

Distributiekkanalen van de verzekering - Cijfers 2016

Inleiding: Fluctuat nec mergitur?	2
1. Doelstelling, methodologie en definities	4
2. Studieresultaten	7
2.1 Representativiteit en betrouwbaarheid van de steekproef	7
2.2 Algemeen overzicht van de resultaten	7
1. Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt	7
2. Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen	8
2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven	9
2.4 Niet-levensverzekering	12
2.5 Levensverzekering	15
1. Leven individueel (takken 21-23-26)	15
1. Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)	17
2. Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)	19
3. Leven individueel: kapitalisatieverrichtingen (tak 26)	21
2. Leven groep	23
3. Levensverzekering: productie van nieuwe zaken	25
Bijlage 1: Distributie van verzekeringen en bankuithangborden: onderverdeling in “verzekeringsbankieren” of “bankverzekering”	
Bijlage 2: Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel	
Bijlage 3: Grafieken	

Inleiding: Fluctuat nec mergitur? (*)

Schommelingen, meer dan verrassingen: dat is het beeld dat de jongste enquête naar de marktaandeelen in de verzekeringsdistributie oplevert. In 2016 verliest de makelarij, zeker in schadeverzekering het belangrijkste distributiekanaal, wat terrein, maar die geringe terugval is op zich niets om over naar huis te schrijven. Integendeel: in de schadeverzekering, de branche waar iedereen interesse voor laat blijken, breidt de makelarij haar incasso met 90 miljoen euro uit. Geen ander kanaal doet het hen na. Makelaars blijven voor veel landgenoten, zowel particulieren als bedrijven, de meest vertrouwde manier om polissen te sluiten.

Aan ontwikkelingen in en om de verzekeringsdistributie is er nochtans geen gebrek, en behoorlijk wat van die evoluties zijn trouwens niet van gisteren. De noodzaak om in verschillende marktsegmenten naast een geruststellend fysiek bestaan ook een digitale bereikbaarheid aan te bieden, zeker zolang de verzekeringsnemer nog in een verkennende fase is – en hoe langer hoe meer ook als hij routinematig administratieve handelingen verricht – is oud nieuws. Dat de markt van de schadeverzekering –uitgerekend de markt waar de traditionele tussenpersonen het sterkst staan – evenwicht en gezondheid uitstraalt, blijkt uit het doorgaans tevreden commentaar in het jaarverslag van de prudentiële toezichthouder. Geen wonder dat multibranche-maatschappijen verkondigen hun zwaartepunt iets meer in de richting van schadeverzekering te willen opschuiven. Ook partijen die in die branches minder sterk aanwezig zijn, geven hun ambities op dat vlak een nieuw elan: met name banken hebben allerlei apps ontwikkeld voor betaal- en spaarproducten, en zijn nu toe aan het zoeken naar een manier om de ervaring die zij daarmee vergaard hebben, op andere gebieden in te zetten. Is de schroom om de toets van schade-afhandeling succesvol te klaren nog van dien aard om ze te weerhouden om daar volop de concurrentie aan te gaan met de “incumbents”? De geleidelijke groei van de bankverzekeraars in vrijwel alle branches die zowel voor particulieren als voor kmo’s bedoeld zijn –wat in de cijfers over 2016 tot uiting komt- zou in turbo-mode kunnen gaan...

Stilaan vindt de sector ook zijn balans in het integreren van “insurtech” in hun aanbod, nu het duidelijk wordt dat die nieuwe scheuten er niet op uit zijn de hele handel over te nemen, maar wel toegevoegde waarde te bieden op verschillende fronten, meer bepaald in de omgang met de klant.

Op de markt van de individuele levensverzekering is de uitdaging de jongste jaren het omgaan met de inkrimping van de omzet. 2016 toont, althans voor contracten met rentewaarborg, een lichte opvering, waarvan de banken het meest profiteren, bijvoorbeeld in de verkoop van verzekeringen bij het sluiten van hypotheekleningen, waar de banken hun volume vrijwel behouden, maar de makelarij er zichtbaar op achteruitgaat. Toch blijft de langetermijntrend een achteruitgang van het incasso, en daar zijn meerdere redenen voor: de lage rente, die de rendementen van tak 21-contracten herleidt tot een weinig indrukwekkend peil, ook al is dat een veelvoud van wat het spaarboekje te bieden heeft, speelt daar een grote rol in.

2016 was geen denderend beursjaar, en dat had een invloed op de omzet van het pensioensparen zonder evenwel aan de verhoudingen in de distributie van de verzekeringsformule te raken. 2017 wordt een beter beursjaar, en het ziet ernaar uit dat de stelling bevestigd wordt dat pensioenspaarverzekeringen er mee hebben leren leven dat hun incasso wat achteropraakt als de beurs de concurrerende pensioenspaarfondsen juist meer wind in de zeilen geeft.

In het segment van sparen op middellange termijn is het de vraag waar het geld dat ooit belegd geweest is in spaarverzekeringen van net meer dan acht jaren naartoe gaat. Voor een deel in

verzekeringen, dat wel, maar na een flauw beursjaar in 2016 dat op tak 23 drukte, nu toch vaker dan voorheen in tak 23-producten. Verzekeraars die vroeger weinig actief waren in deze branche maken er steeds meer een volwaardig deel van hun aanbod van, ook al onder het gunstig gesternte van een aanhoudend positief beursklimaat in 2017. In 2016 verliezen de makelaars, van wie mag worden aangenomen dat zij inmiddels goed vertrouwd zijn met het aanbod en perfect weten welke klanten dit schoentje past, wel licht aan marktaandeel. 2016 was trouwens een bizar jaar voor tak 23, dat de wispelturigheid van het product nog maar eens aantoonde: het gaat dan ook niet om producten die een uniek antwoord bieden op een concrete behoefte (zoals het aanleggen van een veilig aanvullend pensioen, of het beschermen van financiële belangen), maar zij staan in concurrentie met substitutieproducten, vooral aangeboden door banken en fondsen. Wij voelen intussen wel dat de trend in 2017 weer opwaarts gericht is voor tak 23.

Inmiddels worden de normen voor het aanbieden van verzekeringen en de updates die duidelijk deel gaan uitmaken van de klantenrelatie telkens iets hoger bijgesteld, zodat het effect ervan niet zozeer de verdeling tussen distributiekkanalen ingrijpend wijzigt, als de typologie van de professionals binnen de verschillende kanalen: de concentratietrend houdt aan, eenmanskantoren worden zeldzaam. Schaalvergroting, traceerbaarheid, en kostenbeheersing zijn voor allen een uitdaging. Het is de zorg van Assuralia dat alle spelers daarbij faire kansen krijgen, maar vooral dat de verzekering als geheel er op vooruitgaat.

* *Fluctuat nec mergitur* is het motto van de stad Parijs, die op haar wapenschild een schip heeft dat door de wilde baren klieft. Het schippersgilde wist dat het op en neer kon gaan, maar dat goede stuurliu hun schip door weer en wind weten te loodsen.

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.

¹ ADD NV, ADMB Verzekeringen NV, Agallis NV, Allia Insurance Brokers NV, Alliance Bokiau SA, Aon Belgium Bvba, Belgibo NV, Callant Verzekeringen Antwerpen NV, Callant Verzekeringskantoor bvba, Cigna International Health Services BVBA, Concordia NV, Eurobrokers Insurance Consultants SA, Excel & Co Insurance & Credit Consultants SA, Gras Savoye Belgium SA, Gras Savoye Consulting (Belgium) SA, Havrico Insurance NV, IC Verzekeringen/CI Assurances NV, Induver Antwerpen NV, Induver Gent NV, Induver Hasselt NV, Kegels & Van Antwerpen NV, Marsh Europe SA, Marsh SA, Mediùs NV, Mercer (Belgium) NV, Q en O Verzekeringen NV, Van Dessel Verzekeringskantoor NV, Vanbreda Risk & Benefits NV, VDL-Interass NV, Wilink Advice SA, Wilink Financial SA, Wilink Insurance SA, Willemot 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.2. Directe verkoop (business-to-business)

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

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

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

D.4 Elektronische handel zonder tussenpersoon

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

D.5 Andere directe kanalen

Contracten die verkocht worden door andere directe kanalen dan onderlinge en coöperatieve maatschappijen, direct marketing, directe verkoop en e-commerce. Deze rubriek wordt enkel als aanvulling gebruikt.

Bijvoorbeeld:

- ▶ "affinity groups" zonder tussenpersonen (grootwarenhuizen, verenigingen en clubs, auto-importeurs)
- ▶ verzekeringscaptives en pools.

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

2. Studieresultaten

De volledige resultaten van de enquête, editie 2016, 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 99 % van de premie-incasso's 2016 van de Belgische verzekeringsmarkt.

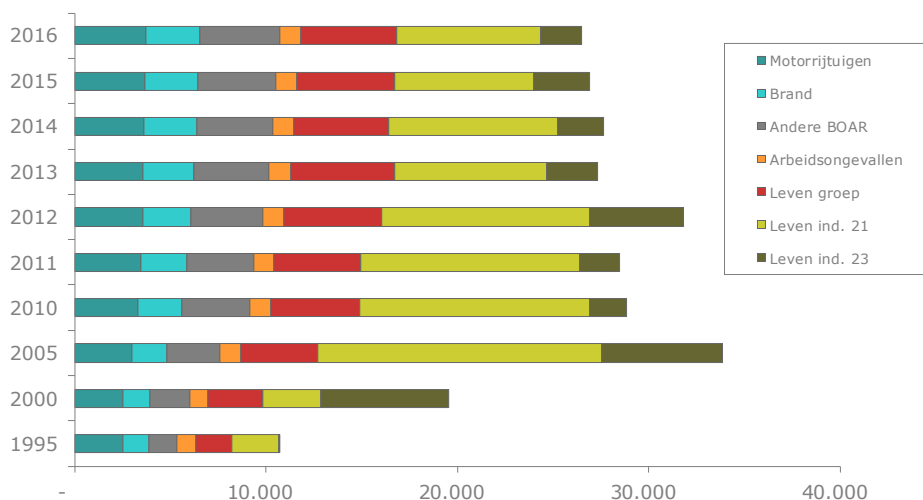
2.2 Algemeen overzicht van de resultaten

2.2.1 Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt

De verzekeraars verwezenlijken in 2016 26,7 miljard euro aan premie-inkomsten voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven, tegenover 26,8 miljard euro in 2015. Het totale premievolume ligt in 2016 dus 70,5 miljoen euro lager dan in 2015, een relatieve daling van 0,3 %. Rekening houdend met de toename van de index der consumptieprijzen met 2 % in 2016, bedraagt de reële daling 2,3 %.

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 2016 met een stijging van 1,8 %. Het premie-inkomen komt zo op 11,6 miljard euro in 2016.

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 2016 (in miljoen euro)

De levensverzekeringsproducten zijn in 2016 goed voor 15,1 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 opnieuw zowel in 2015 als in 2016 met respectievelijk 6 % en 1,8 %.

Van de 15,1 miljard euro premie-inkomsten voor leven, is 10,1 miljard euro afkomstig van de individuele levensverzekeringsproducten. Na de forse daling van 32,3 % in 2013, was er nog een herstel van 6,8 % in 2014. De omzet van deze producten daalde echter met 9,8 % in 2015 en met 2,6 % in 2016. Zowel de tak 21-producten als de tak 26-producten tekenen in 2016 een incassostijging op van respectievelijk 3,4 % en 82,8 %. De omzet van de tak 23-producten daarentegen ligt 25,9 % lager dan in 2015.

De groepsverzekeringen, inclusief eerste pijler, brengen in 2016 5 miljard euro aan premie-inkomsten op. Wat nagenoeg een status quo betekent ten opzichte van 2015.

2.2.2 Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen

Bijna de helft van de omzet van de verzekeraars op de Belgische verzekeringsmarkt wordt gerealiseerd via de makelaars. In 2016 verwerven deze niet-exclusieve tussenpersonen 48,5 % van de premie-inkomsten voor het geheel van leven- en niet-levensverzekerings-producten. 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 (61,3 % in 2016). De directe verzekering is de tweede belangrijkste speler en verwezenlijkt ongeveer één vijfde van de omzet (19,1 %). Verder worden de niet-levensverzekeringen ook verdeeld door de exclusieve netwerken (11,4 %) en door de bankverzekering (8,1 %). 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 2005 realiseerde de bankverzekering nog meer dan 48 % van de premie-inkomsten. In 2013 is dit aandeel fors

gedaald en schommelt sindsdien rond de 33 %. In 2016 zijn de makelaars de belangrijkste speler met een marktaandeel van 38,6 %. Ook de directe verzekering heeft een beduidend marktaandeel en is goed voor 21,5 % 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 de belangrijkste verdeler voor de **individuele levensverzekeringsproducten**. De bankverzekering kent in 2016 een stijging van de premie-inkomsten voor deze producten, waardoor haar marktaandeel stijgt van 45,2 % in 2015 naar 47,9 % in 2016. Na de bankverzekering volgt de makelarij als tweede belangrijkste speler en is in 2016 goed voor een marktaandeel van 39,3 %.

Op de markt van de **individuele tak 21-levensverzekeringen** zijn de makelaars en de bankverzekering de voornaamste spelers. In 2016 dalen de premie-inkomsten van de makelaars waardoor hun marktaandeel terugvalt tot 39,5 %. De bankverzekering kent in 2016 een toenemende omzet en wordt met een marktaandeel van 46,5 % het belangrijkste kanaal.

De premie-inkomsten van de **individuele tak 23-verzekeringen** komen voor het grootste deel tot stand via de bankverzekering. In 2015 en 2016 ligt het marktaandeel van het bankkanaal echter voor het eerst sinds het begin van de observatieperiode op minder dan 60 %. In 2013 is het marktaandeel van de makelaars fors toegenomen en fluctueert sindsdien tussen de 33 % en de 38 %.

Daarnaast is er ook nog de **individuele tak 26-levensverzekeringen**. Het distributielandschap van deze producten is duidelijk verschillend met dat van de individuele tak 21- en tak 23-levensverzekeringen. Naast de makelaars (54,8 %) en de bankverzekering (19,9 %) is ook de directe verzekering (16,3 %) een belangrijke verdeler van deze producten in 2016.

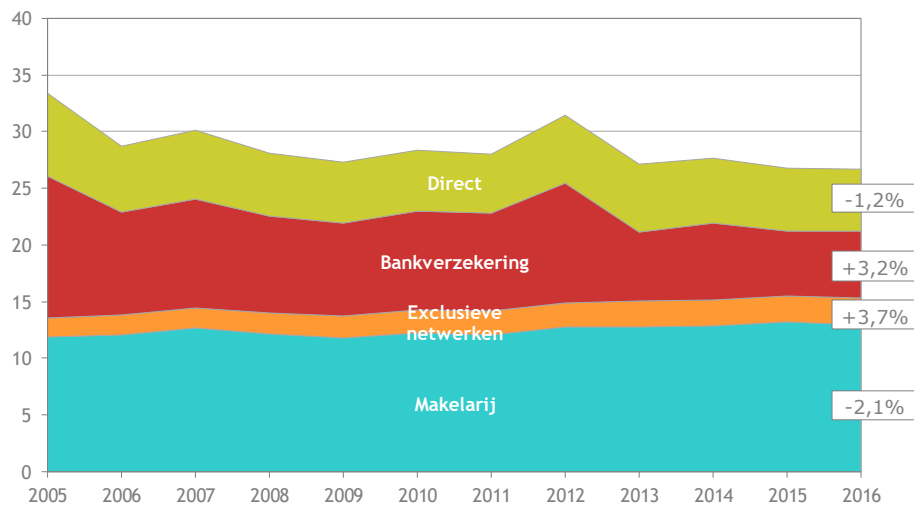
In tegenstelling tot de individuele levensverzekeringen, worden de **groepsverzekeringen** (inclusief eerste pijler) voornamelijk verkocht via de directe verzekering. De bankverzekering is hier slechts een kleine speler. De makelaars spelen daarentegen ook bij deze verzekeringsproducten een belangrijke rol, in 2016 zijn ze goed voor meer dan een derde van de premie-inkomsten.

2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven

In 2016 boeken de verzekeraars een omzet van 26,7 miljard euro voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven. Ten opzichte van 2015 ligt de omzet 70,5 miljoen euro lager, hetzij een daling van 0,3 %.

Het premie-incasso verworven via de bankverzekeraars en de exclusieve agenten is in 2016 toegenomen ten opzichte van 2015, met respectievelijk 184,0 miljoen euro (+3,2 %) en 85,5 miljoen euro (+3,7 %). De makelaars en de directe verzekering tekenen daarentegen een daling op van respectievelijk 273,1 miljoen euro (-2,1 %) en 66,9 miljoen euro (-1,2 %).

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)

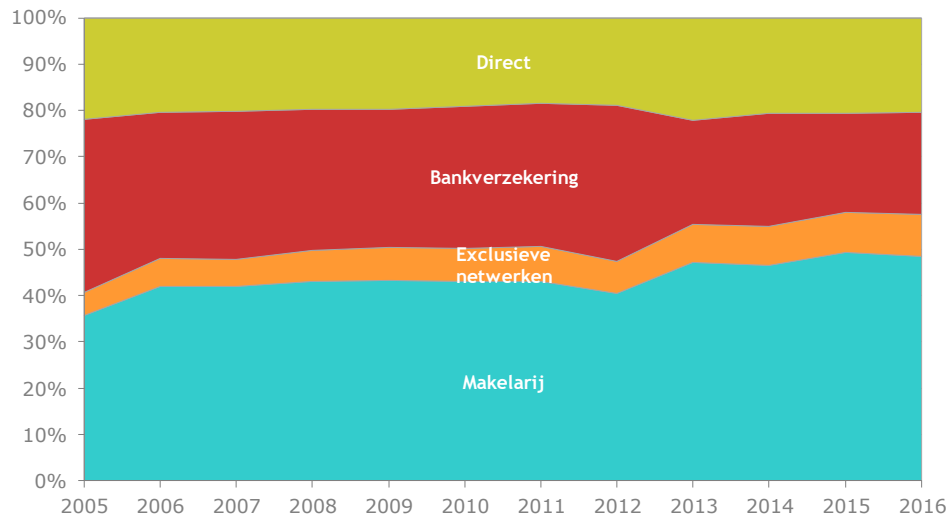
Op de Belgische verzekeringsmarkt zijn de **makelaars**, of de niet-exclusieve netwerken, de belangrijkste distributievorm. Gedurende de laatste twaalf jaren behalen zij duidelijk het grootste marktaandeel, met uitzondering van het jaar 2005 waarin de bankverzekering een flinke incassotoename kende door de verkoop van individuele levensverzekeringen. In 2016 verwerven de makelaars een marktaandeel van 48,5 %, een daling van 0,9 procentpunten tegenover 2015. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn voor zowat alle verzekeringsproducten een belangrijke verdeler, zowel bij de niet-levensverzekeringen als bij de individuele levensverzekeringscontracten en groepsverzekeringen realiseren ze een belangrijk deel van het premie-inkomen.

