

## Distributiekanaal van de verzekering

### Cijfers 2007

#### Inhoud

Inleiding: De groene golf van het verzekeringsbankieren	02
1. Achtergrond: evolutie van de globale omzet	04
2. Doelstelling en methodologie van de enquête	05
3. Studieresultaten	06
▶ 3.1. Representativiteit en betrouwbaarheid van de steekproef	
▶ 3.2. Samenvatting van de belangrijkste resultaten uit het onderzoek	
▶ 3.3. Schadeverzekering	
▶ 3.4. Levensverzekering	
- 3.4.1. Levensverzekering: productie van nieuwe zaken	
- 3.4.2. Leven individueel (takken 21-23)	
-> 3.4.2.1. Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)	
-> 3.4.2.2. Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)	
- 3.4.3. Leven groep	
- 3.4.4. Totaal levensverzekeringsverrichtingen	
4. Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel	18
5. Definities van de distributiekanaal voor de editie 2007	30
6. Belangrijkste conclusies van de enquête	32

## Inleiding:

# De groene golf van het verzekeringsbankieren

Jaar na jaar publiceert Assuralia, de beroepsvereniging van verzekeringsondernemingen, haar cijfers over de marktaandelen van de verschillende distributiekanaalen die het verzekeringswezen rijk is. Anders uitgedrukt: telkens wordt een momentopname gepresenteerd van de voorkeur van de klanten als het op het sluiten van verzekeringen aankomt. En telkens rijst dezelfde vraag als bij het smaken van de Beaujolais Primeur: is het zo anders dan de vorige keer?

De cijfers geven wel geen spectaculaire aardverschuiving in het verzekeringslandschap weer maar er zijn wel evoluties die over de jaren heen duidelijk zijn, en het merkwaardige is dat de evolutie niet lijnrecht in één richting wijst, wel dat er volatiliteit kan zijn in de verdeling van de marktaandelen. Jarenlang was de voornaamste trend die van de opgang van de bankverzekering, die nauw verbonden was met het succes van levensverzekeringscontracten als spaarformule op middellange termijn, maar nu blijken de makelaars weer iets op de bankverzekering in te lopen.

Bij het analyseren van de cijfers van 2007 in vergelijking tot die van een jaar eerder valt op dat er één categorie is die er op alle fronten op vooruit gaat: het verzekeringsbankieren, ook nog "assurfinance" genoemd. Een barbaarse benaming, die een aantal jaren geleden ingang heeft gevonden om de reactie te beschrijven van de klassieke verzekeringsdistributie – lees: het makelaarsnet en de maatschappijen die er voor hebben gekozen – tegenover de groei van de bankverzekering of bancassurance, die de troef inhield dat je aan het bankloket terecht kon voor geldzaken en dat daar nogal wat levensverzekeringsproducten werden aangeboden. De reactie bestond er in dat een aantal verzekeringsmakelaars zich zijn gaan profileren als betrouwbare adviseurs, niet alleen in de schadeverzekeringen – zoals vrij algemeen geweten was – maar ook in geldzaken. Om de mogelijkheid tot "one stop shopping" uit te bouwen hebben die makelaars hun activiteit als bankagent fors uitgebouwd met als resultaat dat hun cliënteel hen vandaag inderdaad ziet als volwaardige financieel adviseurs met een compleet gamma aan producten. Noteer overigens dat een vergelijkbare strategie ook gevolgd wordt door de groepen die werken met zelfstandige agenten, die niet dezelfde keuzevrijheid tussen verzekeraars hebben als makelaars, maar wel een

volledig gamma aan financiële diensten kunnen bieden, en die op scherp staan met de steun van de verzekeringsgroepen aan wie zij hun cliënteel aanbrengen. Die groep tussenpersonen zit dan weer opgenomen in een aparte categorie in bijgaande studie.

Als het op verzekeringen aankomt, blijven de "verzekeringsbankiers" wel handelen als onafhankelijke makelaars, hetgeen impliceert dat zij gelet op de belangen en wensen van de klant vergelijken welke voorwaarden het voordeligst zijn. Gaat het om producten van een andere groep dan het bankmerk dat zij voeren, dan vindt de lezer deze zaken terug in de rubriek die de activiteit van de "gewone" makelaar weergeeft in deze studie. Gaat het om producten die zij uiteindelijk toch plaatsen bij de groep die ook tekent voor hun bankactiviteit, dan komen zij in de gedetailleerde tabellen voor als "verzekeringsbankieren". Zij worden dus naargelang hun leverancier opgesplitst over twee categorieën van bijgaande studie. "Je komt vaak uit bij de groep die achter het bankkantoor staat en waar je een bevoorrechte relatie mee hebt", hoor je inderdaad getuigen. En feit is dat die categorie in 2007 over de hele lijn, met andere woorden in alle aspecten van de activiteit gaande van huis-, tuin- en keukenverzekeringen tot voorzorg, sparen en beleggen, vooruitgang kennen. Bijzonder opvallend is dat terwijl de levensverzekeringen die gekoppeld zijn aan beleggingsfondsen (de "tak 23"-producten) gas terugnemen in de andere distributienetten – met name in het bankverzekeren, dat nog met kop en schouders boven het maaiveld uitsteekt als het om dat soort verzekeringen gaat – de "verzekeringsbankiers" marktaandeel winnen in toch wel moeilijke tijden om de klant te overhalen om in risicohoudende beleggingen te stappen (noteer dat de cijfers deze zijn van 2007, een matig beursjaar, maar toch nog veel rustiger dan wat wij intussen al hebben meegemaakt).

De zelfstandige tussenpersoon die wist te evolueren tot personal finance-professional heeft de wind in de zeilen, maar hij let best op de andere zeilen die dezelfde wateren bevaren. De makelaar mag dan wel een ruime absolute meerderheid behouden in de verkoop van schadeverzekeringen aan zowel particulieren als bedrijven klein en groot, de banken knagen aan een aantal verzekeringsactiviteiten die horen tot de basis

van de verzekeringsrelatie met de klant. Zowel in de woningverzekering als in de aansprakelijkheidsverzekering voor particulieren (in de volksmond de "familiale") tellen de banken jaarlijks tienduizenden nieuwe klanten. Een Belg op zes heeft die producten nu bij een bank lopen. Autoverzekeringen daarentegen, zijn een minder voor de hand liggende activiteit voor een bank, maar ook op die "regel" bestaan opvallende uitzonderingen en de groei van het marktaandeel van de bancassurance is daar wel trager, maar toch reëel.

De activiteit van de banken op de markt van de levensverzekering biedt eveneens interessante inzichten. Zo heersen zij zeker qua volume over spaar- en beleggingsverzekeringen op middellange termijn met of zonder waarborg vanwege de verzekeraar, maar is hun dominantie veel minder uitgesproken bij contracten die verbonden zijn aan hypotheekleningen of bij contracten met belastingvoordeel. De volatiliteit van hun verkoop van deze verzekeringsproducten is ook groter dan bij de tussenpersonen, maar daar staat uiteraard tegenover dat

banken ook andere financiële oplossingen aan hun klanten kunnen aanbieden dan verzekeringscontracten. De overige bestanddelen van het productengamma van de bankier vallen echter buiten het bereik van onderhavige studie. Bankiers verdienen wel een pluim voor de loyaliteit waarmee zij wel eens het verzekeringsproduct "pensioen-sparen" promoten eerder dan het pensioenspaarfonds van het huis. Zij verkochten in 2007 een derde van de nieuwe pensioenspaarpolissen. Niet mis!

Tenslotte worden de contouren duidelijker van de markt van "employee benefits", waar naast de gevestigde kanalen –grootmakelaars, middelgrote kantoren en onderlingen of coöperatieven- ook de directe B-to-B verkoop duidelijk in beeld komt. Wat reeds duidelijk was in de groepsverzekering, tekent zich ook af in de collectieve gezondheidsverzekeringen.

Wauthier Robyns  
cia@assuralia.be

# 1. Achtergrond: evolutie van de globale omzet

De omzet van de verzekeraars kende in 2007 een toename met 5,9%. Na verrekening van de inflatie komt dit neer op een reële groei van 4 %. Na de tegenvallende omzet in 2006 - een terugval van 14% ten gevolge van de invoering van de verzekeringstaks van 1,1% op de premies van de individuele levensverzekeringen - blijkt de groei in 2007 zich af te tekenen als een pover herstel. De groei in 2007 ligt immers veel lager dan die van de afgelopen jaren. De verzekeraars bereiken slechts een omzet die zich tussen het niveau van 2004 en 2005 situeert.

In de ons omliggende landen stellen we ook een zeer matige toename van de omzet vast: er is zelfs veeleer sprake van stagnatie. De factoren die hierbij een rol hebben gespeeld, gelden ook voor de Belgische markt.

In de eerste plaats woedt er een felle concurrentie tussen de marktspelers. Om hun marktaandeel te beschermen, hebben de ondernemingen verschillende strategieën uitgewerkt, zowel op het vlak van prijszetting als op het vlak van waarborgen(uitbreidingen) en voordelen voor de klant.

Daarnaast wendden de gezinnen een groter deel van hun inkomen aan voor consumptie ten gevolge van de hogere prijzen voor voedsel en energie. Dit maakt dat sparen op een lager peil komt te staan. Ook de negatieve beursontwikkelingen hebben ertoe geleid dat de beleggingsverzekeringen van tak 23 tijdens de laatste twee jaren een sterke terugval van meer dan 50 % hebben gekend.

Vandaag vormen de schadeverzekeringen een verzadigde markt die een redelijk gunstige conjunctuur kent: de schadelast is onder controle, de herverzekeringsvoorwaarden zijn versoepeld, de concurrentie neemt toe, ... maar de groei is hooguit "matig" en bedraagt niet veel meer dan de inflatie. De levensverzekeringen hebben de invoering in 2006 van de verzekeringstaks van 1,1% verwerkt, en daarbij valt op te merken dat deze maatregel heeft geleid tot verschuivingen onder de verschillende distributiekanaalen. Het wordt nu uitkijken naar de impact van de recente financiële ontwikkelingen. De groei in 2008 zal hoogst waarschijnlijk nog vertragen.

## | Topproducten

De klassieke makelaar kent een terugval in de auto- en brandverzekeringen alsook in de verzekeringen BA privé-leven, maar handhaaft wel haar leiderspositie in deze drie takken, waar zij telkens meer dan 50 % van de markt controleert.

Welke zijn de belangrijkste ontwikkelingen (tussen 2006 en 2007) in de takken waarnaar de meeste aandacht gaat?

Het verzekeringsbankieren – dit is de activiteit die makelaars, die tevens bankagent zijn, ontwikkelen met het verzekeringsbedrijf waaraan deze bank verbonden is - kent in de autoverzekering een forse groei en verhoogt zijn marktaandeel tot 6,1%, een vooruitgang met 2,5 %, goed voor zo'n 150.000 klanten. De klassieke makelaars noteren een overeenstemmende daling van het marktaandeel. De agenten in loondienst, die de laatste jaren al herhaaldelijk terrein moesten prijsgeven, slagen er ook in 2007 niet in om hun positie te verbeteren. In de andere distributiekanaalen worden geen omvangrijke ontwikkelingen genoteerd: internet blijft afwezig en de bankverzekering geraakt niet hoger dan 5,5 %.

Ook in de woningverzekering en in de verzekeringen BA-privé-leven vergroot het verzekeringsbankieren zijn marktaandeel, andermaal ten koste van de klassieke makelaars. De bankverzekering maakt eveneens een lichte vooruitgang in deze verzekeringstakken.

Het zijn vooral de bankverzekering en het verzekeringsbankieren die delen in het herstel van de individuele levensverzekeringmarkt (tak 21) en terrein winnen in 2007, na de tegenvallende cijfers van 2006.

De impact van de verzekeringstaks van 1,1% is nog steeds voelbaar in 2007. De nieuwe productie voor de individuele tak 21-verzekeringen is in 2007 weliswaar gestegen met 18,2%, maar deze evolutie weegt niet op tegen het productieverlies van 35% in 2006. De terugval van de nieuwe tak 23-productie in 2006 (-37 %) herhaalt zich in 2007 (-26 %).

## 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 tijd te onderzoeken.

De vragenlijst voor de ondernemingen bestaat uit een tabel waarin de voornaamste verrichtingen en de distributievormen tegenover elkaar worden uitgezet. De gehanteerde definities staan op p. 30 gepreciseerd.

De distributiekanaal worden in vier grote categorieën opgedeeld.

De **niet-exclusieve verzekeringsnetwerken** bevatten naast de klassieke makelarij de makelaars die via bankklokken werken, en de megabrokers. In de tweede groep isoleerden wij 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 "verzekeringsbankieren" aangeduid. Ingeval het bankagentschap alleen verzekeringsproducten van de groep mag verkopen, betreft het een exclusief netwerk, dat dan thuishoort in de bankverzekering.

Verzekeringsovereenkomsten die door makelaars verkocht worden die een bankkloket aanhouden van een andere groep, worden dan weer opgenomen bij de klassieke makelarij, aangezien de informaticasystemen van de verzekeringsondernemingen vooraf niet kunnen uitmaken of de makelaar via een bankagentschap werkt of niet. Wegens die beperking is de studie meer uitgegaan van de "onderneming" dan van de "klant", waarbij de effectieve bankmarktaandeel iets hoger zouden liggen dan in deze enquête gemeld.

De megabrokers omvatten alle makelaarskantoren die lid zijn van de Beroepsvereniging van verzekeringsmakelaars (BVVM); hun lijst staat in hoofdstuk 5, punt A.3 bijgevoegd. De rubriek "Andere" speelt slechts een kleine aanvullende rol.

De **exclusieve verzekeringsnetwerken zonder bankactiviteiten** duiden op de exclusieve verzekeringsagenten.

Er wordt een onderscheid gemaakt naargelang het om werknemers of om zelfstandige agenten gaat.

De **bankverzekering** omvat alle bankklokken 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), de direct marketing, met andere woorden 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 directe verkoop en direct marketing, terwijl de vroegere categorieën "affinity groups", captive verzekeraars, verzekeringspools, ... gefuseerd werden tot één categorie "Overige directe kanaal".

