

Distributiekanaal van de verzekering - Cijfers 2012

Inleiding: Mano a mano	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 verzekeringen niet-leven en leven	10
2.4 Niet-levensverzekering	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

Inleiding

Mano a mano

Ieder jaar opnieuw is het een spannende wedstrijd: haalt de verzekering via tussenpersonen het van de verzekering die aan een bankloket of via directe verkoop aan de man gebracht wordt? 2012 onderscheidt zich van de voorbije jaren in die zin dat de verzekering zonder tussenpersonen het intermediair inhaalt en wat meer marge neemt. In 2011 hadden tussenpersonen –makelaars en agenten- nog 50,9 % marktaandeel, een jaar later nog maar 47,5 %.

Wie de sector een beetje kent, verschiet niet van dit cijfer. Assuralia had bij de presentatie van de kerncijfers 2012 in de herfst van 2013 immers aangekondigd dat 2012 een goed jaar was geweest voor de verkoop van individuele levensverzekeringen, met tak 23 als uitschieter. Het is dus niet verrassend dat de bankverzekeraars, die in koopsompolissen hun grootste marktaandeel behalen, er ook het meest van profiteren. Minder voor de hand liggend is het cijfer van de directe verzekering, meer bepaald in de individuele levensverzekering, een branche die goed is voor een flink derde van de omzet van de sector: het mag dan nog zijn dat één verzekeraar die gerangschikt wordt in de categorie "onderlinge en coöperatieven" zijn activiteit in deze branche heeft teruggeschroefd, als door toedoen van communicerende vaten nam het bij een ander toe, en in een gunstig jaar zelfs voor hogere bedragen dan het doorschuiven van omzet.

Meteen wordt duidelijk dat de onderverdeling van de omzet naar distributiekanaal vooral aandacht vergt bij het interpreteren van de rubriek "directe distributie". Die bestaat voornamelijk uit een handvol verzekeringsondernemingen die werken zonder tussenpersonen en een onderlinge of coöperatieve achtergrond hebben enerzijds en de employee benefits-afdelingen van grote verzekeringsgroepen anderzijds, nu in de ziekte- en in de groepsverzekering behoorlijk wat contracten tussen grotere bedrijven en verzekeraar geregeld worden zonder dat er extern advies aan te pas komt. Deze business-to-business transacties nemen in 2012 trouwens flink toe. Maar daarnaast vallen onder directe distributie ook een restcategorie internetverkoop (die zowaar sterk achteruit lijkt te gaan), evenals affinity-kanalen, die ten gronde moeilijk kunnen gelden als direct: in deze uithoek van de markt neemt de omzet aanzienlijk toe. Het ligt overigens niet aan de verkoop van autoverzekeringen via niet elders onder te brengen kanalen, want daar is het windstil. De hoogste scores van deze distributievorm komen voor in individuele levensverzekeringen, met 3 % van de nieuwe zaken.

Een en ander maakt duidelijk dat de Internetverkoop, inmiddels een realiteit in branches als auto- en reisverzekeringen, voor een deel vervat zit in andere rubrieken dan wat de tabel daartoe voorzien heeft.

Het intermediair blijft overheersend in schadeverzekeringen met zo'n 73 % marktaandeel. Toch blijven vooral de banken jaar na jaar knagen aan woningverzekeringen en "familiale" polissen. De makelaars, en met name zij die in staat zijn om langs de ene kant een bouwlening aan te bieden in hun hoedanigheid van bankagent en langs de andere kant de verzekering die bij een dergelijke lening hoort, staan daarentegen hun mannetje op het gebied van de verkoop van levensverzekeringen gebonden aan hypotheek: hier heroverft het intermediair de absolute meerderheid van de omzet, ondanks alle voordelen die bankloketten kunnen laten gelden voor wie hypotheek en verzekeringen ineens zou afhandelen in een onversneden vorm van bankverzekering. Tussenpersonen blijven ook sterk scoren in levensverzekeringen met fiscaal voordeel: blijkbaar lukt het de banken beter om typische spaar- en beleggingsproducten aan de man te brengen, dan pensioengerichte contracten met een jaarlijkse premiebetaling.

Inmiddels kent Assuralia de grote trends voor het jaar 2013, dat in het teken staat van de instorting van de markt van spaar- en beleggingsverzekeringen ingevolge een noodlottige verhoging van de premiebelasting, op een ogenblik waarop de conjunctuur al niet gunstig was voor contracten met rentewaarborg, gelet op het lage peil van de lange rente. Wellicht geeft deze evolutie het beeld van een andere verdeling van marktaandelen tegen de achtergrond van een globaal krimpende markt. Best mogelijk dat het intermediair in 2013 in marktaandeel terrein wint, al ware het beter dat de vraag zou toenemen.

De spelers kregen in 2013 de kans niet om zich enkel en alleen toe te spitsen op het herstel van de omzet in de levensverzekering tegen de achtergrond van de noodzaak om via voorzorg de vergrijzing op te vangen: hun aandacht werd in beslag genomen door de aankondiging van nieuwe regels die voor de hele distributie ingrijpende gevolgen zullen hebben, niet zozeer omdat de regels die in aantocht zijn ten gronde ingrijpend zouden zijn (de klant centraal stellen en meer transparantie bieden was sowieso al de trend), maar wel omdat de formele aspecten ervan voor iedereen een herziening en een aanpassing van de werkwijze vergen.

De distributiecijfers schetsen het beeld van een open, gevarieerde en concurrentiële sector, waar verschillende spelers de consument moeten weten te overtuigen van de voordelen van hun aanpak. Mochten de hervormingen die veelzijdigheid aantasten, dan zou dat het verkeerde signaal zijn.

Wauthier Robyns
cia@assuralia.be

1. Doelstelling, methodologie en definities

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

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

De vragenlijst voor de ondernemingen bestaat uit een tabel die de voornaamste verrichtingen en de distributievormen tegenover elkaar plaatst. De gehanteerde definities staan 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 bankkloket of
- ▶ met bankkloket 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 makelaar, 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 pagina 40)

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 de verkoop zonder tussenpersoon van Ethias nog steeds ingedeeld bij onderlinge en coöperatieve ondernemingen zonder tussenpersoon.

D.5 Andere directe kanalen

Contracten die verkocht worden door andere directe kanalen 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.

Pagina 40 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 2012, 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 97 % van de premie-incasso's 2012 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 2012 nam de omzet van de verzekeraars toe met 10,3 % in vergelijking met 2011, hetzij een stijging van 2,9 miljard euro. Na verrekening van de inflatie (2,9 % in 2012) bedraagt de reële stijging 7,4 %. In 2011 bedroeg de inflatie 3,5 % en noteerde men een reële incassodaling van 4,4 %. De stijging van het totale incasso 2012 is vooral toe te schrijven aan de verrichtingen Leven (+14,0 %). Het premie-inkomen van de niet-levensverzekeringen groeit met 3,8 %.

De laatste jaren kent het totale premie-inkomen van de verzekeringsverrichtingen in België behoorlijk wat schommelingen. Die schommelingen van het totale 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.

In Europa tekenen de verzekeringsondernemingen in 2012 een stijging van het totale premie-inkomen van 2,2 % op, terwijl er in 2011 nog een daling was van 3,4 %. Met een stijging van 10,3 % van de totale premie-inkomsten in 2012 doet België beter dan het Europese gemiddelde.

Voor de individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen (tak 23) stijgt het premie-inkomen in 2012 met maar liefst 135,6 %. Bij de individuele verzekeringsproducten met gewaarborgde rente wordt een daling van 4,9 % genoteerd. Het premie-inkomen bij de groepsverzekeringen groeit met 8,8 %.

Sinds enkele jaren vormen de niet-levensverzekeringen een verzadigde markt die een redelijk gunstige conjunctuur kent: de schadelast is onder controle, de herverzekeringsvoorwaarden zijn versoepeld, de concurrentie neemt toe. De niet-levensverzekeringen 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 niet-levensverzekeringen in 2012 een nominale groei van 3,8 % (+385,1 miljoen euro) in vergelijking met 2011.

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 net niet meer in haar geheel, maar blijven veruit het kanaal bij uitstek voor niet-levensverzekeringen,

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

Niet-levensverzekering

Gedurende de hele waarnemingsperiode van 2001 tot 2012 blijven de [niet-exclusieve netwerken](#) van tussenpersonen het dominante distributiekanaal op de markt van de niet-levensverzekering. Maar in deze periode hebben ze gestadig terrein verloren ten voordele van de andere netwerken. In 2012 daalt het marktaandeel van de niet-exclusieve netwerken tot 61,9 % van het totale premievolume. Dat is een pak minder dan de 69,2 % die in 2001 genoteerd werd.

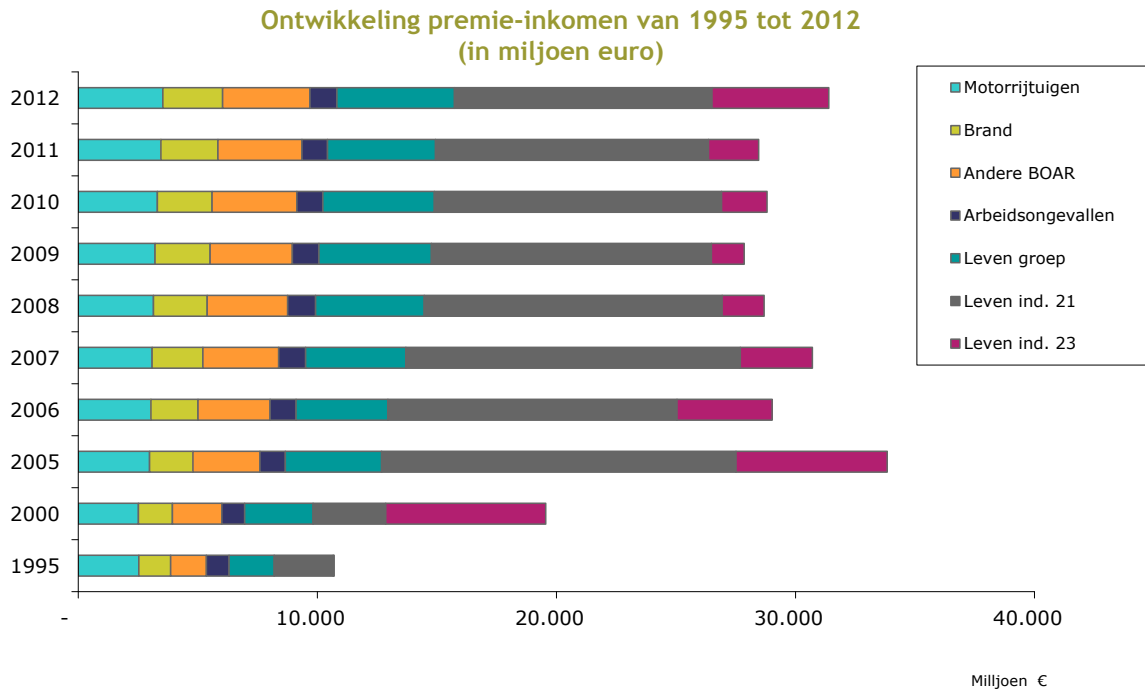
Sinds 2003 hebben de [exclusieve netwerken](#) een voorzichtige opmars gekend. In die periode is het marktaandeel gestegen van 9,4 % in 2003 naar 10,7 % in 2011. In 2012 is dit aandeel ongewijzigd gebleven.

Tot 2003 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 7,4 % in 2012. Dankzij verschillende jaren van aanhoudende vooruitgang haalden de [directe verzekeringen](#) een marktaandeel van 20,6 % in 2007, maar vanaf 2008 is de progressie gestopt. In 2011 en 2012 haalt de [directe verkoop](#) nog een marktaandeel van 20,0 %.

Levensverzekering

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

- ▶ in de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rente domineert de [bankverzekering](#) die sinds 2005 haar marktaandeel ziet stijgen tot 55,0 % in 2009. Vanaf 2010 neemt haar aandeel jaarlijks af. In 2012 vertegenwoordigt het bankkanaal 50,4 % van het totale premievolume. Het marktaandeel van de [directe verzekering](#) bleef tussen 2009 en 2011 nagenoeg ongewijzigd. In 2012 wint de directe verkoop opnieuw terrein. Het marktaandeel stijgt fors van 4,8 % in 2011 tot 7,4 % in 2012. Na een dieptepunt van 4,1 % in 2004, is het marktaandeel van de [exclusieve netwerken](#) opnieuw toegenomen tot 7,2 % in 2011 en in 2012;
- ▶ de levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen hebben gedurende de laatste 10 jaar aanzienlijke fluctuaties gekend en zijn onderhevig aan de schommelingen op 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 zelfs 89,6 % in 2012. Na de aanzienlijke terugval van 5,1 procentpunten in 2009 daalt het marktaandeel van de [directe verzekering](#) in 2011 opnieuw met 0,9 procentpunt ten opzichte van 2010 en bedraagt in 2011 en in 2012 niet meer dan 0,1 %;
- ▶ de groepsverzekering is vooral het werkterrein van de [directe verkoop en marketing](#), de [klassieke makelaars](#) en [megabrokers](#) alsook de [onderlinge en coöperatieve ondernemingen](#). Tegenover 2011 daalt het marktaandeel van de klassieke makelaars en de megabrokers met 1,2 procentpunt tot 33,7 %. Het marktaandeel van de onderlinge en coöperatieve ondernemingen stijgt met 2,7 procentpunten van 28,1 % in 2011 tot 30,8 % in 2012. De directe verkoop (business-to-business) boekt in 2012 opnieuw terreinverlies met 1,1 procentpunt, en ziet haar marktaandeel dalen tot 28,1 %.



Welke zijn de belangrijkste ontwikkelingen tussen 2011 en 2012 per verzekeringsproduct?

De klassieke makelaars geven in 2012 terrein prijs in de [collectieve ongevallenverzekeringen](#) (-8,5 procentpunten) ten voordele van de bankverzekering, de onderlinge en coöperatieve ondernemingen alsook de zelfstandige exclusieve agenten die een vooruitgang boeken van respectievelijk 2,5 procentpunten, 3,2 procentpunten en 1,7 procentpunt.

In de collectieve ziekteverzekering en de burgerlijke aansprakelijkheidsverzekering zien de klassieke makelaars hun marktaandeel in 2012 stijgen met respectievelijk 3,9 procentpunten en 2,6 procentpunten en blijven daarmee de belangrijkste marktspelers.

In de brandverzekering noteert men enkele verschuivingen: in de verzekeringen speciale risico's verliezen de klassieke makelaars terrein (1,6 procentpunt) ten voordele van de onderlinge en coöperatieve ondernemingen die hun aandeel zien stijgen met 1,5 procentpunt. De klassieke makelaars boeken daarentegen terreinwinst in de verzekeringen "andere eenvoudige risico's" (+4,1 procentpunten) in het nadeel van de megabrokers (-4,8 procentpunten).

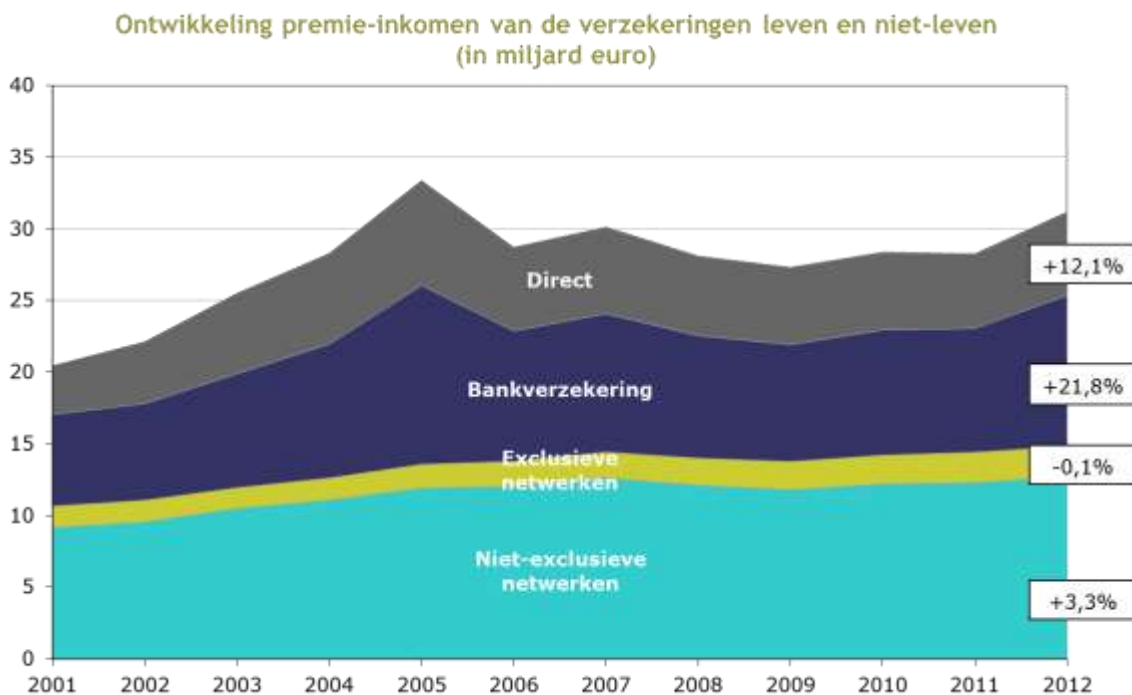
De megabrokers versterken in 2012 hun positie als belangrijkste marktspeler in de transportverzekeringen met 4,1 procentpunten terwijl de "andere directe kanalen" hun marktaandeel zien dalen met 3,2 procentpunten tot 0,2 % van het totale premie-inkomen.

De bankverzekering blijft ook in 2012 het belangrijkste distributiekanaal voor de individuele tak 21- en 23-verzekeringen: in tak 21 daalt het marktaandeel weliswaar met 4,0 procentpunten tot 50,4 %, terwijl het marktaandeel in tak 23 toeneemt met 4,5 procentpunten en 89,6 % bedraagt. Het aandeel van de klassieke makelarij en dat van de onderlinge en coöperatieve ondernemingen in de individuele tak 21-verzekeringen stijgt respectievelijk met 3,4 procentpunten en 2,0 procentpunten, terwijl de bankverzekering en het verzekeringsbankieren terrein verliezen (respectievelijk -4,0 en -1,9 procentpunt). In de tak 23-verzekeringen is er een verschuiving in de omgekeerde zin. De bankverzekering boekt in 2012 een vooruitgang van 4,5 procentpunten ten koste van de klassieke makelaars (-2,4 procentpunten) en het verzekeringsbankieren (-1,4 procentpunt).

In de [groepsverzekering](#) versterkt de directe verkoop zijn positie van belangrijkste marktspeeler. Zijn marktaandeel stijgt in 2012 met 1,6 procentpunt ten koste van de niet-exclusieve netwerken die een terugval van 1,3 procentpunt boeken.

De bankverzekering behoudt haar leiderspositie in de nieuwe productie van individuele levensverzekeringen (69,2 %). Deze consolidatie is vooral toe te schrijven aan de koopsommen van korte duur (+4,5 procentpunten) en de tak 23-verrichtingen (+3,8 procentpunten). Voor de verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen en voor de andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen moet ze wel terrein prijsgeven (respectievelijk -6,8 en -5,3 procentpunten) ten voordele van de niet-exclusieve netwerken (respectievelijk +6,2 procentpunten en +4,4 procentpunten).

2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven



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 2012 het premie-incasso van bijna alle kanalen toeneemt. De bankverzekering boekt met 21,8 % (+1,9 miljard euro) de sterkste stijging van het premievolumen. De directe verzekeringen en de niet-exclusieve netwerken zien hun premie-incasso stijgen met respectievelijk 12,1 % (+627,8 miljoen euro) en 3,3 % (+405,1 miljoen euro). De exclusieve netwerken zijn de enige distributievorm waarvoor een daling van het premie-incasso wordt opgetekend (-0,1 %, hetzij -2,5 miljoen euro).

