

Distributiekanaal van de verzekering - Cijfers 2017

Inleiding: De drift der continenten: zoek de subductie	2
1. Doelstelling, methodologie en definities	3
2. Studieresultaten	6
2.1 Representativiteit en betrouwbaarheid van de steekproef	6
2.2 Algemeen overzicht van de resultaten	6
1. Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt	6
2. Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen	7
3. Vergelijking met de distributie in andere Europese landen	8
4. Wat met verkoop via internet?	8
2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven	9
2.4 Niet-levensverzekering	11
1. Niet-levensverzekering: verkoop aan particulieren en ondernemingen	12
2. Niet-levensverzekering: resultaten per tak	13
2.5 Levensverzekering	17
1. Leven individueel (takken 21, 23 en 26)	17
1. Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26)	19
2. Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)	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: De drift der continenten: zoek de subductie

De jaarlijkse studie van Assuralia naar de verhoudingen binnen de verzekeringsdistributie levert geen noemenswaardige verrassingen op, maar het is een beetje zoals met de platentectoniek die in de zestiende eeuw de Vlaamse cartograaf Ortelius al opgevallen was zonder dat hij er de oorzaak van begreep: de contouren van een continent stemmen wel eens overeen met die van een ander. Wat Ortelius toen niet kon beseffen, was de grootte van de krachten die ogenschijnlijk onbeweeglijke segmenten van de aarde van elkaar af of naar elkaar toe drijven, waardoor de een weleens buigt voor de ander, subductie zoals dat heet.

Ook in de verdeling van de marktaandeelen in de portefeuilles of in de nieuwe producten van verzekeringen verandert het landschap niet zo fel van jaar tot jaar, maar enig helicopterperspectief brengt meer begrip bij van wat er gaande is. Toeval wil dat pas enkele weken geleden EIOPA, de Europese instantie die geldt als dirigent van Europese toezichthouders, een vergelijkend overzicht publiceerde van distributiemodellen, dat nog maar eens wees op de verscheidenheid aan distributiemodellen doorheen Europa, waar België vooral uitblinkt door de veelzijdigheid van distributievormen, op de afwezigheid van grote "aggregatoren" na. Zeker in historisch perspectief zijn er belangrijke verschuivingen waar te nemen: daar waar het marktaandeel van traditionele tussenpersonen – agenten en makelaars – stabiel is, zijn er in België grote wijzigingen geweest in het aantal zelfstandige tussenpersonen, vooral onder de tussenpersonen die als natuurlijke persoon eerder dan onder vennootschapsstatuut werkzaam zijn. De voorbije tien jaar viel dat aantal terug van meer dan 7.500 tot minder dan 5.000. Bij de agenten in loondienst is de achteruitgang nog sterker: er zijn er bij de laatste telling geen twintig meer, bij de eeuwwisseling waren ze nog met duizend. Net als elders in Europa blijft het aantal tussenpersonen onder vennootschapsvorm vrij stabiel en houdt de werkgelegenheid in die firma's goed stand, wat wijst op professionalisering en consolidatie.

Ook de bankverzekering evolueert: daar waar de Belgische markt voor de crisis nog gekenmerkt was door het feit dat bankverzekeraars meestal eenheden waren van eenzelfde financiële groep, vindt men daarnaast vandaag voorbeelden van samenwerkingsverbanden van bedrijven die inmiddels een eigen weg volgen, en op kleinere schaal louter zakelijke akkoorden.

Tegen deze achtergrond verschilt het eindresultaat, met een 50-30-20 verdeling tussen makelaars, voorop, gevolgd door de exclusieve netwerken (bankverzekeraars en agenten) en tenslotte directe verkoop, niet zoveel van de cijfers van de voorbije jaren. Makelaars halen net 50,0 % van de omzet binnen, en gaan licht vooruit, terwijl de banken het gelag betalen van de mindere vraag naar individuele levensverzekeringen en navenant achteruitgaan. Beleggingsverzekeringen, waar de banken sterk in zijn, hebben de achteruitgang van andere spaarverzekeringen niet weten in te dammen, en ook in die rubriek halen makelaars een flinke 40 % van de premies binnen. De studie wijst ook op het sterkste marktsegment voor de makelarij, namelijk schadeverzekeringen voor het bedrijfsleven, waar hun marktaandeel stijgt tot 72,5 %. Het contrast is wel groot met groepsverzekeringen, waar zij 40 % van de markt in handen hebben, waarbij het ook de moeite loont om andere "employee benefits" nauwlettend te volgen, want ook daar vormen de grotere makelaarskantoren en de directe verkoop van bedrijf tot bedrijf zwaargewichten. Dat de concurrentie onder makelaars een werkelijkheid is blijkt ook in de tak auto, waar de grotere kantoren omzet afsnoepen van hun kleinere collega's, een gegeven dat in de toekomst interessant kan zijn in de veronderstelling dat het economische zwaartepunt van autoverzekeringen zou evolueren van massarisch – dus geknipt voor lokale agenten en makelaars – naar productenaansprakelijkheid – en dus meer een zaak voor de grootste makelaars en voor directe verkoop onder bedrijven.

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 verzekeringmakelaar bij de FSMA zijn geregistreerd (=> mogelijkheid om verzekeringsproducten van andere ondernemingen of groepen te verkopen; zo niet: zie bankverzekering).

A.3 Megabrokers

Voorname 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 bankkloket, 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).

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 Verzekeringkantoor 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, Medius NV, Mercer (Belgium) NV, Q en O Verzekeringen NV, Van Dessel Verzekeringkantoor 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

D. Direct (zonder tussenpersonen)

D.1 Onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen

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

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

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

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

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

D.4 Elektronische handel zonder tussenpersoon

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

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 2017, 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 2017 van de Belgische verzekeringsmarkt.

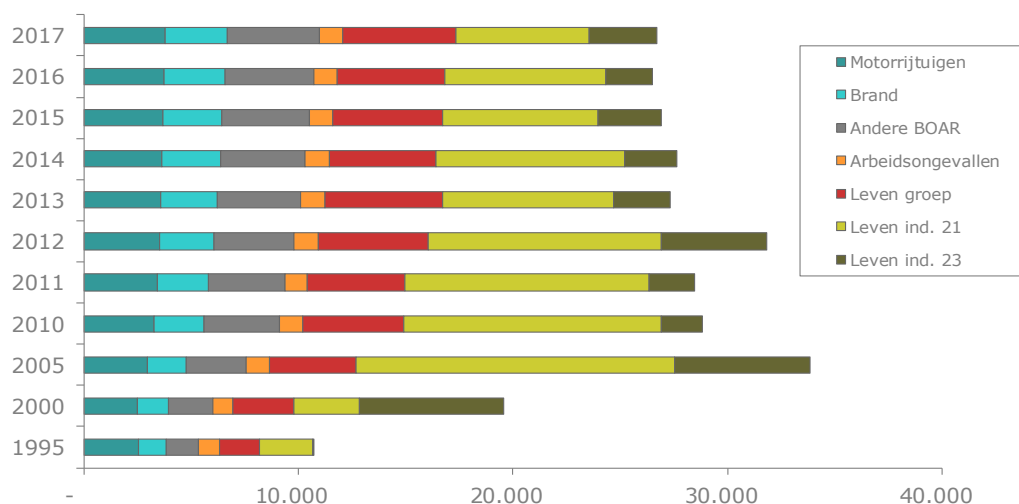
2.2 Algemeen overzicht van de resultaten

2.2.1 Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt

De verzekeraars verwezenlijken in 2017 26,8 miljard euro aan premie-inkomsten voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven, tegenover 26,7 miljard euro in 2016. Het totale premievolume ligt in 2017 dus 100,2 miljoen euro hoger dan in 2016, een relatieve stijging van 0,4 %. Deze stijging is minder groot dan de toename van de index der consumptieprijzen (+2,1 %) in 2017; waardoor de reële daling 1,7 % bedraagt.

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 incassogroei zich verder door in 2017 met een stijging van 2,3 %. Het premie-inkomen komt zo op 11,8 miljard euro in 2017. Terwijl het incasso niet-leven in reële termen daalde in 2016 (-0,2 % t.o.v. 2015), vertoont het in 2017 een lichte reële groei van 0,2 %.

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 2017 (in miljoen euro)

De levensverzekeringsproducten zijn in 2017 goed voor 15,0 miljard euro aan premie-inkomsten. Na een flinke daling in 2013 (-23,6 %) kent dit incasso in 2014 een bescheiden groei van 0,5 %, maar daalt het opnieuw in 2015 (-6,0 %), 2016 (-1,8 %) en 2017 (-1,1 %).

Van de 15,0 miljard euro premie-inkomsten voor leven, is 9,7 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, 2,6 % in 2016 en 4,4 % in 2017. De producten met gegarandeerde rentevoet (tak 21 en tak 26) tekenen in 2017 een incassodaling op van 17,1 %. De omzet van de tak 23-producten daarentegen ligt 45,1 % hoger dan in 2016.

De groepsverzekeringen, inclusief eerste pijler, brengen in 2017 5,3 miljard euro aan premie-inkomsten op. Wat een groei met 5,6 % betekent ten opzichte van 2016.

2.2.2 Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen

De helft van de omzet van de verzekeraars op de Belgische verzekeringsmarkt wordt gerealiseerd via de makelaars. In 2017 verwerven deze niet-exclusieve tussenpersonen 50,0 % van de premie-inkomsten voor het geheel van leven- en niet-levensverzekerings-producten. De exclusieve netwerken en bankverzekeraars verwerven in datzelfde jaar 29,7 % van de premies en de directe kanalen 20,3 %. 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 (60,8 % in 2017). De directe verzekering is de tweede belangrijkste speler en verwezenlijkt ongeveer één vijfde van de omzet (19,3 %). Verder worden de niet-levensverzekeringen ook verdeeld door de exclusieve netwerken (11,7 %) en de bankverzekering (8,2 %). 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.

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

De belangrijkste verdeler voor de **individuele levensverzekeringsproducten** blijft de bankverzekering. In 2017 kent de bankverzekering een daling van de premie-inkomsten voor deze producten, waardoor haar marktaandeel daalt van 47,6 % in 2016 naar 44,7 % in 2017. Na de bankverzekering volgt de makelaar als tweede belangrijkste speler en is in 2017 goed voor een marktaandeel van 42,5 %.

Op de markt van de **individuele levensverzekeringen met gegarandeerde rentevoet (takken 21 en 26)** zijn de bankverzekering en de makelaars de voornaamste spelers. Gezien de omzet via bankverzekering in 2017 sterker daalt dan deze via makelaars, stijgt het marktaandeel van de makelaars met 4,6 procentpunten tot 45,7 %. Het marktaandeel van de bankverzekering daalt met 7,2 procentpunten tot 36,7 %.

De premie-inkomsten van de **individuele tak 23-verzekeringen** komen voor het grootste deel tot stand via de bankverzekering. In 2015 ligt het marktaandeel van het bankkanaal voor het eerst sinds het begin van de observatieperiode op minder dan 60 %. De kaap van 60 % wordt in 2016 en 2017 opnieuw overschreden door de bankverzekering, met marktaandelen van respectievelijk 61,8 % en 62,6 %. In 2013 is het marktaandeel van de makelaars fors toegenomen en fluctueert sindsdien tussen de 33 % en de 38 %.

In tegenstelling tot de individuele levensverzekeringen, worden de **groepsverzekeringen** (inclusief eerste pijler) voornamelijk verkocht via het directe kanaal (52,7 % marktaandeel). De exclusieve netwerken en de bankverzekering zijn hier slechts kleine spelers. De makelaars spelen daarentegen ook bij deze verzekeringsproducten een belangrijke rol, in 2017 zijn ze goed voor zo'n twee vijfden van de premie-inkomsten.

2.2.3 Vergelijking met de distributie in andere Europese landen³

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 Koninkrijk ⁴ is dat via makelaars en agenten. In België wordt 44,7 % van het premievolume van de individuele levensverzekeringen door de bankverzekering gerealiseerd, terwijl de groepsverzekering voor meer dan de helft via het directe kanaal verloopt.

2.2.4 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 2017 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.

³ Insurance Europe, "European Insurance in Figures – 2016 data", Februari 2018. www.insuranceeurope.eu > Publications

⁴ Voor Duitsland en Verenigd Koninkrijk betreft het enkel nieuwe productie

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

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

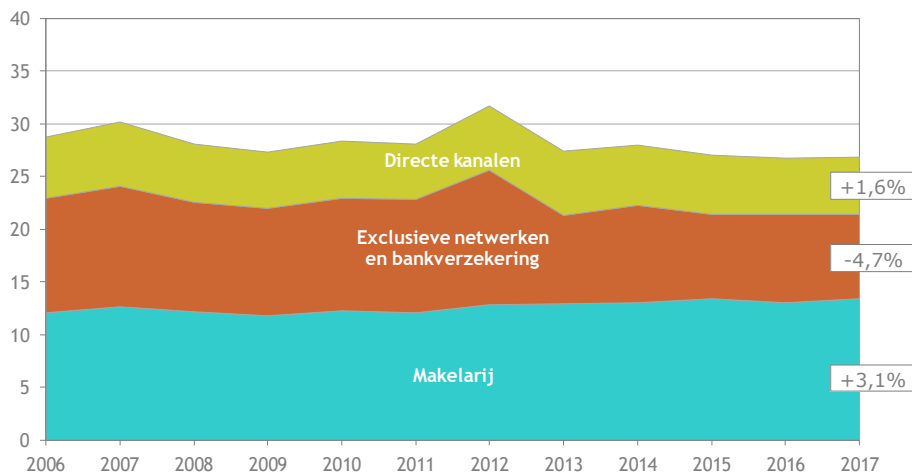
Niettemin is de financiële wereld in snel tempo aan het digitaliseren. Nieuwe diensten worden ontwikkeld en bestaande diensten zijn sterk aan het evolueren. Denk maar aan de verschillende apps die beschikbaar zijn voor de consument. Het is waarschijnlijk dat bepaalde ontwikkelingen ook een invloed zullen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

2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven

In 2017 boeken de verzekeraars een omzet van 26,8 miljard euro voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven. Ten opzichte van 2016 ligt de omzet 100,2 miljoen euro hoger, hetzij een stijging van 0,4 %.

Het premie-incasso verworven via de bankverzekeraars en de exclusieve agenten is in 2017, met 389,7 miljoen euro (-4,7 %), afgenomen ten opzichte van 2016. De makelaars en de directe verzekering tekenen daarentegen een stijging op van respectievelijk 406,7 miljoen euro (+3,1 %) en 83,2 miljoen euro (+1,6 %).

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 piek in 2012 en de terugval in 2013 het gevolg van de stijging en daling van het incasso van de individuele levensverzekeringen.

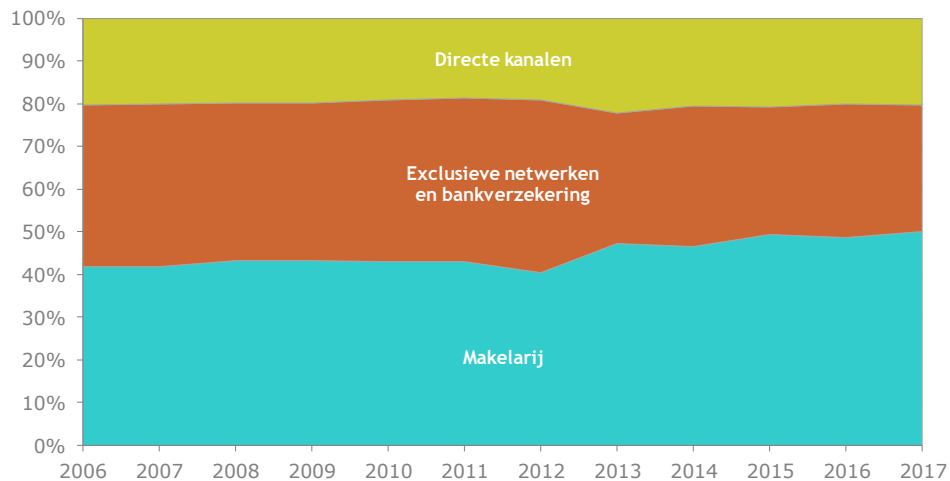


Grafiek 2: Ontwikkeling premie-inkomen leven en niet-leven (in miljard euro)

In 2017 verwerven de **makelaars**, na een stijging met 1,3 procentpunten tegenover 2016, een marktaandeel van 50,0 %. 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 **exclusieve netwerken en bankverzekering** zijn in 2017 de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 29,7 %. De exclusieve agenten behalen hun grootste marktaandelen op de markt van de niet-levensverzekeringen en de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26). 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 2017 goed voor 20,3 % 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.

