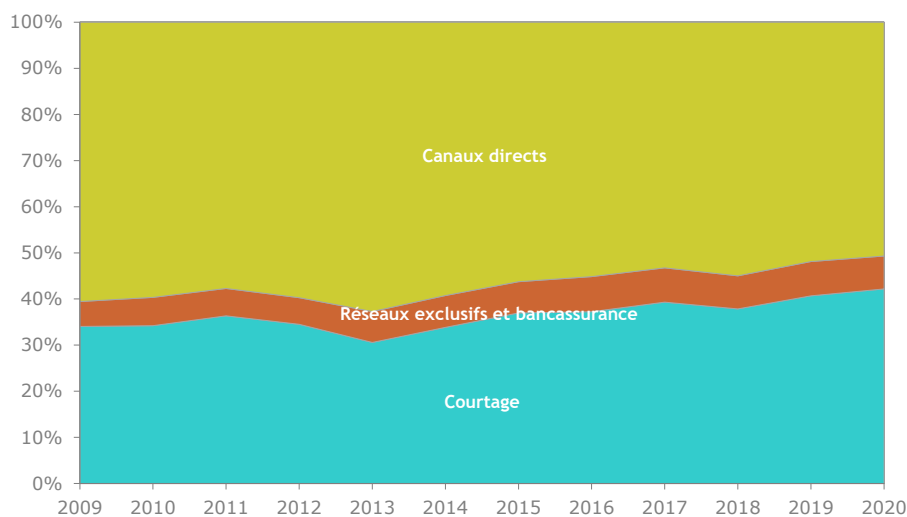
Répartition de l'encaissement en 2020 (évolution par rapport à 2019)



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

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

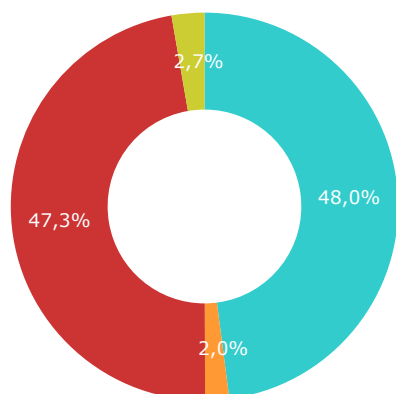
Évolution des principaux modes de distribution



CANAUX DE DISTRIBUTION 2020 : PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

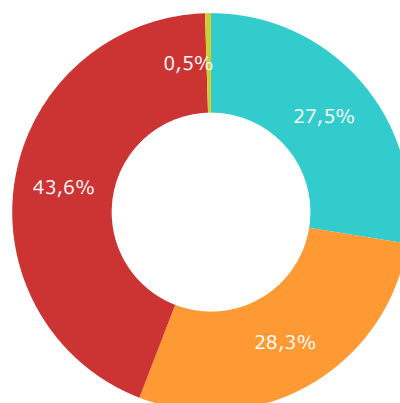
Répartition de l'encaissement en 2020 (évolution par rapport à 2019) par mode de distribution

Branches 21, 23 et 26



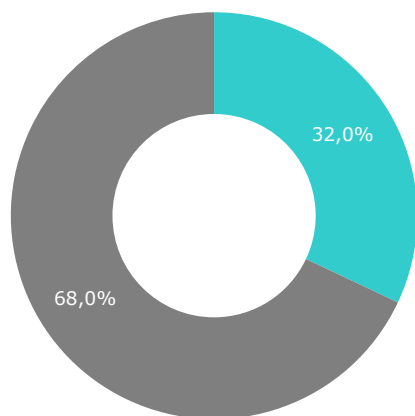
- Courtagé (+6,2 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,4 pp)
- Bancassurance (-5,8 pp)
- Canaux directs (-0,8 pp)

Épargne-pension



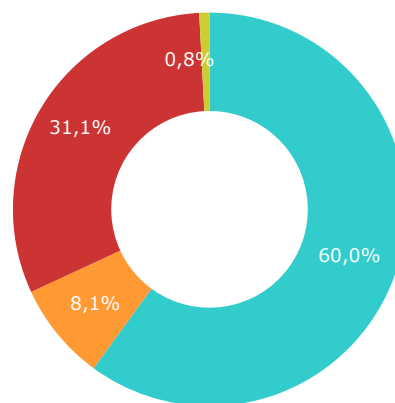
- Courtagé (-4,4 pp)
- Réseaux exclusifs (+5,1 pp)
- Bancassurance (-0,5 pp)
- Canaux directs (-0,1 pp)

Contrats liés à un prêt hypothécaire



- Courtagé (+3,2 pp)
- Autres canaux (-3,2 pp)

