

Distributiekanaal van de verzekering - Cijfers 2014

Inleiding: Dynamisch evenwicht	2
1. Doelstelling, methodologie en definities	3
2. Studieresultaten	6
2.1 Representativiteit en betrouwbaarheid van de steekproef	6
2.2 Algemeen overzicht van de resultaten	6
1. Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt	6
2. Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen	7
2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven	8
2.4 Niet-levensverzekering	11
2.5 Levensverzekering	12
1. Leven individueel (takken 21-23-26)	15
1. Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)	16
2. Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)	18
3. Leven individueel: kapitalisatieverrichtingen (tak 26)	18
2. Leven groep	21
3. Levensverzekering: productie van nieuwe zaken	24
Bijlage 1: Distributie van verzekeringen en bankuithangborden: onderverdeling in “verzekeringsbankieren” of “bankverzekering”	
Bijlage 2: Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel	
Bijlage 3: Grafieken	

Inleiding: dynamisch evenwicht

Schijn bedriegt. Wie de editie 2014 van de jaarlijkse meting van de omzet van de verschillende distributiekanaalen van verzekeringen in België overloopt, zou de indruk kunnen krijgen dat zowel het volume aan premies –op een geringe omzetsijging na- als de onderlinge verhoudingen tussen verschillende distributievormen in vergelijking tot 2013 wezenlijk gelijk zijn gebleven. Dat mag de indruk niet geven dat er geen belangrijke veranderingen zouden zijn in de manier waarop verzekeringen aan de man worden gebracht: de wetgever en de technologische ontwikkeling leggen een hels tempo op, waar alle distributievormen zich aan moeten aanpassen. Zo is omzeggens iedereen uit de sector op Internet aanwezig en is het aanbieden van verzekeringen niet langer een klusje voor na de uren of iets voor mensen die op school moeilijk meekunnen...

Niettemin blijft de diversiteit van de distributie in België opvallend. Een waarnemer zou van op een afstand de proporties 40-30-20-10 als vuistregel kunnen nemen, waarbij de makelaars goed zijn voor ruwweg 40 % van de globale markt, de bankverzekering voor 30 %, de directe verkoop voor 20 % en de agenten voor 10 %. Maar achter deze te summiere samenvatting schuilen grote verschillen naargelang de marktsegmenten. Deze studie biedt er een gedetailleerde analyse van.

Toch belicht zij de gegevens vanuit het oogpunt van de verzekeraar, eerder dan vanuit het oogpunt van de klant. Als je niet de netto premie, maar de premie inclusief taksen zou berekenen, dan zou het aandeel van de makelarij, die het sterkst staat in de schadeverzekering waar ook de premietaks het hoogst ligt, (nog) hoger uitkomen. Anderzijds: makelaars mogen niet op hun lauweren rusten, want je ziet de bankverzekering oprukken in schadeverzekeringen (voor het eerst zijn banken goed voor meer dan 20 % van de woningverzekeringspremies), het meest profiteren van het relatieve herstel van de individuele levensverzekering in 2014, en met name een kleine voorsprong op de makelaars nemen in de markt van de producten die verbonden zijn aan een hypotheeklening, wellicht het enige marktsegment in de tak Leven dat iets positiefs ziet aan de lage rentestand.

De grotere makelaarskantoren komen in deze editie van het onderzoek beter in beeld, maar nog niet helemaal accuraat. Dat neemt niet weg dat hun aandeel in de sterke positie van de makelarij in de schadeverzekeringen van ondernemingen beter dan ooit bevestigd wordt.

De makelaars en meer bepaald de grotere makelaars staan dan weer in concurrentie met verzekeringsondernemingen die op de markt van de employee benefits rechtstreeks groepsverzekeringen en collectieve hospitalisatieverzekeringen aanbieden, en op die manier ruimschoots instaan voor het volume dat de directe verkoop toekomt. De cijfers van 2014 tonen aan dat de pure Internetverkoop van auto- of reisverzekeringen aan particulieren het vooral moet hebben van nog onontgonnen potentieel.

Agenten zijn in België de vierde categorie in de verzekeringsdistributie: zij genieten net als de makelaar van de voorliefde van de Belgische verzekeringsnemers voor nabijheid en menselijk contact. Dat zij werken met één verzekeringsonderneming blijkt, als je de cijfers jaar na jaar bekijkt, hen een aardige plaats op te leveren.

Dergelijk distributielandschap is enig door zijn veelzijdigheid. De consument houdt met zijn keuze de concurrenten op scherp. Wat kan je nog meer verlangen, zou Clooney zeggen.

Wauthier Robyns

cia@assuralia.be

Doelstelling, methodologie en definities

De enquête over de distributiekkanalen heeft tot doel het relatieve belang van de verschillende verzekeringsdistributiekkanalen in België en de ontwikkeling van hun marktaandeelen in de tijd te onderzoeken.

Methodische aanpassingen bij ondernemingen kunnen verschuivingen met zich meebrengen. Gezien in de enquête telkens de gegevens van de twee afgelopen jaren worden opgevraagd, kunnen daardoor sommige grafieken en tabellen verschillen van die in de vorige edities.

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

In de enquête van 2014 werd aan de verzekeraars gevraagd om extra aandacht te besteden aan het incasso dat ze verwerven via megabrokers. Sommige verzekeraars zijn echter niet in staat om het incasso van de megabrokers af te splitsen: het totale incasso van de megabrokers is dus onderschat.

De distributiekkanalen worden in **vier grote categorieën (distributievormen)** opgedeeld.

A. Niet-exclusieve verzekeringsnetwerken - Makelarij

A.1 Klassieke makelarij: makelaars, behalve megabrokers en verzekeringsbankieren (met andere woorden zonder bankagentschap van dezelfde financiële groep) en niet-verbonden agenten

Contracten verkocht door de niet-verbonden agenten en door bij de FSMA als dusdanig geregistreerde verzekeringsmakelaars,

- ▶ 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) of 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 met bankagentschap van dezelfde financiële groep, zonder megabrokers

Verzekeringscontracten van groep xxxx verkocht door zelfstandige exclusieve bankagenten die voor diezelfde groep werken en ook als verzekeringmakelaar bij de FSMA zijn geregistreerd (=> mogelijkheid om verzekeringsproducten van andere ondernemingen of groepen te verkopen; zo niet: zie bankverzekering).

A.3 Megabrokers

Voornameijk contracten van grote internationale of nationale makelaarskantoren¹.

A.4 Andere

Contracten die verkocht worden door andere niet-exclusieve netwerken dan de klassieke makelarij, het verzekeringsbankieren en de megabrokers.

B. Exclusieve verzekeringsnetwerken zonder bankactiviteiten

B.1 Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst

Contracten die verkocht worden door tussenpersonen in loondienst van de verzekeringsonderneming die alleen verzekeringsproducten van die onderneming (of ondernemingsgroep) verkopen.

B.2 Zelfstandige exclusieve verzekeringsagenten alsook de verbonden agenten

Contracten die verkocht worden door verbonden agenten² en door zelfstandige tussenpersonen die alleen verzekeringsproducten van één 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 bank).

D. Direct (zonder tussenpersonen)

D.1 Onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen³

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

¹ ADD NV, Agallis, Allia, Aon, Belgibo NV, Callant Verzekeringen BVBA, Concordia NV, Eurobrokers Insurance Consultants, Gras Savoye SA/NV, Havrico NV, Induver NV, Kegels Verzekeringen en Beleggingen NV, Marsh NV, Mercer, Q & O NV, Vanbreda International NV en Vanbreda Risk & Benefits NV

² Cf. artikel 1 (9°) van het KB van 21 februari 2014 inzake de krachtens de wet vastgestelde gedragsregels en regels over het beheer van belangenconflicten, wat de verzekeringssector betreft.

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

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

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

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

D.4 Elektronische handel zonder tussenpersoon

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

D.5 Andere directe kanalen

Contracten die verkocht worden door andere directe 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 2014, zijn opgenomen in bijlage 2. Bijlage 3 bevat voor de verschillende categorieën van verzekeringen die hieronder besproken worden een overzicht met alle type grafieken, al dan niet opgenomen in de tekst.

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 Economische Ruimte 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 bijna 98 % van de premie-incasso's 2014 van de Belgische verzekeringsmarkt.

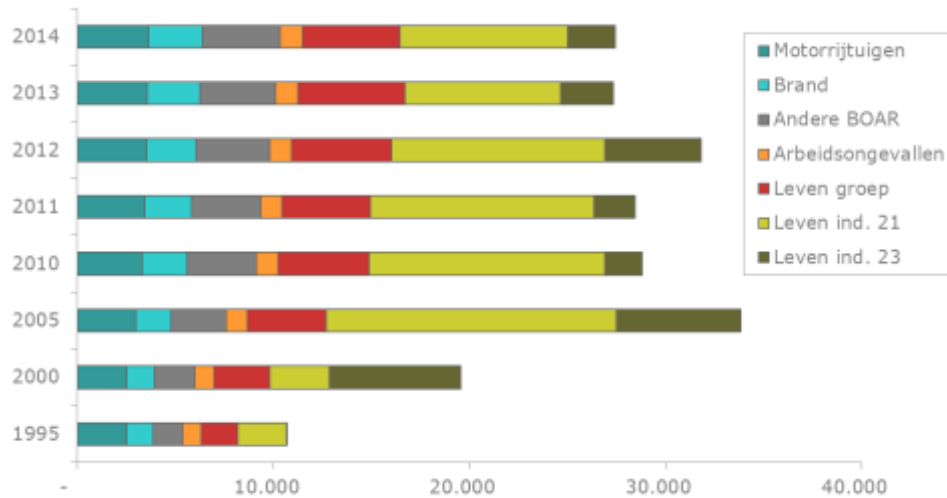
2.2 Algemeen overzicht van de resultaten

2.2.1 Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt

De verzekeraars realiseerden in 2014 een omzet van 27,5 miljard euro voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven. De omzet belooft 289 miljoen euro meer dan in 2013, dat is een relatieve groei van 1,1 %. Rekening houdend met de toename van de index der consumptieprijzen met 0,3 % in 2014, bedraagt de reële groei 0,8 %.

Zowat twee vijfden van de totale omzet komt voort uit de verkoop van niet-levensverzekeringsproducten. De premie-inkomsten van deze verzekeringen blijven jaar na jaar toenemen. In 2014 neemt het incasso niet-leven toe met 1,9 % en bedraagt het 11,3 miljard euro.

Sinds enkele jaren vormen de niet-levensverzekeringen een grotendeels verzadigde markt die een redelijk gezonde conjunctuur kent: de schadelast is onder controle, de herverzekeringsvoorwaarden zijn versoepeld, de concurrentie is reëel. De niet-levensverzekeringen werden bijgevolg in mindere mate getroffen door de geringe economische groei, met uitzondering van enkele branches die nauw verbonden zijn aan de economische activiteit.



Grafiek 1: Ontwikkeling premie-inkomen van 1995 to 2014 (in miljoen euro)

De overige drie vijfden van de totale omzet omvatten de premie-inkomsten van de levensverzekeringen. De verkoop van levensverzekeringsproducten brengt in 2014 16,2 miljard euro op. Na een flinke daling in 2013 (-45,6 %) kent het incasso opnieuw een bescheiden groei van 0,5 %.

Het grootste deel van het premie-inkomen van de levensverzekeringen heeft betrekking op de individuele levensverzekeringsproducten. Het incasso van deze producten belooft 11,3 miljard euro in 2014 en ligt hiermee 528 miljoen euro hoger dan in 2013, hetzij een stijging van 4,9 %. Deze stijging werd verwezenlijkt door de toegenomen premie-inkomsten van de tak 21 (+8,4 %) en tak 26-producten (+37,5 %); voor de tak 23-producten noteerden de verzekeraars een incassodaling (-8,9 %).

Het overige deel van het premie-inkomen van de levensverzekeringen is afkomstig van de groepsverzekeringen. Het incasso van de groepsverzekeringen kent een terugval in 2014 tegenover 2013, met 8,3 %.

2.2.2 Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen

Op de Belgische verzekeringsmarkt zijn de niet-exclusieve netwerken de belangrijkste vorm van distributie. In 2014 realiseren ze 46,8 % van de totale premie-inkomsten. Het belang van de verschillende distributievormen varieert echter naargelang de soort verzekering.

De meeste **niet-levensverzekeringsproducten** worden verkocht via de niet-exclusieve netwerken: ze zijn goed voor iets meer dan 60 % van het premie-inkomen van de niet-levensverzekeringen. De directe verzekering is de tweede belangrijkste speler op deze markt, ze realiseert ongeveer een vijfde van de premie-inkomsten. Daarna komen de exclusieve netwerken en dan de bankverzekering: zij hebben in 2014 een marktaandeel van respectievelijk 11 % en 7,8 %. Behalve het feit dat de niet-exclusieve netwerken mondjesmaat terrein verliezen aan de andere distributievormen, blijft het distributielandschap van de niet-levensverzekering de laatste jaren nagenoeg ongewijzigd.

Het premie-inkomen van de **levensverzekeringen** werd tot voor enkele jaren voornamelijk verwezenlijkt via de bankverzekering. Maar door een sterke terugval van de premie-inkomsten in 2013, moet ze de voorbije twee jaren concurreren met de niet-exclusieve netwerken voor de

eerste plaats. In 2014 hebben beide een marktaandeel van zo'n 36 %. De directe verzekering is goed voor iets meer dan 20 % van de premie-inkomsten en de exclusieve netwerken voor 6 %.

Bij de levensverzekeringen wordt een onderscheid gemaakt tussen de individuele en de groepsverzekeringen. De distributie van beide kent een andere ontwikkeling.

De distributie van **individuele levensverzekeringen** verloopt in belangrijke mate via de bankverzekering. Met uitzondering van 2013, werd de twaalf laatste jaren minstens de helft van het premie-inkomen verworven via de bankverzekering. Het belang van de bankverzekering verschilt echter van product tot product.

Bij de **individuele tak 21-levensverzekeringen** is de bankverzekering goed voor ongeveer de helft van het premie-inkomen. De niet-exclusieve netwerken zijn een belangrijke concurrent van de bankverzekering: in 2014 verwezenlijken ze 38,4 % van het incasso. Via de exclusieve netwerken wordt in 2014 9,2 % van de inkomsten gerealiseerd en via de directe verzekering 5 %.

De bankverzekering is vooral bij de verkoop van **individuele tak 23-levensverzekering-producten** de belangrijkste marktspeler. De voorbije twaalf jaren schommelt haar marktaandeel tussen 60 % en 90 %. De schommelingen in het aandeel zijn het gevolg van de evolutie in het premie-inkomen dat sterk fluctueert gedurende die periode. Naast de bankverzekering wordt een belangrijk deel van het premie-inkomen verworven via de niet-exclusieve netwerken, in 2013 en 2014 goed voor minstens een derde van de inkomsten. De exclusieve netwerken en de directe verzekering zijn zeer bescheiden spelers op deze markt.

De distributie van de **individuele tak 26-levensverzekeringen** vertoont duidelijk een verschil met de distributie van de individuele tak 21- en tak 23-levensverzekeringen. Naast de niet-exclusieve netwerken en de bankverzekering, is ook de directe verzekering een belangrijke speler op deze markt. Hun marktaandelen bedragen respectievelijk 45,5 %, 28,2 % en 26 %.

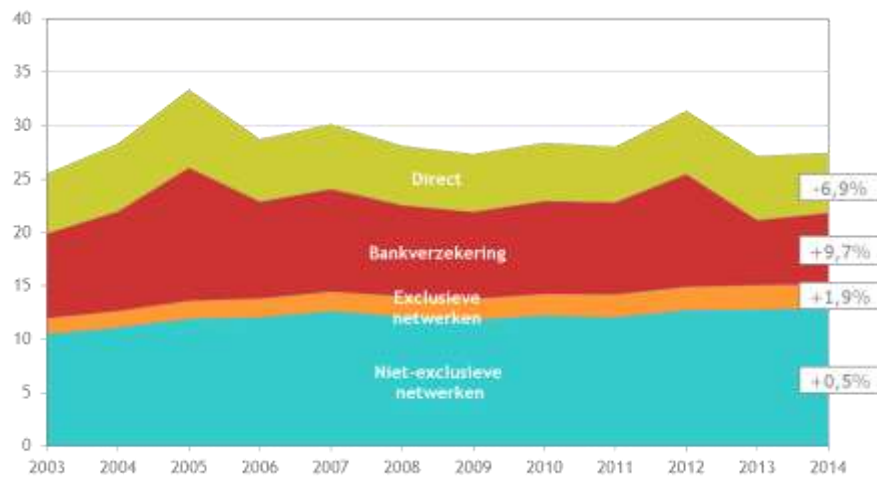
In tegenstelling tot de individuele levensverzekeringen, worden de **groepsverzekeringen** (inclusief eerste pijler) voornamelijk verkocht via de directe verzekering. In 2014 is de directe verzekering goed voor ongeveer 60 % van de premie-inkomsten die door de verzekeraars verwezenlijkt worden voor de groepsverzekeringen. De bankverzekering heeft hier slechts een klein marktaandeel. Voor de niet-exclusieve netwerken gaat de vergelijking met de individuele levensverzekeringen wel op, want ook op de markt van de groepsverzekeringen zijn ze de tweede belangrijkste distributievorm, ongeveer goed voor een derde van het premie-inkomen.