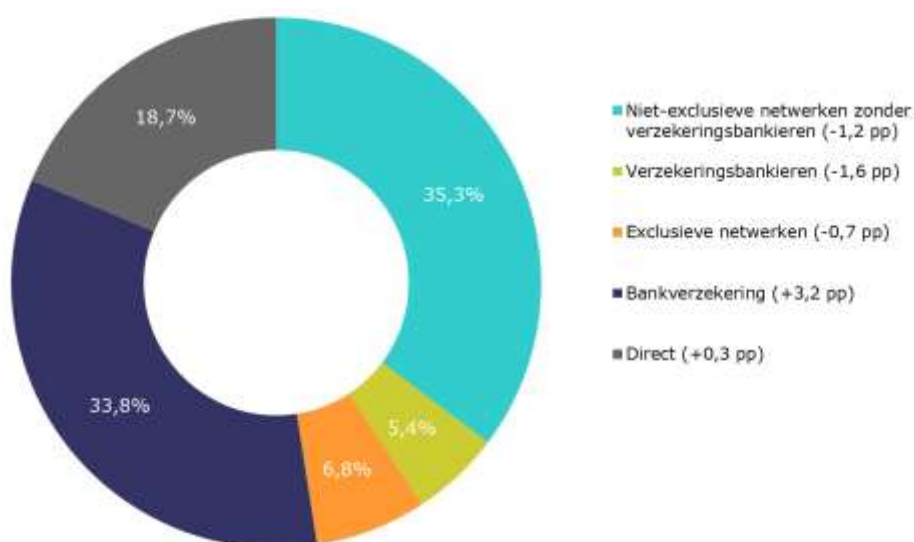
De [niet-exclusieve netwerken](#) zijn in 2012 nog steeds de belangrijkste distributievorm. In vergelijking met 2011 daalt hun aandeel weliswaar met 2,8 procentpunten tot 40,7 % en halen ze daarmee het laagste niveau sinds 2006. Zowel de [klassieke makelaars](#) als het [verzekeringbankieren](#) boeken een achteruitgang.

Het marktaandeel van de [bankverzekering](#) neemt in vergelijking met 2011 toe met 3,2 procentpunten tot 33,8 % van het totale premievolumen.

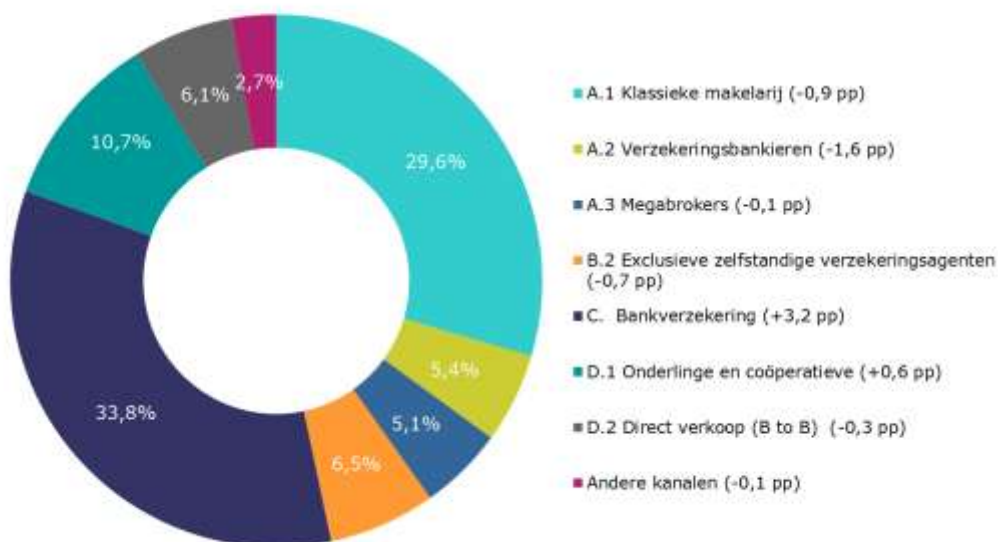
De **exclusieve netwerken** die sinds 2006 een geleidelijke toename van het marktaandeel optekenden en in 2011 het hoogste niveau sinds 2001 haalden, namelijk 7,5 %, geven in 2012 terrein prijs. Hun marktaandeel daalt in 2012 met 0,7 procentpunt tot 6,8 %.

Tussen 2001 en 2004 groeide het marktaandeel van de **directe verkoop** jaarlijks en tot 22,4 % in 2004. Deze groei werd vooral aangevoerd door de **onderlinge verzekeraars zonder tussenpersonen**. Sinds 2005 kent deze distributievorm een jaarlijkse terugval en bereikte in 2011 het laagste niveau sinds 2001 (18,4 % van het totale premievolume). In 2012 wint de directe verkoop voor de eerste maal sinds 2004 opnieuw terrein. Het marktaandeel groeit met 0,3 procentpunt tot 18,7 %.

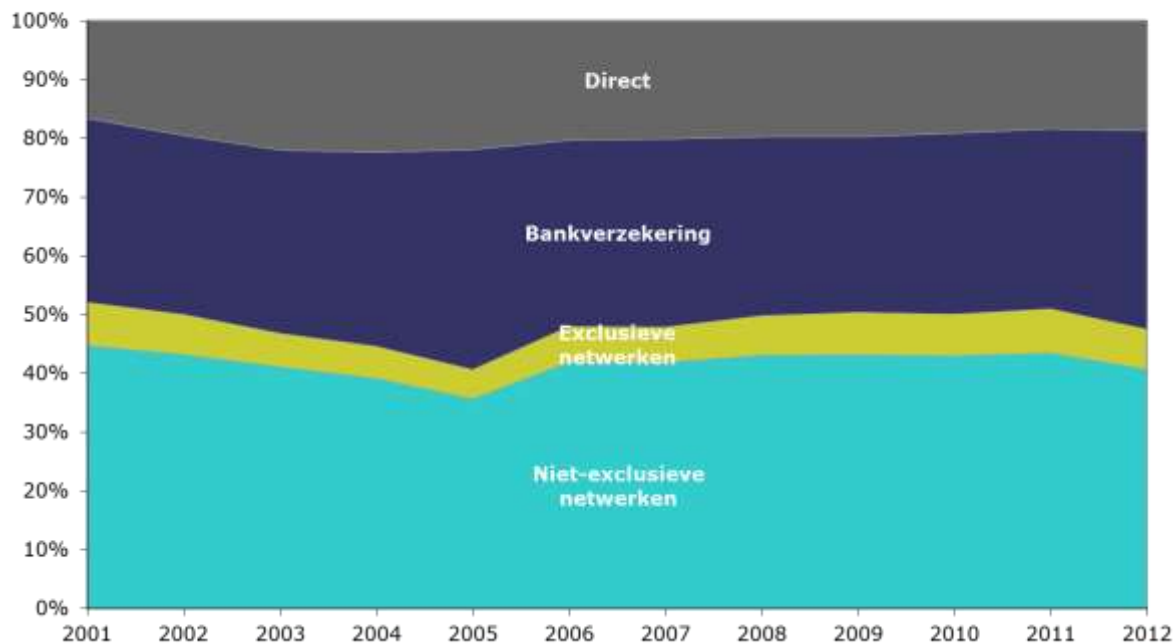
Uitsplitsing van het premie-inkomen in leven en niet-leven per kanaal in 2012
(ontwikkeling t.o.v. 2011)



Gedetailleerde uitsplitsing van het premie-inkomen in leven en niet-leven per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)



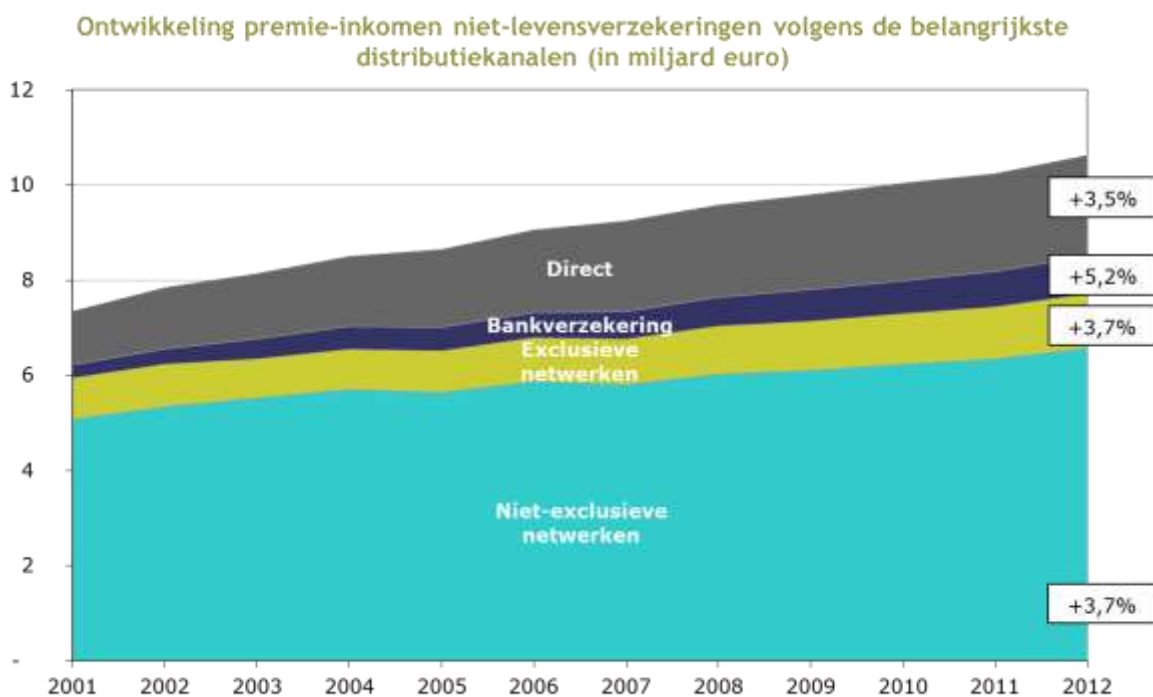
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen in leven en niet-leven



2.4 Niet-levensverzekering

Het premie-inkomen van de verzekeringen Niet-Leven stijgt in 2012 tot 10,6 miljard euro. Hiermee kent de markt van de niet-levensverzekeringen een incassostijging van 3,8 % ten opzichte van 2011, de sterkste stijging sinds 2009. Rekening houdend met een inflatie van 2,9 %, stijgt het activiteitsvolume in 2012 voor Niet-Leven met 0,9 %.

Voor de verzekeringen Niet-Leven registreren alle distributievormen een stijging van hun premie-inkomen. Opnieuw noteert de bankverzekering de sterkste relatieve stijging met 5,2 % (+40,7 miljoen euro). De overige distributievormen, dit is de directe verkoop, de exclusieve en de niet-exclusieve netwerken, noteren een incassostijging van 3,5 % à 3,7 % (+233,8 miljoen euro voor de niet-exclusieve netwerken, +40,7 miljoen euro voor de exclusieve netwerken en +71,6 miljoen euro voor de directe verzekering).



De klassieke makelaar en het verzekeringsbankieren blijven de belangrijkste distributiekanaalen op de markt van de niet-levensverzekering: samen vertegenwoordigen zij 52,9 % van de premies niet-leven. Een nipte meerderheid van de markt geeft dus nog steeds de voorkeur aan die [niet-exclusieve netwerken](#) voor het aanschaffen van niet-levensverzekeringsproducten.

Indien ook rekening gehouden wordt met de "megabrokers", die in 2012 nogmaals terrein verliezen (-0,6 %), dan worden zowat de hele niet-exclusieve netwerken waargenomen. Beschouwd over de periode 2001-2012 daalt het aandeel van de niet-exclusieve netwerken plusminus 7 procentpunten. Deze daling doet zich geleidelijk voor ten voordele van de bankverzekering en de directe verzekering.

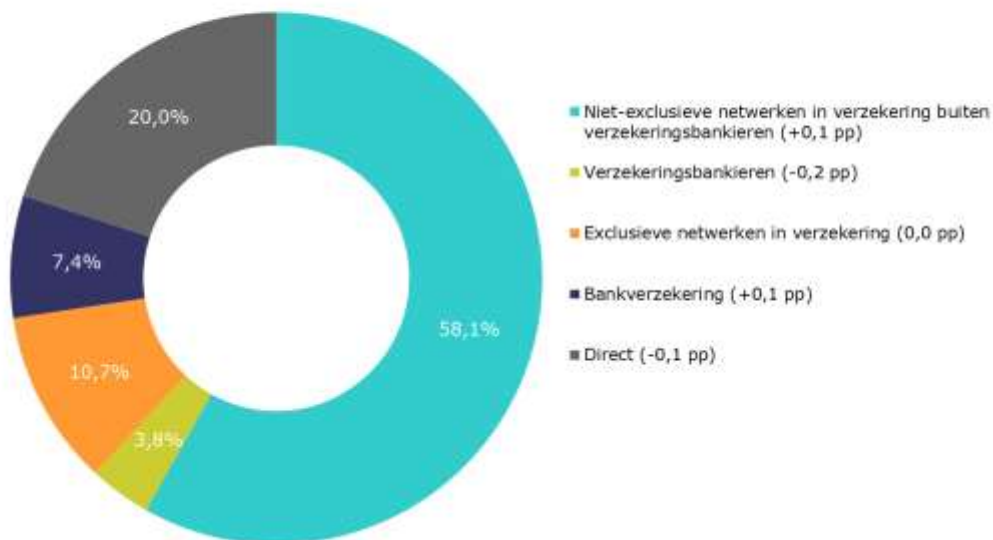
Tot 2007 nam het belang van de [directe kanalen](#) toe: hun marktaandeel groeide van 15,3 % in 2001 tot 20,6 % in 2007, maar na 2007 lukt het de directe distributie niet om deze groei aan te houden. In de periode 2008-2012 blijft het marktaandeel stabiel op ongeveer 20 %. In landen zoals Frankrijk en Nederland maakt de directe distributie een derde van het totale premie-inkomen uit.

De **exclusieve netwerken** kennen tussen 2008 en 2012 geen noemenswaardige veranderingen. Hun marktaandeel houdt stand op 10,7 % in 2012.

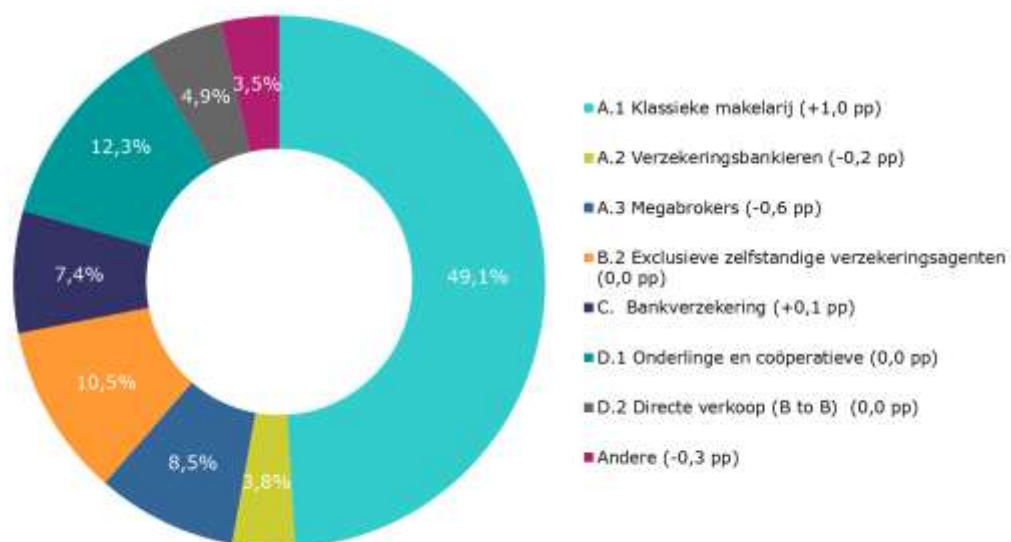
De **bankverzekering** wordt in de eerste plaats gebruikt voor de verkoop van enkele basisproducten aan particulieren zoals de woning- en de familiale verzekering. Haar marktaandeel in 2012 voor deze producten bedraagt respectievelijk 19,4 % (+0,4 procentpunten tegenover 2011) en 17,5 % (+0,5 procentpunten tegenover 2011). In 2012 bedraagt het incasso van de bankverzekering 7,4 % van het totale premie-volume van de verzekeringen Niet-Leven, een stijging met 0,1 procentpunt ten opzichte van 2011.

Bij het onderscheiden van particulieren en bedrijven voor de verzekeringen Niet-Leven valt op dat de exclusieve agenten en de bankverzekering een nadrukkelijk groter aandeel hebben in het particuliere segment, terwijl de onderlinge en coöperatieve ondernemingen alsook de megabrokers actiever zijn in het bedrijfensegment. De megabrokers zijn goed voor bijna een vijfde van het premie-inkomen bij de business-producten.

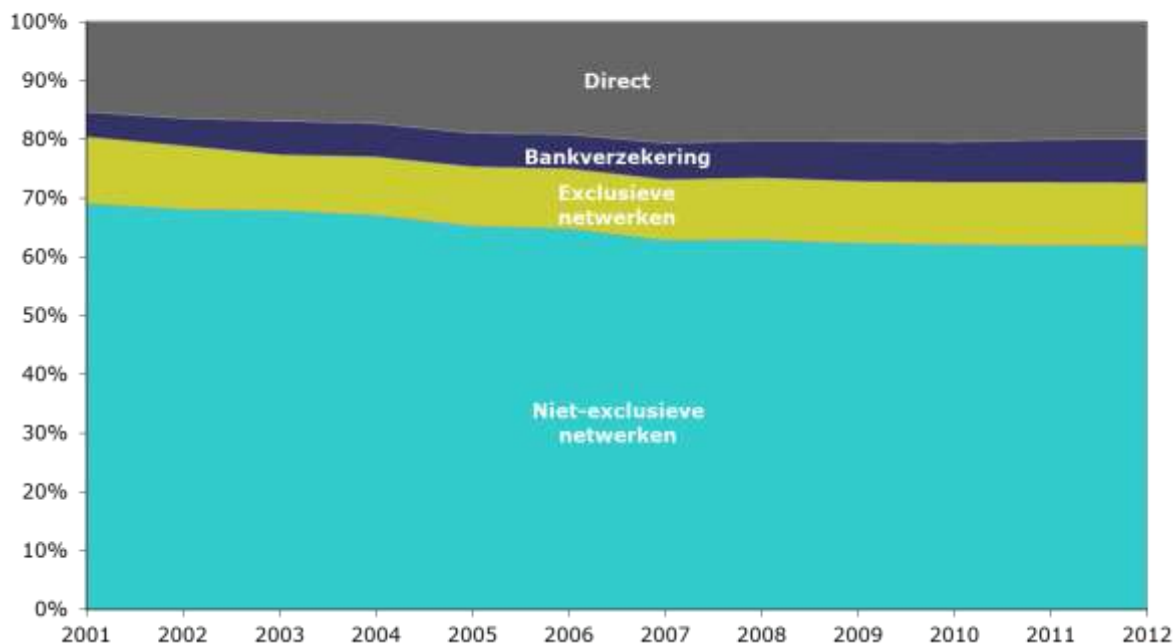
Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekering per kanaal in 2012
(ontwikkeling t.o.v. 2011)



Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekering per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)



Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen niet-levensverzekeringen



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 één voor één 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

Om een adequaat idee te hebben van de recente machtsverhoudingen onder de distributiekanaalen is het aangewezen om de distributievormen van de productie van nieuwe zaken te observeren. Immers de verkoop van nieuwe zaken omvat de afgelopen jaren meer dan de helft van het totale jaarlijkse premievolume van de tak Leven: 60,4 % in 2010, 55,0 % in 2011 en 60,0 % in 2012. Dit geldt echter niet voor de pensioenspaarverzekeringen en het langetermijnsparen waar de vroegere productie nog steeds het leeuwendeel van de omzet vertegenwoordigt.

