

Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2021

Introduction	2
1. Objectif, méthodologie et définitions	3
2. Résultats de l'étude	6
2.1 Représentativité et fiabilité de l'échantillon	6
2.2 Aperçu général des résultats	6
1. Évolution de l'encaissement du marché belge de l'assurance	6
2. Développements au sein de la distribution d'assurances	7
3. Comparaison avec la distribution dans d'autres pays européens	8
2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie	9
2.4 Assurance non-vie	11
1. Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises	13
2. Assurance non-vie : résultats par branche	14
2.5 Assurance vie	18
1. Vie individuelle (branches 21, 23 et 26)	19
1. Vie individuelle : contrats à taux garanti (branches 21 et 26)	20
2. Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)	23
2. Vie groupe	25
3. Assurance vie : nouvelle production	28
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

Chaque année, Assuralia publie, sur la base d'une enquête auprès des entreprises d'assurances, une analyse approfondie des canaux de distribution du marché belge de l'assurance. Le présent rapport dans cette série reprend un commentaire des données de l'exercice 2021 et des exercices précédents.

Au niveau du secteur, l'encaissement global pour les assurances-vie et non-vie progresse, passant de 28,0 milliards d'euros en 2020 à 29,3 milliards d'euros en 2021, ce qui représente une croissance de 5,0 %.

Lorsque nous ventilons ces résultats, il apparaît que les activités non-vie (+5,4 %), vie individuelle branche 23 (+21,5 %) et vie groupe (+1,1 %) enregistrent un chiffre d'affaires plus élevé en 2021. En revanche, pour les assurances-vie individuelles à taux garanti (branches 21 et 26), le chiffre d'affaires réalisé en 2021 est en recul de 0,3 % par rapport à 2020. Le redressement des résultats boursiers en 2021, conjugué à la faiblesse persistante des taux d'intérêt, explique la popularité accrue des assurances-vie individuelles de la branche 23. Le niveau peu élevé des taux d'intérêt joue en même temps en défaveur de l'attrait des assurances-vie individuelles de la branche 21. Là où les canaux de distribution essaient pour certains produits d'assurance de profiter d'une partie de la croissance du marché, le défi avec d'autres produits est de faire preuve de résistance dans un segment de marché en repli.

Les courtiers s'adjugent en 2021 52,8 % de l'encaissement global vie et non-vie, contre 52,4 % en 2020. Ils gagnent du terrain au niveau, entre autres, de la nouvelle production d'assurances-vie individuelles de la branche 23 et de la vente d'assurances accidents. Leur part de marché pour les assurances-vie individuelles de la branche 26 est toutefois en forte baisse. En ce qui concerne la plupart des produits d'assurance, la part du courtage demeure grosso modo stable par rapport à 2020.

Les agents et les bancassureurs enregistrent une progression de 0,1 point de pourcentage et s'adjugent en 2021 un peu plus d'un quart (27,6 %) de l'encaissement global. La bancassurance concède du terrain concernant les assurances-vie individuelles, mais demeure toutefois l'acteur prédominant sur le plan des assurances d'investissement individuelles. Entre 2020 et 2021, les parts de marché des agents présentent des fluctuations relativement limitées. On constate cependant que les assurances épargne-pension sont vendues de plus en plus par le biais des agents. Ceux-ci réalisent dans ce segment une part de marché de 25,9 % contre 24,0 % en 2020.

La part de marché des canaux directs est en léger repli (-0,4 point de pourcentage) en 2021 pour s'établir à 19,6 % de l'encaissement global. Les canaux directs réalisent leur principale part de marché avec les assurances de groupe. Dans ce segment, ils représentent, en 2021 également, la majorité (50,7 %) des ventes.

Par rapport aux éditions précédentes de ce rapport, le commerce électronique n'est pas traité séparément en tant que canal de distribution. Le service d'études d'Assuralia ne dispose en effet pas de chiffres exacts à ce sujet. Les pratiques numériques ne sont toutefois pas en reste au sein du secteur et nous constatons que, dans la pratique, le commerce électronique est indissociablement lié à chacune des quatre formes de distribution (courtage, agents, bancassurance et assurance directe).

Pour un aperçu plus détaillé des chiffres, nous vous invitons à consulter les analyses, graphiques et tableaux repris dans le présent rapport.

*Alex Maselis,
Ivo Van Uffel*
vts@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)**.¹

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).

¹ Dans certains graphiques et tableaux de ce rapport, des canaux de distribution spécifiques ont été agrégés dans un ensemble plus large (par exemple, réseaux exclusifs et bancassurance). L'objectif de ces agrégations est d'empêcher que des données puissent être reliées à des entreprises individuelles.

A.3 Mega brokers

Principalement des contrats de grands bureaux de courtage internationaux ou nationaux².

A.4 Autres

Contrats vendus par des réseaux non exclusifs autres que le courtage classique, l'assurfinance et les mega brokers. Cette rubrique n'est utilisée qu'à titre supplétif.

Dans les graphiques du présent rapport, nous reprenons toujours l'ensemble de ces canaux de distribution sous la dénomination de « Courtage ».

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 des produits d'assurance que de cette entreprise (ou groupe d'entreprises).
- ▶ des agents d'assurances liés³ : 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 toujours ce canal de distribution 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 toujours ce canal de distribution sous la dénomination de « Bancassurance ».

² ADD NV, Agallis NV, Allia Insurance Brokers NV, Alliance Bokiau SA, Ambris Europe SRL, Aon Belgium BV, Callant Verzekeringen Antwerpen NV, Callant Verzekeringskantoor BV, Cigna International Health Services BV, Concordia NV, Eurobrokers Insurance Consultants SA, Havrico Insurance NV, Howden Belgium NV, IC Verzekeringen/CI Assurances NV, Induver Antwerpen NV, Induver Gent NV, Induver Hasselt NV, Ingenia Advice SA (ancienne dénomination : Wilink Advice SA), Kegels & Van Antwerpen NV, Liantis risk solutions NV, Marsh Europe SA, Marsh SA, Mercer (Belgium) NV, Q en O Verzekeringen NV, Sarton et Associés - Sarton et Associés SA, Tysers Belgium, Van Dessel Verzekeringskantoor NV, Vanbreda Mediùs NV, Vanbreda Risk & Benefits NV, VDL-Interass NV, Wilink Financial Solutions SA, Wilink Insurance SA, Willemot NV, Willis Towers Watson SA

³ 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 Autres

Contrats vendus par des canaux directs autres que les mutuelles et coopératives, la vente directe et le marketing direct. Cette rubrique n'est utilisée qu'à titre supplétif.

Dans les graphiques du présent rapport, nous reprenons toujours l'ensemble de ces canaux de distribution sous la dénomination de « Canaux directs ».

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 pas 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 2021 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.

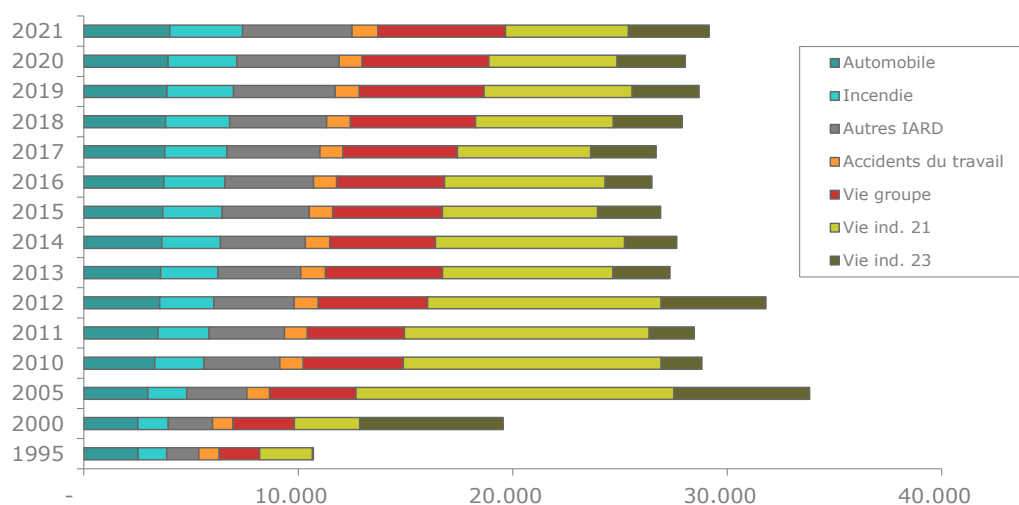
L'échantillon analysé représente quelque 98 % des encaissements 2021 du marché belge de l'assurance.

2.2 Aperçu général des résultats

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

En 2021, les assureurs réalisent un encaissement de 29,3 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie, contre 28,0 milliards d'euros en 2020. L'encaissement est supérieur en 2021 de 1.386,1 millions d'euros à celui de 2020, soit une hausse relative de 5,0 %. Compte tenu de la hausse de l'indice des prix à la consommation de 2,4 % en 2021, la hausse réelle s'élève à 2,5 %.

Quelque 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 5,4 %, l'encaissement pour les produits non-vie poursuit sa croissance quasi linéaire en 2021 et s'établit ainsi à 13,3 milliards d'euros. En termes réels, l'encaissement non-vie augmente de 2,9 % en 2021, soit une progression supérieure à la croissance réelle de 0,2 % en 2020.



Graphique 1 : Évolution des encaissements de 1995 à 2021 (en millions d'euros)

Les produits d'assurance sur la vie représentent un encaissement de 16,0 milliards d'euros en 2021. C'est davantage que les 15,3 milliards d'euros d'encaissement en 2020, mais un peu moins que le chiffre d'affaires de 16,2 milliards en 2019.

En 2010, l'encaissement vie s'élevait à 18,3 milliards d'euros. Au cours de la période 2010-2021, les baisses et les hausses d'encaissement ont alterné, l'encaissement vie ayant de ce fait connu une évolution plus capricieuse que l'encaissement non-vie. Observé sur toute la période 2010-2021, l'encaissement vie a enregistré une baisse de 12,7 %, ce qui équivaut à une diminution moyenne de 1,2 % par an.

Sur les 16,0 milliards d'euros d'encaissement pour l'assurance vie enregistrés en 2021, 10,2 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 supérieur de 6,8 % en 2021 aux 9,5 milliards d'euros enregistrés en 2020. Cette croissance est entièrement due aux produits de la branche 23 dont l'encaissement en 2021 progresse de 21,5 % par rapport à 2020. En revanche, le chiffre d'affaires pour les produits à taux garanti (branches 21 et 26) est inférieur de 0,3 % à celui de 2020. Le redressement des résultats boursiers au cours de l'année 2021 couplé à la faiblesse persistante des taux d'intérêt explique la popularité croissante des assurances-vie individuelles de la branche 23.

Les assurances de groupe, premier pilier inclus, génèrent un encaissement de 5,9 milliards d'euros en 2021, ce qui représente une hausse de 1,1 % par rapport à 2020.

2.2.2 Développements au sein de la distribution d'assurances

Un peu plus de la moitié du chiffre d'affaires des assureurs opérant sur le marché belge de l'assurance est réalisé par le biais des courtiers. En 2021, ces intermédiaires non exclusifs réalisent 52,8 % de l'encaissement pour l'ensemble des produits d'assurance vie et non-vie. Les réseaux exclusifs et les bancassureurs réalisent cette même année 27,6 % de l'encaissement et les canaux directs, 19,6 %. 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 2021). L'assurance directe est le deuxième acteur le plus important et s'adjuge près d'un cinquième du chiffre d'affaires (18,8 %). Par ailleurs, les assurances non-vie

sont également distribuées par les réseaux exclusifs (12,2 %) 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 2010 et 2021 une part de marché de 2,9 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.

Le principal distributeur pour les **produits d'assurance sur la vie individuelle** reste le courtage. En 2021, celui-ci enregistre une hausse de son chiffre d'affaires pour ces produits (+8,8 %) qui est plus élevée que celle du chiffre d'affaires pour l'ensemble du marché (+6,8 %). Sa part de marché progresse de ce fait de 47,7 % en 2020 à 48,6 % en 2021. Après le courtage, la bancassurance est le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 41,6 % en 2021.

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 2021, ils représentent une part de marché de respectivement 51,3 % et 34,7 %. Le courtage réalise une progression en passant d'une part de marché de 50,3 % en 2020 à 51,3 % en 2021, ce qui creuse l'écart avec la bancassurance. Les réseaux exclusifs et les canaux directs détiennent en 2021 des parts de marché de respectivement 9,7 % et 4,3 %.

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 53,4 % en 2021. Outre la bancassurance, une part importante de l'encaissement est réalisée par le biais du courtage, celle-ci s'élevant à 44,1 % en 2021. Par rapport à 2020, la part de marché des courtiers augmente de 1,9 point de pourcentage pendant que celle de la bancassurance baisse de 2,4 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 2021). Les réseaux exclusifs et la bancassurance représentent des acteurs plutôt modestes sur ce marché, avec une part de marché conjointe de 7,7 %. En revanche, les courtiers jouent également un rôle important dans la vente de ces produits. En 2021, ils représentent plus de deux cinquièmes de l'encaissement (41,5 %).

2.2.3 Comparaison avec la distribution dans d'autres pays européens⁴

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, notamment en Italie (83,2 % de part de marché), en Allemagne (82,1 %) 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, plus de la moitié de leur encaissement est réalisée en France et en Italie par le biais de la bancassurance (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.

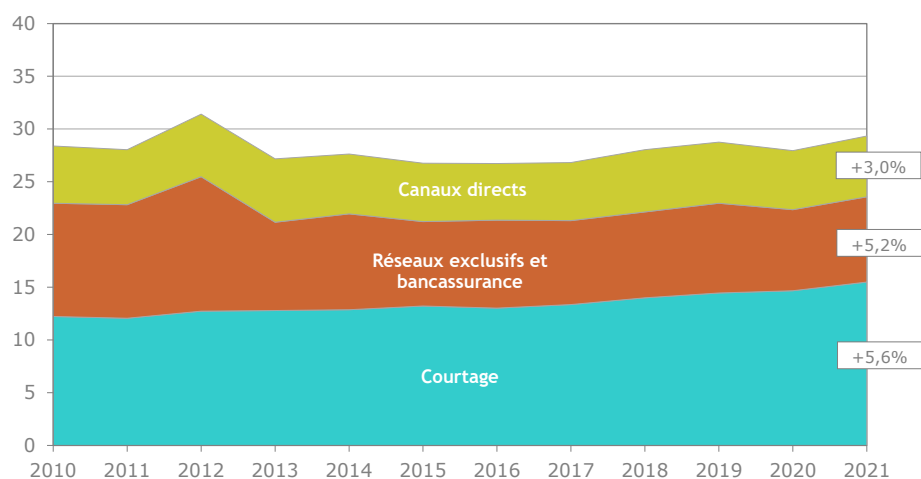
⁴ Insurance Europe, <https://www.insuranceeurope.eu/statistics> > "Distribution channels"

2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie

En 2021, les assureurs enregistrent un chiffre d'affaires de 29,3 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie. Ce chiffre d'affaires est supérieur de 1,4 milliard d'euros à celui de 2020, soit une hausse de 5,0 %.

Ce sont les courtiers qui réalisent en 2021 l'augmentation la plus forte du chiffre d'affaires : 5,6 % (+822,8 millions d'euros) de plus qu'en 2020. Le chiffre d'affaires réalisé par les bancassureurs et les réseaux exclusifs progresse de 5,2 % (+397,2 millions d'euros). Les canaux directs voient leur encaissement progresser de 3,0 % (+166,1 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.

