

## Canaux de distribution de l'assurance - Chiffres 2019

Introduction : pas de nouvelles du front de la distribution ?	2
1. Objectif, méthodologie et définitions	3
2. Résultats de l'étude	6
2.1 Représentativité et fiabilité de l'échantillon	6
2.2 Aperçu général des résultats	6
1. Évolution de l'encaissement du marché belge de l'assurance	6
2. Développements au sein de la distribution d'assurances	7
3. Comparaison avec la distribution dans d'autres pays européens	8
4. Qu'en est-il de la vente par Internet ?	8
2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie	9
2.4 Assurance non-vie	11
1. Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises	13
2. Assurance non-vie : résultats par branche	14
2.5 Assurance vie	18
1. Vie individuelle (branches 21, 23 et 26)	18
1. Vie individuelle : contrats à taux garanti (branches 21 et 26)	20
2. Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)	22
2. Vie groupe	24
3. Assurance vie : production d'affaires nouvelles	26
Annexe 1 : Distribution d'assurances et enseignes bancaires : subdivision en « assurfinance » ou « bancassurance »	
Annexe 2 : Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché	
Annexe 3 : Graphiques	

## Introduction : pas de nouvelles du front de la distribution ?

2019 fut une bonne année en termes de chiffre d'affaires, avec des primes augmentant davantage que l'inflation, si bien que la croissance amorcée en 2018 se confirme après quelques moins bonnes années. La tendance à long terme que nous observons déjà depuis plusieurs années est que les assurances de groupe et les assurances de dommages enregistrent au fil des ans et d'une manière globale une – faible – croissance, tandis que les assurances sur la vie, et certainement les produits qui n'entrent pas en considération pour l'obtention d'un incitant fiscal, connaissent une évolution plus capricieuse.

Ces données sont importantes pour la répartition du gâteau entre les différents canaux de distribution : les courtiers occupent une position de force dans le domaine des assurances de dommages, la vente directe dans le domaine de ce que l'on appelle les « employee benefits » sur lesquels les grands bureaux de courtage (dans la présente publication : les « mega brokers ») ont également des vues, tandis que les banques proposent depuis des années déjà avec succès des assurances-vie individuelles à côté des autres produits d'épargne qu'elles peuvent conseiller à leurs clients.

Dans le classement général, cela se traduit par une consolidation de la première place des courtiers d'assurances qui, avec une part de 50,4 % de l'ensemble des primes, soit en tout et pour tout 14,6 milliards d'euros de chiffre d'affaires, bénéficient d'une large avance sur la vente par le biais du canal bancaire, la vente sans intermédiaire ou distribution directe et last but not least les agents. Le courtage obtient son meilleur score dans le domaine des assurances pour entreprises, avec un pic au niveau des assurances transport, en partie par le biais de l'intervention de cette autre catégorie d'intermédiaires que sont les mandataires ou agences de souscription. Le courtage fait par contre moins bien en ce qui concerne un certain nombre d'assurances d'épargne, où il est frappant de constater la différence de part de marché entre, d'une part, les assurances épargne-pension et, d'autre part, d'autres assurances-vie individuelles assorties d'un avantage fiscal, ainsi qu'entre les affaires en cours et la nouvelle production pour de tels produits. Les banques prennent la tête en ce qui concerne la vente de nouvelles assurances épargne-pension, bien que les courtiers gagnent à nouveau du terrain en matière d'assurances-vie liées à des emprunts hypothécaires. En ce qui concerne les assurances habitation, c'est-à-dire des polices incendie, les banques et les assureurs directs voient leur part de marché augmenter en 2019 au détriment des courtiers et des agents. Autre fait remarquable : en ce qui concerne la vente de nouvelles assurances de groupe, il est surtout question ces dernières années de contrats à prime unique et les courtiers comblent en 2019 une partie de leur retard sur les transactions business-to-business sans intermédiaire. Si l'on cherche bien, l'aperçu statistique ci-joint contient encore d'autres révélations de ce type.

Il devient de plus en plus évident année après année que la relative stabilité qui ressort des chiffres dissimule d'importantes évolutions au niveau des relations avec les clients : presque tous les canaux de distribution utilisent de plus en plus les techniques digitales, non seulement pour la communication et le suivi administratif, mais aussi pour un véritable dialogue et pour la conclusion de contrats. La rubrique « commerce électronique » de l'aperçu ci-joint ne laisse donc entrevoir que le sommet d'un iceberg. L'ambition de l'ensemble du marché est d'aboutir à un modèle « phygital » combinant le meilleur des deux mondes : d'une part, le côté humain ou physique et, d'autre part, le modèle digital disponible 24 heures sur 24. Chaque acteur à sa manière, avec sa propre vision de la notion de « valeur ajoutée » réclamée par le client. Voilà la force du paysage de la distribution ouvert qui caractérise la Belgique.

En ce qui concerne cet aspect, 2020 constitue assurément un défi : l'obligation de confinement qui fut la « nouvelle normalité » pendant la majeure partie de l'année chamboulera-t-elle les habitudes et quel sera son impact notamment sur la nouvelle production ? Pour le savoir, rendez-vous dans un an !

Wauthier Robyns  
[cia@assuralia.be](mailto:cia@assuralia.be)

## Objectif, méthodologie et définitions

L'objectif de l'enquête « Canaux de distribution » est de mesurer l'importance relative des différents canaux de distribution de l'assurance en Belgique, ainsi que l'évolution de leurs parts de marché dans le temps.

Des affinements méthodologiques propres à des entreprises peuvent être à l'origine de glissements. Étant donné que l'enquête porte chaque fois sur les données des deux années écoulées, certains graphiques et tableaux peuvent différer de ceux publiés au cours des éditions précédentes.

Le questionnaire adressé aux entreprises se présente sous la forme d'un tableau qui met en regard les principales opérations d'assurance et les canaux de distribution. Les définitions utilisées sont reprises ci-après.

Les canaux de distribution sont répartis en **quatre catégories principales (modes de distribution)**.

### A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance

#### A. 1 Courtage classique : courtiers hors mega brokers et hors assurfinance (c'est-à-dire sans agence bancaire du même groupe financier) et agents non liés

Contrats vendus par les agents non liés et les courtiers d'assurances enregistrés comme tels à la FSMA,

- ▶ sans guichet bancaire ou
- ▶ avec guichet bancaire portant l'enseigne d'un groupe financier dont ne fait pas partie l'entreprise d'assurances ayant émis le contrat.

Par exemple :

- ▶ bureaux de courtage ou personnes physiques membres de Feprabel ou de la Federatie voor Verzekerings- en Financiële Tussenpersonen (FVF),
- ▶ courtiers exerçant une activité d'assurance en tant qu'indépendants à titre complémentaire,
- ▶ sociétés de courtage captives d'une entreprise d'assurances,
- ▶ contrats d'assurance du groupe yyyy vendus par des agents bancaires exclusifs indépendants, travaillant sous l'enseigne d'un groupe xxxx, également enregistrés comme courtiers d'assurances à la FSMA.

## A.2 Assurfinance : courtiers avec agence bancaire du même groupe financier, hors mega brokers

Contrats d'assurance du groupe xxxx vendus par des agents bancaires exclusifs indépendants, travaillant sous l'enseigne de ce même groupe, également enregistrés comme courtiers d'assurances à la FSMA (=> possibilité de commercialisation de produits d'assurance élaborés par d'autres entreprises ou d'autres groupes, dans le cas contraire : voir bancassurance).

## A.3 Mega brokers

Principalement des contrats de grands bureaux de courtage internationaux ou nationaux<sup>1</sup>.

## A.4 Autres

Contrats vendus par des réseaux non exclusifs autres que le courtage classique, l'assurfinance et les mega brokers.

## B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires

Contrats vendus par :

- ▶ des agents d'assurances exclusifs salariés : intermédiaires salariés de l'entreprise d'assurances, qui ne distribuent que des produits d'assurance de cette seule entreprise (ou groupe d'entreprises).
- ▶ des agents d'assurances liés<sup>2</sup> : agent d'assurances qui, en raison d'une ou plusieurs convention(s) ou procuration(s), ne peut exercer une activité d'intermédiation en assurances, au nom et pour le compte, que :
  - d'une seule entreprise d'assurances ; ou
  - de plusieurs entreprises d'assurances pour autant que les contrats d'assurance de ces entreprises n'entrent pas en concurrence entre eux ;et agit sous l'entière responsabilité de celle(s)-ci pour les contrats d'assurance qui la (les) concernent respectivement.

Dans les graphiques du présent rapport, nous reprenons ces canaux de distribution chaque fois sous la dénomination de « Réseaux exclusifs ».

## C. Bancassurance : réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires (voir les enseignes bancaires en annexe 1)

Contrats vendus à travers un guichet bancaire, soit par un salarié de la banque, soit par un agent bancaire indépendant, ne vendant des produits d'assurance que de l'entreprise ayant émis le contrat (ou groupe d'entreprises, des liens de participations unissant en tout cas l'entreprise d'assurances et la banque).

Dans les graphiques du présent rapport, nous reprenons ces canaux de distribution chaque fois sous la dénomination de « Bancassurance ».

<sup>1</sup> ADD NV, Agallis NV, Allia Insurance Brokers NV, Alliance Bokiau SA, Aon Belgium Bvba, Belgibo NV, Callant Verzekeringen Antwerpen NV, Callant Verzekeringskantoor bvba, Cigna International Health Services BVBA, Concordia NV, Eurobrokers Insurance Consultants SA, Excel & Co Insurance & Credit Consultants SA, Gras Savoye Consulting (Belgium) SA, Havrico Insurance NV, IC Verzekeringen/CI Assurances NV, Induver Antwerpen NV, Induver Gent NV, Induver Hasselt NV, Kegels & Van Antwerpen NV, Liantis risk solutions NV (ancien nom : ADMB Verzekeringen NV), Marsh Europe SA, Marsh SA, Mediùs NV, Mercer (Belgium) NV, Q en O Verzekeringen NV, Van Dessel Verzekeringskantoor NV, Vanbreda Risk & Benefits NV, VDL-Interass NV, Wilink Advice SA, Wilink Financial SA, Wilink Insurance SA, Willemot NV, Willis Towers Watson SA (ancien nom : Gras Savoye Belgium SA)

<sup>2</sup> Cf. article 257, 5° de la loi du 04/04/2014 relative aux assurances

## D. Direct (sans intermédiaires)

### D.1 Mutuelles et coopératives sans intermédiaires

Encaissement direct de mutuelles ou de coopératives, hors commerce électronique et hors opérations réalisées par l'intervention de réseaux d'intermédiaires, exclusifs ou non.

### D.2 Vente directe (business to business)

Vente directe de contrats par des assureurs autres que mutuelles ou coopératives à des clients « entreprises » (assurance de groupe, accidents du travail, maladie...).

### D.3 Marketing direct (business to consumer)

Vente directe de contrats par des assureurs autres que mutuelles ou coopératives en direction des particuliers au moyen de techniques de prospection commerciale intensive (mailing, couponing, appels téléphoniques...).

### D.4 Commerce électronique sans intermédiaire

Consultation par le client d'un site Web interactif (appartenant ou non à l'entreprise), développé à des fins de souscription, aboutissant à la remise, par l'entreprise d'assurances, d'une offre de prix ou de contrat sans intervention d'un intermédiaire.

