

Distributiekanaal van de verzekering - Cijfers 2018

Inleiding: de verzekeringsdistributie in dynamisch evenwicht	2
1. Doelstelling, methodologie en definities	3
2. Studieresultaten	6
2.1 Representativiteit en betrouwbaarheid van de steekproef	6
2.2 Algemeen overzicht van de resultaten	6
1. Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt	6
2. Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen	7
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 verzekeringsdistributie in dynamisch evenwicht

In 2018 heeft de omzet aan verzekeringspremies in België in een sociaal-economische context waar goed nieuws (meer jobs, meer koopkracht en meer vermogens van de gezinnen) en zorgwekkende vooruitzichten (slabakkende investeringen en productiviteit, vergrijzing en een rentestand die niet boven één procent uitkomt) afwisselden toch een lichte vooruitgang geboekt, tot iets boven het inflatiecijfer. Hoe die premies verdeeld worden onder distributiekanaalen is het voorwerp van deze jaarlijkse studie en eens te meer luidt de algemene conclusie dat die verdeling vrijwel gelijk blijft. De verschillende distributievormen blijven onderling in concurrentie, proberen het laken naar zich toe te trekken, werken hard aan hun digitalisering en tegelijkertijd aan de zorg om de band met de klant te versterken, variëren het aanbod tussen pakketaanbiedingen en modulaire formules, om uiteindelijk aan het einde van het jaar in een bandbreedte van vaak niet meer dan één procent marktaandeel een score neer te zetten die in de lijn ligt van de cijfers over 2017.

De verhoudingen die vorig jaar als ezelsbruggetje werden meegegeven in deze inleiding blijven gelden: makelaars staan op één met 50,6 % marktaandeel, tegenover 49,8 % het jaar tevoren. Exclusieve netwerken, zijnde bankverzekeringen enerzijds en agenten anderzijds, halen samen 29,1 % tegenover 29,7 % het jaar tevoren. Hoe dan ook: niet ver af van 30 %. De premies nemen bij de agenten wel wat meer toe dan bij de banken. De directe verzekering tenslotte tikt af op 20,3 % marktaandeel, vergelijkbaar met de 20,5 % van een jaar eerder.

Wie wat meer contrast zoekt, moet in de cijfers duiken die de nieuwe productie weergeven. Onderhavige studie doet dat voor levensverzekeringen, waar wel wat meer verschuivingen merkbaar zijn. Daar merk je dat de makelarij met een omzet die boven het miljard euro's aan premies uitkomt nogmaals vooruitgang boekt in tak 23 (beleggingsverzekeringen), ten koste van het marktaandeel van de banken, terwijl de banken juist terrein winnen in individuele levensverzekeringen met fiscaal voordeel.

De levendigheid die op de markt heerst leidt niet tot euforische taferelen. Net zoals de positieve cijfers inzake rendabiliteit en solvabiliteit die de sector kan voorleggen is de dynamiek die de distributie kenmerkt een troef in het voorbereiden van de toekomst. Het zal erop aankomen met efficiency klaar te staan voor de verderzetting van actuele trends zoals de aanhoudende professionalisering en concentratie bij verzekeringsondernemingen en -tussenpersonen, zowel als voor de mogelijke komst van nieuwe spelers die nieuwe concepten zouden invoeren zoals vergelijkingssites of Internetreuzen. Die laatsten zouden hun schat aan data over consumenten ook via verzekeringen kunnen verzilveren.

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

A.3 Megabrokers

Voornameel 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.

In de grafieken van dit verslag, noemen we deze distributiekanaal steeds "Exclusieve netwerken".

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).

In de grafieken van dit verslag, noemen we deze distributiekanaal steeds "Bankverzekering".

¹ ADD NV, ADMB Verzekeringen NV (*nieuwe naam: Liantis risk solutions 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 (*nieuwe naam: Willis Towers Watson 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 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 2018, 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 2018 van de Belgische verzekeringsmarkt.

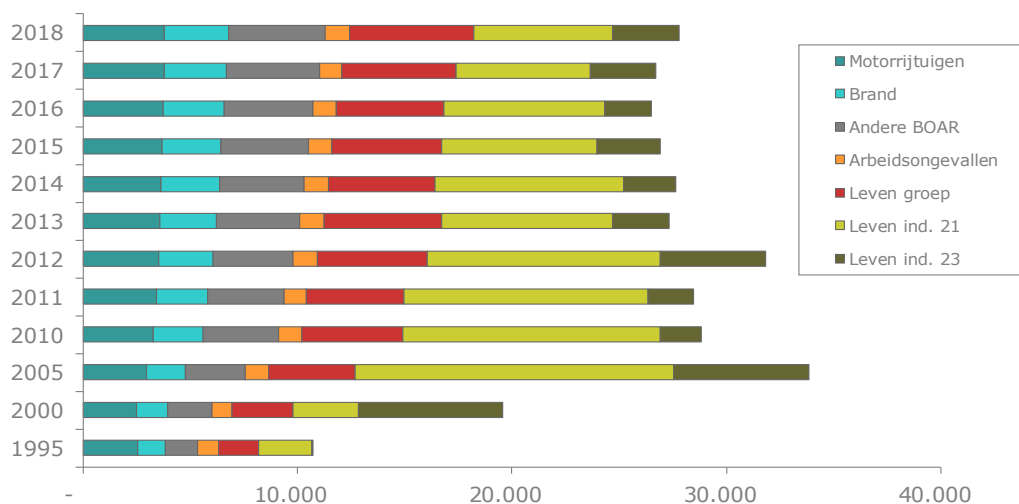
2.2 Algemeen overzicht van de resultaten

2.2.1 Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt

De verzekeraars verwezenlijken in 2018 28,0 miljard euro aan premie-inkomsten voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven, tegenover 26,8 miljard euro in 2017. Het totale premievolume ligt in 2018 dus 1,2 miljard euro hoger dan in 2017, een relatieve stijging van 4,4 %. Deze stijging is groter dan de toename van de index der consumptieprijzen in 2018 (+2,1 %); waardoor de reële stijging 2,3 % 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. De nagenoeg lineaire incassogroei van de producten niet-leven zet zich in 2018 verder door met een stijging van 2,6 %, waardoor het premie-inkomen uitkomt op 12,1 miljard euro. In reële termen stijgt het incasso niet-leven met 0,5 % in 2018, wat licht hoger is dan de reële groei van 0,2 % in 2017.

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 en de concurrentie is reëel.



Grafiek 1: Ontwikkeling premie-inkomen van 1995 to 2018 (in miljoen euro)

De levensverzekeringsproducten zijn in 2018 goed voor 15,9 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 %). In contrast met deze dalingen staat de incassogroei in 2018 (+5,8 %).

Van de 15,9 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, 2,6 % in 2016 en 4,4 % in 2017. Pas in 2018 stijgt het incasso van de individuele levensverzekeringen opnieuw, namelijk met 4,1 %. De producten met gegarandeerde rentevoet (tak 21 en tak 26) tekenen in 2018 een incassostijging op van 4,4 %. De omzet van de tak 23-producten ligt 3,5 % hoger dan in 2017.

De groepsverzekeringen, inclusief eerste pijler, brengen in 2018 5,8 miljard euro aan premie-inkomsten op. Dit betekent een groei met 9,0 % ten opzichte van 2017.

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 2018 verwerven deze niet-exclusieve tussenpersonen 50,6 % van de premie-inkomsten voor het geheel van leven- en niet-levensverzekerings-producten. De exclusieve netwerken en bankverzekeraars verwerven in datzelfde jaar 29,1 % 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 (61,2 % in 2018). De directe verzekering is de tweede belangrijkste speler en verwezenlijkt ongeveer één vijfde van de omzet (18,9 %). Verder worden de niet-levensverzekeringen ook verdeeld door de exclusieve netwerken (11,8 %) en de bankverzekering (8,1 %). Het distributielandschap van de niet-levensverzekering blijft de laatste jaren nagenoeg ongewijzigd. Wel is het zo dat de exclusieve netwerken en de bankverzekering, met mondjesmaat tussen 2007 en 2018, 3,4 % marktaandeel veroverd hebben op de makelarij en de directe kanalen.

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 2018 kent de bankverzekering een stijging van de omzet voor deze producten (+4,4 %) die in lijn ligt met de omzetstijging van de totale markt (+4,1 %). Hierdoor blijft haar marktaandeel stabiel: 45,1 % in 2018 ten opzichte van 45,0 % in 2017. Na de bankverzekering volgt de makelarij als tweede belangrijkste speler, met 43,3 % marktaandeel in 2018.

Op de markt van de **individuele levensverzekeringen met gegarandeerde rentevoet (takken 21 en 26)** zijn de makelaars en de bankverzekering de voornaamste spelers. In 2018 zijn ze goed voor respectievelijk 45,9 % en 38,1 % marktaandeel. De bankverzekering realiseert de grootste terreinwinst: een stijging van 36,8 % marktaandeel in 2017 naar 38,1 % in 2018, waardoor de kloof met de makelarij kleiner wordt. Anders vergaat het de exclusieve netwerken: doordat ze als enige van de vier distributievormen hun premie-inkomsten zien dalen ten opzichte van 2017, verliezen de exclusieve netwerken 1,8 % marktaandeel in 2018.

De premie-inkomsten van de **individuele tak 23-verzekeringen** komen voor het grootste deel tot stand via de bankverzekering. In 2015 lag het marktaandeel van het bankkanaal voor het eerst sinds het begin van de observatieperiode op minder dan 60 %. Dit marktaandeel stijgt opnieuw boven de 60 % in 2016 (61,8 %) en 2017 (63,8 %). Ondanks een terreinverlies tegenover 2017, noteert het marktaandeel van de bankverzekering ook in 2018 (61,3 %) hoger dan 60 %. 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 (51,6 % marktaandeel in 2018). De exclusieve netwerken en de bankverzekering zijn hier slechts kleine spelers. De makelaars spelen daarentegen ook bij deze verzekeringsproducten een belangrijke rol, in 2018 zijn ze goed voor zo'n twee vijfden van de premie-inkomsten.

2.2.3 Vergelijking met de distributie in andere Europese landen³

In 2017 worden niet-levensverzekeringen in Europa voornamelijk verkocht via agenten en makelaars. Een meerderheid van de omzet wordt verwezenlijkt via deze tussenpersonen in onder meer Italië (85,6 % marktaandeel), Duitsland (82,0 %), België (72,5 %) en het Verenigd Koninkrijk (57,0 %). In Frankrijk behalen de agenten en makelaars een marktaandeel van 48,0 %.

Voor de levensverzekeringen verwezenlijken Frankrijk en Italië meer dan de helft van hun premie-inkomen via de bankverzekering. Voor Duitsland en het Verenigd Koninkrijk⁴ is dat via agenten en makelaars. In België wordt 45,0 % van het incasso 2017 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 2018 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

³ Insurance Europe, <https://www.insuranceeurope.eu/insurancedata> > "European insurance industry database" > "Distribution channels" (Laatst bijgewerkt op 30 september 2019)

⁴ Voor Duitsland en het Verenigd Koninkrijk betreft het enkel nieuwe productie

verzekeringen of om producten met elkaar te vergelijken, de aankoop ervan doet hij nog steeds via de meer traditionele kanalen.

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

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

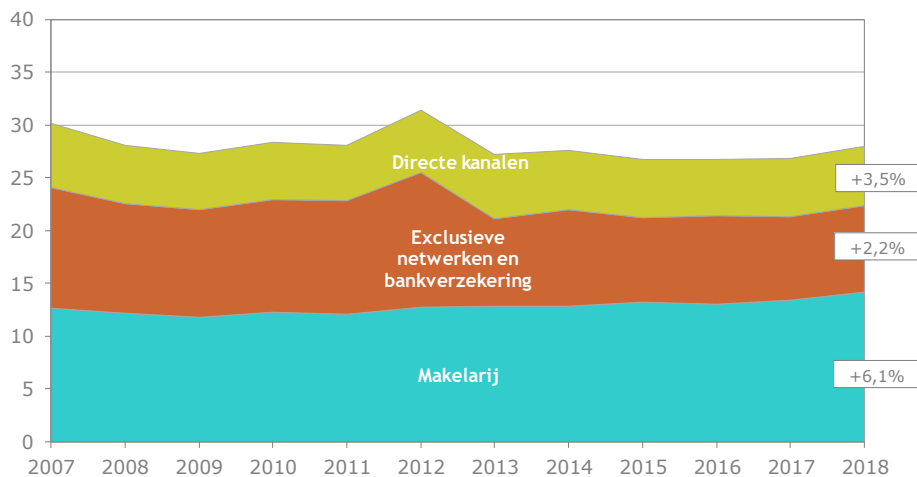
Niettemin is de financiële wereld in snel tempo aan het digitaliseren. Nieuwe diensten worden ontwikkeld en bestaande diensten zijn sterk aan het evolueren. Denk maar aan de verschillende apps die beschikbaar zijn voor de consument. Het is waarschijnlijk dat deze ontwikkelingen ook een invloed zullen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

2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven

In 2018 boekten de verzekeraars een omzet van 28,0 miljard euro voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven. Ten opzichte van 2017 ligt de omzet 1,2 miljard euro hoger, hetzij een stijging van 4,4 %.

Alle distributievormen genieten van deze groei. Het premie-incasso verworven via de bankverzekeraars en de exclusieve netwerken is in 2018 met 2,2 % (+175,1 miljoen euro) gegroeid ten opzichte van 2017. De makelaars en de directe kanalen tekenen nog sterkere relatieve toenames op: respectievelijk 6,1 % (+821,3 miljoen euro) en 3,5 % (+192,0 miljoen euro) meer incasso dan in 2017.

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.

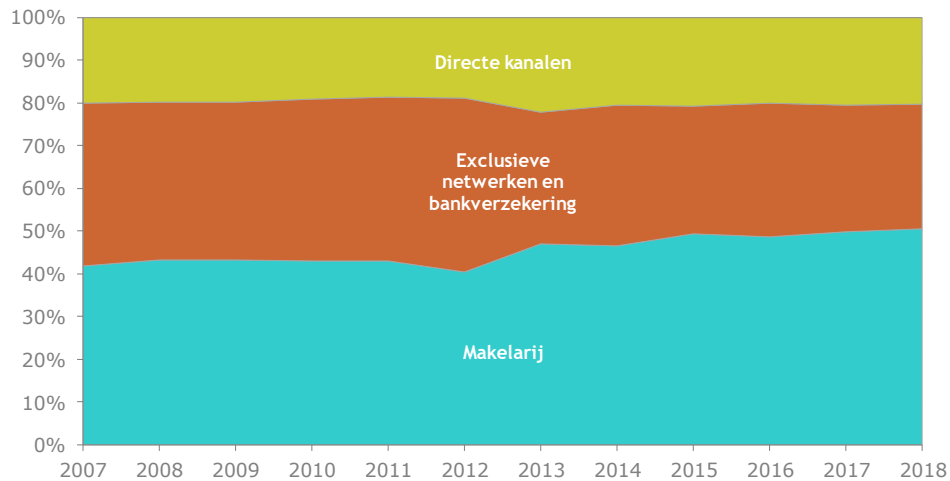


Grafiek 2: Ontwikkeling premie-inkomen leven en niet-leven (in miljard euro)

In 2018 verwerven de **makelaars**, na een stijging met 0,8 procentpunten tegenover 2017, een marktaandeel van 50,6 %. 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 2018 de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 29,1 %. De exclusieve netwerken 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 2018 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.

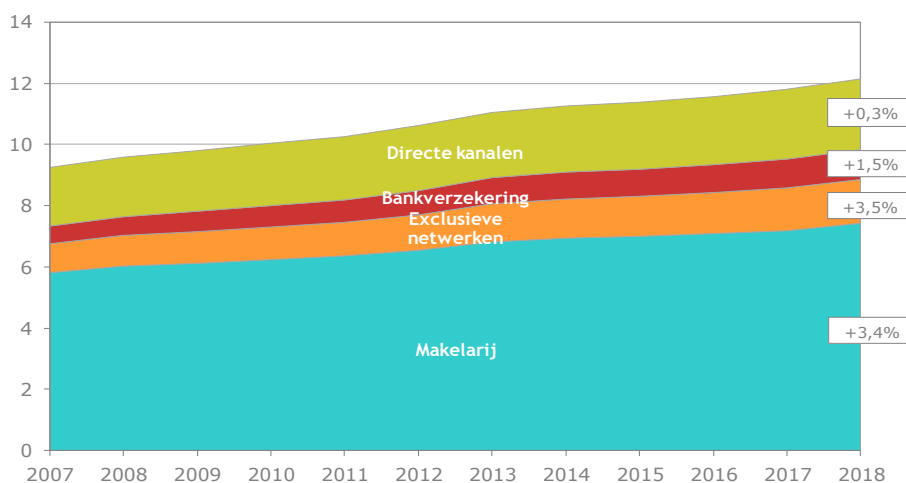


Grafiek 3: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven en niet-leven

2.4 Niet-levensverzekering

De niet-levensverzekeringen brengen in 2018 12,1 miljard euro op aan premie-inkomsten. Dit is een stijging van 313,0 miljoen euro of 2,6 % ten opzichte van 2017.

