

## Distributiekkanalen van de verzekering - Cijfers 2020

Inleiding	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	8
3. Vergelijking met de distributie in andere Europese landen	9
4. Wat met verkoop via internet?	9
2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven	10
2.4 Niet-levensverzekering	12
1. Niet-levensverzekering: verkoop aan particulieren en ondernemingen	14
2. Niet-levensverzekering: resultaten per tak	15
2.5 Levensverzekering	19
1. Leven individueel (takken 21, 23 en 26)	20
1. Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26)	21
2. Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)	24
2. Leven groep	26
3. Levensverzekering: productie van nieuwe zaken	28
Bijlage 1: Distributie van verzekeringen en bankuithangborden: onderverdeling in “verzekeringsbankieren” of “bankverzekering”	
Bijlage 2: Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel	
Bijlage 3: Grafieken	

## Inleiding

In het speciale nummer van Assurinfo van vorig jaar maakten we met de lezer een afspraak over één jaar, om de impact van het "nieuwe normaal" op de verzekeringsdistributie te evalueren. En wat blijkt? De sector toonde zeer veel veerkracht maar komt ook niet helemaal ongeschonden uit de crisis; het gezamenlijke incasso van de verrichtingen leven en niet-leven daalt met 2,3 % van 28,7 miljard euro in 2019 naar 28,1 miljard euro in 2020.

Wanneer we deze resultaten verder opsplitsen, blijkt echter dat de activiteiten niet-leven (+0,9 %), leven individueel tak 23 (+1,2 %) en leven groep (+3,8 %) een licht hogere omzet noteren in 2020. Het zijn, in een context van aanhoudend lage rente, de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet van de takken 21 en 26 die het meest in de klappen delen (-13,9 %). Deze daling staat tegenover duidelijke toenames van de bedragen op spaarboekjes en zichtrekeningen in 2020. De consument zocht tijdens het coronajaar meer financiële producten op met een hoge liquiditeit. Daar waar de distributiekanaal in het ene geval dus een stuk van de marktgroei voor zich proberen te winnen, is het bij andere verzekeringsproducten zaak om stand te houden in een krimpend marktsegment.

De makelaars zijn in 2020 goed voor 52,1 % van het totale incasso leven en niet-leven, tegenover 50,3 % in 2019. Ze boeken vooral terreinwinst bij de individuele levensverzekeringen (tak 21, 23 en 26) en in mindere mate ook bij de groepsverzekeringen. Bij de andere verzekeringsproducten blijft het aandeel van de makelarij ruwweg stabiel tegenover 2019.

Agenten en bankverzekeraars gaan er 2,2 procentpunten op achteruit en verdelen in 2020 iets meer dan een kwart (27,4 %) van het totale incasso. De bankverzekering verliest voornamelijk terrein bij de individuele levensverzekeringen maar blijft evenwel de dominante speler op het vlak van de beleggingsverzekeringen. De agenten zien voor nagenoeg alle verzekeringsproducten hun marktaandeel toenemen, zij het in bescheiden mate. Het is wel opmerkelijk dat de nieuwe productie van pensioenspaarverzekeringen in sterk toenemende mate via agenten verloopt. Ze behalen hierbij 28,3 % marktaandeel, tegenover 23,3 % in 2019.

Het marktaandeel van de directe kanalen gaat er in 2020 lichtjes op vooruit (+0,4 procentpunten) tot 20,5 % van het totale incasso. Hun grootste marktaandeel behalen de directe kanalen bij de groepsverzekeringen. Daar vertegenwoordigen ze, ook in 2020, de meerderheid (50,7 %) van de verkoop.

Gezien in dit rapport een nauwe definitie van "pure" e-commerce gebruikt wordt, capteert het marktaandeel van e-commerce in de totale activiteiten slechts 0,3 % in 2020. We kunnen echter spreken van een vertekend beeld aangezien er bij alle types tussenpersonen en bij de klassieke directe verkoop een groeiende verkoops- en vergelijkingsrol weggelegd is voor digitale platformen, zowel online als mobile. Specifiek voor vergelijkingswebsites is het zo dat deze in België vaak het statuut van verzekeringsmakelaar hebben. In dat geval wordt hun omzet in deze studie bij de makelarij gerekend en niet bij de e-commerce in strikte zin.

In deze uitdagende tijden geeft de verzekeringsdistributie blijk van zowel veerkracht als van veranderings- en aanpassingsvermogen. We voelen dynamiek bij de nu eens stijgende en dan weer dalende populariteit van bepaalde verzekeringsproducten en distributiekanaal, maar ook in het digitale domein. Voor zowel makelaars, agenten, bankverzekering en directe verzekering geldt dat de distributie "fygitaler" wordt, met een zoektocht naar het optimale evenwicht tussen menselijke dienstverlening en de troeven van digitale innovatie, zodat de sector in zijn geheel voor elke klant zijn onmisbare maatschappelijke rol kan blijven spelen.

*Barbara Van Speybroeck*  
[cia@assuralia.be](mailto: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,
- ▶ natuurlijke personen die als zelfstandige in hoofdberoep of bijberoep de activiteit van verzekeringsmakelaar 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 makelaarskantoren<sup>1</sup>.

## 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 verzekeringsagenten<sup>2</sup>: 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".

<sup>1</sup> ADD NV, Agallis NV, Allia Insurance Brokers NV, Alliance Bokiau SA, Aon Belgium Bvba, 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 Consulting (Belgium) SA, Havrico Insurance NV, Howden Belgium, IC Verzekeringen/CI Assurances NV, Induver Antwerpen NV, Induver Gent NV, Induver Hasselt NV, Kegels & Van Antwerpen NV, Liantis risk solutions NV, Marsh Europe SA, Marsh SA, Mercer (Belgium) NV, Q en O Verzekeringen NV, Tysers Belgium, Van Dessel Verzekeringkantoor NV, Vanbreda Mediùs NV, Vanbreda Risk & Benefits NV, VDL-Interass NV, Wilink Advice SA, Wilink Financial Solutions SA, Wilink Insurance SA, Willemot NV, Willis Towers Watson SA

<sup>2</sup> 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.

## Opmerking: contracten verkocht via gevolmachtigde onderschrijvers

Indien de gevolmachtigde onderschrijver op haar beurt de contracten via een makelaar verdeelt, zijn de contracten ingedeeld bij de rubriek A.1, A.2 of A.3 (naar gelang het geval).

Indien de gevolmachtigde onderschrijver op haar beurt de contracten niet via een makelaar verdeelt, zijn de contracten ingedeeld:

- ▶ bij de rubriek A.4, wanneer de gevolmachtigde onderschrijver niet-exclusief met één verzekeraar samenwerkt;
- ▶ bij de rubriek B, wanneer de gevolmachtigde onderschrijver exclusief met één verzekeraar samenwerkt.

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 2020, 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 2020 van de Belgische verzekeringsmarkt.

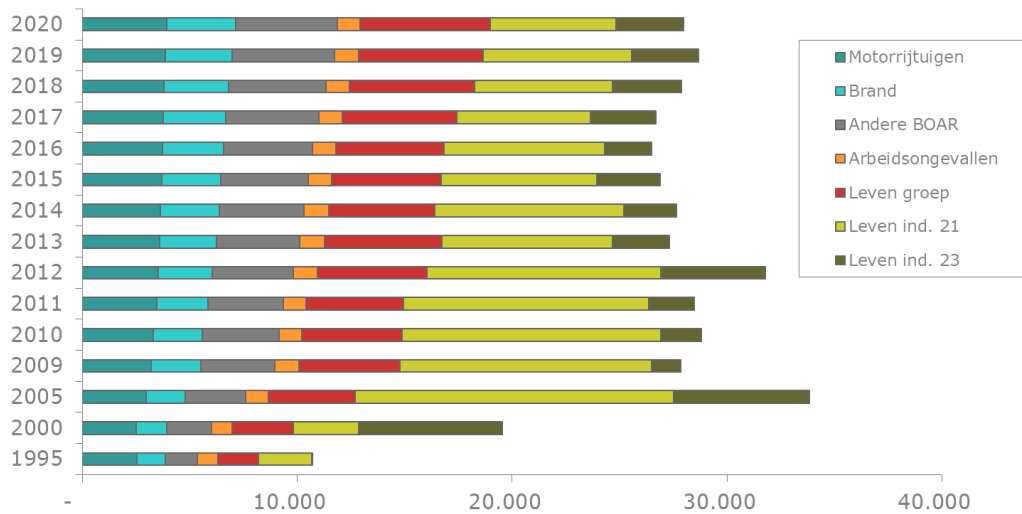
### 2.2 Algemeen overzicht van de resultaten

#### 2.2.1 Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt

De verzekeraars verwezenlijken in 2020 28,1 miljard euro aan premie-inkomsten voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven, tegenover 28,7 miljard euro in 2019. Het premie-inkomen ligt in 2020 dus 655,0 miljoen euro lager dan in 2019, een relatieve daling van 2,3 %. Rekening houdend met de toename van de index der consumptieprijzen met 0,74 % in 2020, bedraagt de reële daling 3,0 %.

Bijna 45 % van de totale omzet komt voort uit de verkoop van niet-levensverzekeringproducten. De premie-inkomsten van deze verzekeringen blijven jaar na jaar toenemen. De nagenoeg lineaire incassogroei van de producten niet-leven zet zich in 2020 verder door met een stijging van 0,86 %, waardoor het premie-inkomen uitkomt op 12,6 miljard euro. In reële termen stijgt het incasso niet-leven met 0,11 % in 2020, wat lager is dan de reële groei van 1,8 % in 2019.

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 2020 (in miljoen euro)

De levensverzekeringsproducten zijn in 2020 goed voor 15,5 miljard euro aan premie-inkomsten. In 2009 bedroeg het incasso leven nog 17,5 miljard euro. Over de periode 2009-2020 bekeken vond er dus een daling van 11,8 % plaats, wat neerkomt op een gemiddelde daling van 1,1 % per jaar. Recent groeide het incasso van de levensverzekeringen opnieuw. Na dalingen in 2015 (-6,0 %), 2016 (-1,4 %) en 2017 (-1,1 %), bedroeg de incassogroei immers 6,0 % in 2018 en 2,0 % in 2019. Tussen 2019 en 2020 daalde het incasso van de levensverzekeringsproducten, met 4,7 %.

Van de 15,5 miljard euro premie-inkomsten in 2020 voor leven, is 9,4 miljard euro afkomstig van de individuele levensverzekeringsproducten (tak 21, 23 en 26). Hiermee ligt het incasso van de individuele levensverzekeringen in 2020 9,5 % lager dan de 10,4 miljard euro opgetekend in 2019. Deze afname is toe te schrijven aan de producten met gegarandeerde rentevoet (tak 21 en 26), waarvan het incasso in 2020 daalt met 13,9 %. De daling van het premievolume van de individuele levensverzekeringen in 2020 staat tegenover duidelijke toenames van de bedragen op spaarboekjes en zichtrekeningen. Mogelijk hechtten de burgers tijdens het coronajaar meer belang aan financiële producten met een hoge liquiditeit. De omzet van de tak 23-producten noteert in 2020, anders dan bij de producten met gegarandeerde rentevoet, hoger dan in 2019 (+1,2 %). De onzekerheid en slechte beursresultaten bij de aanvang van de COVID-19-crisis veroorzaakten in het begin van 2020 wel een incassodaling voor deze producten, maar het incasso herstelde zich naarmate het jaar vorderde.

De groepsverzekeringen, inclusief eerste pijler, brengen in 2020 6,0 miljard euro aan premie-inkomsten op. Dit betekent een stijging met 3,8 % ten opzichte van 2019.

## 2.2.2 Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen

Iets meer dan de helft van de omzet van de verzekeraars op de Belgische verzekeringsmarkt wordt gerealiseerd via de makelaars. In 2020 verwerven deze niet-exclusieve tussenpersonen 52,1 % van de premie-inkomsten voor het geheel van de leven- en niet-levensverzekeringsproducten. De exclusieve netwerken en bankverzekeraars verwerven in datzelfde jaar 27,4 % van de premies en de directe kanalen 20,5 %. 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 (60,9 % in 2020). De directe verzekering is de tweede belangrijkste speler en verwezenlijkt bijna één vijfde van de omzet (19,0 %). Verder worden de niet-levensverzekeringen ook verdeeld door de exclusieve netwerken (12,0 %) 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 2009 en 2020, 2,8 procentpunten 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.

In 2020 worden er, voor het eerst in de observatieperiode 2009-2020, meer **individuele levensverzekeringsproducten** verdeeld via de makelarij dan via de bankverzekering. In 2020 kent de makelarij slechts een lichte daling van de omzet voor deze producten (-0,7 %), terwijl de omzet van de bankverzekering daalt met 16,4 %. Hierdoor stijgt het marktaandeel van de makelarij: van 42,6 % in 2019 naar 46,7 % in 2020. Na de makelarij volgt de bankverzekering als tweede belangrijkste speler, met 43,1 % marktaandeel in 2020.

Op de markt van de **individuele levensverzekeringen met gegarandeerde rentevoet (takken 21 en 26)** zijn de makelaars en de bankverzekering de voornaamste spelers. In 2020 zijn ze goed voor respectievelijk 49,1 % en 36,8 % marktaandeel. De makelarij realiseert een aanzienlijke terreinwinst: een stijging van 44,8 % marktaandeel in 2019 naar 49,1 % in 2020, waardoor de kloof met de bankverzekering groter wordt. De exclusieve netwerken en de directe kanalen hebben in 2020 marktaandelen van respectievelijk 9,6 % en 4,5 %.

De premie-inkomsten van de **individuele tak 23-verzekeringen** komen voor het grootste deel tot stand via de bankverzekering, met een marktaandeel van 56,0 % in 2020. Naast de bankverzekering wordt een belangrijk deel van het premie-inkomen verworven via de makelarij, in 2020 goed voor 41,8 % van de inkomsten. Tegenover 2019 neemt het marktaandeel van de makelaars toe met 4,6 procentpunten, terwijl dat van de bankverzekering met 3,9 procentpunten daalt. De exclusieve netwerken en de directe verzekering zijn zeer bescheiden spelers op deze markt.

In tegenstelling tot de individuele levensverzekeringen, worden de **groepsverzekeringen** (inclusief eerste pijler) voornamelijk verkocht via het directe kanaal (50,7 % marktaandeel in 2020). De exclusieve netwerken en de bankverzekering zijn hier eerder kleine spelers, met een gezamenlijk marktaandeel van 7,1 %. De makelaars spelen daarentegen ook bij deze producten een belangrijke rol. In 2020 zijn ze goed voor meer dan twee vijfden van de premie-inkomsten.



### 2.2.3 Vergelijking met de distributie in andere Europese landen<sup>3</sup>

In 2019 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 (83,2 % marktaandeel), Duitsland (82,3 %)<sup>4</sup> en België (72,9 %). In Frankrijk behalen de agenten en makelaars een marktaandeel van 47,0 %.

Voor de levensverzekeringen verwezenlijken Frankrijk en Italië meer dan de helft van hun premie-inkomen via de bankverzekering (respectievelijk 64,0 % en 74,3 %). In België wordt 46,7 % van het incasso 2019 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 2020 is de e-commerce slechts goed voor 0,3 % van de totale omzet. De redenen hiervoor zijn divers: niet elk verzekeringsproduct leent zich er gemakkelijk toe om verkocht te worden via internet, verzekeraars willen de tussenpersonen niet voor het hoofd stoten, de opmaak van het contract moet nog bijgeschaafd worden voor deze manier van verkoop, .... Vandaag lijkt de klant het internet vooral te gebruiken om informatie te vinden over verzekeringen of om producten met elkaar te vergelijken. Wat vergelijkingswebsites betreft: deze online platformen hebben in België vaak het statuut van verzekeringsmakelaar. Hun omzet wordt daardoor ingedeeld bij de makelarij en niet bij e-commerce.

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 de aankoop van andere BOAR-verzekeringen (meer specifiek hulpverlening of (reis)bijstand), autoverzekeringen en woningverzekeringen.

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.

---

<sup>3</sup> Insurance Europe, <https://www.insuranceeurope.eu/statistics> > "Distribution channels" (Laatst bijgewerkt op 5 augustus 2021)

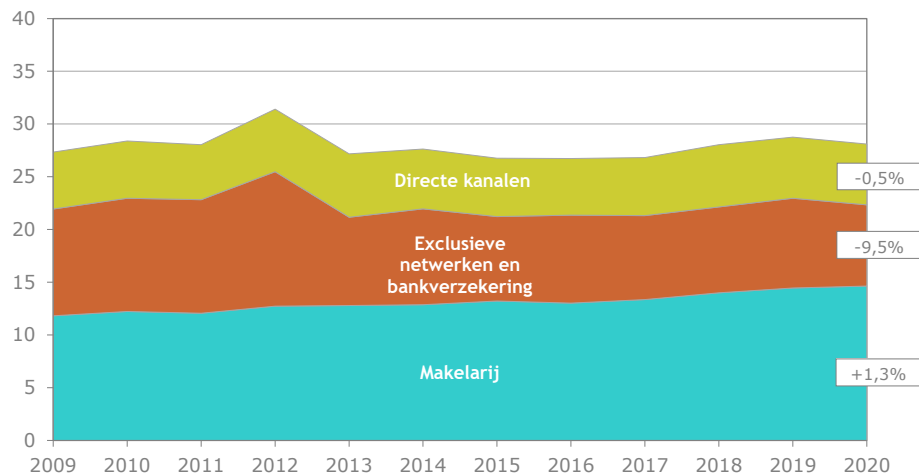
<sup>4</sup> Cijfer van boekjaar 2018, gezien dat het meest recente beschikbare cijfer is voor Duitsland.

## 2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven

In 2020 boekten de verzekeraars een omzet van 28,1 miljard euro voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven. Ten opzichte van 2019 ligt de omzet 655,0 miljoen euro lager, hetzij een daling van 2,3 %.