Het premie-inkomen van de productie van nieuwe zaken voor de individuele tak 21-verzekeringen daalt verder in 2012, met 473,6 miljoen euro (-6,8 %) ten opzichte van 2011. Tijdens de laatste vijf jaar kende dit incasso enkel in 2010 een toename.

Bij de nieuwe tak 23-productie daarentegen nam het incasso in 2010 toe met 46,2 %, in 2011 met 9,9 % en in 2012 met 157,9 %. In 2012 betekent dit een stijging van 2,8 miljard euro ten opzichte van 2011.

In de periode 2009-2011 bleef de verhouding van de aandelen van de verschillende distributievormen nagenoeg ongewijzigd op de markt van de nieuwe productie individuele levensverzekeringen. In 2012 komt daar verandering in: de **bankverzekering** en de **directe verzekering** registreren een stijging van hun marktaandeel met respectievelijk 4,4 procentpunten en 2,6 procentpunten ten opzichte van 2011, de **exclusieve** en de **niet-exclusieve netwerken** registreren een daling met respectievelijk 1,5 procentpunten en 5,5 procentpunten.

De **bankverzekering** is het belangrijkste distributiekanaal wat betreft de nieuwe individuele levensverzekeringsproductie. In 2012 verstevigt dit kanaal zijn leiderspositie, een gevolg van de ontwikkeling in de nieuwe tak 23-verzekeringen waar de bankverzekering haar positie versterkt met 3,8 procentpunten tot 90,9 %. In de individuele tak 21-verzekeringen ziet het bankkanaal zijn aandeel dalen met 5,1 procentpunten ten opzichte van 2011, enkel voor de koopsommen van korte duur weet het zijn positie te verstevigen (+4,5 procentpunten), voor de overige producten moet het inleveren: pensioensparen (-1,6 procentpunt), nieuwe producten verbonden aan hypotheekleningen (-6,8 procentpunten), andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen (-5,3 procentpunten) en andere verrichtingen tak 21 (-7,6 procentpunten).

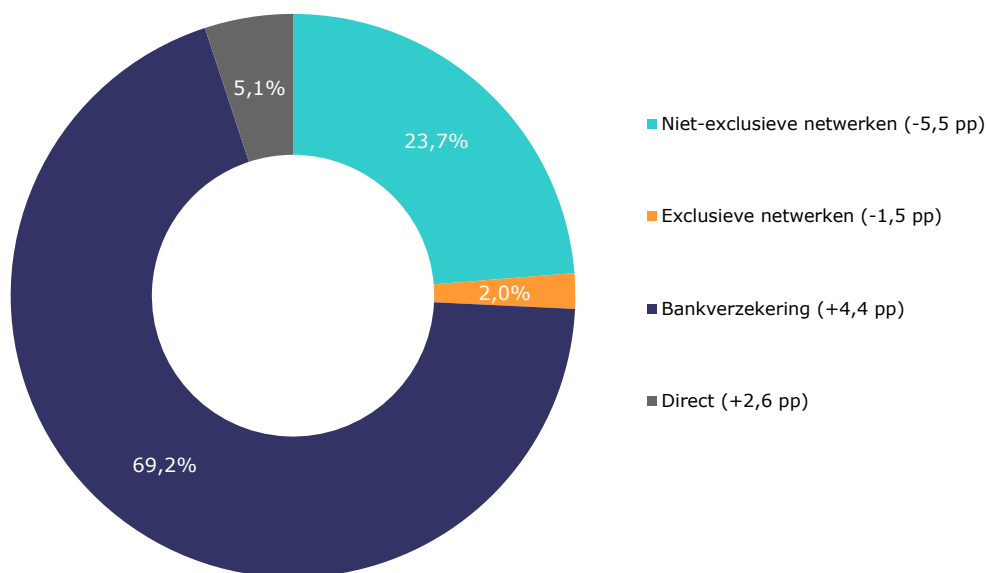
Op de markt van de nieuwe productie van individuele levensverzekeringen weet ook de directe verkoop een groter stuk van de taart op te eisen: behalve voor de koopsommen van korte duur en de verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen vergroot de **directe verkoop** zijn aandeel.

De tweede belangrijkste vorm van distributie zijn de **niet-exclusieve netwerken**. Niettegenstaande de niet-exclusieve netwerken een lichte incassotoename kennen, moeten ze qua aandeel in het premievolume de duimen leggen voor de bankverzekering en de directe verzekering. Het aandeel van de niet-exclusieve netwerken bedraagt 23,7 % in 2012, dat is 5,5 procentpunten minder dan in 2011. Indien de producten afzonderlijk worden bekeken, valt

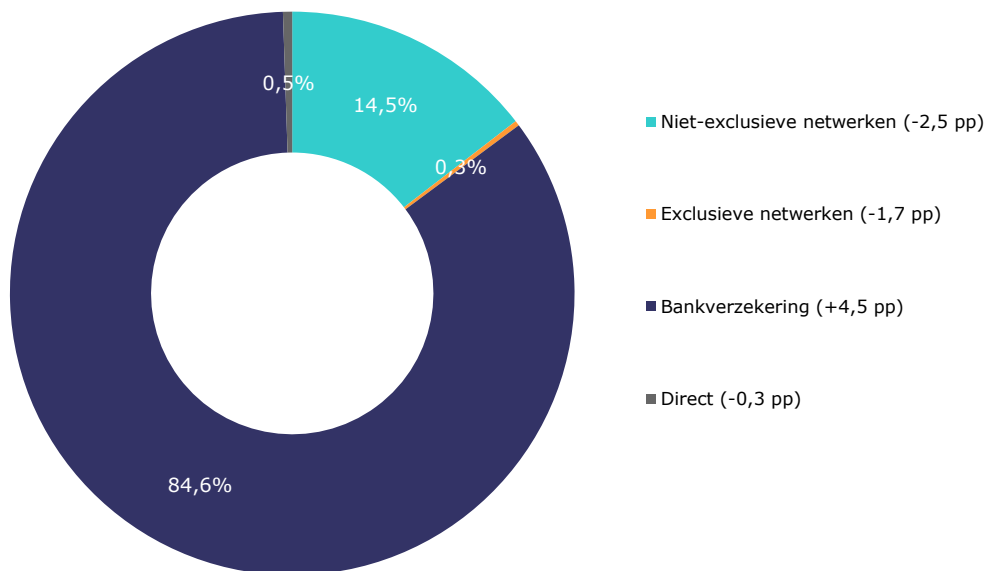
op dat dit aandeel enkel afneemt voor de koopsommen van korte duur en de tak 23-verzekeringen.

Het distributielandchap van de nieuwe productie groepsverzekeringen ziet er anders uit dan dat van de individuele verzekeringen. Bij de nieuwe productie van groepsverzekeringen is de **bankverzekering** de kleinste speler en de **directe verkoop** de grootste. Voor de vaste en de flexibele premies weten de **niet-exclusieve netwerken** hun aandeel te vergroten met 1,3 procentpunt, dit ten nadele van de **exclusieve netwerken** die hun aandeel met 1,9 procentpunt zien afnemen. Bij de koopsommen is het de directe verzekering die haar leiderspositie weet te versterken (+7,4 procentpunten) in het nadeel van de niet-exclusieve netwerken (-7,1 procentpunten).

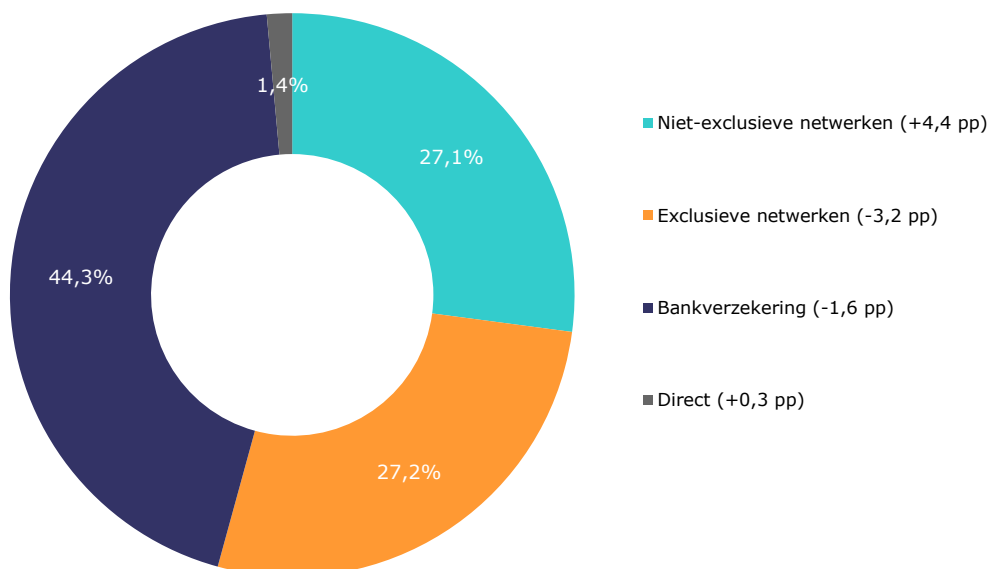
Productie van nieuwe zaken leven individueel - takken 21-23 Uitsplitsing per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)



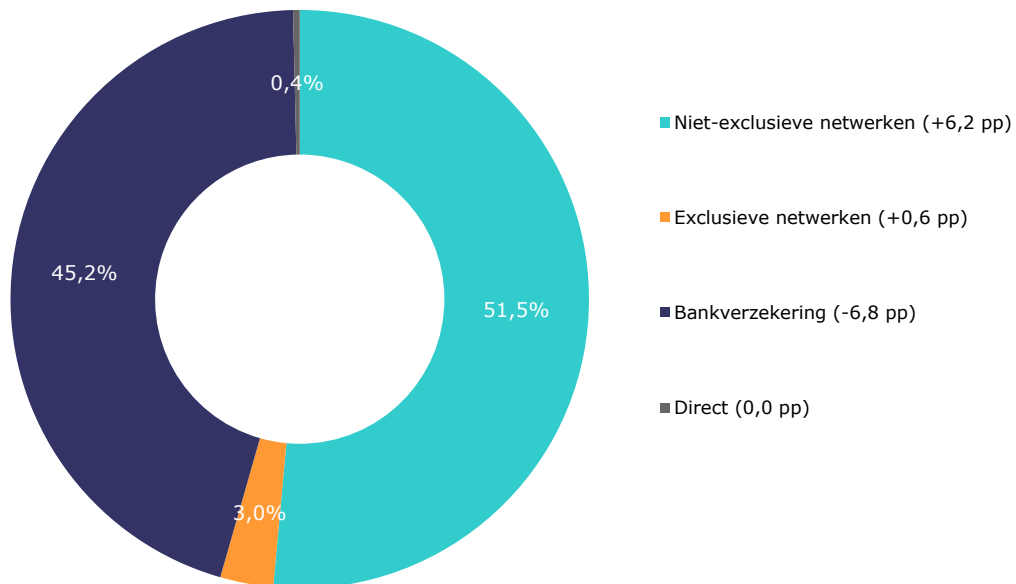
**Productie van nieuwe zaken leven individueel - koopsommen van korte duur
Uitsplitsing per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)**



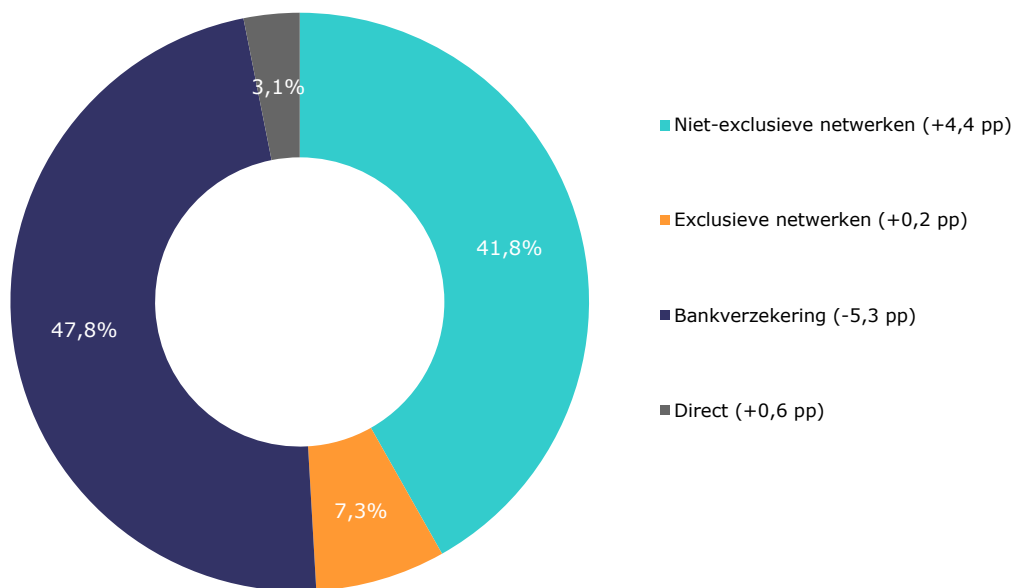
**Productie van nieuwe zaken leven individueel - pensioensparen
Uitsplitsing per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)**



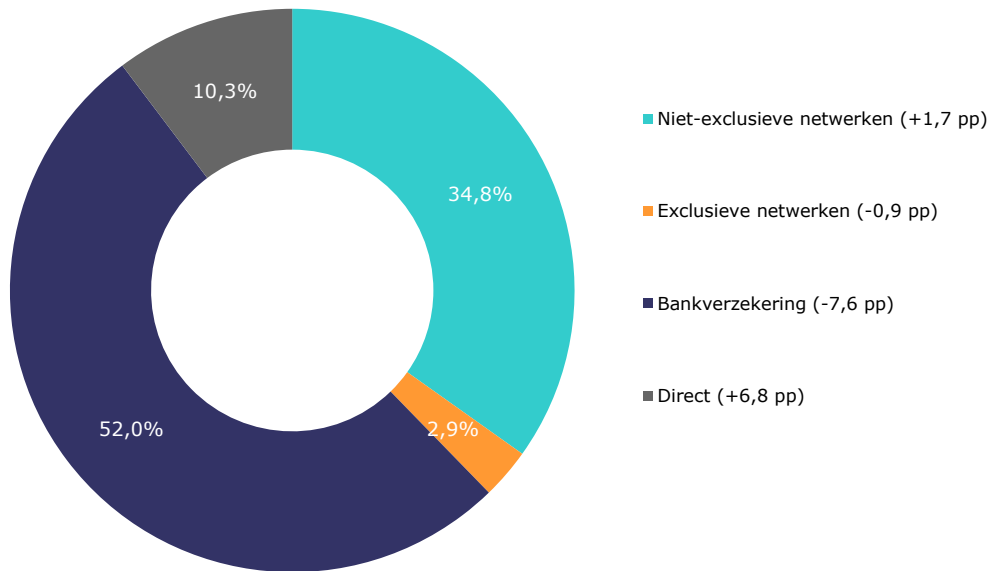
**Productie van nieuwe zaken leven individueel -
verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen
Uitsplitsing per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)**



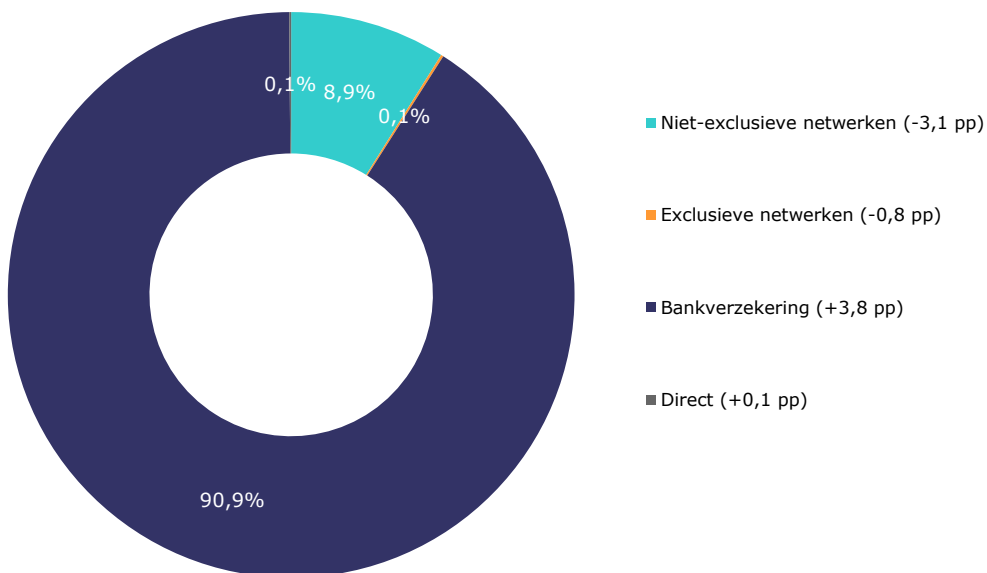
**Productie van nieuwe zaken leven individueel -
andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen
Uitsplitsing per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)**



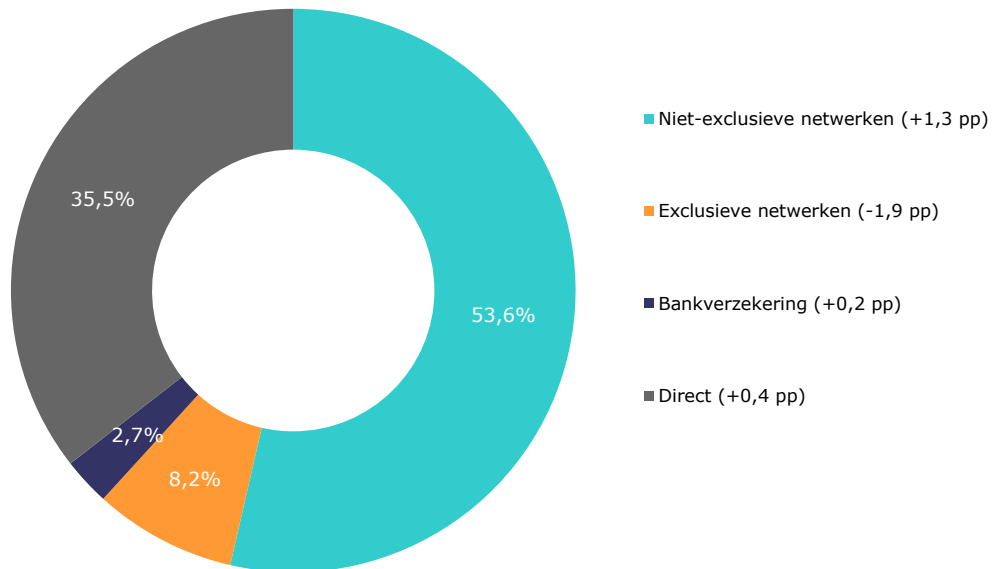
Productie van nieuwe zaken leven individueel - andere verrichtingen tak 21
Uitsplitsing per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)