In 2018 kunnen opnieuw alle distributievormen een stijging van de premie-inkomsten niet-leven voorleggen. De inkomsten via directe kanalen nemen in 2018 toe met 6,9 miljoen euro tegenover 2017 (+0,3 %). De bankverzekering heeft 14,9 miljoen euro extra premie-inkomsten verworven (+1,5 %) en de makelarij tekent een incassostijging van 242,3 miljoen euro (+3,4 %) op. Het zijn de exclusieve netwerken die met 3,5 % (+49,0 miljoen euro) de grootste relatieve stijging noteren ten opzichte van 2017.



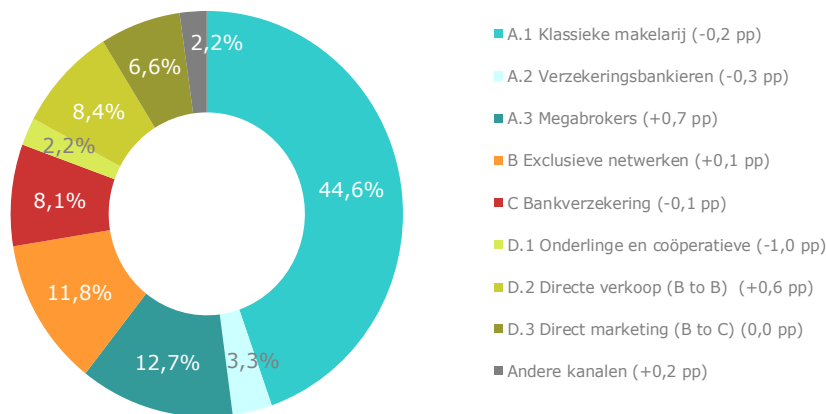
Grafiek 4: Ontwikkeling premie-inkomen niet-leven volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De verdeling van niet-levensverzekeringen verloopt voornamelijk via de verschillende **makelaarskanalen**, dat zijn de niet-exclusieve distributiekkanalen. In 2007 waren deze kanalen goed voor 62,9 % van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen. In 2018 is hun marktaandeel lichtjes afgenomen tot 61,2 %. 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 marktaandeel van de klassieke makelaars daalt in 2018 licht ten opzichte van 2017, maar blijft goed voor 44,6 %. Naast de klassieke makelaars zijn de megabrokers een belangrijk makelaarskanaal van niet-levensverzekeringen, in 2018 goed voor een marktaandeel van 12,7 %. 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 18,9 %, de tweede belangrijkste distributievorm. 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 8,4 % en 6,6 % van de markt van niet-levensverzekeringen voor hun rekening.

De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekeraars** zijn de kleinere spelers op de markt van de niet-levensverzekeringen. In 2018 zijn ze goed voor respectievelijk 11,8 % en 8,1 % van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen. Beide kanalen zien hun aandeel de voorbije jaren met mondjesmaat toenemen: hun gezamenlijk marktaandeel niet-leven stijgt van 16,5 % in 2007 naar 19,9 % in 2018.



Grafiek 5: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017)

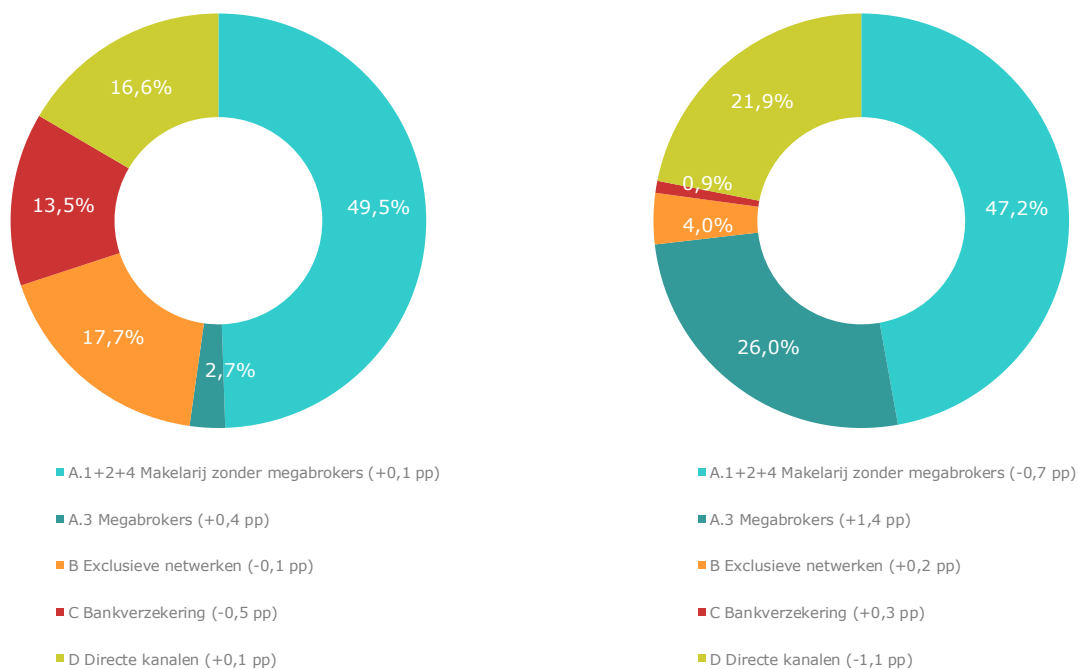
2.4.1 Niet-levensverzekering: verkoop aan particulieren en ondernemingen

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 (52,2 %) dat in 2018 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 73,2 % bedraagt.

Particulieren kopen hun niet-levensverzekeringen grotendeels bij de makelaars uitgezonderd megabrokers. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn in 2018 goed voor 49,5 % van de premie-inkomsten verworven bij particulieren. De verkoop van niet-levensverzekeringen aan particulieren wordt daarnaast voornamelijk gerealiseerd via exclusieve netwerken (17,7 % marktaandeel), directe kanalen (16,6 %) en bankverzekering (13,5 %). De megabrokers zijn een kleine speler bij de verkoop aan particulieren, maar ze zien hun marktaandeel wel stijgen van 2,4 % in 2017 naar 2,7 % in 2018.

De distributie van niet-levensverzekeringsproducten aan ondernemingen wordt vooral verwezenlijkt door de makelarij zonder megabrokers (47,2 % marktaandeel) en de megabrokers (26,0 % marktaandeel). De directe verzekering en de exclusieve netwerken tekenen respectievelijk 21,9 % en 4,0 % van de premie-inkomsten op. Vergeleken met de marktaandelen van 2017, boeken de megabrokers de grootste terreinwinst (+1,4 pp) en de directe kanalen het grootste terreinverlies (-1,1 pp).

De bankverzekering speelt voornamelijk een rol bij de realisatie van premie-inkomsten bij particulieren (13,5 % marktaandeel in 2018). 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 0,9 % in 2018.



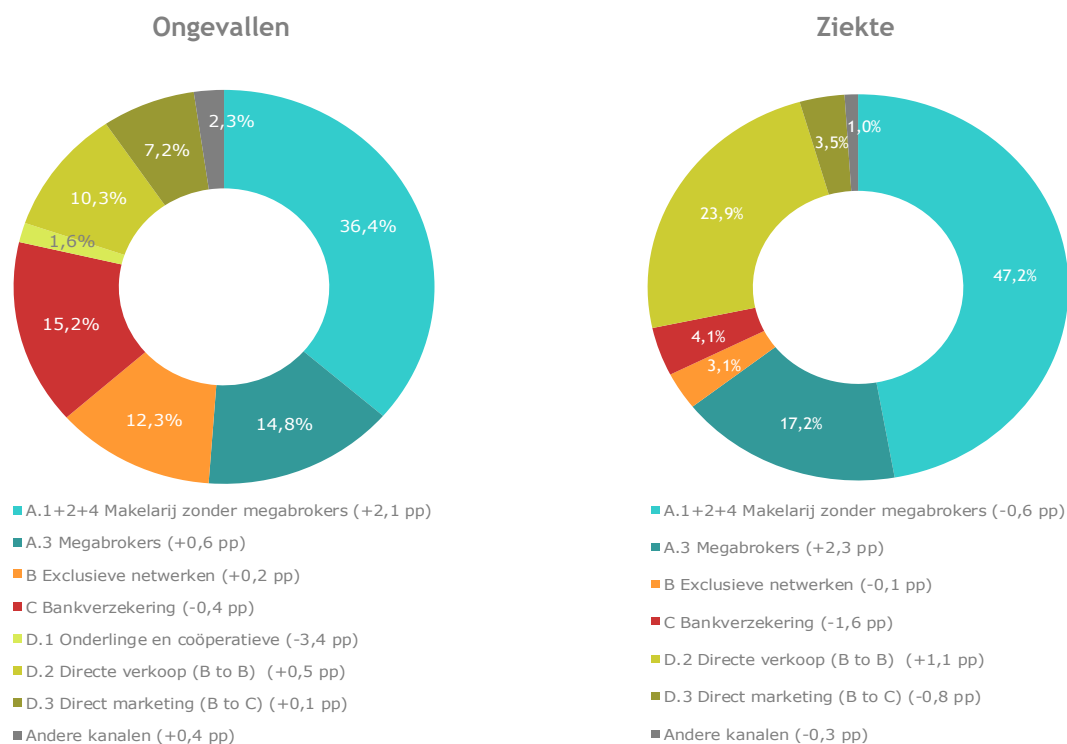
Grafiek 6 en 7: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2018 particulieren (links) en ondernemingen (rechts) (ontwikkeling t.o.v. 2017)

2.4.2 Niet-levensverzekering: resultaten per tak

De takken niet-leven met het grootste incasso in 2018 zijn motorrijtuigen (zijnde, voertuigcasco en BA-motorrijtuigen) en brand, met respectievelijk 3,7 miljard euro en 2,9 miljard euro premie-inkomsten. De verkoop van ziekteverzekeringen brengt in 2018 1,7 miljard op, een stijging met 91 miljoen euro (+5,5 %) tegenover 2017. Hiermee noteert de ziekteverzekering een grotere relatieve stijging dan andere takken niet-leven. Naast het incasso van de tak ziekte, stijgt ook het incasso van de takken algemene BA (+5,1 %), rechtsbijstand (+4,2 %), brand (+3,1 %) en arbeidsongevallen (+2,5 %) in 2018 sneller dan de inflatie (+2,1 %). De tak ongevallen (zonder arbeidsongevallen) en de motorrijtuigenverzekeringen tekenen elk een bescheiden incassogroei op van 0,7 % tegenover 2017.

Voor de **ongevallenverzekeringen** zijn het de makelaarskanalen die het leeuwendeel van de omzet realiseren, met een marktaandeel van 51,2 % in 2018. De megabrokers nemen hiervan 14,8 % voor hun rekening. De directe verzekering is in 2018 goed voor 21,3 % marktaandeel, waarvan 10,3 % via directe verkoop (B to B) en 7,2 % direct marketing (B to C). Exclusieve netwerken en bankverzekeraars vertegenwoordigen samen ongeveer één vierde van de markt (27,5 %).

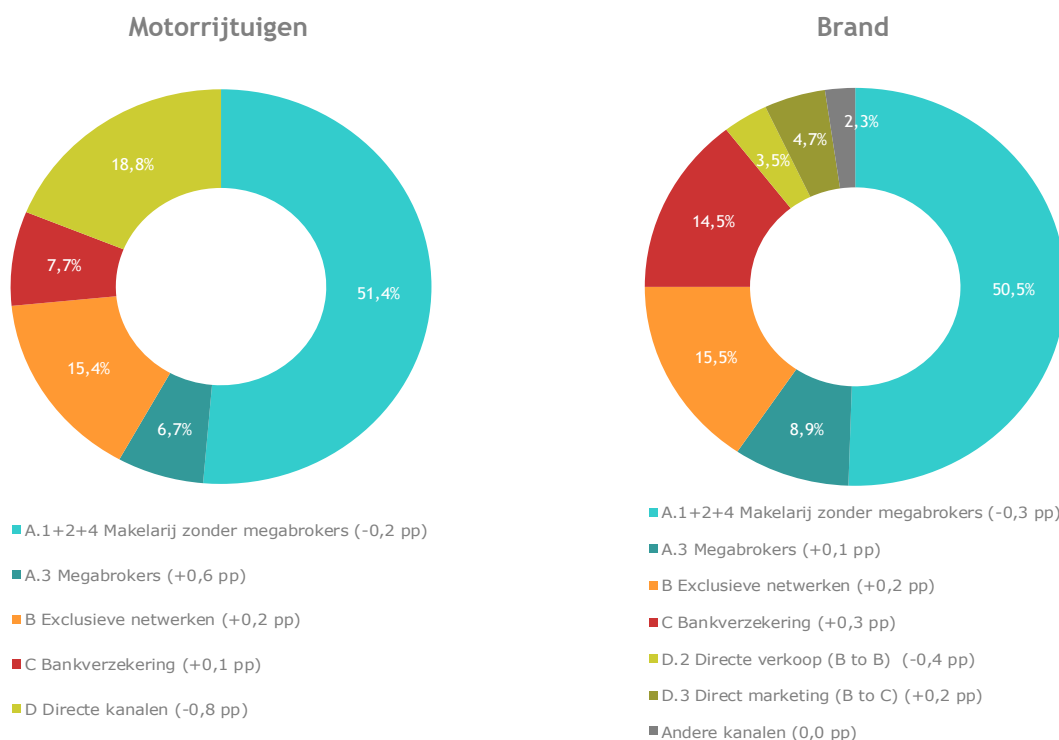
Het premie-inkomen van de **ziekteverzekeringen** wordt in nog sterkere mate dan bij de ongevallenverzekeringen gerealiseerd via de makelarij, getuige het marktaandeel van 64,4 % in 2018. Een andere grote speler in de distributie van de ziekteverzekering is de directe verkoop (B to B) met een marktaandeel van 23,9 %. Tegenover 2017 boeken de megabrokers (+2,3 procentpunten) een grotere terreinwinst dan de B-to-B verkoop (+1,1 procentpunten). Elk van de andere kanalen verliest in 2018 marktaandeel ten opzichte van 2017.



Grafiek 8 en 9: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017) - verzekeringen ongevallen (links) en verzekeringen ziekte (rechts)

In 2018 verliezen de makelaars uitgezonderd megabrokers 0,2 procentpunten marktaandeel bij de verdeling van **verzekeringen motorrijtuigen**. Niettegenstaande dit terreinverlies blijft meer dan de helft van de markt (51,4 %) in hun handen. De grootste terreinwinst in deze tak wordt geboekt door de megabrokers: hun marktaandeel stijgt met 0,6 procentpunten en komt uit op 6,7 %. De exclusieve netwerken (+0,2 procentpunten) en bankverzekering (+0,1 procentpunten) behalen licht hogere marktaandelen tegenover 2017. De directe kanalen blijven het tweede grootste distributiekanaal, ook al daalt hun marktaandeel van 19,6 % in 2017 naar 18,8 % in 2018.

Wanneer we **brandverzekeringen** vergelijken met verzekeringen motorrijtuigen dan zien we dat de makelaars zonder megabrokers, de megabrokers en de exclusieve netwerken in 2018 vergelijkbare marktaandelen behalen. Deze tellen op tot zo'n drie vierden van de markt, zodanig dat het overige vierde verdeeld wordt via ofwel de bankverzekering ofwel de directe kanalen. Bij de verkoop van brandverzekeringen is het marktaandeel van de bankverzekeraars (14,5 %) groter dan dat van de directe kanalen (10,5 %). Bij de verzekeringen motorrijtuigen daarentegen, noteren de directe kanalen een fors hoger marktaandeel (18,8 %) dan de bankverzekeraars (7,7 %). Vergeleken met 2017 stijgen of dalen de marktaandelen van de distributiekanaalen in de brandverzekeringen slechts lichtjes.

