

Distributiekkanalen van de verzekering

Cijfers 2006

Inhoud

1. Inleiding : iedereen wint ?	02
2. Doelstelling en methodologie van de enquête	04
3. Resultaten 2006	06
▶ Representativiteit van de steekproef en betrouwbaarheid van de resultaten	
▶ Samenvatting van de belangrijkste resultaten	
▶ Schadeverzekering	
▶ Levensverzekering	
- Leven individueel: (takken 21-23)	
-> Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)	
-> Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)	
- Leven groep	
- Levensverzekering: productie van nieuwe zaken	
- Totaal levensverzekeringsverrichtingen	
4. Belangrijkste conclusies van de enquête	15
5. Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel	16
6. Classificatie van de distributiekkanalen	28

1. Inleiding: iedereen wint?

"Makelaars heroveren eerste plaats" of "Bankverzekering teruggeslagen". Het zal van de inspiratie van de journalist afhangen welke titel hij geeft aan berichtgeving over de studie omtrent de marktaandeelen van de distributiekanaalen in de verzekeringssector voor het jaar 2006. Het verschil is immers overduidelijk: het aandeel van de bankverzekeraars daalt met meer dan 5%, terwijl de makelarij haar plaats verliest van het jaar voordien nagenoeg volledig goedmaakt. Met 34,6% van de premies bekleden de makelaars de eerste plaats, gevolgd door de bankverzekering met 31,4%. De directe verzekering sluit de rij - om bij de grote lijnen te blijven - met 20,7%.

Assuralia baseert zich voor de berekening van die cijfers op de eigenlijke verzekeringsactiviteit en houdt geen rekening met enig aanbod van andere spaar- en beleggingsproducten. Naargelang al dan niet rekening gehouden wordt met het aanbod van alternatieve producten (bankrekeningen, beleggingsfondsen) kan men de hierna volgende cijfers over de distributiekanaalen dan ook enigszins nuanceren.

Door de verschillende marktaandeelen samen te voegen komt men tot een totaalresultaat waarbij appels en peren opgeteld zijn en de beroepsvereniging van verzekeringsondernemingen is zich daar terdege van bewust. In werkelijkheid spreekt men niet over dé verzekeringsmarkt maar, en dit blijkt vaak uit de organisatie van verzekeringsondernemingen, over markten voor risico's van grote ondernemingen (schadeverzekeringen, employee benefits,...), markten voor particulieren en KMO's (schade-, pensioen-, spaarverzekeringen,...). We vragen dan ook aan de lezer om de bij analyse van de resultaten het nodige onderscheid te maken.

| Een bijzonder jaar

Voor de analyse van de distributiekanaalen is de nodige dosis concentratie vereist. Om overhaaste conclusies te vermijden is het absoluut noodzakelijk dat absolute cijfers en marktaandeelen niet met elkaar verward worden. De vergelijking tussen het jaar 2006 en het voorgaande is des te moeilijker doordat de verschillende marktsegmenten geen constante evolutie kennen maar duidelijke en abrupte schommelingen ondergaan.

Laat ons daarom even terugkeren in de tijd. In 2005 had de

regering de invoering aangekondigd van een taks van 1,1% op individuele levensverzekeringspremies, die voor de sector moeilijk te verteren bleek. Ten gevolge daarvan kende de sector op het einde van dat jaar een ware rush naar van die taks vrijgestelde koopsomovereenkomsten. Zoals te verwachten was, stond daartegenover een gevoelige daling van de individuele levensverzekering in 2006: een daling met 17,1% voor de individuele levensverzekering met gewaarborgde rentevoet (tak 21) en met 37,2% voor de individuele levensverzekering verbonden met beleggingsfondsen (tak 23). Sindsdien leefde de individuele levensverzekering met gewaarborgde rentevoet weer op in 2007 (+ 22,7%), maar tak 23 bleef vorig jaar in vrije val (- 30,8%). Deze schommelingen bleven niet zonder gevolgen op het vlak van de distributie in zoverre tak 23 zeer belangrijk was (en is) voor de bankverzekering. De verspreiding van producten van tak 21 gebeurt dan weer via verschillende, uiteenlopende kanalen. Voor de groepsverzekering (- 3,3%, maar 2007 is beter) had 2006 niet veel in petto. De takken niet-leven boekten een vooruitgang die in de lijn lag van de voorgaande jaren. Het enige uitzonderlijke feit dat hierin te noteren viel was de invoering van de waarborg "natuurrampen" in de brandverzekeringsovereenkomsten "eenvoudige risico's". Deze zaak is inzake distributie overigens een van de meest interessante concurrentiedomeinen. De invoering van een meerprijs voor die nieuwe waarborgen duwde het incasso in die tak fors de hoogte in. Dit unieke effect duurde een jaar, van de lente van 2006 tot de lente van 2007.

| Niet-leven: de makelarij leidt, maar hoe lang nog?

In schadeverzekeringen blijft de makelarij het belangrijkste distributiekanaal, maar ze blijft enigszins ter plaatse trappelen met een groei van slechts 3,6% tegenover 6,5% voor de bankverzekering en zelfs 9,7% voor de directe verzekeraars. De exclusieve kanalen en in dit geval de agenten zijn hier de grote verliezer. Wanneer we die ontwikkelingen van de overige kanalen in absolute cijfers omzetten in marktaandeelen, zien we dat de directe verzekering vooruitgang boekt en bijna 20 procent haalt, tegenover 65% voor de makelarij in de brede zin van de term en 5,9% voor de bankverzekering.

Naargelang van de geanalyseerde producten kan de ontwikkeling binnen de distributiekanaal bijna systematisch als volgt worden samengevat: vooruitgang van de directe verkoop, achteruitgang van de exclusieve agenten. Het gaat echter niet om een zuivere overdracht van de agenten naar de makelaars: er is inderdaad sprake van een beweging in die richting, al is het niet zo dat het verlies van de agenten gerecupereerd wordt door de makelarij, maar veeleer door de distributie zonder tussenpersoon en door de bankverzekering.

Die laatste boekt een vooruitgang van meer dan een procent zowel inzake woningverzekering als inzake BA-privéleven, wat neerkomt op 40.000 klanten. Voor deze absoluut noodzakelijke producten maken deze klanten geen onderscheid tussen verzekeraar en bankier. Die evolutie wordt op kleinere schaal ook vastgesteld bij de makelaars die aan verzekeringsbankieren doen. Samen vertegenwoordigen ze een kwart van het incasso in die takken.

Het aantal via direct writing gesloten overeenkomsten in autoverzekeringen blijft stationair op 2,4%. Ook het gebruik van het internet voor de verkoop blijft steken op 0,2%. De business-to-businessverkoop op het internet breekt daarentegen door met een marktaandeel van 2,1%. Bij de analyse van die cijfers mag echter niet uit het oog verloren worden dat ook de makelaars – net als de andere spelers overigens – gebruik maken van het internet. Zoals blijkt uit de definities bij deze studie is het zo dat de makelaars, of de B-to-B, vaak gebruik maken van het internet, niet alleen voor het beheer van dossiers en communicatie met de ondernemingen, maar vooral ook als communicatiemiddel met de klanten, wat daarom geen hinderpaal hoeft te zijn voor een persoonlijke relatie met de klant op belangrijke momenten.

| Leven: grote veranderingen

Terwijl in schadeverzekeringen de schommelingen in marktaandelen over alle segmenten heen in 2006 beperkt blijven tot maximaal 3%, is dit voor levensverzekeringen helemaal anders. Hier zijn het vooral de rechtstreekse verzekeraars en de banverzekeraars die fors achteruitgaan. De "klassieke" tussenpersonen iets minder. Dit verandert echter niets aan het feit dat de bankverzekeraars nog altijd duidelijk de bovenhand hebben in de individuele takken

met een percentage van 53% voor het geheel en van 76% voor tak 23.

Terwijl in tak 21 het aantal individuele overeenkomsten met een zesde daalt, slagen de bankverzekeraars erin hun marktaandeel met 11% te doen stijgen voor wat betreft het kortetermijnsparen in de vorm van eenmalige premies. Dit cijfer komt logischerwijze ook naar voren in de statistieken zowel wat betreft het incasso als wat betreft de nieuwe productie. Die winst gaat ten koste van makelaars en onderlinge verzekeraars zonder tussenpersonen. Alleen de directe verzekeraars en via het internet gesloten overeenkomsten boeken hier samen een minder grote winst van 2%. Onlinesparen staat voortaan op de kaart.

In de categorie "Andere", die het belangrijkste deel uitmaakt van de individuele levensverzekeringsactiviteit, zijn het in de eerste plaats de makelaars en in mindere mate de bankverzekeraars die het goed doen ten nadele van de onderlinge en coöperatieve verzekeringsondernemingen zonder tussenpersonen.

In tak 23, waar incasso en nieuwe productie eveneens grotendeels samenvallen, laat bankverzekering het afweten. Algemeen gaat de markt, die gedomineerd wordt door de banken, met een derde achteruit tegenover 2005. In marktaandelen uitgedrukt verliest de banksector meer dan 9%. Dit verlies wordt gerecupereerd door alle makelaars samen. Een opmerkelijke prestatie omdat de makelaars erin slagen hun productie in absolute cijfers duidelijk te doen stijgen in een lusteloze markt.

De schommelingen in de andere segmenten zijn constanter en in principe minder spectaculair. Toch stellen we vast de makelarij zich staande weet te houden voor aan hypothecaire leningen gelinkte levensverzekeringen. De bankverzekering moet de rol lossen voor wat betreft nieuwe zaken terwijl de markt een lichte vooruitgang boekt in absolute cijfers.

Afspraak einde 2008 voor de cijfers van 2007, die met evenveel belangstelling onthaald zullen worden: ook dan is de levensverzekering de te volgen sector bij uitstek, aangezien die vorig jaar in omgekeerde zin geëvolueerd is.

Wauthier Robyns
cia@assuralia.be

2. Doelstelling en methodologie van de enquête

De enquête over de distributiekanaal heeft tot doel het relatieve belang van de verschillende verzekeringsdistributiekanaal in België en de ontwikkeling van hun marktaandeel in de tijd¹ te onderzoeken.

De vragenlijst voor de ondernemingen bestaat uit een tabel met twee invalsboeken, waarvan in de rijen de voornaamste verrichtingen staan, en in de twaalf kolommen de distributiekanaal. De precieze definitie daarvan staan in het laatste hoofdstuk van dit dossier.

De distributiekanaal worden in vier grote categorieën opgedeeld.

De **niet-exclusieve verzekeringsnetwerken** bevatten naast de klassieke makelarij de makelaars die via bankklokten werken, en de megabrokers. De tweede groep omvat de "makelaars die werken met een bankagentschap van de financiële groep waartoe de verzekeringsonderneming behoort die de verzekeringsovereenkomst uitgegeven heeft"; die groep wordt doorgaans met de term "verzekeringbankieren" aangeduid. Ingeval het bankagentschap alleen verzekeringsproducten van de groep mag verkopen, betreft het een exclusief netwerk, dat dan ook thuishoort in de bankverzekering.

Verzekeringsovereenkomsten die verkocht worden door makelaars met bankklokten van een andere groep, worden dan weer opgenomen bij de klassieke makelarij. De studie is meer uitgegaan van de "onderneming" dan van de "klant", waar de geraamde bankmarktaandeel iets hoger zouden liggen dan in deze enquête.

De megabrokers omvatten alle makelaarskantoren die lid zijn van de Beroepsvereniging van verzekeringsmakelaars (BVVM); hun lijst is als bijlage bijgevoegd. De rubriek

"Ander" speelt slechts een kleine aanvullende rol (zie pagina 28).

De **exclusieve verzekeringsnetwerken zonder bankactiviteiten** omvatten de exclusieve verzekeringsagenten. Er wordt een onderscheid gemaakt naargelang het om werknemers of om zelfstandigen gaat.

De **bankverzekering** omvat alle verzekeringsovereenkomsten die verkocht worden via een bankklok waar alleen verzekeringsproducten van de groep verkocht worden.

Onder **direct** vallen alle overeenkomsten die zonder tussenpersoon verkocht worden. Deze categorie bestaat vooral uit de onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen, de directe verkoop, die de polissen bevat die verzekeraars rechtstreeks verkopen aan bedrijven (business-to-business), en de direct marketing, in casu de contracten die verzekeraars aan particulieren verkopen (business-to-consumer), en de elektronische handel zonder tussenpersonen.

