

Distributiekkanalen van de verzekering

Cijfers 2005

Inhoud

1. Inleiding : iedereen wint ?	02
2. Doelstelling en methodologie van de enquête	03
3. Resultaten 2005	05
▶ Representativiteit van de steekproef en betrouwbaarheid van de resultaten	
▶ Samenvatting van de belangrijkste resultaten	
▶ Schadeverzekering	
▶ Levensverzekering	
- Leven individueel: (takken 21-23)	
-> Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (tak 21)	
-> Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)	
- Leven groep	
- Levensverzekering: productie van nieuwe zaken	
- Totaal levensverzekeringsverrichtingen	
4. Belangrijkste conclusies van de enquête	15
5. Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel	16
6. Classificatie van de distributiekkanalen	28

1. Inleiding : iedereen wint?

De studie over de distributiekanaal in 2005 die Assurialia nu presenteert, schetst de verzekeringsdistributie in België als een gevarieerd landschap dat door een dynamisch evenwicht wordt gekenmerkt.

Gevarieerd landschap, want we hebben niet te maken met een monolithische verzekeringsmarkt, maar veeleer met verschillende deelmarkten, waaronder die van de grote bedrijven, die van de particulieren en de KMO's, maar ook die van bijvoorbeeld verschillende levensverzekeringsproducten.

Dynamisch evenwicht, want de cijfers van 2005 wijzen niet op een breuk met de vorige boekjaren. Deze bevestiging van al in de vorige edities van dit werk beschreven tendensen mag niet uit het oog doen verliezen dat de verschillende distributievormen in België elke dag de manier waarop ze zich organiseren en de klant benaderen, moeten moderniseren.

Gunstige conjunctuur

In afwachting van de analyse van de cijfers van 2006 om de gevolgen van de invoering van de taks van 1,1% op de individuele levensverzekeringen voor de verschillende distributievormen te meten, moeten we er ons nu al van bewust zijn dat de distributie ingrijpende ontwikkelingen doormaakt. Die hangen in de eerste plaats samen met de veranderingen van de markten zelf (technologie, herdefiniëring van het bedrijfsmodel, cyclisch karakter van de sector). Er zijn echter ook de ontwikkelingen op zowel Europees vlak (met de invoering van de richtlijnen "verkoop op afstand", "verzekeringstussenpersonen" en "MiFID") als in de Verenigde Staten (met het onderzoek van Eliot Spitzer naar belangenconflicten). Die ontwikkelingen in de regelgeving zijn allemaal factoren die de achtergrond vormen van het onderzoek van de Europese Commissie naar de markt van de bedrijfsverzekeringen.

Uit de in die context gevoerde discussies komt naar voren dat de in België bestaande kanalen, als we ons distributieland met dat van andere Europese landen vergelijken, opereren in een bijzonder concurrerende omgeving, waarin geen enkel kanaal zeker is van een vaste en gegarandeerde inkomensstroom.

Werken op een groeiemarkt zoals in 2005 (vooral voor de levensverzekering, met een groei van 26,8%, en in mindere mate voor de schadeverzekering, met 3,2%) is natuurlijk gunstig voor de hele markt, al probeert iedereen daar op zijn manier zoveel mogelijk voordeel uit te halen. Hoe dan ook, de groei van de premievolumes brengt geen vergelijkbare stijging van de distributiekosten mee, wat betekent dat de productiviteit, over het geheel genomen, uit dat oogpunt verbetert, vooral in de individuele levensverzekering.

Topproducten

Welke zijn de belangrijkste ontwikkelingen (tussen 2004 en 2005) in de takken waarnaar de meeste aandacht gaat?

In de autoverzekering – een branche die de crisisjaren te boven is gekomen – zien we verschuivingen tussen agenten in loondienst en zelfstandige agenten, waarbij deze laatste het door de eerste prijsgegeven terrein terugwinnen. Deze ontwikkeling bleek trouwens ook uit al gepubliceerde werkgelegenheidscijfers: de agent in loondienst is een aflopende formule. De andere waargenomen bewegingen zijn minder omvangrijk.

In de woningverzekering en de BA-privéleven doet zich eenzelfde verschuiving volgens het statuut van de agenten voor, terwijl de zuivere bankverzekering hier steeds nadrukkelijker op de voorgrond treedt, al blijven deze markten gedomineerd door de voor de klant bereikbare tussenpersonen.

De verschillen zijn veel groter als we naar de verkoop van nieuwe levensverzekeringen kijken. Wat het pensioensparen betreft, om met een essentieel product te beginnen, daar verliest de bankverzekering terrein aan de tussenpersonen en de onderlinge verzekeraars. Hetzelfde verschijnsel stellen we vast voor de fiscaal voordelige overeenkomsten, maar niet voor de aan een hypotheeklening verbonden polissen, waar de banken de koppositie innemen.

De overheersing van de banken is echter nergens zo uitgesproken als voor de tak 23-producten. Hun aandeel op

die expanderende markt bedraagt 86,8%. Daarmee doen ze nog beter dan voor de kortlopende koopsomverzekeringen (de "verzekeringsbon"), waar ze een aandeel van 71,5% halen, weliswaar op een krimpende markt en voor lagere absolute bedragen.

In de groepsverzekering ten slotte hangen de cijfers af van iets moeilijker te analyseren factoren: voor de productie van terugkerende zaken, dat wil zeggen waar er een regelmatige premiestroom wordt verwacht, is de markt vrij open

en halen de makelaars het grootste marktaandeel. Bij koopsomovereenkomsten liggen de absolute bedragen echter een heel stuk hoger en gaat het meer om business-to-businessstransacties of transacties met een minder gewoon karakter: hier hebben de onderlinge maatschappijen en de directe verzekeraars de overhand.

Wauthier Robyns
cia@assuralia.be

2. Doelstelling en methodologie van de enquête

De enquête over de distributiekanaalen heeft tot doel het relatieve belang van de verschillende verzekeringsdistributiekanaalen in België en de ontwikkeling van hun marktaandelen in de tijd te onderzoeken.

De vragenlijst voor de ondernemingen bestaat uit een tabel met twee categorieën, waarvan in de rijen de voornaamste verrichtingen staan, en in de twaalf kolommen de distributievormen. De precieze definities daarvan staan in het laatste hoofdstuk van dit dossier.

De definitie van de verschillende kanalen werd in de editie 2004 van de enquête aangepast om rekening te houden met de recente veranderingen in de verzekeringsdistributie en een duidelijker beeld te geven van de werkelijkheid achter de transacties.

De distributiekanaalen worden sindsdien in vier grote categorieën opgedeeld.

De **niet-exclusieve verzekeringsnetwerken** bevatten naast de klassieke makelarij de makelaars die via bankloketten werken, en de megabrokers. In de tweede groep isoleerden wij de "makelaars die werken met een bankagentschap van de financiële groep waartoe de verzeke-

ringsonderneming behoort die de verzekeringsovereenkomst uitgegeven heeft"; die groep wordt doorgaans met de term "verzekeringsbankieren" aangeduid. Ingeval het bankagentschap alleen verzekeringsproducten van de groep mag verkopen, betreft het een exclusief netwerk, dat dan ook thuishoort in de bankverzekering.

Verzekeringsovereenkomsten die door makelaars verkocht worden via bankloketten van een andere groep, worden dan weer opgenomen bij de klassieke makelarij, aangezien de informaticasystemen van de verzekeringsondernemingen vooraf niet kunnen uitmaken of de makelaar via een bankagentschap werkt of niet. Wegens die beperking is de studie meer uitgegaan van de "onderneming" dan van de "klant", waarbij de geraamde bankmarktaandelen iets hoger zouden liggen dan in deze enquête.

De megabrokers omvatten alle makelaarskantoren die lid zijn van de BVVM. De rubriek "Overige" speelt slechts een kleine aanvullende rol.

De **exclusieve verzekeringsnetwerken zonder bankactiviteiten** omvatten de exclusieve verzekeringsagenten. Er wordt een onderscheid gemaakt naargelang het om werknemers of om zelfstandigen gaat.

De **bankverzekering** omvat alle verzekeringsovereenkomsten die verkocht worden via een bankloket waar alleen verzekeringsproducten van de groep verkocht worden.

Onder **direct** vallen alle overeenkomsten die zonder tussenpersoon verkocht worden. Deze categorie bestaat vooral uit de onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen, de directe verkoop, die de polissen bevat die verzekeraars rechtstreeks verkopen aan bedrijven (business-to-business), en de direct marketing, met andere woorden de polissen die verzekeraars aan particulieren verkopen (business-to-consumer), en de elektronische handel zonder tussenpersonen.

In vergelijking met de vorige edities van de enquête werd de direct marketing opgesplitst in directe verkoop en direct marketing, terwijl de vroegere categorieën "affinity groups", captive verzekeraars, verzekeringspools, ... gefuseerd werden tot één categorie "Overige directe kanalen".

...

Om een analyse over een langere periode mogelijk te maken, werden de resultaten van de edities 1994 tot 2003 aangepast aan het nieuwe analyseschema. Sommige grafieken en tabellen in de laatste twee edities kunnen dus verschillen van die in de vorige edities. Ook kunnen methodische aanpassingen bij sommige ondernemingen verschuivingen meebrengen.

...

Elke productengroep werd voor zover mogelijk opgesplitst in twee categorieën: producten voor particulieren en producten voor ondernemingen.

Tot de eerste categorie behoren:

- ▶ de individuele en zorgverzekeringsproducten van de takken Gezondheid en Ongevallen,
- ▶ alle autoverzekeringsproducten,
- ▶ de woningverzekeringsproducten van de tak Brand,
- ▶ de producten "privéleven" van de tak Algemene BA,
- ▶ de overige BOAR-producten, behalve Krediet en Borgtocht voor de ondernemingen die alleen in die tak actief zijn,
- ▶ de individuele levensverzekeringsproducten.

De tweede categorie omvat:

- ▶ de collectieve producten van de takken Gezondheid en Ongevallen,
- ▶ de arbeidsongevallenverzekeringen,
- ▶ de overige eenvoudige risico's en de speciale risico's van de tak Brand,
- ▶ alle producten voor de verzekering van de algemene burgerrechtelijke aansprakelijkheid, behalve voor privéleven,
- ▶ de producten Krediet en Borgtocht van de ondernemingen die alleen in die tak actief zijn,
- ▶ de collectieve levensverzekeringsproducten.

Hoewel deze onderverdeling nog niet ideaal is, maakt ze toch enigszins duidelijk welk distributiekanaal de verzekerde voor welk verzekeringsproduct verkiest.

...

3. Resultaten

3.1 Representativiteit van de steekproef en betrouwbaarheid van de resultaten

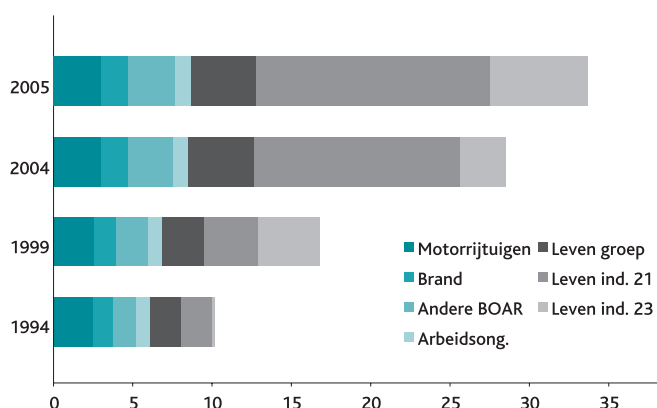
De geanalyseerde steekproef vertegenwoordigt, voor de incasso's van 2005, 99% van de markt zonder VDV en voor de productie van nieuwe zaken ruim 90% van de resultaten die worden vermeld in de verplichte rapportering van de ondernemingen aan de CBFA.

