

Distributiekanaal van de verzekering - Cijfers 2010

Inleiding	2
1. Doelstelling, methodologie en definities	3
2. Studieresultaten	6
2.1 Representativiteit en betrouwbaarheid van de steekproef	6
2.2 Samenvatting van de belangrijkste resultaten uit het onderzoek	6
2.3 Geheel van de schadeverzekering en levensverzekering	10
2.4 Schadeverzekering	13
2.5 Levensverzekering	16
2.5.1 Levensverzekering: productie van nieuwe zaken	16
2.5.2 Leven individueel (takken 21-23)	22
2.5.3 Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)	25
2.5.4 Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)	28
2.5.5 Leven groep	31
2.5.6 Totaal levensverzekeringsverrichtingen	35
3. Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel	38
Bijlage 1.	.
Bijlage 2.	.

Inleiding

Distributie van verzekeringen in 2010 stabiel: een overgangsjaar tussen twee crisissen in

De evolutie van de verzekering verloopt in 2010 als een horizontale streep, die bevestigt dat de sector zich na de crisis van 2008 gestabiliseerd heeft en dat de belangrijkste indicatoren (omzet, resultaten,...) zich in 2009 hersteld hebben. Hetzelfde geldt voor de distributie.

De onzekerheid die ontstond na de crisis heeft de Belg er niet toe aangezet zijn gewoonten inzake aankoop van verzekeringen brutaal te wijzigen. Natuurlijk kunnen de distributiekanaalen niet anders dan mee te gaan in de evolutie van de wereld en dus hebben ze allemaal min of meer de weg naar het internet gevonden. Het is echter niet zo dat ten gevolge van de crisis er op de Belgische markt een nieuw distributiemodel zou ontstaan zijn, zoals dat in sommige buurlanden wel het geval is. In Groot-Brittannië bijvoorbeeld zijn vergelijkende websites een onontkoombaar fenomeen geworden, in het bijzonder in de autoverzekering. Bij ons doen zich in de distributie van autoverzekeringen geen spectaculaire bewegingen voor, ook al menen nogal wat mensen, eerder onterecht dan terecht, dat als er een verzekeringsproduct is dat dermate gestandaardiseerd is dat wijzigingen denkbaar zijn het wel de autoverzekering is. Nochtans zijn er op die markt weinig veranderingen vastgesteld dit jaar, niet meer dan tijdens de voorgaande boekjaren.

De posities wijzigen dan ook weinig. In absolute cijfers is iedereen erop vooruitgegaan: 2010 is immers een jaar van (beperkte) groei van het premie-inkomen zonder dat een distributiewijze er bovenuit steekt. In de algemene rangschikking op basis van marktaandeelen behoudt de bemiddeling (makelarij en agenten) zijn dominante marktpositie met een absolute meerderheid van het marktaandeel dat afbrokkelt van 50,8 % tot 50,6 %. Daarmee wordt een tendens doorgetrokken die zich de voorbije jaren ingezet heeft. De bemiddeling mag dan wel dominant blijven, toch is haar aandeel in relatieve cijfers gedaald op de meeste markten voor individuele levensverzekering met fiscale voordelen, alsook in de woningverzekering en de familiale verzekering. In de belangrijke categorie van de individuele levensverzekeringsovereenkomsten zonder belastingsvoordeel, dit is min of meer het sparen op middellange termijn, blijft ze haar mannetje staan. Voor de exclusieve agenten blijft de groeiende pensioenspaarverzekering een sterk punt.

De banken, ten slotte, behouden hun dominante marktaandeel in de individuele levensverzekering en vooral wat betreft de aan beleggingsfondsen gekoppelde contracten (tak 23), die in 2010 opnieuw aan populariteit gewonnen hebben. Ook voor de verkoop van contracten betreffende hypothecaire kredieten, een markt die nochtans kromp in 2010, toonden de banken zich sterker dan de makelarij.

Iedereen heeft op zijn manier, op een voor concurrentie openstaande markt, getracht het vertrouwen van zijn cliënten te blijven verdienen. Dat in 2010 geen massabewegingen vastgesteld zijn op de markt, lijkt de goede score te bevestigen die de Belgische consument aan zijn verzekeraars gegeven heeft in de "Consumer Scoreboard" van de Europese Commissie. Al naargelang de voorkeuren van de ene en specialiteiten van de andere hebben zich op een markt die blijk geeft van diversiteit bepaalde krachtsverhoudingen gevestigd. Maar niets is definitief. Vanaf 2011 zullen nieuwe factoren de markt beïnvloeden ten gevolge van een nieuwe crisis en een koerswijziging van bepaalde spelers: afspraak over een jaar om de impact ervan vast te stellen!

Wauthier Robyns

cia@assuralia.be

1. Doelstelling, methodologie en definities

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.

Om een analyse over een langere periode mogelijk te maken, werden de resultaten van de edities 1999 tot 2003 aangepast aan het nieuwe analyseschema. Sommige grafieken en tabellen kunnen daardoor wel verschillen van die in de vorige edities. Ook kunnen methodische aanpassingen bij sommige ondernemingen verschuivingen meebrengen.

De vragenlijst voor de ondernemingen bestaat uit een tabel waarin de voornaamste verrichtingen en de distributievormen tegenover elkaar worden uitgezet. De gehanteerde definities worden hieronder weergegeven.

De distributiekanaal worden in vier grote categorieën opgedeeld.

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 FSMA geregistreerd zijn en contracten verkopen,

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

Bijvoorbeeld:

- ▶ makelaarskantoren of natuurlijke personen die lid zijn van de Federatie voor Verzekerings- en Financiële Tussenpersonen (FVF) en Feprabel,
- ▶ 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 FSMA 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 FSMA 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 Beroepsvereniging van verzekeringsmakelaars (BVVM).

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.

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 1)

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.

Bijlage 1 geeft een overzicht van de “bankverzekeraars”, enerzijds, en de kanalen van het “verzekeringsbankieren”, anderzijds en bevat bijgevolg belangrijke informatie voor de juiste interpretatie van de studieresultaten.

2. Studieresultaten

De volledige resultaten van de enquête, editie 2010, zijn opgenomen in hoofdstuk 3.

2.1 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 Nationale Bank van België (NBB) 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 bijna 99 % van de premie-incasso's 2010 van de Belgische verzekeringsmarkt zonder VDV. Voor de productie van nieuwe zaken bereikt de steekproef ruim 96 % van het premievolume vermeld in de verplichte rapportering van de ondernemingen aan de NBB.

2.2 Samenvatting van de belangrijkste resultaten uit het onderzoek

De omzet van de verzekeraars kende in 2010 een groei van 3,8 % in vergelijking met 2009, hetzij een stijging van ruim 1 miljard euro. Na verrekening van de inflatie (2,2 % in 2010) bedraagt de reële stijging 1,6 %. In 2009 was de inflatie nagenoeg onbestaande en noteerde men een reële incassogroei van -3,1 %. De stijging van het totaal incasso 2010 is toe te rekenen aan de stijging van het premie-inkomen bij het geheel van de verrichtingen Niet-Leven alsook bij de individuele levensverzekeringen.

De laatste jaren kent het totaal premie-inkomen van de verzekeringsverrichtingen in België behoorlijk wat schommelingen. Die schommelingen van het totaal incasso komen voort uit de fluctuaties van het premie-inkomen Leven. Bij Niet-Leven daarentegen is er sinds 2003 een constante incassogroei waar te nemen.

De stijging van het totale premie-inkomen in 2010 in de Europese Unie bedraagt 3,6 %, terwijl er in 2009 nog een daling was van 0,3 %. Met een stijging van 3,8 % van de totale premie-inkomsten in 2010 ligt België in de buurt van dit Europese gemiddelde.

Bij de individuele levensverzekeringen stijgt het premie-inkomen zowel voor de producten die niet gekoppeld zijn aan een beleggingsfonds als bij de producten die wel gekoppeld zijn aan een beleggingsfonds (tak 23). Voor gans 2010 stijgt het premie-volume aan individuele levensverzekeringen met 6,7 %. Het premie-inkomen bij de collectieve levensverzekeringen kent daarentegen een daling van 0,8 %.

Vandaag vormen de schadeverzekeringen een verzadigde markt die een redelijk gunstige conjunctuur kent: de schadelast is min of meer onder controle, de herverzekeringsvoorwaarden zijn versoepeld, de concurrentie speelt. De schadeverzekeringen werden bijgevolg in mindere mate getroffen door de economische recessie van 2008-2009, met uitzondering van enkele branches die nauw verbonden zijn aan de economische activiteit, zoals de kredietverzekeringen. Zo noteerden de schadeverzekeringen in 2010 een nominale groei van 2,1 % (+209,1 miljoen euro) in vergelijking met 2009.

Uit de huidige en 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 nog net in haar geheel, en blijven veruit het kanaal bij uitstek voor schadeverzekeringen, terwijl de

bankverzekering en de directe verzekering overheersend zijn als het om levensverzekeringen gaat.

Schadeverzekering

Gedurende de hele waarnemingsperiode van 1999 tot 2010 blijven de niet-exclusieve netwerken van tussenpersonen het dominante distributiekanaal op de markt van de schadeverzekering. Maar tussen 1999 en 2010 hebben ze gestadig terrein verloren ten voordele van de andere netwerken. In 2010 daalt het marktaandeel van de niet-exclusieve netwerken tot 62,1 % van het totale premievolume. Dat is aanzienlijk minder dan de 69,6 % die in 1999 genoteerd werd.

Na het dieptepunt van 2004 nam het marktaandeel van de exclusieve netwerken in vijf jaren tijd toe van 9,9 % in 2004 naar 10,6 % in 2009. In 2010 daalt het licht naar 10,5 %.

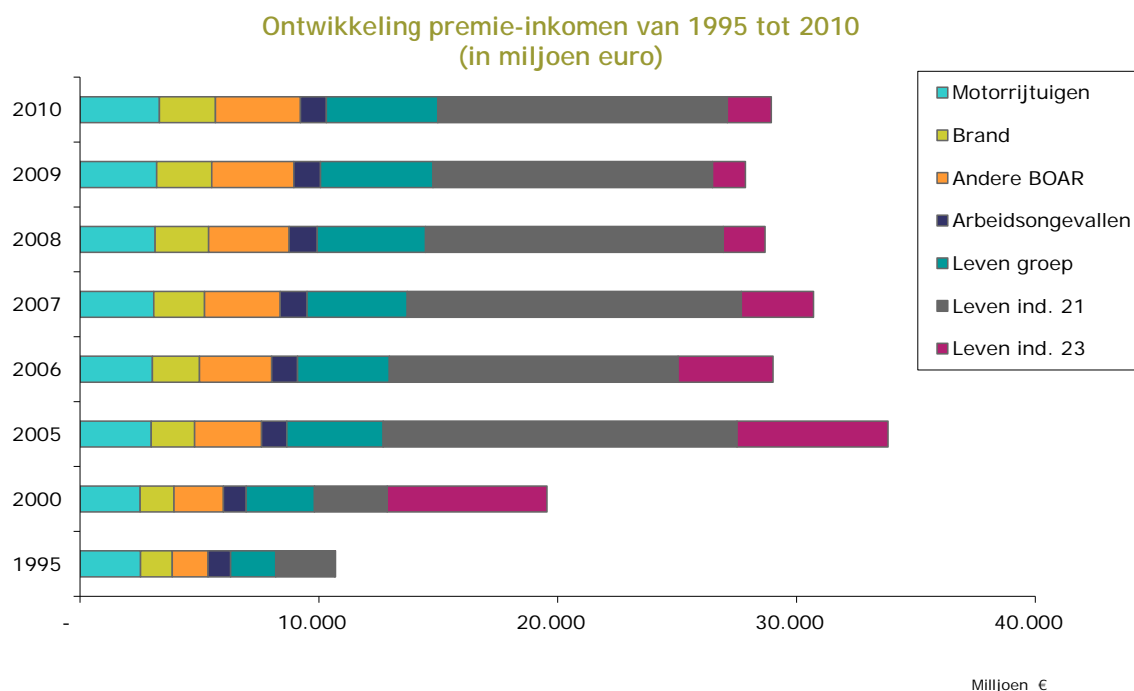
Tot 2004 noteerden de bankverzekeraars een regelmatige vooruitgang, maar deze stakte in 2005 en 2006. Sinds 2007 slagen ze er opnieuw in om terrein te winnen. Hun marktaandeel stijgt van 5,8 % van de premie-inkomsten in 2006 naar 6,9 % in 2010.

Dankzij verschillende jaren van aanhoudende vooruitgang halen de directe verzekeraars een marktaandeel van 20,6 % in 2007. Vanaf 2008 is de progressie gestopt : in 2010 halen de directe verzekeraars nog een marktaandeel van 20,4 %.

Levensverzekering

In de levensverzekeringmarkt onderscheiden we verschillende producten: de individuele polissen met een gewaarborgde rente (tak 21), de aan beleggingsfondsen gekoppelde polissen (tak 23) en de groepsverzekeringopolissen. Ze worden gedomineerd door sterk verschillende distributiekanaalen:

- ▶ de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rente worden gedomineerd door de bankverzekering die haar marktaandeel ziet stijgen tot 55,0 % in 2009. In 2010 noteert ze weliswaar voor de eerste maal sinds 2005 een terugval (tot 54,4 % van het totale premievolume in dit segment). In 2010 neemt het aandeel van de directe verkoop voor de eerste maal sinds 2006 toe. Het marktaandeel stijgt met 0,2 procentpunten tot 4,9 %, maar ze blijft de kleinste speler na de exclusieve netwerken;
- ▶ de levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen hebben gedurende de laatste 10 jaren aanzienlijke fluctuaties gekend en hebben sterk geleden onder de implosie van de aandelenmarkt door de financiële crisissen van 2002 en 2008. Ze worden vooral verkocht door de bankverzekeraars, die in 2009 en 2010 om en bij de 82 % van de premievolumes in dit marktsegment realiseerden. Bij de directe verzekeraars zien we in 2010 een stijging met 0,3 procentpunten na de aanzienlijke terugval van 5,1 procentpunten in 2009;
- ▶ de groepsverzekering is vooral het werkterrein van de directe verkoop en marketing, de klassieke makelaars en megabrokers alsook de onderlinge en coöperatieve maatschappijen. Tegenover 2009 stijgt het marktaandeel van de klassieke makelaars en de megabrokers met 0,2 procentpunten tot 32,9 %. Zowel de directe verkoop en marketing als de onderlinge en coöperatieve maatschappijen boeken terreinverlies in 2010 tot respectievelijk 31,3 % (-0,3 procentpunten) en 28,1 % (-0,6 procentpunten).



Welke zijn de belangrijkste ontwikkelingen (tussen 2009 en 2010) per verzekeringsproduct?

In de ongevallenzekerings daalt het marktaandeel van de niet-exclusieve netwerken met 1,2 procentpunten, ten voordele van de bankverzekeraars (+ 0,5 procentpunten) en de directe verzekeraars (+ 0,6 procentpunten). De onderlinge en coöperatieve maatschappijen boeken voornamelijk terreinwinst in de collectieve ongevallenzekerings (+1,2 procentpunten).

In de motorrijtuigenverzekering boeken de directe verzekeraars 0,3 procentpunten terreinverlies, terwijl de ziekteverzekering geen opmerkelijke verschuivingen kent.

In de brandverzekering stijgt het marktaandeel van de bankverzekering met 0,3 procentpunten ten nadele van de directe verzekeraars (-0,3 procentpunten). In de brandverzekering andere eenvoudige risico's en in de transportverzekeringen noteert men een grotere verschuiving. Daar boeken de klassieke makelaars een terreinwinst van respectievelijk 4,8 en 3,4 procentpunten. Bij de brandverzekering andere eenvoudige risico's is dit vooral ten koste van het verzekeringsbankieren, terwijl in de transportverzekeringen vooral de megabrokers terrein verliezen.

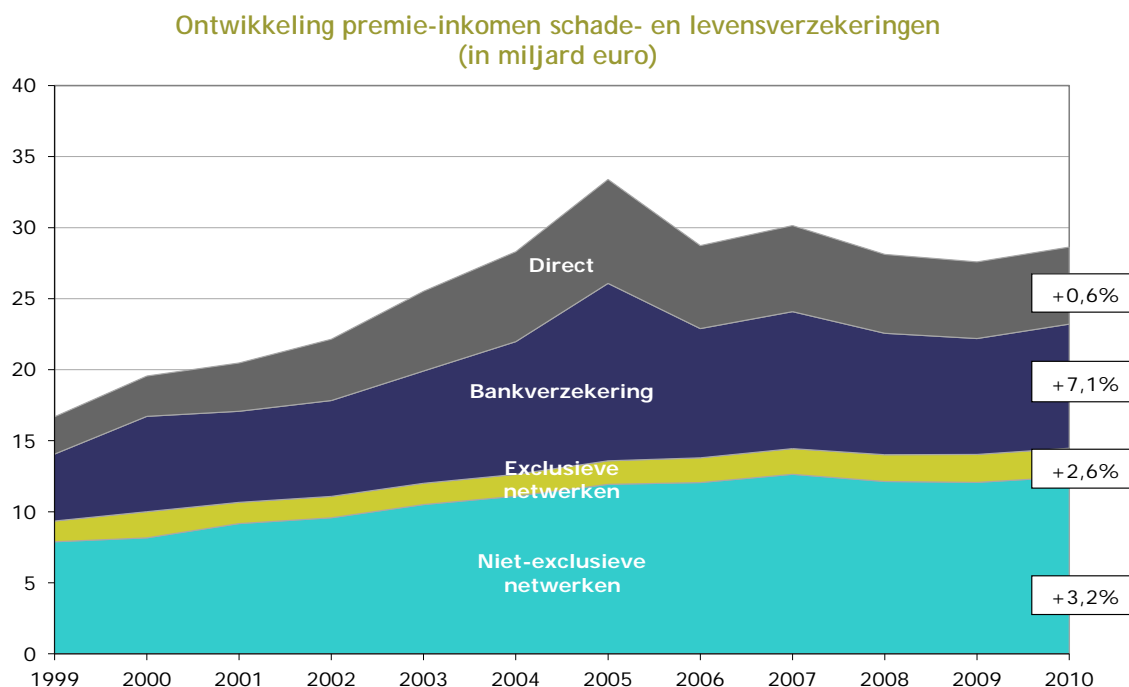
Bij de burgerrechtelijke aansprakelijkheidsverzekeringen zien we een gelijkaardige beweging: hier moeten de megabrokers (-2,2 procentpunten) ook terrein prijsgeven aan de klassieke makelaars.

De bankverzekering blijft ook in 2010 het belangrijkste distributiekanaal voor de individuele tak 21- en tak 23-verzekeringen : in tak 21 behoudt ze in 2010, ondanks een terreinverlies van 0,6 procentpunten, een marktaandeel van 54,4 %, terwijl het marktaandeel in tak 23 in een geringe mate daalt van 82,0 % in 2009 tot 81,7 % in 2010. De niet-exclusieve netwerken vergroten in 2010 hun marktaandeel in de individuele tak 21-activiteiten tot 34,5 % (+0,7 procentpunten).

In de groepsverzekering blijven de directe verzekeraars in 2010 de belangrijkste marktspeeler (59,6 %), maar hun marktaandeel daalt met 0,9 procentpunten ten voordele van de andere kanalen: de marktaandelen van de bankverzekering en die van de exclusieve netwerken stijgen met 0,4 procentpunten, terwijl de niet-exclusieve netwerken een geringere terreinwinst kennen (+0,1 procentpunten).

De bankverzekering behoudt haar leiderspositie in de nieuwe productie van individuele levensverzekeringen (65,6 %). Ze heeft in 2010 wel terrein moeten prijsgeven ten gunste van de niet-exclusieve netwerken in de koopsommen van korte duur (respectievelijk -9,7 procentpunten en +7,9 procentpunten) en de tak 23-verrichtingen (respectievelijk -2,5 procentpunten en +1,6 procentpunten). De bankverzekering boekt wel vooruitgang in het pensioensparen (+5,5 procentpunten) en in de producten verbonden aan hypotheekleningen (+4,3 procentpunten).

2.3 Geheel van de schadeverzekering en levensverzekering



De grafiek hierboven geeft voor de vier grote groepen van onderzochte kanalen de ontwikkeling van het premie-inkomen over een langere periode weer voor het geheel van de verzekeringen Leven en Niet-leven. Daaruit blijkt dat het premie-incasso van de vier groepen van kanalen stijgt: de niet-exclusieve netwerken stijgen met 3,2 % (+385,9 miljoen euro), de exclusieve netwerken met 2,6 % (+51,2 miljoen), de bankverzekering met 7,1 % (+577,4 miljoen euro) en de directe verzekeraars met 0,6 % (+29,7 miljoen euro).

