

Distributiekkanalen van de verzekering - Cijfers 2015

Inleiding: Het jaar van de tijgerkat	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)	14
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)	22
2. Leven groep	24
3. Levensverzekering: productie van nieuwe zaken	
Bijlage 1: Distributie van verzekeringen en bankuithangborden: onderverdeling in “verzekeringsbankieren” of “bankverzekering”	
Bijlage 2: Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel	
Bijlage 3: Grafieken	

Inleiding: Het jaar van de tijgerkat

Cambiare tutto perché niente cambi. Alles veranderen opdat alles zou blijven zoals het was. Het lijkt erop dat de Belgische verzekeringsmakelaars –en agenten- het bekendste citaat uit *Il Gattopardo* (De Tijgerkat) van Giuseppe Tomasi di Lampedusa tot hun motto hebben gemaakt.

In de wereld van cloud computing en data mining, van “likes” en van Internet of Things, blijken de traditionele distributiekanaal in België nog lang niet afgeschreven. Integendeel: in het bewogen jaar 2015, waarin de verzekering in België tegenwind uit verschillende richtingen ervaart – tegenvallende verkoopcijfers, aanhoudende lage rente, funeste taksen, nieuwe administratieve verplichtingen waarvan de toegevoegde waarde voor velen een vraag is – slagen makelaars en agenten er in, om beter te scoren -of juist: er meer op vooruit te gaan, terwijl de markt als geheel lichtjes krimpt- dan de bankverzekering, die van haar veren verliest, en de directe verzekering, laat staan de pure internetverkoop.

Het verschijnsel is eigenlijk geen unicum. Het is het ratingbureau Standard&Poor's ook wel opgevallen dat “*European Motor Insurance Markets Are Not Swayed By The U.K. Comparison Revolution*”, zoals de titel van een recent (oktober 2016) rapport van die firma luidt. De autoverzekering zou immers naar alle waarschijnlijkheid de eerste markt zijn waar vraag en aanbod op grote schaal langs de computer met elkaar in voeling zouden komen.

Het betekent wel dat de hele distributieketen alert inspeelt op de veranderende verwachtingen van de klant en middelen van de technologie. Want stilstaan betekent achteruitgaan. De verschuivingen in de aanpak gaan van het bouwen aan de reputatie van zowel de verzekeringsonderneming als haar distributiekanaal, langs apps voor smartphones en het opbouwen van een aanwezigheid op Internet die niet beperkt blijft tot communicatie uit ivoren torens, maar interactief de klant helpt in wat hij zoekt en infotainment niet schuwt (blogs, weetjes, vragen-en-antwoorden...), tot het toegang verlenen tot de persoonlijke portefeuille, “personal banking” achterna.

Het nieuwe feit van het jaar 2015 betreft ongetwijfeld de hogere aanwezigheid van de verzekeringsmakelaars in de verkoop van beleggingsverzekeringen (tak 23). Tot hiertoe was deze productie zo goed als voorbehouden jachtgebied van bankverzekeraars. 2015 valt op als een jaar met een sterke groei van de omzet in deze branche. Het wordt dus interessant om te volgen of de doorbraak van de makelarij in 2016 en verder doorgezet wordt.

Even boeiend blijven de traditionele blikvangers in de tabellen die de studie begeleiden: de verbeterde strijd tussen bancassurance en makelarij voor de levensverzekeringen die samengaan met hypotheekleningen, de verdeling van pensioenspaarverzekeringen, dé specialiteit van de agenten op een markt waar zij in concurrentie staan met makelaars en met banken die hun cliënteel zowel de verzekeringsformule als de fondsvariante kunnen aanraden, en tenslotte de strijd om de bedrijfsverzekeringen, waar de business-to-businessverkoop een aardig marktaandeel kan claimen.

Meer dan eens zijn de verschillen niet zo opvallend, maar “stabiel” hoeft niet “inert” te betekenen: achter een score die vrij gelijk is aan die van het jaar tevoren, schuilt een gezonde vorm van “survival of the fittest”. Zolang dat met oog voor duurzaamheid gebeurt, is dat in het algemene belang zowel als in dat van de klant die op zoek is naar meerwaarde of gewoon naar de beste deal.

Wauthier Robyns
cia@assuralia.be

Doelstelling, methodologie en definities

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

Methodologische 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 distributiekanaal tegenover elkaar worden uitgezet. De gehanteerde definities worden hieronder weergegeven.

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

A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringsnetwerken

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

Bijvoorbeeld:

- ▶ makelaarskantoren of natuurlijke personen die lid zijn van de Federatie voor Verzekerings- en Financiële Tussenpersonen (FVF) 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 verzekeringsmakelaar bij de FSMA zijn geregistreerd (=> mogelijkheid om verzekeringsproducten van andere ondernemingen of groepen te verkopen; zo niet: zie bankverzekering).

A.3 Megabrokers

Voornamelijk contracten van 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

Contracten verkocht door:

- ▶ Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst: tussenpersonen in loondienst van de verzekeringsonderneming die producten van alleen deze onderneming (of ondernemingsgroep) verkopen.
- ▶ Verbonden verzekeringsagenten²: de verzekeringsagent die, uit hoofde van een of meer overeenkomsten of volmachten, werkzaamheden van verzekeringsbemiddeling slechts mag uitoefenen in naam en voor rekening van:
 - één enkele verzekeringsonderneming; of
 - verschillende verzekeringsondernemingen in zoverre de verzekeringsovereenkomsten van die ondernemingen geen onderling concurrerende verzekeringsovereenkomsten zijn;

en onder de volledige verantwoordelijkheid van die onderneming(en) handelt voor de verzekeringsovereenkomsten die haar (hen) respectievelijk aanbelangen.

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.

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, ...).

¹ ADD NV, ADMB Verzekeringen, Agallis, Allia, Aon, Belgibo NV, Callant Verzekeringen BVBA, Cigna International Health Services sprl, Concordia NV, Eurobrokers Insurance Consultants, Gras Savoye SA/NV, Havrico NV, Induver NV, Kegels & Van Antwerpen NV, Marsh NV, Mercer, Q & O NV, Vanbreda Risk & Benefits NV en Verzekeringkantoor Van Dessel NV.

² Cf. artikel 257, 5° wet 04/04/2014 betreffende de verzekeringen

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.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 2015, 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 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 zo'n 98 % van de premie-incasso's 2015 van de Belgische verzekeringsmarkt.

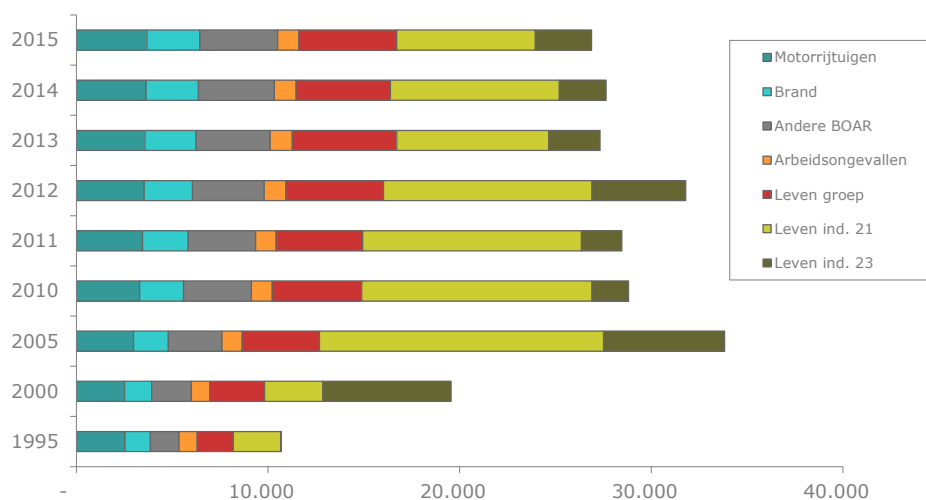
2.2 Algemeen overzicht van de resultaten

2.2.1 Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt

De verzekeraars verwezenlijken in 2015 26,8 miljard euro aan premie-inkomsten voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven, tegenover 27,6 miljard euro in 2014. Het premie-inkomen ligt in 2015 dus 801,6 miljoen euro lager dan in 2014, een relatieve daling van 2,9 %. Rekening houdend met de toename van de index der consumptieprijzen met 0,6 % in 2015, bedraagt de reële daling 3,5 %.

Iets meer dan 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 Niet-Leven zet de nagenoeg lineaire groei zich verder door in 2015 met een stijging van 1,2 %. Het premie-inkomen komt zo op 11,4 miljard euro in 2015.

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 2015 (in miljoen euro)

De levensverzekeringsproducten zijn in 2015 goed voor 15,4 miljard euro aan premie-inkomsten. Na een flinke daling in 2013 (-23,6 %) kende dit incasso in 2014 een bescheiden groei van 0,5 %, maar het daalde in 2015 opnieuw met 5,7 %.

Van de 15,4 miljard euro premie-inkomsten voor leven, is 10,4 miljard euro afkomstig van de individuele levensverzekeringsproducten. De omzet van deze producten ligt 9,8 % lager dan in 2014. Na de stevige daling van 32,7 % in 2013, was er nochtans een voorzichtig herstel van 4,9 % in 2014. Zowel de tak 21-producten als de tak 26-producten tekenen in 2015 een incassodaling op, van respectievelijk 17,8 % en 20,2 %. De omzet van de tak 23-producten daarentegen ligt 20,3 % hoger dan in 2014.

De groepsverzekeringen, inclusief eerste pijler, brengen in 2015 5,1 miljard euro aan premie-inkomsten op, een stijging van 4,1 % ten opzichte van 2014. In 2014 kende het incasso van de groepsverzekeringen nog een terugval van 8,3 %.

2.2.2 Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen

Zowat de helft van de omzet van de verzekeraars op de Belgische verzekeringsmarkt wordt gerealiseerd via de makelaars. In 2015 verwezenlijken deze niet-exclusieve tussenpersonen 49,2 % van de premie-inkomsten voor het geheel van leven- en niet-levensverzekeringsproducten. Het belang van de verschillende distributievormen varieert naargelang de soort verzekering.

De omzet van de **niet-levensverzekeringsproducten** wordt grotendeels gerealiseerd door de makelaars. Deze niet-exclusieve netwerken zijn goed voor ongeveer drie vijfden van de premie-inkomsten (61,6 % in 2015). De directe verzekering verwezenlijkt ongeveer één vijfde van de omzet (19,1 %). Het resterende deel is afkomstig van de exclusieve netwerken (11,4 %) en van de bankverzekering (7,9 %). Behalve het feit dat de makelaars met 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 enkele jaren geleden voornamelijk verwezenlijkt via de bankverzekering. Maar na een sterke terugval van de premie-inkomsten in 2013, heeft dit distributiekanaal heel wat terrein verloren. In 2012 realiseerde de bankverzekering nog meer dan 60 % van de premie-inkomsten, in 2015 is dit amper 31,1 %.

In 2015 zijn de makelaars de belangrijkste speler met een marktaandeel van 40,2 %. Maar ook de directe verzekering doet het goed op deze markt, zij is goed voor 22,1 % van de inkomsten.

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

De bankverzekering blijft het belangrijkste distributiekanaal voor de **individuele levensverzekeringsproducten**. De daling van het premie-inkomen van deze producten vindt zijn oorsprong voornamelijk bij de bankverzekering, waardoor haar marktaandeel in 2015 daalt tot 45,3 %, terwijl het voor 2014 nog meer dan 50 % bedroeg. Naast de bankverzekering is ook de makelarij een belangrijke speler, in 2015 goed voor een marktaandeel van 41,9 %.

Op de markt van de **individuele tak 21-levensverzekeringen** zijn de makelaars en de bankverzekering de belangrijkste spelers. In 2015 hebben zij een aandeel van respectievelijk 43,1 % en 41,3 %. Het dalende premie-inkomen van deze producten zorgt voor een wijzigende verhouding van de marktaandelen waarbij de bankverzekering de grootste verliezer is.

De premie-inkomsten van de **individuele tak 23-verzekeringen** worden voor het grootste deel gerealiseerd door de bankverzekering. In 2015 komt voor het eerst sinds het begin van de observatieperiode minder dan 60 % van dit inkomen tot stand via deze distributievorm. De voorbije drie jaren is het marktaandeel van de makelaars toegenomen (37,9 % in 2015).

Daarnaast zijn er nog de **individuele tak 26-levensverzekeringen**. Hun distributielandschap is duidelijk verschillend met dat van de individuele tak 21- en tak 23-levensverzekeringen. Naast de makelaars (51,7 %) en de bankverzekering (20,3 %) is ook de directe verzekering (27,5 %) een belangrijke verdeler van deze producten.

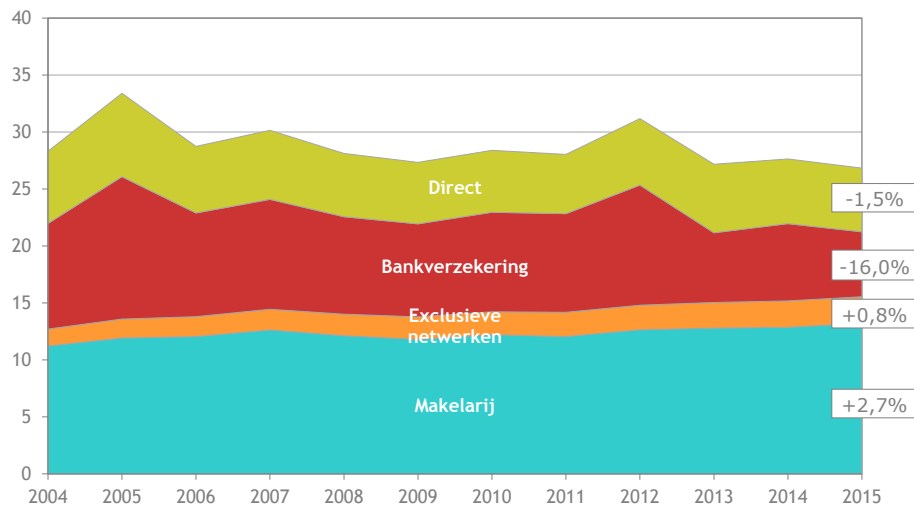
In tegenstelling tot de individuele levensverzekeringen, worden de **groepsverzekeringen** (inclusief eerste pijler) voornamelijk verkocht via de directe verzekering. De bankverzekering is hier slechts een kleine speler. De makelaars spelen daarentegen ook bij deze verzekeringsproducten een belangrijke rol, in 2015 zijn ze goed voor meer dan een derde van de premie-inkomsten.

2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven

In 2015 boeken de verzekeraars een omzet van 26,8 miljard euro voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven. Ten opzichte van 2014 ligt de omzet 801,6 miljoen euro lager, hetzij een daling van 2,9 %.

Het premievolume van de makelaars en de exclusieve agenten is in 2015 toegenomen ten opzichte van 2014, met respectievelijk 347,2 miljoen euro (+2,7 %) en 18,4 miljoen euro (+0,8 %). De bankverzekering en de directe verzekering tekenen daarentegen een daling op van respectievelijk 1.083,5 miljoen euro (-16 %) en 83,6 miljoen euro (-1,5 %).

Dit premie-inkomen is samengesteld uit de premie-inkomens van verschillende groepen van verzekeringsproducten. Om de evolutie van het totale premie-inkomen te verklaren, is de evolutie van die onderliggende premie-inkomens bepalend. Zo zijn de pieken in 2005 en 2012 het gevolg van de incassostijging van de individuele levensverzekeringen.



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

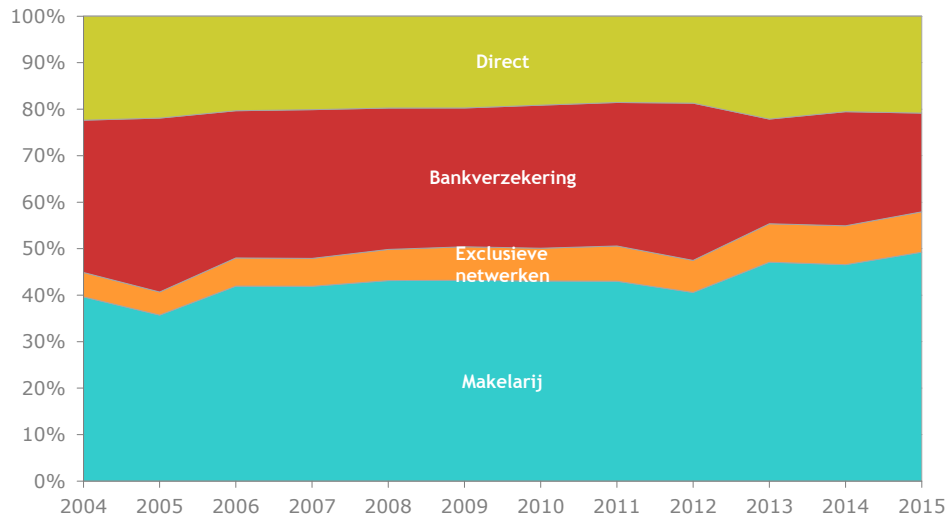
Op de Belgische verzekeringsmarkt zijn de **makelaars**, of de niet-exclusieve netwerken, de belangrijkste distributievorm. Gedurende de laatste twaalf jaren behalen zij duidelijk het grootste marktaandeel, met uitzondering van het jaar 2005 waarin de bankverzekering een flinke incassotoename kende door de verkoop van individuele levensverzekeringen. In 2015 bedraagt hun marktaandeel 49,2 %, een toename van 2,7 procentpunten tegenover 2014. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn voor zowat alle verzekeringsproducten een belangrijke verdeler, zowel bij de niet-levensverzekeringen als bij de individuele contracten Leven en groepsverzekeringen realiseren ze een belangrijk deel van het premie-inkomen.

De klassieke makelarij is in 2015 goed voor 36,4 % (tegenover 34,1 in 2014) van het totale premie-inkomen en de megabrokers voor 7,9 % (ten opzichte van 7,1 % in 2014). 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 2015 een marktaandeel van 4,7 %.

De **bankverzekering** blijft, met een marktaandeel van 21,2 % in 2015, de tweede belangrijkste speler. In 2013 is het aandeel van de bankverzekering kleiner geworden door een sterke daling van de premie-inkomsten in de individuele levensverzekeringen en sindsdien is het marktaandeel van de bankverzekering vergelijkbaar met dat van de directe verzekering. De bankverzekering is vooral sterk op de markt van de individuele levensverzekeringen. Deze distributievorm kent ook de grootste incassoschommelingen gedurende de laatste twaalf jaren, schommelingen die zich voordoen in de individuele tak 21- en tak 23-levensverzekeringen.

De **directe verzekering** is in 2015 goed voor 20,8 % van de totale premie-inkomsten. Hier zijn het voornamelijk de onderlinge en coöperatieve ondernemingen en de directe verkoop (B-to-B) die de grootste omzet realiseren, in 2015 goed voor een marktaandeel van respectievelijk 11,2 % en 7,5 %.

De overige 8,7 % van de premie-inkomsten wordt verwezenlijkt via **exclusieve agenten**. Zij verwerven het laagste premie-inkomen van de vier distributievormen. Hun grootste marktaandelen worden behaald op de markt van de niet-levensverzekeringen en de markt van de tak 21-levensverzekeringproducten.



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

Vergelijking met de distributie in andere Europese landen⁴

Niet-levensverzekeringen worden in Europa voornamelijk verkocht via agenten en makelaars. Niet alleen in België, maar ook in Italië, Duitsland, Verenigd Koninkrijk en Frankrijk wordt meer dan de helft van de omzet verwezenlijkt via deze tussenpersonen.

Voor de levensverzekeringen verwezenlijken Frankrijk en Italië meer dan de helft van hun premie-inkomen via de bankverzekering. Voor Duitsland en Verenigd Koninkrijk⁵ is dat via makelaars en agenten. In België wordt bijna de helft van het premievolume van de individuele levensverzekeringen door de makelaars gerealiseerd, terwijl de groepsverzekering voor meer dan de helft via het directe kanaal verloopt.

Wat met verkoop via internet?

Op het internet is heel wat informatie te vinden over verzekeringen. Verzekeraars en ook vele tussenpersonen hebben een website waarop de klant informatie kan vinden over de aangeboden verzekeringen. Maar de online verkoop van verzekeringsproducten lijkt, met name in België, nog niet van de grond te komen. In 2015 is de e-commerce slechts goed voor 0,3 % 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 of om producten met elkaar te vergelijken, de aankoop ervan doet hij nog steeds via de meer traditionele kanalen.