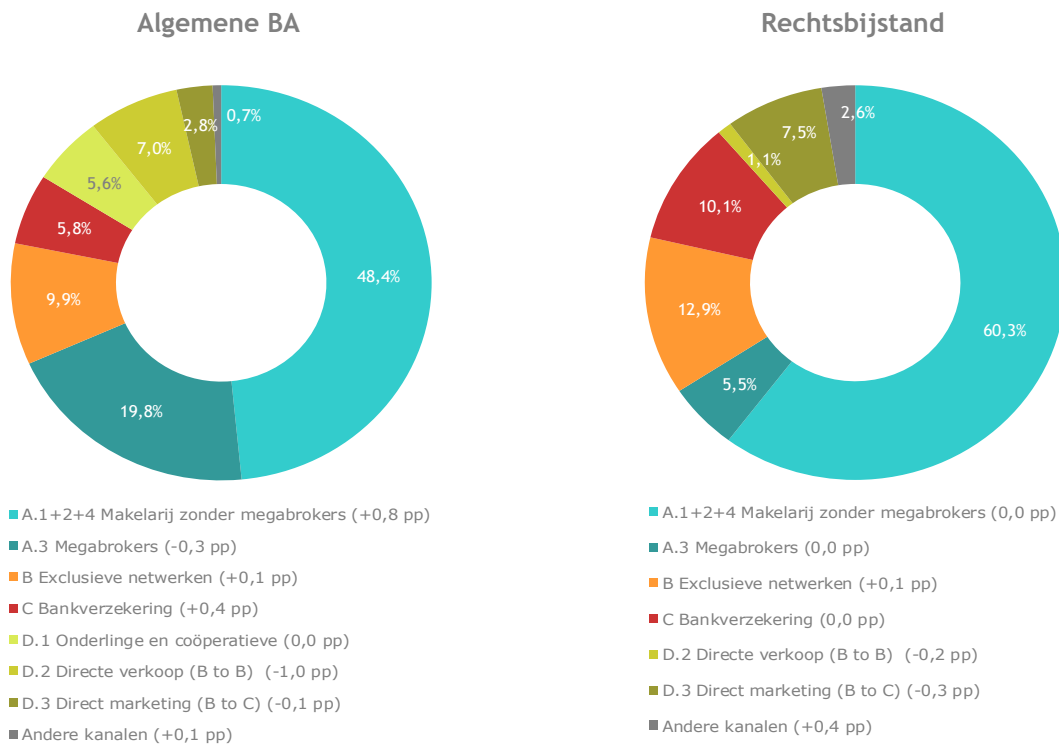


Grafiek 10 en 11: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017) - verzekeringen motorrijtuigen (links) en verzekeringen brand (rechts)

Ongeveer twee derde (68,3 %) van het incasso van de verzekeringen **algemene BA** wordt in 2018 verdeeld via makelaars. Het andere derde wordt in vergelijkbare mate verkocht door de directe kanalen (16,0 %) en de exclusieve netwerken en bankverzekeraars (15,7 %). De makelaars zonder megabrokers winnen 0,8 procentpunten terrein tegenover 2017 en blijven met 48,4 % marktaandeel veruit de grootste verdeler van de verzekeringen algemene BA. Het grootste directe distributiekanaal, de directe verkoop (B to B), verliest één procentpunt marktaandeel en komt uit op 7,0 %.

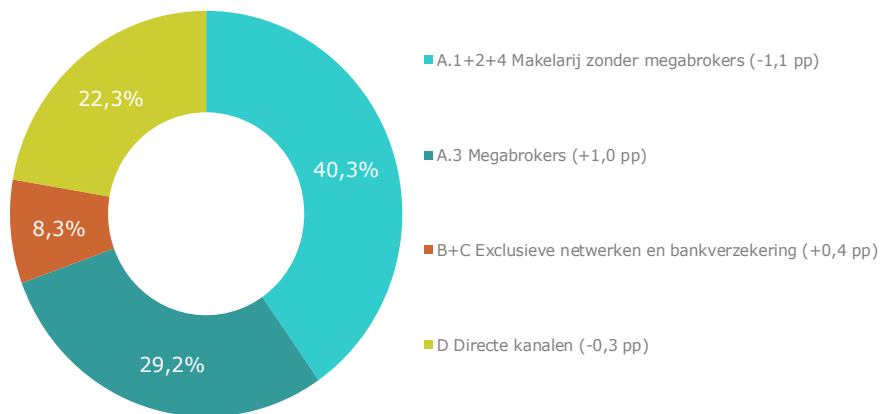
De makelaarskanalen zijn in 2018, met 65,8 % marktaandeel, de voornaamste verdeler van **rechtsbijstandverzekeringen**. Het overige incasso rechtsbijstand wordt ruwweg in gelijke mate verdeeld door de exclusieve netwerken (12,9 %), directe kanalen (11,2 %) en bankverzekering (10,1 %). In 2018 zijn de marktaandelen van de verscheidene distributiekanaal, bij de verkoop van rechtsbijstandsverzekeringen, vrijwel identiek aan deze van 2017.

De distributie van **arbeidsongevallenverzekeringen** verloopt in 2018 vooral via de makelaars zonder megabrokers (40,3 % marktaandeel), de megabrokers (29,2 % marktaandeel) en de directe kanalen (22,3 % marktaandeel). Louter 8,3 % van het incasso arbeidsongevallen wordt verkocht via de exclusieve netwerken en bankverzekering. Tegenover 2017 boeken de megabrokers (+1,0 pp) en de exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,4 pp) een bescheiden terreinwinst in 2018, ten nadele van de makelaars zonder megabrokers (-1,1 pp) en de directe kanalen (-0,3 pp).



Grafiek 12 en 13: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017) - verzekeringen algemene BA (links) en verzekeringen rechtsbijstand (rechts)

Arbeidsongevallen

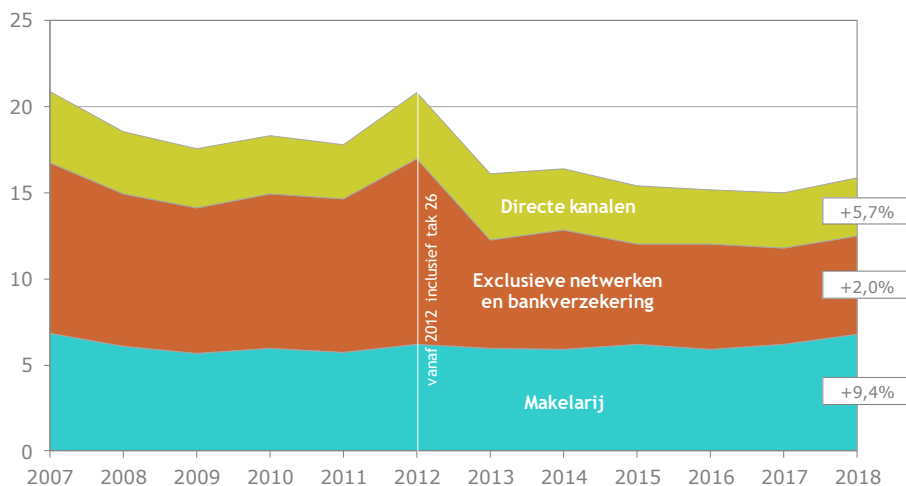


Grafiek 14: Uitsplitsing premie-inkomen verzekeringen arbeidsongevallen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017)

2.5 Levensverzekering

In 2018 brengen de levensverzekeringen een premie-inkomen van 15,9 miljard euro op. Dat is 875,4 miljoen euro meer dan in 2017, hetzij een stijging met 5,8 %.

Het grootste deel van dit premie-inkomen wordt verwezenlijkt door de individuele levensverzekeringen, in 2018 realiseren deze een omzet van 10,1 miljard euro. De overige 5,8 miljard euro aan premie-inkomsten is afkomstig van de groepsverzekeringen.



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

Door een terreinwinst met 1,4 procentpunten, behalen de makelaars in 2018 een marktaandeel van 42,5 %. Hierdoor vergroten ze de voorsprong op de exclusieve netwerken en bankverzekering, welke de leidersrol op zich namen tot en met 2014 (en in het jaar 2016). Het aandeel van de directe kanalen schommelt de voorbije twaalf jaar ruwweg rond één vijfde en komt in 2018 uit op 21,4 %.

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).

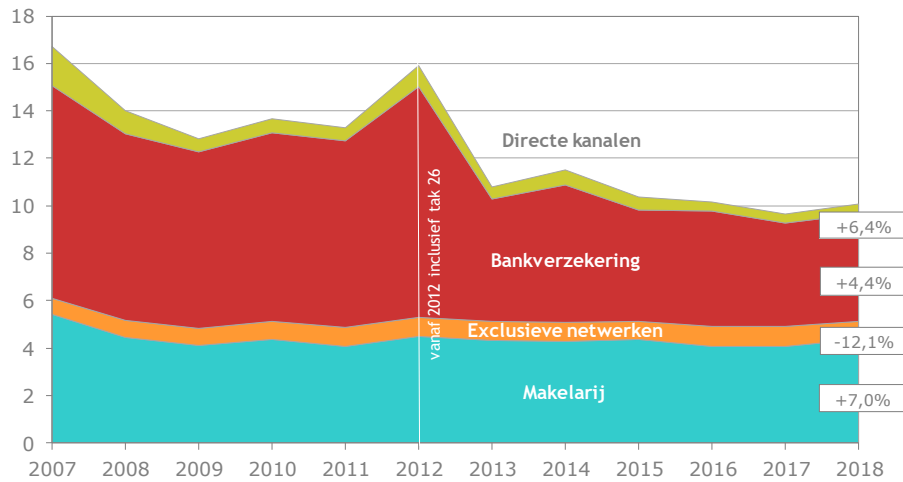
De levensverzekeringen kunnen, in tegenstelling tot de meeste niet-levensverzekeringen, beschouwd worden als langlopende contracten waarbij vaak meerdere, eventueel jaarlijkse, stortingen worden gedaan. Om een juist beeld te schetsen van de huidige machtsverhoudingen onder de distributiekanaalen is het 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 2018 een totaal premievolume van 10,1 miljard euro. Het grootste deel hiervan, 6,5 miljard euro, is afkomstig van de tak 21-producten. De tak 23-producten brengen in 2018 3,1 miljard euro aan premie-inkomsten op en de tak 26-producten zijn goed voor 516 miljoen euro.

In 2018 stijgen de premie-inkomsten van de individuele levensverzekeringsproducten met 397,1 miljoen euro, hetzij 4,1 %. In absolute termen is zowat de helft van deze stijging toe te schrijven aan de tak 21-producten, die hun premievolume zien toenemen met 213,3 miljoen euro

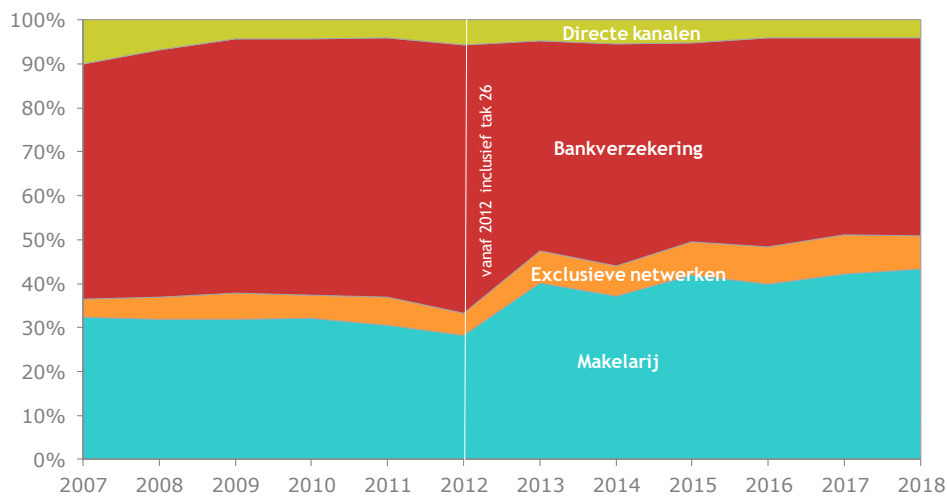
(+3,4 %). De andere helft van de stijging wordt gerealiseerd door de takken 23 en 26, die incassostijgingen optekenen van respectievelijk 104,4 miljoen euro (+3,5 %) en 79,4 miljoen euro (18,4 %).



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 anticipatie op de verhoging 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 exclusieve netwerken zien hun premie-inkomsten afnemen in 2018 met 103,3 miljoen euro (-12,1 %) tegenover 2017. Bij de andere distributievormen stijgen de inkomsten uit de verkoop van individuele levensverzekeringen. Zowel in absolute als in relatieve termen stijgt de verkoop via de makelaars het sterkst, namelijk met 284,7 miljoen euro (+7,0 %). De omzet van de bankverzekering en die van de directe kanalen stijgen respectievelijk met 191,2 miljoen euro (+4,4 %) en 24,5 miljoen euro (+6,4 %).



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

De **bankverzekering** is het belangrijkste kanaal voor de distributie van individuele levensverzekeringen. In 2018 realiseert ze 45,1 % van de premie-inkomsten. Hiermee ligt haar marktaandeel nagenoeg even hoog (+0,1 procentpunt) als in 2017. Van 2007 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. Zij winnen terrein ten opzichte van 2017: hun marktaandeel is met 1,2 procentpunten gestegen tot 43,3 % van de premie-inkomsten.

De **exclusieve netwerken** slaagden er de voorbije jaren in om stukje bij beetje terrein te winnen. Terwijl hun marktaandeel in 2007 slechts 4,0 % bedroeg, was dit in 2017 al gestegen naar 8,9 %. Deze opmars werd ten dele teruggedraaid in 2018: het marktaandeel van de exclusieve netwerken daalt in dat jaar immers met 1,4 procentpunten, om uit te komen op 7,5 %.

In 2007 was de **directe verzekering** goed voor 9,9 % van het premie-inkomen van de individuele levensverzekeringen, vooral via de verkoop van tak 21-producten. Tegelijk met de dalende premie-inkomsten in 2008 en 2009, daalde ook het marktaandeel van de directe verzekering. Sindsdien schommelt het marktaandeel ruwweg tussen de 4 % en de 6 %.

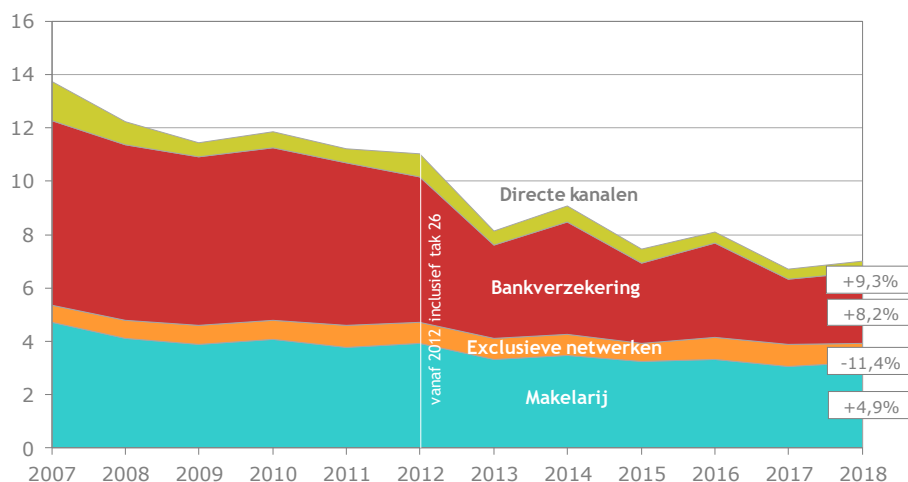
Wanneer de evolutie voor de tak 21-, tak 23- en tak 26-levensverzekeringsproducten afzonderlijk ontleed wordt, dan komen verschillende distributielandschappen tot uiting.

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

In 2018 boeken de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (tak 21 en 26) een omzet van 7,0 miljard euro tegenover 6,7 miljard euro in 2017, wat een stijging met 4,4 % betekent.

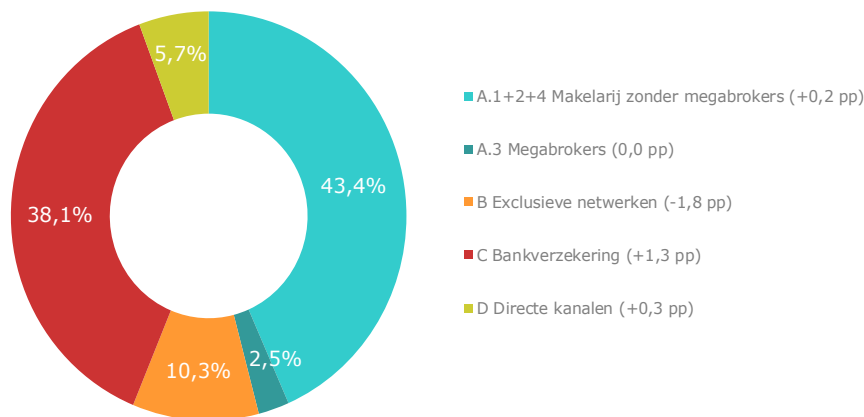
In de periode 2007-2018 kent het incasso van de individuele tak 21-levensverzekeringsproducten een dalende tendens, ondanks verscheidene jaren met een incassotoename (2010, 2014, 2016 en 2018). Het premie-inkomen van deze producten kende in 2013 een vrije val, door de verhoging van de premietaks van 1,1 % naar 2 % voor de meeste van deze producten.

In 2018 stijgt het premie-incasso van de individuele verzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26) met 292,8 miljoen euro. Deze toename is hoofdzakelijk toe te schrijven aan de bankverzekering en de makelarij, waarvan de incasso's in 2018 toenemen met respectievelijk 201,3 miljoen euro (+8,2 %) en 150,7 miljoen euro (+4,9 %). Ook de directe kanalen dragen met een omzetsijging van 33,9 miljoen euro bij tot de groei. Ze tekenen daarmee ook de grootste relatieve toename op, namelijk 9,3 % incassogroei tegenover 2017. De exclusieve netwerken boeken daarentegen een daling van de omzet met 93,1 miljoen euro (-11,4 %).



