

Distributiekanaal van de verzekering - Cijfers 2013

Inleiding: bankverzekering betaalt de tol voor terugval levensverzekering	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	11
2.4 Niet-levensverzekering	14
2.5 Levensverzekering	17
2.5.1 Levensverzekering: productie van nieuwe zaken	17
2.5.2 Leven individueel (takken 21-23-26)	24
2.5.3 Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)	27
2.5.4 Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)	31
2.5.5 Leven individueel: kapitalisatieverrichtingen (tak 26)	34
2.5.6 Leven groep	36
2.5.7 Totaal levensverzekeringsverrichtingen	39
3. Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel	43
Bijlage 1.	44
Bijlage 2.	45

Inleiding: bankverzekering betaalt de tol voor terugval levensverzekering

Voor de analyse van de cijfers inzake distributie van verzekeringen in 2013 is het betere bochtenwerk vereist. Eigenlijk moeten we een tweetal jaar teruggaan in de tijd, naar de periode tussen 2012 en 2013, toen het premie-inkomen met maar liefst één zevende daalde. Tegen die achtergrond van een overduidelijke daling van het premie-inkomen analyseren we in deze speciale editie van Assurinfo welk distributiekanaal zich uiteindelijk het best uit de slag getrokken heeft. Die terugval is toe te schrijven aan een samenloop van verschillende factoren (weinig aantrekkelijke rentevoeten, een koerswijziging van de bankkanalen en als klap op de vuurpijl de spectaculaire verhoging van de premietaks) die de individuele levensverzekering in het bijzonder getroffen hebben. Nochtans is deze activiteit goed voor pakweg de helft van het premie-inkomen en bepaalt ze in grote mate het resultaat van dit overzicht. Gelukkig wisten de groepsverzekering en de verzekering "niet-leven" te ontsnappen aan dit slechte resultaat. Het is dan ook in het licht van de weliswaar beperkte maar gestage groei van de vraag dat zich de analyse opdringt in welke mate de kaarten herverdeeld zijn in deze activiteitenbranches.

Ook cruciaal voor de analyse van de cijfers 2013 is dat er eind dat jaar een eind gekomen is aan een periode van regelgevende stabiliteit. Vanaf 2014 zullen immers de gevolgen duidelijk worden van de "mifidisering" van de verzekering. Gedreven door een onweerstaanbare drang naar nieuwe wetgeving heeft de regering-Di Rupo de verzekering hals over kop een nieuw wettelijk kader opgelegd dat betrekking heeft op de verloning van verkopers, de promotie van producten, de aard van de adviesverlening en de belangenconflicten. Daarnaast zijn ook maatregelen genomen die betrekking hebben op de eigenschappen zelf van de producten. Een hele rist aanpassingen die de verzekeringssector op zeer korte termijn moet zien te verwerken. Jammer is dat bij de invoering van deze ingrijpende veranderingen slechts in beperkte mate rekening gehouden is met de belangen van de professionals, die nu eenmaal ondergeschikt zijn aan de beoogde bescherming van de consument.

Het is belangrijk een duidelijk onderscheid te maken tussen wat vroeger gold en wat in de nabije toekomst zal gelden als men de zwakke en de sterke punten wil begrijpen van de verschillende wijzen van distributie alsook welke gevaren om de hoek loeren en welke mogelijkheden zich aandienen.

Ook in 2013 spannen de tussenpersonen de kroon wat betreft de distributie van verzekeringen. De omzet die de makelaar realiseert is tot zes maal zo groot als wat de exclusieve agenten aanleveren. Te midden de storm die huisgehouden heeft in de individuele levensverzekering houden beide groepen stand of boeken ze lichte vooruitgang, al naargelang men uitgaat van absolute cijfers dan wel relatieve marktaandelen, het geobserveerde segment of naargelang men een onderscheid maakt tussen nieuwe productie en recurrente premies.

Zo was de makelaar in 2013 goed voor een premie-inkomen van 12,6 miljard euro tegenover 12,7 miljard in 2012, maar stijgt het marktaandeel van de makelaars van 40,5 % naar 47 %. De agenten - het enige kanaal dat zowel in absolute als relatieve cijfers vooruitgang boekt - zagen hun premie-inkomen stijgen met ongeveer zestig miljoen euro en hun marktaandeel van 6,9 % naar 8,3 %. De bankverzekering verliest meer dan vier miljard euro aan premies en ziet zijn marktaandeel afbrokkelen van 33,7 % naar 22,8 %. De directe distributie van haar kant boet dan wel bijna 70 miljoen euro aan premies in, maar vizelt haar marktaandeel op van 18,9 % naar 21,8 %.

De tussenpersonen danken hun weerstand of veerkracht aan de kmo's van wie de verzekering de bestaansreden is. Een redenering die in nog grotere mate opgaat voor de actoren uit de directe distributie. Voor de banken vormt de verzekering vaak slechts een deel van het aangeboden productenassortiment, zeker als het over sparen op middellange termijn gaat: de verzekering is dan niet langer een bestaansreden, maar een bestanddeel dat schippert naargelang de marktconjunctuur. Een conjunctuur waarop de banken kunnen inspelen door andere diensten dan de verzekering in de strijd te gooien. Wie nu precies verliest en wie wint, hangt een beetje af vanuit welke invalshoek men de zaken bekijkt: terwijl de banken opnieuw kleine pasjes vooruit zetten in "brand" en "burgerrechtelijke aansprakelijkheid van particulieren" dankzij hun hypothecaire activiteit, boeken de makelaars deze keer een duidelijk succes ten opzichte van hun bankconcurrenten in de strijd om levensverzekeringen die gepaard gaan met hypothecaire leningen. Overigens zetten de makelaars voor het tweede opeenvolgende jaar een opmerkelijke prestatie neer in de levensverzekering verbonden met beleggingsfondsen (tak 23). Even spannend is het duel tussen de makelaars en de agenten die onderling de koek verdelen van de inhaalbeweging op het bankennetwerk inzake pensioensparen. Ze eindigen ex aequo achter de banken in dit marktsegment. Voor andere slagvelden zoals de "employee benefits" (groepsverzekering, hospitalisatieverzekering en andere collectieve verzekeringen) is het minder eenvoudig om van jaar tot jaar coherente tendensen te noteren. Al even moeilijk is het om een beeld te schetsen van het resultaat van een strategie uitgaande van een distributie gespreid over meerdere kanalen, noch algemeen noch voor bepaalde segmenten zoals de ondernemingswereld (waar de makelarij haar beste score noteert en de bankverzekering haar minst goede). Niet alleen de verzekeringsondernemingen en de distributieondernemingen zijn actief, ook de cliënten verplaatsen hun zaken, vaak binnen eenzelfde kanaal, maar ook soms tussen de verschillende kanalen.

De ontwikkeling van de verkoop via het internet "pur sang" is onbeduidend. Het fenomeen in het Verenigd Koninkrijk van de stilaan onvermijdbare vergelijkende websites - dat serieus inhakt op de winstmarges zonder daarom veel kapitaal te moeten immobiliseren - dat de markt er serieus overhoop haalt, blijft in België zo goed als dode letter. Anderzijds blijkt binnen de netwerken waarvan sprake in deze studie het internet wel een instrument te zijn dat alle bestaande netwerken graag hanteren om in te spelen op de verlangens van de cliënt, zonder dat dit daarom leidt tot de ontluiking van een nieuwe categorie economische actoren zoals vergelijkingssites. Kijk bijvoorbeeld maar naar de autoverzekering, die binnen de categorie van belangrijke takken als eerste tekenen zou moeten vertonen van een dergelijke activiteit. De realiteit is echter dat van jaar tot jaar de onderlinge verhoudingen weinig wijzigen ondanks de verschuivingen binnen de bestaande kanalen zelf.

Wauthier Robyns
cia@assuralia.be

1. Doelstelling, methodologie en definities

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

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

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

De distributiekanaal worden in vier grote categorieën (distributievormen) 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 uithangborden als bijlage 1)

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

D. Direct (zonder tussenpersonen)

D.1 Onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen ¹

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

D.2. Directe verkoop (business-to-business)

Directe verkoop van contracten door andere verzekeraars dan onderlinge of coöperatieve maatschappijen aan corporate klanten (groeps-, arbeidsongevallen-, ziekteverzekeringen, ...).

D.3 Direct marketing (business-to-consumer)

Directe verkoop van contracten door andere verzekeraars dan onderlinge of coöperatieve maatschappijen aan particulieren via intensieve commerciële prospectie (mailing, couponing, telemarketing, ...).

D.4 Elektronische handel zonder tussenpersoon

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

¹ In 2009 heeft Ethias haar juridische structuur gewijzigd, maar om historische redenen wordt 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.

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

2. Studieresultaten

De volledige resultaten van de enquête, editie 2013, 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 in zeer beperkte mate in de enquête opgenomen.

De geanalyseerde steekproef vertegenwoordigt meer dan 96 % van de premie-incasso's 2013 van de Belgische verzekeringsmarkt.

2.2 Samenvatting van de belangrijkste resultaten uit het onderzoek

De verzekeraars verwezenlijkten in 2013 een omzet van 26,8 miljard euro. In 2012 hadden ze nog een omzet geboekt van 31,4 miljard euro. Met andere woorden, in 2013 werden er door de verzekeraars 4,6 miljard euro minder premie-inkomsten verworven dan in 2012, hetzij een daling van 14,7 %. Rekening houdend met de evolutie van de index de consumptieprijzen van 1,1 % in 2013, bedraagt de reële incassodaling 15,8 %.

De incassodaling is volledig op het conto te schrijven van de levensverzekeringen, meer bepaald de individuele levensverzekeringen. Hoewel de levensverzekeringen in 2012 nog een incassostijging van 14,2 % registreerden, dalen hun premie-inkomsten met 23,6 % in 2013.

De verklaring voor de abrupte incassodaling in 2013 ligt voor de hand: de verzekeringstaks steeg op 1 januari 2013 bij het gros van de individuele levensverzekeringsproducten van 1,1 % naar 2 %. Deze vooraf aangekondigde stijging van de verzekeringstaks gaf de verkoop een duw in de rug op het einde van 2012 en leidde tot een terugval in 2013.

De individuele levensverzekeringen verwierven in 2013 een incasso dat aanzienlijk lager ligt dan in 2012, de daling bedraagt 32,7 %. De groepsverzekeringen daarentegen kenden opnieuw een incassostijging in 2013, met namelijk 6,2 %.

De premie-inkomsten verworven via de verkoop van niet-levensverzekeringsproducten blijven jaar na jaar stijgen. In 2013 stijgt het incasso met 2,8 % ten opzichte van 2012.

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.

In de Europese Unie wordt in 2013 een stijging van 1,5 % van het totale premie-inkomen genoteerd, terwijl er in 2012 een lichte daling van 0,3 % was. Met een incassodaling van 14,7 % van de totale premie-inkomsten doet België het dus veel slechter dan het Europese gemiddelde.

Uit de enquête blijkt dat de e-commerce alsnog weinig voorkeur geniet bij de consument die nog steeds een voorkeur lijkt te hebben voor een gesprekspartner. Welke gesprekspartner gekozen wordt is voor een groot deel afhankelijk van het soort product dat hij wenst te verkrijgen. De netwerken van makelaars en agenten blijven de verzekeringsdistributie domineren, vooral dankzij hun sterkte in niet-levensverzekeringen. In de levensverzekeringen zijn de

bankverzekering, behalve inzake groepsverzekeringen, en de directe verzekering geduchte concurrenten.

Niet-levensverzekering

De meeste niet-levensverzekeringsproducten worden verkocht via de [klassieke makelarij](#) (49,2 %) en het [verzekeringsbankieren](#) (34 %). Samen verwerven de tussenpersonen die in deze groepen thuishoren meer dan de helft van de premie-inkomsten van de verzekeringen Niet-Leven.

Over de hele periode 2002-2013 zijn de [niet-exclusieve netwerken](#) de belangrijkste vorm van distributie. Ze verliezen wel aan belang: in 2013 bedraagt hun aandeel 61,3 % tegenover 68,1 % in 2002.

De [directe](#) vorm van distributie is na de niet-exclusieve netwerken de voornaamste distributievorm voor de verkoop van niet-levensverzekeringsproducten. Sinds 2007 is hij goed voor ongeveer één vijfde van het totale premie-inkomen van de verzekeringen Niet-Leven.

Sinds 2003 zien de [exclusieve netwerken](#) hun aandeel gestaag toenemen, van 9,4 % in 2003 tot 11,4 % in 2013. Het gros van deze premie-inkomsten loopt via de zelfstandige agenten.

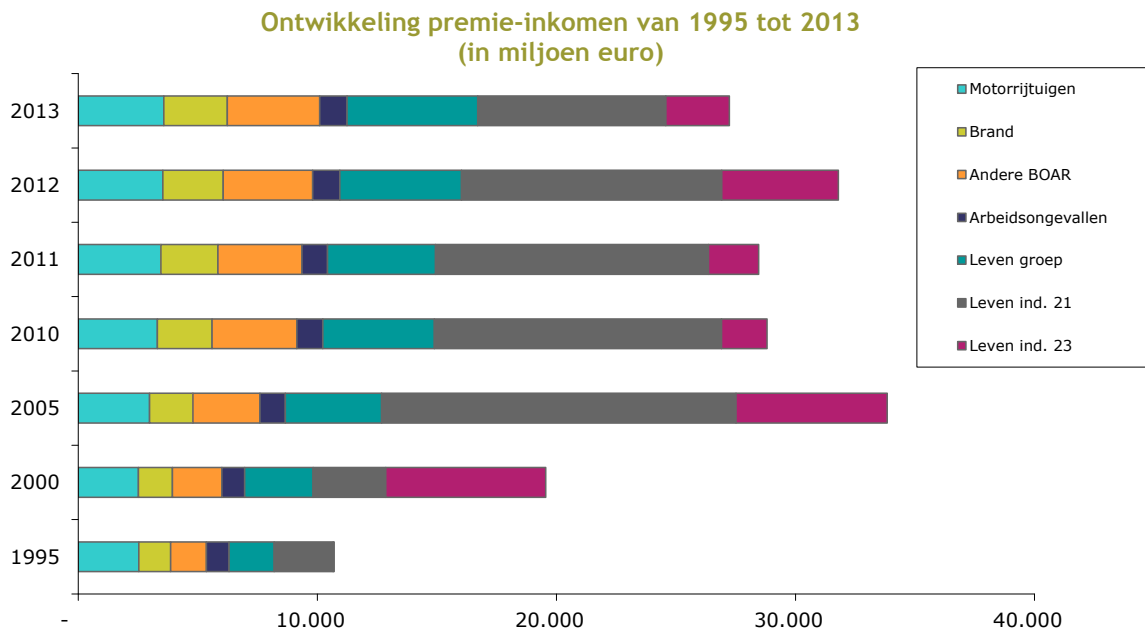
Over de periode 2002-2013 stijgt het aandeel van de [bankverzekering](#) met 3 procentpunten. In 2013 verwerft het bankkanaal 7,7 % van de totale premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen en blijft een outsider op de markt van de verzekeringen Niet-Leven.

Levensverzekering

De markt van de levensverzekeringen bestaat uit de individuele polissen met een gewaarborgde rente (tak 21), de aan beleggingsfondsen gekoppelde polissen (tak 23), de kapitalisatieverrichtingen (tak 26) en de groepsverzekeringen (voor het grootste deel ook tak 21). Afhankelijk van welk van deze producten beschouwd wordt, ziet het distributielandchap er anders uit:

- ▶ Het grootste deel van de premie-inkomsten voor de *individuele levensverzekeringsproducten met een gewaarborgde rente* wordt verworven via de bankverzekering. Over de hele periode 2002-2013 wordt de markt van deze producten gedomineerd door de [bankverzekering](#). In 2012 en 2013 boet het bankkanaal toch in aan belang: in 2011 was het bankkanaal nog goed voor 55,4 % van het totale premie-inkomen van dit verzekeringssegment terwijl dat in 2013 nog slechts 44,9 % is. Het zijn de [niet-exclusieve netwerken](#) die aandeel winnen. Over de ganse periode 2002-2013 zijn de niet-exclusieve netwerken de tweede voornaamste vorm van distributie en in 2013 hebben ze een aandeel van 40,2 % (tegenover 35,8 % in 2012).
- ▶ Over de beschouwde periode 2002-2013 worden de premie-inkomsten van de *levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen* vooral verworven via de [bankverzekering](#). De grootste fluctuaties in de premie-inkomsten zijn ook binnen deze distributievorm waar te nemen. In 2013 daalt het aandeel van de bankverzekering met 26,6 procentpunten tot 61,5 %. De [niet-exclusieve netwerken](#) zien in 2013 hun aandeel stijgen met 26 procentpunten tot 37,5 %.
- ▶ De premie-inkomsten van de *kapitalisatieverrichtingen* worden in 2012 en 2013 voornamelijk door de [directe verzekering](#) en de [niet-exclusieve netwerken](#) verworven.

- ▶ Wat betreft de *groepsverzekering* wordt het grootste deel van de omzet geboekt via de *directe verzekering*, meer bepaald via de *directe verkoop en marketing* en via de *onderlinge en coöperatieve ondernemingen*. Over de ganse periode 2002-2013 is de directe verzekering goed voor zo'n 60 % van het premie-inkomen van de groepsverzekeringen. Maar ook de *klassieke makelaars* en *megabrokers* hebben een belangrijk aandeel in de verkoop van groepsverzekeringen: dankzij deze twee kanalen zijn de *niet-exclusieve netwerken* goed voor ongeveer één derde van het premie-inkomen. In 2013 daalt het aandeel van de niet-exclusieve netwerken met 3 procentpunten tot 31,5 %.



Welke zijn de belangrijkste ontwikkelingen tussen 2012 en 2013 per verzekeringsproduct?

De **klassieke makelaars** winnen weer wat aan terrein (1,8 procentpunten) aangaande de verkoop van de *collectieve ongevallenverzekering*. Een ontwikkeling die in het nadeel speelt van de **megabrokers** en de **bankverzekering**, hun aandeel daalt met respectievelijk 2,1 en 1,2 procentpunten.

De **directe verzekering** ziet haar aandeel op de markt van de *ziekteverzekering* afnemen ten voordele van de **niet-exclusieve netwerken**.

Voor zowel de *brandverzekering* als de verzekering *burgerlijke aansprakelijkheid* wordt zowat de helft van het premie-inkomen verworven via de **klassieke makelaars**. In 2013 verliezen de klassieke makelaars met respectievelijk 1,4 en 1,1 procentpunt aan aandeel voor beide verzekeringstakken.

De *individuele levensverzekeringen* registreren in 2013 een sterke daling van het incasso ten opzichte van 2012. De premie-inkomsten zijn gedaald voor elk van de distributievormen. De **bankverzekering** noteert het grootste verlies en ziet hierdoor zijn marktaandeel afnemen met 13 procentpunten tegenover 2012. Het zijn de **niet-exclusieve netwerken** die hierbij winnen: ze zien hun aandeel toenemen met 11,7 procentpunten.

Op de markt van de *groepsverzekeringen* zijn het de **niet-exclusieve netwerken** die hun aandeel zien dalen in het voordeel van de **directe verzekering** en de **bankverzekering**. Het aandeel van de niet-exclusieve netwerken daalt met 3,1 procentpunten, en dat van de bankverzekering en de directe verzekering stijgt met respectievelijk 1,1 procentpunten en 1,9 procentpunten.

De **bankverzekering** boekt fors terreinverlies in de *nieuwe productie van individuele levensverzekeringen*, maar behoudt niettemin de leiderspositie (56,5 % in 2013 tegenover 68,2 % in 2012). Enkel in de spaarverzekering vergroot ze haar aandeel met 3,1 procentpunten. Daartegenover boeken de **klassieke makelaars** terreinwinst op bijna alle individuele levensverzekeringsproducten.

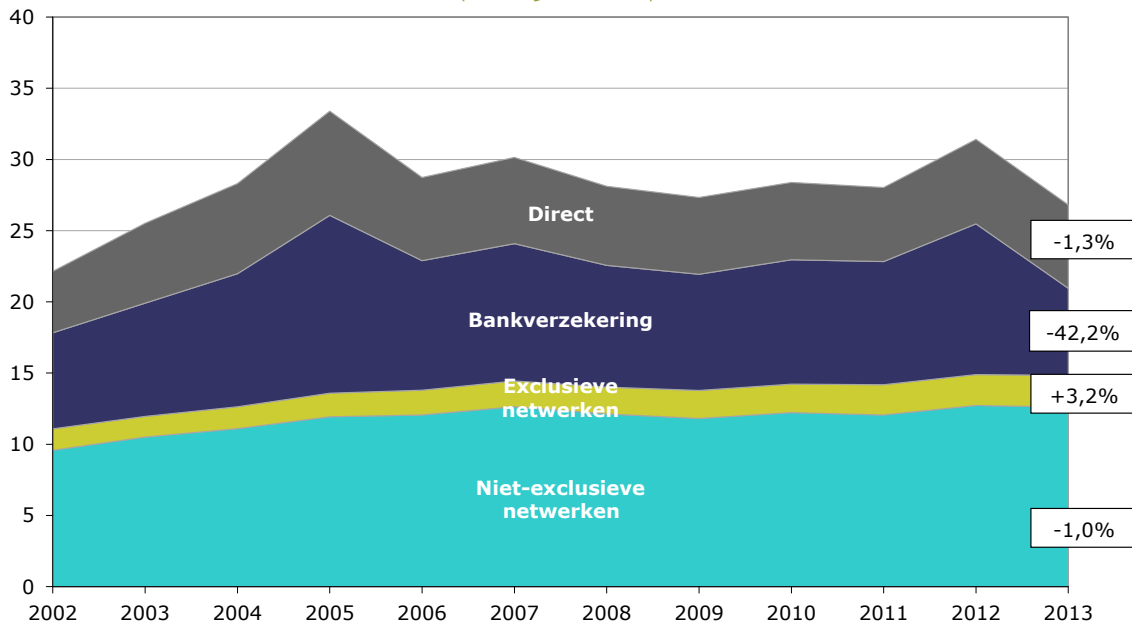
Bij de *nieuwe productie voor de groepsverzekering* neemt het aandeel van de premie-inkomsten voor de **bankverzekering** toe met 5,7 procentpunten tot 7,6%, terwijl dat voor de **directe verkoop** daalt met 7,1 procentpunten tot 64,5%.