Indien een aankoop via e-commerce gebeurt, zal de consument, wanneer 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 of (reis)bijstand), pensioensparen en langetermijnsparen.

⁴ Insurance Europe, "European Insurance in Figures - 2014 data", www.insuranceeurope.eu, July 2016.

⁵ www.insuranceeurope.eu > Publications

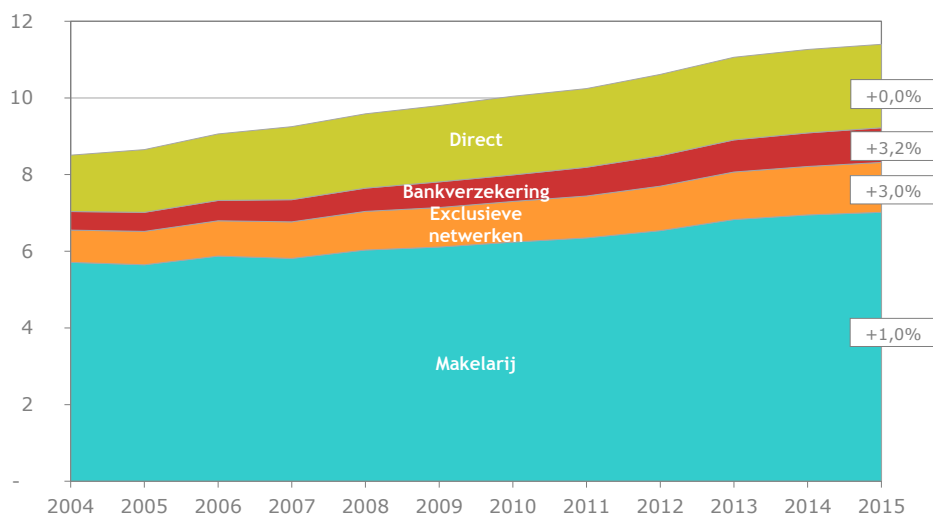
⁵ Voor Duitsland en Verenigd Koninkrijk betreft het enkel nieuwe productie

Niettemin is de financiële wereld in snel tempo aan het digitaliseren. Nieuwe diensten worden ontwikkeld en bestaande diensten zijn sterk aan het evolueren. Denk maar aan de verschillende apps die beschikbaar zijn voor de consument. Het is waarschijnlijk dat bepaalde ontwikkelingen ook een invloed zullen hebben op de distributie van verzekeringsproducten.

2.4 Niet-levensverzekering

De niet-levensverzekeringen brengen in 2015 11,4 miljard euro op aan premie-inkomsten, een stijging van 1,2 % ten opzichte van 2014. Rekening houdend met de evolutie van de index der consumptieprijsen van 0,6 % in 2015, bedraagt de reële groei 0,6 %.

In 2015 kunnen opnieuw alle distributievormen een stijging van de premie-inkomsten voorleggen. De inkomsten verworven via de makelarij nemen in 2015 toe met 67,7 miljoen euro tegenover 2014 (+1 %). De exclusieve netwerken hebben 38,4 miljoen euro extra premie-inkomsten verworven (+3 %) en de bankverzekering 27,9 miljoen euro (+3,2 %). De directe verzekering noteert met 0,7 miljoen euro de kleinste stijging op voor de verkoop van niet-levensverzekering, het incasso van deze distributievorm blijft dan ook nagenoeg op hetzelfde niveau als in 2014.

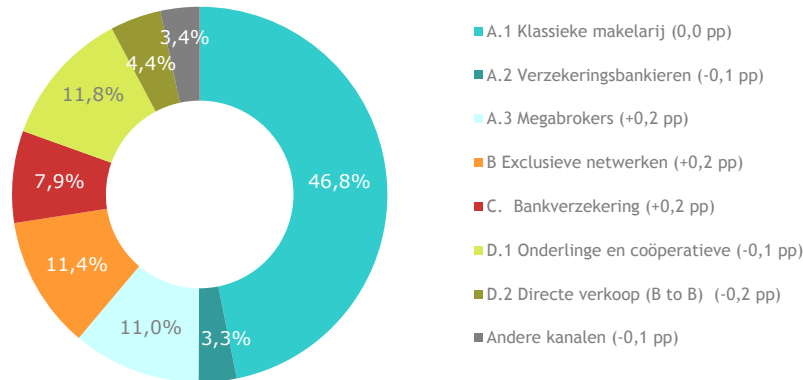


Grafiek 4: Ontwikkeling premie-inkomen niet-levens volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De verkoop van niet-levensverzekeringen wordt voornamelijk verwezenlijkt via de verschillende **makelaarskanalen**, dat zijn de niet-exclusieve distributiekanaalen. Twaalf jaar geleden waren deze kanalen goed voor twee derde van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen, in 2015 bedraagt hun aandeel hierin 61,6 %. Tot op vandaag blijven de makelaars beslist de belangrijkste distributievorm wat betreft de verkoop van niet-levensverzekeringproducten. Het aandeel nam geleidelijk af over de jaren heen, maar hier blijkt nu toch een kentering in te zijn gekomen. Het zijn de **klassieke makelaars** en de **megabrokers** die hier de sterkhouders zijn. Hun marktaandeel stijgt in 2015 licht ten opzichte van 2014 en is goed voor respectievelijk 46,8 % en 11 % van de totale inkomsten van de niet-levensverzekeringen.

Op de markt van de niet-levensverzekeringen is de **directe verzekering**, met een premie-inkomen van 19,1 %, de tweede belangrijkste speler. Deze premie-inkomsten van de directe verzekering worden hoofdzakelijk verkregen via de **onderlinge en coöperatieve ondernemingen**, zij nemen 11,8 % van de markt van de niet-levensverzekeringproducten voor hun rekening.

De **exclusieve verzekeringsagenten** en de **bankverzekeringen** zijn de kleinere spelers op de markt van de niet-levensverzekeringen. In 2015 zijn ze goed voor respectievelijk 11,4 % en 7,9 % van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen. Beide kanalen zien hun aandeel de voorbije jaren met mondjesmaat toenemen.



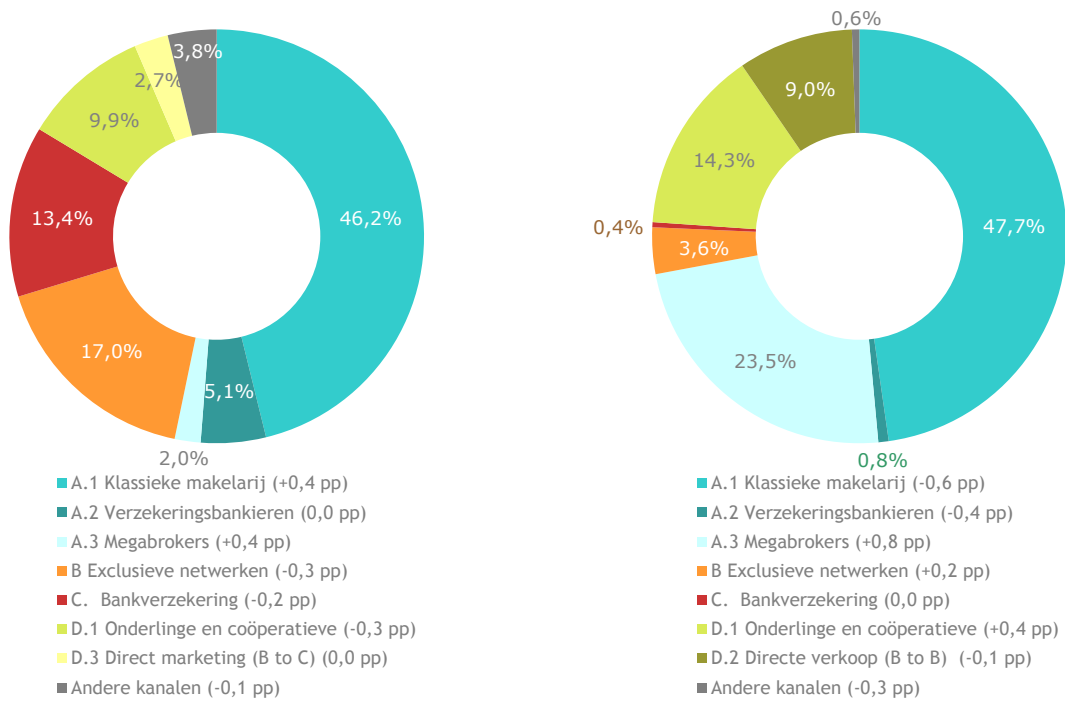
Grafiek 5: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)

Zoals eerder vermeld worden niet-levensverzekeringsproducten voornamelijk verkocht via de makelaarskanalen. 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 (53,8 %) dat in 2015 afkomstig is van particulieren is voor rekening van de makelaars. Voor ondernemingen is deze voorkeur nog meer uitgesproken: het marktaandeel van de makelaars bedraagt 72,3 %.

Particulieren kopen hun niet-levensverzekeringen grotendeels bij de klassieke makelaars. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn in 2015 goed voor 46,2 % van de premie-inkomsten verworven bij particulieren. Het premie-inkomen particulieren wordt daarnaast ook gerealiseerd door de exclusieve verzekeringsagenten (17 %), de bankverzekering (13,4 %), de onderlinge en coöperatieve ondernemingen (9,9 %) en het verzekeringsbankieren (5,1 %).

Het premie-inkomen van niet-levensverzekeringsproducten ondernemingen wordt vooral gerealiseerd via de klassieke makelarij (47,7 % marktaandeel) en de megabrokers (23,5 % marktaandeel). De directe verzekering is goed voor 23,7 % van de premie-inkomsten (14,3 % via onderlinge en coöperatieve ondernemingen en 9 % via B-to-B).

De bankverzekering speelt voornamelijk een rol bij de realisatie van premie-inkomsten particulieren (13,4 % marktaandeel). Voor de verkoop van woning- en familiale verzekeringsproducten is ze goed voor ongeveer een vijfde van de premie-inkomsten. Het premie-inkomen ondernemingen is daarentegen beperkt, daar bedraagt het marktaandeel van de bankverzekering slechts 0,4 %.

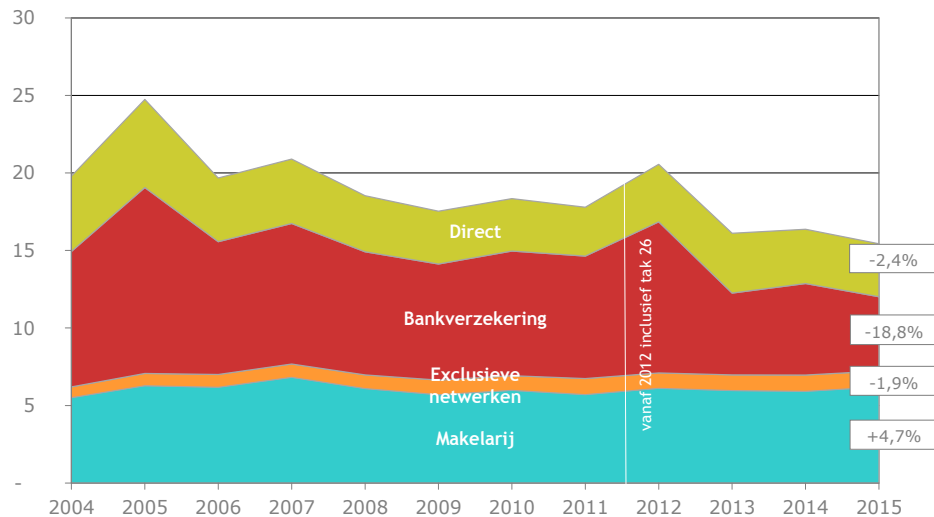


Grafiek 6 en 7: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2015 particulieren (links) en ondernemingen (rechts)

2.5 Levensverzekering

De levensverzekeringen realiseren in 2015 een premie-inkomen van 15,4 miljard euro, dat is een daling van 936,2 miljoen euro (-5,7 %) ten opzichte van 2014.

Het grootste deel van dit premie-inkomen wordt verwezenlijkt door de individuele levensverzekeringen, in 2015 realiseren deze een omzet van 10,4 miljard euro. De overige premie-inkomsten zijn afkomstig van de groepsverzekeringen.



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

Tot en met 2012 was de bankverzekering veruit het belangrijkste distributiekanaal op de markt van de levensverzekeringen. In 2013 kende het incasso van de levensverzekeringen, meer specifiek dat van de individuele levensverzekeringen, een sterke terugval die in grote mate gedragen werd door de bankverzekering.

Sinds 2013 is de bankverzekering haar leiderspositie kwijt. In zowel 2013 als 2015 duikt het marktaandeel van de bankverzekering onder dat van de makelaars, in 2014 waren de marktaandelen vergelijkbaar.

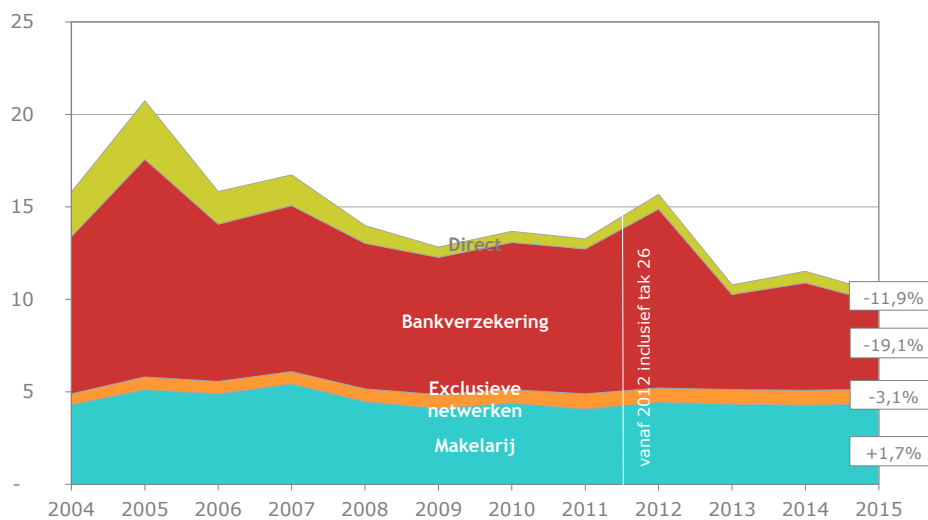
De levensverzekeringen zijn op te delen in twee grote groepen, de individuele levensverzekeringen (cf. sectie 2.5.1) en de groepsverzekeringen (cf. sectie 2.5.2). Om de distributie van de levensverzekeringen te begrijpen, zijn de, toch wel verschillende, kenmerken van deze twee groepen relevant. Een 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 brengen in 2015 10,4 miljard euro op aan premie-inkomsten. Het grootste deel hiervan (7,2 miljard euro) is afkomstig van de tak 21-producten. De tak 23-producten zijn goed voor 2,9 miljard euro aan premie-inkomsten in 2015 en de tak 26-producten voor 295 miljoen euro.

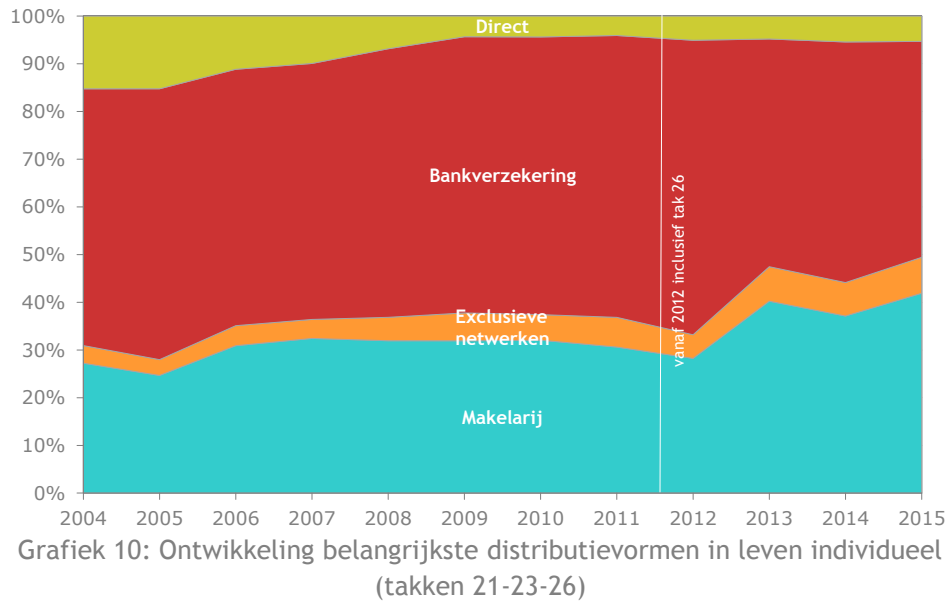
In 2015 daalt het premie-inkomen van de producten leven individueel met 9,8 % na het voorzichtige herstel in 2014. In absolute termen is dat een daling van 1,1 miljard euro. Het zijn vooral de tak 21-producten die hun premievolume zien afnemen, met 1,6 miljard euro (-17,8 %). Ook het premievolume van de tak 26-producten is afgenomen in 2015, met 74,9 miljoen euro (-20,2 %). Daartegenover staat de stijging van de premie-inkomsten voor de tak 23-producten met 494,6 miljoen euro (+20,3 %).



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 **bankverzekering** ziet haar premievolume in 2015 afnemen met 1,1 miljard euro (-19,1 %). Ook de **directe verzekeringen** en de **exclusieve netwerken** zien hun premie-inkomsten afnemen, met respectievelijk 74,1 miljoen euro (-11,9 %) en 25,3 miljoen euro (-3,1 %). Het premievolume van de **makelarij** is daarentegen toegenomen, met 74,5 miljoen euro (+1,7 %).



De **bankverzekering** is het belangrijkste kanaal wat betreft distributie van individuele levensverzekeringen. In 2015 is ze goed voor 45,3 % van de premie-inkomsten. Hiermee ligt haar marktaandeel 5,2 procentpunten lager dan in 2014. Van 2004 tot 2012 behaalde de bankverzekering een marktaandeel van meer dan 50 %, maar in 2013 en 2015 duikt het aandeel onder dat peil.

Na de bankverzekering zijn het de **makelaars** die het grootste deel van de premie-inkomsten verwerven. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn in 2015 goed voor een marktaandeel van 41,9 %. Zij winnen ten opzichte van 2014 terrein. Hun marktaandeel is met 4,8 procentpunten gestegen, ten nadele van de bankverzekering.

De **exclusieve netwerken** slagen er in om stukje bij beetje terrein te winnen. In 2015 bedraagt hun marktaandeel 7,5 %.

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 de dalende premie-inkomsten in 2006-2009 daalde ook het marktaandeel van de directe verzekering. Sindsdien bedraagt het marktaandeel ongeveer 5 %.

Wanneer de evolutie voor de tak 21-, tak 23- en tak 26-levensverzekeringsproducten apart bekeken wordt, dan komen verschillende distributielandschappen tot uiting.

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

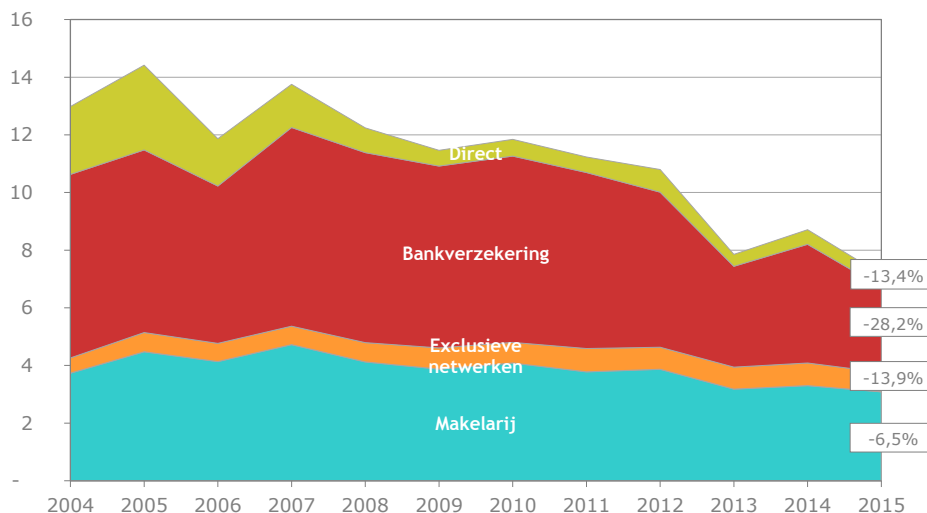
De verkoop van individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (tak 21) brengt in 2015 7,2 miljard euro op tegenover 8,7 miljard euro in 2014, dat is een daling van 17,8 %.