### D.5 Autres directs

Contrats vendus par des canaux directs autres que les mutuelles et coopératives, le marketing direct, la vente directe et le commerce électronique. Cette rubrique n'est utilisée qu'à titre supplétif.

Par exemple :

- ▶ « affinity groups » sans intermédiaires (grandes surfaces, associations et clubs, importateurs automobiles),
- ▶ assureurs captifs et pools.

L'annexe 1 donne un aperçu des « bancassureurs », d'une part, et des canaux de l'« assurfinance », d'autre part, et reprend dès lors des informations importantes pour une interprétation correcte des résultats de l'étude.

## 2. Résultats de l'étude

Les résultats complets de l'édition 2019 de cette enquête sont repris en annexe 2. L'annexe 3 contient, pour les différentes catégories d'assurances analysées ci-dessous, un aperçu de tous les types de graphiques repris ou non dans le texte.

### 2.1 Représentativité et fiabilité de l'échantillon

L'étude a été réalisée sur la base d'un échantillon englobant la quasi-totalité du marché belge de l'assurance, y compris les entreprises non-membres d'Assuralia et les succursales belges d'établissements communautaires qui ne sont pas contrôlées par la Banque nationale de Belgique (BNB). En revanche, les opérations conclues dans notre pays en libre prestation de services à partir d'un autre pays membre de l'Espace économique européen ne sont reprises dans l'enquête que dans une mesure très limitée.

L'échantillon analysé représente quelque 99 % des encaissements 2019 du marché belge de l'assurance.

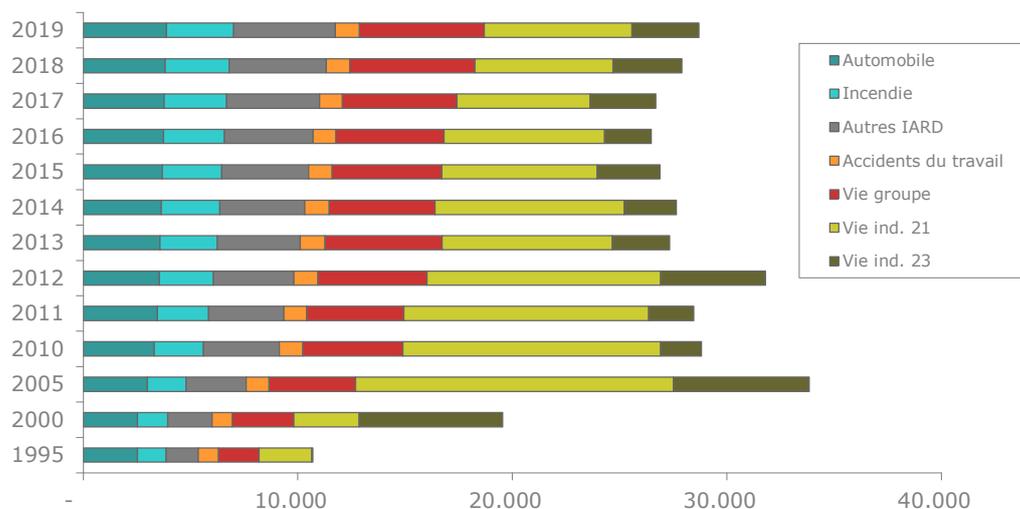
### 2.2 Aperçu général des résultats

#### 2.2.1 Évolution de l'encaissement du marché belge de l'assurance

En 2019, les assureurs réalisent un encaissement de 28,9 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie, contre 28,0 milliards d'euros en 2018. Le volume total des primes est donc supérieur en 2019 de 828,3 millions d'euros à celui de 2018, soit une hausse relative de 3,0 %. Cette hausse est plus importante que celle de l'indice des prix à la consommation en 2019 (+1,4 %) ; de ce fait, la hausse réelle s'établit à 1,5 %.

Un peu plus de deux cinquièmes du chiffre d'affaires total proviennent de la vente de produits d'assurance non-vie. L'encaissement réalisé par le biais de ces assurances présente une progression constante année après année. Avec une hausse de 3,6 %, l'encaissement pour les produits non-vie poursuit sa croissance quasi linéaire en 2019 et s'établit ainsi à 12,6 milliards d'euros. En termes réels, l'encaissement non-vie augmente de 2,1 % en 2019, ce qui est plus élevé que la croissance réelle de 0,6 % en 2018.

Depuis quelques années, les assurances non-vie représentent un marché en grande partie saturé qui connaît une conjoncture relativement saine : la charge des sinistres est sous contrôle, les conditions de réassurance se sont assouplies et la concurrence est réelle.



Graphique 1 : Évolution des encaissements de 1995 à 2019 (en millions d'euros)

Les produits d'assurance sur la vie représentent un encaissement de 16,3 milliards d'euros en 2019. L'encaissement vie s'élevait encore à 18,5 milliards d'euros en 2008. Sur la période 2008-2019, une baisse de 12,1 % a donc été enregistrée, ce qui équivaut à une diminution moyenne de 1,2 % par an. L'encaissement des assurances sur la vie est récemment reparti à la hausse. Après avoir baissé en 2015 (-6,0 %), 2016 (-1,4 %) et 2017 (-1,1 %), l'encaissement progresse en effet de 6,0 % en 2018 et de 2,5 % en 2019.

Sur les 16,3 milliards d'euros d'encaissement pour l'assurance vie enregistrés en 2019, 10,5 milliards d'euros proviennent des produits d'assurance sur la vie individuelle (branches 21, 23 et 26). L'encaissement des assurances-vie individuelles est de ce fait 4,1 % supérieur en 2019 aux 10,1 milliards d'euros enregistrés en 2018. L'encaissement des produits à taux garanti (branches 21 et 26) progresse de 6,8 % en 2019. En revanche, le chiffre d'affaires pour les produits de la branche 23 est inférieur de 2,1 % à celui de 2018.

Les assurances de groupe, premier pilier inclus, génèrent un encaissement de 5,8 milliards d'euros en 2019, ce qui représente un recul de 0,3 % par rapport à 2018.

### 2.2.2 Développements au sein de la distribution d'assurances

La moitié du chiffre d'affaires des assureurs actifs sur le marché belge de l'assurance est réalisé par le biais des courtiers. En 2019, ces intermédiaires non exclusifs réalisent 50,4 % de l'encaissement pour l'ensemble des produits d'assurance vie et non-vie. Les réseaux exclusifs et les bancassureurs réalisent cette même année 29,4 % de l'encaissement et les canaux directs, 20,2 %. L'importance des différents modes de distribution varie en fonction du type d'assurances.

Le chiffre d'affaires relatif aux **produits d'assurance non-vie** est réalisé en grande partie par les courtiers. Ces réseaux non exclusifs représentent près de trois cinquièmes de l'encaissement (61,1 % en 2019). L'assurance directe est le deuxième acteur le plus important et s'adjudge environ un cinquième du chiffre d'affaires (19,0 %). Par ailleurs, les assurances non-vie sont également distribuées par les réseaux exclusifs (11,8 %) et par la bancassurance (8,1 %). Le paysage de la distribution des assurances non-vie demeure pratiquement inchangé ces dernières années. Il est vrai cependant que les réseaux exclusifs et la bancassurance ont grignoté entre 2008 et 2019 une part de marché de 3,0 points de pourcentage aux dépens du courtage et des canaux directs.

Au sein des assurances sur la vie, une distinction est faite entre les assurances individuelles et les assurances de groupe. La distribution de ces deux types d'assurances connaît une évolution différente.

Le principal distributeur pour les **produits d'assurance sur la vie individuelle** reste la bancassurance. En 2019, celle-ci enregistre une hausse de son chiffre d'affaires pour ces produits (+6,1 %) qui est plus élevée que celle du chiffre d'affaires pour l'ensemble du marché (+4,1 %). Sa part de marché progresse de ce fait de 45,2 % en 2018 à 46,1 % en 2019. Après la bancassurance, le courtage est le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 43,0 % en 2019.

Sur le marché des **assurances sur la vie individuelles à taux garanti (branches 21 et 26)**, les courtiers et la bancassurance jouent les premiers rôles. En 2019, ils représentent une part de marché de respectivement 44,6 % et 40,5 %. La bancassurance réalise une progression significative en passant d'une part de marché de 38,4 % en 2018 à 40,5 % en 2019 et réduit de ce fait l'écart avec le courtage. Les réseaux exclusifs et les canaux directs représentent en 2019 des parts de marché de respectivement 9,3 % et 5,6 %.

L'encaissement des **assurances individuelles de la branche 23** est réalisé en majeure partie par la bancassurance. En 2015, la part de marché du canal bancaire était pour la première fois depuis le début de la période d'observation inférieure à 60 %. Cette part de marché est repassée au-dessus de la barre des 60 % en 2016 (61,8 %), 2017 (63,8 %) et 2018 (60,1 %). En raison du terrain concédé par rapport à 2018, la part de marché de la bancassurance retombe juste en dessous des 60 % en 2019 (59,6 %). En 2013, la part de marché des courtiers s'est fortement accrue et elle oscille depuis lors entre 33 % et 39 %.

À la différence des assurances sur la vie individuelles, les **assurances de groupe** (premier pilier inclus) sont vendues essentiellement par le biais du canal direct (part de marché de 51,9 % en 2019). Les réseaux exclusifs et la bancassurance ne constituent ici que des acteurs mineurs. En revanche, les courtiers jouent également un rôle important pour ces produits d'assurance, puisqu'en 2019, ils représentent quelque deux cinquièmes de l'encaissement.

### 2.2.3 Comparaison avec la distribution dans d'autres pays européens<sup>3</sup>

En 2018, les assurances non-vie sont distribuées en Europe principalement par le biais d'agents et de courtiers. Une majorité du chiffre d'affaires est réalisée par ces intermédiaires, notamment en Italie (84,8 % de part de marché), en Allemagne (82,3 %) et en Belgique (73,0 %). En France, les agents et les courtiers s'adjugent une part de marché de 50,0 %.

S'agissant des assurances sur la vie, leur encaissement est réalisé pour plus de la moitié par le biais de la bancassurance en France et en Italie (respectivement 65,0 % et 75,0 %). En Belgique, 45,2 % de l'encaissement 2018 des primes d'assurances-vie individuelles est réalisé par la bancassurance, tandis que le canal direct intervient pour plus de la moitié de l'encaissement des assurances de groupe.

### 2.2.4 Qu'en est-il de la vente par Internet ?

Sur Internet, on trouve déjà un très grand nombre d'informations sur les assurances. Les assureurs ainsi que de nombreux intermédiaires disposent d'un site Web sur lequel le client peut trouver des informations sur les assurances qu'ils proposent. La vente en ligne de produits d'assurance ne semble toutefois pas encore décoller, notamment en Belgique. En 2019, le commerce électronique ne représente que 0,2 % du chiffre d'affaires global. Les raisons de cette

---

<sup>3</sup> Insurance Europe, <https://www.insuranceeurope.eu/insurancedata> > "European insurance industry database" > "Distribution channels" (dernière mise à jour le 13 août 2020)

situation sont diverses : les produits d'assurance ne se prêtent pas tous aisément à la vente par le biais d'Internet, les assureurs ne tiennent pas à heurter de front les intermédiaires, l'établissement du contrat doit encore être amélioré pour ce mode de vente... À l'heure actuelle, le client semble surtout utiliser Internet pour trouver des informations sur les assurances ou pour comparer des produits entre eux, mais pour leur souscription, il continue de passer par les canaux plus traditionnels.

