

Distributiekkanalen van de verzekering - Cijfers 2011

Inleiding: Stille voor de storm?	2
1. Doelstelling, methodologie en definities	4
2. Studieresultaten	7
2.1 Representativiteit en betrouwbaarheid van de steekproef	7
2.2 Samenvatting van de belangrijkste resultaten uit het onderzoek	7
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.	39
Bijlage 2.	40

Inleiding

Stilte voor de storm?

Waar de distributie bleef stille staan: dat is het beeld dat zich opdringt bij het aanschouwen van de verdeling van de marktaandelen van de distributiekanaalen in het Belgische verzekeringswezen. Elders in Europa ondergaan distributiemodellen aanzienlijke veranderingen, vooral in het Verenigd Koninkrijk waar na de opkomst van de directe verkoop via telefoon (Direct Line), nu de vergelijkingssites als confused.com of comparethemarket.com, met een businessmodel dat fel lijkt op boekingssites voor vluchten, volop deel uitmaken van het distributielandschap en met immense reclame-uitgaven aanspraak maken op de toegang tot de klant en de rendabiliteit die zij op die manier kunnen claimen. Bij ons valt de online-verkoop van verzekeringen merkwaardig genoeg terug van 0,3 % van de markt naar 0,2 %, amper 60 miljoen aan omzet op een markt die iets minder dan dertig miljard euro bedraagt. De cijfers die Assuralia verzamelde houden weliswaar geen verdeling in op basis van de generatie waartoe de cliënt behoort, hetgeen een meer genuanceerd beeld zou mogelijk maken van dit aspect van de distributie.

Noch de crisis, noch de verhoging van premies in de schadeverzekeringen in 2011 wist merkwaardige bewegingen teweeg te brengen.

Hooguit verschuivingen, waarbij trends die al langer aan de gang zijn, voortduren, zoals de gestage groei van de bankverzekering. Het concept geeft misschien minder aanleiding tot begeisterende publicaties dan weleer, het is beslist niet op zijn retour, niet alleen in verzekeringen die de aard hebben van spaarverrichtingen of te maken hebben met kredieten, maar ook in courante schadeverzekeringen. Neem bijvoorbeeld de familiale verzekering, waar intussen een zesde van de omzet aan een bankloket tot stand komt, of de woningverzekering, waar ondanks een hogere schadefrequentie dan in de aansprakelijkheidsverzekering voor particulieren, de teller nu op 19 % staat.

Banken en tussenpersonen blijven vechten om levensverzekeringen die gekoppeld zijn aan hypotheek. Op het eerste gezicht lijkt de strijd onbeslist, maar wel met de kanttekening dat het aandeel van de makelaar mee gevormd wordt door polissen van de verzekeringsmaatschappij die hoort bij de groep, waar de makelaar overigens bankagent van is.

Banken blijven overigens even naarstig pensioenspaarpolissen aanbieden, hoewel die contracten in concurrentie staan met eigen fondsen: inmiddels is het wel zo dat de onzekerheid over risicobeleggingen leidt tot een grotere bijval voor de verzekeringsformule, die als de veiligste vorm van voorzorg geldt. 2011 was trouwens een eerder zwak jaar voor tak 23-levensverzekeringen, die grotendeels terecht beschouwd worden als een beleggingsvorm die de ups en downs van de beursmarkten volgt. De banken wisten hun omzet wel met meer dan 10 % te verhogen, de makelaar liet daar een kans vallen om de beurshausse voor te zijn, met wispelturige evoluties overigens wat de verdeling betreft tussen de producten van het merk waarvan men anderzijds bankagent is en elders ingekochte producten. Dat wijst er wellicht op, hoezeer tak 23 nog een weerspiegeling is van marketingcampagnes die eigen zijn aan een beperkt aantal bedrijven.

Middelgrote makelaars wisten in 2011 wat zaken af te snoepen van de "megabrokers", met name op de property-markt, zonder dat de "casualty"-branches de trend volgen.

Als er een distributiekanaal is dat zich meer dan behoorlijk weet te redden in wat een krimpende markt was, dan zijn het wel de verzekeringsagenten, die er in slagen om producten die elk gezin móet hebben goed te blijven promoten, ondanks de tegenvallende economische conjunctuur, en 0,4 % marktaandeel winnen: toch wel een aardige vooruitgang voor een categorie die zo van 6,7 % naar 7,1 % klimt. Daar tegenover staat dan weer het licht afkalven van het model waarbij

een makelaar als bankagent gebonden is aan een verzekeringsgroep: daar waar deze studie in vroegere jaren aangaf dat deze formule de wind in de zeilen had, geeft de studie over 2011 aan dat de makelaar ondanks zijn band met de bank niet per se de producten van die groep slijt. Ook hier doet de alerte lezer er goed aan, rekening te houden met strategische ontwikkelingen en keuzes binnen de groepen die deze categorie vormen.

Een en ander leidt er toe dat de distributie via tussenpersonen, zowel geografisch als sociologisch over het land verspreid, net meer dan de helft van de omzet aanbrengt en bijna drie vierden in de schadeverzekering.

Uiteraard is het commentaar vanop de wal misleidend indien de lezer zou aannemen dat de verschillende distributiekkanalen bleven werken zoals dat een generatie geleden het geval was. Tussenpersonen zetten terecht alle zeilen bij om ook aanwezig te zijn op Internet, groepen die minder met makelaars werken in het particulierensegment betreden wel vaker de markt van de bedrijven door met makelaars samen te werken, die juist bij dit cliënteel sterk scoren.

Achter de continuïteit in de cijfers schuilt met andere woorden een evolutie, die het aanpassingsvermogen van de verschillende distributiekkanalen op scherp houdt. Een goede zaak om de toekomst recht in de ogen te kijken, want daar is sprake van mogelijke revolutie, met name in het vooruitzicht van nieuwe transparantieregels, waarover dezer dagen gedebatteerd wordt in de wandelgangen van Europa. Blijf uitkijken.

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 ¹

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.

¹ In 2009 heeft Ethias haar juridische structuur gewijzigd, maar om historische redenen wordt ze in dit rapport nog steeds ingedeeld bij onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen.

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 2011, 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 98 % van de premie-incasso's 2011 van de Belgische verzekeringsmarkt zonder VDV. Voor de productie van nieuwe zaken bereikt de steekproef ruim 93 % van het premievolume vermeld in de verplichte rapportering van de ondernemingen aan de NBB.

2.2 Samenvatting van de belangrijkste resultaten uit het onderzoek

In 2011 nam de omzet van de verzekeraars af met 0,9 % in vergelijking met 2010, hetzij een daling van 262,9 miljoen euro. Na verrekening van de inflatie (3,5 % in 2011) bedraagt de reële daling 4,4 %. In 2010 bedroeg de inflatie 2,2 % en noteerde men een reële incassogroei van 1,6 %. De daling van het totaal incasso 2011 is volledig toe te rekenen aan de terugval van het premie-inkomen bij het geheel van de verrichtingen Leven.

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.

Algemeen bekeken is er een daling van het totale premie-inkomen in 2011 in de Europese Unie van 3,4 %, terwijl er in 2010 nog een stijging was van 3,6 %. Met een daling van 0,9 % van de totale premie-inkomsten in 2011 doet België beter dan het Europese gemiddelde.

Bij de individuele levensverzekeringen daalt 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 2011 daalt het premie-volume van de individuele levensverzekeringen en de collectieve levensverzekeringen respectievelijk met 3,1 % en 3,0 %.

Vandaag vormen de schadeverzekeringen een verzadigde markt die een redelijk gunstige conjunctuur kent: de schadelast is onder controle, de herverzekeringsvoorwaarden zijn versoepeld, de concurrentie neemt toe. De schadeverzekeringen werden bijgevolg in mindere mate getroffen door de aanslepende economische crisis, met uitzondering van enkele branches die nauw verbonden zijn aan de economische activiteit. Zo noteerden de schadeverzekeringen in 2011 een nominale groei van 3,1 % (+306,5 miljoen euro) in vergelijking met 2010.

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 2000 tot 2011 blijven de [niet-exclusieve netwerken](#) van tussenpersonen het dominante distributiekanaal op de markt van de schadeverzekering. Maar in deze periode hebben ze gestadig terrein verloren ten voordele van de andere netwerken. In 2011 daalt het marktaandeel van de niet-exclusieve netwerken tot 61,9 % van het totale premievolume. Dat is een pak minder dan de 69,7 % die in 2000 genoteerd werd.

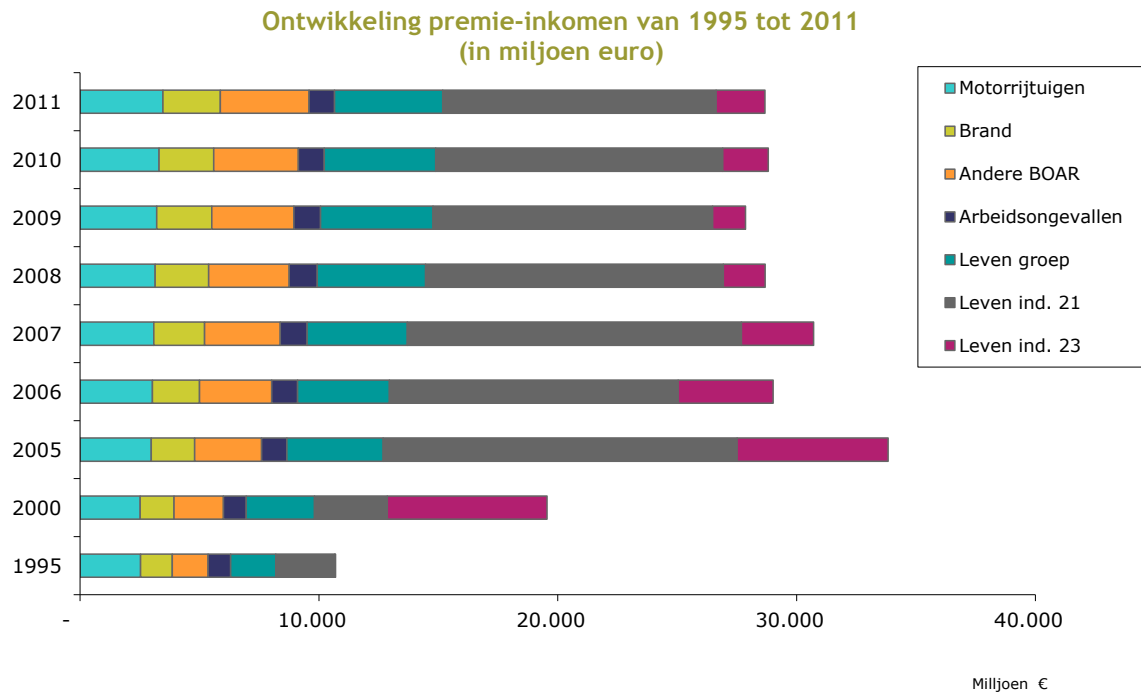
Na het dieptepunt van 2004 zijn de [exclusieve netwerken](#) bezig aan een voorzichtige opmars. Het marktaandeel is in vijf jaren tijd gestegen van 9,9 % naar 10,6 % in 2009. In 2010 en 2011 is dit aandeel ongewijzigd gebleven ten opzichte van 2009.

Tot 2004 noteerden de [bankverzekeraars](#) een regelmatige vooruitgang, maar deze stokte 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 7,2 % in 2011. Dankzij verschillende jaren van aanhoudende vooruitgang haalden de directe verzekeraars een marktaandeel van 20,6 % in 2007. Vanaf 2008 is de progressie gestopt : in 2011 halen de [directe verzekeraars](#) nog een marktaandeel van 20,2 %.

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 groepsverzekeringsspolissen. Ze worden gedomineerd door sterk verschillende distributiekanaalen:

- ▶ de [individuele levensverzekeringen](#) met gewaarborgde rente, worden gedomineerd door de bankverzekering die sinds 2005 haar marktaandeel ziet stijgen tot 55,0 % in 2009. In 2010 noteert ze weliswaar voor de eerste maal sinds 2005 een lichte terugval tot 54,6 %. In 2011 blijft haar aandeel ongewijzigd. Het marktaandeel van de [directe verkoop](#) bedraagt 4,8 % in 2011 en blijft voor het derde jaar op rij nagenoeg ongewijzigd. Na een dieptepunt van 4,1 % in 2004, is het marktaandeel van de [exclusieve netwerken](#) opnieuw aan het stijgen tot 7,0 % in 2011;
- ▶ de [levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen](#) hebben gedurende de laatste 10 jaren aanzienlijke fluctuaties gekend en lijden sterk onder de schommelingen van de aandelenmarkt. Ze worden vooral verkocht door de [bankverzekeraars](#): ondanks de negatieve beursontwikkelingen realiseerden ze in 2009 en 2010 om en bij de 82 % van de premievolumes in dit marktsegment en 85,2 % in 2011. Na de aanzienlijke terugval van 5,1 procentpunten in 2009, verliest het marktaandeel van de [directe verzekeraars](#) in 2011 opnieuw terrein: ze daalt met 0,9 procentpunten ten opzichte van 2010 en bedraagt nog 0,1 %;
- ▶ de [groepsverzekering](#) is vooral het werkterrein van de [directe verkoop en marketing](#), de [klassieke makelaars](#) en [megabrokers](#) alsook de [onderlinge en coöperatieve maatschappijen](#). Tegenover 2010 stijgt het marktaandeel van de klassieke makelaars en de megabrokers met 2,0 procentpunten tot 34,8 %. Het marktaandeel van de onderlinge en coöperatieve maatschappijen blijft met 28,1 % op hetzelfde niveau als in 2010. De directe verkoop (business-to-business) boekt opnieuw terreinverlies in 2011 met 2,0 procentpunten, het marktaandeel bedraagt 29,2 %.



Welke zijn de belangrijkste ontwikkelingen (tussen 2010 en 2011) per verzekeringsproduct?

De bankverzekering boekt terreinwinst in de collectieve ongevallenverzekeringen (+1,1 procentpunten).

De klassieke makelaars blijven het belangrijkste kanaal voor de collectieve ziekteverzekeringen en de burgerlijke aansprakelijkheidsverzekeringen, maar hun marktaandeel daalt met respectievelijk 3,0 procentpunten en 1,5 procentpunten.

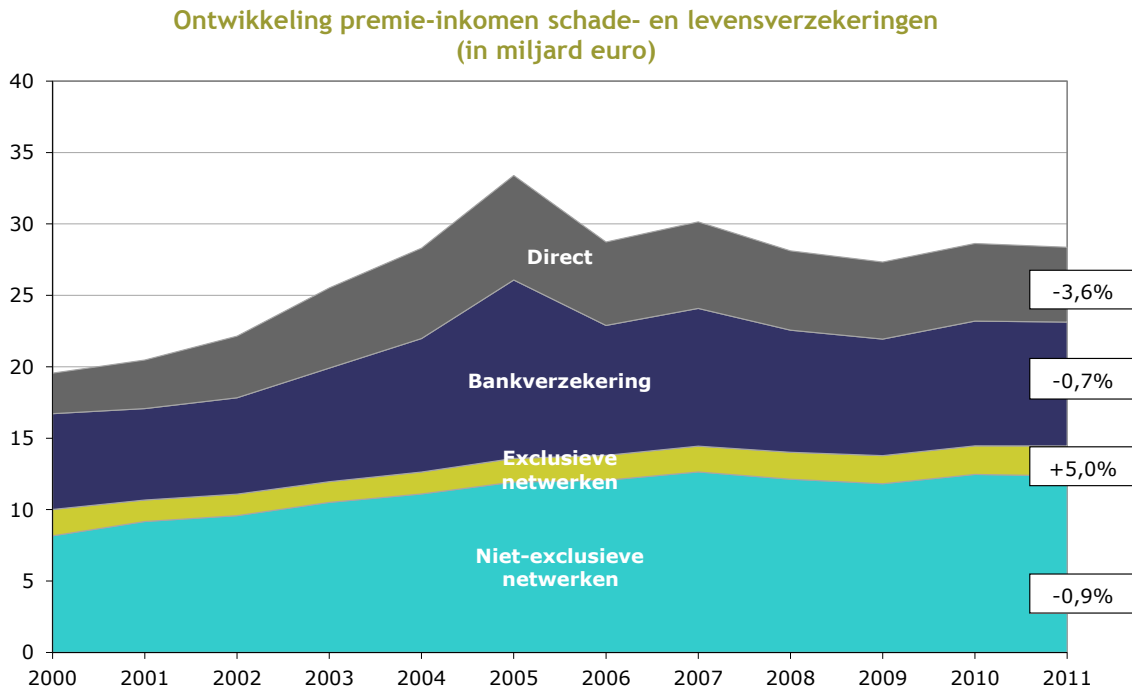
In de brandverzekering speciale risico's en in de transportverzekeringen noteert men een grote verschuiving binnen de niet-exclusieve verzekeringskanalen: de klassieke makelaars boeken een terreinwinst van respectievelijk 11,6 procentpunten en 10,0 procentpunten ten nadele van de megabrokers die hun aandeel zien dalen met respectievelijk 12,9 procentpunten en 13,2 procentpunten. In de brandverzekering eenvoudige risico's doet zich de tegengestelde verschuiving voor: het aandeel van de megabrokers stijgt met 4,0 procentpunten en dat van de klassieke makelaars daalt met 4,0 procentpunten.

De bankverzekering blijft ook in 2011 het belangrijkste distributiekanaal voor de individuele tak 21- en 23-verzekeringen: in tak 21 blijft het marktaandeel nagenoeg ongewijzigd en bedraagt 54,6 %, terwijl in tak 23 het marktaandeel een terreinwinst boekt van 3,4 procentpunten en 85,2 % bedraagt. Het aandeel van de niet-exclusieve netwerken daalt zowel in de tak 21- als 23-verzekeringen tot respectievelijk 33,6 % (-0,9 procentpunten) en 13,9 % (-2,4 procentpunten). Deze daling is uitsluitend toe te rekenen aan het verzekeringsbankieren. De andere niet-exclusieve kanalen boeken daarentegen terreinwinst.

In de groepsverzekering blijven de directe verzekeraars in 2011 de belangrijkste marktspeeler (57,6 %), maar hun marktaandeel daalt met 2,0 procentpunten ten voordele van de niet-exclusieve netwerken die een terreinwinst boeken van 2,1 procentpunten.

De bankverzekering behoudt haar leiderspositie in de nieuwe productie van individuele levensverzekeringen (64,8 %). Deze positie wordt verstevigd voor de koopsommen van korte duur (+3,4 procentpunten), pensioensparen (+2,0 procentpunten) en de tak 23-verrichtingen (+3,4 procentpunten). Voor de verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen moet ze wel terrein prijsgeven (-4,0 procentpunten) ten voordele van de niet-exclusieve netwerken.