## 3. Studieresultaten

### 3.1 Representativiteit en betrouwbaarheid van de steekproef

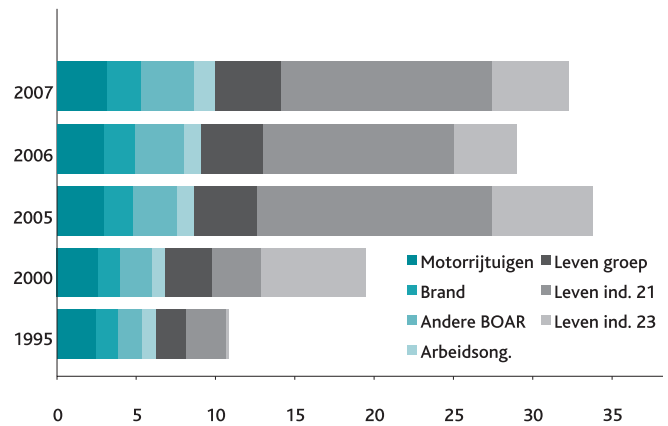
De studie is uitgevoerd op basis van een steekproef die vrijwel de hele Belgische markt omvat, met inbegrip van de niet bij Assuralia aangesloten ondernemingen en de Belgische bijkantoren van in de Europese Unie gevestigde bedrijven die niet door de CBFA gecontroleerd worden. De verrichtingen die in 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 2007 van de Belgische verzekeringsmarkt zonder VDV. Ook voor de productie van nieuwe zaken bereikt de steekproef ruim 99% van het premievolume vermeld in de verplichte rapportering van de ondernemingen aan de CBFA.

### 3.2 Samenvatting van de belangrijkste resultaten uit het onderzoek

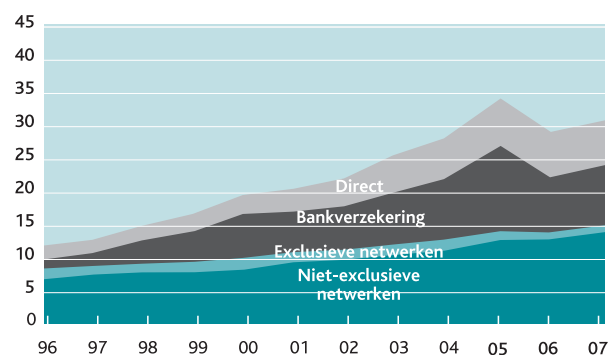
De cijfers voor 2007 wijzen op een nominale groei van de totale premie-inkomsten met 5,9% (+1,7 miljard euro) tegenover een daling met 14,1% in 2006. Dit herstel in 2007 is in de eerste plaats toe te schrijven aan de ontwikkelingen die de levensverzekeringsverrichtingen tussen 2005 en 2007 hebben gekend als gevolg van de invoering van de premietaks van 1,1% voor de individuele levensverzekeringen. De premies uit schadeverzekeringen stijgen in 2007 met 4,6% (+417 miljoen euro), tegenover 4,1% het jaar voordien.

### Ontwikkeling premie-inkomen van 1995 tot 2007 (in miljarden euro)



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 2006, van de exclusieve netwerken, de niet-exclusieve netwerken en de bankverzekering respectievelijk met 5,6% (+97,8 miljoen euro), 7,1% (+874 miljoen euro) en 6,0% (+546,1 miljoen euro) stijgen. Het premie-incasso van de directe netwerken kent de laagste groei: +3,5%, hetzij een stijging van 204 miljoen euro. De makelaar behaalt dus de wimpel van de sterkste groei in de algemene stand.

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



De **niet-exclusieve netwerken** zijn nog steeds het belangrijkste verzekeringsdistributiekanaal. In 2007 vergroten ze hun marktaandeel (42,8% in 2007 tegenover 42,3% in 2006) ten koste van de directe verzekeraars.

De tendensbreuk in 2005 en 2006 naar aanleiding van de invoering van de verzekeringstaks van 1,1% in de individuele levensverzekering is nog duidelijk zichtbaar. De impact was het grootst bij de bankverzekeraars – die spaargeld misschien naar andere producten hebben gestuurd – en de directe verzekeraars.

Het premievolume van de **bankverzekering** is na deze ontwikkelingen opnieuw gestegen maar haar marktaandeel is nagenoeg niet gewijzigd. In 2007 is deze distributievorm goed voor 42,7% van het premie-incasso van de levensverzekering, tegenover 43,0% in 2006. De bankverzekering blijft zo koploper op de markt van de levensverzekeringen.

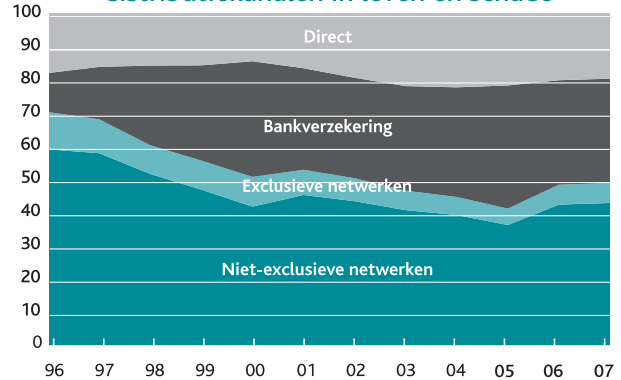
Tussen 2000 en 2004 kende het marktaandeel van de **directe verzekeraars** een forse groei van 7,8 procentpunten, aangevoerd door de onderlinge verzekeraars zonder tussenpersonen. Sinds 2005 kent deze distributievorm een jaarlijkse terugval: in 2007 daalde het marktaandeel van de directe verzekeraars verder met 0,5 procentpunten tot 19,8% van het totale premievolume.

### Uitsplitsing premie-inkomen leven en schade in 2007 (ontwikkeling t.o.v. 2006)



- A.1 Klassieke makelarij (-1,7%); 27,8%
- A.2 Verzekeringsbankieren (2,4%); 10,0%
- A.3 Megabrokers (-0,1%); 4,6%
- B.2 Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten (0,1%); 5,6%
- C. Bankverzekering (0,0%); 31,4%
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,3%); 12,3%
- D.2 Directe verkoop (B to B) (0,3%); 5,5%
- Andere (-0,7%); 2,8%

### Ontwikkeling van de belangrijkste distributiekanaalen in leven en schade



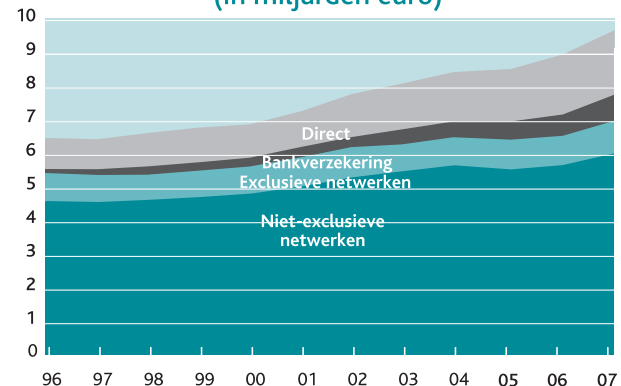
### 3.3 Schadeverzekering

Dankzij de gunstige conjunctuur in 2007, blijft de schadeverzekeringsmarkt groeien. Op twee jaar tijd is het premie-inkomen gestegen met bijna 10 % (+4,7% in 2006 en +4,6% in 2007).

De premieontwikkeling in 2007 verschilt evenwel sterk van distributiekanaal tot distributiekanaal: de premies van de directe netwerken en de bankverzekering nemen toe met 9,1%.

De exclusieve netwerken en de niet-exclusieve netwerken kennen een tragere groei van respectievelijk 4,3% en 2,9%.

### Ontwikkeling premie-inkomen schadeverzekeringen (in miljarden euro)



De schademarkt blijft gedomineerd door de **klassieke makelarij** en het **verzekeringsbankieren**, die samen goed zijn voor 53% van de schadeverzekeringspremies. De klant geeft dus nog steeds de voorkeur aan de **niet-exclusieve netwerken** voor het aanschaffen van schadeverzekeringsproducten.

Hou je ook rekening met de "megabrokers", dan blijkt dat het geheel van de niet-exclusieve netwerken, over de volledige waarnemingsperiode van twaalf jaar, met 7,3 procentpunten achteruitgegaan is en 63,8% van het niet-leven incasso uitmaken in 2007 tegenover 71,1% in 1996.

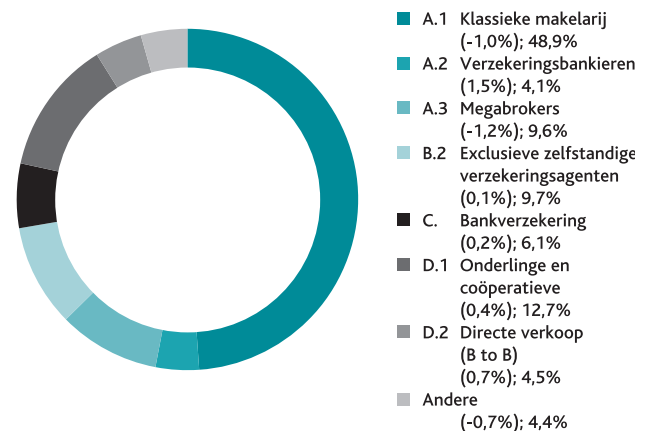
De **directe distributie** zet haar aanhoudende groei van de afgelopen jaren in de markt van de schadeverzekeringen voort. Ze noteert in 2007 een marktaandeel van bijna 20% tegenover 19,1% in 2006 en 14,7% in 2000. In landen zoals het Verenigd Koninkrijk en Nederland maakt de directe distributie bijna een kwart van het totale premie-inkomen uit.

De **exclusieve netwerken** hebben in 2007 geen noemenswaardige veranderingen gekend: hun marktaandeel stagneert op 10,1% van de schadeverzekeringspremies.

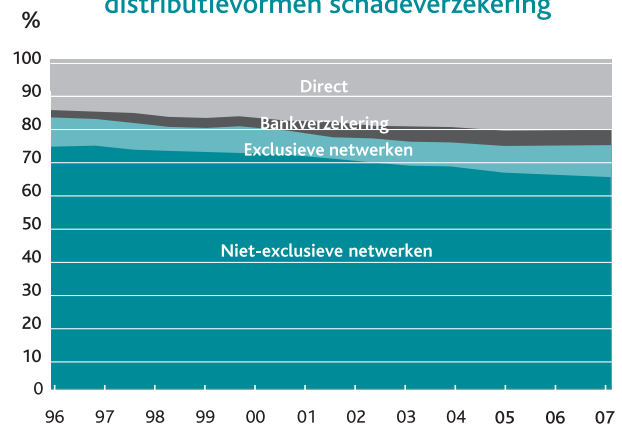
De **bankverzekering** wordt in de eerste plaats gebruikt voor enkele basisproducten voor particulieren zoals de woning- (14,6%) en de familiale verzekering (16,2%). In 2007 maakt dit distributiekanaal een kleine terreinwinst: hun marktaandeel stijgt van 5,8% in 2006 naar 6,1% in 2007.

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 bijna een vijfde van het premie-inkomen "business-to-business".

### Uitsplitsing premie-inkomen schadeverzekering in 2007 (ontwikkeling t.o.v. 2006)



### Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen schadeverzekering



## 3.4 Levensverzekering

Net zoals de verzekeringssector niet geanalyseerd kan worden als één markt, zo ook bestaat de tak Leven uit duidelijk onderscheiden segmenten, en kan de markt bovendien vanuit verschillende invalshoeken worden benaderd. Zij worden hier een voor een besproken: de productie van nieuwe zaken, de totale portefeuille aan individuele levensverzekeringen (verzekeringen met een gewaarborgde rentevoet en aan beleggingsfondsen gekoppelde producten), de groepsverzekeringen en ten slotte alle levensverzekeringsverrichtingen samen.



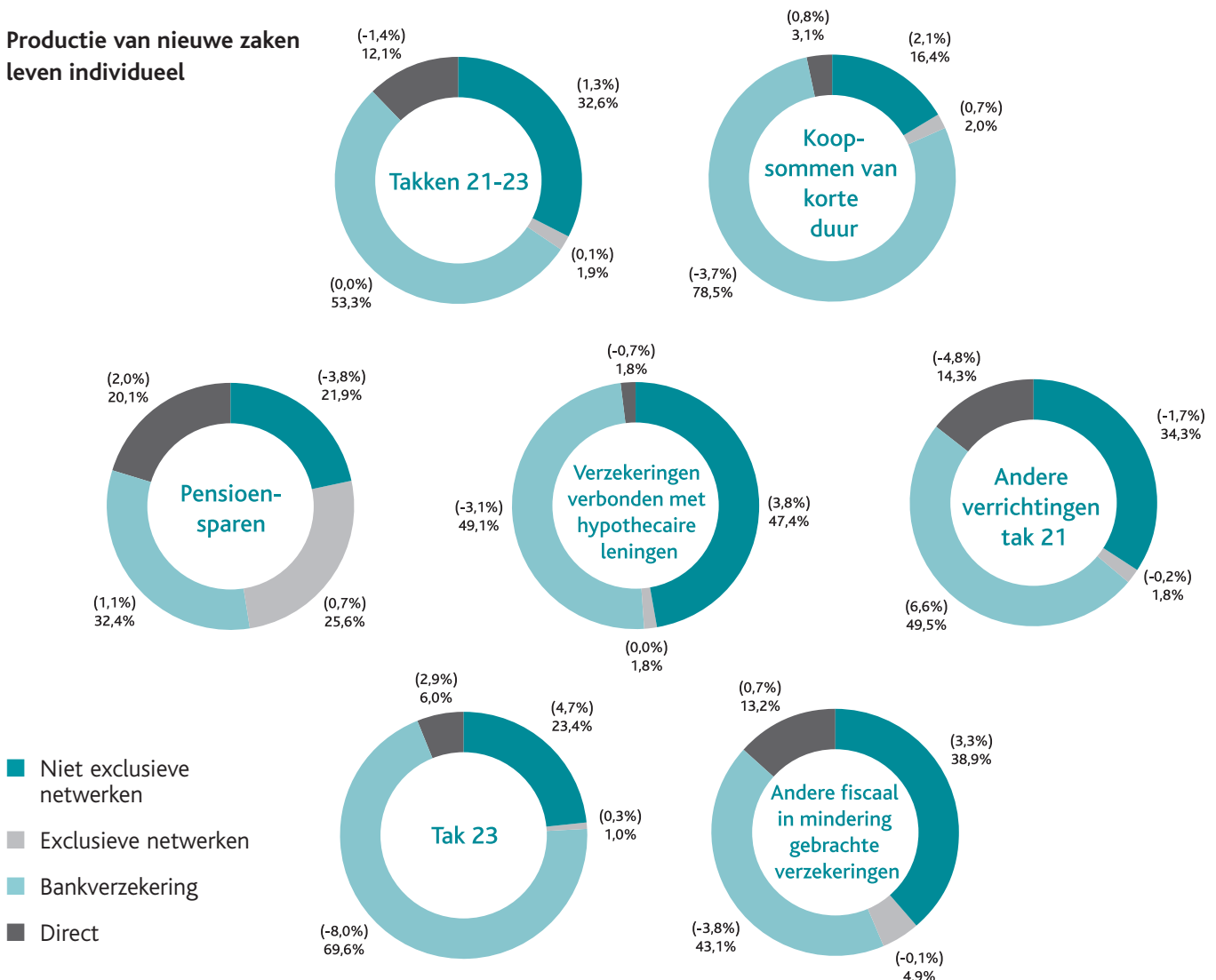
### 3.4.1 Levensverzekering: productie van nieuwe zaken

De productie van nieuwe zaken is determinerend voor de analyse van de meest recente machtsverhoudingen onder distributiekkanalen: de verkoop van 2007 is goed voor twee derden van het jaarincasso in de tak Leven. Alleen de pensioengerichte verzekeringen en het langetermijnsparen kennen een tegenovergesteld patroon, waar vroegere productie het leeuwendeel van de omzet vertegenwoordigt. Uit de productie van nieuwe zaken kan men afleiden dat de impact van de verzekeringstaks van 1,1% (op de meeste individuele polissen) nog steeds voelbaar is in 2007. De

productie voor de individuele tak 21-verzekeringen is in 2007 weliswaar gestegen met 18,2 %, maar deze evolutie weegt niet op tegenover het productieverlies van 35% in 2006. De terugval van de nieuwe tak 23-productie in 2006 (-37 %) herhaalt zich in 2007 (-26 %).