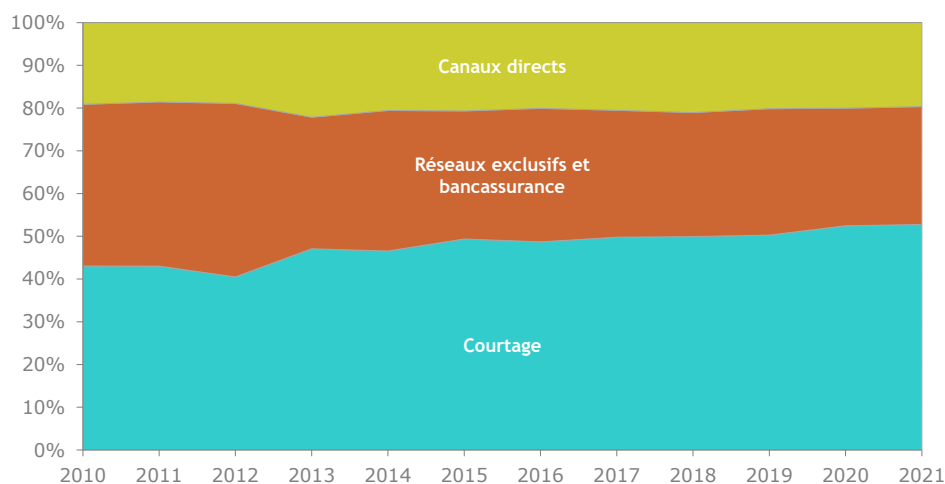


Graphique 2 : Évolution des encaissements en assurance vie et non-vie (en milliards d'euros)

En 2021, la part de marché des **courtiers** s'établit à 52,8 %, après une hausse de 0,3 point de pourcentage par rapport à 2020. 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 2021 le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 27,6 %. Il s'agit d'une progression de 0,1 point de pourcentage par rapport à 2020. Les réseaux exclusifs réalisent leurs plus grandes parts de marché avec les assurances non-vie et les assurances-vie individuelles à taux d'intérêt garanti (branches 21 et 26). La bancassurance est surtout très présente sur le marché des assurances-vie individuelles (branches 21, 23 et 26). 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** réalise 19,6 % de l'encaissement total en 2021, contre 20,0 % en 2020. Elle représente le principal distributeur d'assurances de groupe et joue également un rôle important sur le marché des assurances non-vie.

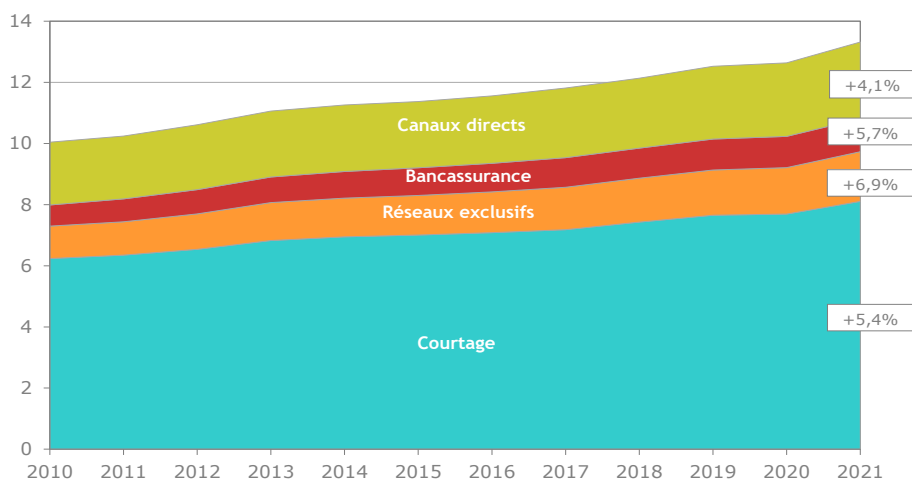


Graphique 3 : Évolution des principaux modes de distribution en assurance vie et non-vie

2.4 Assurance non-vie

Les assurances non-vie génèrent un encaissement de 13,3 milliards d'euros en 2021, soit une hausse de 678,3 millions d'euros ou de 5,4 % par rapport à 2020.

En 2021, tous les modes de distribution peuvent à nouveau afficher une hausse de leur encaissement non-vie. L'encaissement des canaux directs augmente en 2021 de 99,6 millions d'euros par rapport à 2020 (+4,1 %). L'encaissement du courtage progresse de 415,5 millions d'euros (+5,4 %) et celui de la bancassurance de 58,2 millions d'euros (+5,7 %). Ce sont les réseaux exclusifs qui présentent, avec 6,9 % (+105,0 millions d'euros), la hausse relative la plus importante par rapport à 2020.



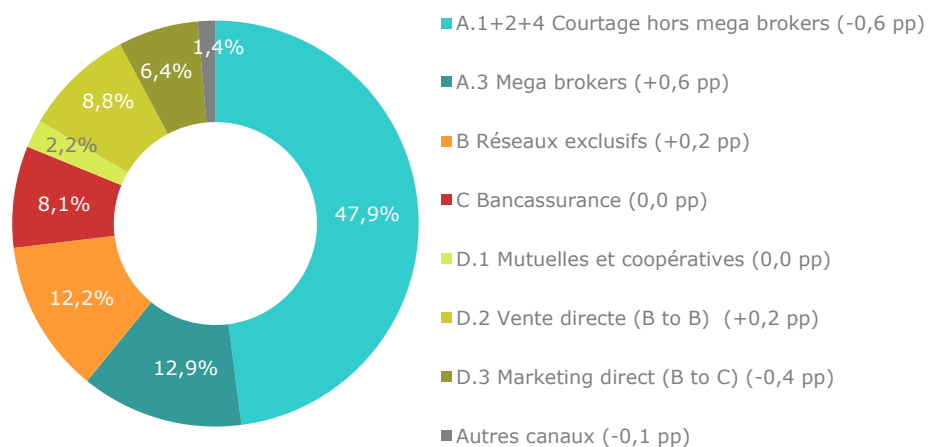
Graphique 4 : Évolution des encaissements non-vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

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 2010, ces canaux représentaient 62,1 % des encaissements de l'assurance non-vie. En 2021, leur part de marché est en 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 ans.

La part de marché du courtage hors mega brokers est en légère baisse en 2021 par rapport à 2020, mais représente toujours 47,9 %. Les mega brokers détiennent une part de marché de 12,9 % en 2021. 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, avec une part de marché de 18,8 %, le deuxième mode de distribution le plus important. 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 8,8 % et 6,4 % 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 2021, ils s'adjugent respectivement 12,2 % 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 17,4 % en 2010 à 20,3 % en 2021.



Graphique 5 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2021 (évolution par rapport à 2020)

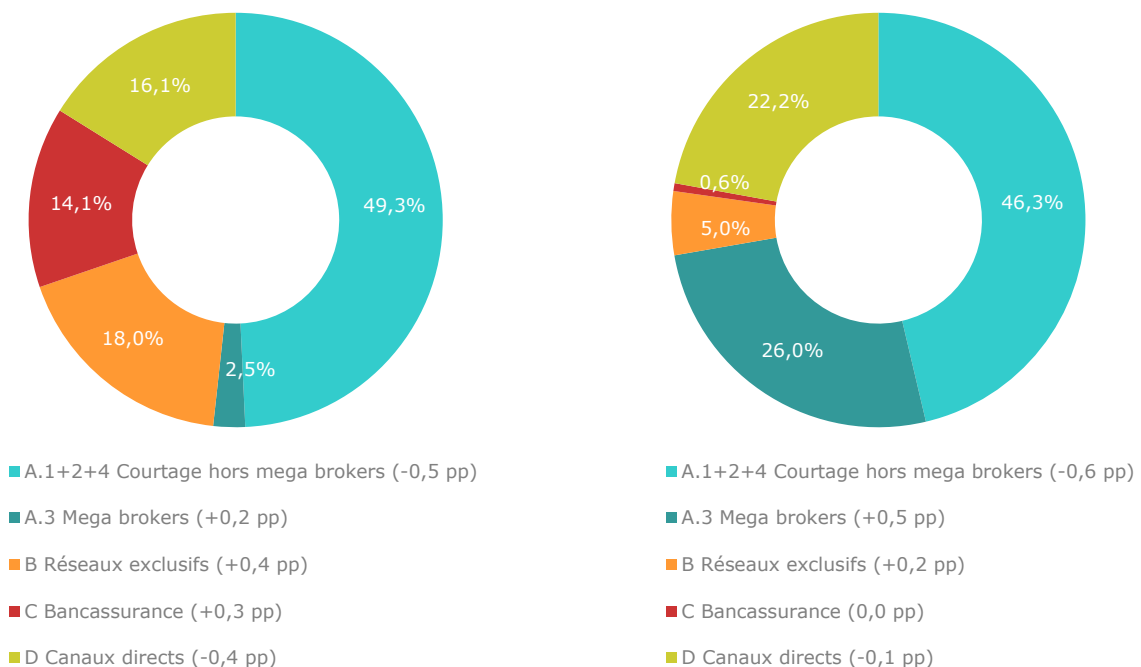
2.4.1 Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises

Comme indiqué ci-avant, les produits d'assurance non-vie sont vendus essentiellement par le biais des canaux de courtage. Pour la souscription d'assurances non-vie, tant les particuliers que les entreprises privilégient souvent un intermédiaire indépendant. Plus de la moitié de l'encaissement (51,7 %) provenant en 2021 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 72,3 %.

Les particuliers souscrivent leurs assurances non-vie en grande partie auprès des courtiers hors mega brokers. Ces intermédiaires non exclusifs s'adjugent en 2021 49,3 % de l'encaissement réalisé auprès de particuliers. La vente d'assurances non-vie aux particuliers est en outre réalisée principalement par le biais des réseaux exclusifs (18,0 % de part de marché), des canaux directs (16,1 %) et de la bancassurance (14,1 %). Les mega brokers jouent un rôle modeste dans la vente aux particuliers, avec une part de marché de 2,5 % en 2021.

La distribution des produits d'assurance non-vie aux entreprises s'effectue surtout par le biais du courtage hors mega brokers (46,3 % de part de marché) et des mega brokers (26,0 % de part de marché). L'assurance directe et les réseaux exclusifs s'adjugent respectivement 22,2 % et 5,0 % de l'encaissement. Si l'on compare avec les parts de marché de 2020, les courtiers hors mega brokers (-0,6 pp) et les canaux directs (-0,1 pp) concèdent du terrain aux mega brokers (+0,5 pp) et aux réseaux exclusifs (+0,2 pp).

La bancassurance joue principalement un rôle dans la vente aux particuliers (14,1 % de part de marché en 2021). Pour la vente de produits d'assurance habitation et d'assurance familiale, elle représente environ un cinquième de l'encaissement. Son rôle dans la vente aux entreprises est en revanche limité. À cet égard, la part de marché de la bancassurance n'atteint que 0,6 % en 2021.



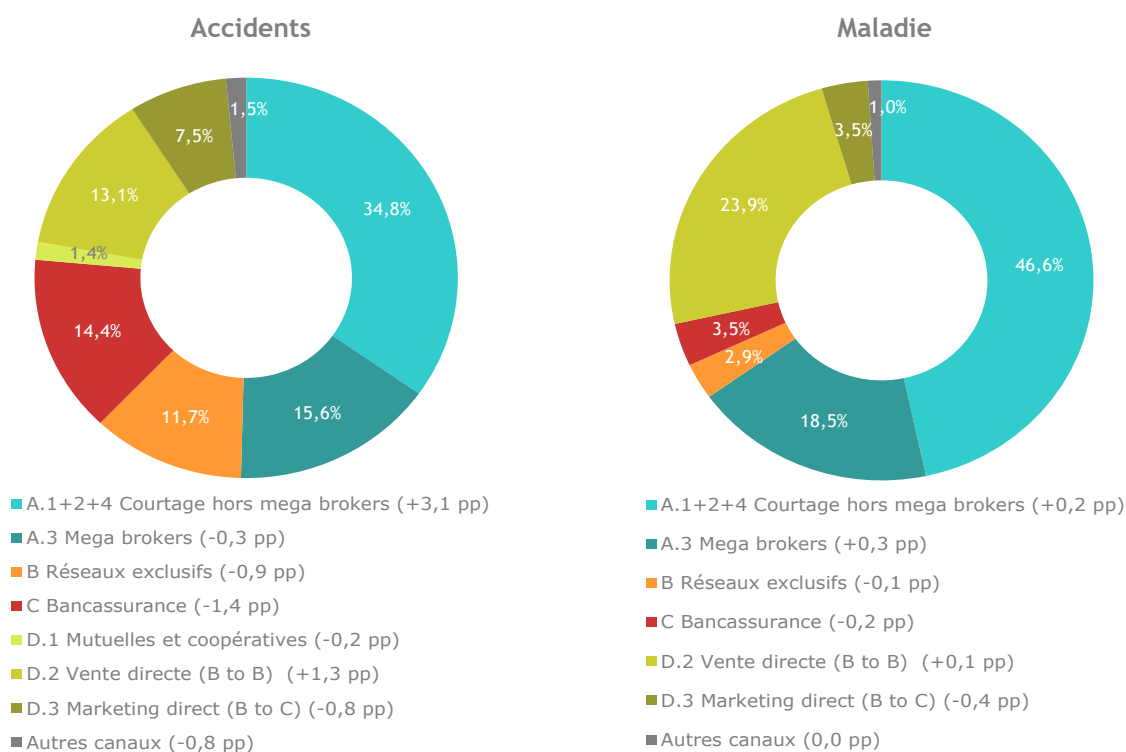
Graphiques 6 et 7 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2021 particuliers (à gauche) et entreprises (à droite)

2.4.2 Assurance non-vie : résultats par branche

En 2021, l'encaissement non-vie augmente de 5,4 % par rapport à 2020. Les encaissements des branches accidents (+11,6 %), accidents du travail (+11,6 %), RC générale (+10,8 %) et incendie (+5,9 %) présentent une hausse relativement plus marquée que cette croissance globale. Les chiffres d'affaires des branches protection juridique (+4,9 %), maladie (+4,5 %) et automobile (+1,8 %) progressent également en 2021. Les branches non-vie avec l'encaissement le plus important en 2021 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 3,4 milliards d'euros.

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 50,4 % en 2021. Les mega brokers réalisent quant à eux une part de marché de 15,6 %. L'assurance directe s'adjuge en 2021 une part de marché de 23,6 %, dont 13,1 % par le biais de la vente directe (B to B) et 7,5 % via le marketing direct (B to C). Les réseaux exclusifs et les bancassureurs représentent ensemble environ un quart du marché (26,1 %). Si l'on compare avec 2020, le courtage hors mega brokers (+3,1 pp) et la vente directe (B to B) (+1,3 pp) accroissent leur part de marché au détriment de celle des autres canaux de distribution.

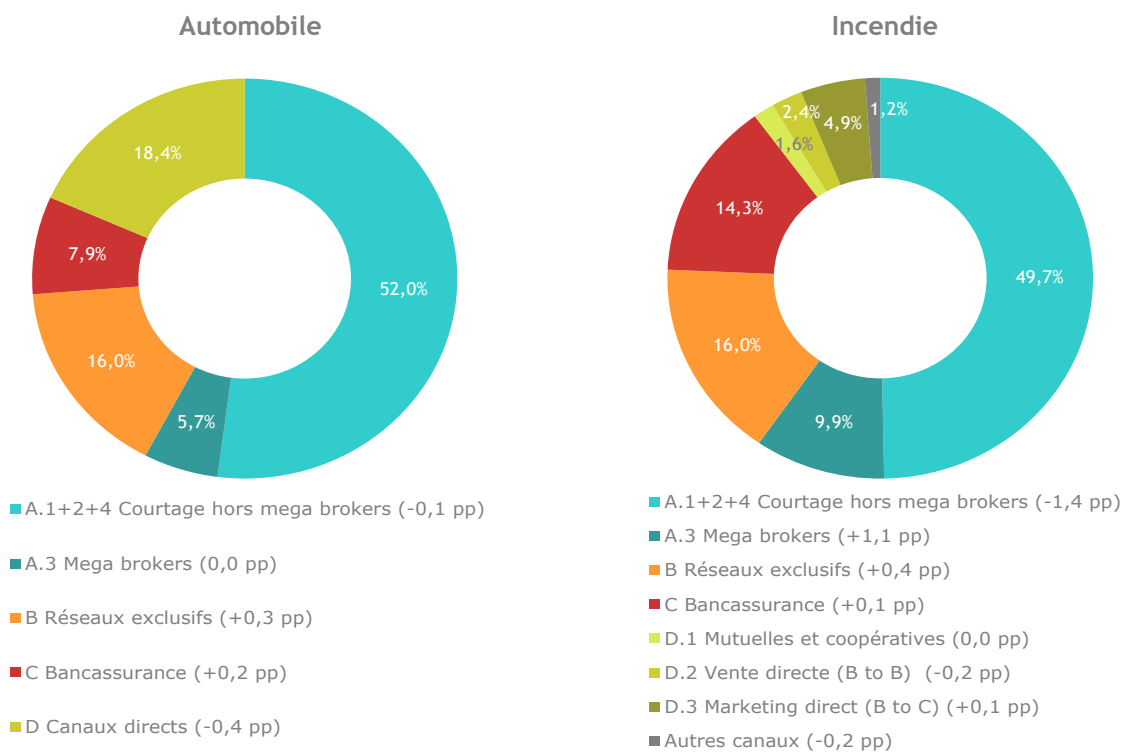
L'encaissement des **assurances maladie** est réalisé, dans une mesure plus importante encore que pour les assurances accidents, par le biais du courtage, en témoigne sa part de marché de 65,1 % en 2021. Avec une part de marché de 23,9 %, la vente directe (B to B) représente un autre acteur important dans la distribution des assurances maladie.