2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven

Het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven is in 2014 goed voor een omzet van 27,5 miljard euro. Het premie-inkomen beloopt 289 miljoen euro meer dan in 2013, een relatieve stijging van 1,1 %.

In 2014 noteren drie van de vier distributievormen een incassotoename. De bankverzekering tekent een stijging op van 594 miljoen euro (+9,7 %). Deze distributievorm noteerde in 2013 nog een daling van 42 %. De exclusieve netwerken en de niet-exclusieve netwerken noteren een toename van respectievelijk 42 miljoen euro (+1,9 %) en 69 miljoen euro (+0,5 %). Het incasso verworven via de directe verzekering daarentegen is in 2014 gedaald met 416 miljoen euro (-6,9 %) ten opzichte van 2013.

Dit premie-inkomen is samengesteld uit het premie-inkomen van verschillende groepen van verzekeringsproducten. Om de evolutie van dit premie-inkomen te verklaren, is de evolutie van de incasso's van deze onderliggende groepen van producten bepalend. Zo zijn de pieken in 2005 en 2012 te wijten aan de incassostijging van de individuele levensverzekeringen.



Grafiek 2: Ontwikkeling premie-inkomen leven en niet-leven
(in miljard euro)

Op de Belgische verzekeringsmarkt zijn de **niet-exclusieve netwerken** de belangrijkste distributievorm. Gedurende de laatste twaalf jaren behalen zij duidelijk het grootste marktaandeel, met uitzondering van het jaar 2005 waarin de bankverzekering een flinke incassotoename kende door de verkoop van individuele levensverzekeringen. In 2014 verwezenlijken ze bijna de helft van de totale premie-inkomsten. De niet-exclusieve netwerken zijn voor zowat alle verzekeringsproducten een belangrijke verdeler, zowel bij de niet-levensverzekeringen als bij de individuele en groepsverzekeringen realiseren ze een belangrijk deel van het premie-inkomen.

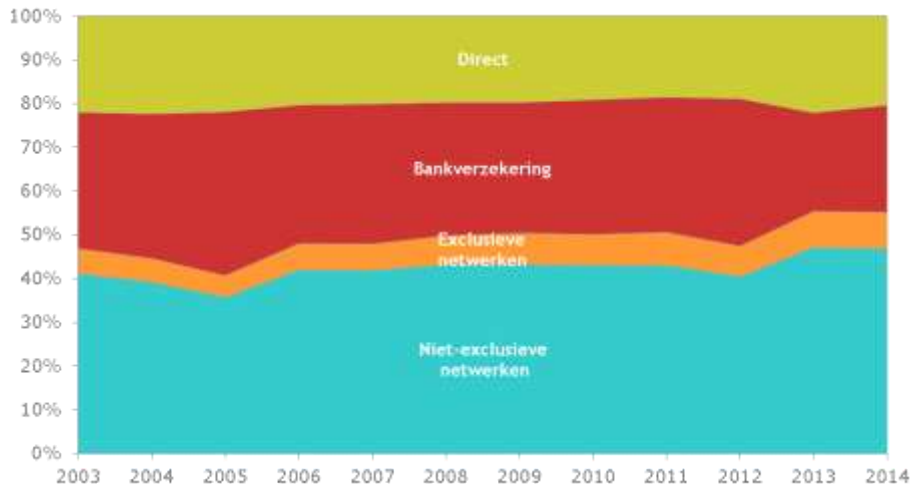
De klassieke makelarij is het belangrijkste distributiekanaal. In 2014 verwezenlijkt ze 34,2 % van het totale premie-inkomen. Binnen de niet-exclusieve netwerken zijn de megabrokers het tweede belangrijkste kanaal, met een marktaandeel van 7,2 %. In realiteit ligt het aandeel van de megabrokers echter hoger, gezien meerdere verzekeraars het incasso van de megabrokers niet kunnen afsplitsen van de klassieke makelarij. Het verzekeringsbankieren heeft in 2014 een marktaandeel van 4,8 %.

De **bankverzekering** is de tweede belangrijkste speler. In 2014 heeft ze een marktaandeel van bijna één op vier. Deze distributievorm realiseert het grootste deel van haar premie-inkomsten via de verkoop van individuele levensverzekeringen. Deze distributievorm kent ook de grootste incassoschommelingen gedurende de laatste twaalf jaren, schommelingen die zich situeren bij de individuele tak 21- en tak 23-levensverzekeringen.

De **directe verzekering** is goed voor ongeveer een vijfde van de totale premie-inkomsten die de verzekeraars verwerven. Ze is de belangrijkste verdeler van de groepsverzekeringen en speelt ook een belangrijke rol op de markt van de niet-levensverzekeringen.

Wat betreft de directe verzekering zijn de onderlinge en coöperatieve ondernemingen de belangrijkste distributiekanaalen. Op de Belgische verzekeringsmarkt hebben ze een aandeel van respectievelijk 10,9 % en 7,8 %.

De vierde distributievorm zijn de **exclusieve netwerken**. Zij verwerven het minste premie-inkomen van de vier distributievormen. Hun grootste marktaandelen worden behaald op de markt van de niet-levensverzekeringen en de markt van de individuele tak 21-levensverzekeringproducten. Hier zijn het vooral de zelfstandige verzekeringsagenten die het grootste deel van de inkomsten genereren.



Grafiek 3: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven en niet-leven

Vergelijking met de distributie in andere Europese landen⁴

De distributie van verzekeringen is nogal divers in de verschillende Europese landen. De resultaten hieronder werden overgenomen van Insurance Europe en betreffen observatiejaar 2012.

In Europa worden niet-levensverzekeringsproducten voornamelijk verkocht via agenten en makelaars. In Duitsland, Luxemburg en Portugal wordt meer dan 50 % van de premie-inkomsten verworven via de agenten, in België, Ierland en het Verenigd Koninkrijk wordt meer dan 50 % van het incasso verworven via de makelaars. Maar ook de directe verzekering doet het goed: Oostenrijk, Frankrijk, Ierland en Nederland verwezenlijken meer dan een derde van het premie-inkomen via directe verzekering.

Wat betreft de levensverzekeringen is de bankverzekering het belangrijkste distributiekanaal in Europa. Spanje, Frankrijk, Italië en Portugal verwezenlijken meer dan 60 % van het premie-inkomen voor levensverzekeringen via de bankverzekering. Ook in België en Oostenrijk is de bankverzekering het voornaamste kanaal, in 2012 werd net niet de helft van het premie-inkomen verkregen via de bankverzekering. In Duitsland en Luxemburg worden de meeste premie-inkomsten gerealiseerd via agenten, in het Verenigd Koninkrijk via makelaars. In Ierland daarentegen wordt de helft van het premie-inkomen verkregen via de directe verzekering.

Wat met verkoop via internet?

Op het internet is alvast heel wat informatie terug te vinden over verzekeringen. Verzekeraars en ook vele tussenpersonen hebben een eigen website waarop de klant informatie terug kan vinden over de aangeboden verzekeringen. Maar de online verkoop van verzekeringsproducten lijkt, met name in België, alsnog niet van de grond te komen. In 2014 is de e-commerce slechts goed voor 0,2 % van de totale omzet. De redenen hiervoor zijn divers: niet elk verzekeringsproduct leent zich er gemakkelijk toe om verkocht te worden via internet, verzekeraars willen de tussenpersonen niet voor het hoofd stoten, de opmaak van het contract moet nog bijgeschaafd worden voor deze manier van verkoop, Vandaag lijkt de klant het internet vooral te gebruiken om informatie te vinden over verzekeringen, de aankoop ervan doet hij nog steeds via de meer traditionele kanalen.

⁴ Insurance Europe, "Statistics N°50 - European Insurance in Figures", www.insuranceeurope.eu, December 2014. www.insuranceeurope.eu > Publications

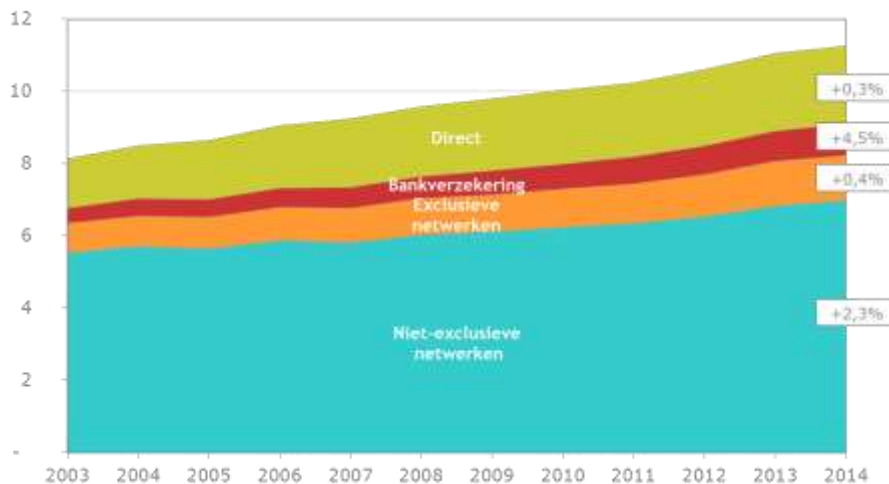
Indien een aankoop via e-commerce gebeurt, zal de consument, indien de mogelijkheid geboden wordt, toch dikwijls kiezen om een tussenpersoon aan te duiden. In dit geval wordt deze aankoop door de ondernemingen niet onder e-commerce geklasseerd.

Uit de resultaten blijkt dat e-commerce voornamelijk gebruikt wordt voor aankoop van autoverzekeringen, andere BOAR-verzekeringen (meer specifiek Hulpverlening), pensioensparen en langetermijnsparen.

2.4 Niet-levensverzekering

De niet-levensverzekeringen brengen in 2014 11,3 miljard euro op aan premie-inkomsten. Ten opzichte van 2013 ligt dit incasso 205 miljoen euro hoger, een stijging van 1,9 %. Rekening houdend met de index der consumptieprijzen van 0,3 % in 2014, bedraagt de reële groei 1,6 %.

De vier distributievormen zien hun premie-inkomen toenemen in 2014. Het incasso van de niet-exclusieve netwerken, de belangrijkste distributievorm, ligt 155,6 miljoen euro (+2,3 %) hoger dan in 2013. De bankverzekering, die hier de kleinste distributievorm is, tekent een incassostijging op van 38 miljoen euro (+4,5 %), de grootste absolute stijging na de niet-exclusieve netwerken. De directe verzekering en de exclusieve netwerken brengen in 2014 respectievelijk 7,4 miljoen euro (+0,3 %) en 4,4 miljoen euro (+0,4 %) meer op aan premie-inkomsten dan in 2013.



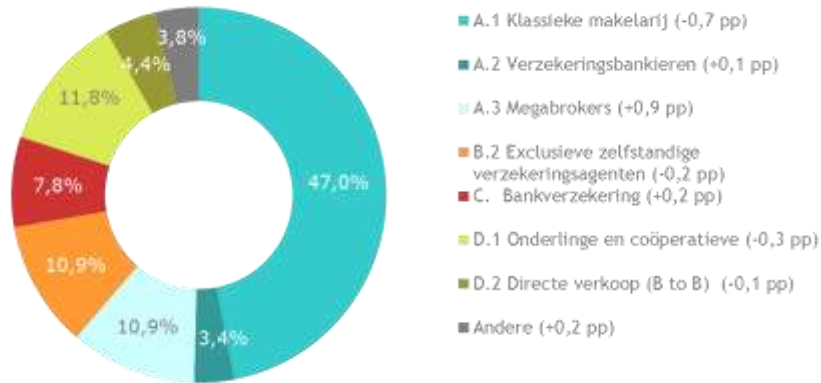
Grafiek 4: Ontwikkeling premie-inkomen niet-leven volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De distributie van de niet-levensverzekeringsproducten verloopt voornamelijk via de **niet-exclusieve netwerken**. In elk van de laatste twaalf jaren werd minstens 60 % van het premie-inkomen verworven via de niet-exclusieve netwerken. Ze verliezen in de loop van die periode wel 6 procentpunten marktaandeel aan de drie andere distributievormen die hun aandeel elk met zo'n 2 procentpunten zien toenemen.

De **directe verzekering** is de tweede belangrijkste distributievorm voor de niet-levensverzekeringen. Haar incasso vertegenwoordigt net geen vijfde van het totale premie-inkomen van de niet-levensverzekeringen. Hierbij zijn de **onderlinge en coöperatieve ondernemingen** de voornaamste speler: ze nemen in 2014 11,8 % van de markt voor hun rekening.

De **exclusieve verzekeringsagenten** zijn in 2014 goed voor 10,9 % van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen.

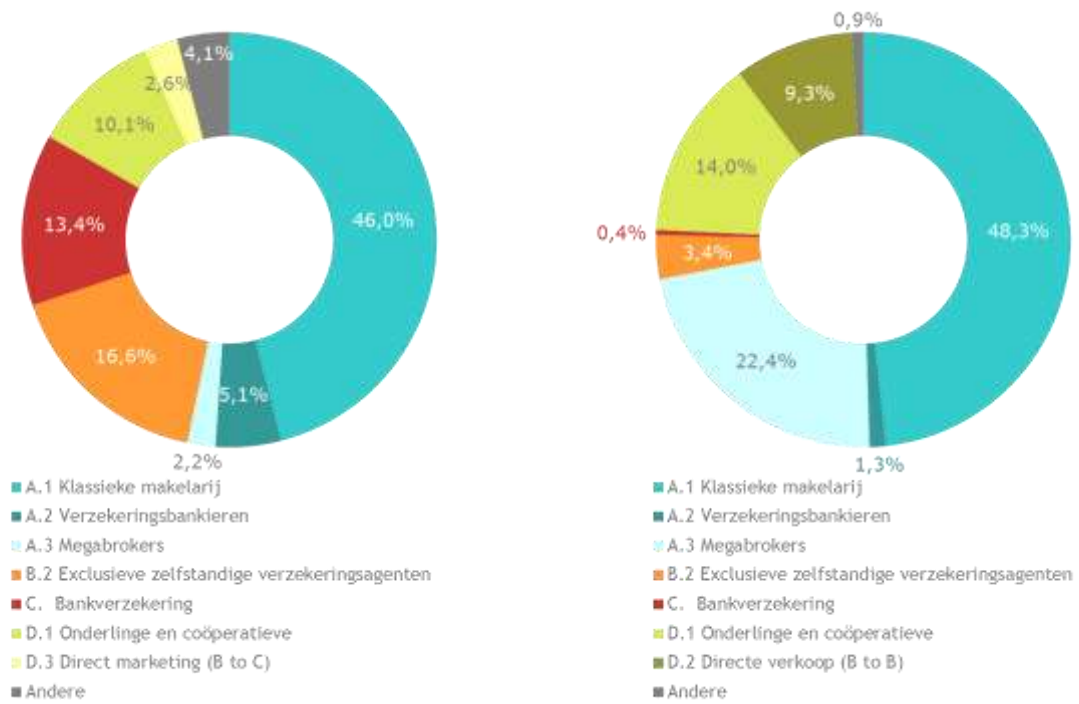
Met een marktaandeel van 7,8 % blijft de **bankverzekering** ook in 2014 de kleinste speler op de markt van de niet-levensverzekeringsproducten.



Grafiek 5: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013)

Zowel particulieren als ondernemingen hebben bij de aanschaf van niet-levensverzekeringen vaak een voorkeur voor een onafhankelijke tussenpersoon. Meer dan de helft van het premie-inkomen (54,2 %) dat in 2014 gerealiseerd wordt door de verkoop aan particulieren is voor rekening van de niet-exclusieve netwerken. Voor ondernemingen is deze voorkeur nog meer uitgesproken: het marktaandeel van de niet-exclusieve netwerken bedraagt 72,3 %. Naast de klassieke makelarij zijn ook de megabrokers een belangrijke speler bij de verkoop aan ondernemingen: in 2014 zijn ze goed voor 22,4 % van de premie-inkomsten.