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 in 2011 het premie-incasso van de groep van kanalen van de exclusieve netwerken stijgt met 5,0 % (+100,5 miljoen euro). Het aandeel van de overige groepen van kanalen daalt: de niet-exclusieve netwerken dalen met 0,9 % (-107,2 miljoen euro), de bankverzekering met 0,7 % (-62,6 miljoen euro) en de directe verzekeraars met 3,6 % (-193,6 miljoen euro).

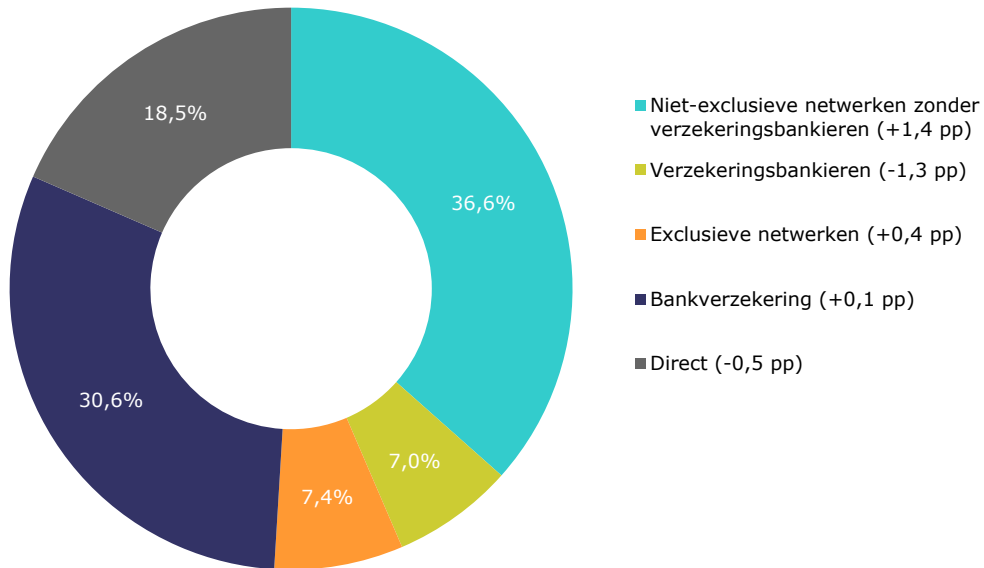
De **niet-exclusieve netwerken** zijn nog steeds het belangrijkste distributiekanaal. Hun aandeel bedraagt 43,5 % in 2011 en blijft op hetzelfde niveau als in 2010.

Sinds 2006 kent het marktaandeel van de **exclusieve netwerken** een geleidelijke toename en bedraagt 7,4 % in 2011, dit is een stijging van 0,4 procentpunten tegenover 2010. Deze stijging is volledig toe te kennen aan de exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten.

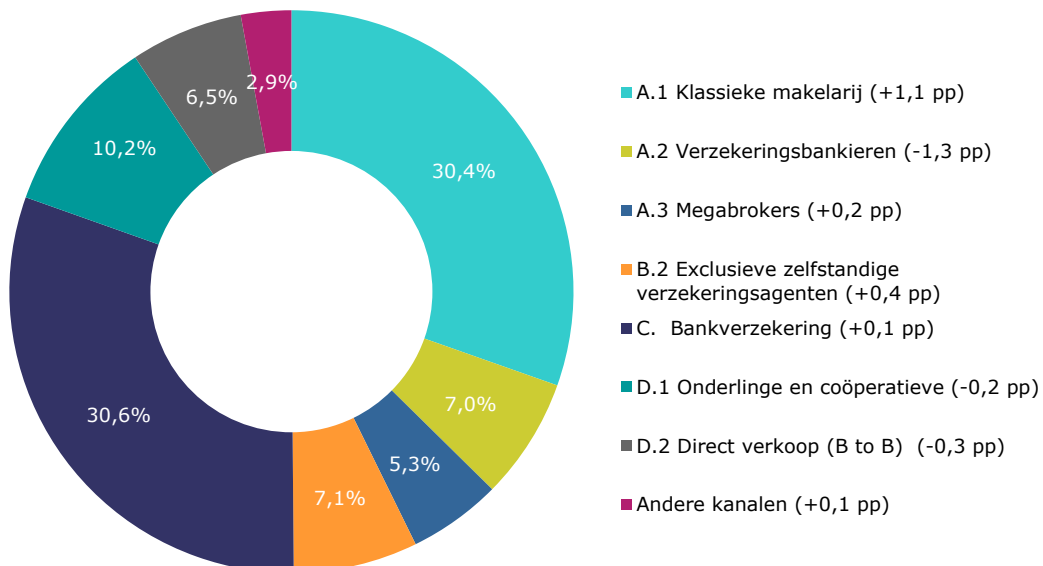
Het marktaandeel van de **bankverzekering** bedraagt 30,6 % in 2011 en blijft nagenoeg ongewijzigd ten opzichte van 2010. Op de markt van de levensverzekeringen blijft de bankverzekering koploper met een marktaandeel van 44,0 % (+0,7 procentpunten).

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 2011 daalde het marktaandeel van de directe verzekeraars verder met 0,5 procentpunten tot 18,5 % van het totale premievolume. De daling van het marktaandeel van de directe verzekeraars is voornamelijk in het voordeel van de exclusieve netwerken.

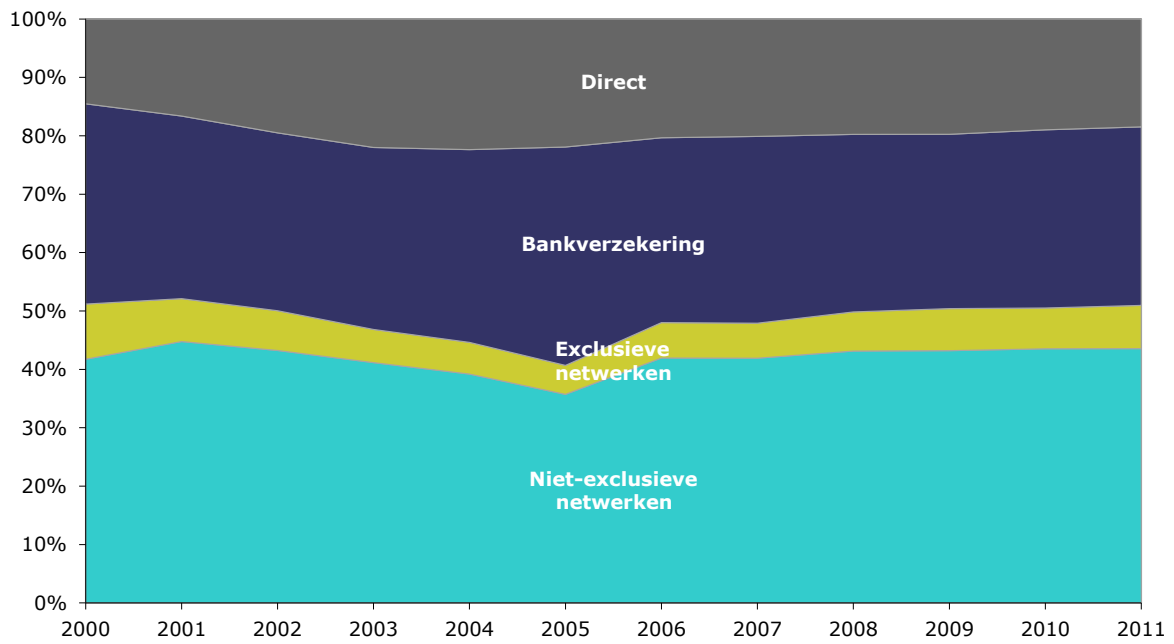
**Uitsplitsing premie-inkomen in leven en schade per kanaal in 2011
(ontwikkeling t.o.v. 2010)**



**Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen in leven en schade
per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)**



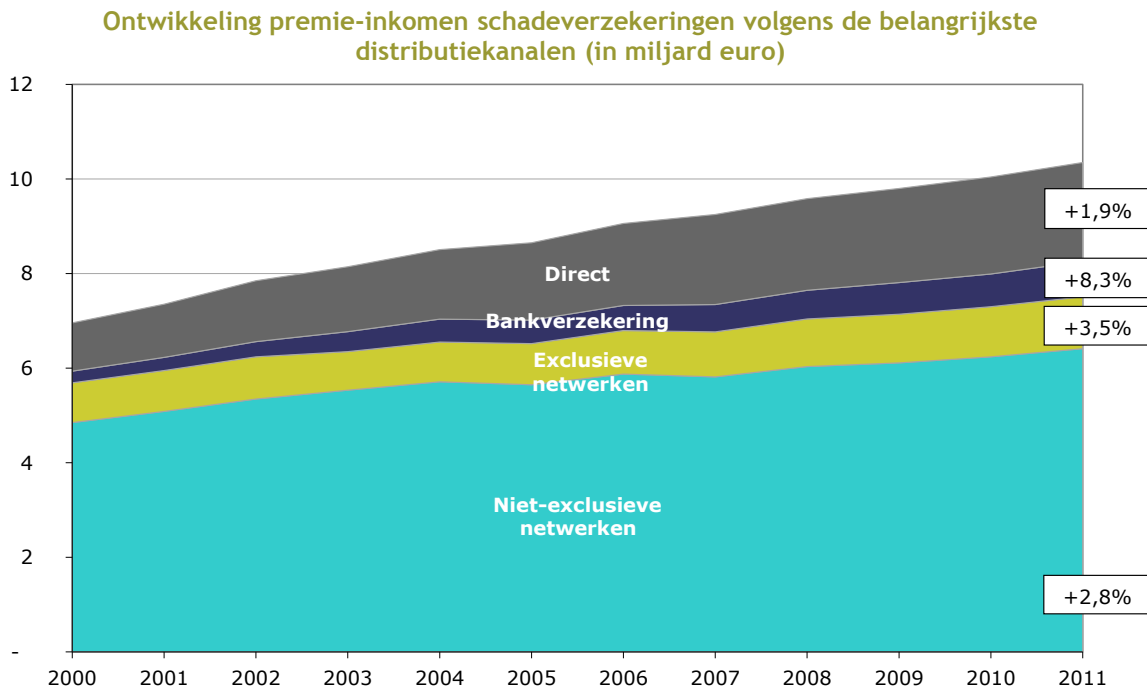
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen in leven en schade



2.4 Schadeverzekering

Het premie-inkomen van de verzekeringen Niet-Leven stijgt in 2011 tot 10.350 miljoen euro. De schadeverzekeringsmarkt kent in 2011 een groeipercentage van 3,1 %, tegenover 2,1 % in 2010 en 1,3 % in 2009. Rekening houdend met een inflatie van 3,5 %, daalt het activiteitenvolume in 2011 voor Niet-Leven met 0,4 %.

Voor het vierde jaar op rij kennen alle distributiekanaalen een stijging van het premie-inkomen. Gedurende de laatste drie jaren noteert de bankverzekering telkens de grootste stijging. In 2011 neemt het premie-inkomen van de bankverzekering toe met 8,3 %, tegenover een stijging van 3,7 % in 2010. De premie-inkomens van de directe verzekering, de exclusieve en de niet-exclusieve netwerken stijgen met respectievelijk 1,9 %, 3,5 % en 2,8 %.



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 61,9 % van het niet-leven incasso uitmaken in 2011 tegenover net geen 70 % in 2000.

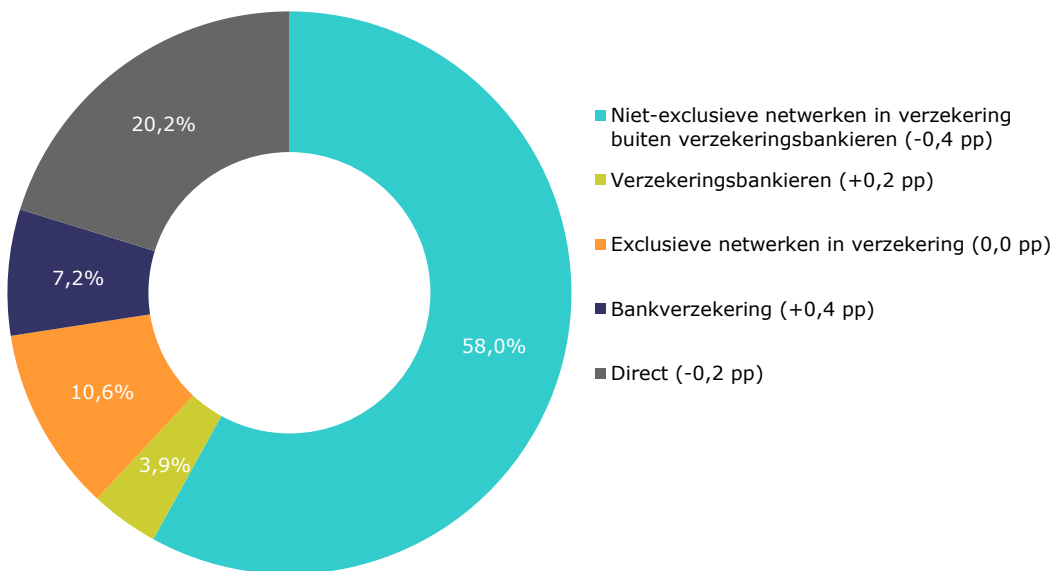
Tot 2007 kenden de **directe verzekeraars** een aanhoudende groei. Hun marktaandeel groeide van 14,7 % in 2000 tot 20,6 % in 2007. Sinds 2008 slaagt de directe distributie er niet in om deze groei verder te zetten. Tussen 2008 en 2011 schommelt hun marktaandeel ruwweg tussen 20,0 % en 20,6 %. In landen 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 2011 geen noemenswaardige veranderingen: hun marktaandeel blijft steken op 10,6 %.

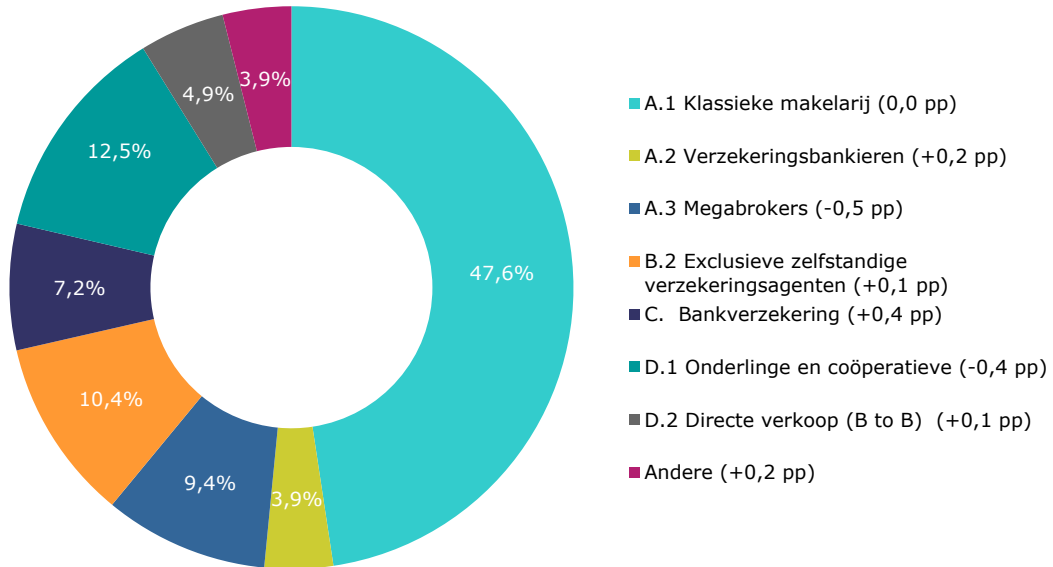
De **bankverzekering** wordt in de eerste plaats gebruikt voor enkele basisproducten voor particulieren zoals de woning- (19,0 %) en de familiale verzekering (16,7 %). In 2011 kent dit distributiekanaal opnieuw een kleine terreinwinst: hun marktaandeel stijgt met 0,4 procentpunten ten opzichte van 2010 en komt op 7,2 % 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 bijna een vijfde van het premie-inkomen bij de business-producten.

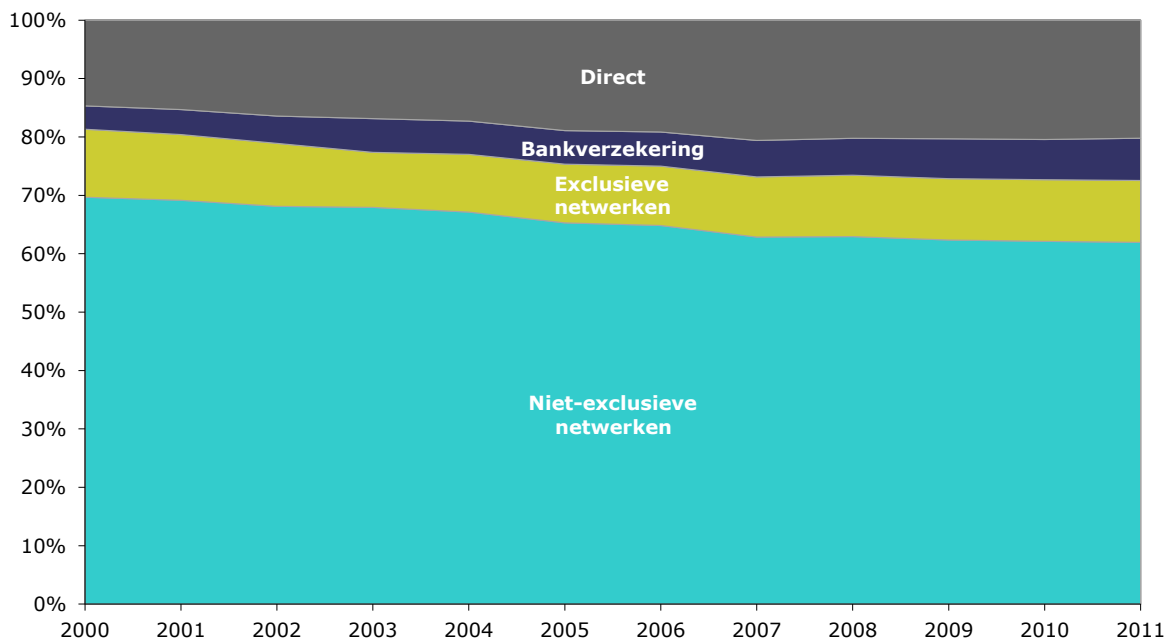
Uitsplitsing premie-inkomen schadeverzekering per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)



Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen schadeverzekering per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)



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 (55,1 % in 2011 tegenover 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 2011 kan men afleiden dat de productie van nieuwe zaken voor de individuele tak 21-verzekeringen opnieuw daalt na de heropleving in 2010. Net zoals in 2008 en 2009 wordt in 2011 een forse daling genoteerd. Deze daling van het premie-inkomen bedraagt 1,4 miljard euro (-16,5 %) ten opzichte van 2010.