De klassieke makelarij is in 2016 goed voor 36,1 % van het totale premie-inkomen, tegenover 36,6 in 2015, en de megabrokers halen een marktaandeel van 8,7 %, ten opzichte van 8 % in 2015. 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 is in 2016 goed voor een marktaandeel van 3,4 %.

De **bankverzekering** blijft in 2016 de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 22 %. 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 2016 goed voor 20,5 % van de totale premie-inkomsten. Ze is de belangrijkste verdeler van de groepsverzekeringen en speelt ook een belangrijke rol op de markt van de niet-levensverzekeringen. Het zijn voornamelijk de onderlinge en coöperatieve ondernemingen en de directe verkoop (B-to-B) die de grootste omzet realiseren, in 2016 goed voor een marktaandeel van respectievelijk 11,6 % en 7 %.

De overige 9 % van de premie-inkomsten worden 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, van de tak 21-levensverzekeringsproducten en van de kapitalisatieverzekeringen (tak 26).



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 bankverzekering 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 2016 is de e-commerce slechts goed voor 0,2 % van de totale omzet. De redenen hiervoor zijn divers: niet elk verzekeringsproduct leent zich er gemakkelijk toe om verkocht te worden via internet, verzekeraars willen de tussenpersonen niet voor het hoofd stoten, de opmaak van het contract moet nog bijgeschaafd worden voor deze manier van verkoop, Vandaag lijkt de klant het internet vooral te gebruiken om informatie te vinden over verzekeringen 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.

⁴ Insurance Europe, "European Insurance in Figures – 2015 data", December 2016. www.insuranceurope.eu > Publications

⁵ Voor Duitsland en Verenigd Koninkrijk betreft het enkel nieuwe productie

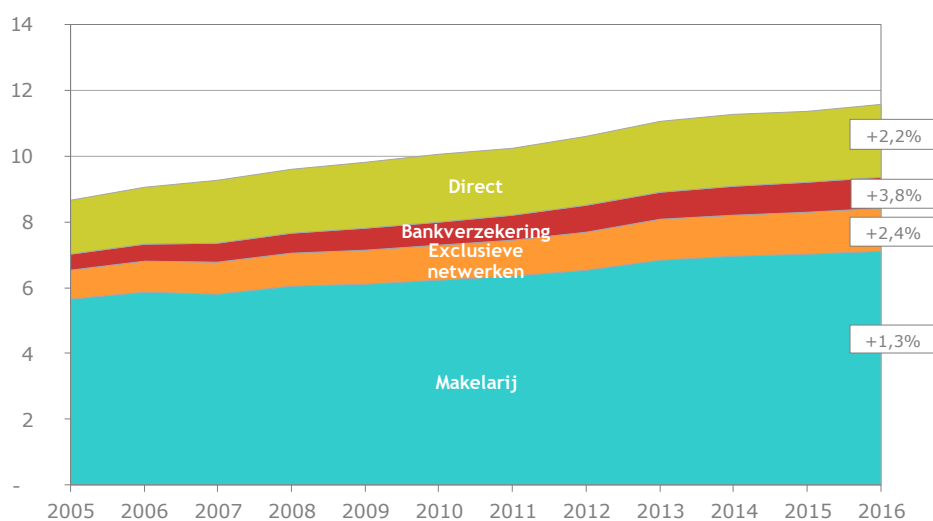
Uit de resultaten blijkt dat e-commerce voornamelijk gebruikt wordt voor aankoop van autoverzekeringen, andere BOAR-verzekeringen (meer specifiek Hulpverlening of (reis)bijstand), pensioensparen en langetermijnsparen.

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 2016 11,6 miljard euro op aan premie-inkomsten. Dit is een stijging van 203,8 miljoen euro of 1,8 % ten opzichte van 2015. Rekening houdend met de evolutie van de index der consumptieprijsen van 2,0 % in 2016, betekent dit een negatieve reële groei van 0,2 %.

In 2016 kunnen opnieuw alle distributievormen een stijging van de premie-inkomsten voorleggen. De inkomsten verworven via de bankverzekering nemen in 2016 toe met 34,1 miljoen euro tegenover 2015 (+3,8 %). De exclusieve netwerken hebben 30,5 miljoen euro extra premie-inkomsten verworven (+2,4 %) en de directe verzekering tekent een incassostijging van 48,4 miljoen euro (+2,2 %) op. De makelarij noteert met 90,8 miljoen euro (+1,3 %) de kleinste relatieve stijging op voor de verkoop van niet-levensverzekering.

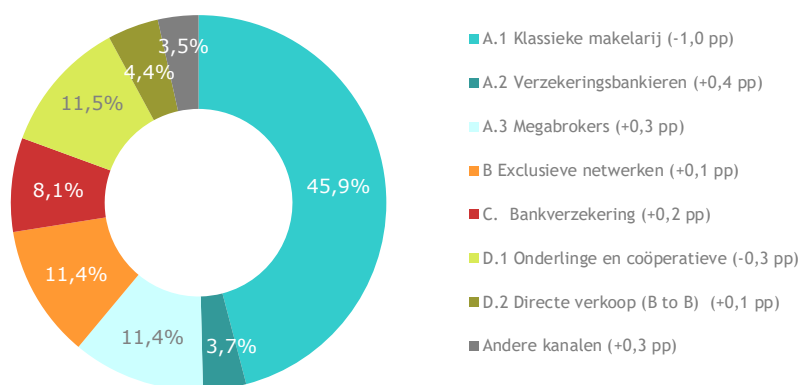


Grafiek 4: Ontwikkeling premie-inkomen niet-leven volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De verdeling van niet-levensverzekeringen verloopt voornamelijk via de verschillende **makelaarskanalen**, dat zijn de niet-exclusieve distributiekkanalen. In 2005 waren deze kanalen goed voor bijna twee derde van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen. In 2016 is hun marktaandeel afgenomen tot 61,3 %. Tot op vandaag blijven de makelaars beslist de belangrijkste distributievorm wat betreft de verkoop van niet-levensverzekeringproducten, niettegenstaande het aandeel geleidelijk afnam over de jaren heen. Het zijn de **klassieke makelaars** die hier de sterkhouders zijn. In 2016 daalt hun marktaandeel weliswaar licht ten opzichte van 2015, maar is goed voor 45,9 %. Naast de klassieke makelaars zijn de **megabrokers** een belangrijk makelaarskanaal van de niet-levensverzekeringen, in 2016 goed voor een marktaandeel van 11,4 %.

Op de markt van de niet-levensverzekeringen is de **directe verzekering**, met een premie-inkomen van 19,1 %, de tweede belangrijkste speler. De premie-inkomsten van de directe verzekering worden hoofdzakelijk verkregen via de **onderlinge en coöperatieve ondernemingen**, zij nemen 11,5 % van de markt van de niet-levensverzekeringsproducten voor hun rekening.

De **exclusieve verzekeringsagenten** en de **bankverzekeringen** zijn de kleinere spelers op de markt van de niet-levensverzekeringen. In 2016 zijn ze goed voor respectievelijk 11,4 % en 8,1 % van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen. Beide kanalen zien hun aandeel de voorbije jaren met mondjesmaat toenemen.



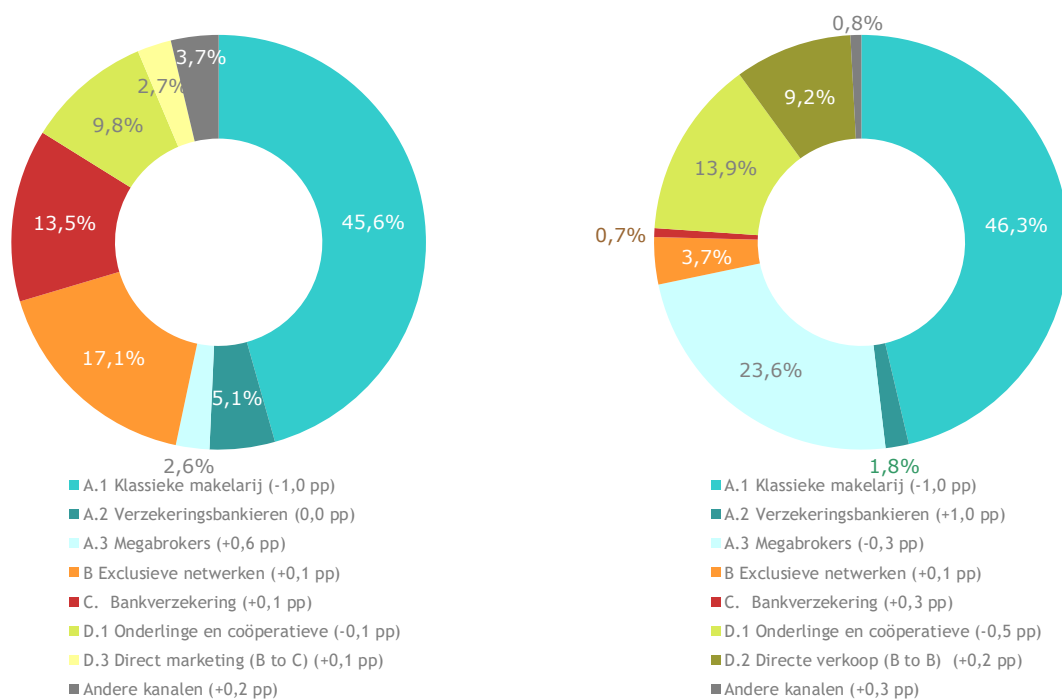
Grafiek 5: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015)

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 (53,6 %) dat in 2016 afkomstig is van particulieren is voor rekening van de makelaars. Voor ondernemingen is deze voorkeur nog meer uitgesproken aangezien het marktaandeel van de makelaars voor deze doelgroep 72 % bedraagt.

Particulieren kopen hun niet-levensverzekeringen grotendeels bij de klassieke makelaars. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn in 2016 goed voor 45,6 % van de premie-inkomsten verworven bij particulieren. De verkoop van niet-levensverzekeringen aan particulieren wordt daarnaast voornamelijk gerealiseerd via de exclusieve verzekeringsagenten (17,1 % marktaandeel), de bankverzekering (13,5 % marktaandeel), de onderlinge en coöperatieve ondernemingen (9,8 % marktaandeel) en het verzekeringsbankieren (5,1 % marktaandeel).

De distributie van niet-levensverzekeringsproducten aan ondernemingen wordt vooral verwezenlijkt door de klassieke makelarij (46,3 % marktaandeel) en de megabrokers (23,6 % marktaandeel). De directe verzekering tekent 23,6 % van de premie-inkomsten op, waarvan 13,9 % via onderlinge en coöperatieve ondernemingen en 9,2 % via B-to-B.

De bankverzekering speelt voornamelijk een rol bij de realisatie van premie-inkomsten bij particulieren (13,5 % marktaandeel in 2016). Voor de verkoop van woning- en familiale verzekeringsproducten is ze goed voor ongeveer een vijfde van de premie-inkomsten. De verkoop aan ondernemingen is daarentegen beperkt. Daar bedraagt het marktaandeel van de bankverzekering slechts 0,7 % in 2016.

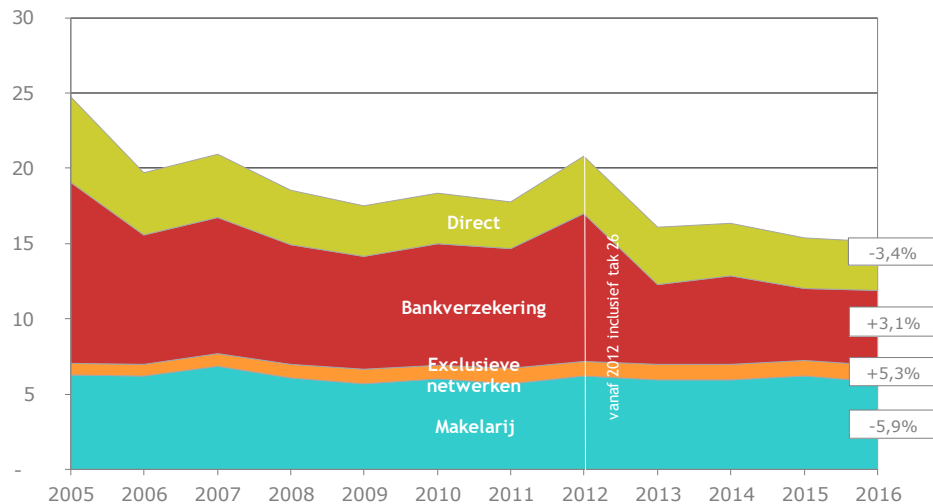


Grafiek 6 en 7: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2016 particulieren (links) en ondernemingen (rechts)

2.5 Levensverzekering

In 2016 brengen de levensverzekeringen een premie-inkomen van 15,1 miljard euro op. Dat is 274,3 miljoen euro minder dan in 2015, hetzij een daling van 1,8 %.

Het grootste deel van dit premie-inkomen wordt verwezenlijkt door de individuele levensverzekeringen, in 2016 realiseren deze een omzet van 10,1 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 verliest de bankverzekering haar leiderspositie. In 2014 waren de marktaandelen van de bankverzekering en de makelaars vergelijkbaar, maar zowel in 2015 als in 2016 duikt het marktaandeel van de bankverzekering onder dat van de makelaars.

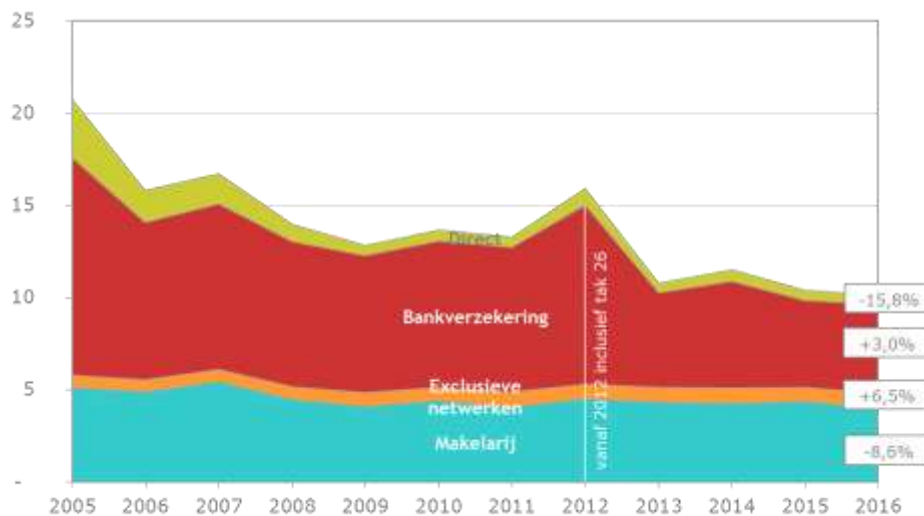
De levensverzekeringen zijn op te delen in twee grote groepen, de individuele levensverzekeringen (cf. sectie 2.5.1) en de groepsverzekeringen (cf. sectie 2.5.2). Om de distributie van de levensverzekeringen te begrijpen, zijn de, toch wel verschillende, kenmerken van deze twee groepen relevant. Deze verschillen zijn onder meer toe te schrijven aan de verschillen in de doelgroepen (particulier versus onderneming).

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 realiseren in 2016 een totaal premievolume van 10,1 miljard euro. Het grootste deel hiervan, 7,4 miljard euro, is afkomstig van de tak 21-producten. De tak 23-producten brengen in 2016 2,2 miljard euro aan premie-inkomsten op en de tak 26-producten zijn goed voor 540 miljoen euro.

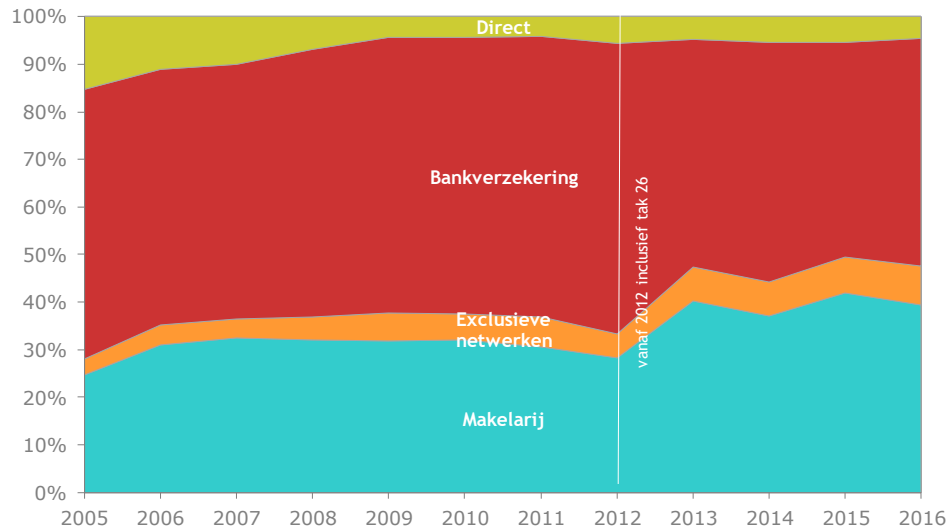
In 2016 dalen de premie-inkomsten van de individuele levensverzekeringsproducten met 270,2 miljoen euro, hetzij 2,6 %. De daling is toe te schrijven aan de tak 23-producten die hun premievolume zien afnemen met 758,8 miljoen euro (-25,9 %). De tak 21-producten tekenen evenwel een incassostijging op van 243,9 miljoen euro (+3,4 %). Ook het premievolume van de tak 26-producten is toegenomen in 2016, met 244,6 miljoen euro (+82,8 %).



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 beschouwde periode, schommelingen die vaak te wijten zijn aan het meer of minder interessant zijn 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 makelarij en de directe verzekeringen zien hun premie-inkomsten in 2016 afnemen met respectievelijk 376,2 miljoen euro (-8,6 %) en 86,9 miljoen euro (-15,8 %). Daartegenover staat de toename van de omzet bij de bankverzekering met 142,19 miljoen euro (+3 %) en bij de exclusieve netwerken met 50,7 miljoen euro (+6,5 %).



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

De **bankverzekering** is het belangrijkste kanaal wat betreft distributie van individuele levensverzekeringen. In 2016 realiseert ze 47,9 % van de premie-inkomsten. Hiermee ligt haar marktaandeel 2,6 procentpunten hoger dan in 2015. Van 2005 tot 2012 behaalde de bankverzekering een marktaandeel van meer dan 50 %, maar sinds 2013 duikt het aandeel herhaaldelijk onder dat peil.

Na de bankverzekering zijn het de **makelaars** die het grootste marktaandeel verwerven. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn in 2016 goed voor 39,3 % van de premie-inkomsten. Zij verliezen evenwel terrein ten opzichte van 2015. Hun marktaandeel is met 2,6 procentpunten gedaald, ten voordele van de bankverzekering.

De **exclusieve netwerken** slagen er in om stukje bij beetje terrein te winnen. In 2016 bedraagt hun marktaandeel 8,2 %.

