

Distributiekkanalen van de verzekering - Cijfers 2021

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	7
3. Vergelijking met de distributie in andere Europese landen	8
2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven	9
2.4 Niet-levensverzekering	11
1. Niet-levensverzekering: verkoop aan particulieren en ondernemingen	13
2. Niet-levensverzekering: resultaten per tak	14
2.5 Levensverzekering	18
1. Leven individueel (takken 21, 23 en 26)	19
1. Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26)	20
2. Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)	23
2. Leven groep	25
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

Jaarlijks publiceert Assuralia, op basis van een enquête bij de verzekeringsondernemingen, een diepgaande analyse over de distributiekanaalen van de Belgische verzekeringsmarkt. Het huidige rapport in deze reeks bespreekt de gegevens van het boekjaar 2021 en de daaraan voorafgaande boekjaren.

Op sectorniveau stijgt het totale incasso leven en niet-leven van 28,0 miljard euro in 2020 naar 29,3 miljard euro in 2021, wat een groei van 5,0% betekent.

Wanneer we deze resultaten verder opsplitsen, blijkt dat de activiteiten niet-leven (+5,4 %), leven individueel tak 23 (+21,5 %) en leven groep (+1,1 %) een hogere omzet noteren in 2021. Bij de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26) daarentegen, wordt er in 2021 0,3 % minder omzet gerealiseerd dan in 2020. Het herstel van de beursresultaten in 2021, gecombineerd met de aanhoudende lage rente-omgeving, verklaren de toegenomen populariteit van de individuele tak 23-verzekeringen. De lage rente speelt tegelijk in het nadeel van de aantrekkingskracht van de individuele tak 21-levensverzekeringen. Daar waar de distributiekanaalen in het ene geval een stuk van de marktgroei voor zich proberen te winnen, is de uitdaging bij andere verzekeringsproducten net om stand te houden in een krimpend marktsegment.

De makelaars zijn in 2021 goed voor 52,8 % van het totale incasso leven en niet-leven, tegenover 52,4 % in 2020. Ze boeken onder meer terreinwinst bij de nieuwe productie van individuele tak 23-levensverzekeringen en bij de verkoop van ongevallenverzekeringen. Hun marktaandeel bij de individuele tak 26-levensverzekeringen neemt echter fors af. Bij het merendeel van de verzekeringsproducten blijft het aandeel van de makelarij ruwweg stabiel tegenover 2020.

Agenten en bankverzekeraars gaan er 0,1 procentpunt op vooruit en verdelen in 2021 iets meer dan een kwart (27,6 %) van het totale incasso. De bankverzekering verliest terrein bij de individuele levensverzekeringen maar blijft evenwel de dominante speler op het vlak van de individuele beleggingsverzekeringen. Tussen 2020 en 2021 vertonen de marktaandelen van de agenten relatief beperkte schommelingen. Wel valt op dat de pensioenspaarverzekeringen in toenemende mate via agenten verkocht worden. De agenten behalen in dit segment 25,9 % marktaandeel, tegenover 24,0 % in 2020.

Het marktaandeel van de directe kanalen gaat er in 2021 licht op achteruit (-0,4 procentpunten) tot 19,6 % van het totale incasso. Hun grootste marktaandeel behalen de directe kanalen bij de groepsverzekeringen. Daar vertegenwoordigen ze, ook in 2021, de meerderheid (50,7 %) van de verkoop.

In vergelijking met de voorgaande jaargangen van dit rapport, wordt e-commerce als distributiekanaal niet apart besproken. De studiedienst van Assuralia beschikt immers niet over exacte cijfers. De digitale praktijken staan in de sector echter niet stil en we stellen vast dat in de praktijk e-commerce verweven is in elk van de vier distributievormen (makelarij, agenten, bankverzekering en directe verzekering).

Voor een verdere blik op de cijfers nodigen wij u graag uit om de analyses, grafieken en tabellen van dit rapport nader te bestuderen.

*Alex Maselis,
Ivo Van Uffel*
vts@assuralia.be

Doelstelling, methodologie en definities

De enquête over de distributiekkanalen heeft tot doel het relatieve belang van de verschillende verzekeringsdistributiekkanalen in België en de ontwikkeling van hun marktaandeelen 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 distributiekkanalen tegenover elkaar worden uitgezet. De gehanteerde definities worden hieronder weergegeven.

De distributiekkanalen worden in **vier grote categorieën (distributievormen)** opgedeeld.¹

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

¹ In sommige grafieken en tabellen van dit rapport zijn specifieke distributiekkanalen samengevoegd tot een groter geheel (bijvoorbeeld exclusieve netwerken en bankverzekering). Het doel van deze samenvoegingen is om te voorkomen dat gegevens herleid kunnen worden naar individuele ondernemingen.

A.3 Megabrokers

Voornamelijk contracten van grote internationale of nationale makelaarskantoren².

A.4 Andere

Contracten die verkocht worden door andere niet-exclusieve netwerken dan de klassieke makelarij, het verzekeringsbankieren en de megabrokers. Deze rubriek wordt enkel als aanvulling gebruikt.

In de grafieken van dit verslag, noemen we het geheel van deze distributiekanaalen steeds "Makelarij".

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 verzekeringsagenten³: 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 dit distributiekanaal steeds "Exclusieve netwerken".

C. Bankverzekering: exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten (zie uithangborden als bijlage 1)

Contracten die verkocht worden via een bankloket, ofwel door een werknemer van de bank, ofwel door een zelfstandig bankagent, die alleen verzekeringsproducten verkoopt van de onderneming die het contract uitgegeven heeft (of groep van ondernemingen, waarbij er in elk geval participatiebanden bestaan tussen de verzekeringsonderneming en de bank).

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

² ADD NV, Agallis NV, Allia Insurance Brokers NV, Alliance Bokiau SA, Ambris Europe SRL, Aon Belgium BV, Callant Verzekeringen Antwerpen NV, Callant Verzekeringskantoor BV, Cigna International Health Services BV, Concordia NV, Eurobrokers Insurance Consultants SA, Havrico Insurance NV, Howden Belgium NV, IC Verzekeringen/CI Assurances NV, Induver Antwerpen NV, Induver Gent NV, Induver Hasselt NV, Ingenia Advice SA (oude naam: Wilink Advice SA), Kegels & Van Antwerpen NV, Liantis risk solutions NV, Marsh Europe SA, Marsh SA, Mercer (Belgium) NV, Q en O Verzekeringen NV, Sarton et Associés - Sarton en Vennoten SA, Tysers Belgium, Van Dessel Verzekeringskantoor NV, Vanbreda Mediùs NV, Vanbreda Risk & Benefits NV, VDL-Interass NV, Wilink Financial Solutions SA, Wilink Insurance SA, Willemot NV, Willis Towers Watson SA

³ Cf. artikel 257, 5^o 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 Andere

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

In de grafieken van dit verslag, noemen we het geheel van deze distributiekkanalen steeds "Directe kanalen".

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 2021, zijn opgenomen in bijlage 2. Bijlage 3 bevat voor de verschillende categorieën van verzekeringen die hieronder besproken worden een overzicht met alle grafiektypes, al dan niet opgenomen in de tekst.

2.1 Representativiteit en betrouwbaarheid van de steekproef

De studie is uitgevoerd op basis van een steekproef die vrijwel de hele Belgische markt omvat, met inbegrip van de niet bij Assuralia aangesloten ondernemingen en de Belgische bijkantoren van in de Europese Economische Ruimte gevestigde bedrijven die niet door de Nationale Bank van België (NBB) gecontroleerd worden. De verrichtingen die in ons land via vrije dienstverlening worden gesloten vanuit een ander land van de Europese Economische Ruimte, zijn echter in zeer beperkte mate in de enquête opgenomen.

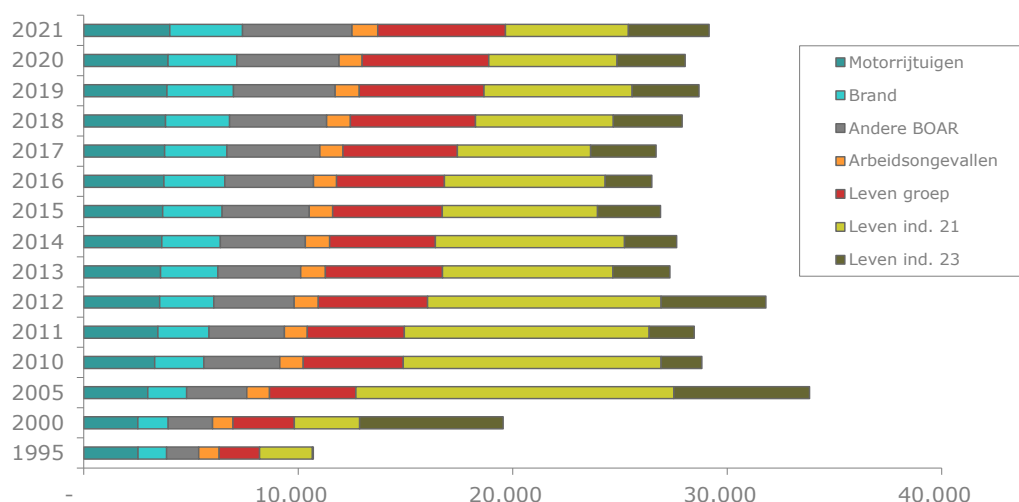
De geanalyseerde steekproef vertegenwoordigt zo'n 98 % van de premie-incasso's 2021 van de Belgische verzekeringsmarkt.

2.2 Algemeen overzicht van de resultaten

2.2.1 Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt

De verzekeraars verwezenlijken in 2021 29,3 miljard euro aan premie-inkomsten voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven, tegenover 28,0 miljard euro in 2020. In 2021 ligt het premie-inkomen 1.386,1 miljoen euro hoger dan in 2020, een relatieve stijging van 5,0 %. Rekening houdend met de toename van de index der consumptieprijs met 2,4 % in 2021, bedraagt de reële stijging 2,5 %.

Zo'n 45 % van de totale omzet komt voort uit de verkoop van niet-levensverzekeringsproducten. De premie-inkomsten van deze verzekeringen blijven jaar na jaar toenemen. De nagenoeg lineaire incassogroei van de producten niet-leven zet zich in 2021 verder door met een stijging van 5,4 %, waardoor het premie-inkomen uitkomt op 13,3 miljard euro. In reële termen stijgt het incasso niet-leven met 2,9 % in 2021, wat hoger is dan de reële groei van 0,2 % in 2020.



Grafiek 1: Ontwikkeling premie-inkomen van 1995 to 2021 (in miljoen euro)

De levensverzekeringsproducten zijn in 2021 goed voor 16,0 miljard euro aan premie-inkomsten. Dit is meer dan de 15,3 miljard euro premie-inkomsten in 2020, maar iets minder dan de omzet van 16,2 miljard in 2019.

In het jaar 2010 bedroeg het incasso leven 18,3 miljard euro. In de loop van de periode 2010-2021 wisselden incassodalingen en incassostijgingen elkaar af, waardoor het incasso leven een grilliger verloop kende dan het incasso niet-leven. Over de volledige periode 2010-2021 bekeken, daalde het incasso leven met 12,7 %, wat neerkomt op een gemiddelde daling met 1,2 % per jaar.

Van de 16,0 miljard euro premie-inkomsten in 2021 voor leven, is 10,2 miljard euro afkomstig van de individuele levensverzekeringsproducten (tak 21, 23 en 26). Hiermee ligt het incasso van de individuele levensverzekeringen in 2021 6,8 % hoger dan de 9,5 miljard euro opgetekend in 2020. Deze groei is geheel toe te schrijven aan de tak 23-producten, waarvan het incasso in 2021 stijgt met 21,5 % tegenover 2020. De omzet van de producten met gegarandeerde rentevoet (tak 21 en 26) noteert daarentegen 0,3 % lager dan in 2020. Het herstel van de beursresultaten in het jaar 2021, gecombineerd met de aanhoudende lage rente-omgeving, verklaren de toegenomen populariteit van de individuele tak 23-verzekeringen.

De groepsverzekeringen, inclusief eerste pijler, brengen in 2021 5,9 miljard euro aan premie-inkomsten op. Dit betekent een stijging met 1,1 % ten opzichte van 2020.

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 2021 verwerven deze niet-exclusieve tussenpersonen 52,8 % van de premie-inkomsten voor het geheel van de leven- en niet-levensverzekeringsproducten. De exclusieve netwerken en bankverzekeraars verwerven in datzelfde jaar 27,6 % van de premies en de directe kanalen 19,6 %. 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 2021). De directe verzekering is de tweede belangrijkste speler en verwezenlijkt bijna één vijfde van de omzet (18,8 %). Verder worden de niet-levensverzekeringen ook verdeeld door de exclusieve netwerken (12,2 %) 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 2010 en 2021, 2,9 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.

De belangrijkste verdeler voor de **individuele levensverzekeringsproducten** blijft de makelarij. In 2021 kent de makelarij een stijging van de omzet voor deze producten (+8,8 %) die hoger ligt dan de omzetstijging van de totale markt (+6,8 %). Hierdoor stijgt haar marktaandeel: 48,6 % in 2021 ten opzichte van 47,7 % in 2020. Na de makelarij volgt de bankverzekering als tweede belangrijkste speler, met 41,6 % marktaandeel in 2021.

Op de markt van de **individuele levensverzekeringen met gegarandeerde rentevoet (takken 21 en 26)** zijn de makelaars en de bankverzekering de voornaamste spelers. In 2021 zijn ze goed voor respectievelijk 51,3 % en 34,7 % marktaandeel. De makelarij realiseert een terreinwinst van 50,3 % marktaandeel in 2020 naar 51,3 % in 2021, waardoor de kloof met de bankverzekering groter wordt. De exclusieve netwerken en de directe kanalen hebben in 2021 marktaandelen van respectievelijk 9,7 % en 4,3 %.

De premie-inkomsten van de **individuele tak 23-verzekeringen** komen voor het grootste deel tot stand via de bankverzekering, met een marktaandeel van 53,4 % in 2021. Naast de bankverzekering wordt een belangrijk deel van het premie-inkomen verworven via de makelarij, in 2021 goed voor 44,1 % van de inkomsten. Tegenover 2020 neemt het marktaandeel van de makelaars toe met 1,9 procentpunten, terwijl dat van de bankverzekering met 2,4 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 2021). De exclusieve netwerken en de bankverzekering zijn hier eerder kleine spelers, met een gezamenlijk marktaandeel van 7,7 %. De makelaars spelen daarentegen ook bij deze producten een belangrijke rol. In 2021 zijn ze goed voor meer dan twee vijfden van de premie-inkomsten (41,5 %).

2.2.3 Vergelijking met de distributie in andere Europese landen⁴

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 (82,1 %) 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.

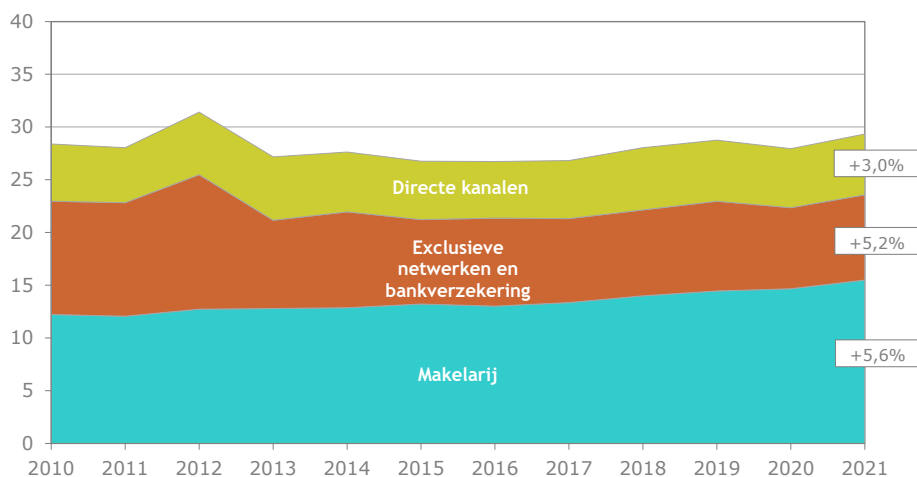
⁴ Insurance Europe, <https://www.insuranceurope.eu/statistics> > "Distribution channels"

2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven

In 2021 boeken de verzekeraars een omzet van 29,3 miljard euro voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven. Ten opzichte van 2020 ligt de omzet 1,4 miljard euro hoger, hetzij een stijging van 5,0 %.