De nieuwe tak 23-productie noteert in 2011, in tegenstelling tot de nieuwe tak 21-productie, opnieuw een stijging van het incasso. Deze stijging, die 158 miljoen euro bedraagt (+9,9 %), is echter minder fors dan deze in 2010 die 506,5 miljoen euro bedroeg (+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 2011, net zoals in 2010, slechts kleine veranderingen waar te nemen: de niet-exclusieve netwerken en de bankverzekering dalen met respectievelijk 0,4 en 0,8 procentpunten, de exclusieve netwerken en de directe verzekering stijgen met respectievelijk 0,8 en 0,3 procentpunten.

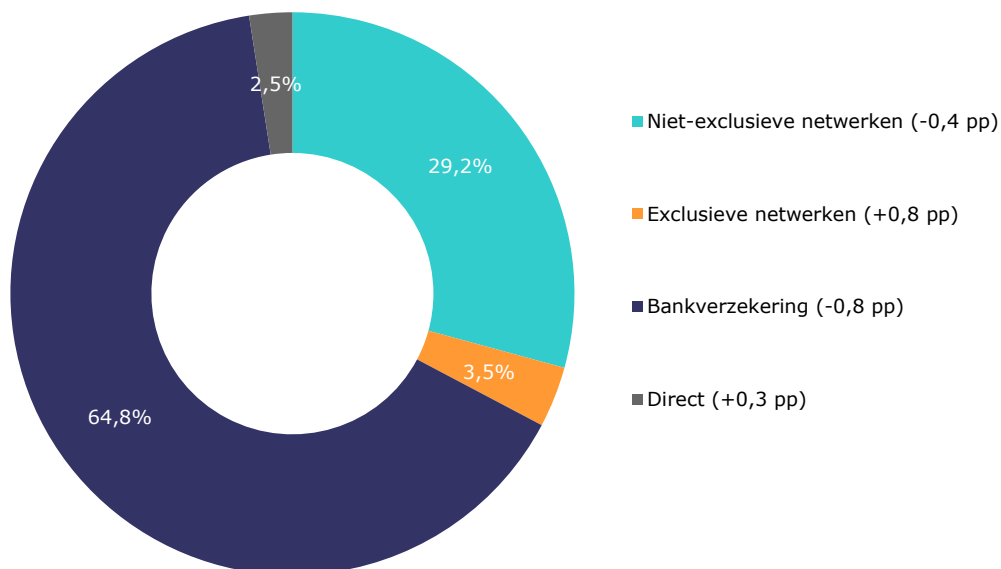
De **niet-exclusieve netwerken** behouden hun tweede plaats met een marktaandeel van 29,2 %. Waar de niet-exclusieve netwerken voor de nieuwe productie van verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen in 2010 als enige hun marktaandeel zagen dalen, zien ze in 2011 als enige hun marktaandeel stijgen: het marktaandeel van de niet-exclusieve netwerken stijgt met 1,8 procentpunten tot 45,2 %.

De **bankverzekering** is net zoals in 2010 de grootste verliezer, maar behoudt haar leiderspositie bij de individuele levensverzekeringen. De bankverzekering ziet haar marktaandeel toenemen voor koopsommen van korte duur (+3,4 procentpunten), pensioensparen (+2,0 procentpunten) en nieuwe tak-23 productie (+3,4 procentpunten), en dalen voor nieuwe producten die verbonden zijn aan hypotheekleningen (-1,4 procentpunten), voor andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen (-4,0 procentpunten) en voor de andere verrichtingen van tak 21 (-3,8 procentpunten). De daling van de premie-inkomsten van de niet-exclusieve netwerken is vooral toe te schrijven aan het verzekeringsbankieren.

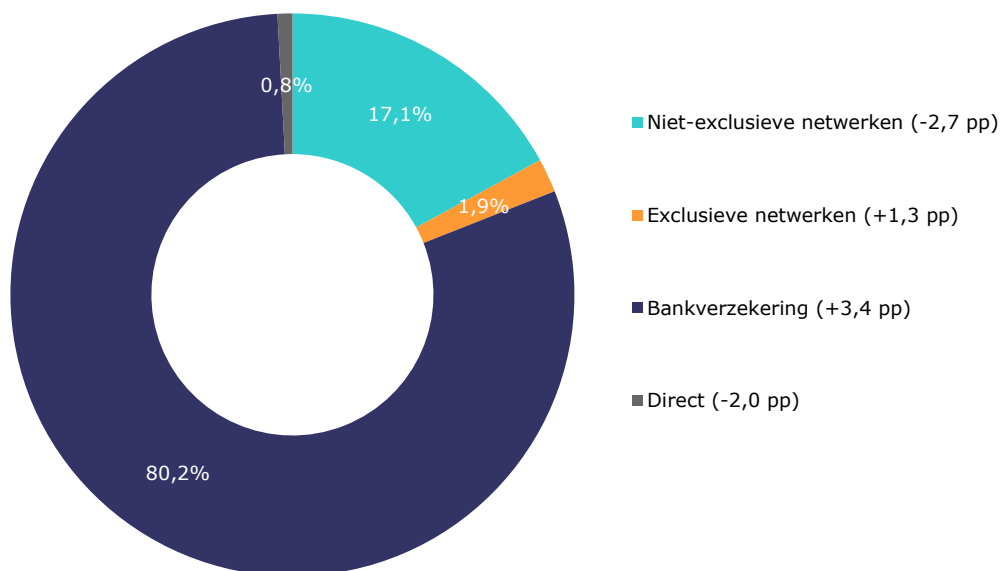
Het marktaandeel van de **directe verzekeraars** stijgt enkel voor de andere verrichtingen in tak 21 (+1,1 procentpunten). Voor de overige nieuwe productie stagneert het aandeel of is er een lichte daling.

In de markt van de groepsverzekeringen moeten, naast de exclusieve netwerken (-0,6 procentpunten) en de bankverzekering (-0,9 procentpunten), voornamelijk de directe verzekeraars terrein prijsgeven. De directe verzekeraars zien in 2011 hun marktaandeel met 4,5 procentpunten dalen tot 64,3 %, maar blijven hun leiderspositie behouden. De niet-exclusieve netwerken vergroten in 2011 als enige hun aandeel dat stijgt met 6,0 procentpunten tot 28,8 %.

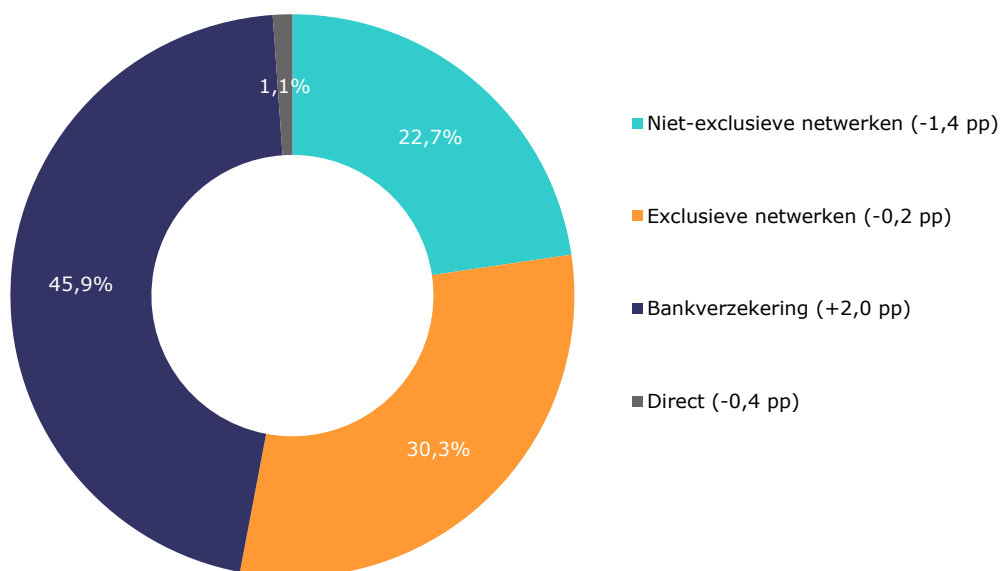
Productie van nieuwe zaken leven individueel - takken 21-23
Uitsplitsing per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)



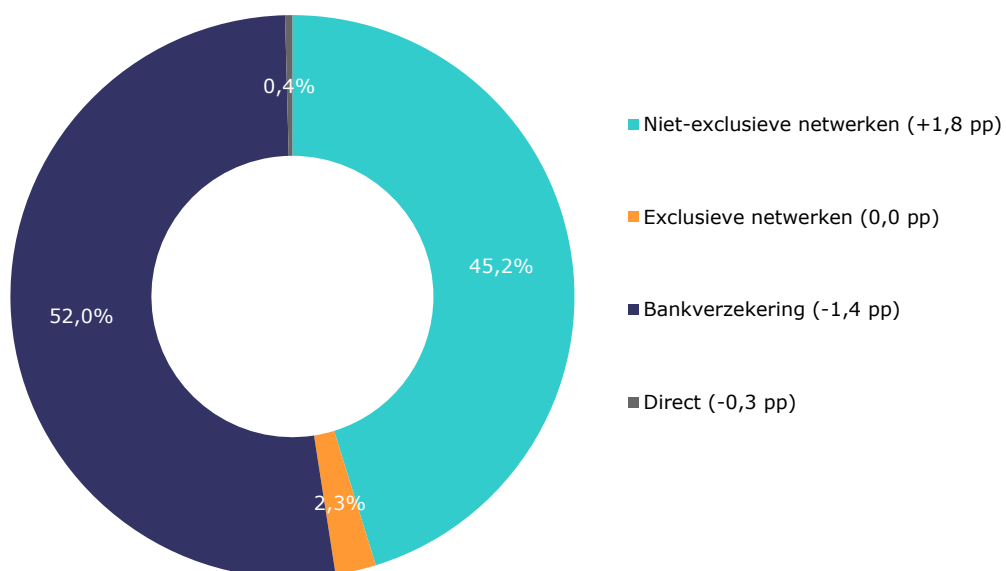
Productie van nieuwe zaken leven individueel - koopsommen van korte duur
Uitsplitsing per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)



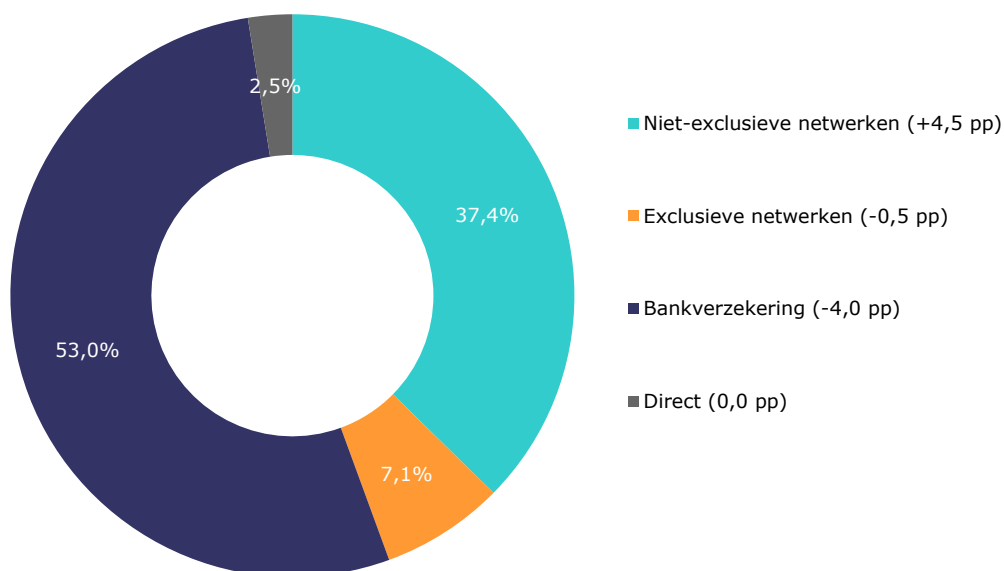
**Productie van nieuwe zaken leven individueel - pensioensparen
Uitsplitsing per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)**



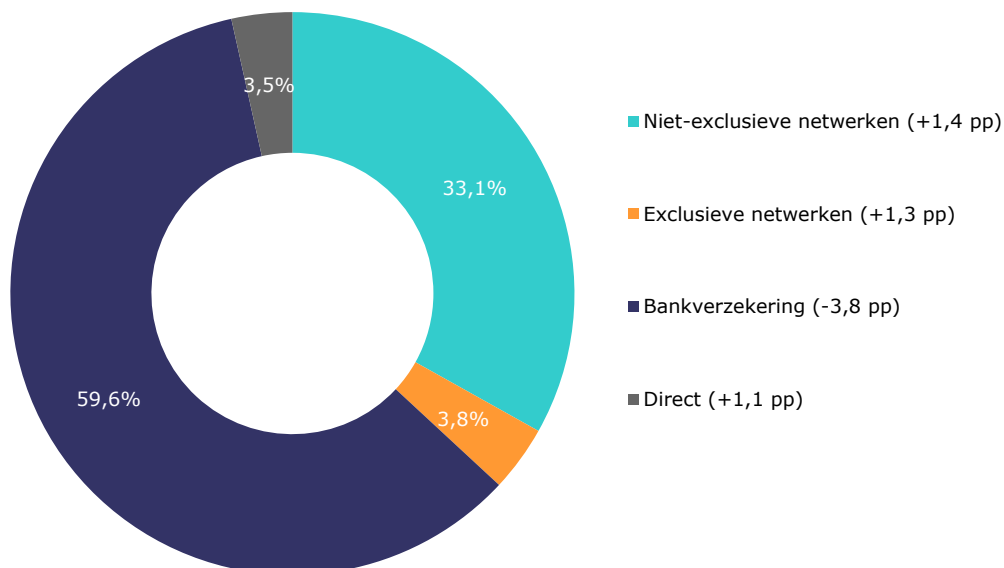
**Productie van nieuwe zaken leven indiv. -
verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen
Uitsplitsing per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)**



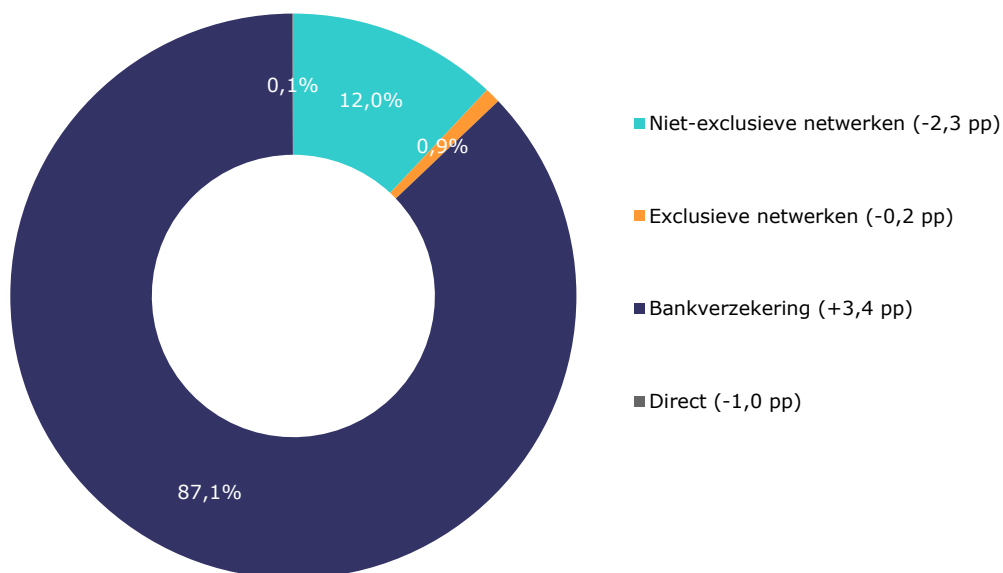
**Productie van nieuwe zaken leven indiv. -
andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen
Uitsplitsing per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)**



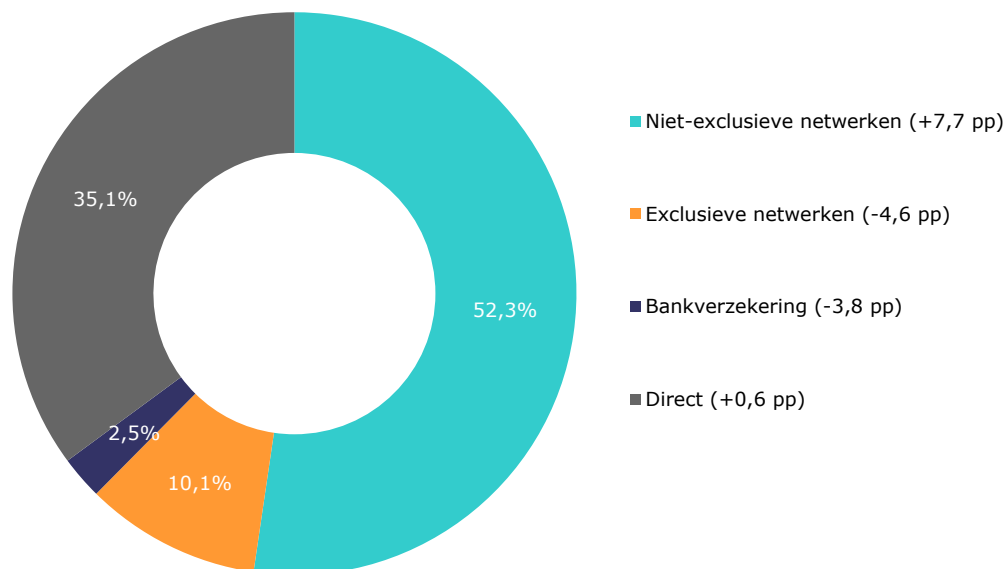
**Productie van nieuwe zaken leven individueel - andere verrichtingen tak 21
Uitsplitsing per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)**



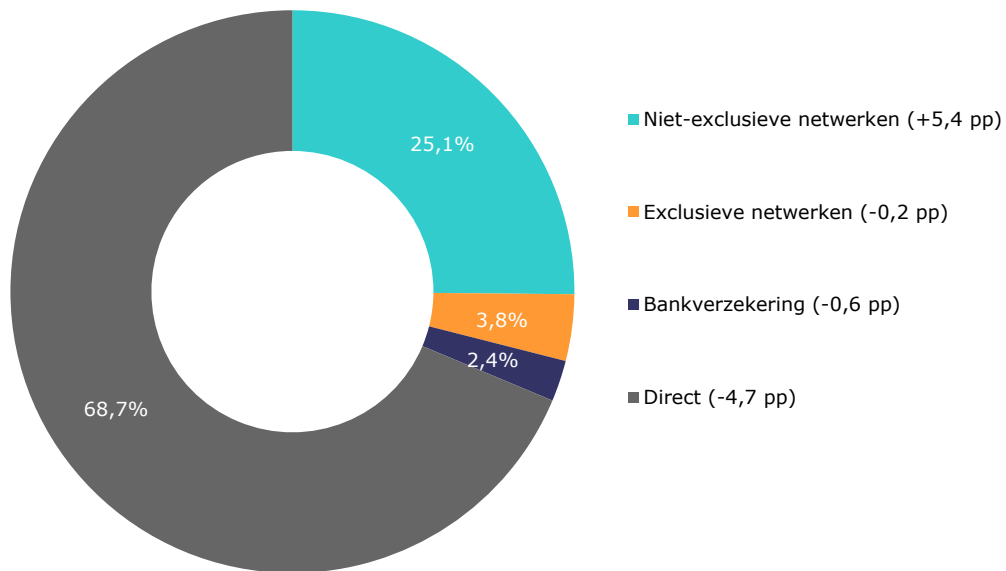
Productie van nieuwe zaken leven individueel - tak 23
Uitsplitsing per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)