2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven

Onderstaande grafiek geeft de evolutie van het premie-inkomen aangaande het geheel van de verzekeringen Leven en Niet-Leven in de periode 2002-2013. De pieken in 2005 en 2012 volgen uit incassostijgingen bij de individuele levensverzekeringen. Deze ontwikkelingen zijn voornamelijk het gevolg van de invoering (in 2006) en de verhoging (in 2013) van de verzekeringstaks op het gros van deze verzekeringsproducten.

In vergelijking met 2012 kennen de premie-inkomsten van de verzekeringen Leven en Niet-Leven samen een daling in 2013, door de scherpe terugval in Leven. Enkel de **exclusieve netwerken** zien hun incasso toenemen in 2013, met 3,2 % (+69,2 miljoen euro). De overige kanalen registreren een incassodaling: de **bankverzekering** noteert een daling van 42,2 % (-4,5 miljard euro), de **niet-exclusieve netwerken** van 1 % (-122,6 miljoen euro) en de **directe verzekering** van 1,3 % (-79 miljoen euro).

Ontwikkeling premie-inkomen van de verzekeringen leven en niet-leven
(in miljard euro)



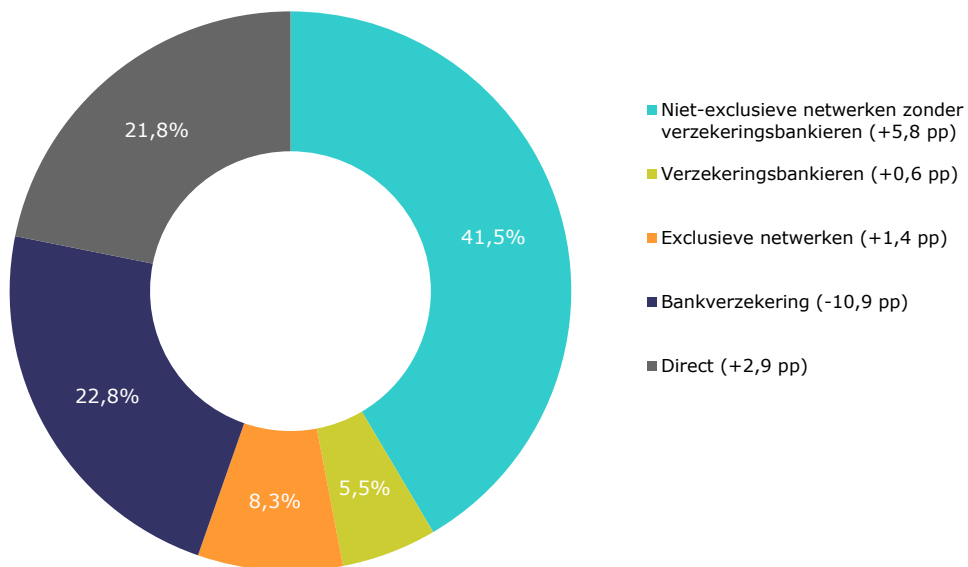
Over de gehele periode 2002-2013 worden de meeste premie-inkomsten voor de verzekeringsproducten van Leven en Niet-Leven tezamen verworven via de **niet-exclusieve netwerken**. In 2013 hebben zij een aandeel van 47 %, het hoogste niveau van de periode 2002-2013. De belangrijkste niet-exclusieve kanalen zijn de **klassieke makelarij** met een aandeel van 35,1 % en het **verzekeringsbankieren** met een aandeel van 5,5 %. Beide kanalen kennen in 2013 een toename van hun aandeel, met respectievelijk 5,3 procentpunten en 0,6 procentpunt.

De **bankverzekering** is na de niet-exclusieve netwerken de belangrijkste speler op de markt van de verzekeringen Leven en Niet-Leven. In 2013 bedraagt haar aandeel 22,8 %, dat is 10,9 procentpunten minder dan in 2012.

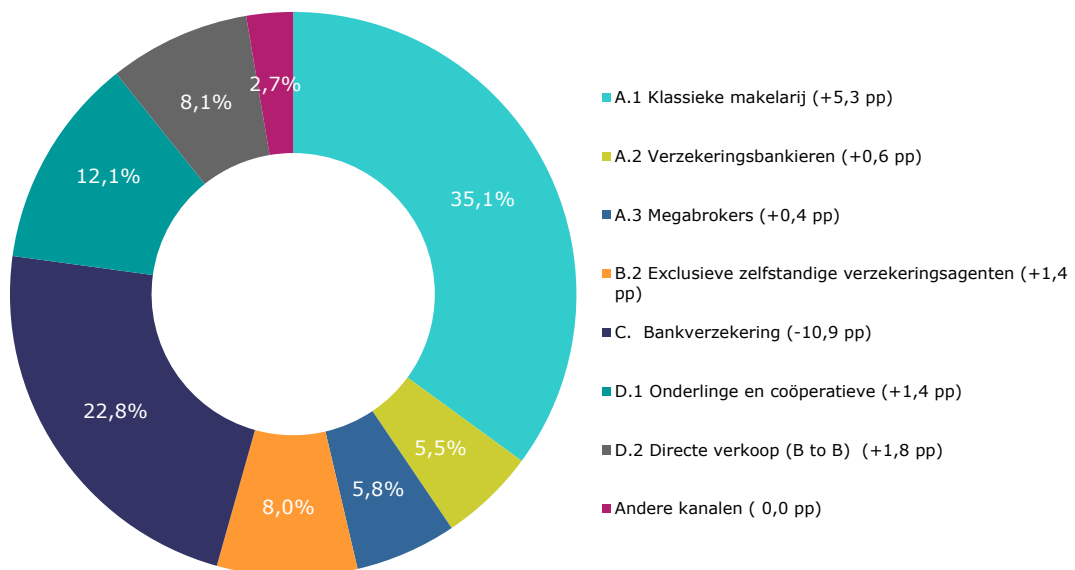
De **directe verzekering** is met een aandeel van 21,8 % van de premie-inkomsten van het geheel van de verzekeringen Leven en Niet-Leven nipt de derde belangrijkste vorm van distributie. Het aandeel is met 2,9 procentpunten toegenomen ten opzichte van 2012.

De **exclusieve netwerken** zijn de enige distributievorm die haar inkomsten heeft weten te verhogen ten opzichte van 2012, maar na een stijging met 1,4 procentpunten bedraagt hun aandeel slechts een bescheiden 8,3 %.

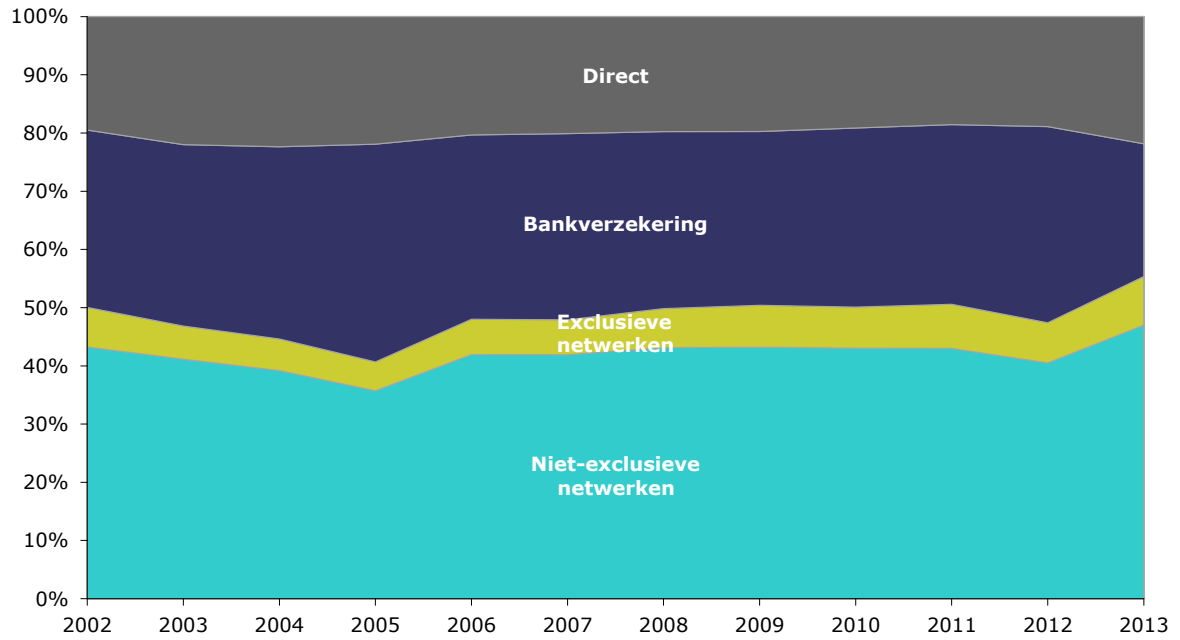
Uitsplitsing van het premie-inkomen in leven en niet-leven per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



Gedetailleerde uitsplitsing van het premie-inkomen in leven en niet-leven per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



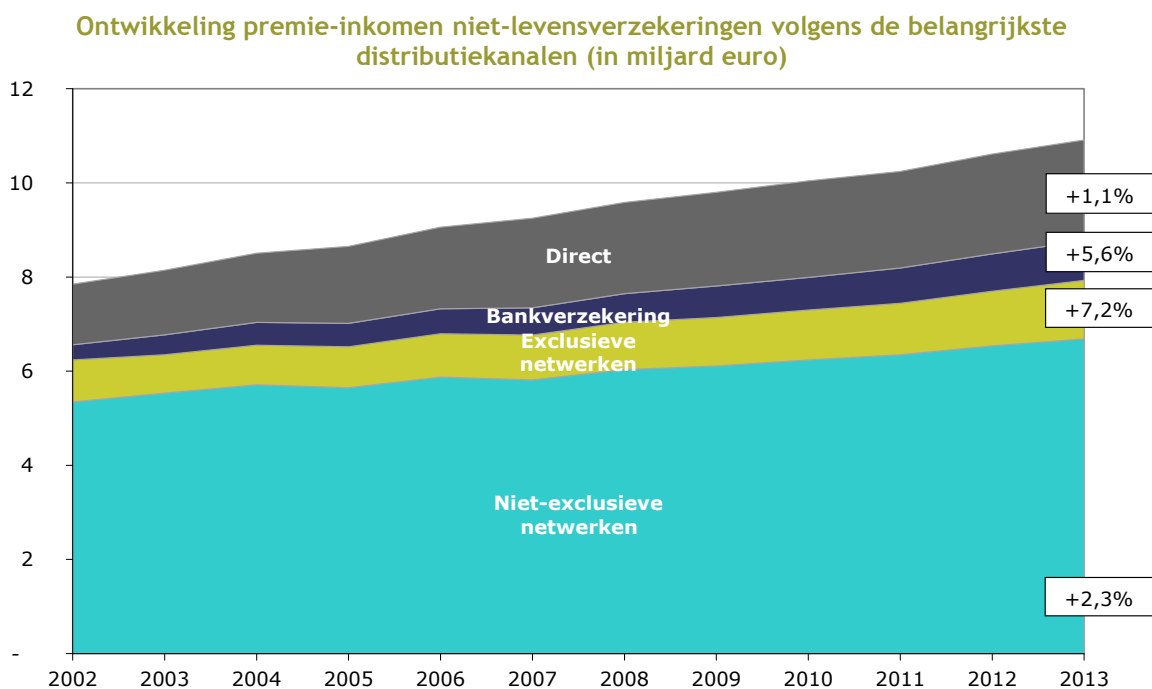
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen in leven en niet-leven



2.4 Niet-levensverzekering

Niet-levensverzekeringsproducten brachten in 2013 10,9 miljard euro aan premies op. Dat is een incassostijging van net geen 300 miljoen euro ten opzichte van 2012, of een stijging van 2,8 %. Rekening houdend met de index der consumptieprijsen van 1,1 % in 2013, bedraagt de reële groei 1,8 %.

In 2013 tekenden alle distributievormen een stijging op van hun premie-inkomen. De **exclusieve netwerken** kennen de grootste relatieve stijging met 7,2 % (+83,2 miljoen euro). De **bankverzekering** registreert een incassostijging van 5,6 % (+44,6 miljoen euro), de **niet-exclusieve netwerken** van 2,3 % (+147,7 miljoen euro) en de **directe verzekering** van 1,1 % (+23,2 miljoen euro).



De markt van de niet-levensverzekeringen kent in 2013 geen noemenswaardige onderlinge verschuivingen tussen de distributiekanaalen in vergelijking met 2012.

Voor de verzekeringen Niet-Leven blijft de **klassieke makelarij** het belangrijkste distributiekanaal. Het premie-inkomen verworven via dit kanaal vertegenwoordigt 49,2 % van de totale premie-inkomsten van de verzekeringen Niet-Leven. Het aandeel van het **verzekeringsbankieren** bedraagt 3,4 % en dat van de **megabrokers** 8,1 %. Samen vormen deze drie kanalen het gros van de **niet-exclusieve netwerken**. De niet-exclusieve netwerken zijn over de ganse periode 2002-2013 veruit de belangrijkste distributievorm op de markt van de niet-levensverzekeringen. Over die periode leveren ze wel 6,8 procentpunten in qua aandeel in het totale premievolume van de verzekeringen Niet-Leven, ten voordele van de drie andere vormen van distributie.

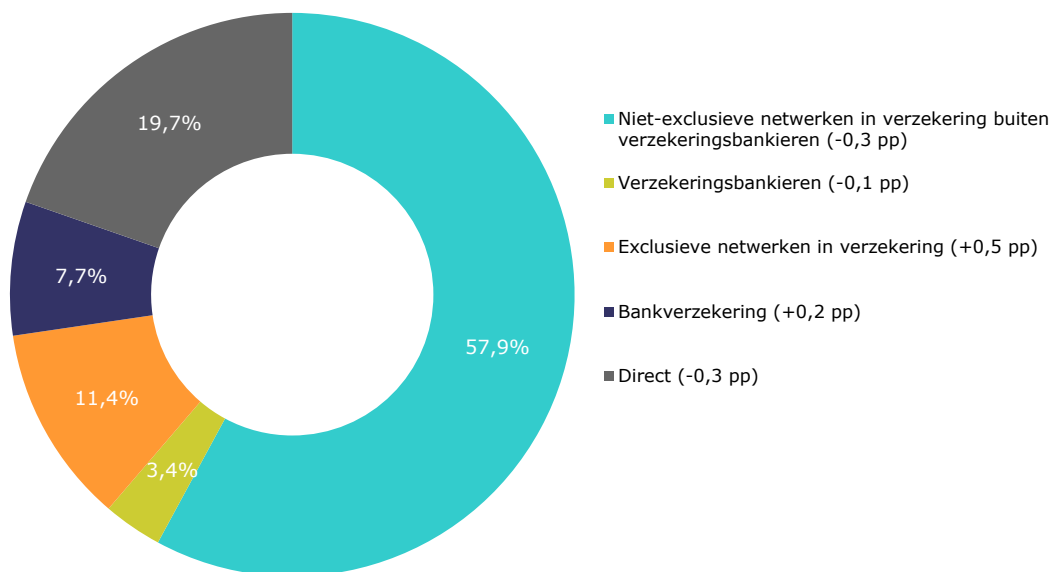
Tot 2007 kenden de **directe distributiekanaalen** een stijging van hun marktaandeel (hun aandeel bedroeg toen 20,6 %). Na 2007 bleef het aandeel schommelen rond de 20 %. In 2013 ligt het op 19,7 %. Enkel de **elektronische handel** kent een lichte toename in 2013 (+0,1 procentpunt). In landen zoals Frankrijk en Nederland maakt de directe distributie respectievelijk meer dan een derde tot bijna de helft van het totale premie-inkomen uit.

De **exclusieve netwerken** hebben in 2013 een marktaandeel van 11,4 %, het hoogste niveau over de periode 2002-2013. Het premie-inkomen van de **zelfstandige agenten** vertegenwoordigt 11,3 % van het totale premie-inkomen van de niet-levensverzekeringen, wat 0,5 procentpunt meer is dan in 2012.

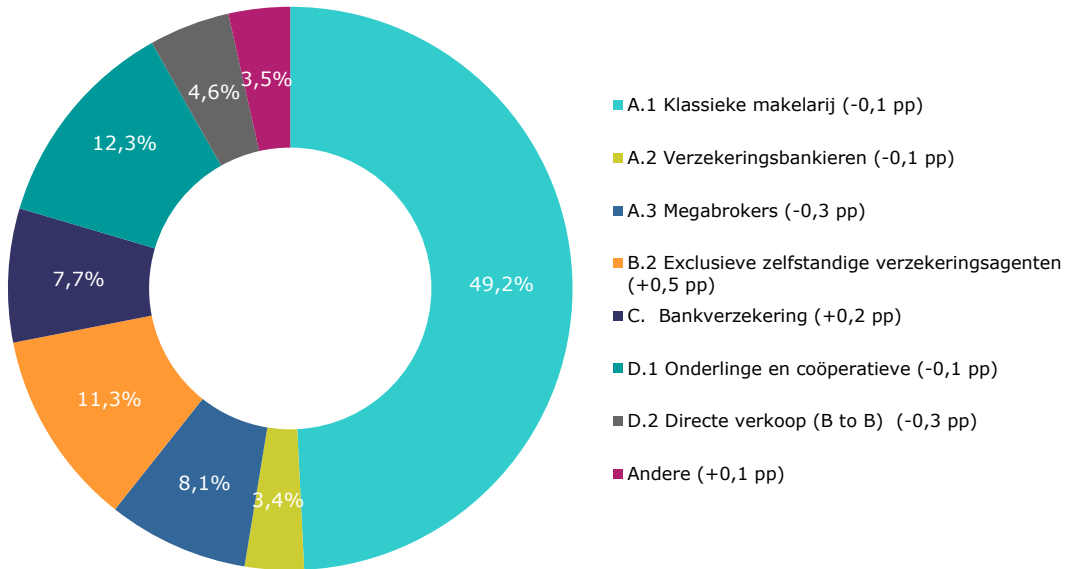
Via de **bankverzekering** worden voornamelijk producten voor de woning- en familiale verzekering verkocht. Het marktaandeel van de bankverzekering voor deze producten bedraagt respectievelijk 19,7 % en 18 %. Maar ook voor de collectieve ongevallenverzekering heeft de bankverzekering met 20,2 % een aanzienlijk marktaandeel. Van het totale premie-inkomen Niet-Leven loopt 7,7 % langs de bankverzekering. Over de periode 2002-2013 wint de bankverzekering, traag maar gestaag, aan belang op de markt van de verzekeringen Niet-Leven.

Uit de opsplitsing van het premie-inkomen Niet-Leven in particulieren en ondernemingen, blijkt dat de exclusieve verzekeringsagenten en de bankverzekering een beduidend groter aandeel hebben in het particulierensegment en dat de megabrokers en de onderlinge en coöperatieve ondernemingen actiever zijn in het bedrijfensegment.

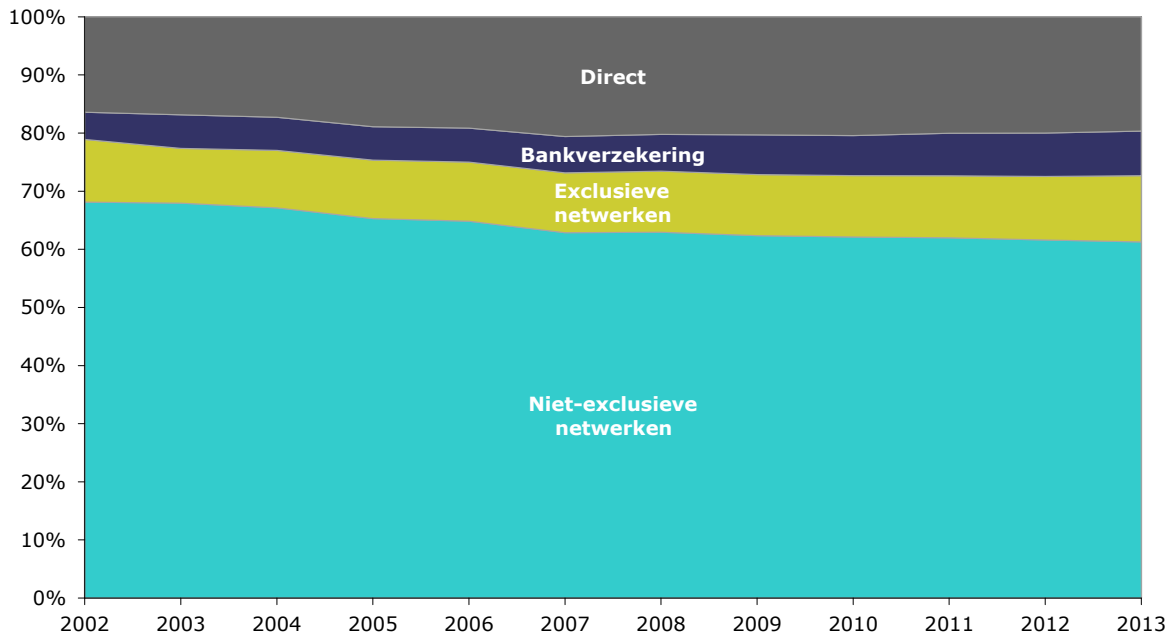
Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekering per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekering per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



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 juist beeld te hebben van de recente machtsverhoudingen onder de distributiekkanalen is het aangewezen om de distributievormen van de productie van nieuwe zaken te observeren. Immers de verkoop van nieuwe zaken omvat de afgelopen jaren een aanzienlijk deel van het totale jaarlijkse premievolume van de tak Leven: 55 % in 2011, 60,4 % in 2012 en 46 % in 2013. Dit geldt echter niet voor de pensioenspaarverzekeringen en het langetermijnsparen waar de vroegere productie nog steeds het leeuwendeel van de omzet vertegenwoordigt.

De nieuwe productie bracht in 2013 een pak minder inkomsten op dan in 2012. De verhoging van de premietaks voor de meeste individuele levensverzekeringsproducten van 1,1 % naar 2 % op 1 januari 2013 zorgde voor een verhoogd premie-inkomen in 2012 en een sterke terugval van de inkomsten in 2013.