De verdeling van de marktaandelen van de distributiekkanalen voor de productie van de individuele verzekeringen in 2007 lijkt sterk op die van 2006. De **bankverzekering** domineert nog steeds de nieuwe productie in de individuele levensverzekeringen (marktaandeel van 53,3% in 2007). De productie van de bankverzekeraars is als volgt verdeeld (zie grafieken).

#### Productie van nieuwe zaken leven individueel



Merk trouwens op dat de banken een derde van de nieuwe pensioenspaarpolissen op de markt brachten: ruim 50.000 bankklanten kozen aan een loket voor een pensioenspaarpolis eerder dan voor het fonds dat de bank promoot.

Overigens bieden de makelaars aardig weerwerk bij de verkoop van polissen die verbonden zijn aan hypotheekleningen: hier strandt de nieuwe productie van de banken op net niet de helft van de markt, ondanks de argumenten die banken kunnen laten gelden om de klant zoveel mogelijk aan zich te binden.

De **niet-exclusieve netwerken** maken lichte terreinwinst en bekleden nog steeds de tweede plaats (32,6% in 2007 tegenover 31,3% in 2006), terwijl **de onderlinge en coöperatieve maatschappijen** opnieuw terrein verliezen (10,2% in 2007 tegenover 10,8% in 2006).

De **niet-exclusieve netwerken** maken ook in de markt van de groepsverzekeringen vooruitgang: hun relatieve aandeel stijgt tot boven een derde van de nieuwe zaken. Het marktaandeel van de **directe verkoop (BtoB)** blijft stabiel op 40,2% van de nieuwe zaken, maar neemt wel toe in een ander segment van de "employee benefits"-markt, met name de collectieve hospitalisatieverzekering.

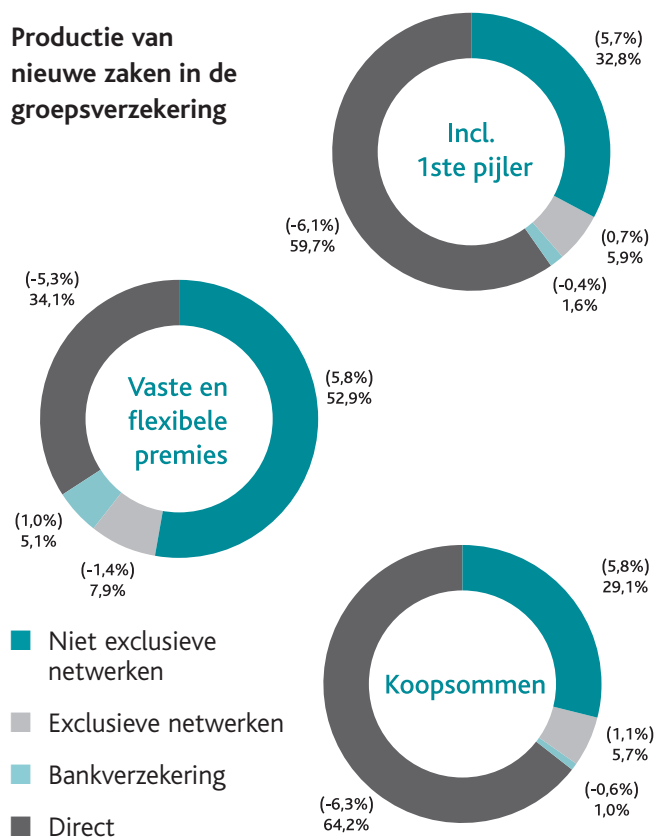
### 3.4.2 Leven individueel (takken 21-23)

De negatieve gevolgen van de invoering van de taks van 1,1% op de premies van de individuele verzekeringen blijven in 2007 aanhouden. Het totale premie-inkomen van de individuele levensverzekering stijgt in 2007 met 6,1% nadat het premievolume in 2006 met bijna een vierde was gedaald.

Het herstel in 2007 lijkt niet echt het gevolg te zijn van een inhaalbeweging, maar wordt eerder verklaard doordat de spaarder voor een grotere zekerheid opteert. Ten gevolge van het slechte beursklimaat in de tweede helft van 2007 hebben heel wat beleggers risicobeleggingen links laten liggen ten voordele van producten met een gewaarborgde rentevoet.

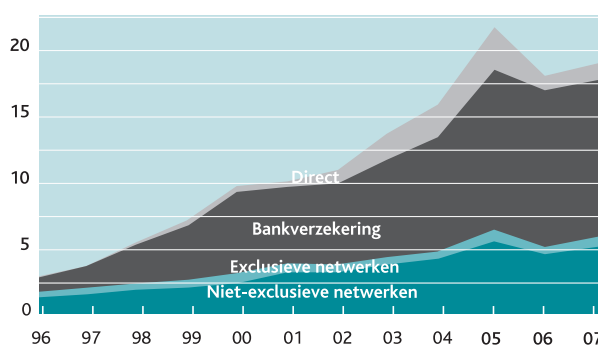
De groei van het premievolume in 2007 verschilt dan ook sterk van distributiekanaal tot distributiekanaal: ten opzichte van 2006 zijn de premies van de niet-exclusieve

### Productie van nieuwe zaken in de groepsverzekering



netwerken, de exclusieve netwerken en de bankverzekering gestegen met respectievelijk 11,6% (+594,2 miljoen euro), 3,9% (+25,8 miljoen euro) en 5,5% (469,8 miljoen euro). De directe netwerken hebben niet kunnen delen in het herstel van de andere distributiekanaalen en zien hun premievolume dalen met 104,7 miljoen euro, hetzij -5,9%.

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



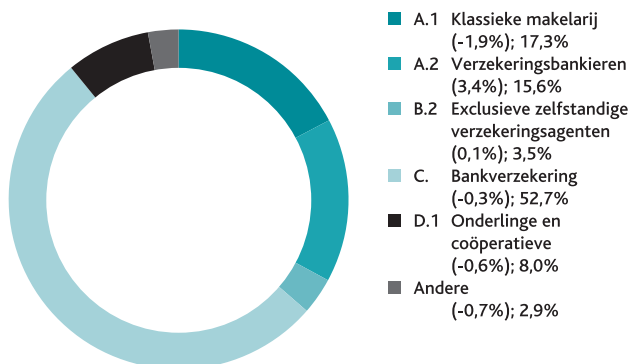
De markt van de individuele levensverzekering wordt voornamelijk beheerst door de **bankverzekering**. Ondanks de terugval met 0,3 procentpunten in 2007 bedraagt het marktaandeel van de bankverzekering nog steeds meer dan 50%.

De **niet-exclusieve netwerken** is het enige kanaal dat in 2007 haar relatieve positie versterkt. Ze kennen een stijging van het marktaandeel van 1,6 procentpunten ten koste van de andere distributiekanaalen. De niet-exclusieve netwerken komen hiermee met een marktaandeel van 33,4% op een steviger tweede plaats, na de bankverzekering.

Het aandeel van de **directe distributie** in het premie-inkomen schommelde tussen 2003 en 2005 rond de 15%. Net als in 2006 noteren de **directe verzekeraars**, als distributiekanaal van de individuele levensverzekering, in 2007 de grootste relatieve terugval (-1,3 procentpunten). Hun marktaandeel daalt tot onder de 10 %.

2007 heeft geen noemenswaardige veranderingen gebracht voor de **exclusieve netwerken**: hun marktaandeel daalt van 4,1% in 2006 naar 4,0% in 2007.

### Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel (takken 21-23) in 2007 (ontwikkeling t.o.v. 2006)

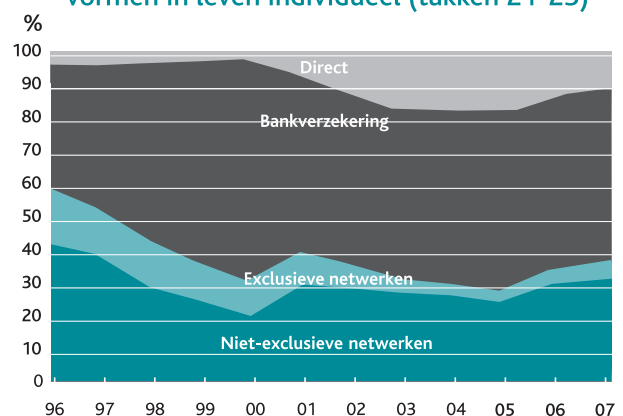


Tussen 1996 en 2005 bouwden de **bankverzekering** en de **directe netwerken** gaandeweg hun relatief marktaandeel uit voornamelijk ten koste van de **niet-exclusieve netwerken**. In 2006 doet zich de omgekeerde beweging voor als gevolg van de invoering van de verzekeringstaks. In

2007 zetten de niet-exclusieve netwerken hun opmars voort en maken opnieuw 1,6 procentpunten terreinwinst. Zowel de directe verzekeraars (-1,3 procentpunten) als de bankverzekering (-0,3 procentpunten) verliezen terrein.

De **bankverzekering** kent sinds 2000 een terugval van meer dan 13 procentpunten, ongeacht de ontwikkelingen die in 2006 plaats vonden. Deze daling ging gepaard met een groei van de **directe verzekeraars** tussen 2000 en 2005, in het bijzonder bij de onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen. Het verlies van de bankverzekering heeft te maken met de groei van bepaalde producten met gewaarborgd rendement die voornamelijk door de directe verzekeraars verkocht worden en met de teruglopende premies van aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten tussen 2000 en 2003, als gevolg van de slechte beursprestaties.

### Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen in leven individueel (takken 21-23)



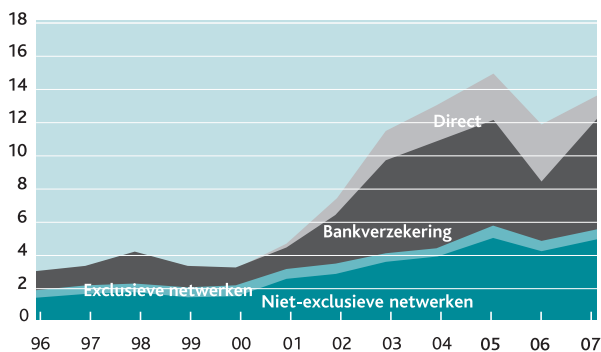
#### 3.4.2.1 Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)

Na de daling van 18% in 2006, noteren de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet een sterke stijging van het premievolume met bijna 2 miljard euro. Het incasso voor deze verrichtingen bedraagt in 2007 13,8 miljard euro tegenover 11,9 miljard euro in 2006, hetzij een groei van 16,3%.

Deze sterke stijging van de premie-inkomsten varieert naargelang het distributiekanaal. Ten opzichte van 2006 stijgen de premies van de niet-exclusieve netwerken, de

exclusieve netwerken en de bankverzekering respectievelijk met 14,7% (+607 miljoen euro), 5,1% (+32 miljoen euro) en 26,3% (+1.436 miljoen euro). De directe netwerken hebben deze trend niet kunnen volgen en zien hun premievolume in 2007 dalen met 8,8% (-145 miljoen euro).

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



De **bankverzekering** blijft het belangrijkste distributiekanaal voor deze activiteit en versterkt in 2007 haar positie: in 2007 bereikt ze een marktaandeel van 50,0% tegenover 46,0% in 2006.

De andere distributiekanaalen boeken terreinverlies. Het relatieve marktaandeel van de **niet-exclusieve netwerken**, de **exclusieve netwerken** en de **directe verzekering** dalen respectievelijk tot 34,4% (-0,5 procentpunten), 4,8% (-0,5 procentpunten) en 10,8% (-3,0 procentpunten).

In vergelijking met 2006 boeken voornamelijk de **klassieke makelaars** een relatieve terugval van het marktaandeel (18,9% marktaandeel in 2007 tegenover 22,0% in 2006). Het verzekeringsbankieren maakt daarentegen voor het tweede opeenvolgende jaar een vooruitgang met 2,5 procentpunten en komt uit op 14,9% van de activiteit.