In de periode 2004-2015 kent het incasso van de individuele tak 21-levensverzekeringsproducten een dalende tendens. Niettegenstaande enkele jaren met een incassotoename (2005, 2007, 2010 en 2014), kende het incasso van deze producten twee maal een vrije val: in 2006, door de invoering van de premietaks van 1,1 %, en in 2013, door de verhoging van de premietaks tot 2 %.

In de huidige context maken de lage rentes en de 2 %-taks de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rente minder aantrekkelijk voor de consument.

De daling van de premie-inkomsten laat zich voelen in alle vier de distributievormen. Absoluut gezien daalt het incasso van de individuele tak 21-levensverzekeringen met 1,6 miljard euro.

Het grootste deel van de daling wordt gedragen door de bankverzekering, het premie-inkomen van dit kanaal valt terug met 1,2 miljard euro (-28,2 %). De makelaarskanalen zien hun premie-inkomsten in 2015 terugvallen met 215,7 miljoen euro (-6,5 %), de exclusieve netwerken met 108,6 miljoen euro (-13,9 %) en de directe verzekering met 67,8 miljoen euro (-13,4 %).



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

Sterke stijgingen of dalingen van de premie-inkomsten hebben een belangrijke invloed op de evolutie van de marktaandeelen van de verschillende distributiekanaalen. Dit geldt des te meer wanneer de stijging of daling grotendeels door één van de kanalen wordt gedragen.

Het premie-inkomen van de **bankverzekering** kent in 2015 de grootste afname, zowel relatief als absoluut. Het marktaandeel daalt met 6 procentpunten en komt op 41,3 %. De bankverzekering verliest hiermee haar leiderspositie op de markt van de individuele tak 21-verzekeringen, de eerste keer in de periode 2004-2015.

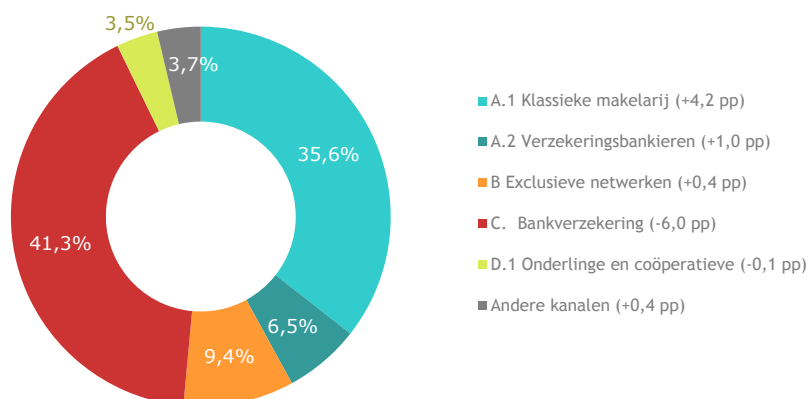
In 2015 worden de **makelaarskanalen**, met een aandeel van 43,1 %, de voornaamste distributievorm. Hun aandeel stijgt met 5,2 procentpunten tegenover 2014. Bij de makelaarskanalen zijn het vooral de klassieke makelarij en het verzekeringsbankieren die het grootste deel van de inkomsten verwezenlijken, ze hebben een marktaandeel van respectievelijk 35,6 % en 6,5 %.

De **exclusieve netwerken** zijn in 2015 goed voor 9,4 % van de verdiende premies. Ten opzichte van twaalf jaar geleden is hun marktaandeel verdubbeld.

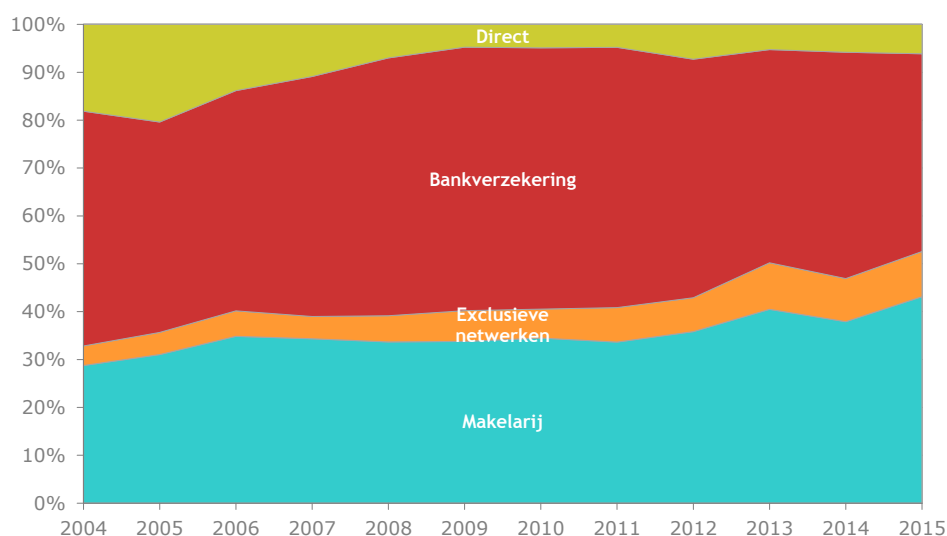
De overige premie-inkomsten, goed voor een aandeel van 6,1 %, worden verwezenlijkt via de **directe verzekering**. De onderlinge en coöperatieve ondernemingen vertegenwoordigen een marktaandeel van 3,5 %. In 2005 was de directe verzekering nog goed voor een vijfde van de premie-inkomsten. Daarna is haar 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 32,2 %, 31,1 % en 25,2 %.

Verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen worden in belangrijke mate verkocht via de bankverzekering, zij vertegenwoordigt bijna de helft (48,5 %) van de premie-inkomsten. Daarnaast zijn de klassieke makelaars en het verzekeringsbankieren de belangrijkste distributiekanaalen, zij hebben een marktaandeel van respectievelijk 31 % en 13,4 %.



Grafiek 12: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per kanaal in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)

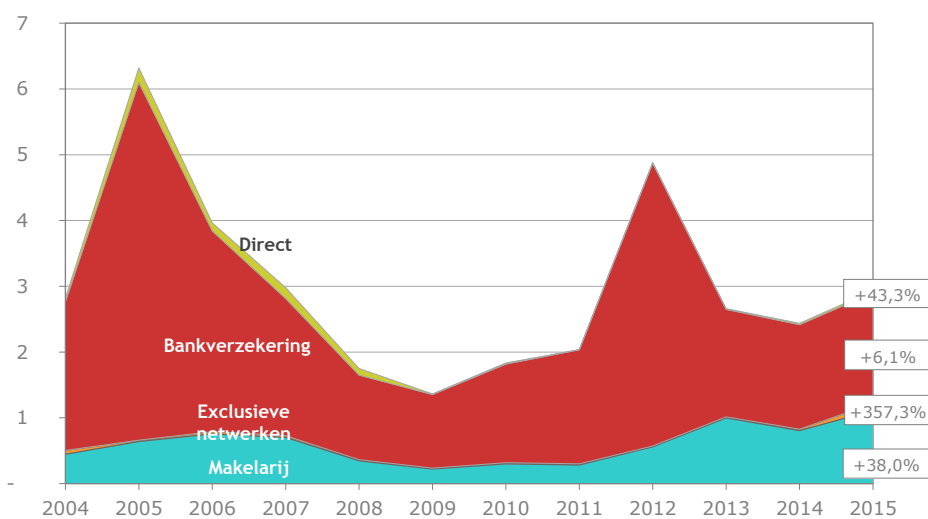


Grafiek 13: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 21

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

In 2015 ligt het premie-inkomen van de individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen een vijfde hoger (20,3 %) dan in 2014, hetzij een stijging van 494,6 miljoen euro tot 2,9 miljard euro.

De vier distributievormen realiseren in 2015 een premie-inkomen dat hoger ligt dan in 2014. Het zijn vooral de makelaars die de grootste (absolute) groei noteren: hun premie-inkomsten liggen 306 miljoen euro hoger (+38 %). De bankverzekering, de exclusieve netwerken en de directe verzekering noteren een toename van respectievelijk 96,8 miljoen euro (+6,1 %), 82,8 miljoen euro (+357,3 %) en 9 miljoen euro (+43,3 %).

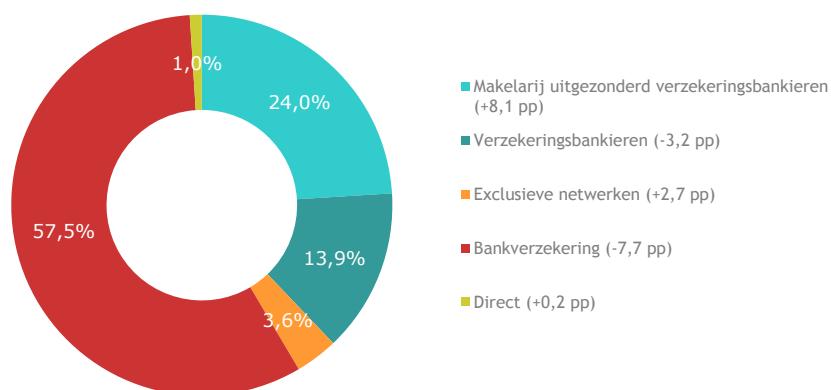


Grafiek 14: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De **bankverzekering** is goed voor meer dan de helft (57,5 %) van de premie-inkomsten van de individuele tak 23-levensverzekeringsproducten en blijft de belangrijkste speler op deze markt. Door de sterke stijging van de premie-inkomsten bij de andere distributievormen verliest de bankverzekering wel terrein, het marktaandeel van 2015 ligt 7,7 procentpunten lager dan in 2014.

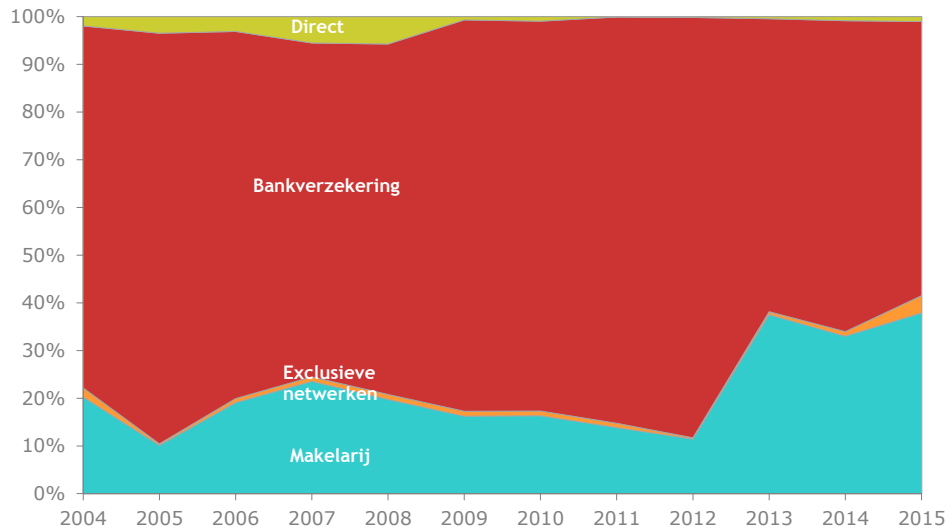
De tweede belangrijkste verdeler van de individuele tak 23-levensverzekeringsproducten is de **makelarij**. Deze niet-exclusieve netwerken zijn in 2015 goed voor 37,9 % van de premie-inkomsten. Hun marktaandeel ligt 4,9 procentpunten hoger dan in 2014.

De **exclusieve netwerken** en de **directe verzekering** zijn met een marktaandeel van respectievelijk 3,6 % en 1,0 % eerder bescheiden spelers op deze markt.



Grafiek 15: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)

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 terugval van haar marktaandeel in 2013 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)⁶

De premie-inkomsten voor de (individuele) tak 26-levensverzekeringsproducten bedragen 295,4 miljoen euro in 2015, een daling van 74,9 miljoen euro (-20,2 %) tegenover 2014⁷.

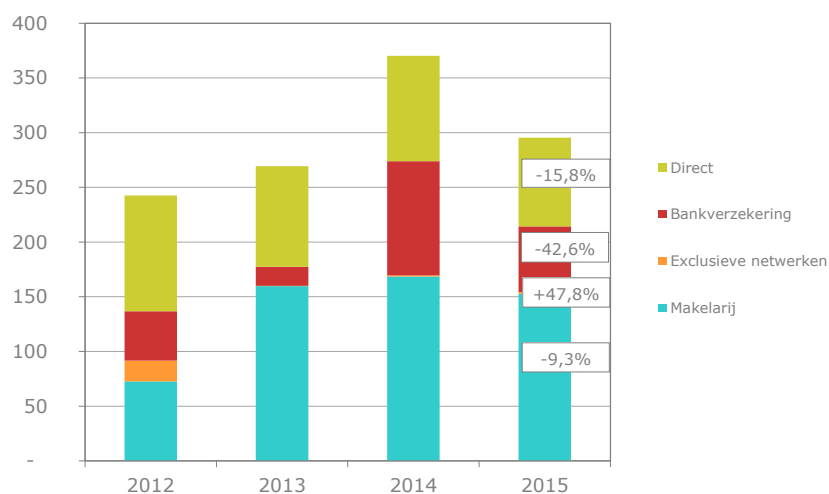
Sinds 2012 worden deze producten, waar voornamelijk vennootschappen op intekenen, opnieuw actiever gecommmercialiseerd. Ze genieten nog van een vrijstelling van de premietaks, maar zijn wel onderworpen aan de roerende voorheffing.

Het distributielandchap van de individuele tak 26-levensverzekeringsproducten verschilt sterk van jaar tot jaar. Het succes en de verkoop van deze producten hangt namelijk af van contextuele factoren (o.a. rentevoet en taksen) en deze producten gaan in principe niet gepaard met periodieke betalingen.

Enkel de exclusieve netwerken noteren een incassotoename in 2015, met een half miljoen euro (+47,8 %). De andere distributievormen zien hun premie-inkomsten afnemen: de makelarij met 15,7 miljoen euro (-9,3 %), de bankverzekering met 44,4 miljoen euro (-42,6 %) en de directe verzekering met 15,3 miljoen euro (-15,8 %).

⁶ 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.

⁷ Verschillend met incasso-enquête van Assuralia omwille van een kleinere steekproef van ondernemingen.

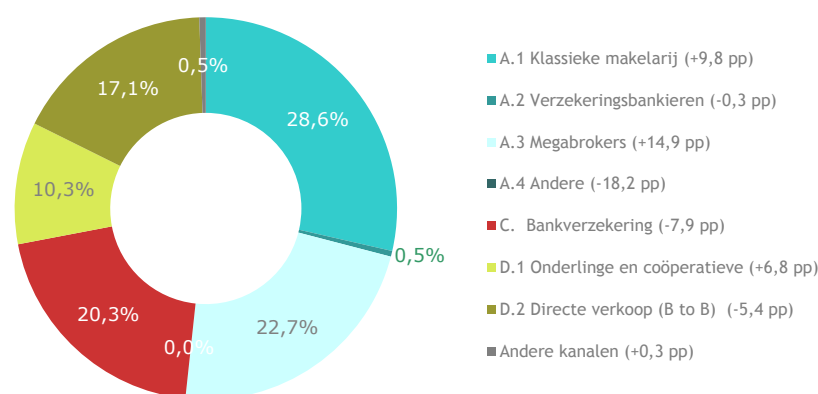


Grafiek 17: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 26 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljoen euro)

In 2015 wordt het grootste deel van de premie-inkomsten (51,7 %) van deze kapitalisatieverrichtingen verworven via de makelaars. De **klassieke makelaars** hebben een marktaandeel van 28,6 % (stijging van 9,8 procentpunten) en de **megabrokers** van 22,7 % (stijging van 14,9 procentpunten). De premie-inkomsten van de **andere niet-exclusieve netwerken** vallen in 2015 bijna volledig weg.

De directe verzekering is goed voor 27,5 % van het premie-inkomen. Hierbij worden de inkomsten verworven via ofwel de **onderlinge en coöperatieve ondernemingen**, met een marktaandeel van 10,3 %, ofwel de **directe verkoop** (B-to-B), met een marktaandeel van 17,1 %.

De **bankverzekering** is in 2015 goed voor ongeveer één vijfde (20,3 %) van het premie-inkomen. Het marktaandeel daalt met 7,9 procentpunten tegenover 2014.

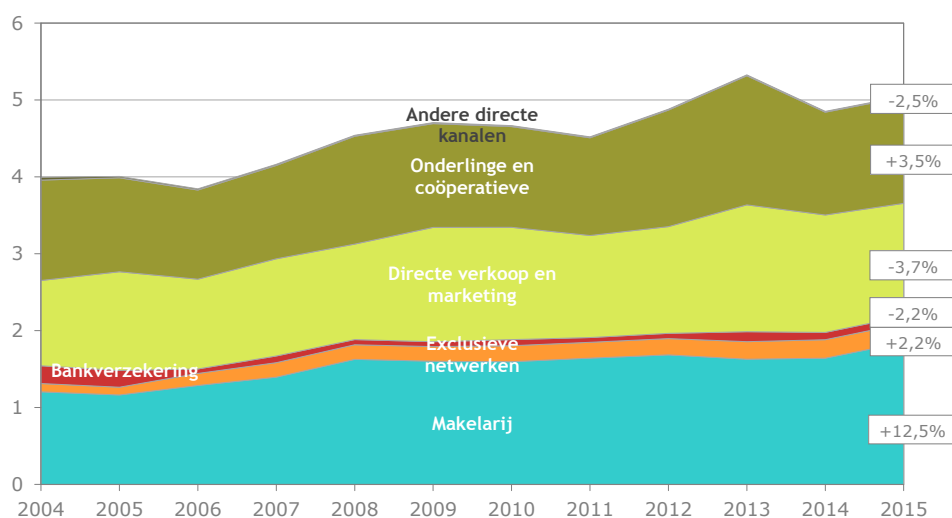


Grafiek 18: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 26 per kanaal in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)

2.5.2 Leven groep

Na een daling van 8,3 % in 2014, neemt het premie-inkomen van de groepsverzekeringen opnieuw toe in 2015. Tegenover 2014 zijn de premie-inkomsten in 2015 gestegen met 198 miljoen euro, of 4,1 %, en komen uit op 5,1 miljard euro.

Niet alle distributievormen noteren een incassotoename in 2015. De premie-inkomsten van zowel de bankverzekering als van de directe verzekering liggen in 2015 lager dan in 2014, respectievelijk met 2 miljoen euro (-2,2 %) en 10,2 miljoen euro (-0,4 %). Dat het premie-inkomen van de groepsverzekeringen stijgt, is bijna voornamelijk te danken aan de makelaars. Deze niet-exclusieve netwerken verwezenlijken in 2015 204,9 miljoen euro meer premie-inkomsten dan in 2014, een relatieve stijging van 12,5 %. De exclusieve netwerken noteren ook een incassotoename, van 5,3 miljoen euro (+2,2 %).