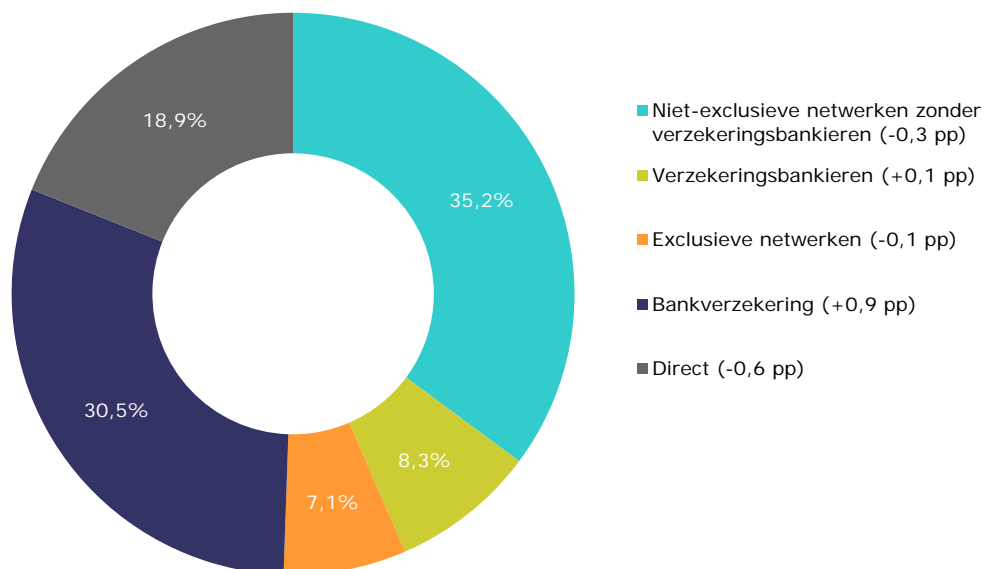
De **niet-exclusieve netwerken** zijn nog steeds het belangrijkste distributiekanaal. Toch daalt in 2010 hun aandeel licht (43,5 % in 2010 tegenover 43,7 % in 2009).

Het marktaandeel van de **exclusieve netwerken** blijft nagenoeg ongewijzigd in 2010.

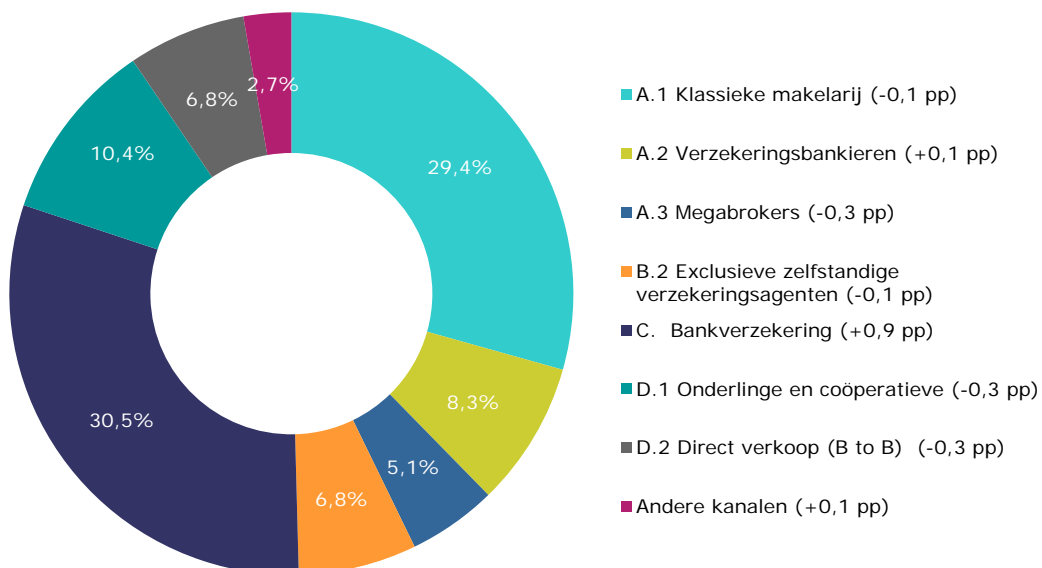
Na een daling van het marktaandeel van de **bankverzekering** in 2008 en 2009 stijgt het in 2010 met 0,9 procentpunten en is goed voor 30,5 % van het totale premie-incasso. Waar de bankverzekeraar in 2008 het meest terrein prijs gaf (-11,2 %), toont hij zich in 2010 de winnaar en hij is de enige die zijn marktaandeel weet te vergroten. Op de markt van de levensverzekeringen blijft de bankverzekering koploper met een marktaandeel van 43,2 %.

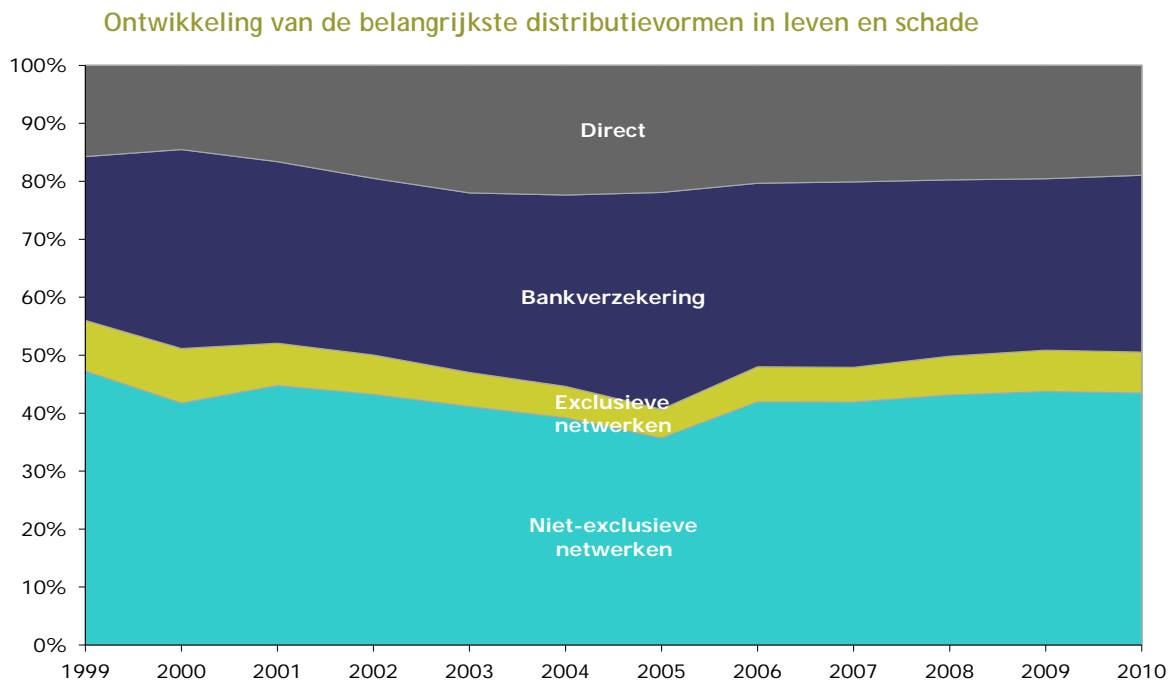
Tussen 2000 en 2004 kende het marktaandeel van de **directe verzekeraars** een forse groei van 7,8 procentpunten, aangevoerd door de onderlinge verzekeraars zonder tussenpersonen. Sinds 2005 kent deze distributievorm een jaarlijkse terugval: in 2010 daalde het marktaandeel van de directe verzekeraars verder met 0,6 procentpunten tot 18,9 % van het totale premievolume.

**Uitsplitsing premie-inkomen in leven en schade per kanaal in 2010
(ontwikkeling t.o.v. 2009)**



**Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen in leven en schade
per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)**

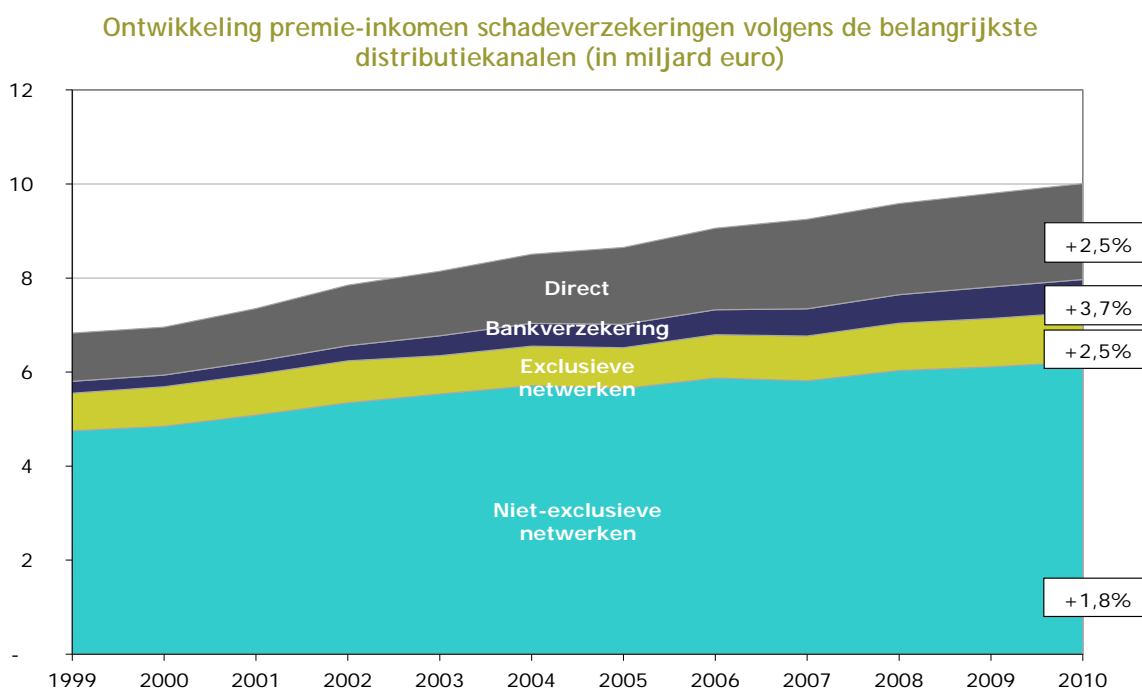




2.4 Schadeverzekering

Het premie-inkomen van de verzekeringen Niet-Leven stijgt in 2010 tot 10.009 miljoen euro. De schadeverzekeringsmarkt kent in 2010 een groeipercentage van 2,1 %, tegenover 1,3 % in 2009. Rekening houdend met een inflatie van 2,2 %, stijgt het activiteitenvolume in 2010 voor Niet-Leven nagenoeg niet (-0,1 %). In 2009 groeide het incasso Niet-Leven in reële termen nog met 1,5 %.

Voor het tweede jaar op rij kennen alle distributiekanaalen een stijging van het premie-inkomen. Net zoals vorig jaar noteert de bankverzekering de grootste stijging (3,7 %), vorig jaar kende die nog een stijging van 10,4 %. De verschillen in premieontwikkeling tussen de verschillende kanalen zijn bijgevolg minder uitgesproken dan het vorige jaar: de directe verzekering alsook de exclusieve netwerken stijgen met 2,5 % en de niet-exclusieve netwerken stijgen met 1,8 %.



In de schademarkt blijven de **klassieke makelarij** en het **verzekeringsbankieren** erg belangrijk. Samen zijn ze goed voor 51,5 % van de schadeverzekeringspremies. De klant geeft dus nog steeds de voorkeur aan de **niet-exclusieve netwerken** voor het aanschaffen van schadeverzekeringsproducten.

Indien ook rekening gehouden wordt met de "megabrokers", dan blijkt dat het geheel van de **niet-exclusieve netwerken**, over de volledige waarnemingsperiode van twaalf jaar, met bijna 8 procentpunten achteruitgegaan is en 62,1 % van het niet-leven incasso uitmaken in 2010 tegenover net geen 70 % in 1999.

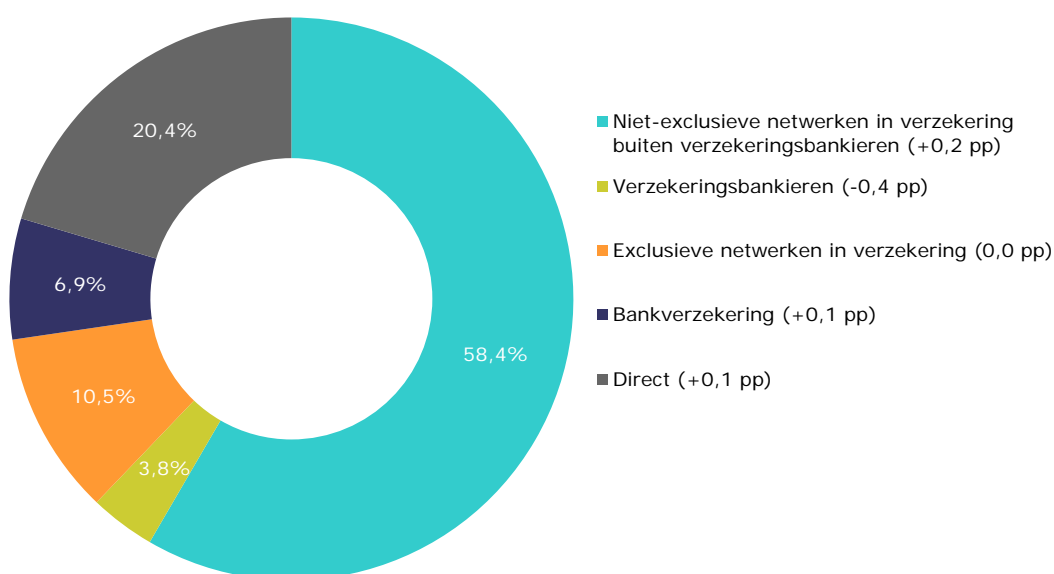
Tot 2007 kenden de **directe verzekeraars** een aanhoudende groei. Hun marktaandeel groeide van 14,7 % in 1999 tot 20,6 % in 2007. Sinds 2008 slaagt de directe distributie er niet in om deze groei verder te zetten. Tussen 2008 en 2010 schommelt hun marktaandeel ruwweg tussen 20,0 % en 20,6 %. In landen zoals het Verenigd Koninkrijk en Nederland maakt de directe distributie bijna een kwart van het totale premie-inkomen uit.

De **exclusieve netwerken** kennen tussen 2008 en 2010 geen noemenswaardige veranderingen: hun marktaandeel blijft steken op 10,5 %.

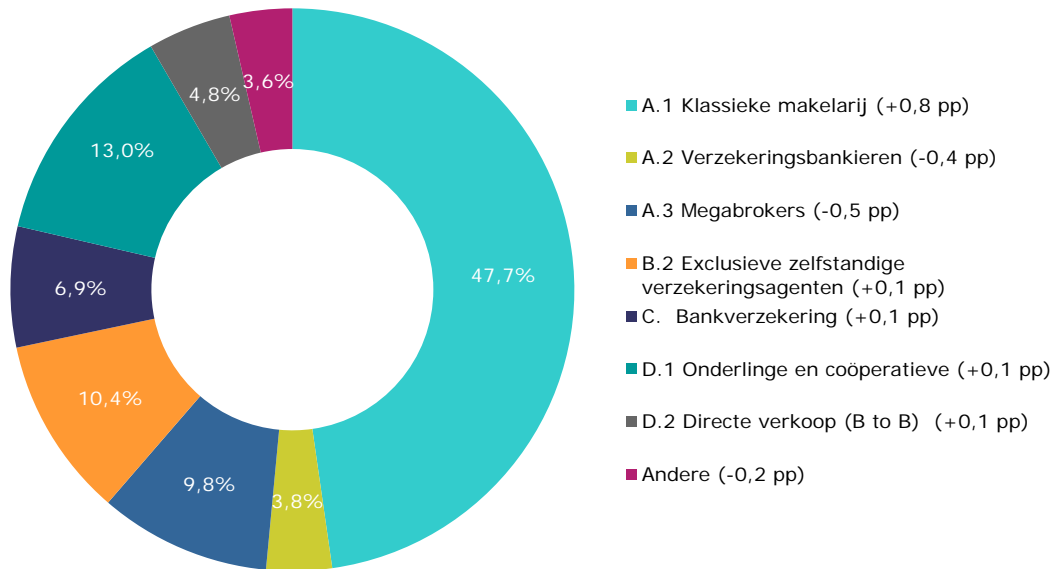
De **bankverzekering** wordt in de eerste plaats gebruikt voor enkele basisproducten voor particulieren zoals de woning- (18,5 %) en de familiale verzekering (16,0 %). In 2010 kent dit distributiekanaal net als in 2009 een kleine terreinwinst: hun marktaandeel stijgt met 0,1 procentpunt ten opzichte van 2009 en komt op 6,9 % van de schadeverzekeringspremies.

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 de onderlinge en coöperatieve maatschappijen alsook de megabrokers actiever zijn in het bedrijvensegment. De megabrokers zijn goed voor meer dan een vijfde van het premie-inkomen bij de business-producten.

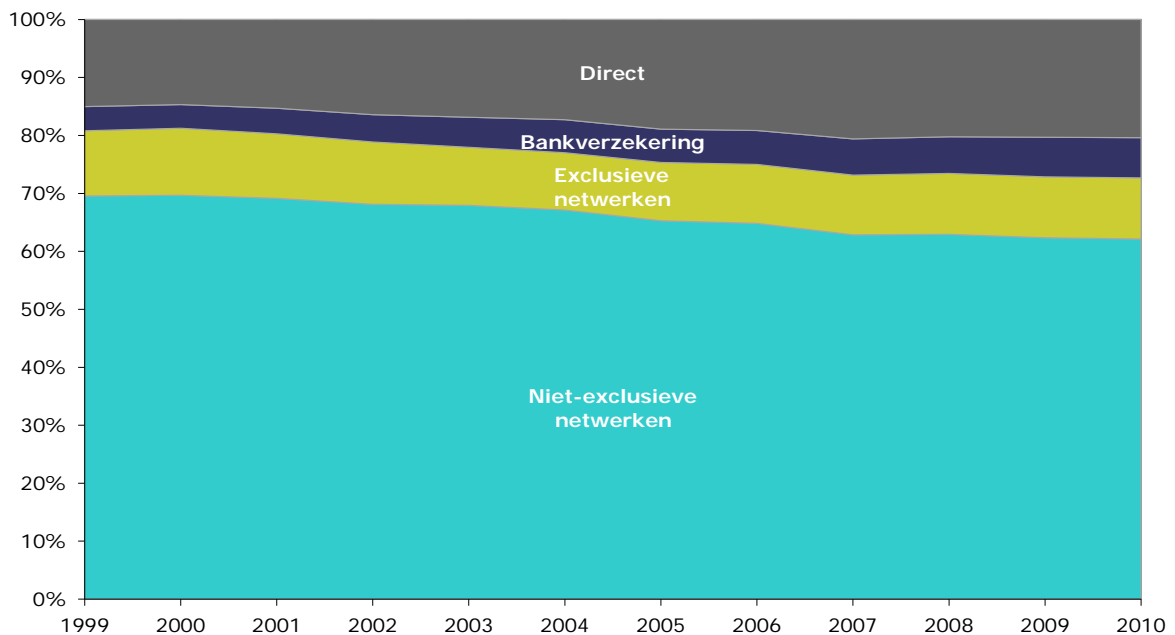
Uitsplitsing premie-inkomen schadeverzekering per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)



Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen schadeverzekering per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)



Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen schadeverzekeringen



2.5 Levensverzekering

Net zoals de verzekeringssector niet geanalyseerd kan worden als één markt, zo ook bestaat de tak Leven uit duidelijk onderscheiden segmenten. 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.

2.5.1 Levensverzekering: productie van nieuwe zaken

De productie van nieuwe zaken is determinerend voor de analyse van de meest recente machtsverhoudingen onder distributiekanaalen. De afgelopen jaren is de verkoop van nieuwe zaken immers goed voor meer dan de helft van het totale jaarincasso in de tak Leven (60,4 % in 2010). Alleen de pensioengerichte verzekeringen en het langetermijnsparen doen denken aan het oude patroon, daar vertegenwoordigt de vroegere productie het leeuwendeel van de omzet.

Uit cijfers van 2010 kan men afleiden dat de productie van nieuwe zaken voor de individuele tak 21-verzekeringen zich herstelt: de forse dalingen van de productie in 2008 en in 2009 met respectievelijk 1,9 miljard euro en 2,1 miljard euro, maken in 2010 plaats voor een stijging van 471 miljoen euro (of +5,9 %).

Ook de nieuwe tak 23-productie kent in 2010 een opmars, ondanks de matige prestaties van de fondsen als gevolg van de financiële crisis: in 2010 stijgt de productie van deze producten in vergelijking met 2009 met 506,5 miljoen euro (of +46,2 %).