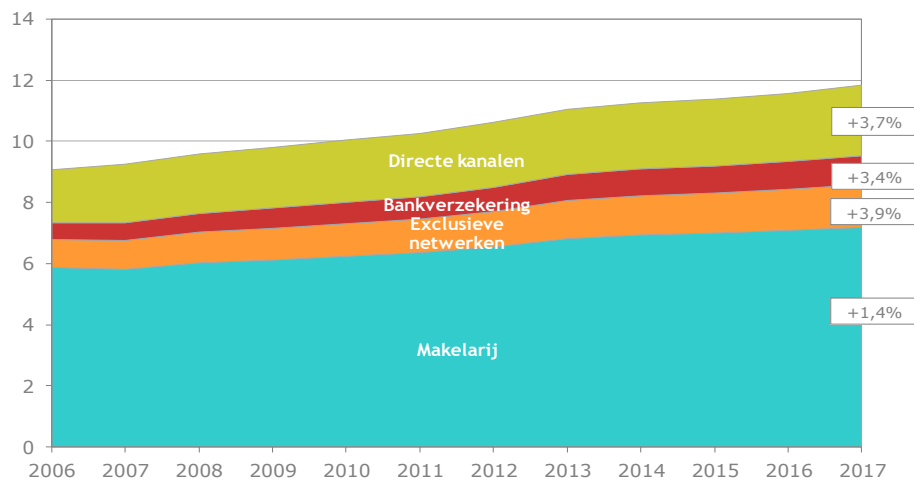


Grafiek 3: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven en niet-leven

2.4 Niet-levensverzekering

De niet-levensverzekeringen brengen in 2017 11,8 miljard euro op aan premie-inkomsten. Dit is een stijging van 265,9 miljoen euro of 2,3 % ten opzichte van 2016.

In 2017 kunnen opnieuw alle distributievormen een stijging van de premie-inkomsten voorleggen. De inkomsten via exclusieve netwerken nemen in 2017 toe met 52,2 miljoen euro tegenover 2016 (+3,9 %). De directe verzekering heeft 81,9 miljoen euro extra premie-inkomsten verworven (+3,7 %) en de bankverzekering tekent een incassostijging van 31,8 miljoen euro (+3,4 %) op. De makelarij noteert met 100,0 miljoen euro (+1,4 %) de kleinste relatieve stijging voor de verkoop van niet-levensverzekeringen.



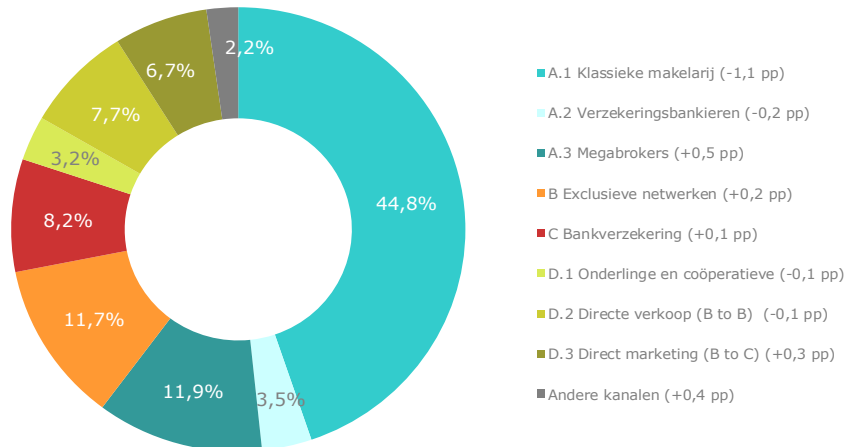
Grafiek 4: Ontwikkeling premie-inkomen niet-leven volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De verdeling van niet-levensverzekeringen verloopt voornamelijk via de verschillende **makelaarskanalen**, dat zijn de niet-exclusieve distributiekanaalen. In 2006 waren deze kanalen goed voor 64,8 % van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen. In 2017 is hun marktaandeel afgenomen tot 60,8 %. Tot op vandaag blijven de makelaars beslist de belangrijkste distributievorm wat betreft de verkoop van niet-levensverzekeringensproducten, niettegenstaande het aandeel geleidelijk afnam over de jaren heen.

Het marktaandeel van de klassieke makelaars daalt in 2017 licht ten opzichte van 2016, maar blijft goed voor 44,8 %. Naast de klassieke makelaars zijn de megabrokers een belangrijk makelaarskanaal van niet-levensverzekeringen, in 2017 goed voor een marktaandeel van 11,9 %. 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.

Op de markt van de niet-levensverzekeringen is de **directe verzekering**, met een marktaandeel van 19,3 %, de tweede belangrijkste speler. De premie-inkomsten van de directe verzekering worden hoofdzakelijk verkregen via directe verkoop (B to B) en direct marketing (B to C), zij nemen respectievelijk 7,7 % en 6,7 % van de markt van niet-levensverzekeringen voor hun rekening.

De **exclusieve verzekeringsagenten** en de **bankverzekeringen** zijn de kleinere spelers op de markt van de niet-levensverzekeringen. In 2017 zijn ze goed voor respectievelijk 11,7 % en 8,2 % 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 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016)

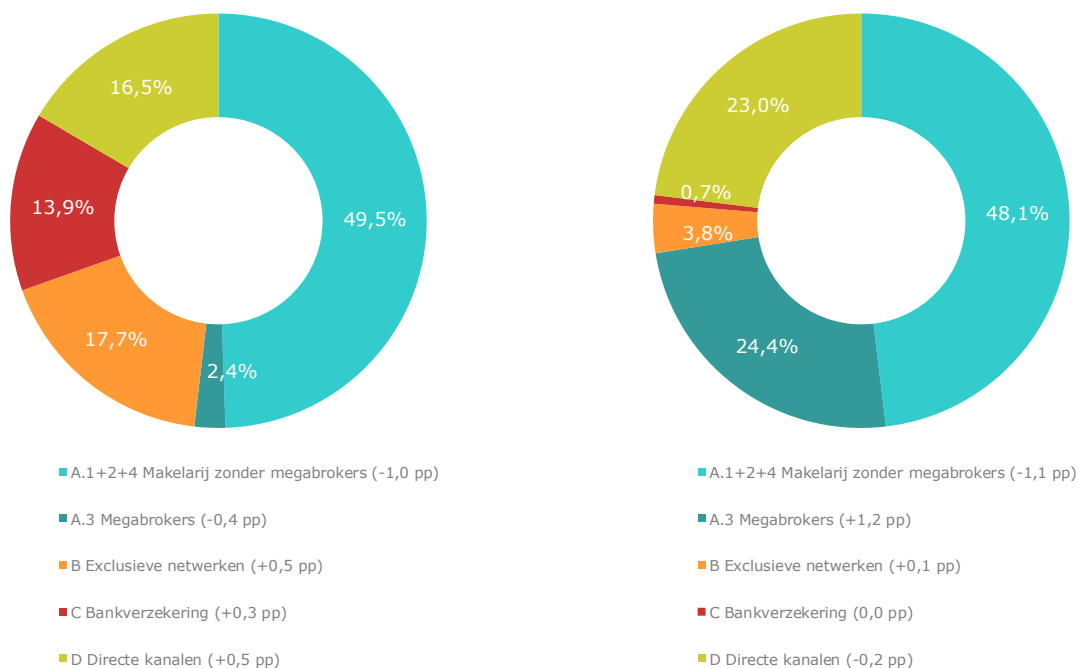
2.4.1 Niet-levensverzekering: verkoop aan particulieren en ondernemingen

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 (51,8 %) dat in 2017 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 72,5 % bedraagt.

Particulieren kopen hun niet-levensverzekeringen grotendeels bij de makelaars (uitgezonderd megabrokers). Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn in 2017 goed voor 49,5 % van de premie-inkomsten verworven bij particulieren. De verkoop van niet-levensverzekeringen aan particulieren wordt daarnaast voornamelijk gerealiseerd via de exclusieve verzekeringsagenten (17,7 % marktaandeel), de directe kanalen (16,5 %), de bankverzekering (13,9 % marktaandeel) en de megabrokers (2,4 % marktaandeel).

De distributie van niet-levensverzekeringsproducten aan ondernemingen wordt vooral verwezenlijkt door de makelarij zonder megabrokers (48,1 % marktaandeel) en de megabrokers (24,4 % marktaandeel). De directe verzekering tekent 23,0 % van de premie-inkomsten op.

De bankverzekering speelt voornamelijk een rol bij de realisatie van premie-inkomsten bij particulieren (13,9 % marktaandeel in 2017). 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 2017.



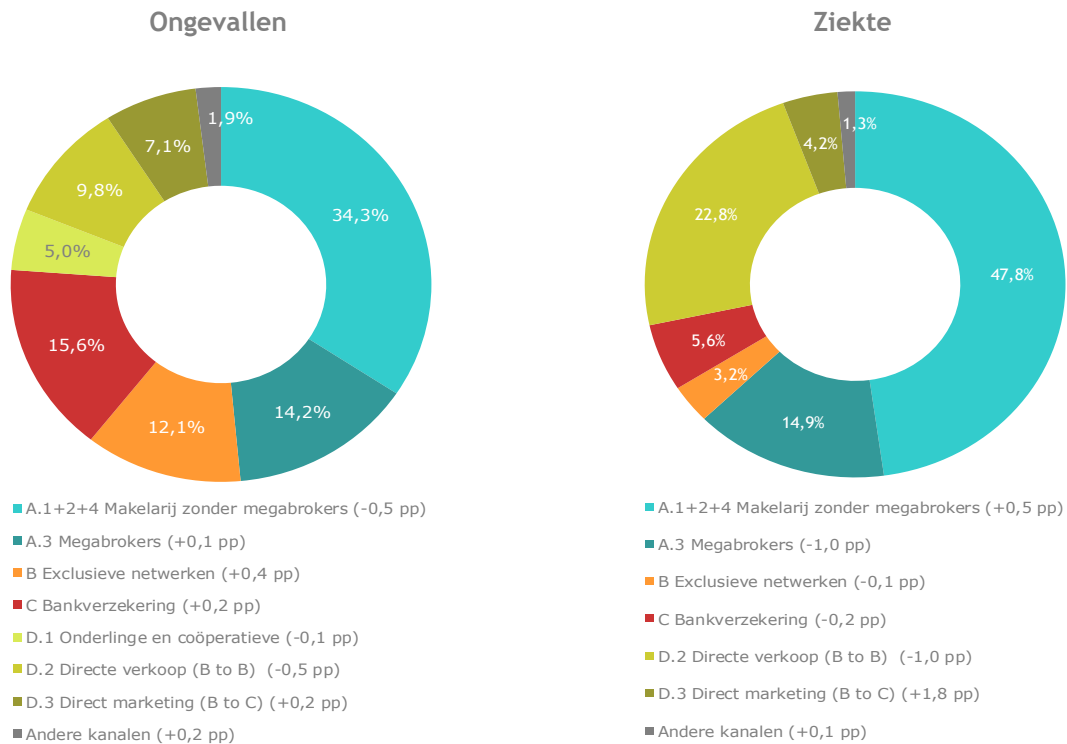
Grafiek 6 en 7: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2017 particulieren (links) en ondernemingen (rechts)

2.4.2 Niet-levensverzekering: resultaten per tak

De verkoop van ziekteverzekeringen brengt in 2017 1,7 miljard op, een stijging met 104 miljoen euro (+6,7 %) tegenover 2016. Hiermee noteert de ziekteverzekering een grotere relatieve stijging dan andere takken niet-leven. Het incasso stijgt in 2017 ook bij de takken rechtsbijstand (+3,6 %), brand (+2,5 %), algemene BA (+2,5 %) en motorrijtuigen (+1,4 %). De takken ongevallen (zonder arbeidsongevallen) en arbeidsongevallen zien in 2017 hun incasso dalen met respectievelijk 2,7 % en 0,2 % tegenover 2016. De takken niet-leven met het grootste incasso in 2017 zijn motorrijtuigen en brand, met respectievelijk 3,7 miljard euro en 2,9 miljard euro premie-inkomsten.

Voor de **ongevallenverzekeringen** zijn het de niet-exclusieve netwerken die het leeuwendeel van de omzet realiseren, hun marktaandeel bedraagt 48,5 %. De megabrokers nemen hiervan 14,2 % voor hun rekening. De directe verzekering is in 2017 goed voor 23,8 % marktaandeel, waarvan 9,8 % via directe verkoop (B to B) en 7,1 % direct marketing (B to C). Exclusieve netwerken en bankverzekeraars vertegenwoordigen samen, net als de directe kanalen, ongeveer één vierde van de markt (27,7 %). Vergelijken met 2016 zijn er geen grote wijzigingen in de marktaandelen van de distributiekanaalen.

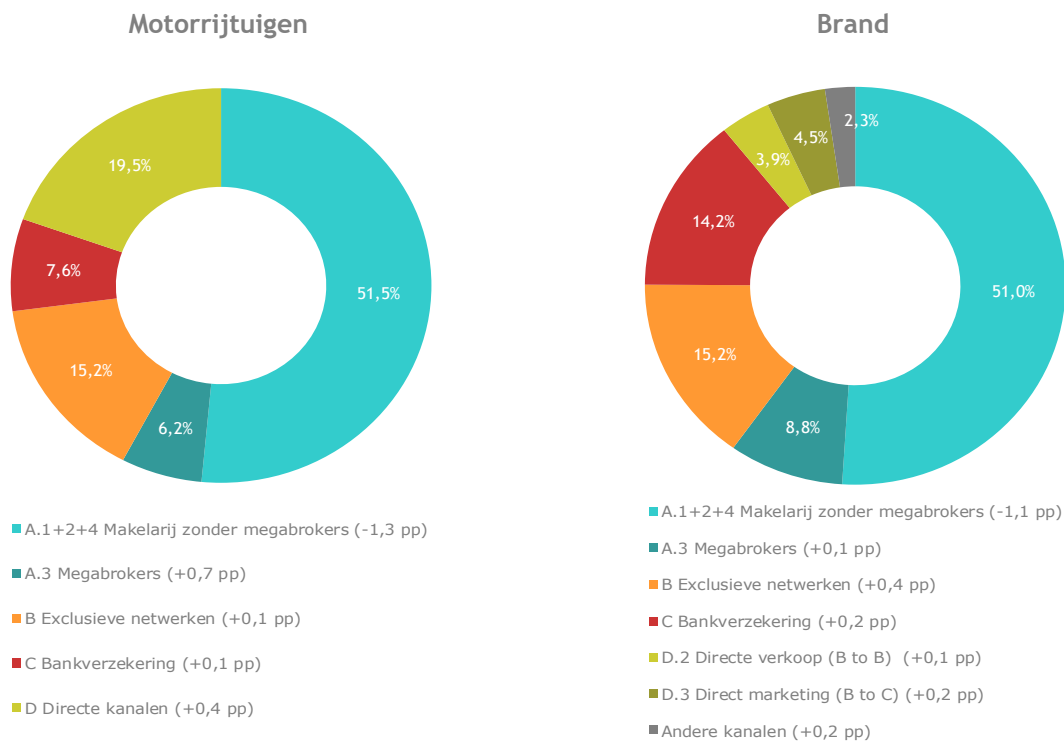
Het premie-inkomen van de **ziekteverzekeringen** wordt in nog sterkere mate dan bij de ongevalverzekeringen gerealiseerd via de makelarij, getuige het marktaandeel van 62,7 % in 2017. Een andere grote speler in de ziekteverzekering is de directe verkoop (B to B) met een marktaandeel van 22,8 %. Tegenover 2016 boekt de direct marketing (B to C) met 1,8 procentpunten de grootste terreinwinst, terwijl de megabrokers en de directe verkoop (B to B) elk 1 procentpunt verliezen.