S'il effectue un achat par le biais du commerce électronique, le consommateur optera tout de même souvent, si la possibilité lui en est offerte, pour la désignation d'un intermédiaire. Dans ce cas, cet achat n'est pas répertorié par les entreprises sous la catégorie commerce électronique.

Il ressort des résultats que le commerce électronique est utilisé principalement pour l'achat d'autres assurances IARD (plus spécifiquement l'assurance assistance ou voyage), d'assurances auto et d'assurances habitation.

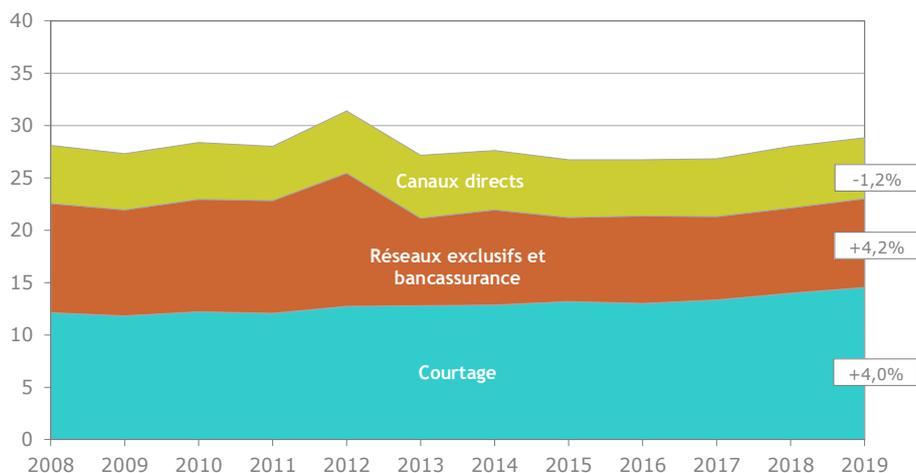
Le monde financier s'est néanmoins engagé dans la voie de la numérisation à un rythme rapide. De nouveaux services sont développés et des services existants sont en train d'évoluer fortement. Il suffit de songer par exemple aux différentes applications mises à la disposition du consommateur. Il est probable que ces développements auront également une incidence sur la distribution de produits d'assurance.

### 2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie

En 2019, les assureurs enregistrent un chiffre d'affaires de 28,9 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie. Ce chiffre d'affaires est supérieur de 828,3 millions d'euros à celui de 2018, soit une hausse de 3,0 %.

L'encaissement réalisé par les bancassureurs et les réseaux exclusifs s'accroît de 4,2 % (+341,5 millions d'euros) en 2019 par rapport à 2018. Les courtiers enregistrent une hausse relative similaire de leur encaissement de 4,0 % (+556,9 millions d'euros). Les canaux directs voient en revanche leur encaissement diminuer de 1,2 % (-70,0 millions d'euros).

Cet encaissement se compose des encaissements des différents groupes de produits d'assurance. L'évolution de ces encaissements sous-jacents est déterminante pour expliquer l'évolution de l'encaissement global. Le pic de 2012 et le recul de 2013 résultent ainsi de la hausse et de la baisse de l'encaissement des assurances sur la vie individuelles.

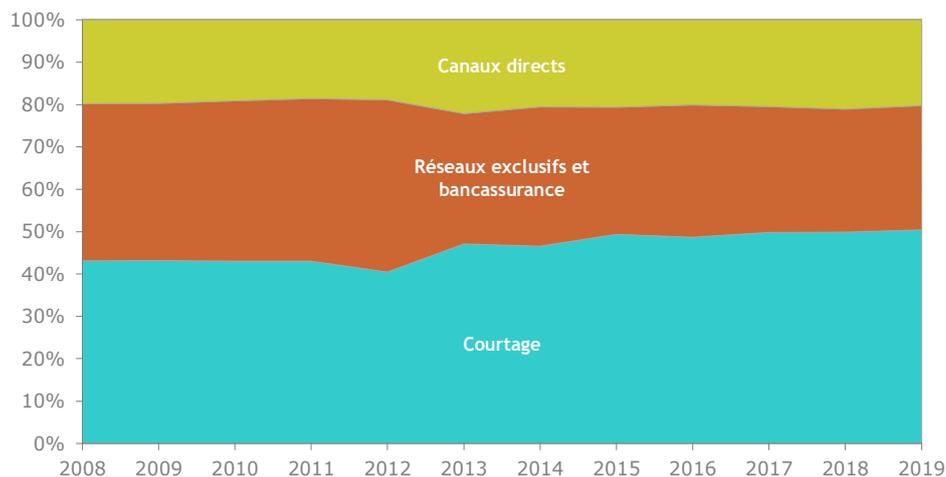


Graphique 2 : Évolution des encaissements en assurance vie et non-vie (en milliards d'euros)

En 2019, la part de marché des **courtiers** s'établit à 50,4 % après une hausse de 0,5 point de pourcentage par rapport à 2018. Ces intermédiaires non exclusifs constituent un distributeur important pour presque tous les produits d'assurance : tant pour les assurances non-vie que pour les assurances-vie individuelles et les assurances vie groupe, ils réalisent une part importante de l'encaissement.

Les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** représentent en 2019 le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 29,4 %. Il s'agit d'une progression de 0,4 point de pourcentage par rapport à 2018. Les réseaux exclusifs acquièrent leurs plus grandes parts de marché sur le marché des assurances non-vie et des assurances-vie individuelles à taux d'intérêt garanti (branches 21 et 26). La bancassurance est surtout forte sur le marché des assurances-vie individuelles. L'encaissement de ce mode de distribution présente également les plus fortes variations au cours des douze dernières années. Ces fluctuations s'observent au niveau des assurances sur la vie individuelles des branches 21 et 23.

L'**assurance directe** s'adjuge 20,2 % de l'encaissement total en 2019, contre 21,1 % en 2018. Elle représente le principal distributeur d'assurances de groupe et joue également un rôle important sur le marché des assurances non-vie.

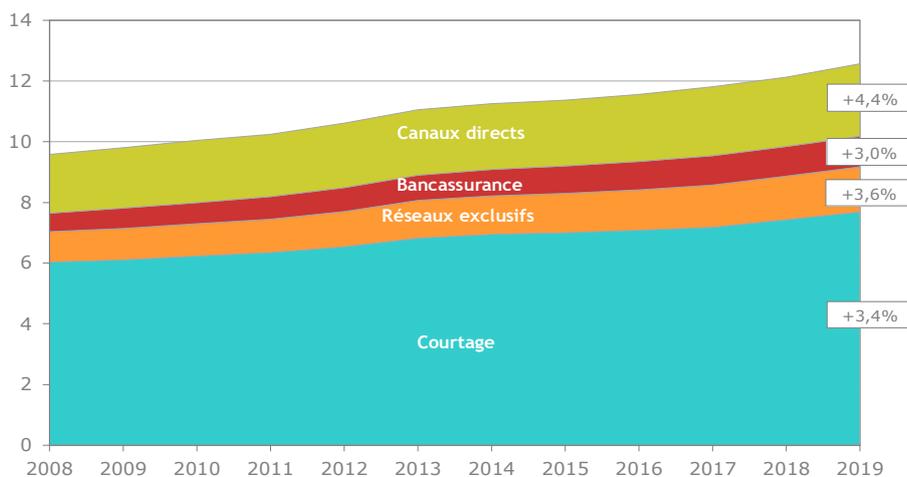


Graphique 3 : Évolution des principaux modes de distribution en assurance vie et non-vie

## 2.4 Assurance non-vie

Les assurances non-vie génèrent un encaissement de 12,6 milliards d'euros en 2019, soit une hausse de 437,6 millions d'euros ou de 3,6 % par rapport à 2018.

En 2019, tous les modes de distribution peuvent à nouveau présenter une hausse de leur encaissement non-vie. L'encaissement de la bancassurance augmente en 2019 de 29,7 millions d'euros par rapport à 2018 (+3,0 %). L'encaissement du courtage progresse de 255,0 millions d'euros (+3,4 %) et celui des réseaux exclusifs de 51,5 millions d'euros (+3,6 %). Ce sont les canaux directs qui présentent, avec 4,4 % (+101,5 millions d'euros), la hausse relative la plus forte par rapport à 2018.



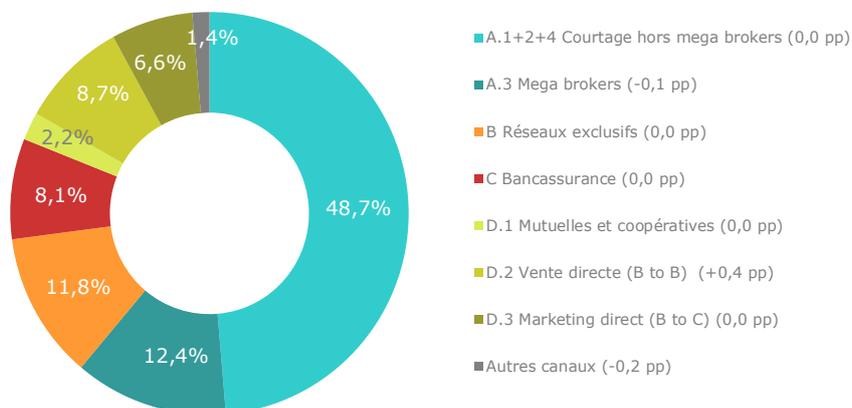
Graphique 4 : Évolution des encaissements non-vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

La distribution d'assurances non-vie s'effectue principalement par le biais des différents **canaux de courtage**, autrement dit des canaux de distribution non exclusifs. En 2008, ces canaux représentaient 62,9 % des encaissements de l'assurance non-vie. En 2019, leur part de marché connaît un léger recul à 61,1 %. À ce jour, les courtiers restent indéniablement le principal mode de distribution en ce qui concerne la vente de produits d'assurance non-vie, en dépit du fait que leur part de marché diminue progressivement au fil des ans.

Le taux de pénétration du courtage hors mega brokers s'établit à 48,7 % en 2019, tout comme en 2018. En 2019, les mega brokers représentent une part de marché de 12,4 %. En réalité, la part des mega brokers est plus élevée étant donné que plusieurs assureurs ne sont pas en mesure d'isoler l'encaissement des mega brokers du courtage classique.

Sur le marché des assurances non-vie, **l'assurance directe** est le deuxième mode de distribution le plus important avec une part de marché de 19,0 %. L'encaissement de l'assurance directe est réalisé essentiellement par le biais de la vente directe (B to B) et du marketing direct (B to C) qui prennent à leur compte respectivement 8,7 % et 6,6 % du marché des assurances non-vie. Par rapport à 2018, la vente directe (B to B) progresse de 0,4 point de pourcentage, tandis que la part de marché du marketing direct (B to C) reste inchangée.