Het zijn de makelaars die in 2021 de sterkste toename van de omzet realiseren: 5,6 % (+822,8 miljoen euro) meer premie-inkomen dan in 2020. De omzet via de bankverzekeraars en de exclusieve netwerken groeit met 5,2 % (+397,2 miljoen euro). De directe kanalen zien hun incasso stijgen met 3,0 % (+166,1 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.

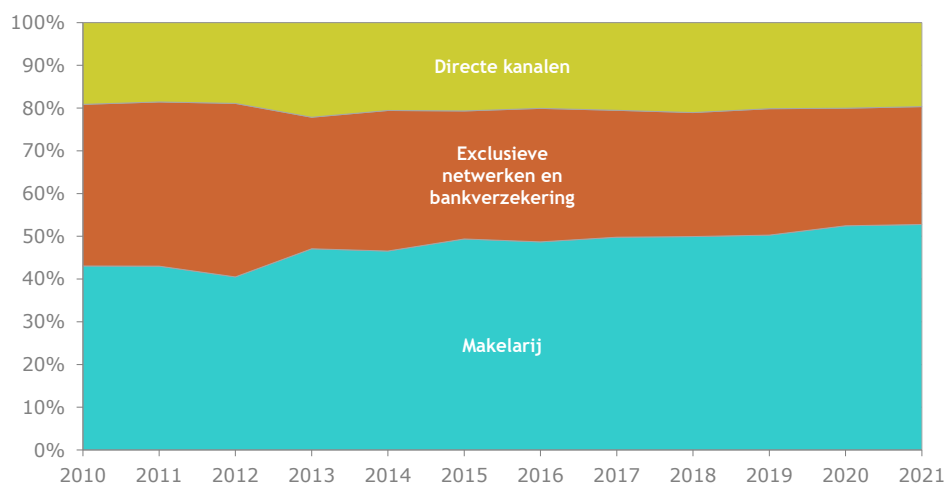


Grafiek 2: Ontwikkeling premie-inkomen leven en niet-leven (in miljard euro)

In 2021 verwerven de **makelaars**, na een stijging met 0,3 procentpunten tegenover 2020, een marktaandeel van 52,8 %. 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 2021 de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 27,6 %. Dit is een terreinwinst met 0,1 procentpunt tegenover 2020. De exclusieve netwerken behalen hun grootste marktaandelen bij de niet-levensverzekeringen en bij de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26). De bankverzekering is vooral sterk op de markt van de individuele levensverzekeringen (takken 21, 23 en 26). 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 2021 goed voor 19,6 % van de totale premie-inkomsten, tegenover 20,0 % in 2020. Ze is de belangrijkste verdeler van de groepsverzekeringen en speelt ook een belangrijke rol op de markt van de niet-levensverzekeringen.

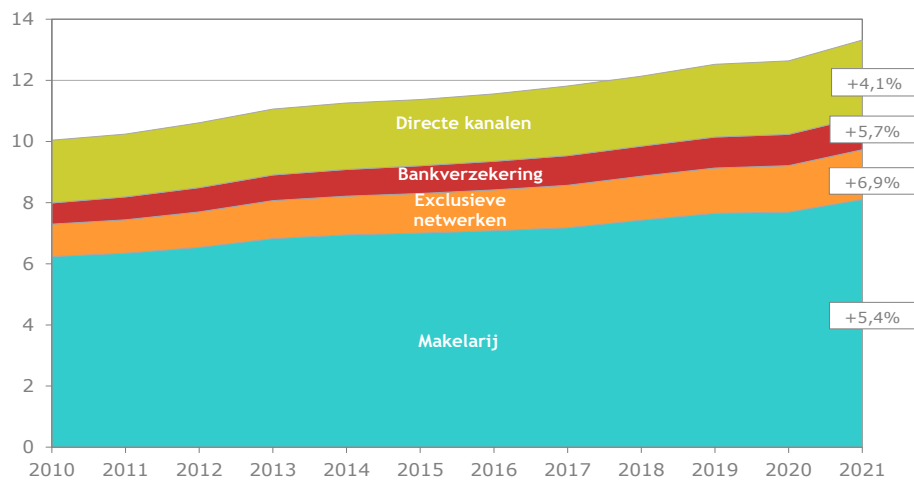


Grafiek 3: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven en niet-leven

2.4 Niet-levensverzekering

De niet-levensverzekeringen brengen in 2021 13,3 miljard euro op aan premie-inkomsten. Dit is een stijging van 678,3 miljoen euro of 5,4 % ten opzichte van 2020.

In 2021 kunnen opnieuw alle distributievormen een stijging van de premie-inkomsten niet-leven voorleggen. De inkomsten van de directe kanalen nemen in 2021 toe met 99,6 miljoen euro tegenover 2020 (+4,1 %). De makelarij heeft 415,5 miljoen euro extra premie-inkomsten verworven (+5,4 %) en de bankverzekering tekent een incassostijging van 58,2 miljoen euro (+5,7 %) op. Het zijn de exclusieve netwerken die met 6,9 % (+105,0 miljoen euro) de grootste relatieve stijging noteren ten opzichte van 2020.



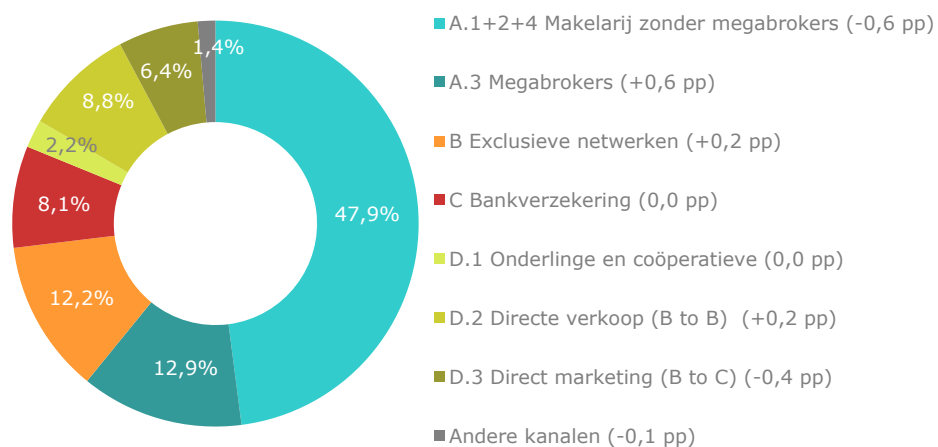
Grafiek 4: Ontwikkeling premie-inkomen niet-leven volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De verdeling van niet-levensverzekeringen verloopt voornamelijk via de verschillende **makelaarskanalen**, met andere woorden de niet-exclusieve distributiekkanalen. In 2010 waren deze kanalen goed voor 62,1 % van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen. In 2021 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 2021 licht ten opzichte van 2020, maar blijft goed voor 47,9 %. De megabrokers bezitten in 2021 een marktaandeel van 12,9 %. In realiteit ligt het aandeel van de megabrokers echter hoger, gezien meerdere verzekeraars het incasso van de megabrokers niet kunnen afsplitsen van de klassieke makelarij.

Op de markt van de niet-levensverzekeringen is de **directe verzekering**, met een marktaandeel van 18,8 %, 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 8,8 % en 6,4 % 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 2021 zijn ze goed voor respectievelijk 12,2 % 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 17,4 % in 2010 naar 20,3 % in 2021.



Grafiek 5: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020)

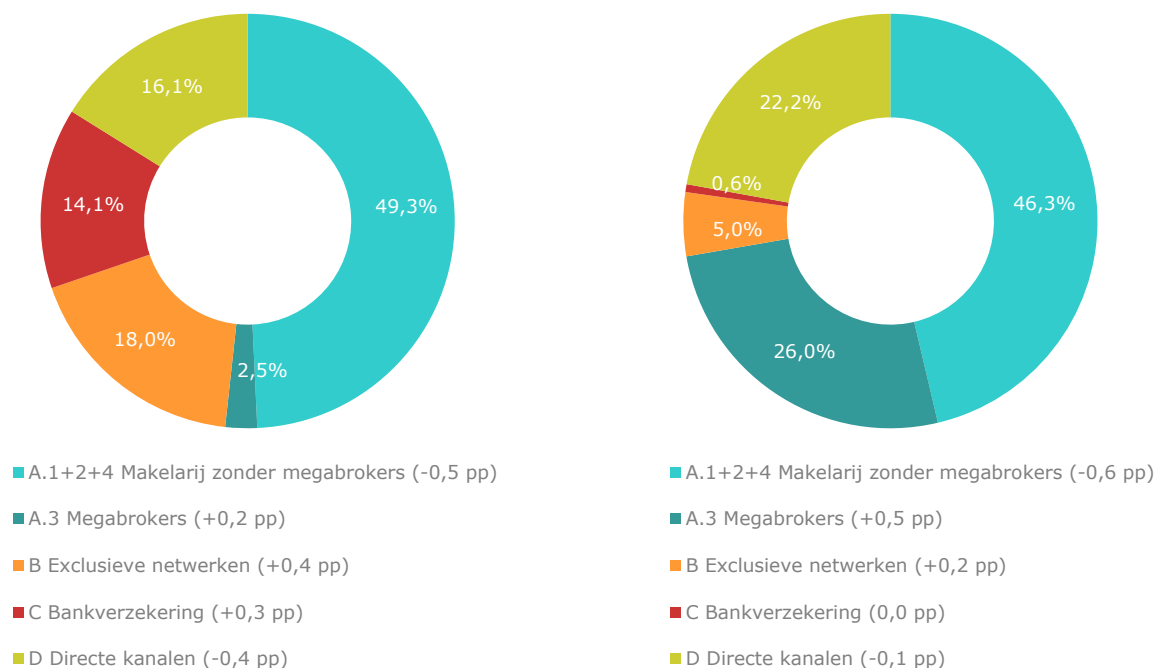
2.4.1 Niet-levensverzekering: verkoop aan particulieren en ondernemingen

Zoals eerder vermeld worden niet-levensverzekeringsproducten voornamelijk verkocht via de makelaarskanalen. Zowel particulieren als ondernemingen hebben bij de aanschaf van niet-levensverzekeringen vaak een voorkeur voor een onafhankelijke tussenpersoon. Meer dan de helft van het premie-inkomen (51,7 %) dat in 2021 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 72,3 % bedraagt.

Particulieren kopen hun niet-levensverzekeringen grotendeels bij de makelaars zonder megabrokers. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn in 2021 goed voor 49,3 % van de premie-inkomsten verworven bij particulieren. De verkoop van niet-levensverzekeringen aan particulieren wordt daarnaast voornamelijk gerealiseerd via exclusieve netwerken (18,0 % marktaandeel), directe kanalen (16,1 %) en bankverzekering (14,1 %). De megabrokers zijn een kleine speler bij de verkoop aan particulieren, met 2,5 % marktaandeel in 2021.

De distributie van niet-levensverzekeringsproducten aan ondernemingen wordt vooral verwezenlijkt door de makelarij zonder megabrokers (46,3 % marktaandeel) en de megabrokers (26,0 % marktaandeel). De directe verzekering en de exclusieve netwerken tekenen respectievelijk 22,2 % en 5,0 % van de premie-inkomsten op. Vergeleken met de marktaandelen van 2020, verliezen de makelaars zonder megabrokers (-0,6 pp) en de directe kanalen (-0,1 pp) terrein ten opzichte van de megabrokers (+0,5 pp) en de exclusieve netwerken (+0,2 pp).

De bankverzekering speelt voornamelijk een rol bij de verkoop aan particulieren (14,1 % marktaandeel in 2021). Voor de verkoop van woning- en familiale verzekeringsproducten is ze goed voor ongeveer een vijfde van de premie-inkomsten. Haar rol in de verkoop aan ondernemingen is daarentegen beperkt. Daar bedraagt het marktaandeel van de bankverzekering slechts 0,6 % in 2021.



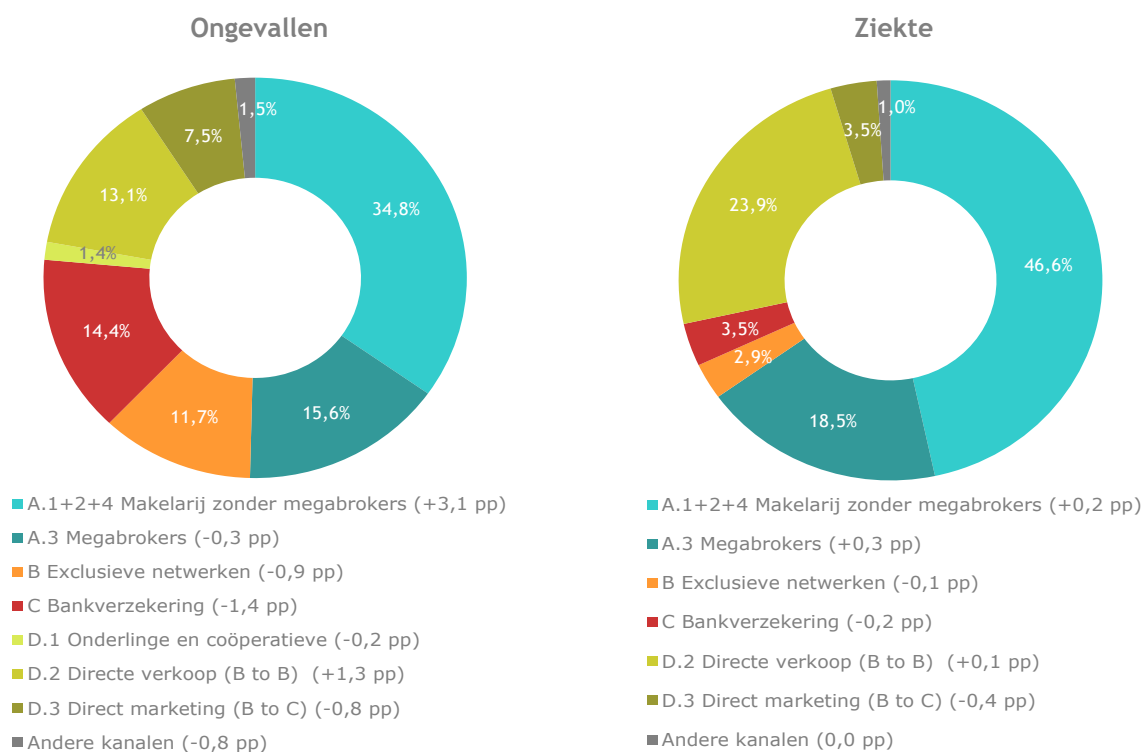
Grafiek 6 en 7: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2021 particulieren (links) en ondernemingen (rechts)

2.4.2 Niet-levensverzekering: resultaten per tak

In 2021 ligt het incasso niet-leven 5,4 % hoger dan in 2020. De premie-inkomsten van de takken ongevallen (+11,6 %), arbeidsongevallen (+11,6 %), algemene BA (+10,8 %) en brand (+5,9 %) stijgen relatief sterker dan deze globale groei. Ook de takken rechtsbijstand (+4,9 %), ziekte (+4,5 %) en motorrijtuigen (+1,8 %) noteren omzetsstijgingen in 2021. De takken niet-leven met het grootste incasso in 2021 zijn de motorrijtuigenverzekering (zijnde voertuigcasco en BA-motorrijtuigen) en de brandverzekering, met respectievelijk 3,9 miljard euro en 3,4 miljard euro premie-inkomsten.

Voor de **ongevallenverzekeringen** zijn het de makelaarskanalen die het leeuwendeel van de omzet realiseren, met een marktaandeel van 50,4 % in 2021. De megabrokers nemen hiervan 15,6 % voor hun rekening. De directe verzekering is in 2021 goed voor 23,6 % marktaandeel, waarvan 13,1 % via directe verkoop (B to B) en 7,5 % via direct marketing (B to C). Exclusieve netwerken en bankverzekeraars vertegenwoordigen samen ongeveer één vierde van de markt (26,1 %). Vergelijken met 2020 realiseren de makelaars zonder megabrokers (+3,1 pp) en de B to B verkoop (+1,3 pp) een terreinwinst, ten nadele van het marktaandeel van de andere distributiekanaalen.