Grafiek 8 en 9: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016) - verzekeringen ongevallen (links) en verzekeringen ziekte (rechts)

In 2017 verliezen de makelaars uitgezonderd megabrokers 1,3 procentpunten marktaandeel bij de verdeling van **verzekeringen motorrijtuigen**. Niettegenstaande dit terreinverlies blijft meer dan de helft van de markt (51,5 %) in hun handen. De grootste terreinwinst in deze tak wordt geboekt door de megabrokers: hun marktaandeel stijgt met 0,7 procentpunten en komt uit op 6,2 %. Ook de directe kanalen (+0,4 procentpunten), exclusieve netwerken (+0,1 procentpunten) en bankverzekering (+0,1 procentpunten) behalen licht hogere marktaandelen tegenover 2016.

Wanneer we de **brandverzekeringen** vergelijken met de verzekeringen motorrijtuigen dan zien we dat de makelaars zonder megabrokers, de megabrokers en de exclusieve netwerken in 2017 vergelijkbare marktaandelen behalen. Samen bereiken de bankverzekering en de directe kanalen, in beide takken, ongeveer één vierde marktaandeel. Bij de brandverzekeringen behalen de bankverzekeraars (14,2 %) een groter marktaandeel dan de directe kanalen (10,7%). Bij de verzekeringen motorrijtuigen daarentegen, noteren de directe kanalen een fors hoger marktaandeel (19,5 %) dan de bankverzekeraars (7,6 %). Tegenover 2016 verliezen de makelaars zonder megabrokers 1,1 procentpunt marktaandeel, ten voordele van de andere distributeurs van brandverzekeringen.

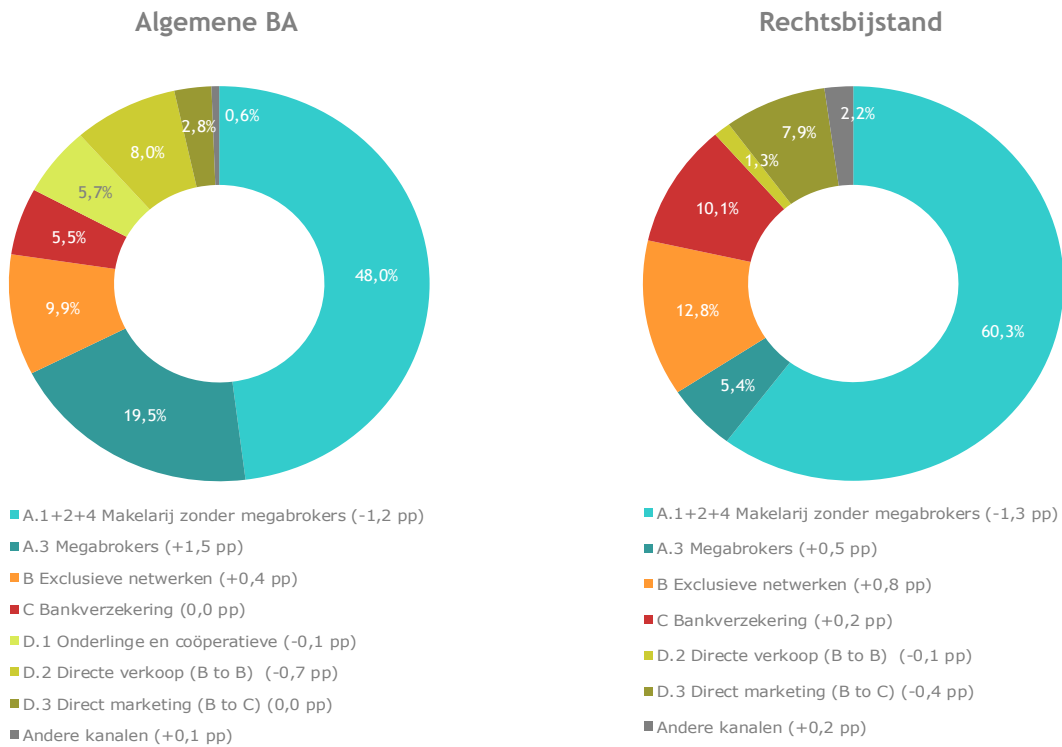


Grafiek 10 en 11: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016) - verzekeringen motorrijtuigen (links) en verzekeringen brand (rechts)

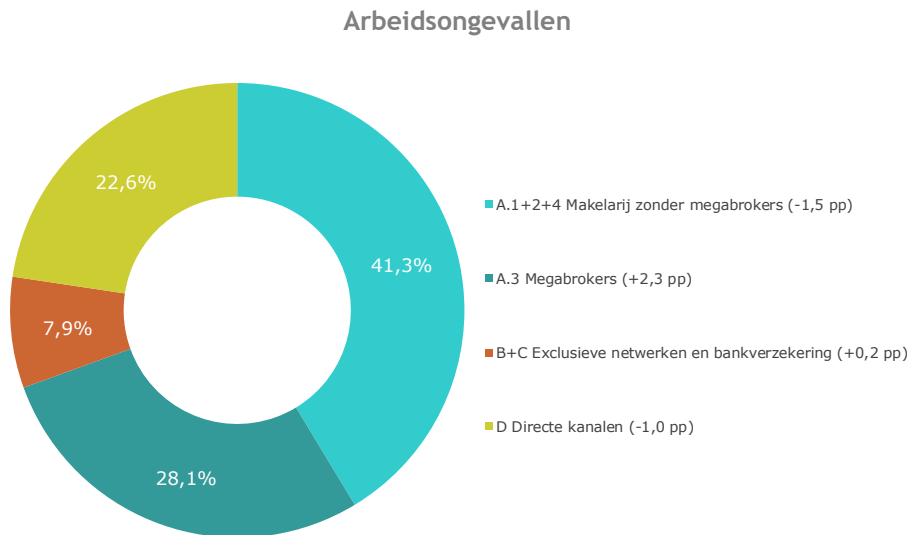
Ongeveer twee derde (67,5 %) van het incasso **algemene BA** wordt in 2017 verdeeld via makelaars. Het andere derde wordt in vergelijkbare mate verkocht door de directe kanalen (17,1 %) en de exclusieve netwerken en bankverzekeraars (15,4 %). Het marktaandeel van de megabrokers stijgt van 18,0 % in 2016 naar 19,5 % in 2017. De makelaars zonder megabrokers verliezen 1,2 procentpunten terrein tegenover 2016, maar blijven met 48,0 % veruit de grootste verdeler van de verzekeringen algemene BA. Het grootste directe distributiekanaal, de directe verkoop (B to B), verliest 0,7 procentpunten marktaandeel en komt uit op 8,0 %.

De makelaarskanalen zijn in 2017, met 65,7 % marktaandeel, de voornaamste verdeler van **verzekeringen rechtsbijstand**. Het overige incasso rechtsbijstand wordt ruwweg in gelijke mate verdeeld door de exclusieve netwerken (12,8 %), directe kanalen (11,4 %) en bankverzekering (10,1 %). De makelaars zonder megabrokers boeken tegenover 2016 een terreinverlies van 1,3 procentpunten en komen uit op 60,3 % marktaandeel. De exclusieve netwerken noteren in 2017 de grootste terreinwinst, met 0,8 procentpunten.

De distributie van **arbeidsongevallenverzekeringen** verloopt in 2017 vooral via de makelaars zonder megabrokers (41,3 % marktaandeel), de megabrokers (28,1 % marktaandeel) en de directe kanalen (22,6 % marktaandeel). Louter 7,9 % van het incasso arbeidsongevallen wordt verkocht via de exclusieve netwerken en bankverzekering. Tegenover 2016 boeken de megabrokers een terreinwinst van 2,3 procentpunten, ten nadele van de andere makelaarskanalen en de directe kanalen.



Grafiek 12 en 13: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016) - verzekeringen algemene BA (links) en verzekeringen rechtsbijstand (rechts)

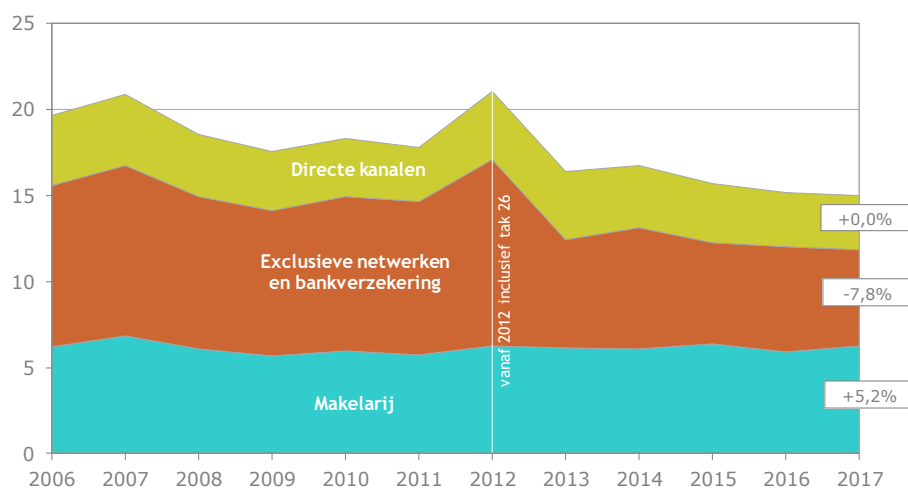


Grafiek 14: Uitsplitsing premie-inkomen verzekeringen arbeidsongevallen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016)

2.5 Levensverzekering

In 2017 brengen de levensverzekeringen een premie-inkomen van 15,0 miljard euro op. Dat is 165,7 miljoen euro minder dan in 2016, hetzij een daling van 1,1 %.

Het grootste deel van dit premie-inkomen wordt verwezenlijkt door de individuele levensverzekeringen, in 2017 realiseren deze een omzet van 9,7 miljard euro. De overige premie-inkomsten zijn afkomstig van de groepsverzekeringen.



Grafiek 15: Ontwikkeling premie-inkomen leven volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

Door een terreinwinst met 2,5 procentpunten, behalen de makelaars in 2017 een marktaandeel van 41,6 %. Hierdoor nemen ze, zoals in 2015, de leidersrol over van de exclusieve netwerken en bankverzekeringen (marktaandeel van 37,4 % in 2017), die domineerden tijdens de andere jaren van de beschouwde periode. Het aandeel van de directe kanalen schommelt de voorbije twaalf jaar rond één vijfde en komt in 2017 uit op 21,1 %.

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).

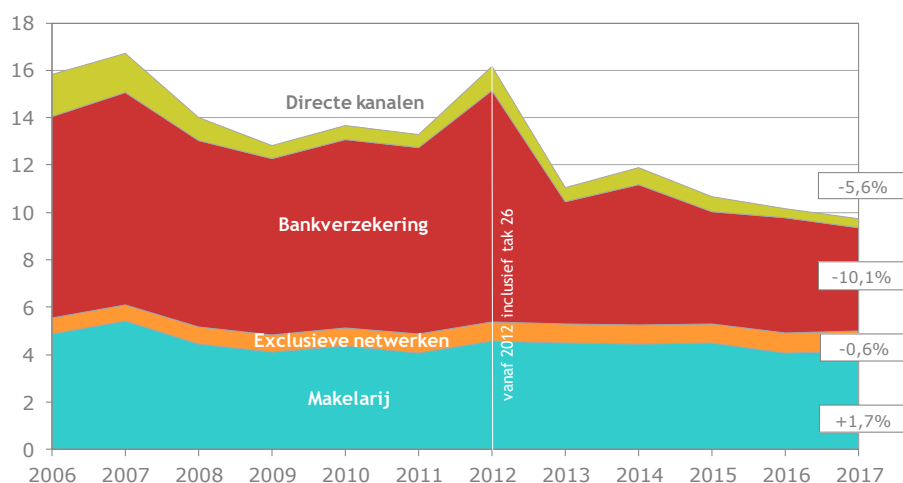
De levensverzekeringen kunnen, in tegenstelling tot de meeste niet-levensverzekeringen, beschouwd worden als langlopende contracten waarbij vaak meerdere, eventueel jaarlijkse, stortingen worden gedaan. Om een juist beeld te schetsen van de huidige machtsverhoudingen onder de distributiekanaalen is het 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 en 26)

De individuele levensverzekeringen realiseren in 2017 een totaal premievolume van 9,7 miljard euro. Het grootste deel hiervan, 6,3 miljard euro, is afkomstig van de tak 21-producten. De tak 23-producten brengen in 2017 3,0 miljard euro aan premie-inkomsten op en de tak 26-producten zijn goed voor 437 miljoen euro.

In 2017 dalen de premie-inkomsten van de individuele levensverzekeringsproducten met 444,9 miljoen euro, hetzij 4,4 %. De daling is toe te schrijven aan de tak 21-producten en de tak 26-producten die hun premievolume zien afnemen met respectievelijk 1,3 miljard euro

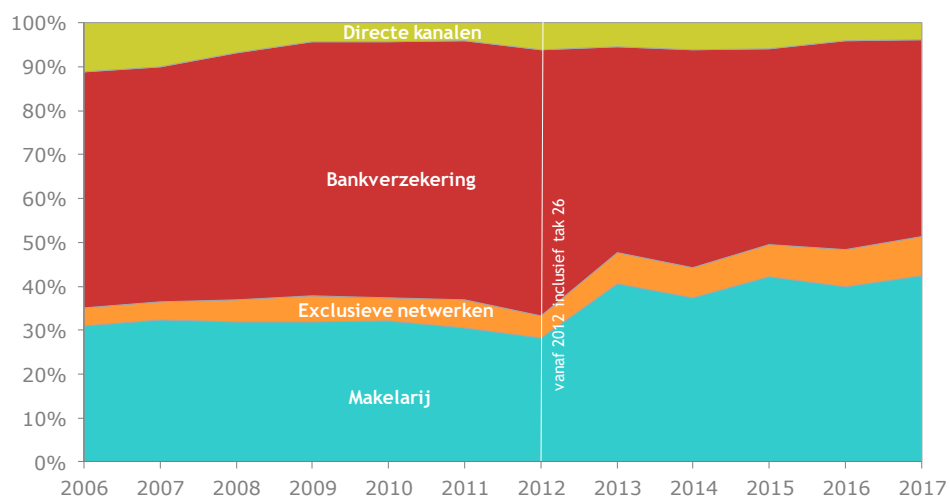
(-17,0 %) en 103,3 miljoen euro (-19,1 %). De tak 23-producten tekenen evenwel een incassostijging op van 939,7 miljoen euro (+45,1 %).



Grafiek 16: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel (takken 21, 23 en 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 is de piek in 2012 grotendeels te verklaren door de wijzigingen van de premietaks op individuele levensverzekeringen (in 2013 werd de premietaks opgetrokken van 1,1 % naar 2 % voor een groot deel van deze producten).

De directe verzekeringen en de bankverzekering zien hun premie-inkomsten in 2017 afnemen met respectievelijk 22,7 miljoen euro (-5,6 %) en 486,9 miljoen euro (-10,1 %). De verkoop van individuele levensverzekeringen via exclusieve netwerken daalt relatief lichter, met 5,4 miljoen euro (-0,6 %). Daartegenover staat de toename van de omzet bij de makelarij met 70,1 miljoen euro (+1,7 %).



Grafiek 17: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel (takken 21, 23 en 26)

De **bankverzekering** is het belangrijkste kanaal wat betreft de distributie van individuele levensverzekeringen. In 2017 realiseert ze 44,7 % van de premie-inkomsten. Hiermee ligt haar

marktaandeel 2,8 procentpunten lager dan in 2016. 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 2017 goed voor 42,5 % van de premie-inkomsten. Zij winnen terrein ten opzichte van 2016: hun marktaandeel is met 2,5 procentpunten gestegen, ten nadele van de bankverzekering.

De **exclusieve netwerken** slagen erin om stukje bij beetje terrein te winnen. In 2017 bedraagt hun marktaandeel 8,8 %.

In 2006 was de **directe verzekering** goed voor 11,1 % 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 ruwweg tussen de 4 % en de 6 %.