Productie van nieuwe zaken in de groepsverzekering -
vaste en flexibele premies
Uitsplitsing per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)



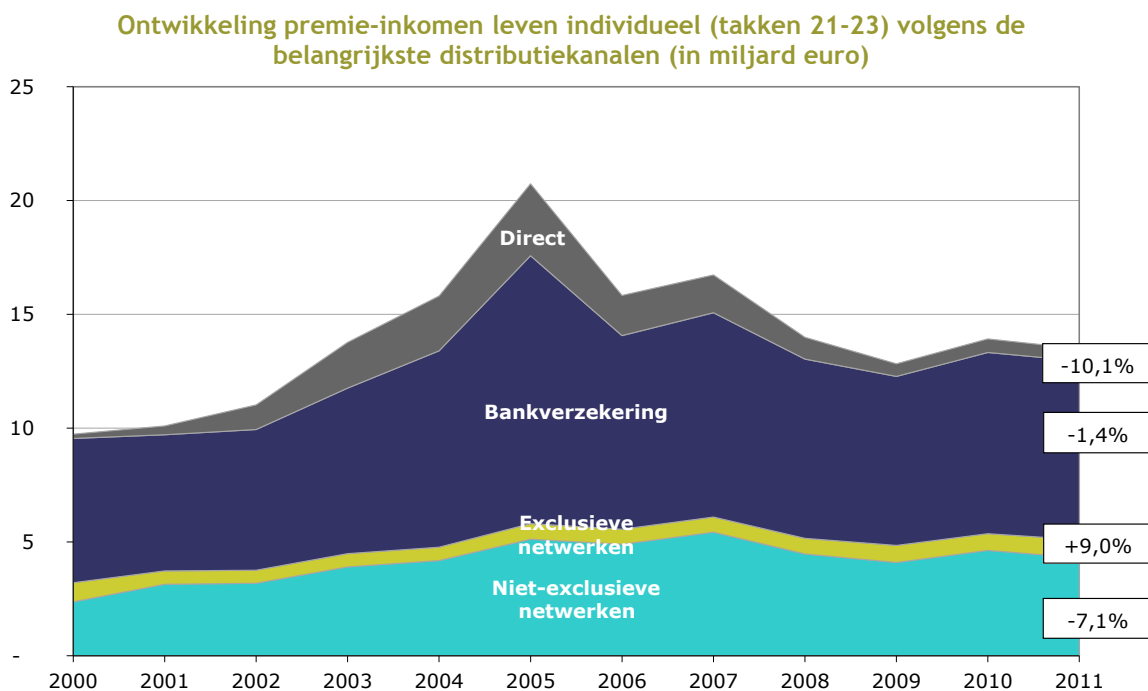
Productie van nieuwe zaken in de groepsverzekering - koopsommen
Uitsplitsing per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)



2.5.2 Leven individueel (takken 21-23)

De impact van de financiële crisis laat zich ook nog in 2011 gevoelen op de markt van de individuele levensverzekeringen. Na de dalingen van het premievolume in 2008 en 2009 met respectievelijk 16,4 % en 6,5 % en het herstel van 8,5 % in 2010, noteren we in 2011 opnieuw een terugval. Voor de verrichtingen Leven individueel bedraagt het totale incasso in 2011 13,5 miljard euro, tegenover 13,9 miljard euro in 2010.

In 2010 deelden alle distributiekanaalen in de stijging van het premie-inkomen, maar in 2011 lijken enkel de exclusieve netwerken deze trend te kunnen verlengen. Deze distributievorm zag haar omzet in 2011 stijgen met 9,0 % (+65,8 miljoen euro). De directe verzekeraars, de bankverzekering en de niet-exclusieve netwerken noteerden in 2011 een achteruitgang van respectievelijk 10,1 % (-60,2 miljoen euro), 1,4 % (-109,3 miljoen euro) en 7,1 % (-326,1 miljoen euro).

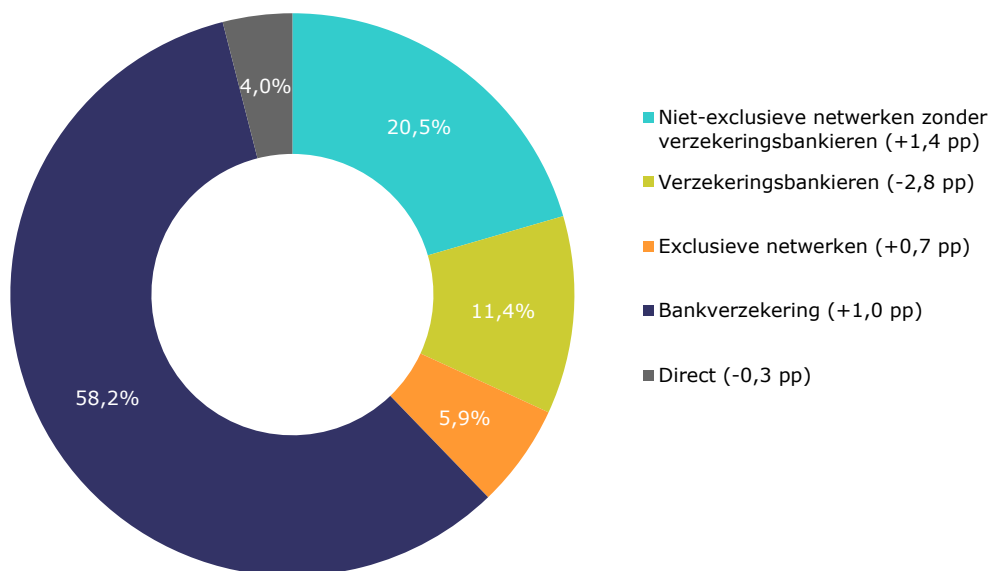


De **bankverzekering** is nog steeds het belangrijkste distributiekanaal en vergroot in 2011 zelfs met 1 procentpunt haar marktaandeel tot 58,2 %.

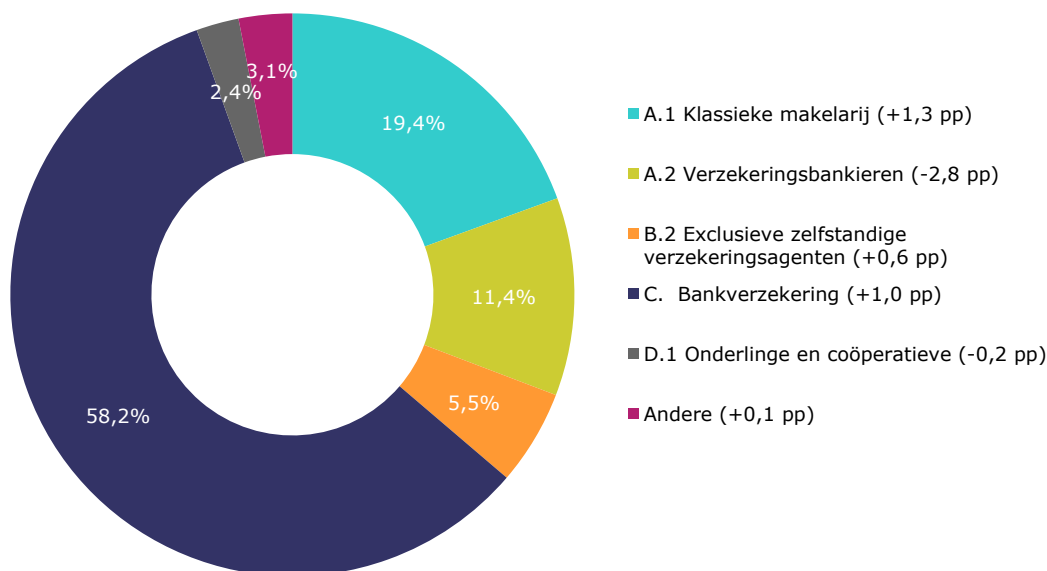
Het aandeel van de **niet-exclusieve netwerken zonder verzekeringsbankieren** stijgt in 2011 met 1,4 procentpunten terwijl dat van het **verzekeringsbankieren** daalt met 2,8 procentpunten ten opzichte van 2010. Ze komen zo op respectievelijk 20,5 % en 11,4 % uit. Samen vormen ze nog steeds het tweede belangrijkste kanaal op de markt van de individuele levensverzekeringen. Hun gezamenlijke aandeel daalt in 2011 tot 31,9 % tegenover 33,2 % in 2010.

De **exclusieve netwerken** zien hun marktaandeel in 2011 stijgen met 0,7 procentpunten naar 5,9 % van het totale premievolume van de individuele levensverzekeringen en nemen daarmee verder afstand van de **directe verzekeraars**, sinds 2010 de kleinste speler in dit segment.

**Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel (takken 21 - 23)
per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)**



**Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel (takken 21-23)
per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)**



Tussen 2000 en 2007 kent de **bankverzekering** een terugval van meer dan 11,4 procentpunten. Deze daling gaat gepaard met een explosieve groei van de **directe verzekeraars** (tussen 2000 en 2005), in het bijzonder bij de onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen. Het verlies van de bankverzekering heeft te maken met de groei van bepaalde producten met gewaarborgd rendement die voornamelijk door de directe verzekeraars verkocht worden en met de

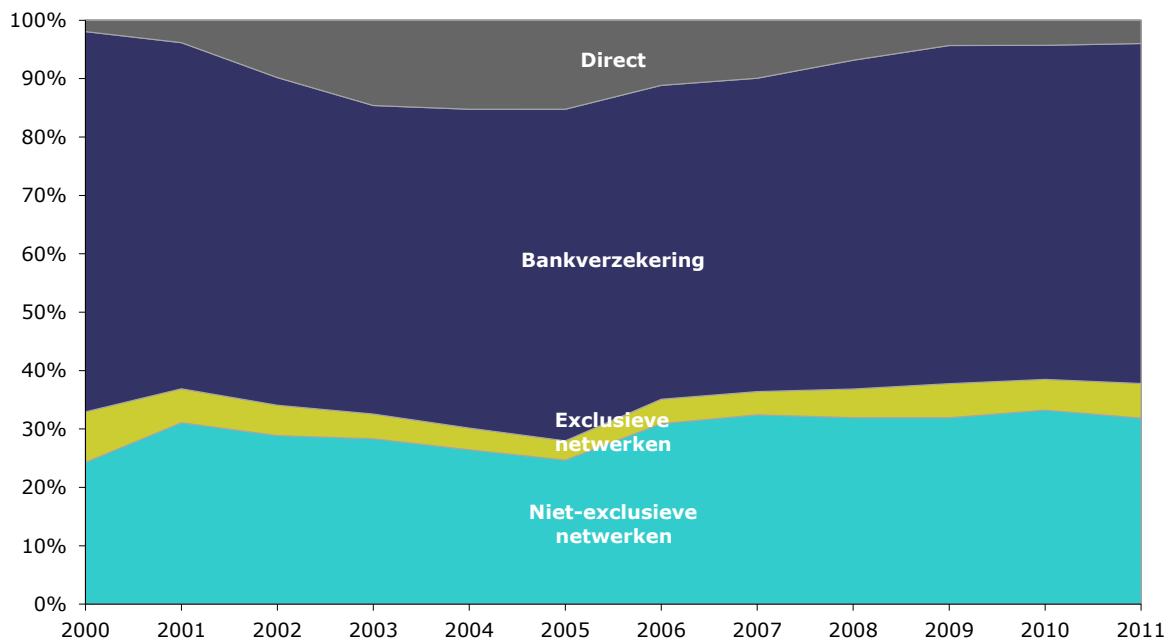
teruglopende premies van aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten tussen 2000 en 2003, als gevolg van de slechte beursprestaties.

Tussen 2007 en 2011 boekt de **bankverzekering** opnieuw vooruitgang. Het marktaandeel stijgt van 53,7 % in 2007 tot 58,2 % in 2011. Deze groei ging dan weer ten koste van de **directe verzekeraars** die tussen 2007 en 2011 geleidelijk terreinverlies boekten. Hun marktaandeel daalde van 9,9 % in 2007 tot 4,0 % in 2011.

In diezelfde periode wisselden voor de **exclusieve netwerken** jaren van vooruitgang (2008, 2009 en 2011) met jaren van terreinverlies (2007 en 2010) af, maar ze winnen geleidelijk aan terrein en halen in 2011 met een marktaandeel van 5,9 % het hoogste niveau sinds 2001.

Sinds 2006 schommelde het marktaandeel van de **niet-exclusieve netwerken** ruwweg tussen 32 % en 33 %.

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

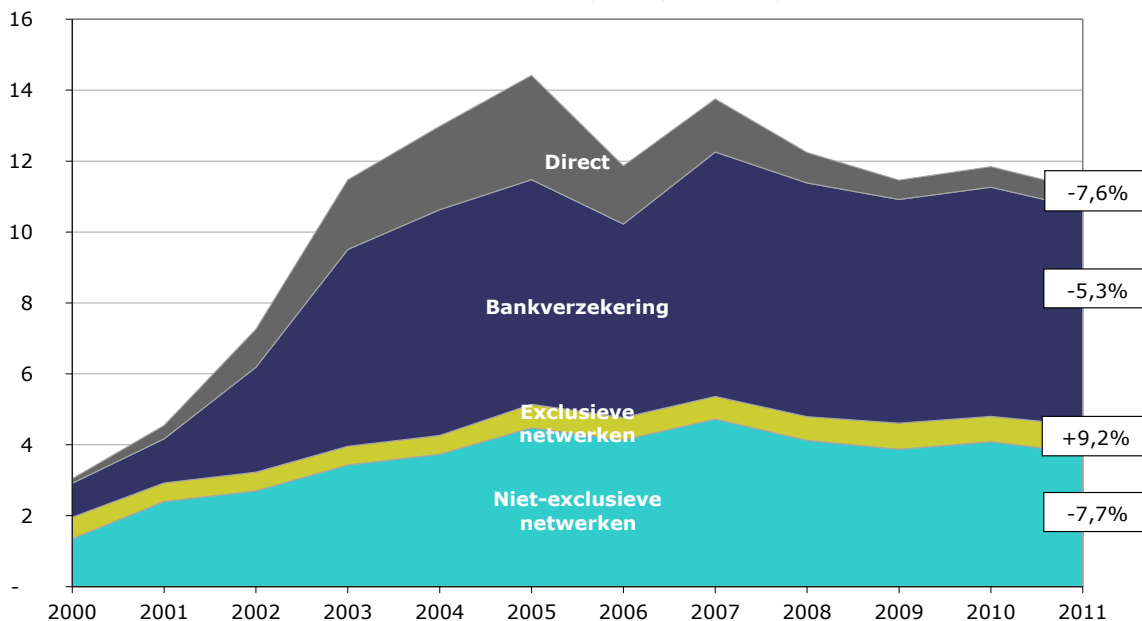


2.5.3 Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)

In 2011 bedraagt het incasso voor de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rente 11,5 miljard euro, tegenover 12,1 miljard in 2010. Dit betekent een daling met 5,2 % (-632 miljoen euro), na het voorzichtig herstel in 2010 van 3,6 %.

De daling van de premie-inkomsten doet zich voor in alle distributiekanaalen met uitzondering van de exclusieve netwerken. In 2011 zien de niet-exclusieve netwerken, de bankverzekering en de directe verzekering hun premie-inkomsten dalen met respectievelijk 7,7 % (-316,5 miljoen euro), 5,3 % (-342,9 miljoen euro) en 7,6 % (-44,3 miljoen euro), terwijl de exclusieve netwerken een forse groei noteren van 9,2 % (+65,6 miljoen euro).

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



De **bankverzekering** handhaaft ook in 2011 haar verworven leiderspositie in de markt van de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet. In 2011 bedraagt haar aandeel 54,6 % en blijft zo op hetzelfde niveau als in 2010.

De daling van de premie-inkomsten van de **niet-exclusieve netwerken** is vooral toe te schrijven aan het verzekeringsbankieren. In 2011 daalt het premie-inkomen van het verzekeringsbankieren met 22,8 % (-366,2 miljoen euro) in vergelijking met 2010. Het marktaandeel daalt in 2011 met 2,5 procentpunten tot 11,1 %.

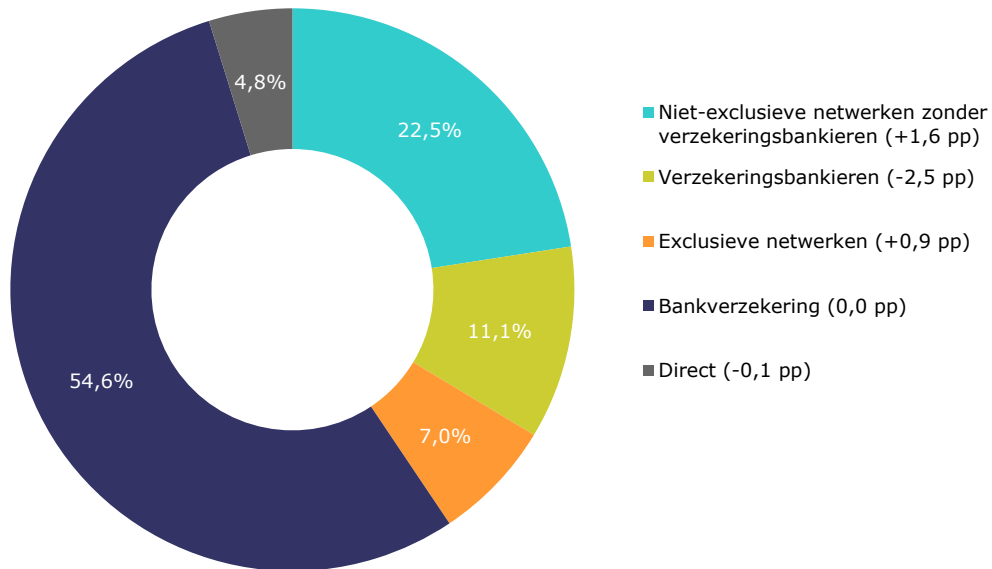
De aandelen van zowel de andere **niet-exclusieve netwerken (zonder verzekeringsbankieren)** en van de **exclusieve netwerken** winnen terrein. In 2011 stijgen de marktaandelen van deze kanalen naar respectievelijk 22,5 % en 7,0 %.

De **directe verzekering** ziet haar marktaandeel licht dalen met 0,1 procentpunt tot 4,8 %.