Waar er in 2009 enkele duidelijke verschuivingen waren in de marktaandelen van de distributiekanaalen voor de productie van individuele levensverzekeringen, zijn er in 2010 slechts kleine veranderingen waar te nemen: de niet-exclusieve netwerken en de directe verzekering stijgen met respectievelijk 0,6 en 0,3 procentpunten, de exclusieve netwerken en de bankverzekering dalen met respectievelijk 0,1 en 0,8 procentpunten.

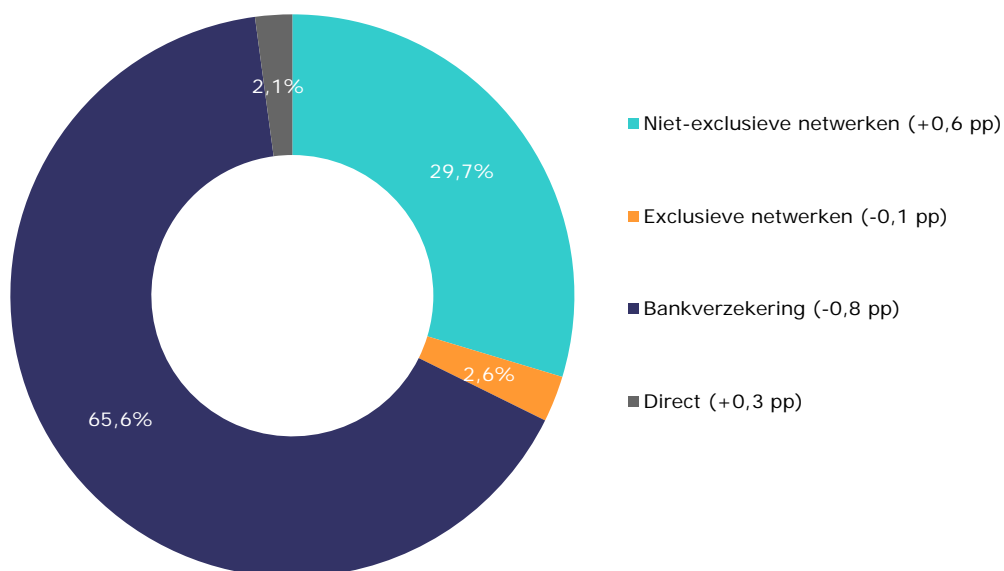
De **niet-exclusieve netwerken** behouden hun tweede plaats met een marktaandeel van 29,7 %. Voor de nieuwe productie van verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen boeken ze echter een terugval met 5,5 procentpunten en zien hun marktaandeel dalen tot 43,3 %.

De **bankverzekering** is de grootste verliezer, maar behoudt haar leiderspositie bij de individuele levensverzekeringen. Niettemin ziet de bankverzekering haar marktaandeel toenemen voor pensioensparen en nieuwe producten die verbonden zijn aan hypotheekleningen met respectievelijk 5,5 en 4,3 procentpunten.

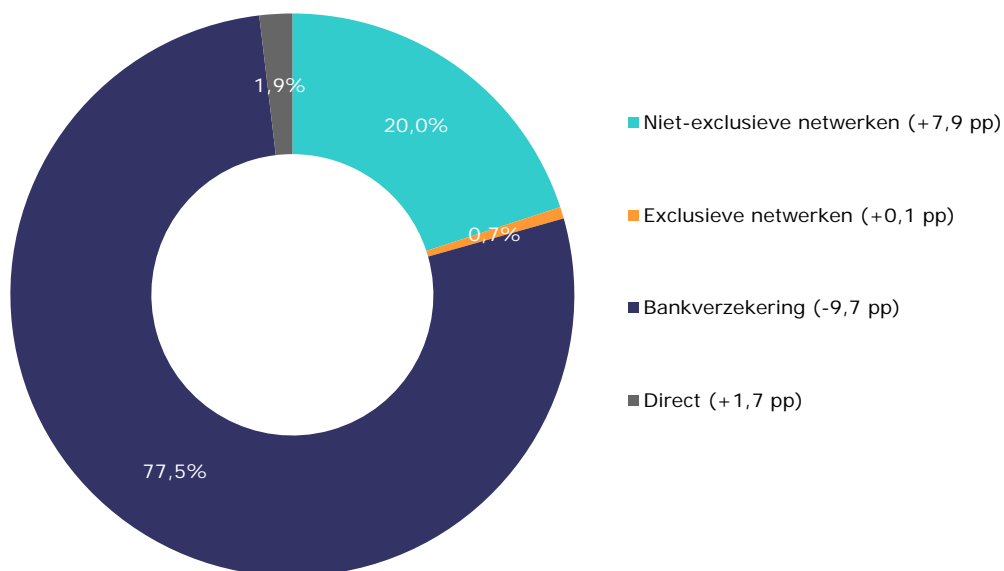
Na een daling van het marktaandeel van de **directe verzekeraars** voor alle deelproducten in 2009, kent in 2010 enkel het pensioensparen nog een noemenswaardige daling van 4,2 procentpunten om zo op een aandeel van 1,5 % te komen.

In de markt van de groepsverzekeringen moeten vooral de niet-exclusieve netwerken terrein prijsgeven. In 2010 daalt hun aandeel met 3,7 procentpunten tot 22,8 % en dit ten voordele van de andere kanalen. Het aandeel van de directe verzekeraars stijgt met 1,2 procentpunten tot 68,8 %. Zo blijven zij het belangrijkste distributiekanaal in de groepsverzekeringen.

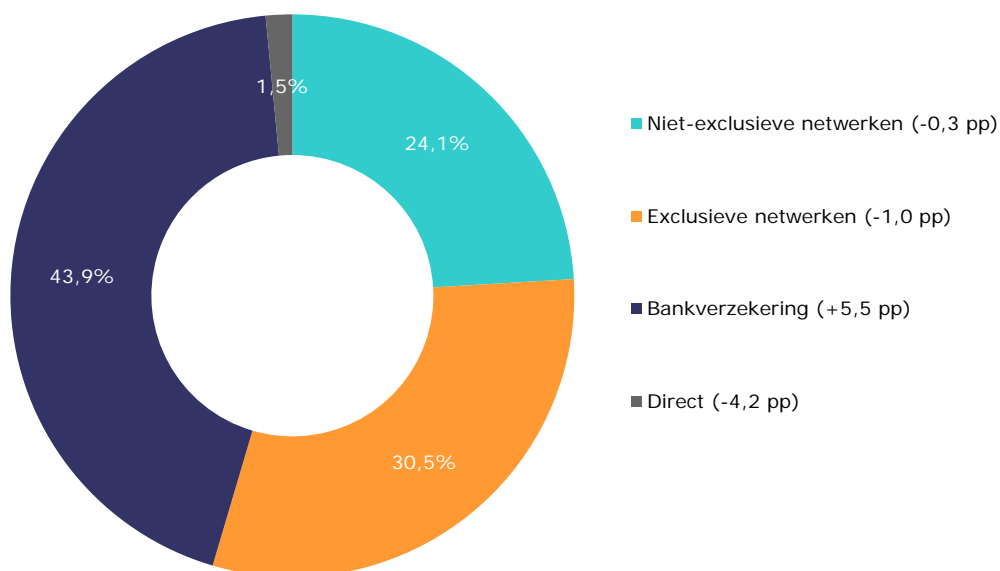
Productie van nieuwe zaken leven individueel - takken 21-23
 Uitsplitsing per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)



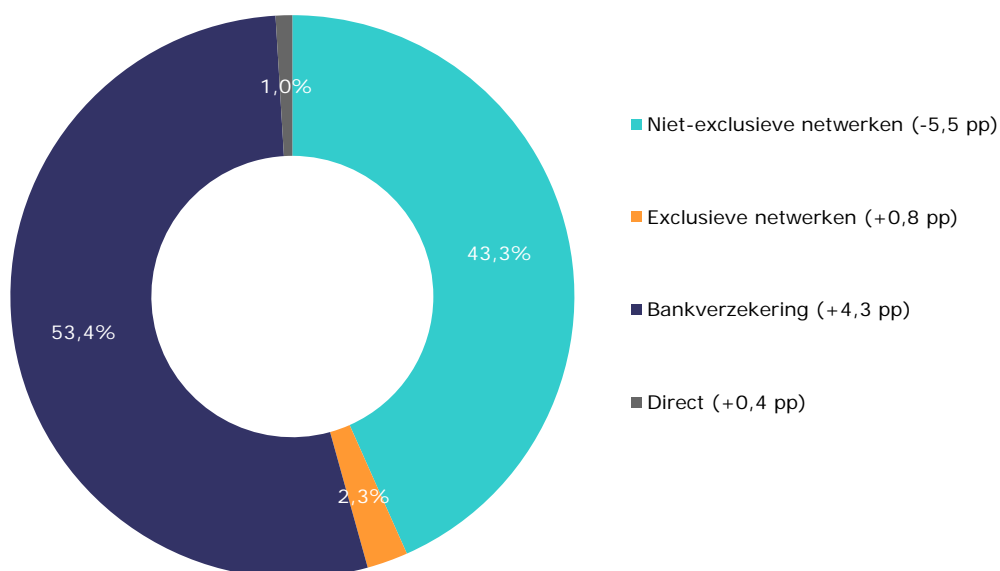
Productie van nieuwe zaken leven individueel - koopsommen van korte duur
 Uitsplitsing per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)



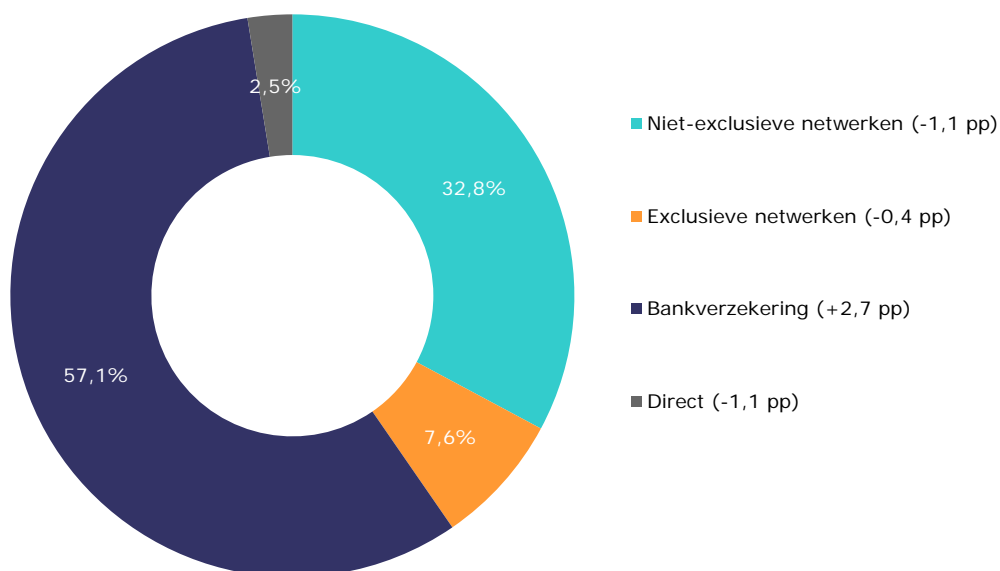
Productie van nieuwe zaken leven individueel - pensioensparen
Uitsplitsing per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)



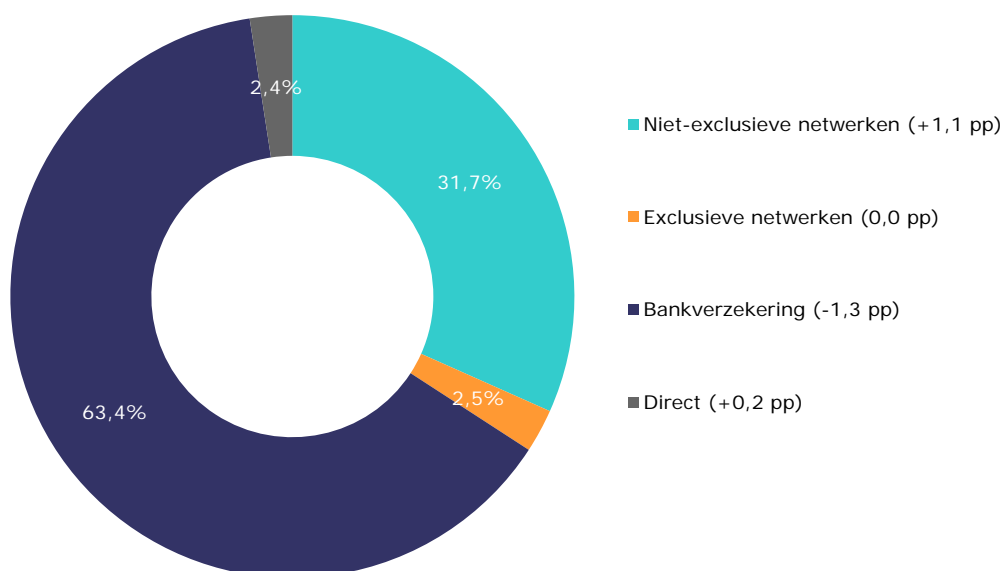
Productie van nieuwe zaken leven indiv. -
verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen
Uitsplitsing per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)



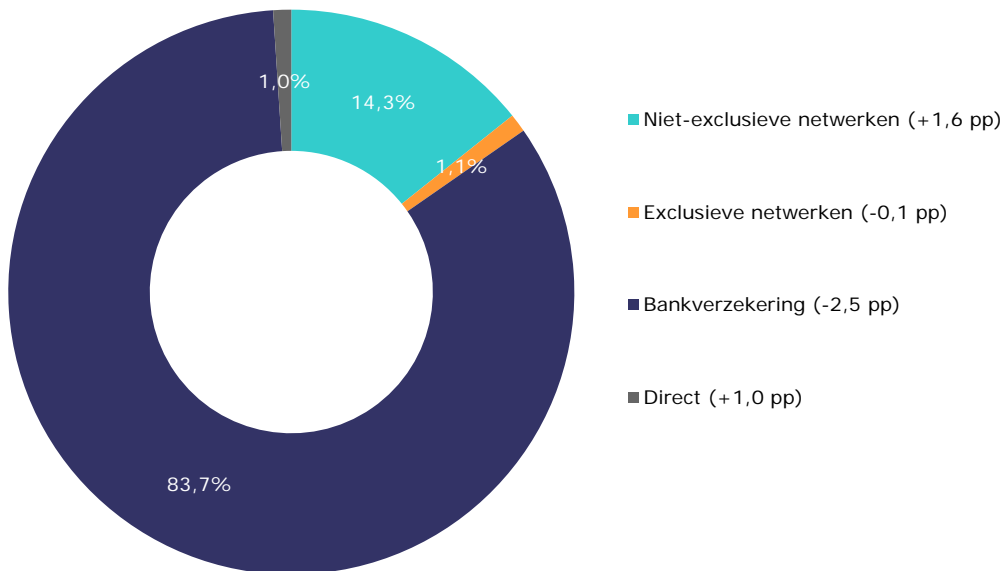
**Productie van nieuwe zaken leven indiv. -
andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen
Uitsplitsing per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)**



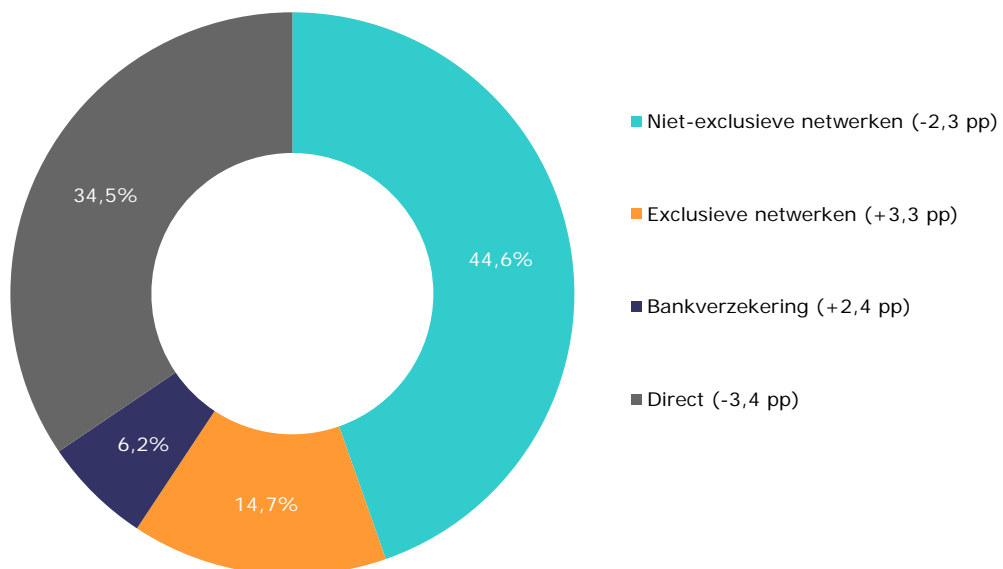
**Productie van nieuwe zaken leven individueel - andere verrichtingen tak 21
Uitsplitsing per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)**



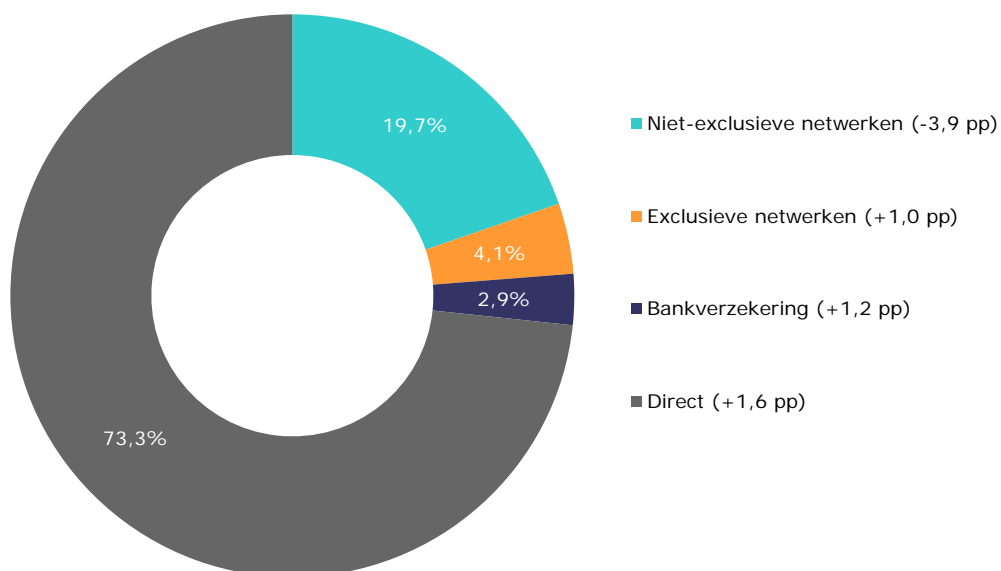
Productie van nieuwe zaken leven individueel - tak 23
 Uitsplitsing per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)



Productie van nieuwe zaken in de groepsverzekering -
 vaste en flexibele premies
 Uitsplitsing per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)



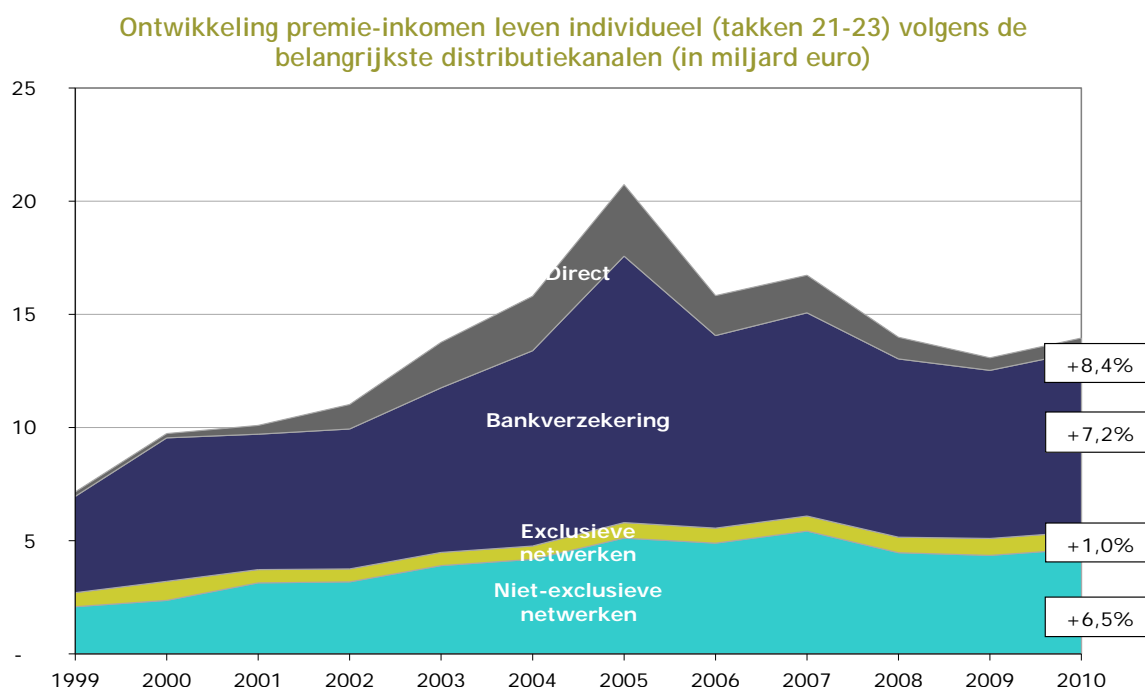
Productie van nieuwe zaken in de groepsverzekering - koopsommen
 Uitsplitsing per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)



2.5.2 Leven individueel (takken 21-23)

In 2008 en 2009 was de impact van de financiële crisis op de markt van de individuele levensverzekeringen aanzienlijk voelbaar. Na de dalingen van het premievolume in 2008 en 2009 met respectievelijk 16,4 % (-2,8 miljard euro) en 6,5 % (-908,5 miljoen euro), noteert men in 2010 een stijging van 6,7 % (+874,6 miljoen euro). Ondanks het slechte beursklimaat kenden de verzekeringsproducten gekoppeld aan een beleggingsfonds ook een opmars. De forse dalingen in 2008 en 2009 van respectievelijk van 41,3 % (-1,2 miljard euro) en 22,1 % (-386,3 miljoen euro) maken plaats voor een groei van 34,5 % (+470,7 miljoen euro).