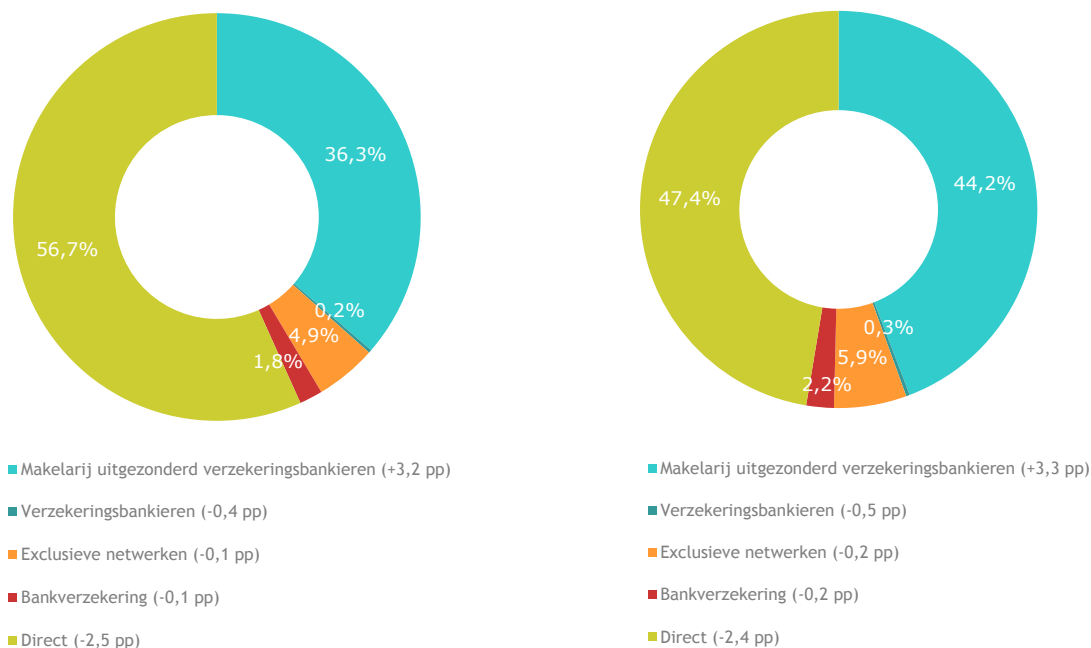
Grafiek 19: Ontwikkeling premie-inkomen in leven groep volgens de belangrijkste distributievormen - incl. eerste pijler (in miljard euro)

De directe verzekering domineert de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler), ze is goed voor meer dan de helft van de premie-inkomsten (56,7 % in 2015). De **onderlinge en coöperatieve ondernemingen** en de **directe verkoop en marketing** (B-to-B) zijn hierbij de belangrijkste distributiekanaalen, ze hebben een marktaandeel van respectievelijk 27,4 % en 29,1 %. Beide kanalen zien hun marktaandeel wel wat afnemen ten opzichte van 2014, de onderlinge en coöperatieve ondernemingen met 0,2 procentpunt en de directe verkoop en marketing met 2,3 procentpunten.

De **makelaars** winnen terrein in 2015, hun marktaandeel stijgt met 2,7 procentpunten tot 36,6 % ten opzichte van 2014. Hier zijn het vooral de **klassieke makelaars** en de **megabrokers** die het grootste deel van de premie-inkomsten verwerven, zij hebben in 2015 een marktaandeel van respectievelijk 22 % en 14 %.

De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** zijn eerder bescheiden spelers op de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler), ze hebben een marktaandeel van respectievelijk 4,9 % en 1,8 %. Beide marktaandelen zijn quasi ongewijzigd tegenover 2014.

Ook wanneer geen rekening gehouden wordt met de eerste pijlerverzekeringen, die hoofdzakelijk via de directe distributiekanaalen verhandeld worden, blijft de directe verzekering, met een marktaandeel van 47,4 %, de belangrijkste vorm van distributie.



Grafiek 20 en 21: Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014) - incl. eerste pijler (links) en zonder eerste pijler (rechts)

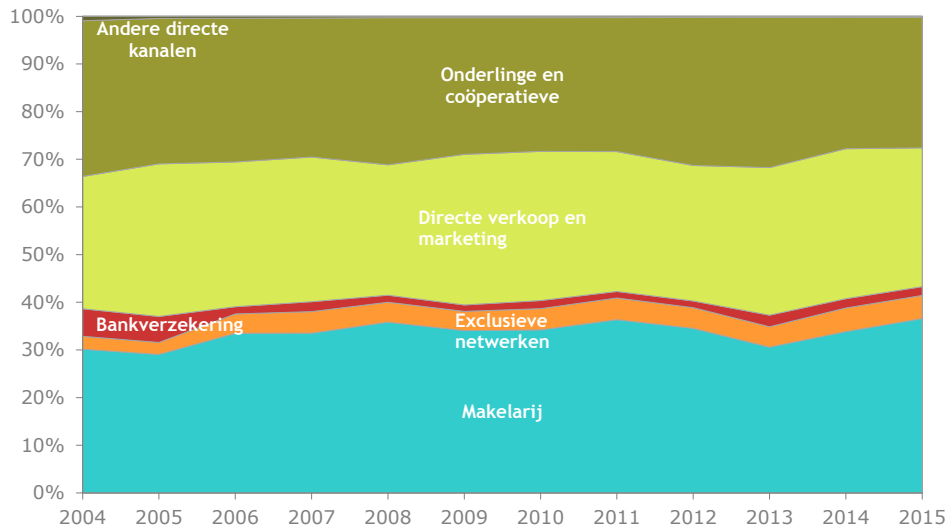
Gedurende de periode 2004-2015 is de verhouding van de verschillende distributievormen op de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) niet echt gewijzigd.

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 **makelaars** 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.



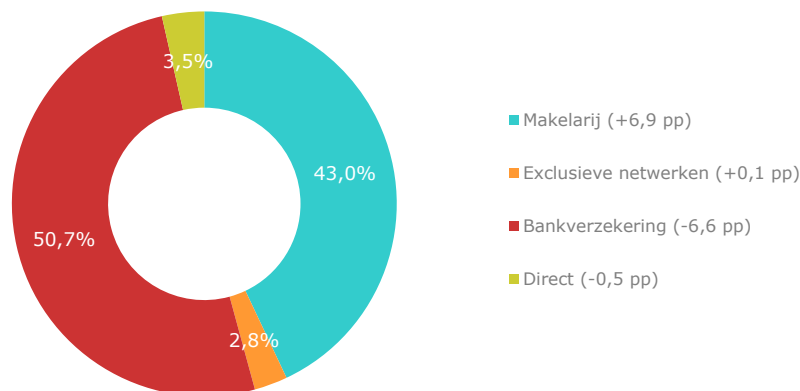
Grafiek 22: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven groep (incl. eerste pijler)

2.5.3 Nieuwe productie

De nieuwe productie van levensverzekeringen levert in 2015 6,5 miljard euro premie-inkomsten op tegenover 7,7 miljard euro in 2014, dat is een daling van 15,3 %.

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.

In 2015 ligt de omzet van de nieuwe productie van de **individuele levensverzekeringen** 18,8 % lager dan in 2014 en komt op 5,4 miljard euro. De incassodaling wordt bijna volledig gedragen door de bankverzekering die haar marktaandeel hierdoor ziet afnemen met 6,6 procentpunten. Niettemin blijft de bankverzekering met een aandeel van 50,7 % in 2015 de belangrijkste verdeler van deze producten.



Grafiek 23: Productie van nieuwe zaken leven individueel - takken 21-23-26
Uitsplitsing per kanaal in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)

De koopsommen van korte duur brengen in 2015 121 miljoen euro op. Voor alle distributievormen liggen de premie-inkomsten lager dan in 2014. De makelarij en de bankverzekering blijven hier de belangrijkste spelers, ze hebben een marktaandeel van respectievelijk 89,8 % en 10,1 %.

Ook de nieuwe productie van pensioenspaarverzekeringen levert in 2015 minder inkomsten op. De omzet in 2015 bedraagt 108,3 miljoen euro, een daling van 22 % ten opzichte van 2014. Alle vier de distributievormen noteren een daling van het premie-volume. De bankverzekering is met 44,2 % nog de belangrijkste verdeler van de pensioenspaarverzekeringen, gevolgd door de exclusieve netwerken (30,5 %) en de makelaars (24,4 %).

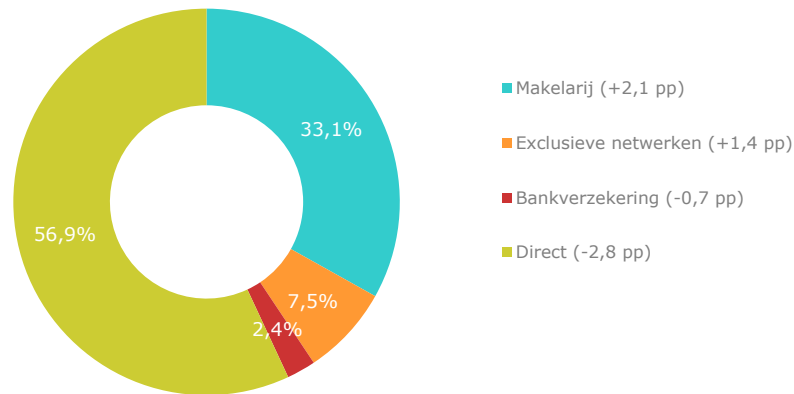
De verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen noteren daarentegen een groei van 1,9 % voor hun nieuwe productie. Hun omzet bedraagt 147,4 miljoen euro in 2015. De makelaars en de bankverzekering zijn hier de voornaamste distributievormen, ze hebben een marktaandeel van respectievelijk 45,1 % en 46,1 %. Het marktaandeel van beide ligt iets hoger dan in 2014.

Ook de andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringsproducten noteren een toename van de premie-inkomsten voor hun nieuwe productie. Hun omzet ligt in 2015 20,3 % hoger dan in 2014 en bedraagt 494 miljoen euro. Enkel de directe verzekering kent een daling van de omzet, de andere distributievormen noteren een stijging. De makelarij is de belangrijkste speler, in 2015 bedraagt haar marktaandeel 60,6 %. Dit aandeel ligt 6,7 procentpunten hoger dan in 2014, een winst die voornamelijk in het nadeel speelt van de bankverzekering die 5,3 procentpunten aan marktaandeel verliest. De bankverzekering blijft niettemin de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 31,2 %.

De premie-inkomsten van de nieuwe productie andere verrichtingen tak 21 liggen in 2015 37,7 % lager dan in 2014 en bedragen 2,2 miljard euro. Alle distributievormen realiseren een omzet die lager ligt dan in 2014. De bankverzekering is en blijft het voornaamste distributiekanaal met 56 % marktaandeel, maar verliest wel wat terrein voornamelijk ten voordele van de makelaars. Deze niet-exclusieve kanalen hebben in 2015 een marktaandeel van 36,5 %.

De omzet van de nieuwe productie van **individuele tak 23-levensverzekeringsproducten** ligt in 2015 8,1 % hoger dan in 2014 en komt op 2,1 miljard euro. De bankverzekering is goed voor 56,2 % van de premie-inkomsten. Dit marktaandeel ligt 10,8 procentpunten lager dan in 2014. Het zijn voornamelijk de makelaars die hiervan profiteren, hun marktaandeel stijgt met 10,2 procentpunten en bedraagt 42,1 %.

De verkoop van nieuwe **tak 26-verzekeringen** brengt in 2015 27,4 % minder premie-inkomen op dan in 2014. De inkomsten bedragen 266,1 miljoen euro in 2015. Uitgezonderd de exclusieve netwerken, die een bescheiden rol spelen op deze markt, noteren de distributievormen een daling van hun omzet. De makelaars hebben een marktaandeel van 55,3 %, de bankverzekering van 22,5 % en de directe verzekering van 21,5 %.



Grafiek 24: Productie van nieuwe zaken leven groep (incl. eerste pijler)
Uitsplitsing per kanaal in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)

De nieuwe productie **groepsverzekeringen** realiseert in 2015 een premie-inkomen van 1,1 miljard euro, een stijging van 8,1 % tegenover 2014.

De omzet van de vaste en flexibele premies ligt in 2015 17 % lager dan in 2014 en bedraagt 127,3 miljoen euro. Deze daling wordt voornamelijk gedragen door de makelarij. In 2015 zijn deze niet-exclusieve netwerken met een marktaandeel van 42,6 % nog steeds de voornaamste speler, maar ze verliezen wel terrein met 11,5 procentpunten. Zowel de exclusieve netwerken als de directe verzekering profiteren hiervan. Hun aandeel neemt toe met respectievelijk 3 procentpunten en 8,8 procentpunten tot 11,7 % en 40,5 %.

De koopsommen brengen in 2015 946,2 miljoen euro op aan premie-inkomsten, een stijging van 12,7 % tegenover 2014. Enkel de bankverzekering noteert een daling van de premie-inkomsten. De directe verzekering is hier de belangrijkste distributievorm, zij heeft een marktaandeel van 59,2 %, maar verliest wel 5,7 procentpunten tegenover 2014. De makelaars zijn de tweede belangrijke speler met een aandeel van 31,8 %, welk toeneemt met 5,1 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
AG Insurance	Fintro	BNP Paribas Fortis Bpost bank
Argenta Verzekeringen		Argenta
Assurances Crédit Mutuel Nord Vie		Beobank
AXA Belgium	AXA Bank	
Belfius Insurance		Belfius Bank
CPH Life		Banque CPH
Crelan Verzekeringen	Crelan	
Delta Lloyd Life	Delta Lloyd Bank*	Delta Lloyd Bank*
KBC Verzekeringen		KBC Bank CBC Banque
NN Insurance Belgium NN Insurance Services Belgium NN Non-Life Insurance		ING Bank Record**

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

** Record Bank moet eigenlijk beschouwd worden als een “verzekeringsbankier” omdat hier sprake is van zelfstandige bankagenten die verzekeringscontracten verdelen voor een verzekeraar voor de zelfde financiële groep en die ook als (niet-exclusieve) verzekeringsmakelaar bij de FSMA geregistreerd zijn. In deze studie werden de premievolumes die ING heeft gerealiseerd via Record bank evenwel gerapporteerd onder het kanaal “bankverzekering”.

Bijlage 2

Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel

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 opsplitsing ook doorgevoerd op de globale cijfers van 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.
- ▶ Sommige verzekeraars zijn 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.



Uitsplitsing incasso's Boekjaar 2015 (in euro) Analytisch	Alle kanalen	Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankloketten	Mega brokers	Andere			Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen
INCASSO'S									
1. ONGEVALLEN	381.640.355	131.570.072	52.249.868	1.306.429	43.006.328	59.675.837	63.900.927	26.606.805	3.324.087
- Individueel	175.813.569	80.988.630	21.093.968	1.210.229	21.040.139	17.253.481	22.650.121	8.387.010	3.189.991
- Collectief	205.915.786	50.649.439	31.171.920	96.200	21.971.172	42.422.357	41.250.806	18.219.795	134.096
- Afhankelijkheid	-89.000	-67.996	-16.020	0	-4.984	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.498.988.138	722.738.860	222.951.858	573.044	48.613.833	91.075.871	171.941.058	239.748.173	1.345.440
- Individueel	598.133.661	422.425.543	4.705.670	388.078	29.610.515	77.038.693	21.906.121	41.352.164	706.876
- Collectief	898.537.719	298.355.116	218.246.189	184.966	18.982.230	13.940.601	150.034.937	198.155.116	638.564
- Afhankelijkheid	2.316.758	1.958.201	0	0	21.088	96.577	0	240.894	0
3. MOTORRIJTUIGEN	3.636.867.035	1.942.989.454	176.237.570	4.724.126	549.422.188	264.347.765	445.541.211	171.306.934	82.297.786
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.730.199.882	1.428.701.707	227.180.573	2.423.833	410.539.975	375.722.280	222.569.999	55.783.743	7.277.770
- Woningen	1.764.945.171	925.943.887	42.021.034	935.898	271.018.607	367.817.878	132.531.167	23.117.244	1.559.455
- Andere eenvoudige risico's	527.492.645	312.815.403	32.010.349	1.087.614	106.560.638	7.260.647	55.289.929	9.599.652	2.868.413
- Speciale risico's	437.762.066	189.942.418	153.149.190	400.321	32.960.730	643.755	34.748.902	23.066.847	2.849.902
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	851.537.446	418.710.645	147.722.567	511.939	81.038.024	44.508.736	118.474.638	35.743.824	4.827.074
- Privé-leven	233.540.545	122.776.595	3.895.193	109.096	37.582.878	44.466.476	21.300.645	3.239.475	170.187
- Andere	617.996.902	295.934.049	143.827.374	402.843	43.455.146	42.260	97.173.993	32.504.349	4.656.887
6. TRANSPORT	160.843.538	79.581.855	75.973.186	687.411	1.754.008	2.387	2.569.976	-471.395	746.110
7. RECHTSBIJSTAND	505.002.659	317.506.556	20.091.183	-76.840	59.686.414	48.412.574	38.620.700	15.689.983	5.072.090
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	536.190.171	205.739.711	41.089.789	33.771.969	29.485.067	19.186.616	58.067.986	139.444.994	9.404.040
9. ARBEIDSONGEVALLEN	1.096.386.266	463.358.408	294.710.775	3.178.077	77.582.133	511.858	218.059.060	38.965.840	20.115
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.382.208.154	4.186.383.419	156.858.728	6.616.743	782.167.150	4.700.082.591	286.146.830	200.834.150	63.118.545
- Koopsommen van korte duur	120.553.634	72.518.345	35.709.115	0	38.657	12.227.418	60.099	0	0
- Pensioensparen	1.069.100.933	382.978.677	2.690.496	43.514	268.998.905	344.313.903	26.477.082	29.006.870	14.591.486
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	530.523.774	235.572.122	3.191.859	0	31.062.570	257.333.581	2.865.804	244.706	253.131
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.712.203.825	865.722.618	4.385.266	1.606.814	199.940.459	529.447.926	88.035.623	4.736.175	18.328.945
- Andere verrichtingen tak 21	3.722.985.173	1.451.165.169	25.825.985	4.966.416	174.574.337	1.811.782.412	135.515.528	97.988.830	21.166.499
- Tak 23	2.931.475.706	1.092.614.051	18.137.198	0	105.935.180	1.685.050.081	2.679.316	18.281.397	8.778.483
- Tak 26	295.365.109	85.812.437	66.918.809	0	1.617.042	59.927.270	30.513.380	50.576.171	0
11. GROEPSVERZEKERING	5.050.331.896	1.124.341.614	708.855.253	14.186.878	245.301.585	93.021.066	1.383.618.883	1.470.285.110	10.721.507
- Vaste en flexibele premies	4.024.108.498	894.692.432	600.584.453	14.168.255	173.674.008	60.154.812	1.225.295.794	1.045.534.874	10.003.870
- Koopsommen	1.026.223.398	229.649.181	108.270.800	18.622	71.627.577	32.866.254	158.323.089	424.750.237	717.637
TOTAAL NIET-LEVEN	11.397.655.491	5.710.897.269	1.258.207.369	47.099.988	1.301.127.971	903.443.925	1.339.745.554	722.818.902	114.314.512
- particulieren	6.617.804.141	3.390.707.313	133.748.061	36.730.508	1.127.475.421	884.466.486	654.297.699	282.762.600	107.616.052
- ondernemingen	4.779.851.351	2.320.189.957	1.124.459.307	10.369.480	173.652.197	18.977.440	685.447.855	440.056.655	6.698.460
TOTAAL LEVEN	15.432.540.050	5.310.725.033	865.713.981	20.803.621	1.027.468.735	4.793.103.657	1.669.765.713	1.671.119.260	73.840.052
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	26.830.195.541	11.021.622.301	2.123.921.350	67.903.608	2.328.596.706	5.696.547.582	3.009.511.268	2.393.938.162	188.154.564
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN									
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	5.449.983.495	2.215.393.510	125.218.474	1.365.193	151.997.184	2.762.914.115	110.924.088	60.161.267	22.009.664
- Koopsommen van korte duur	120.553.634	72.518.345	35.709.115	0	38.657	12.227.418	60.099	0	0
- Pensioensparen	108.282.895	26.275.846	179.586	2.362	32.973.109	47.874.946	725.308	49.598	202.139
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	147.381.681	64.695.287	1.737.836	0	12.814.863	67.979.700	84.933	30.048	39.014
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	493.965.944	298.604.398	381.868	555.125	30.899.080	154.158.466	6.610.657	50.940	2.705.410
- Andere verrichtingen tak 21	2.195.449.561	796.931.806	4.293.034	807.705	52.681.130	1.229.652.292	96.284.823	2.855.488	11.943.285
- Tak 23	2.118.262.462	876.024.593	15.998.226	0	20.973.304	1.191.094.023	453.479	6.599.023	7.119.815
- Tak 26	266.087.317	80.343.235	66.918.809	0	1.617.042	59.927.270	6.704.789	50.576.171	0
13. GROEPSVERZEKERING	1.073.479.489	252.555.047	102.812.884	18.665	80.849.281	25.964.048	166.456.754	444.105.149	717.660
- Vaste en flexibele premies	127.326.891	38.337.837	15.914.341	43	14.866.030	6.618.672	8.133.665	43.456.278	24
- Koopsommen	946.152.598	214.217.210	86.898.543	18.622	65.983.251	19.345.376	158.323.089	400.648.871	717.637