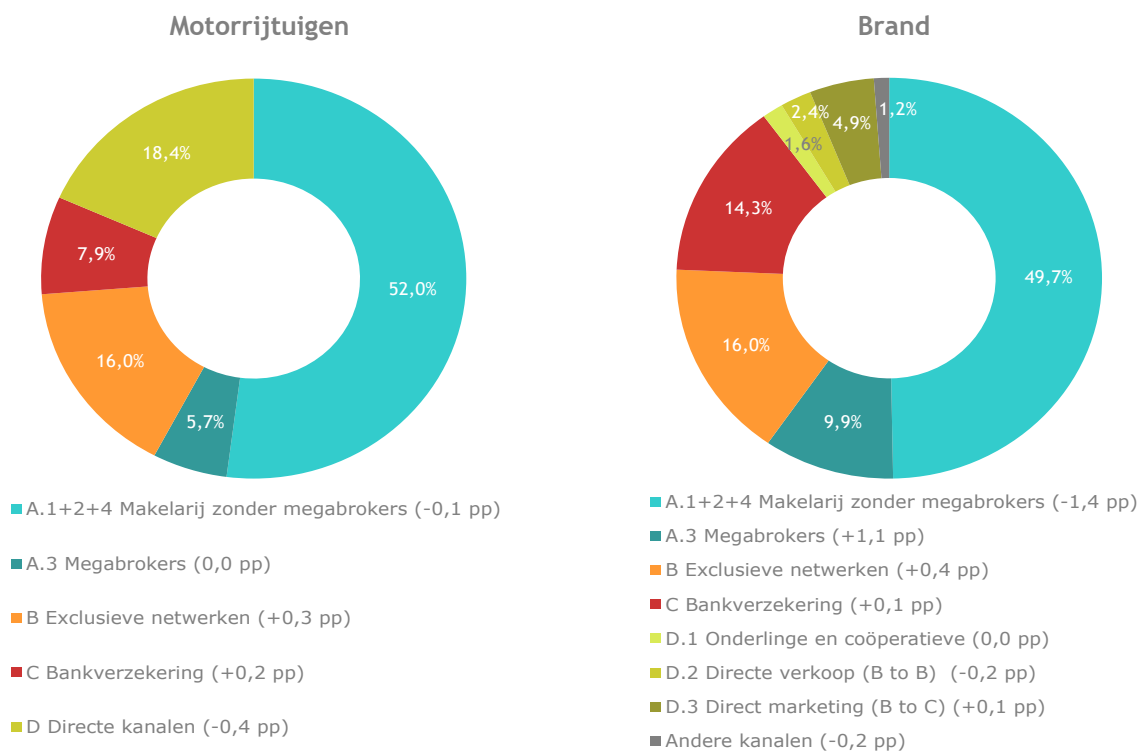
Het premie-inkomen van de **ziekteverzekeringen** wordt in nog sterkere mate dan bij de ongevallenverzekeringen gerealiseerd via de makelarij, getuige het marktaandeel van 65,1 % in 2021. Een andere grote speler in de distributie van de ziekteverzekering is de B to B verkoop, met een marktaandeel van 23,9 %.



Grafiek 8 en 9: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) - verzekeringen ongevallen (links) en verzekeringen ziekte (rechts)

Meer dan de helft van de **verzekeringen motorrijtuigen** wordt in 2021 verdeeld door de makelaars (57,7 % marktaandeel), waarbij het aandeel van de megabrokers beperkt is (5,7 %). De directe kanalen blijven de tweede grootste distributievorm, met een marktaandeel dat licht daalt van 18,8 % in 2020 naar 18,4 % in 2021. De exclusieve netwerken en bankverzekering behalen in 2021 respectievelijk 16,0 % en 7,9 % marktaandeel.

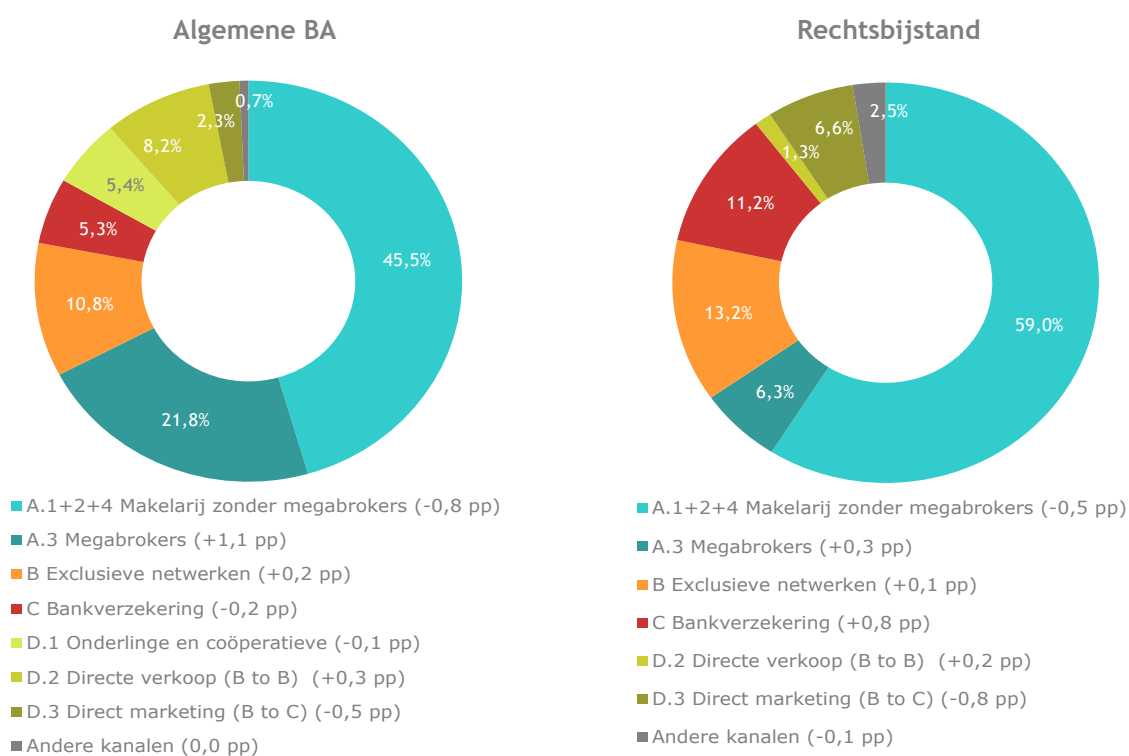
Bij de **brandverzekeringen** behalen de makelaars en de exclusieve netwerken in 2021 marktaandelen die vergelijkbaar zijn met hun marktaandelen bij de verzekeringen motorrijtuigen. Deze tellen op tot zo'n drie vierden van de markt, zodanig dat het overige vierde verdeeld wordt via ofwel de bankverzekering ofwel de directe kanalen. Bij de verkoop van brandverzekeringen is het marktaandeel van de bankverzekeraars (14,3 %) groter dan dat van de directe kanalen (10,0 %). De rollen zijn omgekeerd bij de verzekeringen motorrijtuigen: daar noteren de directe kanalen een fors hoger marktaandeel (18,4 %) dan de bankverzekeraars (7,9 %). Vergeleken met 2020 wordt in 2021 een kleiner deel van de brandverzekeringen via de makelaars zonder megabrokers (-1,4 procentpunten) verdeeld. De terreinwinst situeert zich vooral bij de megabrokers (+1,1 procentpunt). De marktaandelen van de andere distributiekanaalen stijgen en dalen in beperktere mate.



Grafiek 10 en 11: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) - verzekeringen motorrijtuigen (links) en verzekeringen brand (rechts)

Ongeveer twee derde (67,3 %) van het incasso van de verzekeringen **algemene BA** wordt in 2021 verdeeld via makelaars. Het andere derde wordt verkocht door de directe kanalen (16,6 %), de exclusieve netwerken (10,8 %) en de bankverzekeraars (5,3 %). De megabrokers (+1,1 pp), de B to B verkoop (+0,3 pp) en de exclusieve netwerken (+0,2 pp) zien hun marktaandeel stijgen in 2021. Het terreinverlies situeert zich voornamelijk bij de makelaars zonder megabrokers (-0,8 pp) en bij de B to C verkoop (-0,5 pp).

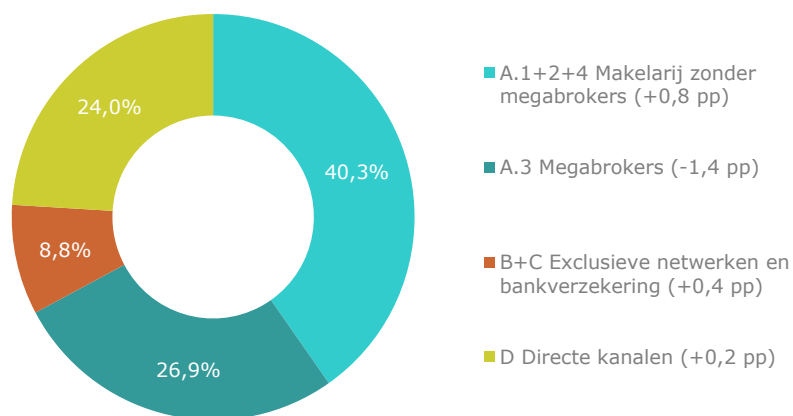
De makelaarskanalen zijn in 2021, met 65,3 % marktaandeel, de grootste verdeler van **rechtsbijstandverzekeringen**. Het overige incasso rechtsbijstand wordt ruwweg in gelijke mate verdeeld door de exclusieve netwerken (13,2 %), de bankverzekering (11,2 %) en de directe kanalen (10,4 %). De bankverzekering (+0,8 pp) en de exclusieve netwerken (+0,1 pp) verwerven in 2021 een groter marktaandeel dan in 2020, ten nadele van de directe kanalen (-0,7 pp) en de makelarij (-0,3 pp).



Grafiek 12 en 13: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) - verzekeringen algemene BA (links) en verzekeringen rechtsbijstand (rechts)

De distributie van **arbeidsongevallenverzekeringen** verloopt in 2021 vooral via de makelaars zonder megabrokers (40,3 % marktaandeel), de megabrokers (26,9 % marktaandeel) en de directe kanalen (24,0 % marktaandeel). Slechts 8,8 % van het incasso arbeidsongevallen wordt verkocht via de exclusieve netwerken en bankverzekering. De megabrokers boeken in 2021 1,4 procentpunten terreinverlies, ten voordele van de makelaars zonder megabrokers (+0,8 pp), de exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,4 pp) en de directe kanalen (+0,2 pp).

Arbeidsongevallen

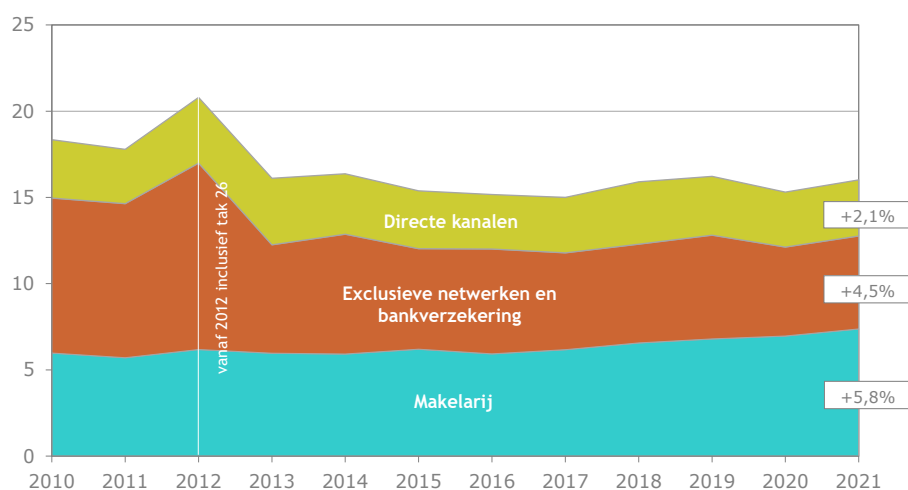


Grafiek 14: Uitsplitsing premie-inkomen verzekeringen arbeidsongevallen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020)

2.5 Levensverzekering

In 2021 brengen de levensverzekeringen een premie-inkomen van 16,0 miljard euro op. Dat is 707,8 miljoen euro meer dan in 2020, hetzij een stijging met 4,6 %.

Het grootste deel van dit premie-inkomen wordt verwezenlijkt door de individuele levensverzekeringen. In 2021 realiseren deze een omzet van 10,2 miljard euro. De overige 5,9 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 0,5 procentpunten, behalen de makelaars in 2021 een marktaandeel van 46,0 %. 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 2021 zijn de exclusieve netwerken en bankverzekering goed voor 33,6 % van de markt, tegenover 33,7 % in 2020. Het aandeel van de directe kanalen schommelt de voorbije twaalf jaar ruwweg rond één vijfde en komt in 2021 uit op 20,3 %.

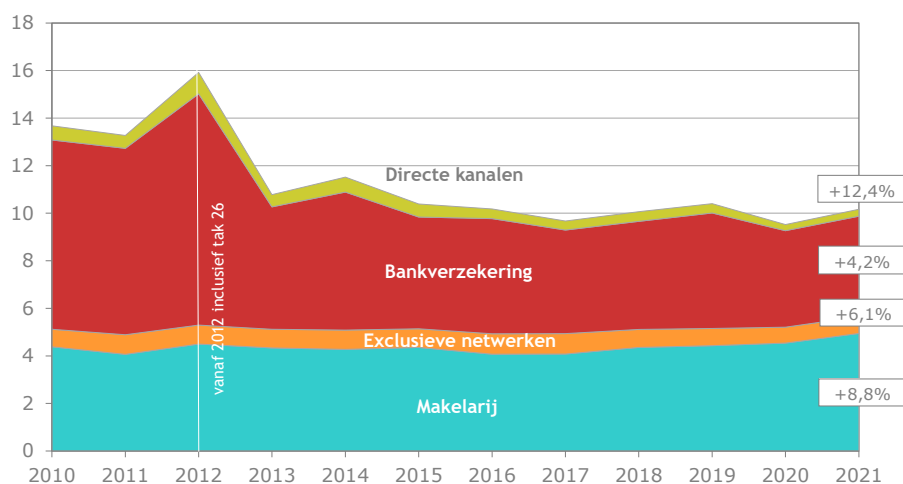
De levensverzekeringen zijn op te delen in twee grote groepen, de individuele levensverzekeringen (cf. sectie 2.5.1) en de groepsverzekeringen (cf. sectie 2.5.2). Om de distributie van de levensverzekeringen te begrijpen, zijn de, toch wel verschillende, kenmerken van deze twee groepen relevant. Deze 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 de premies niet alleen periodiek worden betaald, maar ook via flexibele of éénmalige stortingen. Om een juist beeld te schetsen van de huidige machtsverhoudingen onder de distributiekanaalen is het daarom aangewezen om voor de levensverzekeringen ook de productie van nieuwe zaken te beschouwen. In sectie 2.5.3. wordt hier op ingegaan.

2.5.1 Leven individueel (takken 21, 23 en 26)

De individuele levensverzekeringen realiseren in 2021 een totaal premievolume van 10,2 miljard euro. Het grootste deel hiervan, 5,7 miljard euro, is afkomstig van de tak 21-producten. De tak 23-producten brengen in 2021 3,8 miljard euro aan premie-inkomsten op en de tak 26-producten zijn goed voor 727,3 miljoen euro.

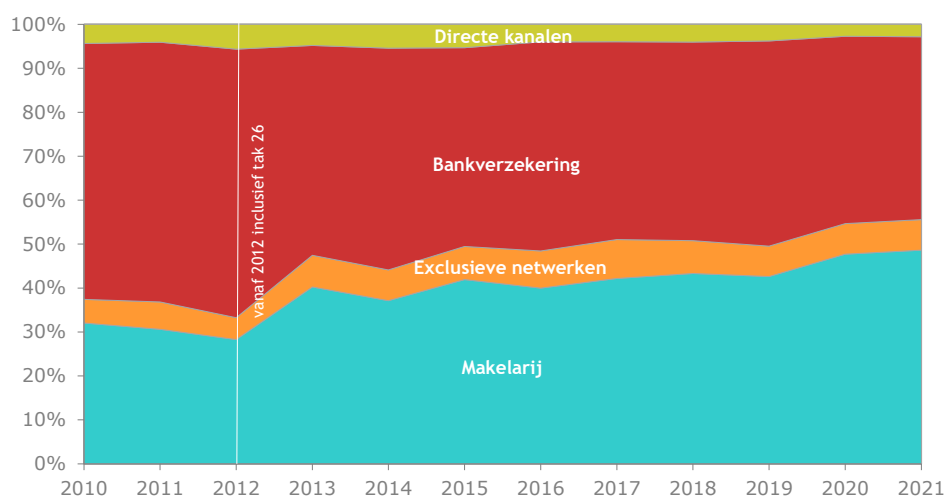
In 2021 stijgen de premie-inkomsten van de individuele levensverzekeringsproducten met 644,4 miljoen euro, hetzij 6,8 %. Het incasso van de tak 23-producten stijgt met 666,7 miljoen euro (+21,5 %) en dat van de tak 26-producten met 227,8 miljoen euro (+45,6 %). De tak 21-producten zien daarentegen hun incasso dalen met 250,1 miljoen euro (-4,2 %).