In 2005 was de **directe verzekering** goed voor 15,2 % 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 schommelt het marktaandeel rond de 5 %.

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

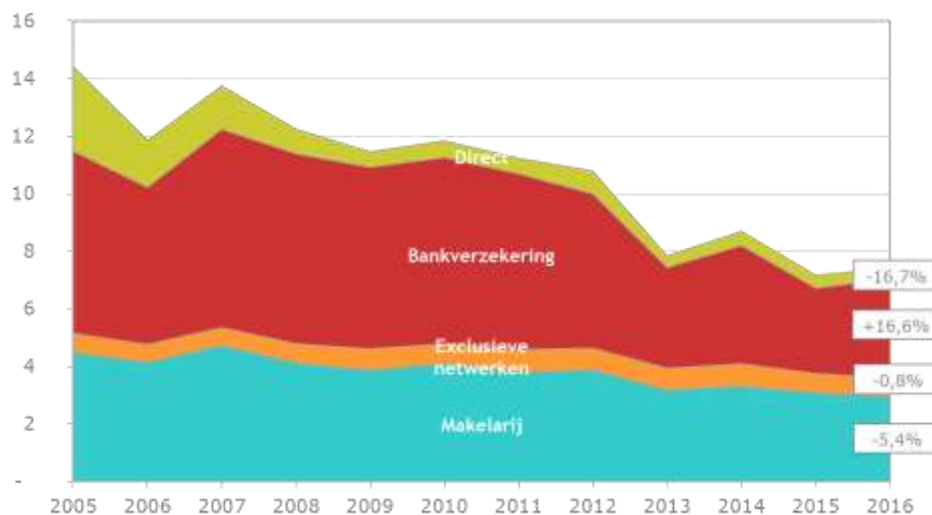
2.5.1.1 Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)

De individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (tak 21) boeken in 2016 een omzet van 7,4 miljard euro tegenover 7,2 miljard euro in 2015, dat is een stijging van 3,4 %.

In de periode 2005-2016 kent het incasso van de individuele tak 21-levensverzekeringsproducten een dalende tendens. Ondanks enkele jaren met een incassotoename (2007, 2010, 2014 en 2016), kende het premie-inkomen 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 %.

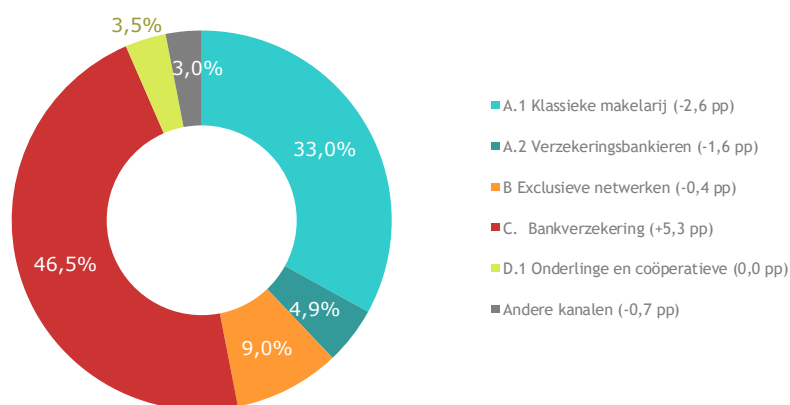
De huidige lage rentes en de 2 %-taks maken de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rente minder aantrekkelijk voor de consument.

In absolute termen neemt het premie-incasso van de individuele tak 21-verzekeringen in 2016 toe met 243,9 miljoen euro. Deze stijging is toe te schrijven aan de bankverzekering waarvan de omzet in 2016 toeneemt met 491,1 miljoen euro (+ 16,7 %). De andere drie kanalen zien hun premie-inkomsten terugvallen, de makelarij met 168,1 miljoen euro (-5,4 %), de exclusieve netwerken met 5,4 miljoen euro (-0,8 %) en de directe verzekering met 73,5 miljoen euro (-16,7 %).



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 marktaandelen van de verschillende distributiekanaalen. Dit geldt des te meer wanneer de stijging of daling grotendeels door één van de kanalen wordt gedragen.



Grafiek 12: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per kanaal in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015)

De **bankverzekering** kent in 2016 als enige kanaal een toename van het premie-inkomen, zowel relatief als absoluut. Haar marktaandeel stijgt met 5,3 procentpunten en komt op 46,5 %. De bankverzekering herovertuigt hiermee haar leiderspositie op de markt van de individuele tak 21-verzekeringen, ten nadele van de makelaars.

In 2015 werden de **makelaars** voor de eerste maal de voornaamste distributievorm van de individuele tak 21-verzekeringen. In 2016 noteren de makelaars een incassodaling waardoor ze

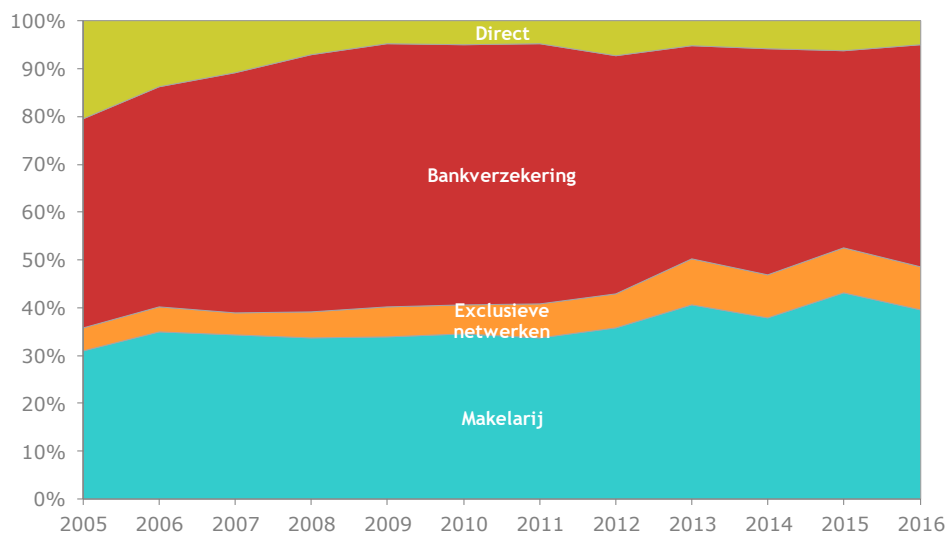
hun aandeel zien dalen met 3,7 procentpunten tot 39,5 % en zodoende hun leiderspositie verliezen ten voordele van de bankverzekering. Bij de makelaarskanalen zijn het vooral de klassieke makelarij en het verzekeringsbankieren die het grootste deel van de inkomsten verwezenlijken, ze hebben een marktaandeel van respectievelijk 33 % en 4,9 %.

De **exclusieve netwerken** zijn in 2016 goed voor 9 % van de verdiende premies. Ten opzichte van 2005 is hun marktaandeel verdubbeld.

De resterende premie-inkomsten, goed voor een aandeel van 5 %, worden verwezenlijkt via de **directe verzekering**. Binnen deze distributievorm vertegenwoordigen de onderlinge en coöperatieve ondernemingen 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 klassieke makelaars, de bankverzekering en de exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten. Zij hebben een marktaandeel van respectievelijk 32,4 %, 31,8 % en 25 %.

Verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen worden in belangrijke mate verkocht via de bankverzekering, zij vertegenwoordigt de helft (50 %) van de premie-inkomsten. Daarnaast zijn de klassieke makelaars en het verzekeringsbankieren de belangrijkste distributiekkanalen met een marktaandeel van respectievelijk 31,7 % en 10,2 %.

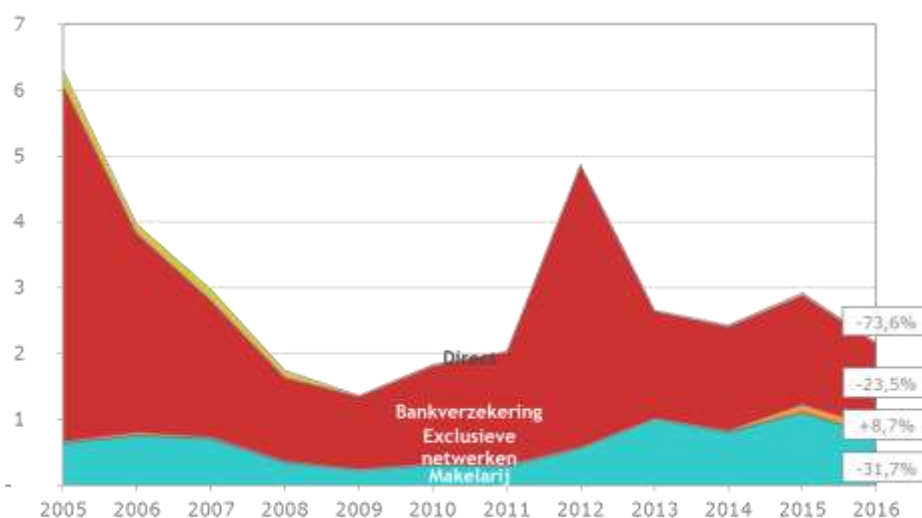


Grafiek 13: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 21

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

In 2016 brengt de verkoop van de individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen 2,2 miljard euro op. Dat is 758,8 miljoen euro of meer dan een kwart (-25,9 %) minder omzet dan in 2015.

Alle distributievormen, met uitzondering van de exclusieve netwerken, delen in de terugval van het premie-inkomen in 2016. Het zijn de bankverzekeraars die de grootste absolute daling noteren: hun premie-inkomsten liggen 396,3 miljoen euro lager (-23,5 %). De makelaars en de directe verzekering zien hun premievolume afnemen met respectievelijk 351,5 miljoen euro (-31,7 %) en 20,4 miljoen euro (-73,6 %). De exclusieve netwerken noteren een geringe stijging van hun premie-inkomsten ten bedrage van 9,3 miljoen euro (+8,7 %).

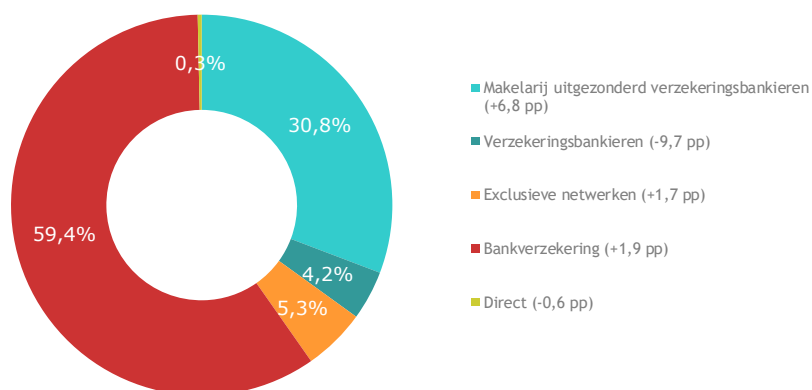


Grafiek 14: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De **bankverzekering** verwerft in 2016 bijna drie vijfden (59,4 %) van de totale premie-inkomsten van de individuele tak 23-levensverzekeringsproducten en blijft de belangrijkste speler op deze markt. Aangezien de makelaars en de directe verzekering in 2016 een sterkere incassodaling van de premie-inkomsten noteren, maakt de bankverzekering een terreinwinst van 1,9 procentpunten in vergelijking met 2015.

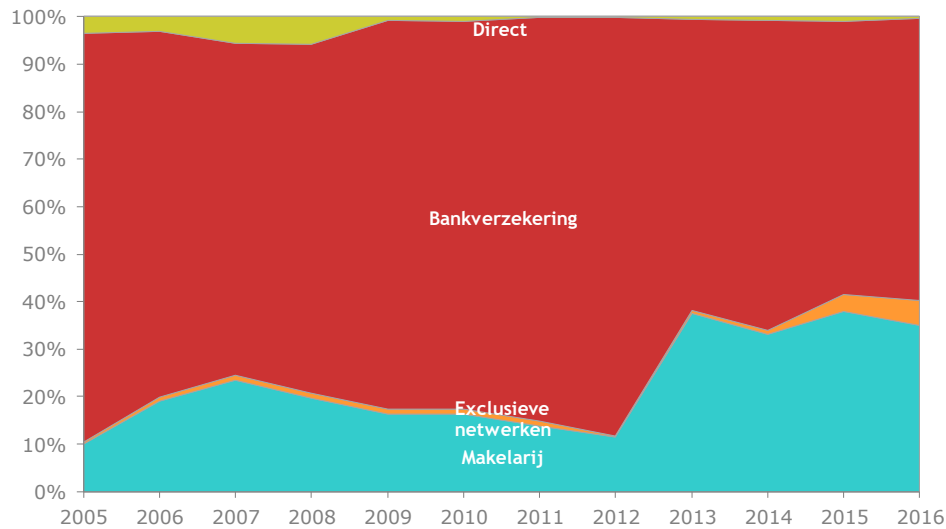
De **makelarij** is de tweede belangrijkste verdeler van de individuele tak 23-levensverzekeringsproducten. Deze niet-exclusieve distributievorm is in 2016 goed voor 35 % van de premie-inkomsten. Haar marktaandeel ligt 2,9 procentpunten lager dan in 2015.

De **exclusieve netwerken** en de **directe verzekering** zijn met een marktaandeel van respectievelijk 5,3 % en 0,3 % eerder bescheiden spelers op deze markt.



Grafiek 15: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015)

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

In 2016 nemen de premie-inkomens van de (individuele) tak 26-levensverzekeringsproducten fors toe met 244,6 miljoen euro (+82,8 %) tegenover 2015 en komen uit op 540 miljoen euro⁷.

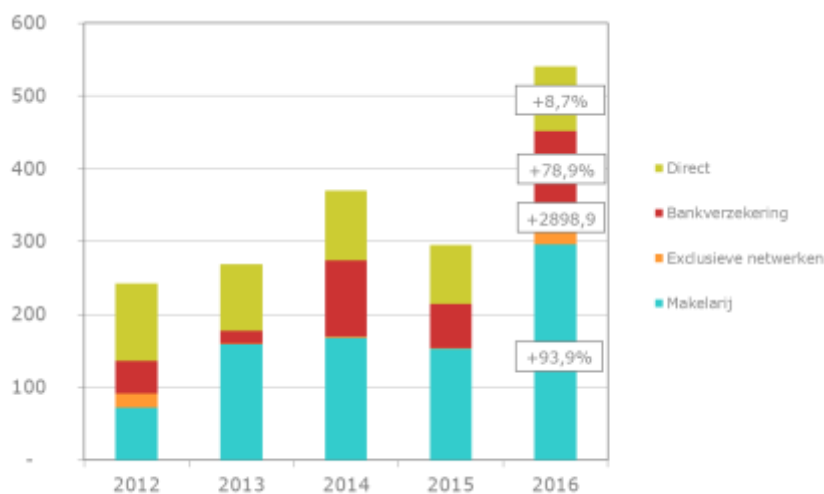
Sinds 2012 worden deze producten, waar voornamelijk vennootschappen op intekenen, opnieuw actiever gecommmercialiseerd. Ze genieten nog van een vrijstelling van de premietaks, maar zijn wel onderworpen aan de roerende voorheffing.

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 (onder andere rentevoet en taksen) en deze producten gaan in principe niet gepaard met periodieke betalingen.

Alle distributievormen noteren een stijging van het premievolume in 2016. De makelarij ziet haar premie-inkomsten toenemen met 143,4 miljoen euro (+93,9 %), de bankverzekering met 47,3 miljoen euro (+78,9%) en de exclusieve netwerken met 46,9 miljoen euro (+2.898,9 %). De directe verzekeringen realiseren met 7,1 miljoen euro (+8,7 %) een bescheidener incassostijging.

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.

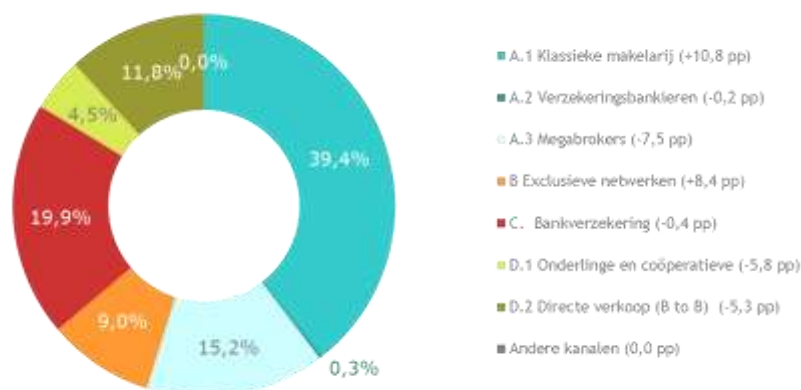


Grafiek 17: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 26 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljoen euro)

In 2016 wordt het grootste deel van de premie-inkomsten (54,8 %) van deze kapitalisatieverrichtingen verworven via de makelaars. Binnen deze distributievorm halen de **klassieke makelaars** een marktaandeel van 39,4 % (stijging van 10,8 procentpunten) en zijn de **megabrokers** goed voor 15,2 % van de totale omzet (daling van 7,5 procentpunten). De premie-inkomsten van de **andere niet-exclusieve netwerken** blijven in 2016 veeleer kleinschalig.

De **bankverzekering** realiseert in 2016 bijna één vijfde (19,9 %) van het premie-inkomen. Haar marktaandeel daalt met 0,4 procentpunten tegenover 2015.

De directe verzekering is goed voor 16,3 % van het premie-inkomen. Hierbij worden de inkomsten verworven via ofwel de **onderlinge en coöperatieve ondernemingen**, met een marktaandeel van 4,5 %, ofwel de **directe verkoop** (B-to-B), met een marktaandeel van 11,8 %.

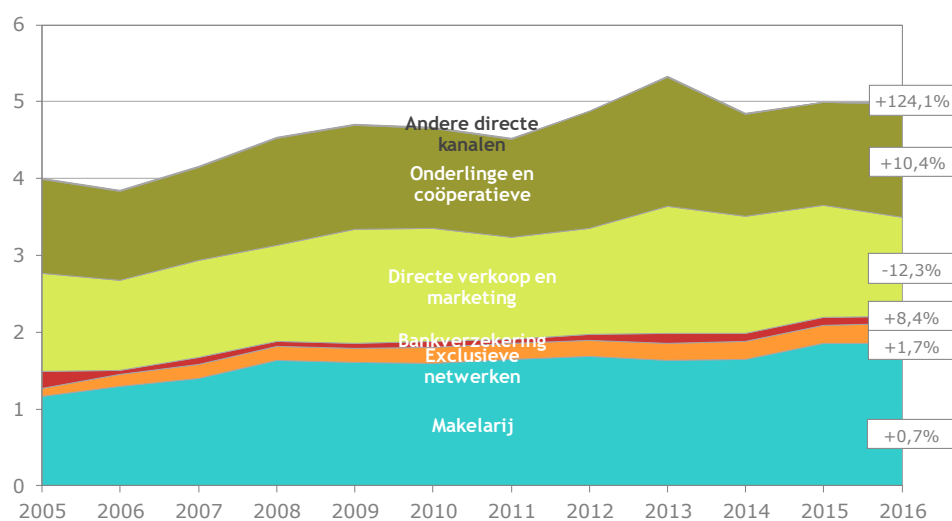


Grafiek 18: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 26 per kanaal in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015)

2.5.2 Leven groep

De groepsverzekeringen tekenen in 2016 een lichte daling van het premievolume op. Tegenover 2015 zijn de premie-inkomsten afgenomen met 4,1 miljoen euro, of 0,1 %, en komen uit op 5 miljard euro.