In vergelijking met de edities van vóór 2004 werd de direct marketing opgesplitst in business to business en business to consumer, terwijl de vroegere categorieën "affinity groups", captive verzekeraars, verzekeringspools, ... gefuseerd werden tot één categorie "Overige directe kanalen".

Om een analyse over een langere periode mogelijk te maken, werden de resultaten van de edities 1994 tot 2003 aangepast aan het nieuwe analyseschema. Sommige grafieken en tabellen in de laatste drie edities kunnen dus verschillen van die in de vorige edities. Ook kunnen methodische aanpassingen bij sommige ondernemingen verschuivingen meebrengen.

¹ De definitie van de verschillende kanalen werd in de editie 2004 van de enquête aangepast om rekening te houden met de recente veranderingen in de verzekeringsdistributie en een duidelijker beeld te geven van de werkelijkheid achter de transacties.

Elke productengroep werd voor zover mogelijk opgesplitst in twee categorieën: producten voor particulieren en producten voor ondernemingen.

Tot de eerste categorie behoren:

- ▶ de individuele en zorgverzekeringsproducten van de takken Gezondheid en Ongevallen,
- ▶ alle autoverzekeringsproducten,
- ▶ de woningverzekeringsproducten van de tak Brand,
- ▶ de producten "privéleven" van de tak Algemene BA,
- ▶ de overige BOAR-producten, behalve Krediet en Borgtocht voor de ondernemingen die alleen in die tak actief zijn,
- ▶ de individuele levensverzekeringsproducten.

De tweede categorie omvat:

- ▶ de collectieve producten van de takken Gezondheid en Ongevallen,
- ▶ de arbeidsongevallenverzekeringen,
- ▶ de overige eenvoudige risico's en de speciale risico's van de tak Brand,
- ▶ alle producten voor de verzekering van de algemene burgerrechtelijke aansprakelijkheid, behalve voor privéleven,
- ▶ de producten Krediet en Borgtocht van de ondernemingen die alleen in die tak actief zijn,
- ▶ de collectieve levensverzekeringsproducten.

Hoewel deze onderverdeling nog niet ideaal is, maakt ze toch enigszins duidelijk welk distributiekanaal de verzekerde voor welk verzekeringsproduct verkiest.

3. Resultaten 2006

3.1. Representativiteit van de steekproef en betrouwbaarheid van de resultaten

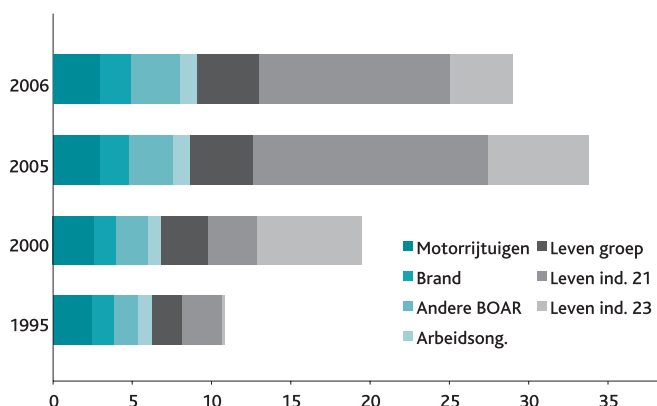
De studie is uitgevoerd op basis van een steekproef die voor vrijwel de hele Belgische verzekeringsmarkt representatief is, met inbegrip van de niet bij Assuralia aangesloten ondernemingen en de Belgische bijkantoren van in de Europese Gemeenschap gevestigde bedrijven die niet door de CBFA gecontroleerd worden. De verrichtingen die in ons land via vrije dienstverlening (VDV) worden gesloten vanuit een ander land van de Europese Economische ruimte, zijn echter niet in de enquête opgenomen.

De geanalyseerde steekproef vertegenwoordigt 99% van de premie-incasso's 2006 van de Belgische verzekeringsmarkt zonder VDV. Ook voor de productie van nieuwe zaken bereikt de steekproef ruim 99% van de resultaten die worden vermeld in de verplichte rapportering van de ondernemingen aan de CBFA.

3.2. Samenvatting van de belangrijkste resultaten

De resultaten voor 2006 wijzen op een nominale daling van de totale premie-inkomsten met 14,1% (-4,7 miljard euro) tegenover een stijging met 18,9% in 2005. Deze daling is in de eerste plaats toe te schrijven aan de terugval van de levensverzekeringsverrichtingen met 20,3%, na een toename van 26,4% in 2005. Deze ontwikkeling is het gevolg van de invoering van de premietaks van 1,1% voor de individuele levensverzekeringen. De verrichtingen Niet-

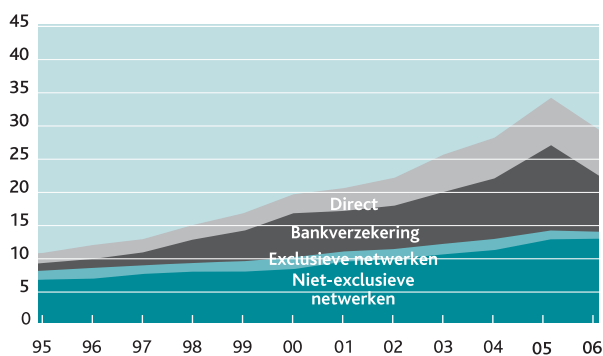
Ontwikkeling premie-inkomen van 1995 tot 2006 (in miljarden euro)



leven stijgen in 2006 met 4,1% (+354 miljoen euro), tegenover 1,7% het jaar voordien.

De grafiek hieronder geeft voor de vier grote groepen van onderzochte kanalen de ontwikkeling van het premie-inkomen over een langere periode weer. Daaruit blijkt dat de premies, tegenover 2005, van de exclusieve netwerken, de bankverzekering en de directe netwerken respectievelijk met 0,6% (-9,1 miljoen euro), 27,2% (-3,4 miljard euro) en 18,5% (-1,4 miljard euro) dalen. Het premie-incasso van de niet-exclusieve netwerken is nagenoeg niet gewijzigd (+0,2%).

Ontwikkeling premie-inkomen in leven en schade (in miljarden euro)



De **niet-exclusieve netwerken** zijn in 2006 opnieuw het belangrijkste verzekeringsdistributiekanaal. Na vier opeenvolgende jaren van aanhoudende dalingen, stijgt hun marktaandeel van 36,2% in 2005 naar 42,2% in 2006.

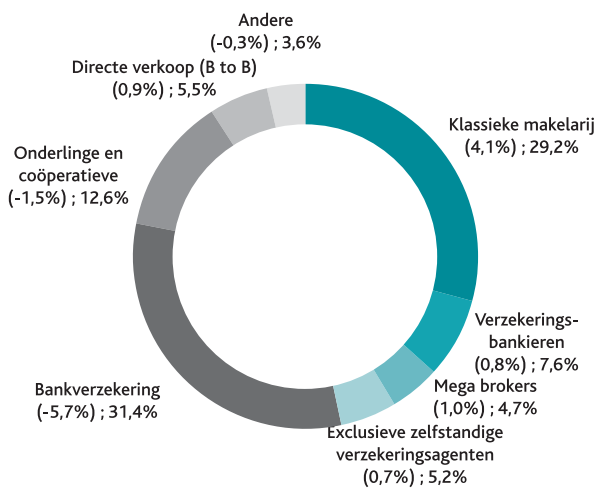
Deze tendensbreuk is voornamelijk te verklaren door de invoering van de verzekeringstaks van 1,1% in de individuele levensverzekering: de spaarder heeft deze taks ontweken door eind 2005 massaal in te schrijven op deze levensverzekeringsproducten, wat het verschil tussen het premie-incasso van 2006 en dat van 2005 benadrukt. De impact is het grootst bij de bankverzekeraars en de directe verzekeraars, gezien hun aandeel in de individuele levensverzekeringen belangrijker is dan dat van de exclusieve en de niet-exclusieve netwerken.

Deze ontwikkelingen maken dat in 2006 het marktaandeel van de **bankverzekering** sterk daalt met 5,7 procentpunten. In 2005 overtrof deze distributievorm voor het

eerst, voor het totaal van de activiteiten, de makelaarsnetwerken met een aandeel van 37,1% van de in België ontvangen premies. De bankverzekering is nog steeds de dominerende speler op de markt van de levensverzekeringen. In 2006 is deze distributievorm goed voor 43% van het premie-incasso van de levensverzekering, tegenover 47,9% in 2005.

De lichte achteruitgang van de **directe verzekeraars** in 2005 herhaalt zich in 2006. Tussen 2000 en 2004 kende deze distributievorm een forse groei van 7,8 procentpunten (van 14,5% tot 22,4%), aangevoerd door de onderlinge verzekeraars zonder tussenpersonen. In 2006 daalde het marktaandeel van de directe verzekeraars met 1,1 procentpunten tot 20,7% van het totale premievolume.

Uitsplitsing premie-inkomen in leven en schade per distributievorm in 2006 (ontwikkeling t.o.v. 2005)



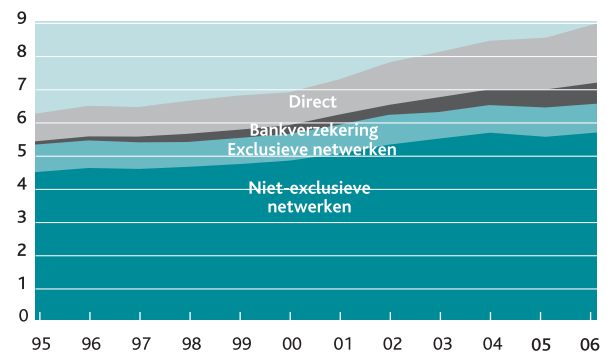
3.3. Schadeverzekering

Na de matige groei in 2005 (+1,7%) laat de schadeverzekeringsmarkt in 2006 opnieuw een sterkere groei optekenen (+354 miljoen euro, hetzij +4,1%).

De premieontwikkeling in 2006 verschilt evenwel sterk van distributiekanaal tot distributiekanaal: de premies van de directe netwerken, de niet-exclusieve netwerken en de bankverzekering nemen respectievelijk toe met 9,7%, 3,6% en 6,5% ten opzichte van 2005.

De exclusieve netwerken noteren daarentegen een achteruitgang van 4,9%.

Ontwikkeling premie-inkomen schadeverzekeringen (in miljarden euro)



De schademarkt blijft gedomineerd door de **klassieke makelarij** en het **verzekeringsbankieren**, die samen goed zijn voor 52,6% van de schadeverzekeringspremies. De klant geeft dus nog steeds de voorkeur aan de **niet-exclusieve netwerken** voor de distributie van schadeverzekeringsproducten.

Toch stellen we vast dat het geheel van de niet-exclusieve netwerken, over de volledige waarnemingsperiode van twaalf jaar, er met 6,5 procentpunten op achteruitgegaan is en 65,0% van het niet-levens incasso uitmaken in 2006 tegenover 71,5% in 1995.

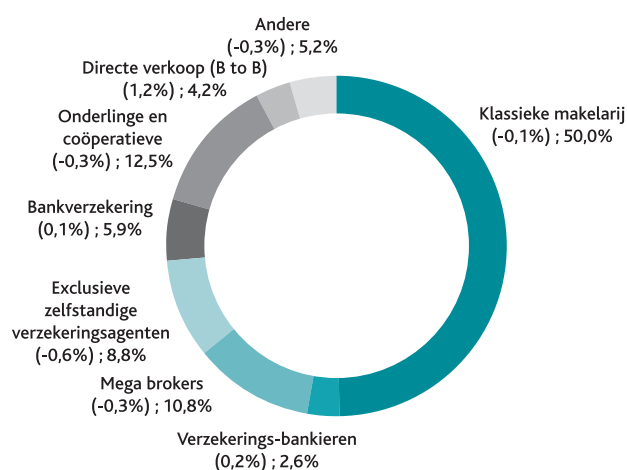
De **directe distributie** kende de afgelopen jaren een aanhoudende groei in de markt van de niet-levensverzekeringen. Ze noteert in 2006 een marktaandeel van bijna 20% tegenover 18,9% in 2005 en 14,7% in 2000. Dit kanaal komt bijgevolg stilaan in de buurt van het succes dat in landen zoals Groot-Brittannië en Nederland wordt genoteerd, waar de directe distributie bijna een kwart van het totale premie-inkomen uitmaakt.

2006 heeft geen noemenswaardige veranderingen gebracht voor de **bankverzekering**: haar marktaandeel stijgt licht met 0,1 procentpunten tot 5,9% van de schadeverzekeringspremies. Dit distributiekanaal wordt in de eerste plaats gebruikt voor enkele basisproducten voor particulieren zoals de woning- (16,9%) en de familiale verzekering (13,9%).