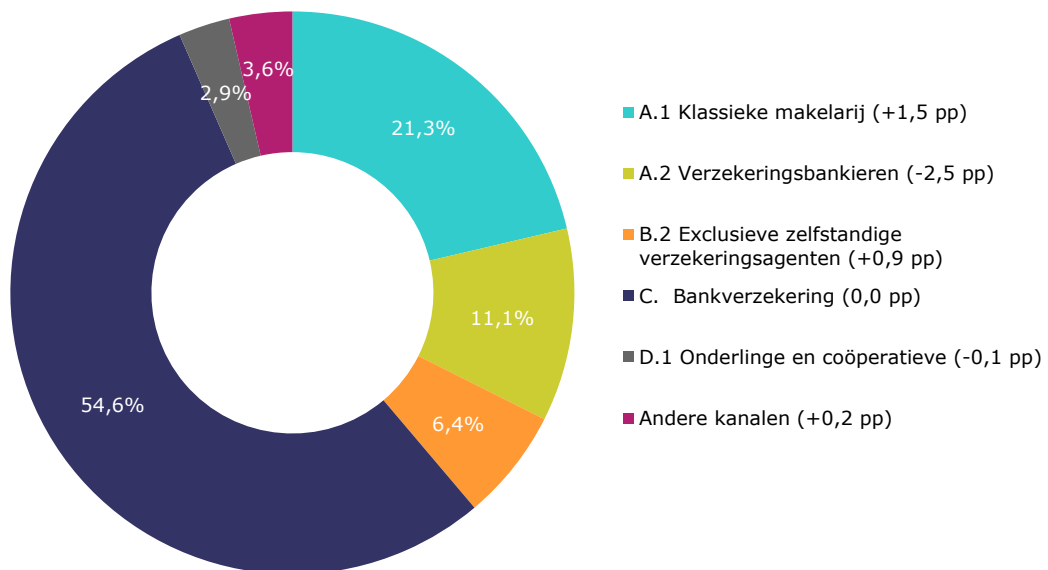
In Europese landen als Groot-Brittannië en Nederland kent de elektronische handel een groot vertrouwen bij de verzekerden, maar in België slaagt de e-commerce er niet in om van de grond te komen op de markt van de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet. Dit blijkt opnieuw uit de cijfers van 2011. Het premie-inkomen van de verkoop via internet kent een forse terugval met 36,9 % in vergelijking met de cijfers van 2010. Het marktaandeel daalt daarmee met 0,2 procentpunten tot 0,3 % van de totale premievolumes in dit marktsegment.

De niet-exclusieve netwerken (met een marktaandeel van 32,4 %) en de bankverzekering (met een marktaandeel van 30,7 %) domineren het pensioensparen. De zelfstandige agenten volgen nog steeds op de voet en maken 27,4 % van het premie-inkomen van deze activiteit uit.

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)



Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)



In de beschouwde waarnemingsperiode tussen 2000 en 2011 kunnen we verschillende fasen onderscheiden.

Tussen 2000 en 2005 kent de omzet in leven individueel "tak 21" een explosieve stijging. Het premie-inkomen stijgt van 3,2 miljard euro in 2000 tot 14,4 miljard euro in 2005, hetzij een gemiddelde jaarlijkse groei van 36,5 %.

De massale toename van nieuwe zaken in die periode komt alle distributiekanaalen in absolute cijfers ten goede, maar relatief gesproken hebben alleen de **directe verzekering** en de **bankverzekering** terreinwinst geboekt.

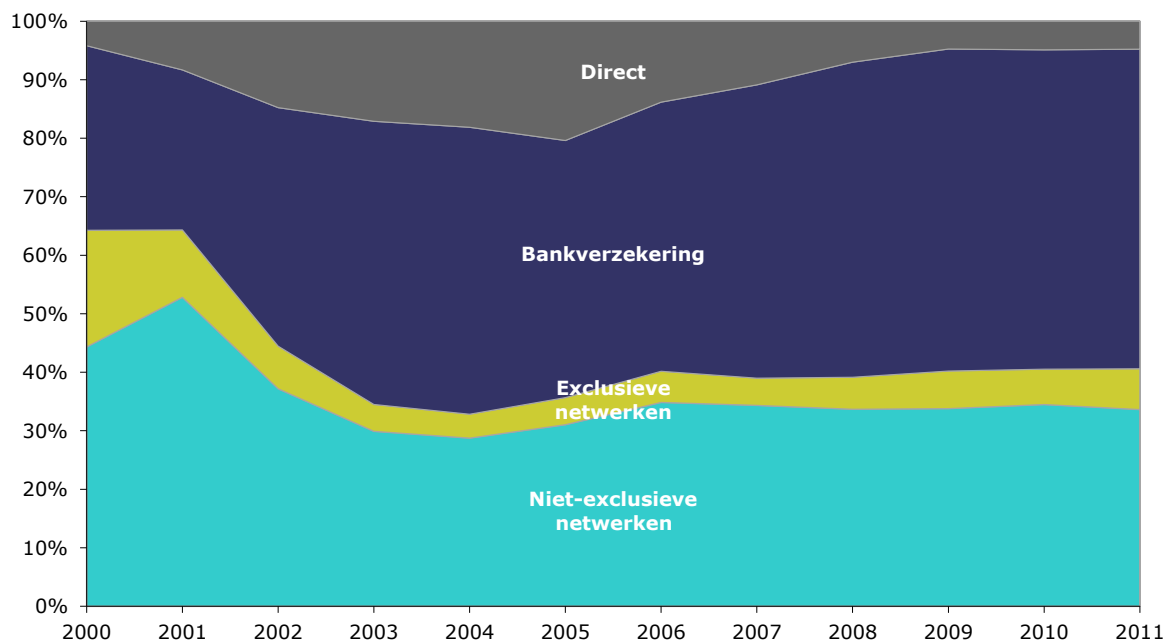
Het marktaandeel van de **niet-exclusieve netwerken** stijgt in 2001 nog met 8,5 procentpunten tot 52,8 %, maar kent in de jaren 2002 en 2003 een forse terugval. Tussen 2003 en 2005 schommelt hun marktaandeel rond de 30 %.

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 en 2011 zijn er geen uitgesproken tendensen voor de verschillende distributiekanaalen. De respectievelijke marktaandelen schommelen rond het niveau dat in 2009 was bereikt. Het herstel dat de **exclusieve netwerken** in 2011 noteren, brengt hun marktaandeel wel opnieuw in de buurt van het niveau van 2002.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 21



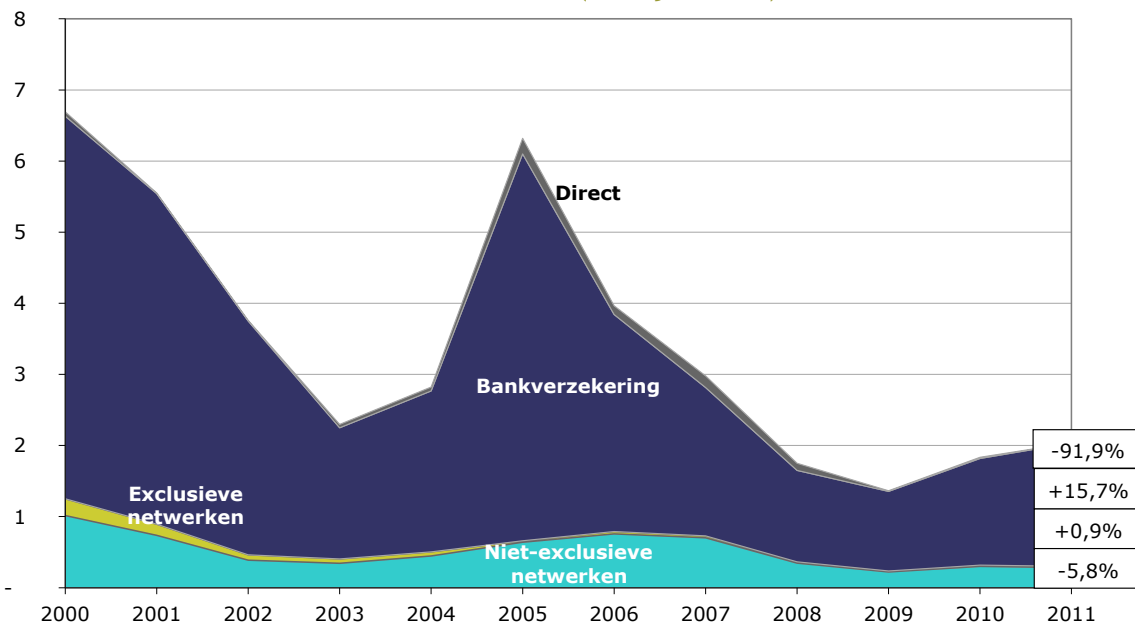
2.5.4 Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)

Het incasso Leven individueel verbonden aan beleggingsfondsen bedroeg in 2005 nog meer dan 6,3 miljard euro, waarna het incasso enkele jaren sterk daalt om in 2009 slechts 1,4 miljard euro te bedragen, 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. Vanaf 2010 groeit het premie-inkomen opnieuw om in 2011 boven de 2 miljard euro uit te komen.

Terwijl in 2010 alle distributiekanaalen nog een toename van het premievolume optekenden, is dit in 2011 slechts het geval voor de bankverzekering en, in lichtere mate, voor de exclusieve netwerken. Zij zien hun incasso stijgen met respectievelijk 15,7 % (+235,5 miljoen euro) en 0,9 % (+170,4 duizend euro).

De directe verzekeraars zijn de grootste verliezers, zowel in absolute als in relatieve termen. Hun premie-inkomen daalt fors met 91,9 % en komt zo op 1,4 miljoen euro. Ook de niet-exclusieve netwerken zien in 2011 hun premie-inkomen afnemen met 5,8 % (-17,4 miljoen euro).

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



In 2011 ziet de **bankverzekering** haar aandeel in de markt van de individuele levensverzekeringen verbonden met beleggingsfondsen stijgen met 3,4 procentpunten en nestelt zich met een marktaandeel van 85,2 % steviger op de leidersplaats.

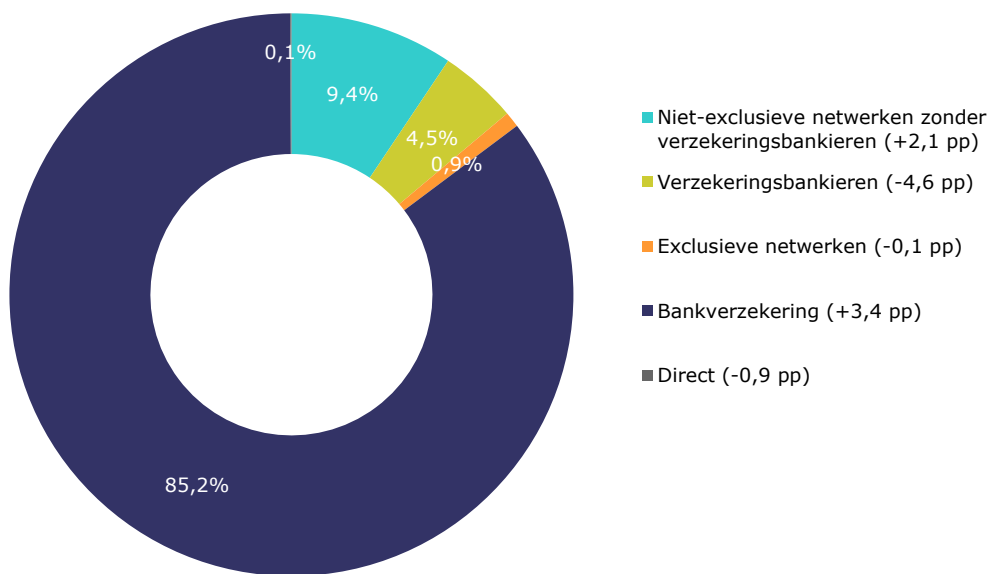
Ook in de markt van de aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten is de daling van de premie-inkomsten van de **niet-exclusieve netwerken** vooral aan te rekenen aan het verzekeringsbankieren. In 2011 kende het premie-inkomen van het **verzekeringsbankieren** een forse daling van 45,2 % (-75,3 miljoen euro) in vergelijking met 2010. Het marktaandeel daalt daarmee met 4,6 procentpunten tot 4,5%.

De andere **niet-exclusieve netwerken (zonder verzekeringsbankieren)** boeken in 2011 terreinwinst en vergroten hun marktaandeel met 2,1 procentpunten tot 9,4 %.

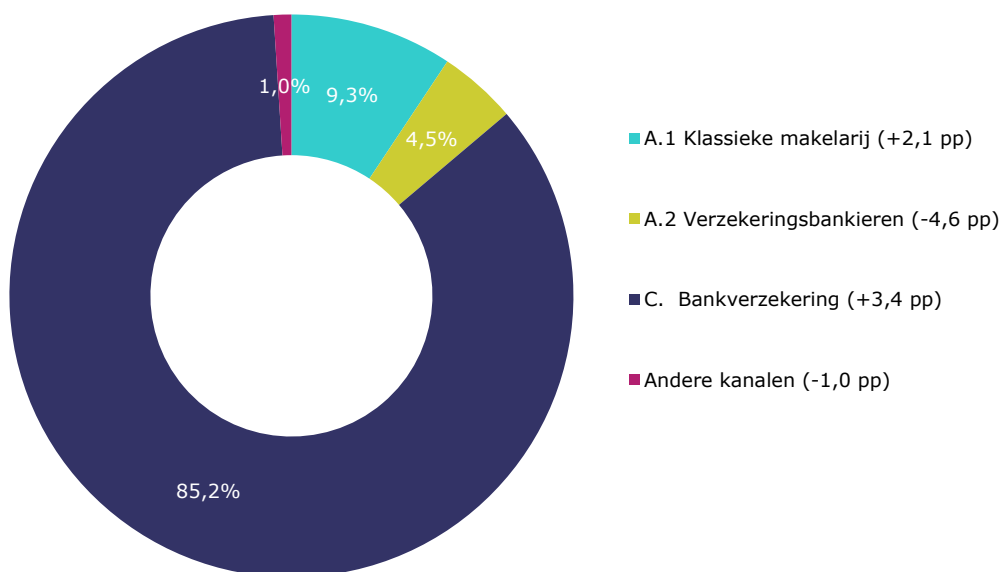
Tussen 2004 en 2008 schommelde het marktaandeel van de **directe verzekeraars** nog tussen 2 % en 6 % maar in 2011 is dat gedaald tot 0,1 %. De directe verzekeraars blijven daarmee het kleinste distributiekanaal.

Het marktaandeel van de **exclusieve netwerken** is sinds 2007 nagenoeg niet gewijzigd (om en nabij de 1 %).

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)



Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2011 (ontwikkeling t.o.v. 2010)



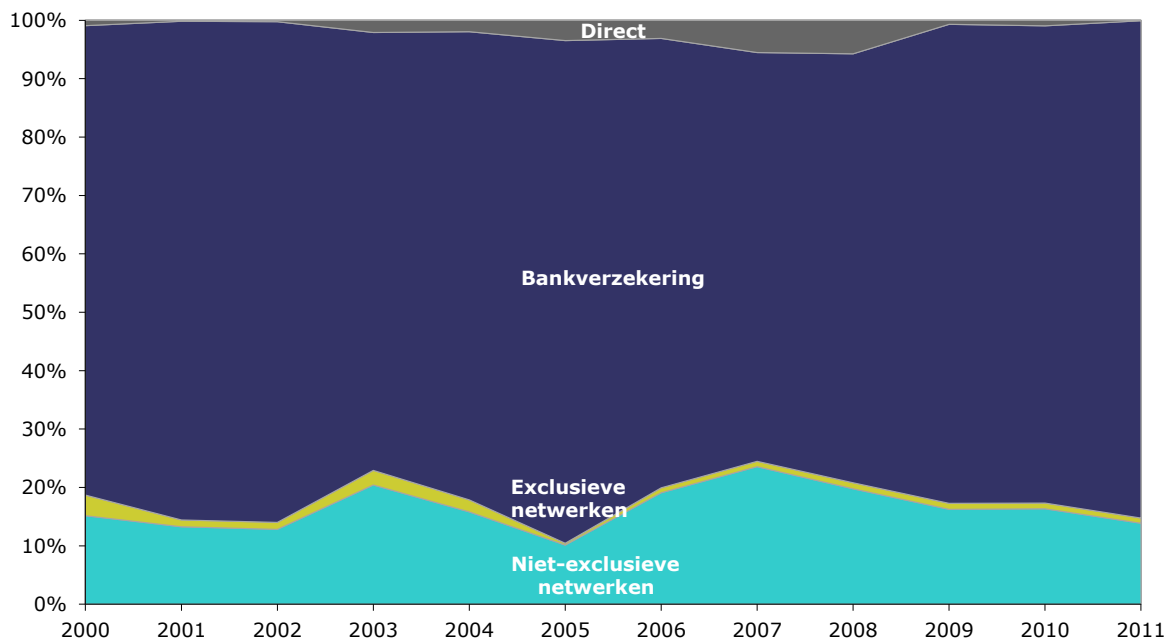
De **bankverzekering** en de **niet-exclusieve netwerken** vormen de belangrijkste distributiekanaalen in de markt van de tak 23-verzekeringen.

Tot 2002 kon de **bankverzekering** ten volle profiteren van het succes van de aan beleggingsfondsen gekoppelde producten. De periode tussen 2001 en 2003 werd gekenmerkt door een ongunstig beursklimaat. Ondank de forse daling van de premie-inkomsten kon de bankverzekering haar marktaandeel in 2001 en in 2002 handhaven maar in 2003 boekte ze een terreinverlies van meer dan 10 procentpunten. De stijging van de premie-inkomsten en van het marktaandeel in 2005 is 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, 8,6 procentpunten in 2009 en 3,4 procentpunten in 2011. Haar aandeel stijgt in 2011 naar 85,2 % en komt daarmee bijna op hetzelfde niveau als in 2005.

Het marktaandeel van de **niet-exclusieve netwerken** kent tussen 2000 en 2011 een wisselend verloop, terwijl de **directe verzekering** en de **exclusieve netwerken** sinds 2009 eerder bescheiden kanalen blijven.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 23



2.5.5 Leven groep

Na 2010 boekt de groepsverzekering, met inbegrip van de eerste pijler, ook in 2011 een tegenvallend resultaat. In 2011 vertoont het incasso van de groepsverzekeringen een terugval van 139,4 miljoen (-3,0 %).