De enquête berust dus opnieuw op een steekproef die representatief is voor praktisch het hele premie-inkomen van de Belgische markt zonder VDV.

3.2 Samenvatting van de belangrijkste resultaten

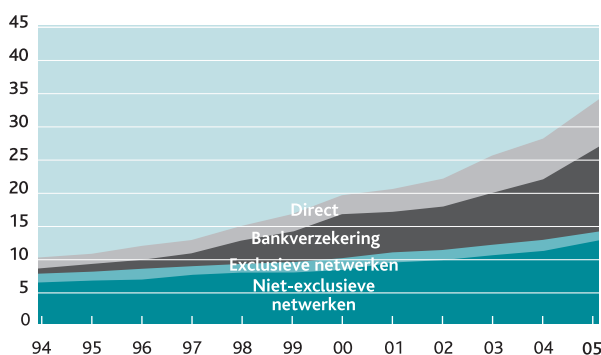
De premie-inkomsten van de verzekeringsmarkt gaan er in 2005 met 18,7% op vooruit (+5,3 miljard). Die stijging kunnen we toeschrijven aan de anticipatie op de begin 2006 ingevoerde belasting van 1,1% op de premies voor de individuele levensverzekering.

Ontwikkeling premie-inkomen van 1994 tot 2005 (in miljarden euro)



De grafiek hieronder geeft voor de vier grote groepen van onderzochte kanalen de ontwikkeling van het premie-inkomen over een langere periode weer. Daaruit blijkt dat de premies, tegenover 2004, van de niet-exclusieve netwerken, de exclusieve netwerken, de bankverzekering en de directe netwerken respectievelijk met 10,5% (+1,2 miljard), 8,2% (+125,3 miljoen), 33,9% (+3,2 miljard) en 13% (+824,8 miljoen) toenemen.

Ontwikkeling premie-inkomen in leven en schade (in miljarden euro)



Voor het eerst overtreft de **bankverzekering**, voor het totaal van de activiteiten, de makelaarsnetwerken met een aandeel van 37,3% van de in België ontvangen premies. Het marktaandeel van de bankverzekering groeit voor het geheel van de verrichtingen met 4,2 punt.

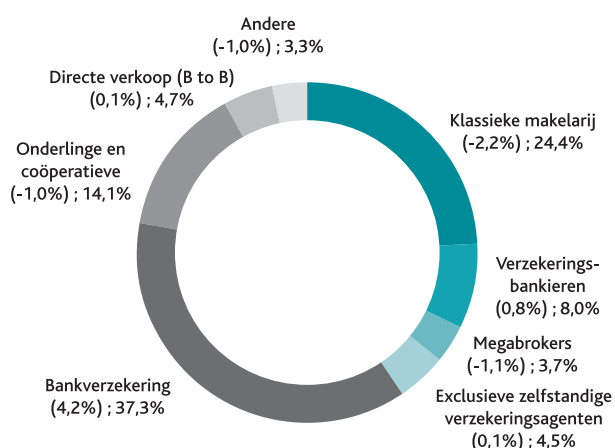
Dit fenomeen doet zich vooral voor de individuele levensverzekeringen voor, waar de bankverzekering al jaren de dominerende speler is. In 2005 is deze distributievorm goed voor bijna de helft van het premie-incasso van de levensverzekering.

De **niet-exclusieve netwerken**, die sinds verschillende jaren gekenmerkt worden door dalende marktaandelen, maken 36,5% van de verzekeringspremies in 2005 uit, tegenover 62,4% in 1994.

Deze relatieve terugval is voornamelijk te verklaren door de groei van de individuele levensverzekeringen, in het bijzonder de "nieuwe producten", waarvan de meerderheid verkocht wordt door kredietinstellingen en sinds enkele jaren ook door onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen.

De vooruitgang van de **directe verzekeraars**, onder impuls van de onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen, met 7,8 punt over de periode 2000-2004 maakt plaats voor een achteruitgang met 1,1 punt. De distributie van verzekeringsproducten door de directe verzekeraars ligt iets boven de 20%.

Uitsplitsing premie-inkomen in leven en schade per distributievorm in 2005 (ontwikkeling t.o.v. 2004)

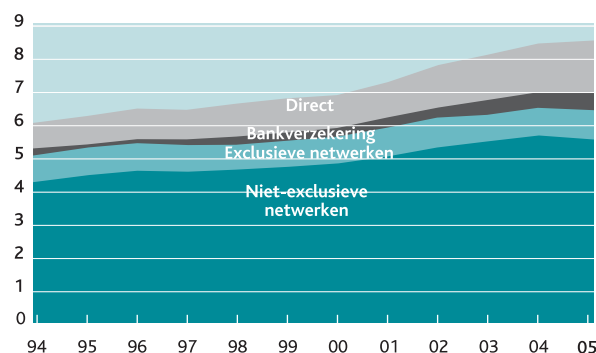


3.3 Schadeverzekering

De schadeverzekeringsmarkt vertoont in 2005 een zwakke groei van 0,9% (+72,5 miljoen).

Uit de grafiek hieronder, die de ontwikkeling van de premie-inkomsten over een langere periode weergeeft, blijkt dat de premies van de exclusieve netwerken, de bankverzekering en de directe netwerken met respectievelijk 3,4% (+29 miljoen), 7,2% (+35 miljoen) en 6,1% (+90,2 miljoen) toenemen ten opzichte van 2004.

Ontwikkeling premie-inkomen schadeverzekeringen (in miljarden euro)



De niet-exclusieve netwerken noteren een afname met 1,4% (-81,7 miljoen).

De schademarkt wordt gedomineerd door de **klassieke makelarij** en het **verzekeringsbankieren**, die samen goed zijn voor 53,1% van de schadeverzekeringspremies. We stellen dus vast dat de **niet-exclusieve netwerken** nog altijd tot de geliefkoosde kanalen van de klant behoren.

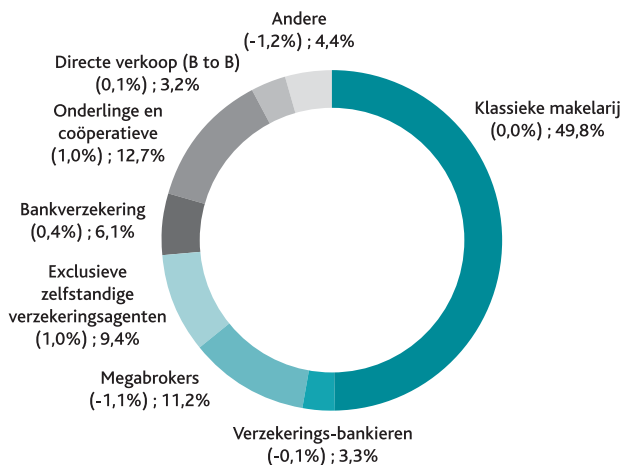
Het aandeel van de **exclusieve netwerken** bedraagt ongeveer een tiende van de niet-levenpremies. Binnen die netwerken winnen de zelfstandige agenten marktaandeel ten koste van de agenten in loondienst, van wie het aantal van meer dan duizend in 1994 gedaald is tot minder dan honderd in 2005.

De **bankverzekering** en de **directe kanalen, zonder onderlinge en coöperatieve maatschappijen**, gaan voor de schadeverzekeringen licht vooruit tegenover 2004 en komen uit op respectievelijk 6,1% en 5,6% van die activiteit.

De **onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen** winnen een punt en halen een marktaandeel van 12,7%. Die onderlinge en coöperatieve maatschappijen groeien vooral in Ongevallen en Ziekte, alsook in Burgerrechtelijke Aansprakelijkheid.

Maken we een onderscheid tussen de schadeverzekeringen voor particulieren en die voor bedrijven, dan stellen we vast dat exclusieve agenten en bankverzekering nadrukkelijker aanwezig zijn in het particulierensegment, terwijl onderlinge en coöperatieve maatschappijen, makelaars en **megabrokers** actiever zijn in het bedrijvensegment. De megabrokers zijn goed voor een kwart van het premie-inkomen "business-to-business".

Uitsplitsing premie-inkomen schade per distributievorm in 2005 (ontwikkeling t.o.v. 2004)



Over een langere waarnemingsperiode van twaalf jaar blijven de **niet-exclusieve netwerken** overheersend in de schadeverzekering. Toch stellen we vast dat deze niet-exclusieve netwerken er met 5,6 punt op achteruitgaan en 65,6% van het niet-levenincasso uitmaken in 2005 tegenover 71,2% in 1994.

Terreinverlies, zij het maar met bijna één punt, is er ook voor de exclusieve agenten in loondienst, wat te verklaren valt door het feit dat verschillende verzekeraars hun netwerk van agenten in loondienst hebben afgebouwd ten voordele van zelfstandige agenten of makelaars. De **exclusieve netwerken** vertegenwoordigen in 2005 nog een tiende van de schadeverzekeringsmarkt.

De **directe distributie** is de jongste jaren steviger gegroeid en is in 2005 goed voor 18,2% van de schadepremies, tegenover 12,7% in 1994. Dit kanaal haalt echter nog altijd niet hetzelfde succes als in landen zoals Groot-Brittannië en Nederland, waar het bijna een kwart van het totale schadepremie-inkomen uitmaakt.

Het marktaandeel van de **bankverzekering** als distributiekanaal voor schadeverzekeringen haalt geen 7%. Dit kanaal is blijkbaar alleen een echte optie voor bepaalde collectieve polissen, zoals Ongevallen en Ziekte, en voor enkele standaardproducten voor particulieren, zoals de brandverzekering voor woningen en de familiale verzekering, waarvoor zijn marktaandelen 10% en meer bedragen.

3.4 Levensverzekering

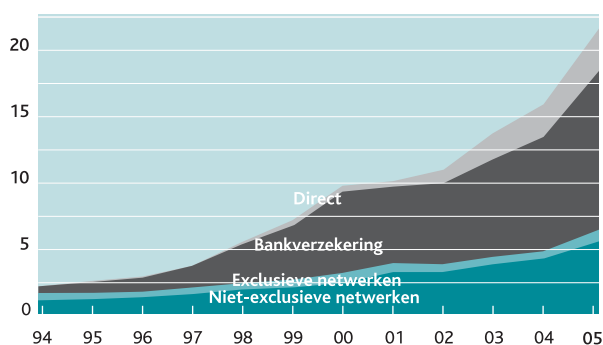
In dit gedeelte wordt de ontwikkeling besproken van de verschillende distributiekanaalen voor, achtereenvolgens, de individuele levensverzekeringen (verzekeringen met een gewaarborgde rentevoet en aan beleggingsfondsen gekoppelde producten), de groepsverzekeringen, de productie van nieuwe zaken en ten slotte alle levensverzekeringsverrichtingen samen.

3.4.1 Leven individueel (takken 21-23)

De markt van de individuele levensverzekering (takken 21 en 23) vertoont in 2005 een stijging van 32,9% (+5,2 miljard).