De **exclusieve netwerken** als distributiekanaal voor de schadeverzekeringen verliezen opnieuw terrein en zijn in 2006 goed voor 9,2% van het premievolume.

Maken we een onderscheid tussen de schadeverzekeringen voor particulieren en die voor bedrijven, dan stellen we vast dat exclusieve agenten en bankverzekering nadrukkelijker aanwezig zijn in het particulierensegment, terwijl onderlinge en coöperatieve maatschappijen, makelaars en **megabrokers** actiever zijn in het bedrijvensegment. De megabrokers zijn goed voor een vijfde van het premieinkomen "business-to-business".

Uitsplitsing premie-inkomen schade per distributievorm in 2006 (ontwikkeling t.o.v. 2005)



3.4. Levensverzekering

In dit gedeelte wordt de ontwikkeling besproken van de verschillende distributiekanaalen voor, achtereenvolgens, de individuele levensverzekeringen (verzekeringen met een gewaarborgde rentevoet en aan beleggingsfondsen gekoppelde producten), de groepsverzekeringen, de productie van nieuwe zaken en ten slotte alle levensverzekeringsverrichtingen samen.

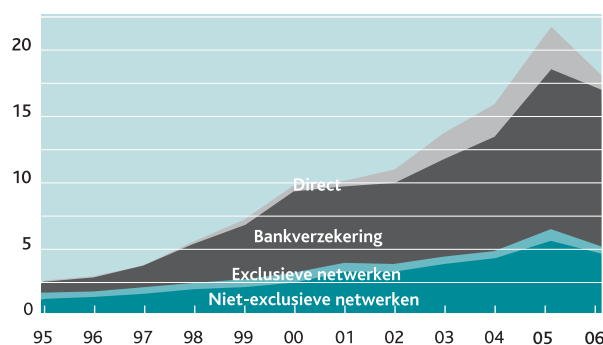
3.4.1 Leven individueel (takken 21-23)

De sterke groei van de individuele levensverzekering van de afgelopen jaren heeft in 2006 op een abrupte manier plaats gemaakt voor een forse terugval. De aankondiging van de invoering van de verzekeringstaks van 1,1% op de verzekeringspremies voor de individuele levensverzekering

heeft ertoe geleid dat het premievolume in die tak met bijna een kwart is gedaald. Voor de aan beleggingsfondsen gekoppelde contracten bedraagt het verlies zelfs meer dan één derde.

De premieontwikkeling in 2006 verschilt evenwel sterk van distributiekanaal tot distributiekanaal: ten opzichte van 2005 zijn de premies van de niet-exclusieve netwerken, de exclusieve netwerken, de bankverzekering en de directe netwerken gedaald met respectievelijk 5,7% (-304,1 miljoen euro), 3,2% (-21,9 miljoen euro), 27,7% (-3,3 miljard euro) en 43,3% (-1,4 miljard euro).

Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel (takken 21-23) volgens belangrijkste distributievormen (in miljarden euro)



De markt van de individuele levensverzekering wordt voornamelijk beheerst door de **bankverzekering**. Ondanks de terugval van 3,0 procentpunten in 2006 bedraagt het marktaandeel van de bankverzekering nog steeds meer dan 50%.

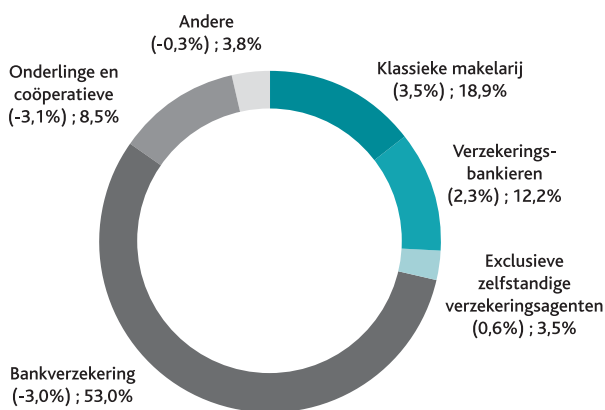
De veralgemeende daling van het incassovolume had een beperkte impact op de **niet-exclusieve netwerken**. Ze boeken in 2006 een forse relatieve groei van 6 procentpunten. De niet-exclusieve netwerken komen hiermee met een marktaandeel van 31,6% op een stevigere tweede plaats, na de bankverzekering.

De **directe verzekeraars**, als distributiekanaal van de individuele levensverzekering, noteren de grootste relatieve terugval (3,9 procentpunten). Het aandeel van de directe distributie in het premie-inkomen schommelde tussen 2003 en

2005 rond de 15%. In 2006 nemen de directe verzekeraars slechts 11,2% van de premies voor hun rekening.

Tot 2005 kenden de **exclusieve netwerken** een aanhoudende achteruitgang. Dankzij de verkoopsgroei in de "andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen" stijgt hun aandeel met bijna 1 procentpunt tot 4,1%.

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel (takken 21-23) per distributievorm in 2006 (ontwikkeling t.o.v. 2005)



Tot 2005 hebben de **exclusieve** en **niet-exclusieve netwerken** een relatief marktaandeel verloren aan de **bankverzekering** en de **directe netwerken**. In 2006 doet zich de omgekeerde beweging voor als gevolg van de invoering van de verzekeringstaks en de trendbreuk die ze heeft ingeleid.

Zowel de bankverzekering (-3 procentpunten) als de directe verzekeraars (- 3,9 procentpunten) verliezen terrein aan de exclusieve (+0,9 procentpunten) en niet-exclusieve netwerken (+ 6 procentpunten).

Ongeacht de kentering die in 2006 plaats vond, gaf de bankverzekering tussen 2000 en 2006 meer dan 10 procentpunten prijs aan de **directe verzekeraars**, in het bijzonder aan de onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen. Die afname is het gevolg van de groei van bepaalde producten met gewaarborgd rendement die voornamelijk door de directe verzekeraars verkocht worden.

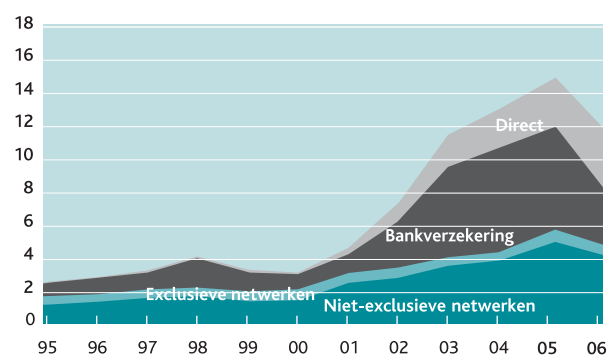
Het verlies van 10 procentpunten door de bankverzekering heeft ook te maken met de teruglopende premies van aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten tussen 2000 en 2003, als gevolg van de slechte beursprestaties.

3.4.1.1 Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)

De verzekeringstaks van 1,1% heeft de groei van de individuele levensverzekering "tak 21" onderbroken. In 2006 valt het premie-incasso terug tot 11,8 miljard euro tegenover 14,4 miljard in 2005, hetzij een daling met 18,1%.

De negatieve ontwikkeling van de premie-inkomsten varieert naargelang het distributiekanaal. Ten opzichte van 2005 daalden de premies van de niet-exclusieve netwerken, de exclusieve netwerken, de bankverzekering en de directe netwerken respectievelijk met 8,8% (-393 miljoen euro), 5,2% (-35 miljoen euro), 13,8% (-877 miljoen euro) en 44,2% (-1,3 miljard euro).

Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 21 volgens belangrijkste distributievormen (in miljarden euro)



De **niet-exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** versterken hun positie ten nadele van de directe distributie en vormen nog steeds de belangrijkste distributiekanaal in de individuele levensverzekering 'tak 21': in 2006 bereiken ze een marktaandeel van respectievelijk 34,6% en 46,2%.

In vergelijking met 2005 boeken voornamelijk de klassieke makelaars een relatieve stijging van het marktaandeel (21,7% marktaandeel in 2006 tegenover 19,7% in 2005).

Ook het verzekeringsbankieren, maakt in 2006 een lichte vooruitgang met 1,3 procentpunten en komt uit op 12,5% van de activiteit.

De **directe verzekeraars** boekten het grootste terreinverlies. Hun relatieve positie daalde in 2006 met 6,5 procentpunten en behalen nog maar een aandeel van 13,9%.

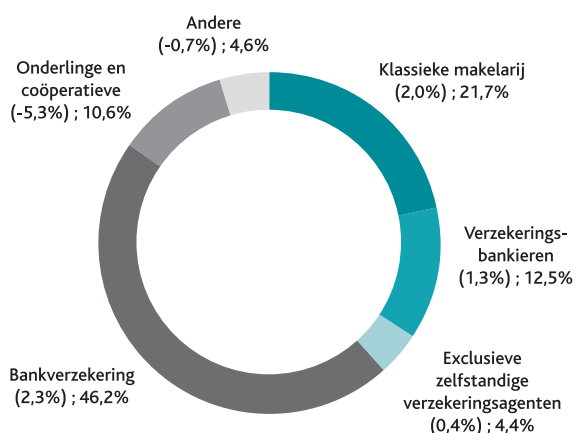
Het verlies, zowel nominaal als relatief, is het grootst bij de **onderlinge en coöperatieve maatschappijen**, waarvan het premievolume quasi gehalveerd is (1,3 miljard euro in 2006 tegenover 2,3 miljard euro in 2005).

De e-commerce kent in 2006 ook een forse achteruitgang (incassoverlies van 37%) en bereikt daarmee een marktaandeel van 2,7% (tegenover 3,4% in 2005).

Het door de elektronische handel geboekte resultaat staat daarmee nog verder van de marktaandelen in Europese landen als Groot-Brittannië en Nederland, waar de verzekerden een groter vertrouwen hebben in het internet als middel om verzekeringspolissen en financiële transacties in het algemeen aan te gaan.

Het pensioensparen wordt in 2006 nog altijd gedomineerd door de bankverzekering (met een marktaandeel van 33,1%) en de niet-exclusieve netwerken (een marktaandeel van 33,6%). De zelfstandige agenten volgen nog steeds op de voet en maken 23,9% van het premieinkomen van deze activiteit uit.

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per distributievorm in 2006 (ontwikkeling t.o.v. 2005)



Voor de periode tussen 1995 en 2006 kunnen we vier fasen onderscheiden.

Tussen 1995 en 1998 stijgt het premie-inkomen voor de individuele levensverzekeringen van tak 21 met gemiddeld zo'n 20% per jaar en wint vooral de **bankverzekering** terrein, ten koste van de **netwerken van al dan niet exclusieve tussenpersonen**.

Tussen 1998 en 2000 doet zich de omgekeerde beweging voor als gevolg van een daling van het premie-incasso met zo'n 10% per jaar. Die leidt tot een aanzienlijke afname van het relatieve aandeel van de bankverzekering, ten gunste van de twee netwerken van tussenpersonen.

Tussen 2000 en 2005 stijgt de omzet in leven individueel "tak 21" explosief, met een jaarlijkse groei van 30% en meer.

Die massale toename van nieuwe zaken komt alle distributiekanaalen in absolute cijfers ten goede, maar relatief gesproken alleen de bankverzekering en de **directe verzekering**, over de hele periode met uitzondering van 2005.

Deze explosieve groei maakt in 2006 plaats voor een forse achteruitgang (incassoverlies van 18%) die in relatieve cijfers voornamelijk de **directe verzekering** treft.

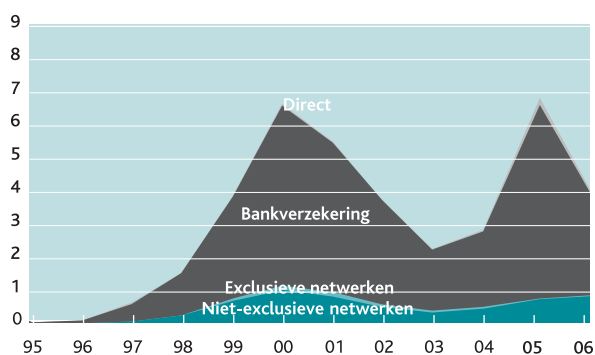
3.4.1.2 Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)

De impact van de invoering van de taks van 1,1% is het grootst voor de markt van de aan beleggingsfondsen verbonden producten. De terugval van het premievolume in 2006 met 36,8% steekt schril af tegen de forse groei die in 2005 nog werd genoteerd (+124,0%).