In 2009 noteerden enkel de exclusieve netwerken een premiestijging, maar in 2010 lijkt het tij te keren en zien alle distributiekanaalen hun premievolume groeien. De directe verzekeraars, de bankverzekering en de niet-exclusieve netwerken noteerden in 2009 nog een daling van hun premie-inkomen met respectievelijk 42,1 %, 5,7 % en 2,6 %. In 2010 noteren zij een groei van respectievelijk 8,4 % (+46,5 miljoen euro), 7,2 % (+536,6 miljoen euro) en 6,5 % (+284,3 miljoen euro). De exclusieve netwerken die hun premie-inkomen vorig jaar nog met 9,1 % zagen toenemen, noteren in 2010 een stijging van slechts 1,0 % (+7,2 miljoen euro).



Het aandeel van de verschillende distributiekanaalen op de markt van de individuele levensverzekeringen in 2010 is bijna niet gewijzigd ten opzichte van 2009.

De **bankverzekering** is nog steeds het belangrijkste distributiekanaal met een marktaandeel van 57,1 %, hetzij een stijging van 0,3 procentpunten ten opzichte van 2009.

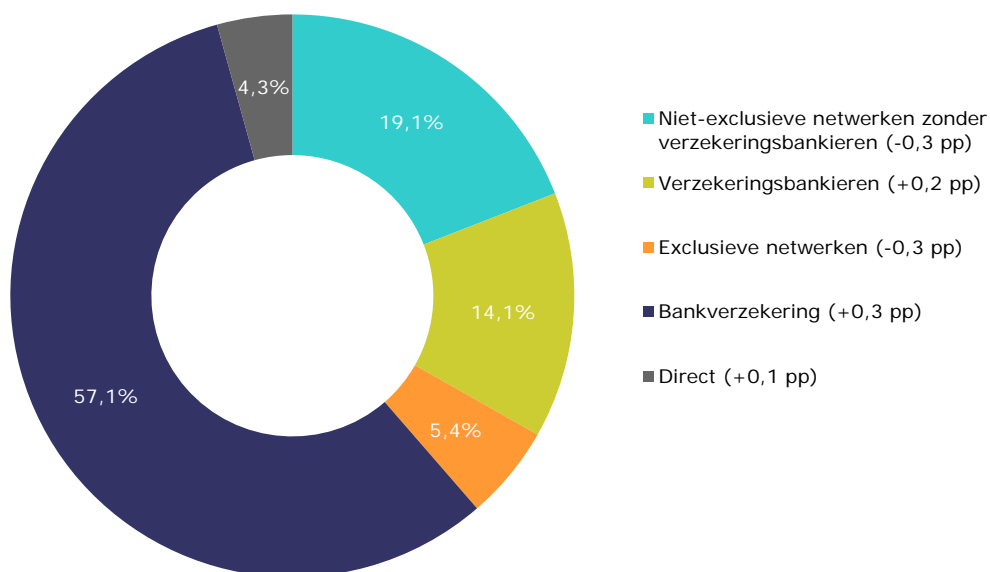
Het aandeel van de niet-exclusieve netwerken zonder verzekeringsbankieren daalt in 2010 met 0,3 procentpunten terwijl dat van het verzekeringsbankieren stijgt met 0,2 procentpunten ten opzichte van 2009. Ze komen zo op respectievelijk 19,1 % en 14,1 % uit. Hun gezamenlijke aandeel, d.i. het aandeel van de **niet-exclusieve netwerken**, is net zoals in 2009 33,2 %. Zij zijn nog steeds het tweede belangrijkste kanaal op de markt van de individuele levensverzekeringen.

Het aandeel van de **directe distributie** in het premie-inkomen schommelde tussen 2003 en 2005 rond de 15 %. Sinds 2006 noteren de directe verzekeraars, als distributiekanaal van de individuele levensverzekering, jaarlijks een terugval van 1 à 4 procentpunten. 2010 is het eerste

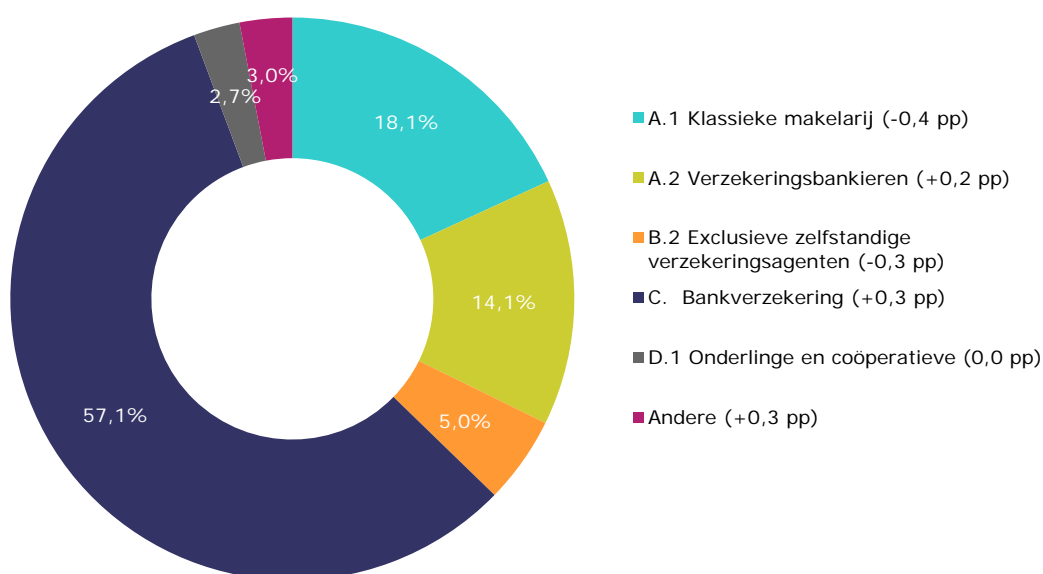
jaar sinds 2006 waarin het aandeel van de directe verzekeraars opnieuw stijgt, al is het slechts met 0,1 procentpunt zodat het aandeel 4,3 % bedraagt.

Hoewel het aandeel van de **exclusieve netwerken** daalt met 0,3 procentpunten, zijn ze met een marktaandeel van 5,4 % voor het tweede jaar op rij niet meer de kleinste speler in dit segment.

**Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel (takken 21 - 23)
per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)**



**Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel (takken 21-23)
per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)**



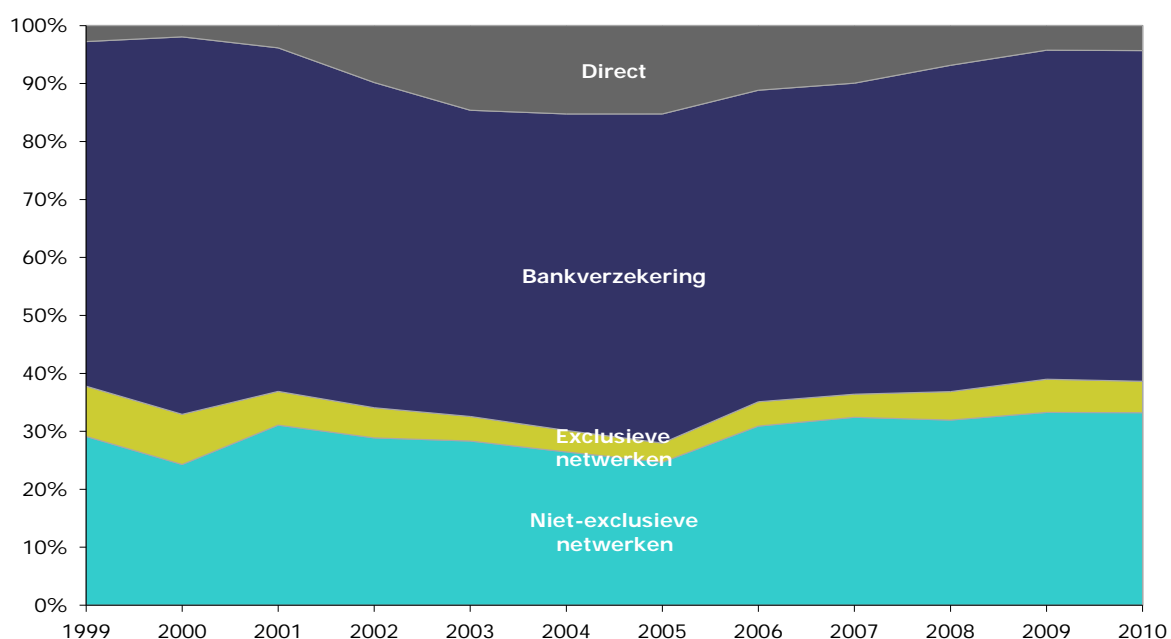
Tussen 1998 en 2000 bouwt de **bankverzekering** gaandeweg haar relatief marktaandeel uit voornamelijk ten koste van de **niet-exclusieve netwerken**.

Tussen 2000 en 2005 kent de bankverzekering een terugval van meer dan 10 procentpunten. Deze daling gaat gepaard met een groei van de **directe verzekeraars**, 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.

Terwijl de niet-exclusieve netwerken voor 2005 jaarlijks marktaandeel verloren, deed er zich in 2006 een omgekeerde beweging voor als gevolg van de invoering van de verzekeringstaks. De **niet-exclusieve netwerken** versterken hun positie, ten nadele van de directe verzekeraars en de bankverzekeraars.

Tussen 2007 en 2010 boekt de **bankverzekering** opnieuw vooruitgang. Het marktaandeel stijgt van 53,7 % in 2007 tot 57,1 % in 2010. Deze groei ging ten koste van de **directe verzekeraars** die tussen 2007 en 2010 terreinverlies boekten: hun marktaandeel daalde van 9,9 % in 2007 tot 4,3 % in 2010. In diezelfde periode schommelde het marktaandeel van de **niet-exclusieve netwerken** ruwweg tussen 32 % en 33 %, terwijl de **exclusieve netwerken** jaren van vooruitgang (2008 en 2009) afwisselden met jaren van terreinverlies (2007 en 2010).

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

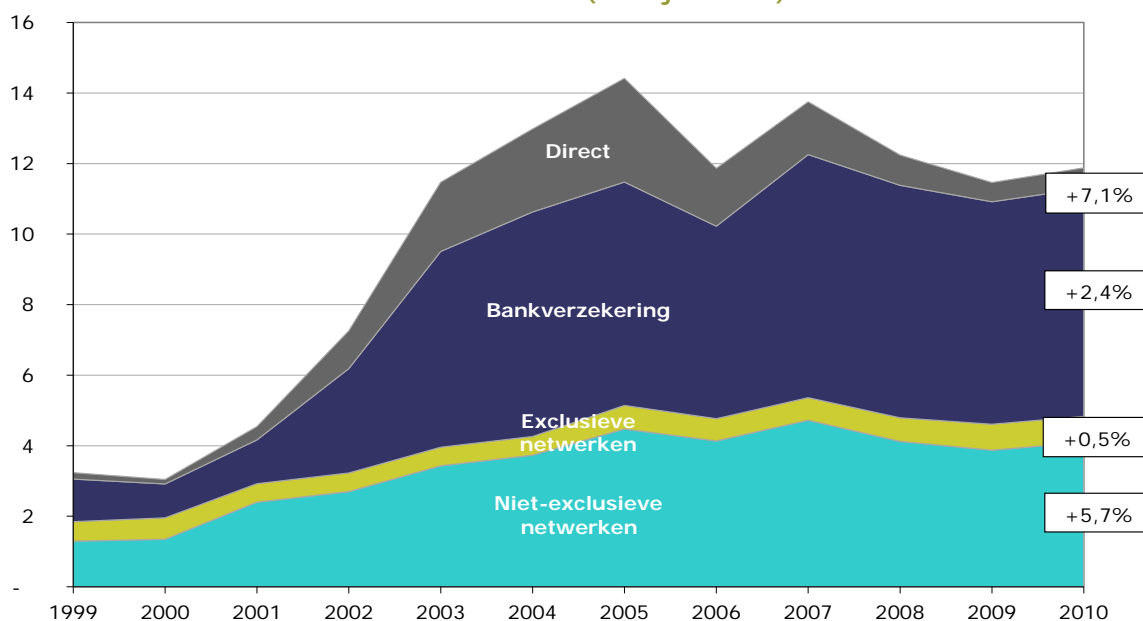


2.5.3 Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)

In 2010 bedraagt het incasso voor de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rente 11,9 miljard euro, tegenover 11,5 miljard in 2009. Dit betekent een toename met 3,6 % (+417 miljoen euro), na de terugval in 2008 en 2009 van respectievelijk 11,0 % en 6,4 %.

De stijging van de premie-inkomsten varieert evenwel naargelang het distributiekanaal. In 2010 stijgt het incasso van de niet-exclusieve netwerken met 5,7 % (+220,9 miljoen euro), van de exclusieve netwerken met 0,5 % (+3,3 miljoen euro), van de bankverzekering met 2,4 % (+154,1 miljoen euro) en van de directe verzekering met 7,1 % (+38,6 miljoen euro).

Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 21 volgens de belangrijkste distributiekanaalen (in miljard euro)



Ook in 2010 weet de **bankverzekering** een duidelijke leiderspositie in te nemen met een marktaandeel van 54,4 %. Voor het eerste sinds 2005 noteert de bankverzekering een lichte daling (-0,6 procentpunten) van hun aandeel op de markt van de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet.

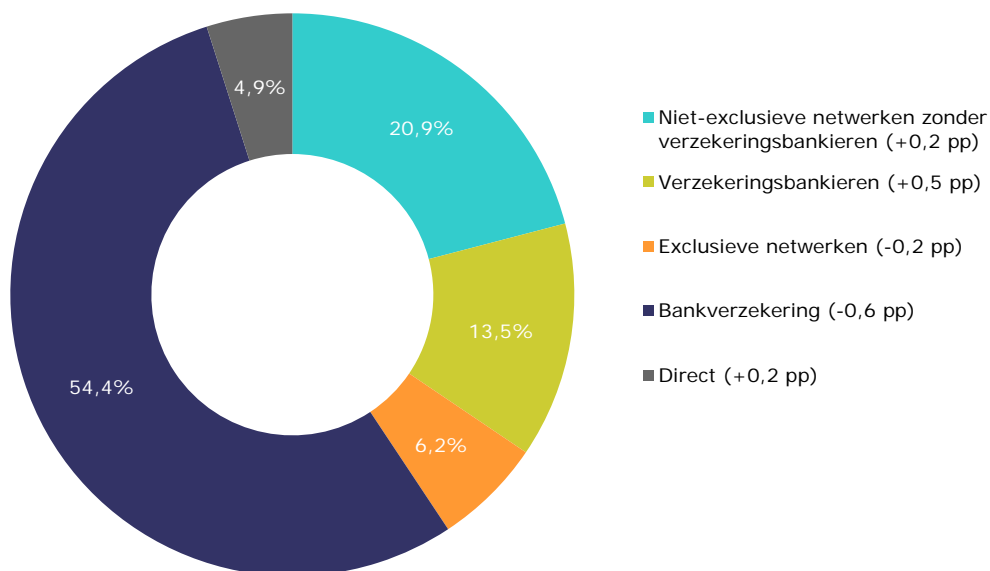
Het aandeel van zowel de **niet-exclusieve netwerken zonder verzekeringsbankieren** als van de **directe verzekering** stijgt met 0,2 procentpunten en blijft dus behoorlijk stabiel. In 2010 bedragen deze aandelen respectievelijk 20,9 % en 4,9 %. Het aandeel van het **verzekeringsbankieren** bedraagt 13,5 % in 2010 en is met 0,5 procentpunten gestegen ten opzichte van 2009.

De **exclusieve netwerken** zien hun marktaandeel licht dalen met 0,2 procentpunten tot 6,2 %, terwijl ze hun aandeel tussen 2007 en 2009 zagen stijgen met 1,8 procentpunten.

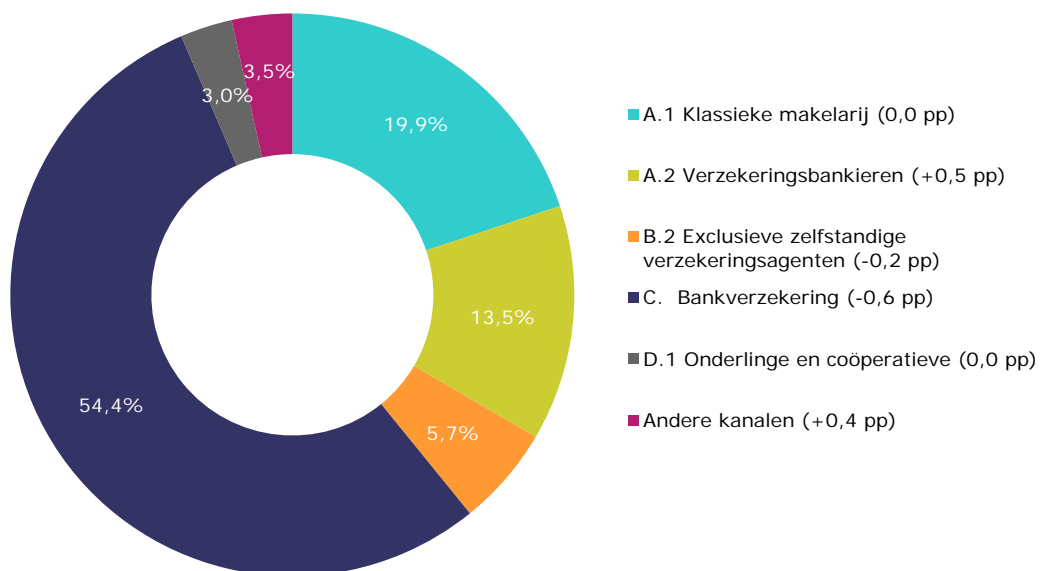
Na de daling van 1,0 procentpunt in 2009 stijgt het marktaandeel van de e-commerce in 2010 met 0,1 procentpunt tot 0,5 %. Met dit herstel staat de elektronische handel nog ver van de marktaandelen in Europese landen als Groot-Brittannië en Nederland, waar de verzekerden een groter vertrouwen hebben in het internet als middel om verzekeringspolissen en financiële transacties in het algemeen aan te gaan.

De niet-exclusieve netwerken (met een marktaandeel van 33,3 %) en de bankverzekering (met een marktaandeel van 30,0 %) domineren het pensioensparen. De zelfstandige agenten volgen nog steeds op de voet en maken 28,0 % van het premie-inkomen van deze activiteit uit.

**Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per kanaal in 2010
(ontwikkeling t.o.v. 2009)**



**Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21
per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)**



In de waarnemingsperiode kunnen we verschillende fasen onderscheiden.

Tussen 1999 en 2001 schommelt het premie-inkomen voor de individuele levensverzekeringen van tak 21 tussen de 3,2 en 4,5 miljard euro. In die periode winnen de **niet-exclusieve netwerken** en de **directe verzekeraars** terrein, ten koste van de **bankverzekering**. De **exclusieve tussenpersonen** vergroten hun marktaandeel in 1999 en 2000, maar kennen een terugval vanaf 2001.

Tussen 2001 en 2005 stijgt de omzet in leven individueel "tak 21" explosief, met een jaarlijkse groei van 30 % en meer.