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 makelarij ziet in 2021 haar premie-inkomen toenemen met 401,8 miljoen euro (+8,8 %) tegenover 2020. Ook de bankverzekering en de exclusieve netwerken zien hun premie-inkomsten toenemen, met respectievelijk 170,4 miljoen euro (+4,2 %) en 40,5 miljoen euro (+6,1 %). In relatieve termen stijgt de verkoop via de directe kanalen het sterkst, namelijk met 12,4 %, wat voor dit distributiekanaal neerkomt op een stijging met 31,7 miljoen euro.



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

In 2021 blijft de **makelarij** het belangrijkste kanaal voor de distributie van individuele levensverzekeringen. Doordat het premie-inkomen van de makelarij relatief sterker toenam dan dat van de totale markt, stijgt haar marktaandeel van 47,7 % in 2020 naar 48,6 % in 2021. De megabrokers behalen in 2021 een marktaandeel van 2,2 %. Het resterend marktaandeel van de makelaarskanalen, 46,5 % in 2021, is dus in handen van de makelarij zonder megabrokers.

Van 2010 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 en 2021 daalt haar marktaandeel tot respectievelijk 42,6 % en 41,6 %.

De **exclusieve netwerken** slaagden er de voorbije jaren in om stukje bij beetje terrein te winnen. Terwijl hun marktaandeel in 2010 slechts 5,4 % bedroeg, was dit in 2017 al gestegen naar 8,9 %. Deze opmars werd sindsdien ten dele teruggedraaid, met dalingen naar 7,5 % marktaandeel in 2018 en 6,9 % marktaandeel in 2019. In de jaren 2020 en 2021 stabiliseert het marktaandeel van de exclusieve netwerken op respectievelijk 7,0 % en 6,9 %.

Het marktaandeel van de **directe kanalen** schommelt in de periode 2010-2021 ruwweg tussen de 3 % en de 6 %. In 2021 wordt 2,8 % van het incasso van de individuele levensverzekeringen verworven via de directe kanalen, tegenover 2,7 % in 2020.

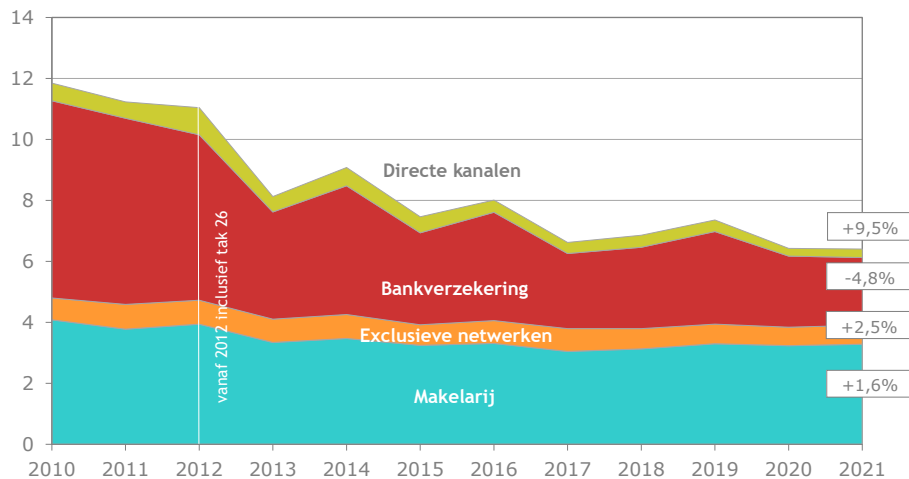
Wanneer we de evolutie voor de tak 21-, tak 23- en tak 26-levensverzekeringsproducten afzonderlijk ontleden, dan komen verschillende distributielandschappen tot uiting.

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

In 2021 boeken de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (tak 21 en 26) een omzet van 6,4 miljard euro, wat 0,3 % lager is dan in 2020.

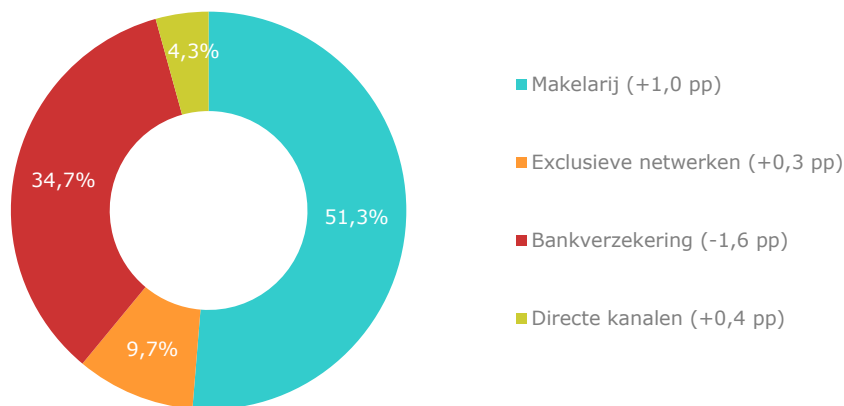
In de periode 2010-2021 kent het incasso van de individuele tak 21 en 26 levensverzekeringen een dalende tendens, ondanks verscheidene jaren met een incassotoename (2014, 2016, 2018 en 2019). Het premie-inkomen van deze producten kende in 2013 een aanzienlijke terugval, door de verhoging van de premietaks van 1,1 % naar 2 % voor de meeste van deze producten.

In 2021 daalt het premie-incasso opnieuw (22,3 miljoen euro minder dan in 2020). Deze daling is toe te schrijven aan de bankverzekering, waarvan het incasso in 2021 afneemt met 112,1 miljoen euro (-4,8 %). De makelaarskanalen zien hun premie-inkomsten in 2021 stijgen met 50,4 miljoen euro (+1,6 %), de directe kanalen met 24,0 miljoen euro (+9,5 %) en de exclusieve netwerken met 15,4 miljoen euro (+2,5 %).



Grafiek 18: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel takken 21 en 26 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

Sterke stijgingen of dalingen van de premie-inkomsten hebben een belangrijke invloed op de evolutie van de marktaandeelen van de verschillende distributiekkanalen. Dit geldt des te meer wanneer de stijging of daling zich grotendeels situeert bij één van de kanalen.



Grafiek 19: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel takken 21 en 26 per kanaal in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020)

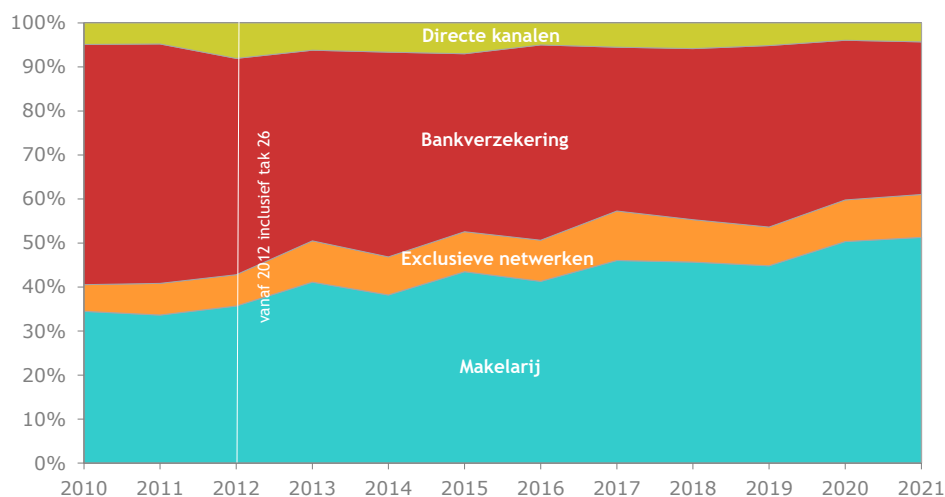
Meer dan de helft van het incasso van de individuele verzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26), wordt via de **makelarij** verworven. De makelaars behalen in 2021 een marktaandeel van 51,3 %, tegenover 50,3 % in 2020.

De **bankverzekering** kent in 2021 als enige van de vier distributievormen een krimp van het premie-inkomen van de individuele levensverzekeringen via tak 21 en 26. Hierdoor daalt haar marktaandeel van 36,3 % in 2020 naar 34,7 % in 2021, ten voordele van de andere drie distributievormen. In de periode van 2010 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 bescheiden toename van het premie-inkomen van de **exclusieve netwerken**, stijgt hun marktaandeel van 9,4 % in 2020 naar 9,7 % in 2021.

De resterende premie-inkomsten, goed voor marktaandelen van 3,9 % in 2020 en 4,3 % in 2021, 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 2021 een marktaandeel van respectievelijk 41,3 %, 29,5 % en 25,9 %. Verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen worden vaker verkocht door makelaars: zij vertegenwoordigen 47,2 % van de premie-inkomsten in 2021.

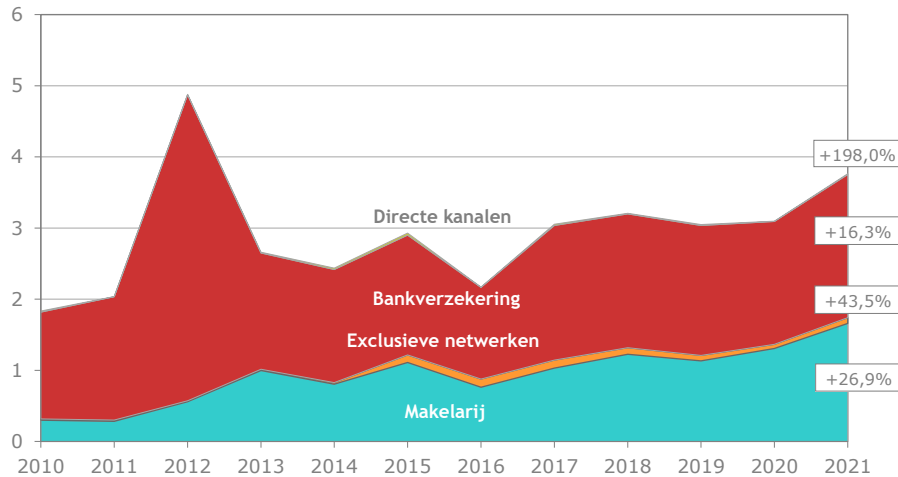


Grafiek 20: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel takken 21 en 26

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

In het jaar 2021 brengt de verkoop van de individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen 3,8 miljard euro op. Dat is 666,7 miljoen euro (+21,5 %) meer dan in 2020.

Alle distributievormen dragen bij tot de omzetgroei. In 2021 bedraagt het incasso van de makelarij 351,5 miljoen euro meer (+26,9 %) dan in 2020. De premie-inkomsten van de bankverzekering, de exclusieve netwerken en de directe kanalen stijgen met respectievelijk 282,4 miljoen euro (+16,3 %), 25,1 miljoen euro (+43,5 %) en 7,7 miljoen euro (+198,0 %).

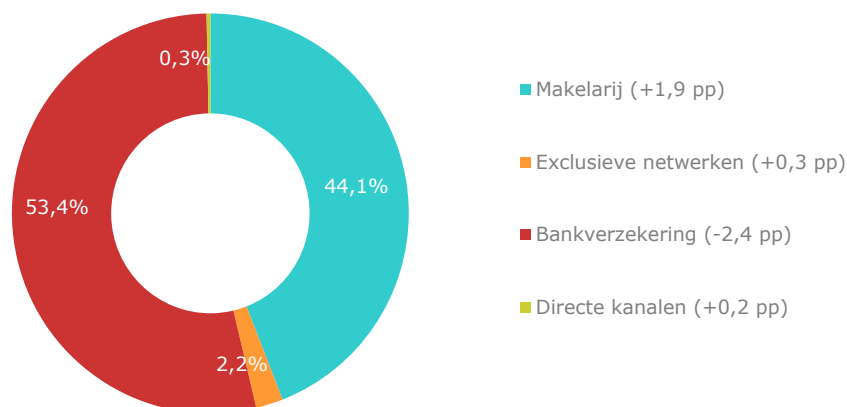


Grafiek 21: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De **bankverzekering** verwerft in 2021 meer dan de helft (53,4 %) van het incasso van de individuele tak 23-levensverzekeringsproducten. De bankverzekering blijft de grootste speler in deze markt, ondanks een terreinverlies met 2,4 procentpunten tegenover 2020.

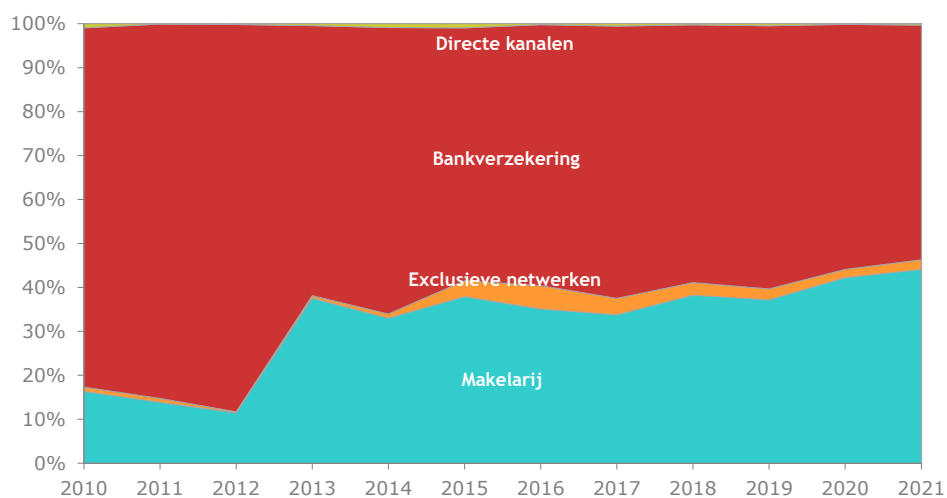
De **makelarij** is de tweede belangrijkste verdeler van de individuele levensverzekeringen tak 23. Deze niet-exclusieve distributievorm is in 2021 goed voor 44,1 % van de premie-inkomsten.

De **exclusieve netwerken** en de **directe verzekering** zijn met een marktaandeel van respectievelijk 2,2 % en 0,3 % kleine spelers op deze markt.



Grafiek 22: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020)

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 50 % 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.

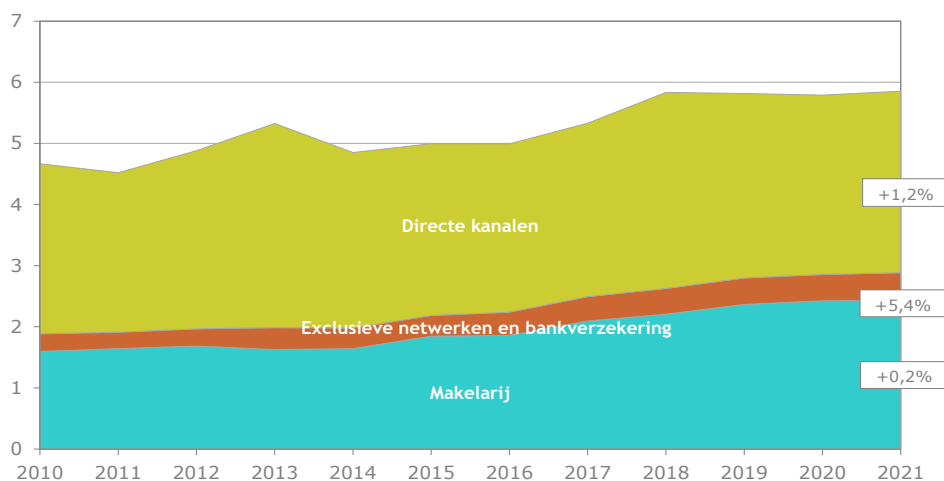


Grafiek 23: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 23

2.5.2 Leven groep

De premie-inkomsten van de groepsverzekeringen zijn tegenover 2020 toegenomen met 63,3 miljoen euro (+1,1 %) en bedragen 5,9 miljard euro in 2021.