Uit de grafiek hieronder, die de ontwikkeling van de premie-inkomsten over een langere periode weergeeft, blijkt dat de premies van de niet-exclusieve netwerken, de exclusieve netwerken, de bankverzekering en de directe netwerken met respectievelijk 30,7% (+1,3 miljard), 17,6% (+103,3 miljoen), 36,5% (+3,1 miljard) en 27,8% (+669,2 miljoen) toenemen ten opzichte van 2004.

Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel (takken 21-23) volgens belangrijkste distributievormen (in miljarden euro)



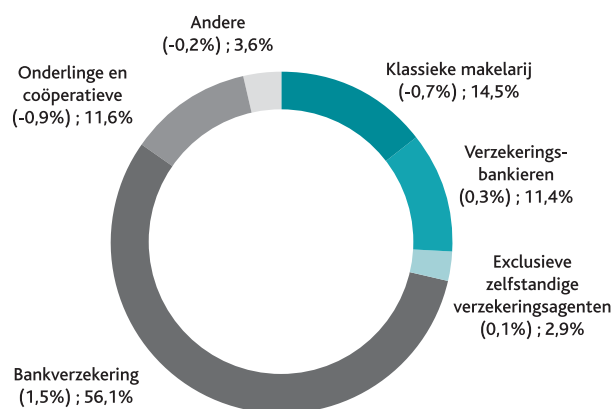
In 2005 stijgt het marktaandeel van de **bankverzekering** (56,1% van leven individueel) met 1,5 punt, na een toename van bijna één punt in 2004.

De **niet-exclusieve netwerken** (een marktaandeel van 26,0%) komen op de tweede plaats na de bankverzekering. Ze boeken in 2005 een lichte daling, na een status-quo het jaar voordien.

Het marktaandeel van de **directe** distributie blijft stabiel. De directe verzekeraars nemen voor het derde jaar op rij bijna 15% van de premies in de individuele levensverzekering voor hun rekening. De **exclusieve netwerken** (3,3% marktaandeel) gaan er al sinds verschillende jaren op achteruit.

...

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel (takken 21-23) per distributievorm in 2005 (ontwikkeling t.o.v. 2004)



Over de periode van 1994 tot 2005 hebben de **exclusieve en niet-exclusieve netwerken** respectievelijk 18 en 22,3 punt marktaandeel verloren aan de **bankverzekering** (+28,6 punt) en de directe netwerken (+11,7 punt). De bankverzekering en de **directe verzekeraars** profiteren van de nog altijd stijgende vraag naar producten met gewaarborgde rente en aan beleggingsfondsen verbonden producten.

Tussen 2000 en 2005 gaf de bankverzekering 10 punt prijs aan de directe verzekeraars, meer bepaald aan de onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen. Die afname is het gevolg van de groei van bepaalde producten met gewaarborgd rendement die voornamelijk door de directe verzekeraars verkocht worden.

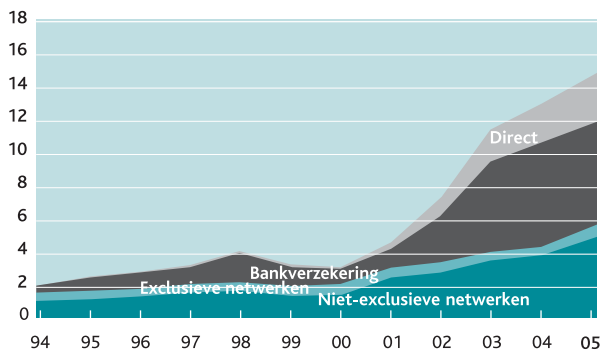
Het verlies van 10 punt door de bankverzekering heeft ook te maken met de teruglopende premies van aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten tussen 2000 en 2003, als gevolg van de slechte beursprestaties.

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

De markt van de individuele levensverzekering "tak 21" noteert in 2005 een groei van 13,1% (+1,7 miljard).

Uit de grafiek hieronder, die de ontwikkeling van de premie-inkomsten over een langere periode weergeeft, blijkt dat de premies van de niet-exclusieve netwerken, de exclusieve netwerken en de directe netwerken met respectievelijk 28% (+1 miljard), 26,3% (+139,2 miljoen) en 23,7% (+559 miljoen) toenemen ten opzichte van 2004.

Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 21 volgens belangrijkste distributievormen (in miljarden euro)



De premies van de bankverzekering vertonen een lichte daling van 0,5% (-28,8 miljoen).

Het marktaandeel in de individuele levensverzekering "tak 21" van de **netwerken van zowel exclusieve als niet-exclusieve tussenpersonen** neemt voor het eerst sinds jaren weer toe.

In vergelijking met 2004 boeken de makelaars (32,6% marktaandeel) en de exclusieve agenten (4,6% marktaandeel) een relatieve stijging van respectievelijk 3,8 en 0,5 punt. Het verzekeringsbankieren is in 2005 goed voor 13,9% in leven individueel "tak 21". Dat is het beste resultaat ooit van dit kanaal.

Deze ontwikkelingen gaan deels ten koste van de **bankverzekering**, die 5,9 punt verliest maar niettemin haar eerste plaats in de distributie van polissen met een gewaarborgde rentevoet behoudt, met een marktaandeel van 43,2%.

Dit kanaal ondervindt een daling voor alle individuele levensverzekeringen met gewaarborgde opbrengst behalve de koopsompolissen en het pensioensparen.

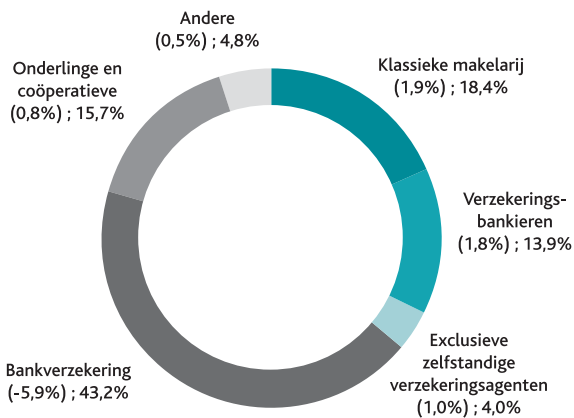
Van hun kant versterken de **directe verzekeraars** hun positie met 1,7 punt ten opzichte van 2004. Hun verkoop in 2005 maakt bijna een vijfde van de overeenkomsten van tak 21 uit.

De onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen gaan nauwelijks vooruit en halen een marktaandeel van 15,6%. Direct marketing en e-commerce boeken een lichte stijging met elk 0,5 punt en bereiken een marktaandeel van respectievelijk 1,2% en 2,8%.

Het door de elektronische handel geboekte resultaat blijft nog ver onder de marktaandelen in Europese landen als Groot-Brittannië en Nederland, waar de verzekerden een groter vertrouwen hebben in het internet als middel om verzekeringspolissen en financiële transacties in het algemeen aan te gaan.

Het pensioensparen wordt in 2005 nog altijd gedomineerd door de bankverzekering (met een marktaandeel van 33,6%) en de niet-exclusieve netwerken (een marktaandeel van 32,1%). De zelfstandige agenten maken 25,3% van het premie-inkomen van deze activiteit uit en zijn de enigen van wie het relatieve aandeel toeneemt.

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 21 per distributievorm in 2005 (ontwikkeling t.o.v. 2004)



...

Voor de periode tussen 1994 en 2005 kunnen we drie fasen onderscheiden.

Tussen 1994 en 1998 stijgt het premie-inkomen voor de individuele levensverzekeringen van tak 21 met gemiddeld zo'n 20% per jaar en wint vooral de **bankverzekering** terrein, ten koste van de **netwerken van al dan niet exclusieve tussenpersonen**.

Tussen 1998 en 2000 doet zich de omgekeerde beweging voor als gevolg van een daling van het premie-incasso met zo'n 10% per jaar. Die leidt tot een aanzienlijke afname van het relatieve aandeel van de bankverzekering, ten gunste van de twee netwerken van tussenpersonen.

Tussen 2000 en 2005 stijgt de omzet in leven individueel "tak 21" explosief, met een jaarlijkse groei van 50% en meer.

Die massale toename van nieuwe zaken komt alle distributiekanaalen in absolute cijfers ten goede, maar relatief gesproken alleen de bankverzekering en de **directe verzekering**, over de hele periode met uitzondering van 2005

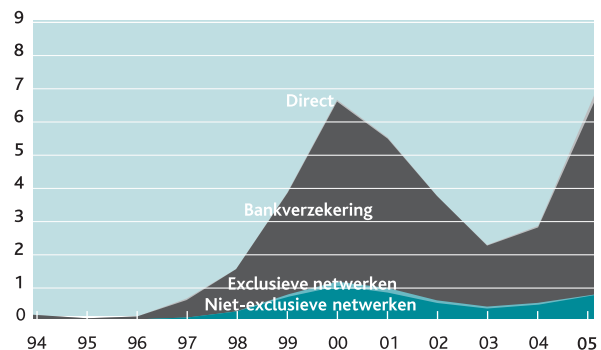
...

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

In 2005 vertoont de markt van de aan beleggingsfondsen verbonden producten een groei van 124,3% (+3,5 miljard).

Uit de grafiek hieronder, die de ontwikkeling van de premie-inkomsten over een langere periode weergeeft, blijkt dat de premies van de niet-exclusieve netwerken, de bankverzekering en de directe netwerken met respectievelijk 53,7% (+239,9 miljoen), 140,4% (+3,2 miljard) en 200,6% (+110,4 miljoen) toenemen ten opzichte van 2004.

Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens belangrijkste distributievormen (in miljarden euro)



De premies van de netwerken van exclusieve tussenpersonen dalen met 62% (-35,9 miljoen).

Voor de tweede keer sinds 2000 stijgt het premie-inkomen van de producten in rekeneenheden, onder invloed van het gunstigere beursklimaat tussen 2003 en 2005, alsook van de anticipatie op de taks van 1,1% die begin 2006 ingevoerd wordt op alle individuele-levensverzekeringsovereenkomsten.

De **bankverzekering** noteert in 2005 een incassogroei van 3,2 miljard euro voor de aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten. Die stijging van de premie-inkomsten in tak 23 is ook te danken aan de inspanningen van de ondernemingen om het aanbod te diversifiëren met "gestructureerde producten".

Aan die overeenkomsten verbonden afgeleide producten bieden een kapitaalgarantie op de vervaldag en komen zo tegemoet aan de vraag van de consumenten om bescherming van het belegde kapitaal, zodat zij hun beleggingsrisico's kunnen beperken.

Het relatieve aandeel van de bankverzekering neemt toe. Deze distributiewijze blijft het overheersende kanaal voor de aankoop van tak 23-producten, aangezien ze goed is voor 85,9% van het desbetreffende premie-inkomen, een cijfer dat een stuk hoger ligt dan de 80% van het jaar voordien. Dat verschil wordt verklaard door de grote premievolumes die een groep in 2005 geboekt heeft.