Graphiques 8 et 9 : Répartition des encaissements par canal en 2021 (évolution par rapport à 2020) - assurances accidents (gauche) et assurances maladie (droite)

Plus de la moitié des **assurances automobile** sont distribuées en 2021 par les courtiers (57,7 % de part de marché), la part des mega brokers étant limitée (5,7 %). Les canaux directs restent le deuxième mode de distribution le plus important, avec une part de marché en légère baisse, passant de 18,8 % en 2020 à 18,4 % en 2021. Les réseaux exclusifs et la bancassurance s'adjugent en 2021 une part de marché de respectivement 16,0 % et 7,9 %.

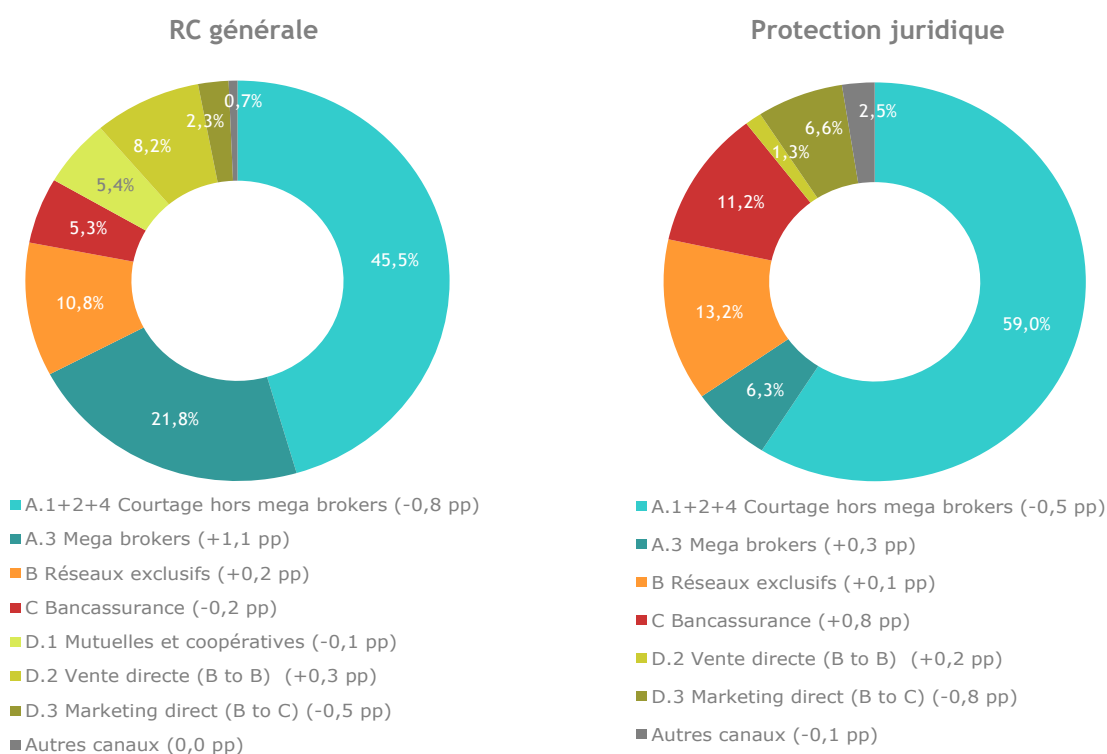
S'agissant des **assurances incendie**, les courtiers et les réseaux exclusifs atteignent en 2021 des parts de marché qui sont comparables à leurs parts de marché pour les assurances automobile. Si on les additionne, celles-ci représentent quelque trois quarts du marché, de sorte que le quart restant est pour le compte soit de la bancassurance, soit des canaux directs. Pour la vente d'assurances incendie, la part de marché des bancassureurs (14,3 %) est plus importante que celle des canaux directs (10,0 %). Les rôles s'inversent en ce qui concerne les assurances automobile : les canaux directs enregistrent une part de marché nettement plus élevée (18,4 %) que celle des bancassureurs (7,9 %). Si l'on compare avec 2020, une part moins importante des assurances incendie sont distribuées en 2021 par le biais des courtiers hors mega brokers (-1,4 point de pourcentage). La progression en termes de part de marché s'observe surtout au niveau des mega brokers (+1,1 point de pourcentage). Les parts de marché des autres canaux de distribution augmentent et diminuent dans une mesure plus limitée.



Graphiques 10 et 11 : Répartition des encaissements par canal en 2021 (évolution par rapport à 2020) - assurances auto (gauche) et assurances incendie (droite)

Les courtiers réalisent environ deux tiers (67,3 %) de l'encaissement des assurances **RC générale** en 2021. L'autre tiers provient des canaux directs (16,6 %) ainsi que des réseaux exclusifs (10,8 %) et des bancassureurs (5,3 %). Les mega brokers (+1,1 pp), la vente B to B (+0,3 pp) et les réseaux exclusifs (+0,2 pp) voient leur part de marché s'accroître en 2021. Une perte de terrain est principalement observée au niveau des courtiers hors mega brokers (-0,8 pp) et de la vente B to C (-0,5 pp).

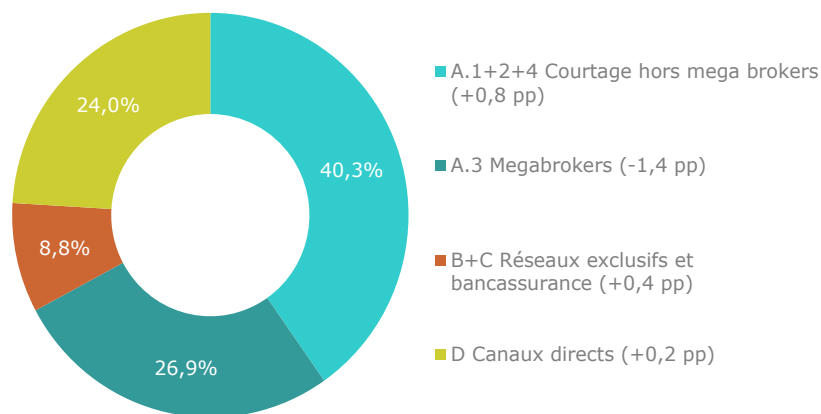
Avec une part de marché de 65,3 %, les canaux de courtage représentent le plus important distributeur d'**assurances protection juridique** en 2021. Le reste de l'encaissement en protection juridique se répartit grosso modo en parts égales entre les réseaux exclusifs (13,2 %), la bancassurance (11,2 %) et les canaux directs (10,4 %). La bancassurance (+0,8 pp) ainsi que les réseaux exclusifs (+0,1 pp) réalisent en 2021 une plus grande part de marché qu'en 2020, au détriment des canaux directs (-0,7 pp) et du courtage (-0,3 pp).



Graphiques 12 et 13 : Répartition des encaissements par canal en 2021 (évolution par rapport à 2020) - assurances RC générale (gauche) et assurances protection juridique (droite)

En 2021, la distribution des **assurances accidents du travail** s'effectue essentiellement par le biais des courtiers hors mega brokers (40,3 % de part de marché), des mega brokers (26,9 % de part de marché) et des canaux directs (24,0 % de part de marché). 8,8 % seulement de l'encaissement en accidents du travail est réalisé par le biais des réseaux exclusifs et de la bancassurance. Les mega brokers perdent du terrain en 2021 (-1,4 point de pourcentage), au profit des courtiers hors mega brokers (+0,8 pp), des réseaux exclusifs et de la bancassurance (+0,4 pp) ainsi que des canaux directs (+0,2 pp).

Accidents du travail

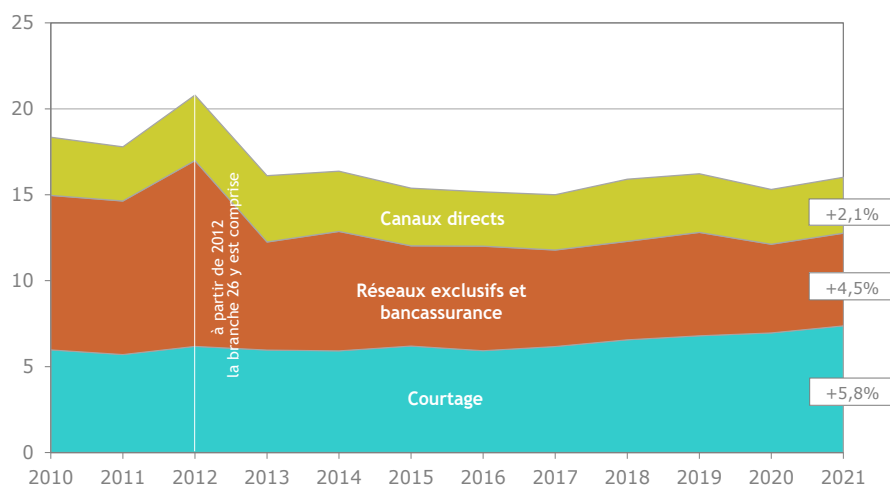


Graphique 14 : Répartition des encaissements des assurances accidents du travail en 2021 (évolution par rapport à 2020)

2.5 Assurance vie

En 2021, les assurances sur la vie génèrent un encaissement de 16,0 milliards d'euros. C'est 707,8 millions d'euros de plus qu'en 2020, soit une hausse de 4,6 %.

La majeure partie de cet encaissement provient des assurances sur la vie individuelles qui représentent un chiffre d'affaires de 10,2 milliards d'euros en 2021. L'encaissement restant de 5,9 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 0,5 point de pourcentage, les courtiers atteignent une part de marché de 46,0 % en 2021. 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 2021, les réseaux exclusifs et la bancassurance représentent une part de marché de 33,6 %, contre 33,7 % en 2020. Au cours de ces douze dernières années, la part de marché des canaux directs a fluctué grosso modo autour de 20 % et s'est établi à 20,3 % en 2021.

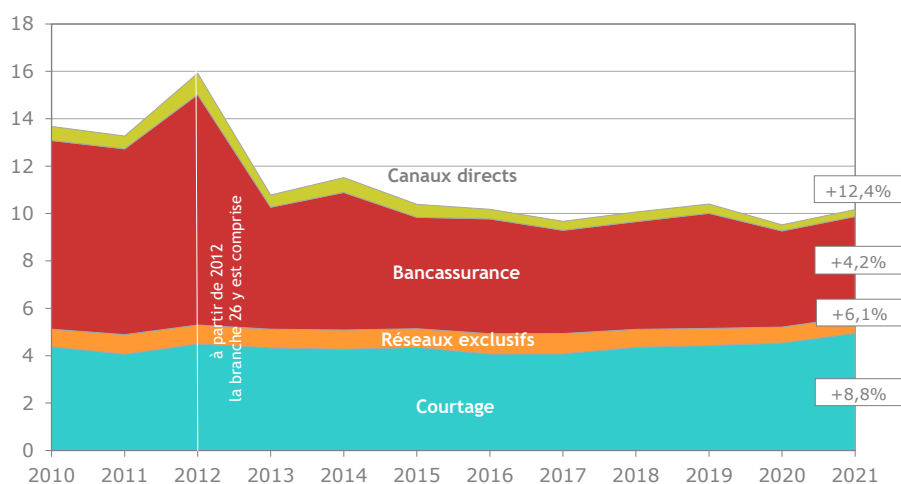
Les assurances sur la vie se subdivisent en deux grands groupes, les assurances-vie individuelles (cf. section 2.5.1) et les assurances vie groupe (cf. section 2.5.2). Afin de comprendre la distribution des assurances sur la vie, il est utile de tenir compte des caractéristiques malgré tout différentes 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 les primes sont versées non seulement de manière périodique, mais aussi par le biais de versements flexibles ou uniques. Afin d'établir une image correcte des rapports de force actuels entre les canaux de distribution, il est dès lors indiqué de considérer également 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 2021, le volume global des primes d'assurances-vie individuelles atteint 10,2 milliards d'euros. La majeure partie de cet encaissement, 5,7 milliards d'euros, provient des produits de la branche 21. Les produits de la branche 23 génèrent un encaissement de 3,8 milliards d'euros en 2021, ceux de la branche 26, de 727,3 millions d'euros.

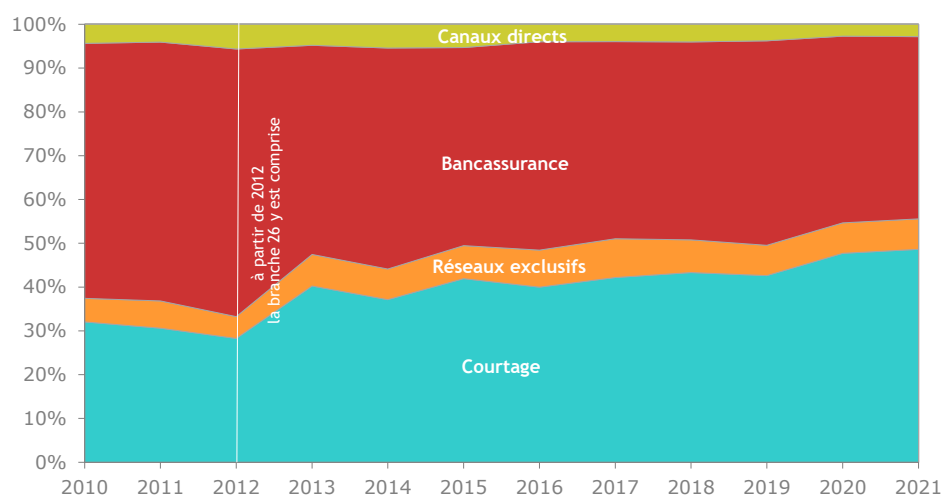
En 2021, l'encaissement des produits d'assurance-vie individuelle est en hausse de 644,4 millions d'euros, soit une progression de 6,8 %. L'encaissement des produits de la branche 23 augmente de 666,7 millions d'euros (+21,5 %), et celui des produits de la branche 26, de 227,8 millions d'euros (+45,6 %). Les produits de la branche 21 voient en revanche leur encaissement baisser de 250,1 millions d'euros (-4,2 %).



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 2021, le courtage voit son encaissement progresser de 401,8 millions d'euros (+8,8 %) par rapport à 2020. La bancassurance et les réseaux exclusifs voient également leur encaissement augmenter de respectivement 170,4 millions d'euros (+4,2 %) et 40,5 millions d'euros (+6,1 %). En termes relatifs, c'est la vente par le biais des canaux directs qui enregistre la progression la plus importante, à savoir une hausse de 12,4 %, ce qui équivaut pour ce canal de distribution à une progression de 31,7 millions d'euros.



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

En 2021, le **courtage** reste le principal canal de distribution des assurances-vie individuelles. Étant donné que l'encaissement du courtage a enregistré une augmentation relativement plus marquée que celui de l'ensemble du marché, sa part de marché progresse de 47,7 % en 2020 à 48,6 % en 2021. Les mega brokers réalisent une part de marché de 2,2 % en 2021. La part de marché restante des canaux de courtage, soit 46,5 % en 2021, est donc détenue par le courtage hors mega brokers.