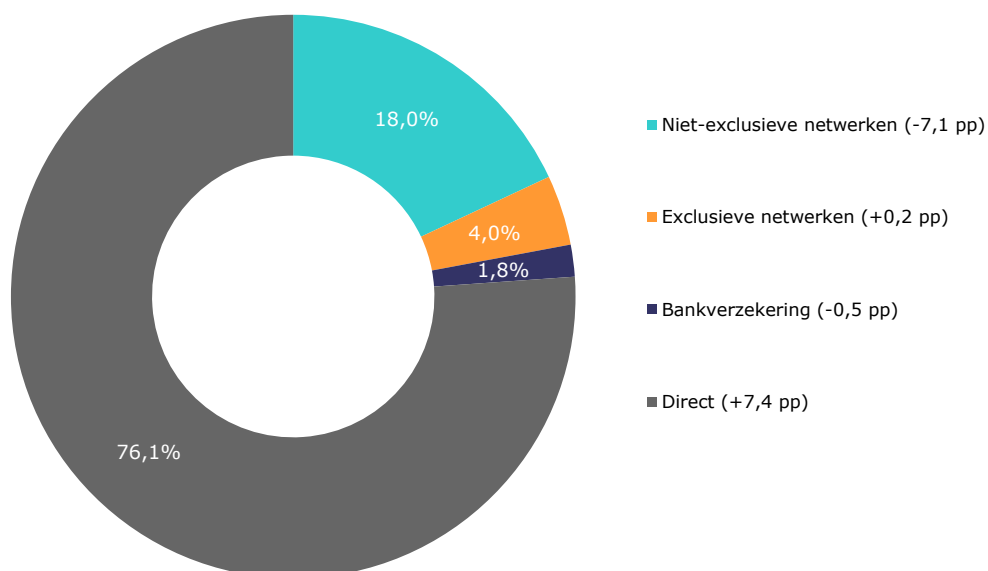
Productie van nieuwe zaken leven individueel - tak 23
Uitsplitsing per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)



**Productie van nieuwe zaken in de groepsverzekering -
vaste en flexibele premies**
Uitsplitsing per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)



Productie van nieuwe zaken in de groepsverzekering - koopsommen
Uitsplitsing per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)



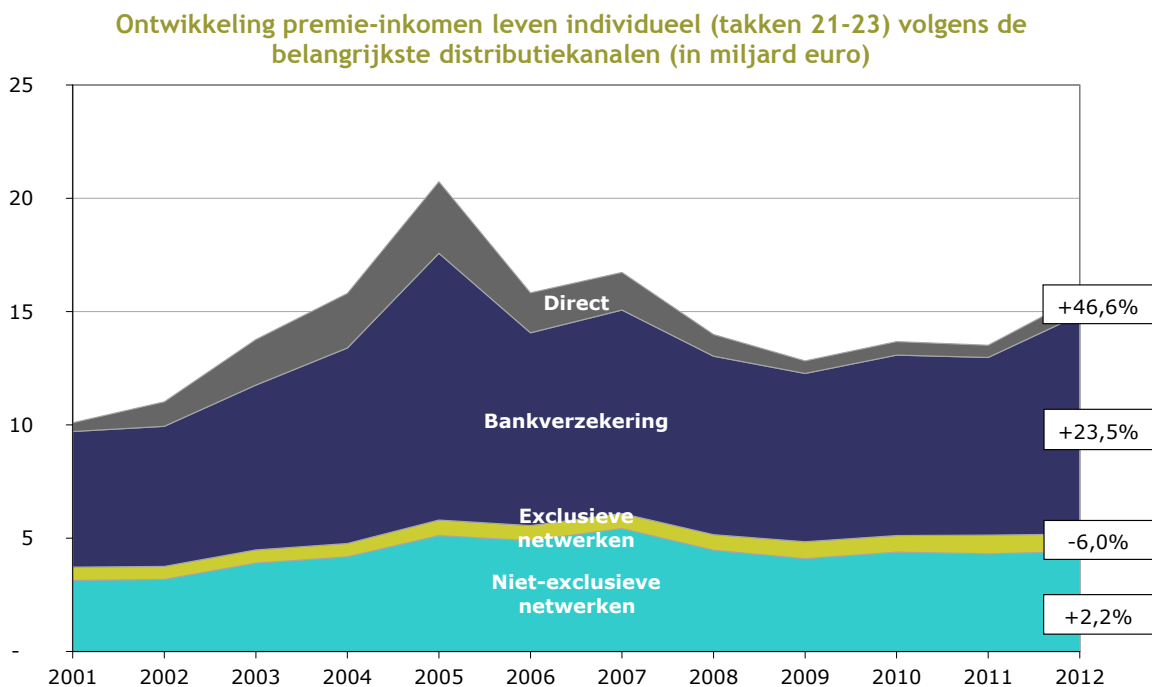
2.5.2 Leven individueel (takken 21-23)

Dankzij de stijging van het incasso van de individuele tak 23-verzekeringen in 2012 en ondanks de incassodaling die de individuele verzekeringen met gewaarborgde rentevoet voor het tweede jaar op rij noteren, neemt het premie-inkomen van de verrichtingen Leven individueel in totaliteit toe met 15,8 % en stijgt daarmee van 13,5 miljard euro in 2011 naar 15,7 miljard euro in 2012.

Waar vorig jaar enkel de **exclusieve netwerken** hun incassovolume zagen toenemen, noteert alleen deze distributievorm een daling van zijn incasso in 2012. Het incasso van de exclusieve netwerken daalt met 6,0 % (-49,4 miljoen euro) tegenover 2011.

De **directe verzekering** kent de sterkste relatieve toename. In 2012 stijgt het premievolume van de directe verzekering met 46,6 % (+251,3 miljoen euro) ten opzichte van 2011. Deze ontwikkeling is vooral het gevolg van de incassotoename van de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rente in 2012. De directe verzekering is de enige vorm van distributie die een incassotoename kent voor zowel de tak 21- als de tak 23-producten.

De **bankverzekering** registreert een aanzienlijke incassoverhoging in 2012. Het incasso stijgt met 23,5 % ten opzichte van 2011, dit is een toename van 1,8 miljard euro. Ook de **niet-exclusieve netwerken** registreren een incassoverhoging in 2012, met 2,2 % (+93,0 miljoen euro) niettegenstaande het verzekeringsbankieren het premie-inkomen ziet dalen met 17,8 % (-272,9 miljoen euro). De toename van het premie-inkomen van beide distributievormen is uitsluitend het gevolg van de incassostijging van de individuele levensverzekeringen verbonden met beleggingsfondsen.

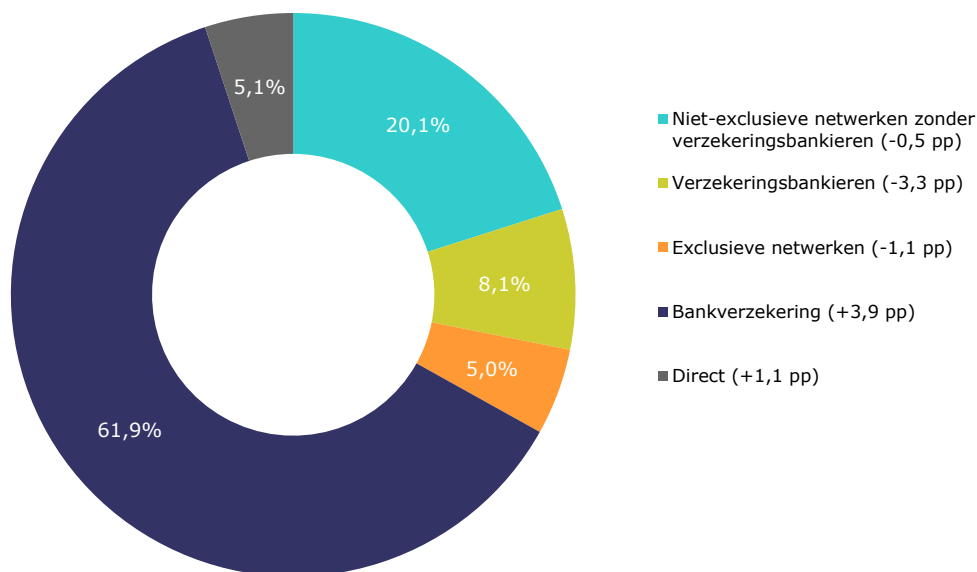


De **bankverzekering** blijft het belangrijkste distributiekanaal in 2012. Ze weet zelfs haar marktaandeel met 3,9 procentpunten te vermeerderen tegenover 2011. In 2012 bedraagt dit aandeel 61,9 % van het totale premievolume van de individuele levensverzekeringen.

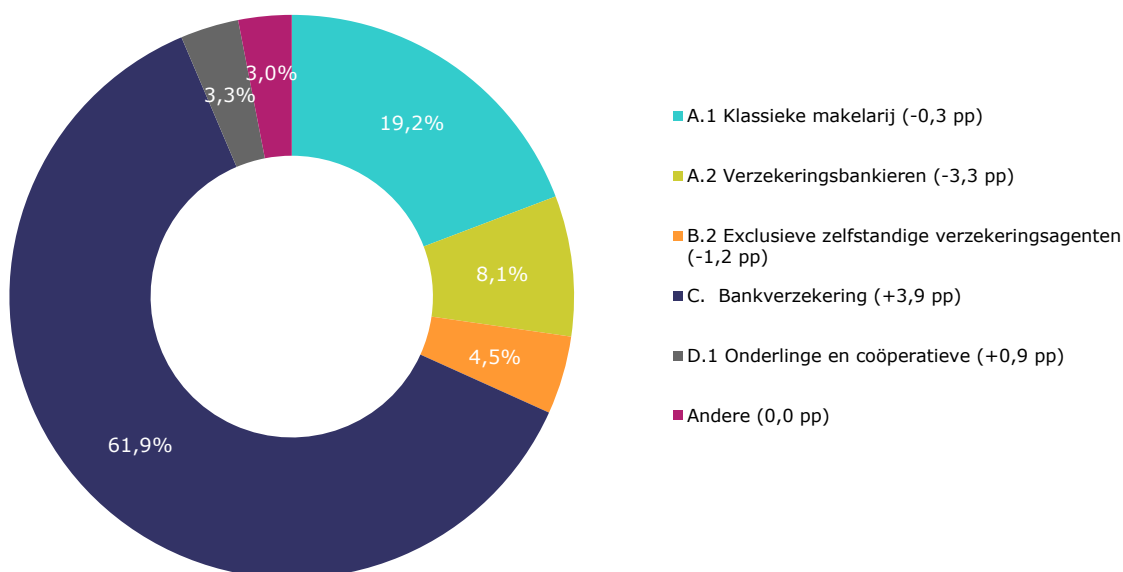
De **niet-exclusieve netwerken** verliezen terrein: het aandeel van de niet-exclusieve netwerken zonder verzekeringsbankieren daalt met 0,5 procentpunt en dat van het verzekeringsbankieren daalt met 3,3 procentpunten, en bedraagt respectievelijk 20,1 % en 8,1 %.

De meest bescheiden distributievormen voor de individuele levensverzekeringen blijven de **exclusieve netwerken** en de **directe verzekering**. Het marktaandeel van de directe verzekering neemt toe met 1,1 procentpunt tot 5,1 % in 2012 terwijl dat van de exclusieve netwerken met eenzelfde aantal procentpunten afneemt en 5,0 % bedraagt.

**Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel (takken 21 - 23)
per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)**



**Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel (takken 21-23)
per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)**



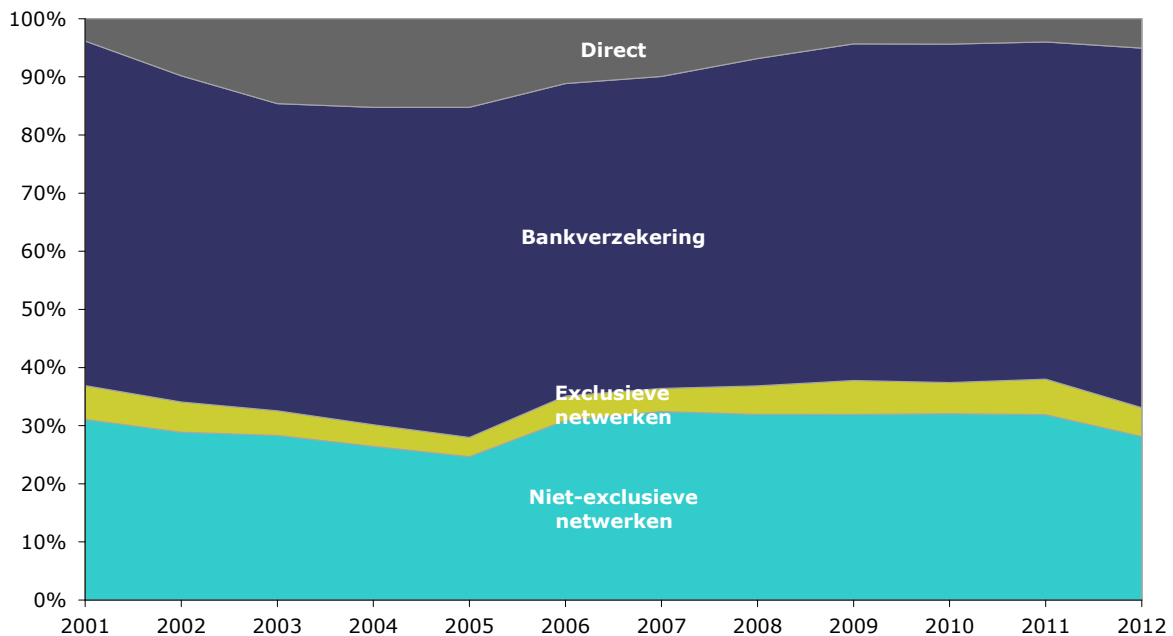
Tussen 2001 en 2007 kent de **bankverzekering** een terugval van meer dan 11,4 procentpunten. Deze daling gaat gepaard met een explosieve groei van de **directe verzekering (tussen 2001 en 2005)**, in het bijzonder bij de **onderlinge ondernemingen zonder tussenpersonen**. Het verlies van de bankverzekering had te maken met de groei van bepaalde producten met gewaarborgd rendement die voornamelijk door de directe verzekering verkocht werden en met de teruglopende premies van aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten tussen 2001 en 2003, als gevolg van de slechte beursprestaties.

In de periode 2007-2012 boekt de **bankverzekering** opnieuw relatief vooruitgang, het marktaandeel stijgt van 53,7 % in 2007 tot 61,9 % in 2012. Deze groei gaat dan weer ten koste van de **directe verzekering** die tussen 2007 en 2011 geleidelijk terreinverlies boekt. Haar marktaandeel daalde van 9,9 % in 2007 tot 4,0 % in 2011. In 2012 zijn het de **exclusieve** en de **niet-exclusieve netwerken** die terrein moeten prijsgeven, waarbij het **verzekeringsbankieren** de grootste verliezer is, terwijl het aandeel van de directe verzekering opnieuw licht toeneemt.

In diezelfde periode wisselden voor de **exclusieve netwerken** jaren van vooruitgang (2008, 2009 en 2011) met jaren van terreinverlies (2007, 2010 en 2012) af.

Sinds 2006 schommelde het marktaandeel van de **niet-exclusieve netwerken** ruwweg tussen 30 % en 33 %. In 2012 daalde ze weliswaar met 3,9 procentpunten tot 28,1 %.

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

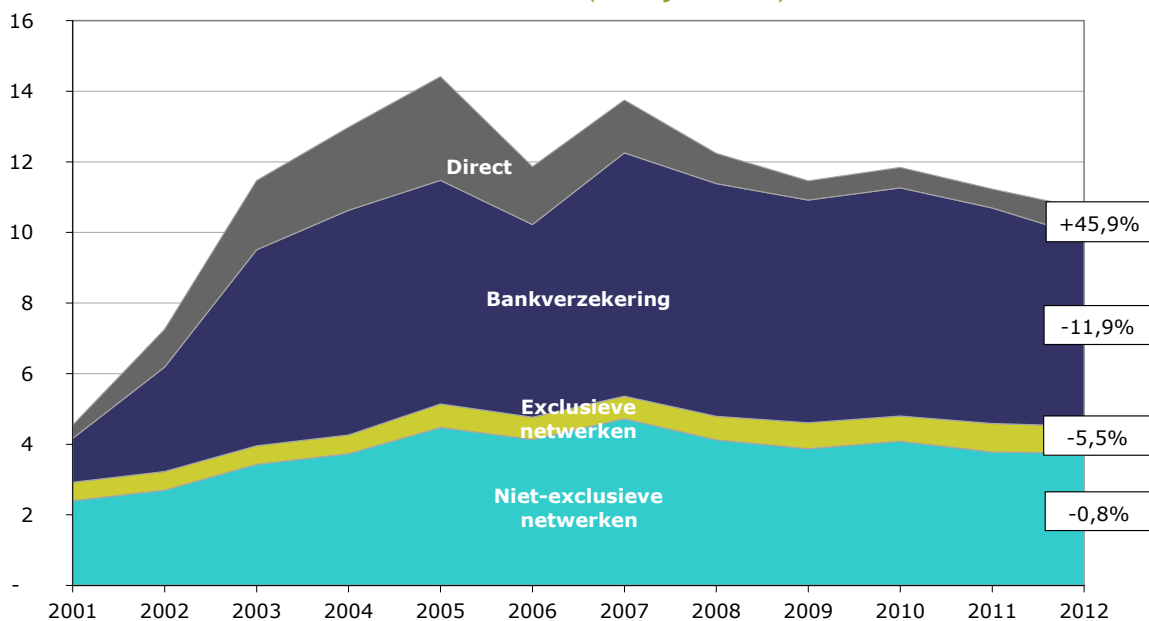


2.5.3 Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)

In 2012 daalt het incasso voor de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rente met 4,9 % ten opzichte van 2011 (-554,8 miljoen euro). Behalve in 2010, kent het incasso van deze levensverzekeringen een jaarlijkse daling sinds 2008.

De **directe verzekering** noteert in 2012 een forse stijging van het premie-inkomen (+247,2 miljoen euro, ofwel een toename van 45,9 %) ten opzichte van 2011. Terzelfdertijd tekenen de overige distributiekanaalen een daling van hun premie-inkomen op. De incasso's van de **bankverzekering**, de **exclusieve en de niet-exclusieve netwerken** dalen met respectievelijk 11,9 % (-726,6 miljoen euro), 5,5 % (-44,4 miljoen euro) en 0,8 % (-31,1 miljoen euro).

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



De **bankverzekering** ziet in 2012 haar aandeel met 4,0 procentpunten afnemen tegenover 2011, wat voornamelijk te verklaren is door de incassodaling van dit kanaal. Niettemin behoudt ze met 50,4 % van het premie-inkomen haar leiderspositie op de markt van de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet.

De **niet-exclusieve netwerken** zien hun aandeel toenemen in 2012. Het is voornamelijk de klassieke makelaar die haar aandeel versterkt met 3,4 procentpunten tot 24,8 %. Het verzekeringsbankieren daarentegen levert 1,9 procentpunt in en komt zo op een aandeel van 9,1 % in 2012.

Het aandeel van de **exclusieve netwerken** bedraagt 7,2 % in 2012, net als in 2011. De exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten noteren een kleine daling van 0,2 procentpunt als gevolg van een incassodaling.

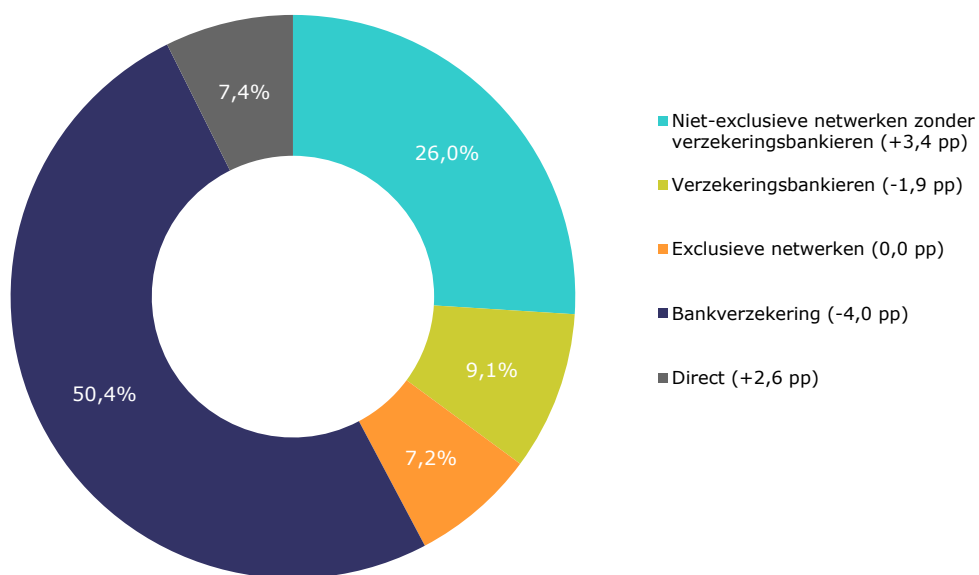
In 2012 verstevigt de **directe verzekering** haar aandeel met 2,6 procentpunten tegenover 2011. Dit is toe te schrijven aan de onderlinge en coöperatieve ondernemingen, waarvan het aandeel stijgt met 2 procentpunten. Het aandeel van de directe verzekering bedraagt 7,4 % in 2012.