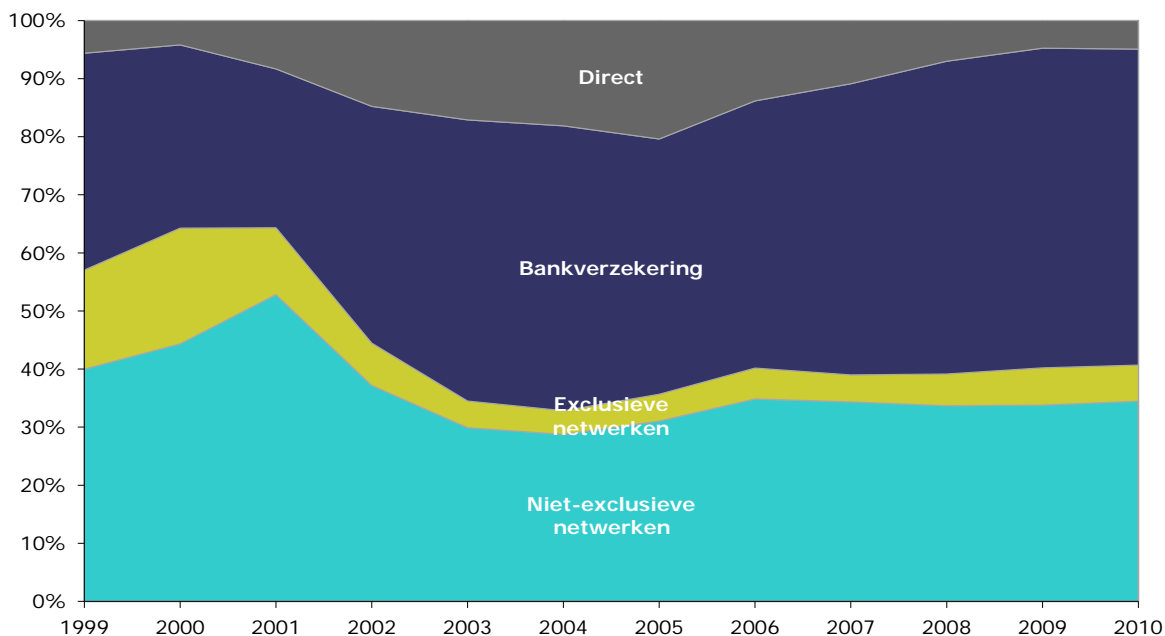
Die massale toename van nieuwe zaken komt alle distributiekanaalen in absolute cijfers ten goede, maar relatief gesproken alleen de **directe verzekering** en de **bankverzekering**, over de hele periode, met uitzondering van 2005 voor de bankverzekering.

In 2006 heeft de invoering van de verzekeringstaks van 1,1 % op de premies van de individuele verzekeringen (incassoverlies van 18 %) voornamelijk de **directe verzekeraars** getroffen, ten gunste van de andere kanalen.

Tussen 2007 en 2009 zetten de **bankverzekeraars** hun opmars voort. Hun marktaandeel stijgt van 50,1 % in 2007 naar 55,0 % in 2009. Ook de **exclusieve netwerken** boeken terreinwinst in 2008 en 2009 en vergroten hun marktaandeel tot 6,4% in 2009. De **niet-exclusieve netwerken** en de **directe verzekeraars** boekten in diezelfde periode terreinverlies.

In 2010 keren de tendensen om: de **bankverzekering** en de **exclusieve netwerken** verliezen terrein met respectievelijk 0,6 procentpunten en 0,2 procentpunten ten gunste van de **niet-exclusieve netwerken** en in mindere mate ook de **directe verzekeraars** die terrein winnen met respectievelijk 0,7 procentpunten en 0,2 procentpunten.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 21



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

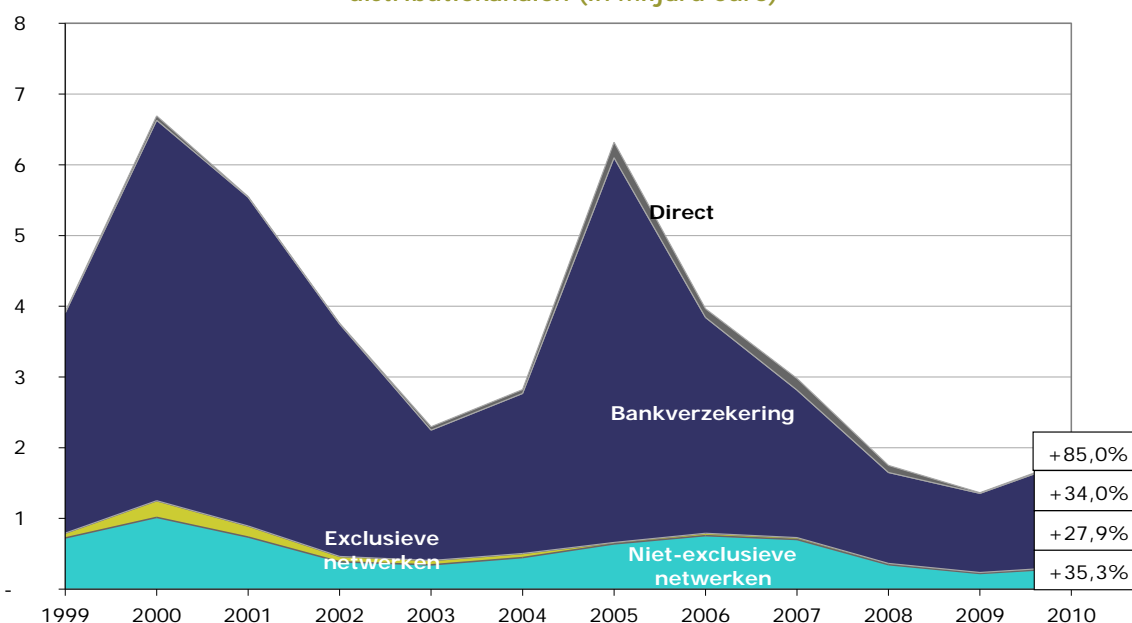
Het incasso Leven individueel gekoppeld aan beleggingsfondsen bedroeg in 2005 nog meer dan 6,3 miljard, waarna het incasso enkele jaren sterk daalt om in 2009 slechts 1,4 miljard te bedragen. Dit is het laagste niveau van de jaren 2000. De continu dalende beweging van het incasso tijdens de laatste jaren kan verklaard worden door, enerzijds, de invoering van de taks van 1,1 % en, anderzijds, de invloed van het ongunstige beursklimaat. In 2010 noteert men voor het eerst sinds 2005 weer een stijging van 34,5 % (+470,7 miljoen euro) en komt zo op een ruime 1,8 miljard euro, nog geen derde van het premie-inkomen dat in 2005 verwezenlijkt werd.

In tegenstelling tot 2009, waar elk distributiekanaal zijn premie-inkomen zag dalen, noteert in 2010 elk kanaal een stijging van het incasso. De **directe verzekeraars** zijn de grootste winnaars in relatieve termen. Hun premie-inkomen stijgt met 85,0 % en komt zo op 17 miljoen euro.

Voor het eerste jaar sinds 2005 stijgt in 2010 het premie-inkomen van de **bankverzekeraars**. Hun incasso stijgt met 34,0 % (+380,5 miljoen euro) en komt zo op net geen 1,5 miljard euro.

Ook de **exclusieve** en **niet-exclusieve netwerken** zien in 2010 voor het eerst sinds drie jaren weer hun incasso stijgen met respectievelijk 27,9 % (+3,9 miljoen euro) en 35,3 % (+78,3 miljoen euro).

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



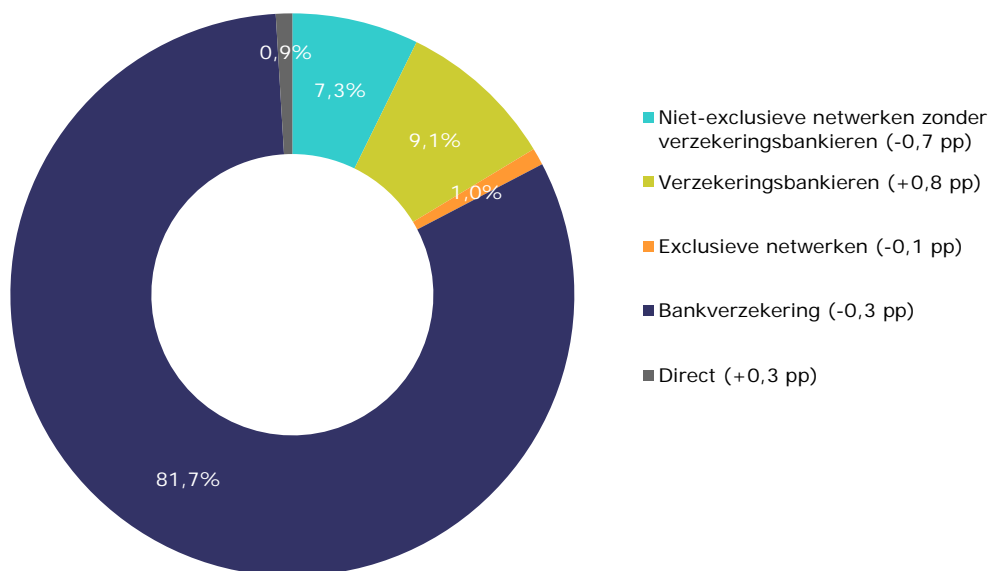
Met een marktaandeel van 81,7 % blijft de **bankverzekering** het belangrijkste distributiekanaal op de markt van de individuele levensverzekeringen verbonden met beleggingsfondsen.

Op de tweede plaats staan de **niet-exclusieve netwerken** met een aandeel van 16,4 %. Het **verzekeringsbankieren** stijgt met 0,8 procentpunten tot een aandeel van 9,1 %.

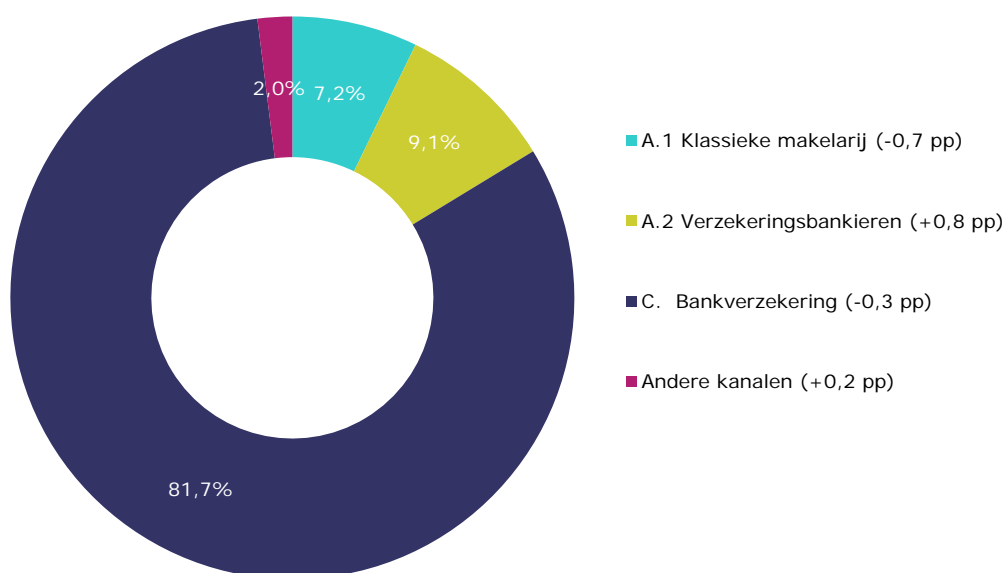
In 2008 hadden de **directe verzekeraars** nog een aandeel van 5,7 %, maar in 2009 is dat gedaald tot 0,6 %. In 2010 stijgt het, ondanks de sterke relatieve stijging van het premievolume, met 0,3 procentpunten tot 0,9 % en blijven daarmee het kleinste distributiekanaal.

Voor het derde jaar op een rij halen de **exclusieve netwerken** dezelfde score (1 %) als. Hun rol blijft bescheiden.

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)



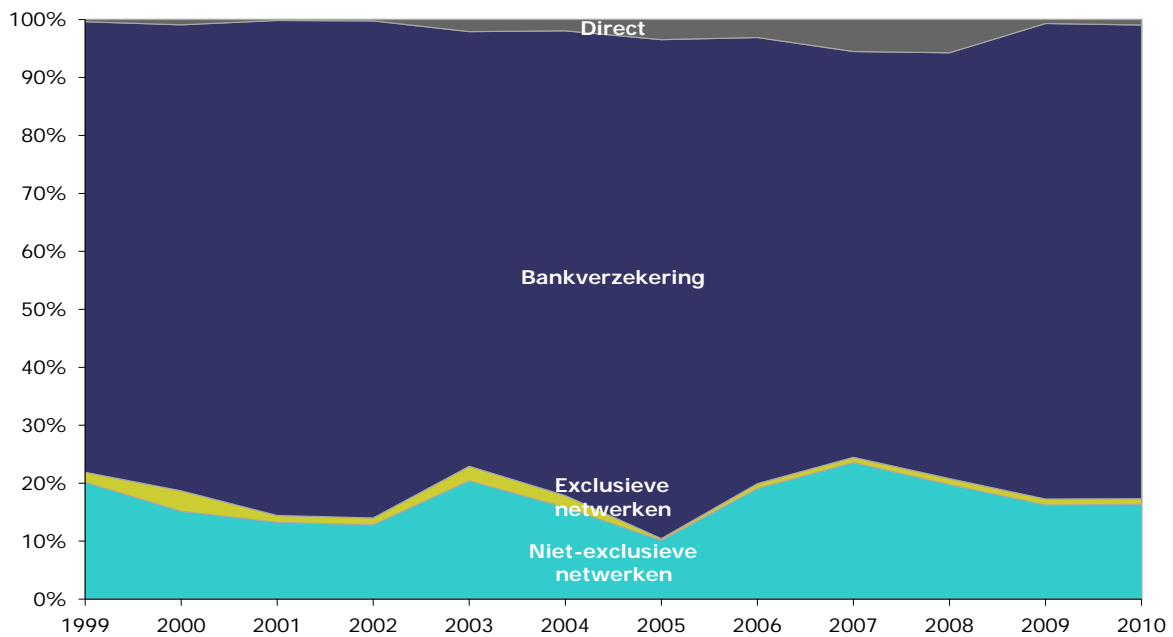
Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)



Tussen 1997 en 2005 schommelde het marktaandeel van de **bankverzekering** in tak 23 tussen 75 % en 85 %. 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.

Na twee jaren van terreinverlies in 2006 en 2007, vergroot de bankverzekering haar marktaandeel met 3,5 procentpunten in 2008 en met 8,6 procentpunten in 2009. In 2010 daalt het aandeel met 0,3 procentpunten tot 81,7 % en blijft zo op bijna hetzelfde niveau als in 2009.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 23



2.5.5 Leven groep

De premies voor de groepsverzekering, bedoeld voor de vorming van bedrijfspensioenen, boeken geen vooruitgang. De formules met gewaarborgd rendement nemen met amper 1,9 % toe, terwijl de met beleggingsfondsen verbonden contracten met liefst 50 % kelderen.

Na de stijging van het totale incasso voor Leven groep, voor verrichtingen van de eerste en de tweede pijler, over de laatste drie jaar, kent het in 2010 een daling van 0,8 % (-39,6 miljoen euro). Het totale incasso komt zo op iets minder dan 4,7 miljard euro. De sterke terugval van het incasso van de groepsverzekering tak 23 ligt aan de basis van deze daling. Het premie-inkomen van Leven groep tak 21 kent in 2010 een groei van amper 1,9 %.

Die opgemeten daling geeft echter een vertekend beeld. In 2009 werd immers een groot bedrag aan koopsommen gestort met het oog op de versterking van de financieringspercentages van de bestaande plannen waardoor de vergelijking 2010 ten opzichte van 2009 een daling geeft.

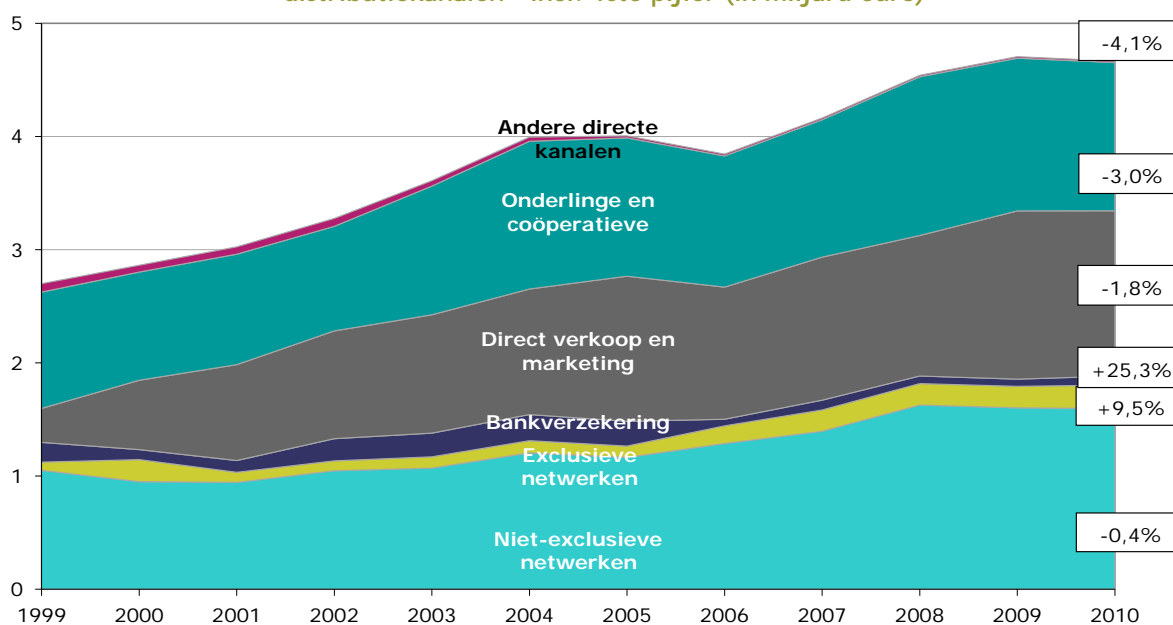
Net zoals in 2009 verschilt de groei van het premievolume in 2010 sterk van distributiekanaal tot distributiekanaal.

Na het terreinverlies in 2009 zien zowel de **niet exclusieve netwerken** als de **onderlinge en coöperatieve** maatschappijen hun premie-inkomen in 2010 opnieuw licht dalen met respectievelijk 0,4 % (-6,6 miljoen euro) en 3,0 % (-40,2 miljoen euro).

Waar in 2009 het kanaal van de **directe verkoop en marketing** de grote winnaar was met een stijging van 19,6 % van het incasso, noteert het kanaal een daling van 1,8 % (-26,2 miljoen euro) in 2010. Ook de **andere directe kanalen** noteren een daling van 4,1 % (-0,6 miljoen euro), tegenover een stijging van 3,9 % in 2009.

Naast de andere directe kanalen zijn de **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** distributiekanaal met een klein aandeel op de markt voor de groepsverzekeringsproducten. Beide zien in 2010 hun incasso toenemen: de exclusieve netwerken noteren een stijging van 9,5 % (+18,0 miljoen euro) en de bankverzekering noteert met 25,3 % (+16,0 miljoen euro) de sterkste relatieve stijging.

Ontwikkeling premie-inkomen in leven groep volgens de belangrijkste distributiekanaalen - incl. 1ste pijler (in miljard euro)



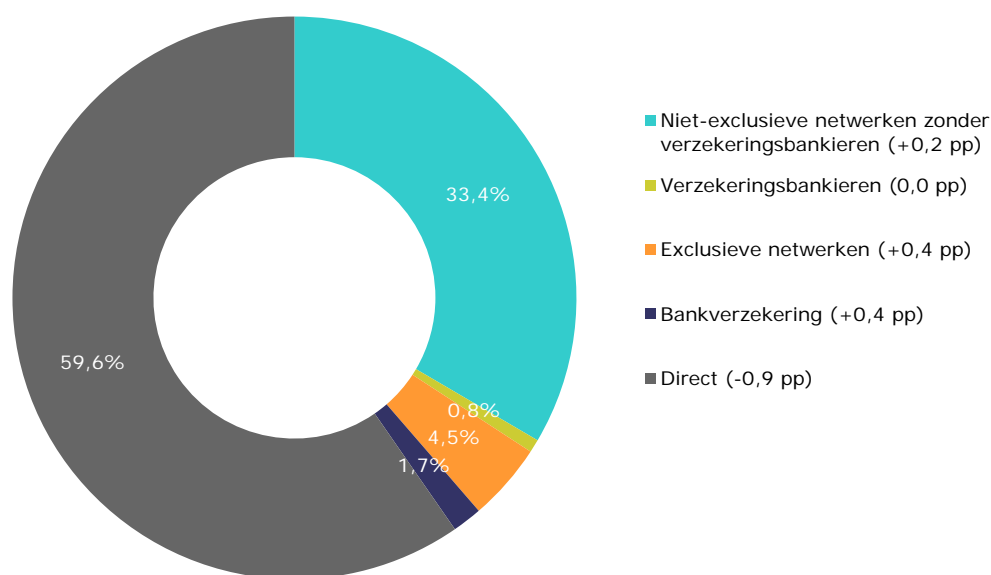
Op de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) spelen ook in 2010 de **directe verzekeraars** de belangrijkste rol met een aandeel van 59,6 %, tegenover 60,6 % in 2009. Dit in tegenstelling tot de verdeling op de markt van de individuele levensverzekeringen, daar heeft de bankverzekering het grootste aandeel en spelen de directe verzekeraars een bescheiden rol.