Les **réseaux exclusifs** et les **bancassureurs** sont les acteurs plus modestes sur le marché des produits d'assurance non-vie. En 2019, ils s'adjugent respectivement 11,8 % et 8,1 % de l'encaissement des assurances non-vie. Ces deux canaux voient leur part s'accroître peu à peu ces dernières années : leur part de marché conjointe en non-vie est en hausse, passant de 16,8 % en 2008 à 19,9 % en 2019.



Graphique 5 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2019 (évolution par rapport à 2018)

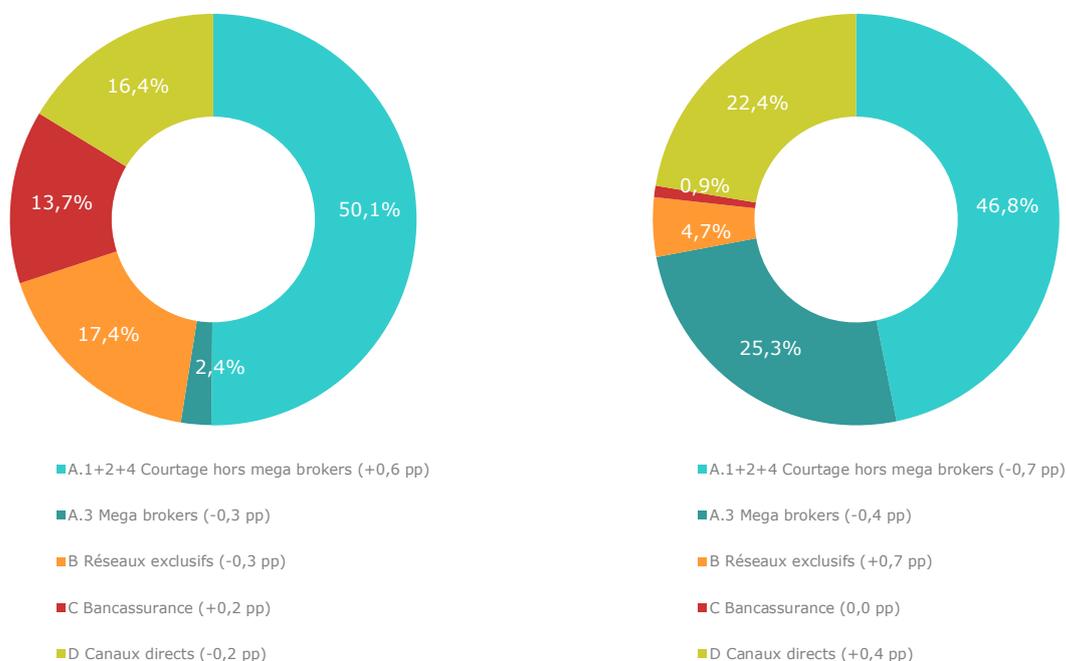
### 2.4.1 Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises

Comme indiqué ci-avant, les produits d'assurance non-vie sont vendus essentiellement par le biais des canaux de courtage. Pour la souscription d'assurances non-vie, tant les particuliers que les entreprises privilégient souvent un intermédiaire indépendant. Plus de la moitié de l'encaissement (52,6 %) provenant en 2019 de la vente à des particuliers est à mettre au compte des courtiers. La préférence des entreprises pour ce canal est encore plus marquée étant donné que la part de marché des courtiers s'élève pour ce groupe-cible à 72,1 %.

Les particuliers souscrivent leurs assurances non-vie en grande partie auprès des courtiers hors mega brokers. Ces intermédiaires non exclusifs s'adjugent en 2019 50,1 % de l'encaissement réalisé auprès de particuliers. La vente d'assurances non-vie aux particuliers est pour le reste réalisée principalement par le biais des réseaux exclusifs (17,4 % de part marché), des canaux directs (16,4 %) et de la bancassurance (13,7 %). Les mega brokers représentent un acteur modeste dans la vente aux particuliers, avec une part de marché de 2,4 % en 2019.

La distribution des produits d'assurance non-vie aux entreprises s'effectue principalement par le biais du courtage hors mega brokers (46,8 % de part de marché) et des mega brokers (25,3 % de part de marché). L'assurance directe et les réseaux exclusifs s'adjugent respectivement 22,4 % et 4,7 % de l'encaissement. Si l'on compare avec les parts de marché de 2018, les réseaux exclusifs (+0,7 pp) et les canaux directs (+0,4 pp) gagnent du terrain sur les courtiers (-1,1 pp).

La bancassurance joue principalement un rôle dans la réalisation de l'encaissement auprès des particuliers (13,7 % de part de marché en 2019). Pour la vente de produits d'assurance habitation et d'assurance familiale, elle représente environ un cinquième de l'encaissement. La vente aux entreprises est par contre limitée. A cet égard, la part de marché de la bancassurance n'atteint que 0,9 % en 2019.



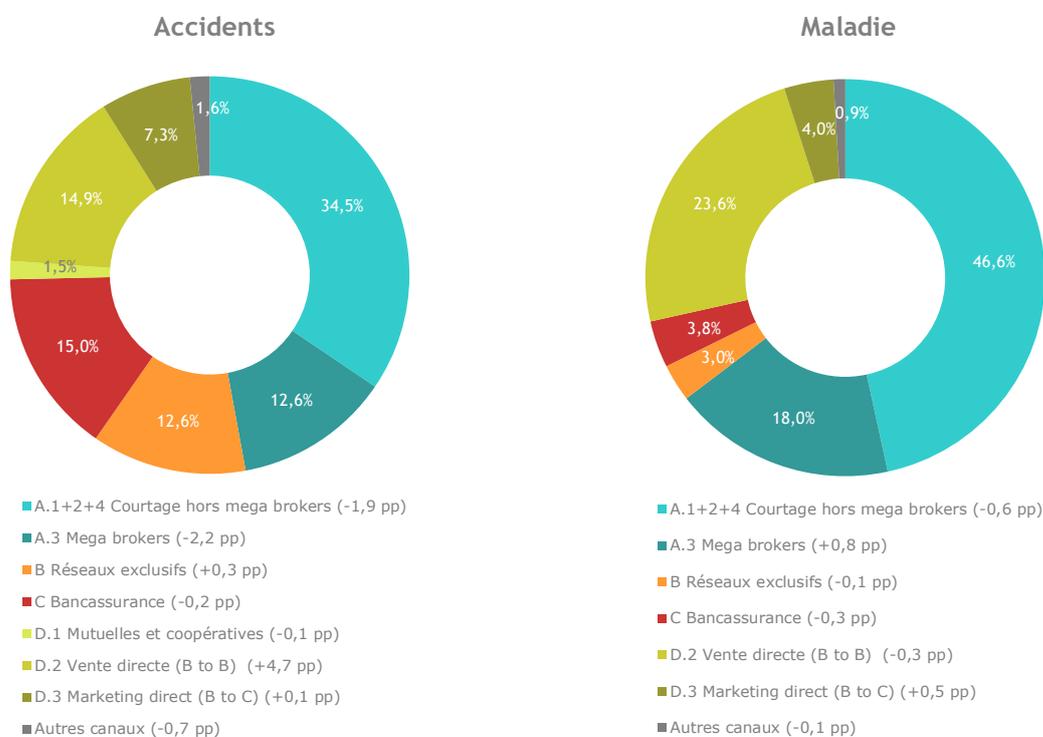
Graphiques 6 et 7 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2019 particuliers (à gauche) et entreprises (à droite)

### 2.4.2 Assurance non-vie : résultats par branche

Les branches non-vie présentant l'encaissement le plus important en 2019 sont l'assurance automobile (c.-à-d. corps de véhicules et RC automobile) et l'assurance incendie, avec respectivement 3,8 milliards d'euros et 3,1 milliards d'euros. La vente d'assurances RC générale génère en 2019 un encaissement de 985 millions d'euros, soit une augmentation de 46 millions d'euros (+4,9 %) par rapport à 2018. Les assurances RC générale enregistrent de la sorte une hausse relative plus importante que les autres branches non-vie. Outre l'encaissement de la branche RC générale, celui des branches maladie (+4,7 %), incendie (+4,7 %), protection juridique (+3,5 %), accidents du travail (+2,2 %), accidents (1,9 %) et automobile (1,6 %) augmente aussi plus rapidement que l'inflation (+1,4 %) en 2019.

Concernant les **assurances accidents**, ce sont les canaux de courtiers qui se taillent la part du lion dans le chiffre d'affaires avec une part de marché de 47,1 % en 2019. Les mega brokers réalisent quant à eux une part de marché de 12,6 %. L'assurance directe s'adjuge en 2019 une part de marché de 25,3 %, dont 14,9 % par le biais de la vente directe (B to B) et 7,3 % via le marketing direct (B to C). Les réseaux exclusifs et les bancassureurs représentent ensemble environ un quart du marché (27,5 %). La vente directe (B to B) réalise une part de marché supérieure de 4,7 points de pourcentage à celle de 2018, tandis que le courtage voit sa part de marché diminuer de 4,1 points de pourcentage.

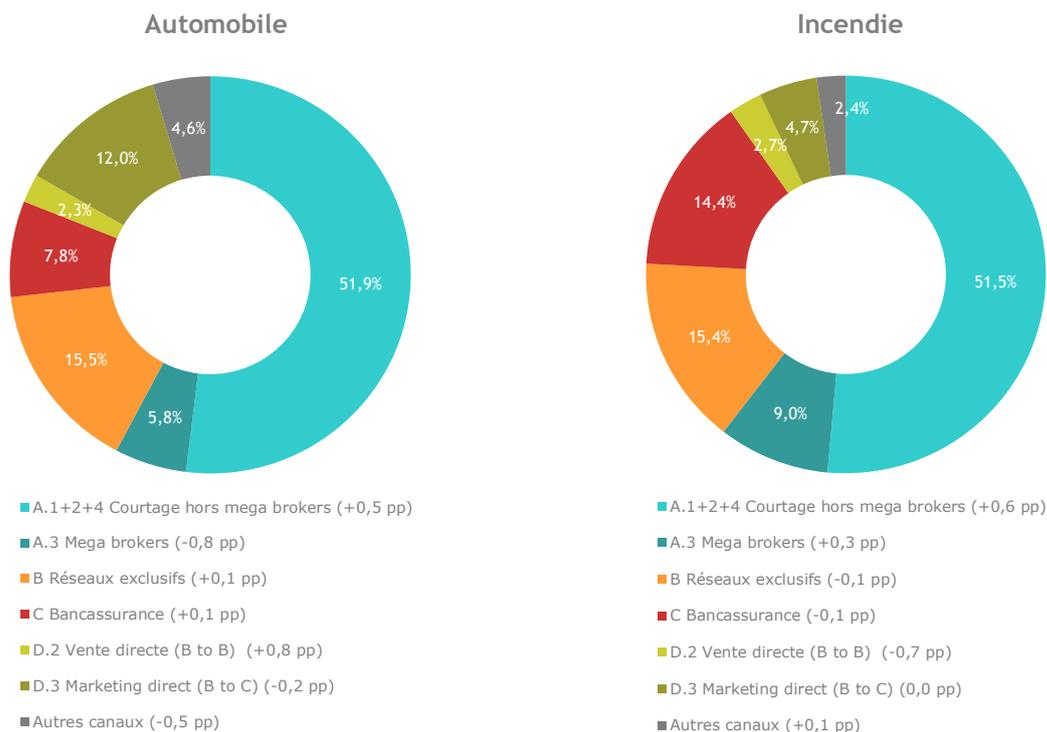
L'encaissement des **assurances maladie** est réalisé, dans une mesure plus importante encore que pour les assurances accidents, par le biais du courtage, en témoigne sa part de marché de 64,6 % en 2019. Avec une part de marché de 23,6 %, la vente directe (B to B) représente un autre grand acteur dans la distribution de l'assurance maladie. Les mega brokers (+0,8 point de pourcentage) et la vente B to C (+0,5 point de pourcentage) gagnent du terrain en 2019. Chacun des autres canaux subit en 2019 une perte de part de marché par rapport à 2018.