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. De verkoop via internet kent opnieuw een forse terugval: in 2012 daalt het premie-inkomen met 48,7 % ten opzichte van

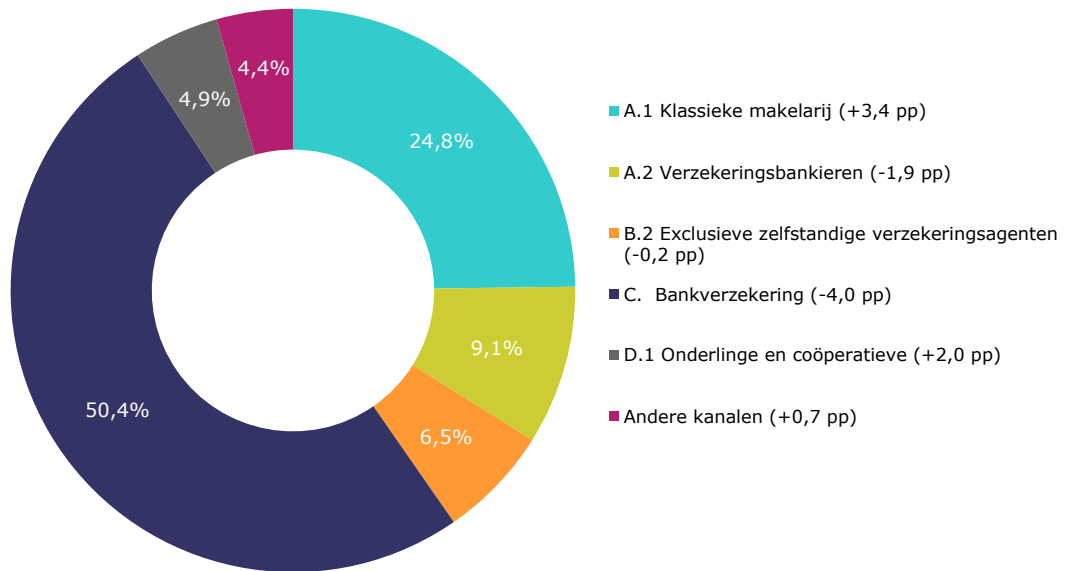
2011. Het marktaandeel daalt daarmee met 0,1 procentpunt tot 0,2 % van de totale premievolumes in dit marktsegment.

De **niet-exclusieve netwerken** (met een marktaandeel van 28,7 %) en de **bankverzekering** (met een marktaandeel van 30,3 %) domineren het pensioensparen. De **zelfstandige agenten** volgen nog steeds op de voet en maken 26,4 % van het premie-inkomen van deze activiteit uit.

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)



Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)



Tussen 2001 en 2012 kunnen we verschillende fasen onderscheiden.

Tussen 2001 en 2005 kent de omzet in leven individueel "tak 21" een explosieve stijging. Het premie-inkomen stijgt van 4,5 miljard euro in 2001 tot 14,4 miljard euro in 2005, hetzij een gemiddelde jaarlijkse groei van 33,5 %.

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** kent in de jaren 2002 en 2003 een forse terugval. Tussen 2003 en 2005 schommelt hun marktaandeel rond de 30 %.

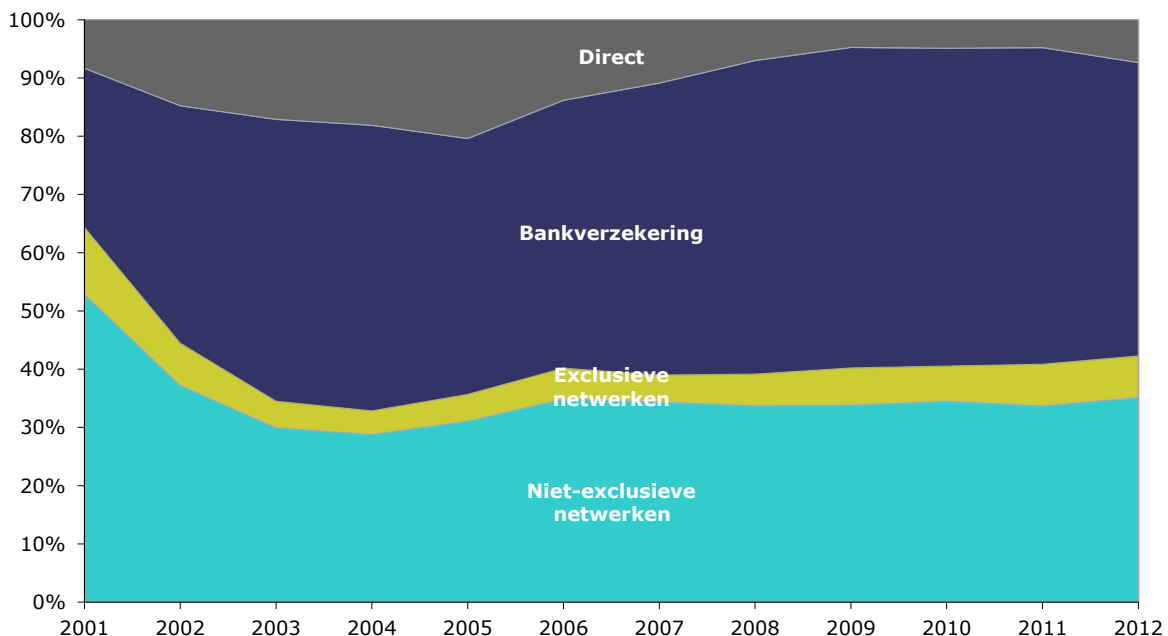
In 2006 heeft de invoering van de verzekeringstaks van 1,1 % op de premies van de individuele verzekeringen (incassoverlies van 18 %) voornamelijk de **directe verzekering** getroffen, ten gunste van de andere kanalen.

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 verkoop** 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.

De incassostijging van de **directe verzekering** en de incassodaling van de **bankverzekering** in 2012 zorgen voor een verschuiving in de marktaandelen.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 21



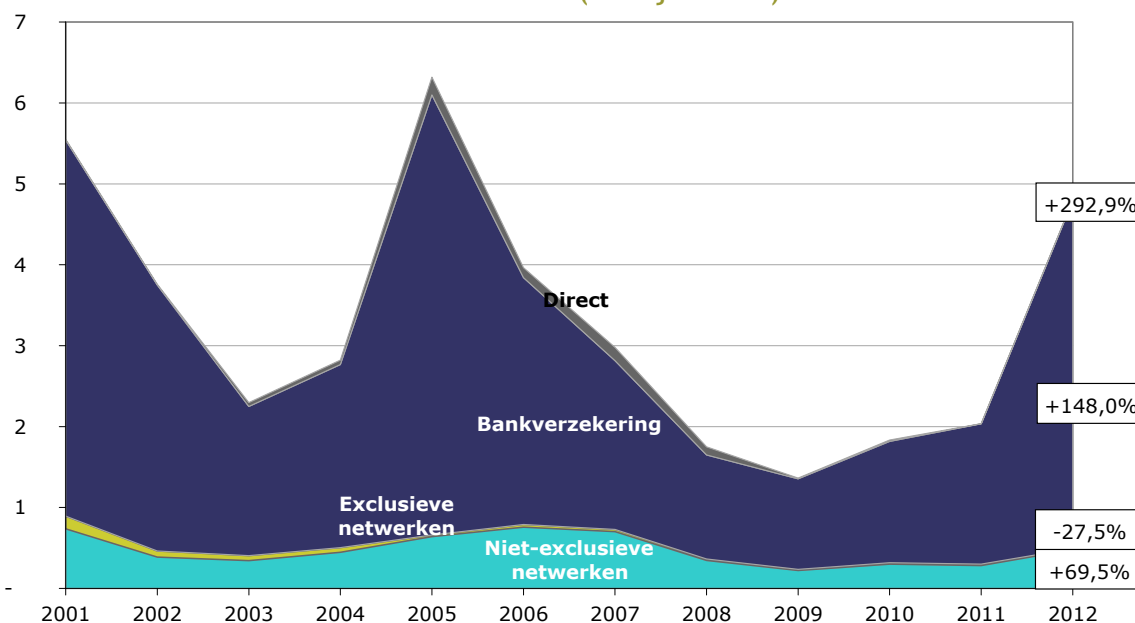
2.5.4 Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)

Het incasso Leven individueel verbonden aan beleggingsfondsen bedroeg in 2005 nog meer dan 6,3 miljard euro. In de periode 2006-2009 daalde het incasso jaarlijks door, enerzijds, de invoering van de taks van 1,1 % en, anderzijds, de invloed van het ongunstige beursklimaat, en bedroeg slechts 1,4 miljard euro in 2009. In de daaropvolgende periode van 2010 tot 2012 kende dit incasso een jaarlijkse stijging. In 2012 neemt het premie-inkomen Leven individueel verbonden aan beleggingsfondsen toe met 135,6 % (+2,7 miljard euro) ten opzichte van 2011 en bedraagt 4,8 miljard euro.

De incassotoename van de individuele levensverzekeringen verbonden met beleggingsfondsen is voornamelijk het gevolg van de incassotoename binnen de bankverzekering: het incasso van de **bankverzekering** stijgt met 148,0 % ten opzichte van 2011, dat is een stijging van 2,6 miljard euro. Ook de **niet-exclusieve netwerken** en de **directe verzekering** zien hun incasso in 2012 toenemen, met respectievelijk 69,5 % (+196,3 miljoen euro) en 292,9 % (+4,1 miljoen euro).

Het premievolume van de **exclusieve netwerken** daalt in 2012 met 27,5 % (-5 miljoen euro) ten opzichte van 2011 en bereikt hiermee een dieptepunt bekeken over de periode 2001-2012.

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



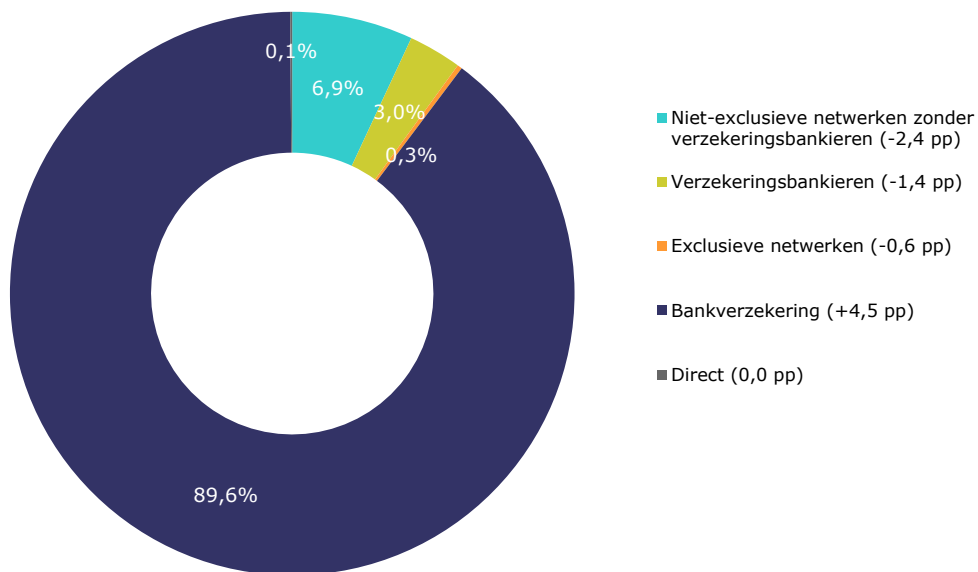
Door de sterke incassostijging binnen de **bankverzekering** ziet dit kanaal zijn aandeel met 4,5 procentpunten toenemen op de markt van de individuele levensverzekeringen verbonden met beleggingsfondsen ten nadele van de overige distributiekanaalen op deze markt. De bankverzekeraar verstevigt dus zijn aandeel dat 89,6 % bedraagt in 2012.

Ondanks de sterke incassotoenames van de **klassieke makelaar** en het **verzekeringbankieren** in 2012 moeten beide distributiekanaalen plaats ruimen voor de bankverzekering. Hun aandelen dalen met respectievelijk 2,4 procentpunten en 1,4 procentpunt tegenover 2011.

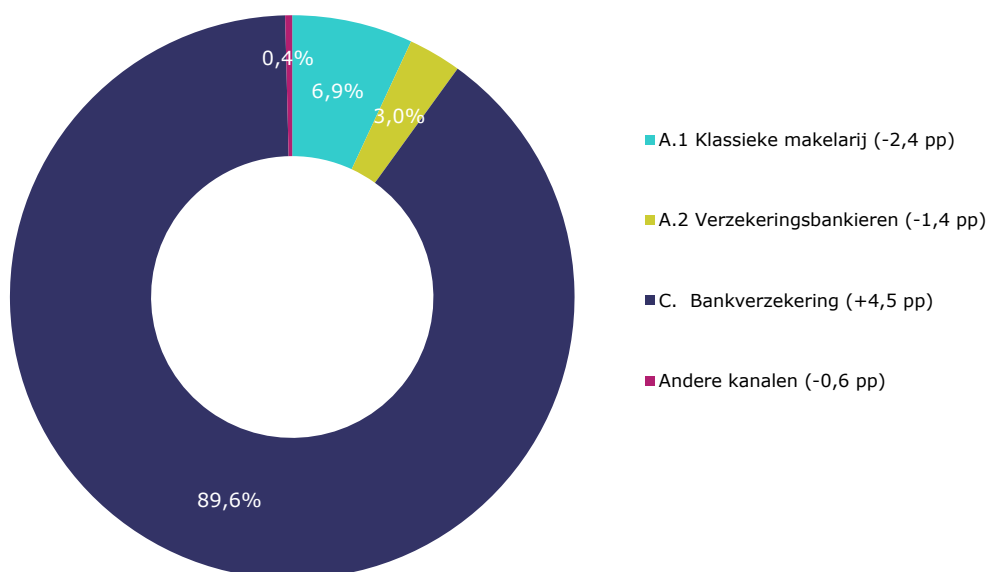
Tussen 2004 en 2008 schommelde het marktaandeel van de **directe verzekering** nog tussen 2 % en 6 % maar in 2012 bedraagt dit aandeel slechts 0,1 %. De directe verzekering blijft daarmee de meest bescheiden vorm van distributie op de markt van de individuele levensverzekeringen verbonden met beleggingsfondsen, op de voet gevolgd door de **exclusieve netwerken** waarvan

het marktaandeel 0,3 % bedraagt. De exclusieve netwerken verliezen hiermee 0,6 procentpunt ten opzichte van 2011.

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)



Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2012 (ontwikkeling t.o.v. 2011)

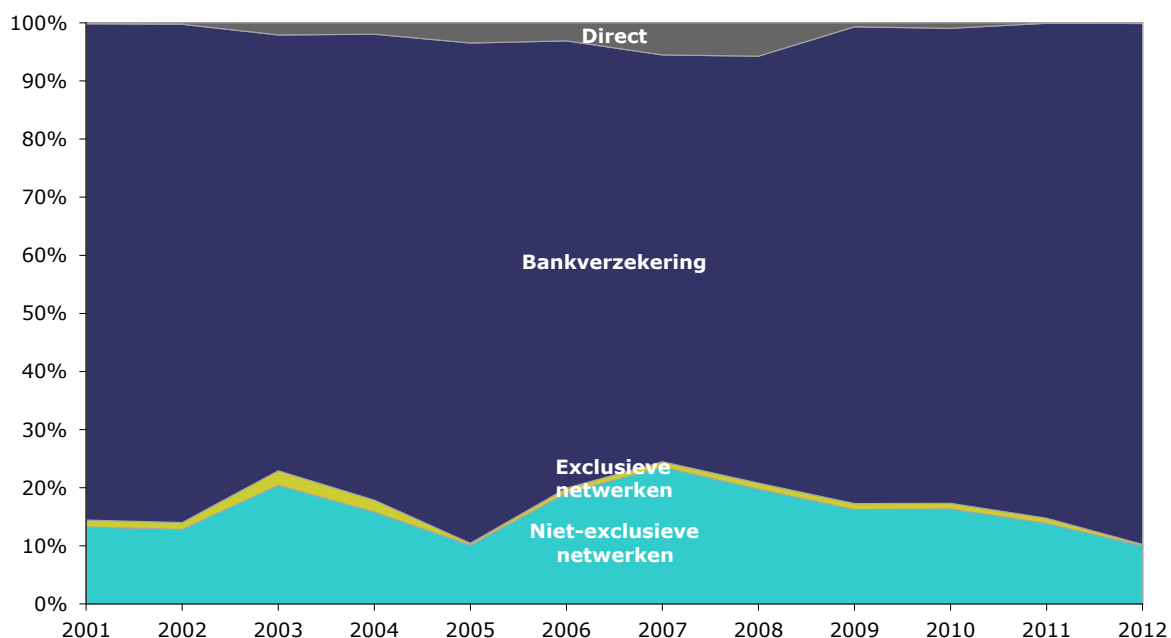


De **bankverzekering** en de **niet-exclusieve netwerken** vormen de belangrijkste distributiekanaalen in de markt van de tak 23-verzekeringen.

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** opnieuw jaarlijks haar marktaandeel in de periode 2008-2012. In 2012 realiseerden enkele bankverzekeraars opnieuw een uitzonderlijk premievolume zodat het bankkanaal juist geen 90 % van het totale premie-inkomen van de tak-23 producten vertegenwoordigt.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 23



2.5.5 Leven groep

Na een terugval van het incasso in 2010 en 2011 noteert de groepsverzekering (met inbegrip van de eerste pijler) in 2012 een incassotoename van 8,8 % (+395,8 miljoen euro) tot 4,9 miljard euro.

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.

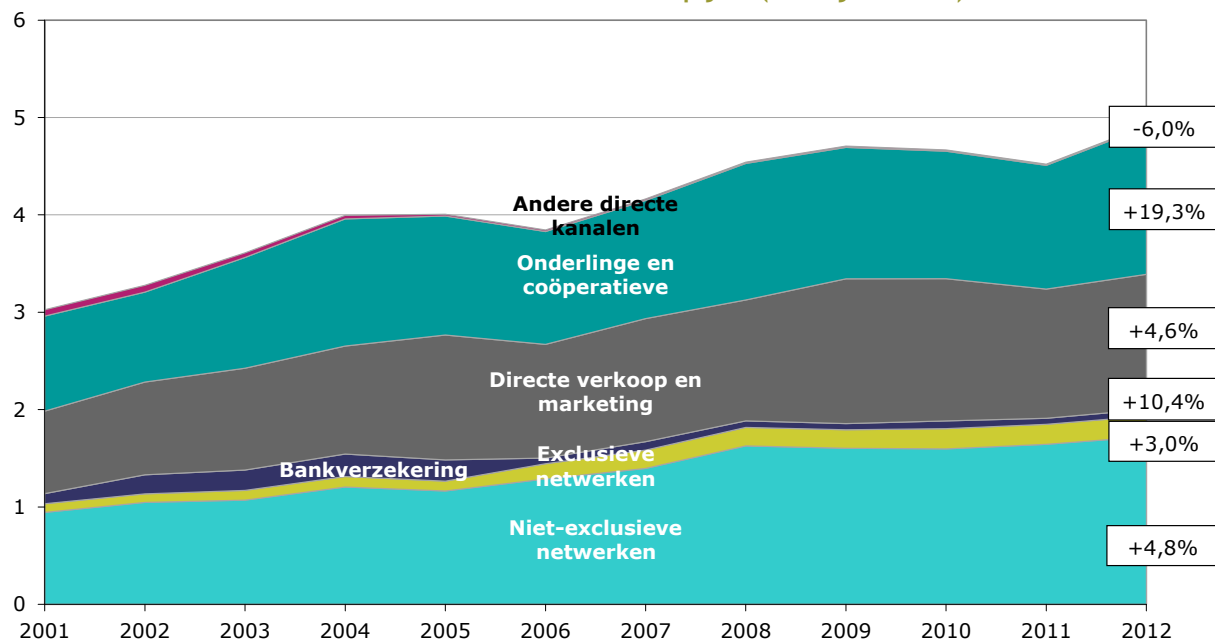
Terwijl in 2011 alleen de niet-exclusieve netwerken een incassostijging konden optekenen, noteren in 2012 alle distributievormen, behalve de **andere directe kanalen** die een incassodaling van 6,0 % (-0,7 miljoen euro) kennen, een toename van hun premievolume.