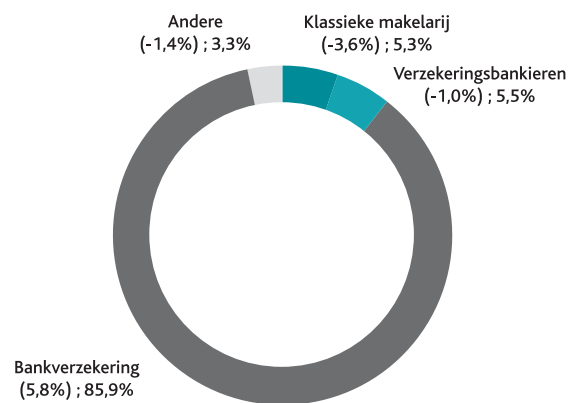
De groei van het relatieve aandeel van de bankverzekering gaat ten koste van de **niet-exclusieve netwerken**, waarvan het marktaandeel 5 punt achteruitgaat, terwijl ze er op de markt van de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet op vooruitgaan.

De traditionele makelaars en het verzekeringsbankieren zijn goed voor 10,8% van de in 2005 ontvangen premies, tegenover 15,8% een jaar voordien en 14,9% eind 2003. Het verlies van marktaandeel is groter bij de traditionele makelaars.

De 3% die overblijft, wordt gelijk verdeeld tussen **exclusieve netwerken** en **directe verzekeraars**. De agenten noteren een daling tegenover 2004, terwijl de directe verzekeraars een lichte stijging optekenen.

...

Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per distributievorm in 2005 (ontwikkeling t.o.v. 2004)



Over een periode van twaalf jaar schommelde het marktaandeel van de **bankverzekering** in tak 23 tussen 80 en 90%. Ze kon ten volle profiteren van het succes van de aan beleggingsfondsen gekoppelde producten tussen 1998 en 2000 en in 2005, maar had ook te lijden onder de sterke daling van de tussen 2002 en 2004 ontvangen bedragen als gevolg van het ongunstige beursklimaat tussen 2001 en 2003.

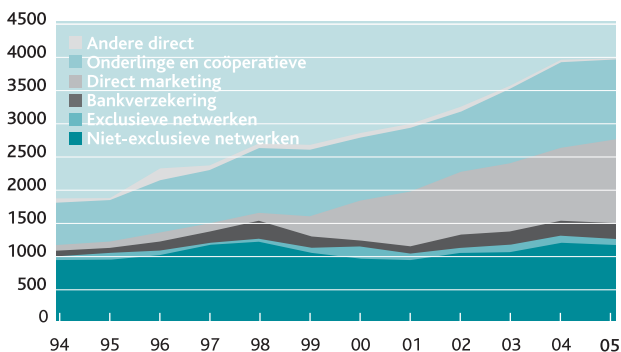
...

3.4.2 Leven groep

De groepsverzekeringsmarkt (met inbegrip van de eerste pijler) vertoont in 2005 een groei van 11 miljoen.

De grafiek hieronder, die de ontwikkeling van de premie-inkomsten over een langere periode weergeeft, toont dat het premie-inkomen voor direct marketing en directe verkoop met 15,7% (+173,6 miljoen) stijgt tegenover 2004. De onderlinge en coöperatieve maatschappijen alsook de andere directe netwerken noteren een daling van het premie-inkomen met respectievelijk 6,4% (-83,4 miljoen) en 67,9% (-25 miljoen).

Ontwikkeling premie-inkomen leven groep volgens belangrijkste distributievormen (incl. 1ste pijler) (in miljoenen euro)



De niet-exclusieve netwerken, de exclusieve netwerken en de bankverzekering gaan er respectievelijk met 2,9% (-34,7 miljoen), 6,4% (-6,9 miljoen) en 5,5% (-12,6 miljoen) op achteruit.

In tegenstelling tot leven individueel wordt de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) in grote mate gedomineerd, namelijk voor 62,8%, door de **netwerken zonder tussenpersonen**.

De **directe verkoop** (31,8% marktaandeel) versterkt zijn positie met 3,7 punt. Dit kanaal bevestigt zijn overwicht op de markt "leven groep", voornamelijk ten koste van de onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen en de direct marketing. De directe verzekeraars blijven actiever in de koopsomgroepsolissen.

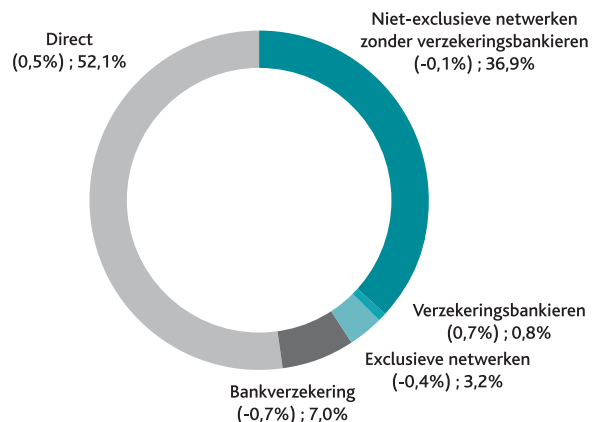
De verkoop van groepsverzekeringen door andere distributievormen vertoont geen grote verandering ten opzichte van 2004.

De makelaars (met of zonder bankagentschap) en de megabrokers halen respectievelijk 22,9% en 6,3% van het premie-inkomen, terwijl de **bankverzekering** 5,5% van de premies ontvangt in 2005.

De **zelfstandige exclusieve verzekeringsagenten**, die een marktaandeel van 2,5% hebben, handhaven hun niveau van 2004.

...

Uitsplitsing premie-inkomen leven groep in 2005 – (excl. 1ste pijler) (ontwikkeling t.o.v. 2004)



Over de hele periode tussen 1994 en 2004 noteert de markt van de collectieve levensverzekering een gemiddelde jaarlijkse groei van 5%. Die komt vooral ten goede aan de **directe verzekeraars**. Hun marktaandeel is in die periode immers met bijna 20 punt toegenomen.

De onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen hebben sinds 1994 bijna 33% van de premie-inkomsten behouden, terwijl de direct marketing en de directe verkoop over diezelfde periode een groei van 27 punt hebben geboekt. De forse groei van het marktaandeel van de onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen over de periode 1999-2004 blijkt in 2005 te verslappen.

Terwijl het premie-inkomen van de **niet-exclusieve netwerken** gedurende de hele waarnemingsperiode stabiel blijft, is hun marktaandeel alleen maar gedaald, van bijna 50% in 1994 tot 29,2% in 2005.

De **bankverzekering**, waarvan het relatieve aandeel tussen 1994 en 1998 met 6 punt toenam, heeft die groei de voorbije jaren niet kunnen aanhouden, waar vooral de direct marketing en de directe verkoop baat bij hebben gehad. Deze voornamelijk op een agentennetwerk gebaseerde distributievorm heeft de collectieve levensverzekering niet kunnen benutten: het gaat om een activiteitentak die een specifieke benadering van de cliënteel van bedrijven en grote groepen vereist.

...

3.4.3 Levensverzekering: productie van nieuwe zaken

Naar het beeld van de afgelopen jaren is de ontwikkeling van de marktaandelen van de verschillende distributiegroepen voor de productie van nieuwe zaken vrij goed vergelijkbaar met die van het totaal van de levensverzekeringspremies.

In de individuele levensverzekering domineren de **bankverzekering** en de **onderlinge en coöperatieve maatschappijen**, met een marktaandeel van respectievelijk 55,5% en 18,9%.

Het marktaandeel van de onderlinge en coöperatieve maatschappijen zakt met 3,2 punt. Van die verschuiving profiteert met name de bankverzekering, die 2 punt wint. De ontwikkeling van de productie van de bankverzekeraars is vooral toe te schrijven aan de nieuwe zaken in verband met koopsompolissen en aan de tak 23-producten.

De stijging van de productie van nieuwe tak 23-zaken in 2005 is vooral het gevolg van de ontwikkeling van de beursprestaties van de laatste jaren. In het begin van de jaren 2000 ging de voorkeur van veel beleggers naar tak 21 wegens de crisis op de financiële markten. Dankzij de goede beursresultaten van 2005 krijgt de consument weer vertrouwen in verzekeringsovereenkomsten die verbonden zijn aan beleggingsfondsen.

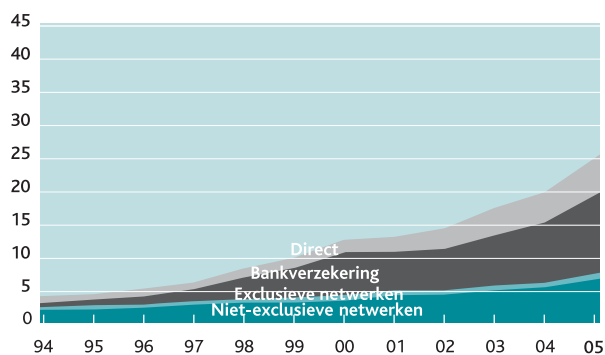
In de groepsverzekering behalen de **onderlinge en coöperatieve maatschappijen** meer dan een vijfde van de nieuwe zaken. Dit kanaal gaat er met 15,5% op achteruit tegenover het jaar voordien. Het relatieve aandeel van de **directe verkoop** stijgt daarentegen met 14,4 punt en haalt zo 49,6%, net voor de onderlinge en coöperatieve maatschappijen. De **makelaars** (20% marktaandeel) noteren een toename met 1,9% en lijken net als de directe verkoop te profiteren van de minder goede prestaties van de onderlinge en coöperatieve maatschappijen

3.4.4 Totaal levensverzekeringsverrichtingen

De levensverzekeringsmarkt groeit in 2005 met 26,3% (+5,2 miljard).

Uit de grafiek hieronder, die de ontwikkeling van de premie-inkomsten over een langere periode weergeeft, blijkt dat de premies van de niet-exclusieve netwerken, de exclusieve netwerken, de bankverzekering en de directe verzekeraars met respectievelijk 23,2% (+1,2 miljard), 13,8% (+96 miljoen), 35,4% (+3,1 miljard) en 15,1% (+734 miljoen) toenemen ten opzichte van het jaar voordien.

Ontwikkeling premie-inkomen levensverzekering volgens belangrijkste distributievormen (in miljarden euro)



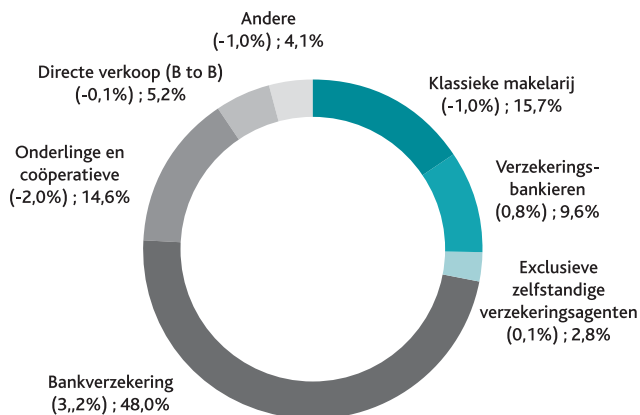
Voor alle levensverzekeringsverrichtingen samen gaat de **bankverzekering** er in 2005 met 3,2 punt op vooruit, na een relatieve achteruitgang tussen 2001 en 2003, gevolgd door een lichte groei in 2004. Met zowat de helft van het premie-inkomen leven versterkt dit kanaal zijn leidende

positie in de distributie van levensverzekeringsproducten, vooral voor de individuele tak 23-levensverzekering. Het resultaat van de bankverzekering houdt verband met de goede beursprestaties in 2005, alsook met de gewoonte van de klanten om een deel van hun spaargeld bij kredietinstellingen onder te brengen.