Het premie-incasso verworven via de bankverzekeraars en de exclusieve netwerken is in 2020 met 9,5 % (-811,1 miljoen euro) gekrompen ten opzichte van 2019. De makelaars realiseren daarentegen een toename van 1,3 % (+184,1 miljoen euro). De directe kanalen zien hun incasso dalen met 0,5 % (-28,0 miljoen euro).

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.

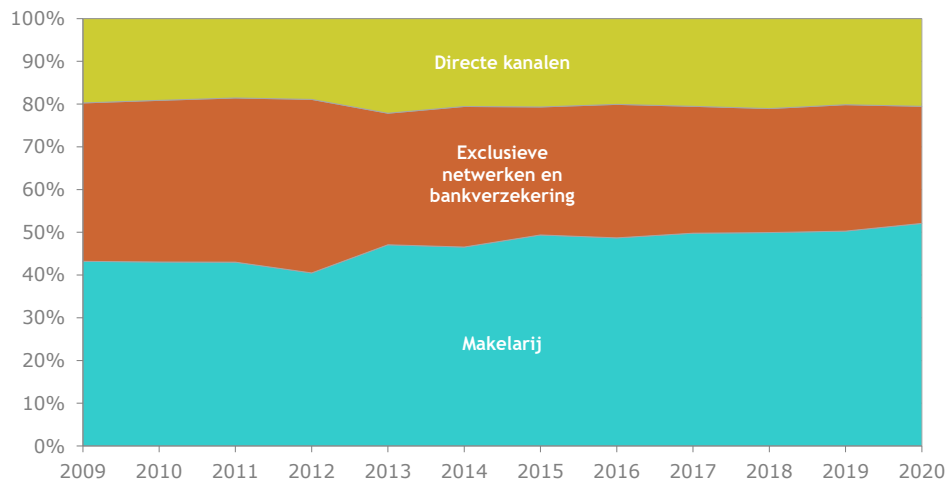


Grafiek 2: Ontwikkeling premie-inkomen leven en niet-leven (in miljard euro)

In 2020 verwerven de **makelaars**, na een stijging met 1,8 procentpunten tegenover 2019, een marktaandeel van 52,1 %. 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 2020 de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 27,4 %. Dit is een terreinverlies met 2,2 procentpunten tegenover 2019. 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 2020 goed voor 20,5 % van de totale premie-inkomsten, tegenover 20,1 % in 2019. Ze is de belangrijkste verdeler van de groepsverzekeringen en speelt ook een belangrijke rol op de markt van de niet-levensverzekeringen.

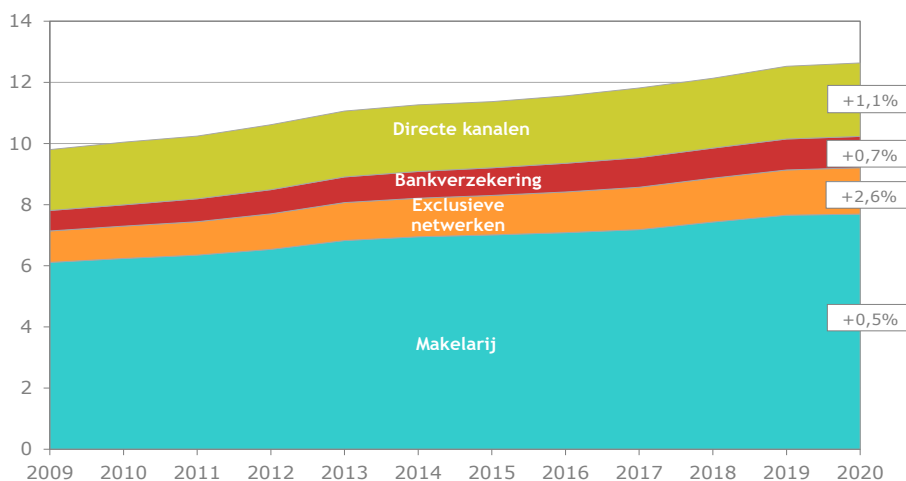


Grafiek 3: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven en niet-leven

## 2.4 Niet-levensverzekering

De niet-levensverzekeringen brengen in 2020 12,6 miljard euro op aan premie-inkomsten. Dit is een stijging van 107,7 miljoen euro of 0,9 % ten opzichte van 2019.

In 2020 kunnen opnieuw alle distributievormen een stijging van de premie-inkomsten niet-leven voorleggen. De inkomsten van de makelarij nemen in 2020 toe met 35,9 miljoen euro tegenover 2019 (+0,5 %). De bankverzekering heeft 7,5 miljoen euro extra premie-inkomsten verworven (+0,7 %) en de directe kanalen tekenen een incassostijging van 25,1 miljoen euro (+1,1 %) op. Het zijn de exclusieve netwerken die met 2,6 % (+39,2 miljoen euro) de grootste relatieve stijging noteren ten opzichte van 2019.



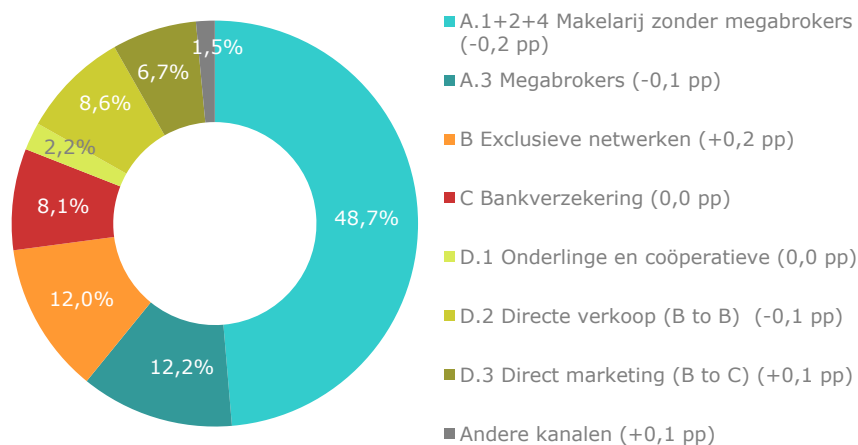
Grafiek 4: Ontwikkeling premie-inkomen niet-leven volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De verdeling van niet-levensverzekeringen verloopt voornamelijk via de verschillende **makelaarskanalen**, met andere woorden de niet-exclusieve distributiekkanalen. In 2009 waren deze kanalen goed voor 62,4 % van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen. In 2020 is hun marktaandeel lichtjes afgenomen tot 60,9 %. Tot op vandaag blijven de makelaars de belangrijkste distributievorm wat betreft de verkoop van niet-levensverzekeringsproducten, niettegenstaande het aandeel geleidelijk afnam over de jaren heen.

Het marktaandeel van de makelarij zonder megabrokers daalt in 2020 licht ten opzichte van 2019, maar blijft goed voor 48,7 %. De megabrokers bezitten in 2020 een marktaandeel van 12,2 %. In realiteit ligt het aandeel van de megabrokers echter hoger, gezien meerdere verzekeraars het incasso van de megabrokers niet kunnen afsplitsen van de klassieke makelarij.

Op de markt van de niet-levensverzekeringen is de **directe verzekering**, met een marktaandeel van 19,0 %, 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 8,6 % en 6,7 % 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 2020 zijn ze goed voor respectievelijk 12,0 % 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 17,3 % in 2009 naar 20,1 % in 2020.



Grafiek 5: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)

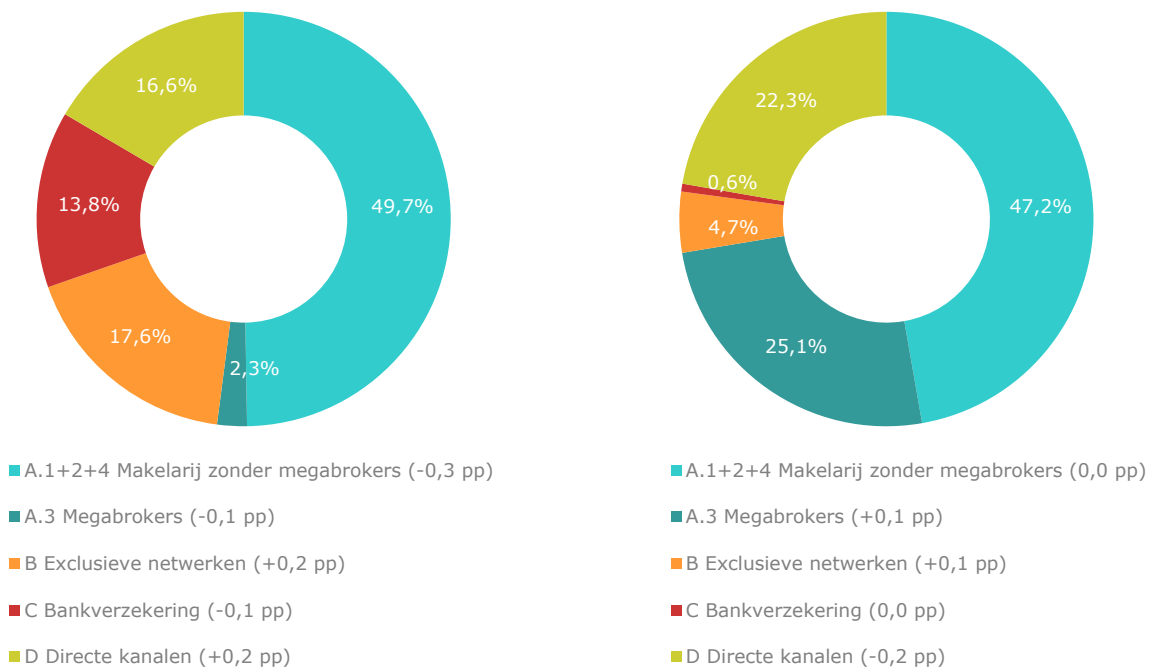
### 2.4.1 Niet-levensverzekering: verkoop aan particulieren en ondernemingen

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 (52,1 %) dat in 2020 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 72,4 % bedraagt.

Particulieren kopen hun niet-levensverzekeringen grotendeels bij de makelaars zonder megabrokers. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn in 2020 goed voor 49,7 % van de premie-inkomsten verworven bij particulieren. De verkoop van niet-levensverzekeringen aan particulieren wordt daarnaast voornamelijk gerealiseerd via exclusieve netwerken (17,6 % marktaandeel), directe kanalen (16,6 %) en bankverzekering (13,8 %). De megabrokers zijn een kleine speler bij de verkoop aan particulieren, met 2,3 % marktaandeel in 2020.

De distributie van niet-levensverzekeringsproducten aan ondernemingen wordt vooral verwezenlijkt door de makelarij zonder megabrokers (47,2 % marktaandeel) en de megabrokers (25,1 % marktaandeel). De directe verzekering en de exclusieve netwerken tekenen respectievelijk 22,3 % en 4,7 % van de premie-inkomsten op. Vergeleken met de marktaandelen van 2019, verliezen de directe kanalen (-0,2 pp) terrein ten opzichte van de megabrokers (+0,1 pp) en de exclusieve netwerken (+0,1 pp).

De bankverzekering speelt voornamelijk een rol bij de realisatie van premie-inkomsten bij particulieren (13,8 % marktaandeel in 2020). 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 0,6 % in 2020.



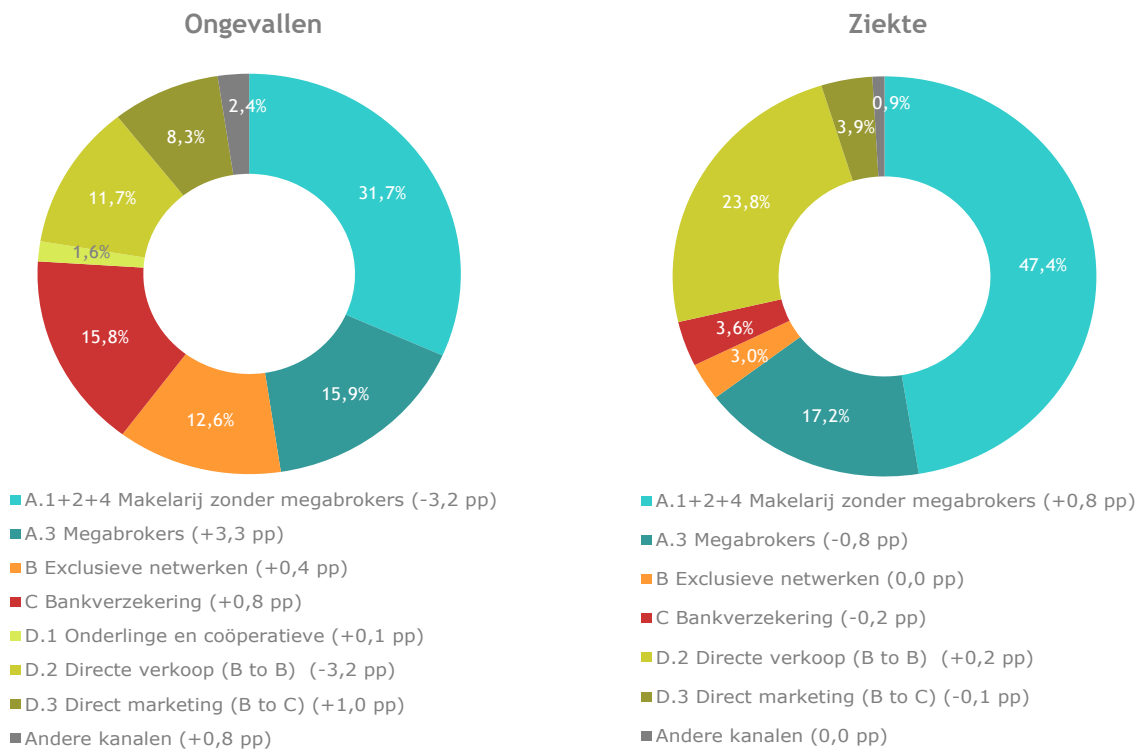
Grafiek 6 en 7: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2020 particulieren (links) en ondernemingen (rechts)

## 2.4.2 Niet-levensverzekering: resultaten per tak

De takken niet-leven met het grootste incasso in 2020 zijn de motorrijtuigenverzekering (zijnde voertuigcasco en BA-motorrijtuigen) en de brandverzekering, met respectievelijk 3,9 miljard euro en 3,2 miljard euro premie-inkomsten. De verkoop van rechtsbijstandsverzekeringen brengt in 2020 611 miljoen euro op, een stijging met 24 miljoen euro (+4,0 %) tegenover 2019. Hiermee noteren de rechtsbijstandsverzekeringen een grotere relatieve stijging dan andere takken niet-leven. Naast het incasso van de tak rechtsbijstand, stijgt ook het incasso van de takken brand (+3,2 %), ziekte (+1,5 %), motorrijtuigen (+1,2 %) en algemene BA (+0,6 %). De incasso's van de takken ongevallen (-7,5 %) en arbeidsongevallen (-4,3 %) liggen daarentegen lager in 2020 dan in 2019. Door de COVID-19 crisis daalde de tewerkstelling in 2020. Dit had een neerwaartse impact op het incasso van verschillende verzekeringsproducten in niet-leven.

Voor de **ongevallenverzekeringen** zijn het de makelaarskanalen die het leeuwendeel van de omzet realiseren, met een marktaandeel van 47,6 % in 2020. De megabrokers nemen hiervan 15,9 % voor hun rekening. De directe verzekering is in 2020 goed voor 24,0 % marktaandeel, waarvan 11,7 % via directe verkoop (B to B) en 8,3 % via direct marketing (B to C). Exclusieve netwerken en bankverzekeraars vertegenwoordigen samen ongeveer één vierde van de markt (28,4 %). Vergeleken met 2019 verliezen de directe verkoop (B to B) en de makelarij zonder megabrokers elk 3,2 procentpunten marktaandeel ten voordele van de andere distributiekkanalen. De megabrokers tekenen hierbij de grootste terreinwinst op (+3,3 pp).

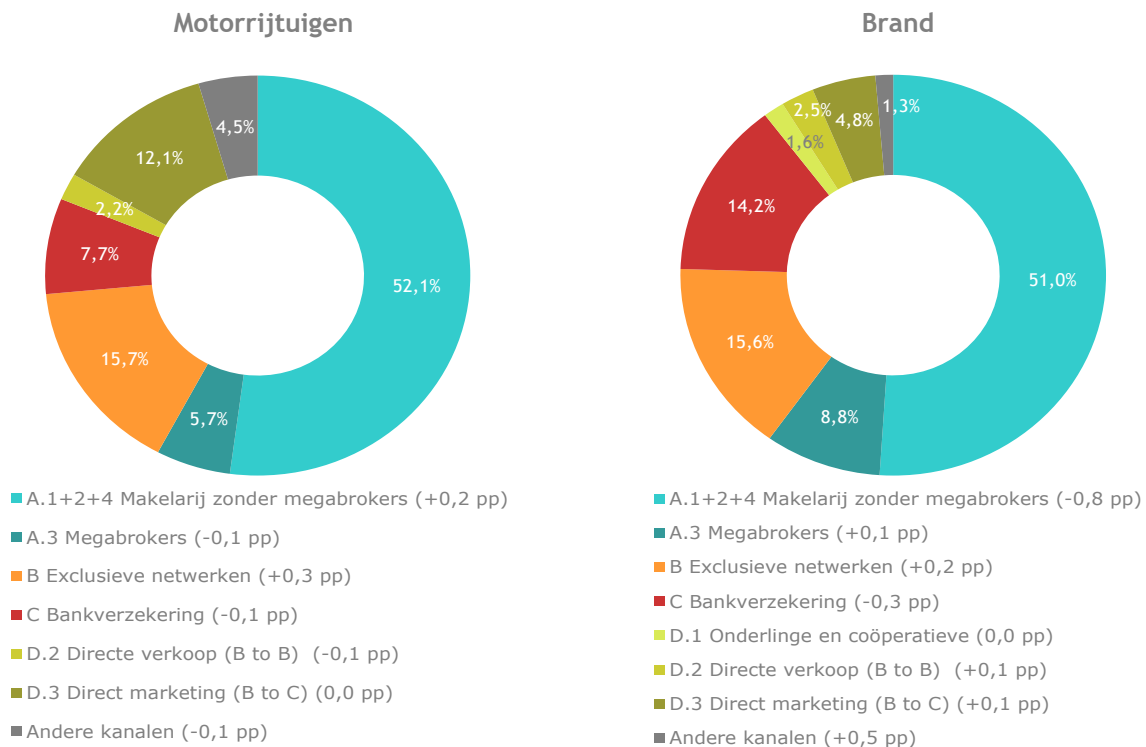
Het premie-inkomen van de **ziekteverzekeringen** wordt in nog sterkere mate dan bij de ongevallenverzekeringen gerealiseerd via de makelarij, getuige het marktaandeel van 64,7 % in 2020. Een andere grote speler in de distributie van de ziekteverzekering is de directe verkoop (B to B) met een marktaandeel van 23,8 %.