De daling van het premievolume is toe te schrijven aan de directe verzekeringen. Deze distributievorm verwezenlijkt in 2016 28,5 miljoen euro minder premie-inkomsten dan in 2015, een relatieve daling van 1 %. Alle andere distributievormen noteren een incassotoename in 2016. De premie-inkomsten van de makelaars, de bankverzekering en de exclusieve netwerken nemen in vergelijking met 2015 toe met respectievelijk 12,3 miljoen euro (+0,7 %), 7,8 miljoen euro (+8,4 %) en 4,2 miljoen euro (+1,7 %).



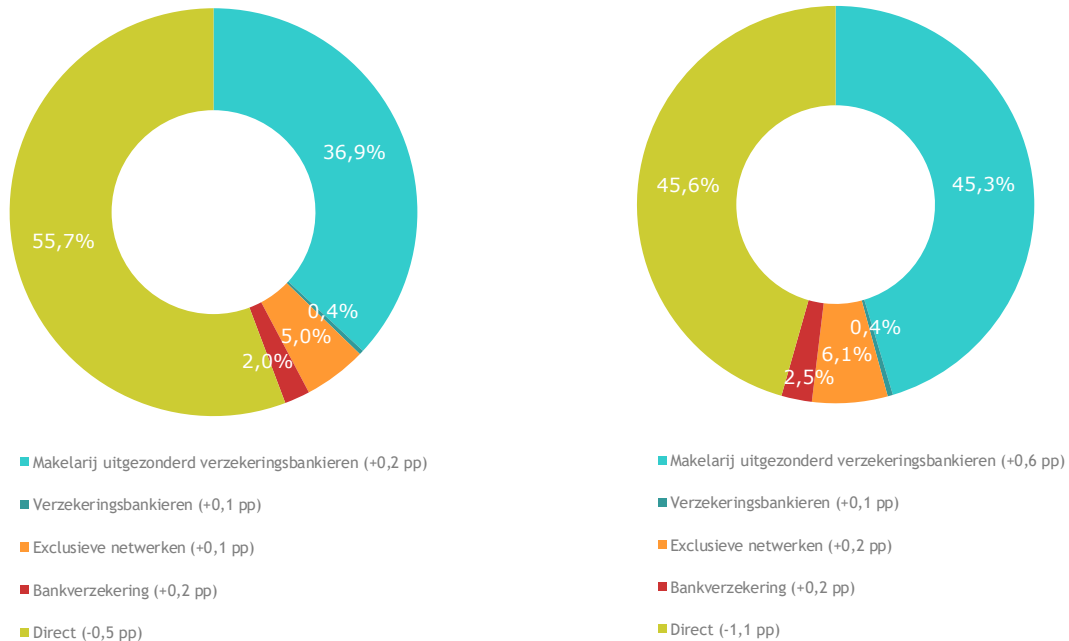
Grafiek 19: Ontwikkeling premie-inkomen in leven groep volgens de belangrijkste distributievormen - incl. eerste pijler (in miljard euro)

De directe verzekering domineert de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler), ze is goed voor meer dan de helft van de premie-inkomsten (55,7 % in 2016). 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 29,4 % (stijging van 2,8 procentpunten) en 25,8 % (daling van 3,6 procentpunten).

De **makelaars** boeken een lichte terreinwinst in 2016, hun marktaandeel stijgt met 0,3 procentpunten tot 37,3 % ten opzichte van 2015. Hier zijn het vooral de **klassieke makelaars** en de **megabrokers** die het grootste deel van de premie-inkomsten verwerven, zij hebben in 2016 een marktaandeel van respectievelijk 20,5 % en 16,4 %.

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 5 % en 2 %. Beide marktaandelen zijn quasi ongewijzigd tegenover 2015.

Ook wanneer geen rekening wordt gehouden met de eerste pijlerverszekeringen, die hoofdzakelijk via de directe distributiekanaalen verhandeld worden, blijft de directe verzekering, weliswaar nipt, de belangrijkste vorm van distributie. Ze halen in 2016 een marktaandeel van 45,6 % tegenover 45,3 % voor de makelaars.



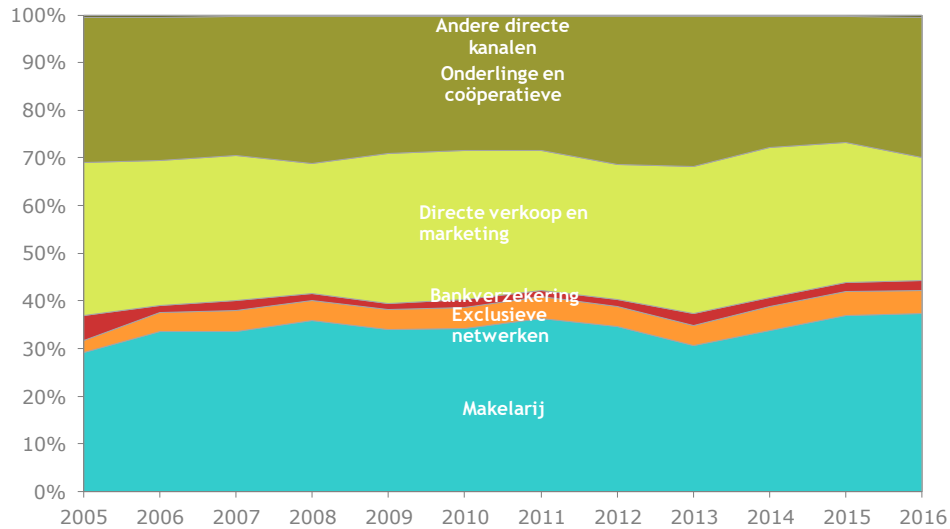
Grafiek 20 en 21: Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015) - incl. eerste pijler (links) en zonder eerste pijler (rechts)

Over de beschouwde periode worden de premie-inkomsten van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) voornamelijk verworven via de directe verzekering. Tot en met 2014 schommelt het marktaandeel ruwweg rond de 60 % om dan in 2015 en 2016 licht terug te vallen tot zo'n 56%. De belangrijkste spelers, de **directe verkoop en marketing** en de **onderlinge en coöperatieve** ondernemingen, weten tijdens deze periode elk een marktaandeel van plusminus 30 % te handhaven.

De **makelaars** verwezenlijken tot en met 2014 ongeveer één derde van de omzet. In 2015 en 2016 lijkt hun marktaandeel te groeien tot respectievelijk 37 % en 37,3 %.

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

In 2005 had de **bankverzekering** een marktaandeel van ongeveer 5,5 %. In 2006 daalden de premie-inkomsten voor dit kanaal. Daarna blijft de bankverzekering goed voor zo'n 2 % van de omzet.



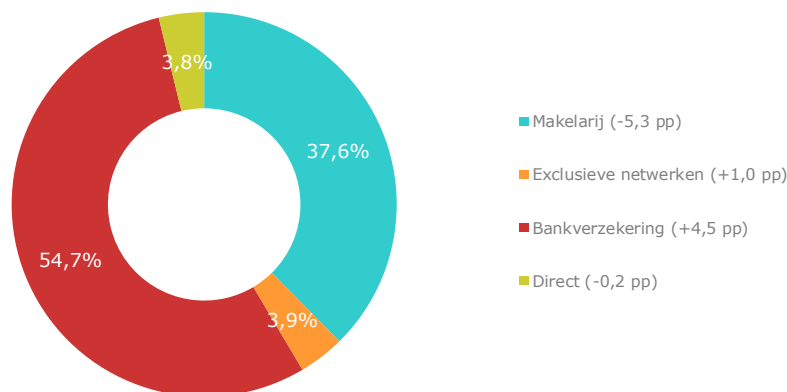
Grafiek 22: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven groep (incl. eerste pijler)

2.5.3 Nieuwe productie

De nieuwe productie van levensverzekeringen levert in 2016 6 miljard euro premie-inkomsten op tegenover 6,5 miljard euro in 2015, dat is een daling van 8,3 %.

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 2016 ligt de omzet van de nieuwe productie van de **individuele levensverzekeringen** 5 % lager dan in 2015 en komt op 5,2 miljard euro. De incassodaling wordt bijna volledig gedragen door de makelaars die hun marktaandeel hierdoor zien afnemen met 5,3 procentpunten tot 37,6 %. De bankverzekering kent in 2016 een toename van het incasso, zowel absoluut (+99,9 miljoen euro) als relatief (+4,5 procentpunten) en blijft met een aandeel van 54,7 % de belangrijkste verdeler van deze producten.



Grafiek 23: Productie van nieuwe zaken leven individueel - takken 21-23-26
Uitsplitsing per kanaal in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015)

De koopsommen van korte duur brengen in 2016 113,9 miljoen euro op. Voor alle distributievormen liggen de premie-inkomsten lager dan in 2015. De makelarij en de bankverzekering blijven hier de belangrijkste spelers, ze hebben een marktaandeel van respectievelijk 93,5 % en 6,4 %.

Ook de nieuwe productie van pensioenspaarverzekeringen levert in 2016 minder inkomsten op. De omzet in 2016 bedraagt 102,7 miljoen euro, een daling van 5,1 % ten opzichte van 2015. Alle vier de distributievormen delen in de daling van het premie-volume. De bankverzekering is met 45,3 % nog de belangrijkste verdeler van de pensioenspaarverzekeringen, gevolgd door de exclusieve netwerken (28,3 %) en de makelaars (25,6 %).

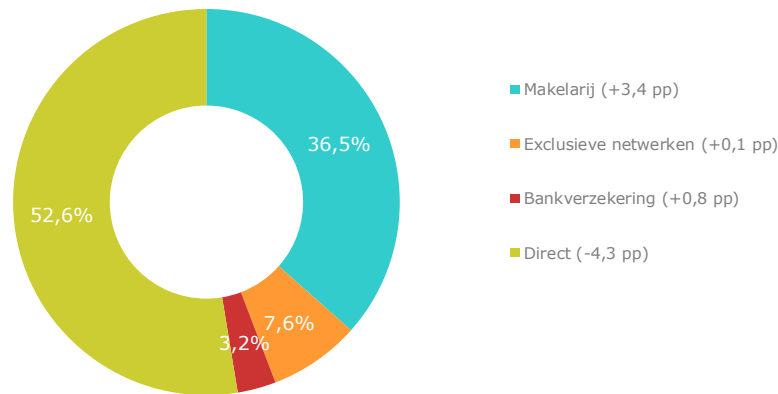
De verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen noteren eveneens een terugval voor hun nieuwe productie in 2016. Hun omzet daalt met 13,2 % tot 127,9 miljoen euro. De bankverzekering verhoogt haar marktaandeel met 5,2 procentpunten tot 51,4 % en versterkt daarmee haar leiderspositie. De makelarij is met 36,1 % de tweede belangrijkste speler maar boekt een terreinverlies van 9 procentpunten.

De andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringsproducten noteren daarentegen een toename van de premie-inkomsten voor hun nieuwe productie. Hun omzet ligt in 2016 1 % hoger dan in 2015 en bedraagt 499 miljoen euro. De makelaars (+0,9 procentpunten) en de exclusieve netwerken (+0,9 procentpunten) kennen een stijging van hun marktaandeel ten nadele van de bankverzekering (-1 procentpunt) en de directe verzekering (-0,9 procentpunten). De makelarij is de belangrijkste speler, in 2016 bedraagt haar marktaandeel 61,5 %. De bankverzekering blijft de tweede belangrijke speler met een marktaandeel van 29 %.

De premie-inkomsten van de nieuwe productie andere verrichtingen tak 21 liggen in 2016 5 % hoger dan in 2015 en bedragen 2,3 miljard euro. Enkel de bankverzekering realiseert een toename van het premievolume en verhoogt haar marktaandeel met 13 procentpunten tot 67,9%. Alle andere distributievormen zien hun omzet dalen in 2016. De makelaars noteren met -10,8 procentpunten het grootste terreinverlies waardoor hun marktaandeel terugvalt tot 25,9 %.

De omzet van de nieuwe productie van **individuele tak 23-levensverzekeringsproducten** ligt in 2016 29,2 % lager dan in 2015 en bedraagt 1,5 miljard euro. De bankverzekering is goed voor 59,2 % van de premie-inkomsten. Dit marktaandeel ligt 3 procentpunten hoger dan in 2015. Het zijn voornamelijk de makelaars die terrein verliezen, hun marktaandeel daalt met 3,5 procentpunten en bedraagt 38,6 %.

De verkoop van nieuwe **tak 26-verzekeringen** brengt in 2016 526 miljoen euro op. Dit is bijna een verdubbeling (+98 %) ten opzichte van 2015. Alle distributievormen delen in de toename van het premievolume. De makelaars hebben een marktaandeel van 55,2 %, de bankverzekering van 20,4 % en de directe verzekering van 15,2 %.



Grafiek 24: Productie van nieuwe zaken leven groep (incl. eerste pijler)
Uitsplitsing per kanaal in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015)

De nieuwe productie **groepsverzekeringen** realiseert in 2016 een premie-inkomen van 802,6 miljoen euro, een daling van 25,2 % tegenover 2015.

De omzet via de vaste en flexibele premies kent in 2016 wel een stijging van 2,7 % en bedraagt 130,8 miljoen euro. Deze toename wordt voornamelijk gedragen door de makelarij. Deze niet-exclusieve netwerken verhogen met 11,2 procentpunten hun marktaandeel tot 53,8 % en verstevigen daarmee hun leiderspositie. Zowel de exclusieve netwerken als de directe verzekering boeken terreinverlies. Hun aandeel neemt af met respectievelijk 1,1 procentpunt en 10,1 procentpunten tot 10,5 % en 30,4 %.

De koopsommen brengen in 2016 29% minder premie-inkomsten op dan in 2015 en nemen af tot 671,8 miljoen euro. De daling van de koopsommen doet zich voor bij alle distributievormen. De directe verzekering is hier de belangrijkste distributievorm, zij heeft een marktaandeel van 56,9 %, maar verliest wel 2,2 procentpunten tegenover 2015. De makelaars zijn de tweede belangrijke speler met een aandeel van 33,2 %, welk toeneemt met 1,4 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		Nagelmackers Bank
Fidea	Crelan Nagelmackers Bank	
KBC Verzekeringen		KBC Bank CBC Banque
NN Insurance Belgium NN Insurance Services Belgium NN Non-Life Insurance		ING Bank Record**

* Zijn niet opgenomen in dit overzicht : partnerships tussen banken/kredietinstellingen, enerzijds en kredietverzekeraars en bijstandsverzekeraars, anderzijds.

** 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 2016 (in euro) Analytisch	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	389.677.819	134.420.309	54.820.428	1.298.029	44.956.199	59.656.329	60.406.334	28.475.585	5.644.607
- Individueel	184.361.685	81.232.257	23.213.518	1.254.354	21.816.253	17.406.480	25.212.285	8.705.555	5.520.983
- Collectief	205.316.134	53.188.052	31.606.910	43.675	23.139.946	42.249.849	35.194.048	19.770.030	123.624
- Afhankelijkheid									
2. ZIEKTE	1.552.764.802	733.293.629	247.534.684	894.014	50.945.393	91.220.757	176.512.825	250.494.317	1.869.184
- Individueel	611.342.456	430.846.701	7.745.031	538.582	30.550.927	77.329.527	21.172.149	42.749.546	409.993
- Collectief	938.648.497	300.073.191	239.789.653	355.431	20.377.393	13.804.949	155.340.676	207.448.013	1.459.191
- Afhankelijkheid	2.773.849	2.373.737	0	0	17.073	86.281	0	296.758	0
3. MOTORRIJTUIGEN	3.676.877.466	1.934.244.094	202.491.339	5.425.362	555.608.559	274.337.332	447.258.355	174.312.264	83.200.158
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.780.250.230	1.446.228.891	237.892.927	3.339.517	415.460.268	391.350.031	218.831.451	58.817.449	8.329.695
- Woningen	1.802.072.077	939.570.483	48.600.705	2.082.386	274.247.594	381.786.105	129.320.502	25.571.698	892.604
- Andere eenvoudige risico's	534.493.974	311.567.526	36.327.876	888.298	107.231.857	8.876.789	57.504.667	9.286.071	2.810.888
- Speciale risico's	443.684.180	195.090.881	152.964.346	368.834	33.980.817	687.137	32.006.282	23.959.680	4.626.203
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	897.458.509	441.983.061	171.120.933	546.545	81.612.596	46.985.206	114.462.604	36.806.985	3.940.577
- Privé-leven	241.054.979	124.743.054	5.467.566	289.075	36.415.674	46.733.055	23.827.821	3.530.301	48.433
- Andere	656.403.531	317.240.007	165.653.367	257.471	45.196.922	252.152	90.634.784	33.276.684	3.892.144
6. TRANSPORT	146.808.414	70.117.357	70.687.727	647.815	1.938.336	2.526	2.649.184	-20.354	785.823
7. RECHTSBIJSTAND	525.617.613	323.146.960	25.869.847	510.930	62.839.531	51.999.349	42.070.932	14.329.774	4.850.290
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	528.299.759	202.752.132	34.085.190	16.136.374	34.389.199	21.435.645	52.046.330	157.387.958	10.066.930
9. ARBEIDSONGEVALLEN	1.076.749.770	457.807.952	277.573.609	3.492.563	77.211.129	553.092	218.021.803	42.089.623	0
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.117.334.065	3.764.197.599	187.750.487	27.131.924	832.880.889	4.842.174.719	283.251.420	148.948.062	30.998.965
- Koopsommen van korte duur	115.467.955	70.819.002	35.738.111	0	30.279	8.880.563	0	0	0
- Pensioensparen	1.066.513.084	390.125.165	6.331.705	9.516.177	267.104.036	339.546.996	31.013.603	19.021.971	3.853.432
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	521.408.856	218.752.756	3.624.427	745.499	28.787.418	260.748.497	2.302.312	963.352	5.484.594
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.818.544.535	978.393.948	8.416.171	4.009.684	204.240.425	530.026.437	87.768.189	527.587	5.162.094
- Andere verrichtingen tak 21	3.885.282.907	1.149.994.076	36.025.650	11.650.874	169.021.989	2.306.962.870	136.969.642	58.199.975	16.457.830
- Tak 23	2.170.102.394	741.979.597	15.610.042	1.209.689	115.203.189	1.288.784.033	705.758	6.569.073	41.014
- Tak 26	540.014.334	214.133.056	82.004.381	0	48.493.552	107.225.324	24.491.917	63.666.104	0
11. GROEPSVERZEKERING	4.991.890.938	1.038.998.483	818.173.990	2.556.750	249.501.990	100.859.134	1.467.811.339	1.289.966.480	24.022.774
- Vaste en flexibele premies	4.115.348.143	875.771.589	726.505.240	2.503.639	196.798.888	66.338.589	1.311.218.241	912.838.655	23.373.302
- Koopsommen	876.542.795	163.226.894	91.668.751	53.110	52.703.101	34.520.545	156.593.097	377.127.824	649.472
TOTAAL NIET-LEVEN	11.574.504.382	5.743.994.385	1.322.076.685	32.291.150	1.324.961.209	937.540.267	1.332.259.819	762.693.600	118.687.264
- particulieren	6.715.201.821	3.405.019.456	175.632.624	19.390.346	1.146.432.507	904.114.494	656.497.499	297.123.381	110.991.515
- ondernemingen	4.859.302.564	2.338.974.929	1.146.444.060	12.900.804	178.528.702	33.425.776	675.762.320	465.570.222	7.695.749
TOTAAL LEVEN	15.109.225.002	4.803.196.082	1.005.924.477	29.688.673	1.082.382.878	4.943.033.853	1.751.062.759	1.438.914.542	55.021.739
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	26.683.729.385	10.547.190.468	2.328.001.162	61.979.824	2.407.344.088	5.880.574.120	3.083.322.577	2.201.608.142	173.709.003
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN									
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	5.220.973.995	1.820.616.385	134.332.920	8.879.098	201.908.918	2.856.914.832	112.924.496	72.168.580	13.228.766
- Koopsommen van korte duur	113.930.285	70.819.002	35.738.111	0	30.279	7.342.893	0	0	0
- Pensioensparen	102.740.118	26.101.544	179.783	700	29.027.878	46.579.856	719.797	42.655	87.904
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	127.906.645	44.872.161	1.189.356	59.787	10.899.428	65.684.439	78.892	296.982	4.825.600
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	499.064.804	307.006.597	102.595	60.210	41.762.139	144.923.473	5.171.145	38.369	276
- Andere verrichtingen tak 21	2.349.895.788	594.699.247	4.978.550	7.893.168	41.914.643	1.596.441.079	90.572.395	5.057.478	8.339.227
- Tak 23	1.501.430.145	568.648.127	10.140.144	865.233	29.780.998	888.717.768	235.124	3.066.991	-24.242
- Tak 26	526.006.210	208.469.707	82.004.381	0	48.493.552	107.225.324	16.147.142	63.666.104	0
13. GROEPSVERZEKERING	802.621.172	192.303.415	100.960.392	72.350	61.352.747	25.798.281	70.139.063	351.310.355	684.569
- Vaste en flexibele premies	130.825.802	42.911.049	27.437.207	19.240	13.798.603	6.839.125	11.397.308	28.388.174	35.097
- Koopsommen	671.795.370	149.392.366	73.523.185	53.110	47.554.145	18.959.156	58.741.755	322.922.181	649.472