Uit de grafiek hieronder, die de ontwikkeling van de premie-inkomsten over een langere periode weergeeft, blijkt dat voornamelijk de bankverzekering en de directe netwerken in de klappen delen: ten opzichte van 2005 dalen de premies van deze kanalen respectievelijk met 43,9% (-2,4 miljard euro) en 35,8% (-78,5 miljoen euro). De niet-exclusieve en de exclusieve netwerken blijven

gespaard van de negatieve ontwikkeling en boeken in 2006 een groei van respectievelijk 20,4% (+130,5 miljoen euro) en 63,4% (+13,0 miljoen euro).

Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens belangrijkste distributievormen (in miljarden euro)



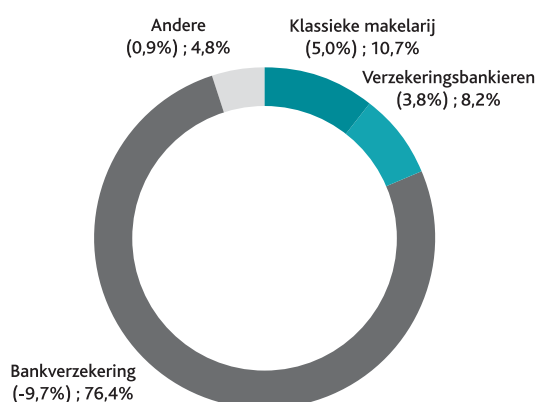
Ondanks de negatieve ontwikkelingen blijft de **bankverzekering** met 76,4% het overheersende distributiekanaal voor tak 23, maar het marktaandeel is bijna tien procentpunten kleiner dan in 2005.

De **niet-exclusieve netwerken** zijn goed voor 19,3% van de premies in 2006 tegenover 10,1% in 2005 en verstevigen daarmee hun tweede plaats na de bankverzekering. Deze groei komt in de eerste plaats op het conto van de klassieke makelarij die haar marktaandeel verdubbelt (10,7% in 2006 tegenover 5,6% in 2005). Ook de groei van het verzekeringsbankieren (+3,8 procentpunten) heeft bijgedragen tot de terreinwinst van de niet-exclusieve netwerken (8,2% in 2006 tegenover 4,4% in 2005).

De **exclusieve verzekeringsnetwerken** en de **directe netwerken** nemen de resterende 4,3% voor hun rekening, waarmee zij net iets meer scoren dan in 2005. De agenten die in 2005 nog een belangrijke daling van 1,8 procentpunten noteerden, laten in 2006 een stijging van 0,5 procentpunten optekenen.

Tussen 1995 en 2005 schommelde het marktaandeel van de **bankverzekering** in tak 23 tussen 80 en 90%. Ze kon in die periode ten volle profiteren van het succes van de aan

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per distributievorm in 2006 (ontwikkeling t.o.v. 2005)



beleggingsfondsen gekoppelde producten tussen 1998 en 2000 en in 2005, ondanks het ongunstige beursklimaat tussen 2001 en 2003. De stijging van de premie-inkomsten in 2005 is ook te danken aan de grote premievolumes die een verzekeringsgroep in 2005 geboekt heeft.

In 2006 kent het marktaandeel van de bankverzekering een inzinking van bijna tien procentpunt en haalt daarmee het laagste niveau (76,4%) sinds 1995.

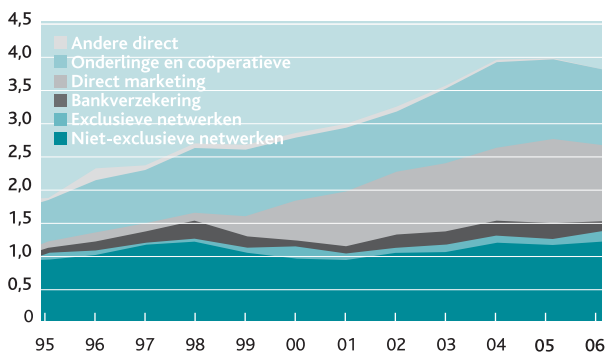
3.4.2 Leven groep

De groepsverzekering boekt ook in 2006 een tegenvallend resultaat, ondanks de hoop die de democratisering van de aanvullende pensioenen had doen ontstaan.

De groepsverzekeringmarkt (met inbegrip van de eerste pijler) vertoont in 2006 een terugval van zo'n 120 miljoen euro (-3,0%).

De grafiek hieronder, die de ontwikkeling van de premie-inkomsten over een langere periode weergeeft, toont dat het premie-inkomen van de niet-exclusieve netwerken met 10,6% (+123,6 miljoen euro) stijgt tegenover 2005. De twee andere belangrijke kanalen van de groepsverzekeringen, de directe verkoop en de onderlinge en coöperatieve maatschappijen, noteren een daling van het premie-inkomen met respectievelijk 5,7% (-72,8 miljoen euro) en 5,2% (-63,2 miljoen euro).

Ontwikkeling premie-inkomen leven groep volgens belangrijkste distributievormen (incl. 1ste pijler) (in miljarden euro)



De exclusieve netwerken en de andere directe kanalen zijn de kleinere distributiekanaalen voor de groepsverzekeringen. Beide distributiekanaalen boeken respectievelijk een vooruitgang van 54,8% (+55,3 miljoen euro) en een terugval van 10,0% (-1,8 miljoen euro).

De daling van het premievolume in de bankverzekering (-160 miljoen euro, hetzij -73,2%) wordt verklaard door de fusie van twee belangrijke marktspelers waaronder een verzekeraar die haar producten verdeelt via onafhankelijke makelaars en in de vorm van employee benefits en een bankverzekeraar.

In tegenstelling tot leven individueel wordt de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) in grote mate gedomineerd, namelijk voor 61,4%, door de **directe distributie**.

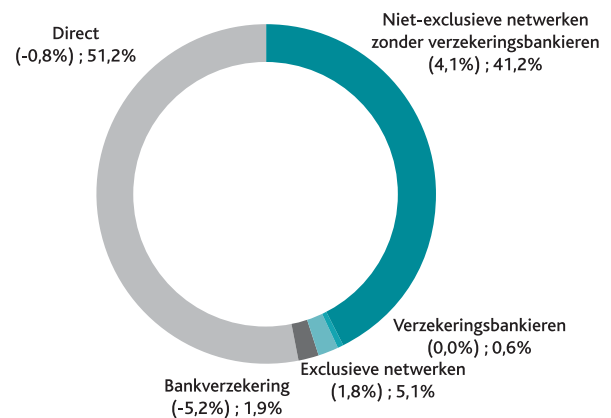
Binnen deze distributievorm kent de **directe verkoop en marketing** in 2006 een lichte terugval en bestrijkt thans 31,1% van het premievolume in de groepsverzekeringen. Zij verliest daarmee haar koppositie als distributiekanaal aan de niet-exclusieve netwerken (33,1% marktaandeel) die zijn positie met 4 procentpunten versterkt.

De **niet-exclusieve netwerken zonder verzekeringsbankieren** halen 32,6% van het premie-inkomen (waarvan 8,9% voor de megabrokers). De **zelfstandige exclusieve verzekeringsagenten**, die in 2006 goed zijn voor 4,0% van de activiteit, versterken hun positie tegenover 2005.

De verkoop van groepsverzekeringen door andere distributievormen vertoont geen grote verandering ten opzichte van 2005.

De 1^{ste} pijlerv verzekeringen worden voornamelijk verdeeld via de directe distributiekanaalen. Indien men abstractie maakt van deze activiteit, dan behouden de directe verzekeraars hun uitgesproken leiderspositie op de markt van de groepsverzekering, maar hun aandeel daalt tot 51,2% van het totale premievolume.

Uitsplitsing premie-inkomen leven groep in 2006 (excl. 1ste pijler) (ontwikkeling t.o.v. 2005)



Over de hele periode tussen 1995 en 2006 noteert de markt van de collectieve levensverzekering een gemiddelde jaarlijkse groei van 6,8%. Die komt vooral ten goede aan de **directe verzekeraars** (de directe verkoop en marketing).

De forse groei van het marktaandeel van de **onderlinge en coöperatieve maatschappijen** over de periode 1995-1999 blijkt sinds 2000 te stagneren: hun aandeel schommelde tussen 2000 en 2006 steeds rond de 30% van het totale premievolume. De **direct marketing en de directe verkoop** hebben over de periode 1995-2006 een groei van 25,5 procentpunten geboekt.

Terwijl het premie-inkomen van de **niet-exclusieve netwerken** gedurende de hele waarnemingsperiode vrijwel stabiel is gebleven (steeds om en bij de 1 miljard euro), is

hun marktaandeel alleen maar gedaald, van bijna 50% in 1995 tot 29,2% in 2005. In 2006 neemt hun aandeel opnieuw toe tot 33,1% en worden ze opnieuw het grootste distributiekanaal van de groepsverzekeringen.

De **bankverzekering**, waarvan het relatieve aandeel tussen 1995 en 1998 met 6 procentpunten toenam, heeft die groei de voorbije jaren niet kunnen aanhouden, waar vooral de direct marketing en de directe verkoop baat bij hebben gehad. Deze voornamelijk op een agentennetwerk gebaseerde distributievorm heeft de collectieve levensverzekering niet kunnen benutten: het gaat om een activiteitentak die een specifieke benadering van de cliënteel van bedrijven en grote groepen vereist.

3.4.3 Levensverzekering: productie van nieuwe zaken

De impact van de verzekeringstaks van 1,1% is uiteraard voelbaar in de productie van nieuwe zaken. Het productieverlies bedraagt 35% voor de individuele tak 21-verzekeringen en 40% voor de tak 23-producten.

De ontwikkeling van de marktaandelen van de distributiekanaalen voor de productie van nieuwe zaken lijkt sterk op die van het totale premie-inkomen voor de levensverzekeringen. In 2006 lijken echter enkele verschuivingen plaats te vinden.

De **bankverzekering** domineert nog steeds de nieuwe productie in de individuele levensverzekeringen (marktaandeel van 53,8% in 2006). De ontwikkeling van de productie van de bankverzekeraars is vooral toe te schrijven aan de nieuwe zaken met koopsompolissen en aan de tak 23-producten.

De **onderlinge en coöperatieve** maatschappijen (13,3%), die in 2005 nog de tweede plaats bekleedden, verliezen in 2006 terrein ten voordele van de klassieke makelarij (16,1%).

In de groepsverzekering behaalt de **directe verkoop (BtoB)** 45,2% van de nieuwe zaken. Dit kanaal gaat er evenwel met 5 procentpunten op achteruit tegenover het jaar voordien, ten gunste van de **onderlinge en coöperatieve**

maatschappijen, waarvan het relatieve aandeel stijgt tot een kwart van de nieuwe zaken.

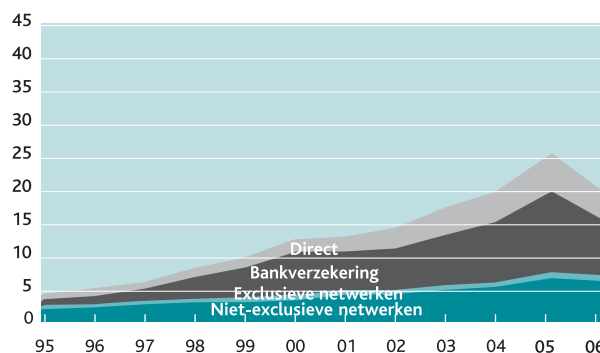
De **makelaars** (18,5% marktaandeel) vormen het derde grootste kanaal voor de nieuwe productie.

3.4.4 Totaal levensverzekeringsverrichtingen

De gevolgen van de nieuwe verzekeringstaks in de individuele levensverzekeringen bepalen ook het beeld van de totale levensverzekeringsmarkt. Het premievolume voor de totale levensverzekeringsverrichtingen is in 2006 met een vijfde gedaald¹.

Het verlies ten opzichte van 2005 bedraagt zelfs bijna 30% voor de bankverzekering (- 3,4 miljard euro) en 26,6% voor de directe distributie (-1,5 miljard euro).

Ontwikkeling premie-inkomen levensverzekering volgens belangrijkste distributievormen (in miljarden euro)



De exclusieve netwerken is het enige distributiekanaal dat gespaard is gebleven van deze negatieve ontwikkelingen en in 2006 een vooruitgang boekt van 4,2% (+33,4 miljoen euro).