De bankverzekering lijkt haar rol voornamelijk waar te maken bij de verkoop aan particulieren. Voor de verkoop van woning- en familiale verzekeringsproducten is ze goed voor ongeveer een vijfde van de premie-inkomsten. De verkoop aan ondernemingen is daarentegen beperkt, daar bedraagt het marktaandeel van de bankverzekering slechts 0,4 %.

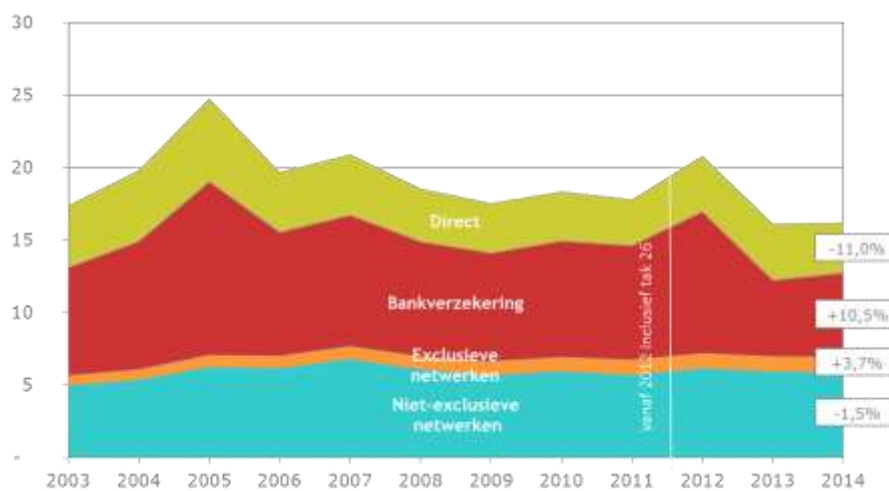


Grafiek 6 en 7: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2014 - Verkoop aan particulieren (links) en verkoop aan ondernemingen (rechts)

2.5 Levensverzekering

In 2014 brengen de levensverzekeringen 16,2 miljard euro op aan premie-inkomsten. Dat is 83,5 miljoen euro meer dan in 2013, een bescheiden toename van 0,5 %.

Het premie-inkomen van de levensverzekeringen werd tot voor enkele jaren voornamelijk verwezenlijkt via de bankverzekering. Maar door een sterke terugval van de premie-inkomsten in 2013 moet ze de voorbije twee jaren concurreren met de niet-exclusieve netwerken voor de eerste plaats. In 2014 hebben beide een marktaandeel van zo'n 36 %. De directe verzekering is in 2014 goed voor iets meer dan 20 % van de premie-inkomsten en de exclusieve netwerken voor 6 %.



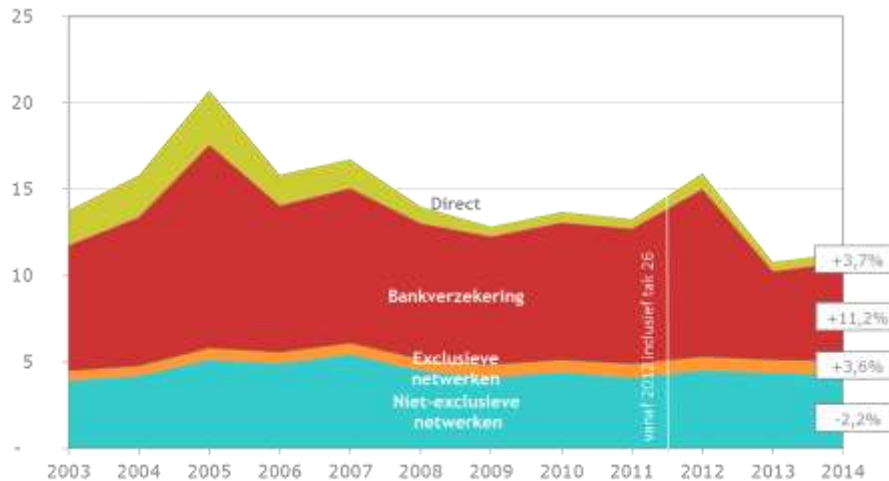
Grafiek 8: Ontwikkeling premie-inkomen leven volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De levensverzekeringen zijn op te delen in twee grote groepen, de individuele levensverzekeringen (cf. sectie 2.5.1) en de groepsverzekeringen (cf. sectie 2.5.2). Om de distributie van de levensverzekeringen te begrijpen, dient men naar de, toch wel verschillende, distributielandschappen van deze twee groepen te kijken. Een belangrijke oorzaak hiervan is het verschil in publiek.

De levensverzekeringen kunnen, in tegenstelling tot de meeste niet-levensverzekeringen, beschouwd worden als langlopende contracten waarbij vaak meerdere, eventueel jaarlijkse, stortingen worden gedaan. Om een juist beeld te schetsen van de huidige machtsverhoudingen onder de distributiekanaalen is het daarom aangewezen om voor de levensverzekeringen de productie van nieuwe zaken te observeren. In sectie 2.5.3 wordt hier op ingegaan.

2.5.1 Leven individueel (takken 21-23-26)

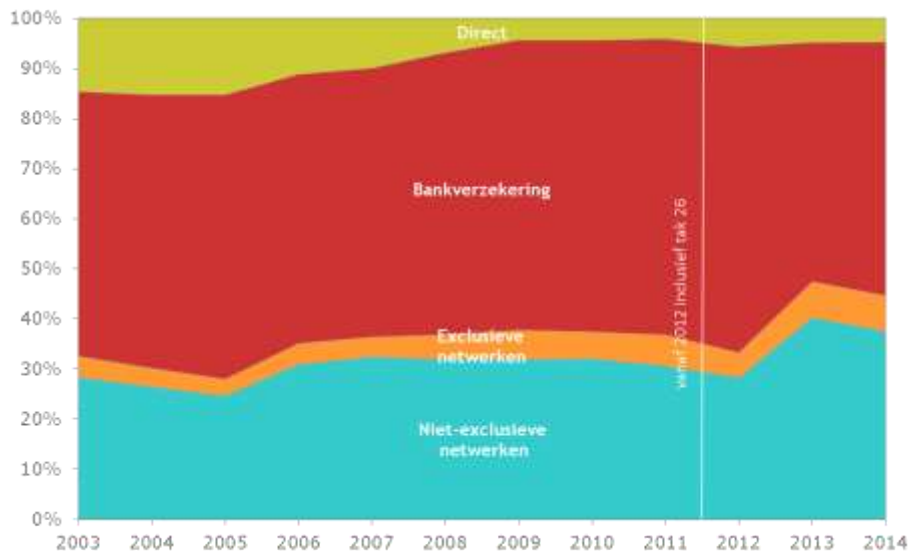
De individuele levensverzekeringen brachten in 2014 11,3 miljard euro op aan premie-inkomsten. Dat is 528 miljoen euro meer dan in 2013, een stijging van 4,9 %. De incassotoename volgt uit de toegenomen premie-inkomsten van zowel de tak 21-producten als de tak 26-producten. De tak 23-producten tekenden een incassodaling op in 2014.



Grafiek 9: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel (takken 21-23-26) volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

Het incasso van de individuele levensverzekeringen kent behoorlijk wat schommelingen gedurende de laatste twaalf jaren, schommelingen die vaak te wijten zijn aan het meer of minder interessant worden van bepaalde producten. Zo zijn de pieken in 2005 en 2012 grotendeels te verklaren door de wijzigingen van de premietaks op individuele levensverzekeringen (in 2006 werd de premietaks van 1,1 % ingevoerd op de individuele levensverzekeringsproducten en in 2013 werd deze premietaks opgetrokken tot 2 % voor een groot deel van deze producten).

De toename van de premie-inkomsten van de individuele levensverzekeringen in 2014 wordt eigenlijk volledig gerealiseerd door de bankverzekering. Haar premie-inkomen is in 2014 toegenomen met 576,9 miljoen euro ten opzichte van 2013, dat is een stijging van 11,2 %. Hiermee versterkt de bankverzekering opnieuw haar leiderspositie op de markt van de individuele levensverzekeringen. Ook de exclusieve netwerken en de directe verzekering noteren een incassostijging in 2014, met respectievelijk 28,1 miljoen euro (+3,6 %) en 18,9 miljoen euro (+3,7 %). De niet-exclusieve netwerken daarentegen zien hun premie-inkomsten afnemen, met 95,9 miljoen euro (-2,2 %).



Grafiek 10: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel (takken 21-23-26)

De **bankverzekering** is het belangrijkste distributiekanaal voor de individuele levensverzekeringen. Met uitzondering van 2013, werd in elk van de twaalf geobserveerde jaren minstens 50 % van het premie-inkomen van de individuele levensverzekeringen gerealiseerd via de bankverzekering. In 2014 bedraagt haar marktaandeel 50,6 %.

Na de bankverzekering zijn de **niet-exclusieve netwerken** de belangrijkste vorm van distributie. In 2014 verwezenlijken ze 37,5 % van de premie-inkomsten.

De **exclusieve netwerken** slagen er in om stukje bij beetje terrein te winnen. In 2014 bedraagt hun marktaandeel 7,1 %.

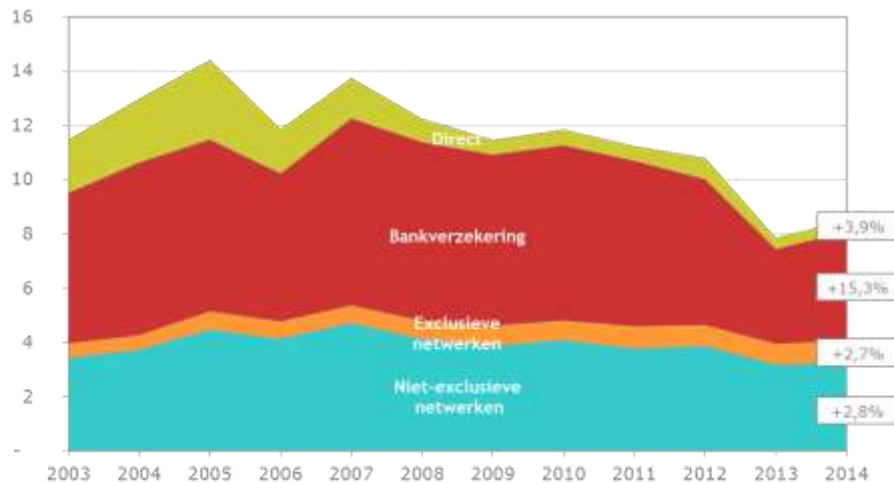
Vóór 2006 was de **directe verzekering** goed voor zo'n 15 % van het premie-inkomen van de individuele levensverzekeringen, vooral via de verkoop van tak 21-producten. Tegelijk met dalende premie-inkomsten in 2006-2009 daalde ook het marktaandeel van de directe verzekering. Sindsdien bedraagt het marktaandeel ongeveer 5 %.

Het aandeel van deze distributievormen is echter aanzienlijk verschillend voor de tak 21-, tak 23- en tak 26-producten.

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

De verkoop van individuele levensverzekeringsproducten met een gewaarborgde rentevoet brengt in 2014 8,5 miljard euro op aan premie-inkomsten. Dat is 662,7 miljoen euro meer dan in 2013, een stijging van 8,4 %.

De vier distributievormen zien in 2014 hun premie-inkomen toenemen tegenover 2013. De bankverzekering kent de belangrijkste stijging, zowel absoluut als relatief: haar incasso stijgt met 535,7 miljoen euro (+15,3 %). De niet-exclusieve netwerken tekenen een incassostijging op van 90,4 miljoen euro (+2,8 %). De incasso's van de exclusieve netwerken en de directe verzekering stijgen met respectievelijk 20,4 miljoen euro (+2,7 %) en 16,3 miljoen euro (+3,9 %).



Grafiek 11: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 21 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De **bankverzekering** is de belangrijkste verdeler van de individuele tak 21-levensverzekeringen. Met uitzondering van 2005 en 2013 wordt in de twaalf laatste jaren ruwweg de helft van het totale premie-inkomen van deze verzekeringen verworven via het bankkanaal. In 2012 en 2013 kende de bankverzekering een flinke terugval van de premie-inkomsten, waardoor haar aandeel in 2013 zo'n 10 procentpunten lager lag dan in 2011. In 2014 wint ze opnieuw 2,8 procentpunten en bedraagt haar marktaandeel 47,4 %.

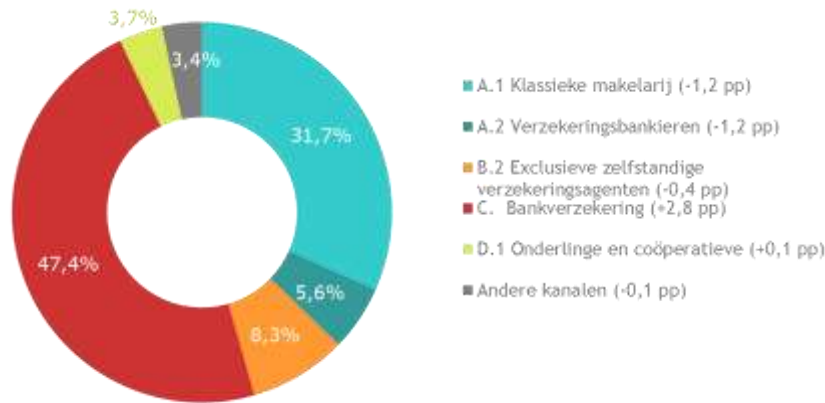
De **niet-exclusieve netwerken** zijn in 2014 goed voor 38,4 % van de premie-inkomsten. De **klassieke makelarij** verwezenlijkt het grootste deel van deze inkomsten, ze heeft een marktaandeel van 31,7 %. Het **verzekeringsbankieren** heeft een marktaandeel van 5,6 %. De niet-exclusieve netwerken zijn de tweede belangrijkste speler op de markt van de tak 21-verzekeringen. Hoewel ze in 2014 terrein verliezen, met 2,1 procentpunten, is hun marktaandeel gedurende de laatste twaalf jaren gestegen met zo'n 10 procentpunten.

Langzaam maar krijgen de **exclusieve netwerken** een groter deel van de taart. In 2014 bedraagt hun marktaandeel 9,2 %, een stijging van zo'n 5 procentpunten ten opzichte van 2003. De exclusieve netwerken verwerven hun premie-inkomsten voornamelijk via de exclusieve zelfstandige agenten: hun marktaandeel bedraagt 8,3 %.

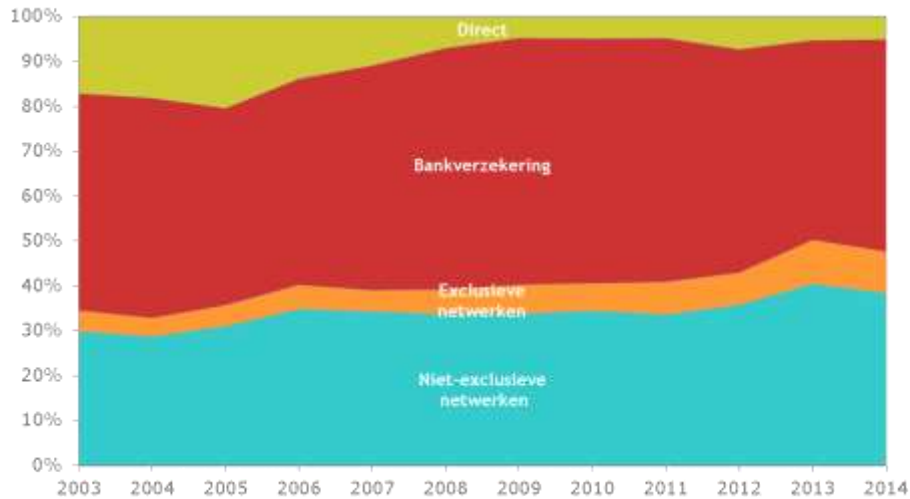
De overige 5 procent premie-inkomsten wordt gerealiseerd via de **directe verzekering**, vooral dan via de onderlinge en coöperatieve ondernemingen die in 2014 een marktaandeel hebben van 3,7 %. In 2005 was de directe verzekering nog goed voor een vijfde van de premie-inkomsten. Daarna is haar aandeel gedaald en sinds 2009 schommelt het rond de 5 %.