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2016 (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%	14,1%	0,3%	11,5%	15,3%	15,5%	7,3%	1,4%
- Individueel	100,0%	44,1%	12,6%	0,7%	11,8%	9,4%	13,7%	4,7%	3,0%
- Collectief	100,0%	25,9%	15,4%	0,0%	11,3%	20,6%	17,1%	9,6%	0,1%
- Afhankelijkheid									
2. ZIEKTE	100,0%	47,2%	15,9%	0,1%	3,3%	5,9%	11,4%	16,1%	0,1%
- Individueel	100,0%	70,5%	1,3%	0,1%	5,0%	12,6%	3,5%	7,0%	0,1%
- Collectief	100,0%	32,0%	25,5%	0,0%	2,2%	1,5%	16,5%	22,1%	0,2%
- Afhankelijkheid	100,0%	85,6%	0,0%	0,0%	0,6%	3,1%	0,0%	10,7%	0,0%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	52,6%	5,5%	0,1%	15,1%	7,5%	12,2%	4,7%	2,3%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	52,0%	8,6%	0,1%	14,9%	14,1%	7,9%	2,1%	0,3%
- Woningen	100,0%	52,1%	2,7%	0,1%	15,2%	21,2%	7,2%	1,4%	0,0%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	58,3%	6,8%	0,2%	20,1%	1,7%	10,8%	1,7%	0,5%
- Speciale risico's	100,0%	44,0%	34,5%	0,1%	7,7%	0,2%	7,2%	5,4%	1,0%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	49,2%	19,1%	0,1%	9,1%	5,2%	12,8%	4,1%	0,4%
- Privé-leven	100,0%	51,7%	2,3%	0,1%	15,1%	19,4%	9,9%	1,5%	0,0%
- Andere	100,0%	48,3%	25,2%	0,0%	6,9%	0,0%	13,8%	5,1%	0,6%
6. TRANSPORT	100,0%	47,8%	48,1%	0,4%	1,3%	0,0%	1,8%	0,0%	0,5%
7. RECHTSBIJSTAND	100,0%	61,5%	4,9%	0,1%	12,0%	9,9%	8,0%	2,7%	0,9%
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	38,4%	6,5%	3,1%	6,5%	4,1%	9,9%	29,8%	1,9%
9. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	42,5%	25,8%	0,3%	7,2%	0,1%	20,2%	3,9%	0,0%
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	37,2%	1,9%	0,3%	8,2%	47,9%	2,8%	1,5%	0,3%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	61,3%	31,0%	0,0%	0,0%	7,7%	0,0%	0,0%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	36,6%	0,6%	0,9%	25,0%	31,8%	2,9%	1,8%	0,4%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	42,0%	0,7%	0,1%	5,5%	50,0%	0,4%	0,2%	1,1%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	53,8%	0,5%	0,2%	11,2%	29,1%	4,8%	0,0%	0,3%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	29,6%	0,9%	0,3%	4,4%	59,4%	3,5%	1,5%	0,4%
- Tak 23	100,0%	34,2%	0,7%	0,1%	5,3%	59,4%	0,0%	0,3%	0,0%
- Tak 26	100,0%	39,7%	15,2%	0,0%	9,0%	19,9%	4,5%	11,8%	0,0%
11. GROEPSVERZEKERING	100,0%	20,8%	16,4%	0,1%	5,0%	2,0%	29,4%	25,8%	0,5%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	21,3%	17,7%	0,1%	4,8%	1,6%	31,9%	22,2%	0,6%
- Koopsommen	100,0%	18,6%	10,5%	0,0%	6,0%	3,9%	17,9%	43,0%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	49,6%	11,4%	0,3%	11,4%	8,1%	11,5%	6,6%	1,0%
- particulieren	100,0%	50,7%	2,6%	0,3%	17,1%	13,5%	9,8%	4,4%	1,7%
- ondernemingen	100,0%	48,1%	23,6%	0,3%	3,7%	0,7%	13,9%	9,6%	0,2%
TOTAAL LEVEN	100,0%	31,8%	6,7%	0,2%	7,2%	32,7%	11,6%	9,5%	0,4%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	39,5%	8,7%	0,2%	9,0%	22,0%	11,6%	8,3%	0,7%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN									
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	34,9%	2,6%	0,2%	3,9%	54,7%	2,2%	1,4%	0,3%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	62,2%	31,4%	0,0%	0,0%	6,4%	0,0%	0,0%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	25,4%	0,2%	0,0%	28,3%	45,3%	0,7%	0,0%	0,1%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	35,1%	0,9%	0,0%	8,5%	51,4%	0,1%	0,2%	3,8%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	61,5%	0,0%	0,0%	8,4%	29,0%	1,0%	0,0%	0,0%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	25,3%	0,2%	0,3%	1,8%	67,9%	3,9%	0,2%	0,4%
- Tak 23	100,0%	37,9%	0,7%	0,1%	2,0%	59,2%	0,0%	0,2%	0,0%
- Tak 26	100,0%	39,6%	15,6%	0,0%	9,2%	20,4%	3,1%	12,1%	0,0%
13. GROEPSVERZEKERING	100,0%	24,0%	12,6%	0,0%	7,6%	3,2%	8,7%	43,8%	0,1%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	32,8%	21,0%	0,0%	10,5%	5,2%	8,7%	21,7%	0,0%
- Koopsommen	100,0%	22,2%	10,9%	0,0%	7,1%	2,8%	8,7%	48,1%	0,1%

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	381.624.361	131.269.927	52.393.515	1.311.076	43.548.543	59.675.837	63.900.927	26.239.733	3.284.802
- Individueel	176.096.963	81.144.267	21.122.645	1.200.751	21.296.685	17.253.481	22.650.121	8.278.308	3.150.706
- Collectief	205.527.399	50.125.660	31.270.870	110.326	22.251.858	42.422.357	41.250.806	17.961.426	134.096
- Afhankelijkheid									
2. ZIEKTE	1.493.530.018	716.938.269	223.434.255	726.190	49.535.917	91.075.871	171.941.058	238.533.322	1.345.134
- Individueel	594.648.034	419.074.593	4.685.612	592.590	29.415.803	77.038.693	21.906.121	41.228.051	706.570
- Collectief	896.565.225	295.905.475	218.748.643	133.600	20.099.026	13.940.601	150.034.937	197.064.377	638.564
- Afhankelijkheid	2.316.758	1.958.201	0	0	21.088	96.577	0	240.894	0
3. MOTORRIJTUIGEN	3.631.900.785	1.944.106.494	175.764.075	4.309.120	550.029.414	264.347.765	445.541.211	166.822.920	80.979.785
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.732.559.501	1.435.714.118	230.692.844	2.710.026	403.731.891	375.722.280	222.569.999	54.172.555	7.245.787
- Woningen	1.766.893.349	934.790.995	42.230.698	1.385.348	264.035.823	367.817.878	132.531.167	22.573.394	1.528.045
- Andere eenvoudige risico's	525.734.565	310.335.070	33.866.822	912.023	106.753.968	7.260.647	55.289.929	8.448.025	2.868.081
- Speciale risico's	439.931.587	190.588.052	154.595.324	412.655	32.942.100	643.755	34.748.902	23.151.136	2.849.661
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	853.499.840	423.408.721	147.602.668	387.699	79.109.839	44.508.736	118.474.638	35.186.413	4.821.124
- Privé-leven	233.285.592	124.216.058	3.989.631	177.549	35.681.059	44.466.476	21.300.645	3.289.938	164.237
- Andere	620.214.248	299.192.664	143.613.037	210.150	43.428.779	42.260	97.173.993	31.896.475	4.656.887
6. TRANSPORT	160.849.598	79.573.667	75.987.276	689.521	1.752.513	2.387	2.569.976	-471.853	746.110
7. RECHTSBIJSTAND	504.399.386	315.665.508	20.917.150	140.022	59.905.485	48.412.574	38.596.575	15.689.983	5.072.090
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	515.919.990	205.264.523	41.949.949	15.367.180	29.883.696	19.186.616	58.092.111	136.893.928	9.281.988
9. ARBEIDSONGEVALLEN	1.096.386.266	461.303.211	296.670.681	3.297.165	76.918.761	511.858	218.059.060	39.605.415	20.115
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.387.575.671	4.191.788.939	156.858.728	6.616.743	782.167.150	4.700.082.591	286.146.828	200.796.150	63.118.545
- Koopsommen van korte duur	120.553.633	72.518.345	35.709.115	0	38.657	12.227.418	60.098	0	0
- Pensioensparen	1.069.100.932	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	530.523.773	235.572.122	3.191.859	0	31.062.570	257.333.581	2.865.803	244.706	253.131
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.712.203.824	865.722.618	4.385.266	1.606.814	199.940.459	529.447.926	88.035.621	4.736.175	18.328.945
- Andere verrichtingen tak 21	3.730.886.694	1.457.066.688	25.825.985	4.966.416	174.574.337	1.811.782.412	135.515.529	99.988.830	21.166.499
- Tak 23	2.928.941.706	1.092.118.051	18.137.198	0	105.935.180	1.685.050.081	2.679.316	16.243.397	8.778.483
- Tak 26	295.365.108	85.812.437	66.918.809	0	1.617.042	59.927.270	30.513.379	50.576.171	0
11. GROEPSVERZEKERING	4.995.976.484	1.135.952.435	711.431.309	0	245.301.585	93.021.066	1.329.263.471	1.470.285.110	10.721.507
- Vaste en flexibele premies	3.969.753.086	906.287.951	603.157.190	0	173.674.008	60.154.812	1.170.940.382	1.045.534.874	10.003.870
- Koopsommen	1.026.223.397	229.664.485	108.274.119	0	71.627.577	32.866.254	158.323.088	424.750.237	717.637
TOTAAL NIET-LEVEN	11.370.669.746	5.713.244.439	1.265.412.414	28.938.000	1.294.416.059	903.443.925	1.339.745.554	712.672.416	112.796.935
- particulieren	6.619.211.138	3.424.792.383	131.578.950	19.353.805	1.124.256.038	884.459.728	654.152.107	274.519.079	106.099.048
- ondernemingen	4.751.458.608	2.288.452.057	1.133.833.463	9.584.195	170.160.021	18.984.198	685.593.447	438.153.338	6.697.887
TOTAAL LEVEN	15.383.552.154	5.327.741.374	868.290.038	6.616.743	1.027.468.735	4.793.103.657	1.615.410.298	1.671.081.260	73.840.052
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	26.754.221.900	11.040.985.813	2.133.702.451	35.554.743	2.321.884.795	5.696.547.582	2.955.155.853	2.383.753.676	186.636.987
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN									
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	5.494.556.586	2.233.995.510	125.218.474	1.365.193	157.883.495	2.757.027.804	110.499.180	86.557.267	22.009.664
- Koopsommen van korte duur	120.553.633	72.518.345	35.709.115	0	38.657	12.227.418	60.098	0	0
- Pensioensparen	108.282.894	26.275.846	179.586	2.362	32.973.109	47.874.946	725.307	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	36.785.390	148.272.155	6.610.656	50.940	2.705.410
- Andere verrichtingen tak 21	2.238.013.560	815.149.806	4.293.034	807.705	52.681.130	1.229.652.292	96.284.822	27.201.488	11.943.285
- Tak 23	2.120.696.461	876.408.593	15.998.226	0	20.973.304	1.191.094.023	453.478	8.649.023	7.119.815
- Tak 26	265.662.414	80.343.235	66.918.809	0	1.617.042	59.927.270	6.279.886	50.576.171	0
13. GROEPSVERZEKERING	1.073.479.488	252.570.386	102.816.211	0	80.849.281	25.964.048	166.456.753	444.105.149	717.660
- Vaste en flexibele premies	127.326.891	38.337.872	15.914.349	0	14.866.030	6.618.672	8.133.665	43.456.278	24
- Koopsommen	946.152.597	214.232.514	86.901.862	0	65.983.251	19.345.376	158.323.088	400.648.871	717.637

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2015 (in %) Analytisch	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	100,0%	34,4%	13,7%	0,3%	11,4%	15,6%	16,7%	6,9%	0,9%
- Individueel	100,0%	46,1%	12,0%	0,7%	12,1%	9,8%	12,9%	4,7%	1,8%
- Collectief	100,0%	24,4%	15,2%	0,1%	10,8%	20,6%	20,1%	8,7%	0,1%
- Afhankelijkheid									
2. ZIEKTE	100,0%	48,0%	15,0%	0,0%	3,3%	6,1%	11,5%	16,0%	0,1%
- Individueel	100,0%	70,5%	0,8%	0,1%	4,9%	13,0%	3,7%	6,9%	0,1%
- Collectief	100,0%	33,0%	24,4%	0,0%	2,2%	1,6%	16,7%	22,0%	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%	53,5%	4,8%	0,1%	15,1%	7,3%	12,3%	4,6%	2,2%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	52,5%	8,4%	0,1%	14,8%	13,7%	8,1%	2,0%	0,3%
- Woningen	100,0%	52,9%	2,4%	0,1%	14,9%	20,8%	7,5%	1,3%	0,1%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	59,0%	6,4%	0,2%	20,3%	1,4%	10,5%	1,6%	0,5%
- Speciale risico's	100,0%	43,3%	35,1%	0,1%	7,5%	0,1%	7,9%	5,3%	0,6%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	49,6%	17,3%	0,0%	9,3%	5,2%	13,9%	4,1%	0,6%
- Privé-leven	100,0%	53,2%	1,7%	0,1%	15,3%	19,1%	9,1%	1,4%	0,1%
- Andere	100,0%	48,2%	23,2%	0,0%	7,0%	0,0%	15,7%	5,1%	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%	62,6%	4,1%	0,0%	11,9%	9,6%	7,7%	3,1%	1,0%
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	39,8%	8,1%	3,0%	5,8%	3,7%	11,3%	26,5%	1,8%
9. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	42,1%	27,1%	0,3%	7,0%	0,0%	19,9%	3,6%	0,0%
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	40,4%	1,5%	0,1%	7,5%	45,2%	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%	39,1%	0,7%	0,1%	4,7%	48,6%	3,6%	2,7%	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%	22,7%	14,2%	0,0%	4,9%	1,9%	26,6%	29,4%	0,2%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	22,8%	15,2%	0,0%	4,4%	1,5%	29,5%	26,3%	0,3%
- Koopsommen	100,0%	22,4%	10,6%	0,0%	7,0%	3,2%	15,4%	41,4%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	50,2%	11,1%	0,3%	11,4%	7,9%	11,8%	6,3%	1,0%
- particulieren	100,0%	51,7%	2,0%	0,3%	17,0%	13,4%	9,9%	4,1%	1,6%
- ondernemingen	100,0%	48,2%	23,9%	0,2%	3,6%	0,4%	14,4%	9,2%	0,1%
TOTAAL LEVEN	100,0%	34,6%	5,6%	0,0%	6,7%	31,2%	10,5%	10,9%	0,5%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	41,3%	8,0%	0,1%	8,7%	21,3%	11,0%	8,9%	0,7%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN									
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	40,7%	2,3%	0,0%	2,9%	50,2%	2,0%	1,6%	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%	7,4%	30,0%	1,3%	0,0%	0,5%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	36,4%	0,2%	0,0%	2,4%	54,9%	4,3%	1,2%	0,5%
- Tak 23	100,0%	41,3%	0,8%	0,0%	1,0%	56,2%	0,0%	0,4%	0,3%
- Tak 26	100,0%	30,2%	25,2%	0,0%	0,6%	22,6%	2,4%	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%