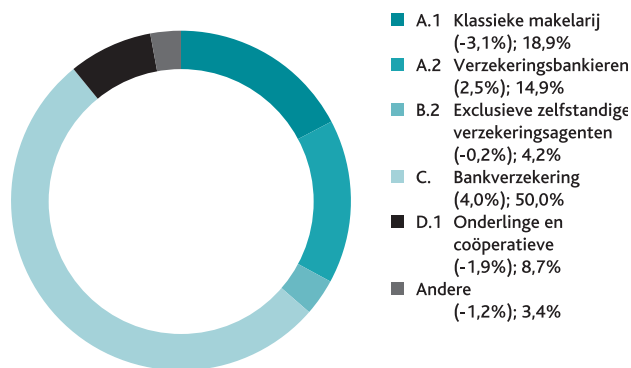
Het verlies van de **directe verzekeraars**, zowel nominaal als relatief, is het grootst bij de **onderlinge en coöperatieve maatschappijen**, waarvan het premievolume met bijna 2 procentpunten gedaald is tegenover 2006.

Met een incassoverlies van 25,4% kent de **e-commerce** in 2007 opnieuw een achteruitgang en bereikt daarmee een marktaandeel van 1,4%.

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.

De niet-exclusieve netwerken (met een marktaandeel van 34,0%) en de bankverzekering (met een marktaandeel van 32,6%) domineren nog steeds het pensioensparen. De zelfstandige agenten volgen nog steeds op de voet en maken 25,1% van het premie-inkomen van deze activiteit uit.

### Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per kanaal in 2007 (ontwikkeling t.o.v. 2006)



In de periode 1996-2007 kunnen we vier fasen onderscheiden.

Tussen 1996 en 1998 stijgt het premie-inkomen voor de individuele levensverzekeringen van tak 21 met gemiddeld ongeveer 20% per jaar en wint vooral de **bankverzekering** terrein, ten koste van de **netwerken van al dan niet exclusieve tussenpersonen**.

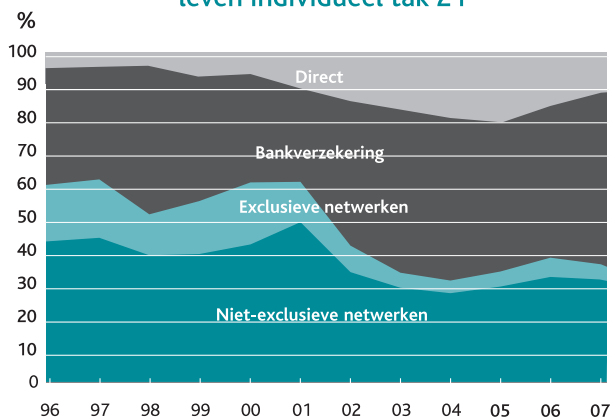
Tussen 1998 en 2000 doet zich de omgekeerde beweging voor tegelijk met een daling van het premie-incasso met zo'n 10% per jaar. Die leidt tot een aanzienlijke afname van het relatieve aandeel van de bankverzekering, ten gunste van de twee netwerken van tussenpersonen.

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.

De impact van de invoering van de verzekeringstaks van 1,1% op de premies van de individuele verzekeringen in 2006 (incassoverlies van 18%) heeft voornamelijk de **directe verzekeraars** getroffen. De negatieve gevolgen van deze taks voor dit distributiekanaal blijken in 2007 aan te houden.

In 2007 blijkt enkel de **bankverzekering** haar positie te verbeteren: zo bereikt ze een marktaandeel van 50 %.

#### Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 21



#### 3.4.2.2 Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)

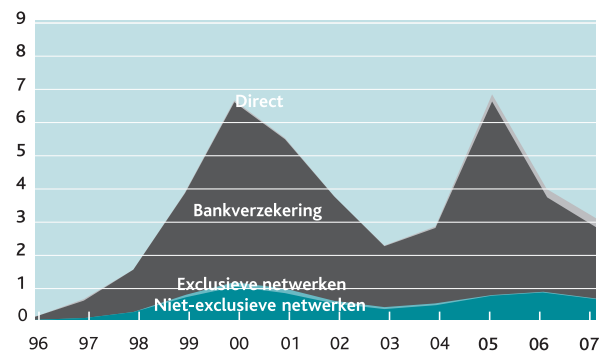
De terugval van het premievolume van de individuele levensverzekeringen verbonden met beleggingsfondsen (tak 23) houdt aan. Terwijl het incasso in 2005 meer dan 6 miljard euro bedroeg, was dit in 2006 net geen 4 miljard euro en in 2007 nog maar 3 miljard euro. Deze achteruitgang met meer dan 50% tijdens de laatste twee jaren wordt verklaard door de invoering van de verzekeringstaks van 1,1 % enerzijds, en de negatieve invloed van de beursontwikkelingen op de aan beleggingsfondsen verbonden producten, anderzijds. De daling van het premievolume in 2007 voor de tak 23-

producten met 24,8% steekt schril af tegen de forse groei (+16,3%) die de tak 21 in 2007 kent.

Uit de ontwikkeling van de premie-inkomsten tussen 2000 en 2007, blijkt dat voornamelijk de bankverzekering klappen krijgt: ten opzichte van 2006 dalen de premies van dit kanaal met 31,6% (-965,6 miljoen euro). De niet-exclusieve en de exclusieve netwerken blijven ook niet gespaard van de negatieve ontwikkeling en boeken in 2007 een terugval van respectievelijk 7,3% (-54,9 miljoen euro) en 18,4% (-6,2 miljoen euro).

De premies van de directe netwerken maken in 2007 een omgekeerde beweging en stijgen, in smallere volumes, met 33,8% tot 164,4 miljoen euro.

#### Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens de belangrijkste distributiekanaalen (in miljarden euro)



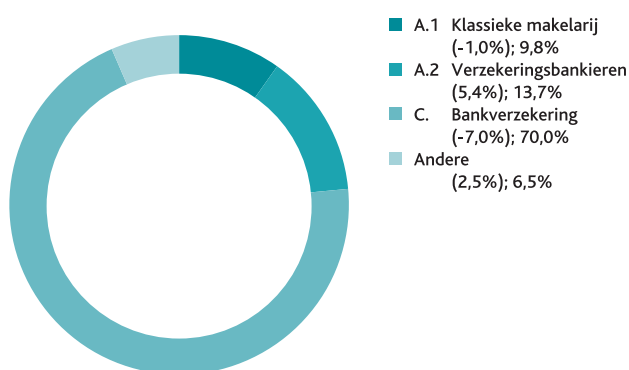
Ondanks de negatieve ontwikkelingen blijft de **bankverzekering** met 70,0% het overheersende distributiekanaal voor tak 23, maar het marktaandeel is met bijna 15 procentpunten gedaald tussen 2005 en 2007.

De **exclusieve verzekeringsnetwerken** en de **directe netwerken** spelen een kleinere rol in dit marktsegment en nemen respectievelijk 0,9% en 5,5% voor hun rekening. Daarmee scoren zij net iets hoger dan in 2006.

De **niet-exclusieve netwerken** vertegenwoordigen 23,6% van de premies in 2007 tegenover 19,1% in 2006. Zij verstevigen daarmee hun tweede plaats na de bankverzekering. Het is de groei van het verzekeringsbankieren, waarvan het marktaandeel stijgt van 8,2% in

2006 naar 13,7% in 2007, die in de eerste plaats heeft bijgedragen tot de terreinwinst van de niet-exclusieve netwerken.

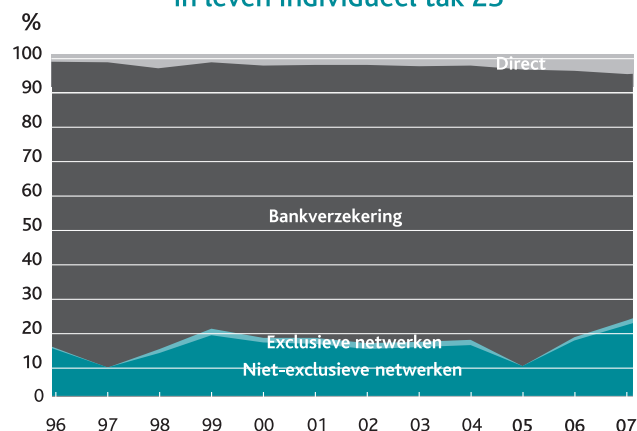
### Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2007 (ontwikkeling t.o.v. 2006)



Tussen 1996 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 beleggingsfondsen gekoppelde producten tussen 1998 en 2000 en in 2005, na 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 bankverzekeringsgroep in 2005 geboekt had.

In de periode 2006-2007 kent het marktaandeel van de bankverzekering een inzinking van bijna vijftien procentpunt en haalt daarmee het laagste niveau (70,0%) sinds 1996.

### Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 23



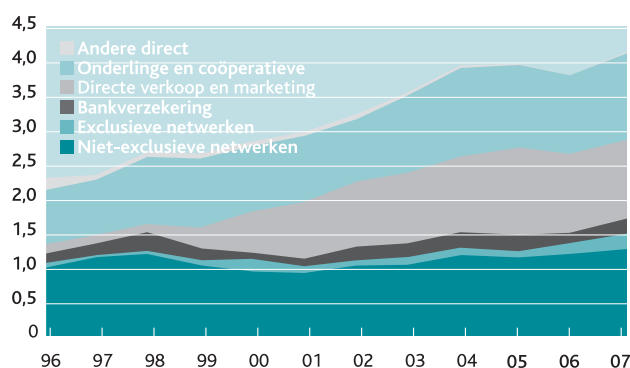
### 3.4.3 Leven groep

Na de tegenvallende omzet in 2005 en 2006 boekt de groepsverzekeringmarkt (met inbegrip van de eerste pijler) in 2007 een groei van 8,3%. Het totale premievolume stijgt in 2007 tot 4,2 miljard euro tegenover 3,8 miljard euro in 2006. Deze groei is het resultaat van nieuwe zaken, forse koopsommen voor de brugpensioenplannen en voor het verstrekken van de financieringsgraad van de bestaande plannen.

Uit de evolutie van de premie-inkomsten over een langere periode, blijkt dat het premie-inkomen van de niet-exclusieve netwerken stijgt met 8,5% (+108,9 miljoen euro) tegenover 2006. De directe verkoop en marketing en de onderlinge en coöperatieve maatschappijen vormen de twee andere belangrijke kanalen van de groepsverzekeringen en noteren een stijging van het premie-inkomen met respectievelijk 8,3% (+96,5 miljoen euro) en 4,7% (+55,0 miljoen euro).

De bankverzekering en de exclusieve netwerken behoren weliswaar tot de kleinere distributievormen van de groepsverzekeringen, maar beide distributiekanaalen boeken een sterke vooruitgang van respectievelijk 48,3% (+28,3 miljoen euro) en 20,5% (+32,1 miljoen euro).

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

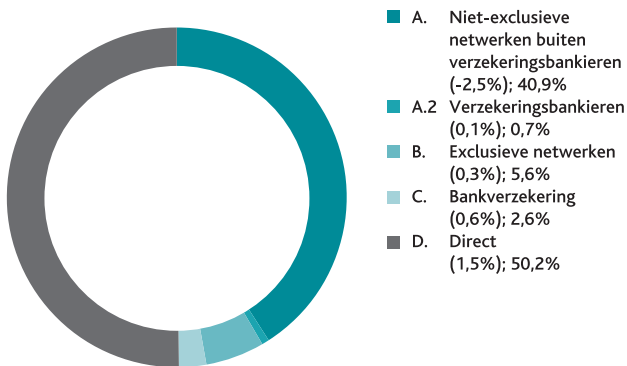


In tegenstelling tot leven individueel wordt de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) in grote mate, voor bijna drie vijfden, gedomineerd door de **directe distributie**.

Binnen deze distributievorm kennen de **onderlinge en coöperatieve maatschappijen** in 2007 een lichte terugval van bijna 1 procentpunt en halen daarmee een marktaandeel van 29,2%. Het marktaandeel van de **directe verkoop en marketing** stagneert en is net als in 2006 goed voor 30,4% van het totale premie-incasso.

De **niet-exclusieve netwerken** vertegenwoordigen in 2007 opnieuw 33,5 % van het totale premievolumen van de groepsverzekeringen en behouden daarmee hun koppositie als distributiekanaal. Binnen deze groep versterken de megabrokers hun positie (10,3% in 2007 tegenover 9 % in 2006) en verliest de klassieke makelarij terrein (22,4% in 2007 tegenover 23,7% in 2006).

#### Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep (excl. 1ste pijler) per kanaal in 2007 (ontwikkeling t.o.v. 2006)



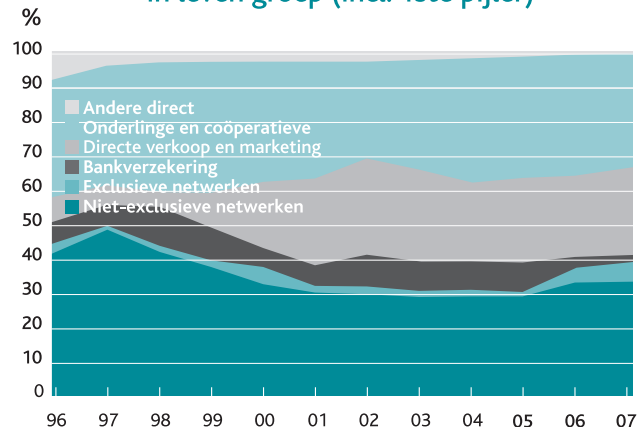
Over de ganse periode tussen 1996 en 2006 heeft de markt van de collectieve levensverzekering een gemiddelde jaarlijkse groei van 6,0% gekend. Het zijn vooral de **directe verzekeraars** die deze groei meemaken. Dit geldt in het bijzonder voor de **direct marketing en de directe verkoop** die over de periode 1996-2007 een gemiddelde jaarlijkse groei van 24,7 procentpunten hebben geboekt.

Het marktaandeel van de **onderlinge en coöperatieve maatschappijen** toonde in 1998 en 1999 een forse groei, maar blijkt sinds 2000 te stagneren: hun aandeel schommelde tussen 2000 en 2007 steeds rond de 31 % van het totale premievolumen.

Terwijl het premie-inkomen van de **niet-exclusieve netwerken** gedurende de hele waarnemingsperiode vrijwel stabiel is gebleven (steeds om en bij de 1,1 miljard euro), is hun marktaandeel alleen maar gedaald, van bijna 50% in 1995 tot 29,2% in 2005. De terreinwinst met 4,4 procentpunten in 2006 maakte deze distributievorm opnieuw het grootste distributiekanaal van de groepsverzekeringen. In 2007 stagneert het marktaandeel op 33,5%.