Voor de pensioenspaarverzekeringen worden de premie-inkomsten voornamelijk verworven via de bankverzekering, de klassieke makelaars en de exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten. Zij hebben een marktaandeel van respectievelijk 31,2 %, 28,3 % en 26,9 %.

Wat betreft de verkoop van verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen werd het grootste deel van het premie-inkomen in 2014 verwezenlijkt via de bankverzekering, haar marktaandeel bedraagt 49,2 %. De belangrijkste tegenspelers zijn de niet-exclusieve netwerken met een marktaandeel van 44,1 %. In 2013 hadden beide nog een aandeel van ongeveer 46 %.



Grafiek 12: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per kanaal in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013)

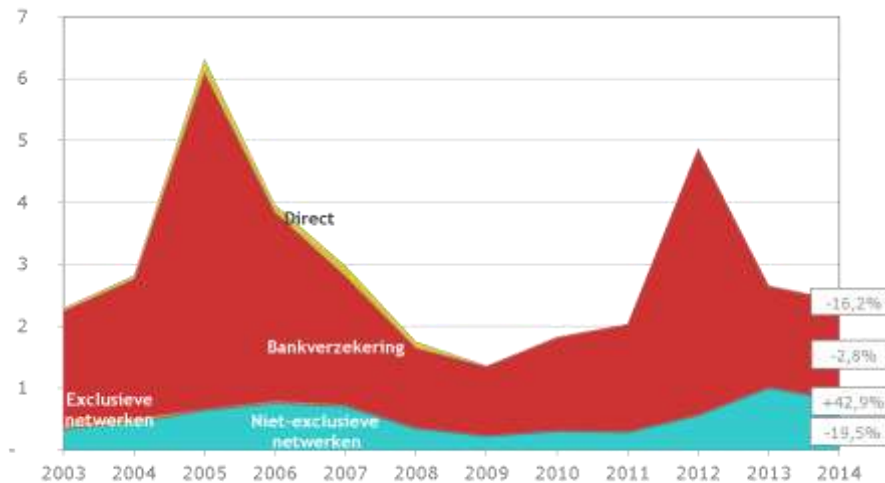


Grafiek 13: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 21

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

Het premie-inkomen van de individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen beloopt 2,4 miljard euro in 2014 en ligt 8,9 %, of 236 miljoen euro, lager dan in 2013.

De twee belangrijkste distributievormen tekenen een incassodaling op in 2014: het incasso van de bankverzekering daalt met 45,7 miljoen euro (-2,8 %) en dat van de niet-exclusieve netwerken daalt met 195 miljoen euro (-19,5 %). Ook de directe verzekering noteert een daling van de premie-inkomsten in 2014, met 16,2 % of 1,9 miljoen euro. Enkel de exclusieve netwerken kennen een incassostijging. Hun incasso nam toe met 7 miljoen euro, dat is een stijging van 42,9 %.

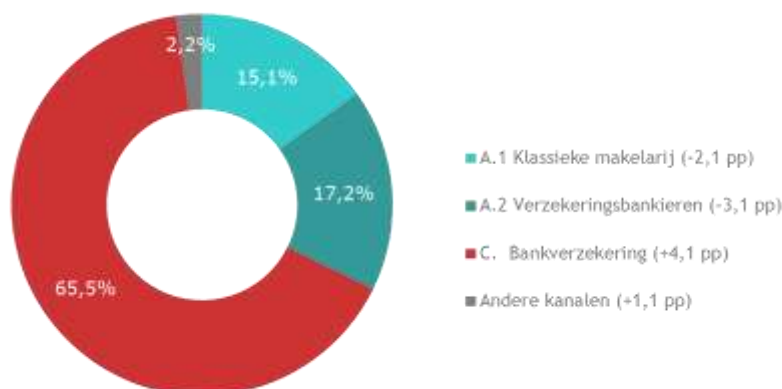


Grafiek 14: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

In 2014 wordt twee derde van de premie-inkomsten uit de verkoop van individuele tak 23-levensverzekeringsproducten verwezenlijkt via de **bankverzekering**. Haar marktaandeel bedraagt 65,5 % in 2014 en ligt 4,1 procentpunten hoger dan in 2013. De bankverzekering verstevigt dus haar positie als marktleider, ten nadele van de niet-exclusieve netwerken.

De **niet-exclusieve netwerken** behaalden in 2013 met 37,5 % hun grootste marktaandeel sinds 2003. In 2014 zijn ze met een aandeel van 33,1 % nog steeds goed voor een derde van de premie-inkomsten van de individuele tak 23-levensverzekeringen. Binnen de niet-exclusieve netwerken worden de inkomsten voornamelijk gerealiseerd via het **verzekeringsbankieren** (17,2 % marktaandeel) gevolgd door de **klassieke makelarij** (15,1 % marktaandeel).

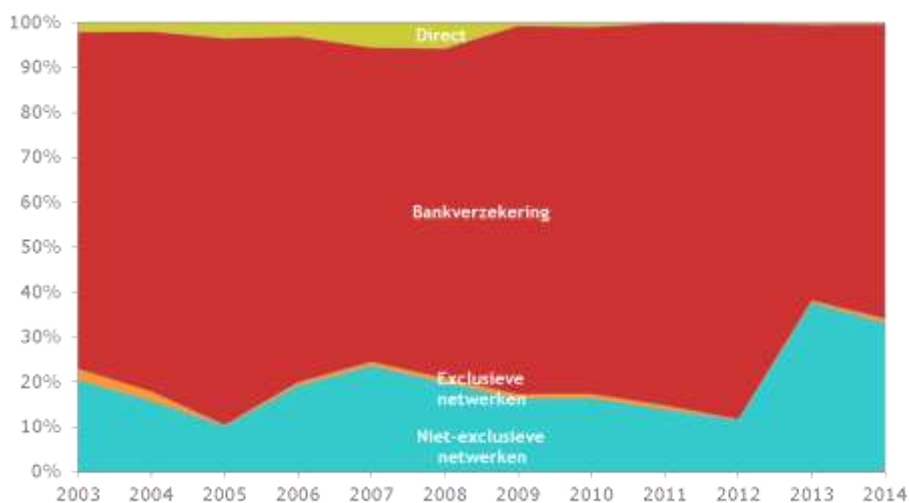
De **exclusieve netwerken** en de **directe verzekering** zijn met een marktaandeel van respectievelijk 1 % en 0,4 % slechts bescheiden spelers op deze markt.



Grafiek 15: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013)

Het jaarlijkse premie-inkomen van de individuele tak 23-levensverzekeringen schommelt in de periode 2003-2014 tussen 1,5 en 6,5 miljard euro. De evolutie van dit premie-inkomen wordt grotendeels bepaald door de incasso-evolutie van de **bankverzekering**. Gedurende de laatste twaalf jaren wordt tussen 60 % en 90 % van het premie-inkomen verworven via dit kanaal.

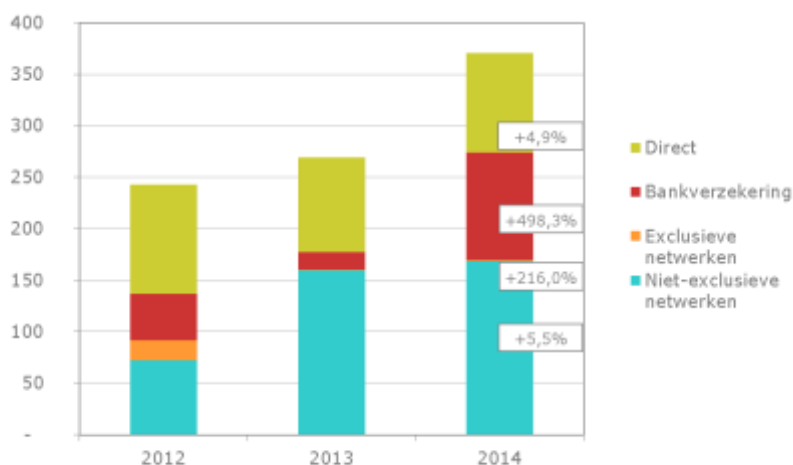
Zelfs na de inkrimping van het marktaandeel met meer dan 20 procentpunten in 2013, door een sterke terugval van het incasso, blijft de bankverzekering de belangrijkste speler op deze markt.



Grafiek 16: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 23

2.5.1.3 Leven individueel: kapitalisatieverrichtingen (tak 26)⁵

In 2014 wordt 370,3 miljoen euro aan premie-inkomsten verworven via de verkoop van individuele tak 26-levensverzekeringen, dat is 100,9 miljoen euro meer dan in 2013. Het incasso is dus met meer dan een derde toegenomen (+37,5 %).



Grafiek 17: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 26 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljoen euro)

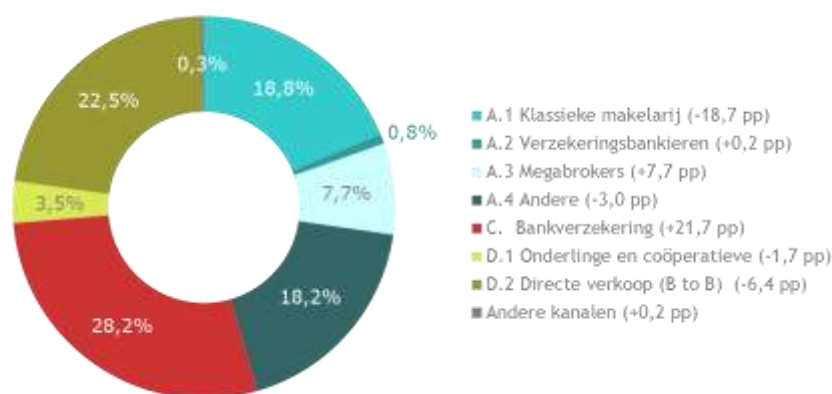
De distributievormen tekenen in 2014 alle vier een premie-inkomen op dat hoger ligt dan in 2013. De grootste toename werd genoteerd door de bankverzekering: haar incasso bedraagt 86,9 miljoen euro meer dan in 2013 (+498,3 %). Het premie-inkomen van de niet-exclusieve netwerken, de directe verzekering en de exclusieve netwerken neemt toe met respectievelijk 8,8 miljoen euro (+5,5 %), 4,5 miljoen euro (+4,9 %) en 0,7 miljoen euro (+216,0 %).

⁵ Het incasso van de individuele tak 26-levensverzekeringen is pas beschikbaar vanaf 2012, voorheen kwam de informatie omtrent deze verzekeringen niet voor in deze studie.

Door de aanzienlijke toename van haar premie-inkomen in 2014, veroverd de **bankverzekering** de tweede plaats op de markt van de individuele tak 26-levensverzekeringen. Haar marktaandeel komt op 28,2 % in 2014, een stijging met 21,7 procentpunten ten opzichte van 2013. De bankverzekering snoept zo marktaandeel af van haar belangrijkste concurrenten, de niet-exclusieve netwerken en de directe verzekeringen.

In zowel 2013 als in 2014 zijn de **niet-exclusieve netwerken** de belangrijkste speler. In 2014 realiseerden ze 45,5 % van de totale premie-inkomsten. Hun marktaandeel ligt echter 13,8 procentpunten lager dan in 2013.

De **directe verzekering** moet in 2014 8,1 procentpunten marktaandeel prijsgeven ten opzichte van 2013. Ze is goed voor 26 % van de premie-inkomsten van de individuele tak 26-levensverzekeringen. Het grootste deel van deze premie-inkomsten wordt gerealiseerd via de directe verkoop, of B-to-B, die in 2014 een marktaandeel heeft van 22,5 %.



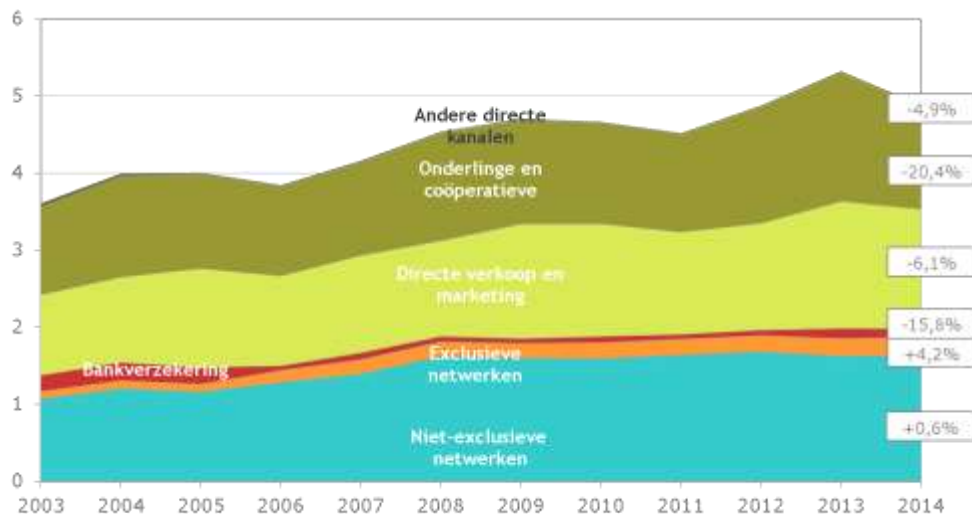
Grafiek 18: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 26 per kanaal in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013)

2.5.2 Leven groep

Het incasso van de groepsverzekeringen, inclusief eerste pijler, daalt in 2014 met 444,5 miljoen euro (-8,3 %) ten opzichte van 2013 en komt op een bedrag van 4,9 miljard euro. Hiermee ligt het incasso van 2014 op hetzelfde niveau als dat van 2012.

De daling van het premie-inkomen situeert zich voornamelijk bij de directe verzekering: haar premie-inkomsten vallen in 2014 terug met 442,7 miljoen euro (-13,3 %). Voor de directe verkoop en marketing liggen de premie-inkomsten 99,7 miljoen euro lager (-6,1 %) en voor de onderlinge en coöperatieve ondernemingen 342,2 miljoen euro lager (-20,4 %). Maar ook de bankverzekering ziet haar premie-inkomen dalen in 2014, met 20,5 miljoen euro (-15,8 %).

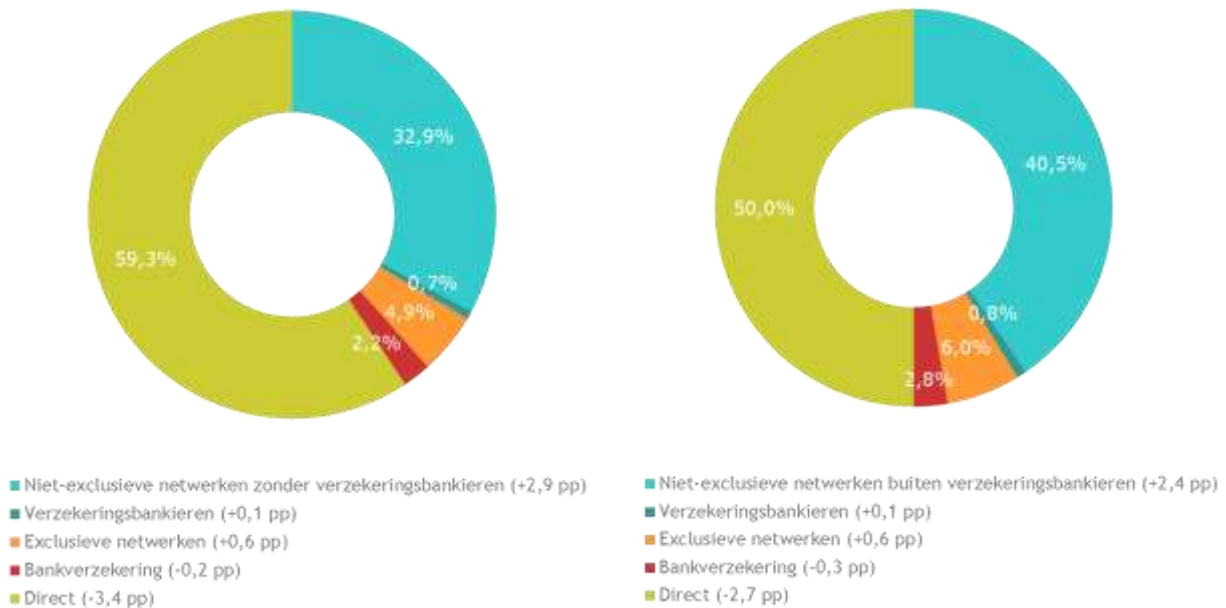
De niet-exclusieve netwerken en de exclusieve netwerken noteren een incassotoename in 2014 van respectievelijk 9,2 miljoen euro (+0,6 %) en 9,6 miljoen euro (+4,2 %).