De **niet-exclusieve netwerken** handhaven hun tweede plaats met 26,5% van het premietotaal. Ze noteren een status-quo na drie jaar van achteruitgang, net als de **exclusieve netwerken**, die gedurende verschillende jaren terrein hebben moeten prijsgeven.

Ten slotte lijken de **directe verzekeraars** zich te stabiliseren op 22,4% van het premie-inkomen "leven" na zeven jaar marktaandeel te hebben gewonnen, grotendeels dankzij de collectieve levensverzekering.

Uitsplitsing premie-inkomen levensverzekering per distributievorm in 2005 (ontwikkeling t.o.v. 2004)



In vergelijking met de resultaten van 1994, toen de enquête voor het eerst gehouden werd, hebben de **exclusieve** en de **niet-exclusieve netwerken** van tussenpersonen respectievelijk 10 en 22 procentpunt marktaandeel verloren, voornamelijk aan de **bankverzekering**. Deze heeft vooral geprofiteerd van de groei van de tak 23-producten tijdens de boekjaren 1997 tot 2000 en in het boekjaar 2005.

Tussen 2000 en 2003 verloor de bankverzekering dan weer bijna 10 procentpunt, vooral aan de **directe verzekeraars** en meer bepaald de onderlinge maatschappijen, die in grote mate hun voordeel gedaan hebben met de opkomst van de producten met gewaarborgde rente van het type "verzekeringsrekening". Dat verlies valt ook te verklaren door de daling van het premie-inkomen van tak 23, dat in 2003 nog slechts 59% uitmaakt van het bedrag van 2000.

De aanhoudende vraag naar zowel producten met een gewaarborgde rente als die in rekeneenheden in 2004 en 2005 leidt tot een hoger marktaandeel voor de bankverzekering en, in mindere mate, voor het directe kanaal.

4. Belangrijkste conclusies van de enquête

Gedurende de hele waarnemingsperiode van twaalf jaar blijven de al dan niet exclusieve **netwerken van tussenpersonen** dominant op de markt van de **schadeverzekering**. Samen handhaven die netwerken in schade een marktaandeel van drie vierde. Dat is echter minder dan de 84,3% die in 1994 genoteerd werd.

Het marktaandeel van de **bankverzekering** blijft beperkt tot 6,1%, terwijl de **directe verzekeraars** een marktaandeel halen van ongeveer 18,2%, dat al verschillende jaren fors stijgt.

De **levensverzekeringsmarkt** vertoont sterkere schommelingen als gevolg van de grotere volatiliteit van de premie-inkomsten in de loop der jaren. De individuele polissen met een gewaarborgde rente (tak 21), de aan beleggingsfondsen gekoppelde polissen (tak 23) en de groepsverzekeringopolissen blijken te worden gedomineerd door sterk verschillende distributiekanaalen:

- ▶ de **individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rente**, waarvan het premie-inkomen tussen 2000 en 2005 fors toegenomen is, worden gedomineerd door de **bankverzekering**. De **onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen** hebben ook hun voordeel gedaan met de groei van de individuele levensverzekeringen met gewaarborgd rendement tijdens de laatste jaren;
- ▶ de **aan beleggingsfondsen gekoppelde levensverzekeringen** worden ook voornamelijk verkocht door de

bankverzekering, die in dit marktsegment 85,9% haalt. De bankverzekering heeft geprofiteerd van de groeiende vraag naar dit soort contracten tussen 1997 en 2000 alsook in 2005;

- ▶ de **groepsverzekering** blijft vooral het werkterrein van de **directe verzekeraars**, meer bepaald de directe verkoop en de direct marketing.

Uit de twaalf edities van de enquête blijkt dat de voorkeur van de consument voor een bepaalde gesprekspartner verschilt naargelang van het soort product dat hij vraagt. De netwerken van **makelaars** en **agenten** domineren de verzekeringsdistributie niet meer in haar geheel, maar blijven veruit het geliefkoosde kanaal voor **schadeverzekeringen**, terwijl de **bankverzekering** en de **directe verzekering** overheersend zijn als het om **levensverzekeringen** gaat.

In 2005 stellen we vast dat de bankverzekering een forse vooruitgang boekt ten nadele van de niet-exclusieve netwerken. Die groei kan voor een deel verklaard worden doordat de bankverzekeraars hun productengamma meer hebben willen diversifiëren. Dit kanaal heeft ook een voordeel tegenover de andere distributievormen omdat het profiteert van een naamsbekendheid die bijdraagt tot het succes van zijn overeenkomsten in rekeneenheden, die deel uitmaken van een bredere waaier van beleggings- en verzorgproducten.

16 Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2005

Distributiekanaal (Analytisch)

(In EURO)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankketten	Megabrokers	Andere
INCASSO'S				
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	1.224.122.986	635.264.813	105.227.058	3.785.858
▶ Individueel	477.873.432	348.752.803	21.337.775	284.489
▶ Collectief	745.630.154	285.991.069	83.889.283	3.501.370
▶ Zorg	619.398	520.941	0	0
2. MOTORRIJTUIGEN	2.956.787.377	1.723.898.970	130.983.465	13.374.430
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	1.804.189.329	987.625.054	193.943.148	8.391.085
▶ Woningen	1.072.292.732	620.617.046	23.928.290	509.134
▶ Andere eenvoudige risico's	373.646.954	221.749.921	40.679.848	733.256
▶ Speciale risico's	358.249.640	145.258.087	129.335.009	7.148.695
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	643.391.058	339.306.535	112.699.796	3.216.478
▶ Privéleven	163.538.525	97.011.799	2.568.780	96.037
▶ Andere	479.852.531	242.294.735	110.131.016	3.120.441
5. TRANSPORT	191.175.662	73.898.067	98.313.966	11.040.576
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	700.317.293	313.565.953	57.487.365	71.306.229
7. ARBEIDSONGEVALLEN	1.058.761.161	485.487.788	258.332.262	2.023.335
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	21.009.333.062	5.424.845.530	34.092.659	3.782.906
▶ Koopsommen van korte duur	106.886.677	21.567.718	13.667	0
▶ Pensioensparen	661.173.959	211.176.017	1.159.556	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	420.098.825	151.976.333	1.575.266	0
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	1.086.023.119	427.022.268	3.084.868	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	12.355.714.410	3.675.674.318	23.536.542	0
▶ Tak 23	6.330.217.596	684.269.309	1.827.917	0
9. GROEPSVERZEKERING	4.006.247.765	910.055.310	250.624.590	9.208.955
▶ Vaste en flexibele premies	2.728.482.396	673.781.874	194.653.374	0
▶ Koopsommen	849.194.242	115.070.420	54.265.299	0
TOTAAL NIET-LEVEN	8.578.744.866	4.559.047.179	956.987.060	113.137.991
▶ Particulieren	5.320.681.756	3.082.479.706	236.305.675	85.570.318
▶ Ondernemingen	3.258.063.101	1.476.567.473	720.681.385	27.567.673
TOTAAL LEVEN	25.015.580.827	6.334.900.840	284.717.249	12.991.861
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	33.594.325.693	10.893.948.019	1.241.704.309	126.129.852
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN				
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	18.782.753.537	3.944.041.699	22.071.418	0
▶ Koopsommen van korte duur	106.884.495	21.568.158	13.667	0
▶ Pensioensparen	124.270.923	30.135.489	60.260	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	117.781.359	41.956.840	475.591	0
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	215.528.497	74.610.803	58.779	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	12.158.636.306	3.154.738.941	19.983.200	0
▶ Tak 23	6.046.587.620	613.608.759	1.479.921	0
11. GROEPSVERZEKERING	1.104.461.634	184.974.461	36.450.031	0
▶ Vaste en flexibele premies	162.504.304	70.039.184	8.776.377	0
▶ Koopsommen	902.704.504	109.249.207	27.673.654	0

Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance :	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve verzekerings-agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekerings-agenten	Exclusieve verzekerings-netwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel	Andere directe kanalen
4.502.284	67.853.470	111.170.308	170.841.419	116.523.889	8.953.889
3.985.013	37.735.286	24.498.274	24.343.946	13.960.083	2.975.765
514.664	30.081.703	86.631.154	146.494.519	102.548.269	5.978.124
2.606	36.481	40.880	2.954	15.537	0
24.648.191	342.145.849	175.078.423	412.030.046	74.024.070	60.603.933
19.260.707	234.478.912	181.164.509	145.372.678	19.759.994	14.193.241
17.197.849	149.459.771	167.518.132	79.842.904	9.727.323	3.492.282
1.928.516	58.682.334	11.939.790	25.007.984	5.895.257	7.030.051
134.342	26.336.807	1.706.588	40.521.790	4.137.414	3.670.908
5.342.319	55.959.856	23.013.805	82.988.311	17.092.263	3.771.694
3.501.557	25.291.278	21.146.660	11.907.663	1.634.520	380.231
1.840.762	30.668.577	1.867.145	71.080.648	15.457.743	3.391.463
9.009	1.267.436	37	4.128.159	1.741.705	776.707
3.848.389	48.450.231	27.682.148	59.452.999	98.657.254	19.866.727
2.325.825	59.836.855	1.453.830	210.837.808	37.096.828	1.366.629
87.903.825	602.736.419	11.778.079.669	2.440.018.677	632.158.737	5.714.642
540.818	2.217.490	76.457.875	5.959.727	60.109	69.273
15.795.356	167.384.904	222.174.224	26.304.523	865.541	1.148.180
1.014.341	26.861.496	211.370.011	13.867.107	354.843	410.741
47.561.010	155.073.718	386.432.484	52.716.319	1.439.507	1.449.745
22.672.379	229.455.774	5.438.824.743	2.198.487.389	590.117.387	2.557.732
319.921	21.743.036	5.440.281.035	142.683.612	22.671.039	78.970
1.543.561	99.439.766	218.372.835	1.222.339.848	1.282.836.961	11.825.939
0	74.410.464	33.891.431	925.772.938	796.537.913	8.928.734
0	24.792.715	13.902.057	186.660.559	447.499.048	2.897.206
59.936.724	809.992.608	519.563.059	1.085.651.420	364.896.004	109.532.820
53.183.605	603.118.896	415.964.516	587.580.512	169.159.593	87.318.938
6.753.118	206.873.712	103.598.543	498.070.908	195.736.410	22.213.882
89.447.386	702.176.185	11.996.452.504	3.662.358.525	1.914.995.698	17.540.581
149.384.109	1.512.168.793	12.516.015.564	4.748.009.945	2.279.891.701	127.073.401
24.242.560	221.556.205	10.421.936.603	3.557.703.802	410.637.135	2.227.210
540.818	2.217.490	76.455.345	5.959.727	60.017	69.273
2.846.563	23.319.605	43.960.323	21.194.458	114.474	226.410
71.869	2.134.418	65.323.983	4.740.353	42.508	29.093
2.066.248	10.600.357	96.331.367	29.968.381	16.343	140.571
18.392.432	162.529.218	4.890.476.171	3.350.090.984	404.762.165	1.681.644
324.630	20.755.116	5.249.389.414	145.749.899	0	80.219
118.736	37.299.060	48.296.139	231.992.231	550.397.319	3.698.576
0	12.479.377	4.155.339	11.960.013	47.164.501	801.370
0	24.801.484	13.902.057	216.841.140	503.232.818	2.897.206

18 Uitsplitsing van de marktaandelen

Boekjaar 2005

Distributiekkanalen (Analytisch)