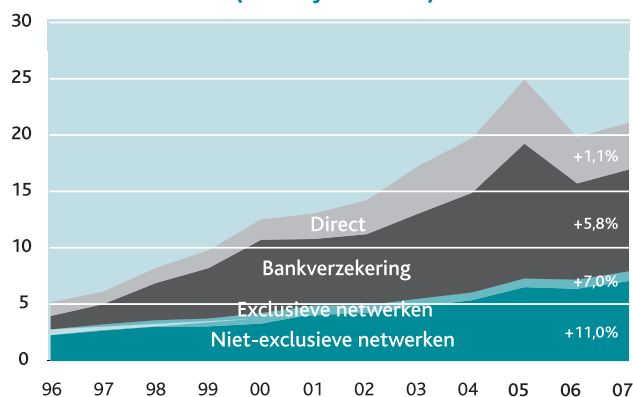
De **bankverzekering**, waarvan het relatieve aandeel tussen 1996 en 1998 met 4 procentpunten toenam, heeft die groei de voorbije jaren niet kunnen aanhouden, waar vooral de direct marketing en de directe verkoop baat bij hebben gehad. Deze voornamelijk op een agentennetwerk gebaseerde distributievorm heeft de collectieve levensverzekering niet kunnen benutten: het gaat om een activiteit die een specifieke benadering van de cliënteel van bedrijven en grote groepen vereist.

#### Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven groep (incl. 1ste pijler)



### 3.4.4 Totaal levensverzekeringsverrichtingen

Ontwikkeling premie-inkomen leven volgens de belangrijkste distributiekanaalen (in miljard euro)



Het premievolume van de totale levensverzekeringsmarkt stijgt van 19,9 miljard euro in 2006 tot 21,2 miljard euro in 2007. Het totale premie-incasso van 2007 haalt daarmee het niveau dat ergens tussen de volumes van 2004 en 2005 ligt. De groei in 2007 is dus niet voldoende om de negatieve gevolgen van de nieuwe verzekeringstaks in de individuele levensverzekeringen op het totale premievolume te compenseren. Het verlies van het omzetcijfer in 2007 ten opzichte van 2005 is vooral toe te schrijven aan de individuele levensverzekeringsverrichtingen.

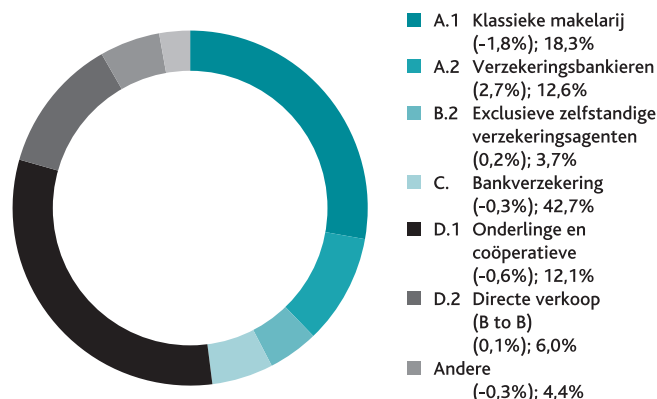
De groei van het premievolume in 2007 (t.o.v. 2006) manifesteert zich in alle distributiekanaalen maar niet in dezelfde mate. Het premie-inkomen van de niet-exclusieve netwerken, de exclusieve netwerken, de bankverzekering en de directe verzekeraars groeien in 2007 respectievelijk met 11,0% (+0,7 miljard euro), 7,0% (+57,9 miljoen euro), 5,8% (+0,5 miljard euro) en 1,1% (+45,7 miljoen euro).

De **bankverzekering** boekt voor het tweede opeenvolgende jaar een achteruitgang. Haar marktaandeel voor alle levensverzekeringsverrichtingen samen daalt met 0,3 procentpunten tot 42,7% van het premie-inkomen. De bankverzekering behoudt wel haar leidende positie in de distributie van levensverzekeringsproducten, vooral voor de individuele tak 23-producten.

Het **verzekeringsbankieren** is de enige distributievorm die marktaandeel wint (tot 12,6% in 2007 tegenover 9,9% in 2006). Deze verschuiving gaat hoofdzakelijk ten koste van andere vormen van verzekeringsmakelij (-1,4 procentpunten) en van de **directe netwerken** (-1,1 procentpunten). De niet-exclusieve netwerken zonder verzekeringbankieren behouden niettemin hun tweede plaats met 20,8% van het premietotaal.

Het marktaandeel van de **exclusieve netwerken** wijzigt niet en handhaaft zich op 4,1% van de totale activiteit.

Uitsplitsing premie-inkomen leven in 2007 (ontwikkeling t.o.v. 2006)



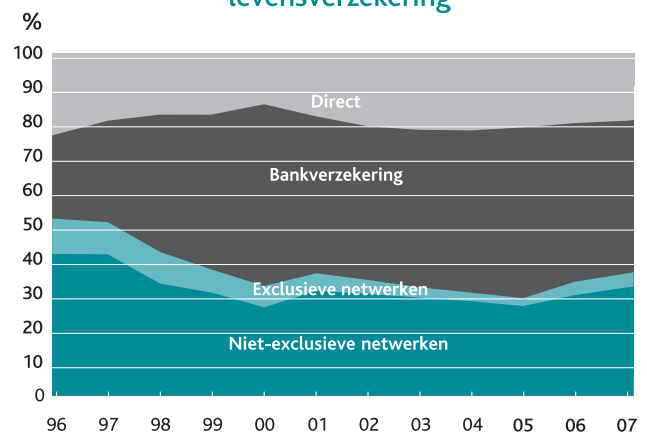


In vergelijking met de resultaten van 1996 hebben zowel de **niet-exclusieve netwerken**, de **exclusieve netwerken** als de **directe verzekeraars** in 2007 marktaandeel verloren aan de bankverzekering (respectievelijk met -10,3 procentpunten, -5,7 procentpunten en -3,8 procentpunten). De **bankverzekering** heeft met name een groei van de tak 23-producten meegemaakt tijdens de boekjaren 1997 tot 2000 en in het boekjaar 2005.

Tussen 2000 en 2003 verloor de bankverzekering dan weer bijna 10 procentpunten, 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 producten gekoppeld aan beleggingsfondsen in 2004 en 2005 leidt tot een hoger marktaandeel voor de bankverzekering en, in mindere mate, voor het directe kanaal.

### Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen levensverzekering



## 18 4. Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel Boekjaar 2007

### Distributiekkanalen (Analytisch)

(In euro)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve mega- brokers + zelfstandige bankketten	Megabrokers	Andere
<b>INCASSO'S</b>				
<b>1. ONGEVALLLEN EN ZIEKTE</b>	<b>1 420 695 783</b>	<b>682 509 453</b>	<b>129 343 659</b>	<b>7 953 774</b>
▶ Individueel	562 774 897	418 853 655	18 797 957	836 966
▶ Collectief	857 123 171	263 086 045	110 545 702	7 116 493
▶ Afhankelijkheid	797 708	569 753	0	315
<b>2. MOTORRIJTUIGEN</b>	<b>3 088 971 608</b>	<b>1 766 479 393</b>	<b>130 055 108</b>	<b>15 364 132</b>
<b>3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>	<b>2 097 467 966</b>	<b>1 169 806 499</b>	<b>171 282 994</b>	<b>3 516 387</b>
▶ Woningen	1 285 095 273	730 853 571	24 153 421	565 604
▶ Andere eenvoudige risico's	436 111 857	276 429 641	23 893 335	976 803
▶ Speciale risico's	376 260 827	162 523 286	123 236 238	1 973 981
<b>4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>	<b>717 583 043</b>	<b>394 986 773</b>	<b>97 287 227</b>	<b>3 726 403</b>
▶ Privé-leven	175 240 173	101 921 889	3 294 672	105 250
▶ Andere	542 342 858	293 064 883	93 992 555	3 621 153
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>217 869 962</b>	<b>92 004 988</b>	<b>97 302 177</b>	<b>15 599 238</b>
<b>6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>	<b>807 736 816</b>	<b>370 051 928</b>	<b>59 113 181</b>	<b>65 021 989</b>
<b>7. ARBEIDSONGEVALLLEN</b>	<b>1 126 296 169</b>	<b>544 402 168</b>	<b>226 580 358</b>	<b>2 369 745</b>
<b>8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>17 050 690 354</b>	<b>5 614 986 937</b>	<b>82 363 602</b>	<b>3 848 462</b>
▶ Koopsommen van korte duur	221 828 390	36 257 855	10 292	0
▶ Pensioensparen	778 405 750	255 910 262	1 602 100	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	470 336 056	170 690 219	1 576 512	0
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	1 186 430 080	448 734 524	3 434 107	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	11 362 844 845	3 754 447 989	69 867 231	0
▶ Tak 23	2 989 147 909	698 837 697	2 928 351	0
<b>9. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>4 164 605 690</b>	<b>956 250 235</b>	<b>428 332 710</b>	<b>11 807 472</b>
▶ Vaste en flexibele premies	3 104 056 911	783 108 734	291 099 329	0
▶ Koopsommen	1 060 519 546	155 578 636	135 046 099	0
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>9 476 621 347</b>	<b>5 020 241 201</b>	<b>910 964 704</b>	<b>113 551 669</b>
▶ Particulieren	5 789 200 785	3 333 405 848	235 414 340	81 894 256
▶ Ondernemingen	3 687 420 534	1 686 835 353	675 550 364	31 657 413
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>21 215 296 044</b>	<b>6 571 237 172</b>	<b>510 696 312</b>	<b>15 655 934</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>30 691 917 391</b>	<b>11 591 478 373</b>	<b>1 421 661 016</b>	<b>129 207 602</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>				
<b>10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>12 864 982 621</b>	<b>4 120 320 357</b>	<b>66 036 927</b>	<b>2 505 503</b>
▶ Koopsommen van korte duur	221 828 390	36 264 989	8 215	0
▶ Pensioensparen	133 896 432	28 547 188	107 913	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	128 274 436	58 292 666	657 051	0
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	266 634 227	102 890 679	76 098	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	9 407 148 303	3 119 559 144	60 390 099	0
▶ Tak 23	2 704 745 404	626 981 267	2 880 230	0
<b>11. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>1 155 119 327</b>	<b>228 761 263</b>	<b>146 567 920</b>	<b>2 981 141</b>
▶ Vaste en flexibele premies	158 369 173	70 803 383	11 391 921	0
▶ Koopsommen	996 750 151	153 523 622	134 623 756	0

Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance : Exclusieve verzekering- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve verzekering- agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekering- agenten		Onderlinge of coöperatieve maat- schappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel	Andere directe kanalen
<b>2 269 864</b>	<b>72 889 431</b>	<b>116 027 018</b>	<b>198 385 478</b>	<b>205 737 608</b>	<b>5 579 497</b>
2 013 805	40 922 094	26 966 370	33 179 900	17 000 989	4 203 162
241 300	31 933 619	88 905 833	165 200 634	188 717 215	1 376 335
14 759	33 718	154 815	4 944	19 404	0
<b>11 030 205</b>	<b>374 809 621</b>	<b>168 956 232</b>	<b>422 806 903</b>	<b>114 488 026</b>	<b>84 981 986</b>
<b>11 177 779</b>	<b>281 219 303</b>	<b>235 797 148</b>	<b>179 611 974</b>	<b>32 523 425</b>	<b>12 532 450</b>
7 467 695	179 774 595	224 866 151	99 487 701	13 212 231	4 714 302
3 093 931	77 878 584	9 138 178	30 681 313	9 660 572	4 359 502
616 153	23 566 124	1 792 818	49 442 960	9 650 622	3 458 646
<b>2 945 719</b>	<b>62 739 536</b>	<b>27 359 206</b>	<b>98 737 629</b>	<b>26 355 120</b>	<b>3 445 429</b>
1 159 889	27 266 413	25 708 926	13 484 625	1 675 885	622 624
1 785 830	35 473 123	1 650 280	85 253 004	24 679 235	2 822 806
<b>3 763 911</b>	<b>1 167 054</b>	<b>130 258</b>	<b>5 203 640</b>	<b>2 699 767</b>	<b>-1 070</b>
<b>8 290 699</b>	<b>57 788 578</b>	<b>28 530 417</b>	<b>62 056 243</b>	<b>138 594 630</b>	<b>18 289 154</b>
<b>1 040 422</b>	<b>70 143 317</b>	<b>1 003 128</b>	<b>239 913 821</b>	<b>39 152 040</b>	<b>1 691 169</b>
<b>87 987 023</b>	<b>602 499 918</b>	<b>8 981 964 983</b>	<b>1 358 063 398</b>	<b>256 582 205</b>	<b>62 393 822</b>
3 760 661	670 051	174 209 659	6 419 855	15 556	484 460
10 997 404	190 205 904	247 091 230	34 783 005	919 000	16 160 434
870 836	17 632 432	252 966 304	10 531 920	370 190	766 792
21 274 562	141 285 491	456 889 364	57 851 618	881 787	14 927 960
51 042 015	225 341 919	5 762 290 862	1 085 209 287	238 172 988	29 196 436
41 545	27 364 121	2 085 830 554	163 267 713	323 354	857 739
<b>1 592 449</b>	<b>186 721 210</b>	<b>86 707 329</b>	<b>1 214 139 826</b>	<b>1 264 027 855</b>	<b>15 026 605</b>
1 453 057	126 962 593	67 337 128	990 922 597	803 771 966	12 870 453
139 393	59 758 617	19 370 201	223 217 229	460 142 987	2 156 152
<b>40 518 599</b>	<b>920 756 840</b>	<b>577 803 407</b>	<b>1 206 715 687</b>	<b>559 550 617</b>	<b>126 518 615</b>
24 342 052	680 595 020	475 182 912	631 020 315	214 534 817	112 811 228
16 176 548	240 161 820	102 620 495	575 695 372	345 015 800	13 707 387
<b>89 579 473</b>	<b>789 221 128</b>	<b>9 068 672 312</b>	<b>2 572 203 224</b>	<b>1 520 610 060</b>	<b>77 420 427</b>
<b>130 098 072</b>	<b>1 709 977 968</b>	<b>9 646 475 719</b>	<b>3 778 918 911</b>	<b>2 080 160 677</b>	<b>203 939 041</b>
<b>23 631 923</b>	<b>225 754 465</b>	<b>6 859 401 713</b>	<b>1 307 087 483</b>	<b>227 222 173</b>	<b>27 657 975</b>
3 760 661	665 374	174 209 659	6 419 855	15 556	484 081
3 637 735	29 881 727	42 437 779	25 759 992	118 174	412 627
66 111	2 147 623	61 108 589	1 932 067	91 083	163 363
2 511 281	10 522 279	114 124 205	34 622 629	51 780	222 574
13 614 591	155 716 338	4 589 864 967	1 076 707 774	224 173 200	26 352 823
41 544	26 821 124	1 877 656 514	161 645 166	316 955	22 507
<b>182 858</b>	<b>68 451 822</b>	<b>18 114 863</b>	<b>218 761 801</b>	<b>468 997 951</b>	<b>2 299 708</b>
0	12 362 693	7 943 491	11 661 536	41 187 382	161 357
182 858	56 089 129	10 171 372	207 100 265	427 810 568	2 138 351