De 2010 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 et 2021, sa part de marché a baissé pour s'établir respectivement à 42,6 % et 41,6 %.

Les **réseaux exclusifs** étaient parvenus ces dernières années à grignoter du terrain. Alors qu'elle ne s'élevait qu'à 5,4 % en 2010, leur part de marché avait grimpé à 8,9 % en 2017. Cette progression a depuis lors été en partie annulée : la part de marché des réseaux exclusifs a reculé à 7,5 % en 2018 et à 6,9 % en 2019. En 2020 et 2021, la part de marché des réseaux exclusifs se stabilise pour s'établir respectivement à 7,0 % et 6,9 %.

Au cours de la période 2010-2021, la part de marché des **canaux directs** a oscillé grosso modo entre 3 % et 6 %. En 2021, 2,8 % de l'encaissement des assurances-vie individuelles est réalisé par le biais des canaux directs, contre 2,7 % en 2020.

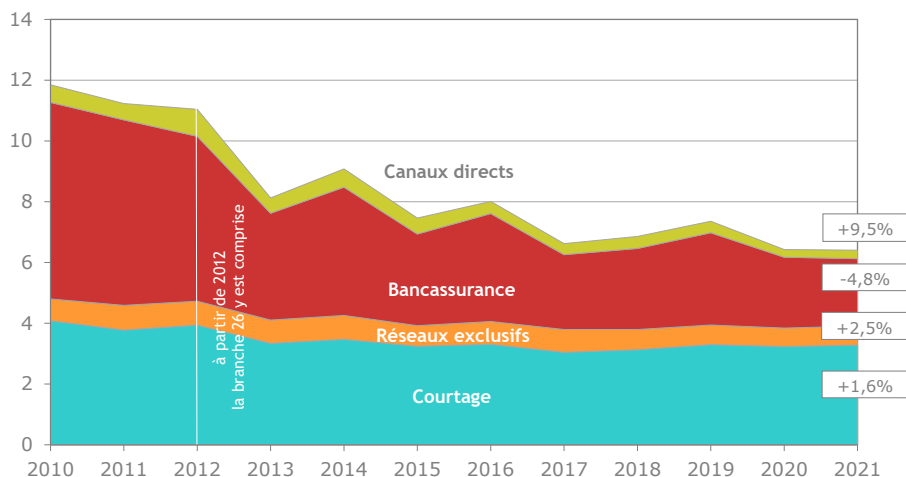
Lorsqu'on analyse séparément l'évolution des produits d'assurance-vie relevant des branches 21, 23 et 26, on constate qu'il existe différents paysages de distribution.

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 6,4 milliards d'euros en 2021, soit un recul de 0,3 % par rapport à 2020.

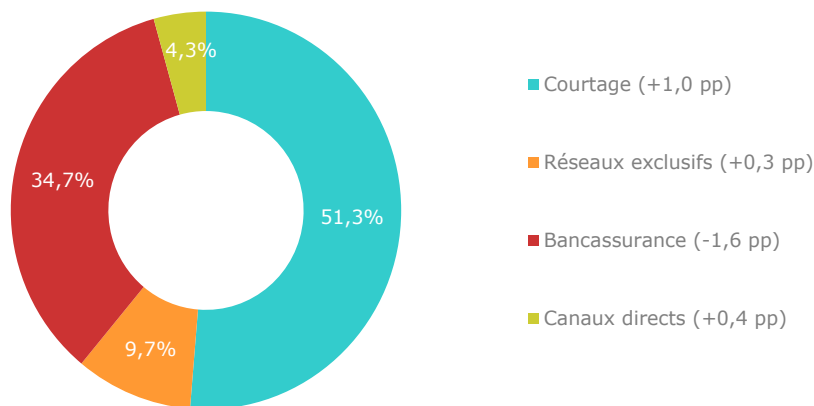
Au cours de la période 2010-2021, l'encaissement des assurances-vie individuelles des branches 21 et 26 a affiché une tendance à la baisse, malgré plusieurs années de croissance (2014, 2016, 2018 et 2019). En 2013, l'encaissement de ces produits a connu un important recul en raison du relèvement de la taxe sur la prime de 1,1 % à 2 % pour la plupart de ces produits.

En 2021, l'encaissement est de nouveau en baisse (22,3 millions d'euros de moins qu'en 2020). Cette baisse est imputable à la bancassurance dont l'encaissement recule en 2021 de 112,1 millions d'euros (-4,8 %). Les canaux de courtage voient leur encaissement augmenter de 50,4 millions d'euros (+1,6 %) en 2021, les canaux directs de 24,0 millions d'euros (+9,5 %) et les réseaux exclusifs de 15,4 millions d'euros (+2,5 %).



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 2021 (évolution par rapport à 2020)

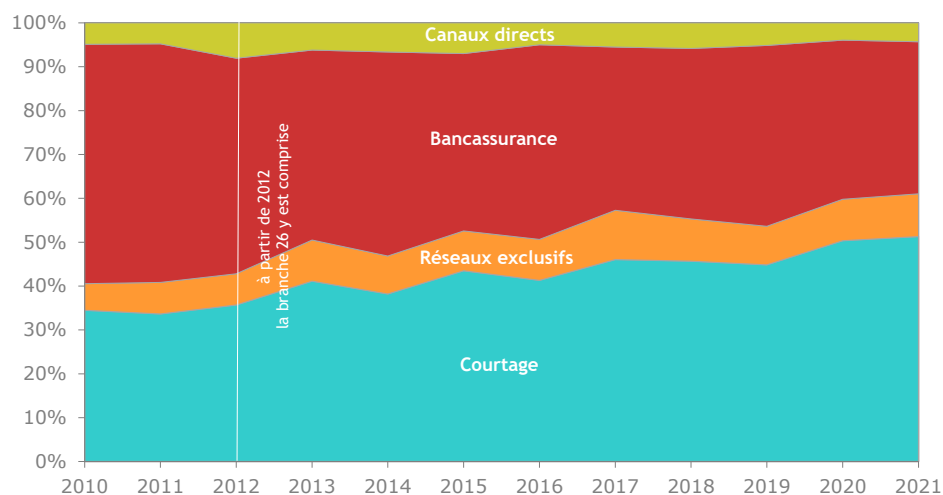
Plus de la moitié de l'encaissement des assurances individuelles à taux garanti (branches 21 et 26) est réalisé par le biais du **courtage**. Les courtiers détiennent en 2021 une part de marché de 51,3 %, contre 50,3 % en 2020.

La **bancassurance** est le seul des quatre canaux de distribution à enregistrer en 2021 un recul de son encaissement pour les assurances-vie individuelles des branches 21 et 26. Sa part de marché baisse par conséquent de 36,3 % en 2020 à 34,7 % en 2021, au profit des trois autres canaux de distribution. De 2010 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 l’augmentation modeste de leur encaissement, de 9,4 % en 2020 à 9,7 % en 2021.

Le reste de l’encaissement, représentant des parts de marché de 3,9 % en 2020 et de 4,3 % en 2021, 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 2021 une part de marché de respectivement 41,3 %, 29,5 % et 25,9 %. Les assurances liées à des prêts hypothécaires sont plus souvent vendues par des courtiers qui représentent 47,2 % de l’encaissement en 2021.

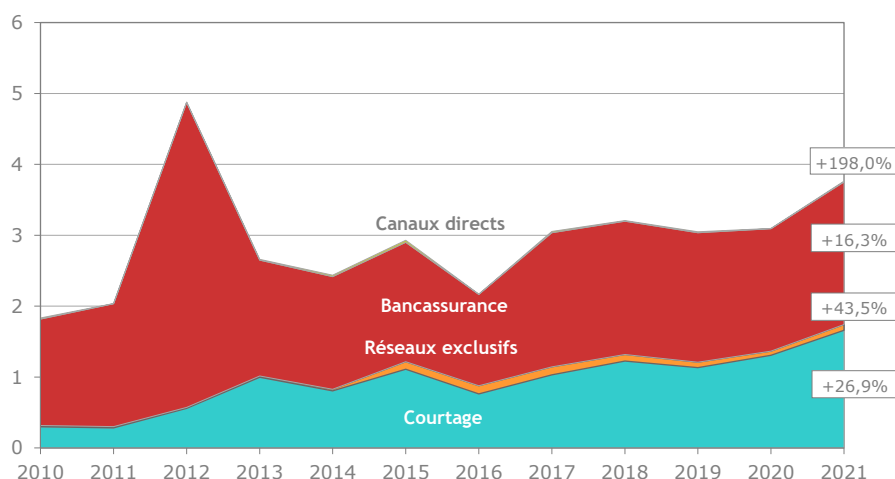


Graphique 20 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branches 21 et 26

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

En 2021, la vente d'assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement génère un encaissement de 3,8 milliards d'euros, soit 666,7 millions d'euros (+21,5 %) de plus qu'en 2020.

Tous les canaux de distribution contribuent à la croissance du chiffre d'affaires. En 2021, l'encaissement du courtage est supérieur de 351,5 millions d'euros (+26,9 %) à celui de 2020. L'encaissement de la bancassurance, des réseaux exclusifs et des canaux directs augmente de respectivement 282,4 millions d'euros (+16,3 %), 25,1 millions d'euros (+43,5 %) et 7,7 millions d'euros (+198,0 %).

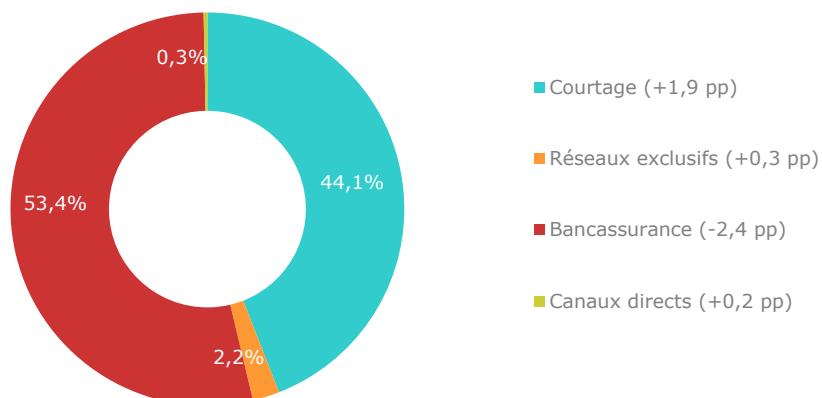


Graphique 21 : Évolution des encaissements en vie individuelle branche 23 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

En s'adjugeant en 2021 plus de la moitié (53,4 %) de l'encaissement des produits d'assurance vie individuelle relevant de la branche 23, la **bancassurance** demeure le principal acteur sur ce marché, en dépit d'une perte de terrain de 2,4 points de pourcentage par rapport à 2020.

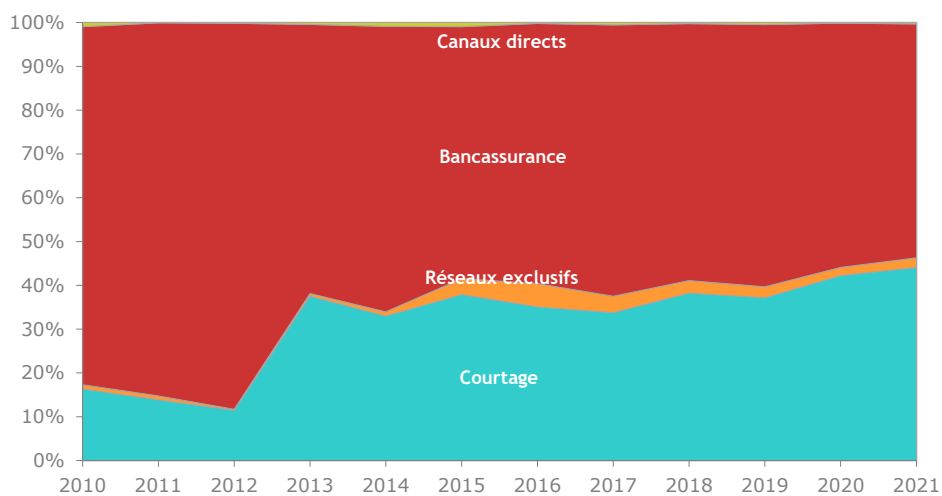
Le **courtaige** est le deuxième distributeur le plus important d'assurances-vie individuelles de la branche 23. Ce mode de distribution non exclusif prend à son compte 44,1 % de l'encaissement en 2021.

Avec une part de marché de respectivement 2,2 % et 0,3 %, 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 2021 (évolution par rapport à 2020)

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 50 % 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.

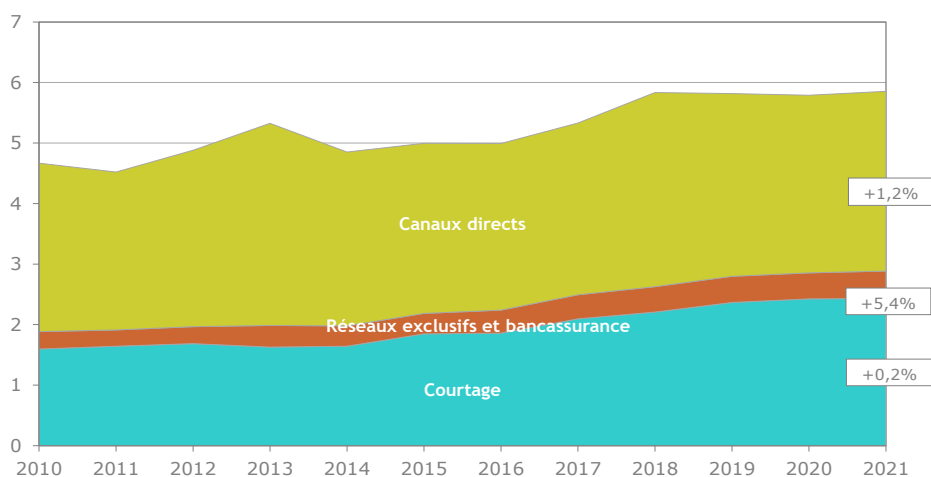


Graphique 23 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23

2.5.2 Vie groupe

L'encaissement des assurances de groupe a augmenté de 63,3 millions d'euros (+1,1 %) par rapport à 2020 pour s'élever à 5,9 milliards d'euros en 2021.

Le chiffre d'affaires des canaux directs est en hausse de 34,7 millions d'euros (+1,2 %) par rapport à 2020. Les réseaux exclusifs et la bancassurance voient quant à eux leur chiffre d'affaires croître de 23,2 millions d'euros par rapport à 2020, soit une hausse en termes relatifs de 5,4 %. Le chiffre d'affaires des courtiers enregistre une légère hausse de 5,5 millions d'euros (+0,2 %) par rapport à 2020.



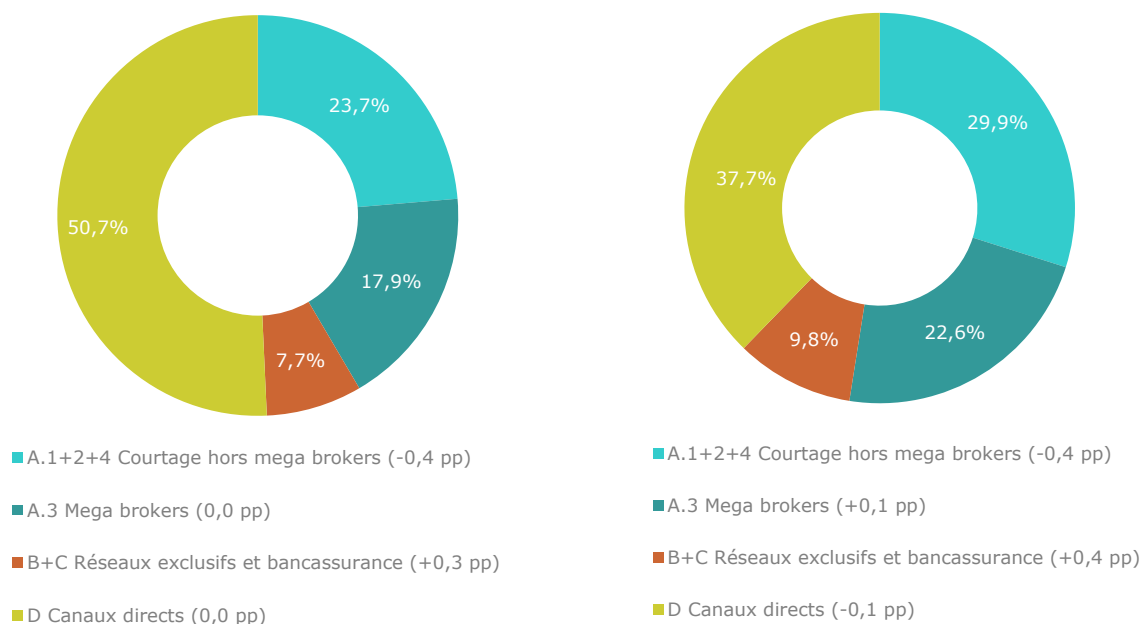
Graphique 24 : Évolution des encaissements en vie groupe selon les principaux modes de distribution - premier pilier inclus (en milliards d'euros)

Avec une part de marché de 50,7 % en 2021, l'**assurance directe** prend à son compte plus de la moitié de l'encaissement du marché des assurances de groupe (premier pilier inclus).