(In %)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankloketten	Megabrokers	Andere
INCASSO'S				
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	100%	51,9%	8,6%	0,3%
▶ Individueel	100%	73,0%	4,5%	0,1%
▶ Collectief	100%	38,4%	11,3%	0,5%
▶ Zorg	100%	84,1%	0,0%	0,0%
2. MOTORRIJTUIGEN	100%	58,3%	4,4%	0,5%
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100%	54,7%	10,7%	0,5%
▶ Woningen	100%	57,9%	2,2%	0,0%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	59,3%	10,9%	0,2%
▶ Speciale risico's	100%	40,5%	36,1%	2,0%
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100%	52,7%	17,5%	0,5%
▶ Privéleven	100%	59,3%	1,6%	0,1%
▶ Andere	100%	50,5%	23,0%	0,7%
5. TRANSPORT	100%	38,7%	51,4%	5,8%
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100%	44,8%	8,2%	10,2%
7. ARBEIDSONGEVALLEN	100%	45,9%	24,4%	0,2%
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	25,8%	0,2%	0,0%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	20,2%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	31,9%	0,2%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	36,2%	0,4%	0,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	39,3%	0,3%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	29,7%	0,2%	0,0%
▶ Tak 23	100%	10,8%	0,0%	0,0%
9. GROEPSVERZEKERING	100%	22,7%	6,3%	0,2%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	24,7%	7,1%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	13,6%	6,4%	0,0%
TOTAAL NIET-LEVEN	100%	53,1%	11,2%	1,3%
▶ Particulieren	100%	57,9%	4,4%	1,6%
▶ Ondernemingen	100%	45,3%	22,1%	0,8%
TOTAAL LEVEN	100%	25,3%	1,1%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100%	32,4%	3,7%	0,4%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN				
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	21,0%	0,1%	0,0%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	20,2%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	24,2%	0,0%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	35,6%	0,4%	0,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	34,6%	0,0%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	25,9%	0,2%	0,0%
▶ Tak 23	100%	10,1%	0,0%	0,0%
11. GROEPSVERZEKERING	100%	16,7%	3,3%	0,0%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	43,1%	5,4%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	12,1%	3,1%	0,0%

Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance :	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve verzekerings-agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekerings-agenten	Exclusieve verzekerings-netwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maat-schappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel	Andere directe kanalen
0,4%	5,5%	9,1%	14,0%	9,5%	0,7%
0,8%	7,9%	5,1%	5,1%	2,9%	0,6%
0,1%	4,0%	11,6%	19,6%	13,8%	0,8%
0,4%	5,9%	6,6%	0,5%	2,5%	0,0%
0,8%	11,6%	5,9%	13,9%	2,5%	2,0%
1,1%	13,0%	10,0%	8,1%	1,1%	0,8%
1,6%	13,9%	15,6%	7,4%	0,9%	0,3%
0,5%	15,7%	3,2%	6,7%	1,6%	1,9%
0,0%	7,4%	0,5%	11,3%	1,2%	1,0%
0,8%	8,7%	3,6%	12,9%	2,7%	0,6%
2,1%	15,5%	12,9%	7,3%	1,0%	0,2%
0,4%	6,4%	0,4%	14,8%	3,2%	0,7%
0,0%	0,7%	0,0%	2,2%	0,9%	0,4%
0,5%	6,9%	4,0%	8,5%	14,1%	2,8%
0,2%	5,7%	0,1%	19,9%	3,5%	0,1%
0,4%	2,9%	56,1%	11,6%	3,0%	0,0%
0,5%	2,1%	71,5%	5,6%	0,1%	0,1%
2,4%	25,3%	33,6%	4,0%	0,1%	0,2%
0,2%	6,4%	50,3%	3,3%	0,1%	0,1%
4,4%	14,3%	35,6%	4,9%	0,1%	0,1%
0,2%	1,9%	44,0%	17,8%	4,8%	0,0%
0,0%	0,3%	85,9%	2,3%	0,4%	0,0%
0,0%	2,5%	5,5%	30,5%	32,0%	0,3%
0,0%	2,7%	1,2%	33,9%	29,2%	0,3%
0,0%	2,9%	1,6%	22,0%	52,7%	0,3%
0,7%	9,4%	6,1%	12,7%	4,3%	1,3%
1,0%	11,3%	7,8%	11,0%	3,2%	1,6%
0,2%	6,3%	3,2%	15,3%	6,0%	0,7%
0,4%	2,8%	48,0%	14,6%	7,7%	0,1%
0,4%	4,5%	37,3%	14,1%	6,8%	0,4%
0,1%	1,2%	55,5%	18,9%	2,2%	0,0%
0,5%	2,1%	71,5%	5,6%	0,1%	0,1%
2,3%	18,8%	35,4%	17,1%	0,1%	0,2%
0,1%	1,8%	55,5%	4,0%	0,0%	0,0%
1,0%	4,9%	44,7%	13,9%	0,0%	0,1%
0,2%	1,3%	40,2%	27,6%	3,3%	0,0%
0,0%	0,3%	86,8%	2,4%	0,0%	0,0%
0,0%	3,4%	4,4%	21,0%	49,8%	0,3%
0,0%	7,7%	2,6%	7,4%	29,0%	0,5%
0,0%	2,7%	1,5%	24,0%	55,7%	0,3%

20 Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2004

Distributiekkanalen (Analytisch)

(In EURO)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankklokken	Megabrokers	Andere
INCASSO'S				
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	1.155.890.001	585.441.752	133.462.150	3.804.722
▶ Individueel	469.224.423	343.422.738	19.807.938	270.074
▶ Collectief	686.084.674	241.534.045	113.654.212	3.534.648
▶ Zorg	580.903	484.968	0	0
2. MOTORRIJTUIGEN	2.912.348.109	1.712.112.202	132.472.941	15.792.234
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	1.797.362.939	988.504.437	218.046.072	11.536.231
▶ Woningen	1.022.437.559	596.401.590	25.317.499	1.106.958
▶ Andere eenvoudige risico's	395.180.259	239.910.800	50.610.093	993.765
▶ Speciale risico's	379.745.121	152.192.046	142.118.480	9.435.508
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	639.589.244	331.790.993	127.170.808	5.893.398
▶ Privéleven	158.159.525	95.597.373	2.607.133	95.398
▶ Andere	481.429.718	236.193.620	124.563.676	5.797.999
5. TRANSPORT	197.796.622	77.933.120	78.367.697	33.795.416
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	669.680.082	298.666.631	66.961.422	70.436.368
7. ARBEIDSONGEVALLEN	977.835.151	454.570.651	236.921.177	1.893.581
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	15.765.301.359	4.140.442.460	14.435.202	2.432.897
▶ Koopsommen van korte duur	308.623.003	85.427.466	87.119	0
▶ Pensioensparen	531.875.979	179.091.621	1.195.873	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	390.262.726	134.470.534	2.301.247	0
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	903.408.680	314.343.617	1.584.803	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	10.665.260.945	2.845.145.968	6.163.740	0
▶ Tak 23	2.783.109.623	435.967.612	1.256.066	36.898
9. GROEPSVERZEKERING	4.000.780.513	902.194.917	217.047.077	9.729.867
▶ Vaste en flexibele premies	2.554.257.717	670.077.562	168.670.847	0
▶ Koopsommen	1.016.797.307	110.505.222	46.505.424	0
TOTAAL NIET-LEVEN	8.350.502.148	4.449.019.785	993.402.267	143.151.950
▶ Particulieren	5.185.130.514	3.026.284.394	247.166.933	87.701.033
▶ Ondernemingen	3.165.371.632	1.422.735.391	746.235.334	55.450.917
TOTAAL LEVEN	19.766.081.872	5.042.637.377	231.482.279	12.162.764
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.116.584.020	9.491.657.162	1.224.884.546	155.314.714
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN				
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	14.276.027.869	2.982.079.641	3.258.605	0
▶ Koopsommen van korte duur	307.604.287	83.160.898	86.104	0
▶ Pensioensparen	104.129.115	20.390.822	71.189	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	81.315.823	32.119.586	602.040	0
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	201.196.412	54.366.625	88.907	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	10.877.262.296	2.401.429.597	1.318.814	0
▶ Tak 23	2.704.519.935	390.612.114	1.091.551	0
11. GROEPSVERZEKERING	1.243.977.326	184.390.130	40.421.016	0
▶ Vaste en flexibele premies	172.234.265	53.107.495	8.080.784	0
▶ Koopsommen	1.019.117.437	117.954.796	32.301.183	0

Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance :	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve verzekerings-agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekerings-agenten	Exclusieve verzekerings-netwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel	Andere directe kanalen
6.958.340	60.604.257	109.123.387	146.127.111	103.348.789	7.019.494
5.921.323	32.384.754	26.175.720	24.990.068	13.389.546	2.862.264
1.033.942	28.182.431	82.913.542	121.137.044	89.937.581	4.157.229
3.075	37.072	34.126	0	21.662	0
54.284.890	307.087.144	162.517.351	388.695.837	78.482.230	60.903.278
35.890.155	208.150.225	163.733.069	139.265.801	19.787.518	12.449.432
30.619.198	130.213.492	152.332.580	73.592.176	10.005.058	2.849.008
4.834.041	53.775.707	9.596.341	22.570.225	6.255.448	6.633.840
436.916	24.161.026	1.804.149	43.103.400	3.527.012	2.966.584
9.728.235	49.427.388	21.424.440	72.812.628	17.006.510	4.334.841
6.031.981	21.987.778	19.137.539	10.471.305	1.770.605	460.412
3.696.254	27.439.610	2.286.902	62.341.323	15.235.905	3.874.429
19.870	1.478.902	906	3.962.225	894.909	1.343.578
7.982.837	41.960.857	22.416.104	55.735.194	88.166.272	17.354.396
4.814.124	51.516.280	1.807.682	188.485.416	36.155.863	1.670.377
156.803.057	401.114.914	8.627.376.364	1.984.591.390	428.633.696	9.471.377
1.741.205	6.770.638	207.885.978	4.232.678	2.204.401	273.518
26.154.373	122.651.563	179.674.326	18.678.710	2.696.239	1.733.274
3.976.418	17.429.301	216.758.050	13.591.379	1.060.703	675.094
56.202.195	117.227.720	362.936.346	44.775.687	3.899.862	2.438.451
55.843.432	121.373.493	5.395.578.394	1.853.044.727	384.094.043	4.017.145
12.885.433	15.662.199	2.262.572.693	50.268.209	4.126.618	333.895
1.428.964	106.518.077	231.183.924	1.305.510.423	1.213.542.213	13.625.051
6.924	81.753.479	28.314.889	812.054.787	782.843.657	10.535.574
7.751	24.513.628	17.413.001	384.064.248	430.698.556	3.089.477
119.678.451	720.225.054	481.022.939	995.084.212	343.842.090	105.075.397
104.843.304	533.671.098	382.613.419	553.484.580	164.936.395	84.429.359
14.835.147	186.553.956	98.409.520	441.599.632	178.905.695	20.646.038
158.232.021	507.632.991	8.858.560.288	3.290.101.813	1.642.175.909	23.096.428
277.910.472	1.227.858.044	9.339.583.227	4.285.186.025	1.986.017.999	128.171.825
49.822.125	144.221.143	7.640.671.921	3.157.377.010	295.009.589	3.587.834
1.741.205	6.229.906	209.668.966	4.232.678	2.204.360	280.171
3.732.912	18.804.714	46.104.193	13.930.911	673.051	421.323
61.759	1.452.608	42.994.379	3.957.936	103.402	24.114
3.713.015	16.592.772	99.694.516	25.537.500	910.294	292.785
27.856.779	87.441.815	5.013.572.945	3.056.393.831	287.014.433	2.234.083
12.716.456	13.699.329	2.228.636.923	53.324.154	4.104.050	335.358
57.431	39.191.802	19.517.372	454.501.798	501.960.299	3.937.478
0	14.613.214	2.282.688	31.381.971	61.679.768	1.088.344
0	24.550.261	17.234.684	383.946.848	440.280.531	2.849.134