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

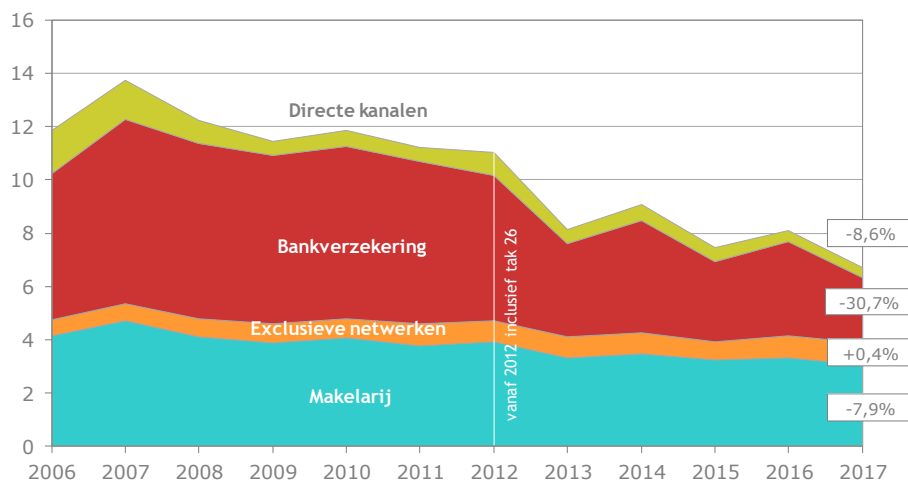
2.5.1.1 Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26)

In 2017 boeken de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (tak 21 en 26) een omzet van 6,7 miljard euro tegenover 8,1 miljard euro in 2016, dat is een daling van 17,1 %.

In de periode 2006-2017 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 een vrije val in 2013, door de verhoging van de premietaks van 1,1 % naar 2 % voor de meeste van deze producten.

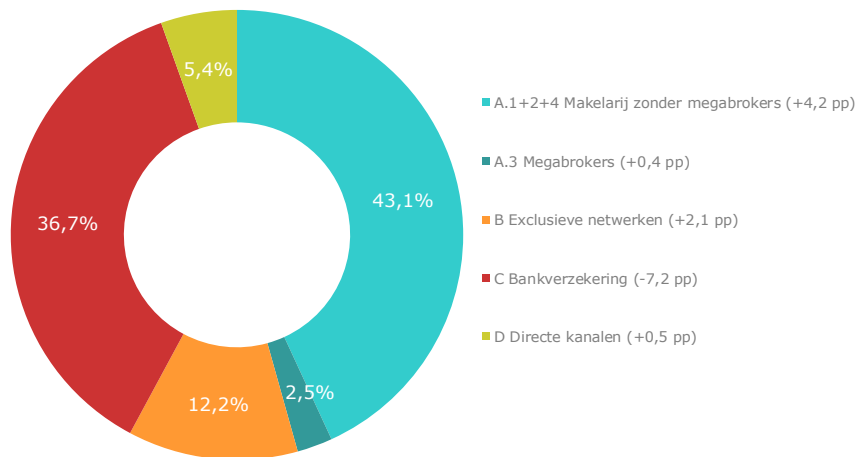
De huidige lage rentes en de 2 %-taks maken de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rente minder aantrekkelijk voor de consument.

In absolute termen neemt het premie-incasso van de individuele verzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26) in 2017 af met 1,4 miljard euro. Deze daling is hoofdzakelijk toe te schrijven aan de bankverzekering waarvan de omzet in 2017 afneemt met 1,1 miljard euro (-30,7 %). Ook de makelarij en de directe kanalen zien hun premie-inkomsten terugvallen, met respectievelijk 263,2 miljoen euro (-7,9 %) en 34,5 miljoen euro (-8,6 %). De exclusieve netwerken boeken daarentegen een lichte stijging van de omzet met 3,0 miljoen euro (+0,4 %).



Grafiek 18: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel takken 21 en 26 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 19: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel takken 21 en 26 per kanaal in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016)

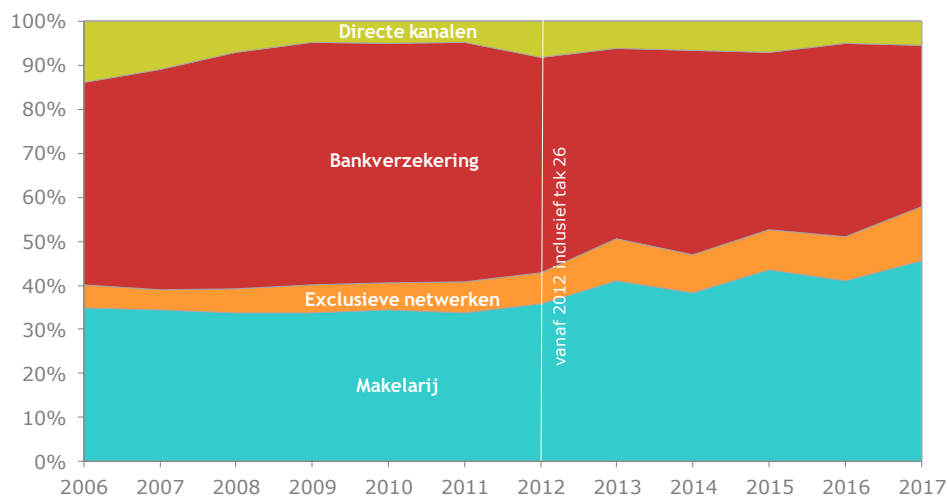
Door de aanzienlijke afname van het premie-inkomen van de **bankverzekering**, daalt haar marktaandeel met 7,2 procentpunten en komt op 36,7 %. De bankverzekering verliest hiermee haar leiderspositie op de markt van de individuele verzekeringen tak 21 en 26, ten voordele van de makelaars.

In 2015 werden de **makelaars** voor de eerste maal de voornaamste distributievorm van de individuele verzekeringen tak 21 en 26. Na een wissel van de koppositie met de bankverzekering in 2016, heroveren de makelaars in 2017 de eerste plaats door een toename van hun marktaandeel tot 45,7 %. Bij de makelaarskanalen zijn het vooral de makelaars andere dan megabrokers die het grootste deel van de inkomsten verwezenlijken. Ze hebben een marktaandeel van 43,1 %.

De **exclusieve netwerken** zijn in 2017 goed voor 12,2 % van de verdiende premies. Ten opzichte van 2006 is hun marktaandeel meer dan verdubbeld.

De resterende premie-inkomsten, goed voor een aandeel van 5,4 %, worden verwezenlijkt via de **directe verzekering**. In 2005 was de directe verzekering nog goed voor een vijfde van het incasso. Daarna is haar aandeel gedaald en sinds 2009 schommelt het tussen de 5 en 8 %.

Voor de pensioenspaarverzekeringen worden de premie-inkomsten voornamelijk verworven via de makelaars, de bankverzekering en de exclusieve netwerken. Zij hebben een marktaandeel van respectievelijk 37,5 %, 29,3 % en 28,6 %. Verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen worden vaker verkocht door makelaars: zij vertegenwoordigen 44 % van de premie-inkomsten in 2017, tegenover 43,7 % in 2016.

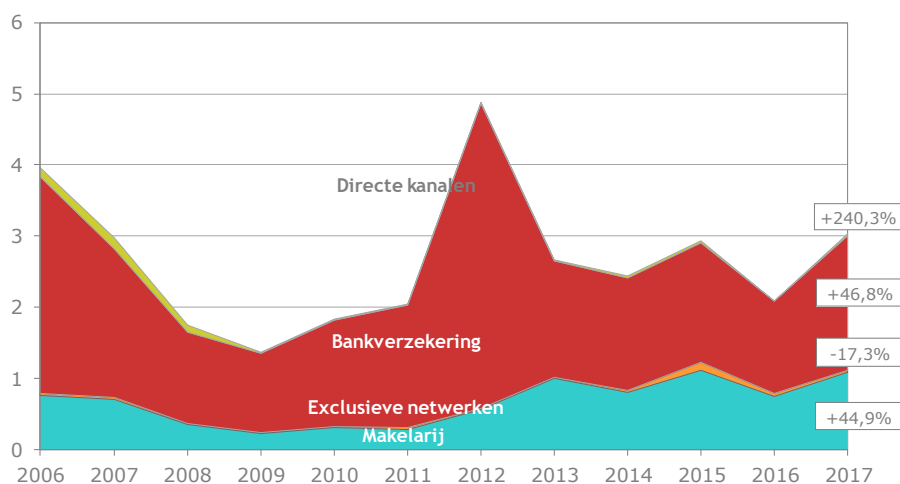


Grafiek 20: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel takken 21 en 26

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

In het jaar 2017 brengt de verkoop van de individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen 3,0 miljard euro op. Dat is 939,7 miljoen euro of bijna de helft (+45,1 %) meer omzet dan in 2016.

Alle distributievormen, met uitzondering van de exclusieve netwerken, kennen een toename van het premie-inkomen in 2017. Het zijn de bankverzekeraars die de grootste absolute stijging noteren: hun premie-inkomsten liggen 603,0 miljoen euro hoger (+46,8 %). De makelaars en de directe verzekering zien hun premievolume toenemen met respectievelijk 333,3 miljoen euro (+44,9 %) en 11,8 miljoen euro (+240,3 %). De exclusieve netwerken noteren een daling van hun premie-inkomsten ten bedrage van 8,4 miljoen euro (-17,3 %).



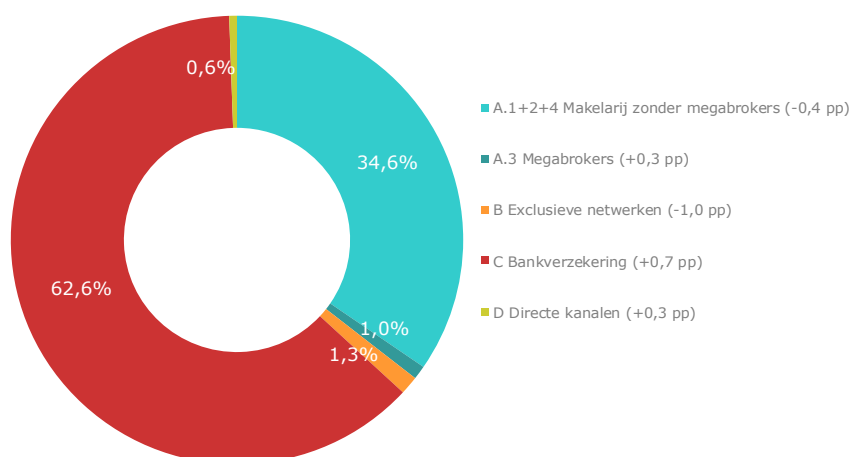
Grafiek 21: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De **bankverzekering** verwerft in 2017 meer dan drie vijfden (62,6 %) van het incasso van de individuele tak 23-levensverzekeringproducten en blijft de belangrijkste speler op deze markt.

Door een terreinwinst met 0,7 procentpunten tegenover 2016, versterkt de bankverzekering haar positie als marktleider.

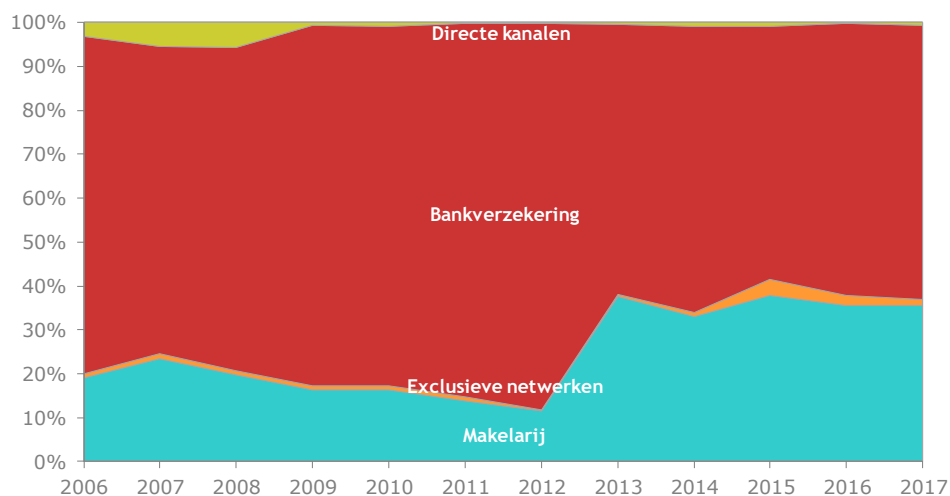
De **makelarij** is de tweede belangrijkste verdeler van de individuele levensverzekeringen tak 23. Deze niet-exclusieve distributievorm is, in 2016 en in 2017, goed voor 35,6 % van de premie-inkomsten. Net als bij de individuele verzekeringen van de takken 21 en 26, spelen de megabrokers een bescheiden rol binnen de makelarij: in 2017 wordt 1,0 % van de individuele tak 23-levensverzekeringen verkocht via megabrokers.

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



Grafiek 22: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016)

De evolutie van dit premie-inkomen wordt vooral bepaald door die 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.

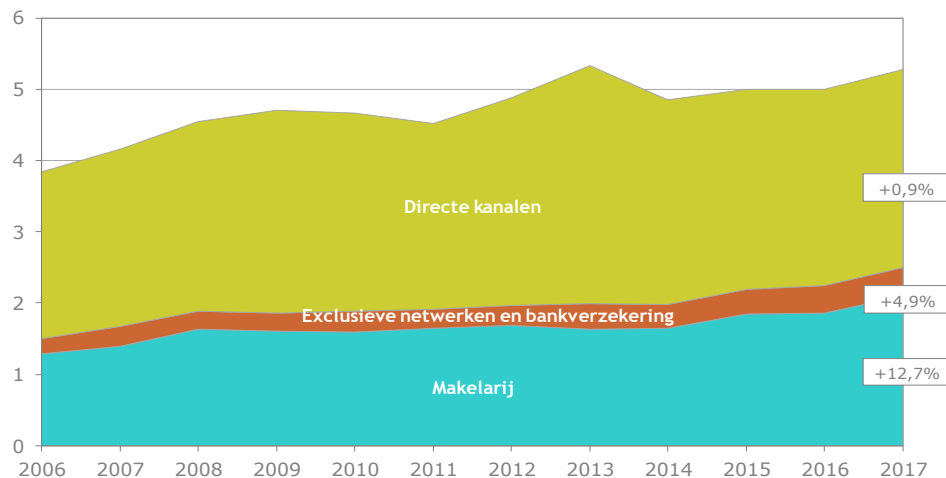


Grafiek 23: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 23

2.5.2 Leven groep

De groepsverzekeringen tekenden in 2017 een stijging van het premievolume op. Tegenover 2016 zijn de premie-inkomsten toegenomen met 279,2 miljoen euro, of 5,6 %, en komen uit op 5,3 miljard euro.

De stijging van het premievolume is voornamelijk toe te schrijven aan de makelarij. Deze distributievorm verwezenlijkt in 2017 236,6 miljoen euro meer premie-inkomsten dan in 2016, een relatieve stijging van 12,7 %. De andere distributievormen noteren beperktere absolute en relatieve toenames in 2017: de premie-inkomsten van de directe kanalen enerzijds en de exclusieve netwerken en bankverzekering anderzijds, nemen in vergelijking met 2016 toe met respectievelijk 24,0 miljoen euro (+0,9 %) en 18,6 miljoen euro (+4,9 %).