Binnen de distributievorm van directe verzekeringen zijn het vooral de **onderlinge en coöperatieve maatschappijen** en de **directe verkoop** die de belangrijkste bijdrage leveren. In 2010 hebben ze een respectievelijk aandeel van 28,1 % (28,7 % in 2009) en 31,1 % (31,5 % in 2009) op de totale markt van de groepsverzekeringen.

De **niet-exclusieve netwerken** nemen de tweede plaats in met een marktaandeel van 34,2 %, waarvan slechts 0,8 % betrekking heeft op het **verzekeringsbankieren**. Hun aandeel stijgt in 2010 met 0,1 procentpunt ten opzichte van 2009.

Basis en aanvullend beroepspensioen samen

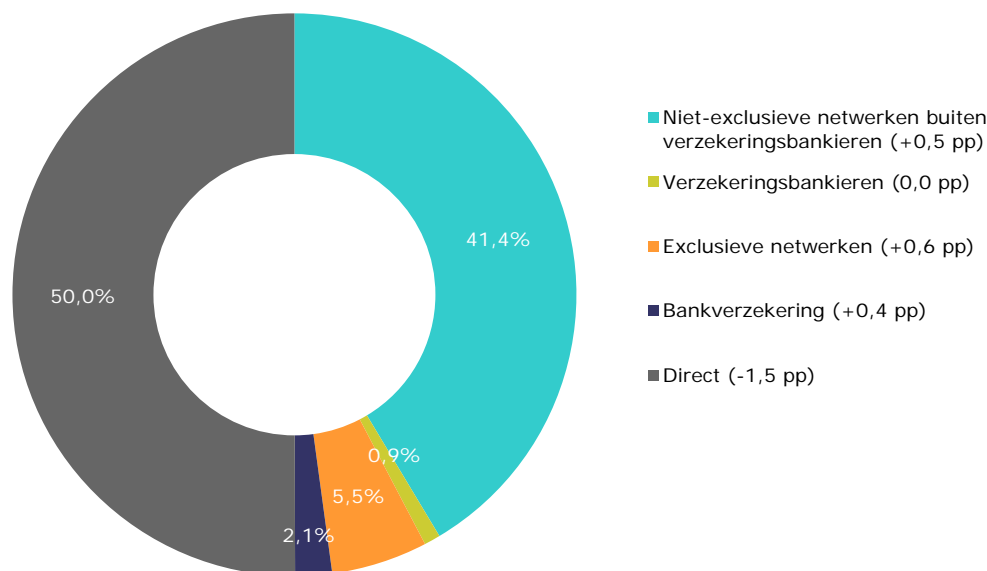
Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2010 (ontwikkeling t.o.v. 2009)



De 1^{ste} pijlerv verzekeringen worden voornamelijk verdeeld via de directe distributiekanaalen. Indien men abstractie maakt van deze activiteit behouden de directe verzekeraars hun uitgesproken leiderspositie op de markt van de groepsverzekering. In 2010 hebben zij een marktaandeel van 50,0 %, dat is 1,5 procentpunten minder dan in 2009.

Aanvullend beroepspensioen

Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2010 - zonder 1e pijler (ontwikkeling t.o.v. 2009)



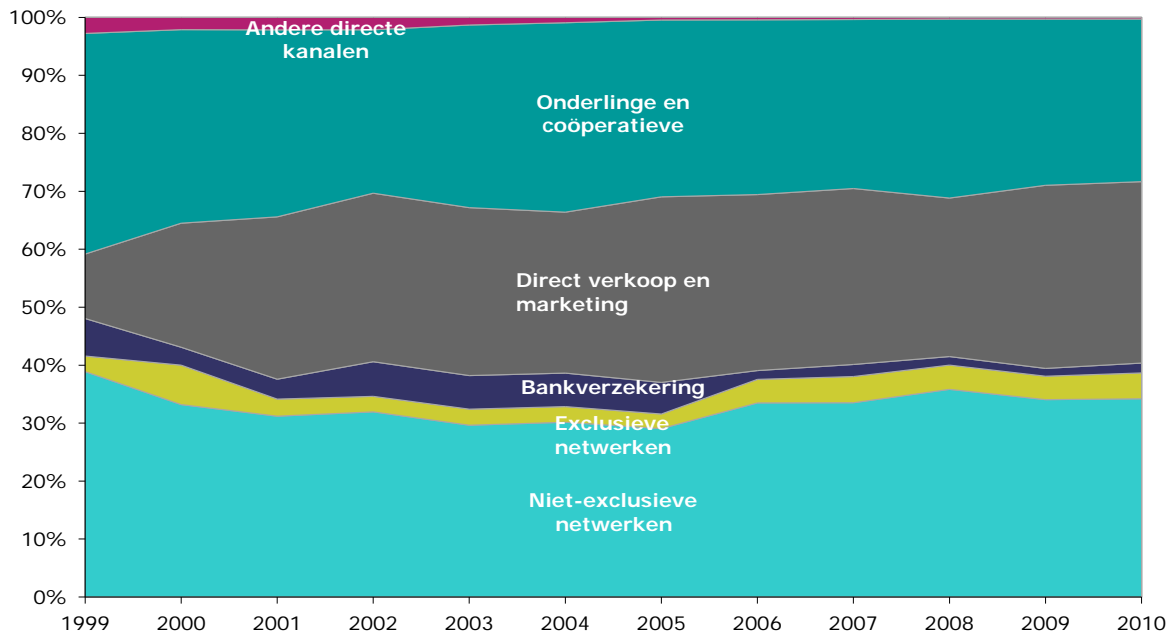
Tijdens de periode 1999 - 2010 groeit de markt van de collectieve levensverzekering jaarlijks met gemiddeld 5,2 %. Het zijn vooral de directe verzekeraars die van deze groei profiteren, meer bepaald kennen de aandelen van de [directe verkoop en marketing](#) en de [onderlinge en coöperatieve maatschappijen](#) een gemiddelde jaarlijkse groei van respectievelijk 27,4 % en 31,1 %.

Terwijl het premie-inkomen van de [niet-exclusieve netwerken](#) tussen 1999 en 2005 vrijwel stabiel is gebleven (steeds om en bij de 1,1 miljard euro), is hun marktaandeel alleen maar gedaald, van bijna 38,9 % in 1998 tot 29,1 % in 2005. De terreinwinst in 2006 met 4,4 procentpunten maakte van de niet-exclusieve netwerken opnieuw de marktleider met 33,5 % van het totale premievolume. In 2008 verstevigde dit kanaal haar leiderspositie tot een marktaandeel van 35,8 %. Ondanks de daling van het marktaandeel in 2009 (-1,7 procentpunten) en de geringe stijging in 2010 (+0,1 procentpunten) kan ze haar leidersplaats behouden.

Het marktaandeel van de [onderlinge en coöperatieve maatschappijen](#) toonde in 2000 een forse daling (33,4 % in 2000 tegenover 38,1 % in 1999), en kende nadien afwisselend jaren van vooruitgang en jaren van terreinverlies. Hun marktaandeel schommelt de laatste jaren ruwweg rond de 30 % van het totale premievolume.

De [bankverzekering](#), waarvan het relatieve aandeel tussen 1996 en 1998 met 4 procentpunten toenam, heeft die groei de voorbije jaren niet kunnen aanhouden. 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)

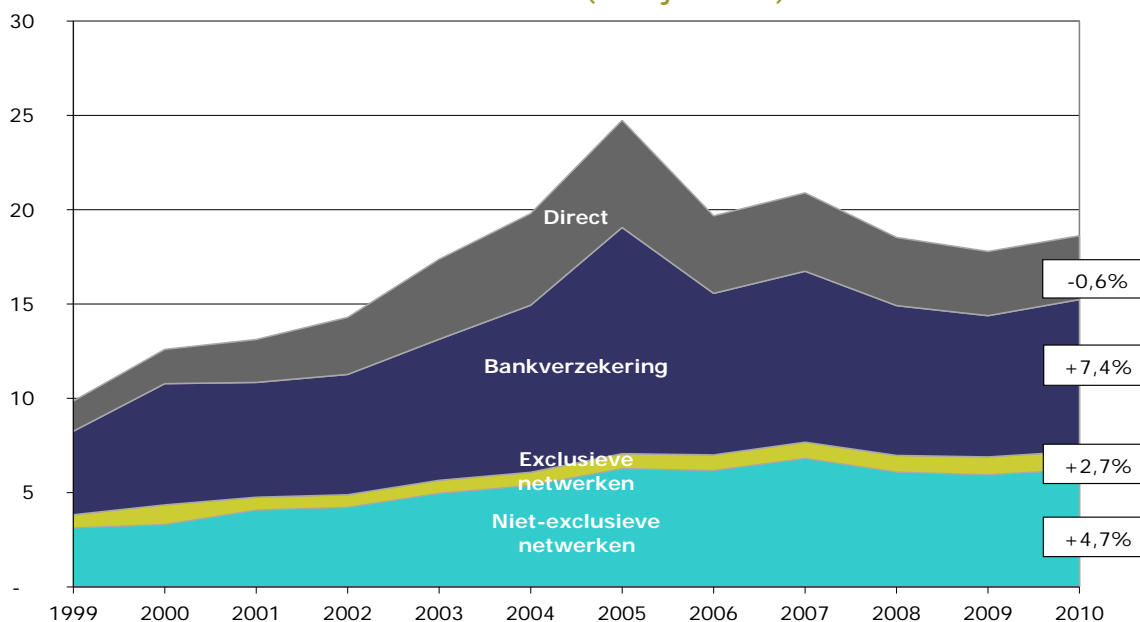


2.5.6 Totaal levensverzekeringsverrichtingen

Na de daling van 11,3 % in 2008 en van 4,0 % in 2009, stijgt in 2010 het premievolume van de totale levensverzekeringen met 4,7 % en bedraagt iets meer dan 18,6 miljard euro. Waar in 2008 en 2009 het verlies nog toegeschreven werd aan het aanzienlijke omzetverlies van de individuele levensverzekeringen onder invloed van de financiële crisis, zorgen zij in 2010 weer voor een stijging van het totale incasso.

In 2009 manifesteerde de daling van het premievolume zich in alle distributiekanaalen, uitgezonderd de exclusieve netwerken. In 2010 zijn het enkel de directe verzekeraars die opnieuw hun inkomen zien dalen, dit jaar met een lichte daling van 0,6 % (-20,5 miljoen euro) tot minder dan 3,4 miljard euro. De overige kanalen, de bankverzekering, de exclusieve netwerken en de niet-exclusieve netwerken, zien hun incasso stijgen met respectievelijk 7,4 % (+553 miljoen euro), 2,7 % (+25 miljoen euro) en 4,7 % (+278 miljoen euro).

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

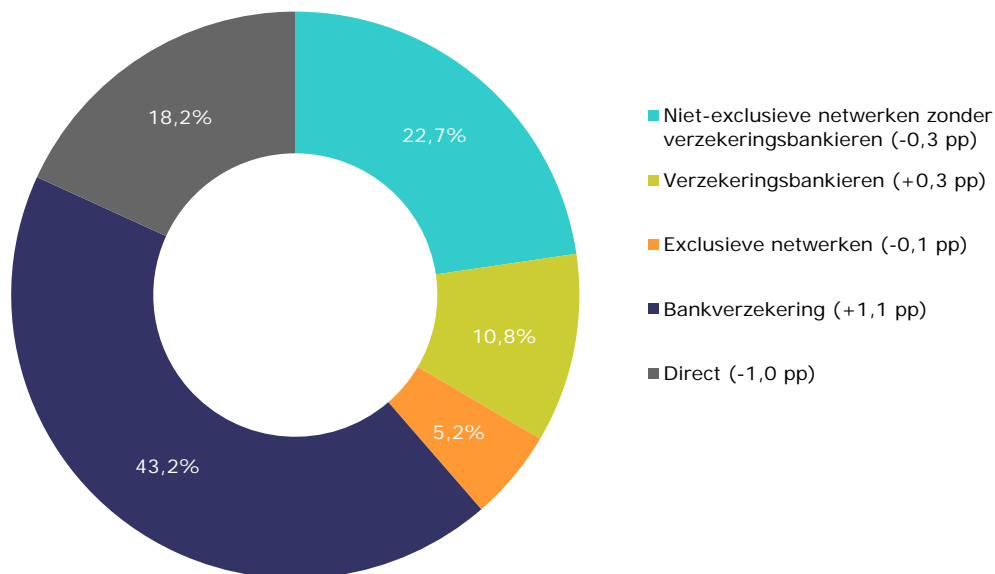


Na drie opeenvolgende jaren van verlies kan de **bankverzekering** in 2010 nog eens een toename van 1,1 procentpunten noteren en een aandeel van 43,2 %. De bankverzekering blijft zo opnieuw de belangrijkste aandeelhouder op de markt van de levensverzekeringsproducten, vooral op de markt van de individuele levensverzekeringsproducten.

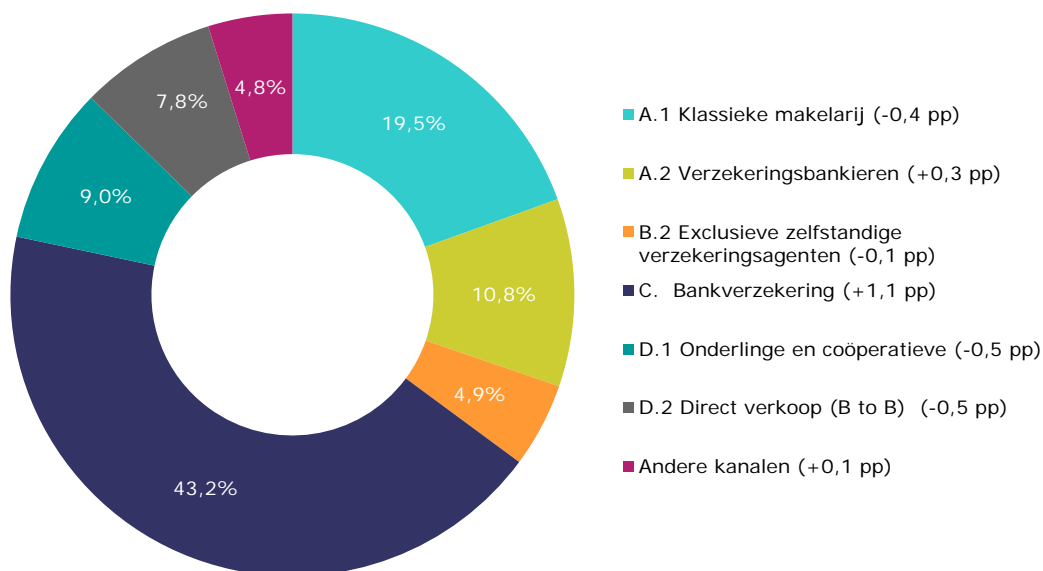
De niet-exclusieve netwerken hebben in 2010, net als in 2009, een aandeel van 33,5 %, waarvan 22,7 % betrekking heeft op de **niet-exclusieve netwerken zonder verzekeringsbankieren** en 10,8 % op het **verzekeringsbankieren**.

In vergelijking met de resultaten van 2009, boeken de **directe verzekeraars** 1,0 procentpunt verlies in 2010 ten voordele van de bankverzekering.

**Uitsplitsing premie-inkomen leven per kanaal in 2010
(ontwikkeling t.o.v. 2009)**



**Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven per kanaal in 2010
(ontwikkeling t.o.v. 2009)**



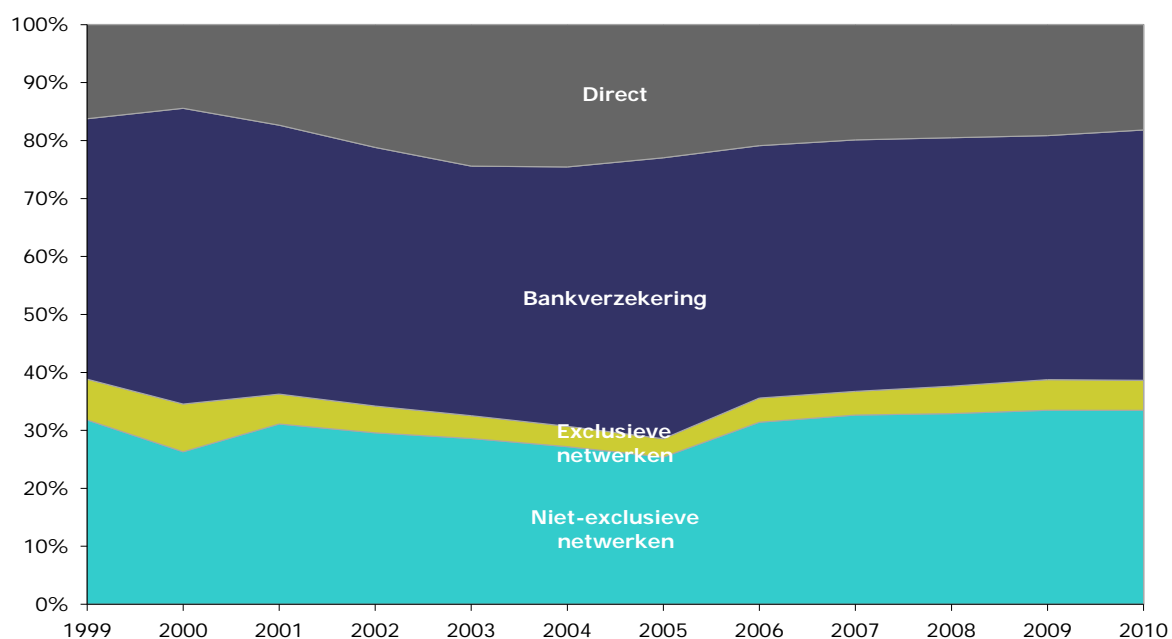
De **bankverzekering** heeft vooral geprofiteerd van de groei van de tak 23-producten tijdens de boekjaren 1998 tot 2000 en in het boekjaar 2005 om haar leiderspositie te verstevigen. Tussen 2000 en 2003 verloor de bankverzekering dan weer bijna 10 procentpunten, vooral aan de **directe verzekeraars** 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 premieinkomen 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 producten gekoppeld aan beleggingsfondsen in 2004 en 2005 leidt tot een hoger marktaandeel voor de bankverzekering en, in mindere mate, voor het directe kanaal.

In de periode 2006-2009 vergroten de **niet-exclusieve netwerken** hun marktaandeel, terwijl de **bankverzekering** en de **directe netwerken** een overeenstemmend terreinverlies boeken.

In 2010 ziet de **bankverzekering** voor het eerst sinds 2005 weer zijn aandeel licht stijgen met 1,1 procentpunten. Voor het zesde jaar op rij zien de **directe verzekeraars** hun aandeel opnieuw dalen, in 2010 met 1,0 procentpunt. De **niet-exclusieve netwerken** behouden hetzelfde aandeel (33,5 %) als in 2009.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen levensverzekeringen



3. Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel

Opmerking bij de tabellen in bijlage 2:

- ▶ Aangezien enkele ondernemingen de premies niet kunnen opsplitsen volgens distributiekanaal, is het bedrag vermeld in de kolom "Alle kanalen", niet altijd gelijk aan de optelsom van de afzonderlijke kanalen.
- ▶ Het marktaandeel van elk distributiekanaal uitgedrukt in procenten werd daarom berekend op basis van het totaal van de afzonderlijke distributiekanaalen (en niet op basis van het totaal vermeld in de kolom "Alle kanalen").
- ▶ Aangezien enkele ondernemingen de premies van de individuele levensverzekeringen niet kunnen opsplitsen volgens deelproduct, is het bedrag vermeld op lijn "9. Individuele levensverzekering" niet altijd gelijk aan de optelsom van de afzonderlijke deelproducten.
- ▶ Aangezien enkele ondernemingen de premies van de groepsverzekeringen bij de levensverzekeringen niet kunnen opsplitsen volgens deelproduct, is het bedrag vermeld op lijn "10. Groepsverzekering" niet altijd gelijk aan de optelsom van de afzonderlijke deelproducten.
- ▶ Aangezien enkele ondernemingen de premies van de "Ongevallen en ziekte" niet kunnen opsplitsen volgens tak en/of deelproduct, zijn de bedragen vermeld op lijnen "1. Ongevallen" en "2. Ziekte" niet altijd gelijk aan de optelsom van de afzonderlijke deelproducten.
- ▶ Wanneer een onderneming enkel een opsplitsing volgens de verschillende kanalen invulde voor het huidige jaar, werd deze doorgevoerd naar het vorige jaar (of omgekeerd) om continuïteit van de cijfers te garanderen. Hierdoor kan het voorkomen dat het totaalbedrag voor een tak niet overeenkomt met de som van de deelproducten.