2016 vs 2015	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								-1,2%		
- Individueel		-2,0%								1,2%
- Collectief		1,5%						-2,9%		
- Afhankelijkheid										
2. ZIEKTE										
- Individueel										
- Collectief		-1,0%	1,1%							
- Afhankelijkheid		1,1%					-1,1%			
3. MOTORRIJTUIGEN										
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN										
- Woningen										
- Andere eenvoudige risico's										
- Speciale risico's										
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID			1,8%					-1,1%		
- Privé-leven		-1,5%								
- Andere			2,1%					-1,9%		
6. TRANSPORT		-1,7%								
7. RECHTSBIJSTAND		-1,1%								
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN		-1,4%		-1,7%				-1,4%		3,3%
9. ARBEIDSONGEVALLEN				-1,3%						
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING		-3,1%						2,6%		
- Koopsommen van korte duur		1,2%	1,3%					-2,5%		
- Pensioensparen										-1,0%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen		-2,4%						1,5%		1,0%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		3,2%						-1,8%		
- Andere verrichtingen tak 21		-9,5%						10,8%		-1,2%
- Tak 23		-3,1%				1,7%				
- Tak 26		10,6%	-7,5%			8,4%			-5,8%	-5,3%
11. GROEPSVERZEKERING		-1,9%	2,1%					2,8%		-3,6%
- Vaste en flexibele premies		-1,5%	2,5%					2,4%		-4,2%
- Koopsommen		-3,8%						2,4%		1,6%
TOTAAL NIET-LEVEN										
- particulieren		-1,0%								
- ondernemingen										
TOTAAL LEVEN		-2,8%	1,0%				1,6%	1,1%		-1,3%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN		-1,7%								
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN										
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING		-5,8%						4,5%		
- Koopsommen van korte duur		2,0%	1,7%					-3,7%		
- Pensioensparen		1,1%					-2,2%	1,1%		
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen		-8,8%						5,2%		3,7%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		1,1%								
- Andere verrichtingen tak 21		-11,1%						13,0%		-1,0%
- Tak 23		-3,5%						3,0%		
- Tak 26		9,4%	-9,6%			8,6%		-2,2%		-6,9%
13. GROEPSVERZEKERING			3,0%						-6,8%	2,4%
- Vaste en flexibele premies		2,7%	8,5%				-1,1%		2,3%	-12,4%
- Koopsommen			1,8%						-8,0%	5,7%

Uitsplitsing incasso's Boekjaar 2016 (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	389.677.819	190.538.766	44.956.199	59.656.329	94.526.526
- Individueel	184.361.685	105.700.130	21.816.253	17.406.480	39.438.823
- Collectief	205.316.134	84.838.636	23.139.946	42.249.849	55.087.703
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE	1.552.764.802	981.722.327	50.945.393	91.220.757	428.876.325
- Individueel	611.342.456	439.130.315	30.550.927	77.329.527	64.331.688
- Collectief	938.648.497	540.218.275	20.377.393	13.804.949	364.247.880
- Afhankelijkheid	2.773.849	2.373.737	17.073	86.281	296.758
3. MOTORRIJTUIGEN	3.676.877.466	2.142.160.795	555.608.559	274.337.332	704.770.777
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.780.250.230	1.687.461.335	415.460.268	391.350.031	285.978.595
- Woningen	1.802.072.077	990.253.574	274.247.594	381.786.105	155.784.804
- Andere eenvoudige risico's	534.493.974	348.783.700	107.231.857	8.876.789	69.601.626
- Speciale risico's	443.684.180	348.424.061	33.980.817	687.137	60.592.165
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	897.458.509	613.650.540	81.612.596	46.985.206	155.210.167
- Privé-leven	241.054.979	130.499.695	36.415.674	46.733.055	27.406.554
- Andere	656.403.531	483.150.845	45.196.922	252.152	127.803.613
6. TRANSPORT	146.808.414	141.452.899	1.938.336	2.526	3.414.653
7. RECHTSBIJSTAND	525.617.613	349.527.737	62.839.531	51.999.349	61.250.996
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	528.299.759	252.973.696	34.389.199	21.435.645	219.501.217
9. ARBEIDSONGEVALLEN	1.076.749.770	738.874.124	77.211.129	553.092	260.111.426
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.117.334.065	3.979.080.010	832.880.889	4.842.174.719	463.198.447
- Koopsommen van korte duur	115.467.955	106.557.113	30.279	8.880.563	0
- Pensioensparen	1.066.513.084	405.973.046	267.104.036	339.546.996	53.889.007
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	521.408.856	223.122.682	28.787.418	260.748.497	8.750.258
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.818.544.535	990.819.804	204.240.425	530.026.437	93.457.870
- Andere verrichtingen tak 21	3.885.282.907	1.197.670.600	169.021.989	2.306.962.870	211.627.447
- Tak 23	2.170.102.394	758.799.328	115.203.189	1.288.784.033	7.315.844
- Tak 26	540.014.334	296.137.437	48.493.552	107.225.324	88.158.021
11. GROEPSVERZEKERING	4.991.890.938	1.859.729.223	249.501.990	100.859.134	2.781.800.592
- Vaste en flexibele premies	4.115.348.143	1.604.780.468	196.798.888	66.338.589	2.247.430.198
- Koopsommen	876.542.795	254.948.755	52.703.101	34.520.545	534.370.394
TOTAAL NIET-LEVEN	11.574.504.382	7.098.362.220	1.324.961.209	937.540.267	2.213.640.683
- particulieren	6.715.201.821	3.600.042.426	1.146.432.507	904.114.494	1.064.612.394
- ondernemingen	4.859.302.564	3.498.319.793	178.528.702	33.425.776	1.149.028.290
TOTAAL LEVEN	15.109.225.002	5.838.809.233	1.082.382.878	4.943.033.853	3.244.999.039
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	26.683.729.385	12.937.171.453	2.407.344.088	5.880.574.120	5.458.639.722
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	5.220.973.995	1.963.828.403	201.908.918	2.856.914.832	198.321.841
- Koopsommen van korte duur	113.930.285	106.557.113	30.279	7.342.893	0
- Pensioensparen	102.740.118	26.282.027	29.027.878	46.579.856	850.356
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	127.906.645	46.121.304	10.899.428	65.684.439	5.201.474
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	499.064.804	307.169.401	41.762.139	144.923.473	5.209.790
- Andere verrichtingen tak 21	2.349.895.788	607.570.965	41.914.643	1.596.441.079	103.969.100
- Tak 23	1.501.430.145	579.653.504	29.780.998	888.717.768	3.277.874
- Tak 26	526.006.210	290.474.088	48.493.552	107.225.324	79.813.246
13. GROEPSVERZEKERING	802.621.172	293.336.157	61.352.747	25.798.281	422.133.987
- Vaste en flexibele premies	130.825.802	70.367.496	13.798.603	6.839.125	39.820.578
- Koopsommen	671.795.370	222.968.661	47.554.145	18.959.156	382.313.408

Uitsplitsing marktaandeelen Boekjaar 2016 (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%	48,9%	11,5%	15,3%	24,3%
- Individueel	100,0%	57,3%	11,8%	9,4%	21,4%
- Collectief	100,0%	41,3%	11,3%	20,6%	26,8%
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE	100,0%	63,2%	3,3%	5,9%	27,6%
- Individueel	100,0%	71,8%	5,0%	12,6%	10,5%
- Collectief	100,0%	57,6%	2,2%	1,5%	38,8%
- Afhankelijkheid	100,0%	85,6%	0,6%	3,1%	10,7%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	58,3%	15,1%	7,5%	19,2%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	60,7%	14,9%	14,1%	10,3%
- Woningen	100,0%	55,0%	15,2%	21,2%	8,6%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	65,3%	20,1%	1,7%	13,0%
- Speciale risico's	100,0%	78,5%	7,7%	0,2%	13,7%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	68,4%	9,1%	5,2%	17,3%
- Privé-leven	100,0%	54,1%	15,1%	19,4%	11,4%
- Andere	100,0%	73,6%	6,9%	0,0%	19,5%
6. TRANSPORT	100,0%	96,4%	1,3%	0,0%	2,3%
7. RECHTSBIJSTAND	100,0%	66,5%	12,0%	9,9%	11,7%
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	47,9%	6,5%	4,1%	41,5%
9. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	68,6%	7,2%	0,1%	24,2%
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	39,3%	8,2%	47,9%	4,6%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	92,3%	0,0%	7,7%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	38,1%	25,0%	31,8%	5,1%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	42,8%	5,5%	50,0%	1,7%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	54,5%	11,2%	29,1%	5,1%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	30,8%	4,4%	59,4%	5,4%
- Tak 23	100,0%	35,0%	5,3%	59,4%	0,3%
- Tak 26	100,0%	54,8%	9,0%	19,9%	16,3%
11. GROEPSVERZEKERING	100,0%	37,3%	5,0%	2,0%	55,7%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	39,0%	4,8%	1,6%	54,6%
- Koopsommen	100,0%	29,1%	6,0%	3,9%	61,0%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	61,3%	11,4%	8,1%	19,1%
- particulieren	100,0%	53,6%	17,1%	13,5%	15,9%
- ondernemingen	100,0%	72,0%	3,7%	0,7%	23,6%
TOTAAL LEVEN	100,0%	38,6%	7,2%	32,7%	21,5%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	48,5%	9,0%	22,0%	20,5%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	37,6%	3,9%	54,7%	3,8%
- Koopsommen van korte duur	100,0%	93,5%	0,0%	6,4%	0,0%
- Pensioensparen	100,0%	25,6%	28,3%	45,3%	0,8%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	36,1%	8,5%	51,4%	4,1%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	61,5%	8,4%	29,0%	1,0%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	25,9%	1,8%	67,9%	4,4%
- Tak 23	100,0%	38,6%	2,0%	59,2%	0,2%
- Tak 26	100,0%	55,2%	9,2%	20,4%	15,2%
13. GROEPSVERZEKERING	100,0%	36,5%	7,6%	3,2%	52,6%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	53,8%	10,5%	5,2%	30,4%
- Koopsommen	100,0%	33,2%	7,1%	2,8%	56,9%

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	381.624.361	184.974.519	43.548.543	59.675.837	93.425.462
- Individueel	176.096.963	103.467.662	21.296.685	17.253.481	34.079.134
- Collectief	205.527.399	81.506.857	22.251.858	42.422.357	59.346.328
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE	1.493.530.018	941.098.714	49.535.917	91.075.871	411.819.514
- Individueel	594.648.034	424.352.795	29.415.803	77.038.693	63.840.741
- Collectief	896.565.225	514.787.719	20.099.026	13.940.601	347.737.878
- Afhankelijkheid	2.316.758	1.958.201	21.088	96.577	240.894
3. MOTORRIJTUIGEN	3.631.900.785	2.124.179.690	550.029.414	264.347.765	693.343.916
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.732.559.501	1.669.116.987	403.731.891	375.722.280	283.988.341
- Woningen	1.766.893.349	978.407.041	264.035.823	367.817.878	156.632.606
- Andere eenvoudige risico's	525.734.565	345.113.915	106.753.968	7.260.647	66.606.035
- Speciale risico's	439.931.587	345.596.031	32.942.100	643.755	60.749.699
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	853.499.840	571.399.089	79.109.839	44.508.736	158.482.175
- Privé-leven	233.285.592	128.383.238	35.681.059	44.466.476	24.754.820
- Andere	620.214.248	443.015.852	43.428.779	42.260	133.727.355
6. TRANSPORT	160.849.598	156.250.465	1.752.513	2.387	2.844.233
7. RECHTSBIJSTAND	504.399.386	336.722.680	59.905.485	48.412.574	59.358.648
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	515.919.990	262.581.652	29.883.696	19.186.616	204.268.027
9. ARBEIDSONGEVALLEN	1.096.386.266	761.271.057	76.918.761	511.858	257.684.590
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.387.575.671	4.355.264.410	782.167.150	4.700.082.591	550.061.522
- Koopsommen van korte duur	120.553.633	108.227.460	38.657	12.227.418	60.098
- Pensioensparen	1.069.100.932	385.712.687	268.998.905	344.313.903	70.075.438
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	530.523.773	238.763.981	31.062.570	257.333.581	3.363.640
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.712.203.824	871.714.698	199.940.459	529.447.926	111.100.742
- Andere verrichtingen tak 21	3.730.886.694	1.487.859.090	174.574.337	1.811.782.412	256.670.858
- Tak 23	2.928.941.706	1.110.255.250	105.935.180	1.685.050.081	27.701.196
- Tak 26	295.365.108	152.731.246	1.617.042	59.927.270	81.089.550
11. GROEPSVERZEKERING	4.995.976.484	1.847.383.744	245.301.585	93.021.066	2.810.270.088
- Vaste en flexibele premies	3.969.753.086	1.509.445.141	173.674.008	60.154.812	2.226.479.126
- Koopsommen	1.026.223.397	337.938.604	71.627.577	32.866.254	583.790.961
TOTAAL NIET-LEVEN	11.370.669.746	7.007.594.853	1.294.416.059	903.443.925	2.165.214.906
- particulieren	6.619.211.138	3.575.725.138	1.124.256.038	884.459.728	1.034.770.234
- ondernemingen	4.751.458.608	3.431.869.715	170.160.021	18.984.198	1.130.444.672
TOTAAL LEVEN	15.383.552.154	6.202.648.155	1.027.468.735	4.793.103.657	3.360.331.610
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	26.754.221.900	13.210.243.007	2.321.884.795	5.696.547.582	5.525.546.516
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	5.494.556.586	2.360.579.177	157.883.495	2.757.027.804	219.066.111
- Koopsommen van korte duur	120.553.633	108.227.460	38.657	12.227.418	60.098
- Pensioensparen	108.282.894	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	36.785.390	148.272.155	9.367.006
- Andere verrichtingen tak 21	2.238.013.560	820.250.545	52.681.130	1.229.652.292	135.429.595
- Tak 23	2.120.696.461	892.406.818	20.973.304	1.191.094.023	16.222.316
- Tak 26	265.662.414	147.262.044	1.617.042	59.927.270	56.856.057
13. GROEPSVERZEKERING	1.073.479.488	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	946.152.597	301.134.376	65.983.251	19.345.376	559.689.595

Uitsplitsing marktaandeelen 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%	11,4%	15,6%	24,5%
- Individueel	100,0%	58,8%	12,1%	9,8%	19,4%
- Collectief	100,0%	39,7%	10,8%	20,6%	28,9%
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE	100,0%	63,0%	3,3%	6,1%	27,6%
- Individueel	100,0%	71,4%	4,9%	13,0%	10,7%
- Collectief	100,0%	57,4%	2,2%	1,6%	38,8%
- Afhankelijkheid	100,0%	84,5%	0,9%	4,2%	10,4%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	58,5%	15,1%	7,3%	19,1%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	61,1%	14,8%	13,7%	10,4%
- Woningen	100,0%	55,4%	14,9%	20,8%	8,9%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	65,6%	20,3%	1,4%	12,7%
- Speciale risico's	100,0%	78,6%	7,5%	0,1%	13,8%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	66,9%	9,3%	5,2%	18,6%
- Privé-leven	100,0%	55,0%	15,3%	19,1%	10,6%
- Andere	100,0%	71,4%	7,0%	0,0%	21,6%
6. TRANSPORT	100,0%	97,1%	1,1%	0,0%	1,8%
7. RECHTSBIJSTAND	100,0%	66,8%	11,9%	9,6%	11,8%
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	50,9%	5,8%	3,7%	39,6%
9. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	69,4%	7,0%	0,0%	23,5%
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	41,9%	7,5%	45,2%	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%	39,9%	4,7%	48,6%	6,9%
- Tak 23	100,0%	37,9%	3,6%	57,5%	0,9%
- Tak 26	100,0%	51,7%	0,5%	20,3%	27,5%
11. GROEPSVERZEKERING	100,0%	37,0%	4,9%	1,9%	56,3%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	38,0%	4,4%	1,5%	56,1%
- Koopsommen	100,0%	32,9%	7,0%	3,2%	56,9%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	61,6%	11,4%	7,9%	19,0%
- particulieren	100,0%	54,0%	17,0%	13,4%	15,6%
- ondernemingen	100,0%	72,2%	3,6%	0,4%	23,8%
TOTAAL LEVEN	100,0%	40,3%	6,7%	31,2%	21,8%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	49,4%	8,7%	21,3%	20,7%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	43,0%	2,9%	50,2%	4,0%
- 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%	7,4%	30,0%	1,9%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	36,7%	2,4%	54,9%	6,1%
- Tak 23	100,0%	42,1%	1,0%	56,2%	0,8%
- Tak 26	100,0%	55,4%	0,6%	22,6%	21,4%
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%

2016 vs 2015	Alle kanalen	Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringskanalen	Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	Bancassurance: Exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN					
- Individueel		-1,4%			2,0%
- Collectief		1,7%			-2,0%
- Afhankelijkheid					
2. ZIEKTE					
- Individueel					
- Collectief					
- Afhankelijkheid		1,1%		-1,1%	
3. MOTORRIJTUIGEN					
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN					
- Woningen					
- Andere eenvoudige risico's					
- Speciale risico's					
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID		1,4%			-1,3%
- Privé-leven					
- Andere		2,2%			-2,1%
6. TRANSPORT					
7. RECHTSBIJSTAND					
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN					2,0%
9. ARBEIDSONGEVALLEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING		-2,6%		2,6%	
- Koopsommen van korte duur		2,5%		-2,5%	
- Pensioensparen		2,0%			-1,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen		-2,2%		1,5%	1,0%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		3,6%		-1,8%	-1,3%
- Andere verrichtingen tak 21		-9,1%		10,8%	-1,4%
- Tak 23		-2,9%	1,7%	1,9%	
- Tak 26		3,1%	8,4%		-11,1%
11. GROEPSVERZEKERING					
- Vaste en flexibele premies					-1,5%
- Koopsommen		-3,8%			4,1%
TOTAAL NIET-LEVEN					
- particulieren					
- ondernemingen					
TOTAAL LEVEN		-1,7%		1,6%	
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN					
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING		-5,3%		4,5%	
- Koopsommen van korte duur		3,8%		-3,7%	
- Pensioensparen		1,1%	-2,2%	1,1%	
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen		-9,0%		5,2%	4,0%
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen					
- Andere verrichtingen tak 21		-10,8%		13,0%	-1,6%
- Tak 23		-3,5%		3,0%	
- Tak 26			8,6%	-2,2%	-6,2%
13. GROEPSVERZEKERING		3,4%			-4,3%
- Vaste en flexibele premies		11,2%	-1,1%		-10,1%
- Koopsommen		1,4%			-2,2%

Grafieken

Grafieken met betrekking tot de totale productie

- Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen 2005-2016
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015)
 - o Per distributievorm
 - o Per distributiekanaal
- Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen 2005-2016