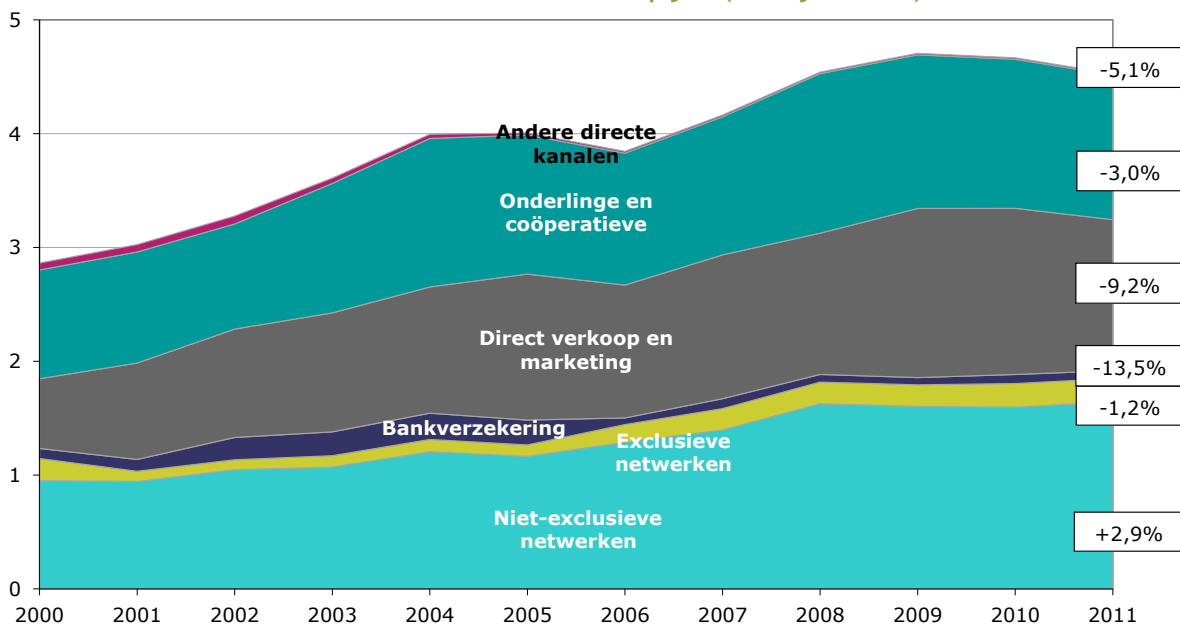
Pro memorie, de opgemeten daling in 2010 geeft een vertekend beeld. In 2009 werd immers een groot bedrag aan koopsommen gestort met het oog op de versterking van de financieringspercentages van de bestaande plannen waardoor de vergelijking 2010 ten opzichte van 2009 een daling geeft.

De niet-exclusieve netwerken vormen het enige distributiekanaal dat erin slaagde om in 2011 een stijging van het premie-inkomen op te tekenen. De verkoop van groepsverzekeringen door deze niet-exclusieve netwerken neemt toe met 2,9 % (+47,0 miljoen euro).

De twee andere belangrijke kanalen van de groepsverzekeringen, de directe verkoop en marketing alsook de onderlinge/coöperatieve maatschappijen, noteren in 2011 een daling van het premie-inkomen met respectievelijk 9,2% (-133,7 miljoen euro) en 3,0 % (-38,9 miljoen euro).

De bankverzekering en de exclusieve netwerken zijn de kleinere distributiekanaalen voor de groepsverzekeringen. De premie-inkomsten van deze distributiekanaalen tekenen in 2011 eveneens een daling op van respectievelijk 13,5 % (-10,7 miljoen euro) en 1,2 % (-2,5 miljoen euro).

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

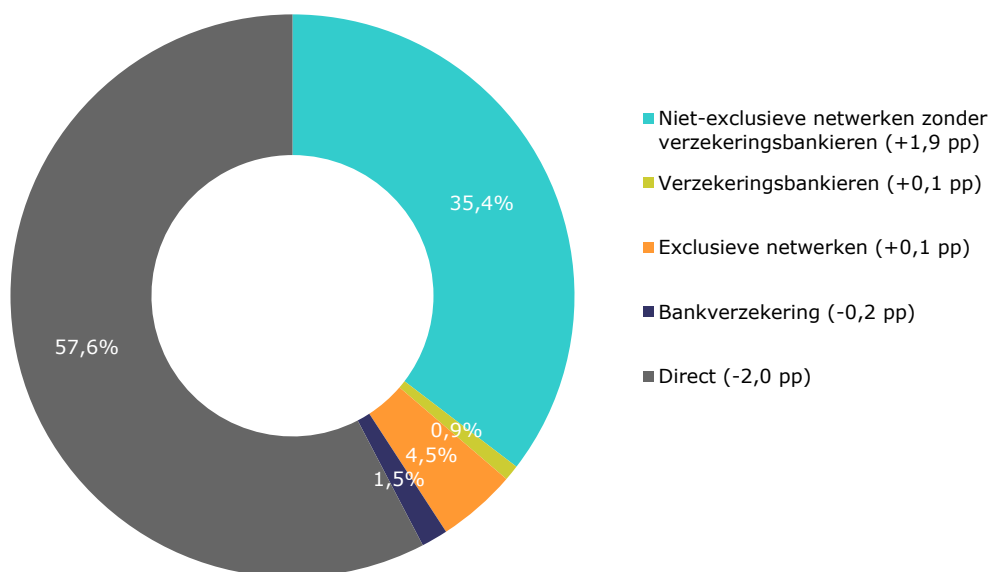


In tegenstelling tot leven individueel wordt de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) in grote mate gedomineerd door de **directe distributie** met een marktaandeel van 57,6 % in 2011 tegenover 59,6 % in 2010. Het terreinverlies van 2,0 procentpunten in 2011 is hoofdzakelijk aan te rekenen aan de business-to-business-verkoop. Het marktaandeel van deze distributievorm daalt van 31,1 % in 2010 naar 29,2 % in 2011. De **onderlinge en coöperatieve ondernemingen** leveren ook een belangrijke bijdrage binnen de directe verzekeringen. In 2011 blijft hun marktaandeel steken op 28,1 % van de totale markt van de groepsverzekeringen.

Na de directe verkoop vormen de **niet-exclusieve netwerken (zonder verzekeringsbankieren)** het tweede groot distributiekanaal van de groepsverzekeringen. Ze vertegenwoordigen in 2011 35,4% van het totale premie-volume (waarvan 11,0% voor de megabrokers). De **zelfstandige exclusieve verzekeringsagenten**, die in 2011 goed zijn voor 4,5% van de activiteit, versterken in lichte mate hun positie tegenover 2010.

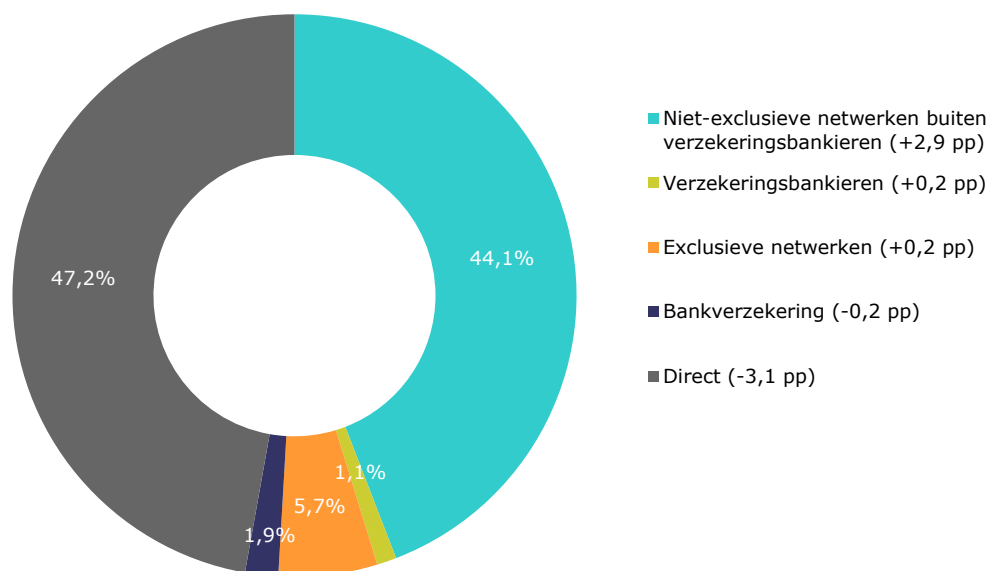
Basis en aanvullend beroepspensioen samen

Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2011
(ontwikkeling t.o.v. 2010)



Aanvullend beroepspensioen

Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2011 - zonder 1e pijler (ontwikkeling t.o.v. 2010)



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 2011 hebben zij een marktaandeel van 47,2 %, dat is 3,1 procentpunten minder dan in 2010.

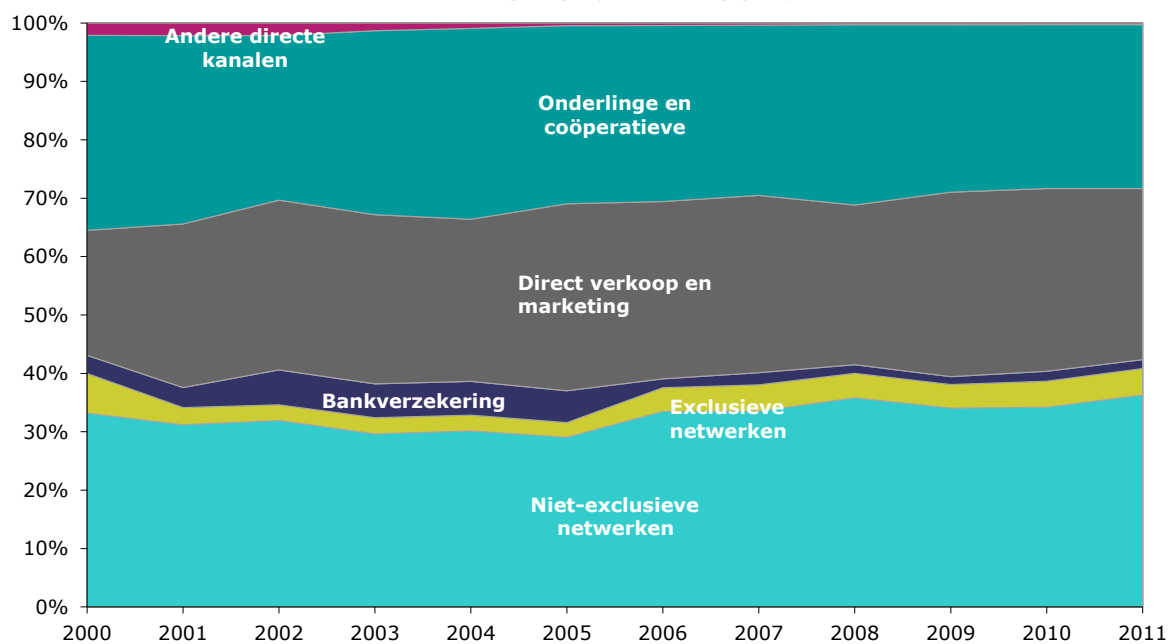
Tijdens de periode 2000 - 2011 groeit het premie-volume van de groepsverzekering jaarlijks met gemiddeld 4,3 %. Het is vooral de **directe verkoop** en marketing die van deze groei profiteert: ze ziet haar marktaandeel in 2011 stijgen tot respectievelijk 29,3 % tegenover 21,4 % in 2000.

Terwijl het premie-inkomen van de **niet-exclusieve netwerken** tussen 2000 en 2005 vrijwel stabiel is gebleven (steeds om en bij de 1,1 miljard euro), is hun marktaandeel alleen maar gedaald, van bijna 33,2 % in 2000 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. Ondanks de daling van het marktaandeel in 2009 met -1,7 procentpunten heeft ze haar leidersplaats tussen 2008 en 2011 verstevigd. In 2011 haalt ze met een marktaandeel van 36,3 % het hoogste niveau van de beschouwde observatieperiode.

Tussen 2000 en 2011 kende het marktaandeel van de **onderlinge en coöperatieve maatschappijen** afwisselend jaren van vooruitgang en jaren van terreinverlies, maar over de volledige waarnemingsperiode is ze met 5,3 procentpunten achteruitgegaan (28,1 % in 2011 tegenover 33,4 % in 2000)

De **bankverzekering**, waarvan het relatieve aandeel in 2002 nog met 2,6 procentpunten toenam tot 6,0 % van het totale premie-volume in dit segment, heeft die groei de voorbije jaren niet kunnen consolideren. In 2011 bedraagt het marktaandeel nog maar 1,5 %. Deze distributievorm, die voornamelijk gebaseerd is op een netwerk van bankagentschappen, 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)

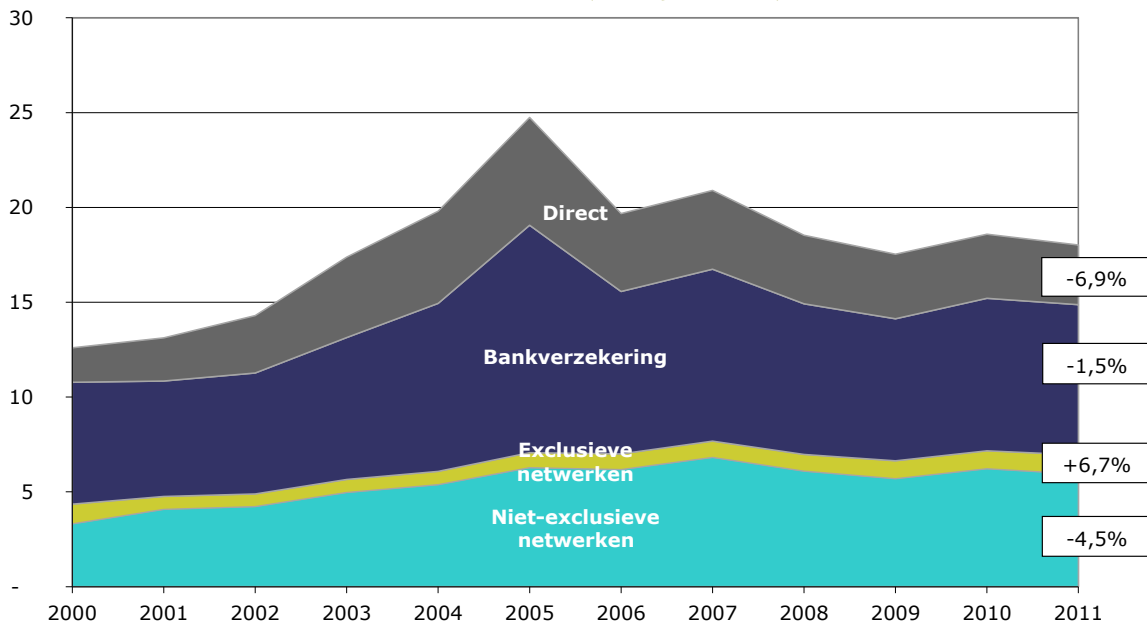


2.5.6 Totaal levensverzekeringsverrichtingen

In zowat alle subtakken van de levensverzekering daalt het omzetcijfer in 2011 tegenover 2010. Enkel bij de individuele levensverzekeringen gekoppeld aan beleggingsfondsen neemt het incasso in 2011 toe. Het premie-inkomen voor alle verrichtingen samen daalt in 2011 met 569 miljoen euro (-3,1 %) tot 18,0 miljard euro. Ter vergelijking: in 2010 steeg dit incasso in absolute termen nog met 6,0 %. In 2011 ligt het incasso Leven 43 % hoger dan in 2000, maar wel 27 % lager dan in het topjaar 2005, het jaar net voor de invoering van de taks van 1,1%.

In 2011 zijn het enkel de exclusieve netwerken die hun inkomen zien toenemen met een groei van 6,7 % (+63,2 miljoen euro) tot iets meer dan 1 miljard euro. De overige kanalen, directe verzekering, de bankverzekering en de niet-exclusieve netwerken, zien hun incasso dalen met respectievelijk 6,9 % (-233,4 miljoen euro), 1,5 % (-120,1 miljoen euro) en 4,5 % (-279,1 miljoen euro).

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



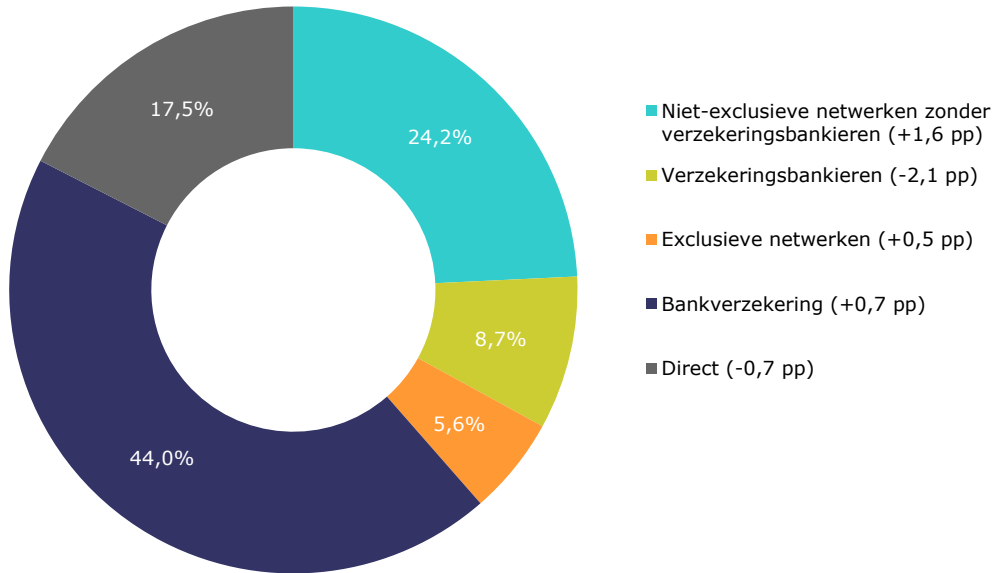
Met 44 % van het totale premie-inkomen leven behoudt de **bankverzekering** de leidende positie in de distributie van levensverzekeringsproducten. Dit geldt vooral voor de individuele tak 23-levensverzekering. Ondanks de daling van de omzet in 2011, vergroot de bankverzekering haar terrein met 0,7 procentpunten.

De daling van het premie-inkomen van de **niet-exclusieve netwerken** is in hoofdzaak toe te schrijven aan het verzekeringsbankieren. In 2011 kende het premie-inkomen van het **verzekeringsbankieren** een aanzienlijke daling van 21,6 % (-433,9 miljoen euro) ten opzichte van 2010. Het marktaandeel daalt daarmee met 2,1 procentpunten tot 8,7 %.