Grafiek 8 en 9: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019) - verzekeringen ongevallen (links) en verzekeringen ziekte (rechts)

Meer dan de helft van de **verzekeringen motorrijtuigen** wordt in 2020 verdeeld door de makelaars (57,8 % marktaandeel), waarbij het aandeel van de megabrokers beperkt is (5,7 %). De directe kanalen in hun geheel blijven de tweede grootste distributievorm, met een marktaandeel dat lichtjes daalt van 19,0 % in 2019 naar 18,8 % in 2020. De exclusieve netwerken en bankverzekering behalen in 2020 respectievelijk 15,7 % en 7,7 % marktaandeel.

Bij de **brandverzekeringen** behalen de makelaars en de exclusieve netwerken in 2020 marktaandelen die vergelijkbaar zijn met hun marktaandelen bij de verzekeringen motorrijtuigen. 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 (14,2 %) groter dan dat van de directe kanalen (10,3 %). Bij de verzekeringen motorrijtuigen daarentegen, noteren de directe kanalen een fors hoger marktaandeel (18,8 %) dan de bankverzekeraars (7,7 %). Vergelijken met 2019 wordt in 2020 een groter deel van de brandverzekeringen via de directe kanalen (+0,7 procentpunten) en de exclusieve netwerken (+0,2 procentpunten) verdeeld. Het terreinverlies situeert zich vooral bij de makelarij (-0,7 pp) en in mindere mate bij de bankverzekering (-0,3 pp).

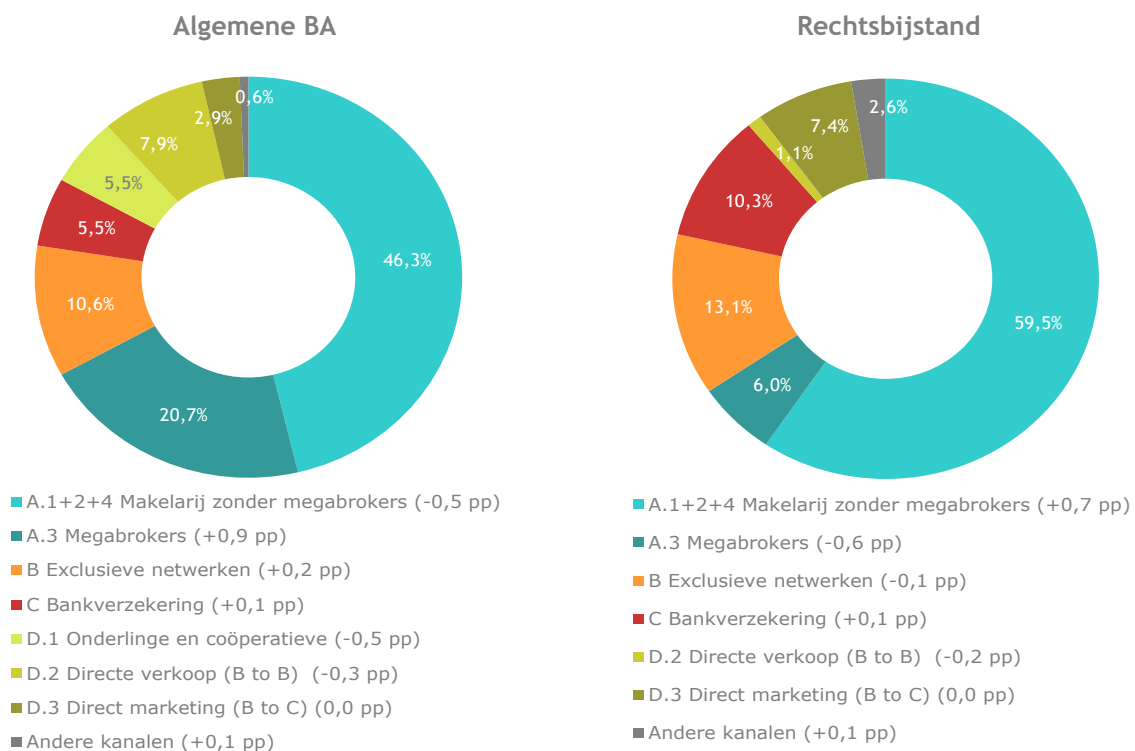


Grafiek 10 en 11: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019) - verzekeringen motorrijtuigen (links) en verzekeringen brand (rechts)



Ongeveer twee derde (66,9 %) van het incasso van de verzekeringen **algemene BA** wordt in 2020 verdeeld via makelaars. Het andere derde wordt verkocht door de directe kanalen (16,9 %), de exclusieve netwerken (10,6 %) en de bankverzekeraars (5,5 %). De megabrokers zien hun marktaandeel met 0,9 procentpunten stijgen tot 20,7 % in 2020. Terreinverlies is er bij de makelaars zonder megabrokers (-0,5 pp), de directe verkoop door onderlinge en coöperatieve verzekeraars (-0,5 pp) en de B to B verkoop (-0,3 pp).

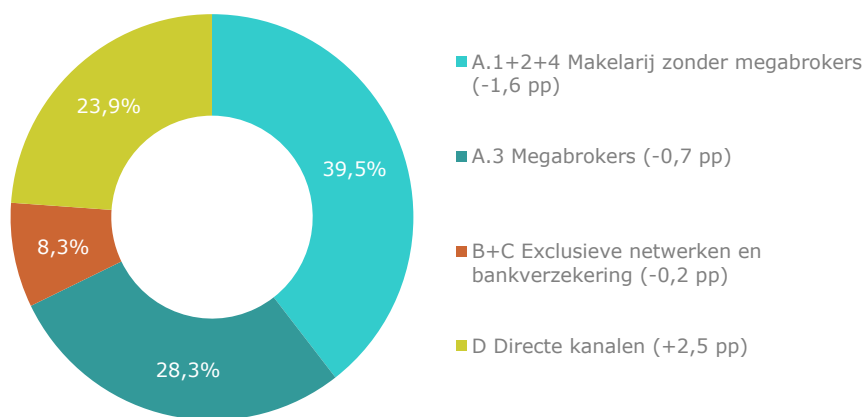
De makelaarskanalen zijn in 2020, met 65,5 % marktaandeel, de voornaamste verdeler van **rechtsbijstandverzekeringen**. Het overige incasso rechtsbijstand wordt ruwweg in gelijke mate verdeeld door de exclusieve netwerken (13,1 %), de directe kanalen (11,1 %) en de bankverzekering (10,3 %). Tegenover 2019 daalt het marktaandeel van de megabrokers met 0,6 procentpunten, naar 6,0 % in 2020. Het marktaandeel van de makelaars zonder megabrokers, daarentegen, stijgt met 0,7 procentpunten naar 59,5 % in 2020. De exclusieve netwerken, de directe kanalen en de bankverzekering noteren in 2020 marktaandelen die niet meer dan 0,1 procentpunt afwijken van hun respectievelijke marktaandelen in 2019.



Grafiek 12 en 13: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019) - verzekeringen algemene BA (links) en verzekeringen rechtsbijstand (rechts)

De distributie van **arbeidsongevallenverzekeringen** verloopt in 2020 vooral via de makelaars zonder megabrokers (39,5 % marktaandeel), de megabrokers (28,3 % marktaandeel) en de directe kanalen (23,9 % marktaandeel). Slechts 8,3 % van het incasso arbeidsongevallen wordt verkocht via de exclusieve netwerken en bankverzekering. De directe kanalen boeken in 2020 2,5 procentpunten terreinwinst, ten nadele van de makelaars zonder megabrokers (-1,6 pp), de megabrokers (-0,7 pp) en de exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,2 pp).

#### Arbeidsongevallen

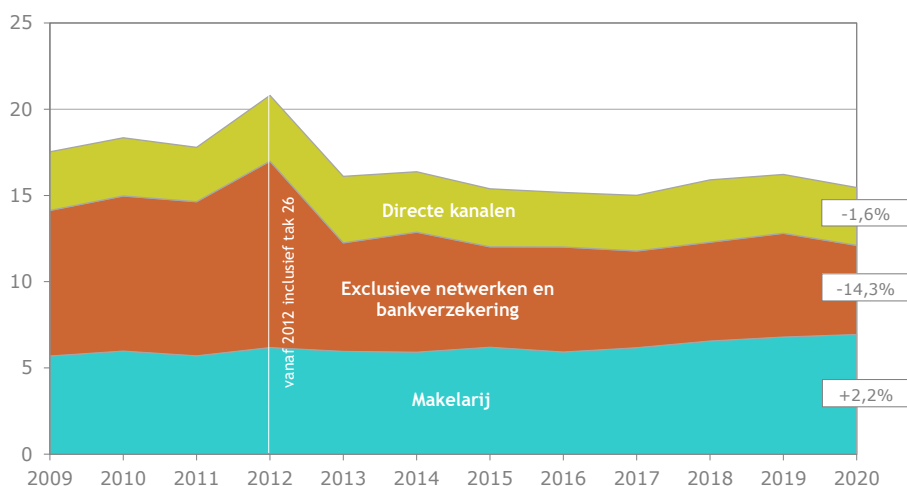


Grafiek 14: Uitsplitsing premie-inkomen verzekeringen arbeidsongevallen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)

## 2.5 Levensverzekering

In 2020 brengen de levensverzekeringen een premie-inkomen van 15,5 miljard euro op. Dat is 762,7 miljoen euro minder dan in 2019, hetzij een daling met 4,7 %.

Het grootste deel van dit premie-inkomen wordt verwezenlijkt door de individuele levensverzekeringen. In 2020 realiseren deze een omzet van 9,4 miljard euro. De overige 6,0 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 3,0 procentpunten, behalen de makelaars in 2020 een marktaandeel van 44,9 %. 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). In 2020 zijn de exclusieve netwerken en bankverzekering nog goed voor 33,3 % van de markt, tegenover 37,1 % in 2019. Het aandeel van de directe kanalen schommelt de voorbije twaalf jaar ruwweg rond één vijfde en komt in 2020 uit op 21,7 %.

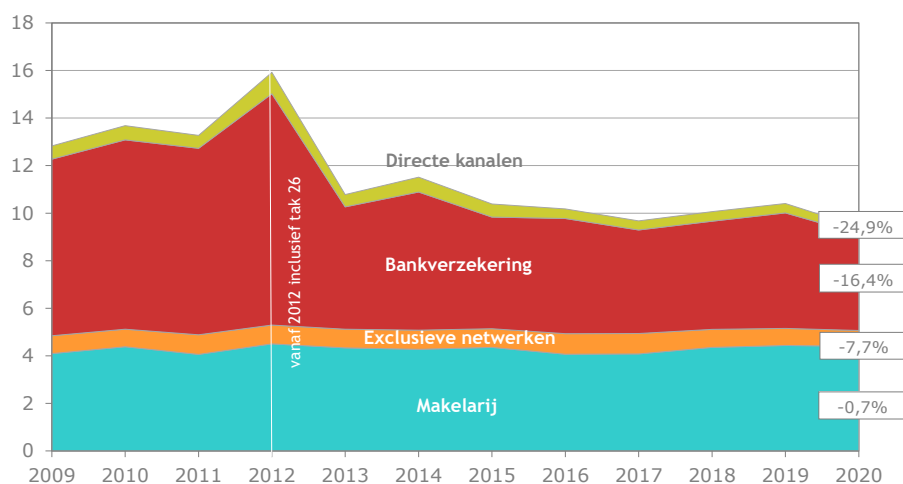
De levensverzekeringen zijn op te delen in twee grote groepen, de individuele levensverzekeringen (cf. sectie 2.5.1) en de groepsverzekeringen (cf. sectie 2.5.2). Om de distributie van de levensverzekeringen te begrijpen, zijn de, toch wel verschillende, kenmerken van deze twee groepen relevant. Deze 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 2020 een totaal premievolume van 9,4 miljard euro. Het grootste deel hiervan, 5,8 miljard euro, is afkomstig van de tak 21-producten. De tak 23-producten brengen in 2020 3,1 miljard euro aan premie-inkomsten op en de tak 26-producten zijn goed voor 499,6 miljoen euro.

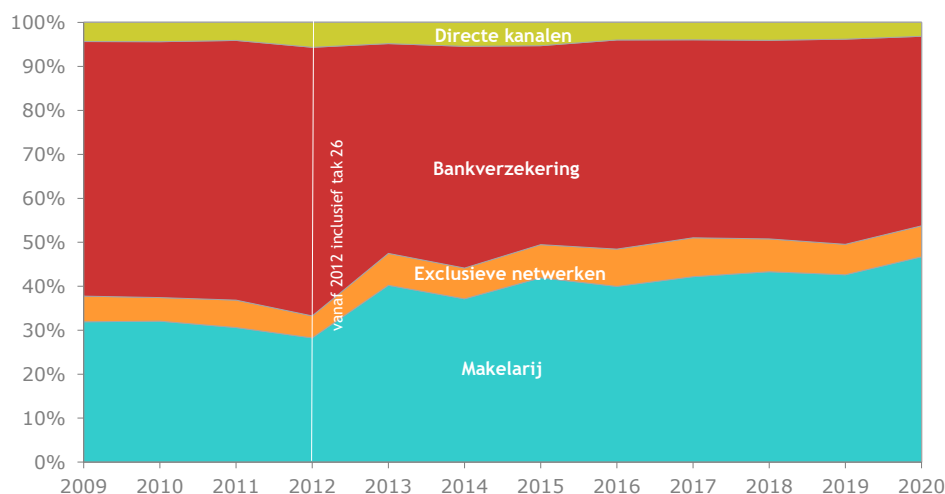
In 2020 dalen de premie-inkomsten van de individuele levensverzekeringsproducten met 985,9 miljoen euro, hetzij 9,5 %. Het incasso van de tak 21-producten daalt met 1,0 miljard euro (-14,6 %) en dat van de tak 26-producten met 21,6 miljoen euro (-4,1 %). De tak 23-producten zien daarentegen hun incasso stijgen met 36,5 miljoen euro (+1,2 %).



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 bankverzekering ziet in 2020 haar premie-inkomen afnemen met 799,1 miljoen euro (-16,4 %) tegenover 2019. Ook de exclusieve netwerken en de makelarij zien hun premie-inkomsten afnemen, met respectievelijk 55,7 miljoen euro (-7,7 %) en 33,2 miljoen euro (-0,7 %). In relatieve termen daalt de verkoop via de directe kanalen het sterkst, namelijk met bijna een kwart (-24,9 %), wat voor dit distributiekanaal neerkomt op een daling met 97,8 miljoen euro.



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

In 2020 is de **makelarij**, voor het eerst in de observatieperiode 2009-2020, het belangrijkste kanaal voor de distributie van individuele levensverzekeringen. Doordat het premie-inkomen van de makelarij minder afnam dan dat van de andere kanalen, stijgt haar marktaandeel van 42,6 % in 2019 naar 46,7 % in 2020.

Van 2009 tot en met 2019 was de **bankverzekering** de voornaamste verdeler van individuele levensverzekeringen, met een marktaandeel dat schommelde tussen 45,0 % en 61,1 %. In 2020 realiseert ze 43,1 % van de premie-inkomsten, tegenover 46,7 % in 2019.

De **exclusieve netwerken** slaagden er de voorbije jaren in om stukje bij beetje terrein te winnen. Terwijl hun marktaandeel in 2009 slechts 5,8 % bedroeg, was dit in 2017 al gestegen naar 8,9 %. Deze opmars werd sindsdien ten dele teruggedraaid. Het marktaandeel van de exclusieve netwerken daalde naar 7,5 % in 2018 en 6,9 % in 2019. In 2020 neemt het opnieuw lichtjes toe tot 7,1 %.

Tussen 2009 en 2019 schommelt het marktaandeel van de **directe kanalen** ruwweg tussen de 4 % en de 6 %. Door een relatief sterke afname van hun premie-inkomsten (-24,9 %) tussen 2019 en 2020, daalt hun marktaandeel van 3,8 % in 2019 naar 3,1 % in 2020.

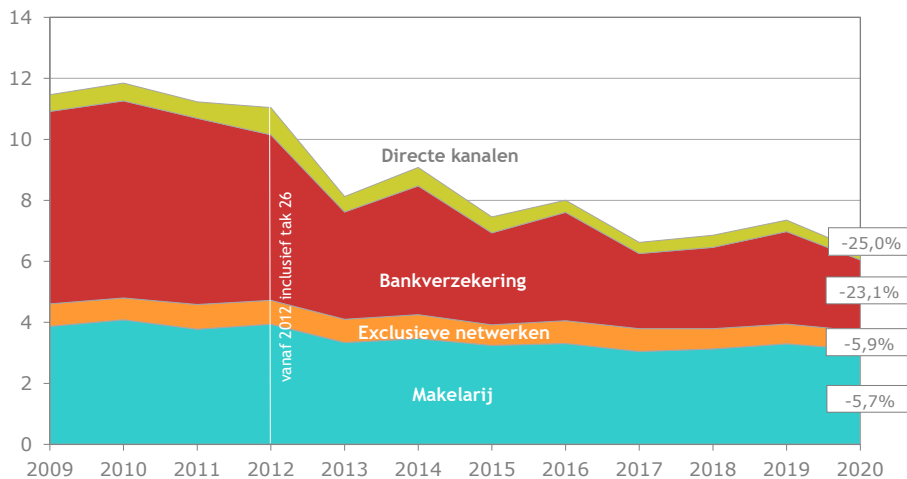
Wanneer de evolutie voor de tak 21-, tak 23- en tak 26-levensverzekeringsproducten afzonderlijk ontleed wordt, dan komen verschillende distributielandschappen tot uiting.