Les **courtiers hors mega brokers** réalisent en 2021 près d'un quart (23,7 %) du volume de primes des assurances de groupe (premier pilier inclus). 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. Leur part de marché pour ces produits s'élève à 17,9 % en 2021, contre seulement 2,2 % pour les assurances-vie individuelles.

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 7,7 % en 2021.

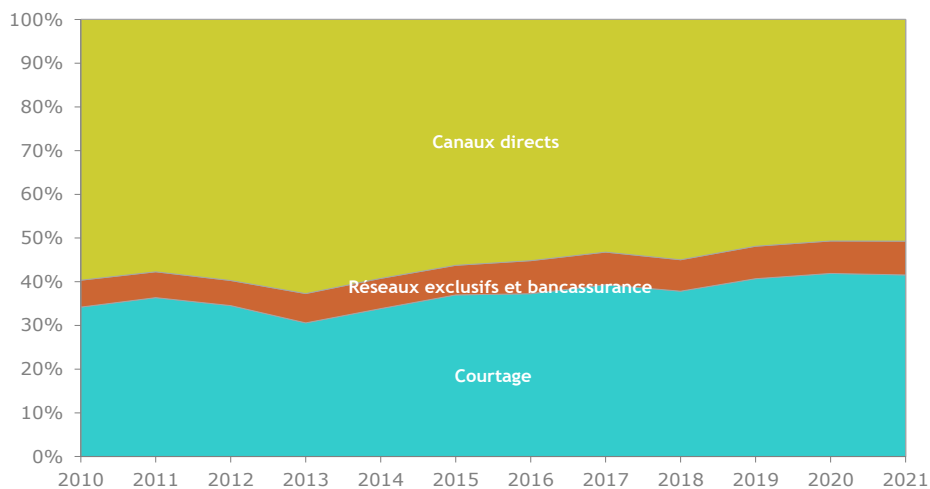
Si l'on ne tient pas compte des assurances du premier pilier, qui sont essentiellement vendues par le biais des canaux de distribution directs, l'assurance directe est le deuxième mode de distribution le plus important. Elle détient en 2021 une part de marché de 37,7 % contre une part de 52,5 % pour les courtiers.



Graphiques 25 et 26 : Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2021 (évolution par rapport à 2020) - premier pilier inclus (gauche) et hors premier pilier (droite)

L'encaissement des assurances de groupe (premier pilier inclus) est réalisé durant la période considérée essentiellement par le biais de l'**assurance directe**. De 2010 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. Les canaux directs conservent leur part de marché de 50,7 % en 2021.

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 41,9 % en 2020. En 2021, la part de marché du courtage recule néanmoins de 0,4 point de pourcentage pour s'établir à 41,5 %. Depuis 2010, les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** détiennent ensemble une part de marché de quelque 6 à 8 %.

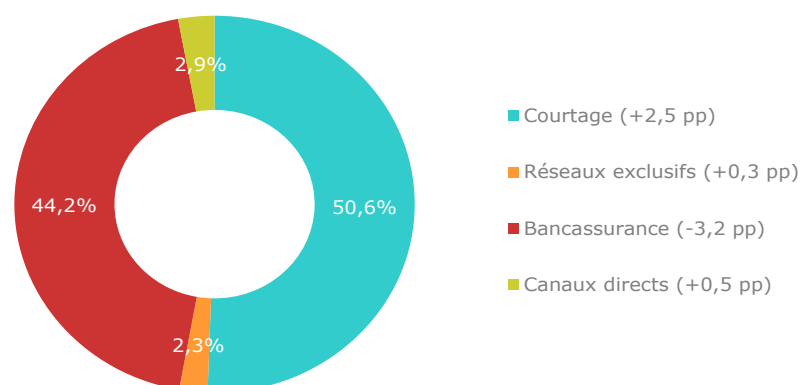


Graphique 27 : Évolution des principaux modes de distribution en vie groupe (premier pilier inclus)

2.5.3 Assurance vie : nouvelle production

La nouvelle production d'assurances sur la vie génère un encaissement de 6,3 milliards d'euros en 2021, contre 5,8 milliards d'euros en 2020, soit une hausse de 8,6 %.

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 2021 (évolution par rapport à 2020)

En 2021, le chiffre d'affaires de la nouvelle production **d'assurances sur la vie individuelles** augmente de 503,1 millions d'euros (+11,2 %) par rapport à 2020 pour s'établir à 5,0 milliards d'euros. Cette hausse de l'encaissement est en grande partie réalisée par le courtage, dont l'encaissement progresse de 364,4 millions d'euros (+16,9 %). L'encaissement de la bancassurance augmente également de 77,4 millions d'euros (+3,6 %). Étant donné que le chiffre d'affaires de la bancassurance n'augmente que de manière limitée en termes relatifs, elle perd 3,2 points de pourcentage de part de marché par rapport à 2020, tandis que le courtage gagne 2,5 points de pourcentage de part de marché. En 2021, la part de marché des canaux de courtage (50,6 %) est supérieure à celle de la bancassurance (44,2 %). Les canaux directs et les réseaux exclusifs enregistrent en 2021 des hausses de leur encaissement de respectivement 37,3 millions d'euros (+34,3 %) et 24,0 millions d'euros (+26,6 %). En 2021, ces deux plus petits acteurs prennent ensemble 5,2 % du marché à leur compte.

Le chiffre d'affaires de la nouvelle production des **assurances épargne-pension** s'établit à 84,1 millions d'euros en 2021, soit une baisse de 4,7 millions d'euros (-5,3 %) par rapport à 2020. Tous les canaux de distribution contribuent à cette baisse. L'encaissement des canaux directs diminue de 0,3 million d'euros en 2020 à 0,2 million d'euros en 2021 (-44,1 %). Les réseaux exclusifs et les courtiers voient également leur encaissement diminuer de respectivement 0,5 million d'euros (-1,8 %) et 1,8 million d'euros (-7,3 %) par rapport à 2020 pour s'établir à respectivement 24,7 millions d'euros et 22,7 millions d'euros en 2021. En termes absolus, c'est l'encaissement de la bancassurance qui enregistre la plus forte diminution pour passer de 38,8 millions d'euros en 2020 à 36,5 millions d'euros en 2021, soit une baisse de 2,3 millions d'euros (-5,8 %). Avec une part de marché de 43,4 % en 2021, la bancassurance reste le principal distributeur de nouvelles assurances épargne-pension, suivie par les réseaux exclusifs (29,4 % de part de marché) et les courtiers (27,0 % de part de marché).

L'encaissement de la nouvelle production d'**assurances liées à des prêts hypothécaires** progresse en 2021. Son chiffre d'affaires augmente de 15,4 millions d'euros (+16,3 %) pour atteindre 109,8 millions d'euros. Cette croissance résulte d'une hausse de 5,4 millions d'euros (+17,7 %) au niveau du courtage et d'une hausse de 10,0 millions d'euros (+15,6 %) au niveau des autres canaux de distribution. Les courtiers gagnent ce fait 0,4 point de pourcentage de part de marché par rapport à 2020 en réalisant 32,4 % de l'encaissement.

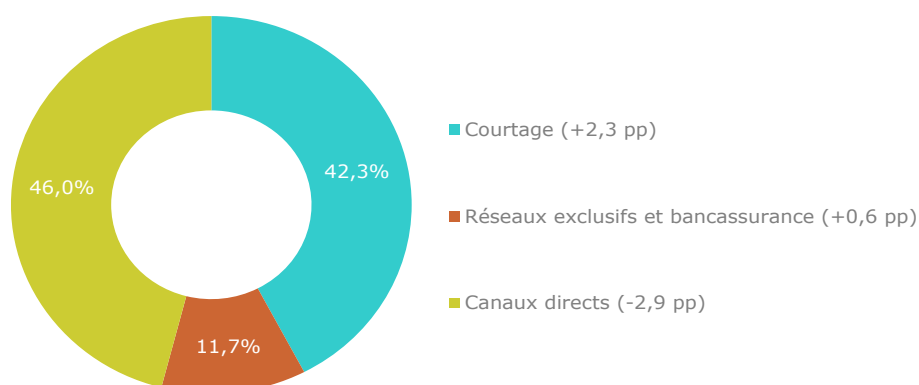
L'encaissement de la nouvelle production des **autres assurances déduites fiscalement** présente une hausse de 3,3 % pour s'établir à 469,3 millions d'euros en 2021. La part de marché de la bancassurance diminue (-2,7 points de pourcentage) en 2021 au profit du courtage (+2,2 points de pourcentage), des canaux directs (+0,3 point de pourcentage) et des réseaux exclusifs (+0,1 point de pourcentage). Le courtage constitue le principal acteur : en 2021, sa part de marché s'établit à 62,6 %. La bancassurance demeure le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 28,5 %.

L'encaissement concernant la nouvelle production d'**autres opérations de la branche 21** est inférieur en 2021 de 233,7 millions d'euros (-22,3 %) à celui de 2020 et s'élève à 814,3 millions d'euros. L'encaissement de la bancassurance et celui des courtiers reculent respectivement de 186,6 millions d'euros (-28,9 %) et de 31,6 millions d'euros (-9,2 %). Les canaux directs et les réseaux exclusifs enregistrent des baisses de leur encaissement de respectivement 11,7 millions d'euros (-24,7 %) et 3,8 millions d'euros (-32,0 %). En raison de la baisse relativement forte de son encaissement, la bancassurance voit sa part de marché diminuer de 61,6 % en 2020 à 56,4 % en 2021. Avec une part de marché de 38,3 %, les courtiers représentent en 2021 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 2021 de 21,0 % à celui de 2020 et s'élève à 2,8 milliards d'euros. Le courtage prend à son compte 51,1 % de l'encaissement. Sa part de marché progresse de 3,6 points de pourcentage par rapport à celle observée en 2020. La bancassurance perd 4,6 points de pourcentage de part de marché par rapport à 2020 et réalise 47,3 % de l'encaissement en 2021. Avec des parts de marché de respectivement 1,3 % et 0,4 % en 2021, 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 2021 un encaissement de 727,3 millions d'euros, soit une hausse de 45,6 % par rapport à 2020. Alors que le volume des primes des courtiers est en hausse de 11,1 %, celui des autres canaux affiche une hausse de pas moins de 171,1 %. La part de marché du courtage diminue de ce fait, passant de 78,4 % en 2020 à 59,9 % en 2021.

La nouvelle production d'**assurances de groupe** génère en 2021 un encaissement de 1,3 milliard d'euros, soit une baisse de 0,6 % par rapport à 2020.



Graphique 29 : Production des affaires nouvelles en vie groupe
(premier pilier inclus)
Répartition par canal en 2021 (évolution par rapport à 2020)

Le chiffre d'affaires réalisé avec les **contrats à prime fixée et à prime flexible** est en hausse de 1,9 million d'euros (+1,1 %) en 2021 et s'établit à 179,8 millions d'euros. Le chiffre d'affaires du courtage recule de 7,2 millions d'euros (-6,3 %) et celui des réseaux exclusifs et de la bancassurance, de 1,2 million d'euros (-4,5 %). L'encaissement des canaux directs augmente en revanche de 10,3 millions d'euros (+28,0 %). Par rapport à 2020, les canaux directs gagnent 5,5 points de pourcentage de part de marché et réalisent 26,3 % de l'encaissement en 2021. Les courtiers atteignent en 2021 une part de marché de 60,0 %. Les réseaux exclusifs et la bancassurance enregistrent une part de marché de 13,7 %.

En 2021, les **contrats à prime unique** génèrent un encaissement de 1,1 milliard d'euros, soit 9,6 millions d'euros de moins (-0,9 %) qu'en 2020. Ce recul du chiffre d'affaires résulte d'une baisse de 51,1 millions d'euros (-8,7 %) au niveau des canaux directs. Les courtiers réalisent en effet une hausse de leur encaissement de 33,1 millions d'euros (+8,3 %). L'encaissement des réseaux exclusifs et des bancassureurs progresse quant à lui de 8,4 millions d'euros (+7,3 %). La part de marché du courtage augmente de 36,1 % en 2020 à 39,4 % en 2021, tandis que celle des canaux directs diminue pour passer de 53,4 % à 49,2 %. Les réseaux exclusifs et les bancassureurs détiennent une part de marché de 11,4 % en 2021.

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	
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.

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 2021 (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	401.828.883	202.491.126	47.031.715	57.669.478	94.636.564
- Individuelle et dépendance	198.294.491	111.709.404	24.672.515	20.353.842	41.558.731
- Collective	203.534.391	90.781.722	22.359.201	37.315.635	53.077.833
2. MALADIE	1.941.601.620	1.264.326.724	56.637.407	67.368.744	553.268.745
- Individuelle et dépendance	742.439.821	537.713.922	96.119.650		108.606.248
- Collective	1.199.161.799	726.612.801	27.886.500		444.662.498
3. AUTOMOBILES	3.928.538.629	2.268.134.896	629.133.921	310.116.262	721.153.551
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	3.354.491.113	2.000.686.377	537.958.256	479.453.468	336.393.011
- Habitations	2.144.920.408	1.127.903.186	332.257.203	466.331.362	218.428.657
- Autres risques simples	625.938.895	417.300.139	153.762.849		54.875.907
- Risques spéciaux	583.631.809	455.483.052	65.060.309		63.088.447
5. RESPONSABILITE CIVILE	1.080.692.835	727.026.736	116.604.931	57.456.291	179.604.878
- Vie privée	268.262.742	140.701.928	42.410.315	55.547.500	29.602.999
- Autres	812.430.093	586.324.808	74.194.616	1.908.791	150.001.879
6. PROTECTION JURIDIQUE	640.519.215	418.036.658	84.272.442	71.583.725	66.626.392
7. AUTRES OPERAT. IARD	769.151.652	419.665.130	83.912.297		265.574.226
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.201.558.814	807.344.841	105.334.300		288.879.672
9. VIE INDIVIDUELLE	10.165.269.367	4.943.191.471	704.548.820	4.229.492.194	288.036.882
- Epargne pension	1.025.310.911	423.930.677	265.689.713	302.262.153	33.428.366
- Contrats liés à un prêt hypoth.	629.410.500	297.266.330		332.144.170	
- Autres assurances immunisées fiscalement	2.037.115.599	1.271.498.677	199.332.012	505.794.237	60.490.674
- Autres opérations branche 21	1.982.913.049	856.287.019	142.865.043	903.416.185	80.344.802
- Branche 23	3.763.177.166	1.658.707.812	82.878.111	2.009.980.036	11.611.207
- Branche 26	727.342.142	435.500.956		291.841.186	
10. VIE GROUPE	5.853.677.431	2.431.997.059	452.683.062		2.968.997.311
- Primes fixées et flexibles	4.759.000.543	2.000.391.155	328.406.264		2.430.203.123
- Primes uniques	1.094.676.888	431.605.904	124.276.798		538.794.187
TOTAL NON-VIE	13.318.382.760	8.107.712.487	1.626.034.620	1.078.498.614	2.506.137.040
- particuliers	7.389.515.694	3.823.046.508	1.331.388.888	1.042.356.186	1.192.724.112
- entreprises	5.928.867.068	4.284.665.986	294.645.732	36.142.429	1.313.412.920
TOTAL VIE	16.018.946.798	7.375.188.530	5.386.724.075		3.257.034.193
TOTAL NON-VIE & VIE	29.337.329.559	15.482.901.018	8.091.257.309		5.763.171.232
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	4.993.964.693	2.524.607.766	114.032.432	2.209.251.582	146.072.913
- Epargne pension	84.051.894	22.652.430	24.704.264	36.499.999	195.203
- Contrats liés à un prêt hypoth.	109.792.011	35.579.774		74.212.236	
- Autres assurances immunisées fiscalement	469.266.131	293.538.465	38.641.480	133.915.379	3.170.807
- Autres opérations branche 21	814.258.503	311.466.145	7.989.887	459.303.240	35.499.231
- Branche 23	2.789.254.013	1.425.869.997	34.880.801	1.318.575.841	9.927.374
- Branche 26	727.342.142	435.500.956		291.841.186	
12. VIE GROUPE	1.274.524.068	539.493.569	148.965.590		586.064.910
- Primes fixées et flexibles	179.847.180	107.887.665	24.688.792		47.270.724
- Primes uniques	1.094.676.888	431.605.904	124.276.798		538.794.187