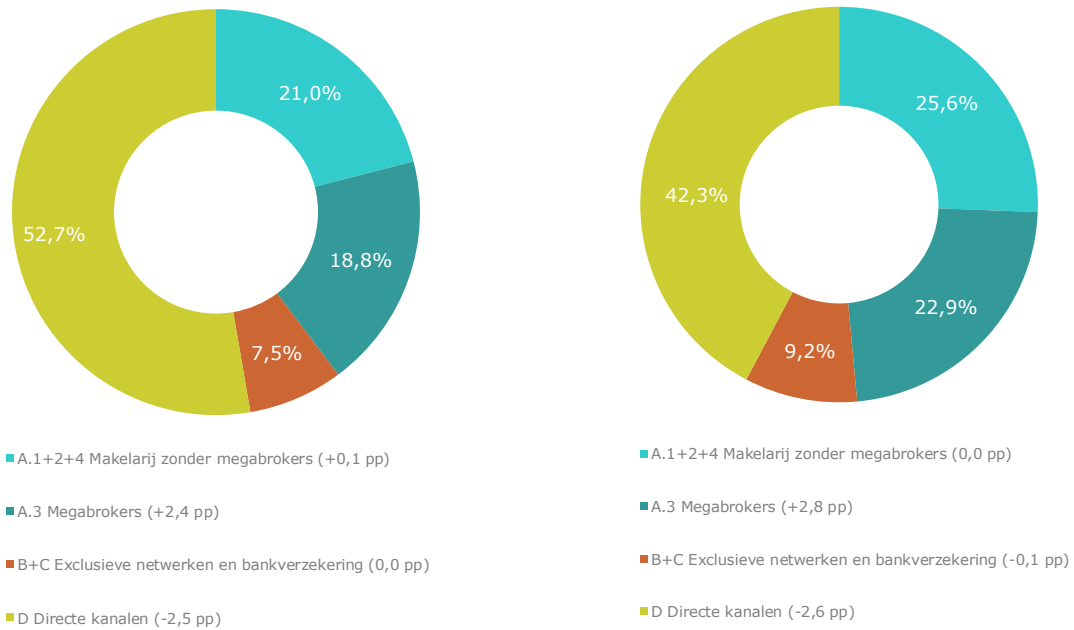
Grafiek 24: Ontwikkeling premie-inkomen in leven groep volgens de belangrijkste distributievormen - incl. eerste pijler (in miljard euro)

De **directe verzekering** domineert de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler), ze is goed voor meer dan de helft van de premie-inkomsten (52,7 % in 2017). Dit distributiekanaal verliest evenwel 2,5 procentpunten marktaandeel ten opzichte van 2016, ten voordele van de megabrokers.

Anders dan bij de individuele levensverzekeringen (tak 21, 23 en 26), is het marktaandeel van de **megabrokers** tamelijk groot bij groepsverzekeringsproducten. Hun marktaandeel stijgt met 2,4 procentpunten tot 18,8 % in 2017. Door deze stijging groeit het marktaandeel van de volledige **makelarij** van 37,3 % in 2016 naar 39,8 % in 2017. De **makelaars zonder megabrokers** noteren in 2017 een marktaandeel van 21,0 %.

De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** zijn eerder bescheiden spelers op de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler), ze hebben samen een marktaandeel van 7,5 % in 2016 en 2017.

Wanneer geen rekening wordt gehouden met de eerste pijlerverzekeringen, die hoofdzakelijk via de directe distributiekanaalen verhandeld worden, wordt de directe verzekering de tweede belangrijkste vorm van distributie. Ze halen in 2017 een marktaandeel van 42,3 % tegenover een aandeel van 48,5 % voor de makelaars.

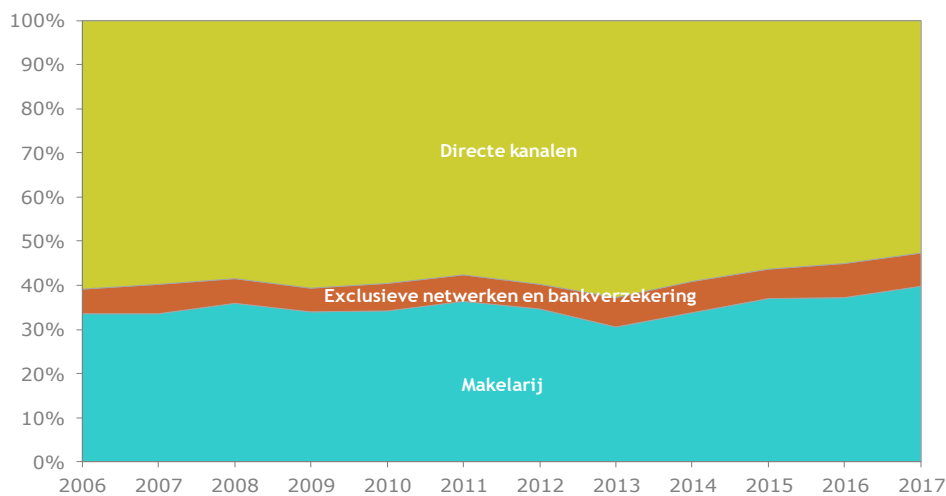


Grafiek 25 en 26: Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016) - incl. eerste pijler (links) en zonder eerste pijler (rechts)

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 %. Vanaf 2015 kent het een jaarlijkse terugval tot 52,7 % in 2017.

De **makelaars** verwezenlijken tot en met 2014 ongeveer één derde van de omzet. Vanaf 2015 groeit hun marktaandeel jaarlijks en bereikt 39,8 % in 2017.

De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** hebben sinds 2006 een gezamenlijk marktaandeel van zo'n 6 à 8 %.

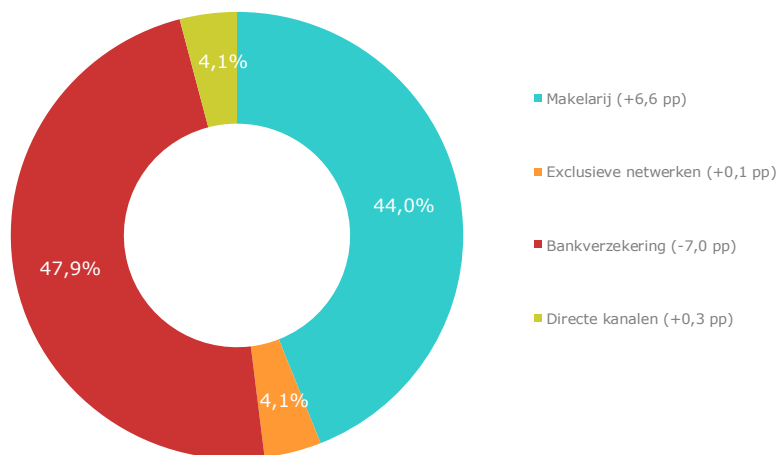


Grafiek 27: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven groep (incl. eerste pijler)

2.5.3 Nieuwe productie

De nieuwe productie van levensverzekeringen levert in 2017 6,1 miljard euro premie-inkomsten op tegenover 6,4 miljard euro in 2016, dat is een daling van 5,5 %.

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.



Grafiek 28: Productie van nieuwe zaken leven individueel - takken 21, 23 en 26
Uitsplitsing per kanaal in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016)

In 2017 ligt de omzet van de nieuwe productie van de **individuele levensverzekeringen** 10,2 % lager dan in 2016 en komt op 4,9 miljard euro. Deze afname volgt hoofdzakelijk uit de daling van de omzet bij de bankverzekering met 644,0 miljoen euro (-21,7 %), die met een marktaandeel van 47,9 % toch de belangrijkste verdeler van deze producten blijft. Ze wordt hierin op de voet gevolgd door de makelarij. Door een toename van de omzet met 115,3 miljoen euro (+5,7 %), stijgt haar marktaandeel van 37,4 % in 2016 naar 44,0 % in 2017. De exclusieve netwerken en directe kanalen noteren in 2017 een incassodaling van respectievelijk 16,8 miljoen euro (-7,8 %) en 8,1 miljoen euro (-3,9 %) ten opzichte van 2016. Deze kleinere spelers nemen beiden 4,1 % van de markt voor hun rekening.

De nieuwe productie van **pensioenspaarverzekeringen** levert in 2017 meer inkomsten op. De omzet in 2017 bedraagt 107,5 miljoen euro, een stijging van 3,1 % ten opzichte van 2016. Het incasso stijgt evenwel enkel bij de makelaars, namelijk met 11,0 miljoen euro (+41,6 %). Bij de exclusieve netwerken en de bankverzekering daalt de omzet met respectievelijk 4,5 miljoen euro (-14,9 %) en 3,2 miljoen euro (-7,0 %). Het incasso van de directe kanalen komt in zowel 2016 als 2017 op 0,8 miljoen euro. De bankverzekering blijft met 40,3 % marktaandeel de belangrijkste verdeler van nieuwe pensioenspaarverzekeringen, gevolgd door de makelaars (34,9 %) en de exclusieve netwerken (24,0 %).

De **verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen** noteren een terugval voor hun nieuwe productie in 2017. Hun omzet daalt met 8,2 miljoen euro (-6,4 %) tot 119,8 miljoen euro. Deze achteruitgang is samengesteld uit een daling van 7,7 miljoen euro (-16,6 %) bij de makelarij en 0,5 miljoen euro (-0,6 %) bij de andere distributiekanaalen. De makelarij verliest hierdoor 3,9 procentpunten marktaandeel tegenover 2016 en komt uit op 32,1 %.

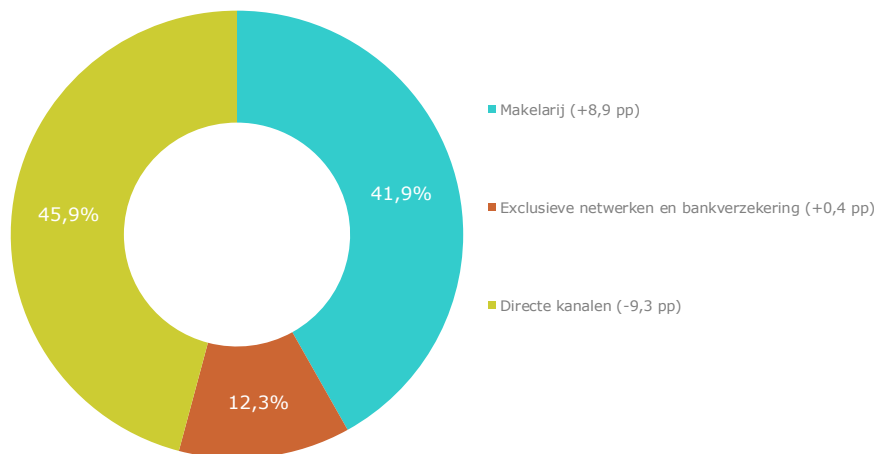
De **andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringsproducten** noteren daarentegen een toename van de premie-inkomsten voor hun nieuwe productie. Hun omzet ligt in 2017 3,6 %

hoger dan in 2016 en bedraagt 521,2 miljoen euro. De makelaars (+3,2 procentpunten) en de exclusieve netwerken (+2,8 procentpunten) kennen een stijging van hun marktaandeel ten nadele van de bankverzekering (-5,8 procentpunten) en de directe verzekering (-0,1 procentpunten). De makelarij is de belangrijkste speler, in 2017 bedraagt haar marktaandeel 64,8 %. De bankverzekering blijft de tweede belangrijke speler met een marktaandeel van 23,0 %.

De premie-inkomsten van de nieuwe productie **andere verrichtingen tak 21** liggen in 2017 44,9 % lager dan in 2016 en bedragen 1,4 miljard euro. Alle distributievormen delen in deze terugval van het premie-inkomen in 2017. In absolute termen daalt het incasso het sterkst bij de bankverzekeraars en de makelaars, met respectievelijk 861,8 miljoen euro (-53,7 %) en 212,6 miljoen euro (-29,8 %). De bankverzekeraars noteren een terreinverlies van 10,4 procentpunten waardoor hun marktaandeel terugvalt tot 54,7 %, hoofdzakelijk ten voordele van de makelaars die hun marktaandeel zien stijgen van 29,0 % in 2016 naar 37,0 % in 2017.

De omzet van de nieuwe productie van **individuele tak 23-levensverzekeringsproducten** ligt in 2017 38,3 % hoger dan in 2016 en bedraagt 2,3 miljard euro. De bankverzekering is goed voor 55,7 % van de premie-inkomsten. Dit marktaandeel ligt 4,2 procentpunten lager dan in 2016. Het zijn voornamelijk de makelaars die terrein winnen, hun marktaandeel stijgt met 5,2 procentpunten en bedraagt 42,7 %.

De verkoop van nieuwe **tak 26-verzekeringen** brengt in 2017 436,7 miljoen euro op. Dit is een daling met bijna één vijfde (-19,1 %) ten opzichte van 2016. Het premievolume van de makelaars neemt af met 21,8 %, dat van de andere kanalen met 15,9 %. De makelarij verliest hierdoor 1,8 procentpunten marktaandeel in 2017 en komt op 53,0 %.



Grafiek 29: Productie van nieuwe zaken leven groep (incl. eerste pijler)
Uitsplitsing per kanaal in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016)

De nieuwe productie **groepsverzekeringen** realiseert in 2017 een premie-inkomen van 1,2 miljard euro, een stijging van 19,5 % tegenover 2016.

De omzet via de **vaste en flexibele premies** kent in 2017 een stijging van 10,9 % en bedraagt 160,0 miljoen euro. Deze toename is in grote mate gerealiseerd door de makelarij. Deze niet-exclusieve netwerken verhogen hun marktaandeel met 5,1 procentpunten tot 61,3 % en verstevigen daarmee hun leiderspositie. Zowel de exclusieve netwerken en bankverzekering, enerzijds, als de directe verzekering, anderzijds, boeken terreinverlies. Hun aandeel neemt af met respectievelijk 0,6 procentpunten en 4,5 procentpunten tot 13,9 % en 24,8 %.

In 2017 brengen de **koopsommen** 20,9 % meer premie-inkomsten op dan in 2016 en nemen toe tot 1,1 miljard euro. Deze stijgende omzet is het gevolg van toenames bij de exclusieve netwerken en bankverzekeraars, met 27,2 miljoen euro (+27,1 %), en de makelarij, met 157,5 miljoen euro (+61,8 %). De directe verzekering ziet haar incasso met 1,6 miljoen euro (-0,3 %) dalen tegenover 2016, maar blijft de belangrijkste distributievorm met een marktaandeel van 49,0 %. De makelaars zijn de tweede belangrijke speler met een aandeel van 38,9 %.

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/Europabank	
Fidea	Nagelmackers	
KBC Verzekeringen		KBC Bank CBC Banque
NN Insurance Belgium NN Insurance Services Belgium NN Non-Life Insurance	Record Bank	ING Bank

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

Bijlage 2

Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel

Opmerking bij de tabellen:

- ▶ 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 90 % 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 2017 (in euro) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	379.034.555	183.892.765	45.883.486	58.964.500	90.293.805
- Individueel en afhankelijkheid	185.241.161	105.629.300	22.381.752	17.736.994	39.493.116
- Collectief	193.793.394	78.263.466	23.501.734	41.227.506	50.800.689
2. ZIEKTE	1.656.759.190	1.039.514.668	53.378.757	93.409.072	470.456.693
- Individueel en afhankelijkheid	643.296.347	456.961.310	111.864.787		74.470.251
- Collectief	1.013.462.843	582.553.358	34.923.042		395.986.443
3. MOTORRIJTUIGEN	3.736.123.700	2.156.340.092	567.814.028	282.243.522	729.726.059
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.863.019.710	1.713.278.418	436.520.777	406.787.980	306.432.536
- Woningen	1.850.468.445	997.645.535	293.192.574	395.401.866	164.228.470
- Andere eenvoudige risico's	546.231.599	351.920.678	118.000.436		76.310.486
- Speciale risico's	466.319.666	363.712.204	36.713.882		65.893.580
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	884.835.285	597.363.925	87.376.120	48.515.788	151.579.451
- Privé-leven	245.730.699	130.206.964	38.608.207	48.148.611	28.766.916
- Andere	639.104.586	467.156.961	48.767.913	367.177	122.812.535
6. TRANSPORT	147.586.756	141.797.500	2.140.972		3.648.285
7. RECHTSBIJSTAND	544.628.359	357.903.226	69.685.950	55.012.200	62.026.984
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	537.432.014	248.534.702	36.826.965	23.800.979	228.269.369
9. ARBEIDSONGEVALLEN	1.074.258.873	746.337.623	84.782.100		243.139.151
10. INDIVIDUELE LEVENSVERZEKERING	9.733.330.048	4.139.746.119	856.300.709	4.355.249.621	382.033.598
- Pensioensparen	1.122.189.394	421.080.040	320.952.026	328.823.142	51.334.186
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	545.348.828	239.818.067	305.530.761		
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.887.781.313	1.054.517.414	239.346.026	522.329.260	71.588.614
- Andere verrichtingen tak 21	2.716.912.182	1.116.997.787	148.728.085	1.314.002.291	137.184.019
- Tak 23	3.024.352.946	1.075.708.772	40.126.023	1.891.807.302	16.710.848
- Tak 26	436.745.386	231.624.039	205.121.347		
11. GROEPSVERZEKERING	5.271.838.915	2.097.116.937	396.622.763		2.778.099.214
- Vaste en flexibele premies	4.212.225.191	1.684.624.266	269.140.991		2.258.459.933
- Koopsommen	1.059.613.724	412.492.671	127.481.772		519.639.281
TOTAAL NIET-LEVEN	11.823.678.443	7.184.962.918	1.383.770.934	969.372.260	2.285.572.333
- particulieren	6.714.341.923	3.481.356.938	1.188.414.871	935.046.231	1.109.523.881
- ondernemingen	5.109.336.518	3.703.605.977	195.356.063	34.326.028	1.176.048.451
TOTAAL LEVEN	15.005.168.964	6.236.863.055	5.608.173.094		3.160.132.812
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	26.828.847.407	13.421.825.973	7.961.316.288		5.445.705.146
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVERZEKERING	4.863.889.598	2.138.841.914	198.365.768	2.328.063.625	198.618.290
- Pensioensparen	107.502.742	37.521.182	25.846.336	43.332.372	802.852
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	119.775.701	38.451.803	81.323.898		
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	521.164.465	337.801.440	59.002.794	119.666.954	4.693.276
- Andere verrichtingen tak 21	1.357.368.248	501.550.496	29.576.641	741.985.627	84.255.485
- Tak 23	2.321.333.057	991.892.955	28.868.050	1.291.841.791	8.730.261
- Tak 26	436.745.385	231.624.039	205.121.347		
13. GROEPSVERZEKERING	1.219.592.856	510.585.714	149.679.802		559.327.339
- Vaste en flexibele premies	159.979.132	98.093.044	22.198.030		39.688.058
- Koopsommen	1.059.613.724	412.492.670	127.481.772		519.639.281