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 marktaandeelen van de verschillende distributiekkanalen. 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 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017)

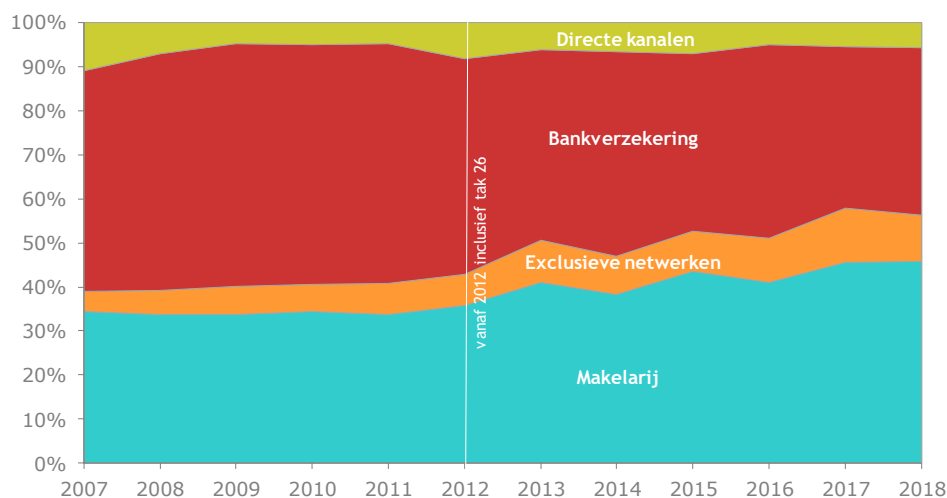
In 2015 werden de **makelaars** voor de eerste maal de voornaamste distributievorm van de individuele verzekeringen tak 21 en 26. Na een wissel van de koppositie met de bankverzekering in 2016, heroveren de makelaars in 2017 de eerste plaats door een toename van hun marktaandeel tot 45,7 %. Dit aandeel stijgt in 2018 verder naar 45,9 %. Bij de makelaarskanalen zijn het vooral de makelaars andere dan megabrokers die het grootste deel van de inkomsten verwezenlijken. Ze hebben een marktaandeel van 43,4 %.

De **bankverzekering** is in 2018 goed voor 38,1% van de verdiende premies. Dankzij een forse incassostijging in zowel absolute als relatieve termen, wint de bankverzekering 1,3 procentpunten terrein tegenover 2017.

Door de afname van het premie-inkomen van de **exclusieve netwerken**, daalt hun marktaandeel van 12,2 % in 2017 naar 10,3 % in 2018. Ondanks het terreinverlies is hun marktaandeel in 2018 nog steeds meer dan het dubbele van dat in 2007 (4,6 %).

De resterende premie-inkomsten, goed voor een aandeel van 5,7 %, worden verzeenzlijkt via de **directe verzekering**. In 2007 was de directe verzekering nog goed voor 10,9 % 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 38,3 %, 30,7 % en 26,6 %. Verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen worden vaker verkocht door makelaars: zij vertegenwoordigen 44,9 % van de premie-inkomsten in 2018.

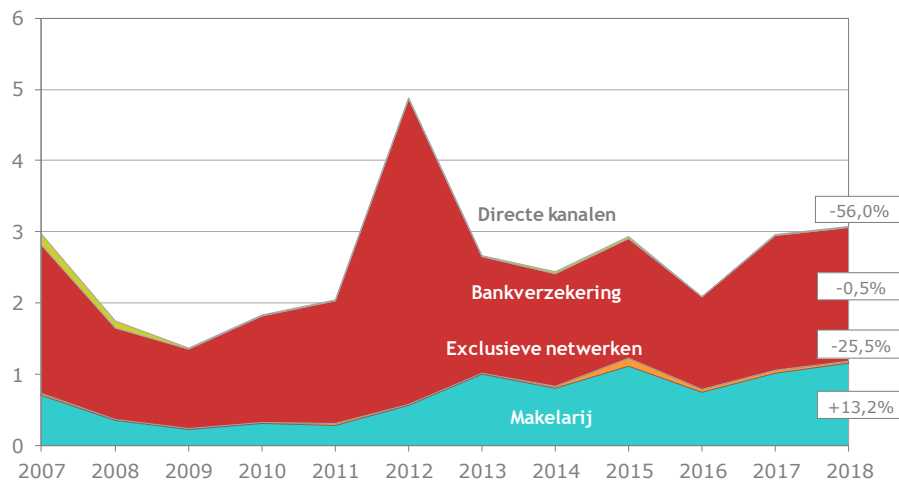


Grafiek 20: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel takken 21 en 26

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

In het jaar 2018 brengt de verkoop van de individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen 3,1 miljard euro op. Dat is 104,4 miljoen euro (+3,5 %) meer omzet dan in 2017.

De makelarij tekent in 2018, als enige van de distributievormen, een stijging van haar incasso op. In 2018 bedraagt het incasso van de makelaars 134,1 miljoen euro (+13,2 %) meer dan in 2017. Het incasso van de exclusieve netwerken, de bankverzekering en de directe kanalen daalt met respectievelijk 10,2 miljoen euro, 10,1 miljoen euro en 9,4 miljoen euro. In absolute termen zijn dit telkens dalingen van ongeveer 10 miljoen euro. In relatieve termen daarentegen, is het incasso van de bankverzekering in 2018 nauwelijks lager (-0,5 %) dan in 2017, terwijl de directe kanalen hun incasso zien dalen met meer dan de helft (-56,0 %) en de exclusieve netwerken met meer dan een kwart (-25,5 %).

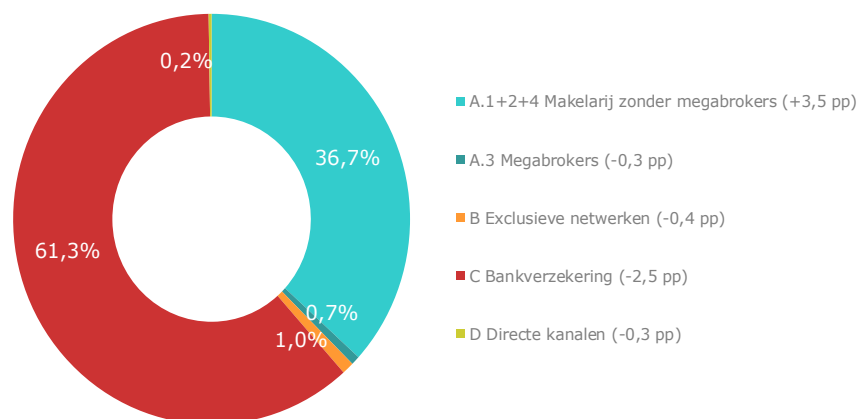


Grafiek 21: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De **bankverzekering** verwerft in 2018 meer dan drie vijfden (61,3 %) van het incasso van de individuele tak 23-levensverzekeringsproducten. De bankverzekering blijft met voorsprong de grootste speler in deze markt, ondanks een terreinverlies met 2,5 procentpunten tegenover 2017.

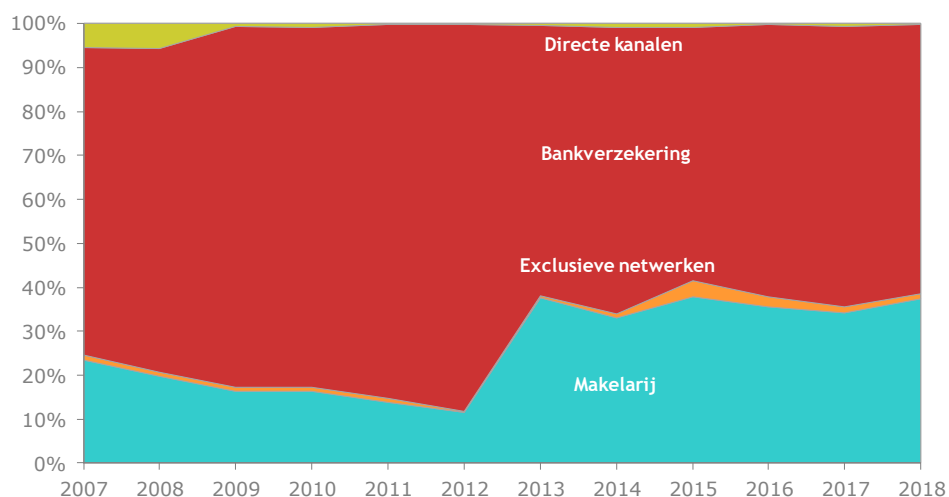
De **makelarij** is de tweede belangrijkste verdeler van de individuele levensverzekeringen tak 23. Deze niet-exclusieve distributievorm is in 2018 goed voor 37,5 % van de premie-inkomsten. Net als bij de individuele verzekeringen van de takken 21 en 26, spelen de megabrokers een bescheiden rol binnen de makelarij: in 2018 wordt 0,7 % van de individuele tak 23-levensverzekeringen verkocht via megabrokers.

De **exclusieve netwerken** en de **directe verzekering** zijn met een marktaandeel van respectievelijk 1,0 % en 0,2 % kleine spelers op deze markt.



Grafiek 22: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017)

De evolutie van het premie-inkomen in tak 23 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.

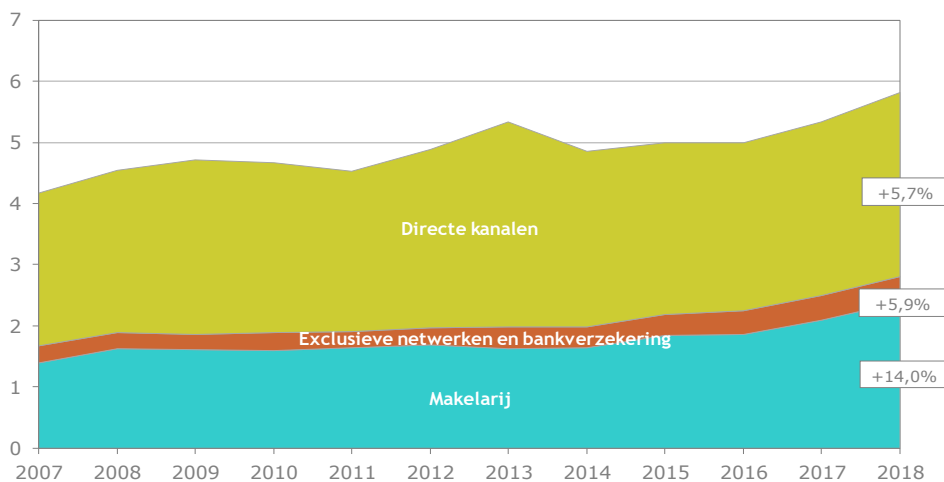


Grafiek 23: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 23

2.5.2 Leven groep

Tegenover 2017 zijn de premie-inkomsten van de groepsverzekeringen toegenomen met 478,2 miljoen euro, of 9,0 %, en komen uit op 5,8 miljard euro.

De stijging van het premievolume is voornamelijk toe te schrijven aan de makelarij en de directe kanalen. De makelaars verwezenlijken in 2018 294,2 miljoen euro meer omzet dan in 2017, een relatieve stijging met 14,0 %. De premie-inkomsten via de directe kanalen stijgen met 160,6 miljoen euro (+5,7 %) ten opzichte van 2017. Samengeteld noteren de exclusieve netwerken en de bankverzekering, in absolute termen, een bescheiden omzetstijging van 23,4 miljoen euro (+5,9 %) tegenover 2017.



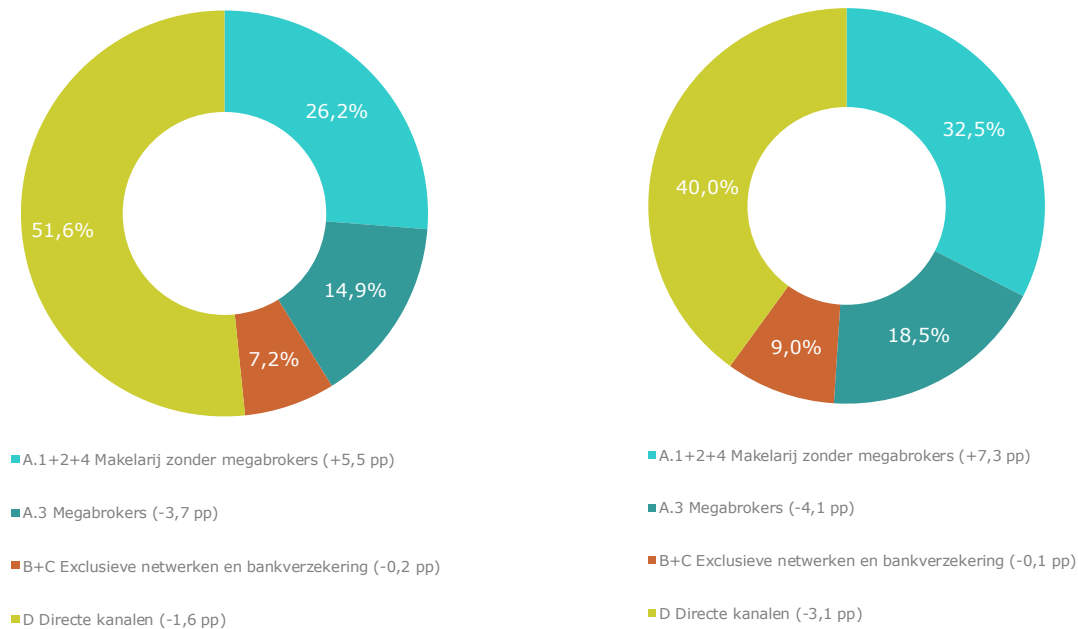
Grafiek 24: Ontwikkeling premie-inkomen in leven groep volgens de belangrijkste distributievormen - incl. eerste pijler (in miljard euro)

De **directe verzekering** domineert de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler), ze is goed voor meer dan de helft van de premie-inkomsten (51,6 % in 2018). Dit distributiekanaal verliest evenwel 1,6 procentpunten marktaandeel ten opzichte van 2017, ten voordele van de makelaarskanalen.

Anders dan bij de individuele levensverzekeringen, is het marktaandeel van de **megabrokers** tamelijk groot bij groepsverzekeringsproducten. Hun marktaandeel bedraagt 14,9 % in 2018, maar daalt met 3,7 procentpunten in vergelijking met 2017. De **makelaars zonder megabrokers** noteren in 2018 een marktaandeel van 26,2 %, wat 5,5 procentpunten hoger is dan in 2017.

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 7,2 % in 2018.

Wanneer geen rekening wordt gehouden met de eerste pijlverzekeringen, die hoofdzakelijk via de directe distributiekanaalen verkocht worden, wordt de directe verzekering de tweede belangrijkste vorm van distributie. Ze halen in 2018 een marktaandeel van 40,0 % tegenover een aandeel van 51,0 % voor de makelaars.

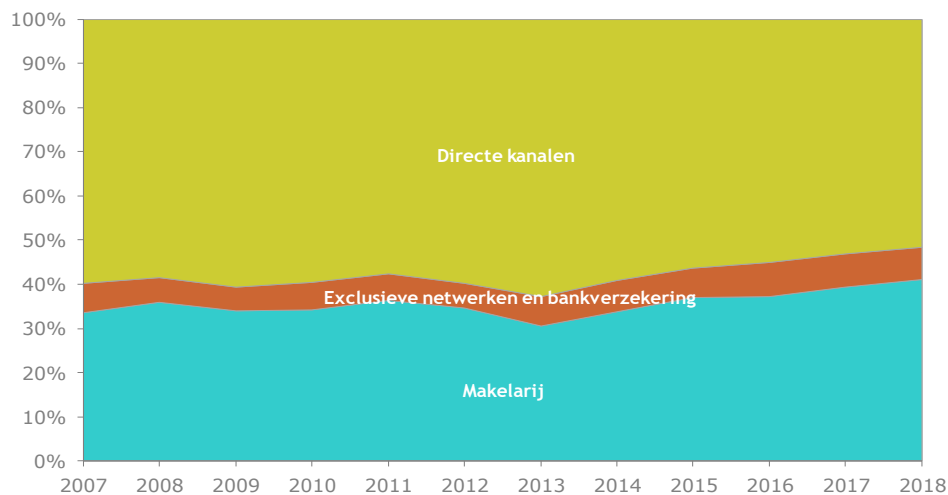


Grafiek 25 en 26: Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017) - incl. eerste pijler (links) en zonder eerste pijler (rechts)

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 51,6 % in 2018.

De **makelaars** verwezenlijken tot en met 2014 ongeveer één derde van de omzet. Vanaf 2015 groeit hun marktaandeel jaarlijks en bereikt 41,2 % in 2018.

De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** hebben sinds 2007 een gezamenlijk marktaandeel van zo'n 6 à 8 %.