Ventilation des encaissements Exercice 2021 (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%	50,4%	11,7%	14,4%	23,6%
- Individuelle et dépendance	100,0%	56,3%	12,4%	10,3%	21,0%
- Collective	100,0%	44,6%	11,0%	18,3%	26,1%
2. MALADIE	100,0%	65,1%	2,9%	3,5%	28,5%
- Individuelle et dépendance	100,0%	72,4%	12,9%		14,6%
- Collective	100,0%	60,6%	2,3%		37,1%
3. AUTOMOBILES	100,0%	57,7%	16,0%	7,9%	18,4%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	59,6%	16,0%	14,3%	10,0%
- Habitations	100,0%	52,6%	15,5%	21,7%	10,2%
- Autres risques simples	100,0%	66,7%	24,6%		8,8%
- Risques spéciaux	100,0%	78,0%	11,1%		10,8%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	67,3%	10,8%	5,3%	16,6%
- Vie privée	100,0%	52,4%	15,8%	20,7%	11,0%
- Autres	100,0%	72,2%	9,1%	0,2%	18,5%
6. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	65,3%	13,2%	11,2%	10,4%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	54,6%	10,9%		34,5%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	67,2%	8,8%		24,0%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	48,6%	6,9%	41,6%	2,8%
- Epargne pension	100,0%	41,3%	25,9%	29,5%	3,3%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	47,2%		52,8%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	62,4%	9,8%	24,8%	3,0%
- Autres opérations branche 21	100,0%	43,2%	7,2%	45,6%	4,1%
- Branche 23	100,0%	44,1%	2,2%	53,4%	0,3%
- Branche 26	100,0%	59,9%		40,1%	
10. VIE GROUPE	100,0%	41,5%	7,7%		50,7%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	42,0%	6,9%		51,1%
- Primes uniques	100,0%	39,4%	11,4%		49,2%
TOTAL NON-VIE	100,0%	60,9%	12,2%	8,1%	18,8%
- particuliers	100,0%	51,7%	18,0%	14,1%	16,1%
- entreprises	100,0%	72,3%	5,0%	0,6%	22,2%
TOTAL VIE	100,0%	46,0%	33,6%		20,3%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	52,8%	27,6%		19,6%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	50,6%	2,3%	44,2%	2,9%
- Epargne pension	100,0%	27,0%	29,4%	43,4%	0,2%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	32,4%		67,6%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	62,6%	8,2%	28,5%	0,7%
- Autres opérations branche 21	100,0%	38,3%	1,0%	56,4%	4,4%
- Branche 23	100,0%	51,1%	1,3%	47,3%	0,4%
- Branche 26	100,0%	59,9%		40,1%	
12. VIE GROUPE	100,0%	42,3%	11,7%		46,0%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	60,0%	13,7%		26,3%
- Primes uniques	100,0%	39,4%	11,4%		49,2%

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	1.857.964.761	1.199.987.221	56.333.372	67.644.646	533.999.522
- Individuelle et dépendance	720.386.607	521.167.176	95.539.686		103.679.745
- 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.	3.168.592.472	1.897.793.771	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	591.868.429	391.893.565	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	9.520.820.815	4.541.354.047	664.046.064	4.059.119.943	256.300.760
- Epargne pension	1.025.953.263	427.510.865	246.696.845	315.509.631	36.235.922
- Contrats liés à un prêt hypoth.	592.819.164	274.057.548		318.761.616	
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.994.313.549	1.221.881.072	199.752.974	515.418.457	57.261.047
- Autres opérations branche 21	2.311.739.992	918.750.013	148.110.590	1.150.055.645	94.823.744
- Branche 23	3.096.434.680	1.307.250.638	57.748.579	1.727.539.423	3.896.039
- Branche 26	499.560.167	391.903.912		107.656.256	
10. VIE GROUPE	5.790.355.056	2.426.542.145	429.506.083		2.934.306.828
- Primes fixées et flexibles	4.686.118.315	2.028.025.205	313.674.270		2.344.418.839
- Primes uniques	1.104.236.742	398.516.940	115.831.814		589.887.989
TOTAL NON-VIE	12.640.064.368	7.692.230.842	1.521.008.002	1.020.329.445	2.406.496.078
- particuliers	7.167.962.836	3.730.585.700	1.261.710.192	987.114.618	1.188.552.326
- entreprises	5.472.101.528	3.961.645.140	259.297.810	33.214.827	1.217.943.753
TOTAL VIE	15.311.175.872	6.967.896.193	5.152.672.090		3.190.607.588
TOTAL NON-VIE & VIE	27.951.240.239	14.660.127.035	7.694.009.537		5.597.103.666
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	4.490.841.994	2.160.168.749	90.073.354	2.131.826.243	108.773.648
- Epargne pension	88.709.839	24.441.473	25.165.669	38.753.669	349.029
- Contrats liés à un prêt hypoth.	94.392.134	30.219.782		64.172.352	
- Autres assurances immunisées fiscalement	454.136.107	273.958.954	36.836.537	141.700.805	1.639.810
- Autres opérations branche 21	1.047.959.048	343.089.759	11.748.381	645.947.997	47.172.911
- Branche 23	2.306.084.699	1.096.554.870	11.978.235	1.197.039.335	512.260
- Branche 26	499.560.167	391.903.912		107.656.256	
12. VIE GROUPE	1.282.148.434	513.637.426	141.691.741		626.819.268
- Primes fixées et flexibles	177.911.691	115.120.485	25.859.927		36.931.280
- Primes uniques	1.104.236.743	398.516.941	115.831.814		589.887.989

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%	64,6%	3,0%	3,6%	28,7%
- Individuelle et dépendance	100,0%	72,3%	13,3%		14,4%
- 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%	66,2%	24,5%		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%	47,7%	7,0%	42,6%	2,7%
- Epargne pension	100,0%	41,7%	24,0%	30,8%	3,5%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	46,2%		53,8%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	61,3%	10,0%	25,8%	2,9%
- Autres opérations branche 21	100,0%	39,7%	6,4%	49,7%	4,1%
- Branche 23	100,0%	42,2%	1,9%	55,8%	0,1%
- Branche 26	100,0%	78,4%		21,6%	
10. VIE GROUPE	100,0%	41,9%	7,4%		50,7%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	43,3%	6,7%		50,0%
- Primes uniques	100,0%	36,1%	10,5%		53,4%
TOTAL NON-VIE	100,0%	60,9%	12,0%	8,1%	19,0%
- particuliers	100,0%	52,0%	17,6%	13,8%	16,6%
- entreprises	100,0%	72,4%	4,7%	0,6%	22,3%
TOTAL VIE	100,0%	45,5%	33,7%		20,8%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	52,4%	27,5%		20,0%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	48,1%	2,0%	47,5%	2,4%
- Epargne pension	100,0%	27,6%	28,4%	43,7%	0,4%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	32,0%		68,0%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	60,3%	8,1%	31,2%	0,4%
- Autres opérations branche 21	100,0%	32,7%	1,1%	61,6%	4,5%
- Branche 23	100,0%	47,6%	0,5%	51,9%	0,0%
- Branche 26	100,0%	78,4%		21,6%	
12. VIE GROUPE	100,0%	40,1%	11,1%		48,9%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	64,7%	14,5%		20,8%
- Primes uniques	100,0%	36,1%	10,5%		53,4%

2021 vs 2020	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS		2,8%		-1,4%	
- Individuelle et dépendance		1,6%			-2,1%
- Collective		5,0%	-1,8%	-4,2%	1,1%
2. MALADIE					
- Individuelle et dépendance					
- Collective					
3. AUTOMOBILES					
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.					
- Habitations					
- Autres risques simples					
- Risques spéciaux		-1,1%	1,9%		
5. RESPONSABILITE CIVILE					
- Vie privée					-1,7%
- Autres					
6. PROTECTION JURIDIQUE					
7. AUTRES OPERAT. IARD		-1,6%			
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL					
9. VIE INDIVIDUELLE				-1,0%	
- Epargne pension			1,9%	-1,3%	
- Contrats liés à un prêt hypoth.					
- Autres assurances immunisées fiscalement		1,1%		-1,0%	
- Autres opérations branche 21		3,4%		-4,2%	
- Branche 23		1,9%		-2,4%	
- Branche 26		-18,6%		18,6%	
10. VIE GROUPE					
- Primes fixées et flexibles		-1,2%			1,0%
- Primes uniques		3,3%			-4,2%
TOTAL NON-VIE					
- particuliers					
- entreprises					
TOTAL VIE					
TOTAL NON-VIE & VIE					
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE		2,5%		-3,2%	
- Epargne pension			1,0%		
- Contrats liés à un prêt hypoth.					
- Autres assurances immunisées fiscalement		2,2%		-2,7%	
- Autres opérations branche 21		5,5%		-5,2%	
- Branche 23		3,6%		-4,6%	
- Branche 26		-18,6%		18,6%	
12. VIE GROUPE		2,3%			-2,9%
- Primes fixées et flexibles		-4,7%			5,5%
- Primes uniques		3,3%			-4,2%

Graphiques

Graphiques relatifs à la production totale

- Evolution des encaissements selon les principaux modes de distribution 2010-2021
- Répartition des encaissements en 2021 (évolution par rapport à 2020)
 - o Par mode de distribution
 - o Par canal de distribution *
- Evolution des principaux modes de distribution 2010-2021

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 2021 (évolution par rapport à 2020)
 - o Par mode de distribution

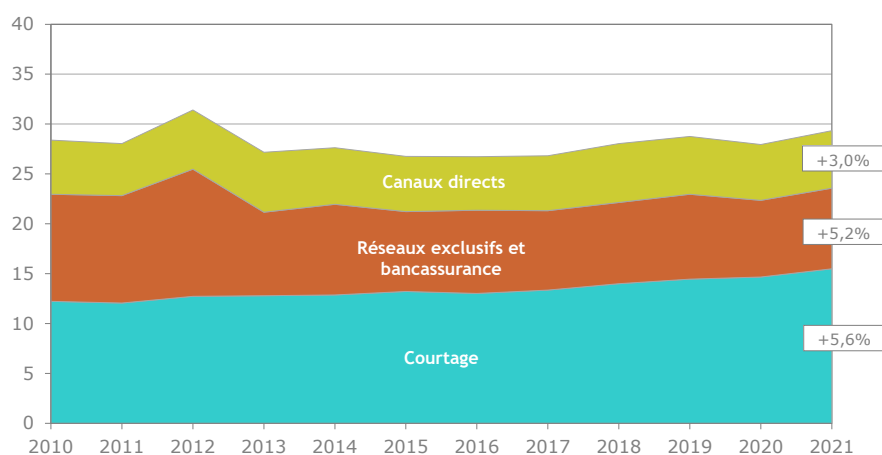
pour les catégories d'assurances suivantes

- 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

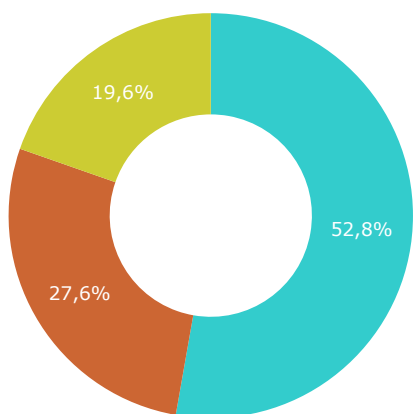
* Ce type de graphique a également été créé pour sept branches d'assurance non-vie : accidents, maladie, véhicules automoteurs, incendie, RC générale, protection juridique et accidents du travail.

CANAUX DE DISTRIBUTION 2021 : ENSEMBLE DES ASSURANCES NON-VIE ET VIE

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

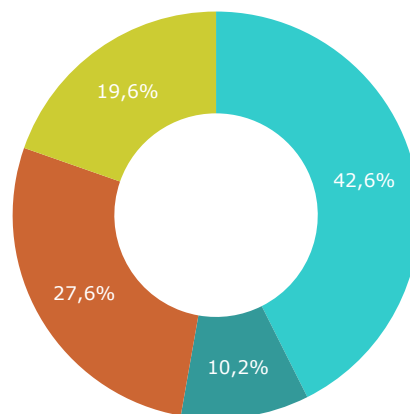


Répartition de l'encaissement en 2021 (évolution par rapport à 2020) Par mode de distribution



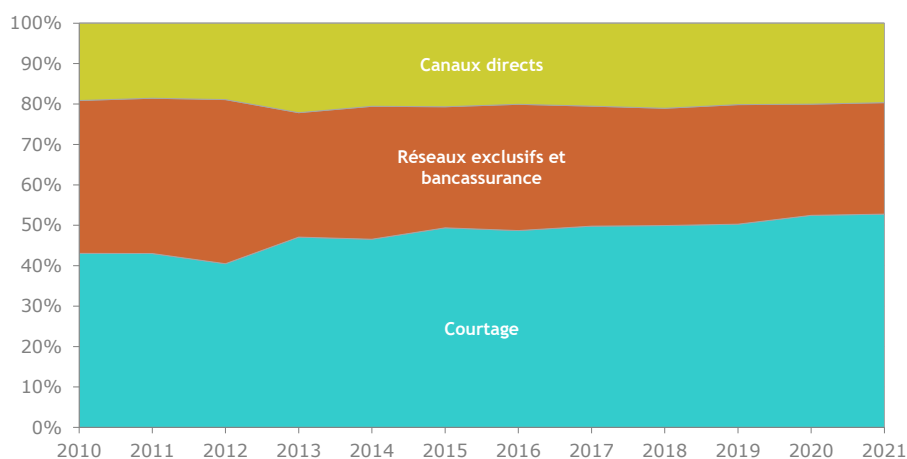
- Courtage (+0,3 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,1 pp)
- Canaux directs (-0,4 pp)

Par canal de distribution



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

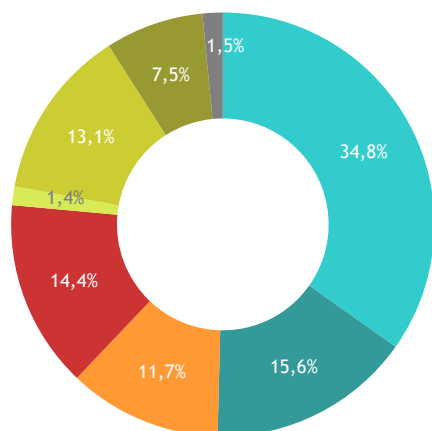
Évolution des principaux modes de distribution



CANAUX DE DISTRIBUTION 2021 : ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE

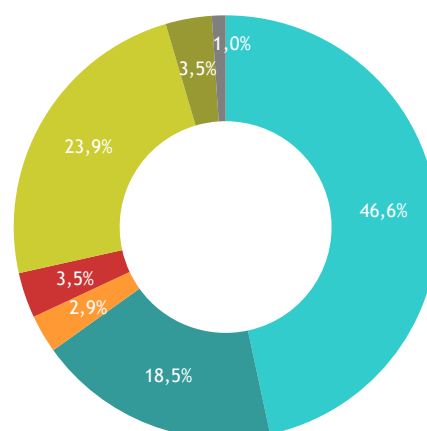
Répartition de l'encaissement en 2021 (évolution par rapport à 2020) par canal de distribution

Accidents



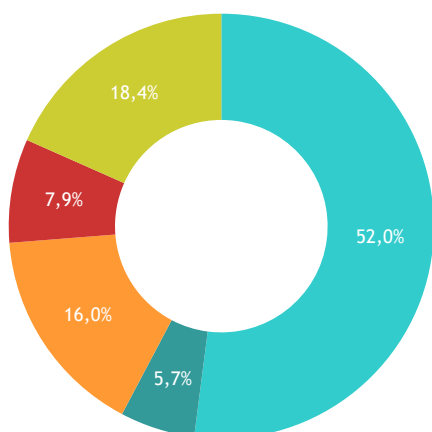
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+3,1 pp)
- A.3 Mega brokers (-0,3 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,9 pp)
- C Bancassurance (-1,4 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,2 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+1,3 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (-0,8 pp)
- Autres canaux (-0,8 pp)

Maladie



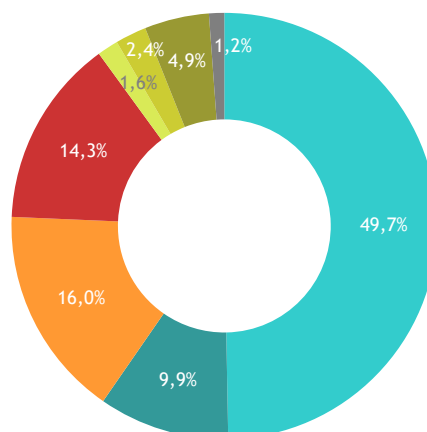
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,2 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,3 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,1 pp)
- C Bancassurance (-0,2 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+0,1 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (-0,4 pp)
- Autres canaux (0,0 pp)

Automobiles



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

Incendie

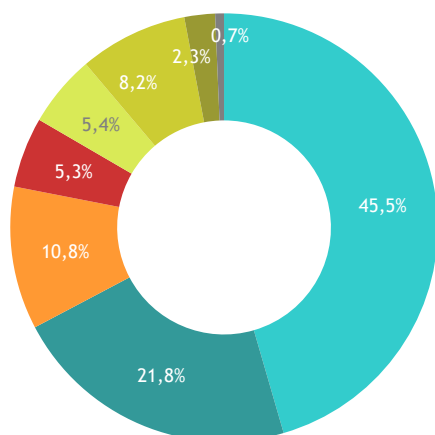


- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-1,4 pp)
- A.3 Mega brokers (+1,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,4 pp)
- C Bancassurance (+0,1 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (0,0 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,2 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,1 pp)
- Autres canaux (-0,2 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2021 : ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE

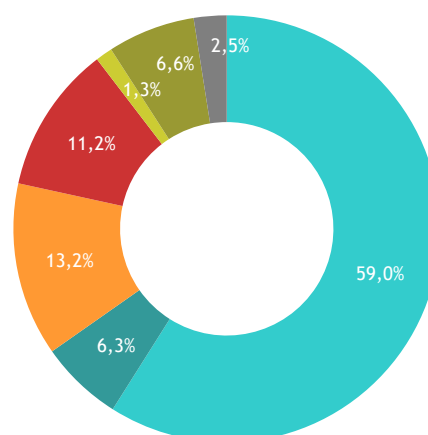
Répartition de l'encaissement en 2021 (évolution par rapport à 2020) par canal de distribution

Responsabilité civile



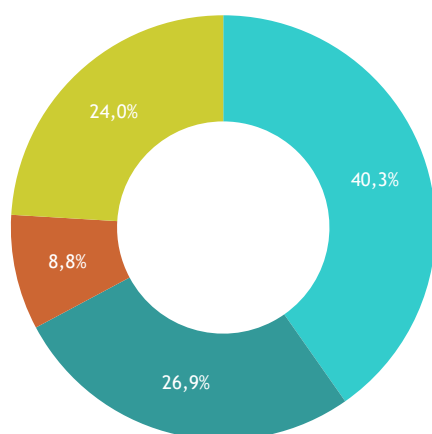
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,8 pp)
- A.3 Mega brokers (+1,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,2 pp)
- C Bancassurance (-0,2 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,1 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+0,3 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (-0,5 pp)
- Autres canaux (0,0 pp)

Protection juridique



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

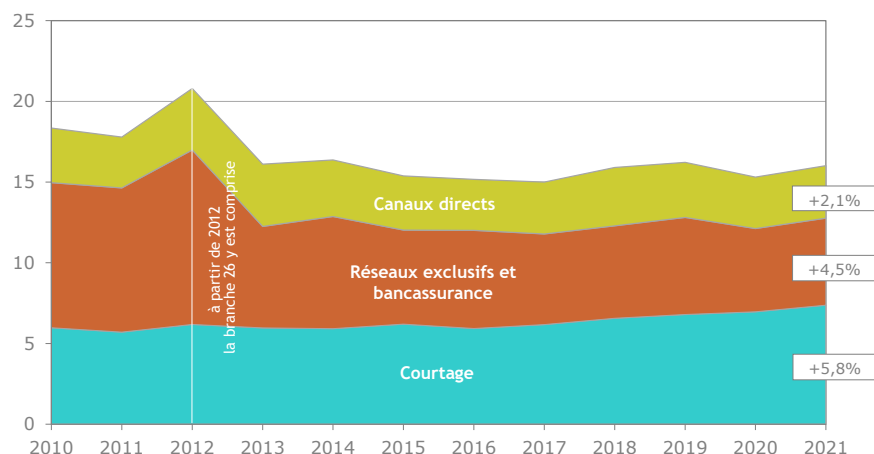
Accidents du travail



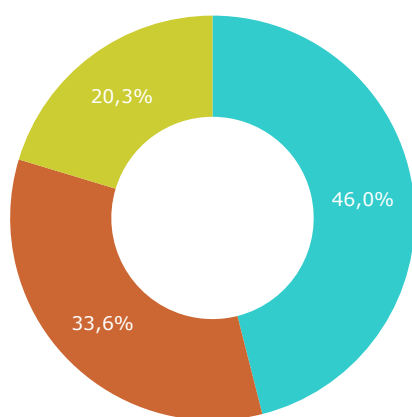
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,8 pp)
- A.3 Megabrokers (-1,4 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,4 pp)
- D Canaux directs (+0,2 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2021 : ASSURANCES VIE

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

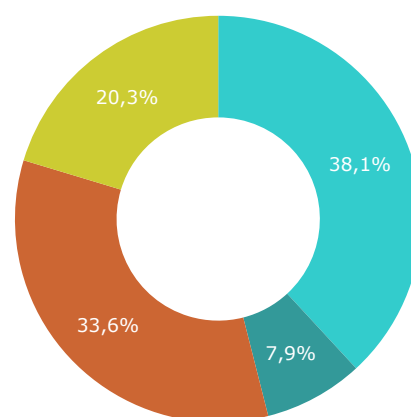


Répartition de l'encaissement en 2021 (évolution par rapport à 2020) Par mode de distribution



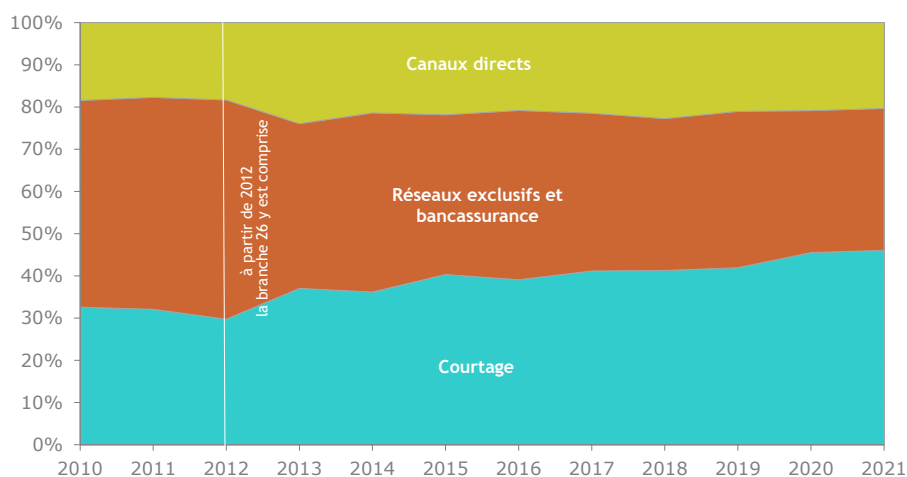
- Courtaage (+0,5 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (0,0 pp)
- Canaux directs (-0,5 pp)

Par canal de distribution

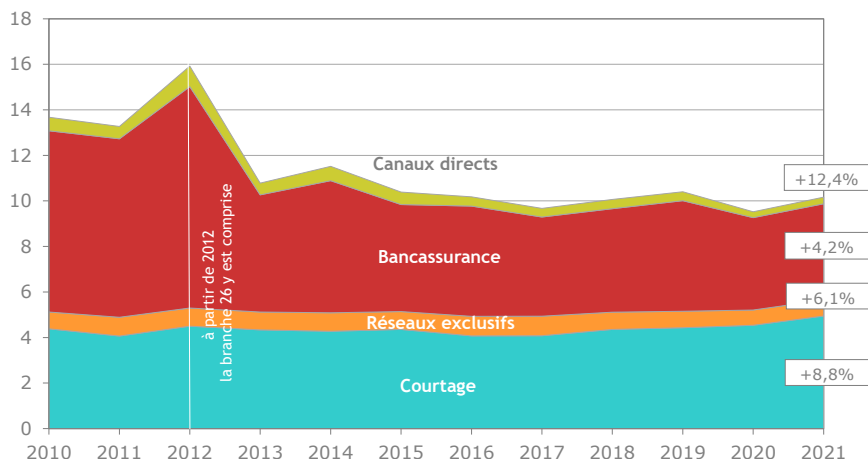


- A.1+2+4 Courtaage hors mega brokers (0,0 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,5 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (0,0 pp)
- D Canaux directs (-0,5 pp)

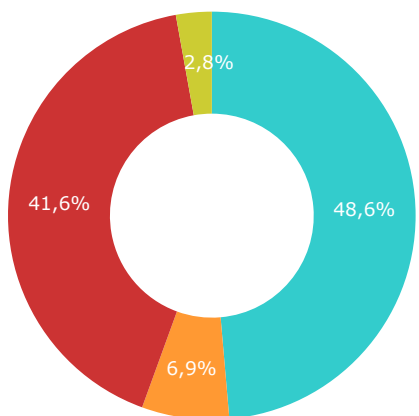
Évolution des principaux modes de distribution



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

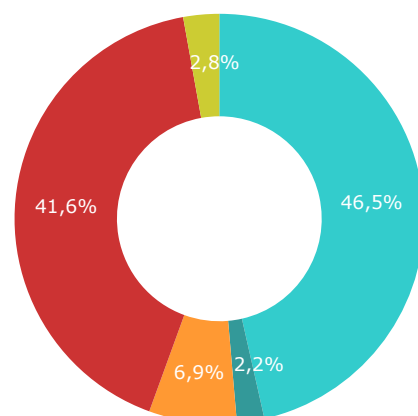


**Répartition de l'encaissement en 2021 (évolution par rapport à 2020)
Par mode de distribution**



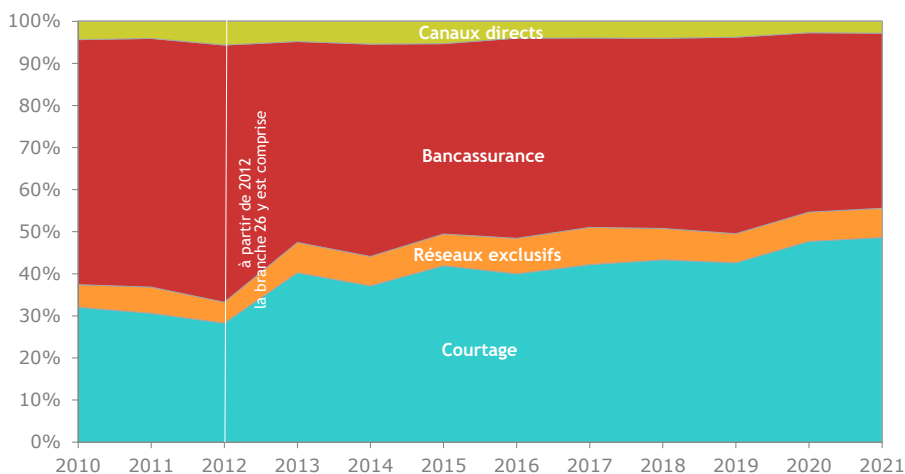
- Courtage (+0,9 pp)
- Réseaux exclusifs (0,0 pp)
- Bancassurance (-1,0 pp)
- Canaux directs (+0,1 pp)

Par canal de distribution



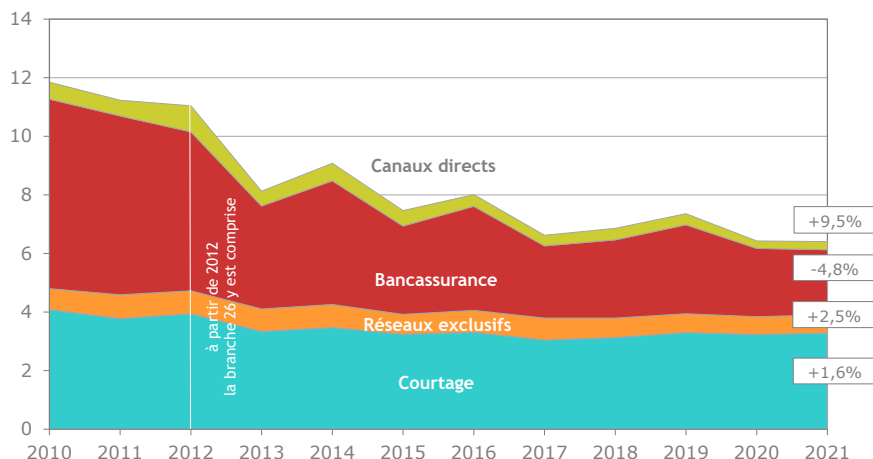
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,2 pp)
- A.3 Mega brokers (+1,2 pp)
- B Réseaux exclusifs (0,0 pp)
- C Bancassurance (-1,0 pp)
- D Canaux directs (+0,1 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

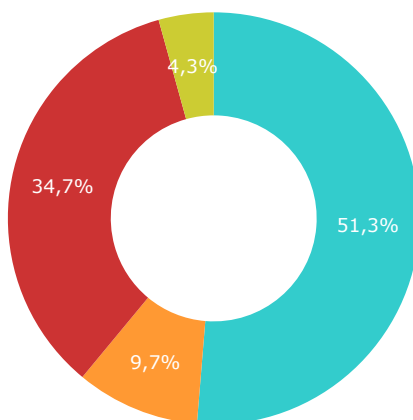


CANAUX DE DISTRIBUTION 2021 : ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES (BRANCHES 21 ET 26)