De individuele tak 21-verzekeringen registreren voor de nieuwe productie een premie-inkomen dat 2,8 miljard euro lager ligt dan in 2012, dat is een daling van 42,5 %. Ook voor de individuele tak 23-verzekeringen liggen de in 2013 verworven premie-inkomsten van de productie van nieuwe zaken 2,5 miljard euro lager dan in 2012. Voor de individuele tak 26-levensverzekeringen liggen de premie-inkomsten voor de nieuwe productie 64,6 miljoen euro hoger.

De sterke schommelingen van het premievolume van de nieuwe productie tijdens de afgelopen jaren hebben de aandelen van de verschillende distributievormen sterk beïnvloed.

De nieuwe productie van de individuele levensverzekeringen vergaart haar premie-inkomen nog steeds grotendeels via het [bankkanaal](#). Het incasso van de individuele levensverzekeringen kent een sterke afname in 2013 (-5,2 miljard euro) die voornamelijk toe te schrijven is aan het bankkanaal (-4,3 miljard euro). De daling van het premie-inkomen via het bankkanaal is voornamelijk het gevolg van de ontwikkelingen van het premie-inkomen van de nieuwe tak 23-verzekeringen: een sterke stijging in 2012 tegenover een sterke daling in 2013, en beide ontwikkelingen deden zich voornamelijk voor binnen het bankkanaal. Het aandeel van het bankkanaal in de nieuwe tak 23-verzekeringen daalt in 2013 dan ook met 20 procentpunten tot 70,6 %.

Voor de nieuwe productie individuele tak 21-verzekeringen verliest het [bankkanaal](#) globaal gezien ook aandeel: alleen voor de andere verrichtingen tak 21 weet het bankkanaal zijn positie te verstevigen (+3,1 procentpunten). Voor de rest daalt het aandeel: koopsommen van korte duur (-30,5 procentpunten), pensioensparen (-2,6 procentpunten), nieuwe producten verbonden aan hypotheekleningen (-7,5 procentpunten) en andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen (-3,3 procentpunten).

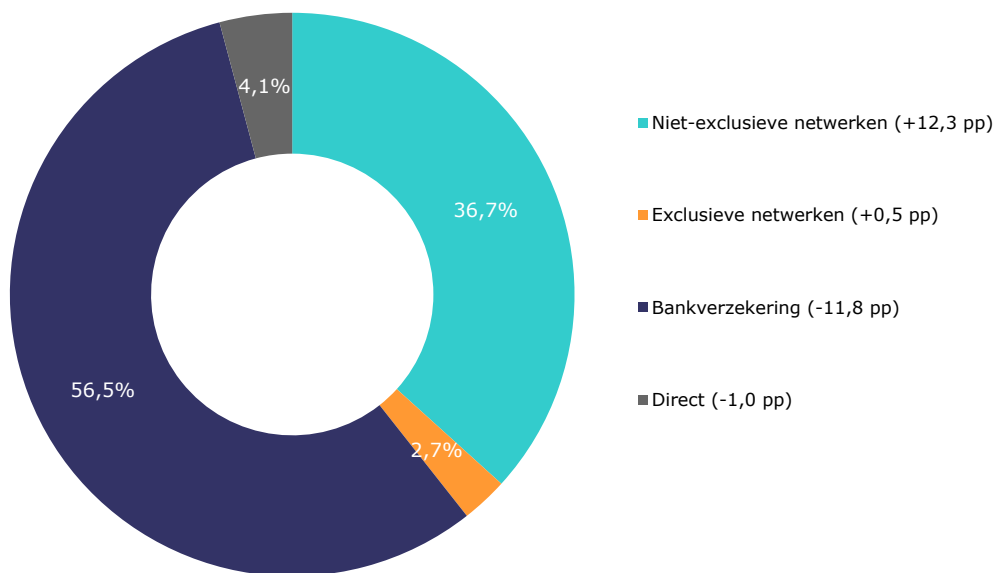
Na het bankkanaal zijn de [niet-exclusieve netwerken](#) de belangrijkste vorm van distributie. En hoewel ook hier het premie-inkomen daalt, maar minder fel dan voor het bankkanaal, stijgt het aandeel van deze distributievorm voor de nieuwe productie van individuele levensverzekeringen voor alle producten.

Het aandeel van de [directe verkoop](#) van nieuwe individuele levensverzekeringsproducten kent in 2013 een daling voor andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen (-1,2 procentpunten), voor andere verrichtingen tak 21 (-4,4 procentpunten) en voor tak 26 (-5,2 procentpunten). Voor de overige productie stijgt het aandeel van de directe verkoop.

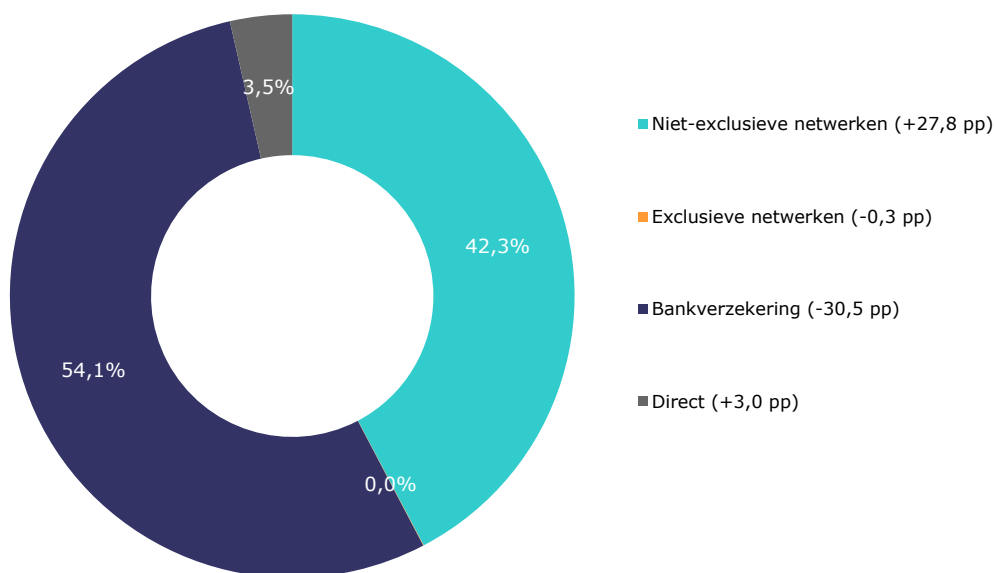
De huidige studie omvat voor het eerst ook de informatie voor de tak 26-verzekeringen. In 2012 werd het grootste deel van het premie inkomen voor de nieuwe productie tak 26-verzekeringen voornamelijk verwezenlijkt via het [directe kanaal business-to-business](#) (met een aandeel van 35,4 %), terwijl het merendeel in 2013 van de [niet-exclusieve netwerken](#) voortkomt (62,8 %).

Het distributielandschap 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 op één na kleinste speler en de [directe verkoop](#) de grootste. Voor de vaste en de flexibele premies vergroot deze laatste zijn aandeel met 4,3 procentpunten, ten nadele van de andere kanalen. Bij de koopsommen doet zich de omgekeerde situatie voor: de [bankverzekering](#), de [niet-exclusieve netwerken](#) en de [exclusieve netwerken](#) boeken terreinwinst (resp. +6,5 procentpunten, +1,5 procentpunten en +1 procentpunt), ten nadele van de [directe verzekering](#) (-9 procentpunten).

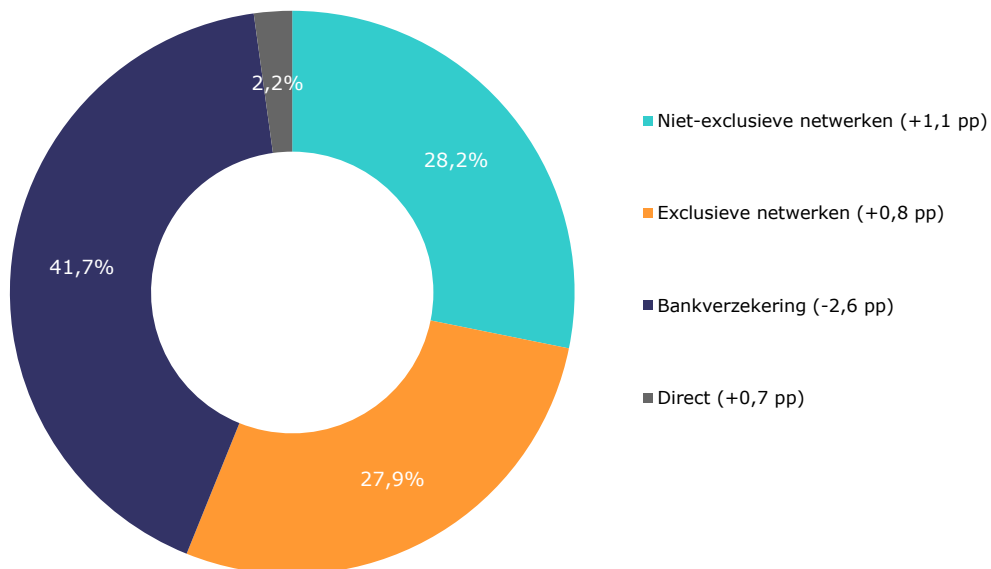
Productie van nieuwe zaken leven individueel - takken 21-23-26
Uitsplitsing per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



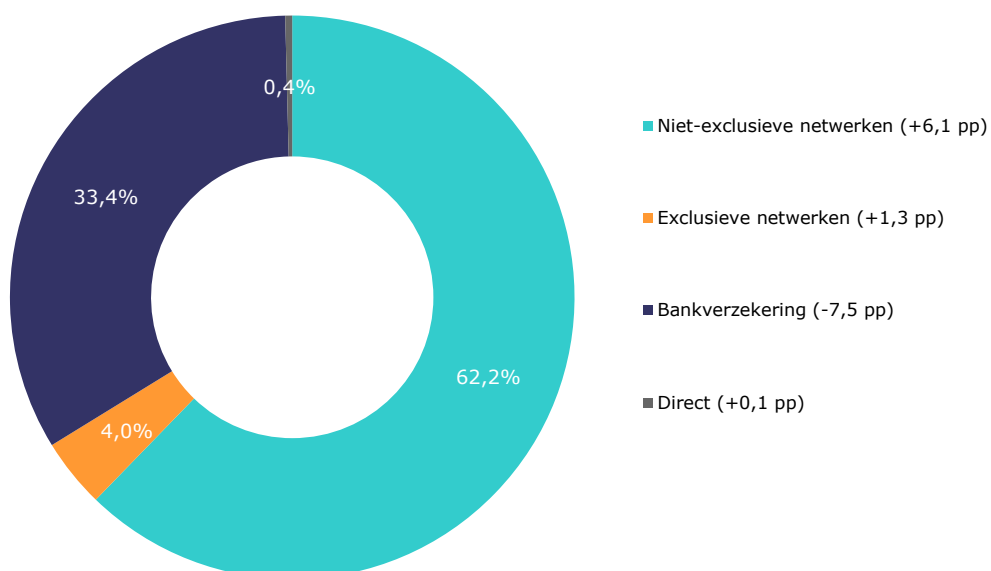
Productie van nieuwe zaken leven individueel - koopsommen van korte duur
Uitsplitsing per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



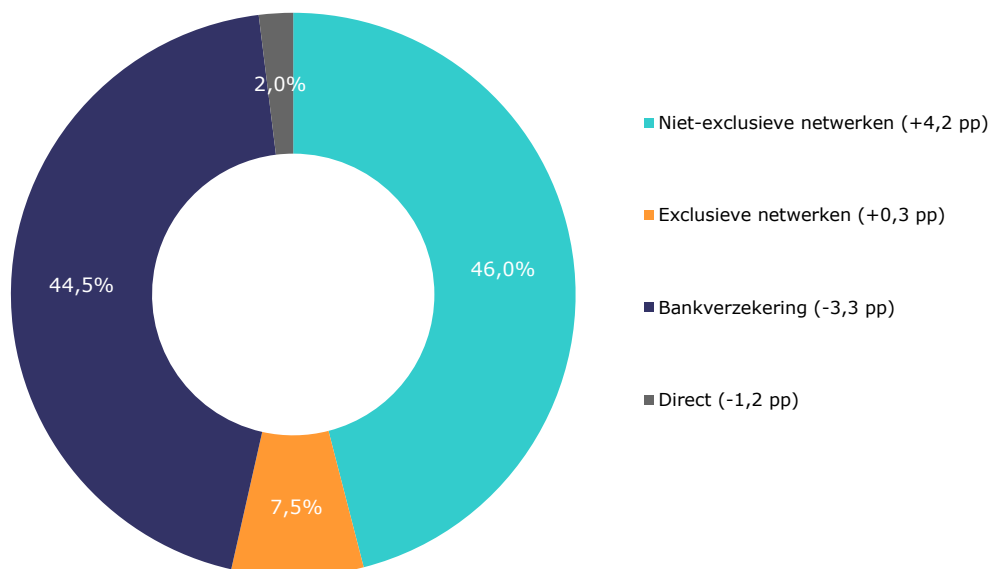
Productie van nieuwe zaken leven individueel - pensioensparen
Uitsplitsing per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



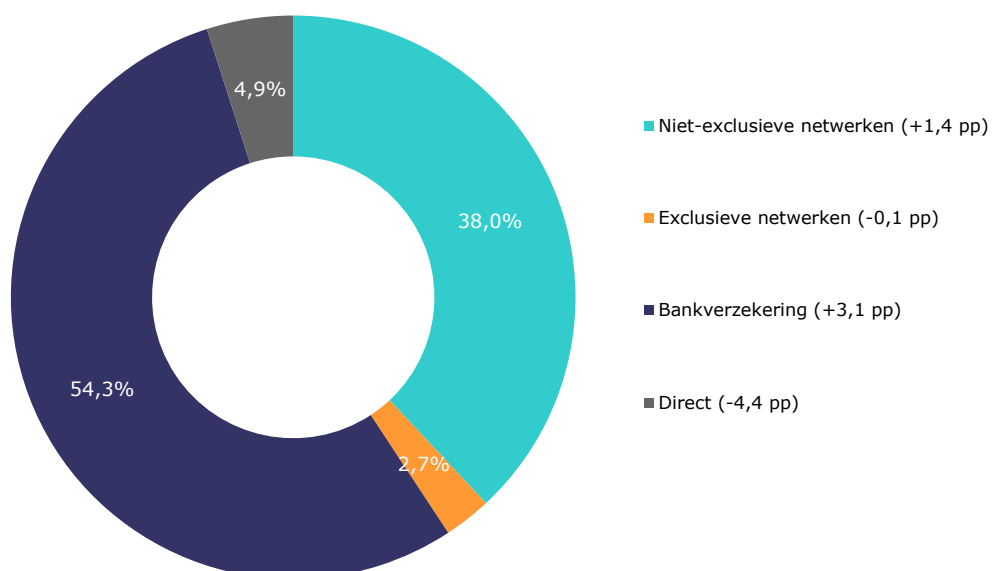
Productie van nieuwe zaken leven individueel - verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen
Uitsplitsing per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



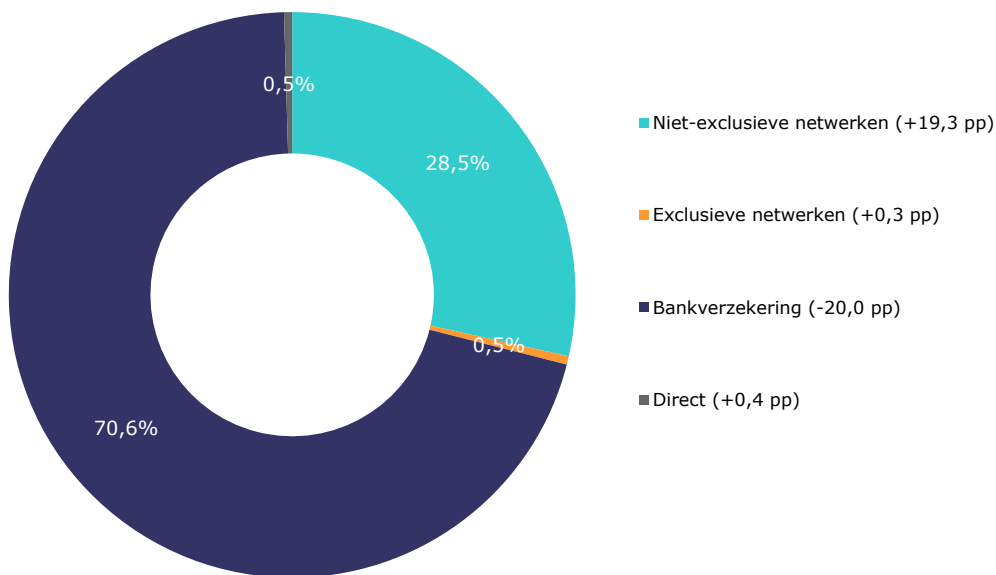
Productie van nieuwe zaken leven individueel - andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen
Uitsplitsing per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



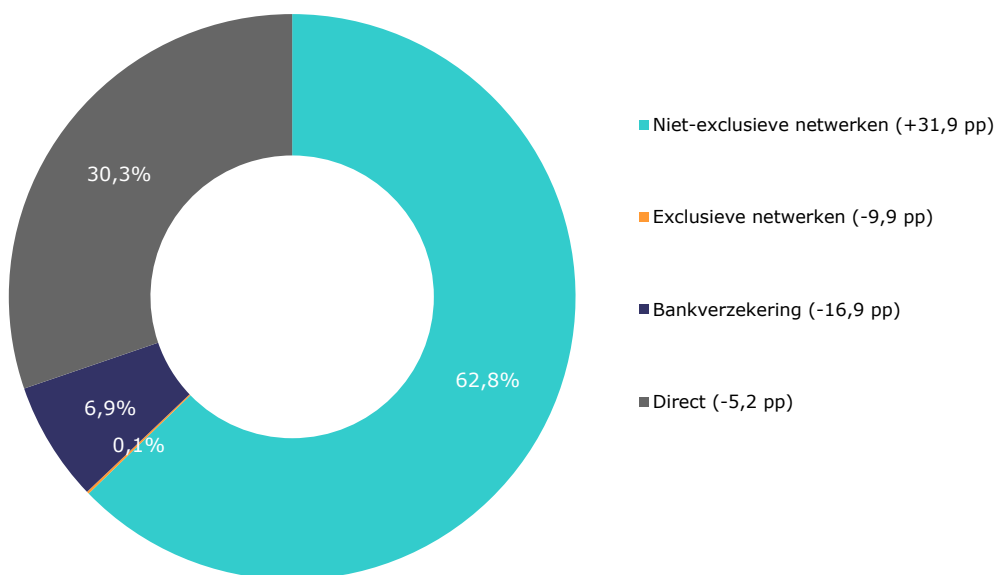
Productie van nieuwe zaken leven individueel - andere verrichtingen tak 21
Uitsplitsing per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



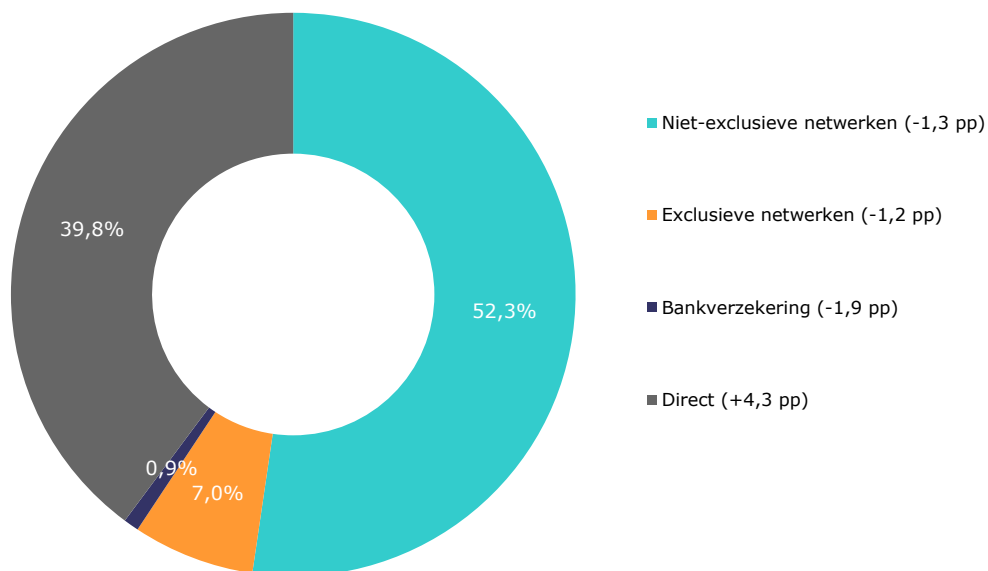
Productie van nieuwe zaken leven individueel - tak 23
Uitsplitsing per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



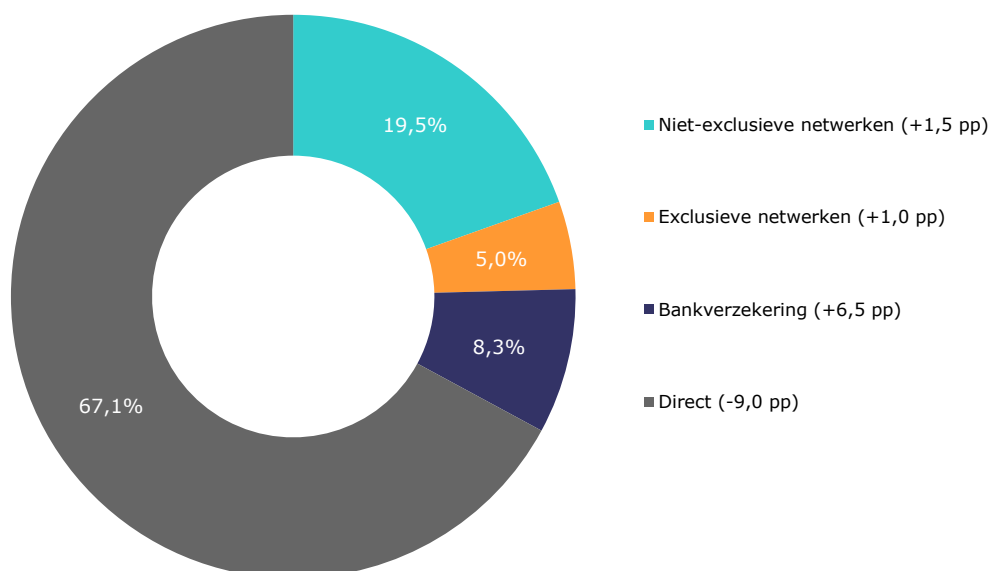
Productie van nieuwe zaken leven individueel - tak 26
Uitsplitsing per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