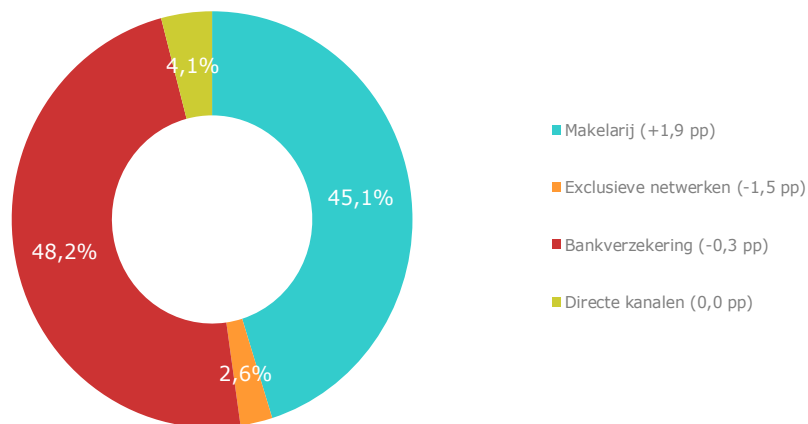


Grafiek 27: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven groep (incl. eerste pijler)

2.5.3 Nieuwe productie

De nieuwe productie van levensverzekeringen levert in 2018 6,3 miljard euro premie-inkomsten op tegenover 6,0 miljard euro in 2017, dat is een stijging met 4,9 %.

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 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017)

In 2018 ligt de omzet van de nieuwe productie van de **individuele levensverzekeringen** 158,0 miljoen euro (+3,3 %) hoger dan in 2017 en komt op 5,0 miljard euro. Dankzij een omzetstijging van 161,5 miljoen euro (+7,8 %) tegenover 2017, bereiken de makelaars 45,1 % marktaandeel in 2018. Deze 45,1 % is bijna even groot als het marktaandeel van de bankverzekeraars in 2018 (48,2 %). De omzet van de bankverzekering stijgt in 2018 met 61,6 miljoen euro (+2,6 %) tegenover 2017. Terwijl de exclusieve netwerken een incassodaling van 69,9 miljoen euro (-35,3 %) noteren in 2018, stijgt het incasso van de directe kanalen met

4,8 miljoen euro (+2,4 %). Deze kleinere spelers nemen respectievelijk 2,6 % en 4,1 % van de markt voor hun rekening.

De **pensioenspaarverzekeringen** noteren een terugval voor hun nieuwe productie in 2018. De omzet bedraagt 95,9 miljoen euro in 2018, een daling met 10,9 % ten opzichte van 2017. Het incasso daalt bij elke distributievorm. Bij de makelaars bedraagt de afname 6,7 miljoen euro (-17,7 %). De exclusieve netwerken en de bankverzekering zien hun omzet dalen met respectievelijk 3,5 miljoen euro (-13,5 %) en 1,4 miljoen euro (-3,2 %). Het incasso van de directe kanalen neemt in 2018 af met 0,2 miljoen euro (-22,2 %). De bankverzekering blijft met 43,8 % marktaandeel de belangrijkste verdeler van nieuwe pensioenspaarverzekeringen, gevolgd door de makelaars (32,2 %) en de exclusieve netwerken (23,3 %).

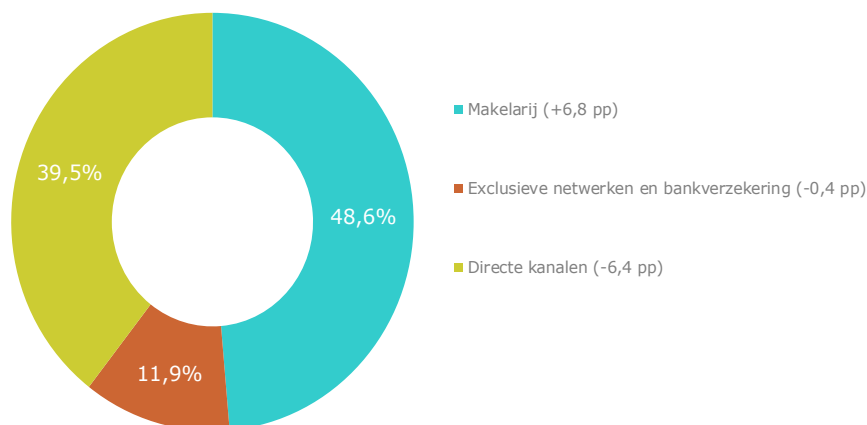
De nieuwe productie van **verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen** levert in 2018 minder inkomsten op. Hun omzet daalt met 3,8 miljoen euro (-3,1 %) tot 118,8 miljoen euro. Deze achteruitgang is samengesteld uit een daling van 2,7 miljoen euro (-6,6 %) bij de makelarij en 1,1 miljoen euro (-1,3 %) bij de andere distributiekkanalen. De makelarij verliest hierdoor 1,2 procentpunten marktaandeel tegenover 2017 en komt uit op 31,8 %.

De **andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringsproducten** noteren daarentegen een toename van de premie-inkomsten voor hun nieuwe productie. Hun omzet ligt in 2018 3,5 % hoger dan in 2017 en bedraagt 538,2 miljoen euro. De bankverzekering (+5,2 procentpunten) en de makelaars (+0,4 procentpunten) kennen een stijging van hun marktaandeel ten nadele van de exclusieve netwerken (-5,5 procentpunten). De makelarij is de belangrijkste speler, in 2018 bedraagt haar marktaandeel 65,1 %. De bankverzekering blijft de tweede belangrijke speler met een marktaandeel van 28,2 %.

De premie-inkomsten van de nieuwe productie **andere verrichtingen tak 21** liggen in 2018 146,8 miljoen euro (+10,8 %) hoger dan in 2017 en bedragen 1,5 miljard euro. Als enige van de distributievormen zien de makelaars hun omzet dalen tegenover 2017, namelijk met 79,5 miljoen euro (-15,8 %). Het incasso van de bankverzekering stijgt daarentegen met 214,4 miljoen euro (+28,8 %). De directe kanalen en de exclusieve netwerken noteren kleine stijgingen, respectievelijk 7,1 miljoen euro (+8,4 %) en 4,8 miljoen euro (+16,2 %). De makelaars noteren een terreinverlies van 8,9 procentpunten waardoor hun marktaandeel terugvalt tot 28,1 %, hoofdzakelijk ten voordele van de bankverzekeraars die hun marktaandeel zien stijgen van 54,7 % in 2017 naar 63,6 % in 2018.

De omzet van de nieuwe productie van **individuele tak 23-levensverzekeringsproducten** ligt in 2018 3,1 % lager dan in 2017 en bedraagt 2,2 miljard euro. De bankverzekering is goed voor 51,4 % van de premie-inkomsten. Dit marktaandeel ligt 5,8 procentpunten lager dan in 2017. Het zijn voornamelijk de makelaars die terrein winnen, hun marktaandeel stijgt met 6,3 procentpunten en bedraagt 47,5 %.

De verkoop van nieuwe **tak 26-verzekeringen** brengt in 2018 516,2 miljoen euro op. Dit is een stijging met bijna één vijfde (+18,2 %) ten opzichte van 2017. Het premievolume van de makelaars neemt toe met 55,3 %, terwijl dat van de andere kanalen daalt met 23,7 %. De makelarij wint hierdoor 16,7 procentpunten marktaandeel in 2018 en komt op 69,7 %.



Grafiek 29: Productie van nieuwe zaken leven groep (incl. eerste pijler)
Uitsplitsing per kanaal in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017)

De nieuwe productie **groepsverzekeringen** realiseert in 2018 een premie-inkomen van 1,4 miljard euro, een stijging van 11,3 % tegenover 2017.

De omzet via de **vaste en flexibele premies** kent in 2018 een stijging van 7,1 % en bedraagt 171,2 miljoen euro. De omzet stijgt bij de makelarij met 5,3 miljoen euro (+5,4 %), bij de exclusieve netwerken en bankverzekering met 4,0 miljoen euro (+18,2 %) en bij de directe kanalen met 2,0 miljoen euro (+5,0 %). Dankzij hun sterke procentuele incassogroei, winnen de exclusieve netwerken en bankverzekeraars 1,4 procentpunten marktaandeel om uit te komen op 15,3 % in 2018. Dit marktaandeel is weliswaar nog steeds kleiner dan de marktaandelen van de makelarij en de directe kanalen, die in 2018 respectievelijk 60,3 % en 24,4 % van de omzet realiseren.

In 2018 brengen de **koopsommen** 11,9 % meer premie-inkomsten op dan in 2017 en nemen toe tot 1,2 miljard euro. Deze stijgende omzet is het gevolg van toenames bij de exclusieve netwerken en bankverzekeraars, met 7,6 miljoen euro (+5,9 %), en de makelarij, met 144,5 miljoen euro (+35,0 %). De directe verzekering ziet daarentegen haar incasso met 25,7 miljoen euro (-5,0 %) dalen tegenover 2017, waardoor ze haar marktleiderspositie moet afstaan aan de makelarij. Het marktaandeel van de makelaars stijgt van 38,9 % in 2017 naar 47,0 % in 2018, terwijl dat van de directe kanalen daalt van 49,1 % naar 41,7 %. De exclusieve netwerken en bankverzekeraars bezitten in 2018 een marktaandeel van 11,4 %.

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
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 Non-Life Insurance	Record Bank (tot 1/4/2018)	ING Bank
North Europe Life Belgium		Beobank

* 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 2018 (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	381.593.643	195.250.484	46.917.148	57.980.104	81.445.909
- Individueel en afhankelijkheid	187.703.314	105.945.441	22.702.654	17.895.722	41.159.497
- Collectief	193.890.330	89.305.042	24.214.494	40.084.382	40.286.411
2. ZIEKTE	1.747.295.399	1.125.347.986	54.914.821	71.184.681	495.847.912
- Individueel en afhankelijkheid	678.617.178	492.790.894	96.163.082		89.663.203
- Collectief	1.068.678.222	632.557.092	29.936.421		406.184.709
3. MOTORRIJTUIGEN	3.747.994.958	2.174.812.424	577.784.434	289.464.695	705.933.405
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.945.421.505	1.751.443.634	457.525.630	427.107.162	309.345.080
- Woningen	1.902.748.891	1.022.147.499	293.284.372	416.744.094	170.572.924
- Andere eenvoudige risico's	564.295.485	361.802.998	132.368.058		70.124.429
- Speciale risico's	478.377.131	367.493.137	42.236.267		68.647.727
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	939.682.317	641.760.438	93.182.331	54.309.220	150.430.330
- Privé-leven	252.871.367	133.281.255	39.311.400	49.536.531	30.742.183
- Andere	686.810.949	508.479.183	53.870.932	4.772.689	119.688.146
6. TRANSPORT	168.938.734	162.016.031	1.984.152		4.938.551
7. RECHTSBIJSTAND	567.661.190	373.240.706	73.428.701	57.248.481	63.743.301
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	530.412.645	236.859.180	38.873.574	24.813.903	229.865.988
9. ARBEIDSONGEVALLEN	1.100.924.255	764.557.781	90.894.919		245.471.555
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.070.101.337	4.364.135.092	752.959.388	4.546.375.092	406.631.765
- Pensioensparen	1.094.147.322	419.583.401	291.329.861	335.564.320	47.669.740
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	559.422.272	251.175.525		308.246.747	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.974.710.654	1.137.474.981	232.664.802	521.008.985	83.561.886
- Andere verrichtingen tak 21	2.857.688.422	1.047.193.195	156.984.330	1.491.227.252	162.283.645
- Tak 23	3.067.951.283	1.148.989.277	29.900.802	1.881.703.723	7.357.481
- Tak 26	516.181.383	359.718.713		156.462.671	
11. GROEPSVERZEKERING	5.808.910.387	2.390.584.935	420.020.317		2.998.305.136
- Vaste en flexibele premies	4.622.872.325	1.833.697.248	284.967.416		2.504.207.660
- Koopsommen	1.186.038.062	556.887.687	135.052.901		494.097.476
TOTAAL NIET-LEVEN	12.129.924.646	7.425.288.664	1.434.493.901	983.120.055	2.287.022.030
- particulieren	6.922.183.067	3.614.832.920	1.227.049.644	934.358.088	1.145.942.415
- ondernemingen	5.207.741.578	3.810.455.739	207.444.256	48.761.966	1.141.079.615
TOTAAL LEVEN	15.879.011.724	6.754.720.027	5.719.354.797		3.404.936.901
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.008.936.370	14.180.008.690	8.136.968.753		5.691.958.930
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	4.965.516.259	2.241.805.180	128.426.669	2.391.815.933	203.468.478
- Pensioensparen	95.920.274	30.917.173	22.366.155	42.007.288	629.657
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	118.835.895	37.788.110		81.047.785	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	538.210.487	350.459.533	31.252.386	151.741.646	4.756.923
- Andere verrichtingen tak 21	1.506.748.253	423.346.923	34.365.384	957.675.408	91.360.539
- Tak 23	2.189.619.967	1.039.574.729	17.923.839	1.125.349.364	6.772.035
- Tak 26	516.181.383	359.718.713		156.462.671	
13. GROEPSVERZEKERING	1.357.202.408	660.115.350	161.299.378		535.787.681
- Vaste en flexibele premies	171.164.345	103.227.663	26.246.478		41.690.204
- Koopsommen	1.186.038.062	556.887.687	135.052.901		494.097.476

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2018 (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%	51,2%	12,3%	15,2%	21,3%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	56,4%	12,1%	9,5%	21,9%
- Collectief	100,0%	46,1%	12,5%	20,7%	20,8%
2. ZIEKTE	100,0%	64,4%	3,1%	4,1%	28,4%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	72,6%	14,2%		13,2%
- Collectief	100,0%	59,2%	2,8%		38,0%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	58,0%	15,4%	7,7%	18,8%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	59,5%	15,5%	14,5%	10,5%
- Woningen	100,0%	53,7%	15,4%	21,9%	9,0%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	64,1%	23,5%		12,4%
- Speciale risico's	100,0%	76,8%	8,8%		14,4%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	68,3%	9,9%	5,8%	16,0%
- Privé-leven	100,0%	52,7%	15,5%	19,6%	12,2%
- Andere	100,0%	74,0%	7,8%	0,7%	17,4%
6. TRANSPORT	100,0%	95,9%	1,2%		2,9%
7. RECHTSBIJSTAND	100,0%	65,8%	12,9%	10,1%	11,2%
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	44,7%	7,3%	4,7%	43,3%
9. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	69,4%	8,3%		22,3%
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	43,3%	7,5%	45,1%	4,0%
- Pensioensparen	100,0%	38,3%	26,6%	30,7%	4,4%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,9%		55,1%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	57,6%	11,8%	26,4%	4,2%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	36,6%	5,5%	52,2%	5,7%
- Tak 23	100,0%	37,5%	1,0%	61,3%	0,2%
- Tak 26	100,0%	69,7%		30,3%	
11. GROEPSVERZEKERING	100,0%	41,2%	7,2%		51,6%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	39,7%	6,2%		54,2%
- Koopsommen	100,0%	47,0%	11,4%		41,7%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	61,2%	11,8%	8,1%	18,9%
- particulieren	100,0%	52,2%	17,7%	13,5%	16,6%
- ondernemingen	100,0%	73,2%	4,0%	0,9%	21,9%
TOTAAL LEVEN	100,0%	42,5%	36,0%		21,4%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	50,6%	29,1%		20,3%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	45,1%	2,6%	48,2%	4,1%
- Pensioensparen	100,0%	32,2%	23,3%	43,8%	0,7%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	31,8%		68,2%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	65,1%	5,8%	28,2%	0,9%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	28,1%	2,3%	63,6%	6,1%
- Tak 23	100,0%	47,5%	0,8%	51,4%	0,3%
- Tak 26	100,0%	69,7%		30,3%	
13. GROEPSVERZEKERING	100,0%	48,6%	11,9%		39,5%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	60,3%	15,3%		24,4%
- Koopsommen	100,0%	47,0%	11,4%		41,7%