Ten opzichte van 2020 stijgt de omzet van de directe kanalen met 34,7 miljoen euro (+1,2 %). De exclusieve netwerken en de bankverzekering verwezenlijken op hun beurt 23,2 miljoen euro meer premie-inkomsten dan in 2020, een relatieve stijging met 5,4 %. De makelaars noteren een lichte omzetstijging van 5,5 miljoen euro (+0,2 %) tegenover 2020.



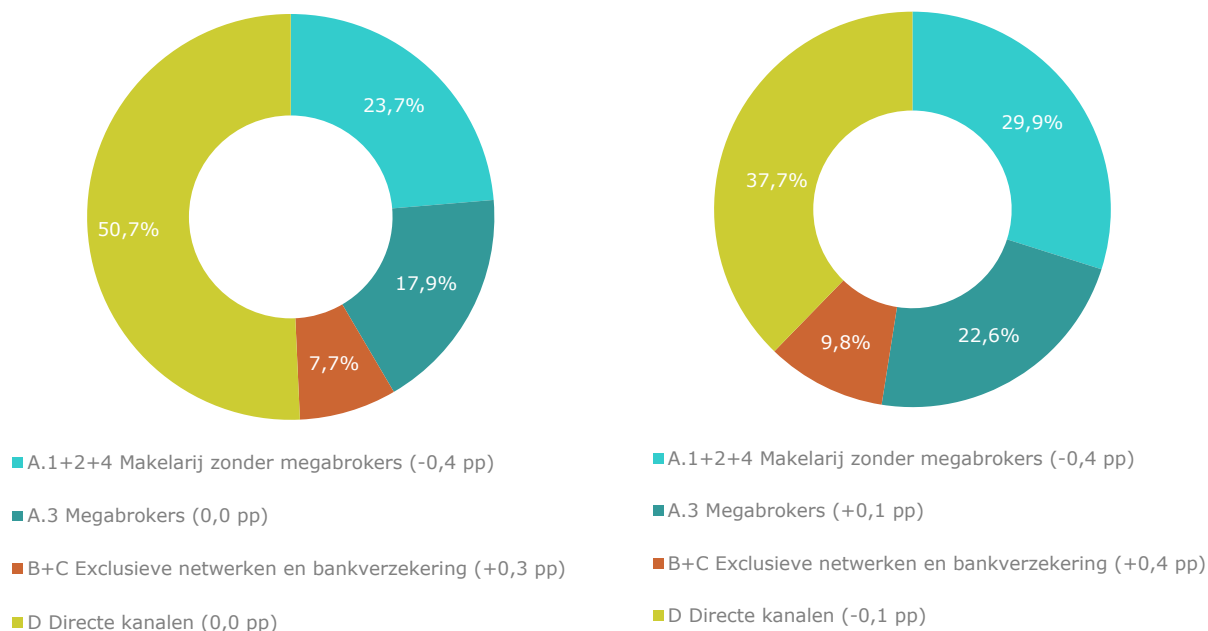
Grafiek 24: Ontwikkeling premie-inkomen in leven groep volgens de belangrijkste distributievormen - incl. eerste pijler (in miljard euro)

De **directe verzekering** is in de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) goed voor meer dan de helft van de premie-inkomsten, met een marktaandeel van 50,7 % in 2021.

De **makelaars zonder megabrokers** verwerven in 2021 bijna een kwart (23,7 %) van het premievolume van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler). Anders dan bij de individuele levensverzekeringen, is het marktaandeel van de **megabrokers** tamelijk groot bij de groepsverzekeringsproducten. Hun marktaandeel voor deze producten bedraagt 17,9 % in 2021, tegenover slechts 2,2 % bij de individuele levensverzekeringen.

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 7,7 % in 2021.

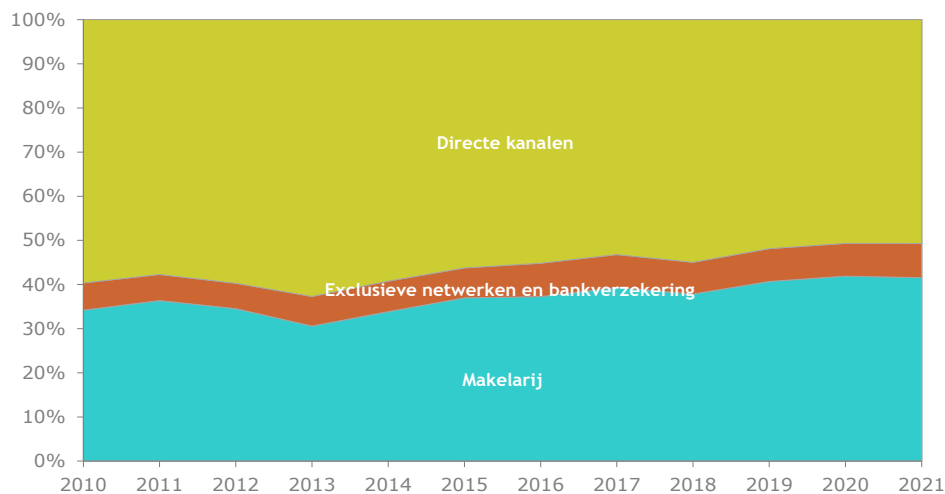
Wanneer geen rekening wordt gehouden met de eerste pijlverzekeringen, die hoofdzakelijk via de directe distributiekanaal verkocht worden, wordt de directe verzekering de tweede belangrijkste vorm van distributie. Ze haalt in 2021 een marktaandeel van 37,7 % tegenover een aandeel van 52,5 % voor de makelaars.



Grafiek 25 en 26: Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) - 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 2010 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 directe kanalen behouden in 2021 hun marktaandeel van 50,7 %.

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 41,9 % in 2020. In 2021 daalt het marktaandeel van de makelarij evenwel met 0,4 procentpunten, waardoor het uitkomt op 41,5 %. De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** hebben sinds 2010 een gezamenlijk marktaandeel van zo'n 6 à 8 %.

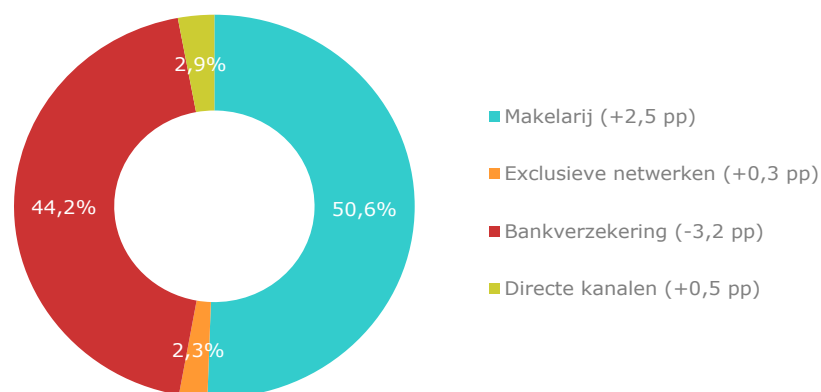


Grafiek 27: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven groep (incl. eerste pijler)

2.5.3 Levensverzekering: productie van nieuwe zaken

De nieuwe productie van levensverzekeringen levert in 2021 6,3 miljard euro premie-inkomsten op tegenover 5,8 miljard euro in 2020, dat is een stijging met 8,6 %.

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 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020)

In 2021 ligt de omzet van de nieuwe productie van de **individuele levensverzekeringen** 503,1 miljoen euro hoger (+11,2 %) dan in 2020 en komt op 5,0 miljard euro. De incassostijging wordt grotendeels gerealiseerd door de makelarij, wiens premie-inkomen stijgt met 364,4 miljoen euro (+16,9 %). Ook het incasso van de bankverzekering stijgt, met 77,4 miljoen euro (+3,6 %). Doordat de omzet van de bankverzekering in relatieve termen slechts beperkt toeneemt, verliest ze tegenover 2020 3,2 procentpunten marktaandeel, terwijl de makelarij 2,5 procentpunten marktaandeel wint. In 2021 hebben de makelaarskanalen (50,6 %) een groter marktaandeel dan de bankverzekering (44,2 %). De directe kanalen en de exclusieve netwerken noteren in 2021 incassostijgingen van respectievelijk 37,3 miljoen euro (+34,3 %) en 24,0 miljoen euro (+26,6 %). In 2021 nemen deze twee kleinere spelers samen 5,2 % van de markt voor hun rekening.

De omzet van de nieuwe productie van de **pensioenspaarverzekeringen** bedraagt 84,1 miljoen euro in 2021, wat een daling met 4,7 miljoen euro (-5,3 %) betekent ten opzichte van 2020. Alle distributievormen delen in deze daling. Het incasso van de directe kanalen daalt van 0,3 miljoen euro in 2020 naar 0,2 miljoen euro in 2021 (-44,1 %). Ook de exclusieve netwerken en de makelaars zien hun premie-inkomsten dalen, met respectievelijk 0,5 miljoen euro (-1,8 %) en 1,8 miljoen euro (-7,3 %) tegenover 2020, om uit te komen op respectievelijk 24,7 miljoen euro en 22,7 miljoen euro in 2021. In absolute termen daalt het incasso van de bankverzekering het sterkst: van 38,8 miljoen euro in 2020 naar 36,5 miljoen euro in 2021, hetzij een daling met 2,3 miljoen euro (-5,8 %). De bankverzekering blijft met een marktaandeel van 43,4 % in 2021 de belangrijkste verdeler van nieuwe pensioenspaarverzekeringen, gevolgd door de exclusieve netwerken (29,4 % marktaandeel) en de makelaars (27,0 % marktaandeel).

De nieuwe productie van **verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen** levert in 2021 meer inkomsten op. Hun omzet stijgt met 15,4 miljoen euro (+16,3 %) tot 109,8 miljoen euro. Deze groei is samengesteld uit stijgingen van 5,4 miljoen euro (+17,7 %) bij de makelarij en 10,0 miljoen euro (+15,6 %) bij de andere distributiekkanalen. De makelaars winnen hierdoor 0,4 procentpunten marktaandeel tegenover 2020 en komen uit op 32,4 %.

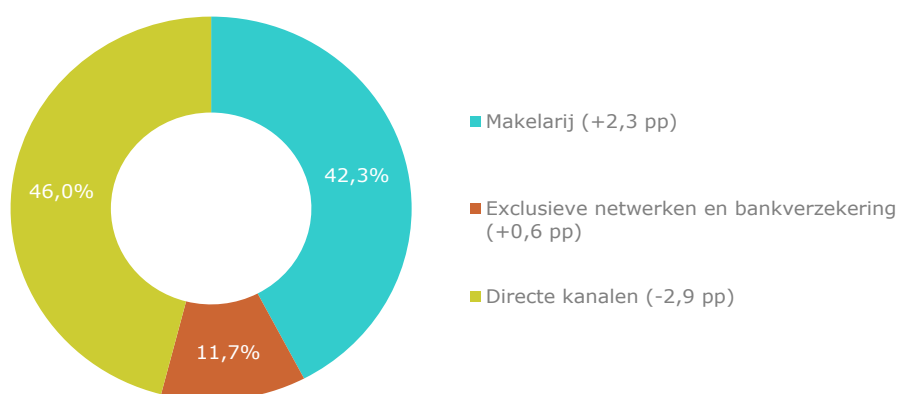
De **andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringsproducten** noteren in 2021 een toename van de premie-inkomsten voor hun nieuwe productie met 3,3 % tot 469,3 miljoen euro. De bankverzekering (-2,7 procentpunten) kent in 2021 een daling van haar marktaandeel ten voordele van de makelarij (+2,2 procentpunten), de directe kanalen (+0,3 procentpunten) en de exclusieve netwerken (+0,1 procentpunt). De makelarij is de belangrijkste speler: in 2021 bedraagt haar marktaandeel 62,6 %. De bankverzekering blijft de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 28,5 %.

De premie-inkomsten van de nieuwe productie **andere verrichtingen tak 21** liggen in 2021 233,7 miljoen euro lager (-22,3 %) dan in 2020 en bedragen 814,3 miljoen euro. Het incasso van de bankverzekering en dat van de makelaars daalt met respectievelijk 186,6 miljoen euro (-28,9 %) en 31,6 miljoen euro (-9,2 %). De directe kanalen en de exclusieve netwerken noteren incassodalingen van respectievelijk 11,7 miljoen euro (-24,7 %) en 3,8 miljoen euro (-32,0 %). Ten gevolge van haar vrij grote incassodaling ziet de bankverzekering haar marktaandeel dalen van 61,6 % in 2020 naar 56,4 % in 2021. De makelaars zijn met 38,3 % marktaandeel in 2021 de tweede grootste verdeler bij de nieuwe productie van andere verrichtingen tak 21.

De omzet van de nieuwe productie van **individuele tak 23-levensverzekeringsproducten** in 2021 ligt 21,0 % hoger dan in 2020 en bedraagt 2,8 miljard euro. De makelarij is goed voor 51,1 % van de premie-inkomsten. Dit marktaandeel ligt 3,6 procentpunten hoger dan in 2020. De bankverzekering verliest 4,6 procentpunten marktaandeel tegenover 2020 en komt in 2021 uit op 47,3 %. De exclusieve netwerken en de directe kanalen zijn, met marktaandelen van respectievelijk 1,3 % en 0,4 % in 2021, zeer kleine spelers op deze markt.

De verkoop van nieuwe **tak 26-verzekeringen** brengt in 2021 727,3 miljoen euro op, een stijging met 45,6 % ten opzichte van 2020. Terwijl het premievolume van de makelaars stijgt met 11,1 %, stijgt dat van de andere kanalen met maar liefst 171,1 %. Het marktaandeel van de makelarij daalt hierdoor van 78,4 % in 2020 naar 59,9 % in 2021.

De nieuwe productie **groepsverzekeringen** realiseert in 2021 een premie-inkomen van 1,3 miljard euro, een daling met 0,6 % tegenover 2020.



Grafiek 29: Productie van nieuwe zaken leven groep (incl. eerste pijler)
Uitsplitsing per kanaal in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020)

De omzet via de **vaste en flexibele premies** kent in 2021 een stijging met 1,9 miljoen euro (+1,1 %) en bedraagt 179,8 miljoen euro. Bij de makelarij daalt de omzet met 7,2 miljoen euro (-6,3 %) en bij de exclusieve netwerken en bankverzekering met 1,2 miljoen euro (-4,5 %). Het incasso van de directe kanalen stijgt daarentegen met 10,3 miljoen euro (+28,0 %). Tegenover 2020 winnen de directe kanalen 5,5 procentpunten marktaandeel en komen uit op 26,3 % in 2021. De makelaars behalen in 2021 een marktaandeel van 60,0 % en de exclusieve netwerken en bankverzekering noteren een marktaandeel van 13,7 %.

In 2021 brengen de **koopsommen** 1,1 miljard euro op, wat 9,6 miljoen euro minder (-0,9 %) is dan in 2020. Deze omzetsdaling is het gevolg van een afname met 51,1 miljoen euro (-8,7 %) bij de directe kanalen. De makelaars realiseren immers een incassostijging van 33,1 miljoen euro (+8,3 %). En de premie-inkomsten van de exclusieve netwerken en bankverzekeraars nemen toe met 8,4 miljoen euro (+7,3 %). Het marktaandeel van de makelarij stijgt van 36,1 % in 2020 naar 39,4 % in 2021, terwijl dat van de directe kanalen daalt van 53,4 % naar 49,2 %. De exclusieve netwerken en bankverzekeraars bezitten in 2021 een marktaandeel van 11,4 %.

Bijlage 1

Distributie van verzekeringen en bankuithangborden: onderverdeling in “verzekeringsbankieren” of “bankverzekering”

Onderstaande tabel* vermeldt de uithangborden waaronder de verzekeringsovereenkomsten werden verkocht, met aanduiding van het soort distributiekanaal.