## 20 Uitsplitsing van de marktaandelen

Boekjaar 2007

### Distributiekkanalen (Analytisch)

(In euro)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankketten	Megabrokers	Andere
<b>INCASSO'S</b>				
<b>1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE</b>	<b>100%</b>	<b>48,0%</b>	<b>9,1%</b>	<b>0,6%</b>
▶ Individueel	100%	74,4%	3,3%	0,1%
▶ Collectief	100%	30,7%	12,9%	0,8%
▶ Afhankelijkheid	100%	71,4%	0,0%	0,0%
<b>2. MOTORRIJTUIGEN</b>	<b>100%</b>	<b>57,2%</b>	<b>4,2%</b>	<b>0,5%</b>
<b>3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>	<b>100%</b>	<b>55,8%</b>	<b>8,2%</b>	<b>0,2%</b>
▶ Woningen	100%	56,9%	1,9%	0,0%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	63,4%	5,5%	0,2%
▶ Speciale risico's	100%	43,2%	32,8%	0,5%
<b>4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>	<b>100%</b>	<b>55,0%</b>	<b>13,6%</b>	<b>0,5%</b>
▶ Privé-leven	100%	58,2%	1,9%	0,1%
▶ Andere	100%	54,0%	17,3%	0,7%
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>100%</b>	<b>42,2%</b>	<b>44,7%</b>	<b>7,2%</b>
<b>6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>	<b>100%</b>	<b>45,8%</b>	<b>7,3%</b>	<b>8,0%</b>
<b>7. ARBEIDSONGEVALLEN</b>	<b>100%</b>	<b>48,3%</b>	<b>20,1%</b>	<b>0,2%</b>
<b>8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>100%</b>	<b>32,9%</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,0%</b>
▶ Koopsommen van korte duur	100%	16,3%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	33,8%	0,2%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	37,5%	0,3%	0,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	39,2%	0,3%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	33,5%	0,6%	0,0%
▶ Tak 23	100%	23,5%	0,1%	0,0%
<b>9. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>100%</b>	<b>23,0%</b>	<b>10,3%</b>	<b>0,3%</b>
▶ Vaste en flexibele premies	100%	25,4%	9,5%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	14,7%	12,8%	0,0%
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>100%</b>	<b>53,0%</b>	<b>9,6%</b>	<b>1,2%</b>
▶ Particulieren	100%	57,6%	4,1%	1,4%
▶ Ondernemingen	100%	45,7%	18,3%	0,9%
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>100%</b>	<b>31,0%</b>	<b>2,4%</b>	<b>0,1%</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>100%</b>	<b>37,8%</b>	<b>4,6%</b>	<b>0,4%</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>				
<b>10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>100%</b>	<b>32,0%</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,0%</b>
▶ Koopsommen van korte duur	100%	16,3%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	21,8%	0,1%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	46,8%	0,5%	0,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	38,8%	0,0%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	33,7%	0,7%	0,0%
▶ Tak 23	100%	23,3%	0,1%	0,0%
<b>11. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>100%</b>	<b>19,8%</b>	<b>12,7%</b>	<b>0,3%</b>
▶ Vaste en flexibele premies	100%	45,5%	7,3%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	15,5%	13,6%	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 maat-schappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel	Andere directe kanalen
<b>0,2%</b>	<b>5,1%</b>	<b>8,2%</b>	<b>14,0%</b>	<b>14,5%</b>	<b>0,4%</b>
0,4%	7,3%	4,8%	5,9%	3,0%	0,7%
0,0%	3,7%	10,4%	19,3%	22,0%	0,2%
1,9%	4,2%	19,4%	0,6%	2,4%	0,0%
<b>0,4%</b>	<b>12,1%</b>	<b>5,5%</b>	<b>13,7%</b>	<b>3,7%</b>	<b>2,8%</b>
<b>0,5%</b>	<b>13,4%</b>	<b>11,2%</b>	<b>8,6%</b>	<b>1,6%</b>	<b>0,6%</b>
0,6%	14,0%	17,5%	7,7%	1,0%	0,4%
0,7%	17,9%	2,1%	7,0%	2,2%	1,0%
0,2%	6,3%	0,5%	13,1%	2,6%	0,9%
<b>0,4%</b>	<b>8,7%</b>	<b>3,8%</b>	<b>13,8%</b>	<b>3,7%</b>	<b>0,5%</b>
0,7%	15,6%	14,7%	7,7%	1,0%	0,4%
0,3%	6,5%	0,3%	15,7%	4,6%	0,5%
<b>1,7%</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,1%</b>	<b>2,4%</b>	<b>1,2%</b>	<b>0,0%</b>
<b>1,0%</b>	<b>7,2%</b>	<b>3,5%</b>	<b>7,7%</b>	<b>17,2%</b>	<b>2,3%</b>
<b>0,1%</b>	<b>6,2%</b>	<b>0,1%</b>	<b>21,3%</b>	<b>3,5%</b>	<b>0,2%</b>
<b>0,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>52,7%</b>	<b>8,0%</b>	<b>1,5%</b>	<b>0,4%</b>
1,7%	0,3%	78,5%	2,9%	0,0%	0,2%
1,5%	25,1%	32,6%	4,6%	0,1%	2,1%
0,2%	3,9%	55,5%	2,3%	0,1%	0,2%
1,9%	12,3%	39,9%	5,1%	0,1%	1,3%
0,5%	2,0%	51,4%	9,7%	2,1%	0,3%
0,0%	0,9%	70,0%	5,5%	0,0%	0,0%
<b>0,0%</b>	<b>4,5%</b>	<b>2,1%</b>	<b>29,2%</b>	<b>30,4%</b>	<b>0,4%</b>
0,0%	4,1%	2,2%	32,2%	26,1%	0,4%
0,0%	5,7%	1,8%	21,1%	43,6%	0,2%
<b>0,4%</b>	<b>9,7%</b>	<b>6,1%</b>	<b>12,7%</b>	<b>5,9%</b>	<b>1,3%</b>
0,4%	11,8%	8,2%	10,9%	3,7%	1,9%
0,4%	6,5%	2,8%	15,6%	9,4%	0,4%
<b>0,4%</b>	<b>3,7%</b>	<b>42,7%</b>	<b>12,1%</b>	<b>7,2%</b>	<b>0,4%</b>
<b>0,4%</b>	<b>5,6%</b>	<b>31,4%</b>	<b>12,3%</b>	<b>6,8%</b>	<b>0,7%</b>
<b>0,2%</b>	<b>1,8%</b>	<b>53,3%</b>	<b>10,2%</b>	<b>1,8%</b>	<b>0,2%</b>
1,7%	0,3%	78,5%	2,9%	0,0%	0,2%
2,8%	22,8%	32,4%	19,7%	0,1%	0,3%
0,1%	1,7%	49,1%	1,6%	0,1%	0,1%
0,9%	4,0%	43,1%	13,1%	0,0%	0,1%
0,1%	1,7%	49,5%	11,6%	2,4%	0,3%
0,0%	1,0%	69,6%	6,0%	0,0%	0,0%
<b>0,0%</b>	<b>5,9%</b>	<b>1,6%</b>	<b>18,9%</b>	<b>40,6%</b>	<b>0,2%</b>
0,0%	7,9%	5,1%	7,5%	26,5%	0,1%
0,0%	5,7%	1,0%	20,9%	43,1%	0,2%

## 22 Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2006

### Distributiekkanalen (Analytisch)

(In euro)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankketten	Megabrokers	Andere
<b>INCASSO'S</b>				
<b>1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE</b>	<b>1 322 069 227</b>	<b>688 268 530</b>	<b>118 715 945</b>	<b>4 726 669</b>
▶ Individueel	528 842 100	376 299 219	17 569 341	884 232
▶ Collectief	792 549 898	311 404 498	101 146 604	3 842 128
▶ Afhankelijkheid	677 224	564 813	0	309
<b>2. MOTORRIJTUIGEN</b>	<b>3 033 503 233</b>	<b>1 730 229 224</b>	<b>126 829 621</b>	<b>14 180 869</b>
<b>3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>	<b>1 944 209 121</b>	<b>1 067 263 137</b>	<b>197 700 437</b>	<b>3 461 230</b>
▶ Woningen	1 178 372 328	673 923 049	24 098 847	562 718
▶ Andere eenvoudige risico's	395 383 034	236 454 555	41 844 326	789 140
▶ Speciale risico's	370 453 740	156 885 532	131 757 262	2 109 372
<b>4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>	<b>687 666 698</b>	<b>353 057 820</b>	<b>122 100 505</b>	<b>3 375 278</b>
▶ Privé-leven	169 423 584	99 983 296	2 337 597	99 923
▶ Andere	518 243 098	253 074 523	119 762 907	3 275 355
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>225 219 601</b>	<b>75 394 013</b>	<b>89 253 549</b>	<b>46 389 572</b>
<b>6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>	<b>763 474 030</b>	<b>344 327 660</b>	<b>63 427 439</b>	<b>65 031 953</b>
<b>7. ARBEIDSONGEVALLEN</b>	<b>1 083 412 004</b>	<b>498 399 422</b>	<b>259 418 726</b>	<b>2 340 379</b>
<b>8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>16 065 566 277</b>	<b>5 051 795 913</b>	<b>52 037 012</b>	<b>3 125 846</b>
▶ Koopsommen van korte duur	173 450 888	24 680 361	4 100	0
▶ Pensioensparen	727 117 992	237 300 383	1 111 345	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	457 259 153	162 132 751	1 727 675	0
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	1 110 856 797	436 921 760	2 456 041	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	9 575 604 419	3 229 813 026	39 272 828	0
▶ Tak 23	3 976 282 473	751 618 392	5 072 991	0
<b>9. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>3 844 903 820</b>	<b>931 158 094</b>	<b>344 664 216</b>	<b>11 643 422</b>
▶ Vaste en flexibele premies	2 976 857 001	764 007 019	284 990 794	0
▶ Koopsommen	866 121 622	149 832 224	57 516 531	0
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>9 059 553 913</b>	<b>4 756 939 806</b>	<b>977 446 223</b>	<b>139 505 949</b>
▶ Particulieren	5 552 663 713	3 172 256 795	234 262 845	80 760 004
▶ Ondernemingen	3 506 890 160	1 584 683 009	743 183 375	58 745 945
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>19 910 470 097</b>	<b>5 982 954 007</b>	<b>396 701 228</b>	<b>14 769 267</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>28 970 024 010</b>	<b>10 739 893 813</b>	<b>1 374 147 452</b>	<b>154 275 216</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>				
<b>10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>12 250 815 044</b>	<b>3 795 719 086</b>	<b>31 980 887</b>	<b>2 391 988</b>
▶ Koopsommen van korte duur	173 450 888	24 681 561	2 657	0
▶ Pensioensparen	123 094 822	30 932 111	28 646	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	121 102 738	50 723 722	529 097	0
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	249 176 908	88 018 542	18 180	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	7 927 593 225	2 781 075 032	28 255 022	0
▶ Tak 23	3 650 461 323	676 686 138	1 316 833	0
<b>11. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>943 634 806</b>	<b>200 041 871</b>	<b>52 306 710</b>	<b>2 645 708</b>
▶ Vaste en flexibele premies	131 090 096	52 237 964	7 624 657	0
▶ Koopsommen	812 544 709	143 868 584	44 191 948	0

Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance :	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve verzekerings-agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekerings-agenten	Exclusieve verzekerings-netwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maat-schappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel	Andere directe kanalen
<b>4 131 307</b>	<b>71 473 461</b>	<b>108 574 839</b>	<b>167 757 207</b>	<b>145 522 158</b>	<b>12 898 068</b>
3 864 596	39 530 628	37 331 627	31 780 783	16 554 669	5 027 005
253 737	31 909 362	71 200 345	135 973 418	128 948 736	7 871 063
12 975	33 471	42 867	3 006	18 753	0
<b>13 525 434</b>	<b>364 554 825</b>	<b>165 886 502</b>	<b>408 157 024</b>	<b>106 286 275</b>	<b>103 853 461</b>
<b>10 876 083</b>	<b>257 961 820</b>	<b>203 313 272</b>	<b>158 854 414</b>	<b>29 283 541</b>	<b>15 495 176</b>
8 076 130	164 666 795	198 557 113	89 423 177	12 736 829	6 327 669
2 399 433	71 019 406	3 031 726	26 352 691	8 948 329	4 543 430
400 519	22 275 619	1 724 433	43 078 546	7 598 383	4 624 076
<b>4 014 401</b>	<b>60 426 325</b>	<b>25 289 008</b>	<b>91 478 593</b>	<b>23 511 338</b>	<b>4 413 420</b>
1 258 806	27 109 561	23 550 061	12 601 586	1 681 931	800 822
2 755 594	33 316 764	1 738 946	78 877 007	21 829 407	3 612 597
<b>3 799 254</b>	<b>1 170 587</b>	<b>28 674</b>	<b>4 116 447</b>	<b>5 317 108</b>	<b>-249 603</b>
<b>8 469 113</b>	<b>55 102 962</b>	<b>25 103 904</b>	<b>63 515 327</b>	<b>120 133 978</b>	<b>18 361 699</b>
<b>1 217 063</b>	<b>64 631 337</b>	<b>1 609 661</b>	<b>223 429 368</b>	<b>30 312 464</b>	<b>2 053 587</b>
<b>109 586 814</b>	<b>555 124 995</b>	<b>8 512 143 091</b>	<b>1 370 212 260</b>	<b>321 256 326</b>	<b>90 284 012</b>
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	7 254 147	2 239 129
<b>1 583 103</b>	<b>154 640 080</b>	<b>58 448 183</b>	<b>1 159 139 654</b>	<b>1 167 550 484</b>	<b>16 076 585</b>
1 443 711	117 966 740	45 106 040	932 656 985	792 490 851	14 398 068
139 393	36 673 340	13 342 143	226 482 670	374 777 467	1 678 517
46 032 655	875 321 316	529 805 859	1 117 308 380	460 366 862	156 825 807
30 140 773	650 998 242	450 472 074	605 480 903	193 920 397	134 370 656
15 891 880	224 323 074	79 333 785	511 827 477	266 446 465	22 455 151
<b>111 169 917</b>	<b>709 765 075</b>	<b>8 570 591 274</b>	<b>2 529 351 914</b>	<b>1 488 806 810</b>	<b>106 360 597</b>
<b>157 202 572</b>	<b>1 585 086 391</b>	<b>9 100 397 133</b>	<b>3 646 660 294</b>	<b>1 949 173 672</b>	<b>263 186 404</b>
<b>12 699 803</b>	<b>214 988 573</b>	<b>6 530 422 204</b>	<b>1 318 235 282</b>	<b>296 194 514</b>	<b>48 182 704</b>
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	3 347 729 031	1 150 868 162	290 116 102	46 839 121
42 767	25 352 871	2 824 160 256	112 084 462	0	313 823
<b>139 393</b>	<b>48 914 827</b>	<b>18 623 953</b>	<b>235 500 338</b>	<b>383 521 952</b>	<b>1 940 053</b>
0	11 900 752	5 281 809	12 960 316	36 892 339	311 418
139 393	37 014 075	13 342 143	222 540 022	346 629 613	1 628 635