**Productie van nieuwe zaken in de groepsverzekering -
vaste en flexibele premies
Uitsplitsing per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)**



**Productie van nieuwe zaken in de groepsverzekering - koopsommen
Uitsplitsing per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)**

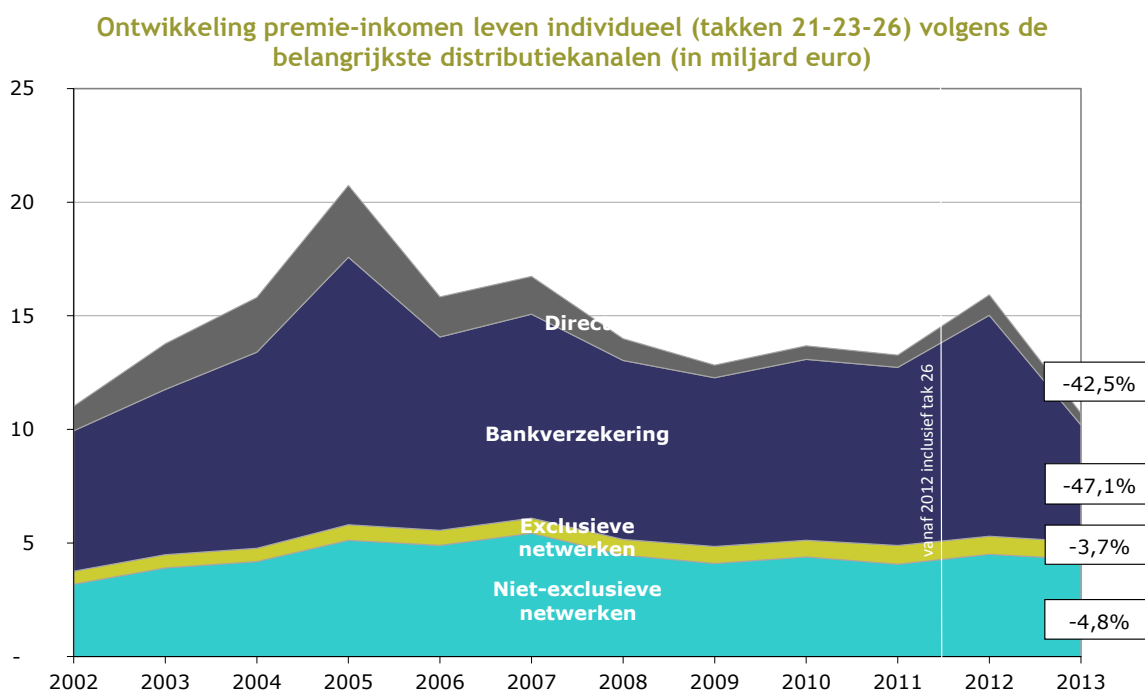


2.5.2 Leven individueel (takken 21-23-26)

Voor het eerst werd ook de incassoverdeling over de distributiekanaalen gevraagd voor de individuele tak 26-levensverzekeringen, ook wel kapitaalverrichtingen genoemd. Dit betekent dat deze incassogegevens voor de observatiejaren 2012 en 2013 mee in de cijfers zijn opgenomen. Op de grafieken wijst een witte breuklijn op die wijziging.

Het in 2013 verworven premie-inkomen van de individuele levensverzekeringen komt op 10,7 miljard euro, dat is een derde minder dan in 2012 waar het incasso nog 15,9 miljard euro bedroeg.

Zoals hoger vermeld is de forse incassodaling in 2013 het gevolg van de verhoging van de premietaks van 1,1 % naar 2 % op de meeste individuele levensverzekeringsproducten. Alle distributievormen verwierven in 2013 een lager premie-inkomen dan in 2012: het premievolume van de **bankverzekeraars** is gedaald met 4,6 miljard euro (dat is een daling van 47,1 %), van de **directe verzekeraars** met 382,7 miljoen euro (dat is een daling van 42,5 %), van de **niet-exclusieve netwerken** met 217,2 miljoen euro (dat is een daling van 4,8 %) en van de **exclusieve netwerken** met 29,8 miljoen euro (dat is een daling van 3,7 %).



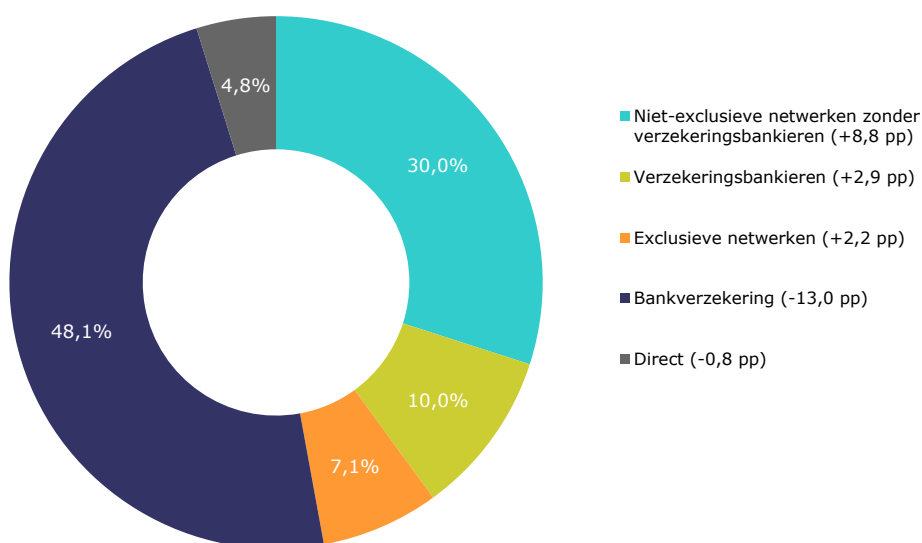
De **bankverzekering** was in 2012 goed voor 61,1 % van totale het premie-inkomen van de individuele levensverzekeringen. Door de aanzienlijke daling van het premie-inkomen in 2013, daalt dit aandeel naar 48,1 %. Niettemin blijft het bankkanaal het belangrijkste distributiekanaal voor de verkoop van individuele levensverzekeringen.

De **niet-exclusieve netwerken** profiteren qua marktaandeel het meest van het verlies van de bankverzekering. De **klassieke makelarij** ziet in 2013 haar aandeel op de markt van de individuele levensverzekeringen toenemen met 8,6 procentpunten tot 28,3 %. Het **verzekeringsbankieren** noteert in 2013 een aandeel van 10 %, een stijging met 2,9 procentpunten ten opzichte van 2012.

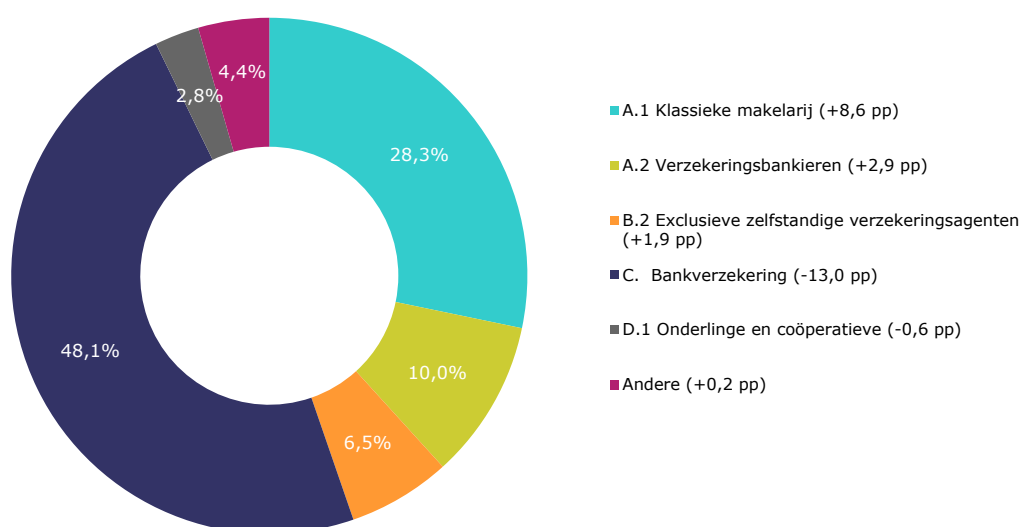
Ook de **exclusieve netwerken** vergroten hun marktaandeel in 2013, vooral dan de **zelfstandige agenten**. In 2013 vertegenwoordigen de zelfstandige agenten met 6,5 % een marktaandeel dat 1,9 procentpunten hoger ligt dan in 2012.

De **directe verzekering** moet terrein prijsgeven in 2013. Haar aandeel daalt met 0,9 procentpunten ten opzichte van 2012 en bedraagt 4,8 %.

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel (takken 21-23-26) per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel (takken 21-23-26) per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



De verhouding van de aandelen van de verschillende distributievormen in het totale premie-inkomen van de individuele levensverzekeringen kent over de periode 2002-2013 enkele opvallende wijzigingen. Deze verhouding is gevoelig aan de vele schommelingen die het incasso van de individuele levensverzekeringen vaak meemaakt.

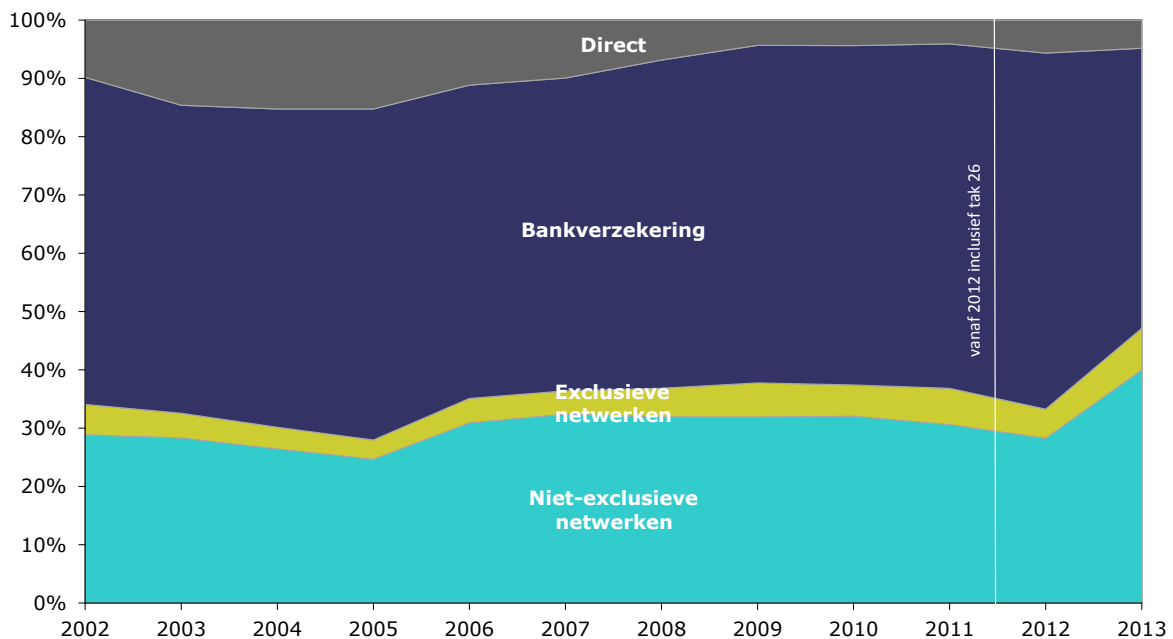
In de periode 2003-2005 neemt het incasso toe van alle distributievormen. Qua aandeel zijn het de **directe verzekering** en de **bankverzekering** die hun positie versterken.

In 2006 wordt de premietaks van 1,1 % op de individuele levensverzekeringsproducten ingevoerd. De premie-inkomsten van alle distributievormen liggen in 2006 lager dan in 2005. Vooral de **bankverzekering** en de **directe verzekering** zagen hun incasso sterk afnemen en bijgevolg ook hun aandeel op de markt van de individuele levensverzekeringen.

Vanaf 2007 tot en met 2011 dalen de premie-inkomsten van de **directe verzekering** bijna jaarlijks. Hierdoor verliezen ze 6 procentpunten qua marktaandeel dat daalt tot zo'n 4 % in 2011. Het zijn de **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** die hiervan profiteren en terreinwinst boeken.

De vooraf aangekondigde verhoging van de premietaks op 1 januari 2013 trof een groot deel van de individuele levensverzekeringsproducten en zorgde voor een sterke incassostijging in 2012. Het grootste deel daarvan werd verwezenlijkt via de **bankverzekering**, die haar aandeel vergrootte tot 61,1 % in 2012. Maar ook de incassodaling in 2013 werd grotendeels genoteerd bij de **bankverzekering**, die haar aandeel zag terugvallen op 48,1 %.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven individueel (takken 21-23-26)



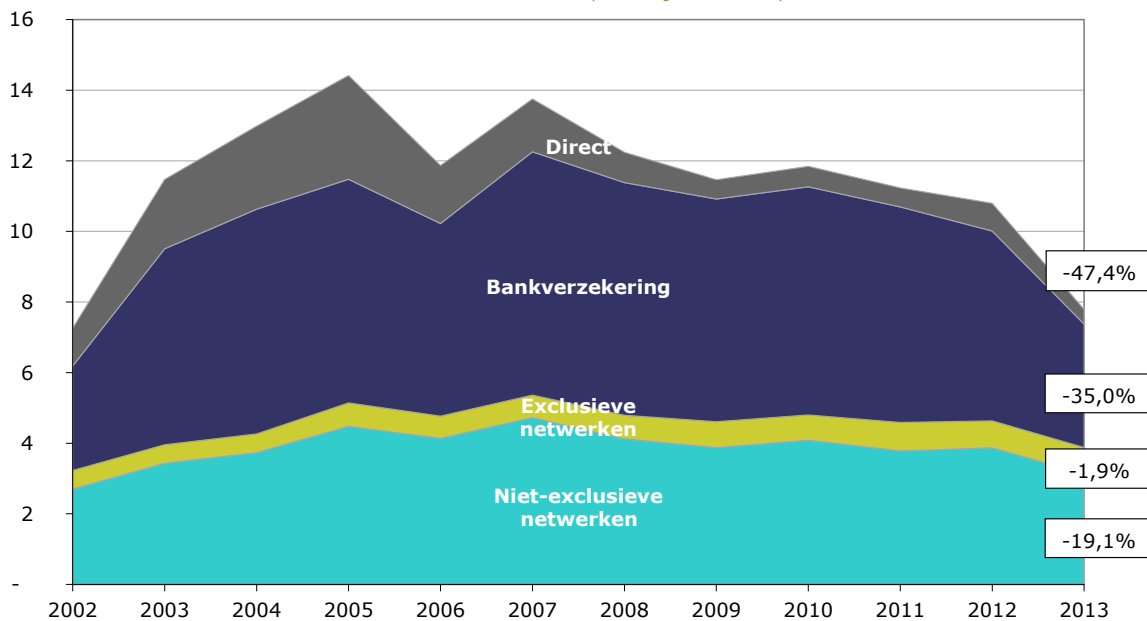
2.5.3 Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)

De individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet noteren voor 2013 een premie-inkomen van 7,8 miljard euro, dat is welgeteld 3 miljard euro minder dan voor 2012. De verhoging van de premietaks heeft voor deze verzekeringen niet tot een verhoogd premie-inkomen geleid in 2012, maar wel tot een daling in 2013. Over de periode 2007-2013 daalt het incasso van deze levensverzekeringen quasi ononderbroken.

Alle distributievormen verwierven via de verkoop van individuele tak 21-levensverzekeringsproducten in 2013 minder premie-inkomsten dan in 2012. Absoluut gezien loopt de **bankverzekering** het zwaarste verlies op: het incasso daalt met 1,9 miljard euro ten opzichte van 2012 (dat is een daling van 35 %). Relatief gezien is het de **directe verzekering** die met een daling van 47,4 % het grootste verlies lijdt (dat is een daling van 372,2 miljoen euro). De **niet-exclusieve netwerken** en de **exclusieve netwerken** noteren een daling van respectievelijk 19,1 % (-740,7 miljoen euro) en 1,9 % (-14,2 miljoen euro) ten opzichte van 2012.

Zoals verder zal blijken hebben deze incasso-ontwikkelingen een duidelijke invloed op het relatieve aandeel van de verschillende distributiekanaalen.

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



De **bankverzekering** verliest in 2013 opnieuw aan belang op de markt van de individuele levensverzekeringsproducten met gewaarborgde rentevoet; het marktaandeel daalt met 4,9 procentpunten ten opzichte van 2012. Maar het bankkanaal behoudt een aandeel van 44,9 % in 2013 en is daarmee (nog steeds) het belangrijkste distributiekanaal voor deze levensverzekeringen.

Na het bankkanaal zijn de **niet-exclusieve netwerken** de belangrijkste vorm van distributie, waarbij de **klassieke makelarij** het belangrijkste kanaal is met een marktaandeel van 32 % in 2013 (+7,3 procentpunten tegenover 2012). Het **verzekeringsbankieren** geeft in 2013 echter 2,2 procentpunten aandeel prijs tot 6,8 %.

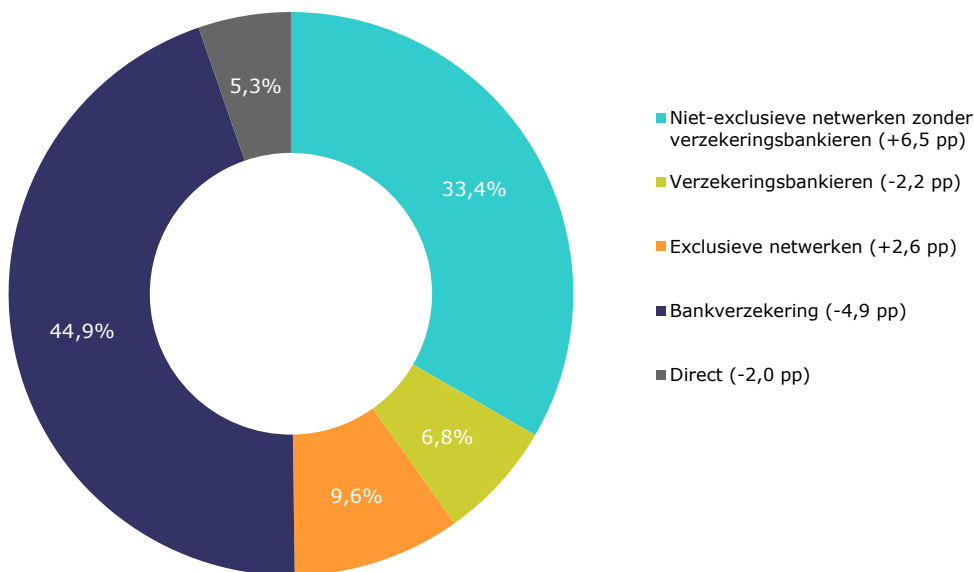
De **exclusieve netwerken** gaan er in 2013 met 2,6 procentpunten marktaandeel op vooruit. Hun aandeel in het premie-inkomen van de individuele levensverzekeringsproducten met gewaarborgde rentevoet bedraagt 9,6 %. Daarvan is het grootste deel voor rekening van de **zelfstandige verzekeringsagenten**: hun aandeel bedraagt 8,7 %.

De **directe verzekeraars** – bij wie **onderlinge en coöperatieve ondernemingen** domineren – zien hun marktaandeel in 2013 dalen met 2 procentpunten tegenover 2012 tot 5,3 %.

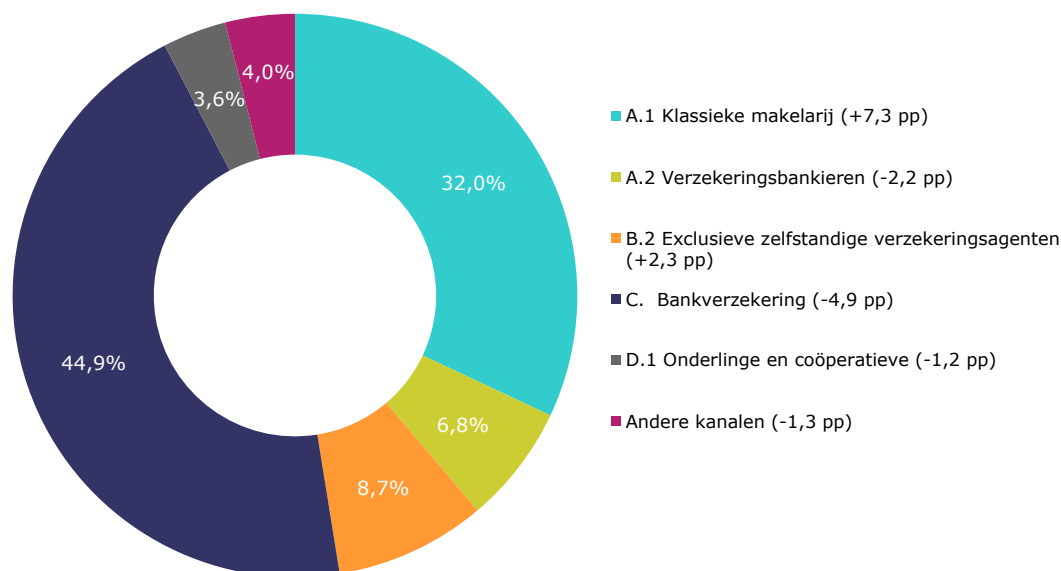
De **e-commerce** blijft, met een incasso dat 0,2 % van het totale premie-inkomen van de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet bedraagt, slechts een kleine rol spelen op de markt van de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet.

Voor pensioenspaarverzekeringen zijn de bankverzekeraars het belangrijkste distributiekanaal, goed voor 30,3 % van het totale premie-inkomen van het pensioensparen. Samen met de klassieke makelaars en de exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten, met een marktaandeel van respectievelijk 28,5 % en 26,8 %, domineren zij de markt van het pensioensparen.