Uitsplitsing incasso's Boekjaar 2017 (in euro) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelaarj / 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	379.033.060	183.891.357	45.883.486	58.964.500	90.293.718
- Individueel en afhankelijkheid	184.461.872	104.850.097	22.381.752	17.736.994	39.493.030
- Collectief	194.571.188	79.041.260	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	3.721.210.866	2.141.561.073	567.814.028	282.243.522	729.592.244
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	2.858.044.661	1.707.872.403	438.177.108	406.787.980	305.207.172
- Woningen	1.851.416.286	998.608.110	293.192.574	395.401.866	164.213.736
- Andere eenvoudige risico's	553.582.629	357.276.006		119.573.430	76.733.193
- Speciale risico's	453.045.747	351.988.286		36.797.218	64.260.243
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	893.957.990	606.239.110	87.490.445	48.515.788	151.712.646
- Privé-leven	245.764.742	130.241.007	38.608.207	48.148.611	28.766.916
- Andere	648.193.248	475.998.103	48.882.238	367.177	122.945.730
6. TRANSPORT	165.517.278	159.728.022		2.140.972	3.648.285
7. RECHTSBIJSTAND	545.015.785	358.290.605	69.685.950	55.012.200	62.027.031
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	523.112.019	239.571.356	36.826.965	22.654.100	224.059.598
9. ARBEIDSONGEVALLEN	1.074.258.873	746.337.623		84.782.100	243.139.151
10. INDIVIDUELE LEVENVERZEKERING	9.672.974.477	4.079.397.779	856.300.709	4.355.175.220	382.100.768
- Pensioensparen	1.122.139.152	421.079.085	320.952.026	328.750.155	51.357.886
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	548.444.240	243.547.409		304.896.831	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.883.875.849	1.050.611.579	239.346.026	522.329.260	71.588.984
- Andere verrichtingen tak 21	2.718.192.167	1.117.602.646	148.728.085	1.314.638.299	137.223.137
- Tak 23	2.963.577.684	1.014.933.020	40.126.023	1.891.807.302	16.711.338
- Tak 26	436.745.386	231.624.039		205.121.347	
11. GROEPSVERZEKERING	5.330.672.517	2.096.338.424		396.622.763	2.837.711.329
- Vaste en flexibele premies	4.270.951.852	1.683.931.649		269.140.991	2.317.879.211
- Koopsommen	1.059.720.665	412.406.775		127.481.772	519.832.118
TOTAAL NIET-LEVEN	11.816.909.722	7.183.006.216	1.385.541.590	968.225.381	2.280.136.538
- particulieren	6.671.870.602	3.452.697.685	1.188.414.871	933.899.352	1.096.858.693
- ondernemingen	5.145.039.118	3.730.308.529	197.126.719	34.326.028	1.183.277.845
TOTAAL LEVEN	15.003.646.994	6.175.736.202		5.608.098.693	3.219.812.097
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	26.820.556.717	13.358.742.418		7.961.865.663	5.499.948.635
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENVERZEKERING	4.807.527.939	2.080.327.724	198.365.768	2.330.205.875	198.628.571
- Pensioensparen	107.648.915	37.578.467	25.846.336	43.414.680	809.432
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	122.587.230	40.477.634		82.109.596	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	520.047.683	336.684.658	59.002.794	119.666.954	4.693.276
- Andere verrichtingen tak 21	1.359.940.932	502.845.725	29.576.641	743.259.871	84.258.696
- Tak 23	2.260.557.794	931.117.202	28.868.050	1.291.841.791	8.730.751
- Tak 26	436.745.385	231.624.039		205.121.347	
13. GROEPSVERZEKERING	1.219.557.708	510.357.729		149.679.802	559.520.176
- Vaste en flexibele premies	159.837.043	97.950.955		22.198.030	39.688.058
- Koopsommen	1.059.720.665	412.406.774		127.481.772	519.832.118

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%	56,8%	12,1%	9,6%	21,4%
- Collectief	100,0%	40,6%	12,1%	21,2%	26,1%
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%	57,6%	15,3%	7,6%	19,6%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	59,8%	15,3%	14,2%	10,7%
- Woningen	100,0%	53,9%	15,8%	21,4%	8,9%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	64,5%	21,6%		13,9%
- Speciale risico's	100,0%	77,7%	8,1%		14,2%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	67,8%	9,8%	5,4%	17,0%
- Privé-leven	100,0%	53,0%	15,7%	19,6%	11,7%
- Andere	100,0%	73,4%	7,5%	0,1%	19,0%
6. TRANSPORT	100,0%	96,5%	1,3%		2,2%
7. RECHTSBIJSTAND	100,0%	65,7%	12,8%	10,1%	11,4%
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	45,8%	7,0%	4,3%	42,8%
9. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	69,5%	7,9%		22,6%
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	42,2%	8,9%	45,0%	4,0%
- Pensioensparen	100,0%	37,5%	28,6%	29,3%	4,6%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	44,4%		55,6%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	55,8%	12,7%	27,7%	3,8%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	41,1%	5,5%	48,4%	5,0%
- Tak 23	100,0%	34,2%	1,4%	63,8%	0,6%
- Tak 26	100,0%	53,0%		47,0%	
11. GROEPSVERZEKERING	100,0%	39,3%	7,4%		53,2%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	39,4%	6,3%		54,3%
- Koopsommen	100,0%	38,9%	12,0%		49,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	60,8%	11,7%	8,2%	19,3%
- particulieren	100,0%	51,8%	17,8%	14,0%	16,4%
- ondernemingen	100,0%	72,5%	3,8%	0,7%	23,0%
TOTAAL LEVEN	100,0%	41,2%	37,4%		21,5%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	49,8%	29,7%		20,5%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	43,3%	4,1%	48,5%	4,1%
- Pensioensparen	100,0%	34,9%	24,0%	40,3%	0,8%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	33,0%		67,0%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	64,7%	11,3%	23,0%	0,9%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	37,0%	2,2%	54,7%	6,2%
- Tak 23	100,0%	41,2%	1,3%	57,1%	0,4%
- Tak 26	100,0%	53,0%		47,0%	
13. GROEPSVERZEKERING	100,0%	41,8%	12,3%		45,9%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	61,3%	13,9%		24,8%
- Koopsommen	100,0%	38,9%	12,0%		49,1%

2018 vs 2017	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		2,7%			-2,5%
- Individueel en afhankelijkheid					
- Collectief		5,4%			-5,3%
2. ZIEKTE		1,7%		-1,6%	
- Individueel en afhankelijkheid		1,6%		-3,2%	1,6%
- Collectief		1,7%			-1,1%
3. MOTORRIJTUIGEN					
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN					
- Woningen					
- Andere eenvoudige risico's				1,9%	-1,4%
- Speciale risico's					
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID					
- Privé-leven					
- Andere					-1,5%
6. TRANSPORT					
7. RECHTSBIJSTAND					
8. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN		-1,1%			
9. ARBEIDSONGEVALLEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING		1,2%		-1,4%	
- Pensioensparen				-2,0%	1,4%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen					
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		1,8%			-1,3%
- Andere verrichtingen tak 21		-4,5%			3,8%
- Tak 23		3,2%			-2,5%
- Tak 26		16,7%		-16,7%	
11. GROEPSVERZEKERING		1,8%			-1,6%
- Vaste en flexibele premies					
- Koopsommen		8,0%			-7,4%
TOTAAL NIET-LEVEN					
- particulieren					
- ondernemingen					-1,1%
TOTAAL LEVEN		1,4%		-1,4%	
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN					
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
12. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING		1,9%		-1,5%	
- Pensioensparen		-2,7%			3,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen		-1,2%		1,2%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen				-5,5%	5,2%
- Andere verrichtingen tak 21		-8,9%			8,9%
- Tak 23		6,3%			-5,8%
- Tak 26		16,7%		-16,7%	
13. GROEPSVERZEKERING		6,8%			-6,4%
- Vaste en flexibele premies				1,4%	
- Koopsommen		8,0%			-7,4%

Grafieken

Grafieken met betrekking tot de totale productie

- Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen 2007-2018
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017)
 - o Per distributievorm
 - o Per distributiekanaal*
- Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen 2007-2018

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 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017)
 - o Per distributievorm

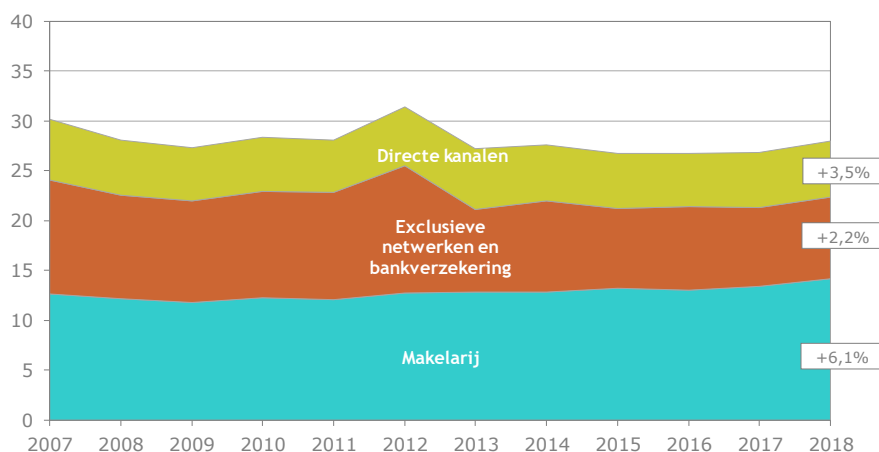
voor de volgende categorieën van verzekeringen

- 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

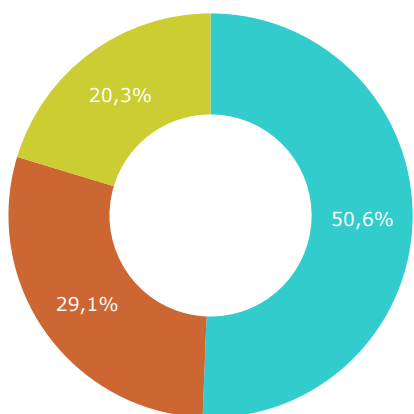
* Dit type grafiek is ook aangemaakt voor zeven takken van de niet-levensverzekeringen: ongevallen, ziekte, motorrijtuigen, brand, algemene BA, rechtsbijstand en arbeidsongevallen.

DISTRIBUTIEKANALEN 2018: GEHEEL VERZEKERINGEN NIET-LEVEN EN LEVEN

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

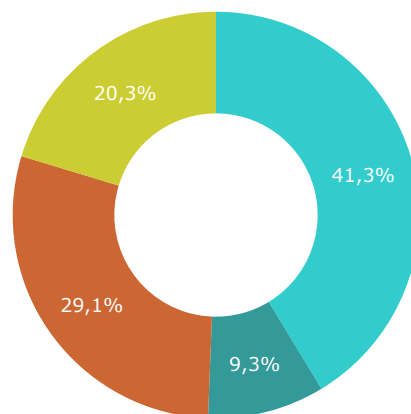


Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017)
Per distributievorm



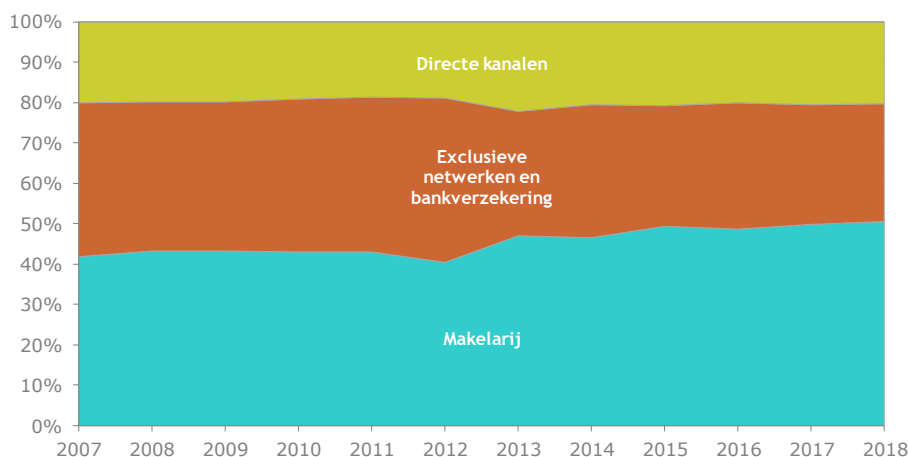
- Makelarij (+0,8 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,6 pp)
- Directe kanalen (-0,2 pp)

Per distributiekanaal

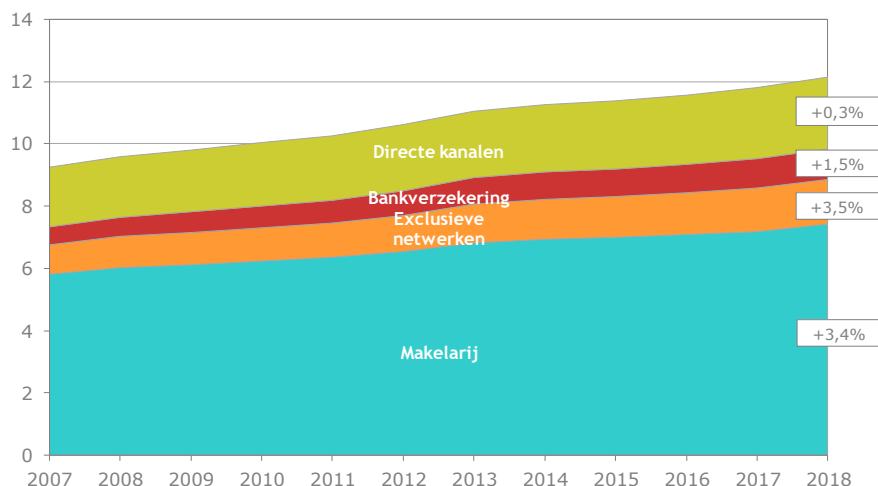


- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+1,3 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,4 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,6 pp)
- D Directe kanalen (-0,2 pp)

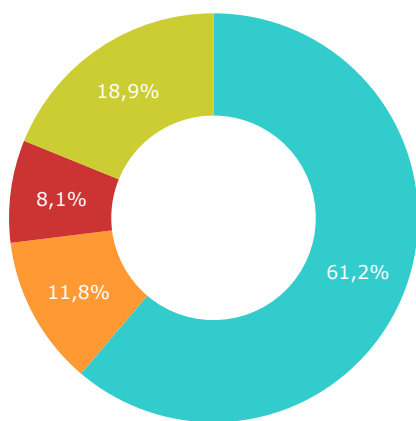
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



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

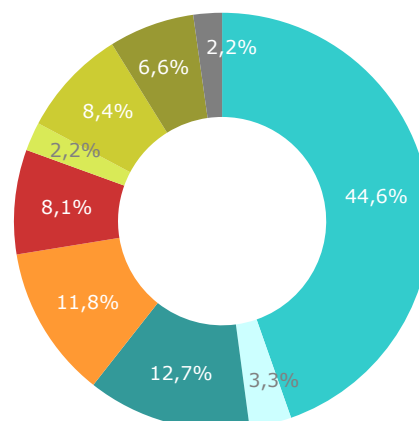


Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017)
Per distributievorm



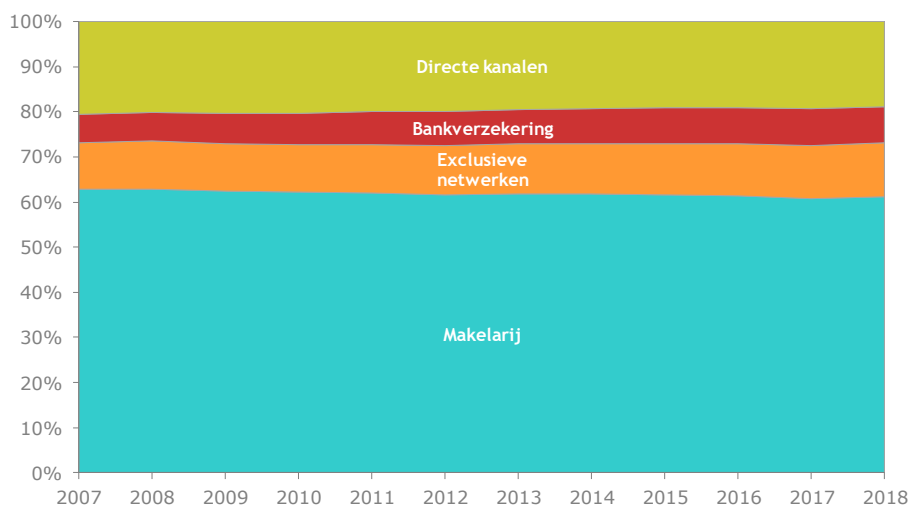
- Makelarij (+0,4 pp)
- Exklusieve netwerken (+0,1 pp)
- Bankverzekering (-0,1 pp)
- Directe kanalen (-0,4 pp)

Per distributiekanaal



- A.1 Klassieke makelarij (-0,2 pp)
- A.2 Verzekeringsbankieren (-0,3 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,7 pp)
- B Exklusieve netwerken (+0,1 pp)
- C Bankverzekering (-0,1 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-1,0 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (+0,6 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (0,0 pp)
- Andere kanalen (+0,2 pp)

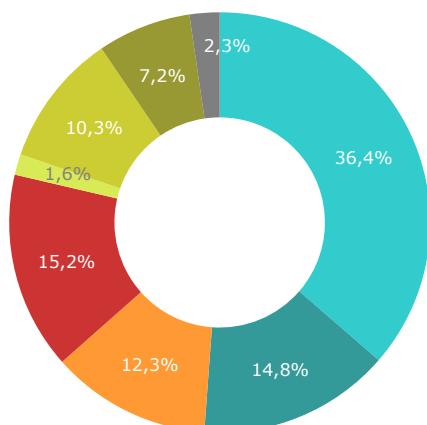
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