De voornaamste stijging wordt genoteerd door de **onderlinge en coöperatieve ondernemingen**: tegenover 2011 stijgt het incasso met 19,3 %, ofwel 244,9 miljoen euro. Het premievolume van de **directe verkoop en marketing** kent een toename van 4,6 % (+60,7 miljoen euro).

De **niet-exclusieve netwerken** zien in 2012 hun incasso stijgen met 4,8 % (+78,3 miljoen euro). Deze stijging is volledig toe te schrijven aan de incassotoename van de megabrokers, aangezien de klassieke makelaar en het verzekeringsbankieren een daling van hun premievolume noteren.

De twee kleinere distributievormen voor de groepsverzekeringen (met inbegrip van de eerste pijler) zijn de **bankverzekering** en de **exclusieve netwerken**. Hun incasso neemt toe met respectievelijk 10,4 % (+6,5 miljoen euro) en 3,0 % (+6,2 miljoen euro).

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



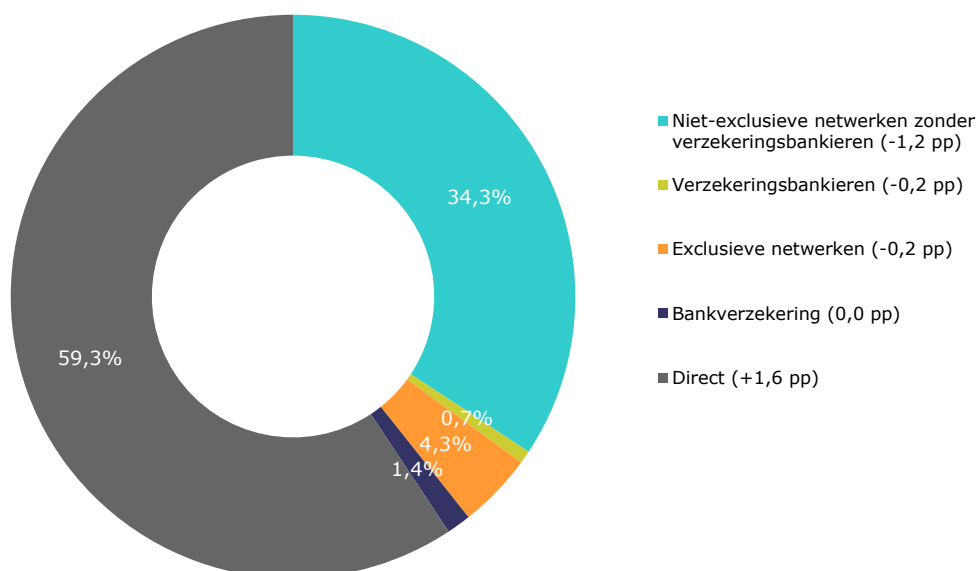
De markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) wordt gedomineerd door de **directe distributie** met een marktaandeel van 59,3 % in 2012. Dit in tegenstelling tot de markt van de individuele levensverzekeringen waar de **bankverzekering** het voornaamste distributiekanaal is. Het aandeel van de directe distributie stijgt met 1,6 procentpunt in 2012 tegenover 2011. Deze stijging is grotendeels het gevolg van de incassostijging van de **onderlinge**

en coöperatieve ondernemingen. In 2012 bedraagt hun marktaandeel 30,8 %, een stijging met 2,7 procentpunten tegenover 2011. Het aandeel van de directe verkoop en marketing (in hoofdzaak de business-to-business-verkoop) tekent een daling op van 1,1 procentpunt en bedraagt 28,1 % in 2012.

De niet-exclusieve netwerken (zonder verzekeringsbankieren) zijn de belangrijkste vorm van distributie na de directe verkoop. In 2012 vertegenwoordigen de niet-exclusieve netwerken 34,3 % van het totale premie-volume van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler).

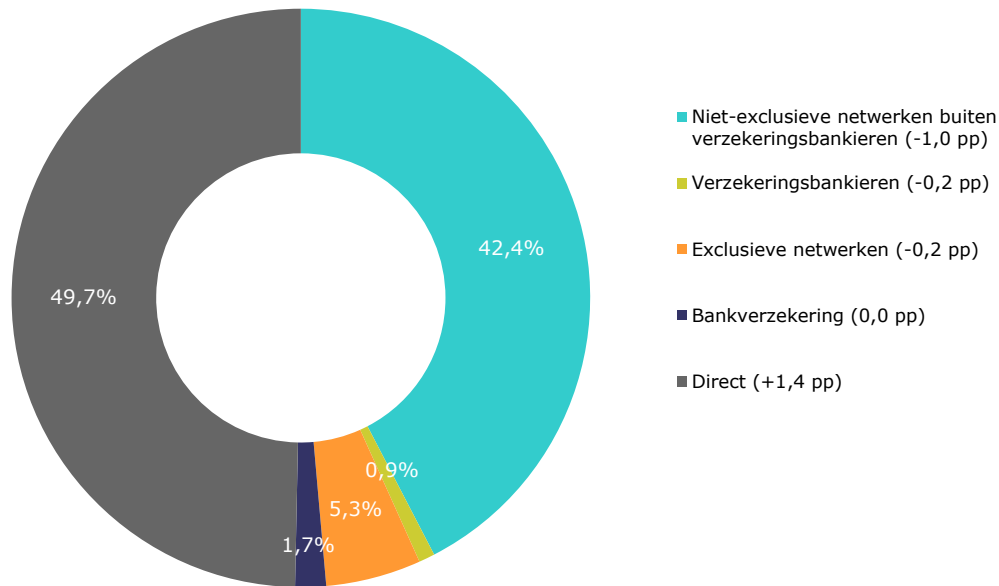
Eerste en tweede pijlerverzekeringen

Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2012
(ontwikkeling t.o.v. 2011)



Tweede pijlverzekeringen

Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2012 - zonder eerste pijler (ontwikkeling t.o.v. 2011)



De **directe distributiekanaalen** zijn nog steeds de belangrijkste vorm van distributie voor de eerste pijlverzekeringen. En ook als deze verzekeringen niet in aanmerking worden genomen, blijft de directe verzekering de leider op de markt van de groepsverzekering met een aandeel van 49,7 %, een stijging met 1,4 procentpunten ten opzichte van 2011.

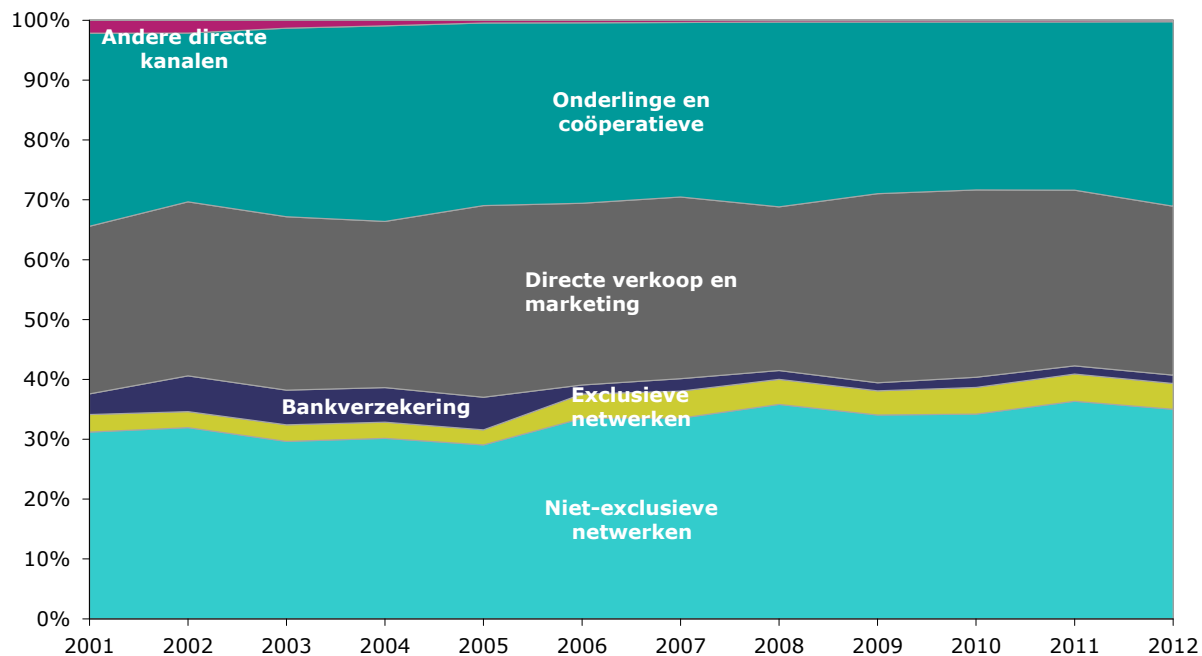
Terwijl het premie-inkomen van de **niet-exclusieve netwerken** tussen 2001 en 2005 vrijwel stabiel is gebleven (steeds om en bij de 1,1 miljard euro), is hun marktaandeel stilaan gedaald, van bijna 31,9 % in 2002 tot 29,1 % in 2005. De terreinwinst in 2006 met 4,4 procentpunten maakte van de niet-exclusieve netwerken opnieuw de marktleider met 33,5 % van het totale premievolume. Ondanks de daling van het marktaandeel in 2009 met 1,7 procentpunt hebben de niet-exclusieve netwerken tussen 2008 en 2011 hun leidersplaats verstevigd. In 2012 boeken ze een terreinverlies van 1,5 procentpunt, maar ze halen met 35,0 % nog steeds het grootste aandeel.

Tussen 2001 en 2012 kende het marktaandeel van de **onderlinge en coöperatieve ondernemingen** afwisselend jaren van vooruitgang en jaren van terreinverlies. De marktaandelen schommelden in die periode ruwweg tussen 28 % en 33 %. Wat betreft de **andere directe kanalen** kent het incasso een dalende trend over de periode 2001-2012 met als gevolg een dalend aandeel in het premievolume.

Tijdens de periode 2001-2012 groeit het premievolume van de groepsverzekering jaarlijks met gemiddeld 4,1 %. De **bankverzekering** weet tussen 2000 en 2005 een graantje mee te pikken en haalt in die periode een marktaandeel van gemiddeld 5,8 %, maar sinds 2006 is het incasso sterk gedaald en ligt het aandeel in het premievolume aanzienlijk lager. In 2012 bedraagt het marktaandeel nog maar 1,4 %. Deze distributievorm, die voornamelijk gebaseerd is op een netwerk van bankagentschappen, heeft slechts een beperkt marktaandeel kunnen verwerven in

de collectieve levensverzekering: het gaat om een activiteit die een specifieke benadering van de cliënteel van bedrijven en grote groepen vereist.

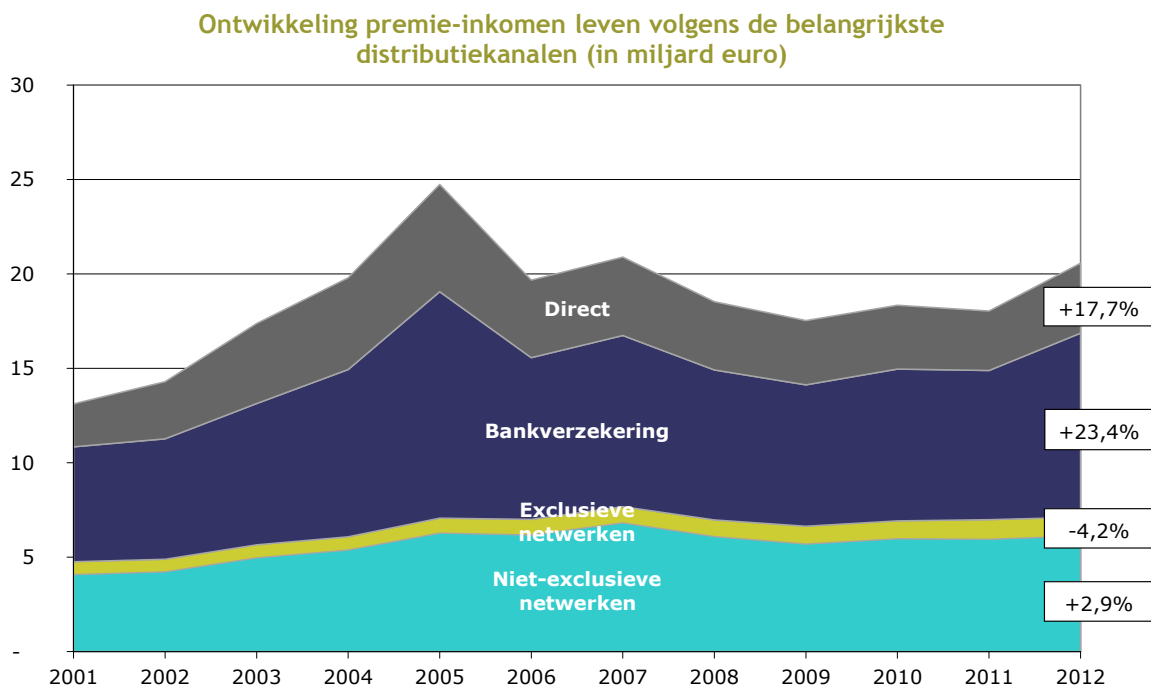
Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven groep (incl. eerste pijler)



2.5.6 Totaal levensverzekeringsverrichtingen

In de individuele levensverzekeringen gekoppeld aan beleggingsfondsen alsook in de groepsverzekeringen wordt in 2012 een belangrijke groei van het omzetcijfer genoteerd tegenover 2011, terwijl het incasso-cijfer van de individuele levensverzekeringen met vaste rentevoet een lichte terugval kent in 2012. Beide bewegingen leiden tot een toename van het premie-inkomen voor alle verrichtingen samen met 2,5 miljard euro (+14,0 %) tot 20,6 miljard euro. In 2012 ligt het incasso Leven 57 % hoger dan in 2001, maar wel 17 % lager dan in het topjaar 2005, het jaar net voor de invoering van de taks van 1,1%.

In 2012 delen bijna alle distributiekanaalen in de groei van het premie-incasso. De **bankverzekering** ziet haar inkomen het sterkst toenemen met een groei van 23,4 % (+1,8 miljard euro) tot 9,7 miljard euro. De **directe verzekering** en de **niet-exclusieve netwerken**, zien hun incasso stijgen met respectievelijk 17,7 % (+556,2 miljoen euro) en 2,9 % (+171,3 miljoen euro). Enkel de **exclusieve netwerken** noteren in 2012 een terugval van het premie-incasso met 4,2 % (-43,2 miljoen euro).



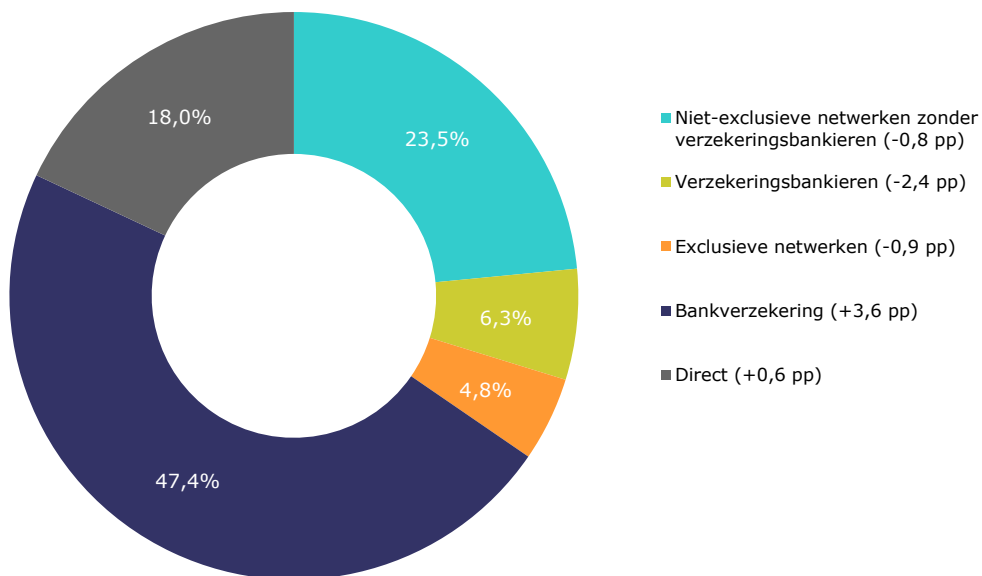
Dankzij de forse stijging van de omzet in 2012 vergroot de **bankverzekering** haar marktaandeel met 3,6 procentpunten tot 47,4 % en versterkt ze haar leidende positie in de distributie van levensverzekeringsproducten.

De **directe verkoop** kent in 2012 ook een forse toename van het premie-inkomen en ziet haar marktaandeel met 0,6 procentpunt groeien tot 18,0 %. Het zijn hoofdzakelijk de **onderlinge en coöperatieve ondernemingen** die terreinwinst boeken (+1,0 procentpunt). De **business-to-business verkoop** geeft daarentegen terrein prijs (-0,6 procentpunt).

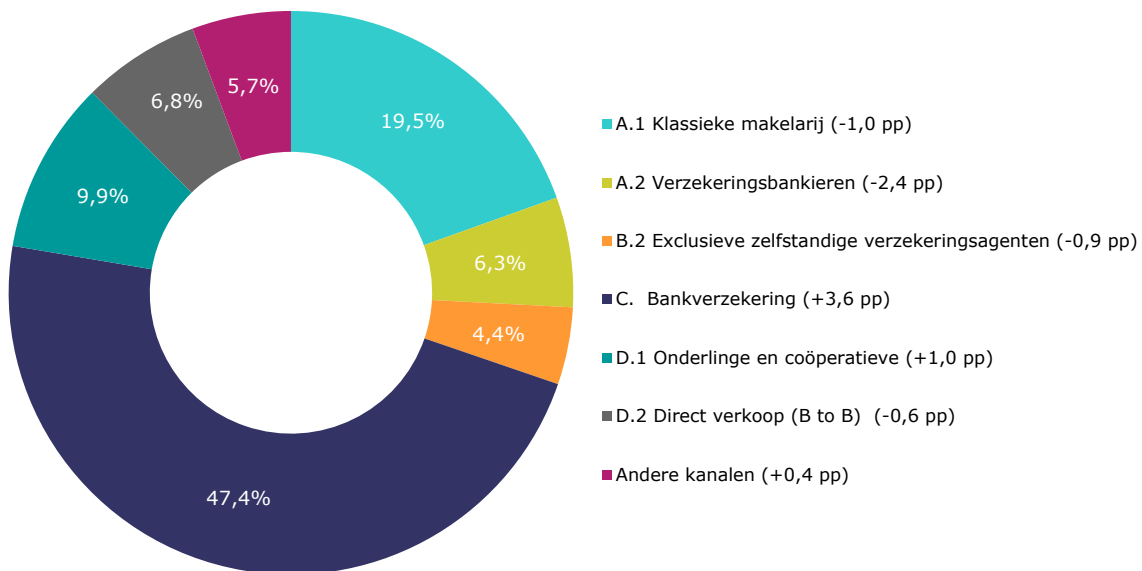
Ondanks de toename van het premie-inkomen van de **niet-exclusieve netwerken** in 2012 daalt het marktaandeel met 3,2 procentpunten tot 29,8 %. Het terreinverlies wordt geboekt door de **klassieke makelarij** (-1,0 procentpunt) en het **verzekeringsbankieren** (-2,4 procentpunten).