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2015 (in %) Analytisch	Alle kanalen	Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)			
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankloketten	Mega brokers	Andere			Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen	
INCASSO'S										
1. ONGEVALLEN	100,0%	34,5%	13,7%	0,3%	11,3%	15,6%	16,7%	7,0%	0,9%	
- Individueel	100,0%	46,1%	12,0%	0,7%	12,0%	9,8%	12,9%	4,8%	1,8%	
- Collectief	100,0%	24,6%	15,1%	0,0%	10,7%	20,6%	20,0%	8,8%	0,1%	
- Afhankelijkheid	100,0%	76,4%	18,0%	0,0%	5,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
2. ZIEKTE	100,0%	48,2%	14,9%	0,0%	3,2%	6,1%	11,5%	16,0%	0,1%	
- Individueel	100,0%	70,6%	0,8%	0,1%	5,0%	12,9%	3,7%	6,9%	0,1%	
- Collectief	100,0%	33,2%	24,3%	0,0%	2,1%	1,6%	16,7%	22,1%	0,1%	
- Afhankelijkheid	100,0%	84,5%	0,0%	0,0%	0,9%	4,2%	0,0%	10,4%	0,0%	
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	53,4%	4,8%	0,1%	15,1%	7,3%	12,3%	4,7%	2,3%	
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	52,3%	8,3%	0,1%	15,0%	13,8%	8,2%	2,0%	0,3%	
- Woningen	100,0%	52,5%	2,4%	0,1%	15,4%	20,8%	7,5%	1,3%	0,1%	
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	59,3%	6,1%	0,2%	20,2%	1,4%	10,5%	1,8%	0,5%	
- Speciale risico's	100,0%	43,4%	35,0%	0,1%	7,5%	0,1%	7,9%	5,3%	0,7%	
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	49,2%	17,3%	0,1%	9,5%	5,2%	13,9%	4,2%	0,6%	
- Privé-leven	100,0%	52,6%	1,7%	0,0%	16,1%	19,0%	9,1%	1,4%	0,1%	
- Andere	100,0%	47,9%	23,3%	0,1%	7,0%	0,0%	15,7%	5,3%	0,8%	
6. TRANSPORT	100,0%	49,5%	47,2%	0,4%	1,1%	0,0%	1,6%	-0,3%	0,5%	
7. RECHTSBIJSTAND	100,0%	62,9%	4,0%	0,0%	11,8%	9,6%	7,6%	3,1%	1,0%	
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	38,4%	7,7%	6,3%	5,5%	3,6%	10,8%	26,0%	1,8%	
9. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	42,3%	26,9%	0,3%	7,1%	0,0%	19,9%	3,6%	0,0%	
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	40,3%	1,5%	0,1%	7,5%	45,3%	2,8%	1,9%	0,6%	
- Koopsommen van korte duur	100,0%	60,2%	29,6%	0,0%	0,0%	10,1%	0,0%	0,0%	0,0%	
- Pensioensparen	100,0%	35,8%	0,3%	0,0%	25,2%	32,2%	2,5%	2,7%	1,4%	
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,4%	0,6%	0,0%	5,9%	48,5%	0,5%	0,0%	0,0%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	50,6%	0,3%	0,1%	11,7%	30,9%	5,1%	0,3%	1,1%	
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	39,0%	0,7%	0,1%	4,7%	48,7%	3,6%	2,6%	0,6%	
- Tak 23	100,0%	37,3%	0,6%	0,0%	3,6%	57,5%	0,1%	0,6%	0,3%	
- Tak 26	100,0%	29,1%	22,7%	0,0%	0,5%	20,3%	10,3%	17,1%	0,0%	
11. GROEPSVERZEKERING	100,0%	22,3%	14,0%	0,3%	4,9%	1,8%	27,4%	29,1%	0,2%	
- Vaste en flexibele premies	100,0%	22,2%	14,9%	0,4%	4,3%	1,5%	30,4%	26,0%	0,2%	
- Koopsommen	100,0%	22,4%	10,6%	0,0%	7,0%	3,2%	15,4%	41,4%	0,1%	
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	50,1%	11,0%	0,4%	11,4%	7,9%	11,8%	6,3%	1,0%	
- particulieren	100,0%	51,2%	2,0%	0,6%	17,0%	13,4%	9,9%	4,3%	1,6%	
- ondernemingen	100,0%	48,5%	23,5%	0,2%	3,6%	0,4%	14,3%	9,2%	0,1%	
TOTAAL LEVEN	100,0%	34,4%	5,6%	0,1%	6,7%	31,1%	10,8%	10,8%	0,5%	
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	41,1%	7,9%	0,3%	8,7%	21,2%	11,2%	8,9%	0,7%	
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	40,6%	2,3%	0,0%	2,8%	50,7%	2,0%	1,1%	0,4%	
- Koopsommen van korte duur	100,0%	60,2%	29,6%	0,0%	0,0%	10,1%	0,0%	0,0%	0,0%	
- Pensioensparen	100,0%	24,3%	0,2%	0,0%	30,5%	44,2%	0,7%	0,0%	0,2%	
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	43,9%	1,2%	0,0%	8,7%	46,1%	0,1%	0,0%	0,0%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	60,5%	0,1%	0,1%	6,3%	31,2%	1,3%	0,0%	0,5%	
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	36,3%	0,2%	0,0%	2,4%	56,0%	4,4%	0,1%	0,5%	
- Tak 23	100,0%	41,4%	0,8%	0,0%	1,0%	56,2%	0,0%	0,3%	0,3%	
- Tak 26	100,0%	30,2%	25,1%	0,0%	0,6%	22,5%	2,5%	19,0%	0,0%	
13. GROEPSVERZEKERING	100,0%	23,5%	9,6%	0,0%	7,5%	2,4%	15,5%	41,4%	0,1%	
- Vaste en flexibele premies	100,0%	30,1%	12,5%	0,0%	11,7%	5,2%	6,4%	34,1%	0,0%	
- Koopsommen	100,0%	22,6%	9,2%	0,0%	7,0%	2,0%	16,7%	42,3%	0,1%	

Uitsplitsing incasso's Boekjaar 2014 (in euro) Analytisch	Alle kanalen	Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankloketten	Mega brokers	Andere			Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen
INCASSO'S									
1. ONGEVALLEN	389.569.393	132.320.630	55.794.218	1.198.631	42.865.836	61.620.621	66.200.626	26.460.644	3.108.188
- Individueel	175.139.898	80.333.294	22.856.257	1.089.906	20.553.592	17.151.823	22.260.953	7.912.392	2.981.680
- Collectief	214.339.895	51.919.340	32.921.941	108.725	22.307.260	44.468.798	43.939.673	18.547.651	126.507
- Afhankelijkheid	89.000	67.996	16.020	0	4.984	0	0	0	0
2. ZIEKTE	1.441.559.104	668.515.756	219.869.324	610.818	45.027.157	92.599.599	160.054.109	254.201.237	681.104
- Individueel	590.895.194	414.794.683	4.746.620	418.924	28.993.969	78.146.719	23.132.044	40.643.597	18.639
- Collectief	849.024.215	252.373.668	215.122.704	191.895	16.011.931	14.347.425	136.922.065	213.392.062	662.465
- Afhankelijkheid	1.639.695	1.347.404	0	0	21.258	105.455	0	165.578	0
3. MOTORRIJTUIGEN	3.592.209.247	1.947.105.337	166.007.185	3.241.129	534.569.692	255.260.413	441.265.565	165.687.594	79.072.333
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.698.709.229	1.435.937.044	221.364.215	2.340.590	400.844.362	361.111.891	219.497.162	50.160.324	7.453.640
- Woningen	1.747.008.354	931.578.730	36.492.872	891.527	267.185.029	353.292.152	133.496.322	21.891.378	2.180.343
- Andere eenvoudige risico's	511.037.565	312.931.322	29.951.071	1.057.332	102.269.279	7.149.338	46.082.988	8.896.984	2.699.252
- Speciale risico's	440.663.311	191.426.992	154.920.272	391.732	31.390.054	670.401	39.917.852	19.371.962	2.574.045
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	833.886.541	411.095.783	144.887.560	964.073	80.169.165	42.416.493	113.799.488	35.726.514	4.827.890
- Privé-leven	228.641.159	122.546.479	3.210.687	110.066	36.391.763	42.398.324	20.759.217	3.041.069	183.554
- Andere	605.245.382	288.549.304	141.676.874	854.007	43.777.401	18.169	93.040.271	32.685.445	4.644.337
6. TRANSPORT	160.481.805	82.218.621	62.866.630	9.432.611	1.489.057	4.653	2.839.981	1.121.987	508.264
7. RECHTSBIJSTAND	482.478.574	304.627.042	18.571.892	-72.079	56.147.164	44.882.781	38.459.108	14.287.612	5.575.051
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	527.733.028	198.678.818	36.899.870	44.647.963	26.171.277	17.069.789	57.422.093	138.069.628	8.773.592
9. ARBEIDSONGEVALLEN	1.136.379.819	478.422.339	297.591.569	3.373.741	75.477.546	559.630	234.452.790	46.479.147	23.058
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	11.516.422.384	4.063.490.274	122.856.158	88.967.218	807.451.273	5.809.454.184	328.992.076	240.297.226	54.913.975
- Koopsommen van korte duur	167.198.583	90.224.930	43.673.161	0	166.520	32.647.515	475.738	1.445	9.274
- Pensioensparen	1.169.590.350	393.134.263	2.731.386	44.491	332.547.722	364.752.054	28.297.052	31.417.940	16.665.442
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	529.108.259	232.179.896	339.472	0	30.777.109	261.418.825	3.575.473	317.253	500.231
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.609.566.432	750.650.729	4.913.237	1.177.319	212.490.207	524.164.831	91.452.842	5.144.016	19.573.251
- Andere verrichtingen tak 21	5.233.763.692	1.740.461.506	22.263.802	20.331.435	207.209.872	2.933.817.196	190.963.125	101.093.684	17.623.072
- Tak 23	2.436.924.725	784.408.319	20.298.560	0	23.165.966	1.588.298.000	1.158.671	19.052.503	542.705
- Tak 26	370.270.343	72.430.631	28.636.540	67.413.973	1.093.877	104.355.762	13.069.175	83.270.385	0
11. GROEPSVERZEKERING	4.852.338.054	1.005.088.846	623.146.625	14.214.973	239.980.709	95.068.000	1.336.867.291	1.526.973.417	10.998.193
- Vaste en flexibele premies	3.988.166.242	844.187.814	559.675.568	14.197.328	186.675.592	60.087.827	1.252.361.615	1.060.662.290	10.318.209
- Koopsommen	864.171.812	160.901.033	63.471.057	17.645	53.305.117	34.980.172	84.505.676	466.311.127	679.984
TOTAAL NIET-LEVEN	11.263.006.741	5.658.921.370	1.223.852.463	65.737.477	1.262.761.257	875.525.870	1.333.990.923	732.194.687	110.023.120
- particulieren	6.310.802.865	3.205.216.491	99.227.200	48.267.588	1.091.894.494	856.335.547	643.495.993	263.768.169	102.597.382
- ondernemingen	4.952.203.106	2.453.704.882	1.124.625.262	17.469.889	170.866.763	19.189.543	690.494.932	468.426.519	7.425.739
TOTAAL LEVEN	16.368.760.438	5.068.579.121	746.002.783	103.182.191	1.047.431.982	5.904.522.184	1.665.859.367	1.767.270.643	65.912.167
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	27.631.767.179	10.727.500.490	1.969.855.246	168.919.669	2.310.193.239	6.780.048.053	2.999.850.290	2.499.465.330	175.935.287
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN									
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	6.708.242.505	2.246.454.457	99.469.816	71.886.669	179.920.059	3.842.208.339	159.815.133	100.329.102	8.158.930
- Koopsommen van korte duur	167.198.584	90.224.930	43.673.161	0	166.520	32.647.515	475.738	1.445	9.274
- Pensioensparen	138.816.176	32.443.844	266.821	2.779	38.084.476	64.602.433	2.688.565	113.030	614.227
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	144.627.799	64.296.984	22.180	0	14.689.420	65.385.609	109.897	16.002	107.707
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	410.772.054	220.966.519	293.114	390.365	29.546.770	149.793.911	6.958.477	271.330	2.551.569
- Andere verrichtingen tak 21	3.521.275.450	1.157.878.339	8.910.797	4.079.552	82.270.574	2.113.049.392	139.542.627	10.670.996	4.873.173
- Tak 23	1.958.943.723	608.213.211	17.667.203	0	14.068.422	1.312.373.715	632.279	5.985.914	2.979
- Tak 26	366.608.719	72.430.631	28.636.540	67.413.973	1.093.878	104.355.762	9.407.551	83.270.385	0
13. GROEPSVERZEKERING	992.758.103	218.837.664	87.873.087	688.709	61.155.276	31.021.287	97.396.320	494.739.997	1.045.764
- Vaste en flexibele premies	153.348.736	57.963.379	24.402.030	671.064	13.378.223	8.366.227	12.890.644	35.311.389	365.781
- Koopsommen	839.409.368	160.874.285	63.471.057	17.645	47.777.053	22.655.060	84.505.676	459.428.608	679.984

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2014 (in %) Analytisch	Alle kanalen	Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankloketten	Mega brokers	Andere			Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen
INCASSO'S									
1. ONGEVALLEN	100,0%	34,0%	14,3%	0,3%	11,0%	15,8%	17,0%	6,8%	0,8%
- Individueel	100,0%	45,9%	13,1%	0,6%	11,7%	9,8%	12,7%	4,5%	1,7%
- Collectief	100,0%	24,2%	15,4%	0,1%	10,4%	20,7%	20,5%	8,7%	0,1%
- Afhankelijkheid	100,0%	76,4%	18,0%	0,0%	5,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2. ZIEKTE	100,0%	46,4%	15,3%	0,0%	3,1%	6,4%	11,1%	17,6%	0,0%
- Individueel	100,0%	70,2%	0,8%	0,1%	4,9%	13,2%	3,9%	6,9%	0,0%
- Collectief	100,0%	29,7%	25,3%	0,0%	1,9%	1,7%	16,1%	25,1%	0,1%
- Afhankelijkheid	100,0%	82,2%	0,0%	0,0%	1,3%	6,4%	0,0%	10,1%	0,0%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	54,2%	4,6%	0,1%	14,9%	7,1%	12,3%	4,6%	2,2%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	53,2%	8,2%	0,1%	14,9%	13,4%	8,1%	1,9%	0,3%
- Woningen	100,0%	53,3%	2,1%	0,1%	15,3%	20,2%	7,6%	1,3%	0,1%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	61,2%	5,9%	0,2%	20,0%	1,4%	9,0%	1,7%	0,5%
- Speciale risico's	100,0%	43,4%	35,2%	0,1%	7,1%	0,2%	9,1%	4,4%	0,6%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	49,3%	17,4%	0,1%	9,6%	5,1%	13,6%	4,3%	0,6%
- Privé-leven	100,0%	53,6%	1,4%	0,0%	15,9%	18,5%	9,1%	1,3%	0,1%
- Andere	100,0%	47,7%	23,4%	0,1%	7,2%	0,0%	15,4%	5,4%	0,8%
6. TRANSPORT	100,0%	51,2%	39,2%	5,9%	0,9%	0,0%	1,8%	0,7%	0,3%
7. RECHTSBIJSTAND	100,0%	63,1%	3,8%	0,0%	11,6%	9,3%	8,0%	3,0%	1,2%
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	37,6%	7,0%	8,5%	5,0%	3,2%	10,9%	26,2%	1,7%
9. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	42,1%	26,2%	0,3%	6,6%	0,0%	20,6%	4,1%	0,0%
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	35,3%	1,1%	0,8%	7,0%	50,4%	2,9%	2,1%	0,5%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	54,0%	26,1%	0,0%	0,1%	19,5%	0,3%	0,0%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	33,6%	0,2%	0,0%	28,4%	31,2%	2,4%	2,7%	1,4%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	43,9%	0,1%	0,0%	5,8%	49,4%	0,7%	0,1%	0,1%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	46,6%	0,3%	0,1%	13,2%	32,6%	5,7%	0,3%	1,2%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,3%	0,4%	0,4%	4,0%	56,1%	3,6%	1,9%	0,3%
- Tak 23	100,0%	32,2%	0,8%	0,0%	1,0%	65,2%	0,0%	0,8%	0,0%
- Tak 26	100,0%	19,6%	7,7%	18,2%	0,3%	28,2%	3,5%	22,5%	0,0%
11. GROEPSVERZEKERING	100,0%	20,7%	12,8%	0,3%	4,9%	2,0%	27,6%	31,5%	0,2%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	21,2%	14,0%	0,4%	4,7%	1,5%	31,4%	26,6%	0,3%
- Koopsommen	100,0%	18,6%	7,3%	0,0%	6,2%	4,0%	9,8%	54,0%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	50,2%	10,9%	0,6%	11,2%	7,8%	11,8%	6,5%	1,0%
- particulieren	100,0%	50,8%	1,6%	0,8%	17,3%	13,6%	10,2%	4,2%	1,6%
- ondernemingen	100,0%	49,5%	22,7%	0,4%	3,5%	0,4%	13,9%	9,5%	0,1%
TOTAAL LEVEN	100,0%	31,0%	4,6%	0,6%	6,4%	36,1%	10,2%	10,8%	0,4%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	38,8%	7,1%	0,6%	8,4%	24,5%	10,9%	9,0%	0,6%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN									
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	33,5%	1,5%	1,1%	2,7%	57,3%	2,4%	1,5%	0,1%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	54,0%	26,1%	0,0%	0,1%	19,5%	0,3%	0,0%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	23,4%	0,2%	0,0%	27,4%	46,5%	1,9%	0,1%	0,4%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,5%	0,0%	0,0%	10,2%	45,2%	0,1%	0,0%	0,1%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	53,8%	0,1%	0,1%	7,2%	36,5%	1,7%	0,1%	0,6%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	32,9%	0,3%	0,1%	2,3%	60,0%	4,0%	0,3%	0,1%
- Tak 23	100,0%	31,0%	0,9%	0,0%	0,7%	67,0%	0,0%	0,3%	0,0%
- Tak 26	100,0%	19,8%	7,8%	18,4%	0,3%	28,5%	2,6%	22,7%	0,0%
13. GROEPSVERZEKERING	100,0%	22,0%	8,9%	0,1%	6,2%	3,1%	9,8%	49,8%	0,1%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	37,8%	15,9%	0,4%	8,7%	5,5%	8,4%	23,0%	0,2%
- Koopsommen	100,0%	19,2%	7,6%	0,0%	5,7%	2,7%	10,1%	54,7%	0,1%

2015 vs 2014	Alle kanalen	Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringskanalen			Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	Bancassurance: Exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankloketten	Mega brokers	Andere			Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel zonder tussenpersoon	Andere directe kanalen
INCASSO'S									
1. ONGEVALLEN									
- Individueel									
- Collectief									
- Afhankelijkheid									
2. ZIEKTE		1,8%							-1,6%
- Individueel									
- Collectief		3,5%							-3,1%
- Afhankelijkheid		2,3%							
3. MOTORRIJTUIGEN									
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN									
- Woningen									
- Andere eenvoudige risico's		-1,9%						1,5%	
- Speciale risico's								-1,1%	
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID									
- Privé-leven		-1,0%							
- Andere									
6. TRANSPORT		-1,8%	8,1%	-5,5%					
7. RECHTSBIJSTAND									
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN				-2,2%					
9. ARBEIDSONGEVALLEN									
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING		5,0%							-5,2%
- Koopsommen van korte duur		6,2%	3,5%						-9,4%
- Pensioensparen		2,2%				-3,3%	1,0%		
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen									
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		3,9%				-1,5%			-1,6%
- Andere verrichtingen tak 21		5,7%							-7,4%
- Tak 23		5,1%				2,7%			-7,7%
- Tak 26		9,5%	14,9%	-18,2%				6,8%	-5,4%
11. GROEPSVERZEKERING		1,5%	1,2%						-2,4%
- Vaste en flexibele premies		1,1%							
- Koopsommen		3,8%	3,2%					5,6%	-12,6%
TOTAAL NIET-LEVEN									
- particulieren									
- ondernemingen		-1,0%							
TOTAAL LEVEN		3,4%	1,1%						-5,0%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN		2,3%							-3,3%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN									
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING		7,2%		-1,0%					-6,6%
- Koopsommen van korte duur		6,2%	3,5%						-9,4%
- Pensioensparen						3,0%			-2,3%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen			1,2%			-1,5%		-1,3%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		6,7%							-5,3%
- Andere verrichtingen tak 21		3,4%							-4,0%
- Tak 23		10,3%							-10,8%
- Tak 26		10,4%	17,3%	-18,4%					-5,9%
13. GROEPSVERZEKERING		1,5%			1,4%			5,7%	-8,5%
- Vaste en flexibele premies		-7,7%	-3,4%		3,0%			-2,0%	11,1%
- Koopsommen		3,5%	1,6%		1,3%			6,7%	-12,4%