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

In 2020 boeken de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (tak 21 en 26) een omzet van 6,3 miljard euro tegenover 7,4 miljard euro in 2019, wat een daling met 13,9 % betekent.

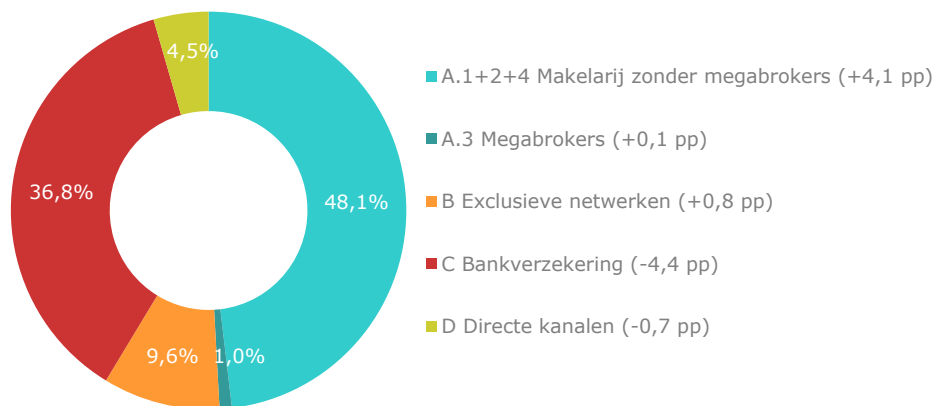
In de periode 2009-2019 kent het incasso van de individuele tak 21 en 26 levensverzekeringen een dalende tendens, ondanks verscheidene jaren met een incassotoename (2010, 2014, 2016, 2018 en 2019). Het premie-inkomen van deze producten kende in 2013 een aanzienlijke terugval, door de verhoging van de premietaks van 1,1 % naar 2 % voor de meeste van deze producten.

In 2020 daalt het premie-incasso opnieuw (1,0 miljard euro minder dan in 2019). Het grootste deel van de daling in 2020 situeert zich bij de bankverzekering, het premie-inkomen van dit kanaal valt terug met 701,2 miljoen euro (-23,1 %). De makelaarskanalen zien hun premie-inkomsten in 2020 dalen met 188,4 miljoen euro (-5,7 %), de directe kanalen met 94,6 miljoen euro (-25,0 %) en de exclusieve netwerken met 38,1 miljoen euro (-5,9 %).



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 distributiekanaalen. Dit geldt des te meer wanneer de stijging of daling zich grotendeels situeert bij één van de kanalen.



Grafiek 19: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel takken 21 en 26 per kanaal in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)

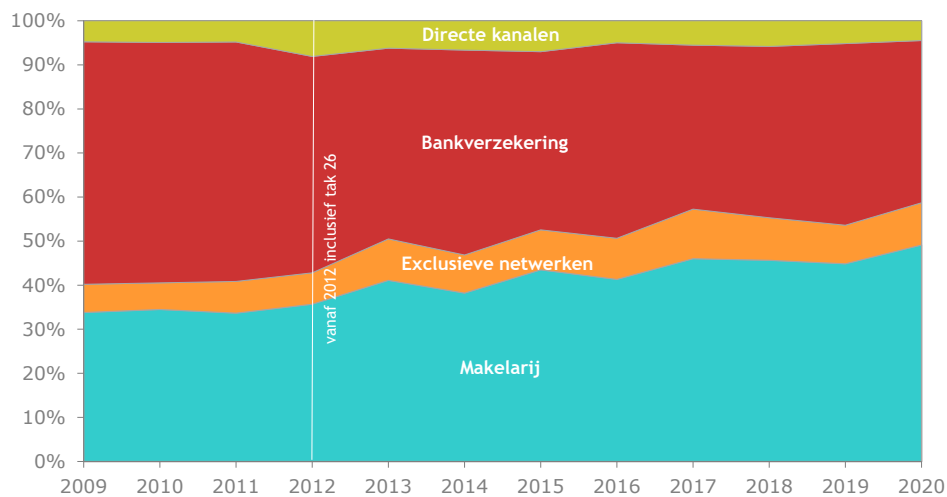
Bij de **makelaarskanalen** zijn het vooral de makelaars andere dan megabrokers die het grootste deel van het premie-inkomen leven individueel tak 21 en 26 verwezenlijken. Ze bezitten in 2020 een marktaandeel van 48,1 %, terwijl de megabrokers slechts 1,0 % van de markt in handen hebben. Vergeleken met 2019 winnen de makelaars gezamenlijk, doordat hun incasso in relatieve termen minder daalt dan dat van de andere kanalen, 4,3 procentpunten marktaandeel. Zo komen ze in 2020 uit op 49,1 % van de premie-inkomsten.

Het omgekeerde zien we bij de **bankverzekering**, wiens marktaandeel daalt van 41,2 % in 2019 naar 36,8 %; hetzij een daling met 4,4 procentpunten. In de periode van 2009 tot en met 2014 en ook in het jaar 2016 was de bankverzekering de grootste verdeler van individuele verzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26). Een eerste keer in 2015 en nadien sinds 2017 heeft de makelarij deze leiderspositie overgenomen.

Door de eerder beperkte afname van het premie-inkomen van de **exclusieve netwerken**, stijgt hun marktaandeel van 8,8 % in 2019 naar 9,6 % in 2020.

De resterende premie-inkomsten, goed voor een aandeel van 4,5 % in 2020, worden verwezenlijkt via de **directe kanalen**.

Voor de pensioenspaarverzekeringen worden de premie-inkomsten voornamelijk verworven via de makelaars, de bankverzekering en de exclusieve netwerken. Zij hebben in 2020 een marktaandeel van respectievelijk 41,5 %, 30,6 % en 23,9 %. Verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen worden vaker verkocht door makelaars: zij vertegenwoordigen 46,2 % van de premie-inkomsten in 2020.

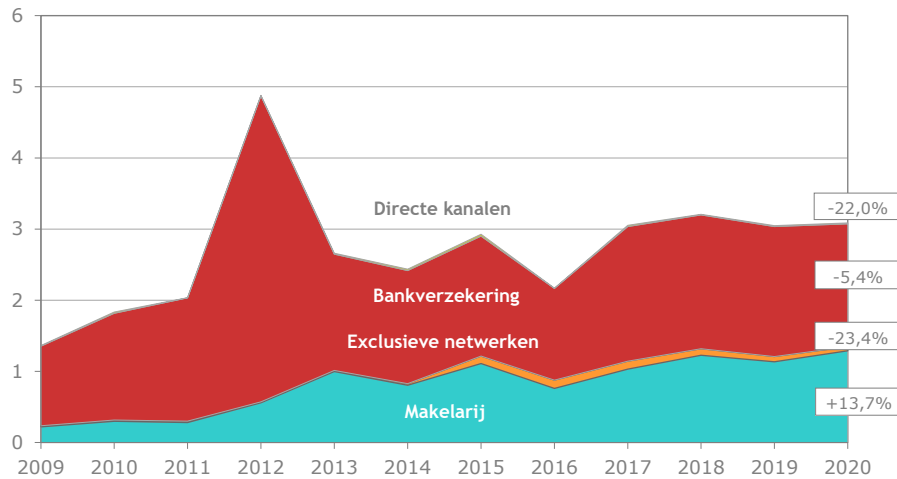


Grafiek 20: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel takken 21 en 26

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

In het jaar 2020 brengt de verkoop van de individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen 3,1 miljard euro op. Dat is 36,5 miljoen euro (+1,2 %) meer dan in 2019.

De makelarij tekent in 2020, als enige van de distributievormen, een incassostijging op. In 2020 bedraagt het incasso van de makelarij 155,2 miljoen euro (+13,7 %) meer dan in 2019. De premie-inkomsten van de bankverzekering, de exclusieve netwerken en de directe kanalen dalen met respectievelijk 97,9 miljoen euro (-5,4 %), 17,6 miljoen euro (-23,4 %) en 3,2 miljoen euro (-22,0 %).



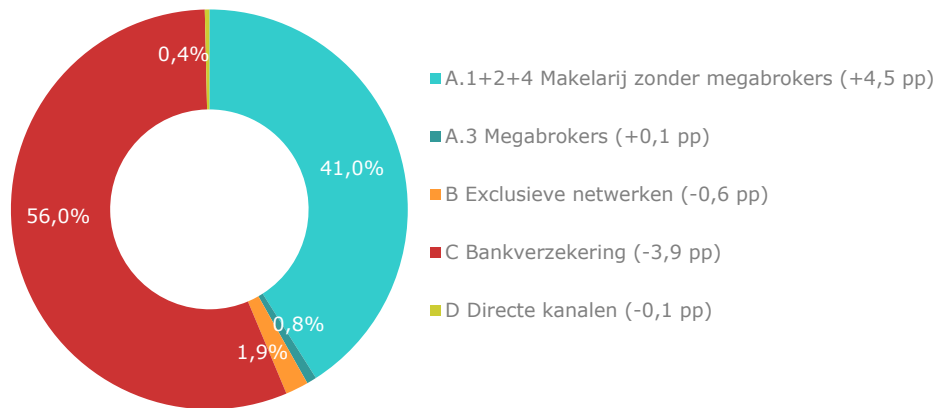
Grafiek 21: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De **bankverzekering** verwerft in 2020 meer dan de helft (56,0 %) van het incasso van de individuele tak 23-levensverzekeringsproducten. De bankverzekering blijft met voorsprong de grootste speler in deze markt, ondanks een terreinverlies met 3,9 procentpunten tegenover 2019.

De **makelarij** is de tweede belangrijkste verdeler van de individuele levensverzekeringen tak 23. Deze niet-exclusieve distributievorm is in 2020 goed voor 41,8 % 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 2020 wordt 0,8 % van de individuele tak 23-levensverzekeringen verkocht via megabrokers.

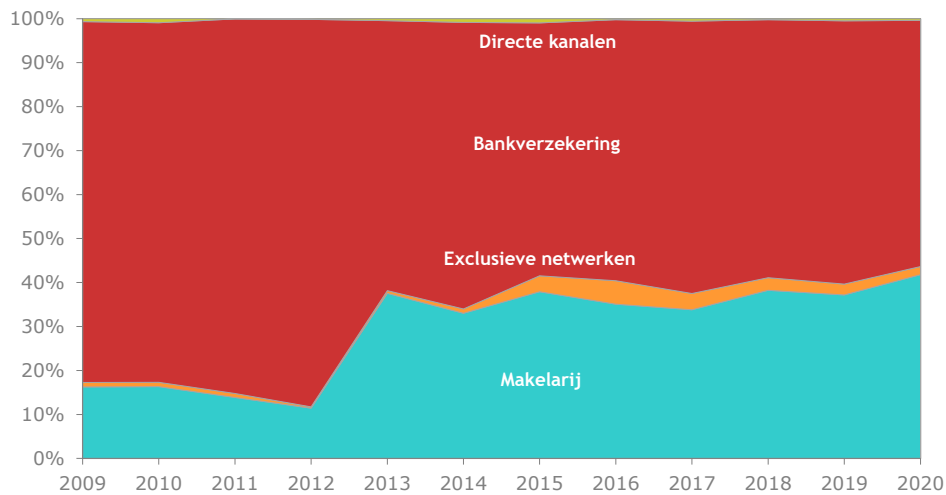
De **exclusieve netwerken** en de **directe verzekering** zijn met een marktaandeel van respectievelijk 1,9 % en 0,4 % kleine spelers op deze markt.





Grafiek 22: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)

De evolutie van het premie-inkomen in tak 23 wordt vooral bepaald door die van de **bankverzekering**. Gedurende de laatste twaalf jaren wordt zo'n 55 % à 90 % van de omzet verworven via dit kanaal. Zelfs na de terugval van haar marktaandeel in 2013 blijft de bankverzekering de belangrijkste speler op deze markt.

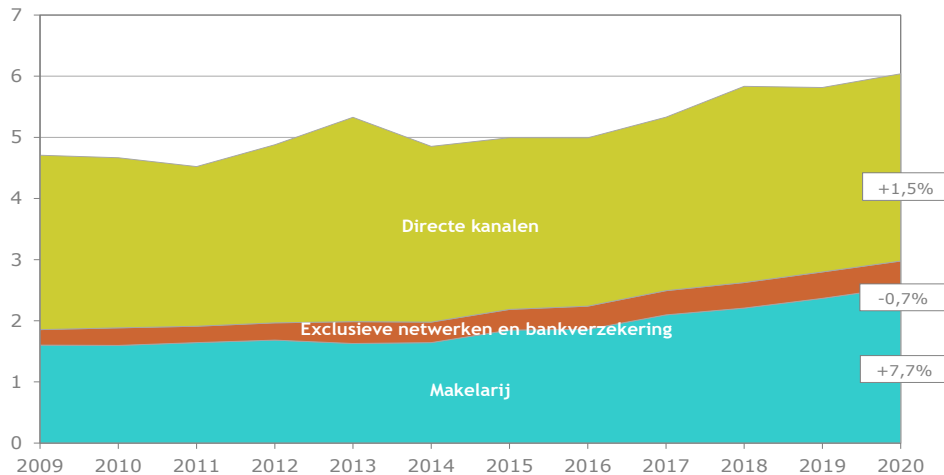


Grafiek 23: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 23

## 2.5.2 Leven groep

De premie-inkomsten van de groepsverzekeringen zijn tegenover 2019 toegenomen met 223,1 miljoen euro (+3,8 %) en bedragen 6,0 miljard euro in 2020.

Ten opzichte van 2019 stijgt de omzet van de makelaars met 181,4 miljoen euro (+7,7 %). De directe kanalen verwezenlijken op hun beurt 44,8 miljoen euro meer premie-inkomsten dan in 2019, een relatieve stijging met 1,5 %. Samengeteld noteren de exclusieve netwerken en de bankverzekering een lichte omzetzaling van 3,0 miljoen euro (-0,7 %) tegenover 2019.



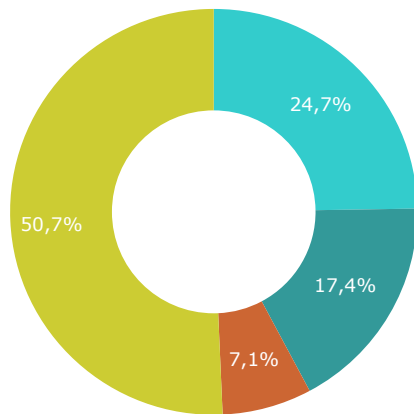
Grafiek 24: Ontwikkeling premie-inkomen in leven groep volgens de belangrijkste distributievormen - incl. eerste pijler (in miljard euro)

De **directe verzekering** is in de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) goed voor meer dan de helft van de premie-inkomsten (50,7 % in 2020). Dit distributiekanaal verliest evenwel 1,2 procentpunten marktaandeel ten opzichte van 2019, ten voordele van de makelaarskanalen (+1,5 procentpunten).

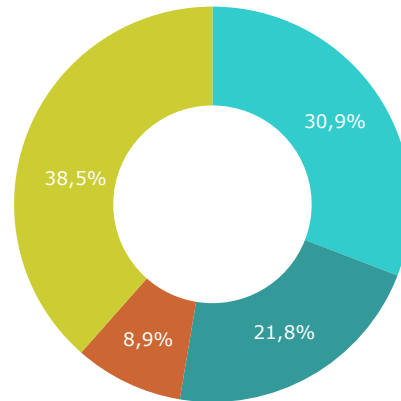
Anders dan bij de individuele levensverzekeringen, is het marktaandeel van de **megabrokers** tamelijk groot bij groepsverzekeringsproducten. Hun marktaandeel bedraagt 17,4 % in 2020, een stijging met 1,7 procentpunten in vergelijking met 2019. De **makelaars zonder megabrokers** noteren in 2020 een marktaandeel van 24,7 %, wat 0,2 procentpunten minder is dan in 2019.

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 7,1 % in 2020.

Wanneer geen rekening wordt gehouden met de eerste pijlerverzekeringen, die hoofdzakelijk via de directe distributiekanaalen verkocht worden, wordt de directe verzekering de tweede belangrijkste vorm van distributie. Ze haalt in 2020 een marktaandeel van 38,5 % tegenover een aandeel van 52,6 % voor de makelaars.