Graphiques 8 et 9 : Répartition des encaissements par canal en 2019 (évolution par rapport à 2018) - assurances accidents (gauche) et assurances maladie (droite)

Plus de la moitié des **assurances automobile** sont distribuées en 2019 par les courtiers (57,7 % de part de marché), la part des mega brokers étant limitée (5,8 %). Les canaux directs dans leur ensemble restent le deuxième mode de distribution le plus important, avec une part de marché qui augmente pour passer de 18,8 % en 2018 à 19,0 % en 2019. La progression la plus importante dans cette branche est réalisée par un des canaux directs, à savoir la vente directe (B to B). La part de marché de ce canal s'accroît de 0,8 point de pourcentage pour atteindre 2,3 % en 2019. Les réseaux exclusifs (+0,1 point de pourcentage) et la bancassurance (+0,1 point de pourcentage) obtiennent des parts de marché légèrement plus élevées qu'en 2018 et représentent en 2019 une part de marché de respectivement 15,5 % et 7,8 %.

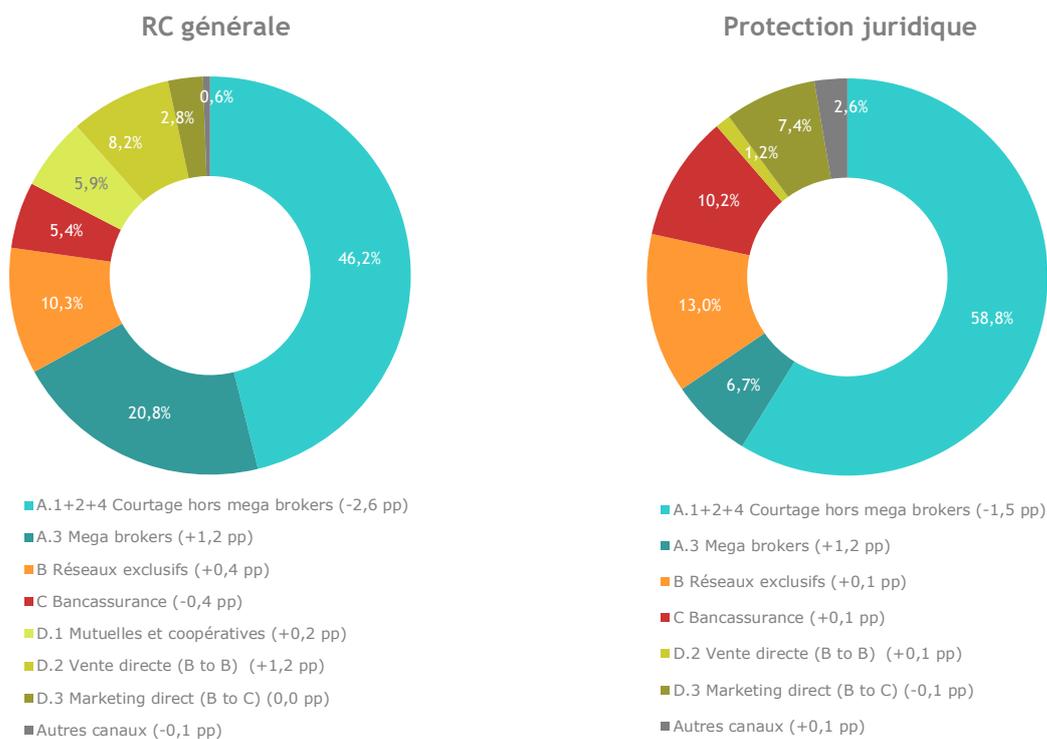
En ce qui concerne les **assurances incendie**, les courtiers et les réseaux exclusifs s'adjugent en 2019 des parts de marché qui sont comparables à leurs parts de marché dans le cadre des assurances automobile. Si on les additionne, celles-ci représentent quelque trois quarts du marché, de sorte que le quart restant est pour le compte soit de la bancassurance, soit des canaux directs. Pour la vente d'assurances incendie, la part de marché des bancassureurs (14,4 %) est plus importante que celle des canaux directs (9,7 %). Pour les assurances automobile, en revanche, les canaux directs enregistrent une part de marché nettement plus élevée (19,0 %) que celle des bancassureurs (7,8 %). Si l'on compare avec 2018, une plus grande part des assurances incendie sont distribuées par des courtiers (+0,9 point de pourcentage). Les reculs en termes de part de marché sont principalement observés au niveau des canaux directs (-0,7 pp) et dans une moindre mesure des réseaux exclusifs (-0,1 pp) et de la bancassurance (-0,1 pp).



Graphiques 10 et 11 : Répartition des encaissements par canal en 2019 (évolution par rapport à 2018) - assurances auto (gauche) et assurances incendie (droite)

Les courtiers réalisent environ deux tiers (67,0 %) de l'encaissement des assurances **RC générale** en 2019. L'autre tiers provient des canaux directs (17,4 %) ainsi que des réseaux exclusifs (10,3 %) et des bancassureurs (5,4 %). Les mega brokers voient leur part de marché s'accroître de 1,2 point de pourcentage pour atteindre 20,8 % en 2019. Le plus important canal de distribution direct, la vente directe (B to B), gagne 1,2 point de pourcentage de part de marché en 2019 pour s'établir à 8,2 %. Ce sont surtout les courtiers hors mega brokers (-2,6 pp) mais aussi la bancassurance (-0,4 pp) qui perdent du terrain.

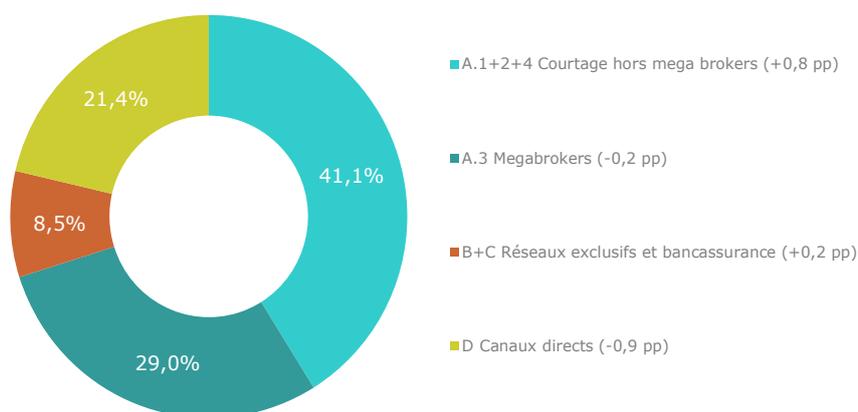
Avec une part de marché de 65,5 %, les canaux de courtage représentent le principal distributeur d'**assurances protection juridique** en 2019. Le reste de l'encaissement en protection juridique se répartit grosso modo en parts égales entre les réseaux exclusifs (13,0 %), les canaux directs (11,3 %) et la bancassurance (10,2 %). Par rapport à 2018, la part de marché des mega brokers progresse de 1,2 point de pourcentage pour atteindre 6,7 % en 2019. Le taux de pénétration des courtiers hors mega brokers recule en revanche de 1,5 point de pourcentage pour s'établir à 58,8 % en 2019. Les réseaux exclusifs, les canaux directs et la bancassurance affichent en 2019 des parts de marché supérieures de 0,1 point de pourcentage à leurs parts de marché respectives enregistrées en 2018.



Graphiques 12 et 13 : Répartition des encaissements par canal en 2019 (évolution par rapport à 2018) - assurances RC générale (gauche) et assurances protection juridique (droite)

En 2019, la distribution des **assurances accidents du travail** s'effectue essentiellement par le biais des courtiers hors mega brokers (41,1 % de part de marché), des mega brokers (29,0 % de part de marché) et des canaux directs (21,4 % de part de marché). 8,5 % seulement de l'encaissement en accidents du travail est réalisé par le biais des réseaux exclusifs et de la bancassurance. Les courtiers hors mega brokers (+0,8 pp) ainsi que les réseaux exclusifs et la bancassurance (+0,2 pp) gagnent du terrain en 2019 au détriment des canaux directs (-0,9 pp) et des mega brokers (-0,2 pp).

#### Accidents du travail

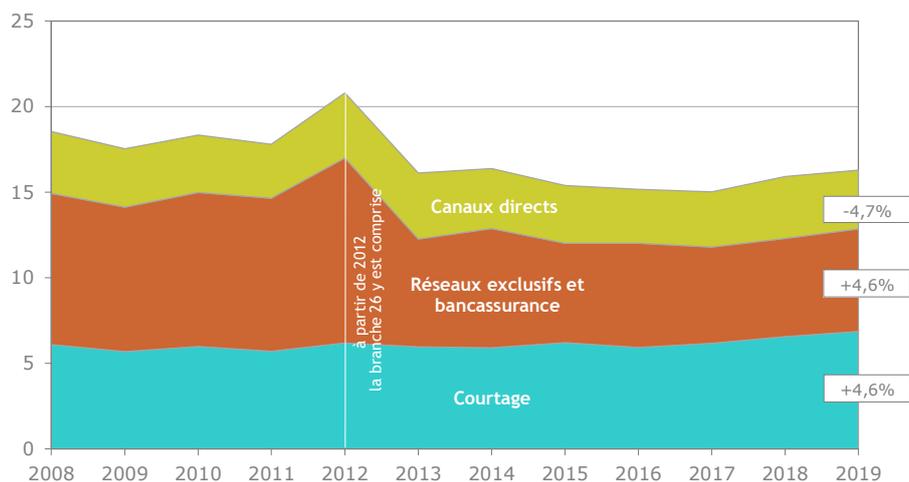


Graphique 14 : Répartition des encaissements des assurances accidents du travail en 2019 (évolution par rapport à 2018)

## 2.5 Assurance vie

En 2019, les assurances sur la vie génèrent un encaissement de 16,3 milliards d'euros. C'est 390,7 millions d'euros de plus qu'en 2018, soit une hausse de 2,5 %.

La majeure partie de cet encaissement provient des assurances sur la vie individuelles qui représentent un chiffre d'affaires de 10,5 milliards d'euros en 2019. L'encaissement restant de 5,8 milliards d'euros provient des assurances vie groupe.



Graphique 15 : Évolution des encaissements en vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

Grâce à une progression de 0,9 point de pourcentage, les courtiers atteignent une part de marché de 42,2 % en 2019. De ce fait, ils accentuent leur avance sur les réseaux exclusifs et la bancassurance, lesquels ont occupé la position de leader jusque fin 2014 (et au cours de l'année 2016). Au cours de ces douze dernières années, la part de marché des canaux directs a fluctué grosso modo autour de 20 % et s'établit à 21,1 % en 2019.