DISTRIBUTIEKANALEN 2018: NIET-LEVENSVZERKERINGEN PER TAK

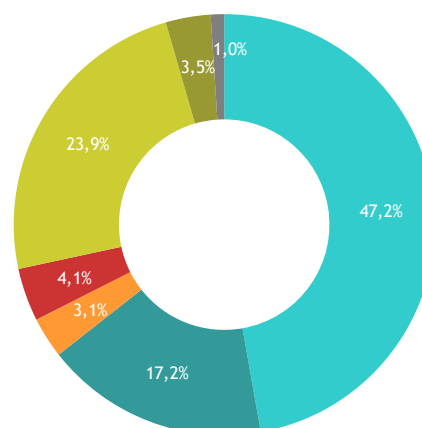
Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017) per distributiekanaal

Ongevallen



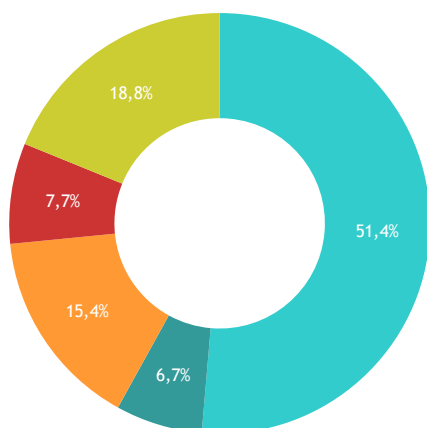
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+2,1 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,6 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,2 pp)
- C Bankverzekering (-0,4 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-3,4 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (+0,5 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+0,1 pp)
- Andere kanalen (+0,4 pp)

Ziekte



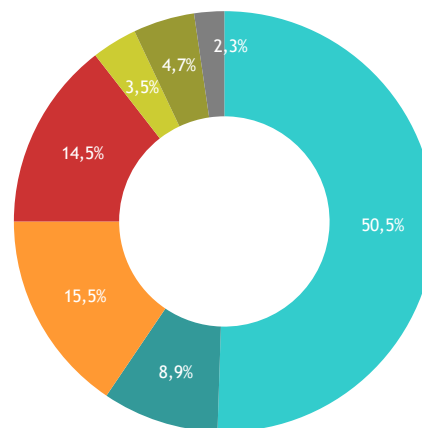
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,6 pp)
- A.3 Megabrokers (+2,3 pp)
- B Exclusieve netwerken (-0,1 pp)
- C Bankverzekering (-1,6 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (+1,1 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (-0,8 pp)
- Andere kanalen (-0,3 pp)

Motorrijtuigen



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

Brand

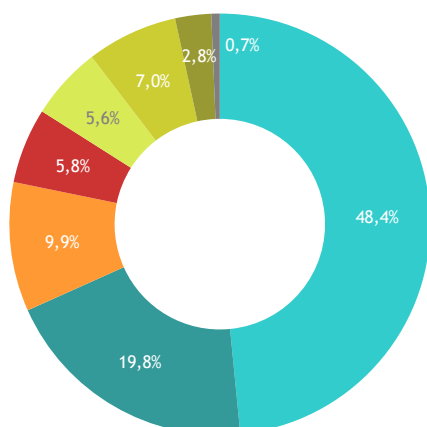


- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,3 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,2 pp)
- C Bankverzekering (+0,3 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,4 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+0,2 pp)
- Andere kanalen (0,0 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2018: NIET-LEVENSVZERKERINGEN PER TAK

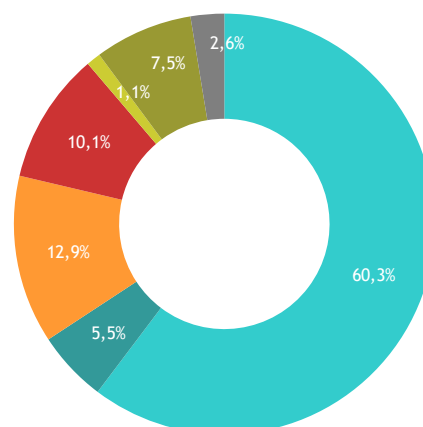
Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017) per distributiekanaal

Algemene BA



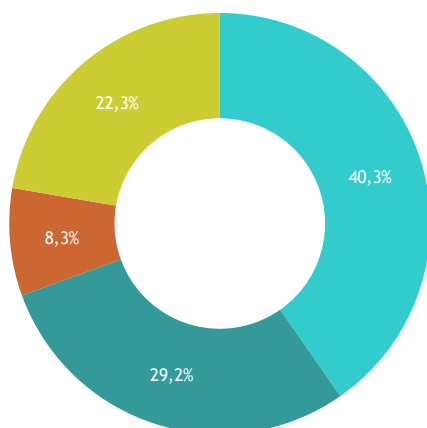
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,8 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,3 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- C Bankverzekering (+0,4 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (0,0 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-1,0 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (-0,1 pp)
- Andere kanalen (+0,1 pp)

Rechtsbijstand



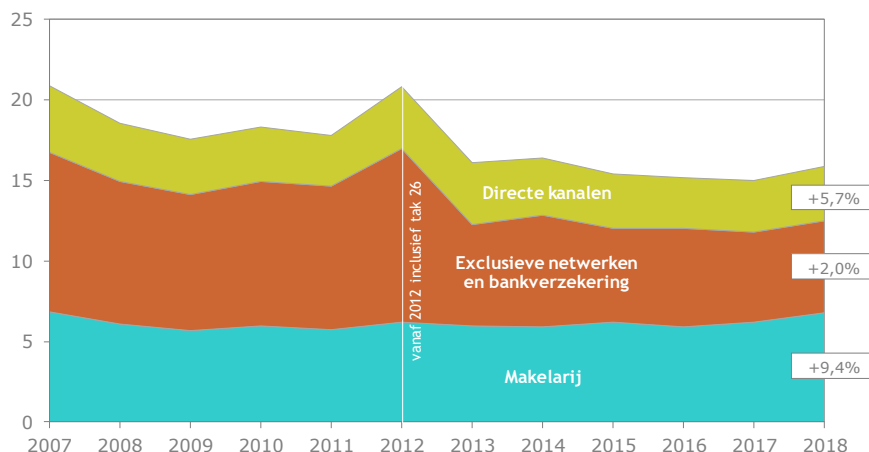
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (0,0 pp)
- A.3 Megabrokers (0,0 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- C Bankverzekering (0,0 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,2 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (-0,3 pp)
- Andere kanalen (+0,4 pp)

Arbeidsongevallen

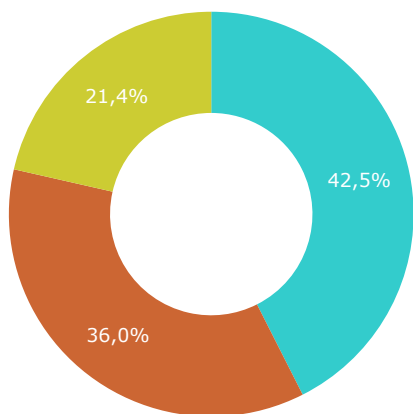


- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-1,1 pp)
- A.3 Megabrokers (+1,0 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,4 pp)
- D Directe kanalen (-0,3 pp)

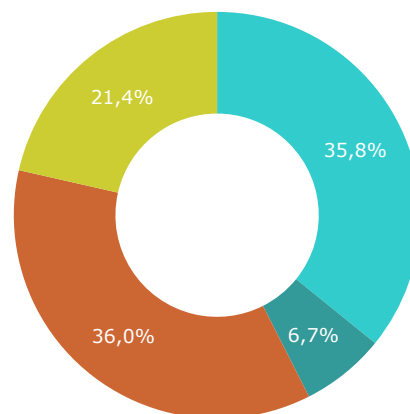
**Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen
(in miljard euro)**



**Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017)
Per distributievorm**

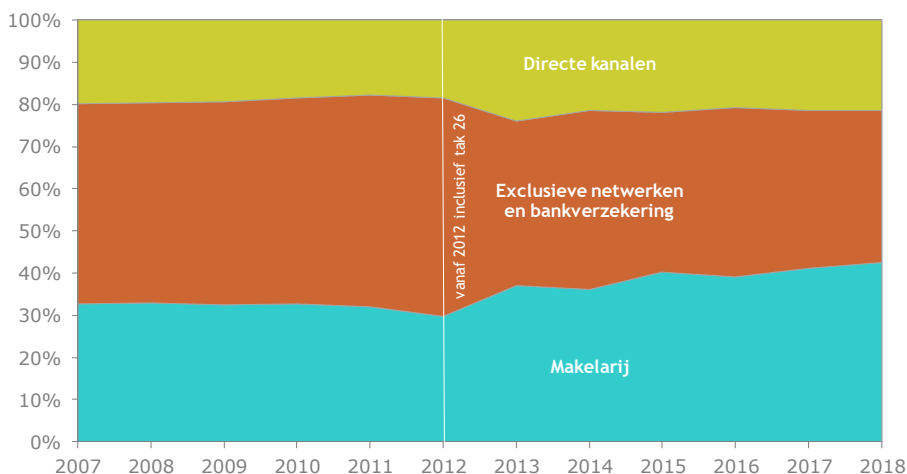


Per distributiekanaal



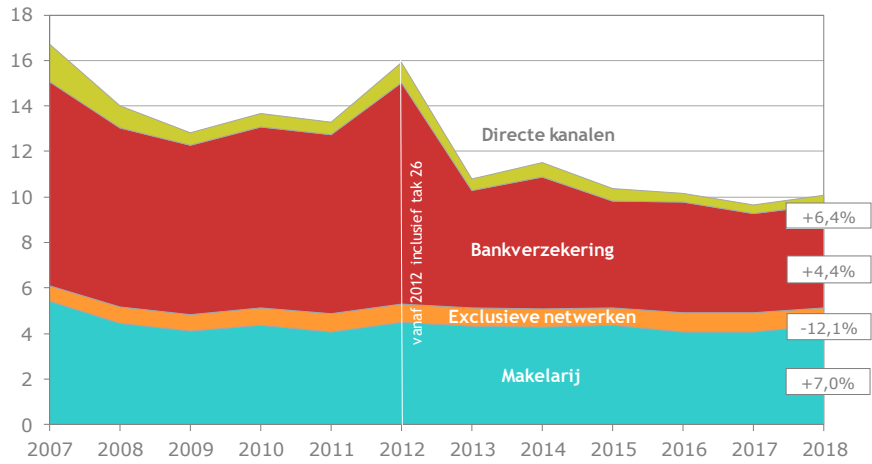
- Makelarij (+1,4 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (-1,4 pp)
- Directe kanalen (0,0 pp)
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+2,6 pp)
- A.3 Megabrokers (-1,2 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-1,4 pp)
- D Directe kanalen (0,0 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

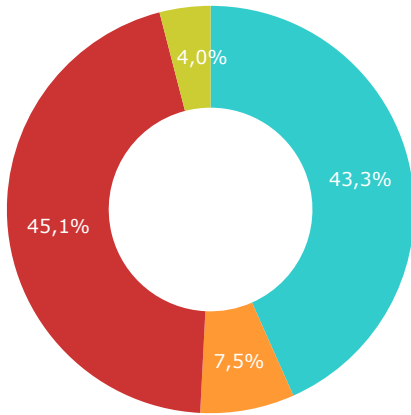


DISTRIBUTIEKANALEN 2018: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAKKEN 21, 23 EN 26)

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

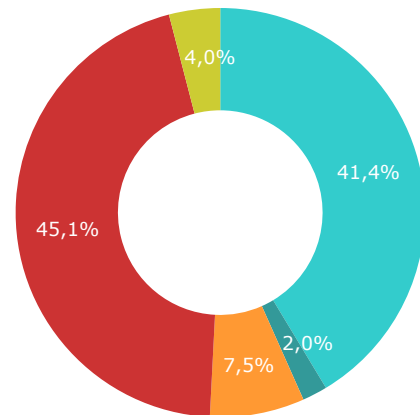


Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017) Per distributievorm



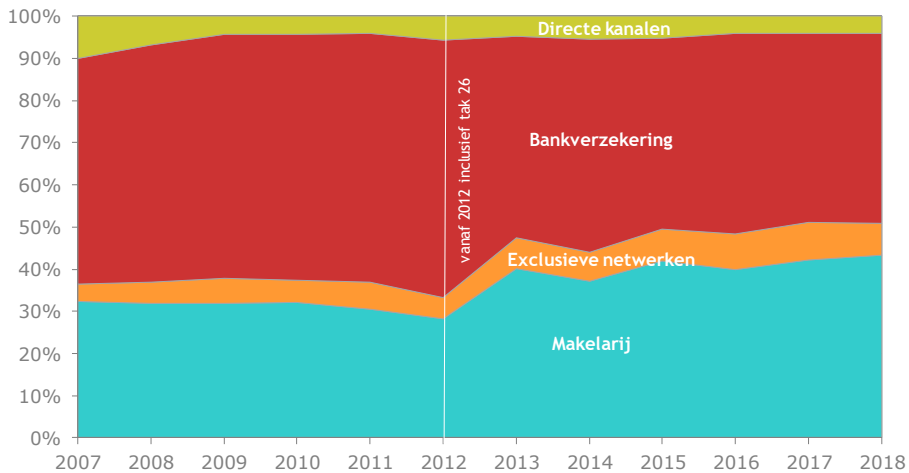
- Makelarij (+1,2 pp)
- Exclusieve netwerken (-1,4 pp)
- Bankverzekering (+0,1 pp)
- Directe kanalen (+0,1 pp)

Per distributiekanaal



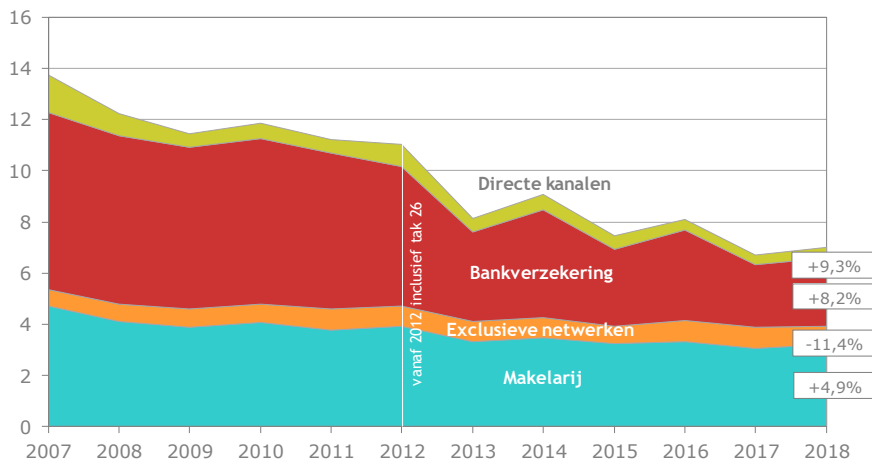
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+1,2 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (-1,4 pp)
- C Bankverzekering (+0,1 pp)
- D Directe kanalen (+0,1 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

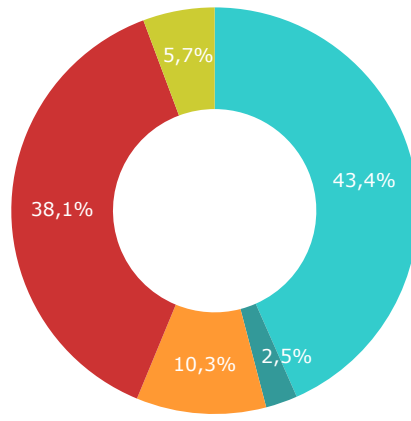
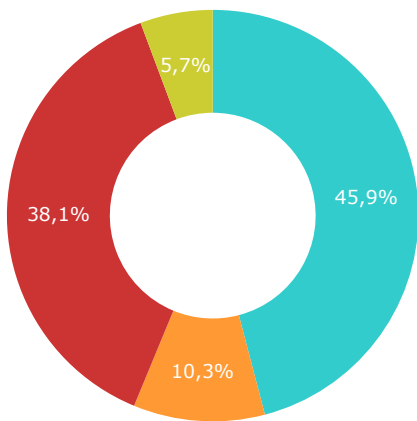


DISTRIBUTIEKANALEN 2018: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAKKEN 21 EN 26)

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



Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017) Per distributievorm Per distributiekanaal



■ Makelarij (+0,2 pp)

■ Exclusieve netwerken (-1,8 pp)

■ Bankverzekering (+1,3 pp)

■ Directe kanalen (+0,3 pp)

■ A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,2 pp)