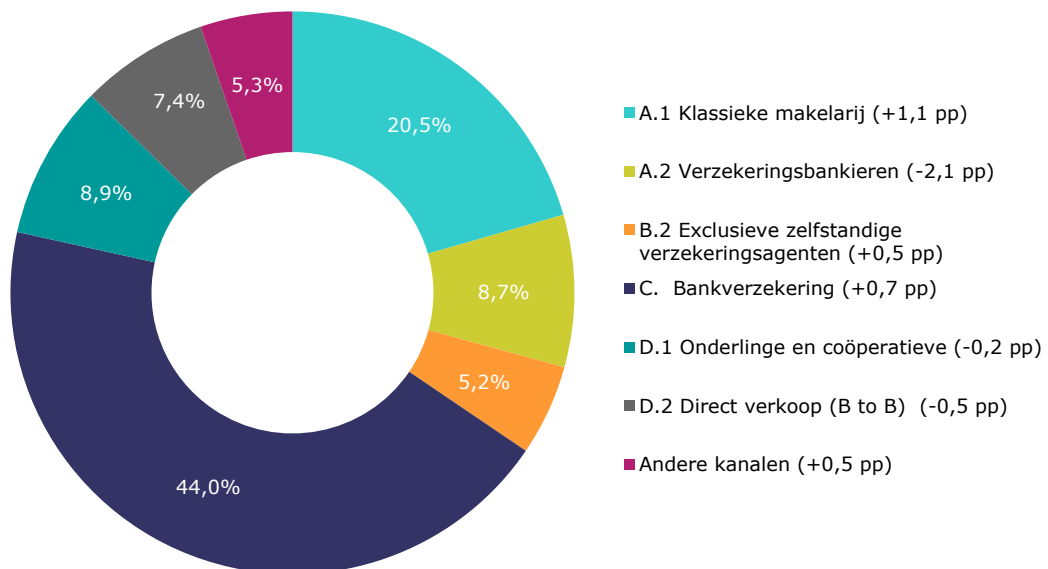
De andere **niet-exclusieve netwerken** (zonder **verzekeringsbankieren**) kennen in 2011 daarentegen wel een toename van het premie-inkomen met 3,7 % en vergroten hun marktaandeel met 1,6 procentpunten tot 24,2 %.

In vergelijking met de resultaten van 2010, boeken de **exclusieve netwerken** 0,5 procentpunten terreinwinst, terwijl de **directe verzekeraars** hun aandeel zien dalen met 0,7 procentpunten.

**Uitsplitsing premie-inkomen leven per kanaal in 2011
(ontwikkeling t.o.v. 2010)**



**Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven per kanaal in 2011
(ontwikkeling t.o.v. 2010)**



Tussen 2000 en 2003 verloor de **bankverzekering** terrein, 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". Het verlies van de bankverzekering valt ook te verklaren door de daling van het premie-inkomen van tak 23, dat in 2003 nog slechts een derde uitmaakt van het bedrag van 2000.

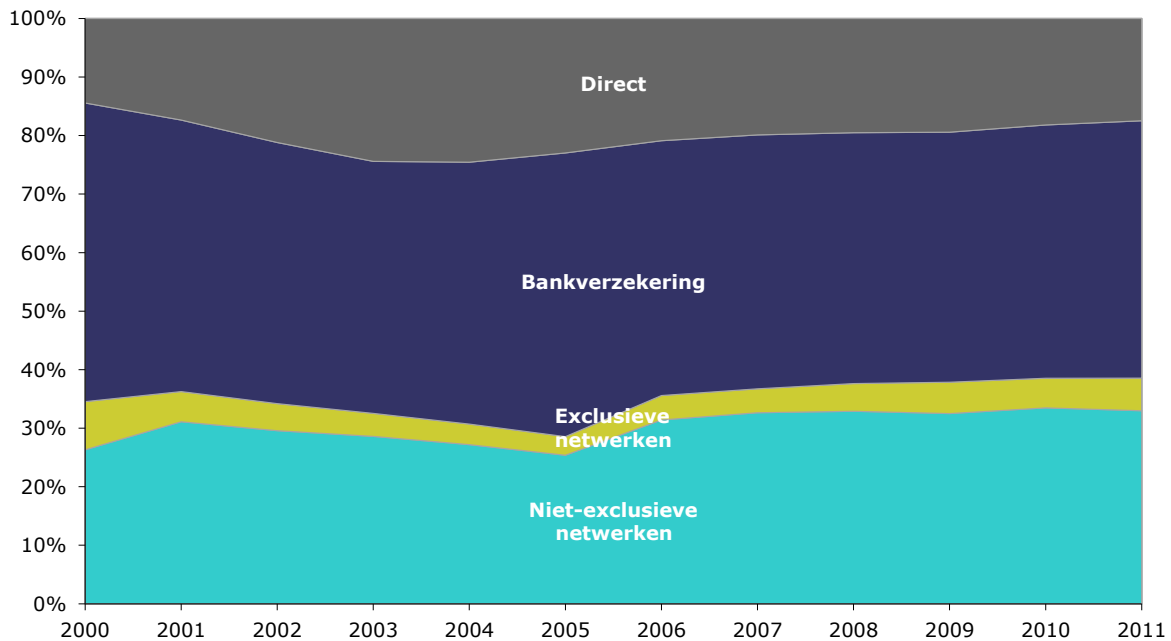
De bankverzekering heeft dan weer geprofiteerd van de groei van de tak 23-producten in het boekjaar 2005 om haar leiderspositie te verstevigen, ten nadele van de andere distributiekanaalen. Na 2005 blijft het marktaandeel van zowel de **bankverzekering** als van de **directe verzekering** op quasi het zelfde niveau.

Tussen 2001 en 2005 daalde het marktaandeel van de **niet-exclusieve netwerken** stilaan tot het laagste niveau sinds 2000. Na 2 jaren van terreinwinst in 2006 en 2007 blijft hun marktaandeel schommelen rond de 33 %.

De **exclusieve netwerken** kenden een gelijkaardige ontwikkeling. Hun marktaandeel daalt geleidelijk van 8,2 % in 2000 naar 3,2 % in 2005. Vanaf 2006 neemt het marktaandeel opnieuw toe en komt zo in 2011 op 5,6 %.

De **directe verzekeraars** zien voor het zevende jaar op rij hun aandeel opnieuw dalen, in 2011 met 0,7 procentpunten tot 17,5 %.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen levensverzekeringen



3. Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel

Opmerking bij de tabellen in bijlage 2:

- ▶ 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.
- ▶ 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 (tot 1 juli 2011)	
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 Centea (vanaf 1 juli 2011)	

(*) Record Bank moet in realiteit 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: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel



Globalisatie : Distributiekkanalen

**Uitsplitsing incasso's
Boekjaar 2011 (in euro)
Analytisch**

	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankloketten	Mega brokers	Andere	Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten		Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen
INCASSO'S										
1. ONGEVALLEN	402.941.996	123.770.483	48.969.682	1.763.441	761.038	40.192.146	62.973.833	98.686.607	23.314.051	2.510.711
- Individueel	158.870.753	79.758.234	11.442.858	1.294.956	210.827	19.556.081	16.330.416	21.199.001	6.590.540	2.487.841
- Collectief	244.071.244	44.012.249	37.526.824	468.485	550.211	20.636.065	46.643.417	77.487.606	16.723.512	22.870
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.302.441.786	628.456.190	124.627.759	6.657.988	1.341.112	41.100.652	88.297.804	164.680.028	230.721.455	16.558.786
- Individueel	552.183.767	388.603.630	3.922.383	1.042.859	1.275.798	26.303.868	72.973.481	23.432.356	26.017.020	8.612.370
- Collectief	749.221.207	239.047.297	120.705.376	5.615.129	62.214	14.768.661	15.193.179	141.241.538	204.641.396	7.946.416
- Afhankelijkheid	1.036.802	805.262	0	0	3.100	28.123	131.144	6.134	63.039	0
3. MOTORRIJTUIGEN	3.434.588.538	1.951.172.597	135.420.360	8.063.346	6.527.815	455.238.882	226.293.882	431.494.143	154.046.680	66.330.835
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.324.482.579	1.282.210.624	167.024.102	5.430.677	4.100.605	329.141.367	291.187.922	196.317.210	41.305.215	7.764.844
- Woningen	1.497.888.832	840.237.231	22.065.330	630.512	3.516.105	214.900.045	284.955.413	111.634.162	17.312.102	2.637.934
- Andere eenvoudige risico's	437.831.995	268.255.834	873.589	467.845	88.078.875	5.608.847	30.768.222	8.292.024	2.603.935	
- Speciale risico's	388.761.730	173.717.559	112.075.944	3.926.576	116.656	26.162.447	623.662	53.914.826	15.701.089	2.522.975
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	715.662.208	358.516.987	94.013.539	7.401.419	2.052.386	69.882.467	34.078.159	112.793.625	33.463.044	3.460.574
- Privé-leven	205.274.433	118.291.822	1.905.461	107.621	626.178	31.201.998	34.184.062	16.285.388	2.377.803	294.100
- Andere	510.387.762	240.225.165	92.108.079	7.293.798	1.426.208	38.680.469	-105.903	96.508.237	31.085.240	3.166.474
6. TRANSPORT	201.412.856	95.037.641	74.630.579	21.758.250	1.771	1.148.284	5.390	3.591.334	610.518	4.629.088
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	900.203.109	466.311.522	65.643.693	46.730.974	1.040.141	77.782.820	45.914.714	37.361.247	148.716.401	10.701.603
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.067.801.738	428.935.825	265.331.736	3.164.554	546.949	66.591.828	555.777	251.796.146	50.842.845	36.078
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	13.491.084.439	4.155.275.567	42.732.634	101.877.424	61.761.108	737.249.827	7.855.053.207	329.869.261	108.685.787	98.579.621
- Koopsummen van korte duur	520.994.455	88.811.931	68.649	0	9.758.986	358.620	417.581.117	124.316	3.040.808	1.250.027
- Pensioensparen	1.017.829.549	328.481.340	1.417.172	256.899	15.644.208	278.560.552	312.824.517	43.875.804	33.330.009	3.439.049
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	531.964.947	225.144.385	2.000.294	0	791.662	24.390.559	272.174.759	6.326.549	329.650	807.091
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.340.168.281	489.918.917	1.494.328	940.152	19.727.123	187.263.396	536.110.928	98.256.638	389.074	6.067.724
- Andere verrichtingen tak 21	7.794.609.227	2.499.655.051	33.641.832	96.670.033	15.833.061	228.549.490	4.581.764.747	180.959.646	70.557.344	86.978.028
- Tak 23	2.036.478.702	281.303.899	1.041.472	0	6.068	18.127.211	1.734.597.139	326.310	1.038.901	37.702
10. GROEPSVERZEKERING	4.527.451.189	1.118.342.961	498.058.681	26.727.686	1.774.429	203.870.451	68.710.985	1.270.674.881	1.327.002.177	12.288.934
- Vaste en flexibele premies	3.464.718.240	930.065.936	404.453.822	12.054.162	1.671.325	164.889.466	44.589.285	1.074.401.642	821.470.868	11.121.734
- Koopsummen	1.022.891.401	165.792.082	90.892.145	29.639	103.103	38.980.985	24.121.700	196.273.239	505.531.308	1.167.199
TOTAAL NIET-LEVEN	10.349.534.809	5.334.411.869	975.661.450	100.970.649	16.371.818	1.081.078.446	749.307.480	1.296.720.340	683.020.210	111.992.519
- particulieren	6.596.114.020	3.774.045.109	227.869.017	57.120.793	13.199.964	825.011.817	678.526.386	641.412.431	287.863.830	91.064.684
- ondernemingen	3.753.420.746	1.560.366.760	747.792.434	43.849.856	3.171.855	256.066.629	70.781.094	655.307.910	395.156.380	20.927.836
TOTAAL LEVEN	18.018.535.628	5.273.618.529	540.791.314	128.605.110	63.535.537	941.120.277	7.923.764.192	1.600.544.142	1.435.687.963	110.868.555
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.368.070.437	10.608.030.397	1.516.452.765	229.575.759	79.907.354	2.022.198.723	8.673.071.672	2.897.264.482	2.118.708.173	222.861.074
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	8.760.544.147	2.477.314.042	22.610.756	62.391.621	20.243.040	285.977.835	5.676.468.138	91.355.843	18.227.648	105.955.216
- Koopsummen van korte duur	520.994.455	88.814.565	68.380	0	9.758.986	356.256	417.581.117	124.316	3.040.808	1.250.027
- Pensioensparen	125.535.349	28.191.185	50.839	219.548	3.298.399	34.754.391	57.619.298	356.578	24.913	1.020.200
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	147.801.264	65.790.565	1.046.234	0	114.533	3.331.748	76.900.799	297.504	88.938	230.945
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	279.245.998	103.520.444	157.971	661.977	2.682.356	17.033.420	148.119.379	5.926.835	19.918	1.123.699
- Andere verrichtingen tak 21	5.781.481.345	1.836.954.041	18.967.735	59.070.754	4.382.698	214.760.606	3.446.245.687	84.598.464	14.171.927	102.329.435
- Tak 23	1.757.297.687	210.161.235	452.908	0	6.068	15.741.414	1.530.001.857	52.148	881.144	911
12. GROEPSVERZEKERING	1.162.852.935	227.174.358	104.096.212	3.919.439	103.103	52.097.950	27.343.068	210.224.658	536.655.785	1.238.359
- Vaste en flexibele premies	130.036.926	12.517.181	55.337.445	176.450	0	13.117.324	3.221.368	13.951.420	31.619.561	96.178
- Koopsummen	1.022.891.401	166.313.540	90.891.149	29.639	103.103	38.980.626	24.121.700	196.273.239	505.036.223	1.142.181



Globalisatie : Distributiekanaal

Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2011 (in %)
Analytisch

	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)			
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankloketten	Mega brokers	Andere	Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten		Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen	
INCASSO'S											
1. ONGEVALLEN	100,0%	30,7%	12,2%	0,4%	0,2%	10,0%	15,6%	24,5%	5,8%	0,6%	
- Individueel	100,0%	50,2%	7,2%	0,8%	0,1%	12,3%	10,3%	13,3%	4,1%	1,6%	
- Collectief	100,0%	18,0%	15,4%	0,2%	0,2%	8,5%	19,1%	31,7%	6,9%	0,0%	
- Afhankelijkheid		0,0%							0,0%		
2. ZIEKTE	100,0%	48,3%	9,6%	0,5%	0,1%	3,2%	6,8%	12,6%	17,7%	1,3%	
- Individueel	100,0%	70,4%	0,7%	0,2%	0,2%	4,8%	13,2%	4,2%	4,7%	1,6%	
- Collectief	100,0%	31,9%	16,1%	0,7%	0,0%	2,0%	2,0%	18,9%	27,3%	1,1%	
- Afhankelijkheid	100,0%	77,7%	0,0%	0,0%	0,3%	2,7%	12,6%	0,6%	6,1%	0,0%	
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	56,8%	3,9%	0,2%	0,2%	13,3%	6,6%	12,6%	4,5%	1,9%	
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	55,2%	7,2%	0,2%	0,2%	14,2%	12,5%	8,4%	1,8%	0,3%	
- Woningen	100,0%	56,1%	1,5%	0,0%	0,2%	14,3%	19,0%	7,5%	1,2%	0,2%	
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	61,3%	7,5%	0,2%	0,1%	20,1%	1,3%	7,0%	1,9%	0,6%	
- Speciale risico's	100,0%	44,7%	28,8%	1,0%	0,0%	6,7%	0,2%	13,9%	4,0%	0,6%	
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	50,1%	13,1%	1,0%	0,3%	9,8%	4,8%	15,8%	4,7%	0,5%	
- Privé-leven	100,0%	57,6%	0,9%	0,1%	0,3%	15,2%	16,7%	7,9%	1,2%	0,1%	
- Andere	100,0%	47,1%	18,0%	1,4%	0,3%	7,6%	0,0%	18,9%	6,1%	0,6%	
6. TRANSPOORT	100,0%	47,2%	37,1%	10,8%	0,0%	0,6%	0,0%	1,8%	0,3%	2,3%	
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	51,8%	7,3%	5,2%	0,1%	8,6%	5,1%	4,2%	16,5%	1,2%	
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	40,2%	24,8%	0,3%	0,1%	6,2%	0,1%	23,6%	4,8%	0,0%	
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	30,8%	0,3%	0,8%	0,5%	5,5%	58,2%	2,4%	0,8%	0,7%	
- Koopsommen van korte duur	100,0%	17,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	80,2%	0,0%	0,6%	0,2%	
- Pensioensparen	100,0%	32,3%	0,1%	0,0%	1,5%	27,4%	30,7%	4,3%	3,3%	0,3%	
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	42,3%	0,4%	0,0%	0,1%	4,6%	51,2%	1,2%	0,1%	0,2%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	36,6%	0,1%	0,1%	1,5%	14,0%	40,0%	7,3%	0,0%	0,5%	
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	32,1%	0,4%	1,2%	0,2%	2,9%	58,8%	2,3%	0,9%	1,1%	
- Tak 23	100,0%	13,8%	0,1%	0,0%	0,0%	0,9%	85,2%	0,0%	0,1%	0,0%	
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	24,7%	11,0%	0,6%	0,0%	4,5%	1,5%	28,1%	29,3%	0,3%	
- Vaste en flexibele premies	100,0%	26,8%	11,7%	0,3%	0,0%	4,8%	1,3%	31,0%	23,7%	0,3%	
- Koopsommen	100,0%	16,2%	8,9%	0,0%	0,0%	3,8%	2,4%	19,2%	49,4%	0,1%	
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	51,5%	9,4%	1,0%	0,2%	10,4%	7,2%	12,5%	6,6%	1,1%	
- particulieren	100,0%	57,2%	3,5%	0,9%	0,2%	12,5%	10,3%	9,7%	4,4%	1,4%	
- ondernemingen	100,0%	41,6%	19,9%	1,2%	0,1%	6,8%	1,9%	17,5%	10,5%	0,6%	
TOTAAL LEVEN	100,0%	29,3%	3,0%	0,7%	0,4%	5,2%	44,0%	8,9%	8,0%	0,6%	
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	37,4%	5,3%	0,8%	0,3%	7,1%	30,6%	10,2%	7,5%	0,8%	
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN											
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	28,3%	0,3%	0,7%	0,2%	3,3%	64,8%	1,0%	0,2%	1,2%	
- Koopsommen van korte duur	100,0%	17,0%	0,0%	0,0%	1,9%	0,1%	80,2%	0,0%	0,6%	0,2%	
- Pensioensparen	100,0%	22,5%	0,0%	0,2%	2,6%	27,7%	45,9%	0,3%	0,0%	0,8%	
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,5%	0,7%	0,0%	0,1%	2,3%	52,0%	0,2%	0,1%	0,2%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	37,1%	0,1%	0,2%	1,0%	6,1%	53,0%	2,1%	0,0%	0,4%	
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	31,8%	0,3%	1,0%	0,1%	3,7%	59,6%	1,5%	0,2%	1,8%	
- Tak 23	100,0%	12,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,9%	87,1%	0,0%	0,1%	0,0%	
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	19,5%	9,0%	0,3%	0,0%	4,5%	2,4%	18,1%	46,1%	0,1%	
- Vaste en flexibele premies	100,0%	42,6%	9,6%	0,1%	0,0%	10,1%	2,5%	10,7%	24,3%	0,1%	
- Koopsommen	100,0%	16,3%	8,9%	0,0%	0,0%	3,8%	2,4%	19,2%	49,4%	0,1%	