## 24 Uitsplitsing van de marktaandelen

Boekjaar 2006

### Distributiekkanalen (Analytisch)

(In %)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankketten	Megabrokers	Andere
<b>INCASSO'S</b>				
<b>1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE</b>	<b>100%</b>	<b>52,1%</b>	<b>9,0%</b>	<b>0,4%</b>
▶ Individueel	100%	71,2%	3,3%	0,2%
▶ Collectief	100%	39,3%	12,8%	0,5%
▶ Afhankelijkheid	100%	83,5%	0,0%	0,0%
<b>2. MOTORRIJTUIGEN</b>	<b>100%</b>	<b>57,0%</b>	<b>4,2%</b>	<b>0,5%</b>
<b>3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>	<b>100%</b>	<b>54,9%</b>	<b>10,2%</b>	<b>0,2%</b>
▶ Woningen	100%	57,2%	2,0%	0,0%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	59,8%	10,6%	0,2%
▶ Speciale risico's	100%	42,3%	35,6%	0,6%
<b>4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>	<b>100%</b>	<b>51,3%</b>	<b>17,8%</b>	<b>0,5%</b>
▶ Privé-leven	100%	59,0%	1,4%	0,1%
▶ Andere	100%	48,8%	23,1%	0,6%
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>100%</b>	<b>33,5%</b>	<b>39,6%</b>	<b>20,6%</b>
<b>6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>	<b>100%</b>	<b>45,1%</b>	<b>8,3%</b>	<b>8,5%</b>
<b>7. ARBEIDSONGEVALLEN</b>	<b>100%</b>	<b>46,0%</b>	<b>23,9%</b>	<b>0,2%</b>
<b>8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>100%</b>	<b>31,4%</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,0%</b>
▶ Koopsommen van korte duur	100%	14,2%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	33,5%	0,2%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	36,7%	0,4%	0,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	39,7%	0,2%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	34,2%	0,4%	0,0%
▶ Tak 23	100%	19,0%	0,1%	0,0%
<b>9. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>100%</b>	<b>24,2%</b>	<b>9,0%</b>	<b>0,3%</b>
▶ Vaste en flexibele premies	100%	25,9%	9,7%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	17,4%	6,7%	0,0%
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>100%</b>	<b>52,5%</b>	<b>10,8%</b>	<b>1,5%</b>
▶ Particulieren	100%	57,1%	4,2%	1,5%
▶ Ondernemingen	100%	45,2%	21,2%	1,7%
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>100%</b>	<b>30,0%</b>	<b>2,0%</b>	<b>0,1%</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>100%</b>	<b>37,1%</b>	<b>4,7%</b>	<b>0,5%</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>				
<b>10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>100%</b>	<b>31,0%</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,0%</b>
▶ Koopsommen van korte duur	100%	14,2%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	25,7%	0,0%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	43,1%	0,4%	0,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	35,6%	0,0%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	35,7%	0,4%	0,0%
▶ Tak 23	100%	18,6%	0,0%	0,0%
<b>11. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>100%</b>	<b>21,2%</b>	<b>5,5%</b>	<b>0,3%</b>
▶ Vaste en flexibele premies	100%	41,1%	6,0%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	17,8%	5,5%	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 maat-schappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel	Andere directe kanalen
0,3%	5,4%	8,2%	12,7%	11,0%	1,0%
0,7%	7,5%	7,1%	6,0%	3,1%	1,0%
0,0%	4,0%	9,0%	17,2%	16,3%	1,0%
1,9%	4,9%	6,3%	0,4%	2,8%	0,0%
0,4%	12,0%	5,5%	13,5%	3,5%	3,4%
0,6%	13,3%	10,5%	8,2%	1,5%	0,8%
0,7%	14,0%	16,9%	7,6%	1,1%	0,5%
0,6%	18,0%	0,8%	6,7%	2,3%	1,1%
0,1%	6,0%	0,5%	11,6%	2,1%	1,2%
0,6%	8,8%	3,7%	13,3%	3,4%	0,6%
0,7%	16,0%	13,9%	7,4%	1,0%	0,5%
0,5%	6,4%	0,3%	15,2%	4,2%	0,7%
1,7%	0,5%	0,0%	1,8%	2,4%	-0,1%
1,1%	7,2%	3,3%	8,3%	15,7%	2,4%
0,1%	6,0%	0,1%	20,6%	2,8%	0,2%
0,7%	3,5%	53,0%	8,5%	2,0%	0,6%
1,0%	0,2%	82,2%	0,3%	1,9%	0,1%
2,6%	23,9%	33,1%	4,3%	0,1%	2,4%
0,2%	4,0%	55,9%	2,5%	0,1%	0,2%
2,0%	12,5%	39,2%	4,8%	0,1%	1,5%
0,7%	2,1%	46,6%	12,3%	3,1%	0,6%
0,0%	0,8%	77,0%	2,9%	0,2%	0,1%
0,0%	4,0%	1,5%	30,1%	30,4%	0,4%
0,0%	4,0%	1,5%	31,6%	26,8%	0,5%
0,0%	4,3%	1,6%	26,3%	43,6%	0,2%
0,5%	9,7%	5,8%	12,3%	5,1%	1,7%
0,5%	11,7%	8,1%	10,9%	3,5%	2,4%
0,5%	6,4%	2,3%	14,6%	7,6%	0,6%
0,6%	3,6%	43,0%	12,7%	7,5%	0,5%
0,5%	5,5%	31,4%	12,6%	6,7%	0,9%
0,1%	1,8%	53,3%	10,8%	2,4%	0,4%
1,0%	0,2%	82,2%	0,3%	1,9%	0,1%
2,7%	22,2%	31,3%	17,7%	0,0%	0,3%
0,1%	1,7%	52,2%	2,3%	0,0%	0,1%
1,1%	3,9%	46,9%	12,4%	0,0%	0,1%
0,1%	1,9%	42,9%	14,8%	3,7%	0,6%
0,0%	0,7%	77,6%	3,1%	0,0%	0,0%
0,0%	5,2%	2,0%	25,0%	40,6%	0,2%
0,0%	9,4%	4,2%	10,2%	29,0%	0,2%
0,0%	4,6%	1,6%	27,5%	42,8%	0,2%

## 26 Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2007

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)
<b>INCASSO'S</b>					
<b>1. ONGEVALLLEN EN ZIEKTE</b>					
▶ Individueel	1 420 695 783	819 806 886	75 159 295	116 027 018	409 702 583
▶ Collectief	562 774 897	438 488 578	42 935 899	26 966 370	54 384 051
▶ Afhankelijkheid	857 123 171	380 748 239	32 174 919	88 905 833	355 294 184
<b>2. MOTORRIJ TUIGEN</b>	<b>797 708</b>	<b>570 068</b>	<b>48 477</b>	<b>154 815</b>	<b>24 348</b>
<b>3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>	<b>3 088 971 608</b>	<b>1 911 898 634</b>	<b>385 839 827</b>	<b>168 956 232</b>	<b>622 276 915</b>
▶ Woningen	2 097 467 966	1 344 605 880	292 397 081	235 797 148	224 667 850
▶ Andere eenvoudige risico's	1 285 095 273	755 572 596	187 242 290	224 866 151	117 414 234
▶ Speciale risico's	436 111 857	301 299 779	80 972 514	9 138 178	44 701 387
<b>4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>	<b>376 260 827</b>	<b>287 733 505</b>	<b>24 182 277</b>	<b>1 792 818</b>	<b>62 552 228</b>
▶ Privé-leven	717 583 043	496 000 403	65 685 255	27 359 206	128 538 178
▶ Andere	175 240 173	105 321 812	28 426 301	25 708 926	15 783 133
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>542 342 858</b>	<b>390 678 591</b>	<b>37 258 954</b>	<b>1 650 280</b>	<b>112 755 044</b>
<b>6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>	<b>217 869 962</b>	<b>204 906 402</b>	<b>4 930 965</b>	<b>130 258</b>	<b>7 902 337</b>
<b>7. ARBEIDSONGEVALLLEN</b>	<b>807 736 816</b>	<b>494 187 097</b>	<b>66 079 277</b>	<b>28 530 417</b>	<b>218 940 026</b>
<b>8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>1 126 296 169</b>	<b>773 352 272</b>	<b>71 183 739</b>	<b>1 003 128</b>	<b>280 757 030</b>
▶ Koopsommen van korte duur	17 050 690 354	5 701 199 001	690 486 941	8 981 964 983	1 677 039 425
▶ Pensioensparen	221 828 390	36 268 147	4 430 712	174 209 659	6 919 871
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	778 405 750	257 512 362	201 203 308	247 091 230	51 862 439
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	470 336 056	172 266 731	18 503 268	252 966 304	11 668 902
▶ Andere verrichtingen tak 21	1 186 430 080	452 168 632	162 560 053	456 889 364	73 661 365
▶ Tak 23	11 362 844 845	3 824 315 220	276 383 935	5 762 290 862	1 352 578 711
<b>9. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>2 989 147 909</b>	<b>701 766 047</b>	<b>27 405 665</b>	<b>2 085 830 554</b>	<b>164 448 807</b>
▶ Vaste en flexibele premies	4 164 605 690	1 396 390 417	188 313 659	86 707 329	2 493 194 285
▶ Koopsommen	3 104 056 911	1 074 208 063	128 415 650	67 337 128	1 807 565 016
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>1 060 519 546</b>	<b>290 624 735</b>	<b>59 898 009</b>	<b>19 370 201</b>	<b>685 516 368</b>
▶ Particulieren	9 476 621 347	6 044 757 574	961 275 440	577 803 407	1 892 784 918
▶ Ondernemingen	5 789 200 785	3 650 714 444	704 937 072	475 182 912	958 366 360
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>3 687 420 534</b>	<b>2 394 043 130</b>	<b>256 338 368</b>	<b>102 620 495</b>	<b>934 418 559</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>21 215 296 044</b>	<b>7 097 589 418</b>	<b>878 800 600</b>	<b>9 068 672 312</b>	<b>4 170 233 710</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
<b>10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>12 864 982 621</b>	<b>4 188 862 786</b>	<b>249 386 387</b>	<b>6 859 401 713</b>	<b>1 561 967 631</b>
▶ Koopsommen van korte duur	221 828 390	36 273 204	4 426 035	174 209 659	6 919 492
▶ Pensioensparen	133 896 432	28 655 101	33 519 462	42 437 779	26 290 793
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	128 274 436	58 949 718	2 213 734	61 108 589	2 186 512
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	266 634 227	102 966 777	13 033 560	114 124 205	34 896 982
▶ Andere verrichtingen tak 21	9 407 148 303	3 179 949 243	169 330 928	4 589 864 967	1 327 233 797
▶ Tak 23	2 704 745 404	629 861 498	26 862 667	1 877 656 514	161 984 629
<b>11. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>1 155 119 327</b>	<b>378 310 323</b>	<b>68 634 679</b>	<b>18 114 863</b>	<b>690 059 460</b>
▶ Vaste en flexibele premies	158 369 173	82 195 304	12 362 693	7 943 491	53 010 276
▶ Koopsommen	996 750 151	288 147 377	56 271 987	10 171 372	637 049 184