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



De distributie van de individuele levensverzekeringen tak 21 kent een contrastrijke ontwikkeling tussen 2002 en 2013. Er zijn verschillende fases te onderscheiden.

Tot en met 2005 kende de omzet van deze levensverzekeringen een explosieve toename: het premie-inkomen steeg van 7,3 miljard euro in 2002 tot 14,4 miljard euro in 2005. Deze aanzienlijke toename van nieuwe zaken kwam absoluut gezien alle distributiekanaalen ten goede, maar relatief gezien boekten enkel de [directe verzekering](#) en de [bankverzekering](#) terreinwinst.

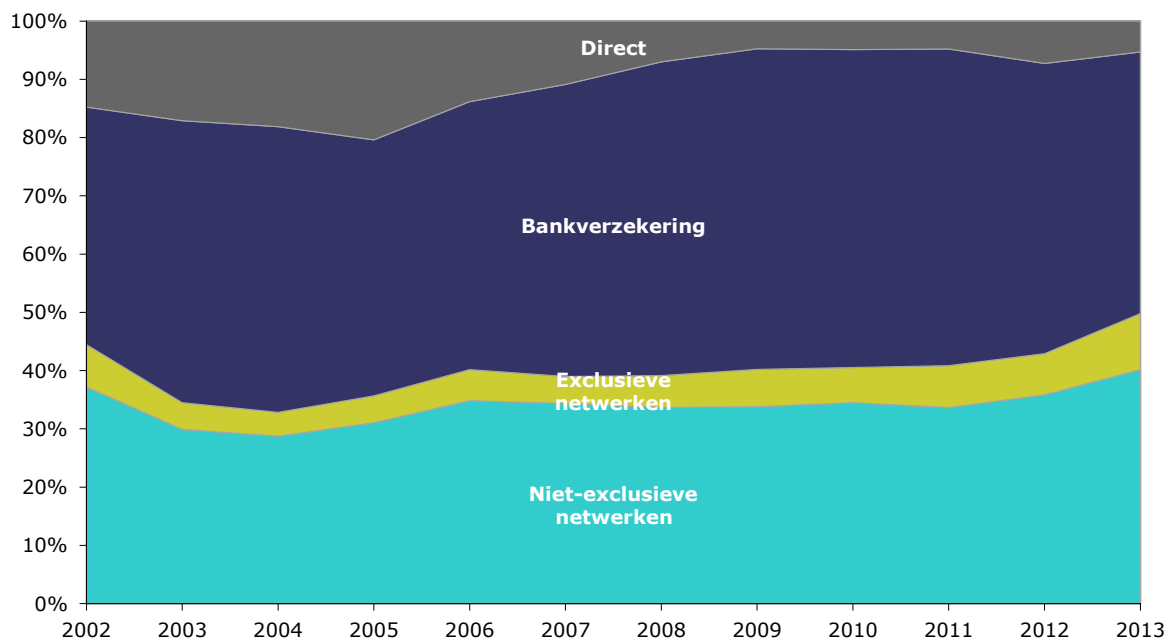
In 2006 werd de verzekeringstaks van 1,1 % ingevoerd op de premies van de meeste individuele levensverzekeringen. Dit leidde tot een incassoverlies van 18 %. Vooral de [directe verzekering](#) werd hierdoor getroffen.

In de jaren 2007, 2008 en 2009 verstevigden de [bankverzekeraars](#) hun aandeel, van 50,1 % in 2007 tot 55 % in 2009. In 2008 en 2009 boekten ook de [exclusieve netwerken](#) terreinwinst. De overige distributievormen boetten in die periode in aan belang.

In 2010 en 2011 bleef de marktverhouding van de verschillende vormen van distributie nagenoeg ongewijzigd ten opzichte van 2009.

De incassodalingen in 2012 en 2013 hebben een duidelijke invloed op de verhouding van de verschillende distributievormen. Ze spelen in het nadeel van de [bankverzekering](#) en in het voordeel van zowel de [exclusieve](#) als de [niet-exclusieve netwerken](#). Over de periode 2002-2013, liggen de marktaandelen van deze laatste twee distributievormen het hoogst in 2013.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 21

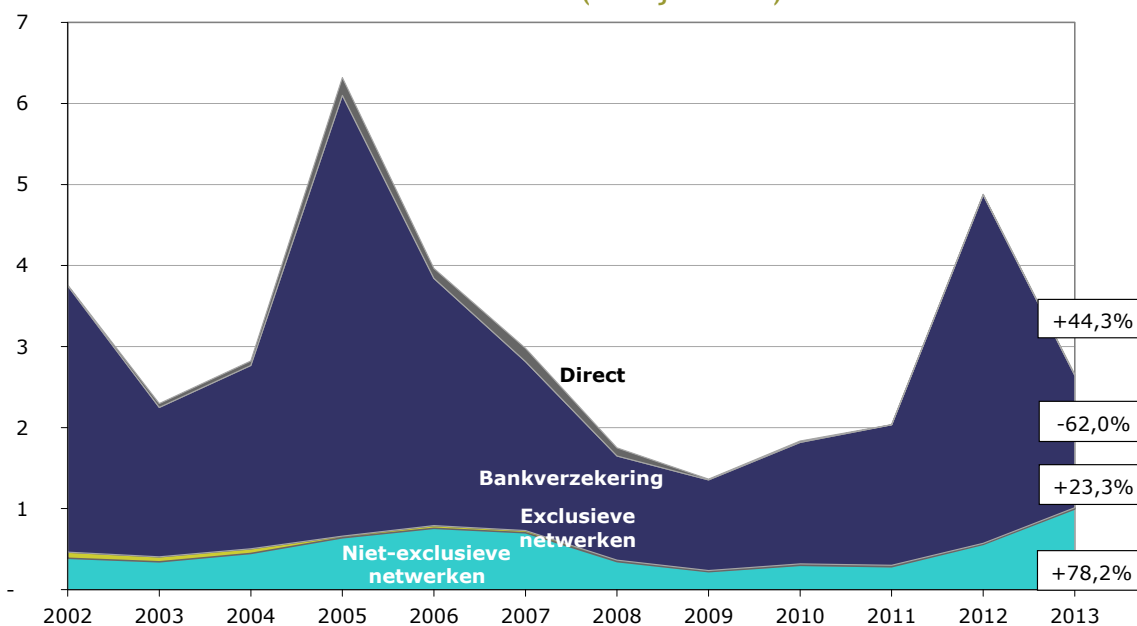


2.5.4 Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)

De individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsproducten kenden in 2013 een premie-inkomen van 2,7 miljard euro. Dit incasso ligt 2,2 miljard euro lager dan in 2012, een daling van 45,6 %, maar ligt wel ongeveer een derde hoger dan in 2011. Zoals al vermeld, verklaart de (op voorhand aangekondigde) verhoging van de premietaks van 1,1 % naar 2 % grotendeels het hoge premievolume in 2012 en de daaropvolgende incassodaling in 2013.

De incassodaling van de individuele levensverzekeringen verbonden met beleggingsfondsen in 2013 is volledig te wijten aan de lagere premie-inkomsten van de **bankverzekering**. Het incasso van de bankverzekering ligt in 2013 2,7 miljard euro lager dan in 2012, een daling met 62 %. De overige distributievormen registreren alle een toename van hun premie-inkomen. Bij de **niet-exclusieve netwerken** neemt het premie-inkomen toe met 78,2 % (+436,5 miljoen euro), bij de **exclusieve netwerken** met 23,3 % (+3,1 miljoen euro) en bij de **directe verzekering** met 44,3 % (+3,6 miljoen euro). De niet-exclusieve netwerken verwierven in 2013 net geen miljard euro aan premie-inkomsten: over de beschouwde periode van 2002-2013 is dat het hoogst genoteerde incasso voor deze distributievorm.

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



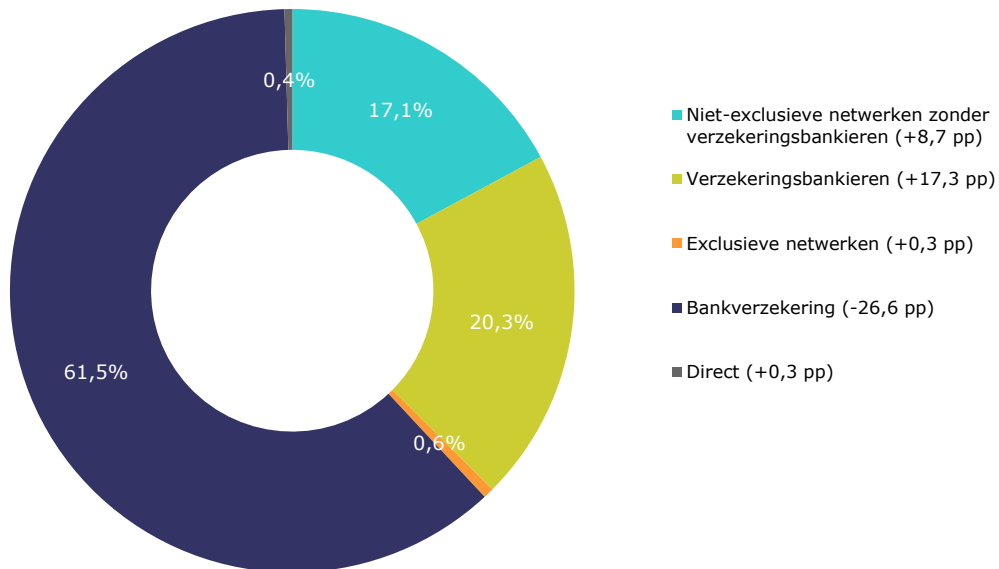
De sterke incassoschommelingen van de meest recente jaren hebben een grote invloed op de evolutie van de incassoverhouding van de verschillende distributiekanaalen.

Het jaar 2012 was een gunstig jaar voor de verkoop van individuele levensverzekeringen verbonden met beleggingsfondsen langs de **bankverzekering**. Het marktaandeel van dit kanaal bedroeg toen 88,1 %. In 2013 valt dit marktaandeel terug op 61,5 %. Niettemin blijft ook in 2013 de bankverzekering het belangrijkste distributiekanaal voor de verkoop van individuele tak 23-levensverzekeringen.

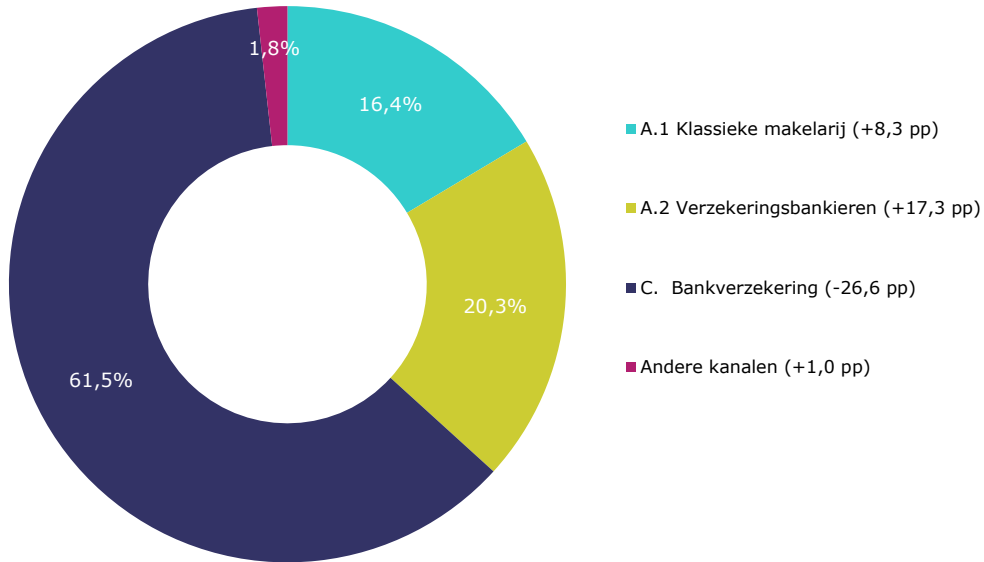
De **niet-exclusieve netwerken** zijn goed voor 37,5 % van het premie-inkomen van de individuele tak 23-levensverzekeringen en zijn daarmee de tweede belangrijkste vorm van distributie. Het **verzekeringsbankieren** heeft een marktaandeel van 20,3 % en de **klassieke makelarij** van 16,4 %. Beide kanalen versterken in 2013 hun positie: hun aandelen stijgen met respectievelijk 17,3 procentpunten en 8,3 procentpunten. Dit, enerzijds, dankzij de incassostijging in beide kanalen en, anderzijds, door de incassodaling in de bankverzekering.

De **exclusieve netwerken** en de **directe verzekering** hebben in 2013 een bescheiden aandeel van respectievelijk 0,6 % en 0,4 %, voor beide een toename van 0,3 procentpunt ten opzichte van 2012.

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)

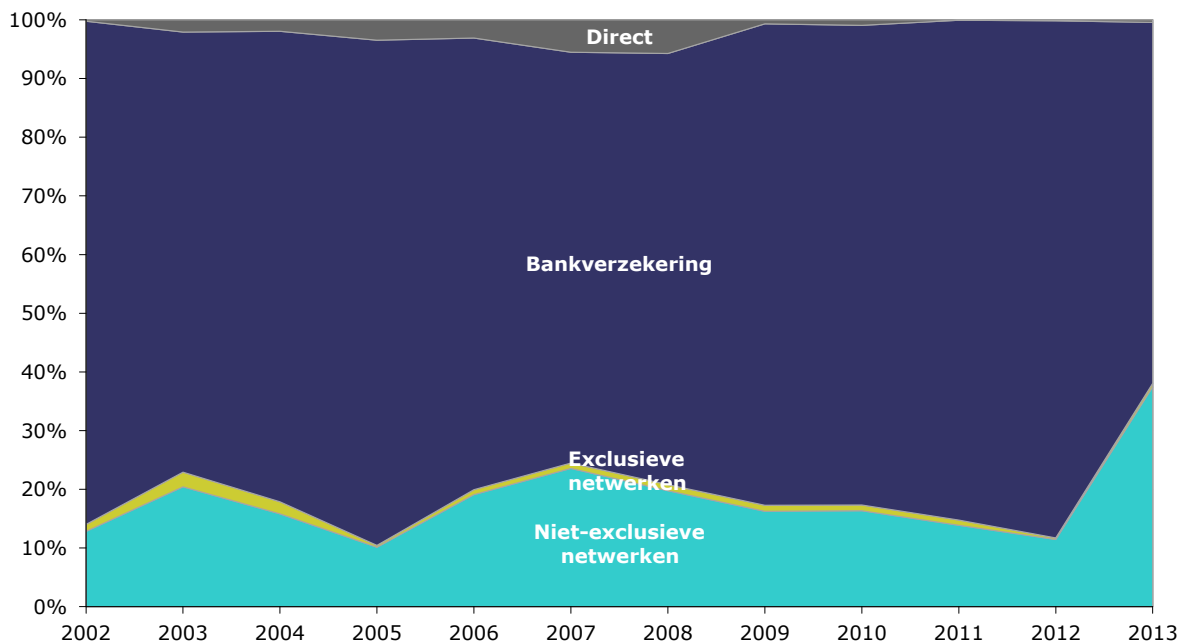


Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



Over de ganse periode 2002-2013 loopt het grootste deel van het premie-inkomen van de individuele tak 23-levensverzekeringen via het **bankkanaal**. Dit gedeelte van het premie-inkomen is wel het meest onderhevig aan schommelingen. Tot en met 2012 bedroeg het aandeel van dit kanaal 70 % of meer. In 2013 daalt het aandeel van dit kanaal met 26,6 procentpunten tot 61,5 %.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 23

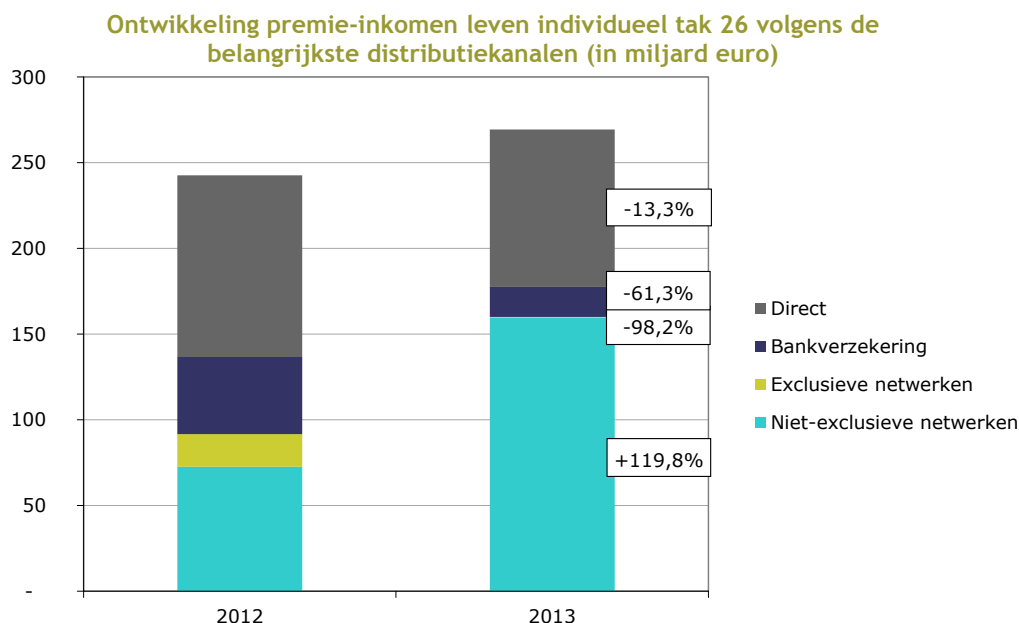


2.5.5 Leven individueel: kapitalisatieverrichtingen (tak 26)

Het enquêteformulier voor 2013 omvat voor het eerst de opdeling van het incasso van de individuele tak 26-levensverzekeringen (kapitalisatieverrichtingen) volgens de verschillende distributiekanaalen. Een evolutie op langere termijn voor deze levensverzekeringen is bijgevolg nog niet beschikbaar.

Het premie-inkomen van de individuele tak 26-levensverzekering bedraagt in 2013 269,4 miljoen euro. Ten opzichte van 2012 betekent dit een stijging van 11 % (of 26,7 miljoen euro).

In 2013 loopt 159,7 miljoen euro van het premie-inkomen via de **niet-exclusieve netwerken**, dat is 87 miljoen euro meer aan inkomsten die via dit kanaal verkregen worden ten opzichte van 2012 (hetzij een stijging van 119,8 %). De niet-exclusieve netwerken zijn de enige distributievorm die in 2013 een hoger incasso hebben dan in 2012. De **directe verzekeraars** zijn goed voor 91,9 miljoen euro incasso, ofwel 14,1 miljoen euro minder dan in 2012 (dat is een daling van 13,3 %). De **bankverzekering** verwerf een premie-inkomen van 17,4 miljoen euro, dat is 27,6 miljoen euro minder dan in 2012 (ofwel een daling van 61,3 %). De **exclusieve netwerken** hebben in 2013 een incasso van 0,3 miljoen euro, een daling van 18,6 miljoen euro (ofwel 98,2 %).



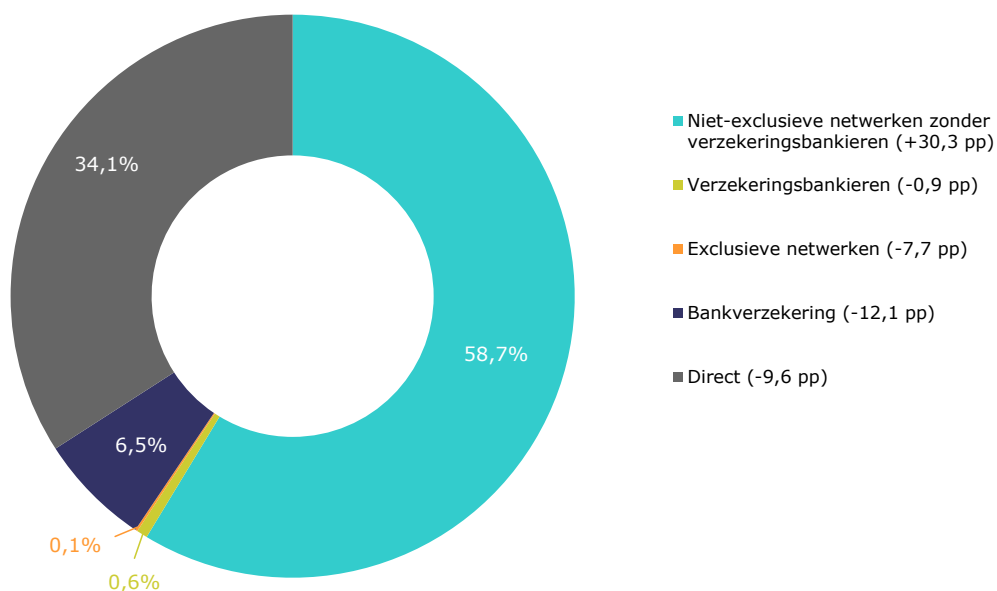
De **niet-exclusieve netwerken** zijn in 2013 de belangrijkste distributievorm in deze tak. Hun aandeel bedraagt 59,3 %. Deze netwerken kennen een sterke groei, namelijk 29,3 procentpunten tegenover 2012.

De tweede belangrijkste vorm van distributie in 2013 is de **directe verzekering**. Hierbij neemt de directe verkoop (business-to-business) met 28,8 % een aanzienlijk deel voor zijn rekening (+0,8 procentpunten ten opzichte van 2012). De onderlinge en coöperatieve ondernemingen hebben een aandeel van 5,3 %, of 1 procentpunt minder dan in 2012.