Verzekeringsonderneming	Uithangborden	
	Verzekeringsbankieren	Bankverzekering
AG Insurance	Fintro	BNP Paribas Fortis Bpost bank
Argenta Verzekeringen		Argenta
AXA Belgium	AXA Bank	
Belfius Insurance		Belfius Bank
CPH Life		Banque CPH
Crelan Verzekeringen	Crelan/Europabank	
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.

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 2021 (in euro) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	401.828.883	202.491.126	47.031.715	57.669.478	94.636.564
- Individueel en afhankelijkheid	198.294.491	111.709.404	24.672.515	20.353.842	41.558.731
- Collectief	203.534.391	90.781.722	22.359.201	37.315.635	53.077.833
2. ZIEKTE	1.941.601.620	1.264.326.724	56.637.407	67.368.744	553.268.745
- Individueel en afhankelijkheid	742.439.821	537.713.922	96.119.650		108.606.248
- Collectief	1.199.161.799	726.612.801	27.886.500		444.662.498
3. MOTORRIJTUIGEN	3.928.538.629	2.268.134.896	629.133.921	310.116.262	721.153.551
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	3.354.491.113	2.000.686.377	537.958.256	479.453.468	336.393.011
- Woningen	2.144.920.408	1.127.903.186	332.257.203	466.331.362	218.428.657
- Andere eenvoudige risico's	625.938.895	417.300.139	153.762.849		54.875.907
- Speciale risico's	583.631.809	455.483.052	65.060.309		63.088.447
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	1.080.692.835	727.026.736	116.604.931	57.456.291	179.604.878
- Privé-leven	268.262.742	140.701.928	42.410.315	55.547.500	29.602.999
- Andere	812.430.093	586.324.808	74.194.616	1.908.791	150.001.879
6. RECHTSBIDJSTAND	640.519.215	418.036.658	84.272.442	71.583.725	66.626.392
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	769.151.652	419.665.130	83.912.297		265.574.226
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.201.558.814	807.344.841	105.334.300		288.879.672
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.165.269.367	4.943.191.471	704.548.820	4.229.492.194	288.036.882
- Pensioensparen	1.025.310.911	423.930.677	265.689.713	302.262.153	33.428.366
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	629.410.500	297.266.330		332.144.170	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	2.037.115.599	1.271.498.677	199.332.012	505.794.237	60.490.674
- Andere verrichtingen tak 21	1.982.913.049	856.287.019	142.865.043	903.416.185	80.344.802
- Tak 23	3.763.177.166	1.658.707.812	82.878.111	2.009.980.036	11.611.207
- Tak 26	727.342.142	435.500.956		291.841.186	
10. GROEPSVERZEKERING	5.853.677.431	2.431.997.059	452.683.062		2.968.997.311
- Vaste en flexibele premies	4.759.000.543	2.000.391.155	328.406.264		2.430.203.123
- Koopsommen	1.094.676.888	431.605.904	124.276.798		538.794.187
TOTAAL NIET-LEVEN	13.318.382.760	8.107.712.487	1.626.034.620	1.078.498.614	2.506.137.040
- particulieren	7.389.515.694	3.823.046.508	1.331.388.888	1.042.356.186	1.192.724.112
- ondernemingen	5.928.867.068	4.284.665.986	294.645.732	36.142.429	1.313.412.920
TOTAAL LEVEN	16.018.946.798	7.375.188.530	5.386.724.075		3.257.034.193
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	29.337.329.559	15.482.901.018	8.091.257.309		5.763.171.232
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	4.993.964.693	2.524.607.766	114.032.432	2.209.251.582	146.072.913
- Pensioensparen	84.051.894	22.652.430	24.704.264	36.499.999	195.203
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	109.792.011	35.579.774		74.212.236	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	469.266.131	293.538.465	38.641.480	133.915.379	3.170.807
- Andere verrichtingen tak 21	814.258.503	311.466.145	7.989.887	459.303.240	35.499.231
- Tak 23	2.789.254.013	1.425.869.997	34.880.801	1.318.575.841	9.927.374
- Tak 26	727.342.142	435.500.956		291.841.186	
12. GROEPSVERZEKERING	1.274.524.068	539.493.569	148.965.590		586.064.910
- Vaste en flexibele premies	179.847.180	107.887.665	24.688.792		47.270.724
- Koopsommen	1.094.676.888	431.605.904	124.276.798		538.794.187

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2021 (in %) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	100,0%	50,4%	11,7%	14,4%	23,6%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	56,3%	12,4%	10,3%	21,0%
- Collectief	100,0%	44,6%	11,0%	18,3%	26,1%
2. ZIEKTE	100,0%	65,1%	2,9%	3,5%	28,5%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	72,4%	12,9%		14,6%
- Collectief	100,0%	60,6%	2,3%		37,1%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	57,7%	16,0%	7,9%	18,4%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	59,6%	16,0%	14,3%	10,0%
- Woningen	100,0%	52,6%	15,5%	21,7%	10,2%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	66,7%	24,6%		8,8%
- Speciale risico's	100,0%	78,0%	11,1%		10,8%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	67,3%	10,8%	5,3%	16,6%
- Privé-leven	100,0%	52,4%	15,8%	20,7%	11,0%
- Andere	100,0%	72,2%	9,1%	0,2%	18,5%
6. RECHTSBIDJSTAND	100,0%	65,3%	13,2%	11,2%	10,4%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	54,6%	10,9%		34,5%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	67,2%	8,8%		24,0%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	48,6%	6,9%	41,6%	2,8%
- Pensioensparen	100,0%	41,3%	25,9%	29,5%	3,3%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	47,2%		52,8%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	62,4%	9,8%	24,8%	3,0%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	43,2%	7,2%	45,6%	4,1%
- Tak 23	100,0%	44,1%	2,2%	53,4%	0,3%
- Tak 26	100,0%	59,9%		40,1%	
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	41,5%	7,7%		50,7%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	42,0%	6,9%		51,1%
- Koopsommen	100,0%	39,4%	11,4%		49,2%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	60,9%	12,2%	8,1%	18,8%
- particulieren	100,0%	51,7%	18,0%	14,1%	16,1%
- ondernemingen	100,0%	72,3%	5,0%	0,6%	22,2%
TOTAAL LEVEN	100,0%	46,0%	33,6%		20,3%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	52,8%	27,6%		19,6%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	50,6%	2,3%	44,2%	2,9%
- Pensioensparen	100,0%	27,0%	29,4%	43,4%	0,2%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	32,4%		67,6%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	62,6%	8,2%	28,5%	0,7%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	38,3%	1,0%	56,4%	4,4%
- Tak 23	100,0%	51,1%	1,3%	47,3%	0,4%
- Tak 26	100,0%	59,9%		40,1%	
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	42,3%	11,7%		46,0%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	60,0%	13,7%		26,3%
- Koopsommen	100,0%	39,4%	11,4%		49,2%

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)
INCASSO'S					
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	1.857.964.761	1.199.987.221	56.333.372	67.644.646	533.999.522
- Individueel en afhankelijkheid	720.386.607	521.167.176	95.539.686		103.679.745
- 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	3.168.592.472	1.897.793.771	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	591.868.429	391.893.565	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. RECHTSBIDJSTAND	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	9.520.820.815	4.541.354.047	664.046.064	4.059.119.943	256.300.760
- Pensioensparen	1.025.953.263	427.510.865	246.696.845	315.509.631	36.235.922
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	592.819.164	274.057.548		318.761.616	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.994.313.549	1.221.881.072	199.752.974	515.418.457	57.261.047
- Andere verrichtingen tak 21	2.311.739.992	918.750.013	148.110.590	1.150.055.645	94.823.744
- Tak 23	3.096.434.680	1.307.250.638	57.748.579	1.727.539.423	3.896.039
- Tak 26	499.560.167	391.903.912		107.656.256	
10. GROEPSVERZEKERING	5.790.355.056	2.426.542.145	429.506.083		2.934.306.828
- Vaste en flexibele premies	4.686.118.315	2.028.025.205	313.674.270		2.344.418.839
- Koopsommen	1.104.236.742	398.516.940	115.831.814		589.887.989
TOTAAL NIET-LEVEN	12.640.064.368	7.692.230.842	1.521.008.002	1.020.329.445	2.406.496.078
- particulieren	7.167.962.836	3.730.585.700	1.261.710.192	987.114.618	1.188.552.326
- ondernemingen	5.472.101.528	3.961.645.140	259.297.810	33.214.827	1.217.943.753
TOTAAL LEVEN	15.311.175.872	6.967.896.193	5.152.672.090		3.190.607.588
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	27.951.240.239	14.660.127.035	7.694.009.537		5.597.103.666
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	4.490.841.994	2.160.168.749	90.073.354	2.131.826.243	108.773.648
- Pensioensparen	88.709.839	24.441.473	25.165.669	38.753.669	349.029
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	94.392.134	30.219.782		64.172.352	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	454.136.107	273.958.954	36.836.537	141.700.805	1.639.810
- Andere verrichtingen tak 21	1.047.959.048	343.089.759	11.748.381	645.947.997	47.172.911
- Tak 23	2.306.084.699	1.096.554.870	11.978.235	1.197.039.335	512.260
- Tak 26	499.560.167	391.903.912		107.656.256	
12. GROEPSVERZEKERING	1.282.148.434	513.637.426	141.691.741		626.819.268
- Vaste en flexibele premies	177.911.691	115.120.485	25.859.927		36.931.280
- Koopsommen	1.104.236.743	398.516.941	115.831.814		589.887.989

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)
INCASSO'S					
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%	64,6%	3,0%	3,6%	28,7%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	72,3%	13,3%		14,4%
- 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%	66,2%	24,5%		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%	47,7%	7,0%	42,6%	2,7%
- Pensioensparen	100,0%	41,7%	24,0%	30,8%	3,5%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	46,2%		53,8%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	61,3%	10,0%	25,8%	2,9%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	39,7%	6,4%	49,7%	4,1%
- Tak 23	100,0%	42,2%	1,9%	55,8%	0,1%
- Tak 26	100,0%	78,4%		21,6%	
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	41,9%	7,4%		50,7%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	43,3%	6,7%		50,0%
- Koopsommen	100,0%	36,1%	10,5%		53,4%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	60,9%	12,0%	8,1%	19,0%
- particulieren	100,0%	52,0%	17,6%	13,8%	16,6%
- ondernemingen	100,0%	72,4%	4,7%	0,6%	22,3%
TOTAAL LEVEN	100,0%	45,5%	33,7%		20,8%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	52,4%	27,5%		20,0%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	48,1%	2,0%	47,5%	2,4%
- Pensioensparen	100,0%	27,6%	28,4%	43,7%	0,4%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	32,0%		68,0%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	60,3%	8,1%	31,2%	0,4%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	32,7%	1,1%	61,6%	4,5%
- Tak 23	100,0%	47,6%	0,5%	51,9%	0,0%
- Tak 26	100,0%	78,4%		21,6%	
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	40,1%	11,1%		48,9%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	64,7%	14,5%		20,8%
- Koopsommen	100,0%	36,1%	10,5%		53,4%

2021 vs 2020	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN		2,8%		-1,4%	
- Individueel en afhankelijkheid		1,6%			-2,1%
- Collectief		5,0%	-1,8%	-4,2%	1,1%
2. ZIEKTE					
- Individueel en afhankelijkheid					
- Collectief					
3. MOTORRIJTUIGEN					
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN					
- Woningen					
- Andere eenvoudige risico's					
- Speciale risico's		-1,1%	1,9%		
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID					
- Privé-leven					-1,7%
- Andere					
6. RECHTSBIJSTAND					
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN		-1,6%			
8. ARBEIDSONGEVALLEN					
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING				-1,0%	
- Pensioensparen			1,9%	-1,3%	
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen					
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		1,1%		-1,0%	
- Andere verrichtingen tak 21		3,4%		-4,2%	
- Tak 23		1,9%		-2,4%	
- Tak 26		-18,6%		18,6%	
10. GROEPSVERZEKERING					
- Vaste en flexibele premies		-1,2%			1,0%
- Koopsommen		3,3%			-4,2%
TOTAAL NIET-LEVEN					
- particulieren					
- ondernemingen					
TOTAAL LEVEN					
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN					
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING		2,5%		-3,2%	
- Pensioensparen			1,0%		
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen					
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		2,2%		-2,7%	
- Andere verrichtingen tak 21		5,5%		-5,2%	
- Tak 23		3,6%		-4,6%	
- Tak 26		-18,6%		18,6%	
12. GROEPSVERZEKERING		2,3%			-2,9%
- Vaste en flexibele premies		-4,7%			5,5%
- Koopsommen		3,3%			-4,2%

Grafieken

Grafieken met betrekking tot de totale productie

- Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen 2010-2021
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020)
 - o Per distributievorm
 - o Per distributiekanaal*
- Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen 2010-2021

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 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020)
 - o Per distributievorm

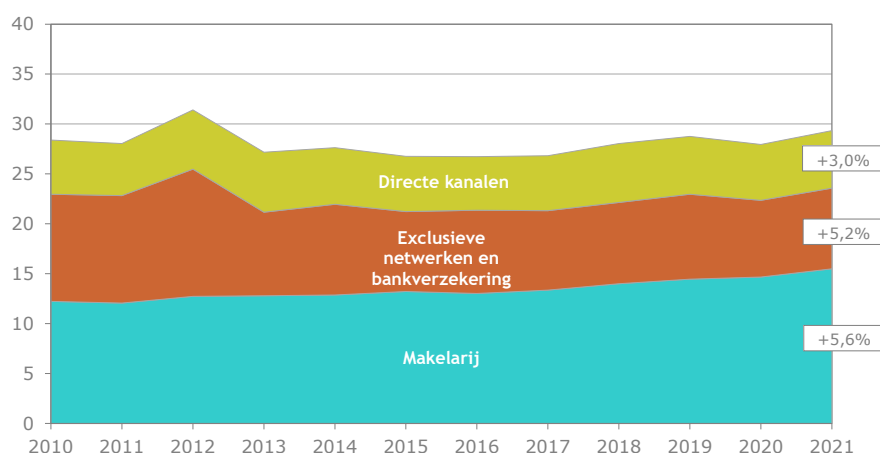
voor de volgende categorieën van verzekeringen

- 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

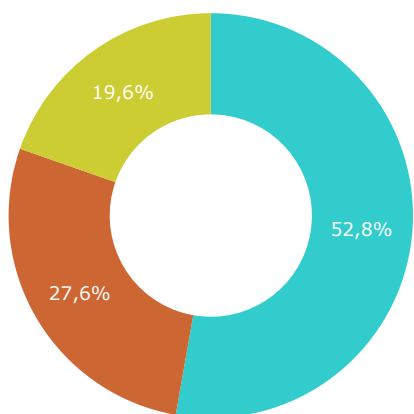
* Dit type grafiek is ook aangemaakt voor zeven takken van de niet-levensverzekeringen: ongevallen, ziekte, motorrijtuigen, brand, algemene BA, rechtsbijstand en arbeidsongevallen.