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

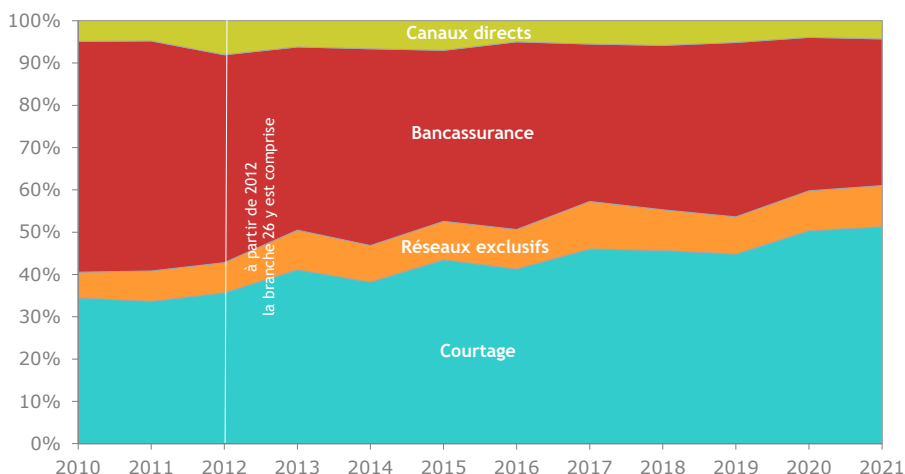


Répartition de l'encaissement en 2021 (évolution par rapport à 2020) par mode de distribution



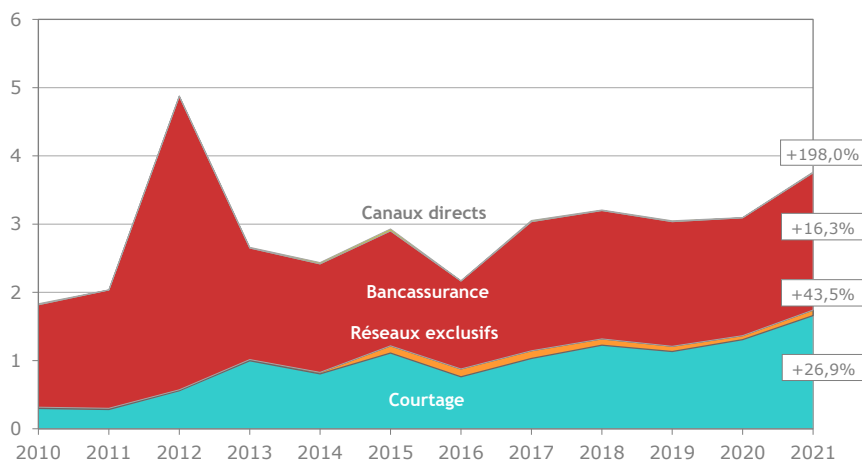
- Courtage (+1,0 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,3 pp)
- Bancassurance (-1,6 pp)
- Canaux directs (+0,4 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

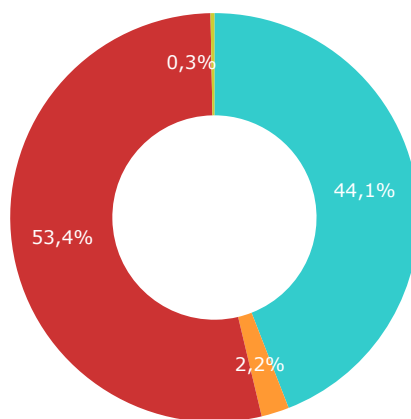


CANAUX DE DISTRIBUTION 2021 : ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES DE LA BRANCHE 23

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

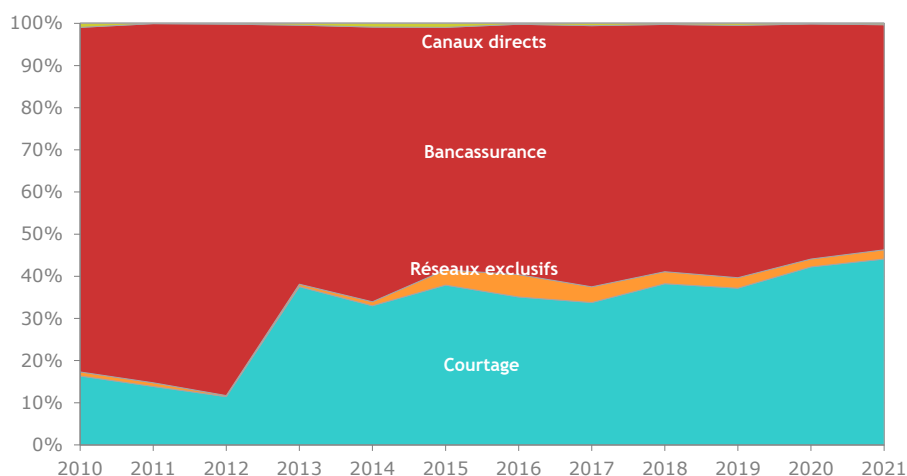


Répartition de l'encaissement en 2021 (évolution par rapport à 2020) par mode de distribution



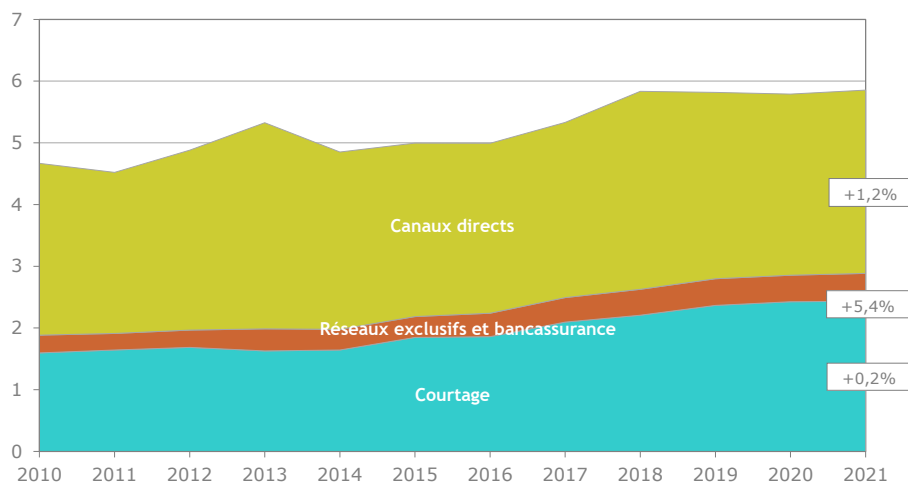
- Courtaage (+1,9 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,3 pp)
- Bancassurance (-2,4 pp)
- Canaux directs (+0,2 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

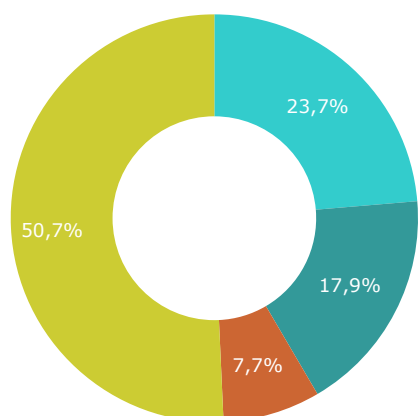


CANAUX DE DISTRIBUTION 2021 : VIE GROUPE (PREMIER PILIER INCLUS)

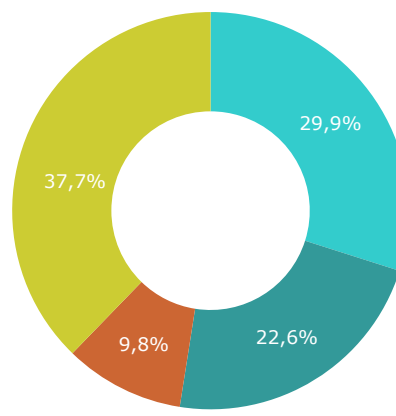
Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



Répartition de l'encaissement en 2021 (évolution par rapport à 2020)

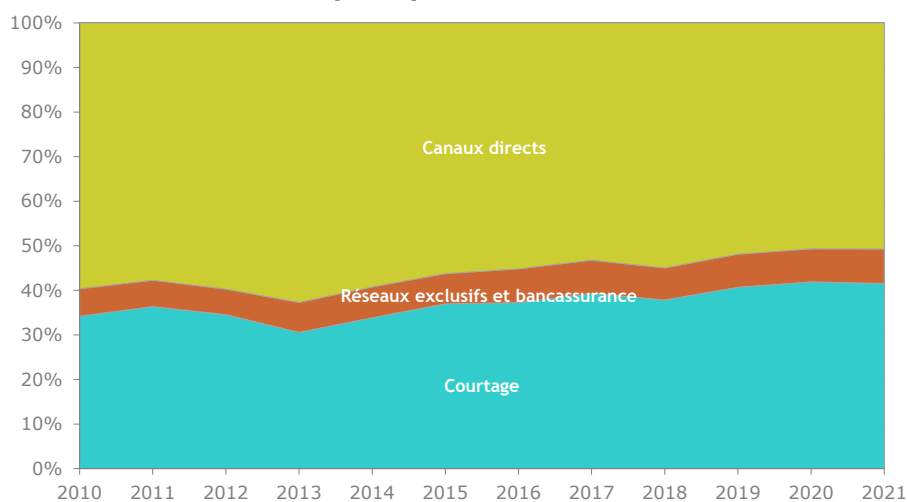


- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,4 pp)
- A.3 Mega brokers (0,0 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,3 pp)
- D Canaux directs (0,0 pp)



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

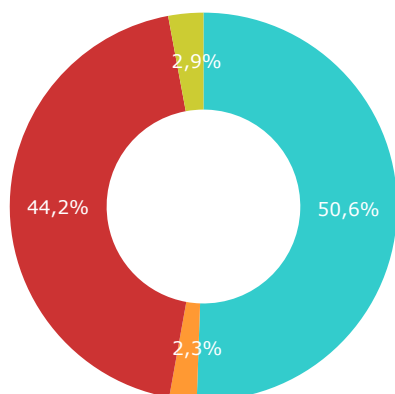
Évolution des principaux modes de distribution



CANAUX DE DISTRIBUTION 2021 : PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

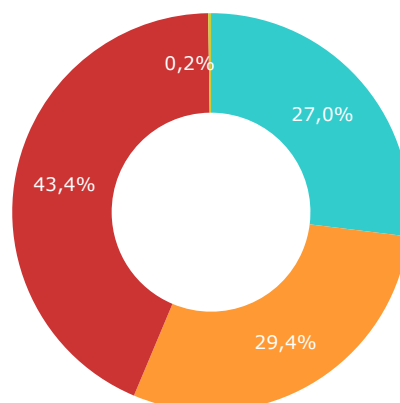
Répartition de l'encaissement en 2021 (évolution par rapport à 2020) par mode de distribution

Branches 21, 23 et 26



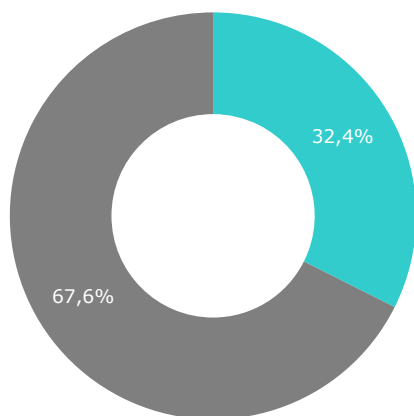
- Courtagé (+2,5 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,3 pp)
- Bancassurance (-3,2 pp)
- Canaux directs (+0,5 pp)

Épargne-pension



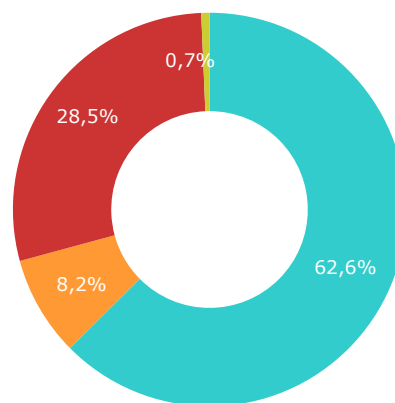
- Courtagé (-0,6 pp)
- Réseaux exclusifs (+1,0 pp)
- Bancassurance (-0,3 pp)
- Canaux directs (-0,2 pp)

Contrats liés à un prêt hypothécaire



- Courtagé (+0,4 pp)
- Autres canaux (-0,4 pp)

Autres assurances immunisées fiscalement

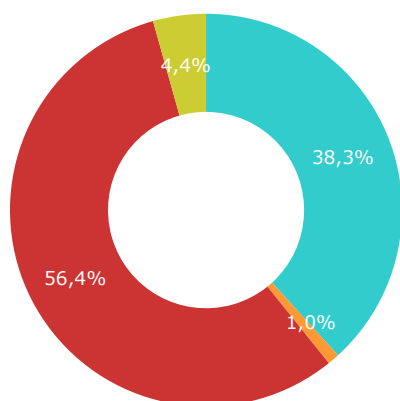


- Courtagé (+2,2 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- Bancassurance (-2,7 pp)
- Canaux directs (+0,3 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2021 : PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

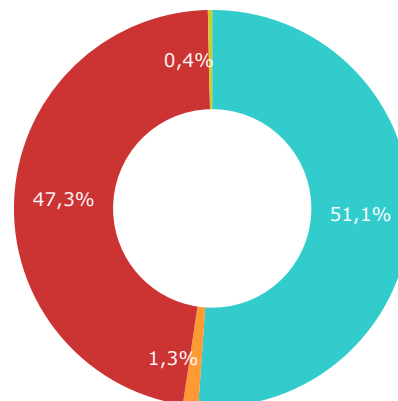
Répartition de l'encaissement en 2021 (évolution par rapport à 2020) par mode de distribution

Autres opérations branche 21



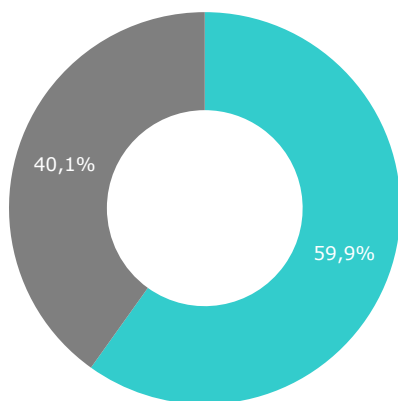
- Courtagage (+5,5 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,1 pp)
- Bancassurance (-5,2 pp)
- Canaux directs (-0,1 pp)

Branche 23



- Courtagage (+3,6 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,7 pp)
- Bancassurance (-4,6 pp)
- Canaux directs (+0,3 pp)

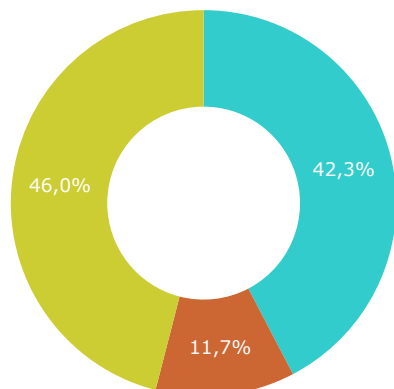
Branche 26



- Courtagage (-18,6 pp)
- Autres canaux (+18,6 pp)

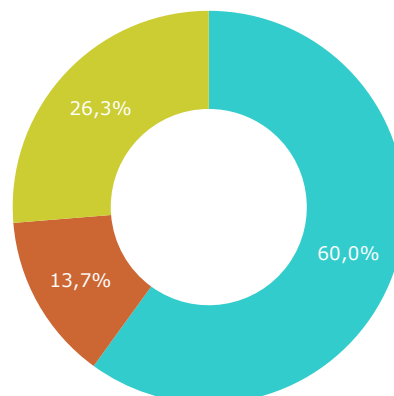
Répartition de l'encaissement en 2021 (évolution par rapport à 2020) par mode de distribution

Vie groupe



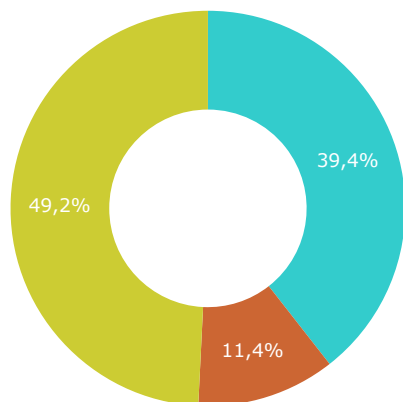
- Courtagage (+2,3 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,6 pp)
- Canaux directs (-2,9 pp)

Primes fixées et flexibles



- Courtagage (-4,7 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-0,8 pp)
- Canaux directs (+5,5 pp)

Primes uniques



- Courtagage (+3,3 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,9 pp)
- Canaux directs (-4,2 pp)