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

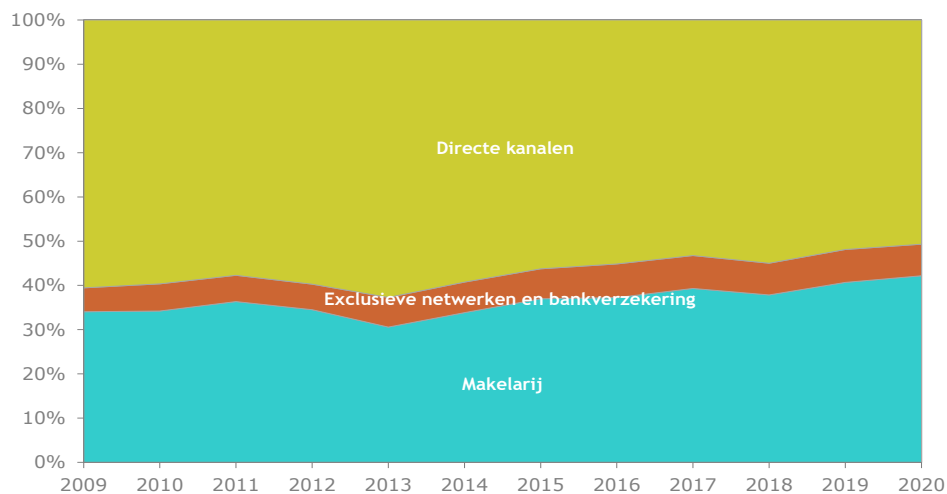


- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,2 pp)
- A.3 Megabrokers (+2,3 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,3 pp)
- D Directe kanalen (-2,1 pp)

Grafiek 25 en 26: Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019) - 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**. Tussen 2009 en 2014 schommelt het marktaandeel van de directe kanalen ruwweg rond de 60 %. Vanaf 2015 kent het een jaarlijkse terugval, tot 53,2 % in 2017. Een heropleving naar 55,0 % marktaandeel in 2018, wordt gevolgd door verdere dalingen naar 51,9 % in 2019 en 50,7 % in 2020.

De **makelaars** verwezenlijken tot en met 2013 ongeveer één derde van de omzet. Hun marktaandeel groeit daarna jaarlijks (uitgezonderd in 2018) van 30,6 % in 2013 tot 42,2 % in 2020. De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** hebben sinds 2009 een gezamenlijk marktaandeel van zo'n 5 à 8 %.

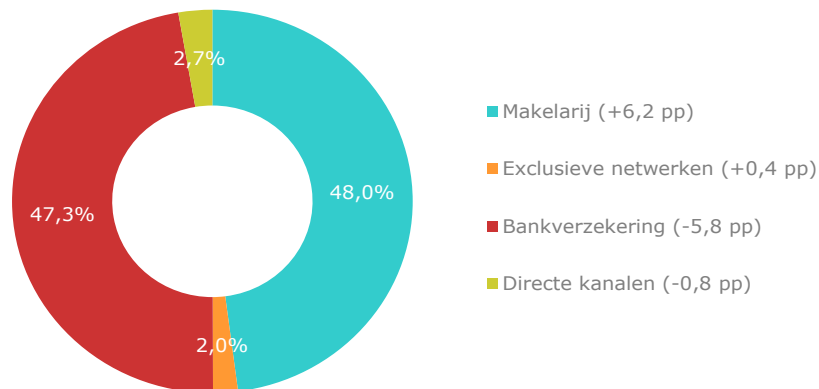


Grafiek 27: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven groep (incl. eerste pijler)

### 2.5.3 Levensverzekering: productie van nieuwe zaken

De nieuwe productie van levensverzekeringen levert in 2020 5,8 miljard euro premie-inkomsten op tegenover 6,9 miljard euro in 2019, dat is een daling met 15,4 %.

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 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)

In 2020 ligt de omzet van de nieuwe productie van de **individuele levensverzekeringen** 985,0 miljoen euro (-17,9 %) lager dan in 2019 en komt op 4,5 miljard euro. De incassodaling wordt bijna volledig gedragen door de bankverzekering, wiens premie-inkomen daalt met 784,3 miljoen euro (-26,9 %). Ook het incasso van de makelaars daalt, met 132,4 miljoen euro (-5,8 %). Doordat de omzet van de bankverzekering sterk daalt, verliest ze tegenover 2019 5,8 procentpunten marktaandeel, terwijl de makelarij 6,2 procentpunten marktaandeel wint. In 2020 hebben de makelaarskanalen (48,0 %) een iets groter marktaandeel dan de bankverzekering (47,3 %). Terwijl de directe kanalen een incassodaling van 72,2 miljoen euro (-37,0 %) noteren in 2020, stijgt het incasso van de exclusieve netwerken met 3,9 miljoen euro (+4,5 %). Deze kleinere spelers nemen respectievelijk 2,7 % en 2,0 % van de markt voor hun rekening.

De omzet van de **pensioenspaarverzekeringen** bedraagt 88,8 miljoen euro in 2020, een daling met 8,0 miljoen euro (-8,3 %) ten opzichte van 2019. Het incasso van de makelaars daalt van 30,9 miljoen euro in 2019 naar 24,4 miljoen euro in 2020, hetzij een daling met 6,5 miljoen euro (-20,9 %). Ook de bankverzekering en de directe kanalen zien hun premie-inkomsten dalen, met respectievelijk 4,0 miljoen euro (-9,4 %) en 0,2 miljoen euro (-30,0 %) tegenover 2019, om uit te komen op 38,8 miljoen euro en 0,4 miljoen euro in 2020. Enkel de exclusieve netwerken noteren een incassostijging. Hun omzet neemt toe met 2,6 miljoen euro (+11,7 %) en bedraagt 25,2 miljoen euro in 2020. De bankverzekering blijft met een marktaandeel van 43,6 % de belangrijkste verdeler van nieuwe pensioenspaarverzekeringen, gevolgd door de exclusieve netwerken (28,3 % marktaandeel) en de makelaars (27,5 % marktaandeel).

De nieuwe productie van **verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen** levert in 2020 minder inkomsten op. Hun omzet daalt met 25,7 miljoen euro (-21,4 %) tot 94,4 miljoen euro. Deze terugval is samengesteld uit dalingen van 4,4 miljoen euro (-12,8 %) bij de makelarij en 21,3 miljoen euro (-24,9 %) bij de andere distributiekanaalen. De makelarij wint 3,2 procentpunten marktaandeel tegenover 2019 en komt uit op 32,0 %.

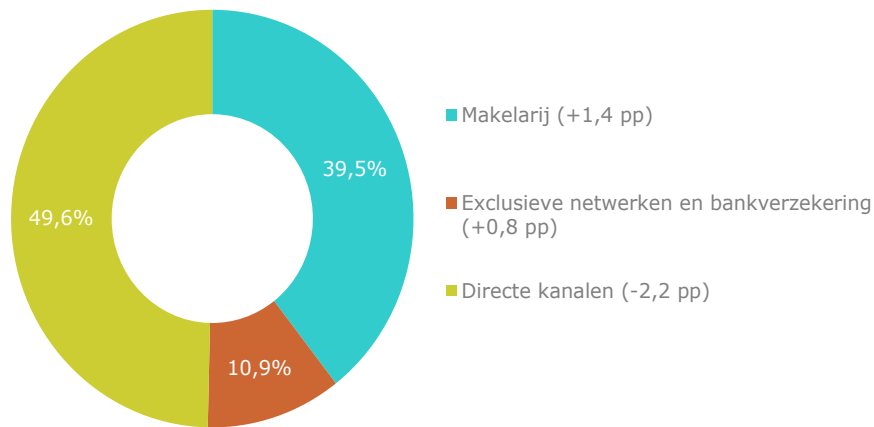
De **andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringsproducten** noteren in 2020 een afname van de premie-inkomsten voor hun nieuwe productie met 18,1 % tot 456,3 miljoen euro. De exclusieve netwerken (+2,6 procentpunten) en de bankverzekering (+2,1 procentpunten) kennen in 2020 een stijging van hun marktaandeel ten nadele van de makelarij (-4,4 procentpunten) en de directe kanalen (-0,2 procentpunten). De makelarij is de belangrijkste speler: in 2020 bedraagt haar marktaandeel 60,0 %. De bankverzekering blijft de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 31,1 %.

De premie-inkomsten van de nieuwe productie **andere verrichtingen tak 21** liggen in 2020 853,5 miljoen euro (-44,8 %) lager dan in 2019 en bedragen 1,1 miljard euro. Het incasso van de bankverzekering en dat van de makelaars daalt met respectievelijk 608,8 miljoen euro (-48,5 %) en 186,3 miljoen euro (-35,2 %). De directe kanalen en de exclusieve netwerken noteren incassodalingen van respectievelijk 53,7 miljoen euro (-51,0 %) en 4,7 miljoen euro (-28,4 %). Ten gevolge van haar vrij grote incassodaling ziet de bankverzekering haar marktaandeel dalen van 65,8 % in 2019 naar 61,4 % in 2020. De makelaars zijn met 32,6 % marktaandeel in 2020 de tweede grootste verdeler bij de nieuwe productie van andere verrichtingen tak 21.

De omzet van de nieuwe productie van **individuele tak 23-levensverzekeringsproducten** ligt in 2020 1,1 % hoger dan in 2019 en bedraagt 2,3 miljard euro. De bankverzekering is goed voor 51,7 % van de premie-inkomsten. Dit marktaandeel ligt 4,0 procentpunten lager dan in 2019. De makelaars winnen 4,3 procentpunten marktaandeel tegenover 2019 en komen in 2020 uit op 47,4 %. De exclusieve netwerken en de directe kanalen zijn, met marktaandelen van respectievelijk 0,5 % en 0,3 % in 2020, zeer kleine spelers op deze markt.

De verkoop van nieuwe **tak 26-verzekeringen** brengt in 2020 499,6 miljoen euro op, een daling met 4,1 % ten opzichte van 2019. Terwijl het premievolume van de makelaars stijgt met 11,6 %, daalt dat van de andere kanalen met 36,7 %. Het marktaandeel van de makelarij stijgt hierdoor van 67,4 % in 2019 naar 78,4 % in 2020.

De nieuwe productie **groepsverzekeringen** realiseert in 2020 een premie-inkomen van 1,3 miljard euro, een daling met 5,4 % tegenover 2019.



Grafiek 29: Productie van nieuwe zaken leven groep (incl. eerste pijler)  
Uitsplitsing per kanaal in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)

De omzet via de **vaste en flexibele premies** kent in 2020 een daling met 54,7 miljoen euro (-23,5 %) en bedraagt 178,2 miljoen euro. Bij de directe kanalen daalt de omzet met 40,4 miljoen euro (-52,0 %) en bij de makelarij met 17,2 miljoen euro (-13,0 %). Het incasso van de exclusieve netwerken en bankverzekering stijgt daarentegen met 2,9 miljoen euro (+12,8 %). Tegenover 2019 verliezen de directe kanalen 12,4 procentpunten marktaandeel en komen uit op 20,9 % in 2020. De makelaars behalen in 2020 een marktaandeel van 64,6 % en de exclusieve netwerken en bankverzekering noteren een marktaandeel van 14,5 %.

In 2020 brengen de **koopsommen** 1,1 miljard euro op, wat 19,8 miljoen euro (-1,7 %) minder is dan in 2019. Deze omzetsdaling is het gevolg van een afname met 27,5 miljoen euro (-4,3 %) bij de directe kanalen. De makelaars realiseren immers een incassostijging van 7,1 miljoen euro (+1,8 %). En de premie-inkomsten van de exclusieve netwerken en bankverzekeraars nemen toe met 0,6 miljoen euro (+0,5 %). Het marktaandeel van de makelarij stijgt van 34,2 % in 2019 naar 35,5 % in 2020, terwijl dat van de directe kanalen daalt van 55,7 % naar 54,2 %. De exclusieve netwerken en bankverzekeraars bezitten in 2020 een marktaandeel van 10,3 %.

## 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 (tot 4/5/2020) <sup>5</sup>	Nagelmackers	
KBC Verzekeringen		KBC Bank CBC Banque
NN Insurance Belgium NN Non-Life Insurance		ING Bank
North Europe Life Belgium Partners Verzekeringen		Beobank

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

<sup>5</sup> Als gevolg van de fusie met Baloise Insurance op 4 mei 2020, houdt Fidea als rechtspersoon op te bestaan.

## 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 2020 (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)
<b>INCASSO'S</b>					
1. ONGEVALLEN	360.054.083	171.411.008	45.405.124	56.820.452	86.417.498
- Individueel en afhankelijkheid	189.496.488	103.805.510	23.563.763	18.364.479	43.762.735
- Collectief	170.557.595	67.605.498	21.841.361	38.455.972	42.654.763
2. ZIEKTE	1.855.979.122	1.199.987.221	56.333.372	67.644.646	532.013.883
- Individueel en afhankelijkheid	718.400.968	521.167.176	95.539.686		101.694.106
- Collectief	1.137.578.154	678.820.045	28.438.332		430.319.777
3. MOTORRIJTUIGEN	3.858.667.209	2.229.157.307	607.658.227	298.261.168	723.590.507
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	3.166.144.199	1.895.345.498	494.870.736	450.247.667	325.680.298
- Woningen	2.060.983.636	1.097.805.099	313.906.611	438.667.606	210.604.320
- Andere eenvoudige risico's	589.420.156	389.445.292		144.886.984	55.087.880
- Speciale risico's	515.740.408	408.095.108		47.657.202	59.988.098
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	975.347.471	652.831.840	103.368.925	53.999.541	165.147.164
- Privé-leven	265.910.298	138.918.506	40.604.807	52.522.050	33.864.935
- Andere	709.437.173	513.913.335	62.764.118	1.477.491	131.282.229
6. RECHTSBIDJAND	610.636.126	400.106.840	79.695.086	63.097.964	67.736.235
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	731.962.685	410.891.789	74.178.834		246.892.063
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.076.839.561	730.051.065	89.755.705		257.032.792
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	9.418.291.147	4.399.359.125	664.046.064	4.059.119.943	295.766.015
- Pensioensparen	1.031.178.227	427.790.814	246.696.845	315.509.631	41.180.937
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	593.217.672	274.239.390		318.978.282	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.924.944.909	1.143.883.178	199.752.974	515.418.457	65.890.300
- Andere verrichtingen tak 21	2.283.472.068	872.265.675	148.110.590	1.150.055.645	113.040.157
- Tak 23	3.085.918.104	1.289.276.156	57.748.579	1.727.539.423	11.353.946
- Tak 26	499.560.167	391.903.912		107.656.256	
10. GROEPSVERZEKERING	6.039.533.095	2.548.172.947	429.506.083		3.061.854.065
- Vaste en flexibele premies	4.916.381.801	2.149.656.007	313.674.270		2.453.051.523
- Koopsommen	1.123.151.294	398.516.940	115.831.814		608.802.542
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>12.635.630.456</b>	<b>7.689.782.569</b>	<b>1.521.008.002</b>	<b>1.020.329.445</b>	<b>2.404.510.439</b>
- particulieren	7.165.977.197	3.730.585.700	1.261.710.192	987.114.618	1.186.566.687
- ondernemingen	5.469.653.255	3.959.196.867	259.297.810	33.214.827	1.217.943.753
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>15.457.824.242</b>	<b>6.947.532.072</b>	<b>5.152.672.090</b>		<b>3.357.620.080</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>28.093.454.698</b>	<b>14.637.314.641</b>	<b>7.694.009.537</b>		<b>5.762.130.519</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	4.504.979.916	2.160.168.749	90.073.354	2.131.826.243	122.911.570
- Pensioensparen	88.789.728	24.441.473	25.165.669	38.753.669	428.917
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	94.392.134	30.219.782		64.172.352	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	456.324.988	273.958.954	36.836.537	141.700.805	3.828.690
- Andere verrichtingen tak 21	1.052.370.294	343.089.759	11.748.381	645.947.997	51.584.157
- Tak 23	2.313.542.606	1.096.554.870	11.978.235	1.197.039.335	7.970.167
- Tak 26	499.560.167	391.903.912		107.656.256	
12. GROEPSVERZEKERING	1.301.382.451	513.637.426	141.691.741		646.053.285
- Vaste en flexibele premies	178.231.155	115.120.485	25.859.927		37.250.743
- Koopsommen	1.123.151.296	398.516.941	115.831.814		608.802.542

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2020 (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)
<b>INCASSO'S</b>					
1. ONGEVALLEN	100,0%	47,6%	12,6%	15,8%	24,0%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	54,8%	12,4%	9,7%	23,1%
- Collectief	100,0%	39,6%	12,8%	22,5%	25,0%
2. ZIEKTE	100,0%	64,7%	3,0%	3,6%	28,7%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	72,5%	13,3%		14,2%
- Collectief	100,0%	59,7%	2,5%		37,8%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	57,8%	15,7%	7,7%	18,8%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	59,9%	15,6%	14,2%	10,3%
- Woningen	100,0%	53,3%	15,2%	21,3%	10,2%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	66,1%	24,6%		9,3%
- Speciale risico's	100,0%	79,1%	9,2%		11,6%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	66,9%	10,6%	5,5%	16,9%
- Privé-leven	100,0%	52,2%	15,3%	19,8%	12,7%
- Andere	100,0%	72,4%	8,8%	0,2%	18,5%
6. RECHTSBIDJSTAND	100,0%	65,5%	13,1%	10,3%	11,1%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	56,1%	10,1%		33,7%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	67,8%	8,3%		23,9%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	46,7%	7,1%	43,1%	3,1%
- Pensioensparen	100,0%	41,5%	23,9%	30,6%	4,0%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	46,2%		53,8%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	59,4%	10,4%	26,8%	3,4%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	38,2%	6,5%	50,4%	5,0%
- Tak 23	100,0%	41,8%	1,9%	56,0%	0,4%
- Tak 26	100,0%	78,4%		21,6%	
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	42,2%	7,1%		50,7%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	43,7%	6,4%		49,9%
- Koopsommen	100,0%	35,5%	10,3%		54,2%
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>100,0%</b>	<b>60,9%</b>	<b>12,0%</b>	<b>8,1%</b>	<b>19,0%</b>
- particulieren	100,0%	52,1%	17,6%	13,8%	16,6%
- ondernemingen	100,0%	72,4%	4,7%	0,6%	22,3%
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>100,0%</b>	<b>44,9%</b>	<b>33,3%</b>		<b>21,7%</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>100,0%</b>	<b>52,1%</b>	<b>27,4%</b>		<b>20,5%</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	48,0%	2,0%	47,3%	2,7%
- Pensioensparen	100,0%	27,5%	28,3%	43,6%	0,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	32,0%		68,0%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	60,0%	8,1%	31,1%	0,8%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	32,6%	1,1%	61,4%	4,9%
- Tak 23	100,0%	47,4%	0,5%	51,7%	0,3%
- Tak 26	100,0%	78,4%		21,6%	
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	39,5%	10,9%		49,6%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	64,6%	14,5%		20,9%
- Koopsommen	100,0%	35,5%	10,3%		54,2%