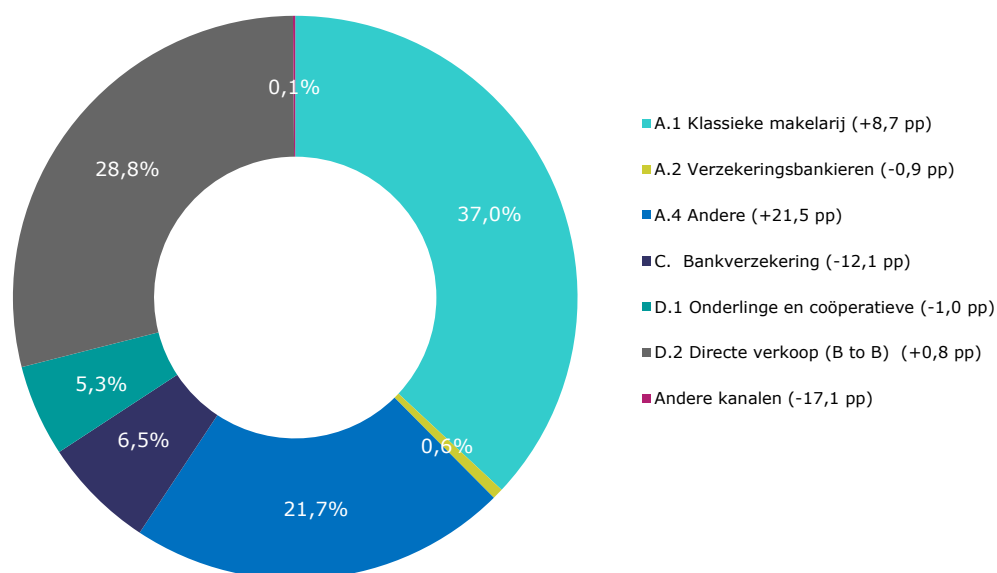
In 2013 ligt het aandeel van het **bankkanaal** met 6,5 % 12,1 procentpunten lager dan in 2012.

De **exclusieve netwerken** hebben in 2013 slechts een aandeel van 0,1 %. In 2012 bedroeg het aandeel nog 7,8 %, volledig verworven via de **zelfstandige verzekeringsagenten**.

**Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 26 per kanaal in 2013
(ontwikkeling t.o.v. 2012)**



**Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 26
per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)**

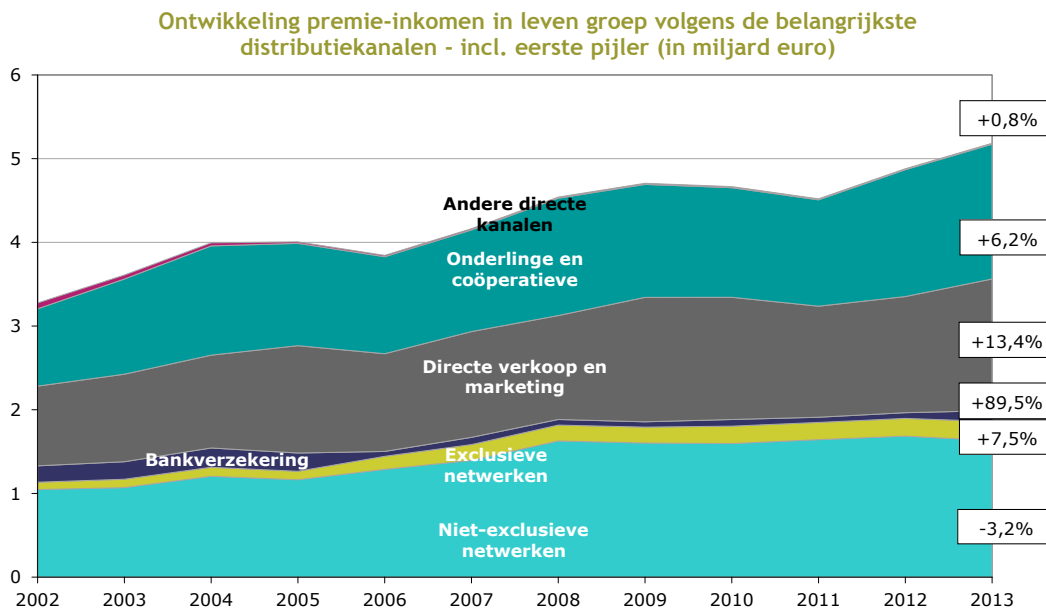


2.5.6 Leven groep

De groepsverzekeringen (met inbegrip van de eerste pijler) registreren in 2013 opnieuw een incassotoename. Het incasso ligt in 2013 304,5 miljoen hoger dan in 2012, hetzij een stijging van 6,2 %, en komt op 5,2 miljard euro. Het incasso van de groepsverzekering schommelt minder dan dat van de individuele levensverzekeringen.

In 2013 ligt enkel het premie-inkomen verworven via de **niet-exclusieve netwerken** lager dan in 2012. Deze netwerken registreren een incassodaling van 53,1 miljoen euro (dat is een daling van 3,2 %), een daling die volledig op het conto te schrijven is van de **megabrokers** (-64,1 miljoen euro). De **klassieke makelarij** wist in 2013 10,3 miljoen meer incasso te verwerven dan in 2012.

In absolute termen registreren de **directe verkoop en marketing** met 185,9 miljoen euro de grootste incassotoename (dat is een stijging van 13,4 % tegenover 2012). De **onderlinge en coöperatieve ondernemingen** zagen in 2013 hun incasso toenemen met 94,5 miljoen euro (+6,2 %), de **bankverzekering** met 61,2 miljoen euro (+89,5 %), de **exclusieve netwerken** met 15,9 miljoen euro (+7,5 %) en de **andere directe kanalen** met 0,1 miljoen euro (+0,8 %).



De **directe verzekering** is veruit de belangrijkste distributievorm voor de verkoop van groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler). In 2013 wist de directe verzekering 61,6 % van het totale premie-inkomen van de groepsverzekeringen te verwerven. De directe verzekering verkoopt voornamelijk via de **directe verkoop** (**business-to-business**) en via de **onderlinge en coöperatieve ondernemingen**, goed voor respectievelijk 30,3 % en 31,1 % van het totale premie-inkomen van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler).

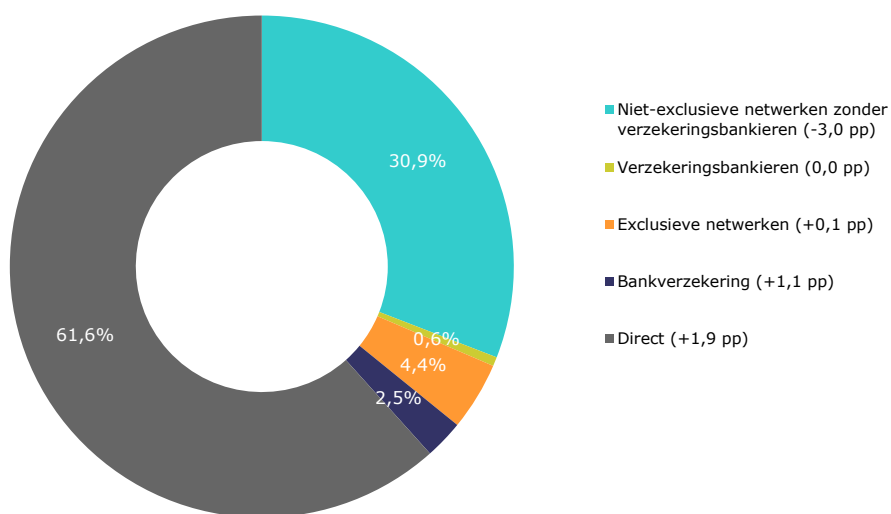
Gezien het bescheiden aandeel van de **bankverzekering** (2,5 %) is het duidelijk dat de groepsverzekeringenproducten op een andere manier aan de man gebracht worden dan de individuele levensverzekeringsproducten (waarvan het gros via het bankkanaal wordt verkocht).

Na de directe verzekering zijn de **niet-exclusieve netwerken** de voornaamste distributievorm. In 2013 zijn ze goed voor 30,9 % van het totale premie-inkomen van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler), 3 procentpunten minder dan in 2012. Op de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) is de **klassieke makelarij** goed voor een aandeel van 19,3 % en de **megabrokers** hebben een aandeel van 11,3 %.

Ook wanneer geen rekening wordt gehouden met de eerste pijlverzekeringen, die hoofdzakelijk via de directe distributiekanaalen verhandeld worden, blijven de directe verzekeraars, met een aandeel van 51 %, de belangrijkste vorm van distributie. Hun aandeel stijgt zelfs licht tegenover 2012 (0,9 procentpunten).

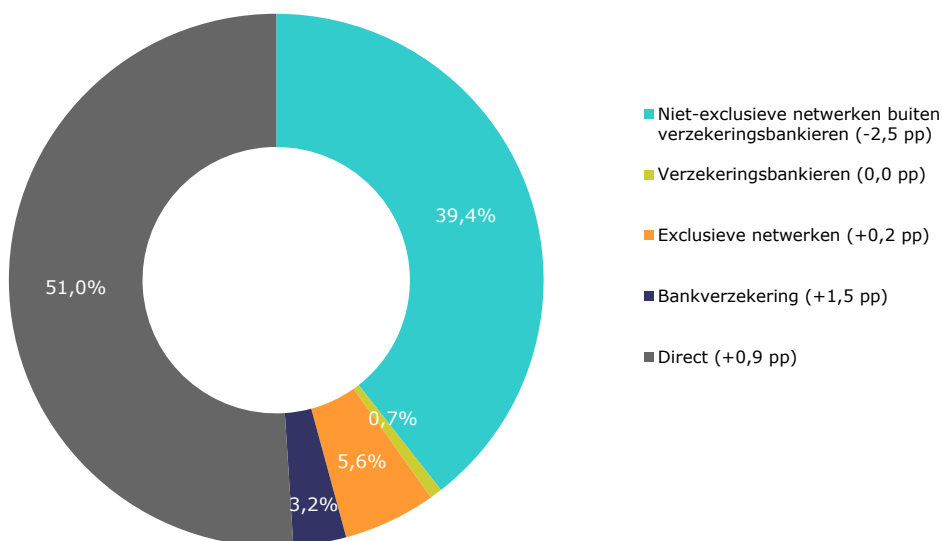
Eerste en tweede pijlverzekeringen

Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2013
(ontwikkeling t.o.v. 2012)



Tweede pijlverzekeringen

Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2013 - zonder eerste pijl
(ontwikkeling t.o.v. 2012)

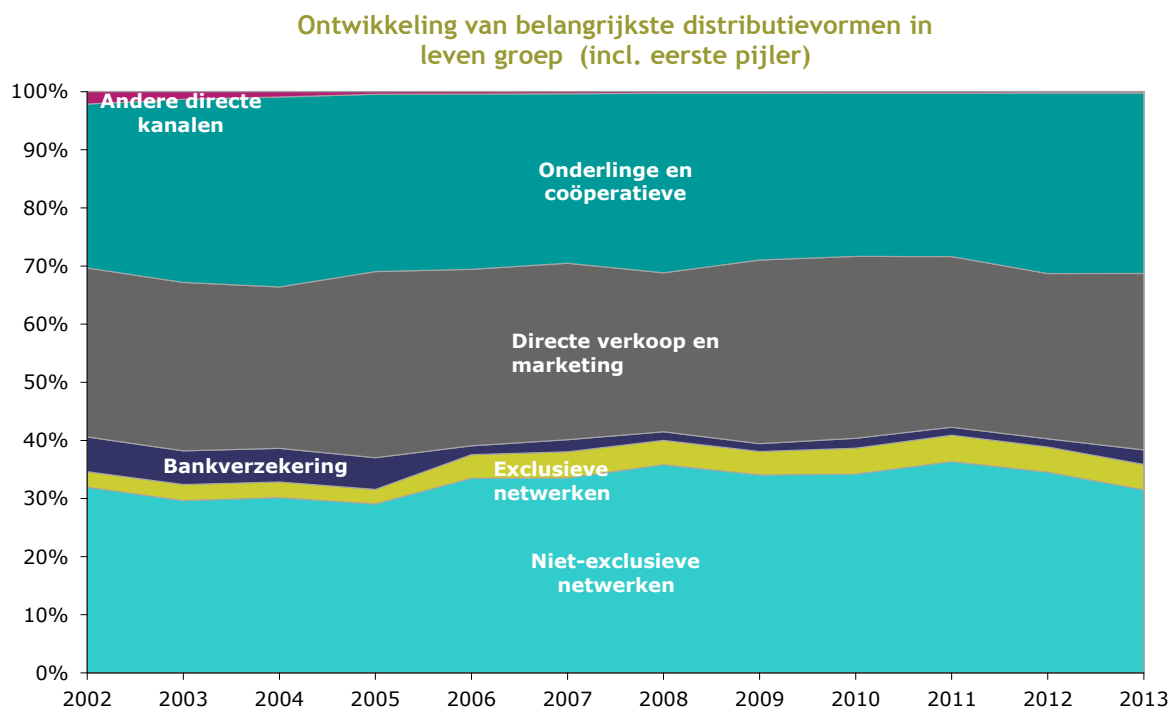


Gedurende de gehele periode 2002-2013 zijn de **onderlinge en coöperatieve ondernemingen** en de **directe verkoop en marketing** de belangrijkste distributiekanaal voor de verkoop van groepsverzekeringsproducten (inclusief eerste pijler). Het marktaandeel van elk kanaal afzonderlijk schommelt tussen de 27 % en 33 %. Met andere woorden, samen domineren zij de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler). Het belang van de **andere directe kanalen** neemt jaar na jaar af wegens een dalend premievolume.

Tegelijkertijd staan de **niet-exclusieve netwerken** in voor een groot deel van het premie-inkomen voor de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler). In 2006 steeg het aandeel van deze distributievorm tot 33,5 %. Tot en met 2012 wist deze distributievorm een aandeel te handhaven van meer dan 33 %. In 2013 daalt het aandeel tot 31,5 %.

De **exclusieve netwerken** zijn eerder een bescheiden speler op de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler). Over de ganse periode 2002-2013 wisten ze echter bijna jaarlijks een groter premievolume te verwerven. Sinds 2006 hebben ze een aandeel tussen de 4 % en 4,5 %.

In de periode 2000-2005 bedroeg het aandeel van de **bankverzekering** 5 à 6 %. In 2006 daalden de premie-inkomsten voor dit kanaal en tot en met 2012 bleef het aandeel beperkt tot 2,1 % of minder. In 2013 nemen de premie-inkomsten opnieuw toe en bedraagt het aandeel van de bankverzekering 2,5 %.



2.5.6 Totaal levensverzekeringsverrichtingen

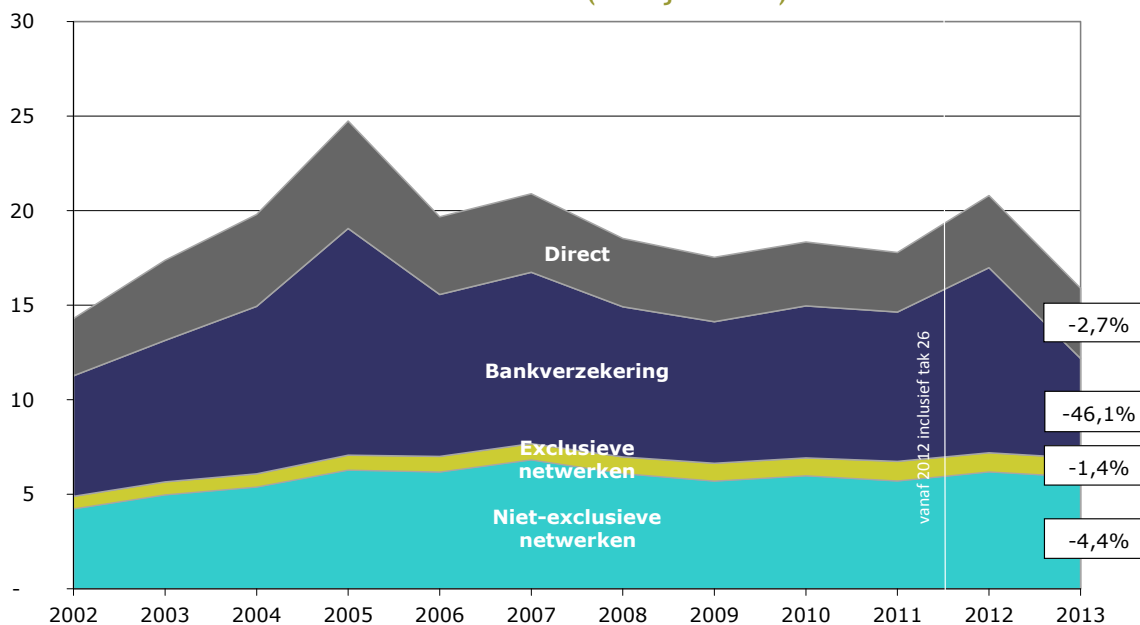
De premie-inkomsten met betrekking tot levensverzekeringsproducten kennen in 2013 een sterke terugval tegenover 2012: de inkomsten liggen 23,6 % lager. Absoluut gezien betreft het een daling van net geen 5 miljard euro. Het in 2013 verworven incasso bedraagt voor het geheel aan levensverzekeringen 15,9 miljard euro. Over de periode 2002-2013 lag enkel in 2002 het premie-inkomen lager.

De negatieve ontwikkeling van de premie-inkomsten voor de levensverzekeringen ligt volledig aan de tegenvallende verkoop van individuele levensverzekeringen, die op zijn beurt grotendeels volgt uit de verhoging van de premietaks van 1,1 % naar 2 % voor de meeste producten leven individueel. Dit op een ogenblik dat de rente-omgeving verzekeraars dwingt om lage(re) rentevoeten te waarborgen en de consument zich door de crisis eerder richt op sparen op korte termijn.

Het incasso van de groepsverzekeringen is minder onderhevig aan schommelingen. In 2013 bedraagt dit incasso 5,2 miljard euro en ligt het 304,5 miljoen euro hoger dan in 2012, wat een relatieve stijging van 6,2 % betekent.

Alle distributievormen kennen in 2013 een afname van hun premievolume ten opzichte van 2012. Met een daling van 4,5 miljard euro kent de **bankverzekering** het grootste verlies, dat is een incassodaling van 46,1 % tegenover 2012. Het incasso van de **niet-exclusieve netwerken** daalt met 4,4 % (-270,3 miljoen euro), van de **directe verzekeraars** met 2,7 % (-102,2 miljoen euro) en van de **exclusieve netwerken** met 1,4 % (-13,9 miljoen euro).

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



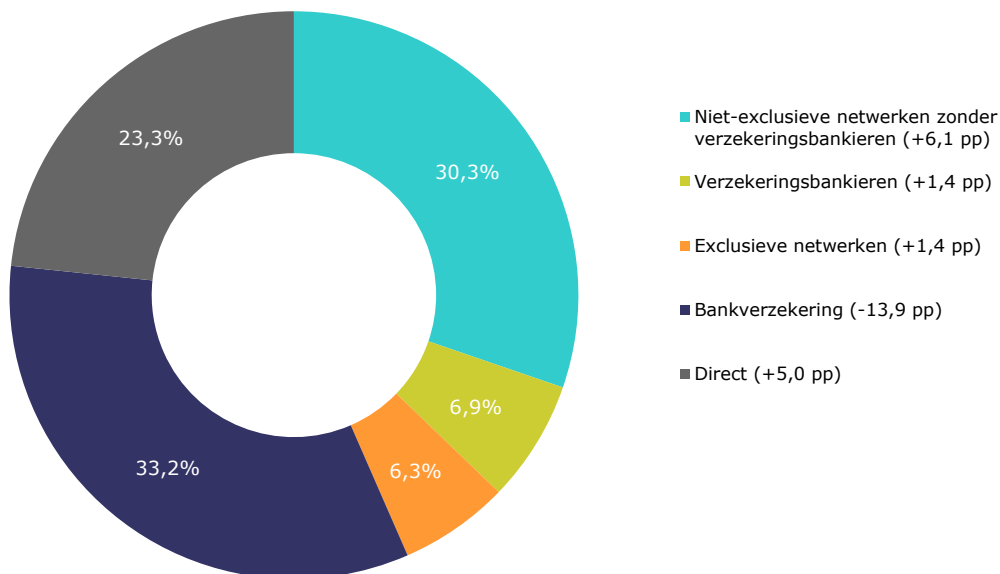
De **niet-exclusieve netwerken** hebben in 2013 een marktaandeel van 37,2 %. Daarmee zijn zij de belangrijkste distributievorm op de markt van de levensverzekeringen, terwijl dat in de voorgaande jaren steeds de bankverzekering was. De **klassieke makelarij** is goed voor 25,4 % en het **verzekeringsbankieren** voor 6,9 % van het totale premie-inkomen van de levensverzekeringen. Beide kanalen zien hun aandeel toenemen, respectievelijk met 5,5 procentpunten en 1,4 procentpunten.

Met een aandeel van 33,2 % is de **bankverzekering** nog steeds goed voor een derde van het totale premie-inkomen van de levensverzekeringen. Het aandeel ligt 13,9 procentpunten lager dan in 2012, een gevolg van de sterke terugval van de premie-inkomsten. Quasi alle andere distributiekanaalen hebben in 2013 een aandeel dat hoger ligt dan in 2012 vanwege de terugval van de bankverzekering.

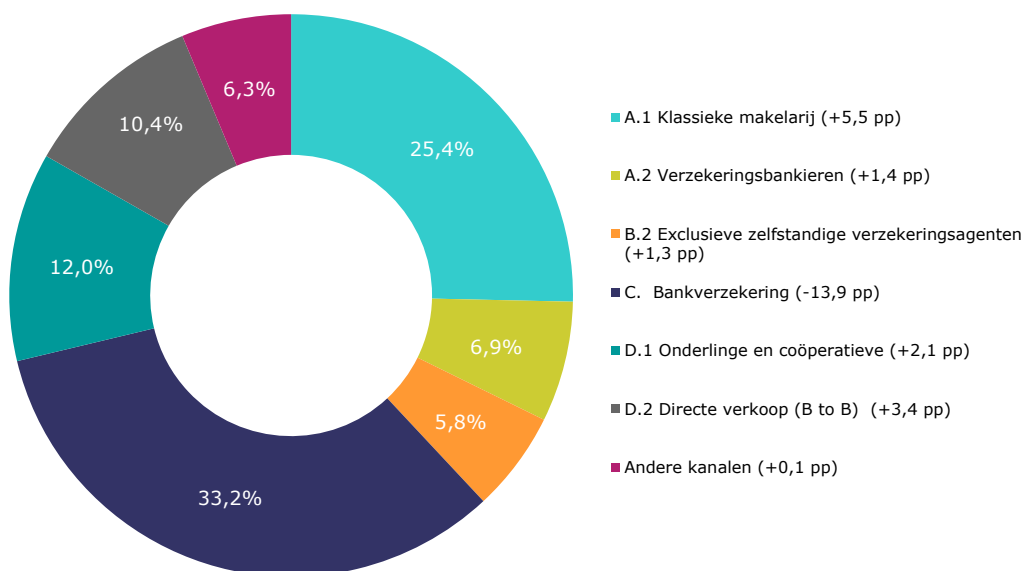
De **directe verzekering** is in 2013 goed voor 23,3 % van het totale premie-inkomen van de levensverzekeringen, dat is 5 procentpunten meer dan in 2012. Het grootste deel van deze inkomsten wordt verworven via de **onderlinge en coöperatieve ondernemingen** (12 %) en de **directe verkoop (Business-to-Business)** (10,4 %). Beide boeken terreinwinst, respectievelijk met 2,1 procentpunten en 3,4 procentpunten.