DISTRIBUTIEKANALEN 2021: GEHEEL VERZEKERINGEN NIET-LEVEN EN LEVEN

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

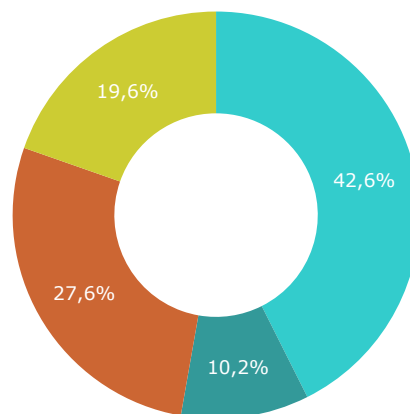


Uitsplitsing premie-inkomen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) Per distributievorm



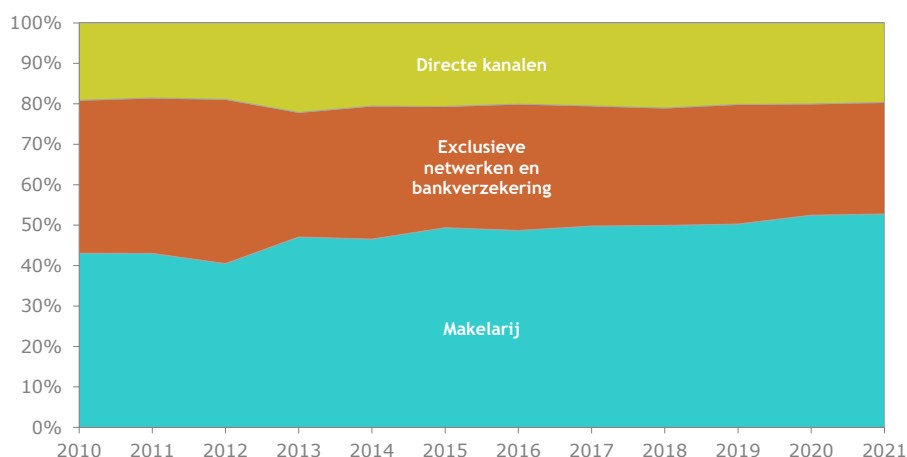
- Makelarij (+0,3 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,1 pp)
- Directe kanalen (-0,4 pp)

Per distributiekanaal

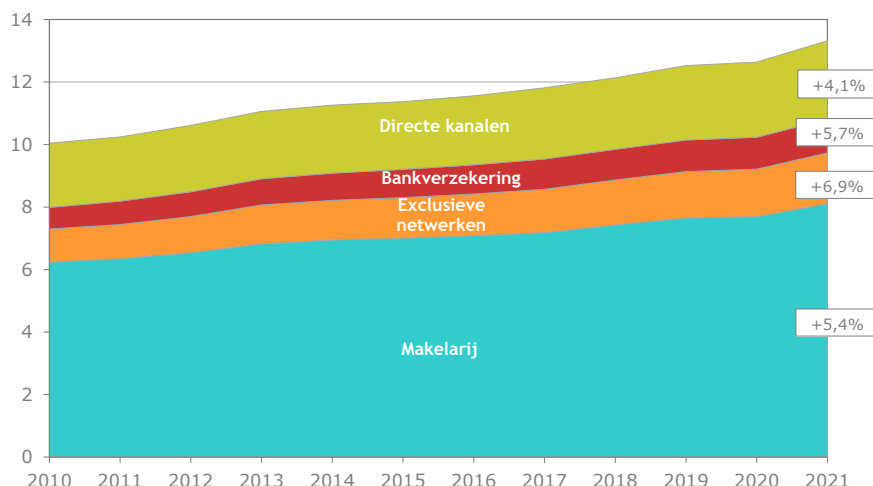


- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,2 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,6 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,1 pp)
- D Directe kanalen (-0,4 pp)

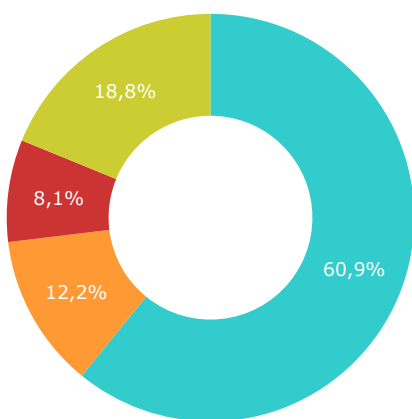
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



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

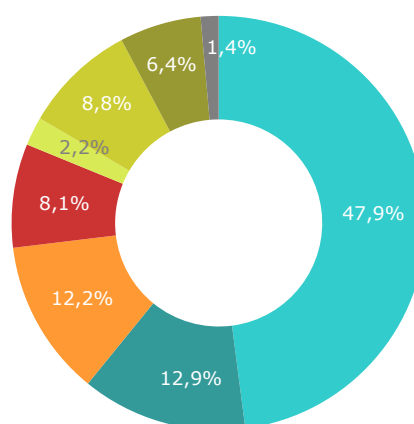


Uitsplitsing premie-inkomen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020)
Per distributievorm



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

Per distributiekanaal



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

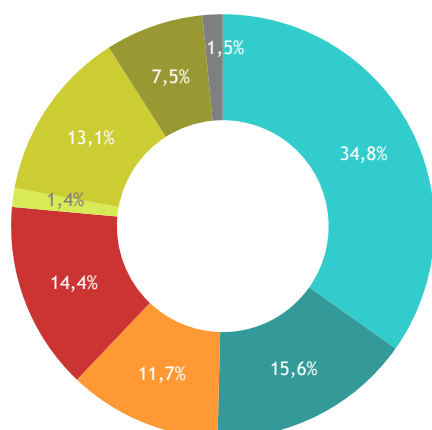
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



DISTRIBUTIEKANALEN 2021: NIET-LEVENSVZERKERINGEN PER TAK

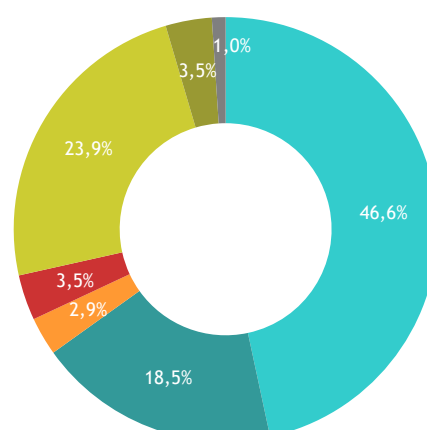
Uitsplitsing premie-inkomen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) per distributiekanaal

Ongevallen



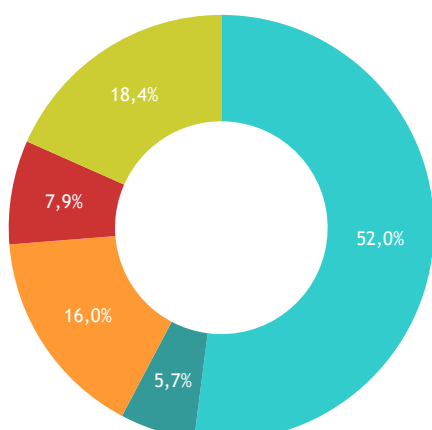
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+3,1 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,3 pp)
- B Exclusieve netwerken (-0,9 pp)
- C Bankverzekering (-1,4 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,2 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (+1,3 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (-0,8 pp)
- Andere kanalen (-0,8 pp)

Ziekte



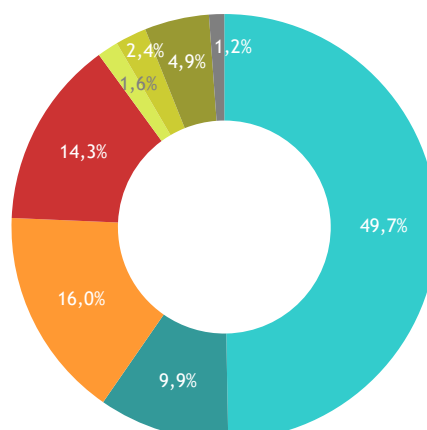
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,2 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,3 pp)
- B Exclusieve netwerken (-0,1 pp)
- C Bankverzekering (-0,2 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,2 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (+0,1 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (-0,4 pp)
- Andere kanalen (0,0 pp)

Motorrijtuigen



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

Brand

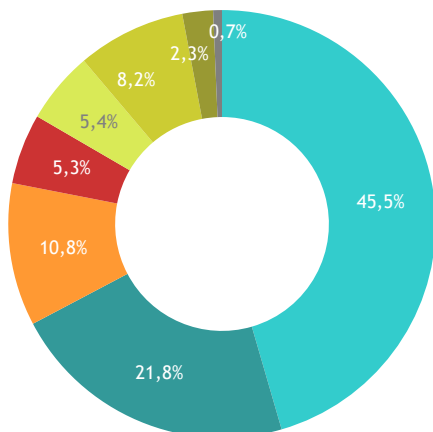


- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-1,4 pp)
- A.3 Megabrokers (+1,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,4 pp)
- C Bankverzekering (+0,1 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (0,0 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,2 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+0,1 pp)
- Andere kanalen (-0,2 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2021: NIET-LEVENSVZERKERINGEN PER TAK

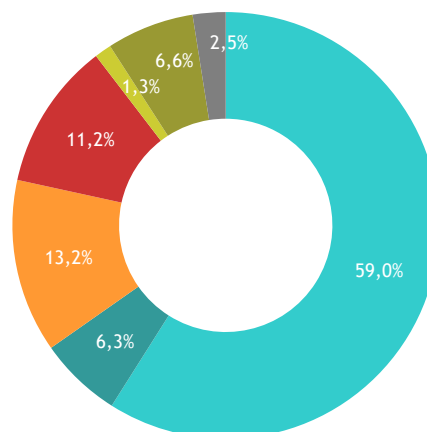
Uitsplitsing premie-inkomen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) per distributiekanaal

Algemene BA



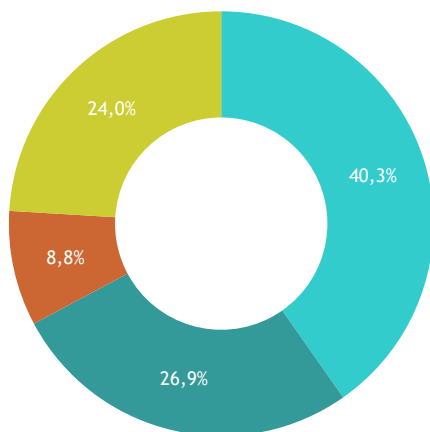
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,8 pp)
- A.3 Megabrokers (+1,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,2 pp)
- C Bankverzekering (-0,2 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,1 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (+0,3 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (-0,5 pp)
- Andere kanalen (0,0 pp)

Rechtsbijstand



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

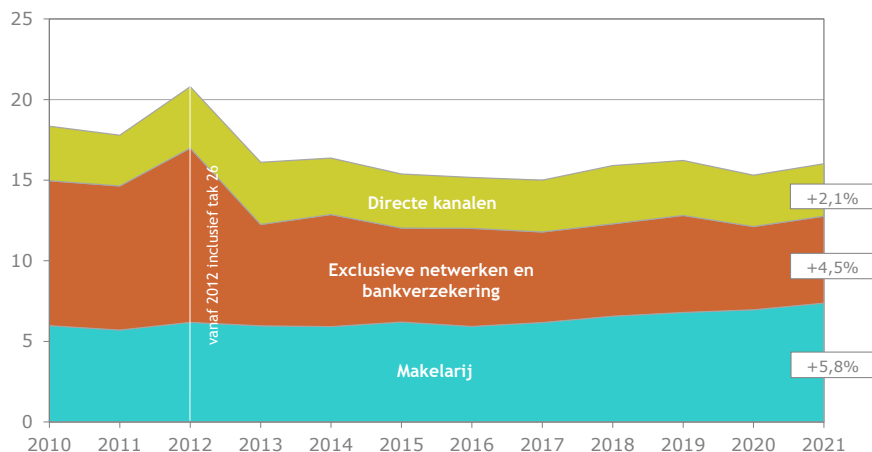
Arbeidsongevallen



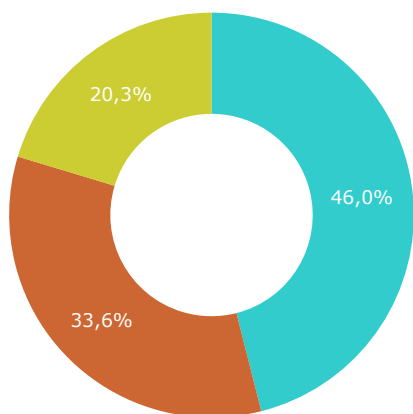
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,8 pp)
- A.3 Megabrokers (-1,4 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,4 pp)
- D Directe kanalen (+0,2 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2021: LEVENSVZERKERINGEN

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

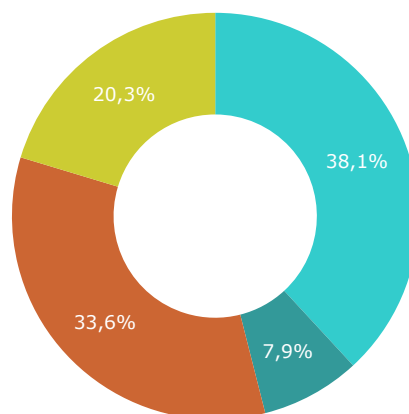


Uitsplitsing premie-inkomen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) Per distributievorm



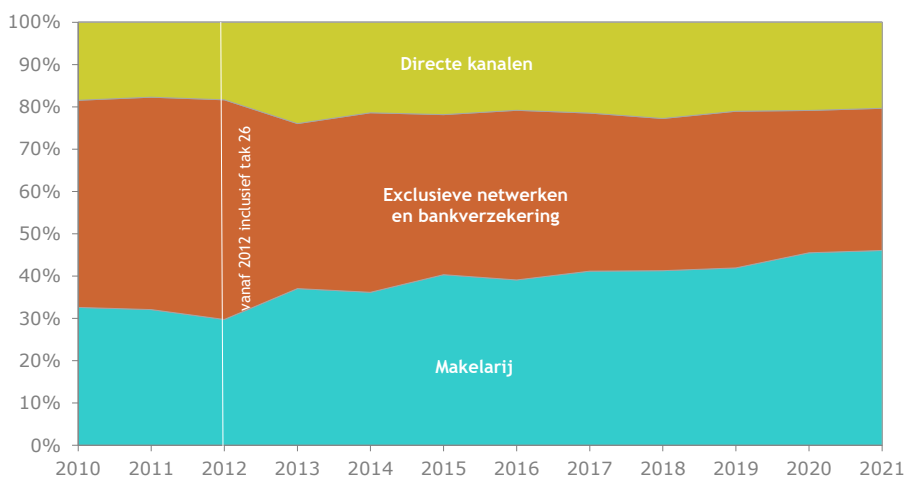
- Makelarij (+0,5 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (0,0 pp)
- Directe kanalen (-0,5 pp)

Per distributiekanaal



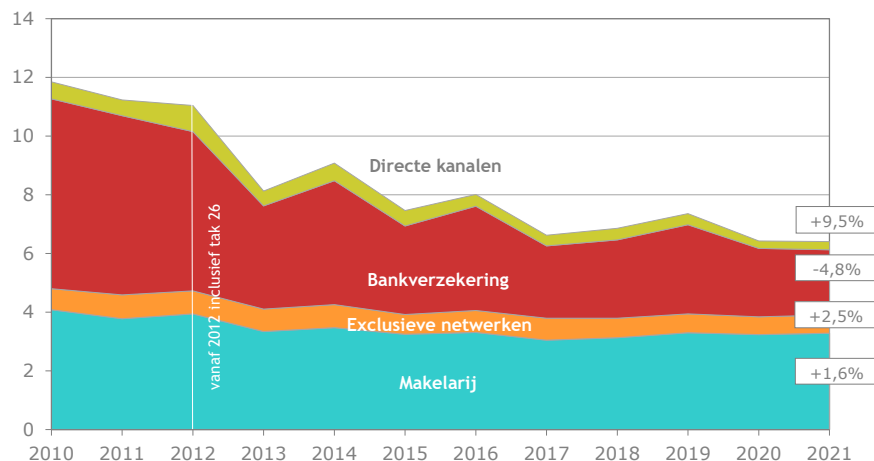
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (0,0 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,5 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (0,0 pp)
- D Directe kanalen (-0,5 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

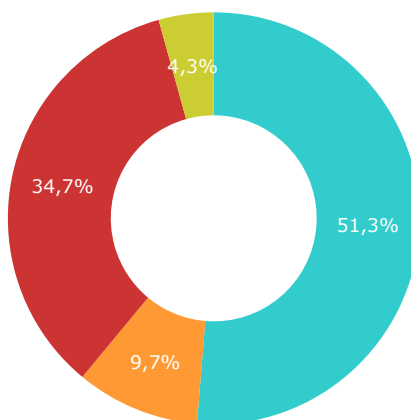


DISTRIBUTIEKANALEN 2021: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAKKEN 21 EN 26)