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

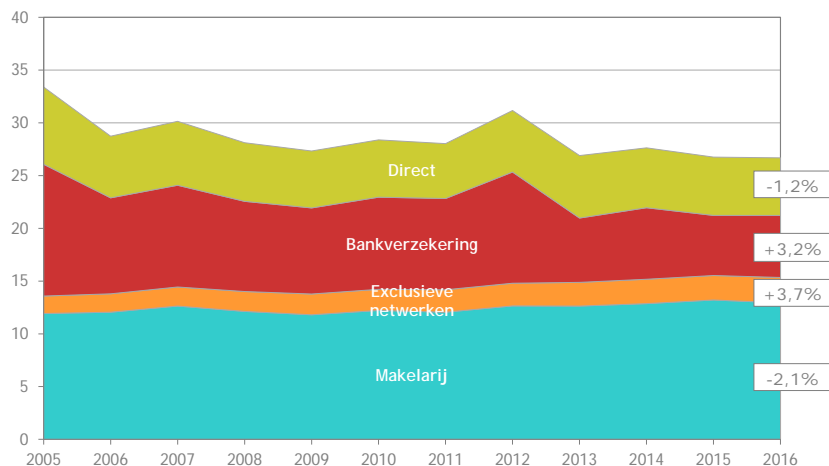
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015)
 - o Per distributievorm

voor de volgende categorieën van verzekeringen

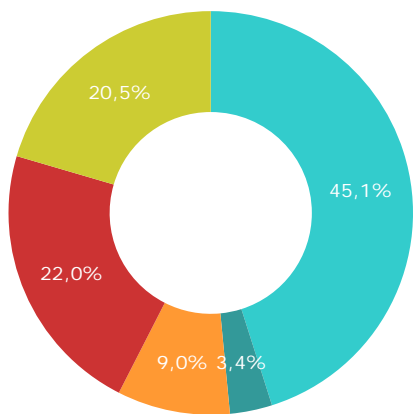
- De individuele levensverzekeringen
 - o Leven individueel (Takken 21-23-26)
 - o Koopsommen van korte duur
 - o Pensioensparen
 - o Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen
 - o Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen
 - o Andere verrichtingen Tak 21
 - o Tak 23
 - o Tak 26
- De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

DISTRIBUTIEKANALEN 2016: GEHEEL VERZEKERINGEN NIET-LEVEN EN LEVEN

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

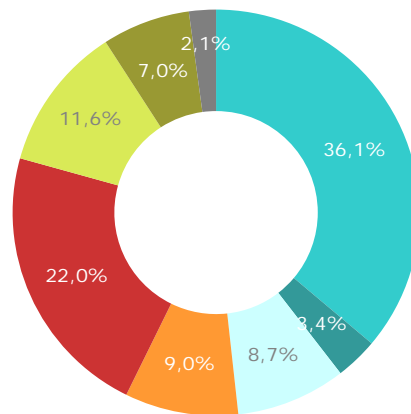


Uitsplitsing premie-inkomen in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015)
Per distributievorm



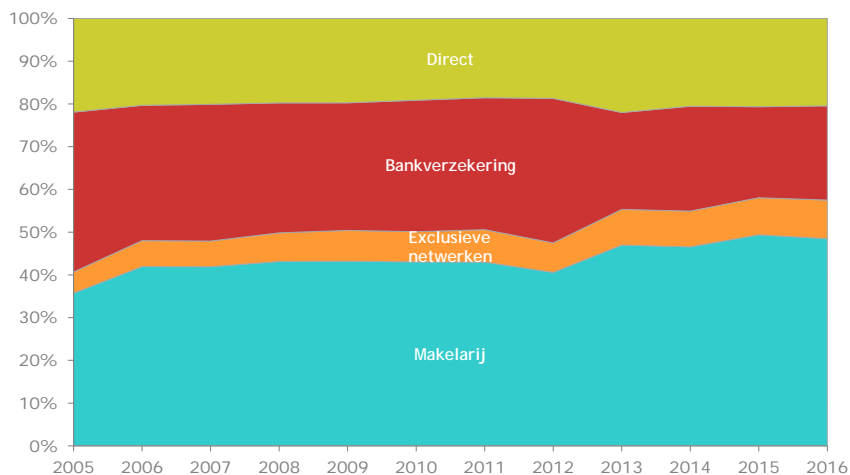
- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (+0,4 pp)
- Verzekeringsbankieren (-1,3 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- Bankverzekering (+0,7 pp)
- Direct (-0,2 pp)

Per distributiekanal

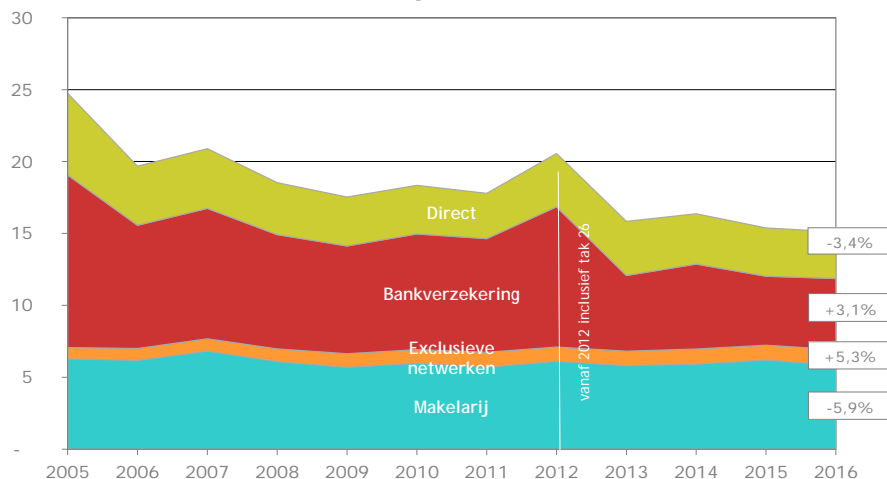


- A.1 Klassieke makelarij (-0,4 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (-1,3 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,7 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- C. Bankverzekering (+0,7 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (+0,5 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,5 pp)
- Andere kanalen

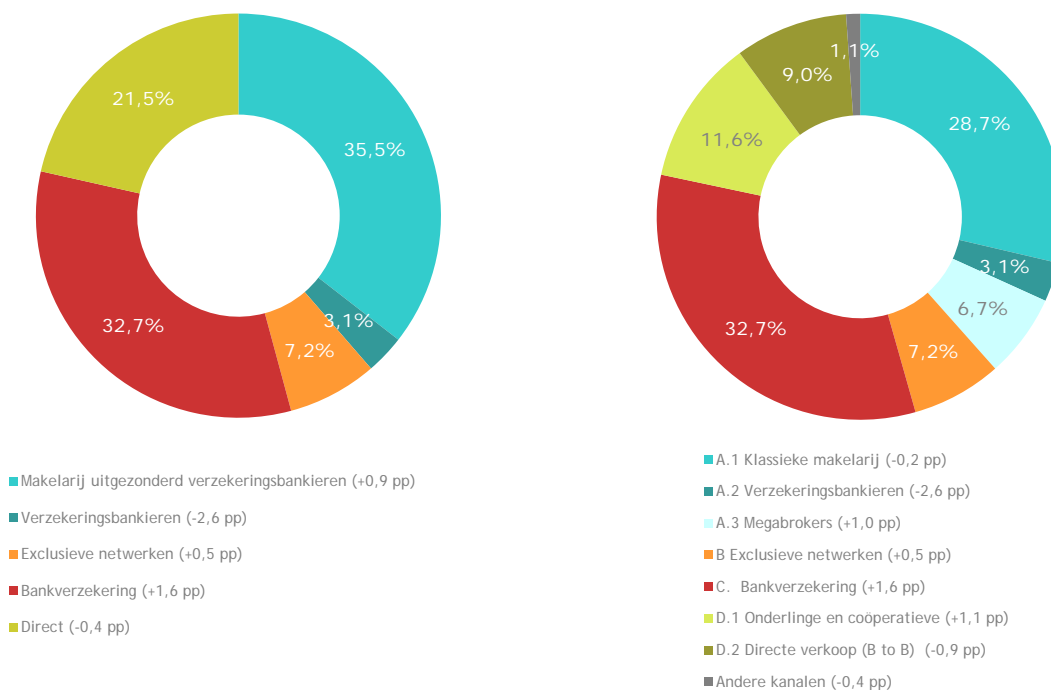
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



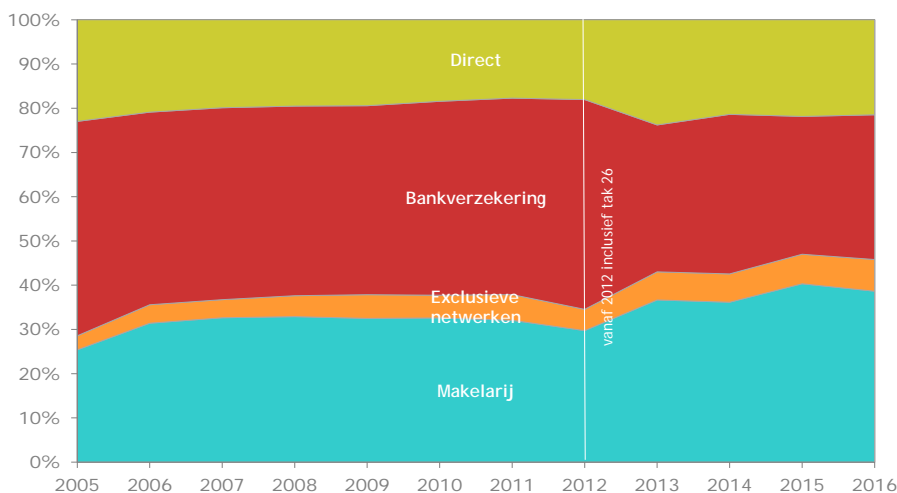
Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)



Uitsplitsing premie-inkomen in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015)
Per distributievorm Per distributiekanaal

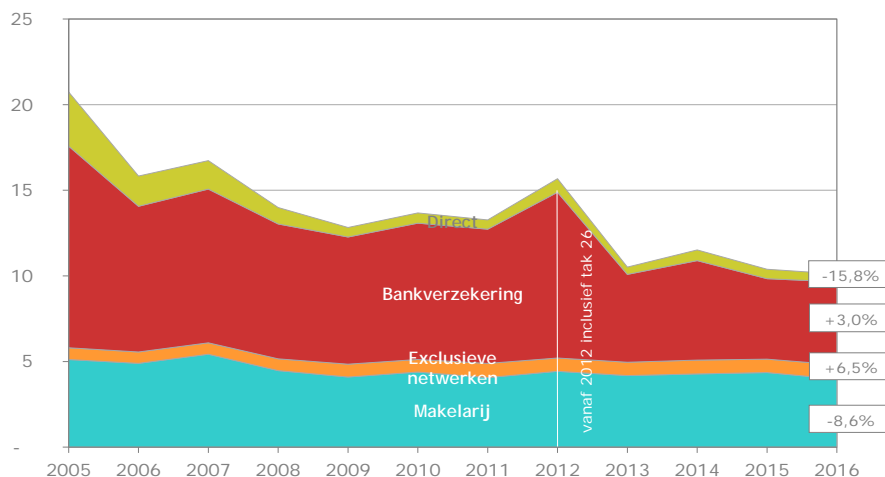


Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

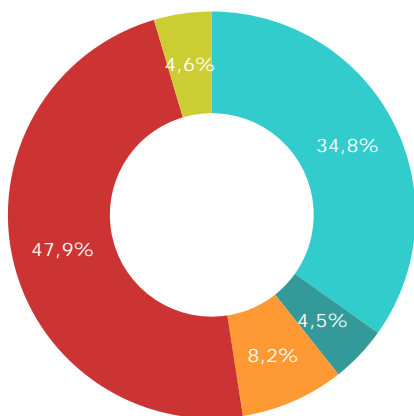


DISTRIBUTIEKANALEN 2016: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAK 21-23-26)

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

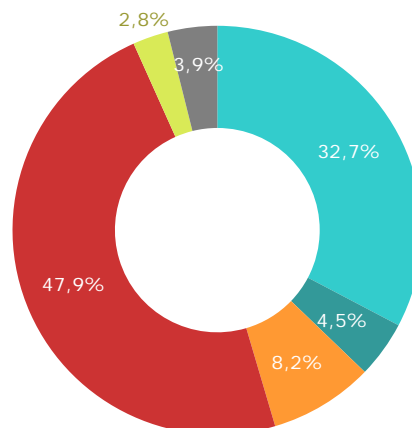


Uitsplitsing premie-inkomen in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015) Per distributievorm



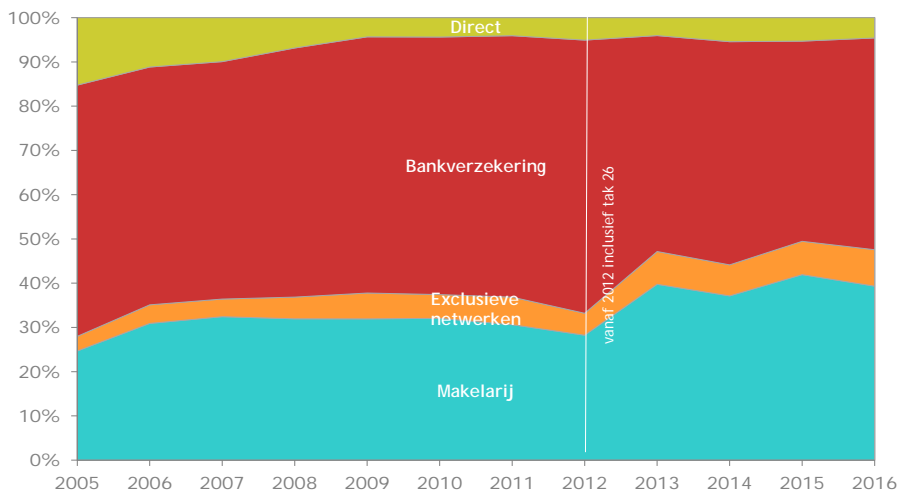
- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (+1,3 pp)
- Verzekeringsbankieren (-3,9 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,7 pp)
- Bankverzekering (+2,6 pp)
- Direct (-0,7 pp)

Per distributiekanaal



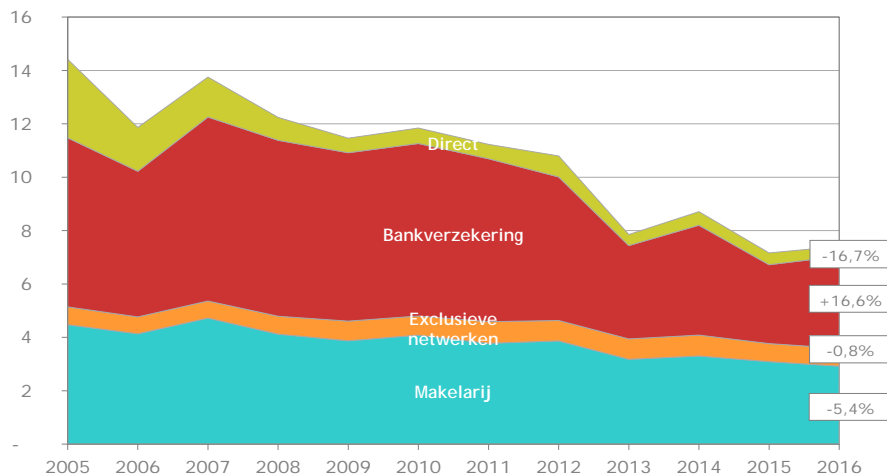
- A.1 Klassieke makelarij (+0,7 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (-3,9 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,7 pp)
- C. Bankverzekering (+2,6 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (0,0 pp)
- Andere kanalen (-0,2 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

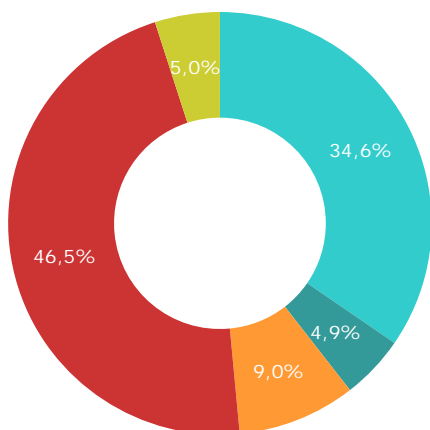


DISTRIBUTIEKANALEN 2016: INDIVIDUELE TAK 21-LEVENSVZERKERINGEN

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

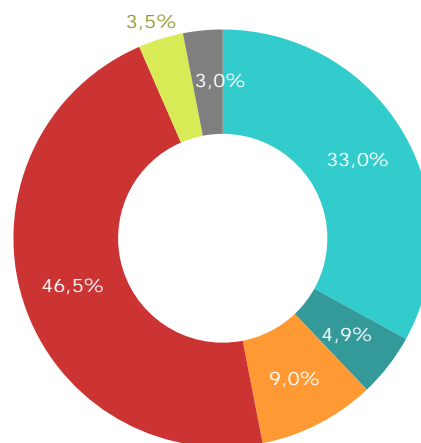


Uitsplitsing premie-inkomen in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015)
Per distributievorm



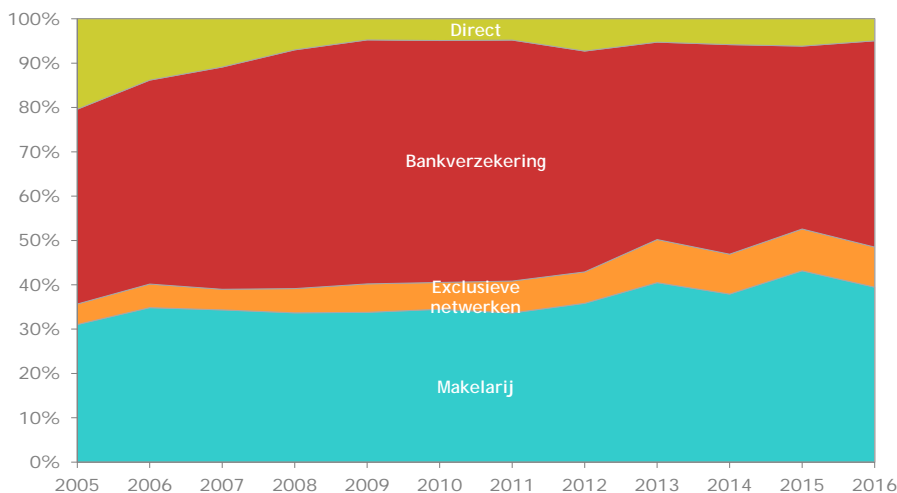
- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (-2,1 pp)
- Verzekeringsbankieren (-1,6 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,4 pp)
- Bankverzekering (+5,3 pp)
- Direct (-1,2 pp)

Per distributiekanaal



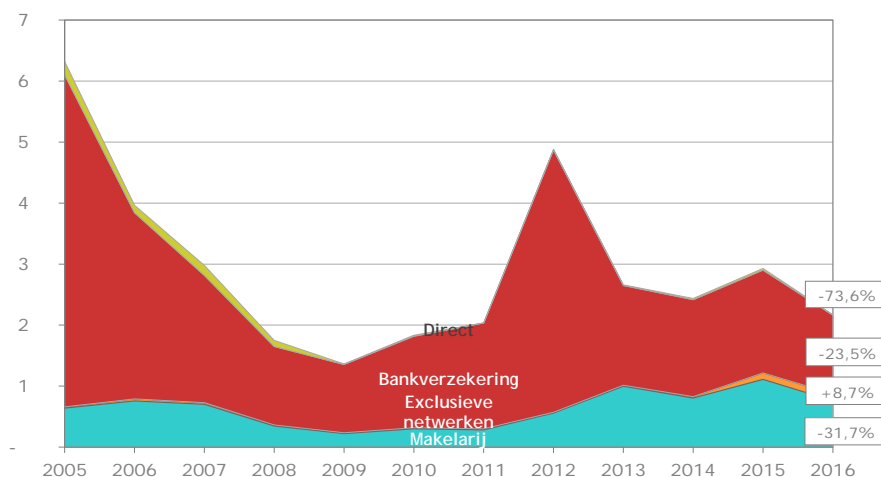
- A.1 Klassieke makelarij (-2,6 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (-1,6 pp)
- B Exclusieve netwerken (-0,4 pp)
- C. Bankverzekering (+5,3 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (0,0 pp)
- Andere kanalen (-0,7 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