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2017 (in %) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	100,0%	48,5%	12,1%	15,6%	23,8%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	57,0%	12,1%	9,6%	21,3%
- Collectief	100,0%	40,4%	12,1%	21,3%	26,2%
2. ZIEKTE	100,0%	62,7%	3,2%	5,6%	28,4%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	71,0%	17,4%		11,6%
- Collectief	100,0%	57,5%	3,4%		39,1%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	57,7%	15,2%	7,6%	19,5%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	59,8%	15,2%	14,2%	10,7%
- Woningen	100,0%	53,9%	15,8%	21,4%	8,9%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	64,4%	21,6%		14,0%
- Speciale risico's	100,0%	78,0%	7,9%		14,1%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	67,5%	9,9%	5,5%	17,1%
- Privé-leven	100,0%	53,0%	15,7%	19,6%	11,7%
- Andere	100,0%	73,1%	7,6%	0,1%	19,2%
6. TRANSPORT	100,0%	96,1%	1,5%		2,5%
7. RECHTSBIJSTAND	100,0%	65,7%	12,8%	10,1%	11,4%
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	46,2%	6,9%	4,4%	42,5%
9. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	69,5%	7,9%		22,6%
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	42,5%	8,8%	44,7%	3,9%
- Pensioensparen	100,0%	37,5%	28,6%	29,3%	4,6%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,0%		56,0%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	55,9%	12,7%	27,7%	3,8%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	41,1%	5,5%	48,4%	5,0%
- Tak 23	100,0%	35,6%	1,3%	62,6%	0,6%
- Tak 26	100,0%	53,0%		47,0%	
11. GROEPSVERZEKERING	100,0%	39,8%	7,5%		52,7%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	40,0%	6,4%		53,6%
- Koopsommen	100,0%	38,9%	12,0%		49,0%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	60,8%	11,7%	8,2%	19,3%
- particulieren	100,0%	51,8%	17,7%	13,9%	16,5%
- ondernemingen	100,0%	72,5%	3,8%	0,7%	23,0%
TOTAAL LEVEN	100,0%	41,6%	37,4%		21,1%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	50,0%	29,7%		20,3%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	44,0%	4,1%	47,9%	4,1%
- Pensioensparen	100,0%	34,9%	24,0%	40,3%	0,7%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	32,1%		67,9%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	64,8%	11,3%	23,0%	0,9%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	37,0%	2,2%	54,7%	6,2%
- Tak 23	100,0%	42,7%	1,2%	55,7%	0,4%
- Tak 26	100,0%	53,0%		47,0%	
13. GROEPSVERZEKERING	100,0%	41,9%	12,3%		45,9%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	61,3%	13,9%		24,8%
- Koopsommen	100,0%	38,9%	12,0%		49,0%

Uitsplitsing incasso's Boekjaar 2016 (in euro) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	389.617.054	190.478.076	45.612.310	59.656.329	93.870.338
- Individueel en afhankelijkheid	184.300.919	105.639.440	21.908.692	17.406.480	39.346.308
- Collectief	205.316.134	84.838.636	23.703.618	42.249.849	54.524.030
2. ZIEKTE	1.552.773.253	981.722.328	52.328.147	91.220.757	427.502.021
- Individueel en afhankelijkheid	614.124.755	441.504.052	108.458.216		64.162.488
- Collectief	938.648.498	540.218.276	35.090.689		363.339.533
3. MOTORRIJTUIGEN	3.683.942.297	2.150.285.351	555.608.559	274.337.332	703.711.054
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.794.404.184	1.701.381.431	414.774.380	391.350.031	286.898.343
- Woningen	1.803.174.607	991.342.743	274.247.594	381.786.105	155.798.165
- Andere eenvoudige risico's	530.087.323	345.594.391	114.726.150		69.766.782
- Speciale risico's	461.142.254	364.444.296	35.364.562		61.333.396
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	863.123.847	580.637.698	81.612.596	46.985.206	153.888.346
- Privé-leven	241.054.979	130.499.695	36.415.674	46.733.055	27.406.554
- Andere	622.068.869	450.138.003	45.196.922	252.152	126.481.792
6. TRANSPORT	146.792.678	141.437.163	1.940.862		3.414.653
7. RECHTSBIJSTAND	525.486.613	349.394.452	62.839.531	51.999.349	61.253.282
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	524.890.380	250.773.602	34.394.595	21.435.645	218.286.538
9. ARBEIDSONGEVALLEN	1.076.749.770	738.874.124	82.981.106		254.894.541
10. INDIVIDUELE LEVENSVERZEKERING	10.178.275.499	4.069.661.651	861.690.758	4.842.194.917	404.728.173
- Pensioensparen	1.152.917.708	430.627.519	329.914.989	339.551.574	52.823.625
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	532.620.827	232.800.348	299.820.479		
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.859.920.892	1.015.650.050	233.696.497	530.026.437	80.547.909
- Andere verrichtingen tak 21	4.008.111.254	1.351.989.629	170.747.314	2.315.856.644	169.517.668
- Tak 23	2.084.690.484	742.456.668	48.539.672	1.288.784.033	4.910.111
- Tak 26	540.014.334	296.137.437	243.876.897		
11. GROEPSVERZEKERING	4.992.637.120	1.860.475.404	378.072.208		2.754.089.508
- Vaste en flexibele premies	4.116.094.325	1.605.526.649	277.744.963		2.232.822.713
- Koopsommen	876.542.796	254.948.755	100.327.245		521.266.795
TOTAAL NIET-LEVEN	11.557.780.075	7.084.984.225	1.331.536.468	937.540.267	2.203.719.115
- particulieren	6.651.911.745	3.537.427.894	1.147.004.750	904.114.492	1.063.364.609
- ondernemingen	4.905.868.329	3.547.556.328	184.531.719	33.425.776	1.140.354.506
TOTAAL LEVEN	15.170.912.619	5.930.137.055	6.081.957.883		3.158.817.681
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	26.728.692.694	13.015.121.280	8.351.034.618		5.362.536.796
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVERZEKERING	5.417.493.255	2.023.514.874	215.140.982	2.972.108.037	206.729.361
- Pensioensparen	104.290.858	26.499.310	30.376.786	46.580.347	834.415
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	127.943.551	46.121.304	81.822.246		
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	503.034.048	310.126.040	43.097.744	144.923.473	4.886.791
- Andere verrichtingen tak 21	2.463.933.179	714.161.010	42.104.798	1.603.788.800	103.878.572
- Tak 23	1.678.277.286	630.469.773	40.150.607	1.003.905.457	3.751.449
- Tak 26	540.014.334	296.137.437	243.876.897		
13. GROEPSVERZEKERING	1.020.813.007	336.053.272	121.152.068		563.607.667
- Vaste en flexibele premies	144.270.211	81.104.516	20.824.822		42.340.872
- Koopsommen	876.542.796	254.948.756	100.327.245		521.266.795

Uitsplitsing marktaandelen Boekjaar 2016 (in %) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	100,0%	48,9%	11,7%	15,3%	24,1%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	57,3%	11,9%	9,4%	21,3%
- Collectief	100,0%	41,3%	11,5%	20,6%	26,6%
2. ZIEKTE	100,0%	63,2%	3,4%	5,9%	27,5%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	71,9%	17,7%		10,4%
- Collectief	100,0%	57,6%	3,7%		38,7%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	58,4%	15,1%	7,4%	19,1%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	60,9%	14,8%	14,0%	10,3%
- Woningen	100,0%	55,0%	15,2%	21,2%	8,6%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	65,2%	21,6%		13,2%
- Speciale risico's	100,0%	79,0%	7,7%		13,3%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	67,3%	9,5%	5,4%	17,8%
- Privé-leven	100,0%	54,1%	15,1%	19,4%	11,4%
- Andere	100,0%	72,4%	7,3%	0,0%	20,3%
6. TRANSPORT	100,0%	96,4%	1,3%		2,3%
7. RECHTSBIJSTAND	100,0%	66,5%	12,0%	9,9%	11,7%
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	47,8%	6,6%	4,1%	41,6%
9. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	68,6%	7,7%		23,7%
10. INDIVIDUELE LEVENSVERZEKERING	100,0%	40,0%	8,5%	47,6%	4,0%
- Pensioensparen	100,0%	37,4%	28,6%	29,5%	4,6%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	43,7%		56,3%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	54,6%	12,6%	28,5%	4,3%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,7%	4,3%	57,8%	4,2%
- Tak 23	100,0%	35,6%	2,3%	61,8%	0,2%
- Tak 26	100,0%	54,8%		45,2%	
11. GROEPSVERZEKERING	100,0%	37,3%	7,6%		55,2%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	39,0%	6,7%		54,2%
- Koopsommen	100,0%	29,1%	11,4%		59,5%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	61,3%	11,5%	8,1%	19,1%
- particulieren	100,0%	53,2%	17,2%	13,6%	16,0%
- ondernemingen	100,0%	72,3%	3,8%	0,7%	23,2%
TOTAAL LEVEN	100,0%	39,1%	40,1%		20,8%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	48,7%	31,2%		20,1%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVERZEKERING	100,0%	37,4%	4,0%	54,9%	3,8%
- Pensioensparen	100,0%	25,4%	29,1%	44,7%	0,8%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	36,0%		64,0%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	61,7%	8,6%	28,8%	1,0%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	29,0%	1,7%	65,1%	4,2%
- Tak 23	100,0%	37,6%	2,4%	59,8%	0,2%
- Tak 26	100,0%	54,8%		45,2%	
13. GROEPSVERZEKERING	100,0%	32,9%	11,9%		55,2%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	56,2%	14,4%		29,3%
- Koopsommen	100,0%	29,1%	11,4%		59,5%

2017 vs 2016	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN					
- Individueel en afhankelijkheid					
- Collectief					
2. ZIEKTE					
- Individueel en afhankelijkheid					1,1%
- Collectief					
3. MOTORRIJTUIGEN					
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN		-1,0%			
- Woningen		-1,1%			
- Andere eenvoudige risico's					
- Speciale risico's		-1,0%			
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID					
- Privé-leven		-1,1%			
- Andere					-1,1%
6. TRANSPORT					
7. RECHTSBIJSTAND					
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN		-1,5%			
9. ARBEIDSONGEVALLEN					-1,0%
10. INDIVIDUELE LEVENSVERZEKERING		2,5%		-2,8%	
- Pensioensparen					
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen					
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		1,3%			
- Andere verrichtingen tak 21		7,4%	1,2%	-9,4%	
- Tak 23			-1,0%		
- Tak 26		-1,8%		1,8%	
11. GROEPSVERZEKERING		2,5%			-2,5%
- Vaste en flexibele premies					
- Koopsommen		9,8%			-10,4%
TOTAAL NIET-LEVEN					
- particulieren		-1,3%			
- ondernemingen					
TOTAAL LEVEN		2,5%		-2,7%	
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN		1,3%		-1,6%	
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVERZEKERING		6,6%		-7,0%	
- Pensioensparen		9,5%	-5,1%	-4,4%	
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen		-3,9%		3,9%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		3,2%	2,8%	-5,8%	
- Andere verrichtingen tak 21		8,0%		-10,4%	2,0%
- Tak 23		5,2%	-1,1%	-4,2%	
- Tak 26		-1,8%		1,8%	
13. GROEPSVERZEKERING		8,9%			-9,3%
- Vaste en flexibele premies		5,1%			-4,5%
- Koopsommen		9,8%			-10,4%

Grafieken

Grafieken met betrekking tot de totale productie

- Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen 2006-2017
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016)
 - o Per distributievorm
 - o Per distributiekanaal*
- Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen 2006-2017

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 en 26
- De individuele levensverzekeringen Tak 23
- De groepsverzekeringen

Grafieken met betrekking tot de nieuwe productie

- Uitsplitsing premie-inkomen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016)
 - o Per distributievorm

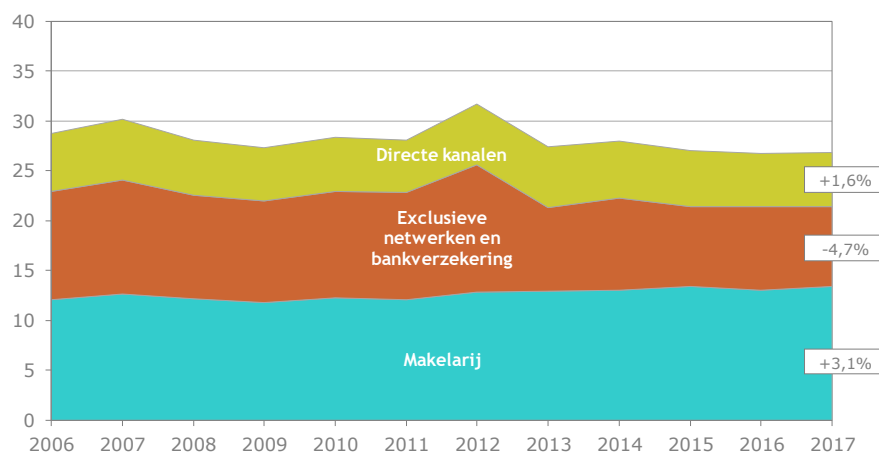
voor de volgende categorieën van verzekeringen

- De individuele levensverzekeringen
 - o Leven individueel (Takken 21-23-26)
 - 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

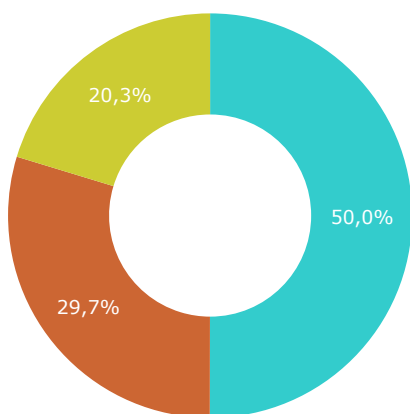
* Dit type grafiek is ook aangemaakt voor zeven takken van de niet-levensverzekeringen: ongevallen, ziekte, motorrijtuigen, brand, algemene BA, rechtsbijstand en arbeidsongevallen.