Na de sterke groei in 2005, boekt de **bankverzekering** in 2006 voor alle levensverzekeringsverrichtingen samen, een achteruitgang met 5 procentpunten. Met meer dan 40% van het premie-inkomen leven behoudt dit kanaal zijn leidende positie in de distributie van levensverzekeringsproducten, vooral voor de individuele tak 23-levensverzekering.

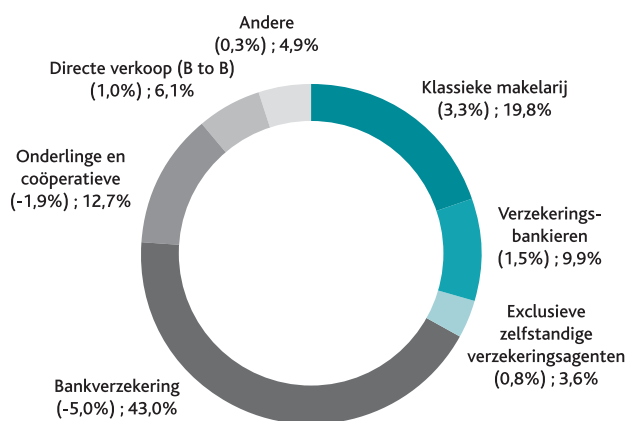
¹ Les opérations de capitalisation en branche 26 n'ont pas été prises en compte dans le total du volume des primes étant donné que cette branche ne relève pas du domaine d'analyse de la présente étude.

De **niet-exclusieve netwerken zonder verzekeringsbankieren** verstevigen hun tweede plaats met 22,0% van het premietotaal. Ze halen hiermee opnieuw het niveau van 2001.

Ten slotte boeken de **exclusieve netwerken**, die gedurende verschillende jaren terrein hebben moeten prijsgeven, opnieuw een vooruitgang en zijn in 2006 goed voor 4,1% van de totale activiteit.

Deze ontwikkeling gaat ten koste van de **directe verzekeraars**. Hun aandeel in de activiteit daalt verder tot 21,0% van het premie-inkomen "leven"

Uitsplitsing premie-inkomen levensverzekering per distributievorm in 2006 (ontwikkeling t.o.v. 2005)



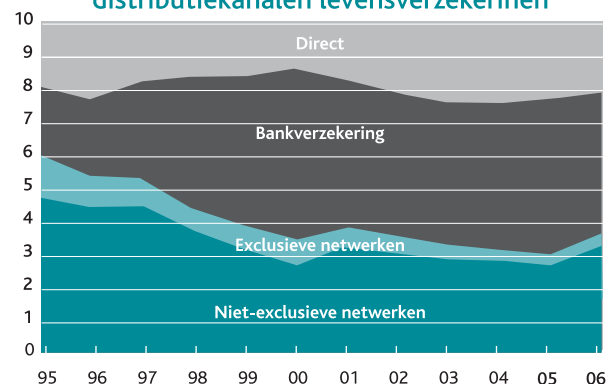
In vergelijking met de resultaten van 1995 hebben de **exclusieve** en de **niet-exclusieve netwerken van tussenpersonen** respectievelijk 9,4 en 14,6 procentpunten marktaandeel verloren, voornamelijk aan de **bankver-**

zekering. Deze heeft vooral geprofiteerd van de groei van de tak 23-producten tijdens de boekjaren 1997 tot 2000 en in het boekjaar 2005.

Tussen 2000 en 2003 verloor de bankverzekering dan weer bijna 10 procentpunt, vooral aan de **directe verzekeraars** en meer bepaald de onderlinge maatschappijen, die in grote mate hun voordeel gedaan hebben met de opkomst van de producten met gewaarborgde rente van het type "verzekeringsrekening". Dat verlies valt ook te verklaren door de daling van het premie-inkomen van tak 23, dat in 2003 nog slechts een derde uitmaakt van het bedrag van 2000.

De aanhoudende vraag naar zowel producten met een gewaarborgde rente als die in rekenen eenheden in 2004 en 2005 leidt tot een hoger marktaandeel voor de bankverzekering en, in mindere mate, voor het directe kanaal.

Ontwikkeling van belangrijkste distributiekanaal levensverzekeringen



4. Belangrijkste conclusies van de enquête

Gedurende de hele waarnemingsperiode van 1995 tot 2006 blijven de al dan niet exclusieve **netwerken van tussenpersonen** dominant op de markt van de **schadeverzekering**. Samen handhaven die netwerken in schade een marktaandeel van drie vierde. Dat is echter minder dan de 84,5% die in 1995 genoteerd werd.

Het marktaandeel van de **bankverzekering** blijft in 2006 beperkt tot 5,9%, terwijl de **directe verzekeraars**, dankzij verschillende jaren van aanhoudende vooruitgang, een marktaandeel halen van bijna 20%.

De **levensverzekeringmarkt** vertoont sterkere schommelingen als gevolg van de grotere volatiliteit van de premie-inkomsten in de loop der jaren. De individuele polissen met een gewaarborgde rente (tak 21), de aan beleggingsfondsen gekoppelde polissen (tak 23) en de groepsverzekeringpolissen blijken te worden gedomineerd door sterk verschillende distributiekanaalen:

- ▶ de **individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rente**, waarvan het premie-inkomen tussen 2000 en 2005 fors toegenomen is, worden gedomineerd door de **bankverzekering**. De **onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen** hebben ook hun voordeel gedaan met de groei van de individuele levensverzekeringen met gewaarborgd rendement tijdens de laatste jaren;
- ▶ de **aan beleggingsfondsen gekoppelde levensverzekeringen** hebben de afgelopen jaren grote

schommelingen gekend. Ze worden voornamelijk verkocht door de **bankverzekering**, die in dit marktsegment 76,4% haalt in 2006. De bankverzekering heeft voornamelijk geprofiteerd van de groeiende vraag naar dit soort contracten tussen 1997 en 2000 alsook in 2005;

- ▶ de **groepsverzekering** blijft vooral het werkterrein van de **directe verzekeraars**, de **niet-exclusieve netwerken** en de **onderlinge en coöperatieve maatschappijen**, die elk ongeveer gelijke tred houden (om en bij de 30% marktaandeel).

Uit de afgelopen edities van deze enquête blijkt dat de voorkeur van de consument voor een bepaalde gesprekspartner verschilt naargelang van het soort product dat hij vraagt. De netwerken van **makelaars** en **agenten** domineren de verzekeringsdistributie niet meer in haar geheel, maar blijven veruit het geliefkoosde kanaal voor **schadeverzekeringen**, terwijl de **bankverzekering** en de **directe verzekering** overheersend zijn als het om **levensverzekeringen** gaat.

In 2006 stellen we vast dat de **niet-exclusieve netwerken** een forse vooruitgang boekt ten nadele van de bankverzekering. In 2005 deed zich de omgekeerde beweging voor. Deze ontwikkeling kan voor een groot deel verklaard worden door de fusie van twee belangrijke marktspelers waaronder een verzekeraar die haar producten verdeelt via onafhankelijke makelaars en in de vorm van employee benefits, en een bankverzekeraar.

16 Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2006

Distributiekkanalen (Analytisch)

(In euro)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankketten	Megabrokers	Andere
INCASSO'S				
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	1 322 281 524	688 821 642	118 973 741	4 726 669
▶ Individueel	529 060 218	376 925 716	17 827 137	884 232
▶ Collectief	792 545 564	311 331 856	101 146 604	3 842 128
▶ Zorg	675 737	532 541	0	309
2. MOTORRIJTUIGEN	3 033 503 233	1 722 401 780	126 829 621	14 180 869
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	1 940 975 252	1 075 162 531	199 082 705	3 461 230
▶ Woningen	1 177 001 861	683 005 640	24 098 847	562 718
▶ Andere eenvoudige risico's	392 403 194	236 410 510	41 476 683	789 140
▶ Speciale risico's	371 570 181	155 746 430	133 507 173	2 109 372
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	687 152 150	352 317 330	122 006 377	3 375 278
▶ Privéleven	169 423 584	99 955 252	2 337 597	99 923
▶ Andere	517 728 551	252 362 152	119 668 779	3 275 355
5. TRANSPORT	217 631 748	71 378 391	89 253 549	46 389 572
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	720 040 546	329 342 619	59 962 505	65 031 953
7. ARBEIDSONGEVALLEN	1 083 412 004	498 399 422	259 418 726	2 340 379
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	16 046 868 686	5 001 669 689	52 037 012	16 606 319
▶ Koopsommen van korte duur	172 865 329	24 094 802	4 100	0
▶ Pensioensparen	726 310 311	236 492 702	1 111 345	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	456 855 078	161 728 676	1 727 675	0
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	1 110 411 290	436 476 253	2 456 041	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	9 524 676 720	3 178 885 327	39 272 828	0
▶ Tak 23	4 007 711 106	751 618 392	5 072 991	13 480 473
9. GROEPSVERZEKERING	3 887 430 985	931 222 539	344 664 216	11 643 422
▶ Vaste en flexibele premies	2 868 479 229	696 094 431	284 990 794	0
▶ Koopsommen	889 370 849	176 988 430	57 516 531	0
TOTAAL NIET-LEVEN	9 004 996 456	4 737 823 716	975 527 225	139 505 949
▶ Particulieren	5 508 076 393	3 159 093 082	231 055 706	80 760 004
▶ Ondernemingen	3 496 920 027	1 578 699 228	744 471 514	58 745 945
TOTAAL LEVEN	19 934 299 671	5 932 892 228	396 701 228	28 249 740
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28 939 296 127	10 670 715 944	1 372 228 453	167 755 689
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN				
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	12 196 498 034	3 562 618 560	30 150 434	0
▶ Koopsommen van korte duur	172 865 329	24 096 002	2 657	0
▶ Pensioensparen	122 987 813	30 825 102	28 646	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	120 903 406	50 524 390	529 097	0
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	249 124 955	87 966 589	18 180	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	7 877 169 281	2 692 956 437	28 255 022	0
▶ Tak 23	3 647 512 110	673 736 925	1 316 833	0
11. GROEPSVERZEKERING	943 524 313	172 939 011	33 271 048	0
▶ Vaste en flexibele premies	126 762 820	47 910 688	7 624 657	0
▶ Koopsommen	806 823 404	118 997 213	25 646 391	0

Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance :		Direct (zonder tussenpersonen)	
Exclusieve verzekerings-agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekerings-agenten	Exclusieve verzekerings-netwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel	Andere directe kanalen
5 738 746	68 300 833	108 574 839	167 757 207	145 087 317	14 299 491
5 299 241	36 615 553	37 331 627	31 780 783	16 889 694	5 506 235
427 273	31 651 808	71 200 345	135 973 418	128 178 870	8 793 255
3 339	33 471	42 867	3 006	18 753	0
13 644 892	324 446 002	165 886 502	408 157 024	142 721 503	115 235 041
4 062 311	230 925 144	203 313 272	159 924 963	46 236 402	18 806 685
1 691 358	143 116 250	198 557 113	89 423 177	28 191 181	8 355 577
1 915 705	66 124 909	3 031 726	26 352 691	10 626 419	5 675 413
455 198	21 683 985	1 724 433	44 149 095	7 418 802	4 775 694
4 465 949	54 087 179	25 289 008	95 146 434	25 112 184	5 352 407
1 249 905	22 982 793	23 550 061	12 601 586	5 745 231	901 237
3 215 968	31 104 386	1 738 946	82 544 848	19 366 953	4 451 170
49 956	1 153 052	28 674	4 116 447	5 504 893	-242 788
6 715 226	47 985 997	25 103 904	63 718 344	103 541 680	18 638 323
1 217 063	64 631 337	1 609 661	223 429 368	30 312 464	2 053 587
109 586 814	555 124 995	8 512 143 091	1 370 212 260	339 204 486	90 284 012
1 775 051	352 242	142 632 522	548 910	3 229 463	228 240
18 188 416	169 372 303	234 193 816	30 332 592	884 720	17 108 702
940 073	17 792 715	247 117 790	11 254 664	282 554	708 323
22 166 240	137 818 425	431 838 200	53 169 478	846 199	16 541 523
65 763 382	196 946 166	4 402 062 330	1 161 479 435	291 620 618	53 458 095
753 653	32 843 144	3 051 397 077	113 427 180	25 202 307	2 239 129
1 583 103	154 640 080	58 448 183	1 159 139 654	1 210 013 204	16 076 585
0	117 745 457	45 106 040	893 856 795	792 490 851	14 398 068
0	36 651 975	13 342 143	222 736 449	374 777 467	1 678 517
35 894 143	791 529 544	529 805 859	1 122 249 787	498 516 443	174 142 745
23 537 680	575 180 066	450 472 074	605 683 920	233 616 003	148 636 414
12 347 444	216 349 478	79 333 785	516 565 867	264 900 440	25 506 332
111 169 917	709 765 075	8 570 591 274	2 529 351 914	1 549 217 690	106 360 597
147 064 061	1 501 294 619	9 100 397 133	3 651 601 701	2 047 734 133	280 503 342
12 699 803	214 988 573	6 485 138 819	1 598 995 746	98 412 087	48 182 704
1 775 051	403 811	142 581 760	548 910	3 229 464	227 674
3 265 287	26 692 756	37 673 472	21 371 938	47 730	397 674
76 105	2 044 057	61 457 091	2 711 759	28 545	126 042
2 689 010	9 764 729	116 125 190	30 650 051	46 055	278 370
4 851 585	150 730 348	3 302 445 646	1 431 628 626	92 333 675	46 839 121
42 767	25 352 871	2 824 160 256	112 084 462	0	313 823
139 393	48 914 827	18 623 953	235 500 338	425 124 553	1 940 053
0	11 900 752	5 281 809	12 960 316	36 892 339	311 418
0	36 992 710	13 342 143	218 793 801	388 232 214	1 628 635