Uitsplitsing van de marktaandelen

Boekjaar 2004

Distributiekkanalen (Analytisch)

(In %)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve megabrokers + zelfstandige bankketten	Megabrokers	Andere
INCASSO'S				
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	100%	50,6%	11,5%	0,3%
▶ Individueel	100%	73,2%	4,2%	0,1%
▶ Collectief	100%	35,2%	16,6%	0,5%
▶ Zorg	100%	83,5%	0,0%	0,0%
2. MOTORRIJTUIGEN	100%	58,8%	4,5%	0,5%
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100%	55,0%	12,1%	0,6%
▶ Woningen	100%	58,3%	2,5%	0,1%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	60,7%	12,8%	0,3%
▶ Speciale risico's	100%	40,1%	37,4%	2,5%
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100%	51,9%	19,9%	0,9%
▶ Privéleven	100%	60,4%	1,6%	0,1%
▶ Andere	100%	49,1%	25,9%	1,2%
5. TRANSPORT	100%	39,4%	39,6%	17,1%
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100%	44,6%	10,0%	10,5%
7. ARBEIDSONGEVALLEN	100%	46,5%	24,2%	0,2%
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	26,3%	0,1%	0,0%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	27,7%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	33,7%	0,2%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	34,5%	0,6%	0,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	34,8%	0,2%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	26,7%	0,1%	0,0%
▶ Tak 23	100%	15,7%	0,0%	0,0%
9. GROEPSVERZEKERING	100%	22,6%	5,4%	0,2%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	26,2%	6,6%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	10,9%	4,6%	0,0%
TOTAAL NIET-LEVEN	100%	53,3%	11,9%	1,7%
▶ Particulieren	100%	58,4%	4,8%	1,7%
▶ Ondernemingen	100%	44,9%	23,6%	1,8%
TOTAAL LEVEN	100%	25,5%	1,2%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100%	33,8%	4,4%	0,6%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN				
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	20,9%	0,0%	0,0%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	27,0%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	19,6%	0,1%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	39,5%	0,7%	0,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	27,0%	0,0%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	22,1%	0,0%	0,0%
▶ Tak 23	100%	14,4%	0,0%	0,0%
11. GROEPSVERZEKERING	100%	14,8%	3,2%	0,0%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	30,8%	4,7%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	11,6%	3,2%	0,0%

Exclusieve verzekeringskanalen		Bancassurance :	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve verzekerings-agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige verzekerings-agenten	Exclusieve verzekerings-netwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maat-schappijen	Directe verkoop en marketing + elektronische handel	Andere directe kanalen
0,6%	5,2%	9,4%	12,6%	8,9%	0,6%
1,3%	6,9%	5,6%	5,3%	2,9%	0,6%
0,2%	4,1%	12,1%	17,7%	13,1%	0,6%
0,5%	6,4%	5,9%	0,0%	3,7%	0,0%
1,9%	10,5%	5,6%	13,3%	2,7%	2,1%
2,0%	11,6%	9,1%	7,7%	1,1%	0,7%
3,0%	12,7%	14,9%	7,2%	1,0%	0,3%
1,2%	13,6%	2,4%	5,7%	1,6%	1,7%
0,1%	6,4%	0,5%	11,4%	0,9%	0,8%
1,5%	7,7%	3,3%	11,4%	2,7%	0,7%
3,8%	13,9%	12,1%	6,6%	1,1%	0,3%
0,8%	5,7%	0,5%	12,9%	3,2%	0,8%
0,0%	0,7%	0,0%	2,0%	0,5%	0,7%
1,2%	6,3%	3,3%	8,3%	13,2%	2,6%
0,5%	5,3%	0,2%	19,3%	3,7%	0,2%
1,0%	2,5%	54,7%	12,6%	2,7%	0,1%
0,6%	2,2%	67,4%	1,4%	0,7%	0,1%
4,9%	23,1%	33,8%	3,5%	0,5%	0,3%
1,0%	4,5%	55,5%	3,5%	0,3%	0,2%
6,2%	13,0%	40,2%	5,0%	0,4%	0,3%
0,5%	1,1%	50,6%	17,4%	3,6%	0,0%
0,5%	0,6%	81,3%	1,8%	0,1%	0,0%
0,0%	2,7%	5,8%	32,6%	30,3%	0,3%
0,0%	3,2%	1,1%	31,8%	30,6%	0,4%
0,0%	2,4%	1,7%	37,8%	42,4%	0,3%
1,4%	8,6%	5,8%	11,9%	4,1%	1,3%
2,0%	10,3%	7,4%	10,7%	3,2%	1,6%
0,5%	5,9%	3,1%	14,0%	5,7%	0,7%
0,8%	2,6%	44,8%	16,6%	8,3%	0,1%
1,0%	4,4%	33,2%	15,2%	7,1%	0,5%
0,3%	1,0%	53,5%	22,1%	2,1%	0,0%
0,6%	2,0%	68,2%	1,4%	0,7%	0,1%
3,6%	18,1%	44,3%	13,4%	0,6%	0,4%
0,1%	1,8%	52,9%	4,9%	0,1%	0,0%
1,8%	8,2%	49,6%	12,7%	0,5%	0,1%
0,3%	0,8%	46,1%	28,1%	2,6%	0,0%
0,5%	0,5%	82,4%	2,0%	0,2%	0,0%
0,0%	3,2%	1,6%	36,5%	40,4%	0,3%
0,0%	8,5%	1,3%	18,2%	35,8%	0,6%
0,0%	2,4%	1,7%	37,7%	43,2%	0,3%

24 Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2005

Distributiekkanalen (Synthetisch)

(In EURO)	Alle Kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: exclusief verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	1.224.122.986	744.277.730	72.355.754	111.170.308	296.319.197
▶ Individueel	477.873.432	370.375.067	41.720.299	24.498.274	41.279.794
▶ Collectief	745.630.154	373.381.722	30.596.368	86.631.154	255.020.912
▶ Zorg	619.398	520.941	39.087	40.880	18.491
2. MOTORRIJTUIGEN	2.956.787.377	1.868.256.865	366.794.040	175.078.423	546.658.049
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	1.804.189.329	1.189.959.286	253.739.618	181.164.509	179.325.913
▶ Woningen	1.072.292.732	645.054.471	166.657.620	167.518.132	93.062.509
▶ Andere eenvoudige risico's	373.646.954	263.163.025	60.610.849	11.939.790	37.933.292
▶ Speciale risico's	358.249.640	281.741.791	26.471.149	1.706.588	48.330.112
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	643.391.058	455.222.809	61.302.175	23.013.805	103.852.268
▶ Privéleven	163.538.525	99.676.616	28.792.836	21.146.660	13.922.414
▶ Andere	479.852.531	355.546.193	32.509.340	1.867.145	89.929.854
5. TRANSPORT	191.175.662	183.252.609	1.276.445	37	6.646.571
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	700.317.293	442.359.546	52.298.621	27.682.148	177.976.980
7. ARBEIDSONGEVALLEN	1.058.761.161	745.843.385	62.162.680	1.453.830	249.301.266
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	21.009.333.062	5.462.721.095	690.640.243	11.778.079.669	3.077.892.055
▶ Koopsommen van korte duur	106.886.677	21.581.385	2.758.307	76.457.875	6.089.110
▶ Pensioensparen	661.173.959	212.335.573	183.180.261	222.174.224	28.318.245
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	420.098.825	153.551.599	27.875.836	211.370.011	14.632.692
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	1.086.023.119	430.107.136	202.634.728	386.432.484	55.605.571
▶ Andere verrichtingen tak 21	12.355.714.410	3.699.210.859	252.128.154	5.438.824.743	2.791.162.508
▶ Tak 23	6.330.217.596	686.097.226	22.062.956	5.440.281.035	165.433.621
9. GROEPSVERZEKERING	4.006.247.765	1.169.888.855	100.983.327	218.372.835	2.517.002.748
▶ Vaste en flexibele premies	2.728.482.396	868.435.248	74.410.464	33.891.431	1.731.239.584
▶ Koopsommen	849.194.242	169.335.719	24.792.715	13.902.057	637.056.813
TOTAAL NIET-LEVEN	8.578.744.866	5.629.172.230	869.929.332	519.563.059	1.560.080.243
▶ Particulieren	5.320.681.756	3.404.355.700	656.302.502	415.964.516	844.059.043
▶ Ondernemingen	3.258.063.101	2.224.816.530	213.626.830	103.598.543	716.021.201
TOTAAL LEVEN	25.015.580.827	6.632.609.950	791.623.571	11.996.452.504	5.594.894.803
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	33.594.325.693	12.261.782.180	1.661.552.903	12.516.015.564	7.154.975.046
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	106.884.495	21.581.825	2.758.307	76.455.345	6.089.017
▶ Koopsommen van korte duur	124.270.923	30.195.749	26.166.168	43.960.323	21.535.342
▶ Pensioensparen	117.781.359	42.432.432	2.206.287	65.323.983	4.811.954
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	215.528.497	74.669.581	12.666.605	96.331.367	30.125.295
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	12.158.636.306	3.174.722.141	180.921.650	4.890.476.171	3.756.534.793
▶ Andere verrichtingen tak 21	6.046.587.620	615.088.680	21.079.747	5.249.389.414	145.830.118
▶ Tak 23	1.104.461.634	221.424.492	37.417.797	48.296.139	786.088.126
11. GROEPSVERZEKERING	162.504.304	78.815.561	12.479.377	4.155.339	59.925.884
▶ Vaste en flexibele premies	902.704.504	136.922.861	24.801.484	13.902.057	722.971.164