DISTRIBUTIEKANALEN 2017: GEHEEL VERZEKERINGEN NIET-LEVEN EN LEVEN

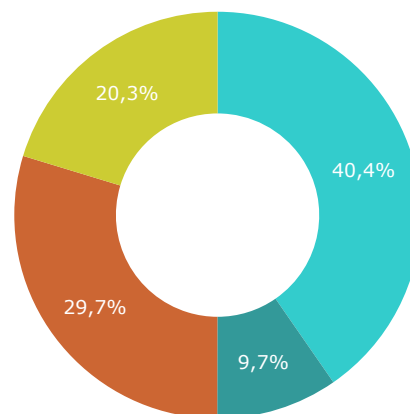
Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)



Uitsplitsing premie-inkomen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016)

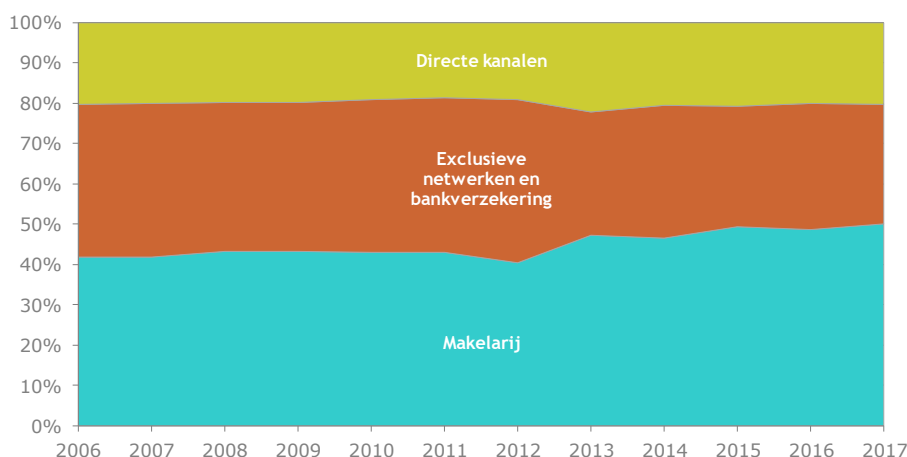


- Makelarij (+1,3 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (-1,6 pp)
- Directe kanalen (+0,2 pp)



- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,3 pp)
- A.3 Megabrokers (+1,0 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-1,6 pp)
- D Directe kanalen (+0,2 pp)

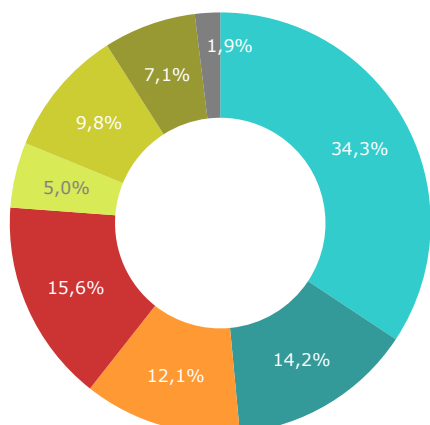
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



DISTRIBUTIEKANALEN 2017: NIET-LEVENSVZERKERINGEN PER TAK

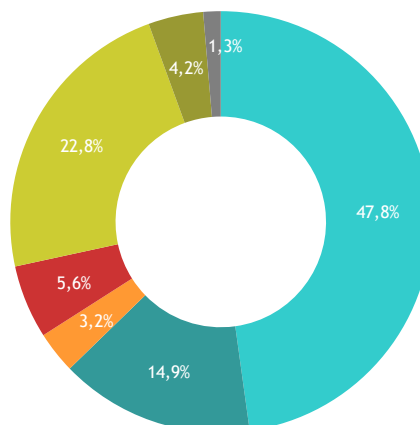
Uitsplitsing premie-inkomen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016) per distributiekanaal

Ongevallen



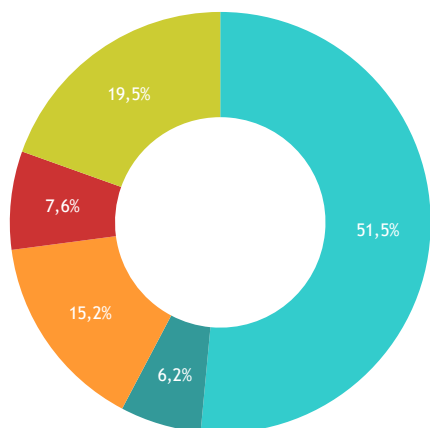
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,5 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,4 pp)
- C Bankverzekering (+0,2 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,1 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,5 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+0,2 pp)
- Andere kanalen (+0,2 pp)

Ziekte



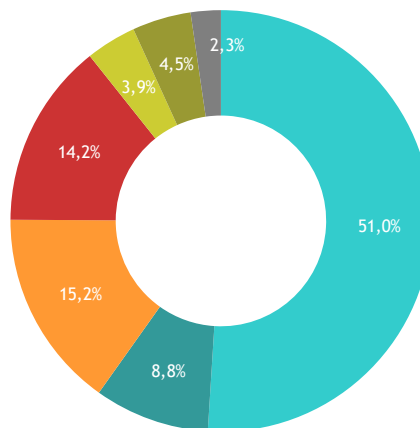
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,5 pp)
- A.3 Megabrokers (-1,0 pp)
- B Exclusieve netwerken (-0,1 pp)
- C Bankverzekering (-0,2 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-1,0 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+1,8 pp)
- Andere kanalen (+0,1 pp)

Motorrijtuigen



- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-1,3 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,7 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- C Bankverzekering (+0,1 pp)
- D Directe kanalen (+0,4 pp)

Brand

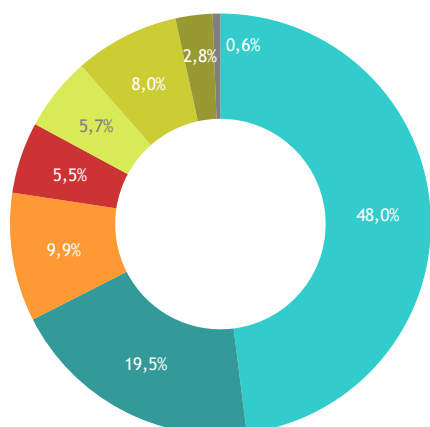


- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-1,1 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,4 pp)
- C Bankverzekering (+0,2 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (+0,1 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+0,2 pp)
- Andere kanalen (+0,2 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2017: NIET-LEVENSVZERKERINGEN PER TAK

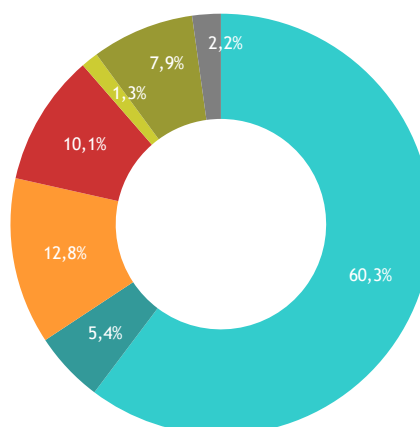
Uitsplitsing premie-inkomen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016) per distributiekanaal

Algemene BA



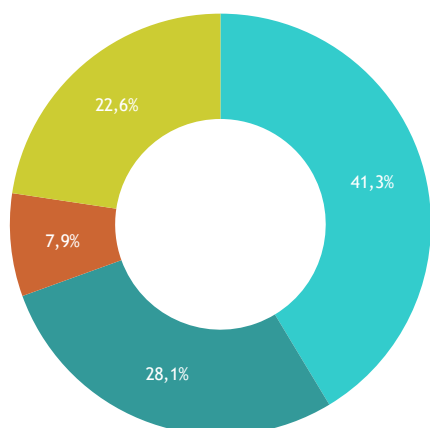
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-1,2 pp)
- A.3 Megabrokers (+1,5 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,4 pp)
- C Bankverzekering (0,0 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,1 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,7 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (0,0 pp)
- Andere kanalen (+0,1 pp)

Rechtsbijstand



- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-1,3 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,5 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,8 pp)
- C Bankverzekering (+0,2 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,1 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (-0,4 pp)
- Andere kanalen (+0,2 pp)

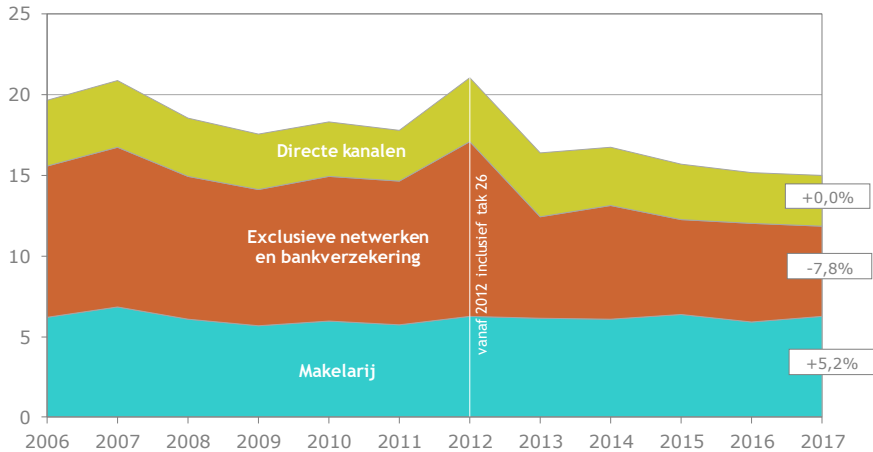
Arbeidsongevallen



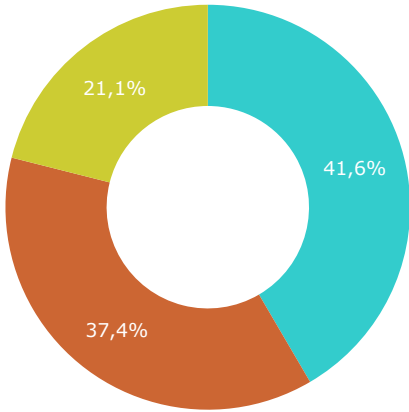
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-1,5 pp)
- A.3 Megabrokers (+2,3 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,2 pp)
- D Directe kanalen (-1,0 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2017: LEVENSVZERKERINGEN

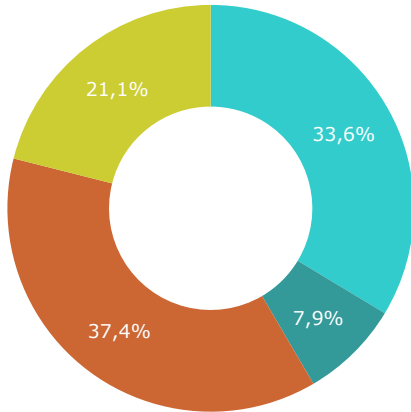
Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)



Uitsplitsing premie-inkomen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016) Per distributievorm Per distributiekanal

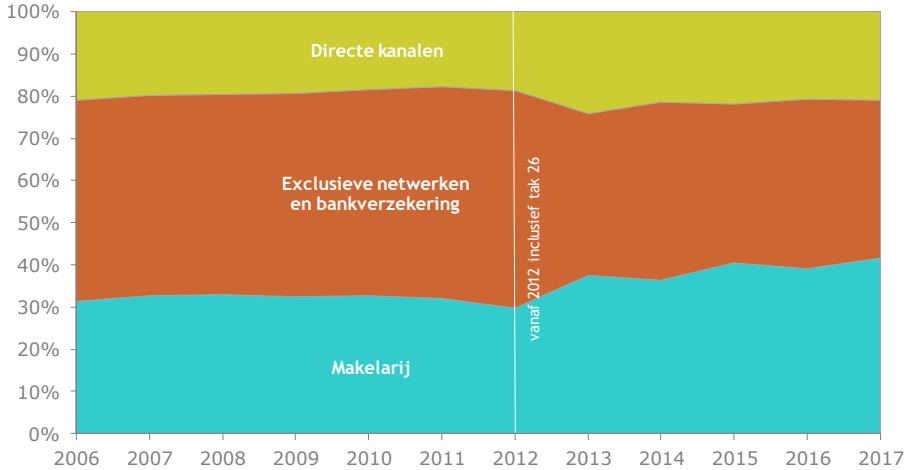


- Makelarij (+2,5 pp)
- Excluisieve netwerken en bankverzekering (-2,7 pp)
- Directe kanalen (+0,2 pp)



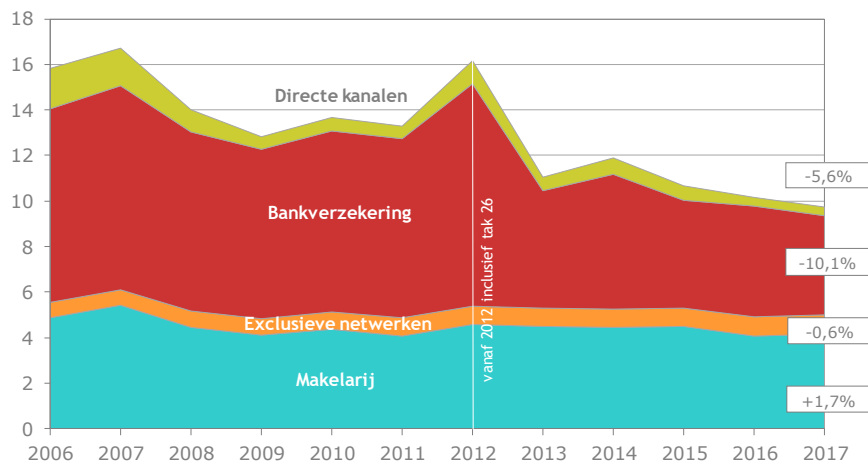
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+1,2 pp)
- A.3 Megabrokers (+1,3 pp)
- B+C Excluisieve netwerken en bankverzekering (-2,7 pp)
- D Directe kanalen (+0,2 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

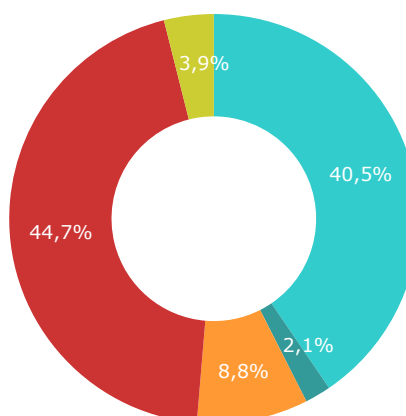
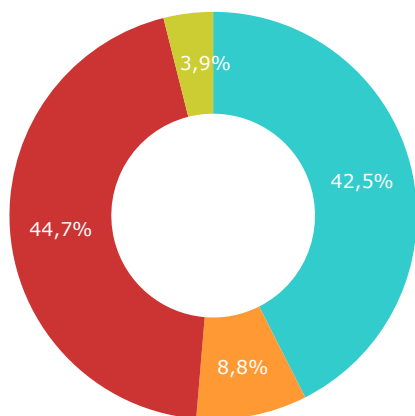


DISTRIBUTIEKANALEN 2017: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAKKEN 21-23-26)

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



Uitsplitsing premie-inkomen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016)



Makelarij (+2,5 pp)

Exclusieve netwerken (+0,3 pp)

Bankverzekering (-2,8 pp)

Directe kanalen (-0,1 pp)

A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+2,3 pp)

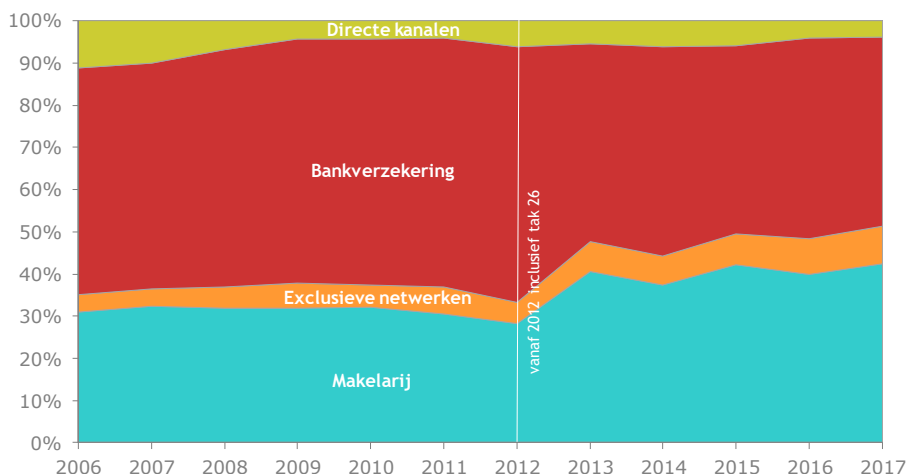
A.3 Megabrokers (+0,2 pp)