(In %)	Alle Kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: exclusief verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
<b>INCASSO'S</b>					
<b>1. ONGEVALLLEN EN ZIEKTE</b>					
▶ Individueel	100%	57,7%	5,3%	8,2%	28,8%
▶ Collectief	100%	77,9%	7,6%	4,8%	9,7%
▶ Zorg	100%	44,4%	3,8%	10,4%	41,5%
<b>2. MOTORRIJTUIGEN</b>	<b>100%</b>	<b>71,5%</b>	<b>6,1%</b>	<b>19,4%</b>	<b>3,1%</b>
<b>3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>	<b>100%</b>	<b>61,9%</b>	<b>12,5%</b>	<b>5,5%</b>	<b>20,1%</b>
▶ Woningen	100%	64,1%	13,9%	11,2%	10,7%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	58,8%	14,6%	17,5%	9,1%
▶ Speciale risico's	100%	69,1%	18,6%	2,1%	10,2%
<b>4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>	<b>100%</b>	<b>76,5%</b>	<b>6,4%</b>	<b>0,5%</b>	<b>16,6%</b>
▶ Privé-leven	100%	69,1%	9,2%	3,8%	17,9%
▶ Andere	100%	60,1%	16,2%	14,7%	9,0%
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>100%</b>	<b>72,0%</b>	<b>6,9%</b>	<b>0,3%</b>	<b>20,8%</b>
<b>6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>	<b>100%</b>	<b>94,0%</b>	<b>2,3%</b>	<b>0,1%</b>	<b>3,6%</b>
<b>7. ARBEIDSONGEVALLLEN</b>	<b>100%</b>	<b>61,2%</b>	<b>8,2%</b>	<b>3,5%</b>	<b>27,1%</b>
<b>8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>100%</b>	<b>68,7%</b>	<b>6,3%</b>	<b>0,1%</b>	<b>24,9%</b>
▶ Koopsommen van korte duur	100%	33,4%	4,0%	52,7%	9,8%
▶ Pensioensparen	100%	16,3%	2,0%	78,5%	3,1%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	34,0%	26,6%	32,6%	6,8%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	37,8%	4,1%	55,5%	2,6%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	39,5%	14,2%	39,9%	6,4%
▶ Tak 23	100%	34,1%	2,5%	51,4%	12,1%
<b>9. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>100%</b>	<b>23,6%</b>	<b>0,9%</b>	<b>70,0%</b>	<b>5,5%</b>
▶ Vaste en flexibele premies	100%	33,5%	4,5%	2,1%	59,9%
▶ Koopsommen	100%	34,9%	4,2%	2,2%	58,7%
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>100%</b>	<b>27,5%</b>	<b>5,7%</b>	<b>1,8%</b>	<b>65,0%</b>
▶ Particulieren	100%	63,8%	10,1%	6,1%	20,0%
▶ Ondernemingen	100%	63,1%	12,2%	8,2%	16,6%
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>100%</b>	<b>64,9%</b>	<b>7,0%</b>	<b>2,8%</b>	<b>25,3%</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>100%</b>	<b>33,5%</b>	<b>4,1%</b>	<b>42,7%</b>	<b>19,7%</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
<b>10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>100%</b>	<b>32,6%</b>	<b>1,9%</b>	<b>53,3%</b>	<b>12,1%</b>
▶ Koopsommen van korte duur	100%	16,4%	2,0%	78,5%	3,1%
▶ Pensioensparen	100%	21,9%	25,6%	32,4%	20,1%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	47,4%	1,8%	49,1%	1,8%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	38,9%	4,9%	43,1%	13,2%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	34,3%	1,8%	49,5%	14,3%
▶ Tak 23	100%	23,4%	1,0%	69,6%	6,0%
<b>11. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>100%</b>	<b>32,8%</b>	<b>5,9%</b>	<b>1,6%</b>	<b>59,7%</b>
▶ Vaste en flexibele premies	100%	52,9%	7,9%	5,1%	34,1%
▶ Koopsommen	100%	29,1%	5,7%	1,0%	64,2%

## 28 Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2006

Distributiekanaal (Synthetisch)

(In euro)	Alle Kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: exclusief verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
<b>INCASSO'S</b>					
<b>1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE</b>					
▶ Individueel	1 322 069 227	811 711 144	75 604 769	108 574 839	326 177 433
▶ Collectief	528 842 100	394 752 792	43 395 224	37 331 627	53 362 457
▶ Afhankelijkheid	792 549 898	416 393 230	32 163 099	71 200 345	272 793 218
<b>2. MOTORRIJTUIGEN</b>	<b>677 224</b>	<b>565 122</b>	<b>46 446</b>	<b>42 867</b>	<b>21 759</b>
<b>3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>	<b>3 033 503 233</b>	<b>1 871 239 714</b>	<b>378 080 259</b>	<b>165 886 502</b>	<b>618 296 760</b>
▶ Woningen	1 944 209 121	1 268 424 805	268 837 903	203 313 272	203 633 132
▶ Andere eenvoudige risico's	1 178 372 328	698 584 614	172 742 925	198 557 113	108 487 676
▶ Speciale risico's	395 383 034	279 088 021	73 418 839	3 031 726	39 844 451
<b>4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>	<b>370 453 740</b>	<b>290 752 166</b>	<b>22 676 137</b>	<b>1 724 433</b>	<b>55 301 005</b>
▶ Privé-leven	687 666 698	478 533 604	64 440 726	25 289 008	119 403 351
▶ Andere	169 423 584	102 420 817	28 368 367	23 550 061	15 084 340
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>518 243 098</b>	<b>376 112 785</b>	<b>36 072 358</b>	<b>1 738 946</b>	<b>104 319 011</b>
<b>6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>	<b>225 219 601</b>	<b>211 037 134</b>	<b>4 969 841</b>	<b>28 674</b>	<b>9 183 952</b>
<b>7. ARBEIDSONGEVALLEN</b>	<b>763 474 030</b>	<b>472 787 052</b>	<b>63 572 075</b>	<b>25 103 904</b>	<b>202 011 003</b>
<b>8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>1 083 412 004</b>	<b>760 158 527</b>	<b>65 848 400</b>	<b>1 609 661</b>	<b>255 795 418</b>
▶ Koopsommen van korte duur	16 065 566 277	5 106 958 771	664 711 809	8 512 143 091	1 781 752 598
▶ Pensioensparen	173 450 888	24 684 461	2 127 292	142 632 522	4 006 613
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	727 117 992	238 411 728	187 560 719	234 193 816	48 326 014
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	457 259 153	163 860 426	18 732 788	247 117 790	12 245 541
▶ Andere verrichtingen tak 21	1 110 856 797	439 377 801	159 984 665	431 838 200	70 557 200
▶ Tak 23	9 575 604 419	3 269 085 854	262 709 548	4 402 062 330	1 506 558 148
<b>9. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>3 976 282 473</b>	<b>756 691 383</b>	<b>33 596 797</b>	<b>3 051 397 077</b>	<b>122 920 455</b>
▶ Vaste en flexibele premies	3 844 903 820	1 287 465 731	156 223 183	58 448 183	2 342 766 722
▶ Koopsommen	2 976 857 001	1 048 997 813	119 410 451	45 106 040	1 739 545 904
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>866 121 622</b>	<b>207 348 755</b>	<b>36 812 733</b>	<b>13 342 143</b>	<b>602 938 653</b>
▶ Particulieren	9 059 553 913	5 873 891 978	921 353 971	529 805 859	1 734 501 049
▶ Ondernemingen	5 552 663 713	3 487 279 644	681 139 015	450 472 074	933 771 956
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>3 506 890 160</b>	<b>2 386 612 329</b>	<b>240 214 954</b>	<b>79 333 785</b>	<b>800 729 093</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>19 910 470 097</b>	<b>6 394 424 503</b>	<b>820 934 992</b>	<b>8 570 591 274</b>	<b>4 124 519 320</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
<b>10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>12 250 815 044</b>	<b>3 830 091 961</b>	<b>227 688 376</b>	<b>6 530 422 204</b>	<b>1 662 612 500</b>
▶ Koopsommen van korte duur	173 450 888	24 684 218	2 178 862	142 581 760	4 006 048
▶ Pensioensparen	123 094 822	30 960 758	29 958 043	37 673 472	21 817 342
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	121 102 738	51 252 819	2 120 162	61 457 091	2 866 346
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	249 176 908	88 036 722	12 453 739	116 125 190	30 974 476
▶ Andere verrichtingen tak 21	7 927 593 225	2 809 330 054	155 581 933	3 347 729 031	1 487 823 386
▶ Tak 23	3 650 461 323	678 002 970	25 395 638	2 824 160 256	112 398 285
<b>11. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>943 634 806</b>	<b>257 994 289</b>	<b>49 054 220</b>	<b>18 623 953</b>	<b>620 962 343</b>
▶ Vaste en flexibele premies	131 090 096	59 862 622	11 900 752	5 281 809	50 164 073
▶ Koopsommen	812 544 709	188 060 531	37 153 467	13 342 143	570 798 270

(In %)	Alle Kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: exclusief verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
<b>INCASSO'S</b>					
<b>1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE</b>					
▶ Individueel	100%	61,4%	5,7%	8,2%	24,7%
▶ Collectief	100%	74,6%	8,2%	7,1%	10,1%
▶ Afhankelijkheid	100%	52,5%	4,1%	9,0%	34,4%
<b>2. MOTORRIJTUIGEN</b>	<b>100%</b>	<b>83,6%</b>	<b>6,9%</b>	<b>6,3%</b>	<b>3,2%</b>
<b>3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>	<b>100%</b>	<b>61,7%</b>	<b>12,5%</b>	<b>5,5%</b>	<b>20,4%</b>
▶ Woningen	100%	65,2%	13,8%	10,5%	10,5%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	59,3%	14,7%	16,9%	9,2%
▶ Speciale risico's	100%	70,6%	18,6%	0,8%	10,1%
<b>4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>	<b>100%</b>	<b>78,5%</b>	<b>6,1%</b>	<b>0,5%</b>	<b>14,9%</b>
▶ Privé-leven	100%	69,6%	9,4%	3,7%	17,4%
▶ Andere	100%	60,5%	16,7%	13,9%	8,9%
<b>5. TRANSPORT</b>	<b>100%</b>	<b>72,6%</b>	<b>7,0%</b>	<b>0,3%</b>	<b>20,1%</b>
<b>6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>	<b>100%</b>	<b>93,7%</b>	<b>2,2%</b>	<b>0,0%</b>	<b>4,1%</b>
<b>7. ARBEIDSONGEVALLEN</b>	<b>100%</b>	<b>61,9%</b>	<b>8,3%</b>	<b>3,3%</b>	<b>26,5%</b>
<b>8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>100%</b>	<b>70,2%</b>	<b>6,1%</b>	<b>0,1%</b>	<b>23,6%</b>
▶ Koopsommen van korte duur	100%	31,8%	4,1%	53,0%	11,1%
▶ Pensioensparen	100%	14,2%	1,2%	82,2%	2,3%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	33,7%	26,5%	33,1%	6,8%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	37,1%	4,2%	55,9%	2,8%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	39,9%	14,5%	39,2%	6,4%
▶ Tak 23	100%	34,6%	2,8%	46,6%	16,0%
<b>9. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>100%</b>	<b>19,1%</b>	<b>0,8%</b>	<b>77,0%</b>	<b>3,1%</b>
▶ Vaste en flexibele premies	100%	33,5%	4,1%	1,5%	60,9%
▶ Koopsommen	100%	35,5%	4,0%	1,5%	58,9%
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>100%</b>	<b>24,1%</b>	<b>4,3%</b>	<b>1,6%</b>	<b>70,1%</b>
▶ Particulieren	100%	64,8%	10,2%	5,8%	19,1%
▶ Ondernemingen	100%	62,8%	12,3%	8,1%	16,8%
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>100%</b>	<b>68,1%</b>	<b>6,8%</b>	<b>2,3%</b>	<b>22,8%</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>100%</b>	<b>32,1%</b>	<b>4,1%</b>	<b>43,0%</b>	<b>20,7%</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
<b>10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	<b>100%</b>	<b>31,3%</b>	<b>1,9%</b>	<b>53,3%</b>	<b>13,6%</b>
▶ Koopsommen van korte duur	100%	14,2%	1,3%	82,2%	2,3%
▶ Pensioensparen	100%	25,7%	24,9%	31,3%	18,1%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	43,5%	1,8%	52,2%	2,4%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	35,6%	5,0%	46,9%	12,5%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	36,0%	2,0%	42,9%	19,1%
▶ Tak 23	100%	18,6%	0,7%	77,6%	3,1%
<b>11. GROEPSVERZEKERING</b>	<b>100%</b>	<b>27,0%</b>	<b>5,2%</b>	<b>2,0%</b>	<b>65,8%</b>
▶ Vaste en flexibele premies	100%	47,1%	9,4%	4,2%	39,4%
▶ Koopsommen	100%	23,2%	4,6%	1,6%	70,5%

## 5. Definities van de distributiekkanalen voor de editie 2007

### A. Niet-exclusieve verzekeringsnetwerken

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

Verzekeringmakelaars 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 Fepabel 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 (zie de uithangborden als bijlage 2)

Verzekeringcontracten 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; zo niet: zie bankverzekering).

#### A.3 Megabrokers

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 verzekeringsproducten 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 verrichtingen 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.

## 6. Belangrijkste conclusies van de enquête

### *Schadeverzekering*

De **exclusieve en niet-exclusieve netwerken van tussenpersonen blijven** gedurende de hele waarnemingsperiode van 1996 tot 2007 het dominante distributiekanaal op de markt van de **schadeverzekering**. Samen bereiken deze netwerken in schade een marktaandeel van bijna drie vierde. Dat is wel minder dan de 83,5% die in 1996 genoteerd werd.

Sinds 2004 slagen de **bankverzekeraars** er niet in om terrein significant te winnen in de schadeverzekeringen. Hun marktaandeel wijzigt nagenoeg niet en blijft in 2007 beperkt tot 5,8% van de premie-inkomsten. De **directe verzekeraars** halen, dankzij verschillende jaren van aanhoudende vooruitgang, een marktaandeel van 20%.

### *Levensverzekering*

De ontwikkelingen in de **levensverzekeringmarkt** verlopen op een onregelmatiger manier ten gevolge van de grotere schommelingen 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 groepsverzekering-polissen blijken te worden gedomineerd door sterk verschillende distributiekanaalen:

- ▶ de **individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rente**, worden gedomineerd door de **bankverzekering** (marktaandeel van 50%). Binnen de groep van directe verzekeraars hebben **de onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen** ook hun voordeel gedaan met de groei van de individuele levensverzekeringen met gewaarborgd rendement tijdens de laatste jaren;

- ▶ de **levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen** hebben gedurende de laatste 10 jaren aanzienlijke fluctuaties gekend. Ze worden vooral verkocht door de **bankverzekeraars**: in 2007 realiseerden ze 70% van de premievolumes in dit marktsegment. De bankverzekering heeft voornamelijk weten in te spelen op de groeiende vraag naar dit soort contracten tussen 1997 en 2000 alsook in 2005;
- ▶ de **groepsverzekering** is vooral het werkterrein van de **directe verkoop**, de **klassieke makelaars en megabrokers** alsook de **onderlinge en coöperatieve maatschappijen**, die elk ongeveer gelijke tred houden. Hun marktaandelen schommelen rond de 30% van het totale premievolume.

\*\*\*

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 kanaal bij uitstek voor **schadeverzekeringen**, terwijl de **bankverzekering** en de **directe verzekering** overheersend zijn als het om **levensverzekeringen** gaat.