In vergelijking met de resultaten van 2011, boeken de **exclusieve netwerken** 0,9 procentpunt terreinverlies.

**Uitsplitsing premie-inkomen leven per kanaal in 2012
(ontwikkeling t.o.v. 2011)**



**Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven per kanaal in 2012
(ontwikkeling t.o.v. 2011)**



Van 2001 tot 2003 verloor de **bankverzekering** terrein, vooral aan de **directe verkoop** en meer bepaald de **onderlinge ondernemingen**, 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 41 % uitmaakt van het bedrag van 2001.

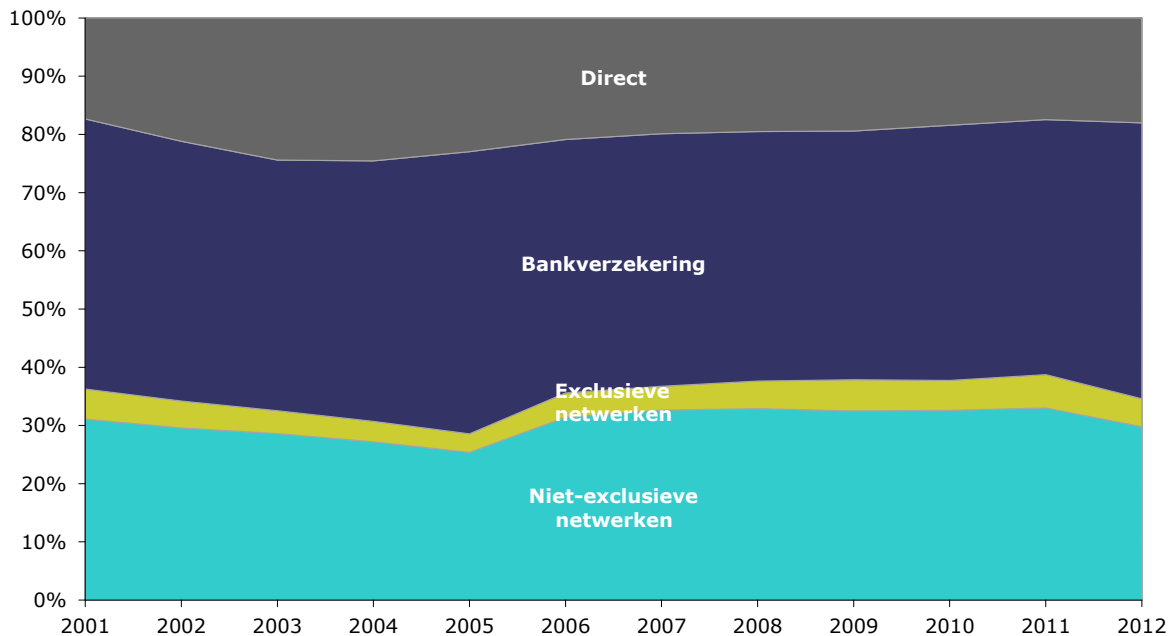
De **bankverzekering** heeft dan weer geprofiteerd van de groei van de tak 23-producten in 2005 om haar leiderspositie te verstevigen, ten nadele van de andere distributiekanaalen. Na 2005 blijft het marktaandeel van zowel de bankverzekering als van de directe verzekering op quasi het zelfde niveau tot 2011. In 2012 neemt haar marktaandeel met 3,6 procentpunten toe tot 47,4 % van het totale premie-inkomen.

Tussen 2001 en 2005 daalde het marktaandeel van de **niet-exclusieve netwerken** stilaan tot het laagste niveau sinds 2001. Na twee jaren van terreinwinst in 2006 en 2007 blijft hun marktaandeel schommelen tussen 30 en 33 % tot 2011. In 2012 verliezen de niet-exclusieve netwerken opnieuw terrein (-3,2 procentpunten) en halen ze een marktaandeel van 29,8 %.

De **exclusieve netwerken** kenden afwisselend jaren van terreinwinst en terreinverlies. Hun marktaandeel daalt geleidelijk van 5,2 % in 2001 naar 3,2 % in 2005. Vanaf 2006 neemt het marktaandeel opnieuw toe en haalt in 2011 met 5,7 % het hoogste niveau sinds 2001 om dan opnieuw te dalen tot 4,8 % in 2012.

Tussen 2004 en 2011 zien de **directe verzekeringen** hun marktaandeel jaarlijks dalen van 24,5 % in 2004 tot 17,5 % in 2011. In 2012 slaagt de directe verkoop voor het eerst sinds 2004 erin om terrein te winnen. Het marktaandeel stijgt met 0,6 procentpunt tot 18,0 %.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen levensverzekeringen



3. Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en markt-aandeel

Opmerking bij de tabellen in:

- ▶ 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 niet-levensverzekeringsproducten, 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.

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
Belfius Insurance		Belfius Bank
Ethias		
Fidea		
AG Insurance	Fintro	BNP Paribas Fortis Bank van de Post
ING Life		ING Bank
ING Non-Life		Record (*)
KBC Verzekeringen		KBC Bank CBC Banque
CrelanVerzekeringen	Crelan	

(*) Record Bank moet eigenlijk beschouwd worden als een “verzekeringsbankier” omdat hier sprake is van 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”.

Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel





Globalisatie : Distributiekanaal

Uitsplitsing incasso's
Boekjaar 2012 (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	378.728.713	135.450.300	44.679.907	1.623.122	401.416	41.405.208	63.202.028	64.418.475	24.803.565	2.744.696
- Individueel	162.903.502	81.981.786	11.783.530	1.233.617	213.633	19.555.956	17.020.317	21.297.203	7.242.311	2.575.154
- Collectief	215.825.211	53.468.514	32.896.378	389.505	187.783	21.849.252	46.181.711	43.121.272	17.561.255	169.542
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.350.760.684	675.434.432	121.239.251	1.205.151	1.352.057	42.672.074	91.752.872	163.885.095	240.057.660	13.162.082
- Individueel	561.585.855	392.465.034	3.539.535	1.066.019	1.284.461	26.549.965	77.480.962	22.520.761	26.705.609	9.973.511
- Collectief	788.013.084	282.025.501	117.699.716	139.132	64.461	16.099.427	14.149.806	141.358.114	213.288.359	3.188.570
- Afhankelijkheid	1.161.731	943.897	0	0	3.135	22.682	122.104	6.220	63.693	1
3. MOTORRIJTUIGEN	3.510.174.846	2.015.654.490	121.272.217	845.381	6.611.925	464.131.307	236.183.913	436.161.240	162.333.827	66.980.551
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.444.993.533	1.374.934.332	143.298.369	1.367.561	4.361.856	346.539.330	316.592.214	44.591.421	46.333.420	7.793.750
- Woningen	1.598.613.614	892.290.041	19.251.908	678.356	3.821.214	225.565.671	310.441.382	125.078.796	18.734.421	2.751.827
- Andere eenvoudige risico's	461.651.538	301.722.497	14.468.284	809.285	515.556	92.487.849	5.616.069	35.657.926	7.764.148	2.609.925
- Speciale risico's	384.728.355	180.921.793	109.578.178	-120.080	25.086	28.485.810	534.764	44.777.959	18.092.851	2.431.998
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	761.175.207	402.893.476	93.728.026	976.542	1.999.562	72.895.037	37.554.864	112.282.602	34.379.681	4.465.394
- Privé-leven	213.186.384	119.888.056	1.522.064	109.788	669.199	31.527.261	37.399.024	19.130.148	2.669.186	271.660
- Andere	547.988.798	283.005.419	92.205.962	866.754	1.330.367	41.367.776	155.839	93.152.454	31.710.495	4.193.735
6. TRANSPORT	153.795.031	67.282.123	70.768.918	10.586.675	1.396	1.256.195	9.525	3.342.425	195.647	352.129
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	896.422.625	450.638.270	41.346.513	38.810.347	1.062.634	73.572.502	42.806.035	85.112.235	150.580.642	12.493.364
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.132.208.889	495.199.110	269.792.975	3.631.849	544.648	74.722.029	556.741	238.425.611	49.306.511	29.417
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	15.654.643.616	4.269.325.265	48.633.070	86.316.549	74.602.047	702.212.824	9.682.524.225	523.418.489	90.604.310	177.006.822
- Koopsommen van korte duur	648.299.230	94.219.598	11.234	0	1.851.866	35.687	548.771.712	24.860	3.147.056	237.217
- Pensioensparen	1.075.737.240	360.263.868	1.397.918	421.373	16.838.713	283.743.690	325.643.185	41.167.133	30.121.879	16.139.481
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	508.980.611	226.658.487	1.844.305	0	720.295	20.401.798	253.184.972	5.296.947	304.147	569.660
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.448.897.406	595.747.300	1.615.680	1.566.830	20.364.388	178.344.416	538.932.282	96.649.247	361.260	15.316.003
- Andere verrichtingen tak 21	6.995.092.716	2.342.650.131	40.942.660	81.488.889	34.821.147	206.541.421	3.712.465.535	379.954.801	51.727.588	144.500.744
- Tak 23	4.797.808.144	477.979.711	648.598	0	5.637	13.145.811	4.300.516.789	325.500	4.942.380	243.717
10. GROEPSVERZEKERING	4.916.540.473	1.043.393.373	650.971.227	27.053.224	2.020.374	209.823.302	68.430.982	1.515.607.329	1.387.687.033	11.553.824
- Vaste en flexibele premies	3.749.214.917	882.303.956	584.946.427	13.428.411	1.908.993	164.442.688	47.731.503	1.259.828.208	783.931.231	10.693.500
- Koopsommen	1.130.320.558	140.210.361	63.504.230	19.247	111.380	45.380.614	20.699.479	255.779.121	603.755.802	860.324
TOTAAL NIET-LEVEN	10.628.259.528	5.617.486.533	906.126.176	59.046.628	16.335.498	1.117.193.680	788.658.192	1.309.142.363	706.248.954	108.021.383
- particulieren	6.784.199.595	3.878.733.055	183.120.503	42.743.509	13.666.202	840.925.343	721.409.647	709.306.602	299.248.599	95.046.067
- ondernemingen	3.844.059.868	1.738.753.476	723.005.674	16.303.119	2.669.296	276.268.337	67.248.545	599.835.761	407.000.355	12.975.316
TOTAAL LEVEN	20.571.184.089	5.312.718.638	699.604.097	113.369.773	76.622.420	912.036.126	9.750.955.207	2.039.025.817	1.478.291.343	188.560.646
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	31.199.443.617	10.930.205.171	1.605.730.273	172.416.401	92.957.918	2.029.229.806	10.539.613.399	3.348.168.181	2.184.540.297	296.582.029
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	11.061.590.066	2.532.402.007	31.490.672	60.209.934	25.753.080	198.522.691	7.654.161.366	373.967.440	23.648.619	161.424.360
- Koopsommen van korte duur	648.299.231	94.219.599	11.234	0	1.851.866	35.687	548.771.712	24.860	3.147.056	237.217
- Pensioensparen	143.997.474	37.900.253	602.793	383.091	3.239.497	35.728.079	63.574.788	766.679	5.165	1.297.629
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	128.369.013	65.044.833	1.020.201	0	79.961	3.726.854	58.022.590	306.282	18.724	149.569
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	293.629.922	121.766.069	183.341	825.498	2.273.174	19.088.738	140.333.376	7.446.346	13.020	1.700.360
- Andere verrichtingen tak 21	5.242.575.493	1.740.668.023	28.111.871	57.795.763	18.302.944	133.412.927	2.725.277.391	365.315.706	15.652.131	158.038.739
- Tak 23	4.531.970.459	401.693.301	638.670	0	5.637	6.530.407	4.118.181.508	107.567	4.812.523	846
12. GROEPSVERZEKERING	1.281.949.182	203.292.805	81.846.258	3.229.486	111.380	57.168.645	24.633.369	265.043.818	645.500.992	1.122.428
- Vaste en flexibele premies	144.333.852	59.022.661	17.836.423	480.858	0	11.788.031	3.933.890	9.264.697	41.745.190	262.104
- Koopsommen	1.130.320.558	140.210.361	63.504.230	19.247	111.380	45.380.614	20.699.479	255.779.121	603.755.802	860.324



Globalisatie : Distributiekanaal

Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2012 (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%	35,8%	11,8%	0,4%	0,1%	10,9%	16,7%	17,0%	6,5%	0,7%
- Individueel	100,0%	50,3%	7,2%	0,8%	0,1%	12,0%	10,4%	13,1%	4,4%	1,6%
- Collectief	100,0%	24,8%	15,2%	0,2%	0,1%	10,1%	21,4%	20,0%	8,1%	0,1%
- Afhankelijkheid	100,0%	0,0%							0,0%	
2. ZIEKTE	100,0%	50,0%	9,0%	0,1%	0,1%	3,2%	6,8%	12,1%	17,8%	1,0%
- Individueel	100,0%	69,9%	0,6%	0,2%	0,2%	4,7%	13,8%	4,0%	4,8%	1,8%
- Collectief	100,0%	35,8%	14,9%	0,0%	0,0%	2,0%	1,8%	17,9%	27,1%	0,4%
- Afhankelijkheid	100,0%	81,2%	0,0%	0,0%	0,3%	2,0%	10,5%	0,5%	5,5%	0,0%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	57,4%	3,5%	0,0%	0,2%	13,2%	6,7%	12,4%	4,6%	1,9%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	56,2%	5,9%	0,1%	0,2%	14,2%	12,9%	8,4%	1,8%	0,3%
- Woningen	100,0%	55,8%	1,2%	0,0%	0,2%	14,1%	19,4%	7,8%	1,2%	0,2%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	65,4%	3,1%	0,2%	0,1%	20,0%	1,2%	7,7%	1,7%	0,6%
- Speciale risico's	100,0%	47,0%	28,5%	0,0%	0,0%	7,4%	0,1%	11,6%	4,7%	0,6%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	52,9%	12,3%	0,1%	0,3%	9,6%	4,9%	14,8%	4,5%	0,6%
- Privé-leven	100,0%	56,2%	0,7%	0,1%	0,3%	14,8%	17,5%	9,0%	1,3%	0,1%
- Andere	100,0%	51,6%	16,8%	0,2%	0,2%	7,5%	0,0%	17,0%	5,8%	0,8%
6. TRANSPOORT	100,0%	43,7%	46,0%	0,0%	0,0%	0,8%	0,2%	0,0%	0,1%	0,2%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	50,3%	4,6%	4,3%	0,1%	8,2%	4,8%	9,5%	16,8%	1,4%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	43,7%	23,8%	0,3%	0,0%	6,6%	0,0%	21,1%	4,4%	0,0%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	27,3%	0,3%	0,6%	0,5%	4,5%	61,9%	3,3%	0,6%	1,1%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	14,5%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	84,6%	0,0%	0,5%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	33,5%	0,1%	0,0%	1,6%	26,4%	30,3%	3,8%	2,8%	1,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,5%	0,4%	0,0%	0,1%	4,0%	49,7%	1,0%	0,1%	0,1%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	41,1%	0,1%	0,1%	1,4%	12,3%	37,2%	6,7%	0,0%	1,1%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,5%	0,6%	1,2%	0,5%	3,0%	53,1%	5,4%	0,7%	2,1%
- Tak 23	100,0%	10,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,3%	89,6%	0,0%	0,1%	0,0%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	21,2%	13,2%	0,6%	0,0%	4,3%	1,4%	30,8%	28,2%	0,2%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	23,5%	15,6%	0,4%	0,1%	4,4%	1,3%	33,6%	20,9%	0,3%
- Koopsommen	100,0%	12,4%	5,6%	0,0%	0,0%	4,0%	1,8%	22,6%	53,4%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	52,9%	8,5%	0,6%	0,2%	10,5%	7,4%	12,3%	6,6%	1,0%
- particulieren	100,0%	57,2%	2,7%	0,6%	0,2%	12,4%	10,6%	10,5%	4,4%	1,4%
- ondernemingen	100,0%	45,2%	18,8%	0,4%	0,1%	7,2%	1,7%	15,6%	10,6%	0,3%
TOTAAL LEVEN	100,0%	25,8%	3,4%	0,6%	0,4%	4,4%	47,4%	9,9%	7,2%	0,9%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	35,0%	5,1%	0,6%	0,3%	6,5%	33,8%	10,7%	7,0%	1,0%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	22,9%	0,3%	0,5%	0,2%	1,8%	69,2%	3,4%	0,2%	1,5%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	14,5%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	84,6%	0,0%	0,5%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	26,4%	0,4%	0,3%	2,3%	24,9%	44,3%	0,5%	0,0%	0,9%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	50,7%	0,8%	0,0%	0,1%	2,9%	45,2%	0,2%	0,0%	0,1%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	41,5%	0,1%	0,3%	0,8%	6,5%	47,8%	2,5%	0,0%	0,6%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,2%	0,5%	1,1%	0,3%	2,5%	52,0%	7,0%	0,3%	3,0%
- Tak 23	100,0%	8,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	90,9%	0,0%	0,1%	0,0%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	15,9%	6,4%	0,3%	0,0%	4,5%	1,9%	20,7%	50,4%	0,1%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	40,9%	12,4%	0,3%	0,0%	8,2%	2,7%	6,4%	28,9%	0,2%
- Koopsommen	100,0%	12,4%	5,6%	0,0%	0,0%	4,0%	1,8%	22,6%	53,4%	0,1%