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

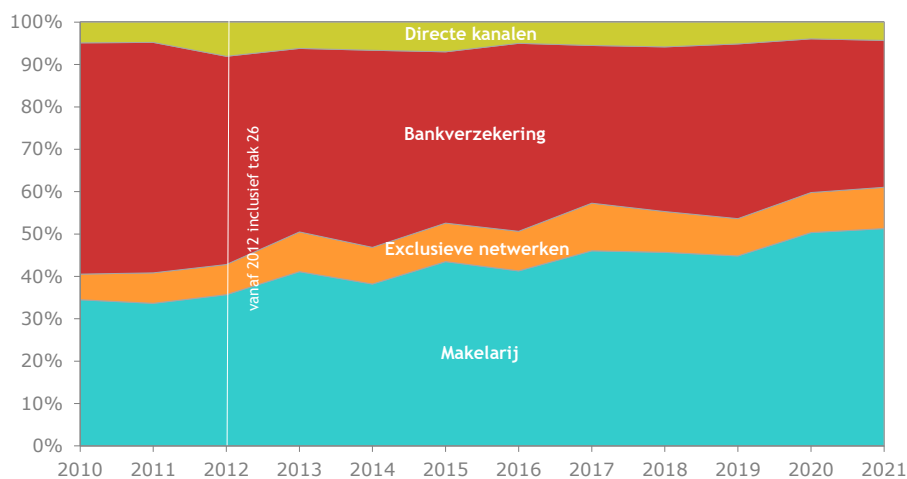


Uitsplitsing premie-inkomen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) per distributievorm



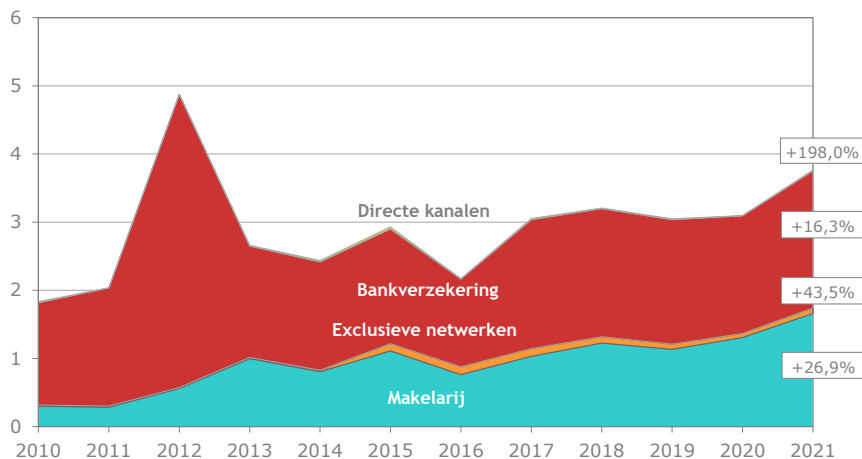
- Makelarij (+1,0 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- Bankverzekering (-1,6 pp)
- Directe kanalen (+0,4 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

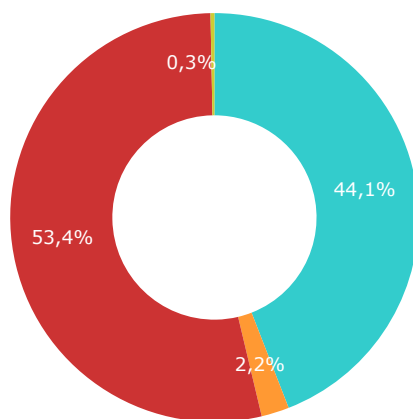


DISTRIBUTIEKANALEN 2021: INDIVIDUELE TAK 23-LEVENSVZERKERINGEN

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

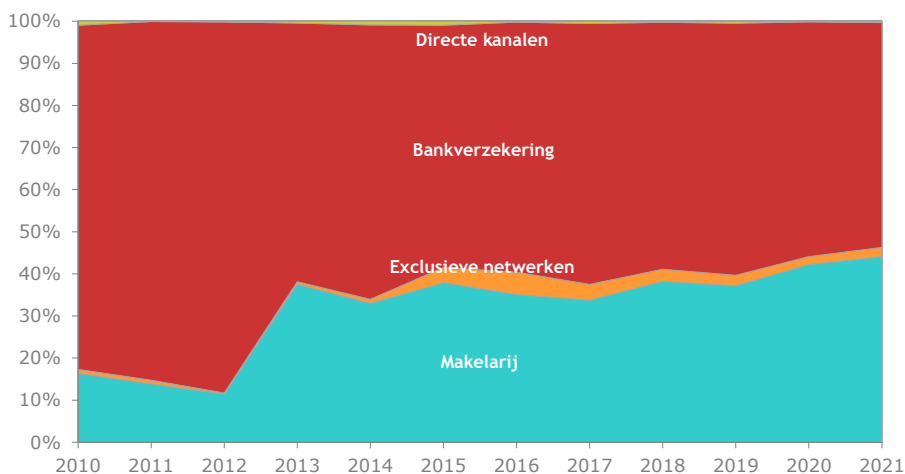


Uitsplitsing premie-inkomen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) per distributievorm



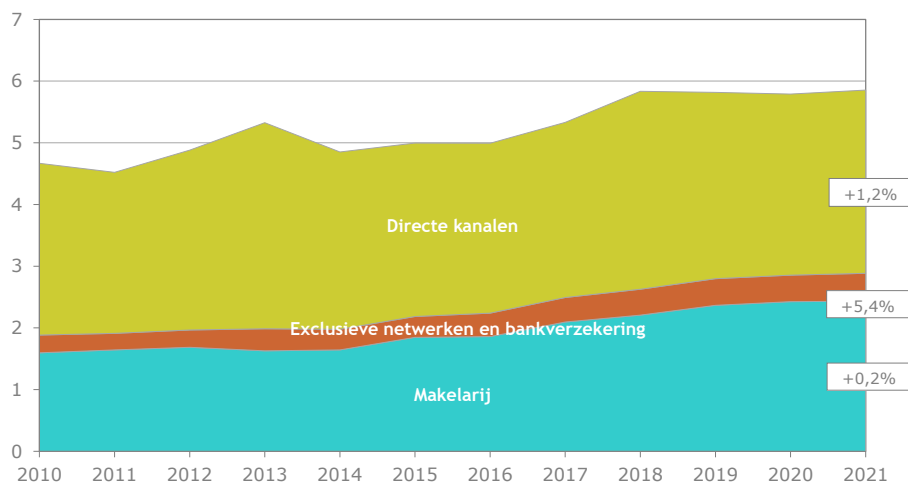
- Makelarij (+1,9 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- Bankverzekering (-2,4 pp)
- Directe kanalen (+0,2 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

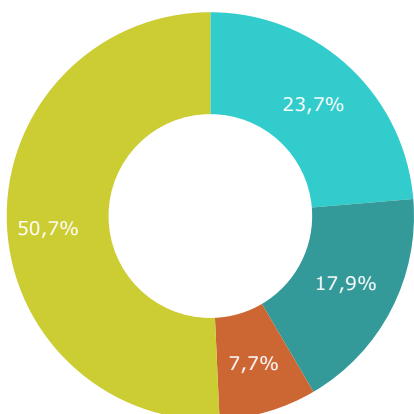


DISTRIBUTIEKANALEN 2021: GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. EERSTE PIJLER)

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

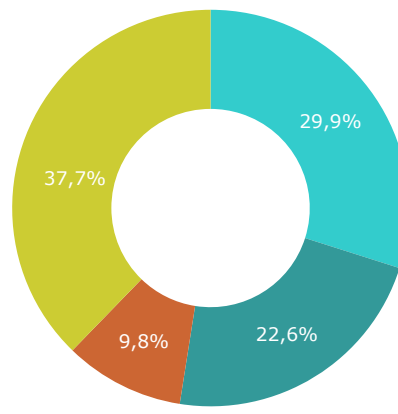


Uitsplitsing premie-inkomen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) per distributiekanaal Inclusief eerste pijler



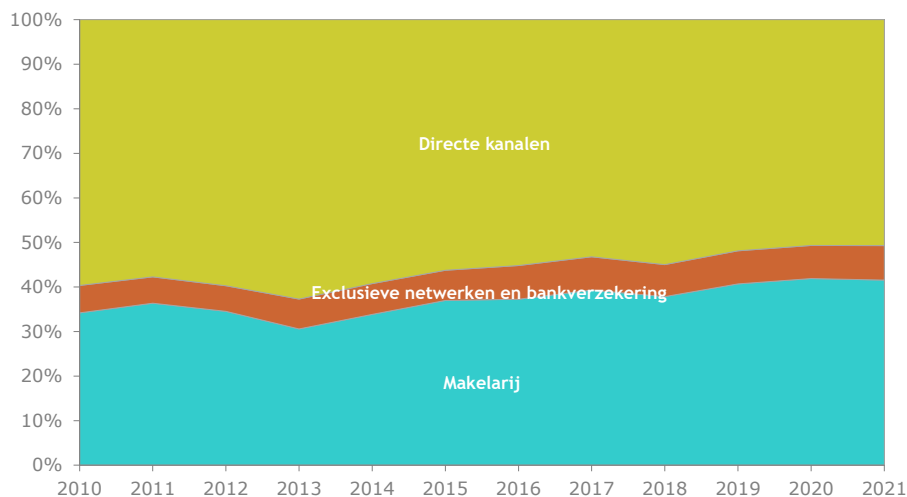
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,4 pp)
- A.3 Megabrokers (0,0 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,3 pp)
- D Directe kanalen (0,0 pp)

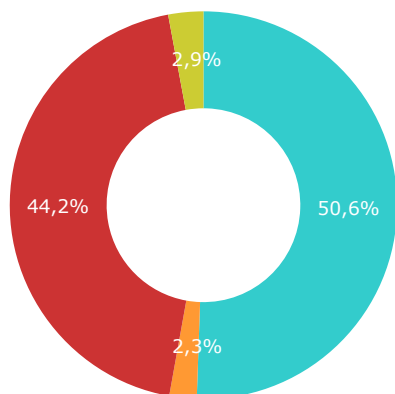
Exclusief eerste pijler



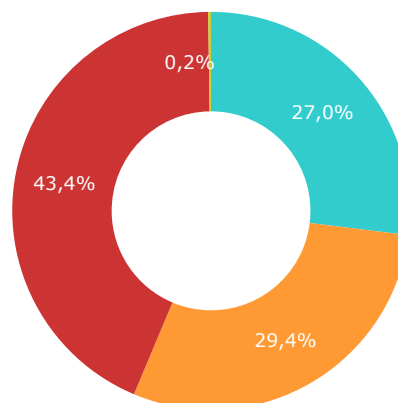
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,4 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,1 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,4 pp)
- D Directe kanalen (-0,1 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

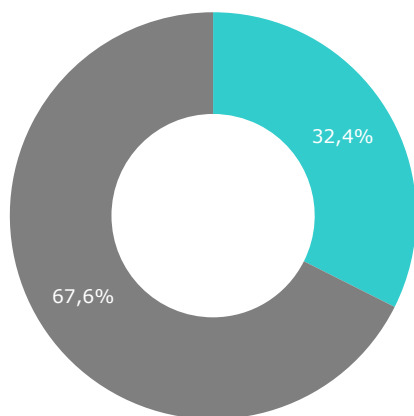


DISTRIBUTIEKANALEN 2021: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN**Uitsplitsing premie-inkomen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) per distributievorm****Takken 21, 23 en 26**

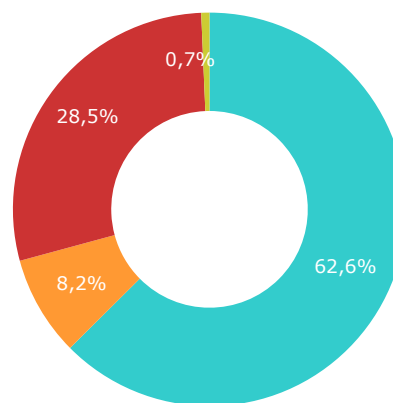
- Makelarij (+2,5 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- Bankverzekering (-3,2 pp)
- Directe kanalen (+0,5 pp)

Pensioensparen

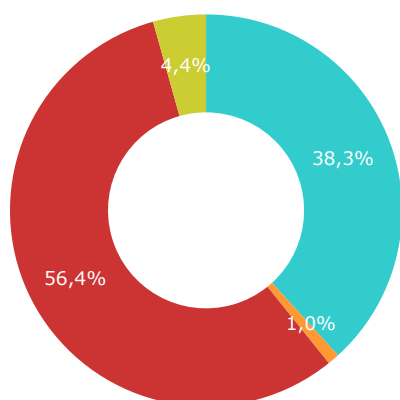
- Makelarij (-0,6 pp)
- Exclusieve netwerken (+1,0 pp)
- Bankverzekering (-0,3 pp)
- Directe kanalen (-0,2 pp)

Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen

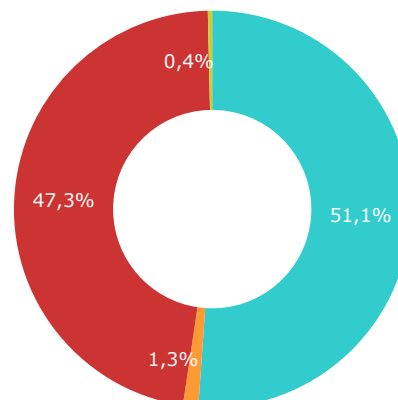
- Makelarij (+0,4 pp)
- Andere kanalen (-0,4 pp)

Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen

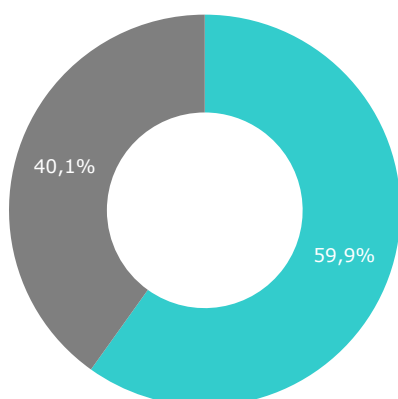
- Makelarij (+2,2 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- Bankverzekering (-2,7 pp)
- Directe kanalen (+0,3 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2021: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN**Uitsplitsing premie-inkomen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) per distributievorm****Andere verrichtingen Tak 21**

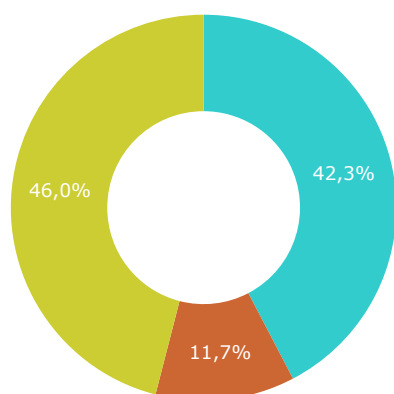
- Makelarij (+5,5 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,1 pp)
- Bankverzekering (-5,2 pp)
- Directe kanalen (-0,1 pp)

Tak 23

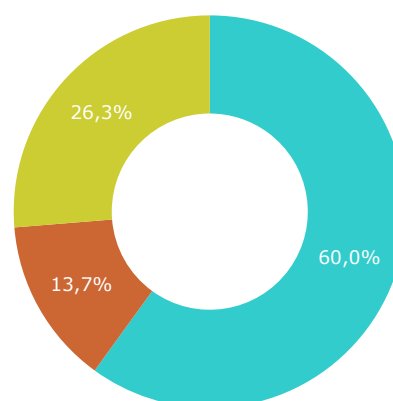
- Makelarij (+3,6 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,7 pp)
- Bankverzekering (-4,6 pp)
- Directe kanalen (+0,3 pp)

Tak 26

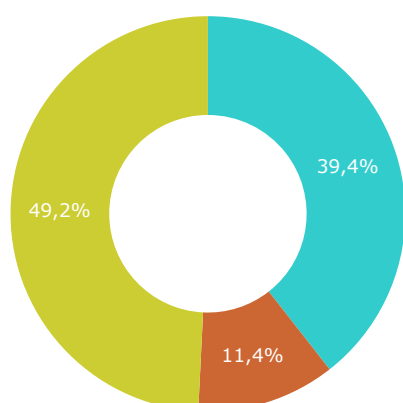
- Makelarij (-18,6 pp)
- Andere kanalen (+18,6 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2021: NIEUWE PRODUCTIE GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. 1^E PIJLER)**Uitsplitsing premie-inkomen in 2021 (ontwikkeling t.o.v. 2020) per distributievorm****Leven groep**

- Makelarij (+2,3 pp)
- Exklusieve netwerken en bankverzekering (+0,6 pp)
- Directe kanalen (-2,9 pp)

Vaste en flexibele premies

- Makelarij (-4,7 pp)
- Exklusieve netwerken en bankverzekering (-0,8 pp)
- Directe kanalen (+5,5 pp)

Koopsommen

- Makelarij (+3,3 pp)
- Exklusieve netwerken en bankverzekering (+0,9 pp)
- Directe kanalen (-4,2 pp)