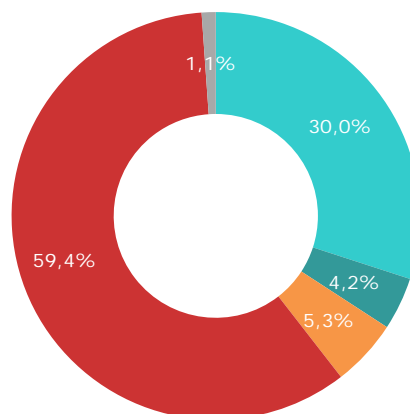
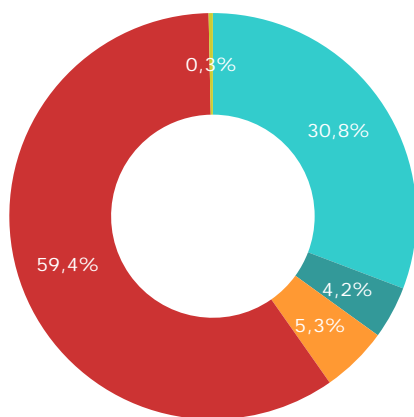


DISTRIBUTIEKANALEN 2016: INDIVIDUELE TAK 23-LEVENSVZERKERINGEN

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



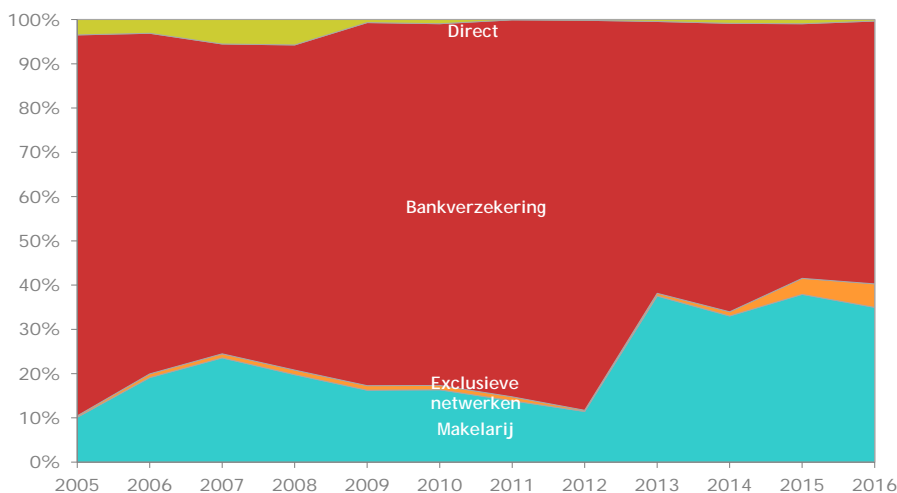
Uitsplitsing premie-inkomen in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015)
Per distributievorm Per distributiekanal



- Makelarij uitgezonderd verzekeringsbankieren (+6,8 pp)
- Verzekeringsbankieren (-9,7 pp)
- Exclusieve netwerken (+1,7 pp)
- Bankverzekering (+1,9 pp)
- Direct (-0,6 pp)

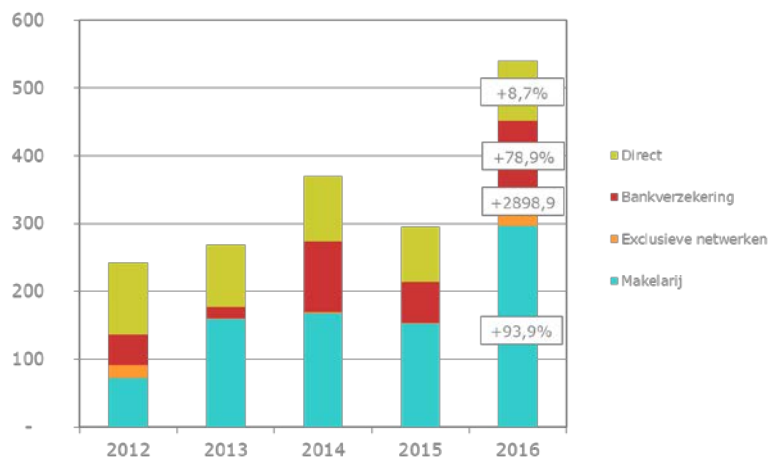
- A.1 Klasseke makelarij (+6,6 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (-9,7 pp)
- B Exclusieve netwerken (+1,7 pp)
- C. Bankverzekering (+1,9 pp)
- Andere kanalen (-0,5 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

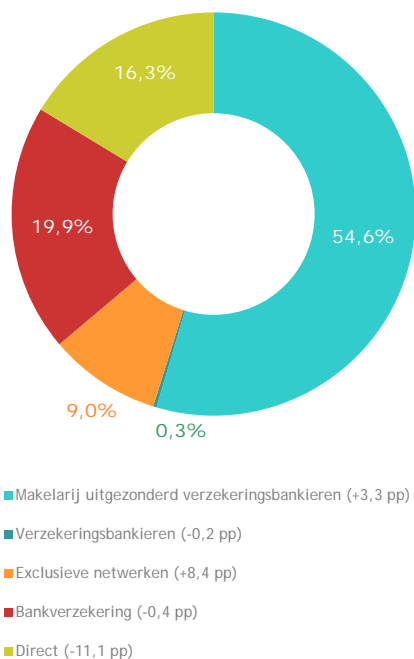


DISTRIBUTIEKANALEN 2016: INDIVIDUELE TAK 26-LEVENSVZERKERINGEN

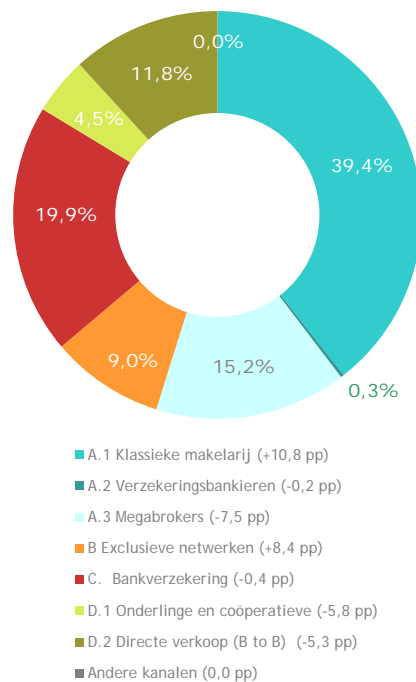
Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen (in miljoen euro)



Uitsplitsing premie-inkomen in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015) Per distributievorm



Per distributiekanaal

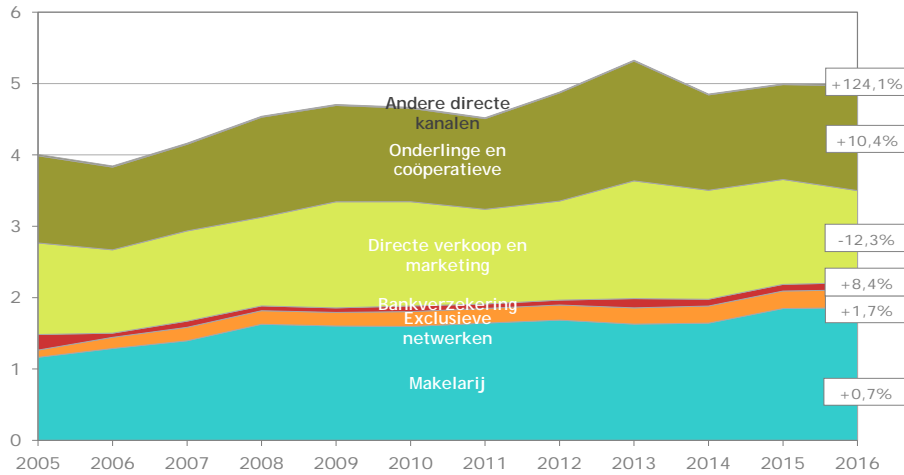


Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

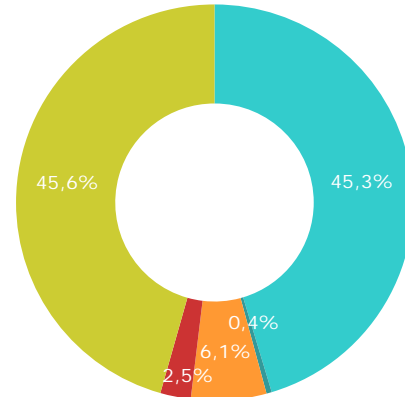
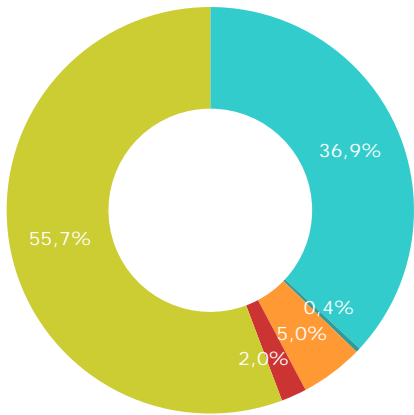


DISTRIBUTIEKANALEN 2016: GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. EERSTE PIJLER)

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



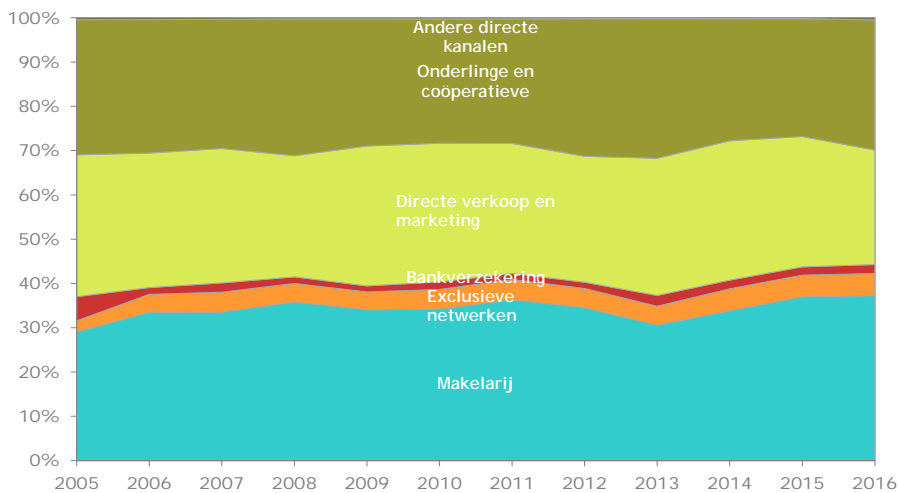
Uitsplitsing premie-inkomen in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015) per distributievorm
Inclusief eerste pijler Exclusief eerste pijler



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

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

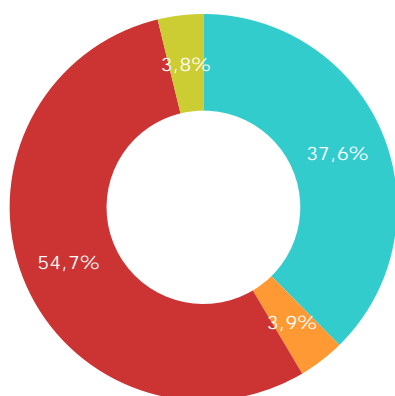
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



DISTRIBUTIEKANALEN 2016: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

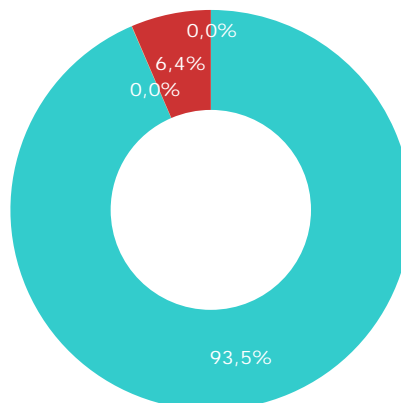
Uitsplitsing premie-inkomen in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015) per distributievorm

Takken 21-23-26



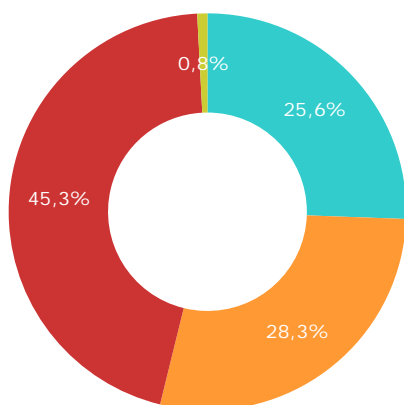
- Makelarij (-5,3 pp)
- Exclusieve netwerken (+1,0 pp)
- Bankverzekering (+4,5 pp)
- Direct (-0,2 pp)

Koopsommen van korte duur



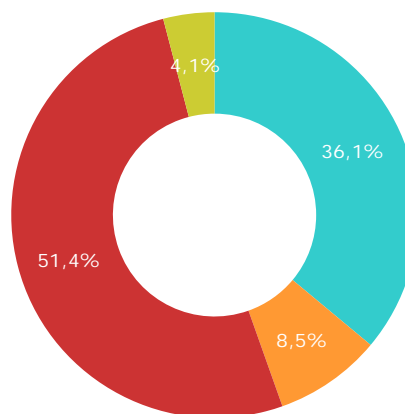
- Makelarij (+3,8 pp)
- Exclusieve netwerken (0,0 pp)
- Bankverzekering (-3,7 pp)
- Direct (0,0 pp)

Pensioensparen



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

Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen

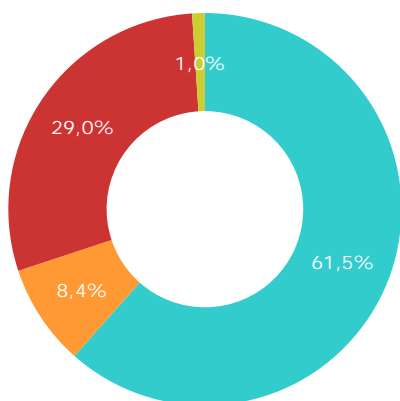


- Makelarij (-9,0 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,2 pp)
- Bankverzekering (+5,2 pp)
- Direct (+4,0 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2016: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

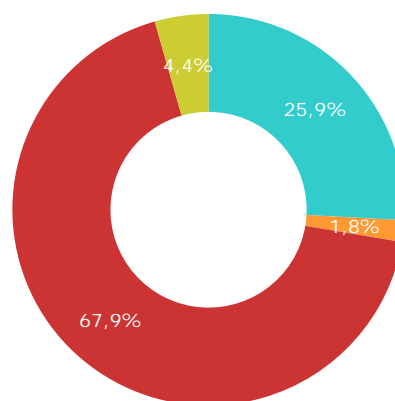
Uitsplitsing premie-inkomen in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015) per distributievorm

Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen



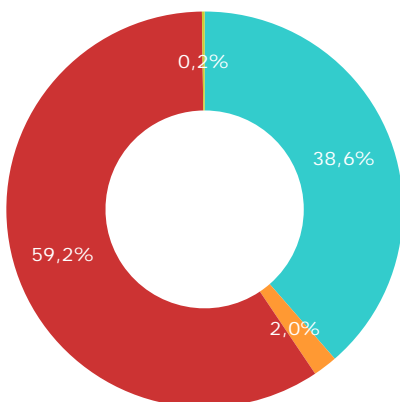
- Makelarij (+0,9 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,9 pp)
- Bankverzekering (-1,0 pp)
- Direct (-0,9 pp)

Andere verrichtingen Tak 21



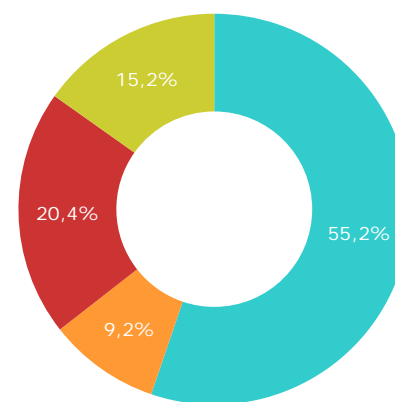
- Makelarij (-10,8 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,6 pp)
- Bankverzekering (+13,0 pp)
- Direct (-1,6 pp)

Tak 23



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

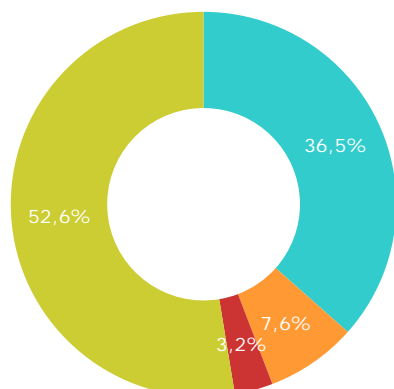
Tak 26



- Makelarij (-0,2 pp)
- Exclusieve netwerken (+8,6 pp)
- Bankverzekering (-2,2 pp)
- Direct (-6,2 pp)

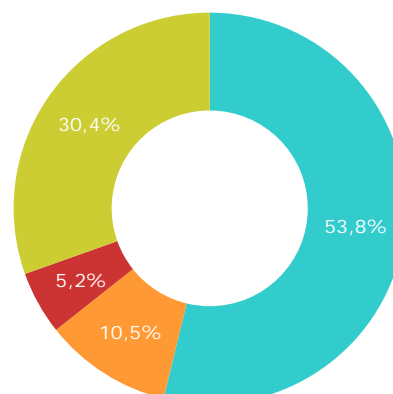
Uitsplitsing premie-inkomen in 2016 (ontwikkeling t.o.v. 2015) per distributievorm

Leven groep



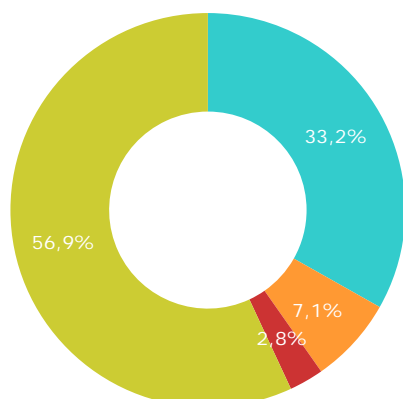
- Makelarij (+3,4 pp)
- Exklusieve netwerken (+0,1 pp)
- Bankverzekering (+0,8 pp)
- Direct (-4,3 pp)

Vaste en flexibele premies



- Makelarij (+11,2 pp)
- Exklusieve netwerken (-1,1 pp)
- Bankverzekering (0,0 pp)
- Direct (-10,1 pp)

Koopsommen



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