<b>Uitsplitsing incasso's Boekjaar 2019 (in euro) Synthetisch</b>	<b>Alle kanalen</b>	<b>A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen</b>	<b>B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten</b>	<b>C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten</b>	<b>D. Direct (zonder tussenpersonen)</b>
<b>INCASSO'S</b>					
<b>1. ONGEVALLEN</b>	389.363.281	184.834.402	47.538.631	58.325.410	98.664.837
- Individueel en afhankelijkheid	185.882.421	103.697.140	23.174.187	18.865.255	40.145.838
- Collectief	203.480.859	81.137.262	24.364.444	39.460.154	58.518.999
<b>2. ZIEKTE</b>	1.829.109.949	1.181.705.063	55.369.338	69.724.564	522.310.984
- Individueel en afhankelijkheid	698.428.659	505.537.677	95.423.228		97.467.754
- Collectief	1.130.681.290	676.167.387	29.670.674		424.843.229
<b>3. MOTORRIJTUIGEN</b>	3.813.176.406	2.201.964.909	589.715.299	298.684.313	722.811.884
<b>4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>	3.067.804.942	1.856.876.119	473.419.156	444.537.658	292.972.010
- Woningen	1.984.539.838	1.063.932.864	302.525.988	433.716.359	184.364.629
- Andere eenvoudige risico's	578.030.074	385.984.354		137.129.858	54.915.860
- Speciale risico's	505.235.030	406.958.901	44.584.609		53.691.521
<b>5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>	969.407.205	644.835.428	100.579.569	53.020.389	170.971.819
- Privé-leven	259.570.569	136.204.385	40.006.955	51.733.875	31.625.355
- Andere	709.836.636	508.631.043	60.572.615	1.286.514	139.346.464
<b>6. RECHTSBIDJSTAND</b>	587.040.943	383.937.306	77.331.458	60.010.711	65.761.470
<b>7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>	747.080.508	410.857.629		70.676.025	265.546.855
<b>8. ARBEIDSONGEVALLEN</b>	1.124.944.170	788.858.575		95.670.456	240.415.138
<b>9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	10.404.150.342	4.432.558.124	719.740.632	4.858.237.927	393.613.658
- Pensioensparen	1.038.396.881	431.804.823	238.323.104	323.991.522	44.277.433
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	595.027.846	269.114.801		325.913.045	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.999.192.211	1.145.299.814	236.413.116	539.181.611	78.297.669
- Andere verrichtingen tak 21	3.200.988.630	1.101.285.820	145.905.600	1.772.664.429	181.132.781
- Tak 23	3.049.428.579	1.134.026.356	75.362.270	1.825.475.036	14.564.916
- Tak 26	521.116.195	351.026.511		170.089.684	
<b>10. GROEPSVERZEKERING</b>	5.816.403.351	2.366.822.423	432.512.869		3.017.068.060
- Vaste en flexibele premies	4.673.409.306	1.975.389.229	317.248.216		2.380.771.863
- Koopsommen	1.142.994.045	391.433.194	115.264.653		636.296.197
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>12.527.927.404</b>	<b>7.653.869.431</b>	<b>1.481.784.451</b>	<b>1.012.818.525</b>	<b>2.379.454.997</b>
- particulieren	<b>7.061.644.134</b>	<b>3.703.058.752</b>	<b>1.227.046.296</b>	<b>979.425.706</b>	<b>1.152.113.378</b>
- ondernemingen	<b>5.466.283.265</b>	<b>3.950.810.676</b>	<b>254.738.155</b>	<b>33.392.819</b>	<b>1.227.341.617</b>
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>16.220.553.694</b>	<b>6.799.380.547</b>	<b>6.010.491.428</b>		<b>3.410.681.719</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>28.748.481.097</b>	<b>14.453.249.978</b>	<b>8.505.094.405</b>		<b>5.790.136.715</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
<b>11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	5.489.967.912	2.292.541.038	86.162.478	2.916.139.136	195.125.262
- Pensioensparen	96.825.442	30.910.911	22.534.451	42.767.359	612.723
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	120.063.047	34.638.670		85.424.377	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	557.371.195	359.371.353	30.703.573	161.440.286	5.855.983
- Andere verrichtingen tak 21	1.905.865.892	529.376.348	16.407.510	1.254.781.907	105.300.128
- Tak 23	2.288.726.141	987.217.247	11.647.731	1.276.090.460	13.770.704
- Tak 26	521.116.195	351.026.511		170.089.685	
<b>12. GROEPSVERZEKERING</b>	1.375.902.341	523.767.500	138.191.282		713.943.557
- Vaste en flexibele premies	232.908.294	132.334.306	22.926.629		77.647.360
- Koopsommen	1.142.994.046	391.433.195	115.264.653		636.296.198

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2019 (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)
<b>INCASSO'S</b>					
<b>1. ONGEVALLEN</b>	100,0%	47,5%	12,2%	15,0%	25,3%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	55,8%	12,5%	10,1%	21,6%
- Collectief	100,0%	39,9%	12,0%	19,4%	28,8%
<b>2. ZIEKTE</b>	100,0%	64,6%	3,0%	3,8%	28,6%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	72,4%	13,7%		14,0%
- Collectief	100,0%	59,8%	2,6%		37,6%
<b>3. MOTORRIJTUIGEN</b>	100,0%	57,7%	15,5%	7,8%	19,0%
<b>4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>	100,0%	60,5%	15,4%	14,5%	9,5%
- Woningen	100,0%	53,6%	15,2%	21,9%	9,3%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	66,8%	23,7%		9,5%
- Speciale risico's	100,0%	80,5%	8,8%		10,6%
<b>5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>	100,0%	66,5%	10,4%	5,5%	17,6%
- Privé-leven	100,0%	52,5%	15,4%	19,9%	12,2%
- Andere	100,0%	71,7%	8,5%	0,2%	19,6%
<b>6. RECHTSBIJSTAND</b>	100,0%	65,4%	13,2%	10,2%	11,2%
<b>7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>	100,0%	55,0%	9,5%		35,5%
<b>8. ARBEIDSONGEVALLEN</b>	100,0%	70,1%	8,5%		21,4%
<b>9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	100,0%	42,6%	6,9%	46,7%	3,8%
- Pensioensparen	100,0%	41,6%	23,0%	31,2%	4,3%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	45,2%		54,8%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	57,3%	11,8%	27,0%	3,9%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	34,4%	4,6%	55,4%	5,7%
- Tak 23	100,0%	37,2%	2,5%	59,9%	0,5%
- Tak 26	100,0%	67,4%		32,6%	
<b>10. GROEPSVERZEKERING</b>	100,0%	40,7%	7,4%		51,9%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	42,3%	6,8%		50,9%
- Koopsommen	100,0%	34,2%	10,1%		55,7%
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>100,0%</b>	<b>61,1%</b>	<b>11,8%</b>	<b>8,1%</b>	<b>19,0%</b>
- particulieren	100,0%	52,4%	17,4%	13,9%	16,3%
- ondernemingen	100,0%	72,3%	4,7%	0,6%	22,5%
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>100,0%</b>	<b>41,9%</b>	<b>37,1%</b>		<b>21,0%</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>100,0%</b>	<b>50,3%</b>	<b>29,6%</b>		<b>20,1%</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
<b>11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	100,0%	41,8%	1,6%	53,1%	3,6%
- Pensioensparen	100,0%	31,9%	23,3%	44,2%	0,6%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	28,9%		71,1%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	64,5%	5,5%	29,0%	1,1%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	27,8%	0,9%	65,8%	5,5%
- Tak 23	100,0%	43,1%	0,5%	55,8%	0,6%
- Tak 26	100,0%	67,4%		32,6%	
<b>12. GROEPSVERZEKERING</b>	100,0%	38,1%	10,0%		51,9%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	56,8%	9,8%		33,3%
- Koopsommen	100,0%	34,2%	10,1%		55,7%

2020 vs 2019	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
<b>INCASSO'S</b>					
<b>1. ONGEVALLLEN</b>					<b>-1,3%</b>
- Individueel en afhankelijkheid		<b>-1,0%</b>			<b>1,5%</b>
- Collectief				<b>3,2%</b>	<b>-3,7%</b>
<b>2. ZIEKTE</b>					
- Individueel en afhankelijkheid					
- Collectief					
<b>3. MOTORRIJTUIGEN</b>					
<b>4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>					
- Woningen					
- Andere eenvoudige risico's					
- Speciale risico's		<b>-1,4%</b>			<b>1,0%</b>
<b>5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>					
- Privé-leven					
- Andere					<b>-1,1%</b>
<b>6. RECHTSBIDJSTAND</b>					
<b>7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>		<b>1,1%</b>			<b>-1,8%</b>
<b>8. ARBEIDSONGEVALLLEN</b>		<b>-2,3%</b>			<b>2,5%</b>
<b>9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>		<b>4,1%</b>		<b>-3,6%</b>	
- Pensioensparen					
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen		<b>1,0%</b>		<b>-1,0%</b>	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		<b>2,1%</b>	<b>-1,4%</b>		
- Andere verrichtingen tak 21		<b>3,8%</b>	<b>1,9%</b>	<b>-5,0%</b>	
- Tak 23		<b>4,6%</b>		<b>-3,9%</b>	
- Tak 26		<b>11,1%</b>		<b>-11,1%</b>	
<b>10. GROEPSVERZEKERING</b>		<b>1,5%</b>			<b>-1,2%</b>
- Vaste en flexibele premies		<b>1,5%</b>			<b>-1,0%</b>
- Koopsommen		<b>1,2%</b>			<b>-1,5%</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>					
- particulieren					
- ondernemingen					
<b>TOTAAL LEVEN</b>		<b>3,0%</b>		<b>-3,7%</b>	
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>		<b>1,8%</b>		<b>-2,2%</b>	
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
<b>11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>		<b>6,2%</b>		<b>-5,8%</b>	
- Pensioensparen		<b>-4,4%</b>	<b>5,1%</b>		
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen		<b>3,2%</b>		<b>-3,2%</b>	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		<b>-4,4%</b>	<b>2,6%</b>	<b>2,1%</b>	
- Andere verrichtingen tak 21		<b>4,8%</b>		<b>-4,5%</b>	
- Tak 23		<b>4,3%</b>		<b>-4,0%</b>	
- Tak 26		<b>11,1%</b>		<b>-11,1%</b>	
<b>12. GROEPSVERZEKERING</b>		<b>1,4%</b>			<b>-2,2%</b>
- Vaste en flexibele premies		<b>7,8%</b>	<b>4,7%</b>		<b>-12,4%</b>
- Koopsommen		<b>1,2%</b>			<b>-1,5%</b>

### Grafieken

Grafieken met betrekking tot de totale productie

- Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen 2009-2020
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)
  - o Per distributievorm
  - o Per distributiekanaal\*
- Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen 2009-2020

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

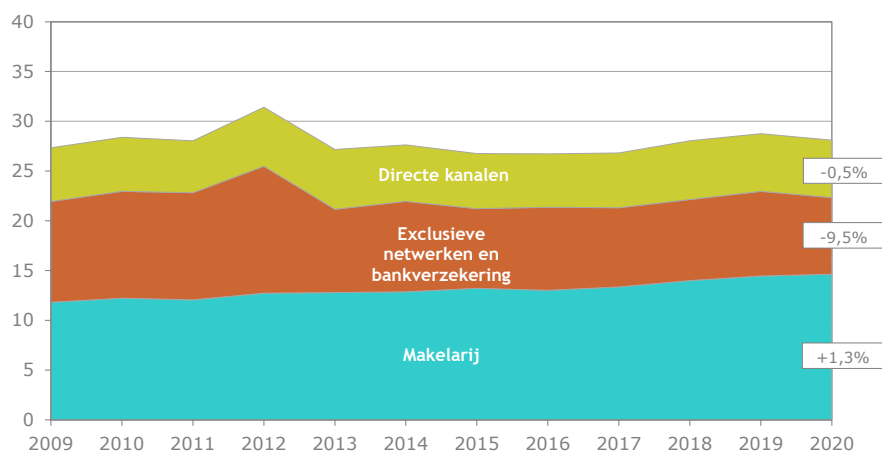
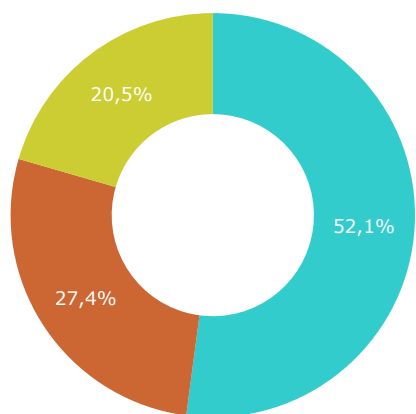
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)
  - o Per distributievorm

voor de volgende categorieën van verzekeringen

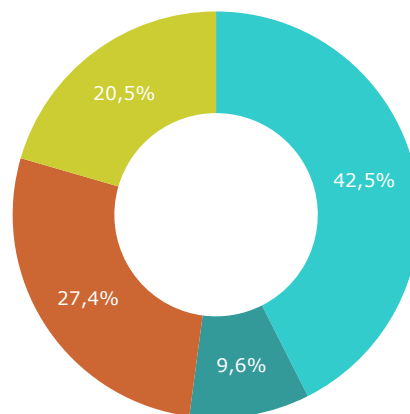
- De individuele levensverzekeringen
  - o Leven individueel (Takken 21-23-26)
  - o Pensioensparen
  - o Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen
  - o Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen
  - o Andere verrichtingen Tak 21
  - o Tak 23
  - o Tak 26
- De groepsverzekeringen
 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

---

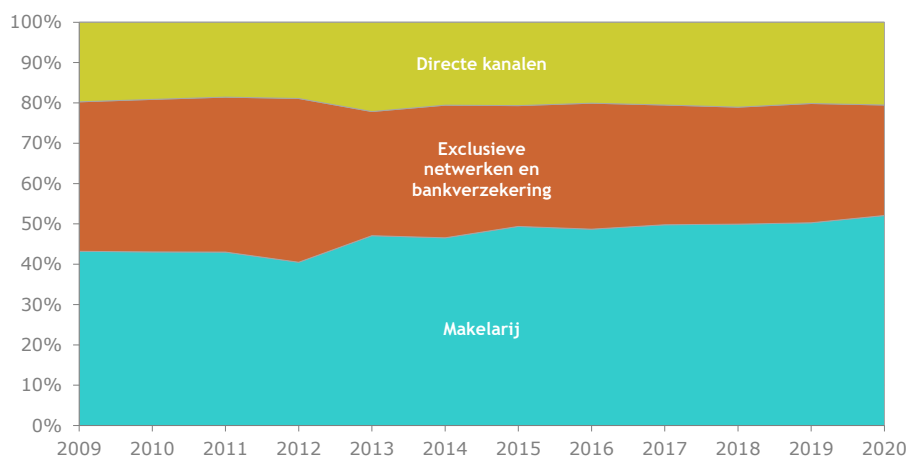
\* Dit type grafiek is ook aangemaakt voor zeven takken van de niet-levensverzekeringen: ongevallen, ziekte, motorrijtuigen, brand, algemene BA, rechtsbijstand en arbeidsongevallen.