Uitsplitsing incasso's Boekjaar 2015 (in euro) Synthetisch	Alle kanalen	Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	Exclusieve verzekeringskanale n zonder bankactiviteiten	Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	381.640.355	185.126.370	43.006.328	59.675.837	93.831.819
- Individueel	175.813.569	103.292.827	21.040.139	17.253.481	34.227.121
- Collectief	205.915.786	81.917.559	21.971.172	42.422.357	59.604.698
- Afhankelijkheid	-89.000	-84.016	-4.984	0	0
2. ZIEKTE	1.498.988.138	946.263.762	48.613.833	91.075.871	413.034.672
- Individueel	598.133.661	427.519.291	29.610.515	77.038.693	63.965.161
- Collectief	898.537.719	516.786.270	18.982.230	13.940.601	348.828.617
- Afhankelijkheid	2.316.758	1.958.201	21.088	96.577	240.894
3. MOTORRIJTUIGEN	3.636.867.035	2.123.951.150	549.422.188	264.347.765	699.145.932
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.730.199.882	1.658.306.113	410.539.975	375.722.280	285.631.511
- Woningen	1.764.945.171	968.900.819	271.018.607	367.817.878	157.207.866
- Andere eenvoudige risico's	527.492.645	345.913.366	106.560.638	7.260.647	67.757.994
- Speciale risico's	437.762.066	343.491.929	32.960.730	643.755	60.665.651
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	851.537.446	566.945.150	81.038.024	44.508.736	159.045.535
- Privé-leven	233.540.545	126.780.884	37.582.878	44.466.476	24.710.307
- Andere	617.996.902	440.164.266	43.455.146	42.260	134.335.229
6. TRANSPORT	160.843.538	156.242.452	1.754.008	2.387	2.844.691
7. RECHTSBIJSTAND	505.002.659	337.520.899	59.686.414	48.412.574	59.382.773
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	536.190.171	280.601.469	29.485.067	19.186.616	206.917.020
9. ARBEIDSONGEVALLEN	1.096.386.266	761.247.261	77.582.133	511.858	257.045.015
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.382.208.154	4.349.858.891	782.167.150	4.700.082.591	550.099.525
- Koopsommen van korte duur	120.553.634	108.227.460	38.657	12.227.418	60.099
- Pensioensparen	1.069.100.933	385.712.687	268.998.905	344.313.903	70.075.438
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	530.523.774	238.763.981	31.062.570	257.333.581	3.363.641
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.712.203.825	871.714.698	199.940.459	529.447.926	111.100.743
- Andere verrichtingen tak 21	3.722.985.173	1.481.957.570	174.574.337	1.811.782.412	254.670.857
- Tak 23	2.931.475.706	1.110.751.250	105.935.180	1.685.050.081	29.739.196
- Tak 26	295.365.109	152.731.246	1.617.042	59.927.270	81.089.551
11. GROEPSVERZEKERING	5.050.331.896	1.847.383.744	245.301.585	93.021.066	2.864.625.500
- Vaste en flexibele premies	4.024.108.498	1.509.445.141	173.674.008	60.154.812	2.280.834.538
- Koopsommen	1.026.223.398	337.938.604	71.627.577	32.866.254	583.790.962
TOTAAL NIET-LEVEN	11.397.655.491	7.016.204.625	1.301.127.971	903.443.925	2.176.878.968
- particulieren	6.617.804.141	3.561.185.882	1.127.475.421	884.466.486	1.044.676.352
- ondernemingen	4.779.851.351	3.455.018.744	173.652.197	18.977.440	1.132.202.969
TOTAAL LEVEN	15.432.540.050	6.197.242.635	1.027.468.735	4.793.103.657	3.414.725.025
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	26.830.195.541	13.213.447.260	2.328.596.706	5.696.547.582	5.591.603.993
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	5.449.983.495	2.341.977.177	151.997.184	2.762.914.115	193.095.019
- Koopsommen van korte duur	120.553.634	108.227.460	38.657	12.227.418	60.099
- Pensioensparen	108.282.895	26.457.795	32.973.109	47.874.946	977.044
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	147.381.681	66.433.123	12.814.863	67.979.700	153.995
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	493.965.944	299.541.391	30.899.080	154.158.466	9.367.007
- Andere verrichtingen tak 21	2.195.449.561	802.032.545	52.681.130	1.229.652.292	111.083.596
- Tak 23	2.118.262.462	892.022.818	20.973.304	1.191.094.023	14.172.317
- Tak 26	266.087.317	147.262.044	1.617.042	59.927.270	57.280.960
13. GROEPSVERZEKERING	1.073.479.489	355.386.597	80.849.281	25.964.048	611.279.563
- Vaste en flexibele premies	127.326.891	54.252.221	14.866.030	6.618.672	51.589.967
- Koopsommen	946.152.598	301.134.376	65.983.251	19.345.376	559.689.596

Uitsplitsing marktaandelen Boekjaar 2015 (in %) Synthetisch	Alle kanalen	Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	Exclusieve verzekeringskanale n zonder bankactiviteiten	Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	100,0%	48,5%	11,3%	15,6%	24,6%
- Individueel	100,0%	58,8%	12,0%	9,8%	19,5%
- Collectief	100,0%	39,8%	10,7%	20,6%	28,9%
- Afhankelijkheid	100,0%	94,4%	5,6%	0,0%	0,0%
2. ZIEKTE	100,0%	63,1%	3,2%	6,1%	27,6%
- Individueel	100,0%	71,5%	5,0%	12,9%	10,7%
- Collectief	100,0%	57,5%	2,1%	1,6%	38,8%
- Afhankelijkheid	100,0%	84,5%	0,9%	4,2%	10,4%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	58,4%	15,1%	7,3%	19,2%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	60,7%	15,0%	13,8%	10,5%
- Woningen	100,0%	54,9%	15,4%	20,8%	8,9%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	65,6%	20,2%	1,4%	12,8%
- Speciale risico's	100,0%	78,5%	7,5%	0,1%	13,9%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	66,6%	9,5%	5,2%	18,7%
- Privé-leven	100,0%	54,3%	16,1%	19,0%	10,6%
- Andere	100,0%	71,2%	7,0%	0,0%	21,7%
6. TRANSPORT	100,0%	97,1%	1,1%	0,0%	1,8%
7. RECHTSBIJSTAND	100,0%	66,8%	11,8%	9,6%	11,8%
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	52,3%	5,5%	3,6%	38,6%
9. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	69,4%	7,1%	0,0%	23,4%
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	41,9%	7,5%	45,3%	5,3%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	89,8%	0,0%	10,1%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	36,1%	25,2%	32,2%	6,6%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	45,0%	5,9%	48,5%	0,6%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	50,9%	11,7%	30,9%	6,5%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	39,8%	4,7%	48,7%	6,8%
- Tak 23	100,0%	37,9%	3,6%	57,5%	1,0%
- Tak 26	100,0%	51,7%	0,5%	20,3%	27,5%
11. GROEPSVERZEKERING	100,0%	36,6%	4,9%	1,8%	56,7%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	37,5%	4,3%	1,5%	56,7%
- Koopsommen	100,0%	32,9%	7,0%	3,2%	56,9%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	61,6%	11,4%	7,9%	19,1%
- particulieren	100,0%	53,8%	17,0%	13,4%	15,8%
- ondernemingen	100,0%	72,3%	3,6%	0,4%	23,7%
TOTAAL LEVEN	100,0%	40,2%	6,7%	31,1%	22,1%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	49,2%	8,7%	21,2%	20,8%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	43,0%	2,8%	50,7%	3,5%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	89,8%	0,0%	10,1%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	24,4%	30,5%	44,2%	0,9%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	45,1%	8,7%	46,1%	0,1%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	60,6%	6,3%	31,2%	1,9%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	36,5%	2,4%	56,0%	5,1%
- Tak 23	100,0%	42,1%	1,0%	56,2%	0,7%
- Tak 26	100,0%	55,3%	0,6%	22,5%	21,5%
13. GROEPSVERZEKERING	100,0%	33,1%	7,5%	2,4%	56,9%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	42,6%	11,7%	5,2%	40,5%
- Koopsommen	100,0%	31,8%	7,0%	2,0%	59,2%

Uitsplitsing incasso's Boekjaar 2014 (in euro) Synthetisch	Alle kanalen	Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	Exclusieve verzekeringskanale n zonder bankactiviteiten	Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	389.569.393	189.313.478	42.865.836	61.620.621	95.769.458
- Individueel	175.139.898	104.279.456	20.553.592	17.151.823	33.155.026
- Collectief	214.339.895	84.950.006	22.307.260	44.468.798	62.613.831
- Afhankelijkheid	89.000	84.016	4.984	0	0
2. ZIEKTE	1.441.559.104	888.995.898	45.027.157	92.599.599	414.936.450
- Individueel	590.895.194	419.960.227	28.993.969	78.146.719	63.794.279
- Collectief	849.024.215	467.688.267	16.011.931	14.347.425	350.976.593
- Afhankelijkheid	1.639.695	1.347.404	21.258	105.455	165.578
3. MOTORRIJTUIGEN	3.592.209.247	2.116.353.651	534.569.692	255.260.413	686.025.492
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.698.709.229	1.659.641.850	400.844.362	361.111.891	277.111.126
- Woningen	1.747.008.354	968.963.129	267.185.029	353.292.152	157.568.043
- Andere eenvoudige risico's	511.037.565	343.939.725	102.269.279	7.149.338	57.679.224
- Speciale risico's	440.663.311	346.738.996	31.390.054	670.401	61.863.859
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	833.886.541	556.947.416	80.169.165	42.416.493	154.353.892
- Privé-leven	228.641.159	125.867.231	36.391.763	42.398.324	23.983.840
- Andere	605.245.382	431.080.185	43.777.401	18.169	130.370.052
6. TRANSPORT	160.481.805	154.517.862	1.489.057	4.653	4.470.233
7. RECHTSBIJSTAND	482.478.574	323.126.855	56.147.164	44.882.781	58.321.771
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	527.733.028	280.226.651	26.171.277	17.069.789	204.265.313
9. ARBEIDSONGEVALLEN	1.136.379.819	779.387.649	75.477.546	559.630	280.954.995
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	11.516.422.384	4.275.313.650	807.451.273	5.809.454.184	624.203.277
- Koopsommen van korte duur	167.198.583	133.898.091	166.520	32.647.515	486.457
- Pensioensparen	1.169.590.350	395.910.140	332.547.722	364.752.054	76.380.433
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	529.108.259	232.519.368	30.777.109	261.418.825	4.392.957
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.609.566.432	756.741.285	212.490.207	524.164.831	116.170.109
- Andere verrichtingen tak 21	5.233.763.692	1.783.056.744	207.209.872	2.933.817.196	309.679.881
- Tak 23	2.436.924.725	804.706.879	23.165.966	1.588.298.000	20.753.879
- Tak 26	370.270.343	168.481.143	1.093.877	104.355.762	96.339.560
11. GROEPSVERZEKERING	4.852.338.054	1.642.450.445	239.980.709	95.068.000	2.874.838.901
- Vaste en flexibele premies	3.988.166.242	1.418.060.709	186.675.592	60.087.827	2.323.342.114
- Koopsommen	864.171.812	224.389.735	53.305.117	34.980.172	551.496.786
TOTAAL NIET-LEVEN	11.263.006.741	6.948.511.310	1.262.761.257	875.525.870	2.176.208.730
- particulieren	6.310.802.865	3.352.711.278	1.091.894.494	856.335.547	1.009.861.544
- ondernemingen	4.952.203.106	3.595.800.034	170.866.763	19.189.543	1.166.347.189
TOTAAL LEVEN	16.368.760.438	5.917.764.095	1.047.431.982	5.904.522.184	3.499.042.177
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	27.631.767.179	12.866.275.405	2.310.193.239	6.780.048.053	5.675.250.907
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	6.708.242.505	2.417.810.942	179.920.059	3.842.208.339	268.303.166
- Koopsommen van korte duur	167.198.584	133.898.091	166.520	32.647.515	486.457
- Pensioensparen	138.816.176	32.713.445	38.084.476	64.602.433	3.415.822
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	144.627.799	64.319.164	14.689.420	65.385.609	233.606
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	410.772.054	221.649.998	29.546.770	149.793.911	9.781.376
- Andere verrichtingen tak 21	3.521.275.450	1.170.868.688	82.270.574	2.113.049.392	155.086.796
- Tak 23	1.958.943.723	625.880.414	14.068.422	1.312.373.715	6.621.172
- Tak 26	366.608.719	168.481.143	1.093.878	104.355.762	92.677.936
13. GROEPSVERZEKERING	992.758.103	307.399.460	61.155.276	31.021.287	593.182.081
- Vaste en flexibele premies	153.348.736	83.036.473	13.378.223	8.366.227	48.567.814
- Koopsommen	839.409.368	224.362.987	47.777.053	22.655.060	544.614.267

Uitsplitsing marktaandeelen Boekjaar 2014 (in %) Synthetisch	Alle kanalen	Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	Exclusieve verzekeringskanale n zonder bankactiviteiten	Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	100,0%	48,6%	11,0%	15,8%	24,6%
- Individueel	100,0%	59,5%	11,7%	9,8%	18,9%
- Collectief	100,0%	39,6%	10,4%	20,7%	29,2%
- Afhankelijkheid	100,0%	94,4%	5,6%	0,0%	0,0%
2. ZIEKTE	100,0%	61,7%	3,1%	6,4%	28,8%
- Individueel	100,0%	71,1%	4,9%	13,2%	10,8%
- Collectief	100,0%	55,1%	1,9%	1,7%	41,3%
- Afhankelijkheid	100,0%	82,2%	1,3%	6,4%	10,1%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	58,9%	14,9%	7,1%	19,1%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	61,5%	14,9%	13,4%	10,3%
- Woningen	100,0%	55,5%	15,3%	20,2%	9,0%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	67,3%	20,0%	1,4%	11,3%
- Speciale risico's	100,0%	78,7%	7,1%	0,2%	14,0%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	66,8%	9,6%	5,1%	18,5%
- Privé-leven	100,0%	55,1%	15,9%	18,5%	10,5%
- Andere	100,0%	71,2%	7,2%	0,0%	21,5%
6. TRANSPORT	100,0%	96,3%	0,9%	0,0%	2,8%
7. RECHTSBIJSTAND	100,0%	67,0%	11,6%	9,3%	12,1%
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	53,1%	5,0%	3,2%	38,7%
9. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	68,6%	6,6%	0,0%	24,7%
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	37,1%	7,0%	50,4%	5,4%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	80,1%	0,1%	19,5%	0,3%
- Pensioensparen	100,0%	33,9%	28,4%	31,2%	6,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	43,9%	5,8%	49,4%	0,8%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	47,0%	13,2%	32,6%	7,2%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	34,1%	4,0%	56,1%	5,9%
- Tak 23	100,0%	33,0%	1,0%	65,2%	0,9%
- Tak 26	100,0%	45,5%	0,3%	28,2%	26,0%
11. GROEPSVERZEKERING	100,0%	33,8%	4,9%	2,0%	59,2%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	35,6%	4,7%	1,5%	58,3%
- Koopsommen	100,0%	26,0%	6,2%	4,0%	63,8%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	61,7%	11,2%	7,8%	19,3%
- particulieren	100,0%	53,1%	17,3%	13,6%	16,0%
- ondernemingen	100,0%	72,6%	3,5%	0,4%	23,6%
TOTAAL LEVEN	100,0%	36,2%	6,4%	36,1%	21,4%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	46,6%	8,4%	24,5%	20,5%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	36,0%	2,7%	57,3%	4,0%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	80,1%	0,1%	19,5%	0,3%
- Pensioensparen	100,0%	23,6%	27,4%	46,5%	2,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,5%	10,2%	45,2%	0,2%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	54,0%	7,2%	36,5%	2,4%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,3%	2,3%	60,0%	4,4%
- Tak 23	100,0%	31,9%	0,7%	67,0%	0,3%
- Tak 26	100,0%	46,0%	0,3%	28,5%	25,3%
13. GROEPSVERZEKERING	100,0%	31,0%	6,2%	3,1%	59,8%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	54,1%	8,7%	5,5%	31,7%
- Koopsommen	100,0%	26,7%	5,7%	2,7%	64,9%

2015 vs 2014	Alle kanalen	Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringskanalen	Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	Bancassurance: Exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN					
- Individueel					
- Collectief					
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE		1,5%			-1,2%
- Individueel					
- Collectief		2,4%			-2,5%
- Afhankelijkheid		2,3%		-2,3%	
3. MOTORRIJTUIGEN					
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN					
- Woningen					
- Andere eenvoudige risico's		-1,7%			1,6%
- Speciale risico's					
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID					
- Privé-leven					
- Andere					
6. TRANSPORT					-1,0%
7. RECHTSBIJSTAND					
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN					
9. ARBEIDSONGEVALLEN					-1,3%
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING		4,8%		-5,2%	
- Koopsommen van korte duur		9,7%		-9,4%	
- Pensioensparen		2,2%	-3,3%	1,0%	
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen		1,1%			
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		3,9%	-1,5%	-1,6%	
- Andere verrichtingen tak 21		5,7%		-7,4%	
- Tak 23		4,9%	2,7%	-7,7%	
- Tak 26		6,2%		-7,9%	1,4%
11. GROEPSVERZEKERING		2,7%			-2,5%
- Vaste en flexibele premies		2,0%			-1,6%
- Koopsommen		7,0%			-6,9%
TOTAAL NIET-LEVEN					
- particulieren					
- ondernemingen					
TOTAAL LEVEN		4,0%		-5,0%	
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN		2,7%		-3,3%	
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING		6,9%		-6,6%	
- Koopsommen van korte duur		9,7%		-9,4%	
- Pensioensparen			3,0%	-2,3%	-1,6%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen			-1,5%		
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		6,7%		-5,3%	
- Andere verrichtingen tak 21		3,3%		-4,0%	
- Tak 23		10,2%		-10,8%	
- Tak 26		9,4%		-5,9%	-3,8%
13. GROEPSVERZEKERING		2,1%	1,4%		-2,8%
- Vaste en flexibele premies		-11,5%	3,0%		8,8%
- Koopsommen		5,1%	1,3%		-5,7%

Grafieken

Grafieken met betrekking tot de totale productie

- Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen 2004-2015
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)
 - o Per distributievorm
 - o Per distributiekanaal
- Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen 2004-2015