Globalisatie : Distributiekanaal

Uitsplitsing marktaandeel 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	402.809.733	160.552.680	48.969.682	1.762.168	761.038	40.192.146	62.657.400	62.089.853	23.314.051	2.510.711
- Individueel	158.723.213	79.596.120	11.442.858	1.293.683	210.827	19.556.081	16.481.058	21.064.206	6.590.540	2.487.841
- Collectief	244.086.521	80.956.560	37.526.824	468.485	550.211	20.636.065	46.176.342	41.025.647	16.723.512	22.870
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.311.019.697	630.837.185	133.205.670	6.657.988	1.341.112	41.100.652	88.975.110	161.621.728	230.721.455	16.558.786
- Individueel	552.183.767	388.116.526	3.922.383	1.042.859	1.275.798	26.303.868	74.773.786	22.119.155	26.017.020	8.612.370
- Collectief	757.799.119	241.915.396	129.283.287	5.615.129	62.214	14.768.661	14.070.180	139.496.439	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	3.435.424.188	1.950.671.883	135.420.360	8.063.346	6.527.815	455.238.882	225.645.829	433.478.560	154.046.680	66.330.835
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.323.748.462	1.287.731.679	166.238.966	5.427.819	4.100.605	329.141.367	291.174.261	190.941.665	41.227.243	7.764.844
- Woningen	1.497.879.818	831.195.903	22.056.666	628.277	3.516.105	214.900.045	285.061.303	120.571.485	17.312.102	2.637.934
- Andere eenvoudige risico's	440.087.540	267.997.262	34.863.176	872.966	467.845	88.078.875	5.614.762	31.374.672	8.214.052	2.603.935
- Speciale risico's	385.781.082	188.538.514	109.319.125	3.926.576	116.656	26.162.447	498.196	38.995.508	15.701.089	2.522.975
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	710.294.828	358.220.819	93.806.895	7.401.419	2.052.386	69.882.467	34.899.777	107.107.439	33.463.044	3.460.574
- Privé-leven	205.274.706	115.529.799	1.905.451	107.621	626.178	31.201.998	34.989.689	18.242.067	2.377.803	294.100
- Andere	505.020.109	242.691.020	91.901.445	7.293.798	1.426.208	38.680.469	-89.912	88.865.372	31.085.240	3.166.474
6. TRANSPORT	135.175.947	57.676.242	56.685.162	11.150.452	1.771	1.148.284	3.146	3.600.578	281.218	4.629.088
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	858.467.451	425.277.795	39.489.210	41.021.242	1.040.141	73.165.153	45.768.281	81.034.064	140.969.968	10.701.603
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.066.227.539	454.097.338	265.331.736	3.164.554	546.949	66.591.828	566.165	225.048.046	50.842.845	36.078
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	13.517.082.325	4.166.675.308	42.732.634	101.877.424	61.761.108	764.405.779	7.839.930.630	329.869.261	110.812.000	99.018.178
- Koopsommen 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	1.009.639.914	328.481.340	1.417.172	256.899	15.644.208	278.560.552	304.634.882	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	1.338.767.799	489.918.917	1.494.328	940.152	19.727.123	187.263.396	534.710.446	98.256.638	389.074	6.067.724
- Andere verrichtingen tak 21	7.830.483.478	2.511.054.791	33.641.832	96.670.033	15.833.061	255.705.442	4.576.518.535	180.959.646	72.683.557	87.416.585
- Tak 23	2.036.192.454	281.303.899	1.041.472	0	6.068	18.127.211	1.734.310.891	326.310	1.038.901	37.702
10. GROEPSVERZEKERING	4.520.712.593	1.118.342.961	498.058.681	26.727.686	1.774.429	203.870.451	61.972.389	1.270.674.881	1.327.002.177	12.288.934
- Vaste en flexibele premies	3.457.990.302	930.065.936	404.453.822	12.054.162	1.671.325	164.889.466	37.861.347	1.074.401.642	821.470.868	11.121.734
- Koopsommen	1.022.880.743	165.792.082	90.892.145	29.639	103.103	38.980.985	24.111.042	196.273.239	505.531.308	1.167.199
TOTAAL NIET-LEVEN	10.243.167.839	5.325.065.621	939.147.682	84.648.987	16.371.818	1.076.460.779	749.691.969	1.264.921.933	674.866.505	111.992.519
- particulieren	6.558.963.293	3.721.254.949	203.128.665	52.157.028	13.199.964	820.394.150	680.594.364	696.515.671	280.653.629	91.064.684
- ondernemingen	3.684.204.504	1.603.810.672	736.018.817	32.491.959	3.171.855	256.066.629	69.097.604	568.406.263	394.212.876	20.927.836
TOTAAL LEVEN	18.037.794.918	5.285.018.269	540.791.314	128.605.110	63.535.537	968.276.230	7.901.903.019	1.600.544.142	1.437.814.176	111.307.112
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.280.962.757	10.610.083.890	1.479.938.996	213.254.097	79.907.354	2.044.737.009	8.651.594.988	2.865.466.075	2.112.680.681	223.299.631
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	8.760.544.147	2.477.311.408	22.611.026	62.391.621	20.243.040	285.980.199	5.676.468.138	91.355.843	18.227.648	105.955.216
- Koopsommen 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	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	1.162.842.277	226.652.900	104.097.208	3.919.439	103.103	52.098.309	27.332.410	210.224.658	537.150.870	1.263.378
- Vaste en flexibele premies	130.036.926	55.337.445	12.517.181	176.450	0	13.117.324	3.221.368	13.919.561	31.619.561	96.178
- Koopsommen	1.022.880.743	165.792.082	90.892.145	29.639	103.103	38.980.985	24.111.042	196.273.239	505.531.308	1.167.199



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%	39,9%	12,2%	0,4%	0,2%	10,0%	15,6%	15,4%	5,8%	0,6%
- Individueel	100,0%	50,1%	7,2%	0,8%	0,1%	12,3%	10,4%	13,3%	4,2%	1,6%
- Collectief	100,0%	33,2%	15,4%	0,2%	0,2%	8,5%	18,9%	16,8%	6,9%	0,0%
- Afhankelijkheid		#VALUE!							#VALUE!	
2. ZIEKTE	100,0%	48,1%	10,2%	0,5%	0,1%	3,1%	6,8%	12,3%	17,6%	1,3%
- Individueel	100,0%	70,3%	0,7%	0,2%	0,2%	4,8%	13,5%	4,0%	4,7%	1,6%
- Collectief	100,0%	31,9%	17,1%	0,7%	0,0%	1,9%	1,9%	18,4%	27,0%	1,0%
- 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%	55,4%	7,2%	0,2%	0,2%	14,2%	12,5%	8,2%	1,8%	0,3%
- Woningen	100,0%	55,5%	1,5%	0,0%	0,2%	14,3%	19,0%	8,0%	1,2%	0,2%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	60,9%	7,9%	0,2%	0,1%	20,0%	1,3%	7,1%	1,9%	0,6%
- Speciale risico's	100,0%	48,9%	28,3%	1,0%	0,0%	6,8%	0,1%	10,1%	4,1%	0,7%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	50,4%	13,2%	1,0%	0,3%	9,8%	4,9%	15,1%	4,7%	0,5%
- Privé-leven	100,0%	56,3%	0,9%	0,1%	0,3%	15,2%	17,0%	8,9%	1,2%	0,1%
- Andere	100,0%	48,1%	18,2%	1,4%	0,0%	7,7%	0,0%	17,6%	6,2%	0,6%
6. TRANSPORT	100,0%	42,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	0,2%	0,0%	0,2%	0,4%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	49,5%	4,6%	4,8%	0,1%	8,5%	5,3%	9,4%	16,4%	1,2%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	42,6%	24,9%	0,3%	0,1%	6,2%	0,1%	21,1%	4,8%	0,0%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	30,8%	0,3%	0,8%	0,5%	5,7%	58,0%	2,4%	0,8%	0,7%
- 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%	32,5%	0,1%	0,0%	1,5%	27,6%	30,2%	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%	39,9%	7,3%	0,0%	0,5%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	32,1%	0,4%	1,2%	0,2%	3,3%	58,4%	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%	1,4%	28,1%	29,4%	0,3%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	26,9%	11,7%	0,3%	0,0%	4,8%	1,1%	31,1%	23,8%	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%	52,0%	9,2%	0,8%	0,2%	10,5%	7,3%	12,3%	6,6%	1,1%
- particulieren	100,0%	56,7%	3,1%	0,8%	0,2%	12,5%	10,4%	10,6%	4,3%	1,4%
- ondernemingen	100,0%	43,5%	20,0%	0,9%	0,1%	7,0%	1,9%	15,4%	10,7%	0,6%
TOTAAL LEVEN	100,0%	29,3%	3,0%	0,7%	0,4%	5,4%	43,8%	8,9%	8,0%	0,6%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	37,5%	5,2%	0,8%	0,3%	7,2%	30,6%	10,1%	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%	46,2%	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%	16,2%	8,9%	0,0%	0,0%	3,8%	2,4%	19,2%	49,4%	0,1%



Globalisatie : Distributiekanaal

Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2012 (in euro)
Synthetisch

	Alle kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	378.728.713	181.753.329	41.806.624	63.202.028	91.966.736
- Individueel	162.903.502	94.998.933	19.769.589	17.020.317	31.114.667
- Collectief	215.825.211	86.754.397	22.037.035	46.181.711	60.852.069
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.350.760.684	797.878.834	44.024.130	91.752.872	417.104.837
- Individueel	561.585.855	397.070.588	27.834.426	77.480.962	59.199.881
- Collectief	788.013.084	399.864.349	16.163.887	14.149.806	357.835.043
- Afhankelijkheid	1.161.731	943.897	25.817	122.104	69.914
3. MOTORRIJTUIGEN	3.510.174.846	2.137.772.088	470.743.232	236.183.913	665.475.617
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.444.993.533	1.519.600.262	350.901.186	316.592.214	257.899.851
- Woningen	1.598.613.614	912.220.305	229.386.886	310.441.382	146.565.044
- Andere eenvoudige risico's	461.651.538	317.000.066	93.003.405	5.616.069	46.031.999
- Speciale risico's	384.728.355	290.379.890	28.510.895	534.764	65.302.809
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	761.175.207	497.598.044	74.894.602	37.554.864	151.127.677
- Privé-leven	213.186.384	121.519.909	32.196.459	37.399.024	22.070.993
- Andere	547.988.798	376.078.134	42.698.143	155.839	129.056.684
6. TRANSPORT	153.795.031	148.637.716	1.257.591	9.525	3.890.201
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	896.422.625	530.795.130	74.635.136	42.806.035	248.186.241
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.132.208.889	768.623.934	75.266.677	556.741	287.761.539
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	15.654.643.616	4.404.274.884	776.814.871	9.682.524.225	791.029.620
- Koopsommen van korte duur	648.299.230	94.230.832	1.887.554	548.771.712	3.409.133
- Pensioensparen	1.075.737.240	362.083.160	300.582.403	325.643.185	87.428.494
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	508.980.611	228.502.792	21.122.093	253.184.972	6.170.754
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.448.897.406	598.929.811	198.708.804	538.932.282	112.326.510
- Andere verrichtingen tak 21	6.995.092.716	2.465.081.481	241.362.569	3.712.465.535	576.183.133
- Tak 23	4.797.808.144	478.628.309	13.151.448	4.300.516.789	5.511.597
10. GROEPSVERZEKERING	4.916.540.473	1.721.417.624	211.843.676	68.430.982	2.914.848.186
- Vaste en flexibele premies	3.749.214.917	1.480.678.793	166.351.682	47.731.503	2.054.452.939
- Koopsommen	1.130.320.558	203.733.838	45.491.994	20.699.479	860.395.247
TOTAAL NIET-LEVEN	10.628.259.528	6.582.659.337	1.133.529.178	788.658.192	2.123.412.700
- particulieren	6.784.199.595	4.104.597.067	854.591.545	721.409.647	1.103.601.268
- ondernemingen	3.844.059.868	2.478.062.269	278.937.633	67.248.545	1.019.811.432
TOTAAL LEVEN	20.571.184.089	6.125.692.509	988.658.546	9.750.955.207	3.705.877.806
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	31.199.443.617	12.708.351.845	2.122.187.724	10.539.613.399	5.829.290.506
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	11.061.590.066	2.624.102.612	224.275.771	7.654.161.366	559.040.420
- Koopsommen van korte duur	648.299.231	94.230.833	1.887.554	548.771.712	3.409.133
- Pensioensparen	143.497.974	38.886.137	38.967.576	63.574.788	2.069.473
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	128.369.013	66.065.033	3.806.815	58.022.590	474.575
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	293.629.922	122.774.908	21.361.913	140.333.376	9.159.727
- Andere verrichtingen tak 21	5.242.575.493	1.826.575.657	151.715.870	2.725.277.391	539.006.576
- Tak 23	4.531.970.459	402.331.971	6.536.043	4.118.181.508	4.920.936
12. GROEPSVERZEKERING	1.281.949.182	288.368.550	57.280.025	24.633.369	911.667.238
- Vaste en flexibele premies	144.333.852	77.339.941	11.788.031	3.933.890	51.271.991
- Koopsommen	1.130.320.558	203.733.838	45.491.994	20.699.479	860.395.247



Globalisatie : Distributiekkanalen

Uitsplitsing marktaandeelen Boekjaar 2012 (in %) Synthetisch	Alle kanalen	A. Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekering- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	100,0%	48,0%	11,0%	16,7%	24,3%
- Individueel	100,0%	58,3%	12,1%	10,4%	19,1%
- Collectief	100,0%	40,2%	10,2%	21,4%	28,2%
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE	100,0%	59,1%	3,3%	6,8%	30,9%
- Individueel	100,0%	70,7%	5,0%	13,8%	10,5%
- Collectief	100,0%	50,7%	2,1%	1,8%	45,4%
- Afhankelijkheid	100,0%	81,2%	2,2%	10,5%	6,0%
3. MOTORLIJTUIGEN	100,0%	60,9%	13,4%	6,7%	19,0%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	62,2%	14,4%	12,9%	10,5%
- Woningen	100,0%	57,1%	14,3%	19,4%	9,2%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	68,7%	20,1%	1,2%	10,0%
- Speciale risico's	100,0%	75,5%	7,4%	0,1%	17,0%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	65,4%	9,8%	4,9%	19,9%
- Privé-leven	100,0%	57,0%	15,1%	17,5%	10,4%
- Andere	100,0%	68,6%	7,8%	0,0%	23,6%
6. TRANSPORT	100,0%	96,6%	0,8%	0,0%	2,5%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	59,2%	8,3%	4,8%	27,7%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	67,9%	6,6%	0,0%	25,4%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	28,1%	5,0%	61,9%	5,1%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	14,5%	0,3%	84,6%	0,5%
- Pensioensparen	100,0%	33,7%	27,9%	30,3%	8,1%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,9%	4,1%	49,7%	1,2%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	41,3%	13,7%	37,2%	7,8%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	35,2%	3,5%	53,1%	8,2%
- Tak 23	100,0%	10,0%	0,3%	89,6%	0,1%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	35,0%	4,3%	1,4%	59,3%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	39,5%	4,4%	1,3%	54,8%
- Koopsommen	100,0%	18,0%	4,0%	1,8%	76,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	61,9%	10,7%	7,4%	20,0%
- particulieren	100,0%	60,5%	12,6%	10,6%	16,3%
- ondernemingen	100,0%	64,5%	7,3%	1,7%	26,5%
TOTAAL LEVEN	100,0%	29,8%	4,8%	47,4%	18,0%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	40,7%	6,8%	33,8%	18,7%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	23,7%	2,0%	69,2%	5,1%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	14,5%	0,3%	84,6%	0,5%
- Pensioensparen	100,0%	27,1%	27,2%	44,3%	1,4%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	51,5%	3,0%	45,2%	0,4%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	41,8%	7,3%	47,8%	3,1%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	34,8%	2,9%	52,0%	10,3%
- Tak 23	100,0%	8,9%	0,1%	90,9%	0,1%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	22,5%	4,5%	1,9%	71,1%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	53,6%	8,2%	2,7%	35,5%
- Koopsommen	100,0%	18,0%	4,0%	1,8%	76,1%



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	402.809.733	211.284.530	40.953.184	62.657.400	87.914.615
- Individueel	158.723.213	92.332.661	19.766.908	16.481.058	30.142.587
- Collectief	244.086.521	118.951.869	21.186.276	46.176.342	57.772.029
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.311.019.697	770.700.843	42.441.764	88.975.110	408.901.969
- Individueel	552.183.767	393.081.768	27.579.666	74.773.786	56.748.545
- Collectief	757.799.119	376.813.813	14.830.875	14.070.180	352.084.252
- Afhankelijkheid	1.036.802	805.262	31.223	131.144	69.173
3. MOTORRIJTUIGEN	3.435.424.188	2.094.155.588	461.766.698	225.645.829	653.856.076
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.323.748.462	1.459.398.464	333.241.972	291.174.261	239.933.752
- Woningen	1.497.879.818	853.880.846	218.416.150	285.061.303	140.521.522
- Andere eenvoudige risico's	440.087.540	303.733.403	88.546.720	5.614.762	42.192.659
- Speciale risico's	385.781.082	301.784.214	26.279.103	498.196	57.219.572
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	710.294.828	459.429.133	71.934.854	34.899.777	144.031.057
- Privé-leven	205.274.706	117.542.871	31.828.176	34.989.689	20.913.971
- Andere	505.020.109	341.886.262	40.106.677	-89.912	123.117.086
6. TRANSPORT	135.175.942	125.511.856	1.150.055	3.146	8.510.884
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	858.467.451	505.788.247	74.205.293	45.768.281	232.705.635
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.066.227.539	722.593.629	67.138.777	568.165	275.926.969
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	13.517.082.325	4.311.285.365	826.166.887	7.839.930.630	539.699.439
- Koopsommen van korte duur	520.994.455	88.880.580	10.117.606	417.581.117	4.415.151
- Pensioensparen	1.009.639.914	330.155.411	294.204.760	304.634.882	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	1.338.767.799	492.353.398	206.990.519	534.710.446	104.713.436
- Andere verrichtingen tak 21	7.830.483.478	2.641.366.656	271.538.503	4.576.518.535	341.059.788
- Tak 23	2.036.192.454	282.345.371	18.133.279	1.734.310.891	1.402.913
10. GROEPSVERZEKERING	4.520.712.593	1.643.129.328	205.644.879	61.972.389	2.609.965.991
- Vaste en flexibele premies	3.457.990.302	1.346.573.921	166.560.791	37.861.347	1.906.994.244
- Koopsommen	1.022.880.743	256.713.866	39.084.088	24.111.042	702.971.746
TOTAAL NIET-LEVEN	10.243.167.839	6.348.862.290	1.092.832.597	749.691.969	2.051.780.957
- particulieren	6.558.963.293	3.976.540.842	833.594.114	680.594.364	1.068.233.984
- ondernemingen	3.684.204.504	2.372.321.448	259.238.483	69.097.604	983.546.974
TOTAAL LEVEN	18.037.794.918	5.954.414.693	1.031.811.767	7.901.903.019	3.149.665.430
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.280.962.757	12.303.276.983	2.124.644.363	8.651.594.988	5.201.446.387
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	8.760.544.147	2.562.314.055	306.223.239	5.676.468.138	215.538.707
- Koopsommen van korte duur	520.994.455	88.880.581	10.117.606	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	1.162.842.277	334.669.547	52.201.412	27.332.410	748.638.906
- Vaste en flexibele premies	130.036.926	68.031.076	13.117.324	3.221.368	45.667.159
- Koopsommen	1.022.880.743	256.713.866	39.084.088	24.111.042	702.971.746



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%	52,5%	10,2%	15,6%	21,8%
- Individueel	100,0%	58,2%	12,5%	10,4%	19,0%
- Collectief	100,0%	48,7%	8,7%	18,9%	23,7%
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE	100,0%	58,8%	3,2%	6,8%	31,2%
- Individueel	100,0%	71,2%	5,0%	13,5%	10,3%
- Collectief	100,0%	49,7%	2,0%	1,9%	46,5%
- 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%	62,8%	14,3%	12,5%	10,3%
- Woningen	100,0%	57,0%	14,6%	19,0%	9,4%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	69,0%	20,1%	1,3%	9,6%
- Speciale risico's	100,0%	78,2%	6,8%	0,1%	14,8%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	64,7%	10,1%	4,9%	20,3%
- Privé-leven	100,0%	57,3%	15,5%	17,0%	10,2%
- Andere	100,0%	67,7%	7,9%	0,0%	24,4%
6. TRANSPORT	100,0%	92,9%	0,9%	0,0%	6,3%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	58,9%	8,6%	5,3%	27,1%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	67,8%	6,3%	0,1%	25,9%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	31,9%	6,1%	58,0%	4,0%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	17,1%	1,9%	80,2%	0,8%
- Pensioensparen	100,0%	32,7%	29,1%	30,2%	8,0%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	42,7%	4,7%	51,2%	1,4%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	36,8%	15,5%	39,9%	7,8%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,7%	3,5%	58,4%	4,4%
- Tak 23	100,0%	13,9%	0,9%	85,2%	0,1%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	36,3%	4,5%	1,4%	57,7%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	38,9%	4,8%	1,1%	55,1%
- Koopsommen	100,0%	25,1%	3,8%	2,4%	68,7%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	62,0%	10,7%	7,3%	20,0%
- particulieren	100,0%	60,6%	12,7%	10,4%	16,3%
- ondernemingen	100,0%	64,4%	7,0%	1,9%	26,7%
TOTAAL LEVEN	100,0%	33,0%	5,7%	43,8%	17,5%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	43,5%	7,5%	30,6%	18,4%
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%	64,4%
- 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%