**DISTRIBUTIEKANALEN 2020: GEHEEL VERZEKERINGEN NIET-LEVEN EN LEVEN****Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen  
(in miljard euro)****Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)  
Per distributievorm**

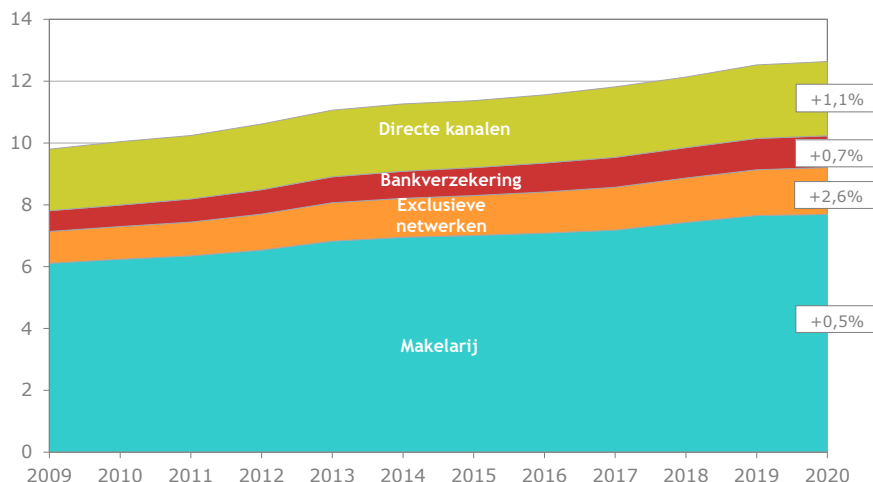
- Makelarij (+1,8 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (-2,2 pp)
- Directe kanalen (+0,4 pp)

**Per distributiekanaal**

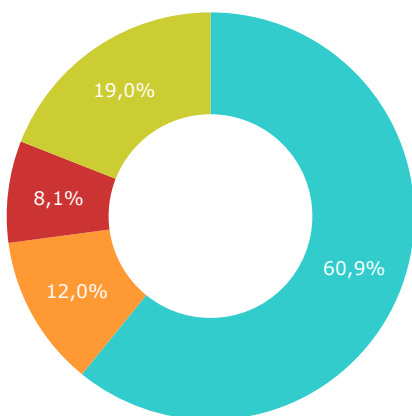
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+1,1 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,7 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-2,2 pp)
- D Directe kanalen (+0,4 pp)

**Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen**

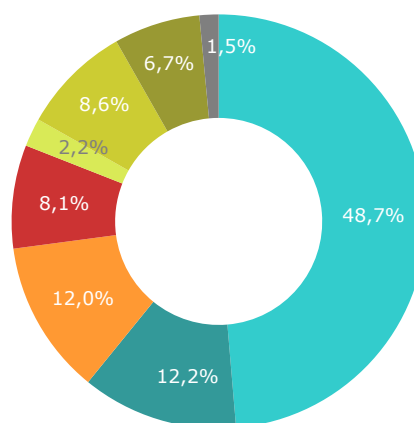
**Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)**



**Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)**  
Per distributievorm



Per distributiekanaal



■ Makelarij (-0,2 pp)

■ Exclusieve netwerken (+0,2 pp)

■ Bankverzekering (0,0 pp)

■ Directe kanalen (0,0 pp)

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

■ A.3 Megabrokers (-0,1 pp)

■ B Exclusieve netwerken (+0,2 pp)

■ C Bankverzekering (0,0 pp)

■ D.1 Onderlinge en coöperatieve (0,0 pp)

■ D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,1 pp)

■ D.3 Direct marketing (B to C) (+0,1 pp)

■ Andere kanalen (+0,1 pp)

**Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen**

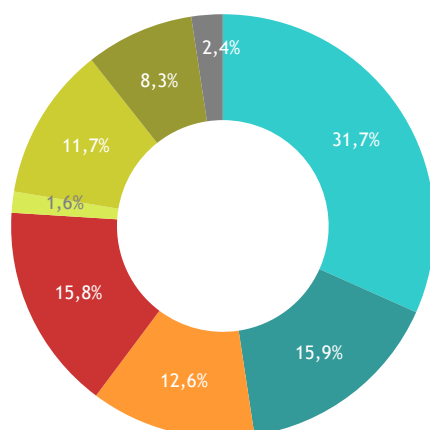




## DISTRIBUTIEKANALEN 2020: NIET-LEVENSVZERKERINGEN PER TAK

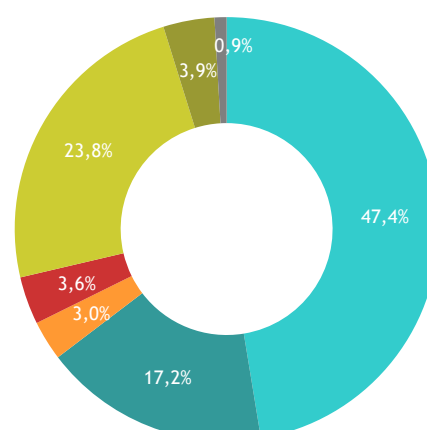
## Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019) per distributiekanaal

Ongevallen



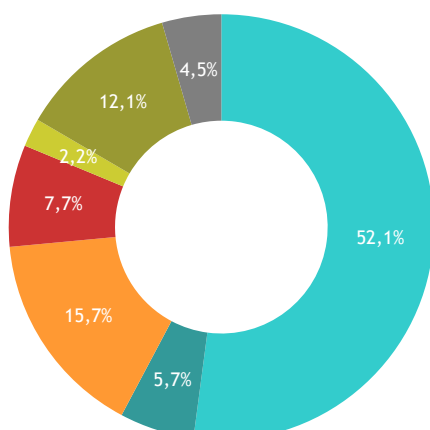
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-3,2 pp)
- A.3 Megabrokers (+3,3 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,4 pp)
- C Bankverzekering (+0,8 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (+0,1 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-3,2 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+1,0 pp)
- Andere kanalen (+0,8 pp)

Ziekte



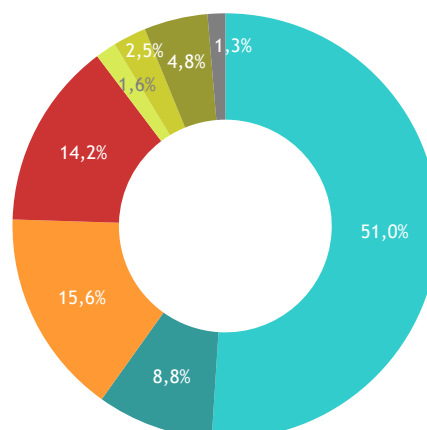
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,8 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,8 pp)
- B Exclusieve netwerken (0,0 pp)
- C Bankverzekering (-0,2 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (+0,2 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (+0,2 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (-0,1 pp)
- Andere kanalen (0,0 pp)

Motorrijtuigen



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

Brand

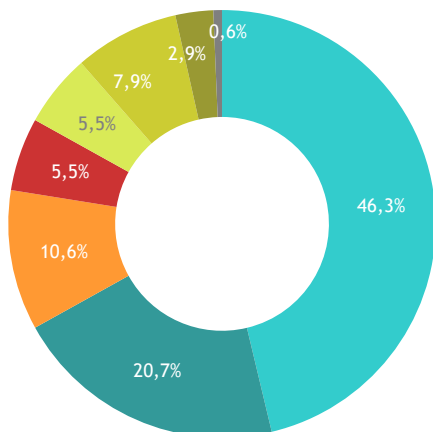


- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,8 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,2 pp)
- C Bankverzekering (-0,3 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (0,0 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (+0,1 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+0,1 pp)
- Andere kanalen (+0,5 pp)

## DISTRIBUTIEKANALEN 2020: NIET-LEVENSVZERKERINGEN PER TAK

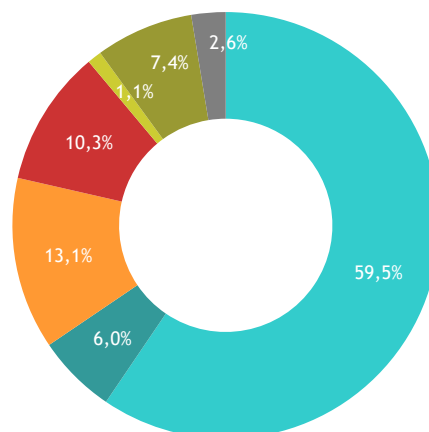
### Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019) per distributiekanaal

#### Algemene BA



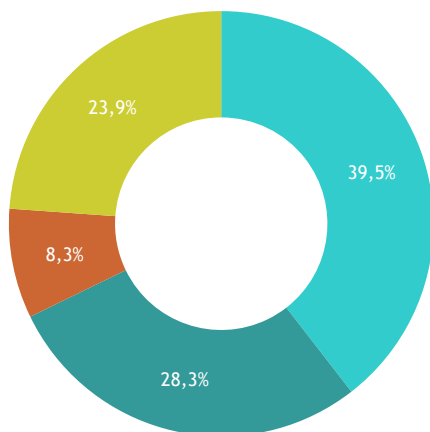
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,5 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,9 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,2 pp)
- C Bankverzekering (+0,1 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,5 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,3 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (0,0 pp)
- Andere kanalen (+0,1 pp)

#### Rechtsbijstand



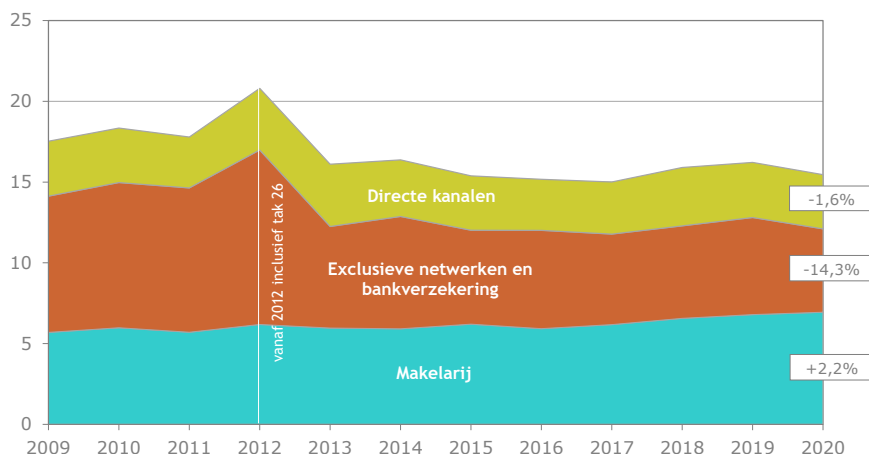
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,7 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,6 pp)
- B Exclusieve netwerken (-0,1 pp)
- C Bankverzekering (+0,1 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,2 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (0,0 pp)
- Andere kanalen (+0,1 pp)

#### Arbeidsongevallen

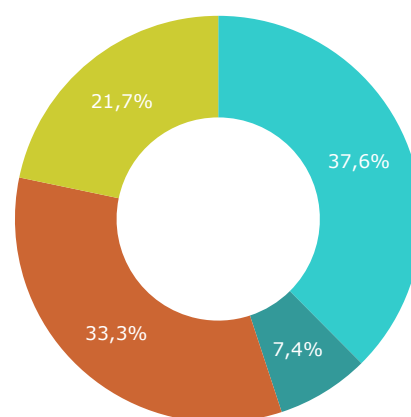
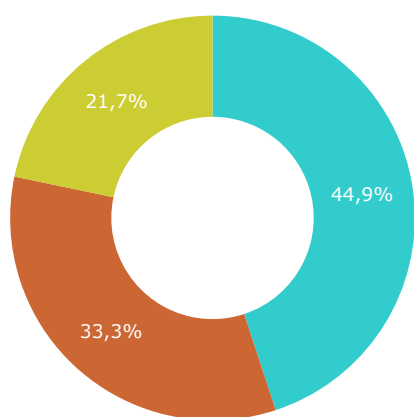


- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-1,6 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,7 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,2 pp)
- D Directe kanalen (+2,5 pp)

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

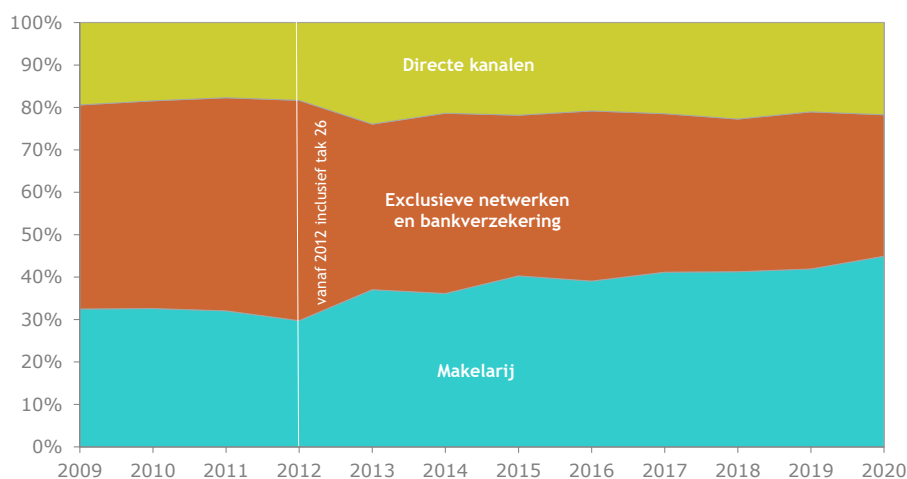


Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)  
Per distributievorm Per distributiekanaal



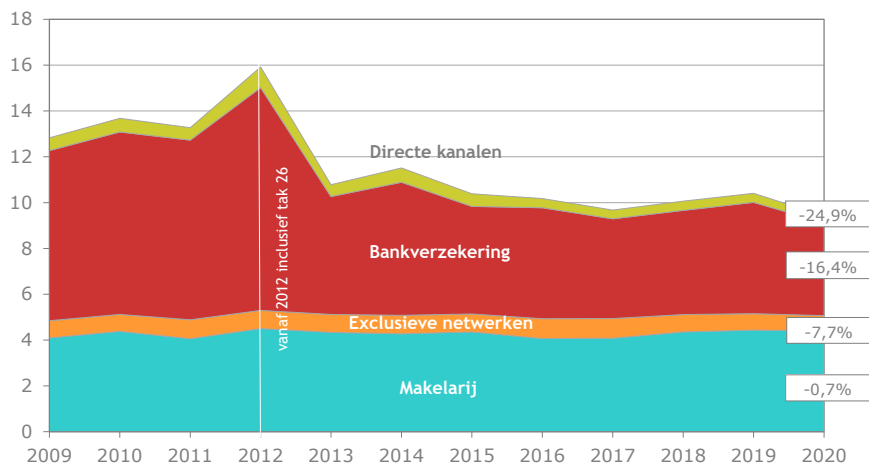
- Makelarij (+3,0 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (-3,7 pp)
- Directe kanalen (+0,7 pp)
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+1,8 pp)
- A.3 Megabrokers (+1,2 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-3,7 pp)
- D Directe kanalen (+0,7 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

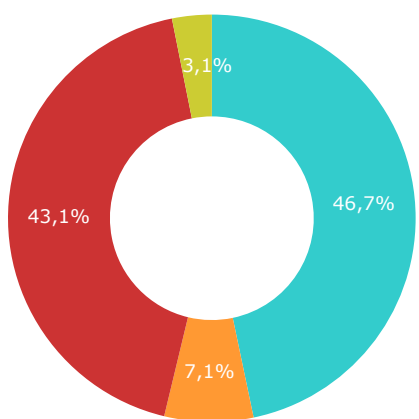


# DISTRIBUTIEKANALEN 2020: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAKKEN 21, 23 EN 26)

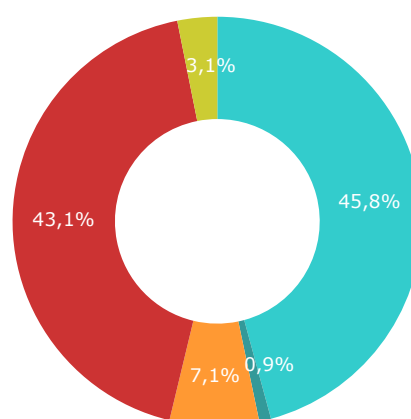
## Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)



## Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)

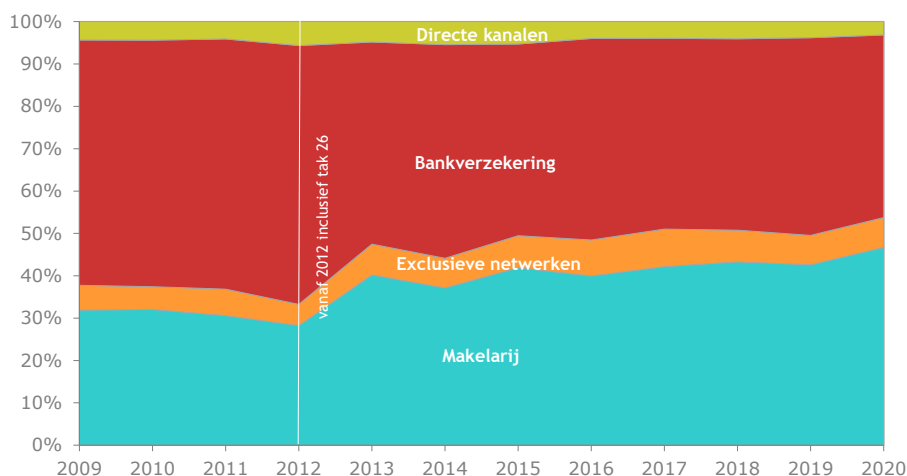


- Makelarij (+4,1 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- Bankverzekering (-3,6 pp)
- Directe kanalen (-0,6 pp)



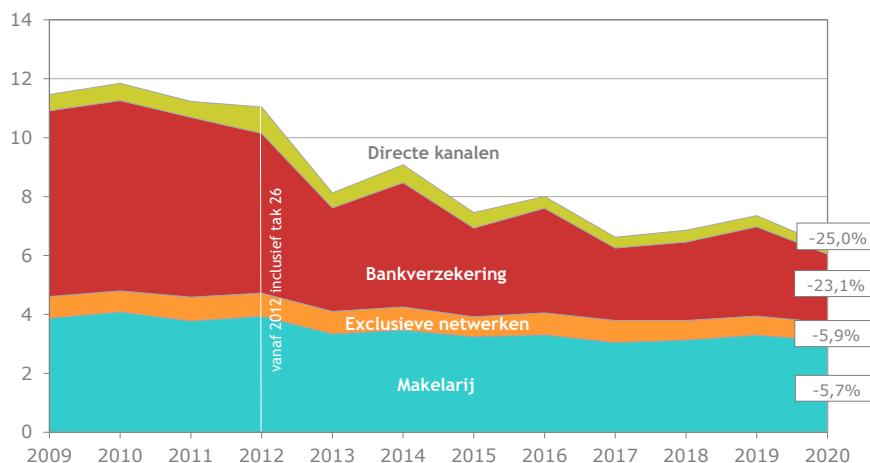
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+4,0 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- C Bankverzekering (-3,6 pp)
- D Directe kanalen (-0,6 pp)

## Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

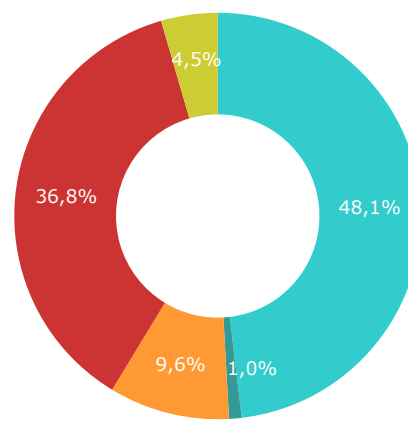
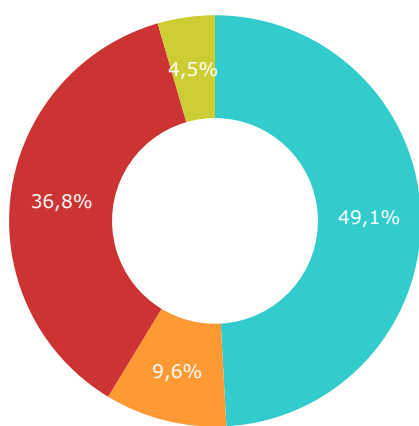