Les assurances sur la vie se subdivisent en deux grands groupes, les assurances-vie individuelles (cf. section 2.5.1) et les assurances vie groupe (cf. section 2.5.2). Afin de comprendre la distribution des assurances sur la vie, il est utile de tenir compte des caractéristiques malgré tout différentes de ces deux groupes. Ces différences s'expliquent notamment par le fait qu'ils ont des publics distincts (particulier versus entreprise).

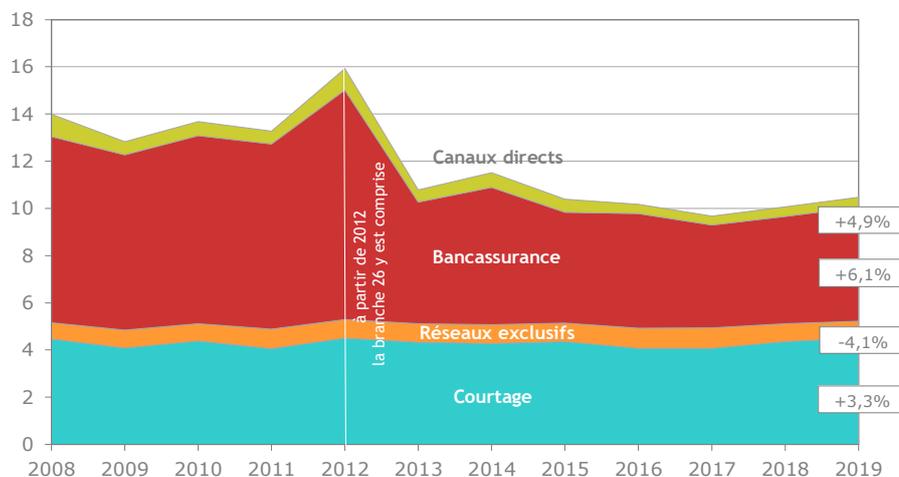
À la différence de la plupart des assurances non-vie, les assurances-vie peuvent être considérées comme des contrats à long terme dans le cadre desquels plusieurs versements, éventuellement annuels, sont effectués. Afin d'établir une image correcte des rapports de force actuels entre les canaux de distribution, il est dès lors indiqué d'observer la production d'affaires nouvelles pour les assurances sur la vie. Ce point est développé dans la section 2.5.3.

### 2.5.1 Vie individuelle (branches 21, 23 et 26)

En 2019, le volume global des primes d'assurances-vie individuelles atteint 10,5 milliards d'euros. La majeure partie de cet encaissement, 6,9 milliards d'euros, provient des produits de la branche 21. Les produits de la branche 23 génèrent un encaissement de 3,1 milliards d'euros en 2019, ceux de la branche 26, de 521,1 millions d'euros.

En 2019, l'encaissement des produits d'assurance-vie individuelle est en hausse de 409,0 millions d'euros, soit une progression de 4,1 %. L'encaissement des produits de la branche 21 augmente de 469,8 millions d'euros (+7,3 %), et celui des produits de la branche 26, de 4,9 millions d'euros

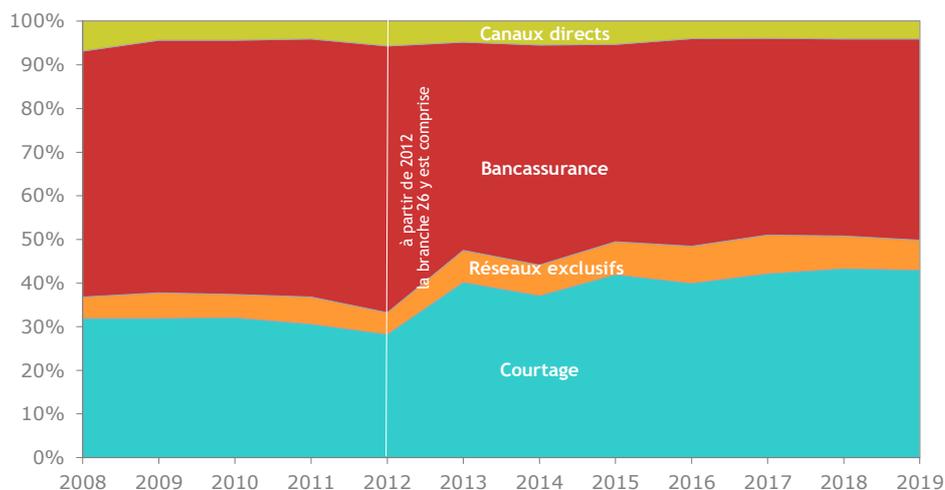
(+1,0 %). Les produits de la branche 23 voient en revanche leur encaissement baisser de 65,7 millions d’euros (-2,1 %).



Graphique 16 : Évolution des encaissements en vie individuelle (branches 21, 23 et 26) selon les principaux modes de distribution (en milliards d’euros)

L'encaissement des assurances-vie individuelles a connu pas mal de fluctuations au cours de la période considérée, souvent dues au caractère plus ou moins intéressant de certains produits. Ainsi, le pic de 2012 s’explique en grande partie par l’anticipation du relèvement de la taxe sur la prime d’assurance-vie individuelle (en 2013, la taxe sur la prime est passée de 1,1 % à 2 % pour une grande part de ces produits).

En 2019, les réseaux exclusifs voient leur encaissement décroître de 31,1 millions euros (-4,1 %) par rapport à 2018. Pour les autres modes de distribution, l’encaissement provenant de la vente d’assurances-vie individuelles augmente. Que ce soit en termes absolus ou en termes relatifs, les ventes par le biais de la bancassurance présentent la hausse la plus forte, à savoir 277,7 millions d’euros (+6,1 %). Le chiffre d’affaires du courtage et celui des canaux directs augmentent respectivement de 142,6 millions d’euros (+3,3 %) et de 19,8 millions d’euros (+4,9 %).



Graphique 17 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle (branches 21,23 et 26)

S'agissant des assurances-vie individuelles, la **bancassurance** est le principal canal de distribution. En 2019, elle réalise 46,1 % de l'encaissement, contre 45,2 % en 2018. De 2008 à 2012, la bancassurance a atteint une part de marché de plus de 50 %, mais depuis 2013, cette part est tombée à plusieurs reprises sous ce niveau.

Après la bancassurance, ce sont les **courtiers** qui s'adjugent la plus grande part de marché. Ils perdent un peu de terrain par rapport à 2018 : leur part de marché a reculé de 0,3 point de pourcentage pour représenter 43,0 % de l'encaissement.

Les **réseaux exclusifs** sont parvenus ces dernières années à grignoter du terrain. Alors qu'elle ne s'élevait qu'à 4,9 % en 2008, leur part de marché avait grimpé à 8,9 % en 2017. Depuis lors, cette progression s'est en partie annulée : la part de marché des réseaux exclusifs a diminué, passant de 7,5 % en 2018 à 6,9 % en 2019.

En 2008, l'**assurance directe** représentait 6,8 % de l'encaissement des assurances-vie individuelles, à la faveur surtout de la vente de produits de la branche 21. Avec la baisse de l'encaissement en 2009, la part de marché de l'assurance directe a suivi aussi le même mouvement, s'établissant à 4,3 % cette année-là. Entre 2009 et 2016, sa part de marché a oscillé grosso modo entre 4 % et 6 %. A partir de 2016, la part de marché de l'assurance directe demeure pratiquement stable à 4 %.

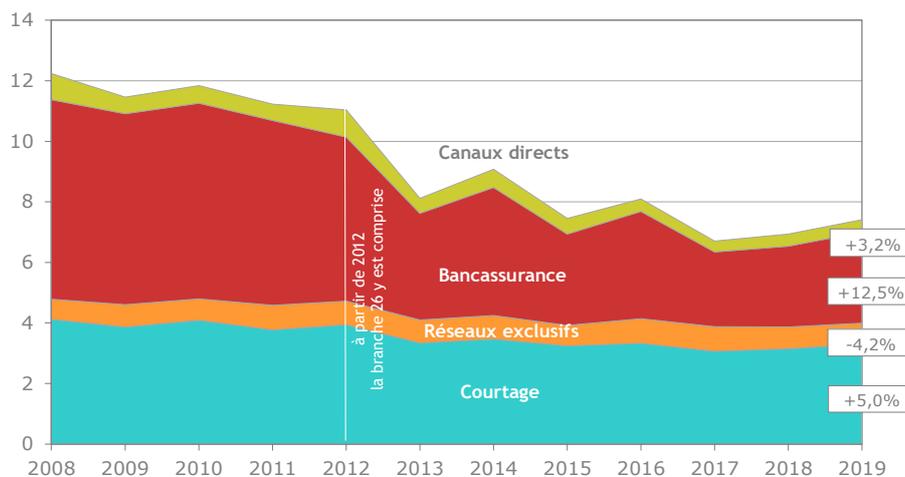
Lorsqu'on analyse séparément l'évolution des produits d'assurance-vie relevant des branches 21, 23 et 26, on constate qu'il existe différents paysages de distribution.

#### 2.5.1.1 Vie individuelle : contrats à taux garanti (branches 21 et 26)

Les assurances-vie individuelles à taux d'intérêt garanti (branches 21 et 26) enregistrent un chiffre d'affaires de 7,4 milliards d'euros en 2019, contre 6,9 milliards d'euros en 2018, ce qui représente une hausse de 6,8 %.

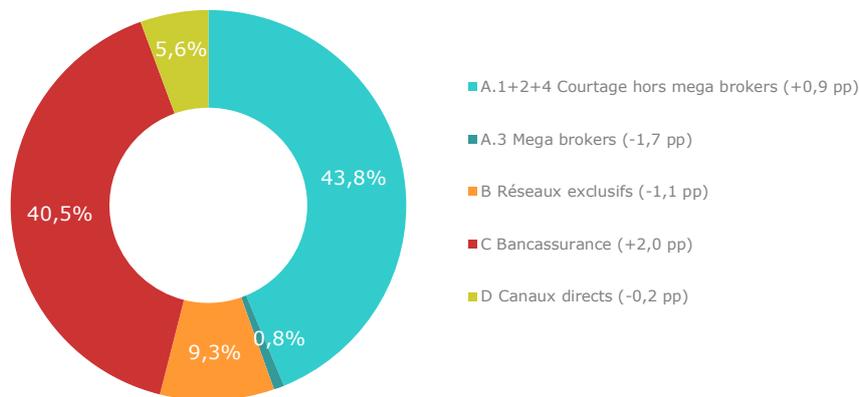
Au cours de la période 2008-2019, l'encaissement des assurances-vie individuelles des branches 21 et 26 a affiché une tendance à la baisse, malgré plusieurs années de croissance (2010, 2014, 2016, 2018 et 2019). En 2013, l'encaissement de ces produits a été en chute libre, en raison du relèvement de la taxe sur la prime de 1,1 % à 2 % pour la plupart de ces produits.