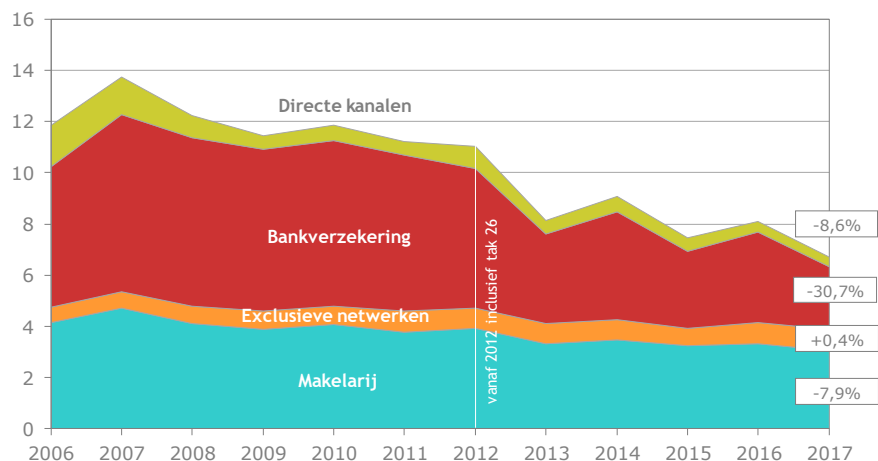
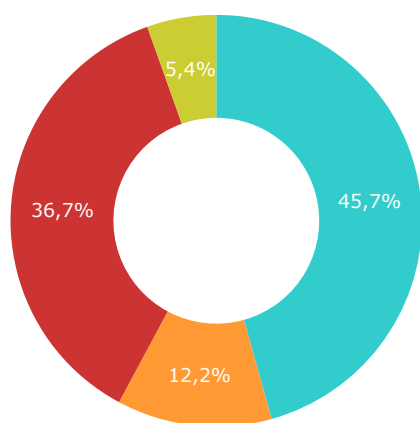
B Exclusieve netwerken (+0,3 pp)

C Bankverzekering (-2,8 pp)

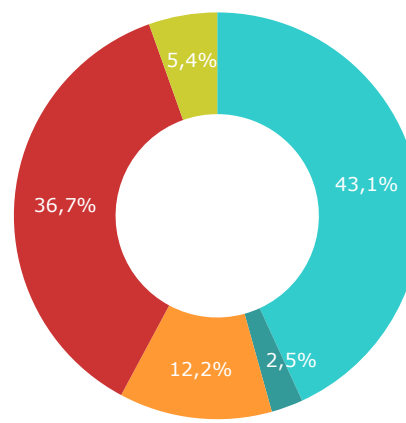
D Directe kanalen (-0,1 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

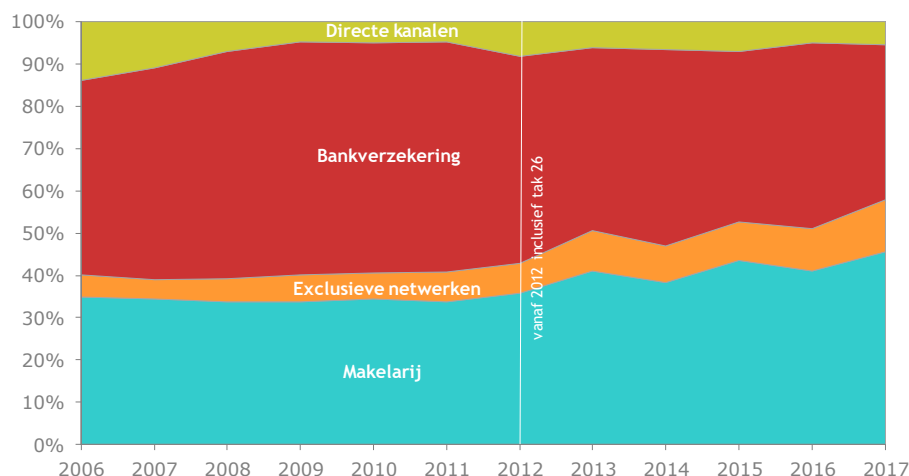


DISTRIBUTIEKANALEN 2017: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAKKEN 21-26)**Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen
(in miljard euro)****Uitsplitsing premie-inkomen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016)
Per distributievorm**

- Makelarij (+4,6 pp)
- Exclusieve netwerken (+2,1 pp)
- Bankverzekering (-7,2 pp)
- Directe kanalen (+0,5 pp)

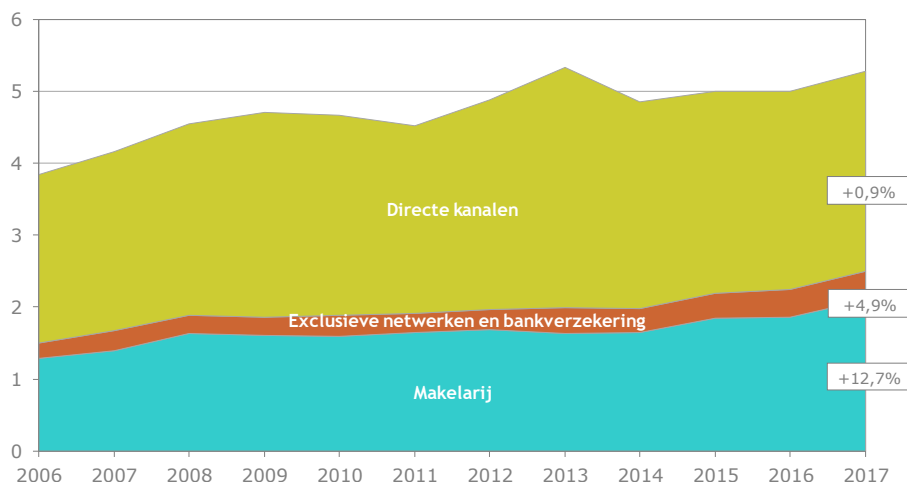
Per distributiekanal

- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+4,2 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,4 pp)
- B Exclusieve netwerken (+2,1 pp)
- C Bankverzekering (-7,2 pp)
- D Directe kanalen (+0,5 pp)

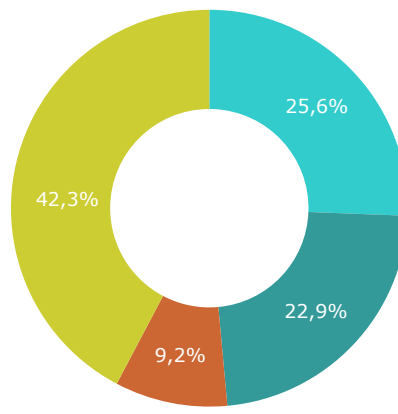
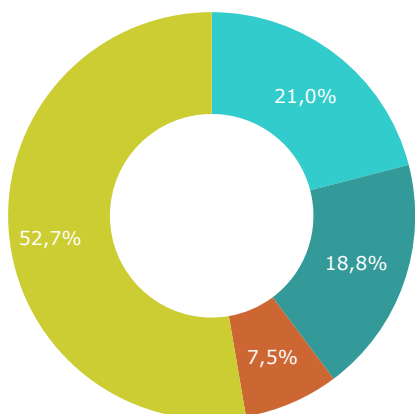
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

DISTRIBUTIEKANALEN 2017: GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. EERSTE PIJLER)

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



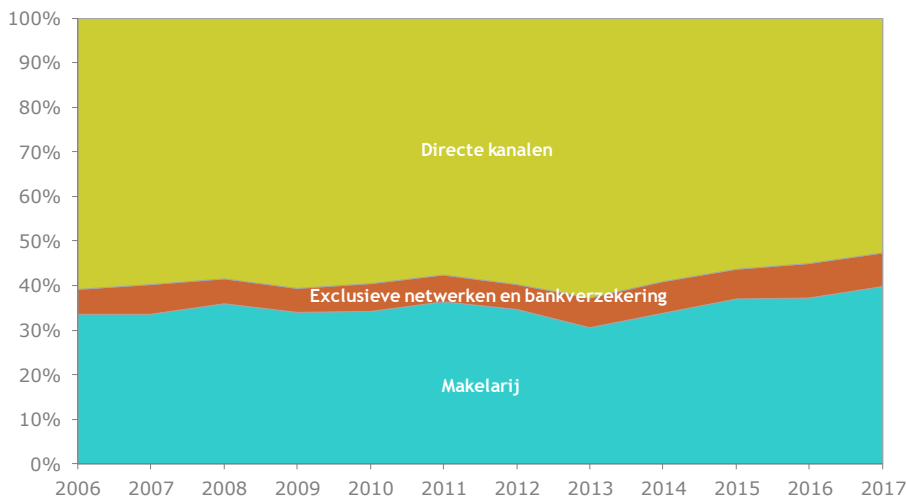
Uitsplitsing premie-inkomen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016) per distributiekanaal
 Inclusief eerste pijler Exclusief eerste pijler



- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,1 pp)
- A.3 Megabrokers (+2,4 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (0,0 pp)
- D Directe kanalen (-2,5 pp)

- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (0,0 pp)
- A.3 Megabrokers (+2,8 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,1 pp)
- D Directe kanalen (-2,6 pp)

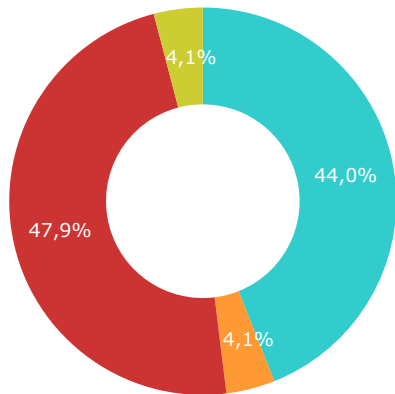
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



DISTRIBUTIEKANALEN 2017: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

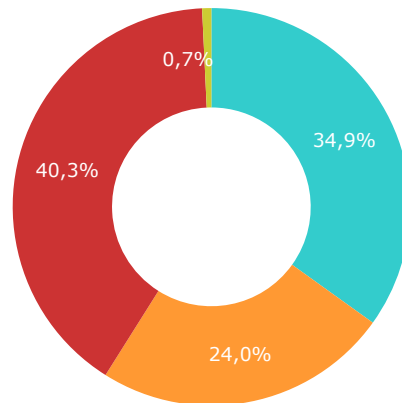
Uitsplitsing premie-inkomen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016) per distributievorm

Takken 21-23-26



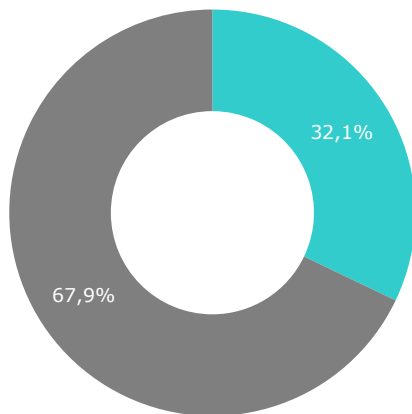
- Makelarij (+6,6 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- Bankverzekering (-7,0 pp)
- Directe kanalen (+0,3 pp)

Pensioensparen



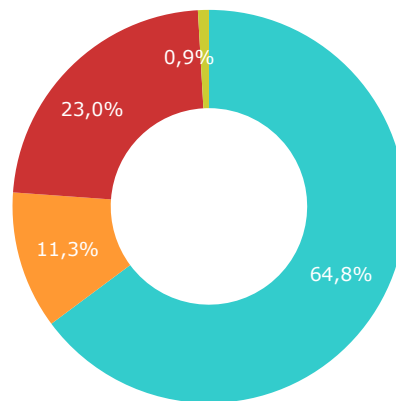
- Makelarij (+9,5 pp)
- Exclusieve netwerken (-5,1 pp)
- Bankverzekering (-4,4 pp)
- Directe kanalen (-0,1 pp)

Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen



- Makelarij (-3,9 pp)
- Andere kanalen (+3,9 pp)

Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen

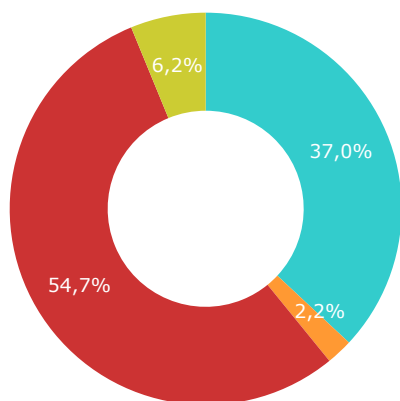


- Makelarij (+3,2 pp)
- Exclusieve netwerken (+2,8 pp)
- Bankverzekering (-5,8 pp)
- Directe kanalen (-0,1 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2017: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

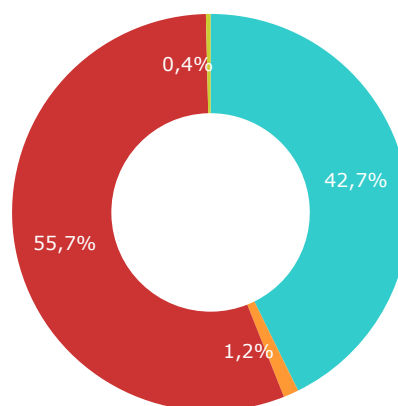
Uitsplitsing premie-inkomen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016) per distributievorm

Andere verrichtingen Tak 21



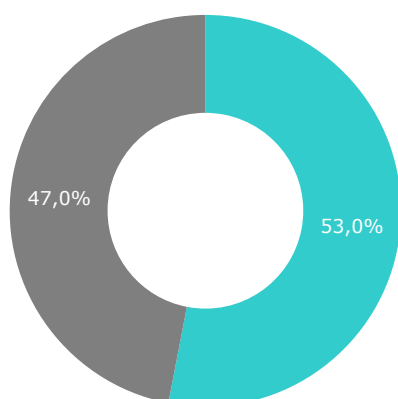
- Makelarij (+8,0 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,5 pp)
- Bankverzekering (-10,4 pp)
- Directe kanalen (+2,0 pp)

Tak 23

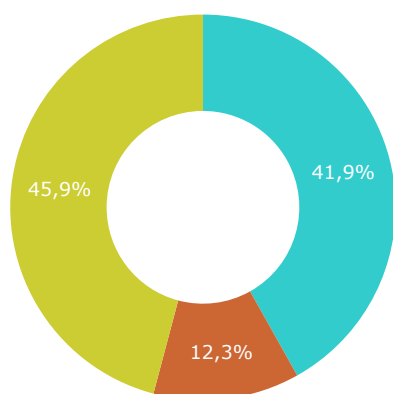


- Makelarij (+5,2 pp)
- Exclusieve netwerken (-1,1 pp)
- Bankverzekering (-4,2 pp)
- Directe kanalen (+0,2 pp)

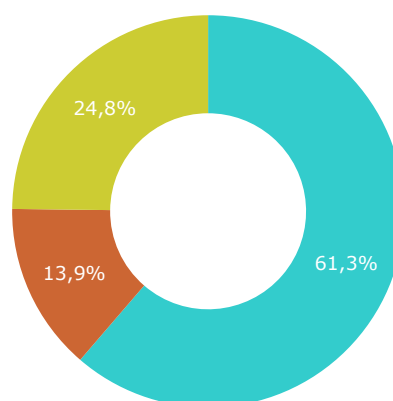
Tak 26



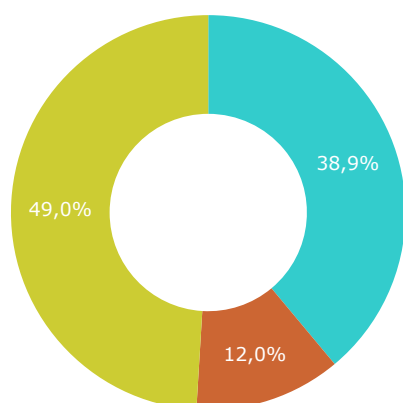
- Makelarij (-1,8 pp)
- Andere kanalen (+1,8 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2017: NIEUWE PRODUCTIE GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. 1^E PIJLER)**Uitsplitsing premie-inkomen in 2017 (ontwikkeling t.o.v. 2016) per distributievorm****Leven groep**

- Makelarij (+8,9 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,4 pp)
- Directe kanalen (-9,3 pp)

Vaste en flexibele premies

- Makelarij (+5,1 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,6 pp)
- Directe kanalen (-4,5 pp)

Koopsommen

- Makelarij (+9,8 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,6 pp)
- Directe kanalen (-10,4 pp)