Het aandeel van de **exclusieve netwerken** bedraagt 6,3 %. De **zelfstandige agenten** zijn goed voor 5,8 % van het totale premie-inkomen van de levensverzekeringen: hun aandeel ligt hiermee 1,3 procentpunten hoger dan in 2012.

Uitsplitsing premie-inkomen leven per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen leven per kanaal in 2013 (ontwikkeling t.o.v. 2012)



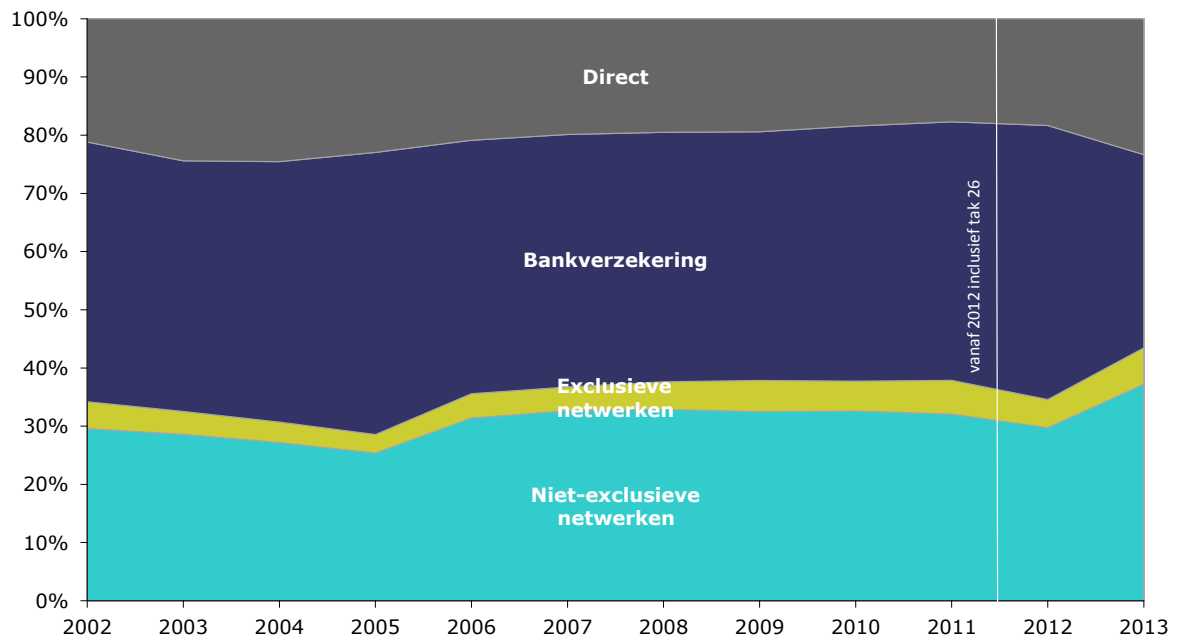
In de periode 2002-2004 vergrootte de **directe verzekering** haar aandeel op de markt van de levensverzekeringen. Maar daarna werd het aandeel steeds kleiner. In 2012 en 2013 stijgt het aandeel opnieuw.

De **bankverzekering** heeft over de periode 2002-2012 een gemiddeld aandeel van 44 %. In 2005 en 2012 steeg het aandeel met enkele procentpunten omwille van een sterke incassostijging binnen de individuele verzekeringen. In 2013 is het de eerste keer dat de bankverzekering niet de belangrijkste vorm van distributie is in de verkoop van levensverzekeringsproducten. De bankverzekering heeft haar eerste plaats afgestaan aan de **niet-exclusieve netwerken**.

In de periode 2002-2005 daalde het aandeel van de **niet-exclusieve netwerken**. In 2006 wonnen de niet-exclusieve netwerken opnieuw aan terrein en daarna bleef hun aandeel stabiel rond de 32 % tot en met 2011. In 2012 kennen ze opnieuw een lichte terugval, ten voordele van de **bankverzekering**, en in 2013 een sterke toename, ten nadele van de bankverzekering.

De **exclusieve netwerken** hebben gedurende de periode 2002-2013 een aandeel van 4 % à 6 %.

Ontwikkeling van belangrijkste distributievormen levensverzekeringen



3. Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel

Opmerking bij de tabellen in bijlage 2:

- ▶ Aangezien enkele ondernemingen de premies van de individuele levensverzekeringen niet kunnen opsplitsen volgens deelproduct, is het bedrag vermeld op lijn "9. Individuele levensverzekering" niet altijd gelijk aan de optelsom van de afzonderlijke deelproducten.
- ▶ Aangezien enkele ondernemingen de premies van de groepsverzekeringen bij de levensverzekeringen niet kunnen opsplitsen volgens deelproduct, is het bedrag vermeld op lijn "10. Groepsverzekering" niet altijd gelijk aan de optelsom van de afzonderlijke deelproducten.
- ▶ Wanneer een onderneming enkel een opsplitsing volgens de verschillende kanalen invulde voor het huidige jaar, werd deze doorgevoerd naar het vorige jaar (of omgekeerd) om continuïteit van de cijfers te garanderen. Hierdoor kan het voorkomen dat het totaalbedrag voor een tak niet overeenkomt met de som van de deelproducten.

Opsplitsing particulieren/ondernemingen

In deze editie werd aan de ondernemingen gevraagd om zelf het totale incasso Niet-Leven op te splitsen in het incasso voor particulieren, enerzijds, en het incasso voor ondernemingen, anderzijds. Zo werd meer dan 80 % van het totale incasso Niet-Leven correct ingedeeld volgens particulieren/ondernemingen. Voor de ondernemingen die deze opsplitsing niet konden opgeven, heeft Assuralia een benaderende raming gemaakt op basis van de indeling die in de vorige edities werd gebruikt.

Bijlage 1

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

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

Verzekeringsonderneming	Uithangborden	
	Verzekeringsbankieren	Bankverzekering
Argenta Verzekeringen		Argenta
Axa Belgium	Axa Bank	
Delta Lloyd Life	Delta Lloyd Bank	Delta Lloyd Bank
Belfius Insurance		Belfius Bank
AG Insurance	Fintro	BNP Paribas Fortis Bpost bank
ING Life ING Non-Life ING Services		ING Bank Record (*)
KBC Verzekeringen		KBC Bank CBC Banque
Crelan Verzekeringen	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”.

Bijlage 2

Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel



Globalisatie : Distributiekanaal

Uitsplitsing incasso's
Boekjaar 2013 (in euro)
Analytisch

	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)			
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankloketten	Mega brokers	Andere	Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten		Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen	
INCASSO'S											
1. ONGEVALLEN	393.018.641	148.268.448	40.524.713	1.746.786	272.524	43.620.289	61.755.060	67.664.831	26.426.640	2.739.352	
- Individueel	171.886.939	89.679.150	11.433.066	1.375.905	204.785	20.189.913	17.050.783	21.691.662	7.543.420	2.718.257	
- Collectief	221.131.702	58.589.299	29.091.647	370.881	67.739	23.430.376	44.704.277	45.973.169	18.883.220	21.096	
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2. ZIEKTE	1.394.836.909	720.384.347	145.555.274	1.264.520	1.207.984	43.604.166	93.201.172	159.072.502	217.807.164	12.739.778	
- Individueel	577.108.756	419.152.710	3.585.650	1.030.437	1.140.882	27.860.509	78.718.936	22.575.745	12.134.702	10.909.215	
- Collectief	816.344.112	300.035.541	141.969.623	234.084	63.934	15.720.783	14.364.891	136.490.039	205.634.652	1.830.564	
- Afhankelijkheid	1.384.041	1.196.096	0	0	3.168	22.874	117.374	6.718	37.811	0	
3. MOTORRIJTUIGEN	3.548.479.908	1.985.668.530	115.618.569	797.520	6.069.353	521.569.569	246.010.477	439.637.725	167.250.501	65.857.664	
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.569.594.258	1.410.724.026	150.974.498	2.342.744	3.954.387	385.113.572	340.873.266	49.186.709	19.186.709	7.749.734	
- Woningen	1.695.010.961	925.838.956	22.145.789	848.798	3.449.235	254.900.676	333.124.187	130.404.381	21.482.345	2.816.593	
- Andere eenvoudige risico's	485.424.237	308.580.069	14.033.215	1.005.819	470.632	100.380.476	7.193.808	43.163.202	8.077.284	2.519.734	
- Speciale risico's	389.159.060	176.305.001	114.795.494	488.126	34.521	29.832.420	555.271	45.107.740	19.627.079	2.413.408	
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	775.999.431	403.624.711	96.550.406	895.235	1.860.681	77.755.771	40.098.301	115.175.305	35.387.308	4.651.711	
- Privé-leven	221.397.491	120.964.158	1.560.200	106.482	565.394	34.858.210	39.929.662	20.109.662	3.052.077	251.926	
- Andere	554.601.941	282.660.553	94.990.206	788.753	1.295.287	42.897.562	168.918	95.065.644	32.335.232	4.399.785	
6. TRANSPORT	138.705.142	58.773.810	49.678.605	25.189.801	5.442	1.224.593	10.237	3.203.413	208.554	410.687	
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	943.535.165	476.447.827	42.134.025	31.193.344	930.282	77.186.068	54.910.516	92.772.374	156.434.083	11.526.645	
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.147.014.867	534.671.303	238.891.098	3.653.148	462.769	78.409.664	569.946	241.693.558	48.634.691	28.690	
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.713.964.340	4.099.574.660	89.745.283	93.528.279	74.826.636	691.156.020	5.148.309.095	298.376.901	174.339.125	44.106.693	
- Koopsummen van korte duur	132.586.837	55.399.865	670.353	0	0	37.541	71.774.756	633.450	4.070.715	157	
- Pensioensparen	1.128.935.150	379.736.441	2.162.874	1.310.418	17.920.875	302.400.919	341.912.367	30.253.238	36.136.498	17.101.520	
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	531.938.503	256.046.244	2.413.076	1.895.340	728.701	20.349.471	245.529.881	4.244.684	289.344	441.763	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.544.879.167	700.792.829	2.315.341	3.064.507	19.341.097	184.771.581	520.643.480	90.212.339	5.498.406	18.239.587	
- Andere verrichtingen tak 21	4.449.536.427	1.630.051.963	63.521.935	28.750.743	36.824.973	167.046.028	2.317.143.320	158.622.983	39.734.470	7.840.011	
- Tak 23	2.656.726.744	976.325.604	18.661.703	18.248	10.991	16.204.271	1.633.862.903	228.699	10.919.021	485.303	
- Tak 26	269.361.513	101.221.715	0	58.479.023	0	346.210	17.442.387	14.181.507	77.690.671	0	
10. GROEPSVERZEKERING	5.184.692.595	1.033.256.223	584.361.723	14.332.146	1.957.584	225.784.383	129.672.077	1.610.072.184	1.573.606.616	11.649.657	
- Vaste en flexibele premies	4.032.231.046	877.605.504	514.763.258	14.312.545	1.865.857	167.828.656	33.842.881	1.384.743.774	1.026.374.727	10.893.845	
- Koopsummen	1.152.461.549	155.650.718	69.598.465	19.602	91.727	57.955.727	95.829.197	225.328.411	547.231.890	755.813	
TOTAAL NIET-LEVEN	10.911.184.321	5.738.563.002	879.927.188	67.083.098	14.763.422	1.228.483.693	837.428.974	1.337.895.032	701.335.650	105.704.262	
- particulieren	6.138.628.457	3.384.492.657	120.517.219	60.371.366	12.669.090	826.127.250	766.313.095	631.136.437	241.630.391	95.370.951	
- ondernemingen	4.772.555.875	2.354.070.356	759.409.969	6.711.732	2.094.332	402.356.443	71.115.879	706.758.593	459.705.259	10.333.311	
TOTAAL LEVEN	15.898.656.935	5.132.830.882	674.107.006	107.860.425	76.784.220	916.940.403	5.277.981.172	1.908.449.085	1.747.945.741	55.756.350	
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	26.809.841.256	10.871.393.885	1.554.034.194	174.943.523	91.547.642	2.145.424.096	6.115.410.146	3.246.344.118	2.449.281.391	161.460.612	
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN											
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	6.044.615.194	2.085.387.554	67.016.945	67.252.979	13.380.809	147.708.836	3.413.035.743	133.620.389	113.826.413	3.385.526	
- Koopsummen van korte duur	132.586.837	55.399.865	670.353	0	0	37.541	71.774.756	633.450	4.070.715	157	
- Pensioensparen	136.847.330	37.773.672	164.519	624.529	3.062.442	35.152.195	57.085.950	1.793.310	16.672	1.174.041	
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	131.516.423	79.584.970	1.720.452	557.698	369.055	4.847.534	43.913.520	296.430	21.788	204.976	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	338.089.346	154.324.727	162.358	977.091	2.498.182	23.004.274	150.516.284	5.015.774	127.723	1.462.932	
- Andere verrichtingen tak 21	3.026.799.815	1.096.784.899	47.978.967	6.586.390	7.440.138	74.602.421	1.643.678.913	125.881.425	23.304.892	541.770	
- Tak 23	2.024.282.817	560.297.706	16.320.297	28.248	10.991	9.718.662	1.428.623.933	0	9.281.331	1.649	
- Tak 26	254.492.627	101.221.715	0	58.479.023	0	346.210	17.442.387	0	77.003.292	0	
12. GROEPSVERZEKERING	1.275.750.137	203.212.424	85.962.080	594.732	91.727	66.564.005	96.907.541	235.700.779	585.647.547	1.069.302	
- Vaste en flexibele premies	123.288.588	47.561.705	16.363.615	575.130	0	8.608.278	1.078.345	10.372.368	38.415.658	313.489	
- Koopsummen	1.152.461.549	155.650.718	69.598.465	19.602	91.727	57.955.727	95.829.197	225.328.411	547.231.890	755.813	



Globalisatie : Distributiekanaal

Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2013 (in %)
Analytisch

	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankketten	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%	37,7%	10,3%	0,4%	0,1%	11,1%	15,7%	17,2%	6,7%	0,7%
- Individueel	100,0%	52,2%	6,7%	0,8%	0,1%	11,7%	9,9%	12,6%	4,4%	1,6%
- Collectief	100,0%	26,5%	13,2%	0,2%	0,0%	10,6%	20,2%	20,8%	8,5%	0,0%
- Afhankelijkheid	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2. ZIEKTE	100,0%	51,6%	10,4%	0,1%	0,1%	3,1%	6,7%	11,4%	15,6%	0,9%
- Individueel	100,0%	72,6%	0,6%	0,2%	0,2%	4,8%	13,6%	3,9%	2,1%	1,9%
- Collectief	100,0%	36,8%	17,4%	0,0%	0,0%	1,9%	1,8%	16,7%	25,2%	0,2%
- Afhankelijkheid	100,0%	86,4%	0,0%	0,0%	0,2%	1,7%	8,5%	0,5%	2,7%	0,0%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	56,0%	3,3%	0,0%	0,2%	14,7%	6,9%	12,4%	4,7%	1,9%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	54,9%	5,9%	0,1%	0,2%	15,0%	13,3%	8,5%	1,9%	0,3%
- Woningen	100,0%	54,6%	1,3%	0,1%	0,2%	15,0%	19,7%	7,7%	1,3%	0,2%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	63,6%	2,9%	0,2%	0,1%	20,7%	1,5%	8,9%	1,7%	0,5%
- Speciale risico's	100,0%	45,3%	29,5%	0,1%	0,0%	7,7%	0,1%	11,6%	5,0%	0,6%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	52,0%	12,4%	0,1%	0,2%	10,0%	5,2%	14,8%	4,6%	0,6%
- Privé-leven	100,0%	54,6%	0,7%	0,0%	0,3%	15,7%	18,0%	9,1%	1,4%	0,1%
- Andere	100,0%	51,0%	17,1%	0,1%	0,2%	7,7%	0,0%	17,1%	5,8%	0,8%
6. TRANSORT	100,0%	42,4%	35,8%	18,2%	0,0%	0,9%	0,0%	0,0%	0,2%	0,3%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	50,5%	4,5%	3,3%	0,1%	8,2%	5,8%	9,8%	16,6%	1,2%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	46,6%	20,8%	0,3%	0,0%	6,8%	0,0%	21,1%	4,2%	0,0%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	38,3%	0,8%	0,9%	0,7%	6,5%	48,1%	2,8%	1,6%	0,4%
- Koopsummen van korte duur	100,0%	41,8%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	54,1%	0,5%	3,1%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	33,6%	0,2%	0,1%	1,6%	26,8%	30,3%	2,7%	3,2%	1,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	48,1%	0,5%	0,4%	0,1%	3,8%	46,2%	0,8%	0,1%	0,1%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	45,4%	0,1%	0,2%	1,3%	12,0%	33,7%	5,8%	0,4%	1,2%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	36,6%	1,4%	0,6%	0,8%	3,8%	52,1%	3,6%	0,9%	0,2%
- Tak 23	100,0%	36,7%	0,7%	0,0%	0,6%	0,6%	61,5%	0,0%	0,4%	0,0%
- Tak 26	100,0%	37,6%	0,0%	21,7%	0,0%	0,1%	6,5%	5,3%	28,8%	0,0%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	19,9%	11,3%	0,3%	0,0%	4,4%	2,5%	31,1%	30,4%	0,2%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	21,8%	12,8%	0,4%	0,0%	4,2%	0,8%	34,3%	25,5%	0,3%
- Koopsummen	100,0%	13,5%	6,0%	0,0%	0,0%	5,0%	8,3%	19,6%	47,5%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	52,6%	8,1%	0,6%	0,1%	11,3%	7,7%	12,3%	6,4%	1,0%
- particulieren	100,0%	55,1%	2,0%	1,0%	0,2%	13,5%	12,5%	10,3%	3,9%	1,6%
- ondernemingen	100,0%	49,3%	15,9%	0,1%	0,0%	8,4%	1,5%	14,8%	9,6%	0,2%
TOTAAL LEVEN	100,0%	32,3%	4,2%	0,7%	0,5%	5,8%	33,2%	12,0%	11,0%	0,4%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	40,6%	5,8%	0,7%	0,3%	8,0%	22,8%	12,1%	9,1%	0,6%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	34,5%	1,1%	1,1%	0,2%	2,4%	56,5%	2,2%	1,9%	0,1%
- Koopsummen van korte duur	100,0%	41,8%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	54,1%	0,5%	3,1%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	27,6%	0,1%	0,5%	2,2%	25,7%	41,7%	1,3%	0,0%	0,9%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	60,5%	1,3%	0,4%	0,3%	3,7%	33,4%	0,2%	0,0%	0,2%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	45,6%	0,0%	0,3%	0,7%	6,8%	44,5%	1,5%	0,0%	0,4%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	36,2%	1,6%	0,2%	2,5%	54,3%	4,2%	0,8%	0,0%	0,0%
- Tak 23	100,0%	27,7%	0,8%	0,0%	0,0%	0,5%	70,6%	0,0%	0,5%	0,0%
- Tak 26	100,0%	39,8%	0,0%	23,0%	0,0%	0,1%	6,9%	0,0%	30,3%	0,0%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	15,9%	6,7%	0,0%	0,0%	5,2%	7,6%	18,5%	45,9%	0,1%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	38,6%	13,3%	0,5%	0,0%	7,0%	0,9%	8,4%	31,2%	0,3%
- Koopsummen	100,0%	13,5%	6,0%	0,0%	0,0%	5,0%	8,3%	19,6%	47,5%	0,1%