18 Uitsplitsing van de marktaandelen

Boekjaar 2006

Distributiekkanalen (Analytisch)

(In euro)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankketten	Megabrokers	Andere
INCASSO'S				
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	100%	52,1%	9,0%	0,4%
▶ Individueel	100%	71,2%	3,4%	0,2%
▶ Collectief	100%	39,3%	12,8%	0,5%
▶ Zorg	100%	84,0%	0,0%	0,0%
2. MOTORRIJTUIGEN	100%	56,8%	4,2%	0,5%
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100%	55,4%	10,3%	0,2%
▶ Woningen	100%	58,0%	2,0%	0,0%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	60,2%	10,6%	0,2%
▶ Speciale risico's	100%	41,9%	35,9%	0,6%
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100%	51,3%	17,8%	0,5%
▶ Privéleven	100%	59,0%	1,4%	0,1%
▶ Andere	100%	48,7%	23,1%	0,6%
5. TRANSPORT	100%	32,8%	41,0%	21,3%
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100%	45,7%	8,3%	9,0%
7. ARBEIDSONGEVALLEN	100%	46,0%	23,9%	0,2%
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	31,2%	0,3%	0,1%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	13,9%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	33,4%	0,2%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	36,6%	0,4%	0,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	39,6%	0,2%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	33,9%	0,4%	0,0%
▶ Tak 23	100%	18,8%	0,1%	0,3%
9. GROEPSVERZEKERING	100%	24,0%	8,9%	0,3%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	24,5%	10,0%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	20,0%	6,5%	0,0%
TOTAAL NIET-LEVEN	100%	52,6%	10,8%	1,5%
▶ Particulieren	100%	57,4%	4,2%	1,5%
▶ Ondernemingen	100%	45,1%	21,3%	1,7%
TOTAAL LEVEN	100%	29,8%	2,0%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100%	36,9%	4,7%	0,6%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN				
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	29,6%	0,3%	0,0%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	13,9%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	25,6%	0,0%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	43,0%	0,5%	0,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	35,5%	0,0%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	34,7%	0,4%	0,0%
▶ Tak 23	100%	18,5%	0,0%	0,0%
11. GROEPSVERZEKERING	100%	18,5%	3,6%	0,0%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	39,0%	6,2%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	14,8%	3,2%	0,0%

Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance :	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve verzekerings-agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekerings-agenten	Exclusieve verzekerings-netwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel	Andere directe kanalen
0,4%	5,2%	8,2%	12,7%	11,0%	1,1%
1,0%	6,9%	7,1%	6,0%	3,2%	1,0%
0,1%	4,0%	9,0%	17,2%	16,2%	1,1%
0,5%	5,3%	6,8%	0,5%	3,0%	0,0%
0,4%	10,7%	5,5%	13,5%	4,7%	3,8%
0,2%	11,9%	10,5%	8,2%	2,4%	1,0%
0,1%	12,2%	16,9%	7,6%	2,4%	0,7%
0,5%	16,9%	0,8%	6,7%	2,7%	1,4%
0,1%	5,8%	0,5%	11,9%	2,0%	1,3%
0,6%	7,9%	3,7%	13,8%	3,7%	0,8%
0,7%	13,6%	13,9%	7,4%	3,4%	0,5%
0,6%	6,0%	0,3%	15,9%	3,7%	0,9%
0,0%	0,5%	0,0%	1,9%	2,5%	-0,1%
0,9%	6,7%	3,5%	8,8%	14,4%	2,6%
0,1%	6,0%	0,1%	20,6%	2,8%	0,2%
0,7%	3,5%	53,0%	8,5%	2,1%	0,6%
1,0%	0,2%	82,5%	0,3%	1,9%	0,1%
2,6%	23,9%	33,1%	4,3%	0,1%	2,4%
0,2%	4,0%	56,0%	2,5%	0,1%	0,2%
2,0%	12,5%	39,2%	4,8%	0,1%	1,5%
0,7%	2,1%	46,9%	12,4%	3,1%	0,6%
0,0%	0,8%	76,4%	2,8%	0,6%	0,1%
0,0%	4,0%	1,5%	29,8%	31,1%	0,4%
0,0%	4,1%	1,6%	31,4%	27,9%	0,5%
0,0%	4,1%	1,5%	25,2%	42,4%	0,2%
0,4%	8,8%	5,9%	12,5%	5,5%	1,9%
0,4%	10,4%	8,2%	11,0%	4,2%	2,7%
0,4%	6,2%	2,3%	14,8%	7,6%	0,7%
0,6%	3,6%	43,0%	12,7%	7,8%	0,5%
0,5%	5,2%	31,4%	12,6%	7,1%	1,0%
0,1%	1,8%	53,8%	13,3%	0,8%	0,4%
1,0%	0,2%	82,5%	0,3%	1,9%	0,1%
2,7%	22,2%	31,3%	17,8%	0,0%	0,3%
0,1%	1,7%	52,3%	2,3%	0,0%	0,1%
1,1%	3,9%	46,9%	12,4%	0,0%	0,1%
0,1%	1,9%	42,6%	18,5%	1,2%	0,6%
0,0%	0,7%	77,7%	3,1%	0,0%	0,0%
0,0%	5,2%	2,0%	25,1%	45,4%	0,2%
0,0%	9,7%	4,3%	10,5%	30,0%	0,3%
0,0%	4,6%	1,7%	27,2%	48,3%	0,2%

20 Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2005

Distributiekkanalen (Analytisch)

(In euro)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankloketten	Megabrokers	Andere
INCASSO'S				
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	1 238 458 393	634 488 638	117 315 520	3 785 858
▶ Individueel	479 924 863	348 486 979	21 278 248	284 489
▶ Collectief	757 869 374	285 445 808	96 037 271	3 501 370
▶ Zorg	664 154	520 941	0	0
2. MOTORRIJTUIGEN	2 982 736 837	1 712 375 772	131 302 412	13 374 430
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	1 813 243 132	988 285 954	198 209 650	8 391 085
▶ Woningen	1 075 210 847	620 327 529	23 876 946	509 134
▶ Andere eenvoudige risico's	369 624 260	220 417 104	37 167 821	733 256
▶ Speciale risico's	368 408 019	147 541 378	137 164 880	7 148 695
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	646 998 814	339 755 749	113 854 870	3 216 478
▶ Privéleven	163 890 551	96 776 856	2 554 569	96 037
▶ Andere	483 108 260	242 978 977	111 300 300	3 120 441
5. TRANSPORT	204 164 164	72 096 166	81 987 830	37 431 781
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	708 719 796	315 732 050	60 271 769	71 466 819
7. ARBEIDSONGEVALLEN	1 058 761 161	484 537 122	258 325 497	2 023 335
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	21 015 424 324	5 330 977 537	33 601 446	9 823 895
▶ Koopsommen van korte duur	106 886 677	21 544 845	27 195	0
▶ Pensioensparen	661 575 496	198 751 192	1 069 281	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	420 125 302	151 670 321	1 572 617	0
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	1 086 184 002	412 997 164	2 870 903	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	12 355 851 655	3 661 562 582	23 478 461	0
▶ Tak 23	6 336 258 585	631 969 259	1 688 145	6 040 989
9. GROEPSVERZEKERING	4 006 244 790	904 407 713	250 278 768	9 208 955
▶ Vaste en flexibele premies	2 785 496 459	695 015 768	194 309 419	0
▶ Koopsommen	927 113 463	154 702 534	54 263 431	0
TOTAAL NIET-LEVEN	8 653 082 297	4 547 271 450	961 267 547	139 689 786
▶ Particulieren	5 293 002 257	3 049 880 851	239 283 943	85 730 908
▶ Ondernemingen	3 360 080 027	1 497 355 830	721 983 599	53 958 877
TOTAAL LEVEN	25 021 669 114	6 235 385 250	283 880 215	19 032 850
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	33 674 751 411	10 782 656 701	1 245 147 761	158 722 636
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN				
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	18 782 753 537	3 862 282 951	21 488 276	0
▶ Koopsommen van korte duur	106 884 495	21 562 497	13 564	0
▶ Pensioensparen	124 270 923	30 025 627	60 212	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	117 781 359	41 875 122	476 470	0
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	215 528 497	74 527 818	56 119	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	12 158 636 306	3 139 158 038	19 554 587	0
▶ Tak 23	6 046 587 620	547 711 141	1 327 325	0
11. GROEPSVERZEKERING	1 104 461 634	184 853 493	36 415 843	0
▶ Vaste en flexibele premies	161 204 639	69 995 134	8 745 088	0
▶ Koopsommen	904 004 169	109 172 289	27 670 755	0

Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance :	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve verzekerings-agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekerings-agenten	Exclusieve verzekerings-netwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel	Andere directe kanalen
4 817 699	67 790 512	109 649 094	170 976 466	117 067 612	12 566 996
4 290 582	37 672 085	23 609 419	24 478 993	14 482 610	5 341 459
514 664	30 081 946	85 998 795	146 494 519	102 569 465	7 225 537
2 606	36 481	40 880	2 954	15 537	0
24 750 744	341 862 329	156 081 409	412 030 046	90 193 546	100 766 149
19 302 116	234 399 435	179 983 687	145 372 678	21 290 944	18 007 579
17 239 202	149 396 943	166 337 310	79 842 904	11 207 061	6 473 817
1 928 516	58 665 646	11 939 790	25 007 984	5 903 493	7 860 651
134 342	26 336 846	1 706 588	40 521 790	4 180 390	3 673 110
5 347 843	55 930 589	22 837 236	84 181 893	17 008 461	4 865 694
3 506 997	25 268 339	20 970 091	11 907 663	1 926 063	883 938
1 840 762	30 662 249	1 867 145	72 274 230	15 082 398	3 981 757
9 009	1 267 436	37	4 128 159	4 451 545	776 707
3 848 389	48 423 452	27 356 233	59 452 999	100 522 318	21 645 780
2 325 825	59 836 817	1 453 830	224 573 538	23 361 098	2 324 099
87 907 344	598 726 371	11 778 079 669	2 440 018 677	632 158 737	104 130 649
540 818	2 219 361	76 457 875	5 959 727	60 109	76 746
15 797 353	166 511 113	222 174 224	26 304 523	865 541	14 936 613
1 014 341	26 876 179	211 370 011	13 867 107	354 843	731 197
47 561 010	154 242 070	386 432 484	52 716 319	1 439 507	16 681 346
22 672 379	228 640 919	5 438 824 743	2 198 487 389	590 117 387	17 679 649
319 921	20 236 729	5 440 281 035	142 683 612	22 671 039	54 025 098
1 543 561	99 393 150	218 372 835	1 222 336 873	1 282 836 961	17 865 975
0	74 363 948	33 891 431	955 942 720	796 537 913	14 929 592
0	24 792 615	13 902 057	224 910 455	447 499 048	2 936 384
60 401 625	809 510 570	497 361 525	1 100 715 779	373 895 525	160 953 004
53 638 520	602 659 630	388 096 583	587 715 559	150 840 381	135 111 143
6 753 118	206 850 940	109 264 942	513 000 220	223 055 144	25 841 861
89 450 905	698 119 521	11 996 452 504	3 662 355 550	1 914 995 698	121 996 624
149 852 529	1 507 630 091	12 493 814 030	4 763 071 329	2 288 891 223	282 949 629
24 242 560	219 483 076	10 421 936 603	3 557 703 802	410 637 135	86 642 228
540 818	2 216 188	76 455 345	5 959 727	60 017	76 340
2 846 563	23 287 996	43 960 323	21 194 458	114 474	367 930
71 869	2 132 665	65 323 983	4 740 353	42 508	111 684
2 066 248	10 583 731	96 331 367	29 968 381	16 343	242 842
18 392 432	161 753 959	4 890 476 171	3 350 090 984	404 762 165	18 466 420
324 630	19 508 537	5 249 389 414	145 749 899	0	67 377 013
118 736	37 298 565	48 296 139	231 992 231	550 397 319	3 854 227
0	12 480 512	2 855 674	11 960 013	47 164 501	875 574
0	24 799 854	15 201 722	216 841 140	503 232 818	2 978 653