Grafiek 19: Ontwikkeling premie-inkomen in leven groep volgens de belangrijkste distributievormen - incl. eerste pijler (in miljard euro)

Ondanks de aanzienlijke daling van haar premie-inkomsten in 2014, blijft de directe verzekering de belangrijkste vorm van distributie wat betreft de verkoop van groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler). Het voornaamste deel van deze inkomsten wordt gerealiseerd via de **directe verkoop en marketing** en de **onderlinge en coöperatieve** ondernemingen, met een marktaandeel van respectievelijk 31,7 % en 27,4 %. Het zijn de onderlinge en coöperatieve ondernemingen die door de incassodaling terrein prijsgeven: hun marktaandeel daalt met 4,1 procentpunten.

Ook wanneer geen rekening gehouden wordt met de eerste pijlerverszekeringen, die hoofdzakelijk via de directe distributiekanaalen verhandeld worden, blijven de directe verzekeraars, met een marktaandeel van 50 %, de belangrijkste vorm van distributie. Ook hier daalt het aandeel van de directe distributie in 2014, met 2,7 procentpunten.



Grafiek 20 en 21: Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013) - incl. eerste pijler (links) en zonder eerste pijler (rechts)

De **niet-exclusieve netwerken** zijn de tweede belangrijkste distributievorm op de markt van de groepsverzekeringen. In 2014 zijn ze goed voor 33,6 % van de premie-inkomsten van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler), 3 procentpunten meer dan in 2013. De premie-inkomsten worden voornamelijk gerealiseerd via de **klassieke makelaars**, met 19,9 % marktaandeel, en de **megabrokers**, met 12,7 % marktaandeel.

De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** hebben een marktaandeel van respectievelijk 4,9 % en 2,2 % van het totale premie-inkomen van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler).

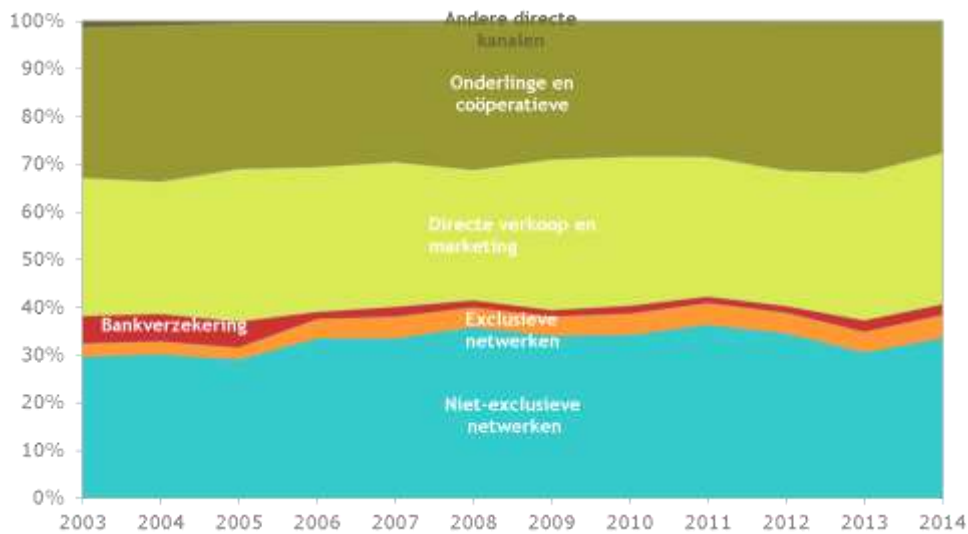
Gedurende de periode 2003-2014 is de verhouding van de verschillende distributievormen op de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) niet echt gewijzigd.

Over de beschouwde periode worden de premie-inkomsten van de groepsverzekeringen voornamelijk verworven via de directe verzekering. Het marktaandeel schommelt rond de 60 %. De belangrijkste spelers, de **directe verkoop en marketing** en de **onderlinge en coöperatieve** ondernemingen, weten gedurende die twaalf jaren elk een marktaandeel van ongeveer 30 % te handhaven.

De **niet-exclusieve netwerken** verwezenlijken sinds 2006 ongeveer één derde van de omzet; daarvoor lag hun marktaandeel rond 30 %.

De **exclusieve netwerken** hebben sinds 2006 een marktaandeel van zo'n 4 à 5 %.

Vóór 2006 had de **bankverzekering** een marktaandeel van ongeveer 6 %. In 2006 daalden de premie-inkomsten voor dit kanaal. Daarna blijft de bankverzekering goed voor zo'n 2 % van de omzet.



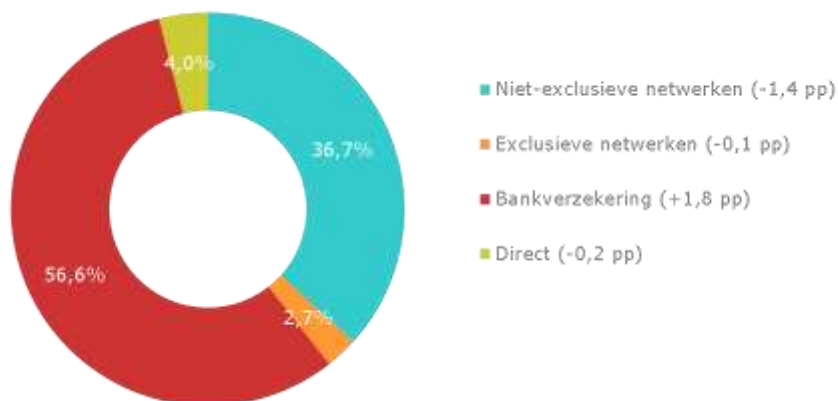
Grafiek 22: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven groep (incl. eerste pijler)

2.5.3 Nieuwe productie

De verkoop van nieuwe levensverzekeringscontracten bracht in 2014 7,8 miljard euro op, een stijging van 4,4 % ten opzichte van 2013. Op de tak 23-producten na, noteren de verschillende individuele levensverzekeringsproducten in 2014 een hoger premie-inkomen door nieuwe productie dan in 2013. De nieuwe productie van groepsverzekeringen noteert een daling van het premie-inkomen in 2014 ten opzichte van 2013.

Eerder werd al duidelijk dat de distributielandschappen voor de individuele levensverzekeringen en de groepsverzekeringen verschillend zijn. Ook bij de verkoop van nieuwe zaken is dit verschil merkbaar.

Voor de **individuele tak 21-verzekeringen** bedraagt de omzet van hun nieuwe productie in 2014 4,3 miljard euro.



Grafiek 23: Productie van nieuwe zaken leven individueel - takken 21-23-26
Uitsplitsing per kanaal in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013)

De premie-inkomsten uit de verkoop van koopsommen van korte duur bedragen 166 miljoen euro in 2014 en liggen 29,3 % hoger dan in 2013. Deze inkomsten worden voornamelijk gerealiseerd via de niet-exclusieve netwerken en de bankverzekering. In 2014 kennen de niet-exclusieve netwerken een aanzienlijke toename van hun premie-inkomen en de bankverzekering een terugval. De niet-exclusieve netwerken snoepen hierdoor zo'n 37 procentpunten marktaandeel af van de bankverzekering, hun aandeel komt op 80,6 %. In 2013 was de bankverzekering nog de voornaamste speler, ze wist toen 55,8 % van het premie-inkomen te realiseren.

De premie-inkomsten van de nieuwe productie van pensioenspaarverzekeringen (138 miljoen euro) worden in 2014 voornamelijk verworven via de bankverzekering. In 2014 bedraagt haar marktaandeel 46,6 %, zo'n 5 procentpunten hoger dan in 2013. De exclusieve en niet-exclusieve netwerken zijn, met marktaandelen van respectievelijk 27,5 % en 23,5 %, elk goed voor ongeveer een vierde van de premie-inkomsten.

Wat betreft de nieuwe productie van verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen (144 miljoen euro), is de bankverzekering de enige distributievorm die haar premie-inkomsten in 2014 ziet toenemen ten opzichte van 2013. Hierdoor kent haar marktaandeel een toename van 11,7 procentpunten. In 2014 is het marktaandeel van de bankverzekering (45,1 %) vergelijkbaar met dat van de niet-exclusieve netwerken (44,6 %).

Ook bij de nieuwe productie van andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen (410 miljoen euro) zijn de niet-exclusieve netwerken (53,9 % qua marktaandeel) en de bankverzekering (36,5 % qua marktaandeel) de voornaamste spelers. In 2014 zien de niet-exclusieve netwerken hun premie-inkomsten toenemen, ten opzichte van een stagnatie bij de bankverzekering, waardoor ze zo'n 3 procentpunten aan marktaandeel winnen.

De premie-inkomsten van de nieuwe productie andere verrichtingen tak 21 (3,5 miljard euro) werden in 2014 voor 59,5 % gerealiseerd door de bankverzekering. De niet-exclusieve netwerken zijn met een marktaandeel van 33,6 % goed voor een derde van de inkomsten. Hun marktaandeel ligt zo'n 6 procentpunten lager dan in 2013 ten voordele van de bankverzekeraars.

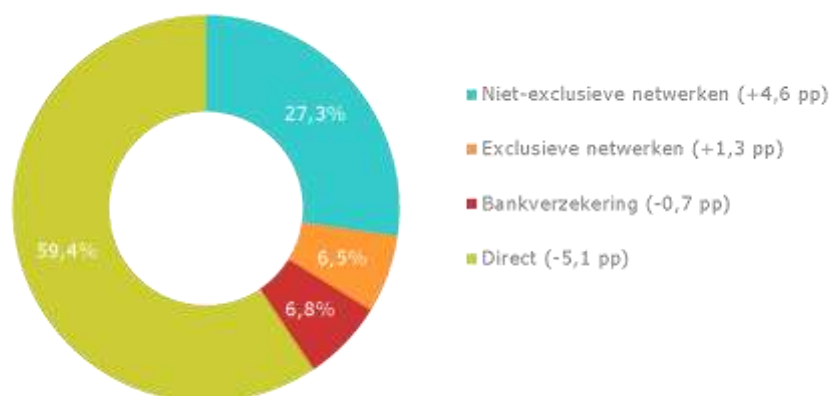
De **individuele tak 23-verzekeringen** zien hun premie-inkomsten van de nieuwe productie in 2014, goed voor 2 miljard euro, dalen met 3,2 % ten opzichte van 2013.

Het grootste deel van het premie-inkomen van nieuwe individuele tak 23-levensverzekeringscontracten wordt verwezenlijkt door het bankkanaal, in 2014 goed voor een marktaandeel van 65,3 %. Door de incassodaling, die hoofdzakelijk door het bankkanaal gedragen wordt, daalt het marktaandeel van de bankverzekering met 3,5 procentpunten.

De verkoop van nieuwe **tak 26-verzekeringen** kent in 2014 een forse toename. Het premie-inkomen stijgt met 38,7 % en bedraagt 365 miljoen euro.

De bankverzekering heeft in 2014 een tandje bijgestoken wat betreft de verkoop van tak 26-verzekeringen: de toegenomen premie-inkomsten van de nieuwe zaken werden voornamelijk verworven via dit kanaal. Het marktaandeel van de bankverzekering komt zo op 28,6 % in 2014. Het grootste deel van het premie-inkomen wordt echter verworven via de niet-exclusieve netwerken, met een marktaandeel van 46,2 %.

Het premie-inkomen dat in 2014 verworven werd via de verkoop van nieuwe zaken betreffende **groepsverzekeringen** bedraagt 1,1 miljard euro, een daling met 12,1 % ten opzichte van 2013.



Grafiek 24: Productie van nieuwe zaken leven groep (incl. eerste pijler)
Uitsplitsing per kanaal in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013)

De premie-inkomsten via de verkoop van koopsommen bedragen 970 miljoen euro in 2014 en liggen 16,2 % lager dan in 2013. Voor de vaste en flexibele premies brengt de nieuwe productie 158 miljoen euro op aan premie-inkomsten, wat 26,1 % meer is dan in 2013.

Voor de vaste en flexibele premies zijn het de niet-exclusieve netwerken die het leeuwendeel van de omzet realiseren, hun marktaandeel bedraagt 52,6 %. De directe verzekering is in 2014 goed voor 33,9 % marktaandeel. Zij staat 5,7 procentpunten af, waarvan 4,4 aan de bankverzekering die zo een marktaandeel van 5,2 % weet te bereiken in 2014.

Het premie-inkomen van de koopsommen wordt grotendeels gerealiseerd via de directe verzekering. In 2014 noteert ze een flinke daling van de premie-inkomsten, waardoor haar marktaandeel daalt met 3,7 procentpunten.

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
KBC Verzekeringen		KBC Bank CBC Banque
Crelan Verzekeringen	Crelan	

* Inmiddels Nagelmackers Bank (naamswijziging in 2015), die net als FIDEA behoort tot de Anbang groep

Bijlage 2

Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel

Opmerking bij de tabellen:

- ▶ 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.
- ▶ In de enquête van 2014 werd aan de verzekeraars gevraagd om extra aandacht te besteden aan het incasso dat ze verwerven via megabrokers. Sommige verzekeraars zijn echter niet in staat om het incasso van de megabrokers af te splitsen, het totale incasso van de megabrokers is dus onderschat.

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 edities 2012 en vorige werd gebruikt.