# DISTRIBUTIEKANALEN 2020: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAKKEN 21 EN 26)

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

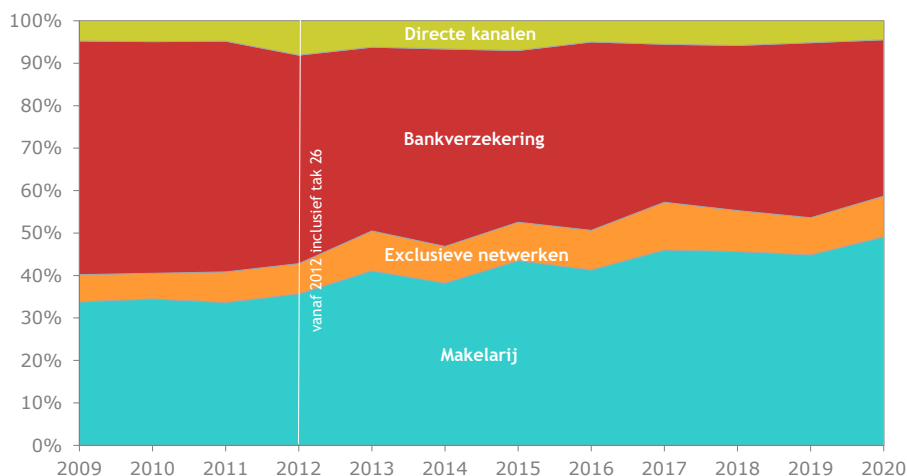


## Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)



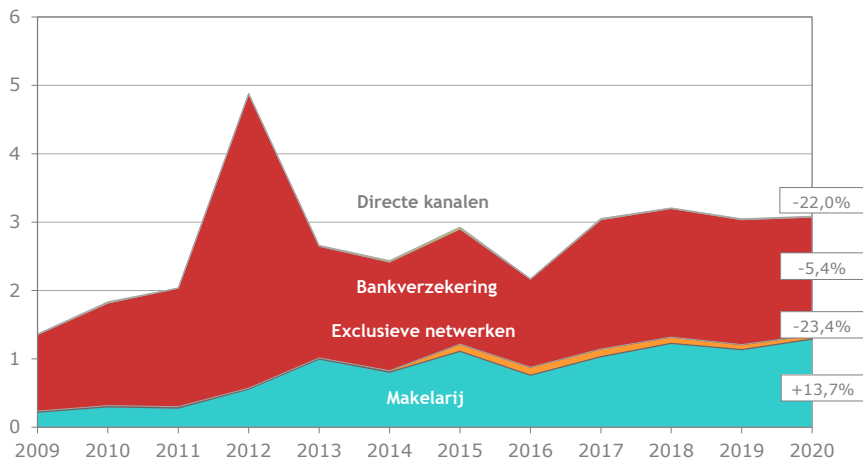
- Makelarij (+4,3 pp)
  - Exclusieve netwerken (+0,8 pp)
  - Bankverzekering (-4,4 pp)
  - Directe kanalen (-0,7 pp)
- 
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+4,1 pp)
  - A.3 Megabrokers (+0,1 pp)
  - B Exclusieve netwerken (+0,8 pp)
  - C Bankverzekering (-4,4 pp)
  - D Directe kanalen (-0,7 pp)

## Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

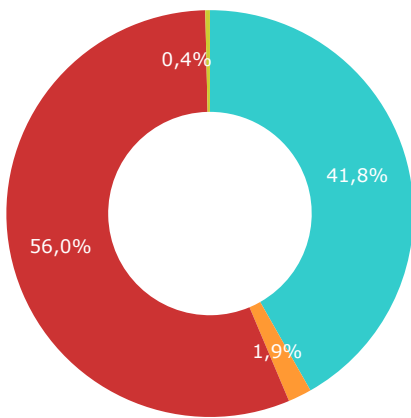


DISTRIBUTIEKANALEN 2020: INDIVIDUELE TAK 23-LEVENSVZERKERINGEN

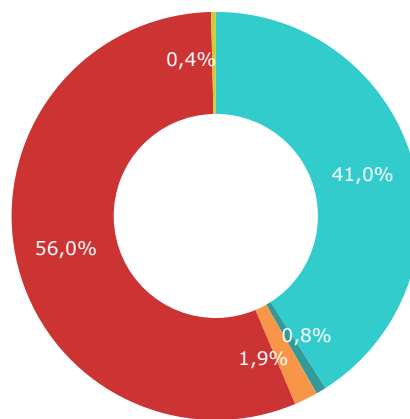
Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)



Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019)  
Per distributievorm (links) en Per distributiekanaal (rechts)

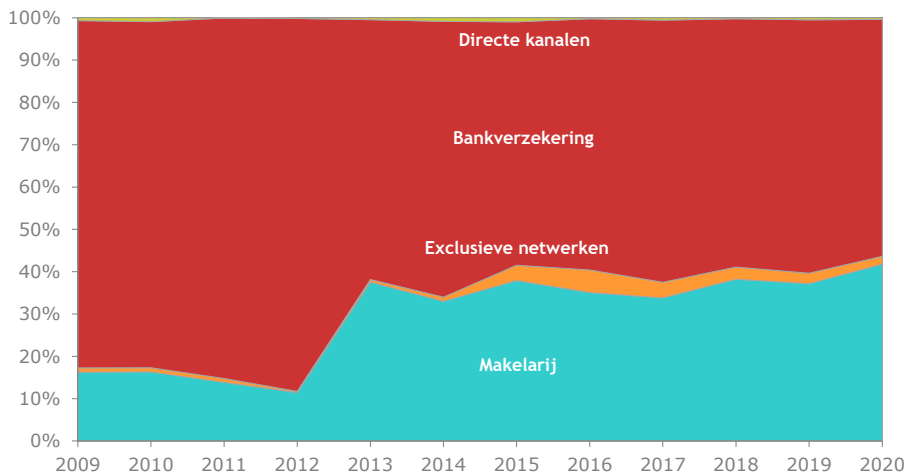


- Makelarij (+4,6 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,6 pp)
- Bankverzekering (-3,9 pp)
- Directe kanalen (-0,1 pp)



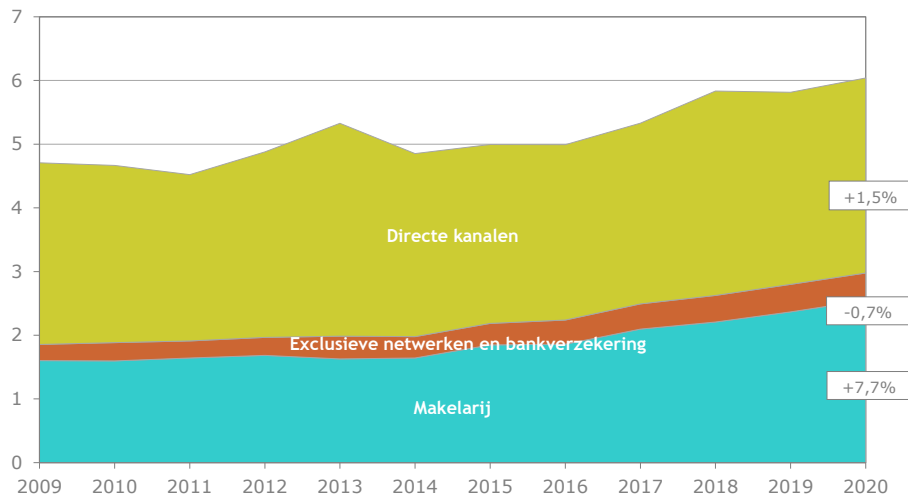
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+4,5 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (-0,6 pp)
- C Bankverzekering (-3,9 pp)
- D Directe kanalen (-0,1 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

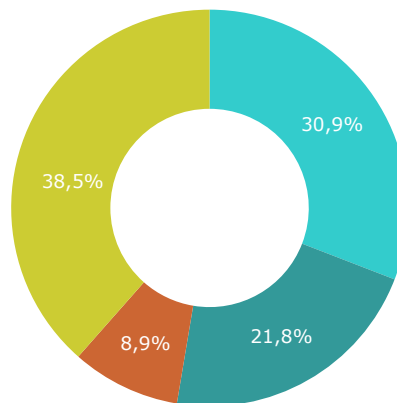
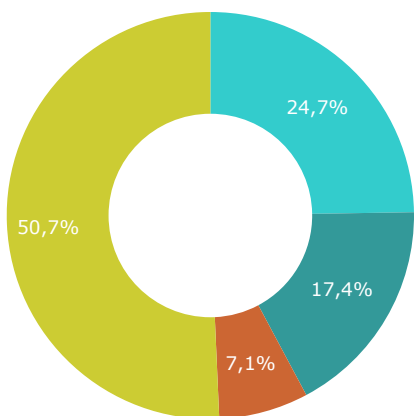


# DISTRIBUTIEKANALEN 2020: GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. EERSTE PIJLER)

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

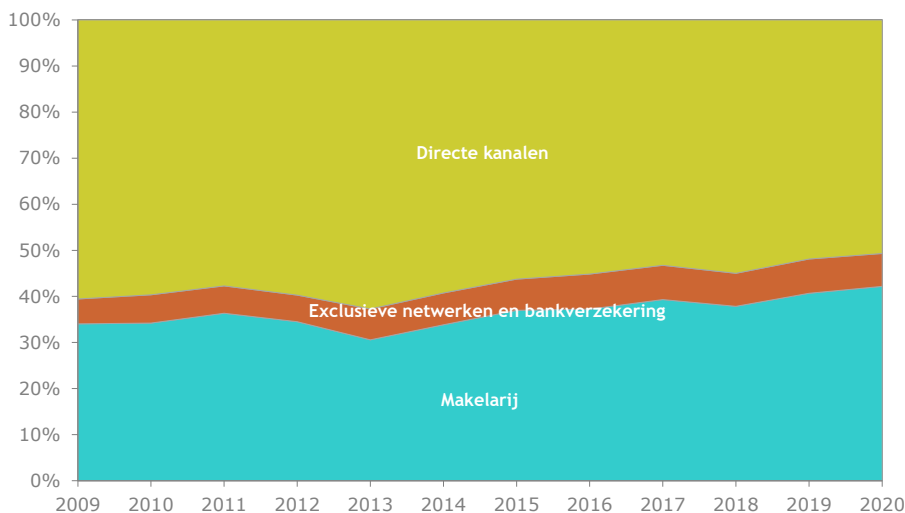


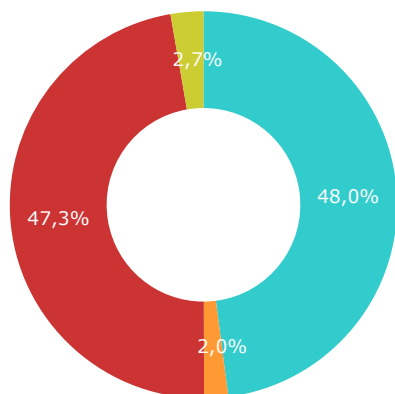
Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019) per distributiekanaal  
 Inclusief eerste pijler Exclusief eerste pijler



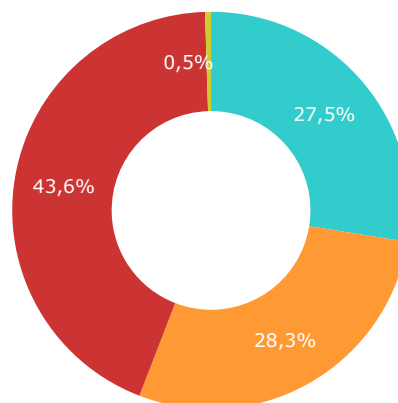
- |   |   |
|---|---|
| ■ A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,2 pp)        | ■ A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,2 pp)        |
| ■ A.3 Megabrokers (+1,7 pp)                             | ■ A.3 Megabrokers (+2,3 pp)                             |
| ■ B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering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

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

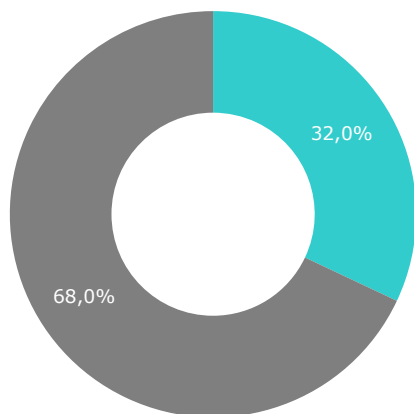


**DISTRIBUTIEKANALEN 2020: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN****Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019) per distributievorm****Takken 21, 23 en 26**

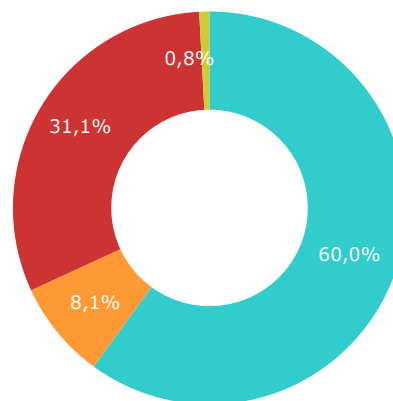
- Makelarij (+6,2 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,4 pp)
- Bankverzekering (-5,8 pp)
- Directe kanalen (-0,8 pp)

**Pensioensparen**

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

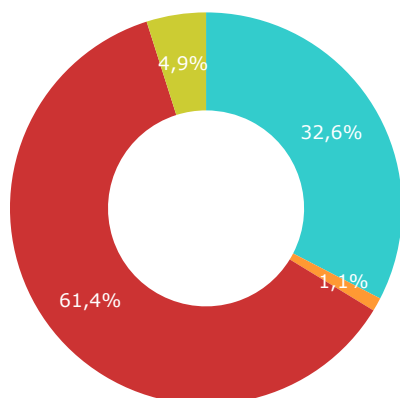
**Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen**

- Makelarij (+3,2 pp)
- Andere kanalen (-3,2 pp)

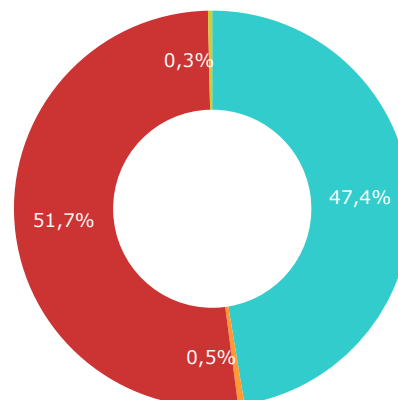
**Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen**

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

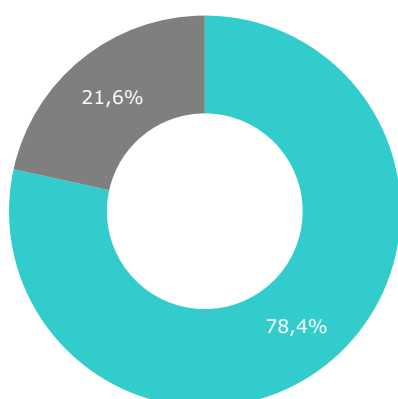


**DISTRIBUTIEKANALEN 2020: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN****Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019) per distributievorm****Andere verrichtingen Tak 21**

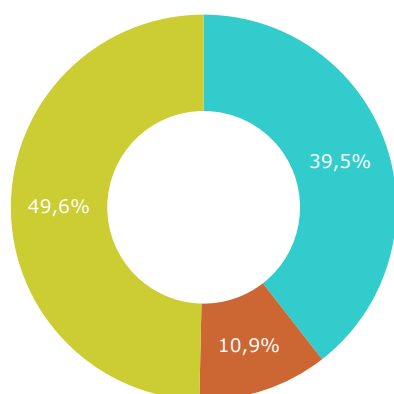
- Makelarij (+4,8 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- Bankverzekering (-4,5 pp)
- Directe kanalen (-0,6 pp)

**Tak 23**

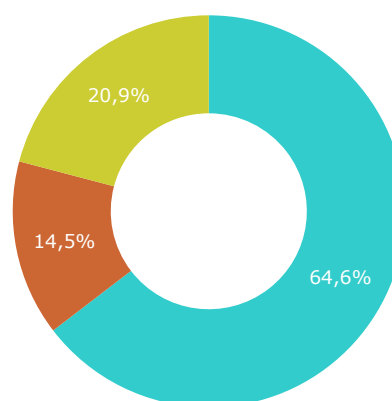
- Makelarij (+4,3 pp)
- Exclusieve netwerken (0,0 pp)
- Bankverzekering (-4,0 pp)
- Directe kanalen (-0,3 pp)

**Tak 26**

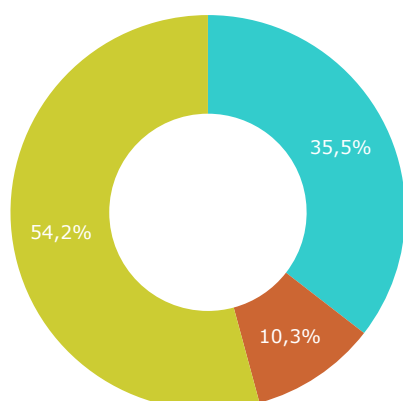
- Makelarij (+11,1 pp)
- Andere kanalen (-11,1 pp)

**DISTRIBUTIEKANALEN 2020: NIEUWE PRODUCTIE GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. 1<sup>E</sup> PIJLER)****Uitsplitsing premie-inkomen in 2020 (ontwikkeling t.o.v. 2019) per distributievorm****Leven groep**

- Makelarij (+1,4 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,8 pp)
- Directe kanalen (-2,2 pp)

**Vaste en flexibele premies**

- Makelarij (+7,8 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (+4,7 pp)
- Directe kanalen (-12,4 pp)

**Koopsommen**

- Makelarij (+1,2 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,2 pp)
- Directe kanalen (-1,5 pp)