22 Uitsplitsing van de marktaandelen

Boekjaar 2005

Distributiekkanalen (Analytisch)

(In %)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankketten	Megabrokers	Andere
INCASSO'S				
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	100%	51,2%	9,5%	0,3%
▶ Individueel	100%	72,6%	4,4%	0,1%
▶ Collectief	100%	37,7%	12,7%	0,5%
▶ Zorg	100%	84,1%	0,0%	0,0%
2. MOTORRIJTUIGEN	100%	57,4%	4,4%	0,4%
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100%	54,5%	10,9%	0,5%
▶ Woningen	100%	57,7%	2,2%	0,0%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	59,6%	10,1%	0,2%
▶ Speciale risico's	100%	40,0%	37,2%	1,9%
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100%	52,5%	17,6%	0,5%
▶ Privéleven	100%	59,0%	1,6%	0,1%
▶ Andere	100%	50,3%	23,0%	0,6%
5. TRANSPORT	100%	35,7%	40,6%	18,5%
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100%	44,5%	8,5%	10,1%
7. ARBEIDSONGEVALLEN	100%	45,8%	24,4%	0,2%
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	25,4%	0,2%	0,0%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	20,2%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	30,7%	0,2%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	37,2%	0,4%	0,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	38,4%	0,3%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	30,1%	0,2%	0,0%
▶ Tak 23	100%	10,0%	0,0%	0,1%
9. GROEPSVERZEKERING	100%	22,6%	6,2%	0,2%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	25,1%	7,0%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	16,8%	5,9%	0,0%
TOTAAL NIET-LEVEN	100%	52,6%	11,1%	1,6%
▶ Particulieren	100%	57,6%	4,5%	1,6%
▶ Ondernemingen	100%	44,6%	21,5%	1,6%
TOTAAL LEVEN	100%	24,9%	1,1%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100%	32,0%	3,7%	0,5%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN				
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	20,8%	0,1%	0,0%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	20,2%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	24,6%	0,0%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	36,5%	0,4%	0,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	34,9%	0,0%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	26,2%	0,2%	0,0%
▶ Tak 23	100%	9,1%	0,0%	0,0%
11. GROEPSVERZEKERING	100%	16,9%	3,3%	0,0%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	45,4%	5,7%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	12,1%	3,1%	0,0%

Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance :	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve verzekerings-agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekerings-agenten	Exclusieve verzekerings-netwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel	Andere directe kanalen
0,4%	5,5%	8,9%	13,8%	9,5%	1,0%
0,9%	7,8%	4,9%	5,1%	3,0%	1,1%
0,1%	4,0%	11,3%	19,3%	13,5%	1,0%
0,4%	5,9%	6,6%	0,5%	2,5%	0,0%
0,8%	11,5%	5,2%	13,8%	3,0%	3,4%
1,1%	12,9%	9,9%	8,0%	1,2%	1,0%
1,6%	13,9%	15,5%	7,4%	1,0%	0,6%
0,5%	15,9%	3,2%	6,8%	1,6%	2,1%
0,0%	7,1%	0,5%	11,0%	1,1%	1,0%
0,8%	8,6%	3,5%	13,0%	2,6%	0,8%
2,1%	15,4%	12,8%	7,3%	1,2%	0,5%
0,4%	6,3%	0,4%	15,0%	3,1%	0,8%
0,0%	0,6%	0,0%	2,0%	2,2%	0,4%
0,5%	6,8%	3,9%	8,4%	14,2%	3,1%
0,2%	5,7%	0,1%	21,2%	2,2%	0,2%
0,4%	2,8%	56,0%	11,6%	3,0%	0,5%
0,5%	2,1%	71,5%	5,6%	0,1%	0,1%
2,4%	25,8%	34,4%	4,1%	0,1%	2,3%
0,2%	6,6%	51,9%	3,4%	0,1%	0,2%
4,4%	14,3%	35,9%	4,9%	0,1%	1,6%
0,2%	1,9%	44,6%	18,0%	4,8%	0,1%
0,0%	0,3%	86,1%	2,3%	0,4%	0,9%
0,0%	2,5%	5,5%	30,5%	32,0%	0,4%
0,0%	2,7%	1,2%	34,6%	28,8%	0,5%
0,0%	2,7%	1,5%	24,4%	48,5%	0,3%
0,7%	9,4%	5,7%	12,7%	4,3%	1,9%
1,0%	11,4%	7,3%	11,1%	2,8%	2,6%
0,2%	6,2%	3,3%	15,3%	6,6%	0,8%
0,4%	2,8%	47,9%	14,6%	7,7%	0,5%
0,4%	4,5%	37,1%	14,1%	6,8%	0,8%
0,1%	1,2%	56,0%	19,1%	2,2%	0,5%
0,5%	2,1%	71,5%	5,6%	0,1%	0,1%
2,3%	19,1%	36,1%	17,4%	0,1%	0,3%
0,1%	1,9%	56,9%	4,1%	0,0%	0,1%
1,0%	5,0%	45,1%	14,0%	0,0%	0,1%
0,2%	1,3%	40,7%	27,9%	3,4%	0,2%
0,0%	0,3%	87,0%	2,4%	0,0%	1,1%
0,0%	3,4%	4,4%	21,2%	50,3%	0,4%
0,0%	8,1%	1,9%	7,8%	30,6%	0,6%
0,0%	2,8%	1,7%	24,1%	55,9%	0,3%

24 Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2006

Distributiekkanalen (Synthetisch)

(In euro)	Alle Kanalen	A. Niet- exclusieve verzekering- kanalen	B. Exclusieve verzekering- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: exclusief verzekering- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	1 322 281 524	812 522 051	74 039 578	108 574 839	327 144 014
▶ Individueel	529 060 218	395 637 085	41 914 794	37 331 627	54 176 712
▶ Collectief	792 545 564	416 320 587	32 079 082	71 200 345	272 945 543
▶ Zorg	675 737	532 850	36 810	42 867	21 759
2. MOTORRIJTUIGEN	3 033 503 233	1 863 412 270	338 090 894	165 886 502	666 113 568
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	1 940 975 252	1 277 706 466	234 987 455	203 313 272	224 968 050
▶ Woningen	1 177 001 861	707 667 205	144 807 608	198 557 113	125 969 935
▶ Andere eenvoudige risico's	392 403 194	278 676 333	68 040 614	3 031 726	42 654 523
▶ Speciale risico's	371 570 181	291 362 975	22 139 182	1 724 433	56 343 592
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	687 152 150	477 698 986	58 553 128	25 289 008	125 611 026
▶ Privéleven	169 423 584	102 392 772	24 232 697	23 550 061	19 248 054
▶ Andere	517 728 551	375 306 286	34 320 354	1 738 946	106 362 972
5. TRANSPORT	217 631 748	207 021 513	1 203 009	28 674	9 378 552
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	720 040 546	454 337 077	54 701 223	25 103 904	185 898 346
7. ARBEIDSONGEVALLEN	1 083 412 004	760 158 527	65 848 400	1 609 661	255 795 418
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	16 046 868 686	5 070 313 020	664 711 809	8 512 143 091	1 799 700 758
▶ Koopsommen van korte duur	172 865 329	24 098 902	2 127 292	142 632 522	4 006 613
▶ Pensioensparen	726 310 311	237 604 047	187 560 719	234 193 816	48 326 014
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	456 855 078	163 456 351	18 732 788	247 117 790	12 245 541
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	1 110 411 290	438 932 294	159 984 665	431 838 200	70 557 200
▶ Andere verrichtingen tak 21	9 524 676 720	3 218 158 155	262 709 548	4 402 062 330	1 506 558 148
▶ Tak 23	4 007 711 106	770 171 856	33 596 797	3 051 397 077	140 868 615
9. GROEPSVERZEKERING	3 887 430 985	1 287 530 176	156 223 183	58 448 183	2 385 229 442
▶ Vaste en flexibele premies	2 868 479 229	981 085 225	117 745 457	45 106 040	1 700 745 714
▶ Koopsommen	889 370 849	234 504 960	36 651 975	13 342 143	599 192 432
TOTAAL NIET-LEVEN	9 004 996 456	5 852 856 889	827 423 687	529 805 859	1 794 908 975
▶ Particulieren	5 508 076 393	3 470 908 792	598 717 746	450 472 074	987 936 337
▶ Ondernemingen	3 496 920 027	2 381 916 687	228 696 922	79 333 785	806 972 638
TOTAAL LEVEN	19 934 299 671	6 357 843 197	820 934 992	8 570 591 274	4 184 930 200
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28 939 296 127	12 210 700 086	1 648 358 679	9 100 397 133	5 979 839 175
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN	12 196 498 034	3 592 768 994	227 688 376	6 485 138 819	1 745 590 536
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	172 865 329	24 098 659	2 178 862	142 581 760	4 006 048
▶ Koopsommen van korte duur	122 987 813	30 853 749	29 958 043	37 673 472	21 817 342
▶ Pensioensparen	120 903 406	51 053 487	2 120 162	61 457 091	2 866 346
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	249 124 955	87 984 769	12 453 739	116 125 190	30 974 476
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	7 877 169 281	2 721 211 458	155 581 933	3 302 445 646	1 570 801 422
▶ Andere verrichtingen tak 21	3 647 512 110	675 053 757	25 395 638	2 824 160 256	112 398 285
▶ Tak 23	943 524 313	206 210 059	49 054 220	18 623 953	662 564 944
11. GROEPSVERZEKERING	126 762 820	55 535 346	11 900 752	5 281 809	50 164 073
▶ Vaste en flexibele premies	806 823 404	144 643 604	36 992 710	13 342 143	608 654 650

(In %)	Alle Kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: exclusief verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	100%	61,4%	5,6%	8,2%	24,7%
▶ Individueel	100%	74,8%	7,9%	7,1%	10,2%
▶ Collectief	100%	52,5%	4,0%	9,0%	34,4%
▶ Zorg	100%	84,0%	5,8%	6,8%	3,4%
2. MOTORRIJTUIGEN	100%	61,4%	11,1%	5,5%	22,0%
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100%	65,8%	12,1%	10,5%	11,6%
▶ Woningen	100%	60,1%	12,3%	16,9%	10,7%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	71,0%	17,3%	0,8%	10,9%
▶ Speciale risico's	100%	78,4%	6,0%	0,5%	15,2%
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100%	69,5%	8,5%	3,7%	18,3%
▶ Privéleven	100%	60,4%	14,3%	13,9%	11,4%
▶ Andere	100%	72,5%	6,6%	0,3%	20,5%
5. TRANSPORT	100%	95,1%	0,6%	0,0%	4,3%
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100%	63,1%	7,6%	3,5%	25,8%
7. ARBEIDSONGEVALLEN	100%	70,2%	6,1%	0,1%	23,6%
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	31,6%	4,1%	53,0%	11,2%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	13,9%	1,2%	82,5%	2,3%
▶ Pensioensparen	100%	33,6%	26,5%	33,1%	6,8%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	37,0%	4,2%	56,0%	2,8%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	39,9%	14,5%	39,2%	6,4%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	34,3%	2,8%	46,9%	16,0%
▶ Tak 23	100%	19,3%	0,8%	76,4%	3,5%
9. GROEPSVERZEKERING	100%	33,1%	4,0%	1,5%	61,4%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	34,5%	4,1%	1,6%	59,8%
▶ Koopsommen	100%	26,5%	4,1%	1,5%	67,8%
TOTAAL NIET-LEVEN	100%	65,0%	9,2%	5,9%	19,9%
▶ Particulieren	100%	63,0%	10,9%	8,2%	17,9%
▶ Ondernemingen	100%	68,1%	6,5%	2,3%	23,1%
TOTAAL LEVEN	100%	31,9%	4,1%	43,0%	21,0%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100%	42,2%	5,7%	31,4%	20,7%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	13,9%	1,3%	82,5%	2,3%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	25,6%	24,9%	31,3%	18,1%
▶ Pensioensparen	100%	43,5%	1,8%	52,3%	2,4%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	35,5%	5,0%	46,9%	12,5%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	35,1%	2,0%	42,6%	20,3%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	18,6%	0,7%	77,7%	3,1%
▶ Tak 23	100%	22,0%	5,2%	2,0%	70,8%
11. GROEPSVERZEKERING	100%	45,2%	9,7%	4,3%	40,8%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	18,0%	4,6%	1,7%	75,7%