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

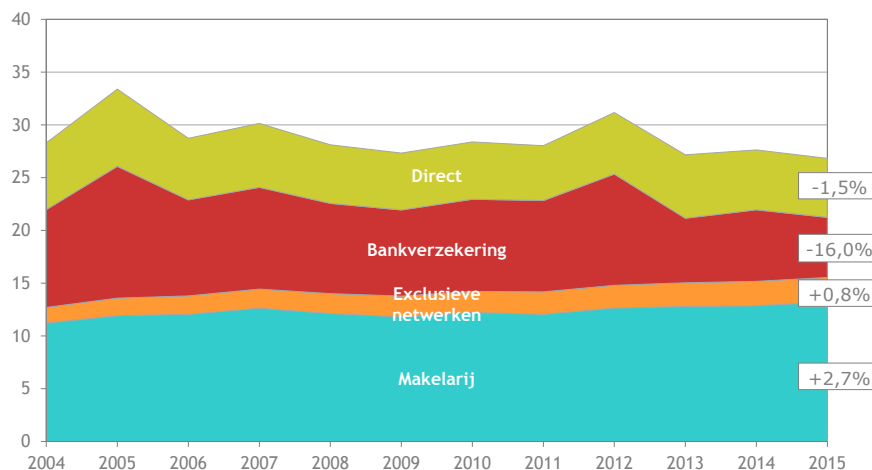
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)
 - o Per distributievorm

voor de volgende categorieën van verzekeringen

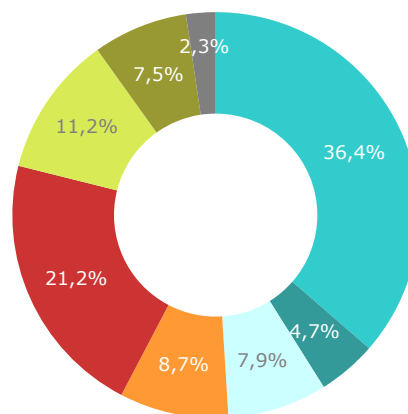
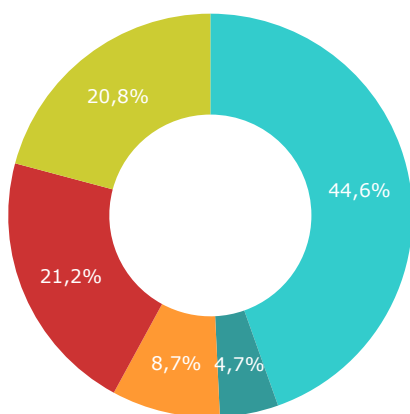
- De individuele levensverzekeringen
 - o Leven individueel (Takken 21-23-26)
 - o Koopsommen van korte duur
 - o Pensioensparen
 - o Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen
 - o Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen
 - o Andere verrichtingen Tak 21
 - o Tak 23
 - o Tak 26
- De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

DISTRIBUTIEKANALEN 2015: GEHEEL VERZEKERINGEN NIET-LEVEN EN LEVEN

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



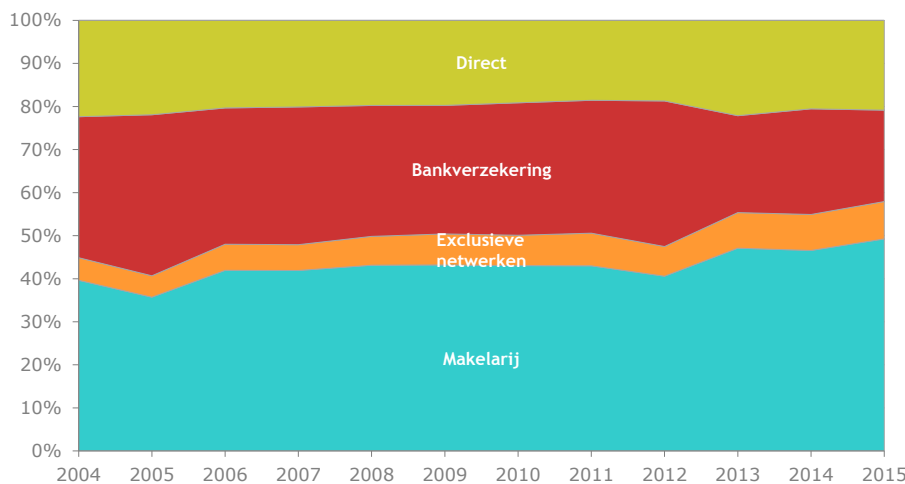
Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)
Per distributievorm Per distributiekanaal



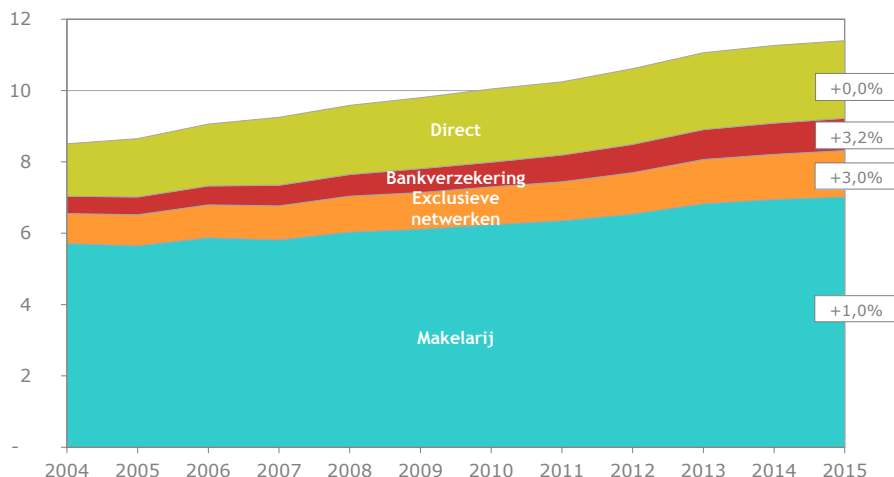
- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (+2,7 pp)
- Verzekeringsbankieren (0,0 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- Bankverzekering (-3,3 pp)
- Direct (+0,3 pp)

- A.1 Klasseieke makelarij (+2,3 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (0,0 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,8 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- C. Bankverzekering (-3,3 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (+0,4 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,2 pp)
- Andere kanalen

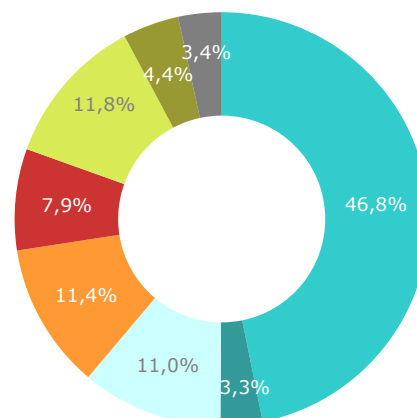
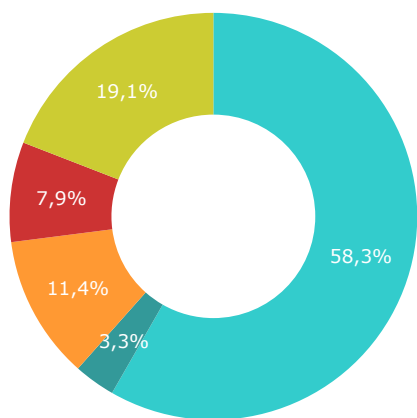
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



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



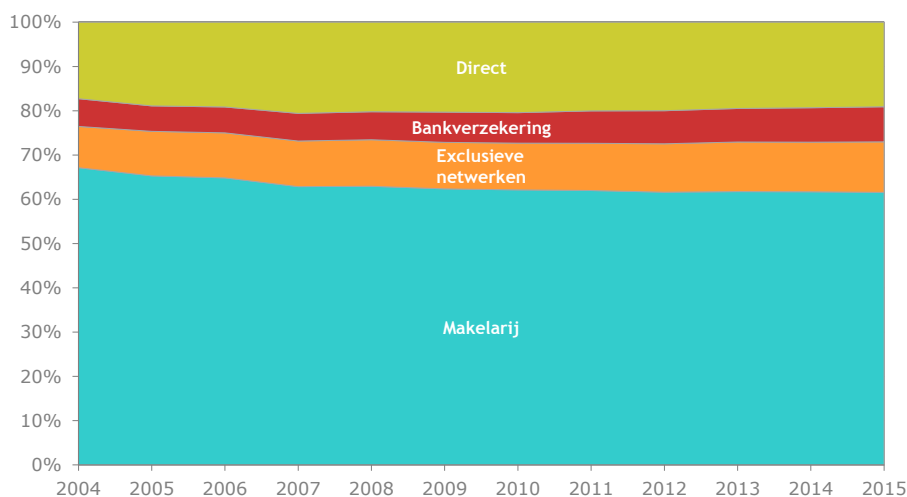
Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)



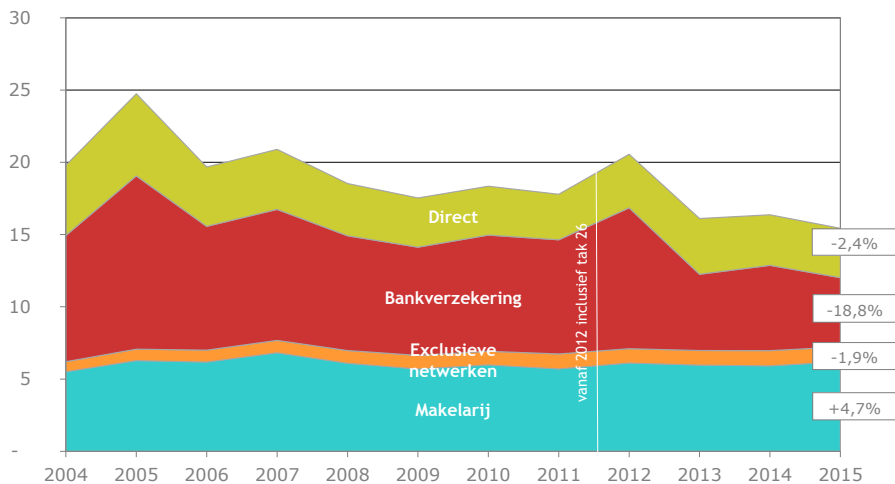
- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (0,0 pp)
- Verzekeringsbankieren (-0,1 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,2 pp)
- Bankverzekering (+0,2 pp)
- Direct (-0,2 pp)

- A.1 Klassieke makelarij (0,0 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (-0,1 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,2 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,2 pp)
- C. Bankverzekering (+0,2 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,1 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,2 pp)
- Andere kanalen (-0,1 pp)

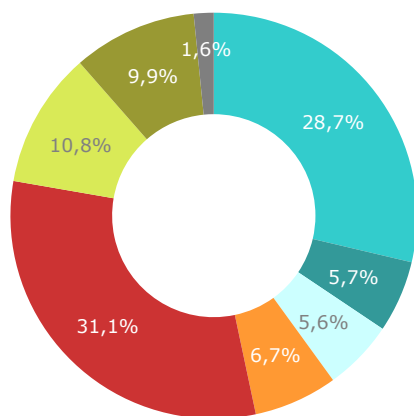
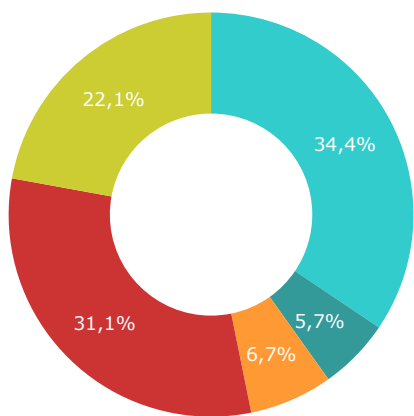
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



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



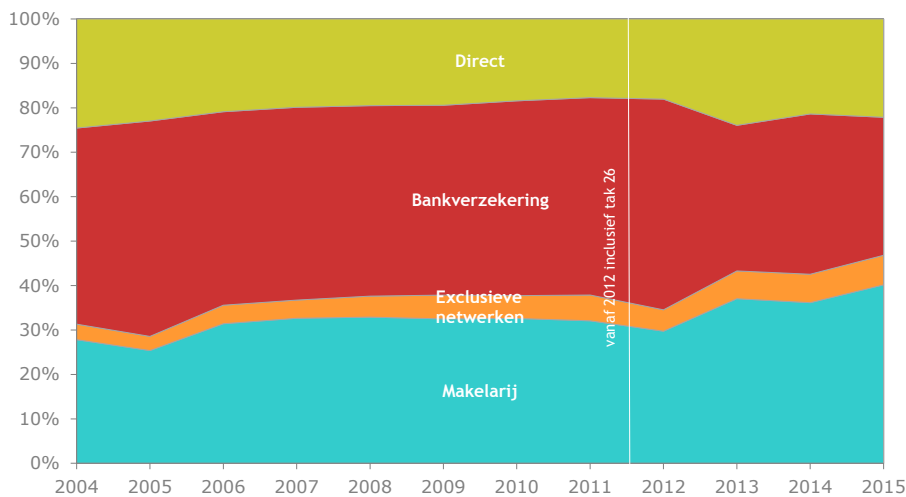
Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)



- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (+3,9 pp)
- Verzekeringsbankieren (+0,1 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- Bankverzekering (-5,0 pp)
- Direct (+0,8 pp)

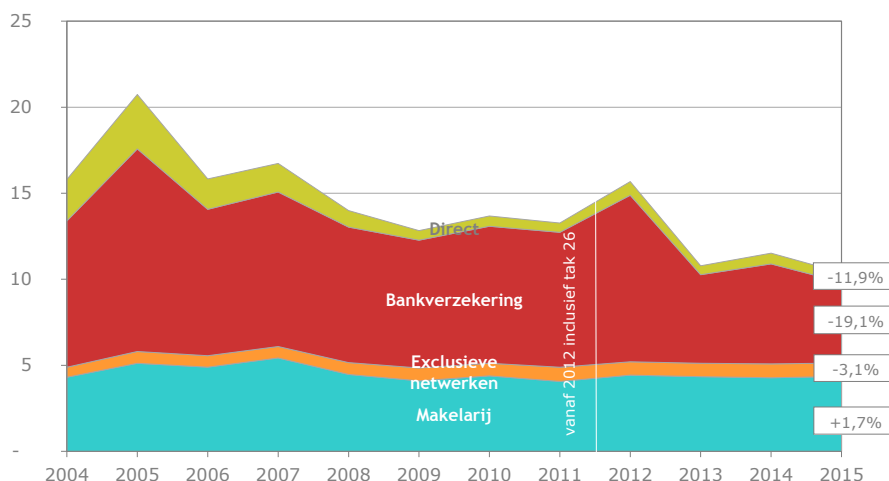
- A.1 Klassieke makelarij (+3,4 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (+0,1 pp)
- A.3 Megabrokers (+1,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- C. Bankverzekering (-5,0 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (+0,6 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (0,0 pp)
- Andere kanalen (-0,4 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

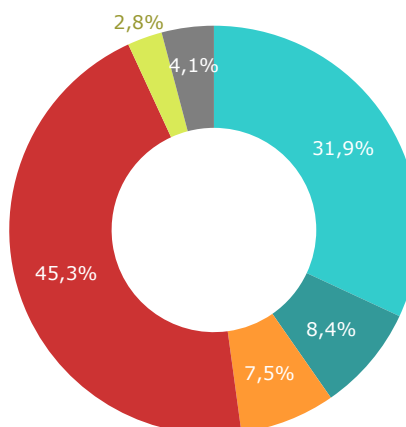
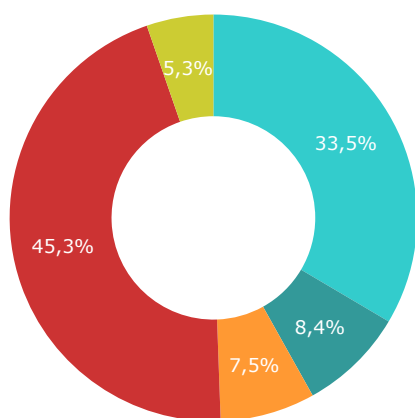


DISTRIBUTIEKANALEN 2015: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAK 21-23-26)

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



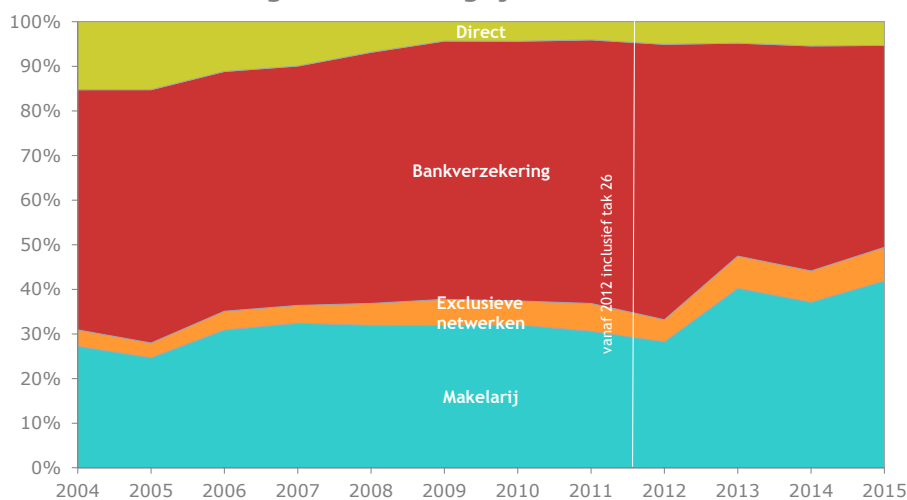
Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)
Per distributievorm Per distributiekanaal



- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (+4,1 pp)
- Verzekeringsbankieren (+0,6 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,5 pp)
- Bankverzekering (-5,2 pp)
- Direct (-0,1 pp)

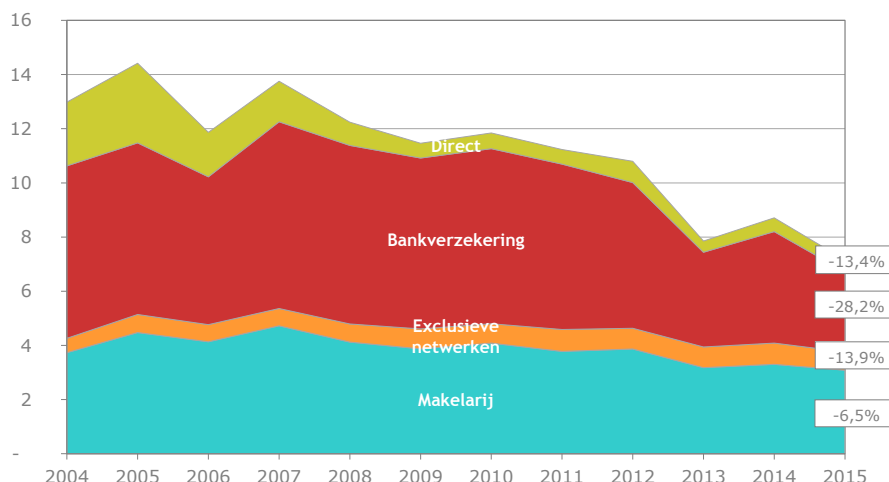
- A.1 Klassieke makelarij (+4,4 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (+0,6 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,5 pp)
- C. Bankverzekering (-5,2 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,1 pp)
- Andere kanalen (-0,3 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

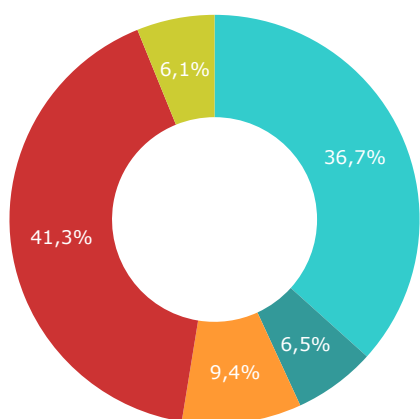


DISTRIBUTIEKANALEN 2015: INDIVIDUELE TAK 21-LEVENSVZERKERINGEN

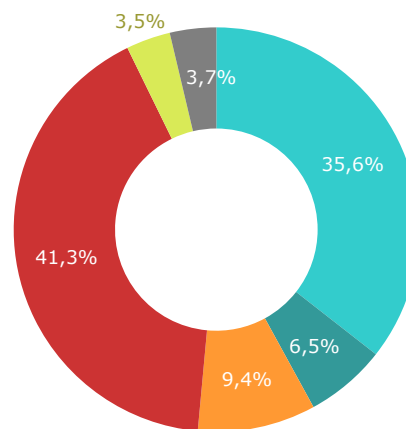
Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)



Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)
Per distributievorm Per distributiekanaal

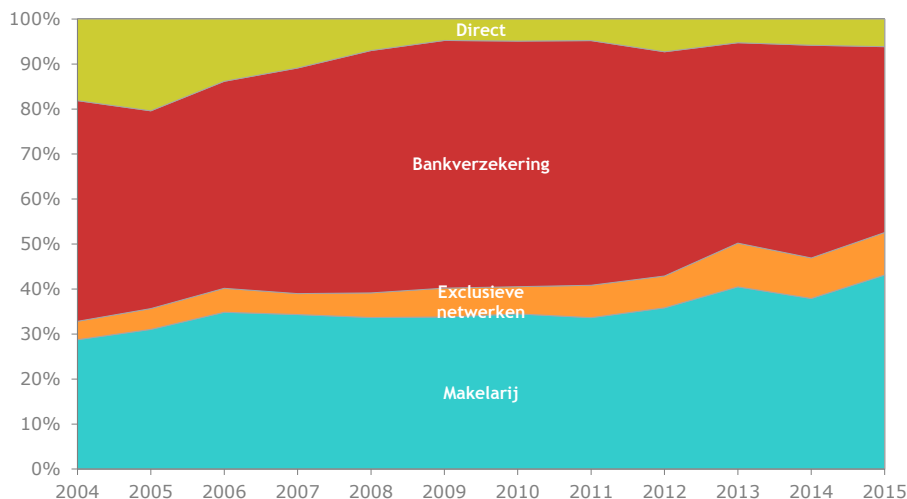


- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (+4,2 pp)
- Verzekeringsbankieren (+1,0 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,4 pp)
- Bankverzekering (-6,0 pp)
- Direct (+0,3 pp)