Globalisatie : Distributiekanaal

Uitsplitsing incasso's
Boekjaar 2014 (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	389.639.194	131.998.502	55.942.371	1.510.545	277.724	42.588.112	61.529.394	66.027.295	26.620.320	3.144.930
- Individueel	174.871.525	80.039.340	22.999.761	1.090.702	189.519	20.364.073	17.056.842	22.087.622	8.025.243	3.018.423
- Collectief	214.678.069	51.891.165	32.926.590	419.843	88.205	22.219.055	44.472.552	43.939.673	18.594.477	126.507
- Afhankelijkheid	89.000	67.996	16.020	0	0	4.984	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.441.559.107	671.299.477	226.476.824	1.202.577	682.542	44.344.616	92.599.599	160.054.109	232.355.357	12.544.006
- Individueel	586.111.590	427.028.237	3.379.885	1.009.825	629.842	28.364.127	78.146.719	23.132.044	13.309.918	11.110.992
- Collectief	853.807.822	242.806.470	223.096.939	192.751	52.699	15.959.231	14.347.425	136.922.065	218.997.227	1.433.014
- Afhankelijkheid	1.639.695	1.464.770	0	0	0	21.258	105.455	0	48.212	0
3. MOTORRIJTUIGEN	3.592.209.248	1.963.968.077	166.648.326	3.241.129	5.849.910	510.069.780	255.262.794	441.265.565	166.379.114	79.524.553
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.698.709.225	1.433.383.944	221.938.031	2.340.590	4.042.824	396.184.466	361.112.026	219.497.162	52.069.680	8.140.500
- Woningen	1.747.076.105	929.300.923	36.718.479	893.559	3.446.892	263.738.139	353.292.152	133.496.322	23.421.995	2.767.644
- Andere eenvoudige risico's	500.786.750	307.723.907	26.205.717	1.055.299	480.417	100.569.513	7.149.473	46.502.902	8.323.133	2.776.388
- Speciale risico's	450.846.368	196.359.113	159.013.835	391.732	115.515	31.876.814	670.401	39.497.938	20.324.552	2.596.468
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	826.693.556	410.550.363	144.987.339	964.073	1.599.338	78.569.827	42.416.561	106.606.499	36.092.727	4.907.253
- Privé-leven	228.641.163	122.160.961	3.221.385	110.066	568.492	35.823.272	42.398.324	20.759.217	3.345.212	254.233
- Andere	598.052.393	288.389.402	141.765.954	854.007	1.030.845	42.746.556	18.237	85.847.282	32.747.514	4.653.020
6. TRANSPORT	160.481.805	82.218.621	62.866.630	9.432.611	9.277	1.479.780	4.653	2.839.981	1.121.987	508.264
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	1.019.186.233	506.521.731	54.389.898	52.436.894	944.714	81.372.973	61.951.790	95.881.203	152.445.060	13.241.968
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.136.379.821	477.998.666	297.598.865	3.373.741	126.413	75.351.133	562.746	234.452.790	46.892.409	23.058
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	11.310.575.822	4.026.286.906	127.009.184	88.967.218	75.424.042	732.027.230	5.725.172.503	328.992.076	151.782.687	54.913.975
- Koopsummen van korte duur	166.226.262	90.224.930	43.673.161	0	121.789	44.731	31.675.194	475.738	1.445	9.274
- Pensioensparen	1.166.949.333	391.622.881	2.731.386	44.491	18.394.747	314.152.975	363.622.419	28.297.052	31.417.940	16.665.442
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	527.000.733	232.053.597	339.472	0	631.152	30.145.957	259.437.598	3.575.473	317.253	500.231
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.607.298.435	748.382.732	4.913.237	1.177.319	19.350.304	193.139.903	524.164.831	91.452.842	5.144.016	19.573.251
- Andere verrichtingen tak 21	5.048.256.154	1.708.363.817	26.416.828	20.331.435	36.906.197	170.303.675	2.853.768.861	190.963.125	23.579.144	17.623.072
- Tak 23	2.424.574.563	783.208.319	20.298.560	0	19.854	23.146.113	1.588.147.838	1.158.671	8.052.503	542.705
- Tak 26	370.270.343	72.430.631	28.636.540	67.413.973	0	1.093.877	104.355.762	13.069.175	83.270.385	0
10. GROEPSVERZEKERING	4.882.347.820	1.005.088.847	618.993.599	14.214.973	2.076.796	235.274.760	109.179.534	1.336.867.291	1.549.653.828	10.998.193
- Vaste en flexibele premies	3.912.760.620	844.214.563	555.522.542	14.197.328	1.963.393	174.774.440	40.684.353	1.252.361.615	1.018.724.179	10.318.209
- Koopsummen	969.587.199	160.874.284	63.471.057	17.645	113.403	60.500.320	68.495.182	84.505.676	530.929.649	679.984
TOTAAL NIET-LEVEN	11.264.858.187	5.677.939.381	1.230.848.282	74.502.160	13.532.741	1.229.960.687	875.439.564	1.326.624.604	713.976.655	122.034.533
- particulieren	6.397.178.665	3.267.169.878	139.977.478	59.110.912	11.976.727	1.063.132.011	856.242.947	643.495.993	242.342.717	113.730.002
- ondernemingen	4.867.679.534	2.410.639.520	1.090.968.868	15.324.021	1.556.015	166.927.837	19.196.617	683.128.612	471.633.938	8.304.531
TOTAAL LEVEN	16.192.923.642	5.031.375.753	746.002.783	103.182.191	77.500.838	967.301.990	5.834.352.038	1.665.859.367	1.701.436.514	65.912.167
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	27.457.781.829	10.709.315.134	1.976.851.066	177.684.351	101.033.580	2.197.262.678	6.709.791.602	2.992.483.971	2.415.413.169	187.946.700
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	6.711.620.208	2.294.342.844	99.469.856	71.886.669	14.716.016	165.202.733	3.797.804.689	159.815.133	100.220.591	8.159.179
- Koopsummen van korte duur	166.226.507	90.225.952	43.673.201	0	119.012	46.198	31.675.194	475.738	1.445	9.523
- Pensioensparen	138.451.754	32.232.443	266.821	2.779	2.771.292	35.313.183	2.688.565	64.449.413	113.030	614.227
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	144.262.305	64.282.945	22.180	0	23.870	14.665.550	65.034.154	109.897	16.002	107.707
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	410.092.025	220.286.489	293.114	390.365	2.644.246	26.902.524	149.793.911	6.958.477	271.330	2.551.569
- Andere verrichtingen tak 21	3.477.275.693	1.156.708.147	8.910.797	4.079.552	9.137.743	73.132.831	2.070.219.827	139.542.627	10.670.996	4.873.173
- Tak 23	2.010.619.157	658.176.238	17.667.203	0	19.853	14.048.569	1.312.276.427	632.279	7.793.355	2.979
- Tak 26	364.692.767	72.430.631	28.636.540	67.413.973	0	1.093.878	104.355.762	9.407.551	81.354.433	0
12. GROEPSVERZEKERING	1.127.350.703	218.837.664	87.873.087	688.709	113.403	73.508.632	76.772.812	97.396.320	571.114.314	1.045.764
- Vaste en flexibele premies	157.763.504	57.963.379	24.402.030	671.064	0	13.008.311	8.277.631	12.890.644	40.184.665	365.781
- Koopsummen	969.587.199	160.874.285	63.471.057	17.645	113.403	60.500.321	68.495.181	84.505.676	530.929.649	679.984



Globalisatie : Distributiekanaal

Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2014 (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%	33,9%	14,4%	0,4%	0,1%	10,9%	15,8%	16,9%	6,8%	0,8%
- Individueel	100,0%	45,8%	13,2%	0,6%	0,1%	11,6%	9,8%	12,6%	4,6%	1,7%
- Collectief	100,0%	24,2%	15,3%	0,2%	0,0%	10,3%	20,7%	20,5%	8,7%	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%	46,6%	15,7%	0,1%	0,0%	3,1%	6,4%	11,1%	16,1%	0,9%
- Individueel	100,0%	72,9%	0,6%	0,2%	0,1%	4,8%	13,3%	3,9%	2,3%	1,9%
- Collectief	100,0%	28,4%	26,1%	0,0%	0,0%	1,9%	1,7%	16,0%	25,6%	0,2%
- Afhankelijkheid	100,0%	89,3%	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%	6,4%	0,0%	2,9%	0,0%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	54,7%	4,6%	0,1%	0,2%	14,2%	7,1%	12,3%	4,6%	2,2%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	53,1%	8,2%	0,1%	0,1%	14,7%	13,4%	8,1%	1,9%	0,3%
- Woningen	100,0%	53,2%	2,1%	0,1%	0,2%	15,1%	20,2%	7,6%	1,3%	0,2%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	61,4%	5,2%	0,2%	0,1%	20,1%	1,4%	9,3%	1,7%	0,6%
- Speciale risico's	100,0%	43,6%	35,3%	0,1%	0,0%	7,1%	0,1%	8,8%	4,5%	0,6%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	49,7%	17,5%	0,1%	0,2%	9,5%	5,1%	12,9%	4,4%	0,6%
- Privé-leven	100,0%	53,4%	1,4%	0,0%	0,2%	15,7%	18,5%	9,1%	1,5%	0,1%
- Andere	100,0%	48,2%	23,7%	0,1%	0,2%	7,1%	0,0%	14,4%	5,5%	0,8%
6. TRANSPOORT	100,0%	51,2%	39,2%	0,9%	0,0%	0,9%	0,0%	1,8%	0,7%	0,3%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	49,7%	5,3%	5,1%	0,1%	8,0%	6,1%	9,4%	15,0%	1,3%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	42,1%	26,2%	0,3%	0,0%	6,6%	0,0%	20,6%	4,1%	0,0%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	35,6%	1,1%	0,8%	0,7%	6,5%	50,6%	2,9%	1,3%	0,5%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	54,3%	26,3%	0,0%	0,1%	0,0%	19,1%	0,3%	0,0%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	33,6%	0,2%	0,0%	1,6%	26,9%	31,2%	2,4%	2,7%	1,4%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,0%	0,1%	0,0%	0,1%	5,7%	49,2%	0,7%	0,1%	0,1%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	46,6%	0,3%	0,1%	1,2%	12,0%	32,6%	5,7%	0,3%	1,2%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,8%	0,5%	0,4%	0,7%	3,4%	56,5%	3,8%	0,5%	0,3%
- Tak 23	100,0%	32,3%	0,8%	0,0%	0,0%	1,0%	65,5%	0,0%	0,3%	0,0%
- Tak 26	100,0%	19,6%	7,7%	18,2%	0,0%	0,3%	28,2%	3,5%	22,5%	0,0%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	20,6%	12,7%	0,3%	0,0%	4,8%	2,2%	27,4%	31,7%	0,2%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	21,6%	14,2%	0,4%	0,1%	4,5%	1,0%	32,0%	26,0%	0,3%
- Koopsommen	100,0%	16,6%	6,5%	0,0%	0,0%	6,2%	7,1%	8,7%	54,8%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	50,4%	10,9%	0,7%	0,1%	10,9%	7,8%	11,8%	6,3%	1,1%
- particulieren	100,0%	51,1%	2,2%	0,9%	0,2%	16,6%	13,4%	10,1%	3,8%	1,8%
- ondernemingen	100,0%	49,5%	22,4%	0,3%	0,0%	3,4%	0,4%	14,0%	9,7%	0,2%
TOTAAL LEVEN	100,0%	31,1%	4,6%	0,6%	0,5%	6,0%	36,0%	10,3%	10,5%	0,4%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	39,0%	7,2%	0,6%	0,3%	8,0%	24,4%	10,9%	8,5%	0,7%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	34,2%	1,5%	1,1%	0,2%	2,5%	56,6%	2,4%	1,5%	0,1%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	54,3%	26,3%	0,0%	0,1%	0,0%	19,1%	0,3%	0,0%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	23,3%	0,2%	0,0%	2,0%	25,5%	46,6%	1,9%	0,1%	0,4%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,6%	0,0%	0,0%	0,0%	10,2%	45,1%	0,1%	0,0%	0,1%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	53,7%	0,1%	0,1%	0,6%	6,6%	36,5%	1,7%	0,1%	0,6%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,3%	0,3%	0,1%	0,3%	2,1%	59,5%	4,0%	0,3%	0,1%
- Tak 23	100,0%	32,7%	0,9%	0,0%	0,0%	0,7%	65,3%	0,0%	0,4%	0,0%
- Tak 26	100,0%	19,9%	7,9%	18,5%	0,0%	0,3%	28,6%	2,6%	22,3%	0,0%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	19,4%	7,8%	0,1%	0,0%	6,5%	6,8%	8,6%	50,7%	0,1%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	36,7%	15,5%	0,4%	0,0%	8,2%	5,2%	8,2%	25,5%	0,2%
- Koopsommen	100,0%	16,6%	6,5%	0,0%	0,0%	6,2%	7,1%	8,7%	54,8%	0,1%



Globalisatie : Distributiekkanalen

Uitsplitsing marktaandeelen
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	393.203.379	137.261.518	51.940.146	1.522.421	272.524	43.620.289	61.755.060	67.664.831	26.015.400	3.151.193
- Individueel	171.228.202	82.780.889	18.048.606	1.151.540	204.785	20.189.913	17.050.783	21.691.662	7.131.580	2.978.446
- Collectief	221.975.177	54.480.629	33.891.540	370.881	67.739	23.430.376	44.704.277	45.973.169	18.883.820	172.747
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.402.549.717	658.983.545	206.956.074	1.264.520	1.207.984	43.604.166	93.201.172	159.072.502	225.519.974	12.739.778
- Individueel	579.575.268	419.152.709	3.585.650	1.030.437	1.140.882	27.860.509	78.718.976	22.575.745	14.601.215	10.909.215
- Collectief	821.590.408	238.634.739	203.370.424	234.084	63.934	15.720.783	14.364.891	136.490.039	210.880.949	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	3.548.731.799	1.965.770.601	135.709.000	797.520	6.069.353	521.569.569	246.010.477	439.637.725	155.997.915	77.169.638
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.624.066.463	1.427.100.412	192.625.026	2.342.744	3.954.387	380.997.001	340.873.266	218.675.324	49.747.429	7.750.877
- Woningen	1.695.112.658	925.815.048	22.269.038	851.153	3.449.235	254.900.676	333.124.187	130.404.381	21.481.203	2.817.735
- Andere eenvoudige risico's	485.592.532	311.724.751	15.175.755	1.003.465	470.632	96.263.905	7.193.808	43.163.202	8.077.284	2.519.734
- Speciale risico's	443.361.273	189.560.612	155.180.233	488.126	34.521	29.832.420	555.271	45.107.740	20.188.942	2.413.408
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	819.095.780	408.459.570	133.939.303	895.235	1.860.681	77.755.771	40.098.301	115.175.305	36.255.877	4.655.735
- Privé-leven	221.398.630	120.704.854	1.820.643	106.482	565.394	34.858.210	39.929.382	20.109.662	3.048.053	255.950
- Andere	597.697.150	287.754.716	132.118.660	788.753	1.295.287	42.897.561	168.918	95.065.644	33.207.824	4.399.785
6. TRANSPORT	162.421.466	81.929.649	64.598.695	10.477.092	5.442	1.224.593	10.237	3.203.413	561.658	410.687
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	962.370.577	472.410.821	47.408.398	48.058.253	930.282	77.186.068	54.910.516	92.772.374	156.530.748	12.163.116
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.147.014.865	493.069.836	280.492.564	3.653.148	462.769	78.409.664	569.946	241.693.558	48.634.691	28.690
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.782.618.737	4.212.253.494	33.773.361	92.112.980	74.826.636	704.518.803	5.148.309.095	298.376.901	166.769.734	51.677.733
- Koopsommen van korte duur	128.509.504	55.399.865	670.353	0	37.541	0	71.766.048	633.450	2.090	157
- Pensioensparen	1.128.935.150	379.684.759	2.215.466	1.309.508	17.920.875	302.400.919	341.912.367	30.253.238	36.136.498	17.101.520
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	532.040.159	242.933.248	2.425.595	1.734.689	728.701	33.712.253	245.529.881	4.244.684	289.344	441.763
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.544.879.167	699.450.759	3.657.411	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	4.518.630.660	1.734.519.375	24.071.423	28.750.743	36.824.973	167.046.028	2.317.152.028	158.622.983	36.233.704	15.409.402
- Tak 23	2.660.262.584	997.790.035	733.112	10.991	16.204.271	1.633.862.903	228.699	10.919.021	10.919.021	485.303
- Tak 26	269.361.513	102.475.453	0	57.225.285	0	346.210	17.442.387	14.181.507	77.690.671	0
10. GROEPSVERZEKERING	5.326.805.500	1.017.735.852	597.225.330	14.169.530	1.957.584	225.784.383	129.672.077	1.679.055.118	1.649.644.607	11.561.019
- Vaste en flexibele premies	4.169.690.076	865.749.656	523.962.342	14.149.928	1.865.857	167.828.655	33.842.881	1.453.726.707	1.097.758.844	10.805.206
- Koopsommen	1.157.115.423	151.986.196	73.262.988	19.602	91.727	57.955.727	95.829.196	225.328.411	551.885.764	755.813
TOTAAL NIET-LEVEN	11.059.454.045	5.644.985.951	1.113.669.206	69.010.932	14.763.422	1.224.367.121	837.428.974	1.337.895.032	699.263.693	118.069.713
- particulieren	6.392.403.930	3.397.351.603	131.062.036	52.590.296	12.663.648	1.058.251.248	766.461.434	631.112.964	233.618.310	109.292.392
- ondernemingen	4.667.050.127	2.247.634.359	982.607.172	16.420.636	2.099.774	166.115.874	70.967.540	706.782.066	465.645.383	8.777.321
TOTAAL LEVEN	16.109.424.236	5.229.989.346	630.998.690	106.282.510	76.784.220	930.303.186	5.277.981.171	1.977.432.019	1.816.414.340	63.238.752
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	27.168.878.281	10.874.975.298	1.744.667.897	175.293.442	151.547.642	2.154.670.307	6.115.410.145	3.315.327.051	2.515.678.033	181.308.465
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	6.225.438.869	2.293.623.650	10.608.657	71.526.870	13.380.809	161.071.619	3.413.035.743	142.208.826	110.906.772	9.075.924
- Koopsommen van korte duur	128.509.504	55.399.865	670.353	0	0	37.541	71.766.048	633.450	2.090	157
- Pensioensparen	137.192.554	38.114.776	166.391	624.769	3.062.442	35.152.195	57.085.950	1.793.310	16.672	1.176.048
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	131.618.078	66.420.593	1.720.452	460.948	369.055	18.210.316	43.913.520	296.430	21.788	204.976
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	375.119.682	189.927.423	290.740	1.209.754	2.498.182	23.004.274	150.516.284	5.015.774	127.723	2.529.528
- Andere verrichtingen tak 21	3.112.529.354	1.213.490.718	7.276.857	11.977.866	7.440.138	74.602.421	1.643.687.621	125.881.425	23.008.742	5.163.566
- Tak 23	2.077.474.923	627.794.823	483.863	28.248	10.991	9.718.662	1.428.623.933	86.290	10.726.464	1.649
- Tak 26	262.994.774	102.475.453	0	57.225.285	0	346.210	17.442.387	77.003.292	77.003.292	0
12. GROEPSVERZEKERING	1.282.237.856	200.395.150	90.157.269	679.072	91.727	66.564.005	96.907.541	235.700.779	590.627.038	1.115.274
- Vaste en flexibele premies	125.122.432	48.408.955	16.894.281	659.470	0	8.608.278	1.078.345	10.372.368	38.741.274	359.461
- Koopsommen	1.157.115.424	151.986.196	73.262.988	19.602	91.727	57.955.727	95.829.196	225.328.411	551.885.764	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 bankloketten	Mega brokers	Andere	Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten		Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen
INCASSO'S										
1. ONGEVALLEN	100,0%	34,9%	13,2%	0,4%	0,1%	11,1%	15,7%	17,2%	6,6%	0,8%
- Individueel	100,0%	48,3%	10,5%	0,7%	0,1%	11,8%	10,0%	12,7%	4,2%	1,7%
- Collectief	100,0%	24,5%	15,3%	0,2%	0,0%	10,6%	20,1%	20,7%	8,5%	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%	47,0%	14,8%	0,1%	0,1%	3,1%	6,6%	11,3%	16,1%	0,9%
- Individueel	100,0%	72,3%	0,6%	0,2%	0,2%	4,8%	13,6%	3,9%	2,5%	1,9%
- Collectief	100,0%	29,0%	24,8%	0,0%	0,0%	1,9%	1,7%	16,6%	25,7%	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%	55,4%	3,8%	0,0%	0,2%	14,7%	6,9%	12,4%	4,4%	2,2%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	54,4%	7,3%	0,1%	0,2%	14,5%	13,0%	8,3%	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%	64,2%	3,1%	0,2%	0,1%	19,8%	1,5%	8,9%	1,7%	0,5%
- Speciale risico's	100,0%	42,8%	35,0%	0,1%	0,0%	6,7%	0,1%	10,2%	4,6%	0,5%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	49,9%	16,4%	0,1%	0,2%	9,5%	4,9%	14,1%	4,4%	0,6%
- Privé-leven	100,0%	54,5%	0,8%	0,0%	0,3%	15,7%	18,0%	9,1%	1,4%	0,1%
- Andere	100,0%	48,1%	22,1%	0,1%	0,2%	7,2%	0,0%	15,9%	5,6%	0,7%
6. TRANSPORT	100,0%	50,4%	39,8%	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	2,0%	0,3%	0,3%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	49,1%	4,9%	5,0%	0,1%	8,0%	5,7%	9,6%	16,3%	1,3%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	43,0%	24,5%	0,3%	0,0%	6,8%	0,0%	21,1%	4,2%	0,0%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	39,1%	0,3%	0,9%	0,7%	6,5%	47,7%	2,8%	1,5%	0,5%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	43,1%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	55,8%	0,5%	0,0%	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%	45,7%	0,5%	0,3%	0,1%	6,3%	46,1%	0,8%	0,1%	0,1%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	45,3%	0,2%	0,2%	1,3%	12,0%	33,7%	5,8%	0,4%	1,2%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	38,4%	0,5%	0,6%	0,8%	3,7%	51,3%	3,5%	0,8%	0,3%
- Tak 23	100,0%	37,5%	0,0%	0,0%	0,6%	0,6%	61,4%	0,0%	0,4%	0,0%
- Tak 26	100,0%	38,0%	0,0%	21,2%	0,0%	0,1%	6,5%	5,3%	28,8%	0,0%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	19,1%	11,2%	0,3%	0,0%	4,2%	2,4%	31,5%	31,0%	0,2%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	20,8%	12,6%	0,3%	0,0%	4,0%	0,8%	34,9%	26,3%	0,3%
- Koopsommen	100,0%	13,1%	6,3%	0,0%	0,0%	5,0%	8,3%	19,5%	47,7%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	51,0%	10,1%	0,6%	0,1%	11,1%	7,6%	12,1%	6,3%	1,1%
- particulieren	100,0%	53,1%	2,1%	0,8%	0,2%	16,6%	12,0%	9,9%	3,7%	1,7%
- ondernemingen	100,0%	48,2%	21,1%	0,4%	0,0%	3,6%	1,5%	15,1%	10,0%	0,2%
TOTAAL LEVEN	100,0%	32,5%	3,9%	0,7%	0,5%	5,8%	32,8%	12,3%	11,3%	0,4%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	40,0%	6,4%	0,6%	0,3%	7,9%	22,5%	12,3%	9,3%	0,7%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	36,8%	0,2%	1,1%	0,2%	2,6%	54,8%	2,3%	1,8%	0,1%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	43,1%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	55,8%	0,5%	0,0%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	27,8%	0,1%	0,5%	2,2%	25,6%	41,6%	1,3%	0,0%	0,9%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	50,5%	1,3%	0,4%	0,3%	13,8%	33,4%	0,2%	0,0%	0,2%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	50,6%	0,1%	0,3%	0,7%	6,1%	40,1%	1,3%	0,0%	0,7%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	39,0%	0,2%	0,4%	0,2%	2,4%	52,8%	4,0%	0,7%	0,2%
- Tak 23	100,0%	30,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	68,8%	0,0%	0,5%	0,0%
- Tak 26	100,0%	39,0%	0,0%	21,8%	0,0%	0,1%	6,6%	3,2%	29,3%	0,0%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	15,6%	7,0%	0,1%	0,0%	5,2%	7,6%	18,4%	46,1%	0,1%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	38,7%	13,5%	0,0%	0,0%	6,9%	0,9%	8,3%	31,0%	0,3%
- Koopsommen	100,0%	13,1%	6,3%	0,0%	0,0%	5,0%	8,3%	19,5%	47,7%	0,1%