26 Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2005

Distributiekkanalen (Synthetisch)

(In euro)	Alle Kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: exclusief verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	1 238 458 393	755 590 016	72 608 211	109 649 094	300 611 074
▶ Individueel	479 924 863	370 049 716	41 962 667	23 609 419	44 303 062
▶ Collectief	757 869 374	384 984 449	30 596 610	85 998 795	256 289 520
▶ Zorg	664 154	520 941	39 087	40 880	18 491
2. MOTORRIJTUIGEN	2 982 736 837	1 857 052 614	366 613 073	156 081 409	602 989 741
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	1 813 243 132	1 194 886 690	253 701 551	179 983 687	184 671 201
▶ Woningen	1 075 210 847	644 713 609	166 636 145	166 337 310	97 523 783
▶ Andere eenvoudige risico's	369 624 260	258 318 182	60 594 162	11 939 790	38 772 129
▶ Speciale risico's	368 408 019	291 854 952	26 471 188	1 706 588	48 375 290
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	646 998 814	456 827 097	61 278 432	22 837 236	106 056 048
▶ Privéleven	163 890 551	99 427 462	28 775 336	20 970 091	14 717 664
▶ Andere	483 108 260	357 399 718	32 503 011	1 867 145	91 338 384
5. TRANSPORT	204 164 164	191 515 776	1 276 445	37	9 356 411
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	708 719 796	447 470 637	52 271 842	27 356 233	181 621 098
7. ARBEIDSONGEVALLEN	1 058 761 161	744 885 953	62 162 642	1 453 830	250 258 736
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	21 015 424 324	5 374 402 878	686 633 714	11 778 079 669	3 176 308 063
▶ Koopsommen van korte duur	106 886 677	21 572 040	2 760 179	76 457 875	6 096 583
▶ Pensioensparen	661 575 496	199 820 473	182 308 466	222 174 224	42 106 677
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	420 125 302	153 242 938	27 890 519	211 370 011	14 953 147
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	1 086 184 002	415 868 067	201 803 080	386 432 484	70 837 172
▶ Andere verrichtingen tak 21	12 355 851 655	3 685 041 043	251 313 298	5 438 824 743	2 806 284 424
▶ Tak 23	6 336 258 585	639 698 393	20 556 650	5 440 281 035	219 379 749
9. GROEPSVERZEKERING	4 006 244 790	1 163 895 436	100 936 711	218 372 835	2 523 039 809
▶ Vaste en flexibele premies	2 785 496 459	889 325 187	74 363 948	33 891 431	1 767 410 224
▶ Koopsommen	927 113 463	208 965 966	24 792 615	13 902 057	675 345 887
TOTAAL NIET-LEVEN	8 653 082 297	5 648 228 782	869 912 195	497 361 525	1 635 564 308
▶ Particulieren	5 293 002 257	3 374 895 702	656 298 150	388 096 583	873 667 083
▶ Ondernemingen	3 360 080 027	2 273 298 307	213 604 059	109 264 942	761 897 225
TOTAAL LEVEN	25 021 669 114	6 538 298 315	787 570 425	11 996 452 504	5 699 347 872
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	33 674 751 411	12 186 527 097	1 657 482 620	12 493 814 030	7 334 912 180
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	106 884 495	21 576 060	2 757 006	76 455 345	6 096 084
▶ Koopsommen van korte duur	124 270 923	30 085 838	26 134 559	43 960 323	21 676 862
▶ Pensioensparen	117 781 359	42 351 593	2 204 535	65 323 983	4 894 545
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	215 528 497	74 583 937	12 649 979	96 331 367	30 227 566
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	12 158 636 306	3 158 712 625	180 146 391	4 890 476 171	3 773 319 569
▶ Andere verrichtingen tak 21	6 046 587 620	549 038 465	19 833 167	5 249 389 414	213 126 912
▶ Tak 23	1 104 461 634	221 269 336	37 417 301	48 296 139	786 243 777
11. GROEPSVERZEKERING	161 204 639	78 740 222	12 480 512	2 855 674	60 000 088
▶ Vaste en flexibele premies	904 004 169	136 843 044	24 799 854	15 201 722	723 052 611

(In %)	Alle Kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: exclusief verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	100%	61,0%	5,9%	8,9%	24,3%
▶ Individueel	100%	77,1%	8,7%	4,9%	9,2%
▶ Collectief	100%	50,8%	4,0%	11,3%	33,8%
▶ Zorg	100%	84,1%	6,3%	6,6%	3,0%
2. MOTORRIJTUIGEN	100%	62,3%	12,3%	5,2%	20,2%
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100%	65,9%	14,0%	9,9%	10,2%
▶ Woningen	100%	60,0%	15,5%	15,5%	9,1%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	69,9%	16,4%	3,2%	10,5%
▶ Speciale risico's	100%	79,2%	7,2%	0,5%	13,1%
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100%	70,6%	9,5%	3,5%	16,4%
▶ Privéleven	100%	60,7%	17,6%	12,8%	9,0%
▶ Andere	100%	74,0%	6,7%	0,4%	18,9%
5. TRANSPORT	100%	94,7%	0,6%	0,0%	4,6%
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100%	63,1%	7,4%	3,9%	25,6%
7. ARBEIDSONGEVALLEN	100%	70,4%	5,9%	0,1%	23,6%
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	25,6%	3,3%	56,0%	15,1%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	20,2%	2,6%	71,5%	5,7%
▶ Pensioensparen	100%	30,9%	28,2%	34,4%	6,5%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	37,6%	6,8%	51,9%	3,7%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	38,7%	18,8%	35,9%	6,6%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	30,3%	2,1%	44,6%	23,0%
▶ Tak 23	100%	10,1%	0,3%	86,1%	3,5%
9. GROEPSVERZEKERING	100%	29,1%	2,5%	5,5%	63,0%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	32,2%	2,7%	1,2%	63,9%
▶ Koopsommen	100%	22,6%	2,7%	1,5%	73,2%
TOTAAL NIET-LEVEN	100%	65,3%	10,1%	5,7%	18,9%
▶ Particulieren	100%	63,8%	12,4%	7,3%	16,5%
▶ Ondernemingen	100%	67,7%	6,4%	3,3%	22,7%
TOTAAL LEVEN	100%	26,1%	3,1%	47,9%	22,8%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100%	36,2%	4,9%	37,1%	21,8%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	20,2%	2,6%	71,5%	5,7%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	24,7%	21,4%	36,1%	17,8%
▶ Pensioensparen	100%	36,9%	1,9%	56,9%	4,3%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	34,9%	5,9%	45,1%	14,1%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	26,3%	1,5%	40,7%	31,4%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	9,1%	0,3%	87,0%	3,5%
▶ Tak 23	100%	20,2%	3,4%	4,4%	71,9%
11. GROEPSVERZEKERING	100%	51,1%	8,1%	1,9%	38,9%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	15,2%	2,8%	1,7%	80,3%

28 6. Definities van de distributiekkanalen voor de editie 2006

A. Niet-exclusieve verzekeringsnetwerken

A.1 Klassieke makelarij: makelaars zonder megabrokers en zonder verzekeringsbankieren (m.a.w. zonder bankagentschap van dezelfde financiële groep)

Verzekeringsmakelaars die als zodanig bij de CBFA geregistreerd zijn en contracten verkopen,

- ▶ zonder bankloket of
- ▶ met bankloket met het uithangbord van een financiële groep waarvan de verzekeringsonderneming die het contract uitdeeft, geen deel uitmaakt.

Bijvoorbeeld:

- ▶ makelaarskantoren of natuurlijke personen die lid zijn van Feprabel of de Federatie voor Verzekerings- en Financiële Tussenpersonen (FVF),
- ▶ makelaars die als zelfstandige in bijberoep een verzekeringsactiviteit uitoefenen,
- ▶ makelaarskantoren als captive van een verzekeringsonderneming,
- ▶ verzekeringscontracten van groep yyyy verkocht door zelfstandige exclusieve bankagenten die voor groep xxxx werken en ook als verzekeringsmakelaar bij de CBFA zijn geregistreerd.

A.2 Verzekeringsbankieren: makelaars zonder megabrokers met bankagentschap van dezelfde financiële groep

Verzekeringscontracten van groep xxxx verkocht door zelfstandige exclusieve bankagenten die voor diezelfde groep werken en ook als verzekeringsmakelaar bij de CBFA zijn geregistreerd (= > mogelijkheid om verzekeringsproducten van andere ondernemingen of groepen te verkopen; zoniet: zie bankverzekering).

A.3 Mega brokers

Voornamelijk contracten van internationale makelaarskantoren die lid zijn van de BVVM (ADD NV, Allia Insurance Brokers NV, Aon Belgium NV, Atelia SA, Belgibo NV, Concordia NV, Eurobrokers Insurance Consultants, FB Brokerage SA, Gras Savoye SA/NV, Groep Viaene Verzekeringen NV, Havrico Insurance NV, Induver NV, Marsh NV, Vanbreda International NV, Vanbreda Risk & Benefits NV, Verspieren SA/NV).

A.4 Andere

Contracten die verkocht worden door verzekeraars die deel uitmaken van andere niet-exclusieve netwerken dan de klassieke makelarij, het verzekeringsbankieren en de megabrokers. Deze rubriek wordt enkel als aanvulling gebruikt.

B. Exclusieve verzekeringsnetwerken zonder bankactiviteiten

B.1 Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst

Contracten die verkocht worden door tussenpersonen in loondienst van de verzekeringsonderneming die alleen verzekeringspro-

ducten van die onderneming (of ondernemingsgroep) verkopen.

B.2 Zelfstandige exclusieve verzekeringsagenten

Contracten die verkocht worden door zelfstandige tussenpersonen die alleen verzekeringsproducten van een enkele onderneming (of ondernemingsgroep) verkopen, maar niet via een bankloket, en commissieloon ontvangen.

C. Bankverzekering: exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten (zie uithangborden als bijlage 2)

Contracten die verkocht worden via een bankloket, ofwel door een werknemer van de bank, ofwel door een zelfstandig bankagent, die alleen verzekeringsproducten verkoopt van de onderneming die het contract uitgegeven heeft (of groep van ondernemingen, waarbij er in elk geval participatiebanden bestaan tussen de verzekeringsonderneming en de kredietinstelling).

D. Direct (zonder tussenpersonen)

D.1 Onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen

Rechtstreeks incasso van onderlinge of coöperatieve maatschappijen, zonder elektronische handel en zonder verichtingen die via al dan niet exclusieve netwerken van tussenpersonen zijn uitgevoerd.

D.2. Directe verkoop (business-to-business) : directe verkoop van contracten door andere verzekeraars dan onderlinge of coöperatieve maatschappijen aan corporate klanten (groeps-, arbeidsongevallen-, ziekteverzekeringen, ...).

D.3 Direct marketing (business-to-consumer) : directe verkoop van contracten door andere verzekeraars dan onderlinge of coöperatieve maatschappijen aan particulieren via intensieve commerciële prospectie (mailing, couponing, telemarketing, ...).

D.4 Elektronische handel zonder tussenpersoon

Raadpleging door de klant van een interactieve website (al dan niet van de onderneming) die is opgezet om contracten te sluiten en waarop de verzekeringsonderneming prijs- of polisoffertes uitwerkt zonder tussenkomst van een tussenpersoon.

D.5 Andere directe kanalen

Contracten die verkocht worden door andere directe verzekeraars dan onderlinge en coöperatieve maatschappijen, direct marketing, directe verkoop en e-commerce. Deze rubriek wordt enkel als aanvulling gebruikt.

Bijvoorbeeld:

- ▶ "affinity groups" zonder tussenpersonen (grootwarenhuizen, verenigingen en clubs, auto-importeurs)
- ▶ verzekeringscaptives en pools.