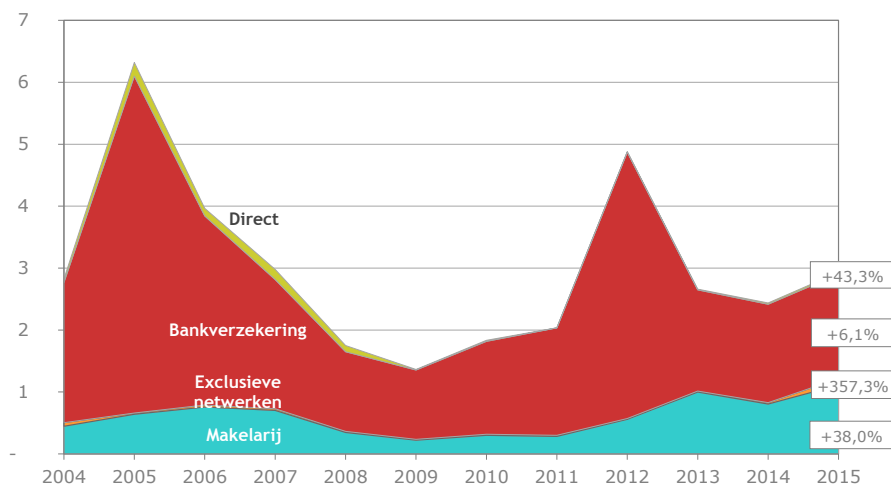
- A.1 Klassieke makelarij (+4,2 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (+1,0 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,4 pp)
- C. Bankverzekering (-6,0 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,1 pp)
- Andere kanalen (+0,4 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

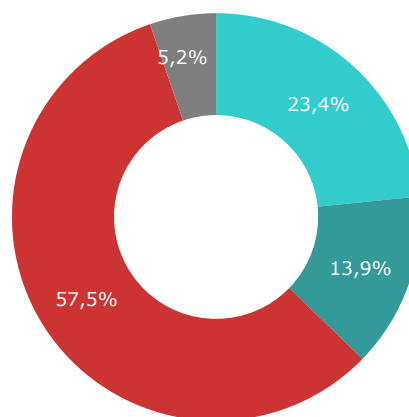
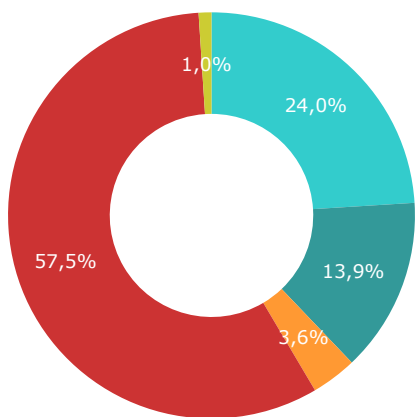


DISTRIBUTIEKANALEN 2015: INDIVIDUELE TAK 23-LEVENSVZERKERINGEN

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



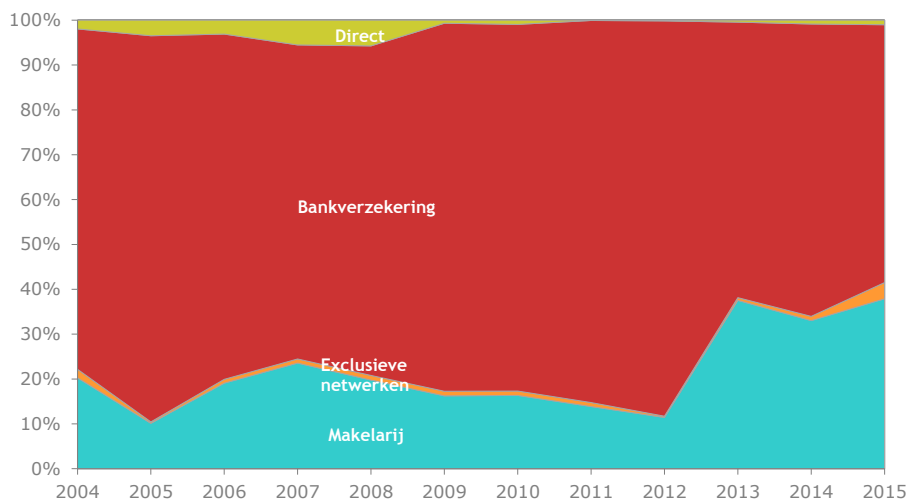
Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)
Per distributievorm Per distributiekanal



- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (+8,1 pp)
- Verzekeringsbankieren (-3,2 pp)
- Exclusieve netwerken (+2,7 pp)
- Bankverzekering (-7,7 pp)
- Direct (+0,2 pp)

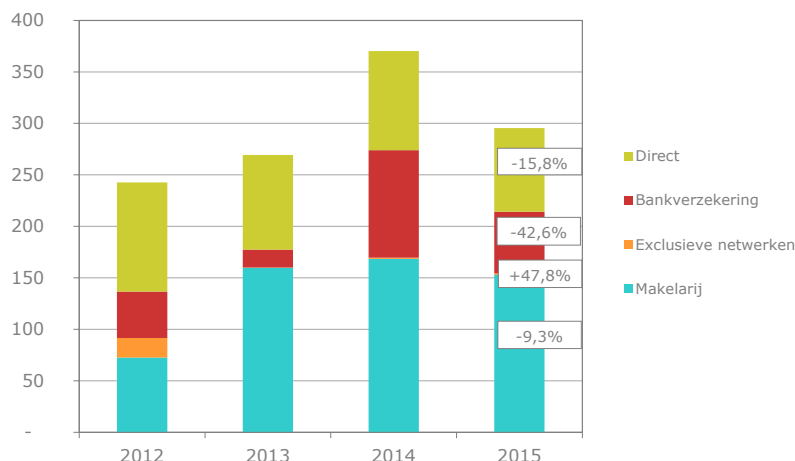
- A.1 Klassieke makelarij (+8,3 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (-3,2 pp)
- C. Bankverzekering (-7,7 pp)
- Andere kanalen (+2,6 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

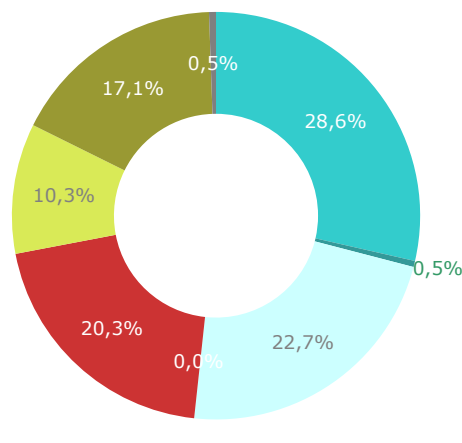
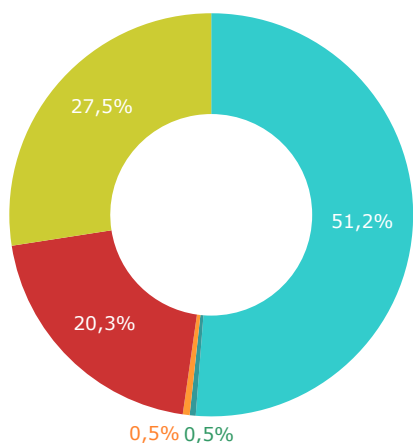


DISTRIBUTIEKANALEN 2015: INDIVIDUELE TAK 26-LEVENSVZERKERINGEN

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



Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014)



- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (+6,5 pp)
- Verzekeringsbankieren (-0,3 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- Bankverzekering (-7,9 pp)
- Direct (+1,4 pp)

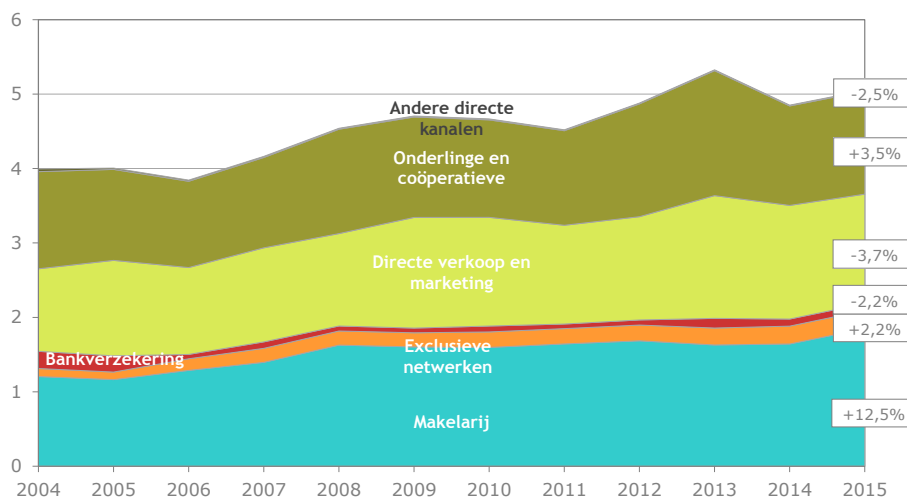
- A.1 Klasseke makelarij (+9,8 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (-0,3 pp)
- A.3 Megabrokers (+14,9 pp)
- A.4 Andere (-18,2 pp)
- C. Bankverzekering (-7,9 pp)
- D.1 Ondertinge en coöperatieve (+6,8 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-5,4 pp)
- Andere kanalen (+0,3 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

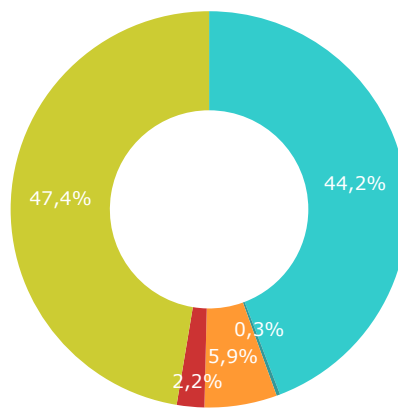
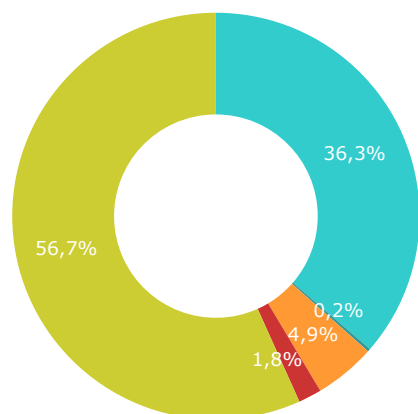


DISTRIBUTIEKANALEN 2015: GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. EERSTE PIJLER)

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



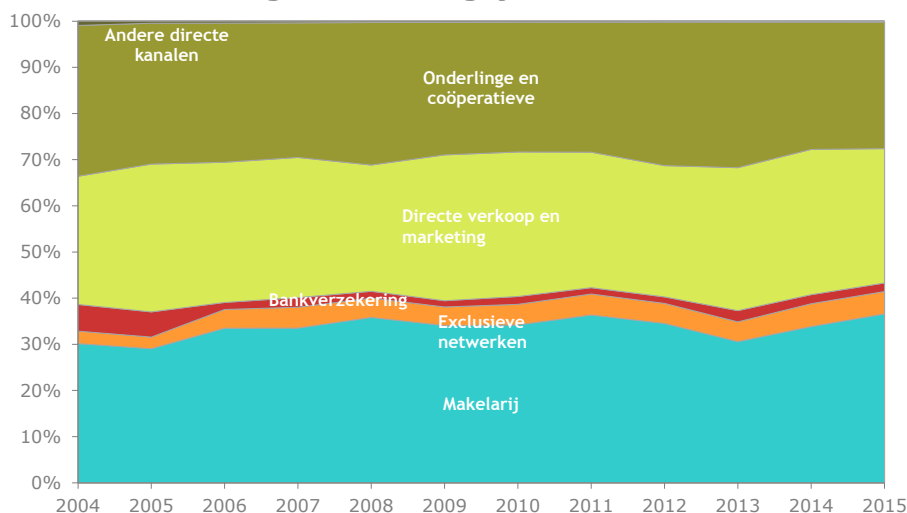
Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014) per distributievorm



- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (+3,2 pp)
- Verzekeringsbankieren (-0,4 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,1 pp)
- Bankverzekering (-0,1 pp)
- Direct (-2,5 pp)

- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (+3,3 pp)
- Verzekeringsbankieren (-0,5 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,2 pp)
- Bankverzekering (-0,2 pp)
- Direct (-2,4 pp)

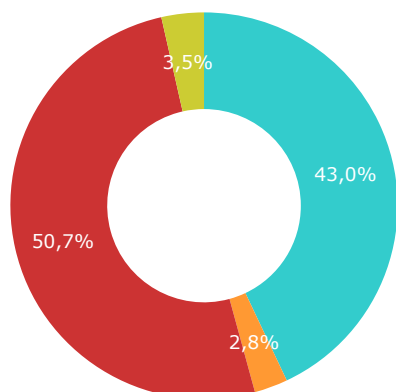
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



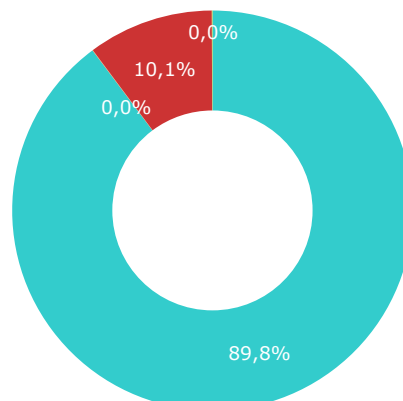
DISTRIBUTIEKANALEN 2015: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014) per distributievorm

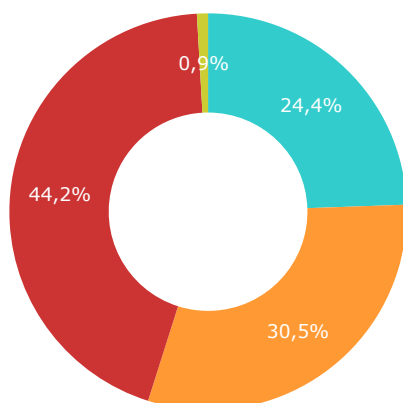
Takken 21-23-26



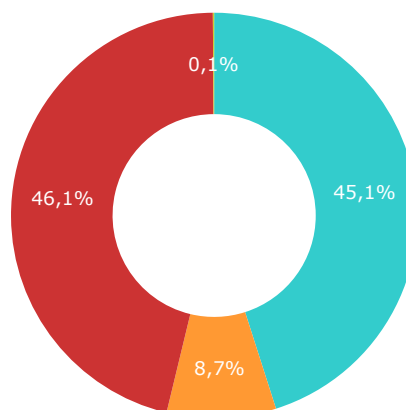
Koopsommen van korte duur



Pensioensparen



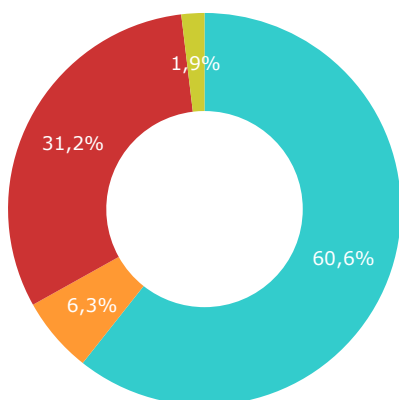
Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen



DISTRIBUTIEKANALEN 2015: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

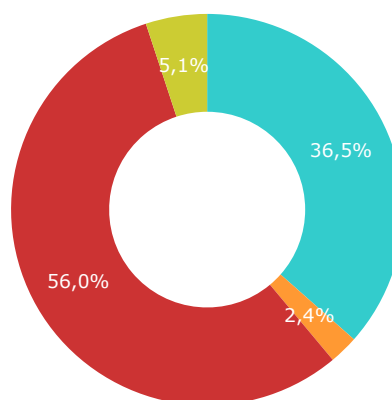
Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014) per distributievorm

Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen



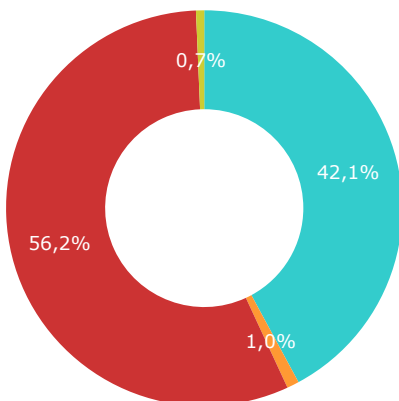
- Makelarij (+6,7 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,9 pp)
- Bankverzekering (-5,3 pp)
- Direct (-0,5 pp)

Andere verrichtingen Tak 21



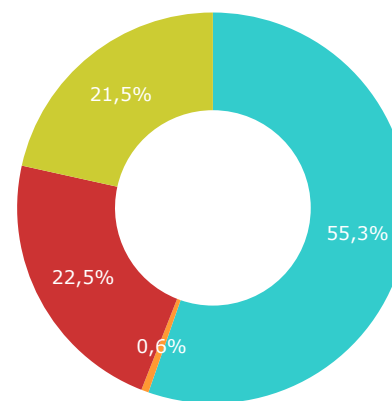
- Makelarij (+3,3 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- Bankverzekering (-4,0 pp)
- Direct (+0,7 pp)

Tak 23



- Makelarij (+10,2 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- Bankverzekering (-10,8 pp)
- Direct (+0,3 pp)

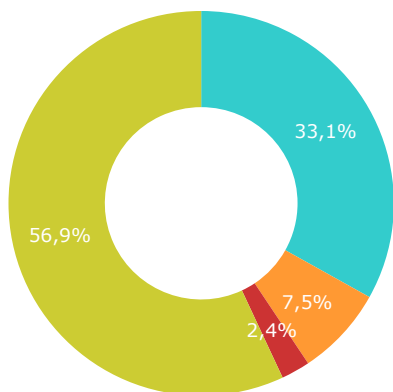
Tak 26



- Makelarij (+9,4 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- Bankverzekering (-5,9 pp)
- Direct (-3,8 pp)

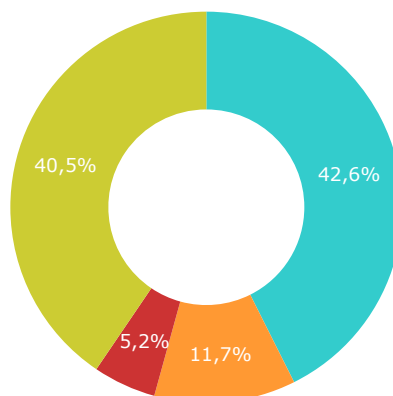
Uitsplitsing premie-inkomen in 2015 (ontwikkeling t.o.v. 2014) per distributievorm

Leven groep



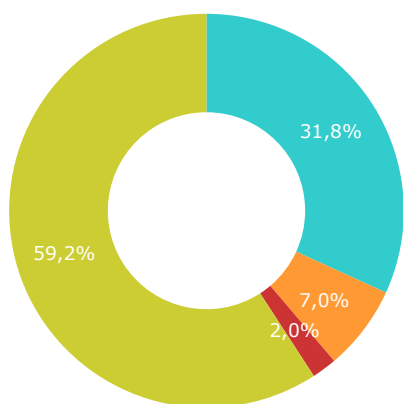
- Makelarij (+2,1 pp)
- Exclusieve netwerken (+1,4 pp)
- Bankverzekering (-0,7 pp)
- Direct (-2,8 pp)

Vaste en flexibele premies



- Makelarij (-11,5 pp)
- Exclusieve netwerken (+3,0 pp)
- Bankverzekering (-0,3 pp)
- Direct (+8,8 pp)

Koopsommen



- Makelarij (+5,1 pp)
- Exclusieve netwerken (+1,3 pp)
- Bankverzekering (-0,7 pp)
- Direct (-5,7 pp)