En 2019, l'encaissement des assurances-vie individuelles à taux d'intérêt garanti (branches 21 et 26) augmente de 474,8 millions d'euros. Cette progression est principalement due à la bancassurance et au courtage dont les encaissements augmentent respectivement de 334,0 millions d'euros (+12,5 %) et de 158,5 millions d'euros (+5,0 %) en 2019. Avec une hausse de leur chiffre d'affaires de 12,6 millions d'euros (+3,2 %), les canaux directs contribuent également à cette croissance. Les réseaux exclusifs voient en revanche leur chiffre d'affaires baisser de 30,3 millions d'euros (-4,2 %).



Graphique 18 : Évolution des encaissements en vie individuelle branches 21 et 26 selon les principaux modes de distribution (en milliards d’euros)

De fortes hausses ou baisses de l'encaissement ont une incidence importante sur l'évolution des parts de marché des différents canaux de distribution. C'est d'autant plus vrai lorsque la hausse ou la baisse est supportée en grande partie par l'un des canaux.



Graphique 19 : Répartition des encaissements en vie individuelle branches 21 et 26 par canal en 2019 (évolution par rapport à 2018)

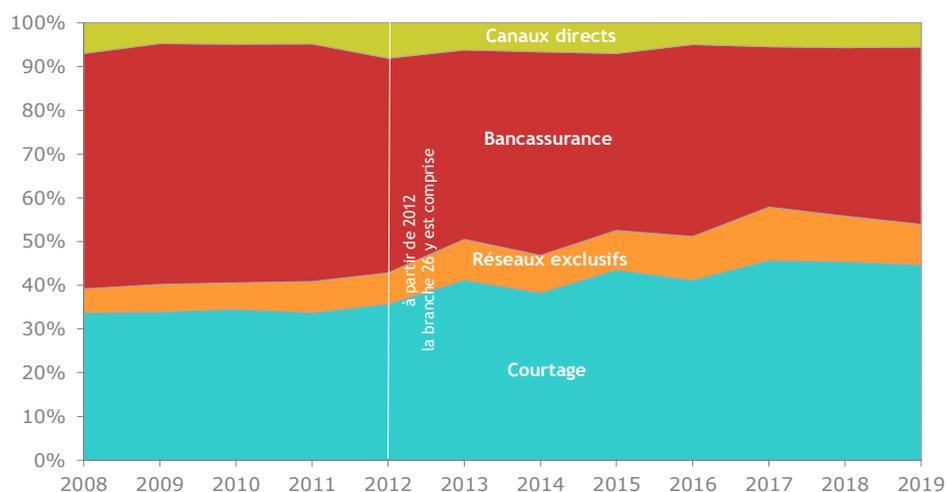
En 2015, les **courtiers** étaient devenus pour la première fois le principal mode de distribution des assurances individuelles des branches 21 et 26. Après une passation du leadership à la bancassurance en 2016, les courtiers ont reconquis la première place en 2017 grâce à une augmentation de leur part de marché à 45,7 %. Cette part de marché diminue à 45,4 % en 2018 et à 44,6 % en 2019, ce qui reste pour ces deux années une part de marché supérieure à celle de la bancassurance. Parmi les canaux de courtage, ce sont surtout les courtiers autres que les mega brokers qui réalisent la majeure partie de l'encaissement, leur part de marché atteignant 43,8 % en 2019.

En 2019, la **bancassurance** prend à son compte 40,5 % des primes acquises. Grâce à une forte hausse de son encaissement, aussi bien en termes absolus qu'en termes relatifs, la bancassurance voit sa part de marché augmenter de 2,0 points de pourcentage par rapport à 2018.

La part de marché des **réseaux exclusifs** recule, en raison de la baisse de leur encaissement, de 10,4 % en 2018 à 9,3 % en 2019. Malgré cette perte de terrain, leur part de marché en 2019 continue d'être nettement supérieure à celle observée en 2008 lorsqu'elle atteignait 5,5 %.

Le reste de l'encaissement, représentant une part de 5,6 %, est réalisé par le biais de l'**assurance directe**. Depuis 2008, la part de l'assurance directe dans la répartition des encaissements en vie individuelle branches 21 et 26 oscille grosso modo entre 5 et 8 %.

S'agissant des assurances épargne-pension, les encaissements proviennent principalement des courtiers, de la bancassurance et des réseaux exclusifs. Ils détiennent en 2019 une part de marché de respectivement 40,0 %, 29,9 % et 26,0 %. Les assurances liées à des prêts hypothécaires sont plus souvent vendues par des courtiers qui représentent 45,2 % de l'encaissement en 2019.

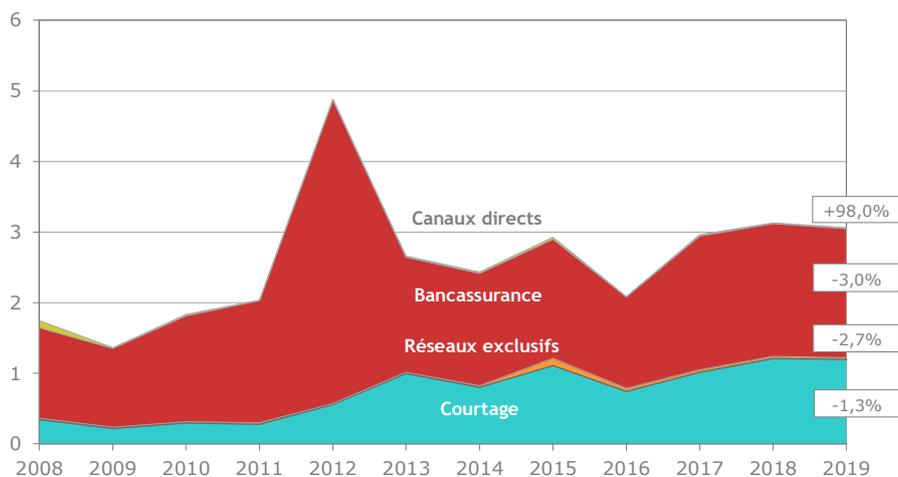


Graphique 20 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branches 21 et 26

### 2.5.1.2 Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)

En 2019, la vente d'assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement génère un encaissement de 3,1 milliards d'euros, soit 65,7 millions d'euros (-2,1 %) de moins par rapport à l'encaissement de 2018.

Les canaux directs sont le seul des modes de distribution à enregistrer une croissance de leur encaissement en 2019. Celui-ci progresse de 7,2 millions d'euros (+98,0 %) par rapport à 2018. L'encaissement de la bancassurance, du courtage et des réseaux exclusifs recule respectivement de 56,2 millions d'euros (-3,0 %), 15,9 millions d'euros (-1,3 %) et 0,8 million d'euros (-2,7 %).

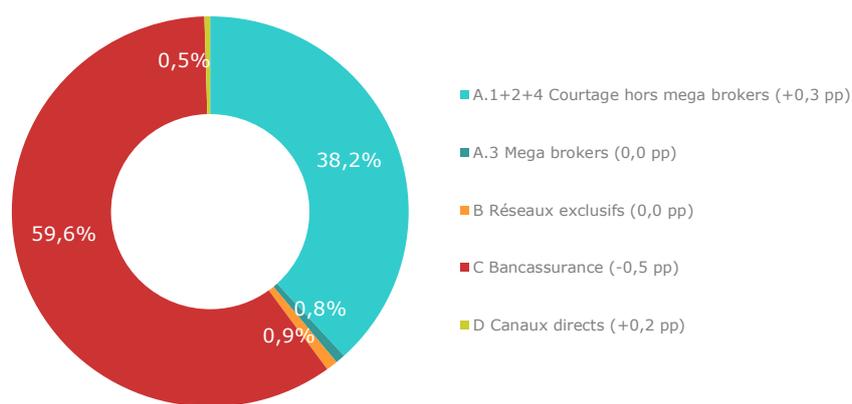


Graphique 21 : Évolution des encaissements en vie individuelle branche 23 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

En s'adjugeant en 2019 près de trois cinquièmes (59,6 %) de l'encaissement des produits d'assurance-vie individuelle relevant de la branche 23, la **bancassurance** demeure de loin le principal acteur sur ce marché, en dépit d'une perte de terrain de 0,5 point de pourcentage par rapport à 2018.

Le **courtage** est le deuxième distributeur le plus important d'assurances-vie individuelles de la branche 23. Ce mode de distribution non exclusif prend à son compte 39,0 % de l'encaissement en 2019. Tout comme pour les assurances individuelles des branches 21 et 26, les mega brokers détiennent une part de marché modeste au sein du courtage : en 2019, 0,8 % seulement des assurances-vie individuelles de la branche 23 sont vendues par le biais de mega brokers.

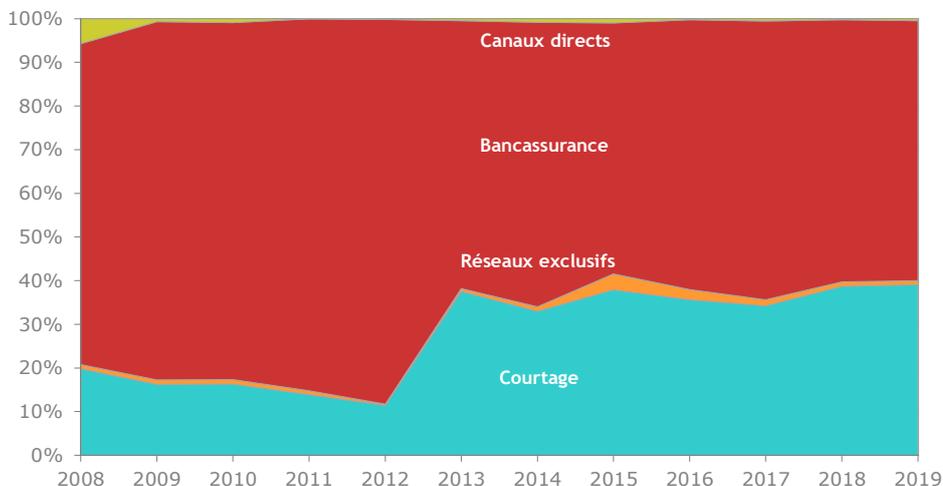
Avec une part de marché de respectivement 0,9 % et 0,5 %, les **réseaux exclusifs** et l'**assurance directe** sont des acteurs modestes sur ce marché.



Graphique 22 : Répartition des encaissements en vie individuelle branche 23 par canal en 2019 (évolution par rapport à 2018)

L'évolution de l'encaissement en branche 23 est surtout déterminée par celle de la **bancassurance**. Au cours de ces douze dernières années, ce canal a réalisé 60 % à 90 % du

chiffre d'affaires. Même après le recul de sa part de marché en 2013, la bancassurance reste le principal acteur sur ce marché.