Globalisatie : Distributiekkanalen

**Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2014 (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	389.639.194	189.451.417	42.865.836	61.529.394	95.792.546
- Individueel	174.871.525	104.129.802	20.553.592	17.056.842	33.131.289
- Collectief	214.678.069	85.237.599	22.307.260	44.472.552	62.660.657
- Afhankelijkheid	89.000	84.016	4.984	0	0
2. ZIEKTE	1.441.559.107	898.978.878	45.027.158	92.599.599	404.953.472
- Individueel	586.111.590	431.417.948	28.993.969	78.146.719	47.552.954
- Collectief	853.807.822	466.096.160	16.011.931	14.347.425	357.352.306
- Afhankelijkheid	1.639.695	1.464.770	21.258	105.455	48.212
3. MOTORRIJTUIGEN	3.592.209.248	2.133.857.532	515.919.690	255.262.794	687.169.233
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.698.709.225	1.657.662.565	400.227.290	361.112.026	279.707.342
- Woningen	1.747.076.105	966.912.961	267.185.031	353.292.152	159.685.961
- Andere eenvoudige risico's	500.786.750	334.984.924	101.049.930	7.149.473	57.602.423
- Speciale risico's	450.846.368	355.764.680	31.992.329	670.401	62.418.958
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	826.693.556	556.501.775	80.169.165	42.416.561	147.606.479
- Privé-leven	228.641.163	125.492.412	36.391.764	42.398.324	24.358.662
- Andere	598.052.393	431.009.363	43.777.401	18.237	123.247.816
6. TRANSPORT	160.481.805	154.517.862	1.489.057	4.653	4.470.233
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	1.019.186.233	613.348.523	82.317.687	61.951.790	261.568.230
8. ARBEDSONGEVALLEN	1.136.379.821	778.971.272	75.477.546	562.746	281.368.256
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	11.310.575.822	4.242.263.308	807.451.273	5.725.172.503	535.688.737
- Koopsommen van korte duur	166.226.262	133.898.091	166.520	31.675.194	486.457
- Pensioensparen	1.166.949.333	394.398.757	332.547.722	363.622.419	76.380.434
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	527.000.733	232.393.069	30.777.109	259.437.598	4.392.957
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.607.298.435	754.473.288	212.490.207	524.164.831	116.170.109
- Andere verrichtingen tak 21	5.048.256.154	1.755.112.081	207.209.872	2.853.768.861	232.165.341
- Tak 23	2.424.574.563	803.506.879	23.165.966	1.588.147.838	9.753.879
- Tak 26	370.270.343	168.481.143	1.093.877	104.355.762	96.339.560
10. GROEPSVERZEKERING	4.882.347.820	1.638.297.419	237.351.556	109.179.534	2.897.519.311
- Vaste en flexibele premies	3.912.760.620	1.413.934.433	176.737.832	40.684.353	2.281.404.003
- Koopsommen	969.587.199	224.362.987	60.613.723	68.495.182	616.115.308
TOTAAL NIET-LEVEN	11.264.858.187	6.983.289.823	1.243.493.429	875.439.564	2.162.635.792
- particulieren	6.397.178.665	3.466.258.268	1.075.108.738	856.242.947	999.568.712
- ondernemingen	4.867.679.534	3.516.932.409	168.483.852	19.196.617	1.163.067.080
TOTAAL LEVEN	16.192.923.642	5.880.560.727	1.044.802.829	5.834.352.038	3.433.208.048
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	27.457.781.829	12.863.850.551	2.288.296.257	6.709.791.602	5.595.843.840
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	6.711.620.208	2.465.699.369	179.918.749	3.797.804.689	268.194.904
- Koopsommen van korte duur	166.226.507	133.899.153	165.210	31.675.194	486.706
- Pensioensparen	138.451.754	32.502.043	38.084.476	64.449.413	3.415.822
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	144.262.305	64.305.125	14.689.420	65.034.154	233.606
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	410.092.025	220.969.968	29.546.770	149.793.911	9.781.376
- Andere verrichtingen tak 21	3.477.275.693	1.169.698.496	82.270.574	2.070.219.827	155.086.796
- Tak 23	2.010.619.157	675.843.441	14.068.422	1.312.276.427	8.428.613
- Tak 26	364.692.767	168.481.143	1.093.878	104.355.762	90.761.984
12. GROEPSVERZEKERING	1.127.350.703	307.399.460	73.622.035	76.772.812	669.556.398
- Vaste en flexibele premies	157.763.504	83.036.473	13.008.311	8.277.631	53.441.089
- Koopsommen	969.587.199	224.362.987	60.613.724	68.495.181	616.115.308



Globalisatie : Distributiekanaal

**Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2014 (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%	48,6%	11,0%	15,8%	24,6%
- Individueel	100,0%	59,5%	11,8%	9,8%	18,9%
- Collectief	100,0%	39,7%	10,4%	20,7%	29,2%
- Afhankelijkheid	100,0%	94,4%	5,6%	0,0%	0,0%
2. ZIEKTE	100,0%	62,4%	3,1%	6,4%	28,1%
- Individueel	100,0%	73,6%	4,9%	13,3%	8,1%
- Collectief	100,0%	54,6%	1,9%	1,7%	41,9%
- Afhankelijkheid	100,0%	89,3%	1,3%	6,4%	2,9%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	59,4%	14,4%	7,1%	19,1%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	61,4%	14,8%	13,4%	10,4%
- Woningen	100,0%	55,3%	15,3%	20,2%	9,1%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	66,9%	20,2%	1,4%	11,5%
- Speciale risico's	100,0%	78,9%	7,1%	0,1%	13,8%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	67,3%	9,7%	5,1%	17,9%
- Privé-leven	100,0%	54,9%	15,9%	18,5%	10,7%
- Andere	100,0%	72,1%	7,3%	0,0%	20,6%
6. TRANSPORT	100,0%	96,3%	0,9%	0,0%	2,8%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	60,2%	8,1%	6,1%	25,7%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	68,5%	6,6%	0,0%	24,8%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	37,5%	7,1%	50,6%	4,7%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	80,6%	0,1%	19,1%	0,3%
- Pensioensparen	100,0%	33,8%	28,5%	31,2%	6,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,1%	5,8%	49,2%	0,8%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	46,9%	13,2%	32,6%	7,2%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	34,8%	4,1%	56,5%	4,6%
- Tak 23	100,0%	33,1%	1,0%	65,5%	0,4%
- Tak 26	100,0%	45,5%	0,3%	28,2%	26,0%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	33,6%	4,9%	2,2%	59,3%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	36,1%	4,5%	1,0%	58,3%
- Koopsommen	100,0%	23,1%	6,3%	7,1%	63,5%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	62,0%	11,0%	7,8%	19,2%
- particulieren	100,0%	54,2%	16,8%	13,4%	15,6%
- ondernemingen	100,0%	72,3%	3,5%	0,4%	23,9%
TOTAAL LEVEN	100,0%	66,3%	6,5%	36,0%	21,2%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	46,8%	8,3%	24,4%	20,4%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	36,7%	2,7%	56,6%	4,0%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	80,6%	0,1%	19,1%	0,3%
- Pensioensparen	100,0%	23,5%	27,5%	46,6%	2,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,6%	10,2%	45,1%	0,2%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	53,9%	7,2%	36,5%	2,4%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,6%	2,4%	59,5%	4,5%
- Tak 23	100,0%	33,6%	0,7%	65,3%	0,4%
- Tak 26	100,0%	46,2%	0,3%	28,6%	24,9%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	27,3%	6,5%	6,8%	59,4%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	52,6%	8,2%	5,2%	33,9%
- Koopsommen	100,0%	23,1%	6,3%	7,1%	63,5%



Globalisatie : Distributiekanaal

**Uitsplitsing marktaandeel
Boekjaar 2013 (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	393.203.379	190.724.084	43.892.813	61.755.060	96.831.423
- Individueel	171.228.202	101.981.035	20.394.698	17.050.783	31.801.688
- Collectief	221.975.177	88.743.050	23.498.115	44.704.277	65.029.735
- Afhankelijkheid	0	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.402.549.717	867.204.140	44.812.150	93.201.172	397.332.255
- Individueel	579.575.268	423.768.796	29.001.391	78.718.906	48.086.174
- Collectief	821.590.408	442.239.247	15.784.717	14.364.891	349.201.552
- Afhankelijkheid	1.384.041	1.196.096	26.042	117.374	44.529
3. MOTORRIJTUIGEN	3.548.731.799	2.102.277.120	527.638.921	246.010.477	672.805.277
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.624.066.463	1.622.068.182	384.951.388	340.873.266	276.173.629
- Woningen	1.695.112.658	948.935.239	258.349.911	333.124.187	154.703.319
- Andere eenvoudige risico's	485.592.532	327.903.971	96.734.537	7.193.808	53.760.220
- Speciale risico's	443.361.273	345.228.971	29.866.940	555.271	67.710.090
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	819.095.780	543.294.108	79.616.452	40.098.301	156.086.917
- Privé-leven	221.398.630	122.631.979	35.423.604	39.929.382	23.413.664
- Andere	597.697.150	420.662.129	44.192.848	168.918	132.673.253
6. TRANSPORT	162.421.466	157.005.435	1.230.035	10.237	4.175.758
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	962.370.577	567.877.473	78.116.351	54.910.516	261.466.238
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.147.014.865	777.215.547	78.872.433	569.946	290.356.939
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.782.618.737	4.338.139.835	779.345.439	5.148.309.095	516.824.368
- Koopsommen van korte duur	128.509.504	56.070.218	37.541	71.766.048	635.697
- Pensioensparen	1.128.935.150	383.209.733	320.321.794	341.912.367	83.491.257
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	532.040.159	247.093.533	34.440.954	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	4.518.630.660	1.787.341.541	203.871.000	2.317.152.028	210.266.090
- Tak 23	2.660.262.584	998.551.395	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	5.326.805.500	1.629.130.712	227.741.967	129.672.077	3.340.260.744
- Vaste en flexibele premies	4.169.690.076	1.403.861.926	169.694.512	33.842.881	2.562.290.757
- Koopsommen	1.157.115.423	225.268.785	58.047.454	95.829.196	777.969.987
TOTAAL NIET-LEVEN	11.059.454.045	6.827.666.090	1.239.130.544	837.428.974	2.155.228.438
- particulieren	6.392.403.930	3.581.003.935	1.070.914.896	766.461.434	974.023.666
- ondernemingen	4.667.050.127	3.246.662.167	168.215.648	70.967.540	1.181.204.769
TOTAAL LEVEN	16.109.424.236	5.967.270.546	1.007.087.406	5.277.981.171	3.857.085.112
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	27.168.878.281	12.794.936.636	2.246.217.949	6.115.410.145	6.012.313.549
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	6.225.438.869	2.375.759.177	174.452.427	3.413.035.743	262.191.522
- Koopsommen van korte duur	128.509.504	56.070.218	37.541	71.766.048	635.697
- Pensioensparen	137.192.554	38.905.936	38.214.637	57.085.950	2.986.030
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	131.618.078	68.601.993	18.579.371	43.913.520	523.194
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	375.119.682	191.427.917	25.502.456	150.516.284	7.673.025
- Andere verrichtingen tak 21	3.112.529.354	1.232.745.442	82.042.559	1.643.687.621	154.053.732
- Tak 23	2.077.474.923	628.306.933	9.729.653	1.428.623.933	10.814.404
- Tak 26	262.994.774	159.700.738	346.210	17.442.387	85.505.439
12. GROEPSVERZEKERING	1.282.237.856	291.231.491	66.655.732	96.907.541	827.443.091
- Vaste en flexibele premies	125.122.432	65.962.706	8.608.278	1.078.345	49.473.104
- Koopsommen	1.157.115.424	225.268.785	58.047.454	95.829.196	777.969.988