Opsplitsing particulieren/ondernemingen

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,
- ▶ BA en casco voertuigen,
- ▶ de woningverzekeringsproducten van de tak Brand,
- ▶ de producten "privéleven" van de tak Algemene BA,
- ▶ de overige schadeverzekeringsproducten, 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.

Bijlage 1: Distributie van verzekeringen en bankuithangborden - onderverdeling in “verzekeringsbankieren” of “bankverzekering”

Onderstaande tabel vermeldt de uithangborden waaronder de verzekeringsovereenkomsten werden verkocht, met aanduiding van het soort distributiekanaal.

Verzekeringsonderneming	Uithangborden	
	Verzekeringsbankieren	Bankverzekering
Argenta Verzekeringen		Argenta
Axa Belgium	Axa Bank	
Delta Lloyd Life		Delta Lloyd Bank
Dexia Insurance Belgium		Dexia Bank
Ethias		Ethias Bank
Fidea	Centea	
AG Insurance	Fintro	BNP Paribas Fortis Bank van de Post
ING Life		ING Bank
ING Non-Life		Record (*)
KBC Verzekeringen		KBC Bank CBC Banque
Landbouwkrediet Verzekeringen	Landbouwkrediet	

(*) Record Bank moet eigenlijk beschouwd worden als een « verzekeringsbankier » omdat het gaat om zelfstandige bankagenten die verzekeringscontracten verdelen voor een verzekeraar voor de zelfde financiële groep en die ook als (niet-exclusieve) verzekeringsmakelaar bij de FSMA geregistreerd zijn.

In deze studie werden de premievolumes die ING heeft gerealiseerd via Record bank evenwel gerapporteerd onder het kanaal « bankverzekering ».

Bijlage 2: Tabellen met uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel

**Uitsplitsing incasso's
Boekjaar 2010 (in euro)
Analytisch**

	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankklokken	Mega brokers	Andere	Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten		Onderlinge of cooperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen
INCASSO'S										
1. ONGEVALLEN	393.570.080	123.800.894	48.439.320	1.912.081	311.610	41.228.978	57.727.096	96.412.508	21.294.764	2.442.828
- Individueel	158.014.429	79.567.190	11.899.712	1.372.422	227.896	19.415.048	15.370.276	21.918.973	5.884.756	2.358.156
- Collectief	235.555.651	44.233.704	36.539.607	539.658	83.714	21.813.930	42.356.820	74.493.535	15.410.009	84.673
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.249.885.703	622.740.753	112.906.853	666.552	1.513.713	39.400.208	87.396.624	162.721.740	212.199.691	10.339.566
- Individueel	529.400.254	370.450.208	3.800.067	572.329	1.407.982	24.962.598	72.014.118	22.832.937	25.600.713	7.759.302
- Collectief	719.505.249	251.554.856	109.106.785	94.222	102.684	14.405.220	15.237.818	139.882.523	186.540.876	2.580.265
- Afhankelijkheid	980.196	735.689	0	0	3.047	32.390	144.688	6.280	58.102	0
3. MOTORRIJTUIGEN	3.302.787.690	1.876.265.410	128.193.855	13.533.914	7.561.210	435.007.122	208.369.919	424.324.571	145.652.864	63.878.828
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.254.311.932	1.207.624.007	213.366.301	8.202.532	5.399.602	310.798.373	267.136.272	193.507.038	40.356.387	7.921.411
- Woningen	1.407.816.881	792.835.249	22.776.729	592.766	4.248.287	202.331.592	260.638.956	105.571.074	16.346.959	2.475.269
- Andere eenvoudige risico's	418.845.160	273.124.648	14.662.426	922.678	551.532	83.049.961	5.870.461	29.516.610	8.216.411	2.930.433
- Speciale risico's	427.649.879	141.664.110	175.927.147	6.687.087	599.783	25.416.819	626.855	58.419.354	15.793.018	2.515.709
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	712.922.280	367.711.800	91.834.323	1.643.527	2.192.030	69.981.257	31.511.409	111.550.096	33.588.452	2.909.384
- Privé-leven	196.918.541	114.858.226	1.768.027	105.484	772.158	30.437.101	31.426.322	15.044.223	2.185.795	321.205
- Andere	516.003.732	252.853.572	90.066.296	1.538.043	1.419.871	39.544.155	85.087	96.505.873	31.402.657	2.588.179
6. TRANSPORT	172.381.326	66.167.988	89.720.318	10.897.022	2.325	1.220.096	11.455	3.867.852	496.517	-2.247
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	836.069.920	447.208.610	46.228.965	39.755.890	1.219.441	69.060.419	41.395.497	45.075.511	134.980.027	11.145.559
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.086.907.646	442.582.215	254.291.679	3.067.026	813.383	69.884.148	547.896	264.066.650	51.388.725	265.925
9. INDIVIDUELE LEVENVERZEKERING	13.957.315.418	4.504.395.406	41.710.725	89.697.553	58.009.125	698.504.260	7.963.718.237	371.075.408	127.493.070	102.711.625
- Koopsommen van korte duur	282.090.256	56.273.377	13.291	0	1.828.491	67.139	218.616.662	5.054.320	2.024	234.952
- Pensioensparen	1.042.779.431	326.254.262	1.439.813	127.860	14.641.444	260.691.827	295.188.533	46.052.820	36.745.070	2.273.348
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	523.543.017	210.416.114	1.684.668	0	792.773	23.476.778	260.928.290	7.318.577	510.631	1.003.009
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.311.462.925	462.308.810	1.468.961	390.392	20.472.441	183.203.736	520.654.488	99.975.712	414.800	3.494.322
- Andere verrichtingen tak 21	8.956.210.964	2.916.249.240	32.921.882	85.207.793	20.258.501	213.117.353	5.167.264.061	195.912.283	89.356.674	95.659.423
- Tak 23	1.839.288.364	298.638.474	1.142.940	0	15.475	17.947.428	1.499.125.753	16.761.696	463.871	46.570
10. GROEPSVERZEKERING	4.666.881.009	1.133.386.630	436.112.445	26.609.388	1.584.310	206.578.287	79.432.408	1.309.570.003	1.460.661.917	12.945.621
- Vaste en flexibele premies	3.534.869.504	976.792.249	348.245.074	12.760.481	1.507.584	161.035.762	46.501.285	1.068.520.392	876.936.639	11.424.412
- Koopsommen	1.132.011.503	136.052.012	85.309.022	38.321	76.726	45.542.525	32.931.124	241.049.611	583.725.278	1.521.209
TOTAAL NIET-LEVEN	10.008.836.577	5.154.101.676	984.981.614	79.678.543	19.013.315	1.036.580.601	694.096.169	1.301.525.967	639.957.426	98.901.254
- particulieren	6.338.416.768	3.640.893.842	214.667.356	55.932.806	15.440.022	781.246.270	627.076.565	634.773.569	280.448.022	87.938.318
- ondernemingen	3.670.419.786	1.513.207.831	770.314.257	23.745.737	3.573.292	255.334.331	67.019.604	666.752.397	359.509.403	10.962.937
TOTAAL LEVEN	18.624.196.428	5.637.782.037	477.823.170	116.306.941	59.593.435	905.082.547	8.043.150.645	1.680.645.411	1.588.154.987	115.657.246
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.633.033.004	10.791.883.713	1.462.804.784	195.985.484	78.606.749	1.941.663.148	8.737.246.814	2.982.171.377	2.228.112.413	214.558.500
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENVERZEKERING	9.987.281.051	2.888.752.598	26.130.694	47.539.282	17.385.495	247.273.700	6.548.388.436	75.279.246	20.365.119	116.166.473
- Koopsommen van korte duur	282.090.256	56.273.745	13.006	0	1.828.491	67.036	218.616.662	5.054.320	2.024	234.972
- Pensioensparen	128.661.275	29.104.587	81.235	91.077	3.574.651	33.539.965	53.443.681	1.193.282	10.439	640.173
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	133.900.698	55.426.518	775.848	0	98.758	2.946.279	69.182.795	708.970	320.672	206.139
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	262.872.383	85.398.920	27.128	194.629	3.428.752	16.311.022	148.807.637	6.010.070	16.034	623.722
- Andere verrichtingen tak 21	7.576.324.925	2.290.726.531	22.911.095	44.808.787	8.439.369	177.547.863	4.720.378.425	46.081.003	19.827.513	114.459.144
- Tak 23	1.603.431.502	227.618.946	451.523	0	15.475	16.861.534	1.337.959.237	16.231.601	188.438	2.322
12. GROEPSVERZEKERING	1.266.889.116	192.859.392	93.033.387	3.249.907	76.726	64.978.953	41.202.585	256.697.711	613.223.819	1.566.635
- Vaste en flexibele premies	134.839.789	51.775.437	7.167.811	164.882	0	19.431.196	8.263.055	15.648.101	29.922.240	89.873
- Koopsommen	1.132.049.326	136.552.176	85.301.188	38.321	76.726	45.547.757	32.939.530	241.049.611	583.301.578	1.476.762

Uitsplitsing marktaandelen
 Boekjaar 2010 (in %)
 Analytisch

	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankkloketten	Mega brokers	Andere	Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten		Onderlinge of cooperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen
INCASSO'S										
1. ONGEVALLEN	100,0%	31,5%	12,3%	0,5%	0,1%	10,5%	14,7%	24,5%	5,4%	0,6%
- Individueel	100,0%	50,4%	7,5%	0,9%	0,1%	12,3%	9,7%	13,9%	3,7%	1,5%
- Collectief	100,0%	18,8%	15,5%	0,2%	0,0%	9,3%	18,0%	31,6%	6,5%	0,0%
- Afhankelijkheid										
2. ZIEKTE	100,0%	49,8%	9,0%	0,1%	0,1%	3,2%	7,0%	13,0%	17,0%	0,8%
- Individueel	100,0%	70,0%	0,7%	0,1%	0,3%	4,7%	13,6%	4,3%	4,8%	1,5%
- Collectief	100,0%	35,0%	15,2%	0,0%	0,0%	2,0%	2,1%	19,4%	25,9%	0,4%
- Afhankelijkheid	100,0%	75,1%	0,0%	0,0%	0,3%	3,3%	14,8%	0,6%	5,9%	0,0%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	56,8%	3,9%	0,4%	0,2%	13,2%	6,3%	12,8%	4,4%	1,9%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	53,6%	9,5%	0,4%	0,2%	13,8%	11,9%	8,6%	1,8%	0,4%
- Woningen	100,0%	56,3%	1,6%	0,0%	0,3%	14,4%	18,5%	7,5%	1,2%	0,2%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	65,2%	3,5%	0,2%	0,1%	19,8%	1,4%	7,0%	2,0%	0,7%
- Speciale risico's	100,0%	33,1%	41,1%	1,6%	0,1%	5,9%	0,1%	13,7%	3,7%	0,6%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	51,6%	12,9%	0,2%	0,3%	9,8%	4,4%	15,6%	4,7%	0,4%
- Privé-leven	100,0%	58,3%	0,9%	0,1%	0,4%	15,5%	16,0%	7,6%	1,1%	0,2%
- Andere	100,0%	49,0%	17,5%	0,3%	0,3%	7,7%	0,0%	18,7%	6,1%	0,5%
6. TRANSPORT	100,0%	38,4%	52,0%	6,3%	0,0%	0,7%	0,0%	2,2%	0,3%	0,0%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	53,5%	5,5%	4,8%	0,1%	8,3%	5,0%	5,4%	16,1%	1,3%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	40,7%	23,4%	0,3%	0,1%	6,4%	0,1%	24,3%	4,7%	0,0%
9. INDIVIDUELE LEVENVERZEKERING	100,0%	32,3%	0,3%	0,6%	0,4%	5,0%	57,1%	2,7%	0,9%	0,7%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	19,9%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	77,5%	1,8%	0,0%	0,1%
- Pensioensparen	100,0%	33,2%	0,1%	0,0%	1,5%	26,5%	30,0%	4,7%	3,7%	0,2%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	41,6%	0,3%	0,0%	0,2%	4,6%	51,6%	1,4%	0,1%	0,2%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	35,8%	0,1%	0,0%	1,6%	14,2%	40,3%	7,7%	0,0%	0,3%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,1%	0,4%	1,0%	0,2%	2,4%	58,6%	2,2%	1,0%	1,1%
- Tak 23	100,0%	16,3%	0,1%	0,0%	0,0%	1,0%	81,7%	0,9%	0,0%	0,0%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	24,3%	9,3%	0,6%	0,0%	4,4%	1,7%	28,1%	31,3%	0,3%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	27,9%	9,9%	0,4%	0,0%	4,6%	1,3%	30,5%	25,0%	0,3%
- Koopsommen	100,0%	12,1%	7,6%	0,0%	0,0%	4,0%	2,9%	21,4%	51,8%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	51,5%	9,8%	0,8%	0,2%	10,4%	6,9%	13,0%	6,4%	1,0%
- particulieren	100,0%	57,4%	3,4%	0,9%	0,2%	12,3%	9,9%	10,0%	4,4%	1,4%
- ondernemingen	100,0%	41,2%	21,0%	0,6%	0,1%	7,0%	1,8%	18,2%	9,8%	0,3%
TOTAAL LEVEN	100,0%	30,3%	2,6%	0,6%	0,3%	4,9%	43,2%	9,0%	8,5%	0,6%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	37,7%	5,1%	0,7%	0,3%	6,8%	30,5%	10,4%	7,8%	0,7%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENVERZEKERING	100,0%	28,9%	0,3%	0,5%	0,2%	2,5%	65,6%	0,8%	0,2%	1,2%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	19,9%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	77,5%	1,8%	0,0%	0,1%
- Pensioensparen	100,0%	23,9%	0,1%	0,1%	2,9%	27,6%	43,9%	1,0%	0,0%	0,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	42,7%	0,6%	0,0%	0,1%	2,3%	53,4%	0,5%	0,2%	0,2%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	32,7%	0,0%	0,1%	1,3%	6,3%	57,1%	2,3%	0,0%	0,2%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	30,8%	0,3%	0,6%	0,1%	2,4%	63,4%	0,6%	0,3%	1,5%
- Tak 23	100,0%	14,2%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	83,7%	1,0%	0,0%	0,0%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	15,2%	7,3%	0,3%	0,0%	5,1%	3,3%	20,3%	48,4%	0,1%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	39,1%	5,4%	0,1%	0,0%	14,7%	6,2%	11,8%	22,6%	0,1%
- Koopsommen	100,0%	12,1%	7,6%	0,0%	0,0%	4,0%	2,9%	21,4%	51,8%	0,1%



Globalisatie : Distributiekkanalen

Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2009 (in euro)
Analytisch

	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankklokken	Mega brokers	Andere	Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten		Onderlinge of cooperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen
INCASSO'S										
1. ONGEVALLEN	391.163.972	125.099.108	50.095.295	2.558.328	313.326	40.394.001	55.694.144	93.157.331	21.802.030	2.050.411
- Individueel	154.454.924	78.546.622	11.633.947	1.997.881	238.462	19.122.531	13.625.117	21.238.392	6.174.952	1.877.022
- Collectief	236.709.048	46.552.485	38.461.349	560.447	74.864	21.271.470	42.069.027	71.918.939	15.627.078	173.389
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.193.322.440	586.779.011	112.637.133	1.219.291	1.533.378	37.975.446	86.518.959	154.665.136	194.043.981	17.950.100
- Individueel	501.916.973	350.355.867	3.504.443	1.125.185	1.444.390	23.550.450	70.763.065	23.977.449	19.073.872	8.122.258
- Collectief	690.149.156	235.853.595	109.132.690	93.996	85.986	14.388.629	15.162.591	130.682.535	174.921.293	9.827.842
- Afhankelijkheid	1.256.299	569.548	0	110	3.002	36.368	593.304	5.151	48.816	0
3. MOTORRIJTUIGEN	3.184.964.381	1.796.589.908	130.459.815	14.980.144	7.944.474	416.450.299	198.789.224	411.960.218	133.060.562	74.729.739
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.243.519.111	1.203.380.204	215.310.008	6.718.718	5.667.508	307.121.401	259.443.905	198.884.729	38.023.738	8.968.891
- Woningen	1.385.951.589	779.452.033	22.885.553	604.242	4.913.727	198.684.883	252.375.851	108.282.755	16.197.235	2.555.312
- Andere eenvoudige risico's	424.510.788	271.918.062	15.631.197	970.208	706.735	84.002.242	6.500.166	32.073.923	9.327.251	3.381.007
- Speciale risico's	433.056.712	152.010.106	176.793.257	5.144.267	47.046	24.434.276	567.888	58.528.051	12.499.252	3.032.572
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	717.790.765	359.728.016	108.519.031	1.835.702	2.314.612	69.845.776	29.216.477	110.715.681	31.514.242	4.101.223
- Privé-leven	191.124.427	111.644.241	1.737.500	114.106	902.747	29.969.606	29.166.734	15.228.450	1.984.622	376.424
- Andere	526.666.324	248.083.773	106.781.532	1.721.596	1.411.865	39.876.171	49.743	95.487.231	29.529.620	3.724.799
6. TRANSPORT	174.331.914	60.923.085	93.983.263	12.164.851	3.396	1.297.433	53.377	4.772.723	1.134.683	-896
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	783.508.623	410.056.314	49.997.951	38.447.864	1.422.219	66.420.173	39.108.126	35.216.139	133.959.914	8.879.925
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.111.089.413	472.059.061	254.053.101	2.911.049	786.634	70.153.362	532.313	254.912.214	53.940.291	1.741.390
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	13.082.689.476	4.252.350.889	51.249.298	47.934.472	54.872.082	694.407.752	7.427.103.023	348.374.946	122.618.417	83.778.583
- Koopsommen van korte duur	457.533.199	55.328.613	10.578	0	2.510.999	201.752	398.808.585	336.845	14.082	321.744
- Pensioensparen	1.001.117.013	323.542.918	1.431.931	38.593	13.389.817	239.750.091	278.247.432	45.727.431	39.397.765	2.110.250
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	531.645.999	221.191.968	1.593.065	0	824.272	23.093.458	257.277.847	8.737.207	550.946	829.272
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.296.573.376	476.400.102	1.594.393	211.059	20.173.483	178.944.735	501.727.249	98.814.416	483.579	3.144.802
- Andere verrichtingen tak 21	8.425.124.016	2.706.437.833	42.615.525	43.468.409	17.961.794	238.387.784	4.872.455.056	185.947.185	81.800.582	77.219.402
- Tak 23	1.370.695.857	220.748.957	777.227	0	11.717	14.029.932	1.118.586.854	8.811.861	371.463	153.114
10. GROEPSVERZEKERING	4.706.473.743	1.145.428.411	431.639.101	25.665.897	2.332.651	187.803.743	63.410.543	1.349.807.521	1.486.887.130	13.498.744
- Vaste en flexibele premies	3.512.046.602	895.020.261	353.854.477	11.957.436	2.280.090	152.472.209	42.727.854	1.120.130.738	891.330.878	11.877.558
- Koopsommen	1.194.427.138	230.076.764	75.252.551	39.718	52.561	35.331.534	20.682.689	229.676.782	595.556.252	1.621.186
TOTAAL NIET-LEVEN	9.799.690.619	5.014.614.705	1.015.055.597	80.835.946	19.985.546	1.009.657.892	669.356.526	1.264.284.172	607.479.441	118.420.783
- particulieren	6.101.455.723	3.486.146.063	220.219.209	57.269.531	16.869.021	754.234.309	600.136.121	615.908.555	254.132.250	96.540.680
- ondernemingen	3.698.234.848	1.528.468.637	794.836.388	23.566.415	3.116.525	255.423.583	69.220.405	648.375.616	353.347.191	21.880.103
TOTAAL LEVEN	17.789.163.219	5.397.779.301	482.888.399	73.600.368	57.204.733	882.211.496	7.490.513.566	1.698.182.467	1.609.505.547	97.277.327
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	27.588.853.838	10.412.394.006	1.497.943.996	154.436.314	77.190.280	1.891.869.387	8.159.870.092	2.962.466.638	2.216.984.988	215.698.110
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	9.008.136.218	2.574.922.216	36.537.703	6.797.264	14.543.732	231.729.084	5.977.057.832	64.175.969	22.913.796	79.458.608
- Koopsommen van korte duur	457.533.199	55.329.831	9.295	0	2.510.999	201.753	398.808.585	336.845	14.082	321.808
- Pensioensparen	124.047.036	28.425.304	66.481	3.140	3.554.207	33.187.557	44.833.541	4.824.530	1.519.739	341.345
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	149.510.841	69.674.639	832.507	0	108.626	2.086.335	70.824.386	76.362	454.447	274.377
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	254.193.520	85.547.837	32.378	11.544	2.676.914	17.427.969	137.181.562	8.970.659	54.929	261.763
- Andere verrichtingen tak 21	6.925.879.194	2.032.582.618	33.448.587	3.982.459	5.681.270	166.474.508	4.385.410.671	49.630.174	20.866.065	78.237.240
- Tak 23	1.096.972.411	138.199.880	5.681	0	11.717	12.350.961	939.999.087	337.400	4.533	22.074
12. GROEPSVERZEKERING	1.290.395.148	255.331.750	83.393.595	3.623.567	52.561	49.795.687	25.393.277	245.661.268	625.254.997	1.888.441
- Vaste en flexibele premies	138.191.070	55.479.655	7.874.205	355.987	0	15.407.920	5.202.763	15.984.486	35.202.067	194.040
- Koopsommen	1.152.204.074	195.050.855	74.921.443	39.718	52.561	34.387.767	20.190.514	229.676.782	590.052.930	1.694.401