Globalisatie : Distributiekkanalen

**Uitsplitsing marktaandeel
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 bankloketten	Mega brokers	Andere	Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten		Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen
INCASSO'S										
1. ONGEVALLEN	393.558.032	123.800.894	48.427.428	1.911.925	311.610	41.228.978	57.468.924	96.412.508	21.552.937	2.442.828
- Individueel	158.002.381	79.567.190	11.887.820	1.372.266	227.896	19.415.048	15.112.104	21.918.973	6.142.928	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	3.304.422.465	1.877.900.185	128.193.855	13.533.914	7.561.210	435.007.122	206.470.942	424.324.571	147.551.841	63.878.828
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.260.489.542	1.208.868.508	218.299.410	8.202.532	5.399.602	310.798.373	267.136.272	193.507.038	40.356.387	7.921.411
- Woningen	1.407.840.299	792.835.249	22.800.147	592.766	4.248.287	202.331.592	260.638.956	105.571.074	16.346.959	2.475.269
- Andere eenvoudige risico's	419.742.738	274.006.623	14.678.029	922.678	551.532	83.049.961	5.870.611	29.516.610	8.216.411	2.930.433
- Speciale risico's	432.906.490	142.026.636	180.821.231	6.687.087	599.783	25.416.819	626.855	58.419.354	15.793.018	2.515.709
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	715.854.126	368.107.829	94.370.140	1.643.527	2.192.030	69.981.257	31.511.409	111.550.096	33.588.452	2.909.384
- Privé-leven	196.918.810	114.858.226	1.768.296	105.484	772.158	30.437.101	31.426.322	15.044.223	2.185.795	321.205
- Andere	518.935.308	253.249.601	92.601.842	1.538.043	1.419.871	39.544.155	85.087	96.505.873	31.402.657	2.588.179
6. TRANSPORT	181.634.512	67.477.667	10.895.148	2.325	10.895.148	2.325	11.455	3.867.852	496.517	6.409.089
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	850.327.375	447.214.320	48.453.531	44.304.949	1.219.441	73.645.823	41.269.866	45.075.511	139.157.450	9.986.484
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 LEVENSVZERKERING	13.920.980.737	4.494.621.955	41.710.725	89.697.553	58.009.125	675.250.065	7.964.383.714	371.075.408	123.883.906	102.348.278
- Koopsommen van korte duur	285.019.638	56.273.377	13.291	0	1.828.491	67.139	218.622.370	5.054.320	2.925.698	234.952
- Pensioensparen	983.414.978	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	505.868.804	210.419.650	1.684.668	0	792.773	23.476.778	260.928.290	7.318.577	245.059	1.003.009
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.292.383.663	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	8.776.945.182	2.906.472.253	32.921.882	85.207.793	20.258.501	189.863.157	5.167.923.830	195.912.283	83.089.408	95.296.076
- Tak 23	1.834.142.206	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	3.503.723.876	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	1.126.245.826	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	10.043.079.400	5.158.692.370	996.197.256	84.225.573	19.013.315	1.041.166.005	691.813.388	1.301.525.967	646.291.999	104.153.516
- particulieren	6.321.683.225	3.626.109.310	212.864.569	58.864.554	15.440.022	785.831.674	624.793.684	634.773.569	276.222.602	86.779.243
- ondernemingen	3.721.396.149	1.532.583.057	783.332.683	25.361.019	3.573.292	255.334.331	67.019.704	666.752.397	370.065.497	17.374.273
TOTAAL LEVEN	18.587.861.747	5.628.008.586	477.823.170	116.306.941	59.593.435	881.828.351	8.043.816.122	1.680.645.411	1.584.545.823	115.293.899
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.630.941.147	10.786.700.956	1.474.020.427	200.532.514	78.606.749	1.922.994.356	8.735.629.509	2.982.171.377	2.230.837.822	219.447.415
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	9.987.281.051	2.888.752.598	26.130.694	47.539.282	17.385.495	247.273.700	6.548.461.917	75.279.246	20.291.638	116.166.473
- Koopsommen van korte duur	285.019.638	56.273.745	13.006	0	1.828.491	67.036	218.622.370	5.054.320	2.925.698	234.972
- Pensioensparen	121.679.089	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	129.401.226	55.426.518	775.848	0	98.758	2.946.279	69.182.795	708.970	55.919	206.139
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	260.817.912	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	7.442.515.098	2.290.726.531	22.911.095	44.808.787	8.439.369	177.547.863	4.720.446.198	46.081.003	17.095.111	114.459.144
- Tak 23	1.599.329.076	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	132.462.596	51.775.437	7.167.811	164.882	0	19.431.196	8.263.055	15.648.101	29.922.240	89.873
- Koopsommen	1.126.283.649	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



Globalisatie : Distributiekanaal

Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2010 (in %)
Analytisch

	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankloketten	Mega brokers	Andere	Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten		Onderlinge of coöperatieve 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%	14,6%	24,5%	5,5%	0,6%
- Individueel	100,0%	50,4%	7,5%	0,9%	0,1%	12,3%	9,6%	13,9%	3,9%	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%	6,2%	12,8%	4,5%	1,9%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	53,5%	9,7%	0,4%	0,2%	13,7%	11,8%	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%	65,3%	3,5%	0,2%	0,1%	19,8%	1,4%	7,0%	2,0%	0,7%
- Speciale risico's	100,0%	32,8%	41,8%	1,5%	0,1%	5,9%	0,1%	13,5%	3,6%	0,6%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	51,4%	13,2%	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%	48,8%	17,8%	0,3%	0,3%	7,6%	0,0%	18,6%	6,1%	0,5%
6. TRANSPORT	100,0%	37,2%	50,2%	6,0%	0,0%	0,7%	0,0%	2,1%	0,3%	3,5%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	52,6%	5,7%	5,2%	0,1%	8,7%	4,9%	5,3%	16,4%	1,2%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	40,7%	23,4%	0,3%	0,1%	6,4%	0,0%	24,3%	4,7%	0,0%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	32,3%	0,3%	0,6%	0,4%	4,9%	57,2%	2,7%	0,9%	0,7%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	19,7%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	76,7%	1,8%	1,0%	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%	0,0%	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%	2,2%	58,9%	2,2%	0,9%	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%	0,4%	0,0%	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%	51,4%	9,9%	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%	12,4%	9,9%	10,0%	4,4%	1,4%
- ondernemingen	100,0%	41,2%	21,0%	0,7%	0,1%	6,9%	1,8%	17,9%	9,9%	0,5%
TOTAAL LEVEN	100,0%	30,3%	2,6%	0,6%	0,3%	4,7%	43,3%	9,0%	8,5%	0,6%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	37,7%	5,1%	0,7%	0,3%	6,7%	30,5%	10,4%	7,8%	0,8%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	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%	19,7%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	76,7%	1,8%	1,0%	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%	42,8%	0,6%	0,0%	0,1%	2,3%	53,5%	0,5%	0,0%	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%	0,2%	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 2011 (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	402.941.996	174.503.606	40.953.184	62.973.833	124.511.369
- Individueel	158.870.753	92.496.048	19.766.908	16.330.416	30.277.382
- Collectief	244.071.244	82.007.558	21.186.276	46.643.417	94.233.988
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.302.441.786	759.741.937	42.441.764	88.297.804	411.960.269
- Individueel	552.183.767	393.568.872	27.579.666	72.973.481	58.061.746
- Collectief	749.221.207	365.367.803	14.830.875	15.193.179	353.829.351
- Afhankelijkheid	1.036.802	805.262	31.223	131.144	69.173
3. MOTORRIJTUIGEN	3.434.588.538	2.094.656.302	461.766.698	226.293.882	651.871.659
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.324.482.579	1.454.665.403	333.241.972	291.187.922	245.387.269
- Woningen	1.497.888.832	862.933.073	218.416.150	284.955.413	131.584.199
- Andere eenvoudige risico's	437.831.995	302.012.251	88.546.720	5.608.847	41.664.181
- Speciale risico's	388.761.730	289.720.078	26.279.103	623.662	72.138.890
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	715.662.208	459.931.945	71.934.854	34.078.159	149.717.243
- Privé-leven	205.274.433	120.304.904	31.828.176	34.184.062	18.957.292
- Andere	510.387.762	339.627.041	40.106.677	-105.903	130.759.951
6. TRANSPORT	201.412.856	191.426.470	1.150.055	5.390	8.830.940
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	900.203.109	578.686.189	78.822.960	45.914.714	196.779.251
8. ARBEDSONGEVALLEN	1.067.801.738	697.432.116	67.138.777	555.777	302.675.069
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	13.491.084.439	4.299.885.625	799.010.935	7.855.053.207	537.134.669
- Koopsommen van korte duur	520.994.455	88.880.580	10.117.606	417.581.117	4.415.151
- Pensioensparen	1.017.829.549	330.155.411	294.204.760	312.824.517	80.644.862
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	531.964.947	227.144.679	25.182.220	272.174.759	7.463.290
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.340.168.281	492.353.398	206.990.519	536.110.928	104.713.436
- Andere verrichtingen tak 21	7.794.609.227	2.629.966.916	244.382.551	4.581.764.747	338.495.018
- Tak 23	2.036.478.702	282.345.371	18.133.279	1.734.597.139	1.402.913
10. GROEPSVERZEKERING	4.527.451.189	1.643.129.328	205.644.879	68.710.985	2.609.965.991
- Vaste en flexibele premies	3.464.718.240	1.346.573.921	166.560.791	44.589.285	1.906.994.244
- Koopsommen	1.022.891.401	256.713.866	39.084.088	24.121.700	702.971.746
TOTAAL NIET-LEVEN	10.349.534.809	6.411.043.968	1.097.450.264	749.307.480	2.091.733.069
- particulieren	6.596.114.020	4.059.034.919	838.211.781	678.526.386	1.020.340.945
- ondernemingen	3.753.420.746	2.352.009.049	259.238.483	70.781.094	1.071.392.125
TOTAAL LEVEN	18.018.535.628	5.943.014.953	1.004.655.814	7.923.764.192	3.147.100.660
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.368.070.437	12.354.058.921	2.102.106.078	8.673.071.672	5.238.833.729
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	8.760.544.147	2.562.316.419	306.220.875	5.676.468.138	215.538.707
- Koopsommen van korte duur	520.994.455	88.882.945	10.115.242	417.581.117	4.415.151
- Pensioensparen	125.535.349	28.461.572	38.052.789	57.619.298	1.401.690
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	147.801.264	66.836.798	3.446.281	76.900.799	617.387
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	279.245.998	104.340.392	19.715.775	148.119.379	7.070.452
- Andere verrichtingen tak 21	5.781.481.345	1.914.992.530	219.143.305	3.446.245.687	201.099.826
- Tak 23	1.757.297.687	210.614.142	15.747.482	1.530.001.857	934.202
12. GROEPSVERZEKERING	1.162.852.935	335.190.008	52.201.053	27.343.068	748.118.802
- Vaste en flexibele premies	130.036.926	68.031.076	13.117.324	3.221.368	45.667.159
- Koopsommen	1.022.891.401	257.234.328	39.083.729	24.121.700	702.451.643



Globalisatie : Distributiekkanalen

**Uitsplitsing marktaandeelen
Boekjaar 2011 (in %)
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	100,0%	43,3%	10,2%	15,6%	30,9%
- Individueel	100,0%	58,2%	12,4%	10,3%	19,1%
- Collectief	100,0%	33,6%	8,7%	19,1%	38,6%
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE	100,0%	58,3%	3,3%	6,8%	31,6%
- Individueel	100,0%	71,3%	5,0%	13,2%	10,5%
- Collectief	100,0%	48,8%	2,0%	2,0%	47,2%
- Afhankelijkheid	100,0%	77,7%	3,0%	12,6%	6,7%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	61,0%	13,4%	6,6%	19,0%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	62,6%	14,3%	12,5%	10,6%
- Woningen	100,0%	57,6%	14,6%	19,0%	8,8%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	69,0%	20,2%	1,3%	9,5%
- Speciale risico's	100,0%	74,5%	6,8%	0,2%	18,6%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	64,3%	10,1%	4,8%	20,9%
- Privé-leven	100,0%	58,6%	15,5%	16,7%	9,2%
- Andere	100,0%	66,5%	7,9%	0,0%	25,6%
6. TRANSPORT	100,0%	95,0%	0,6%	0,0%	4,4%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	64,3%	8,8%	5,1%	21,9%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	65,3%	6,3%	0,1%	28,3%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	31,9%	5,9%	58,2%	4,0%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	17,1%	1,9%	80,2%	0,8%
- Pensioensparen	100,0%	32,4%	28,9%	30,7%	7,9%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	42,7%	4,7%	51,2%	1,4%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	36,7%	15,4%	40,0%	7,8%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,7%	3,1%	58,8%	4,3%
- Tak 23	100,0%	13,9%	0,9%	85,2%	0,1%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	36,3%	4,5%	1,5%	57,6%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	38,9%	4,8%	1,3%	55,0%
- Koopsommen	100,0%	25,1%	3,8%	2,4%	68,7%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	61,9%	10,6%	7,2%	20,2%
- particulieren	100,0%	61,5%	12,7%	10,3%	15,5%
- ondernemingen	100,0%	62,7%	6,9%	1,9%	28,5%
TOTAAL LEVEN	100,0%	33,0%	5,6%	44,0%	17,5%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	43,5%	7,4%	30,6%	18,5%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	29,2%	3,5%	64,8%	2,5%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	17,1%	1,9%	80,2%	0,8%
- Pensioensparen	100,0%	22,7%	30,3%	45,9%	1,1%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	45,2%	2,3%	52,0%	0,4%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	37,4%	7,1%	53,0%	2,5%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,1%	3,8%	59,6%	3,5%
- Tak 23	100,0%	12,0%	0,9%	87,1%	0,1%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	28,8%	4,5%	2,4%	64,3%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	52,3%	10,1%	2,5%	35,1%
- Koopsommen	100,0%	25,1%	3,8%	2,4%	68,7%



Globalisatie : Distributiekkanalen

**Uitsplitsing marktaandeelen
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	393.558.032	174.140.246	41.540.588	57.468.924	120.408.273
- Individueel	158.002.381	92.827.277	19.642.944	15.112.104	30.420.056
- 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	3.304.422.465	2.019.627.954	442.568.332	206.470.942	635.755.240
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.260.489.542	1.435.370.450	316.197.975	267.136.272	241.784.836
- Woningen	1.407.840.299	816.228.162	206.579.879	260.638.956	124.393.301
- Andere eenvoudige risico's	419.742.738	289.607.330	83.601.493	5.870.461	40.663.454
- Speciale risico's	432.906.490	329.534.954	26.016.603	626.855	76.728.081
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	715.854.126	464.121.495	72.173.286	31.511.409	148.047.932
- Privé-leven	196.918.810	116.732.006	31.209.260	31.426.322	17.551.222
- Andere	518.935.308	347.389.486	40.964.026	85.087	130.496.709
6. TRANSPORT	181.634.512	169.627.178	1.222.421	11.455	10.773.458
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	850.327.375	539.972.800	74.865.265	41.269.866	194.219.446
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.086.907.646	699.940.920	70.697.531	547.896	315.721.299
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	13.920.980.737	4.626.030.233	733.259.189	7.964.383.714	597.307.592
- Koopsommen van korte duur	285.019.638	56.286.668	1.895.629	218.622.370	8.214.970
- Pensioensparen	983.414.978	327.821.935	275.333.271	295.188.533	85.071.238
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	505.868.804	212.104.318	24.269.550	260.928.290	8.566.645
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.292.383.663	464.168.164	203.676.177	520.654.488	103.884.834
- Andere verrichtingen tak 21	8.776.945.182	3.024.601.928	210.121.658	5.167.923.830	374.297.767
- Tak 23	1.834.142.206	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	3.503.723.876	1.337.797.804	162.543.346	46.501.285	1.956.881.443
- Koopsommen	1.126.245.826	221.399.355	45.619.251	32.931.124	826.296.098
TOTAAL NIET-LEVEN	10.043.079.400	6.239.115.200	1.060.179.320	691.813.388	2.051.971.481
- particulieren	6.321.683.225	3.897.838.433	801.271.697	624.793.784	997.779.314
- ondernemingen	3.721.396.149	2.341.276.759	258.907.623	67.019.604	1.054.192.166
TOTAAL LEVEN	18.587.861.747	6.222.138.697	941.421.786	8.043.816.122	3.380.485.133
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.630.941.147	12.461.253.897	2.001.601.106	8.735.629.509	5.432.456.613
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	9.987.281.051	2.962.422.574	264.659.195	6.548.461.917	211.737.357
- Koopsommen van korte duur	285.019.638	56.286.751	1.895.527	218.622.370	8.214.970
- Pensioensparen	121.679.089	29.276.899	37.114.616	53.443.681	1.843.893
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	129.401.226	56.202.366	3.045.038	69.182.795	971.028
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	260.817.912	85.620.676	19.739.773	148.807.637	6.649.827
- Andere verrichtingen tak 21	7.442.515.098	2.358.446.413	185.987.232	4.720.446.198	177.635.258
- Tak 23	1.599.329.076	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	132.462.596	59.108.131	19.431.196	8.263.055	45.660.214
- Koopsommen	1.126.283.649	221.891.685	45.624.483	32.939.530	825.827.951



Globalisatie : Distributiekkanalen

**Uitsplitsing marktaandeelen
Boekjaar 2010 (in %)
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	100,0%	44,2%	10,6%	14,6%	30,6%
- Individueel	100,0%	58,8%	12,4%	9,6%	19,3%
- 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%	6,2%	19,2%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	63,5%	14,0%	11,8%	10,7%
- Woningen	100,0%	58,0%	14,7%	18,5%	8,8%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	69,0%	19,9%	1,4%	9,7%
- Speciale risico's	100,0%	76,1%	6,0%	0,1%	17,7%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	64,8%	10,1%	4,4%	20,7%
- Privé-leven	100,0%	59,3%	15,8%	16,0%	8,9%
- Andere	100,0%	66,9%	7,9%	0,0%	25,1%
6. TRANSPORT	100,0%	93,4%	0,7%	0,0%	5,9%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	63,5%	8,8%	4,9%	22,8%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	64,4%	6,5%	0,1%	29,0%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	33,2%	5,3%	57,2%	4,3%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	19,7%	0,7%	76,7%	2,9%
- 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%	34,5%	2,4%	58,9%	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%	10,6%	6,9%	20,4%
- particulieren	100,0%	61,7%	12,7%	9,9%	15,8%
- ondernemingen	100,0%	62,9%	7,0%	1,8%	28,3%
TOTAAL LEVEN	100,0%	33,5%	5,1%	43,3%	18,2%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	43,5%	7,0%	30,5%	19,0%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	29,7%	2,6%	65,6%	2,1%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	19,7%	0,7%	76,7%	2,9%
- Pensioensparen	100,0%	24,1%	30,5%	43,9%	1,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	43,4%	2,4%	53,5%	0,8%
- 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%