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%	10,0%	18,6%
- Collectief	100,0%	40,0%	10,6%	20,1%	29,3%
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE	100,0%	61,8%	3,2%	6,6%	28,3%
- Individueel	100,0%	73,1%	5,0%	13,6%	8,3%
- Collectief	100,0%	53,8%	1,9%	1,7%	42,5%
- 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%	61,8%	14,7%	13,0%	10,5%
- Woningen	100,0%	56,0%	15,2%	19,7%	9,1%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	67,5%	19,9%	1,5%	11,1%
- Speciale risico's	100,0%	77,9%	6,7%	0,1%	15,3%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	66,3%	9,7%	4,9%	19,1%
- Privé-leven	100,0%	55,4%	16,0%	18,0%	10,6%
- Andere	100,0%	70,4%	7,4%	0,0%	22,2%
6. TRANSPORT	100,0%	96,7%	0,8%	0,0%	2,6%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	59,0%	8,1%	5,7%	27,2%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	67,8%	6,9%	0,0%	25,3%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	40,2%	7,2%	47,7%	4,8%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	43,6%	0,0%	55,8%	0,5%
- Pensioensparen	100,0%	33,9%	28,4%	30,3%	7,4%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	46,4%	6,5%	46,1%	0,9%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	45,7%	13,2%	33,7%	7,4%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	39,6%	4,5%	51,3%	4,7%
- Tak 23	100,0%	37,5%	0,6%	61,4%	0,4%
- Tak 26	100,0%	59,3%	0,1%	6,5%	34,1%
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	30,6%	4,3%	2,4%	62,7%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	33,7%	4,1%	0,8%	61,5%
- Koopsommen	100,0%	19,5%	5,0%	8,3%	67,2%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	61,7%	11,2%	7,6%	19,5%
- particulieren	100,0%	56,0%	16,8%	12,0%	15,2%
- ondernemingen	100,0%	69,6%	3,6%	1,5%	25,3%
TOTAAL LEVEN	100,0%	37,0%	6,3%	32,8%	23,9%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	47,1%	8,3%	22,5%	22,1%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	38,2%	2,8%	54,8%	4,2%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	43,6%	0,0%	55,8%	0,5%
- Pensioensparen	100,0%	28,4%	27,9%	41,6%	2,2%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	52,1%	14,1%	33,4%	0,4%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	51,0%	6,8%	40,1%	2,0%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	39,6%	2,6%	52,8%	4,9%
- Tak 23	100,0%	30,2%	0,5%	68,8%	0,5%
- Tak 26	100,0%	60,7%	0,1%	6,6%	32,5%
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	22,7%	5,2%	7,6%	64,5%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	52,7%	6,9%	0,9%	39,5%
- Koopsommen	100,0%	19,5%	5,0%	8,3%	67,2%

Grafieken

Grafieken met betrekking tot de totale productie

- Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen 2003-2014
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013)
 - o Per distributievorm
 - o Per distributiekanaal
- Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen 2003-2014

voor de volgende categorieën van verzekeringen

- Het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven
- De niet-levensverzekeringen
- De levensverzekeringen
- De individuele levensverzekeringen
- De individuele levensverzekeringen Tak 21
- De individuele levensverzekeringen Tak 23
- De individuele levensverzekeringen Tak 26
- De groepsverzekeringen

Grafieken met betrekking tot de nieuwe productie

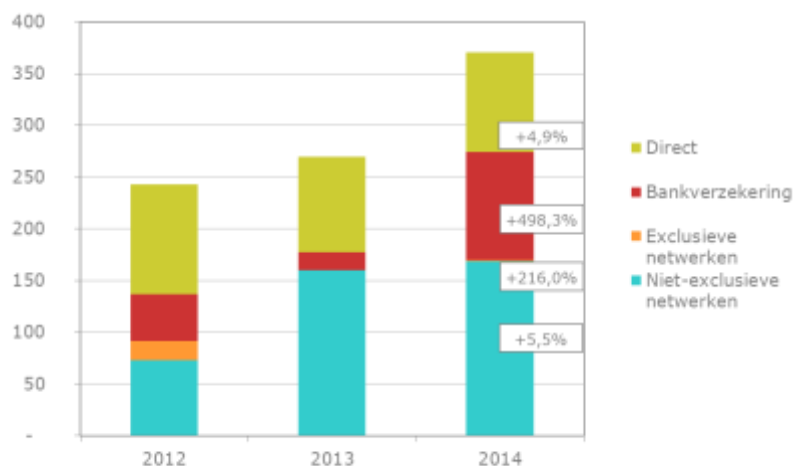
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013)
 - o Per distributievorm

voor de volgende categorieën van verzekeringen

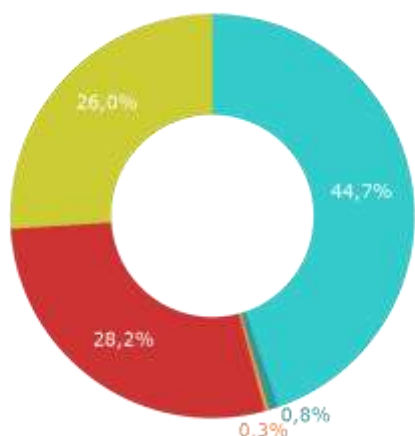
- De individuele levensverzekeringen
 - o Leven individueel (Takken 21-23-26)
 - o Koopsommen van korte duur
 - o Pensioensparen
 - o Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen
 - o Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen
 - o Andere verrichtingen Tak 21
 - o Tak 23
 - o Tak 26
- De groepsverzekeringen
 - o Leven groep
 - o Vaste en flexibele premies
 - o Koopsommen

DISTRIBUTIEKANALEN 2014: INDIVIDUELE TAK 26-LEVENSVZERKERINGEN

Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen (in miljoen euro)

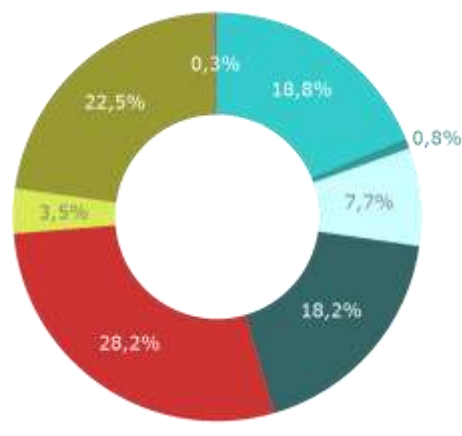


Uitsplitsing premie-inkomen in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013) Per distributievorm



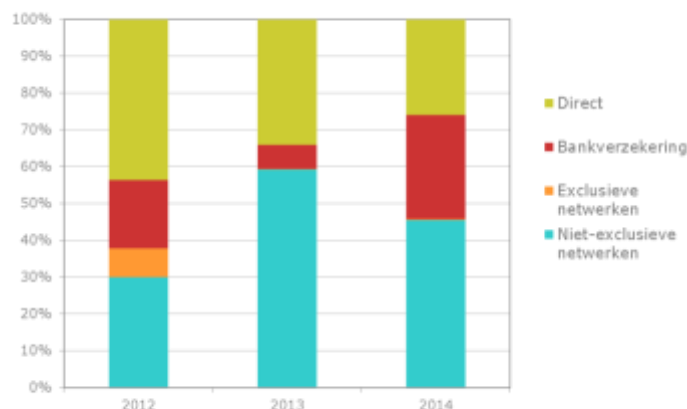
- Niet-exclusieve netwerken zonder verzekeringsbankieren (-14,0 pp)
- Verzekeringsbankieren (+0,2 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,2 pp)
- Bankverzekering (+21,7 pp)
- Direct (-8,1 pp)

Per distributiekanaal



- A.1 Klassieke makelaar (-18,7 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (+0,2 pp)
- A.3 Megabrokers (+7,7 pp)
- A.4 Andere (-3,0 pp)
- C. Bankverzekering (+21,7 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-1,7 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-6,4 pp)
- Andere kanalen (+0,2 pp)

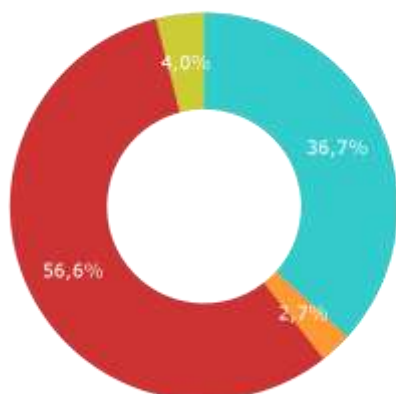
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



DISTRIBUTIEKANALEN 2014: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

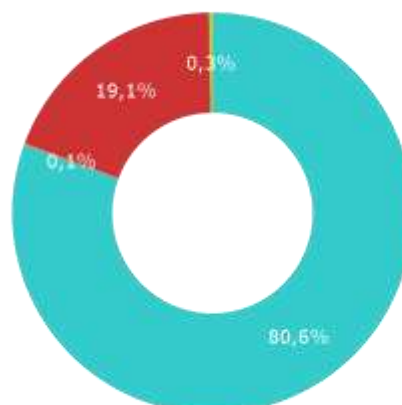
Uitsplitsing premie-inkomen in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013) per distributievorm

Takken 21-23-26



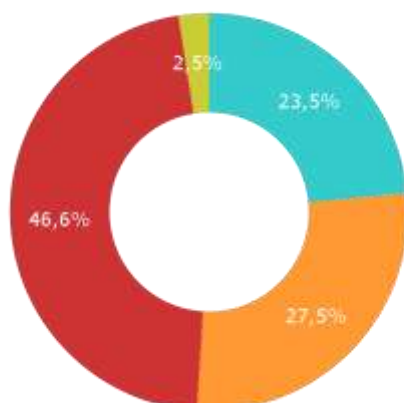
- Niet-exclusieve netwerken (-1,4 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,1 pp)
- Bankverzekering (+1,8 pp)
- Direct (-0,2 pp)

Koopsommen van korte duur



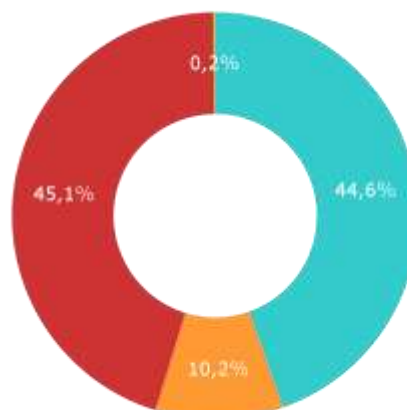
- Niet-exclusieve netwerken (+36,9 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- Bankverzekering (-36,8 pp)
- Direct (-0,2 pp)

Pensioensparen



- Niet-exclusieve netwerken (-4,9 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,3 pp)
- Bankverzekering (+4,9 pp)
- Direct (+0,3 pp)

Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen

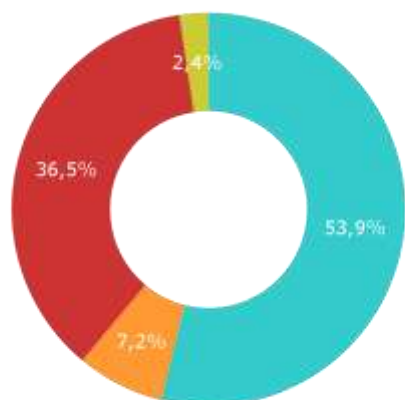


- Niet-exclusieve netwerken (-7,5 pp)
- Exclusieve netwerken (-3,9 pp)
- Bankverzekering (+11,7 pp)
- Direct (-0,2 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2014: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

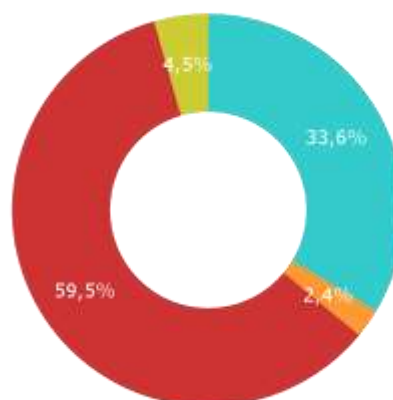
Uitsplitsing premie-inkomen in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013) per distributievorm

Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen



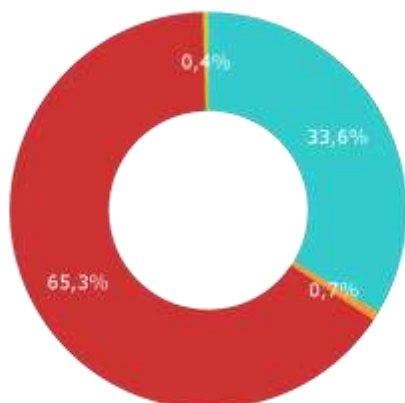
- Niet-exclusieve netwerken (+2,9 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,4 pp)
- Bankverzekering (-3,6 pp)
- Direct (+0,3 pp)

Andere verrichtingen Tak 21



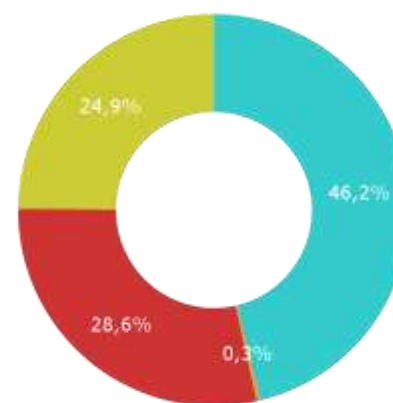
- Niet-exclusieve netwerken (-6,0 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,3 pp)
- Bankverzekering (+6,7 pp)
- Direct (-0,5 pp)

Tak 23



- Niet-exclusieve netwerken (+3,4 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,2 pp)
- Bankverzekering (-3,5 pp)
- Direct (-0,1 pp)

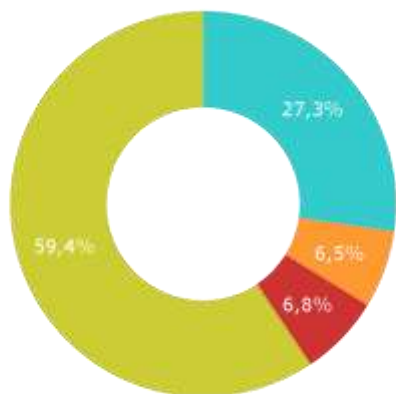
Tak 26



- Niet-exclusieve netwerken (-14,5 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,2 pp)
- Bankverzekering (+22,0 pp)
- Direct (-7,6 pp)

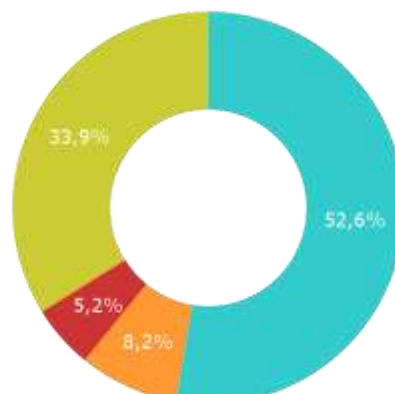
Uitsplitsing premie-inkomen in 2014 (ontwikkeling t.o.v. 2013) per distributievorm

Leven groep



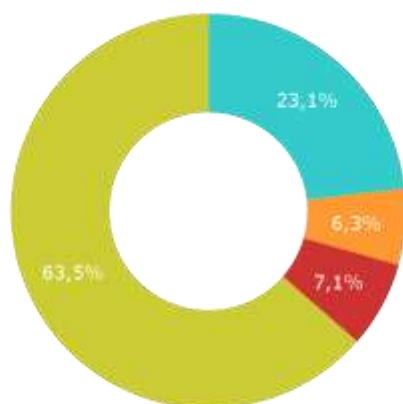
- Niet-exclusieve netwerken (+4,6 pp)
- Exclusieve netwerken (+1,3 pp)
- Bankverzekering (-0,7 pp)
- Direct (-5,1 pp)

Vaste en flexibele premies



- Niet-exclusieve netwerken (-0,1 pp)
- Exclusieve netwerken (+1,4 pp)
- Bankverzekering (+4,4 pp)
- Direct (-5,7 pp)

Koopsommen



- Niet-exclusieve netwerken (+3,7 pp)
- Exclusieve netwerken (+1,2 pp)
- Bankverzekering (-1,2 pp)
- Direct (-3,7 pp)