**Uitsplitsing marktaandelen
Boekjaar 2009 (in %)
Analytisch**

	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankklokken	Mega brokers	Andere	Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten		Onderlinge of cooperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen
INCASSO'S										
1. ONGEVALLEN	100,0%	32,0%	12,8%	0,7%	0,1%	10,3%	14,2%	23,8%	5,6%	0,5%
- Individueel	100,0%	50,9%	7,5%	1,3%	0,2%	12,4%	8,8%	13,8%	4,0%	1,2%
- Collectief	100,0%	19,7%	16,2%	0,2%	0,0%	9,0%	17,8%	30,4%	6,6%	0,1%
- Afhankelijkheid										
2. ZIEKTE	100,0%	49,2%	9,4%	0,1%	0,1%	3,2%	7,3%	13,0%	16,3%	1,5%
- Individueel	100,0%	69,8%	0,7%	0,2%	0,3%	4,7%	14,1%	4,8%	3,8%	1,6%
- Collectief	100,0%	34,2%	15,8%	0,0%	0,0%	2,1%	2,2%	18,9%	25,3%	1,4%
- Afhankelijkheid	100,0%	45,3%	0,0%	0,0%	0,2%	2,9%	47,2%	0,4%	3,9%	0,0%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	56,4%	4,1%	0,5%	0,2%	13,1%	6,2%	12,9%	4,2%	2,3%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	53,6%	9,6%	0,3%	0,3%	13,7%	11,6%	8,9%	1,7%	0,4%
- Woningen	100,0%	56,2%	1,7%	0,0%	0,4%	14,3%	18,2%	7,8%	1,2%	0,2%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	64,1%	3,7%	0,2%	0,2%	19,8%	1,5%	7,6%	2,2%	0,8%
- Speciale risico's	100,0%	35,1%	40,8%	1,2%	0,0%	5,6%	0,1%	13,5%	2,9%	0,7%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	50,1%	15,1%	0,3%	0,3%	9,7%	4,1%	15,4%	4,4%	0,6%
- Privé-leven	100,0%	58,4%	0,9%	0,1%	0,5%	15,7%	15,3%	8,0%	1,0%	0,2%
- Andere	100,0%	47,1%	20,3%	0,3%	0,3%	7,6%	0,0%	18,1%	5,6%	0,7%
6. TRANSPORT	100,0%	34,9%	53,9%	7,0%	0,0%	0,7%	0,0%	2,7%	0,7%	0,0%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	52,3%	6,4%	4,9%	0,2%	8,5%	5,0%	4,5%	17,1%	1,1%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	42,5%	22,9%	0,3%	0,1%	6,3%	0,0%	22,9%	4,9%	0,2%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	32,5%	0,4%	0,4%	0,4%	5,3%	56,8%	2,7%	0,9%	0,6%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	12,1%	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	87,2%	0,1%	0,0%	0,1%
- Pensioensparen	100,0%	34,3%	0,2%	0,0%	1,4%	25,4%	29,5%	4,8%	4,2%	0,2%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	43,0%	0,3%	0,0%	0,2%	4,5%	50,0%	1,7%	0,1%	0,2%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	37,2%	0,1%	0,0%	1,6%	14,0%	39,2%	7,7%	0,0%	0,2%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	32,7%	0,5%	0,5%	0,2%	2,9%	58,9%	2,2%	1,0%	0,9%
- Tak 23	100,0%	16,2%	0,1%	0,0%	0,0%	1,0%	82,0%	0,6%	0,0%	0,0%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	24,3%	9,2%	0,5%	0,0%	4,0%	1,3%	28,7%	31,6%	0,3%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	25,7%	10,2%	0,3%	0,1%	4,4%	1,2%	32,2%	25,6%	0,3%
- Koopsommen	100,0%	19,4%	6,3%	0,0%	0,0%	3,0%	1,7%	19,3%	50,1%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	51,2%	10,4%	0,8%	0,2%	10,3%	6,8%	12,9%	6,2%	1,2%
- particulieren	100,0%	57,1%	3,6%	0,9%	0,3%	12,4%	9,8%	10,1%	4,2%	1,6%
- ondernemingen	100,0%	41,3%	21,5%	0,6%	0,1%	6,9%	1,9%	17,5%	9,6%	0,6%
TOTAAL LEVEN	100,0%	30,3%	2,7%	0,4%	0,3%	5,0%	42,1%	9,5%	9,0%	0,5%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	37,7%	5,4%	0,6%	0,3%	6,9%	29,6%	10,7%	8,0%	0,8%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	28,6%	0,4%	0,1%	0,2%	2,6%	66,4%	0,7%	0,3%	0,9%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	12,1%	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	87,2%	0,1%	0,0%	0,1%
- Pensioensparen	100,0%	24,3%	0,1%	0,0%	3,0%	28,4%	38,4%	4,1%	1,3%	0,3%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	48,3%	0,6%	0,0%	0,1%	1,4%	49,1%	0,1%	0,3%	0,2%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	33,9%	0,0%	0,0%	1,1%	6,9%	54,4%	3,6%	0,0%	0,1%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	30,0%	0,5%	0,1%	0,1%	2,5%	64,7%	0,7%	0,3%	1,2%
- Tak 23	100,0%	12,7%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	86,2%	0,0%	0,0%	0,0%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	19,8%	6,5%	0,3%	0,0%	3,9%	2,0%	19,0%	48,5%	0,1%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	40,9%	5,8%	0,3%	0,0%	11,4%	3,8%	11,8%	25,9%	0,1%
- Koopsommen	100,0%	17,0%	6,5%	0,0%	0,0%	3,0%	1,8%	20,0%	51,5%	0,1%



Globalisatie : Distributiekkanalen

Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2010 (in euro)
Synthetisch

	Alle kanalen	A. Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	393.570.080	174.152.294	41.540.588	57.727.096	120.150.101
- Individueel	158.014.429	92.839.325	19.642.944	15.370.276	30.161.884
- Collectief	235.555.651	81.312.969	21.897.644	42.356.820	89.988.216
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.249.885.703	736.314.157	40.913.921	87.396.624	385.260.997
- Individueel	529.400.254	374.822.605	26.370.580	72.014.118	56.192.951
- Collectief	719.505.249	360.755.863	14.507.904	15.237.818	329.003.664
- Afhankelijkheid	980.196	735.689	35.437	144.688	64.382
3. MOTORRIJTUIGEN	3.302.787.690	2.017.993.179	442.568.332	208.369.919	633.856.262
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.254.311.932	1.429.192.840	316.197.975	267.136.272	241.784.836
- Woningen	1.407.816.881	816.204.744	206.579.879	260.638.956	124.393.301
- Andere eenvoudige risico's	418.845.160	288.709.752	83.601.493	5.870.461	40.663.454
- Speciale risico's	427.649.879	324.278.344	26.016.603	626.855	76.728.081
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	712.922.280	461.189.650	72.173.286	31.511.409	148.047.932
- Privé-leven	196.918.541	116.731.737	31.209.260	31.426.322	17.551.222
- Andere	516.003.732	344.457.910	40.964.026	85.087	130.496.709
6. TRANSPORT	172.381.326	166.785.328	1.222.421	11.455	4.362.122
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	836.069.920	533.193.465	70.279.861	41.395.497	191.201.097
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.086.907.646	699.940.920	70.697.531	547.896	315.721.299
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	13.957.315.418	4.635.803.684	756.513.385	7.963.718.237	601.280.103
- Koopsommen van korte duur	282.090.256	56.286.668	1.895.629	218.616.662	5.291.296
- Pensioensparen	1.042.779.431	327.821.935	275.333.271	295.188.533	85.071.238
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	523.543.017	212.100.782	24.269.550	260.928.290	8.832.217
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.311.462.925	464.168.164	203.676.177	520.654.488	103.884.834
- Andere verrichtingen tak 21	8.956.210.964	3.034.378.915	233.375.854	5.167.264.061	380.928.380
- Tak 23	1.839.288.364	299.781.415	17.962.903	1.499.125.753	17.272.137
10. GROEPSVERZEKERING	4.666.881.009	1.596.108.464	208.162.597	79.432.408	2.783.177.541
- Vaste en flexibele premies	3.534.869.504	1.337.797.804	162.543.346	46.501.285	1.956.881.443
- Koopsommen	1.132.011.503	221.399.355	45.619.251	32.931.124	826.296.098
TOTAAL NIET-LEVEN	10.008.836.577	6.218.761.833	1.055.593.916	694.096.169	2.040.384.647
- particulieren	6.338.416.768	3.911.494.004	796.686.293	627.076.565	1.003.159.909
- ondernemingen	3.670.419.786	2.307.267.825	258.907.623	67.019.604	1.037.224.737
TOTAAL LEVEN	18.624.196.428	6.231.912.148	964.675.982	8.043.150.645	3.384.457.644
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.633.033.004	12.450.673.981	2.020.269.897	8.737.246.814	5.424.842.290
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	9.987.281.051	2.962.422.574	264.659.195	6.548.388.436	211.810.838
- Koopsommen van korte duur	282.090.256	56.286.751	1.895.527	218.616.662	5.291.316
- Pensioensparen	128.661.275	29.276.899	37.114.616	53.443.681	1.843.893
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	133.900.698	56.202.366	3.045.038	69.182.795	1.235.781
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	262.872.383	85.620.676	19.739.773	148.807.637	6.649.827
- Andere verrichtingen tak 21	7.576.324.925	2.358.446.413	185.987.232	4.720.378.425	180.367.660
- Tak 23	1.603.431.502	228.070.469	16.877.009	1.337.959.237	16.422.361
12. GROEPSVERZEKERING	1.266.889.116	289.142.686	65.055.679	41.202.585	871.488.166
- Vaste en flexibele premies	134.839.789	59.108.131	19.431.196	8.263.055	45.660.214
- Koopsommen	1.132.049.326	221.891.685	45.624.483	32.939.530	825.827.951



Globalisatie : Distributiekkanalen

Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2010 (in %)
Synthetisch

	Alle kanalen	A. Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekering- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	100,0%	44,2%	10,6%	14,7%	30,5%
- Individueel	100,0%	58,8%	12,4%	9,7%	19,1%
- Collectief	100,0%	34,5%	9,3%	18,0%	38,2%
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE	100,0%	58,9%	3,3%	7,0%	30,8%
- Individueel	100,0%	70,8%	5,0%	13,6%	10,6%
- Collectief	100,0%	50,1%	2,0%	2,1%	45,7%
- Afhankelijkheid	100,0%	75,1%	3,6%	14,8%	6,6%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	61,1%	13,4%	6,3%	19,2%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	63,4%	14,0%	11,9%	10,7%
- Woningen	100,0%	58,0%	14,7%	18,5%	8,8%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	68,9%	20,0%	1,4%	9,7%
- Speciale risico's	100,0%	75,8%	6,1%	0,1%	17,9%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	64,7%	10,1%	4,4%	20,8%
- Privé-leven	100,0%	59,3%	15,8%	16,0%	8,9%
- Andere	100,0%	66,8%	7,9%	0,0%	25,3%
6. TRANSPORT	100,0%	96,8%	0,7%	0,0%	2,5%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	63,8%	8,4%	5,0%	22,9%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	64,4%	6,5%	0,1%	29,0%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	33,2%	5,4%	57,1%	4,3%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	20,0%	0,7%	77,5%	1,9%
- Pensioensparen	100,0%	33,3%	28,0%	30,0%	8,7%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	41,9%	4,8%	51,6%	1,7%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	35,9%	15,8%	40,3%	8,0%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	34,4%	2,6%	58,6%	4,3%
- Tak 23	100,0%	16,3%	1,0%	81,7%	0,9%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	34,2%	4,5%	1,7%	59,6%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	38,2%	4,6%	1,3%	55,9%
- Koopsommen	100,0%	19,7%	4,1%	2,9%	73,4%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	62,1%	10,5%	6,9%	20,4%
- particulieren	100,0%	61,7%	12,6%	9,9%	15,8%
- ondernemingen	100,0%	62,9%	7,1%	1,8%	28,3%
TOTAAL LEVEN	100,0%	33,5%	5,2%	43,2%	18,2%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	43,5%	7,1%	30,5%	18,9%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	29,7%	2,6%	65,6%	2,1%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	20,0%	0,7%	77,5%	1,9%
- Pensioensparen	100,0%	24,1%	30,5%	43,9%	1,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	43,3%	2,3%	53,4%	1,0%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	32,8%	7,6%	57,1%	2,5%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	31,7%	2,5%	63,4%	2,4%
- Tak 23	100,0%	14,3%	1,1%	83,7%	1,0%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	22,8%	5,1%	3,3%	68,8%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	44,6%	14,7%	6,2%	34,5%
- Koopsommen	100,0%	19,7%	4,1%	2,9%	73,3%



Globalisatie : Distributiekkanalen

Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2009 (in euro)
Synthetisch

	Alle kanalen	A. Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	391.163.972	177.752.731	40.707.328	55.694.144	117.009.772
- Individueel	154.454.924	92.178.450	19.360.994	13.625.117	29.290.366
- Collectief	236.709.048	85.574.281	21.346.334	42.069.027	87.719.406
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.193.322.440	700.635.434	39.508.824	86.518.959	366.659.217
- Individueel	501.916.973	354.985.495	24.994.839	70.763.065	51.173.579
- Collectief	690.149.156	345.080.281	14.474.615	15.162.591	315.431.671
- Afhankelijkheid	1.256.299	569.658	39.370	593.304	53.967
3. MOTORRIJTUIGEN	3.184.964.381	1.942.029.867	424.394.773	198.789.224	619.750.519
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.243.519.111	1.425.408.930	312.788.909	259.443.905	245.877.358
- Woningen	1.385.951.589	802.941.829	203.598.609	252.375.851	127.035.302
- Andere eenvoudige risico's	424.510.788	288.519.467	84.708.978	6.500.166	44.782.181
- Speciale risico's	433.056.712	333.947.631	24.481.322	567.888	74.059.875
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	717.790.765	470.082.749	72.160.388	29.216.477	146.331.146
- Privé-leven	191.124.427	113.495.846	30.872.353	29.166.734	17.589.496
- Andere	526.666.324	356.586.901	41.288.035	49.743	128.741.650
6. TRANSPORT	174.331.914	167.071.199	1.300.829	53.377	5.906.510
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	783.508.623	498.502.129	67.842.392	39.108.126	178.055.978
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.111.089.413	729.023.210	70.939.996	532.313	310.593.895
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	13.082.689.476	4.351.534.659	749.279.834	7.427.103.023	554.771.946
- Koopsommen van korte duur	457.533.199	55.339.192	2.712.751	398.808.585	672.671
- Pensioensparen	1.001.117.013	325.013.442	253.139.908	278.247.432	87.235.446
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	531.645.999	222.785.032	23.917.731	257.277.847	10.117.425
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.296.573.376	478.205.554	199.118.218	501.727.249	102.442.797
- Andere verrichtingen tak 21	8.425.124.016	2.792.521.767	256.349.578	4.872.455.056	344.967.169
- Tak 23	1.370.695.857	221.526.183	14.041.649	1.118.586.854	9.336.438
10. GROEPSVERZEKERING	4.706.473.743	1.602.733.409	190.136.394	63.410.543	2.850.193.395
- Vaste en flexibele premies	3.512.046.602	1.260.832.173	154.752.299	42.727.854	2.023.339.174
- Koopsommen	1.194.427.138	305.369.033	35.384.095	20.682.689	826.854.220
TOTAAL NIET-LEVEN	9.799.690.619	6.110.506.249	1.029.643.438	669.356.526	1.990.184.396
- particulieren	6.101.455.723	3.763.634.803	771.103.330	600.136.121	966.581.485
- ondernemingen	3.698.234.848	2.346.871.440	258.540.108	69.220.405	1.023.602.911
TOTAAL LEVEN	17.789.163.219	5.954.268.068	939.416.229	7.490.513.566	3.404.965.341
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	27.588.853.838	12.064.774.317	1.969.059.667	8.159.870.092	5.395.149.736
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	9.008.136.218	2.618.257.183	246.272.816	5.977.057.832	166.548.373
- Koopsommen van korte duur	457.533.199	55.339.126	2.712.752	398.808.585	672.736
- Pensioensparen	124.047.036	28.494.925	36.741.764	44.833.541	6.685.614
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	149.510.841	70.507.146	2.194.961	70.824.386	805.186
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	254.193.520	85.591.760	20.104.883	137.181.562	9.287.351
- Andere verrichtingen tak 21	6.925.879.194	2.070.013.665	172.155.778	4.385.410.671	148.733.479
- Tak 23	1.096.972.411	138.205.561	12.362.678	939.999.087	364.007
12. GROEPSVERZEKERING	1.290.395.148	342.348.912	49.848.248	25.393.277	872.804.707
- Vaste en flexibele premies	138.191.070	63.709.848	15.407.920	5.202.763	51.380.593
- Koopsommen	1.152.204.074	270.012.016	34.440.328	20.190.514	821.424.114



Globalisatie : Distributiekkanalen

Uitsplitsing marktaandelen
Boekjaar 2009 (in %)
Synthetisch

	Alle kanalen	A. Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekering- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	100,0%	45,4%	10,4%	14,2%	29,9%
- Individueel	100,0%	59,7%	12,5%	8,8%	19,0%
- Collectief	100,0%	36,2%	9,0%	17,8%	37,1%
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE	100,0%	58,7%	3,3%	7,3%	30,7%
- Individueel	100,0%	70,7%	5,0%	14,1%	10,2%
- Collectief	100,0%	50,0%	2,1%	2,2%	45,7%
- Afhankelijkheid	100,0%	45,3%	3,1%	47,2%	4,3%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	61,0%	13,3%	6,2%	19,5%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	63,5%	13,9%	11,6%	11,0%
- Woningen	100,0%	57,9%	14,7%	18,2%	9,2%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	68,0%	20,0%	1,5%	10,5%
- Speciale risico's	100,0%	77,1%	5,7%	0,1%	17,1%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	65,5%	10,1%	4,1%	20,4%
- Privé-leven	100,0%	59,4%	16,2%	15,3%	9,2%
- Andere	100,0%	67,7%	7,8%	0,0%	24,4%
6. TRANSPORT	100,0%	95,8%	0,7%	0,0%	3,4%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	63,6%	8,7%	5,0%	22,7%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	65,6%	6,4%	0,0%	28,0%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	33,3%	5,7%	56,8%	4,2%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	12,1%	0,6%	87,2%	0,1%
- Pensioensparen	100,0%	34,4%	26,8%	29,5%	9,2%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	43,3%	4,7%	50,0%	2,0%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	37,3%	15,5%	39,2%	8,0%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,8%	3,1%	58,9%	4,2%
- Tak 23	100,0%	16,2%	1,0%	82,0%	0,7%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	34,1%	4,0%	1,3%	60,6%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	36,2%	4,4%	1,2%	58,1%
- Koopsommen	100,0%	25,7%	3,0%	1,7%	69,6%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	62,4%	10,5%	6,8%	20,3%
- particulieren	100,0%	61,7%	12,6%	9,8%	15,8%
- ondernemingen	100,0%	63,5%	7,0%	1,9%	27,7%
TOTAAL LEVEN	100,0%	33,5%	5,3%	42,1%	19,1%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	43,7%	7,1%	29,6%	19,6%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	29,1%	2,7%	66,4%	1,8%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	12,1%	0,6%	87,2%	0,1%
- Pensioensparen	100,0%	24,4%	31,5%	38,4%	5,7%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	48,9%	1,5%	49,1%	0,6%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	33,9%	8,0%	54,4%	3,7%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	30,5%	2,5%	64,7%	2,2%
- Tak 23	100,0%	12,7%	1,1%	86,2%	0,0%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	26,5%	3,9%	2,0%	67,6%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	46,9%	11,4%	3,8%	37,9%
- Koopsommen	100,0%	23,6%	3,0%	1,8%	71,7%