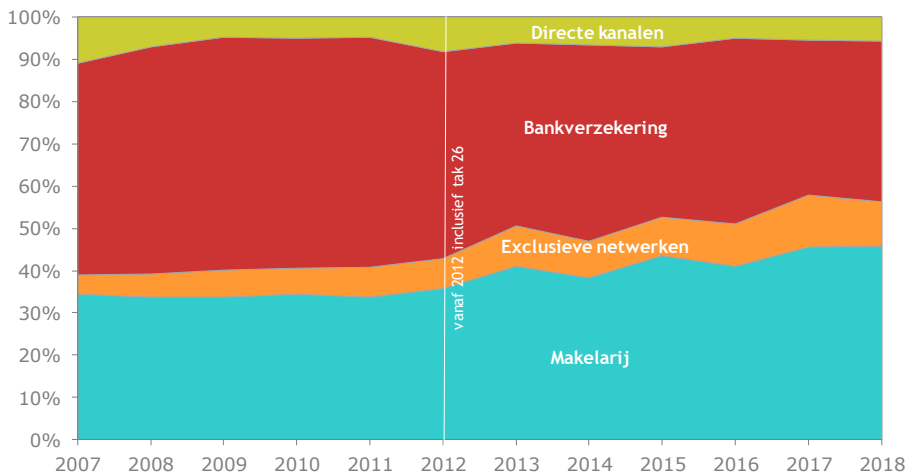
■ A.3 Megabrokers (0,0 pp)

■ B Exclusieve netwerken (-1,8 pp)

■ C Bankverzekering (+1,3 pp)

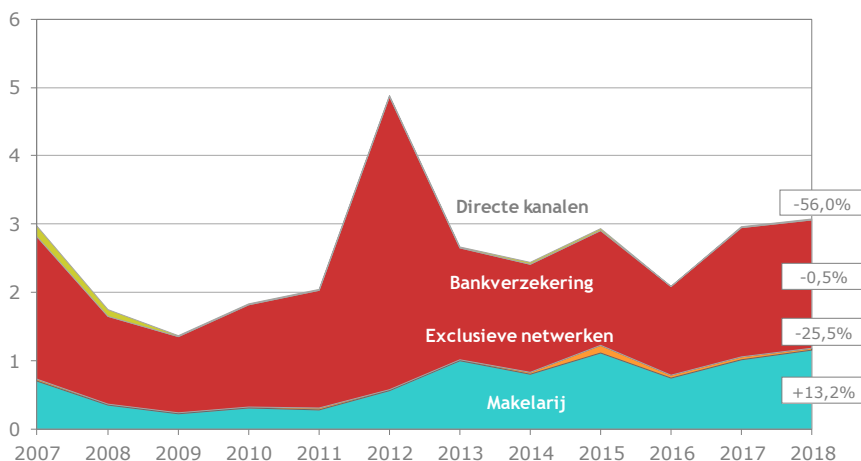
■ D Directe kanalen (+0,3 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

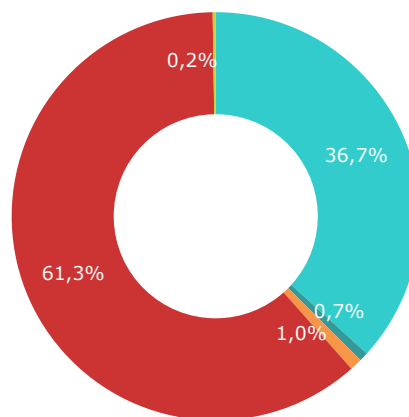
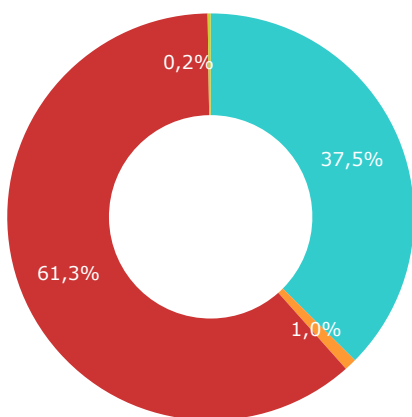


DISTRIBUTIEKANALEN 2018: INDIVIDUELE TAK 23-LEVENSVZERKERINGEN

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



Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017)
Per distributievorm Per distributiekanaal



Makelarij (+3,2 pp)

Exclusieve netwerken (-0,4 pp)

Bankverzekering (-2,5 pp)

Directe kanalen (-0,3 pp)

A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+3,5 pp)

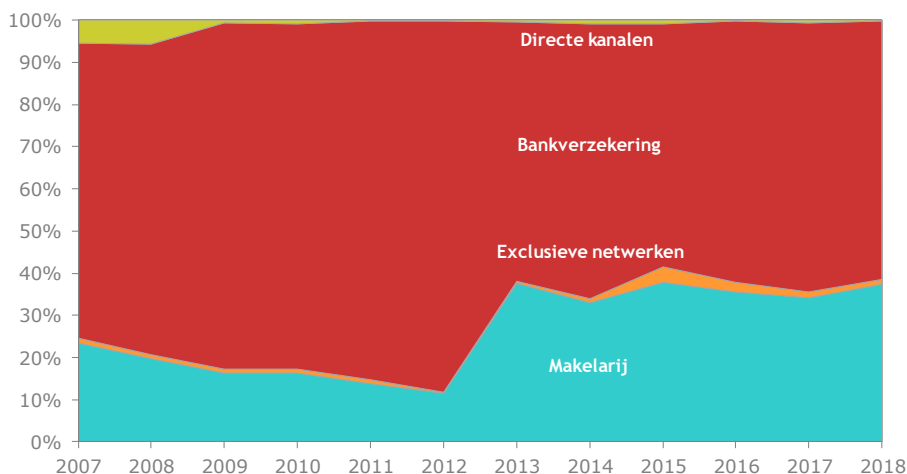
A.3 Megabrokers (-0,3 pp)

B Exclusieve netwerken (-0,4 pp)

C Bankverzekering (-2,5 pp)

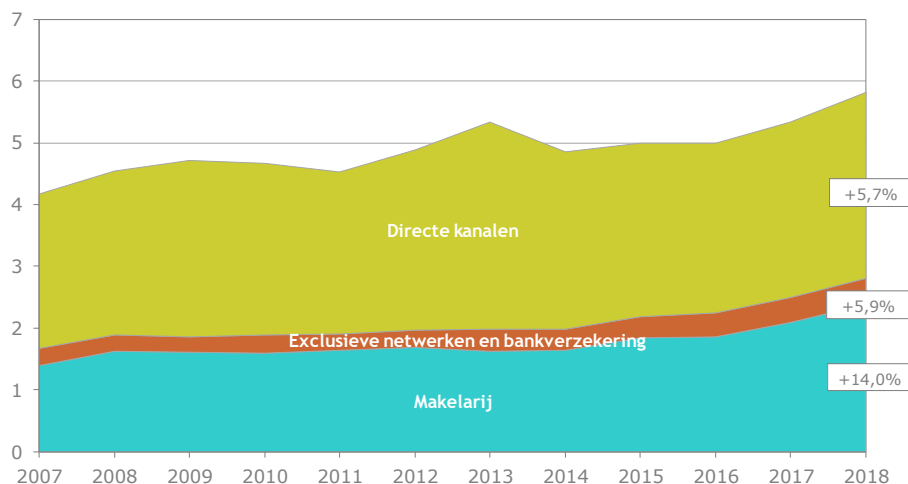
D Directe kanalen (-0,3 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

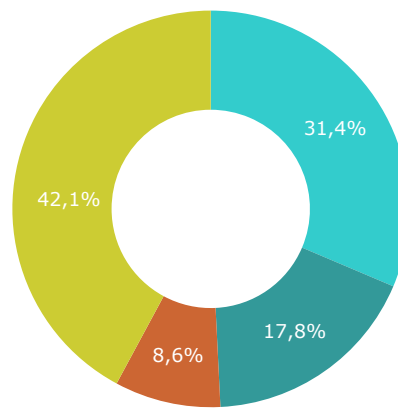
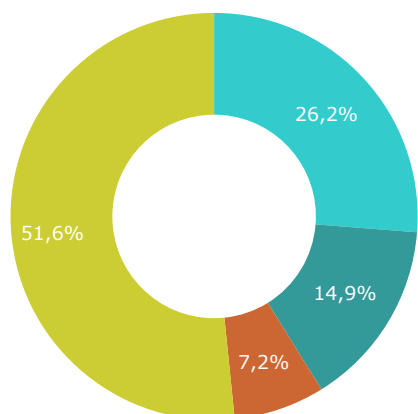


DISTRIBUTIEKANALEN 2018: GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. EERSTE PIJLER)

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



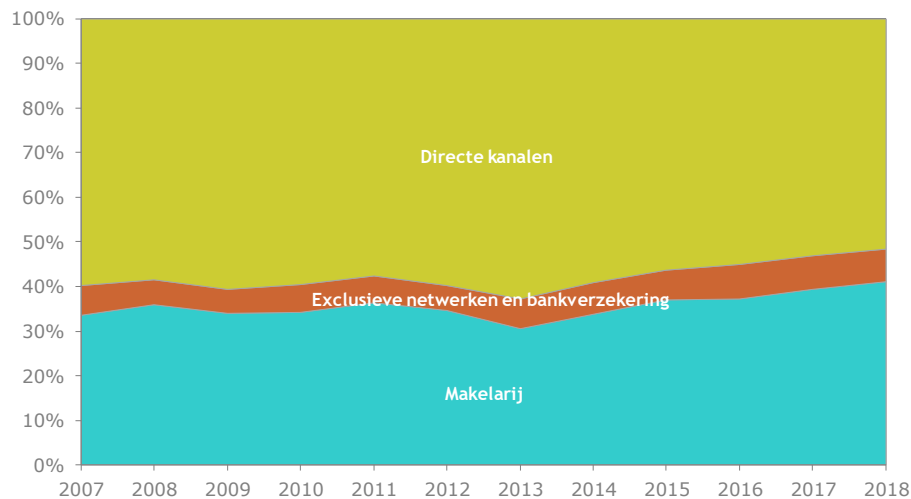
Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017) per distributiekanaal
Inclusief eerste pijler Exclusief eerste pijler



- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+5,5 pp)
- A.3 Megabrokers (-3,7 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,2 pp)
- D Directe kanalen (-1,6 pp)

- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+6,3 pp)
- A.3 Megabrokers (-4,7 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,4 pp)
- D Directe kanalen (-1,2 pp)

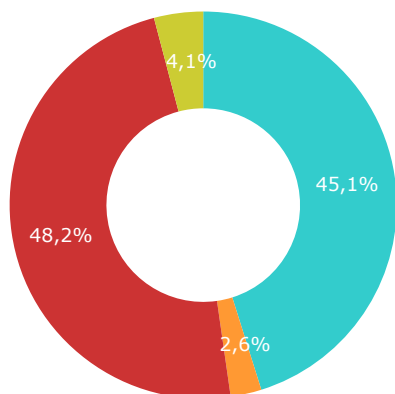
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



DISTRIBUTIEKANALEN 2018: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

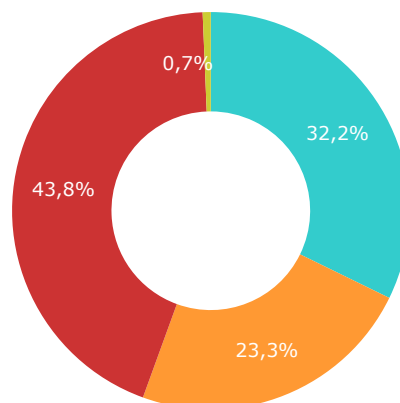
Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017) per distributievorm

Takken 21, 23 en 26



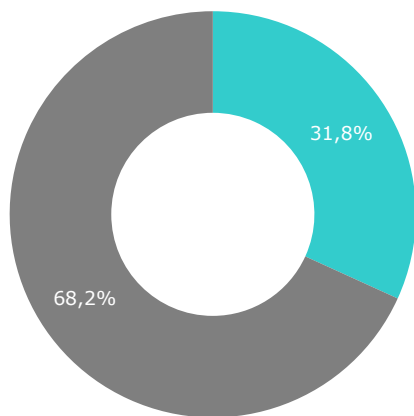
- Makelarij (+1,9 pp)
- Exclusieve netwerken (-1,5 pp)
- Bankverzekering (-0,3 pp)
- Directe kanalen (0,0 pp)

Pensioensparen



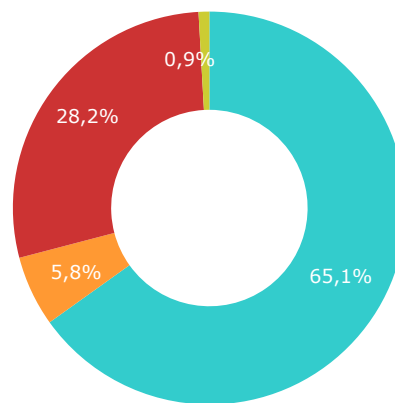
- Makelarij (-2,7 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,7 pp)
- Bankverzekering (+3,5 pp)
- Directe kanalen (-0,1 pp)

Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen

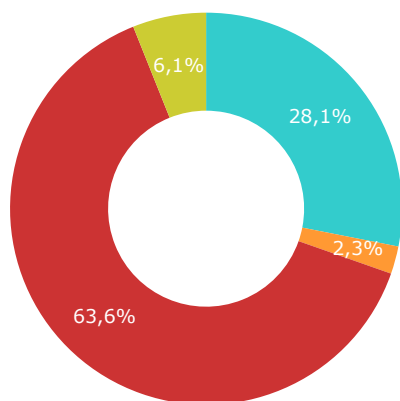


- Makelarij (-1,2 pp)
- Andere kanalen (+1,2 pp)

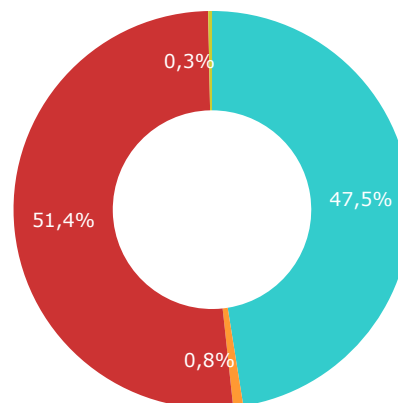
Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen



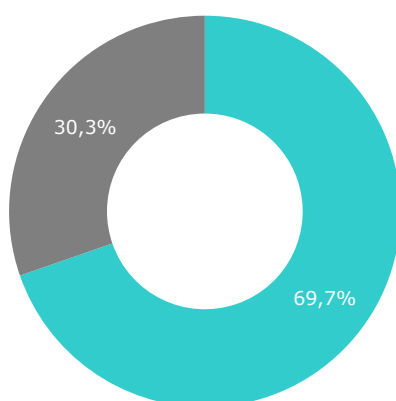
- Makelarij (+0,4 pp)
- Exclusieve netwerken (-5,5 pp)
- Bankverzekering (+5,2 pp)
- Directe kanalen (0,0 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2018: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN**Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017) per distributievorm****Andere verrichtingen Tak 21**

- Makelarij (-8,9 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- Bankverzekering (+8,9 pp)
- Directe kanalen (-0,1 pp)

Tak 23

- Makelarij (+6,3 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,5 pp)
- Bankverzekering (-5,8 pp)
- Directe kanalen (-0,1 pp)

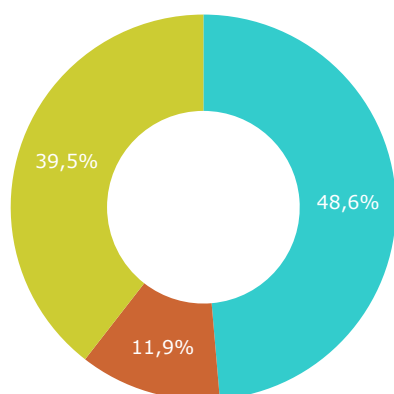
Tak 26

- Makelarij (+16,7 pp)
- Andere kanalen (-16,7 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2018: NIEUWE PRODUCTIE GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. 1^E PIJLER)

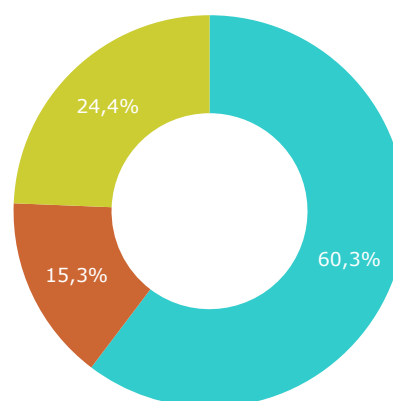
Uitsplitsing premie-inkomen in 2018 (ontwikkeling t.o.v. 2017) per distributievorm

Leven groep



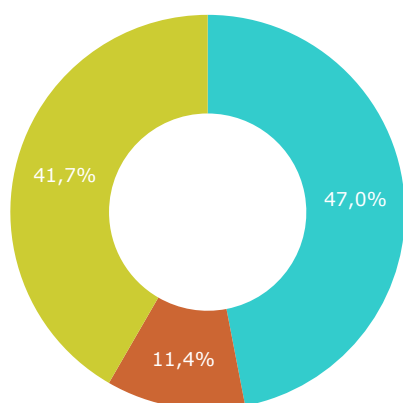
- Makelarij (+6,8 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,4 pp)
- Directe kanalen (-6,4 pp)

Vaste en flexibele premies



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

Koopsommen



- Makelarij (+8,0 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,6 pp)
- Directe kanalen (-7,4 pp)