Globalisatie : Distributiekanaal

Uitsplitsing marktaandeel
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	378.646.960	135.273.600	44.755.408	1.587.245	401.416	41.561.048	63.101.511	64.418.475	24.824.456	2.723.805
- Individueel	162.821.749	81.950.266	11.769.871	1.202.446	213.633	19.633.069	16.937.800	21.297.203	7.263.202	2.554.263
- Collectief	215.825.211	53.323.334	32.985.537	384.799	187.783	21.927.978	46.163.711	43.121.272	17.561.255	169.542
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.350.760.683	675.156.827	121.045.806	1.052.872	1.352.057	43.295.405	91.752.872	163.885.095	240.077.370	13.142.372
- Individueel	561.585.856	392.209.247	3.558.614	935.408	1.284.461	26.917.286	77.480.962	22.520.761	26.725.318	9.953.802
- Collectief	788.013.086	282.003.683	117.487.192	117.465	64.461	16.355.437	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	63.694	0
3. MOTORRIJTUIGEN	3.510.174.848	1.999.288.162	115.976.332	592.466	6.611.925	486.046.436	236.183.913	436.161.240	162.633.351	66.681.027
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.441.601.847	1.374.233.654	137.646.229	1.422.211	4.361.856	349.418.461	316.592.214	205.514.681	44.626.451	7.786.077
- Woningen	1.598.613.614	891.073.892	18.634.164	334.670	3.821.214	227.715.892	310.441.382	125.078.796	18.769.452	2.744.154
- Andere eenvoudige risico's	458.259.857	301.471.352	10.556.984	904.781	515.556	93.163.118	5.616.069	35.657.926	7.764.148	2.609.925
- Speciale risico's	384.728.355	181.688.408	108.455.081	182.761	25.086	28.539.450	534.764	44.777.959	18.092.851	2.431.998
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	757.182.513	402.242.818	89.839.747	797.339	1.999.566	73.615.901	37.554.864	112.282.602	34.407.217	4.442.444
- Privé-leven	213.186.384	119.500.013	1.465.972	89.563	669.199	31.987.037	37.399.024	19.130.148	2.675.710	269.722
- Andere	543.996.107	282.742.803	88.373.776	707.776	1.330.367	41.628.865	155.839	93.152.454	31.731.507	4.172.723
6. TRANSPORT	153.487.677	67.234.410	70.504.611	10.591.341	1.396	1.256.195	9.525	3.342.425	195.647	352.129
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	888.478.817	445.409.890	41.192.160	33.544.393	1.062.634	73.662.386	47.103.777	85.097.769	149.841.721	11.564.092
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.132.208.890	496.837.723	267.969.908	3.637.750	544.648	74.900.582	556.741	238.425.611	49.306.511	29.417
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	15.919.957.066	4.251.787.463	164.310.023	83.964.663	74.602.047	721.188.427	9.724.578.878	538.623.650	183.895.097	177.006.822
- Koopsummen 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	1.075.744.173	360.269.841	1.397.969	422.283	16.838.713	283.743.690	325.643.185	41.167.133	30.121.879	16.139.481
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	522.591.487	239.525.707	2.505.683	82.278	720.295	20.401.798	253.184.972	5.296.947	304.147	569.660
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.448.926.142	1.616.805	1.616.805	1.566.830	20.364.388	178.344.416	538.932.282	96.649.247	361.260	15.316.003
- Andere verrichtingen tak 21	7.101.498.247	2.347.564.572	142.433.549	81.488.889	34.821.147	206.541.421	3.712.465.535	379.954.801	51.727.588	144.500.744
- Tak 23	4.880.249.426	542.175.047	16.344.783	0	5.637	13.145.811	4.300.516.789	325.500	7.492.141	243.717
- Tak 26	242.648.361	72.257.786	0	404.382	0	18.975.603	45.064.403	15.205.161	90.741.026	0
10. GROEPSVERZEKERING	4.880.177.114	1.023.155.956	648.450.657	13.447.657	2.020.374	209.823.302	68.430.982	1.515.607.329	1.387.687.033	11.553.824
- Vaste en flexibele premies	3.749.856.556	882.945.595	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
- Koopsummen	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	10.612.542.234	5.595.677.084	888.930.201	53.225.617	16.335.498	1.143.756.414	792.855.416	1.309.127.898	705.912.724	106.721.363
- particulieren	5.949.260.049	3.331.207.511	115.290.586	47.347.947	13.958.517	761.835.323	726.633.242	621.989.364	235.812.653	95.184.913
- ondernemingen	4.663.282.157	2.264.469.581	773.639.616	5.877.670	2.376.981	381.921.091	66.222.174	687.138.533	470.100.071	11.536.450
TOTAAL LEVEN	20.800.134.180	5.274.943.419	812.760.679	97.412.320	76.622.420	931.011.729	9.793.009.860	2.054.230.978	1.571.582.130	188.560.646
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	31.412.676.414	10.870.620.503	1.701.690.880	150.637.937	92.957.918	2.074.768.143	10.585.865.276	3.363.358.876	2.277.494.854	295.282.009
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	11.285.810.719	2.550.919.656	149.919.211	59.450.836	25.753.080	217.051.034	7.699.036.218	374.095.629	92.093.199	117.491.856
- Koopsummen 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	143.504.906	37.906.275	602.793	384.001	3.239.497	35.728.079	63.574.788	766.679	5.165	1.297.629
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	141.938.803	77.763.921	1.829.711	41.192	79.961	3.726.854	58.022.590	306.282	18.724	149.569
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	293.658.658	121.794.805	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	5.322.167.154	1.759.430.428	131.727.898	57.795.763	18.302.944	133.307.821	2.725.277.391	365.315.706	16.902.968	114.106.235
- Tak 23	4.546.364.317	401.693.300	15.564.235	0	5.637	6.188.252	4.117.991.957	107.567	4.812.523	846
- Tak 26	189.877.647	58.111.328	0	404.382	0	18.975.603	45.064.403	128.189	67.193.742	0
12. GROEPSVERZEKERING	1.274.654.409	199.233.022	81.340.653	500.104	111.380	57.168.645	24.633.369	265.043.818	645.500.992	1.122.428
- Vaste en flexibele premies	144.333.852	17.836.423	480.858	0	11.788.031	11.788.031	3.933.890	9.264.697	41.745.190	262.104
- Koopsummen	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 bankketten	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%	35,7%	11,8%	0,4%	0,1%	11,0%	16,7%	17,0%	6,6%	0,7%
- Individueel	100,0%	50,3%	7,2%	0,7%	0,1%	12,1%	10,4%	13,1%	4,5%	1,6%
- Collectief	100,0%	24,7%	15,3%	0,2%	0,1%	10,2%	21,4%	20,0%	8,1%	0,1%
- Afhankelijkheid	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	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%	69,8%	0,6%	0,2%	0,2%	4,8%	13,8%	4,0%	4,8%	1,8%
- Collectief	100,0%	35,8%	14,9%	0,0%	0,0%	2,1%	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%	57,0%	3,3%	0,0%	0,2%	13,8%	6,7%	12,4%	4,6%	1,9%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	56,3%	5,6%	0,1%	0,2%	14,3%	8,4%	8,4%	1,8%	0,3%
- Woningen	100,0%	55,7%	1,2%	0,0%	0,2%	14,2%	19,4%	7,8%	1,2%	0,2%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	65,8%	2,3%	0,2%	0,1%	20,3%	1,2%	7,8%	1,7%	0,6%
- Speciale risico's	100,0%	47,2%	28,2%	0,0%	0,0%	7,4%	0,1%	11,6%	4,7%	0,6%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	53,1%	11,9%	0,1%	0,3%	9,7%	5,0%	14,8%	4,5%	0,6%
- Privé-leven	100,0%	56,1%	0,7%	0,0%	0,3%	15,0%	17,5%	9,0%	1,3%	0,1%
- Andere	100,0%	52,0%	16,2%	0,1%	0,2%	7,7%	0,0%	17,1%	5,8%	0,8%
6. TRANSPOORT	100,0%	43,8%	45,9%	6,9%	0,0%	0,8%	0,2%	0,0%	0,1%	0,2%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	50,1%	4,6%	3,8%	0,1%	8,3%	5,3%	9,6%	16,9%	1,3%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	43,9%	23,7%	0,3%	0,0%	6,6%	0,0%	21,1%	4,4%	0,0%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	26,7%	1,0%	0,5%	0,5%	4,5%	61,1%	3,4%	1,2%	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%	45,8%	0,5%	0,0%	0,1%	3,9%	48,4%	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%	33,1%	2,0%	1,1%	0,5%	2,9%	52,3%	5,4%	0,7%	2,0%
- Tak 23	100,0%	11,1%	0,3%	0,0%	0,3%	0,0%	88,1%	0,0%	0,2%	0,0%
- Tak 26	100,0%	29,8%	0,0%	0,2%	0,0%	7,8%	18,6%	6,3%	37,4%	0,0%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	21,0%	13,3%	0,3%	0,0%	4,3%	1,4%	31,1%	28,4%	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%	52,7%	8,4%	0,5%	0,2%	10,8%	7,5%	12,3%	6,7%	1,0%
- particulieren	100,0%	56,0%	1,9%	0,8%	0,2%	12,8%	12,2%	10,5%	4,0%	1,6%
- ondernemingen	100,0%	48,6%	16,6%	0,1%	0,1%	8,2%	1,4%	14,7%	10,1%	0,2%
TOTAAL LEVEN	100,0%	25,4%	3,9%	0,5%	0,4%	4,5%	47,1%	9,9%	7,6%	0,9%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	34,6%	5,4%	0,5%	0,3%	6,6%	33,7%	10,7%	7,3%	0,9%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	22,6%	1,3%	0,5%	0,2%	1,9%	68,2%	3,3%	0,8%	1,0%
- 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%	54,8%	1,3%	0,0%	0,1%	2,6%	40,9%	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%	33,1%	2,5%	1,1%	0,3%	2,5%	51,2%	6,9%	0,3%	2,1%
- Tak 23	100,0%	8,8%	0,3%	0,0%	0,0%	0,1%	90,6%	0,0%	0,1%	0,0%
- Tak 26	100,0%	30,6%	0,0%	0,2%	0,0%	10,0%	23,7%	0,1%	35,4%	0,0%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	15,6%	6,4%	0,0%	0,0%	4,5%	1,9%	20,8%	50,6%	0,1%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	12,4%	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 2013 (in euro)
Synthetisch**

	Alle kanalen	A. Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	393.018.641	190.539.947	43.892.813	61.755.060	96.830.823
- Individueel	171.886.939	102.488.121	20.394.698	17.050.783	31.953.339
- Collectief	221.131.702	88.051.826	23.498.115	44.704.277	64.877.484
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.394.836.909	867.204.141	44.812.150	93.201.172	389.619.445
- Individueel	577.108.756	423.768.796	29.001.391	78.718.906	45.619.661
- Collectief	816.344.112	442.239.248	15.784.717	14.364.891	343.955.255
- Afhankelijkheid	1.384.041	1.196.096	26.042	117.374	44.529
3. MOTORRIJTUIGEN	3.548.479.908	2.102.084.618	527.638.921	246.010.477	672.745.890
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.569.594.258	1.564.041.268	389.067.960	340.873.266	275.611.767
- Woningen	1.695.010.961	948.833.543	258.349.911	333.124.187	154.703.319
- Andere eenvoudige risico's	485.424.237	323.619.104	100.851.108	7.193.808	53.760.220
- Speciale risico's	389.159.060	291.588.621	29.866.941	555.271	67.148.227
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	775.999.431	501.070.352	79.616.453	40.098.301	155.214.325
- Privé-leven	221.397.491	122.630.840	35.423.604	39.929.382	23.413.664
- Andere	554.601.941	378.439.512	44.192.848	168.918	131.800.660
6. TRANSPORT	138.705.142	133.642.216	1.230.035	10.237	3.822.654
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	943.535.165	549.775.196	78.116.351	54.910.516	260.733.102
8. ARBEDSONGEVALLEN	1.147.014.867	777.215.549	78.872.433	569.946	290.356.939
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.713.964.340	4.282.848.221	765.982.657	5.148.309.095	516.822.719
- Koopsommen van korte duur	132.586.837	56.070.218	37.541	71.774.756	4.704.322
- Pensioensparen	1.128.935.150	383.209.732	320.321.794	341.912.367	83.491.257
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	531.938.503	260.354.660	21.078.171	245.529.881	4.975.791
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.544.879.167	706.172.677	204.112.678	520.643.480	113.950.332
- Andere verrichtingen tak 21	4.449.536.427	1.722.324.641	203.871.000	2.317.143.320	206.197.465
- Tak 23	2.656.726.744	995.015.555	16.215.262	1.633.862.903	11.633.024
- Tak 26	269.361.513	159.700.738	346.210	17.442.387	91.872.178
10. GROEPSVERZEKERING	5.184.692.595	1.631.950.093	227.741.967	129.672.077	3.195.328.458
- Vaste en flexibele premies	4.032.231.046	1.406.681.307	169.694.513	33.842.881	2.422.012.345
- Koopsommen	1.152.461.549	225.268.785	58.047.454	95.829.197	773.316.113
TOTAAL NIET-LEVEN	10.911.184.321	6.685.573.288	1.243.247.115	837.428.974	2.144.934.944
- particulieren	6.138.628.457	3.565.381.242	838.796.340	766.313.095	968.137.779
- ondernemingen	4.772.555.875	3.120.192.057	404.450.775	71.115.879	1.176.797.163
TOTAAL LEVEN	15.898.656.935	5.914.798.314	993.724.623	5.277.981.172	3.712.151.177
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	26.809.841.256	12.600.371.602	2.236.971.739	6.115.410.146	5.857.086.121
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	6.044.615.194	2.219.657.479	161.089.645	3.413.035.743	250.832.328
- Koopsommen van korte duur	132.586.837	56.070.218	37.541	71.774.756	4.704.322
- Pensioensparen	136.847.330	38.562.719	38.214.637	57.085.950	2.984.023
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	131.516.423	81.863.120	5.216.589	43.913.520	523.194
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	338.089.346	155.464.176	25.502.456	150.516.284	6.606.430
- Andere verrichtingen tak 21	3.026.799.815	1.151.350.256	82.042.559	1.643.678.913	149.728.086
- Tak 23	2.024.282.817	576.646.251	9.729.653	1.428.623.933	9.282.980
- Tak 26	254.492.627	159.700.738	346.210	17.442.387	77.003.292
12. GROEPSVERZEKERING	1.275.750.137	289.769.235	66.655.732	96.907.541	822.417.628
- Vaste en flexibele premies	123.288.588	64.500.450	8.608.278	1.078.345	49.101.515
- Koopsommen	1.152.461.549	225.268.785	58.047.454	95.829.197	773.316.113



Globalisatie : Distributiekkanalen

**Uitsplitsing marktaandeelen
Boekjaar 2013 (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%	48,5%	11,2%	15,7%	24,6%
- Individueel	100,0%	59,6%	11,9%	9,9%	18,6%
- Collectief	100,0%	39,8%	10,6%	20,2%	29,3%
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE	100,0%	62,2%	3,2%	6,7%	27,9%
- Individueel	100,0%	73,4%	5,0%	13,6%	7,9%
- Collectief	100,0%	54,2%	1,9%	1,8%	42,1%
- Afhankelijkheid	100,0%	86,4%	1,9%	8,5%	3,2%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	59,2%	14,9%	6,9%	19,0%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	60,9%	15,1%	13,3%	10,7%
- Woningen	100,0%	56,0%	15,2%	19,7%	9,1%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	66,7%	20,8%	1,5%	11,1%
- Speciale risico's	100,0%	74,9%	7,7%	0,1%	17,3%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	64,6%	10,3%	5,2%	20,0%
- Privé-leven	100,0%	55,4%	16,0%	18,0%	10,6%
- Andere	100,0%	68,2%	8,0%	0,0%	23,8%
6. TRANSPORT	100,0%	96,3%	0,9%	0,0%	2,8%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	58,3%	8,3%	5,8%	27,6%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	67,8%	6,9%	0,0%	25,3%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	40,0%	7,1%	48,1%	4,8%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	42,3%	0,0%	54,1%	3,5%
- Pensioensparen	100,0%	33,9%	28,4%	30,3%	7,4%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	48,9%	4,0%	46,2%	0,9%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	45,7%	13,2%	33,7%	7,4%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	38,7%	4,6%	52,1%	4,6%
- Tak 23	100,0%	37,5%	0,6%	61,5%	0,4%
- Tak 26	100,0%	59,3%	0,1%	6,5%	34,1%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	31,5%	4,4%	2,5%	61,6%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	34,9%	4,2%	0,8%	60,1%
- Koopsommen	100,0%	19,5%	5,0%	8,3%	67,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	61,3%	11,4%	7,7%	19,7%
- particulieren	100,0%	58,1%	13,7%	12,5%	15,8%
- ondernemingen	100,0%	65,4%	8,5%	1,5%	24,7%
TOTAAL LEVEN	100,0%	37,2%	6,3%	33,2%	23,3%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	47,0%	8,3%	22,8%	21,8%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	36,7%	2,7%	56,5%	4,1%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	42,3%	0,0%	54,1%	3,5%
- Pensioensparen	100,0%	28,2%	27,9%	41,7%	2,2%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	62,2%	4,0%	33,4%	0,4%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	46,0%	7,5%	44,5%	2,0%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	38,0%	2,7%	54,3%	4,9%
- Tak 23	100,0%	28,5%	0,5%	70,6%	0,5%
- Tak 26	100,0%	62,8%	0,1%	6,9%	30,3%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	22,7%	5,2%	7,6%	64,5%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	52,3%	7,0%	0,9%	39,8%
- Koopsommen	100,0%	19,5%	5,0%	8,3%	67,1%



Globalisatie : Distributiekkanalen

**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	378.646.960	181.616.253	41.962.464	63.101.511	91.966.736
- Individueel	162.821.749	94.922.583	19.846.702	16.937.800	31.114.667
- Collectief	215.825.211	86.693.671	22.115.761	46.163.711	60.852.069
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.350.760.683	797.255.506	44.647.461	91.752.872	417.104.837
- Individueel	561.585.856	396.703.269	28.201.747	77.480.962	59.199.881
- Collectief	788.013.086	399.608.340	16.419.897	14.149.806	357.835.043
- Afhankelijkheid	1.161.731	943.897	25.817	122.104	69.914
3. MOTORRIJTUIGEN	3.510.174.848	2.115.856.960	492.658.361	236.183.913	665.475.617
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.441.601.847	1.513.302.093	353.780.316	316.592.214	257.927.209
- Woningen	1.598.613.614	910.042.726	231.537.106	310.441.382	146.592.402
- Andere eenvoudige risico's	458.259.857	312.933.117	93.678.674	5.616.069	46.031.999
- Speciale risico's	384.728.355	290.326.250	28.564.536	534.764	65.302.809
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	757.182.513	492.879.904	75.615.467	37.554.864	151.132.263
- Privé-leven	213.186.384	121.055.548	32.656.236	37.399.024	22.075.579
- Andere	543.996.107	371.824.355	42.959.232	155.839	129.056.684
6. TRANSPORT	153.487.677	148.330.362	1.257.591	9.525	3.890.201
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	888.478.817	520.146.443	74.725.021	47.103.777	246.503.582
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.132.208.890	768.445.381	75.445.230	556.741	287.761.539
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	15.919.957.066	4.500.062.149	795.790.474	9.724.578.878	899.525.568
- Koopsommen van korte duur	648.299.230	94.230.832	1.887.554	548.771.712	3.409.133
- Pensioensparen	1.075.744.173	362.090.093	300.582.403	325.643.185	87.428.494
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	522.591.487	242.113.668	21.122.093	253.184.972	6.170.754
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.448.926.142	598.958.547	198.708.804	538.932.282	112.326.510
- Andere verrichtingen tak 1	7.101.498.247	2.571.487.011	241.362.569	3.712.465.535	576.183.133
- Tak 23	4.880.249.426	558.519.830	13.151.448	4.300.516.789	8.061.358
- Tak 26	242.648.361	72.662.168	18.975.603	45.064.403	105.946.187
10. GROEPSVERZEKERING	4.880.177.114	1.685.054.270	211.843.676	68.430.982	2.914.848.186
- Vaste en flexibele premies	3.749.856.556	1.481.320.432	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	10.612.542.234	6.537.832.901	1.160.091.912	792.855.416	2.121.761.985
- particulieren	5.949.260.049	3.493.846.044	775.793.840	726.633.242	952.986.930
- ondernemingen	4.663.282.157	3.043.986.867	384.298.072	66.222.174	1.168.775.054
TOTAAL LEVEN	20.800.134.180	6.185.116.419	1.007.634.149	9.793.009.860	3.814.373.754
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	31.412.676.414	12.722.949.320	2.167.726.061	10.585.865.276	5.936.135.739
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	11.285.810.719	2.760.289.703	242.804.114	7.699.036.218	583.680.684
- Koopsommen van korte duur	648.299.231	94.230.833	1.887.554	548.771.712	3.409.133
- Pensioensparen	143.504.906	38.893.069	38.967.576	63.574.788	2.069.473
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	141.938.803	79.634.823	3.806.815	58.022.590	474.575
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	293.658.658	122.803.644	21.361.913	140.333.376	9.159.727
- Andere verrichtingen tak 21	5.322.167.154	1.948.954.089	151.610.765	2.725.277.391	496.324.910
- Tak 23	4.546.364.317	417.257.535	6.193.888	4.117.991.957	4.920.936
- Tak 26	189.877.647	58.515.710	18.975.603	45.064.403	67.321.931
12. GROEPSVERZEKERING	1.274.654.409	281.073.780	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 : Distributiekanaal

**Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2012 (in %)
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	100,0%	48,0%	11,1%	16,7%	24,3%
- Individueel	100,0%	58,3%	12,2%	10,4%	19,1%
- Collectief	100,0%	40,2%	10,2%	21,4%	28,2%
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE	100,0%	59,0%	3,3%	6,8%	30,9%
- Individueel	100,0%	70,6%	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. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	60,3%	14,0%	6,7%	19,0%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	62,0%	14,5%	13,0%	10,6%
- Woningen	100,0%	56,9%	14,5%	19,4%	9,2%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	68,3%	20,4%	1,2%	10,0%
- Speciale risico's	100,0%	75,5%	7,4%	0,1%	17,0%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	65,1%	10,0%	5,0%	20,0%
- Privé-leven	100,0%	56,8%	15,3%	17,5%	10,4%
- Andere	100,0%	68,4%	7,9%	0,0%	23,7%
6. TRANSPORT	100,0%	96,6%	0,8%	0,0%	2,5%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	58,5%	8,4%	5,3%	27,7%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	67,9%	6,7%	0,0%	25,4%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	28,3%	5,0%	61,1%	5,7%
- 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%	46,3%	4,0%	48,4%	1,2%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	41,3%	13,7%	37,2%	7,8%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	36,2%	3,4%	52,3%	8,1%
- Tak 23	100,0%	11,4%	0,3%	88,1%	0,2%
- Tak 26	100,0%	29,9%	7,8%	18,6%	43,7%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	34,5%	4,3%	1,4%	59,7%
- 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%	61,6%	10,9%	7,5%	20,0%
- particulieren	100,0%	58,7%	13,0%	12,2%	16,0%
- ondernemingen	100,0%	65,3%	8,2%	1,4%	25,1%
TOTAAL LEVEN	100,0%	29,7%	4,8%	47,1%	18,3%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	40,5%	6,9%	33,7%	18,9%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	24,5%	2,2%	68,2%	5,2%
- 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%	56,1%	2,7%	40,9%	0,3%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	41,8%	7,3%	47,8%	3,1%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	36,6%	2,8%	51,2%	9,3%
- Tak 23	100,0%	9,2%	0,1%	90,6%	0,1%
- Tak 26	100,0%	30,8%	10,0%	23,7%	35,5%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	22,1%	4,5%	1,9%	71,5%
- 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%