(In %)	Alle Kanalen	A. Niet- exclusieve verzekering- kanalen	B. Exclusieve verzekering- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: exclusief verzekering- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLLEN EN ZIEKTE	100%	60,8%	5,9%	9,1%	24,2%
▶ Individueel	100%	77,5%	8,7%	5,1%	8,6%
▶ Collectief	100%	50,1%	4,1%	11,6%	34,2%
▶ Zorg	100%	84,1%	6,3%	6,6%	3,0%
2. MOTORRIJTUIGEN	100%	63,2%	12,4%	5,9%	18,5%
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100%	66,0%	14,1%	10,0%	9,9%
▶ Woningen	100%	60,2%	15,5%	15,6%	8,7%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	70,4%	16,2%	3,2%	10,2%
▶ Speciale risico's	100%	78,6%	7,4%	0,5%	13,5%
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100%	70,8%	9,5%	3,6%	16,1%
▶ Privéleven	100%	60,9%	17,6%	12,9%	8,5%
▶ Andere	100%	74,1%	6,8%	0,4%	18,7%
5. TRANSPORT	100%	95,9%	0,7%	0,0%	3,5%
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100%	63,2%	7,5%	4,0%	25,4%
7. ARBEIDSONGEVALLLEN	100%	70,4%	5,9%	0,1%	23,5%
8. INDIVIDUELE LEVENSVERZEKERING	100%	26,0%	3,3%	56,1%	14,7%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	20,2%	2,6%	71,5%	5,7%
▶ Pensioensparen	100%	32,1%	27,7%	33,6%	4,3%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	36,6%	6,6%	50,3%	3,5%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	39,6%	18,7%	35,6%	5,1%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	29,9%	2,0%	44,0%	22,6%
▶ Tak 23	100%	10,8%	0,3%	85,9%	2,6%
9. GROEPSVERZEKERING	100%	29,2%	2,5%	5,5%	62,8%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	31,8%	2,7%	1,2%	63,5%
▶ Koopsommen	100%	19,9%	2,9%	1,6%	75,0%
TOTAAL NIET-LEVEN	100%	65,6%	10,1%	6,1%	18,2%
▶ Particulieren	100%	64,0%	12,3%	7,8%	15,9%
▶ Ondernemingen	100%	68,3%	6,6%	3,2%	22,0%
TOTAAL LEVEN	100%	26,5%	3,2%	48,0%	22,4%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100%	36,5%	4,9%	37,3%	21,3%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVERZEKERING	100%	20,2%	2,6%	71,5%	5,7%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	24,3%	21,1%	35,4%	17,3%
▶ Pensioensparen	100%	36,0%	1,9%	55,5%	4,1%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	34,6%	5,9%	44,7%	14,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	26,1%	1,5%	40,2%	30,9%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	10,2%	0,3%	86,8%	2,4%
▶ Tak 23	100%	20,0%	3,4%	4,4%	71,2%
11. GROEPSVERZEKERING	100%	48,5%	7,7%	2,6%	36,9%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	15,2%	2,7%	1,5%	80,1%

Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2004

Distributiekkanalen (Synthetisch)

(In EURO)	Alle Kanalen	A. Niet- exclusieve verzekering- kanalen	B. Exclusieve verzekering- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: exclusief verzekering- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	1.155.890.001	722.708.624	67.562.597	109.123.387	256.495.394
▶ Individueel	469.224.423	363.500.751	38.306.077	26.175.720	41.241.878
▶ Collectief	686.084.674	358.722.905	29.216.373	82.913.542	215.231.855
▶ Zorg	580.903	484.968	40.147	34.126	21.662
2. MOTORRIJTUIGEN	2.912.348.109	1.860.377.377	361.372.034	162.517.351	528.081.345
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	1.797.362.939	1.218.086.739	244.040.380	163.733.069	171.502.752
▶ Woningen	1.022.437.559	622.826.047	160.832.690	152.332.580	86.446.242
▶ Andere eenvoudige risico's	395.180.259	291.514.658	58.609.748	9.596.341	35.459.513
▶ Speciale risico's	379.745.121	303.746.034	24.597.942	1.804.149	49.596.996
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	639.589.244	464.855.199	59.155.624	21.424.440	94.153.978
▶ Privéleven	158.159.525	98.299.905	28.019.760	19.137.539	12.702.322
▶ Andere	481.429.718	366.555.295	31.135.864	2.286.902	81.451.656
5. TRANSPORT	197.796.622	190.096.232	1.498.772	906	6.200.712
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	669.680.082	436.064.421	49.943.694	22.416.104	161.255.862
7. ARBEIDSONGEVALLEN	977.835.151	693.385.409	56.330.404	1.807.682	226.311.656
8. INDIVIDUELE LEVENSVERZEKERING	15.765.301.359	4.157.310.559	557.917.971	8.627.376.364	2.422.696.463
▶ Koopsommen van korte duur	308.623.003	85.514.585	8.511.843	207.885.978	6.710.597
▶ Pensioensparen	531.875.979	180.287.494	148.805.936	179.674.326	23.108.222
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	390.262.726	136.771.782	21.405.719	216.758.050	15.327.177
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	903.408.680	315.928.420	173.429.915	362.936.346	51.114.000
▶ Andere verrichtingen tak 21	10.665.260.945	2.851.309.709	177.216.925	5.395.578.394	2.241.155.915
▶ Tak 23	2.783.109.623	437.260.575	28.547.633	2.262.572.693	54.728.722
9. GROEPSVERZEKERING	4.000.780.513	1.128.971.861	107.947.041	231.183.924	2.532.677.687
▶ Vaste en flexibele premies	2.554.257.717	838.748.409	81.760.403	28.314.889	1.605.434.019
▶ Koopsommen	1.016.797.307	157.010.647	24.521.379	17.413.001	817.852.281
TOTAAL NIET-LEVEN	8.350.502.148	5.585.574.002	839.903.505	481.022.939	1.444.001.699
▶ Particulieren	5.185.130.514	3.361.152.360	638.514.402	382.613.419	802.850.333
▶ Ondernemingen	3.165.371.632	2.224.421.642	201.389.103	98.409.520	641.151.365
TOTAAL LEVEN	19.766.081.872	5.286.282.420	665.865.011	8.858.560.288	4.955.374.150
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.116.584.020	10.871.856.422	1.505.768.516	9.339.583.227	6.399.375.849
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVERZEKERING	307.604.287	83.247.002	7.971.111	209.668.966	6.717.209
▶ Koopsommen van korte duur	104.129.115	20.462.010	22.537.626	46.104.193	15.025.285
▶ Pensioensparen	81.315.823	32.721.626	1.514.367	42.994.379	4.085.451
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	201.196.412	54.455.532	20.305.786	99.694.516	26.740.579
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	10.877.262.296	2.402.748.411	115.298.593	5.013.572.945	3.345.642.346
▶ Andere verrichtingen tak 21	2.704.519.935	391.703.665	26.415.785	2.228.636.923	57.763.562
▶ Tak 23	1.243.977.326	224.811.146	39.249.233	19.517.372	960.399.575
11. GROEPSVERZEKERING	172.234.265	61.188.279	14.613.214	2.282.688	94.150.083
▶ Vaste en flexibele premies	1.019.117.437	150.255.979	24.550.261	17.234.684	827.076.513

(In %)	Alle Kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: exclusief verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLLEN EN ZIEKTE	100%	62,5%	5,8%	9,4%	22,2%
▶ Individueel	100%	77,5%	8,2%	5,6%	8,8%
▶ Collectief	100%	52,3%	4,3%	12,1%	31,4%
▶ Zorg	100%	83,5%	6,9%	5,9%	3,7%
2. MOTORRIJTUIGEN	100%	63,9%	12,4%	5,6%	18,1%
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100%	67,8%	13,6%	9,1%	9,5%
▶ Woningen	100%	60,9%	15,7%	14,9%	8,5%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	73,8%	14,8%	2,4%	9,0%
▶ Speciale risico's	100%	80,0%	6,5%	0,5%	13,1%
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100%	72,7%	9,2%	3,3%	14,7%
▶ Privéleven	100%	62,2%	17,7%	12,1%	8,0%
▶ Andere	100%	76,1%	6,5%	0,5%	16,9%
5. TRANSPORT	100%	96,1%	0,8%	0,0%	3,1%
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100%	65,1%	7,5%	3,3%	24,1%
7. ARBEIDSONGEVALLLEN	100%	70,9%	5,8%	0,2%	23,1%
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	26,4%	3,5%	54,7%	15,4%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	27,7%	2,8%	67,4%	2,2%
▶ Pensioensparen	100%	33,9%	28,0%	33,8%	4,3%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	35,0%	5,5%	55,5%	3,9%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	35,0%	19,2%	40,2%	5,7%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	26,7%	1,7%	50,6%	21,0%
▶ Tak 23	100%	15,7%	1,0%	81,3%	2,0%
9. GROEPSVERZEKERING	100%	28,2%	2,7%	5,8%	63,3%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	32,8%	3,2%	1,1%	62,9%
▶ Koopsommen	100%	15,4%	2,4%	1,7%	80,4%
TOTAAL NIET-LEVEN	100%	66,9%	10,1%	5,8%	17,3%
▶ Particulieren	100%	64,8%	12,3%	7,4%	15,5%
▶ Ondernemingen	100%	70,3%	6,4%	3,1%	20,3%
TOTAAL LEVEN	100%	26,7%	3,4%	44,8%	25,1%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100%	38,7%	5,4%	33,2%	22,8%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	27,1%	2,6%	68,2%	2,2%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	19,7%	21,6%	44,3%	14,4%
▶ Pensioensparen	100%	40,2%	1,9%	52,9%	5,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	27,1%	10,1%	49,6%	13,3%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	22,1%	1,1%	46,1%	30,8%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	14,5%	1,0%	82,4%	2,1%
▶ Tak 23	100%	18,1%	3,2%	1,6%	77,2%
11. GROEPSVERZEKERING	100%	35,5%	8,5%	1,3%	54,7%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	14,7%	2,4%	1,7%	81,2%

28 6. Classificatie van de distributiekkanalen

A. Niet-exclusieve verzekeringsnetwerken

A.1 Klassieke makelarij: makelaars, als zodanig bij de CBFA geregistreerd, zonder verzekeringsbankieren (A.2) en zonder megabrokers (A.3). Bijvoorbeeld:

- ▶ makelaarskantoren of natuurlijke personen die lid zijn van Feprabel of de Federatie voor Verzekerings- en Financiële Tussenpersonen (FVF),
- ▶ makelaars die in bijberoep een zelfstandige verzekeringsactiviteit uitoefenen,
- ▶ makelaarskantoren als captive van een verzekeringsonderneming,
- ▶ verzekeringscontracten van de groep yyyy die verkocht worden door zelfstandige exclusieve bankagenten die voor een groep xxxx werken en ook als verzekeringsmakelaar bij de CBFA zijn geregistreerd.

A.2 Verzekeringsbankieren: makelaars zonder megabrokers met bankagentschap van dezelfde financiële groep. Verzekeringscontracten van de groep xxxx die verkocht worden door zelfstandige exclusieve bankagenten die voor diezelfde groep werken en ook als niet-exclusieve verzekeringsmakelaar bij de CBFA geregistreerd zijn (=> mogen verzekeringsproducten van andere ondernemingen of groepen verkopen; zo niet: zie bankverzekering).

A.3 Megabrokers : Voornamelijk contracten van makelaarskantoren die lid zijn van de BVVM.

A.4 Overige : Contracten die verkocht worden door verzekeraars die deel uitmaken van niet-exclusieve netwerken behalve de klassieke makelarij, het verzekeringsbankieren en de megabrokers. Deze rubriek wordt enkel als aanvulling gebruikt.

B. Exclusieve verzekeringsnetwerken zonder bankactiviteiten

B.1 Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst : Contracten die verkocht worden door tussenpersonen in loondienst van de verzekeringsonderneming, die alleen producten van die onderneming (of ondernemingsgroep) verkopen.

B.2 Zelfstandige exclusieve verzekeringsagenten : Contracten die verkocht worden door zelfstandige tussenpersonen die alleen verzekeringsproducten van één onderneming (of ondernemingsgroep) verkopen, maar niet via een bankloket, en die commissieloon ontvangen.

C. Bankverzekering: exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten

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

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 via al dan niet exclusieve netwerken van tussenpersonen.

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 Overige directe kanalen : Contracten die verkocht worden door andere directe verzekeraars 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)
- ▶ captives en pools.