Autres assurances immunisées fiscalement

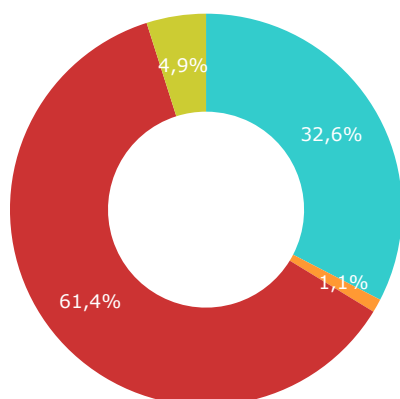


- Courtagé (-4,4 pp)
- Réseaux exclusifs (+2,6 pp)
- Bancassurance (+2,1 pp)
- Canaux directs (-0,2 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2020 : PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

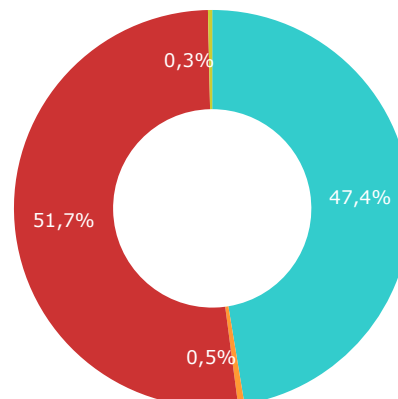
Répartition de l'encaissement en 2020 (évolution par rapport à 2019) par mode de distribution

Autres opérations branche 21



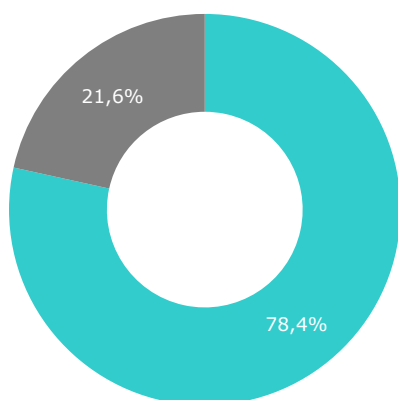
- Courtage (+4,8 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,3 pp)
- Bancassurance (-4,5 pp)
- Canaux directs (-0,6 pp)

Branche 23



- Courtage (+4,3 pp)
- Réseaux exclusifs (0,0 pp)
- Bancassurance (-4,0 pp)
- Canaux directs (-0,3 pp)

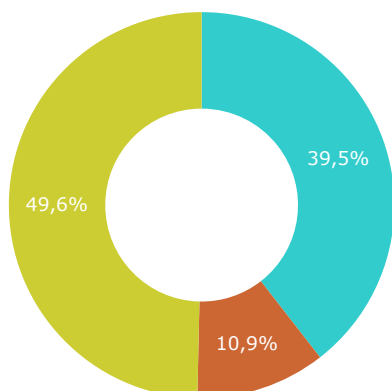
Branche 26



- Courtage (+11,1 pp)
- Autres canaux (-11,1 pp)

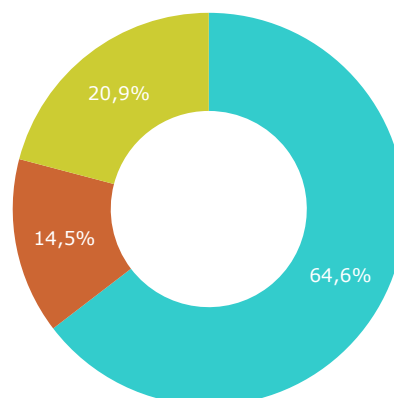
Répartition de l'encaissement en 2020 (évolution par rapport à 2019) par mode de distribution

Vie groupe



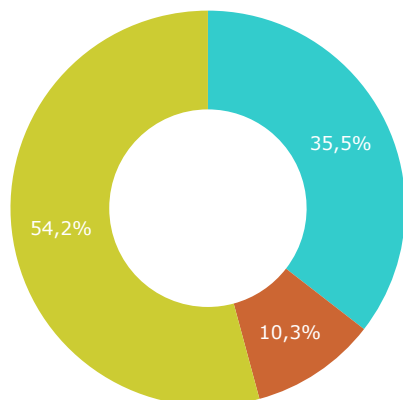
- Courtagé (+1,4 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,8 pp)
- Canaux directs (-2,2 pp)

Primes fixes et flexibles



- Courtagé (+7,8 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (+4,7 pp)
- Canaux directs (-12,4 pp)

Primes uniques



- Courtagé (+1,2 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,2 pp)
- Canaux directs (-1,5 pp)