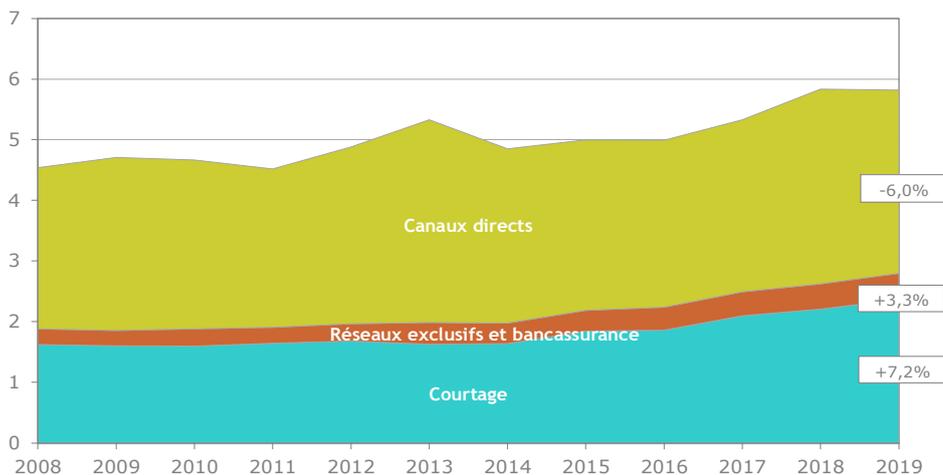


Graphique 23 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23

### 2.5.2 Vie groupe

En 2019, l'encaissement des assurances de groupe demeure quasiment stable (-0,3 %) par rapport à 2018 et s'établit à 5,8 milliards d'euros.

Le chiffre d'affaires des canaux directs est en baisse de 191,3 millions d'euros (-6,0 %) par rapport à 2018. Les courtiers voient leur chiffre d'affaires croître de 159,3 millions d'euros en 2019 par rapport à 2018, soit une hausse en termes relatifs de 7,2 %. Comptabilisés ensemble, les chiffres d'affaires des réseaux exclusifs et de la bancassurance présentent une hausse modeste de 13,7 millions d'euros (+3,3 %) par rapport à 2018.



Graphique 24 : Évolution des encaissements en vie groupe selon les principaux modes de distribution - premier pilier inclus (en milliards d'euros)

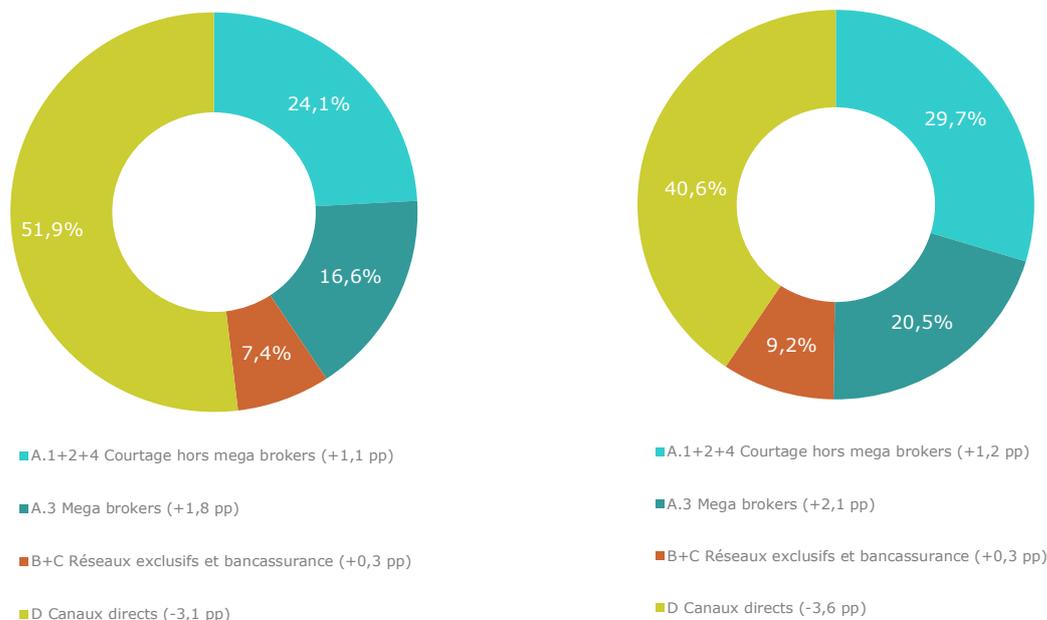
L'assurance directe domine le marché des assurances de groupe (premier piler inclus). Elle prend à son compte plus de la moitié de l'encaissement (51,9 % en 2019). Ce canal de distribution

perd toutefois 3,1 points de pourcentage de part de marché par rapport à 2018 au profit essentiellement des canaux de courtage (+2,9 points de pourcentage).

La part de marché des **mega brokers** concernant les produits d'assurance de groupe est assez importante à la différence de celle pour les assurances-vie individuelles. Elle s'élève à 16,6 % en 2019, soit une hausse de 1,8 point de pourcentage par comparaison avec 2018. Les **courtiers hors mega brokers** enregistrent en 2019 une part de marché de 24,1 %, ce qui représente 1,1 point de pourcentage de plus qu'en 2018.

Les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** sont des acteurs plutôt modestes sur le marché des assurances de groupe (premier pilier inclus), puisqu'ils détiennent ensemble une part de marché de 7,4 % en 2019.

Si l'on ne tient pas compte des assurances du premier pilier, qui sont essentiellement vendues par le biais des canaux de distribution directs, l'assurance directe est le deuxième mode de distribution le plus important. Elle détient en 2019 une part de marché de 40,6 % contre une part de 50,2 % pour les courtiers.

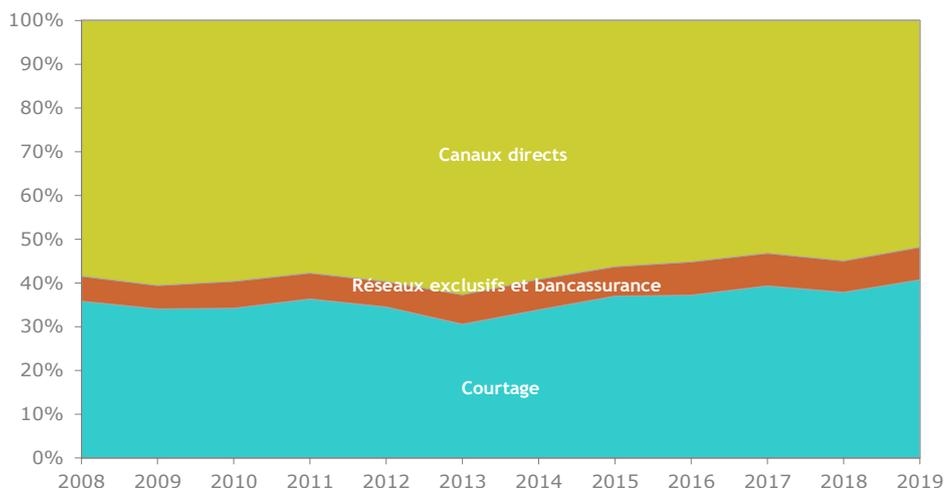


Graphiques 25 et 26 : Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2019 (évolution par rapport à 2018) - premier pilier inclus (gauche) et hors premier pilier (droite)

L'encaissement des assurances de groupe (y compris le premier pilier) est réalisé durant la période considérée essentiellement par le biais de l'**assurance directe**. De 2008 à 2014, la part de marché des canaux directs a oscillé grosso modo autour de 60 %. À partir de 2015, elle a reculé chaque année pour s'établir à 53,2 % en 2017. En 2018, elle est repartie à la hausse à 55,0 % pour ensuite connaître une nouvelle baisse à 51,9 % en 2019.

Jusqu'en 2013, les **courtiers** ont réalisé environ un tiers du chiffre d'affaires. Leur part de marché s'est accrue ensuite chaque année (sauf en 2018), pour passer de 30,6 % en 2013 à 40,7 % en 2019.

Depuis 2008, les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** détiennent ensemble une part de marché de quelque 6 à 8 %.

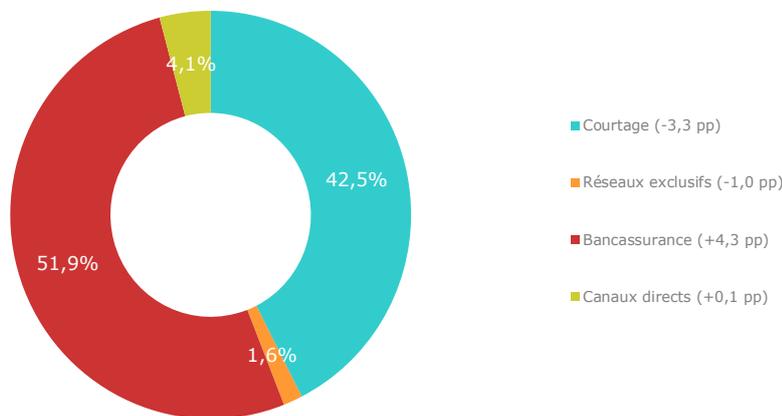


Graphique 27 : Évolution des principaux modes de distribution en vie groupe (premier pilier inclus)

### 2.5.3 Assurance vie : nouvelle production

La nouvelle production d'assurances sur la vie génère un encaissement de 6,9 milliards d'euros en 2019, contre 6,4 milliards d'euros en 2018, soit une hausse de 8,6 %.

Comme déjà signalé ci-avant, le paysage de la distribution des assurances-vie individuelles et celui des assurances de groupe sont différents. Cette différence est également perceptible pour les affaires nouvelles.



Graphique 28 : Production des affaires nouvelles en vie individuelle - branches 21, 23 et 26

Répartition par canal en 2019 (évolution par rapport à 2018)

En 2019, le chiffre d'affaires de la nouvelle production **d'assurances sur la vie individuelles** augmente de 531,9 millions d'euros (+10,6 %) par rapport à 2018 pour s'établir à 5,6 milliards d'euros. Grâce à une hausse de 491,7 millions d'euros (+20,6 %) de leur chiffre d'affaires par rapport à 2018, la bancassurance atteint une part de marché de 51,9 % en 2019. De ce fait, l'écart se creuse avec les courtiers dont la part de marché s'élève à 42,5 % en 2019. Le chiffre d'affaires du courtage augmente en 2019 de 58,0 millions d'euros (+2,5 %) par rapport à 2018. Alors que les réseaux exclusifs enregistrent un recul de leur encaissement de 42,2 millions d'euros (-32,9 %)

en 2019, l'encaissement des canaux directs augmente de 24,5 millions d'euros (+12,0 %). Ces plus petits acteurs prennent à leur compte respectivement 1,6 % et 4,1 % du marché.

Le chiffre d'affaires des **assurances épargne-pension** s'établit à 96,9 millions d'euros en 2019, soit une hausse de 1,0 million d'euros (+1,0 %) par rapport à 2018. L'encaissement des courtiers s'élève, aussi bien en 2018 qu'en 2019, à 30,9 millions d'euros. L'encaissement des canaux directs reste également stable en 2018 et 2019 : ils réalisent au cours de ces deux années un chiffre d'affaires de 0,6 million d'euros. Les réseaux exclusifs et la bancassurance voient en revanche leur chiffre d'affaires augmenter de respectivement 0,2 million d'euros (+0,9 %) et 0,8 million d'euros (+1,8 %) par rapport à 2018 pour s'établir à 22,6 millions d'euros et à 42,8 millions d'euros en 2019. Avec une part de marché de 44,1 %, la bancassurance reste le principal distributeur de nouvelles assurances épargne-pension, suivie par les courtiers (31,9 % de part de marché) et les réseaux exclusifs (23,3 % de part de marché).

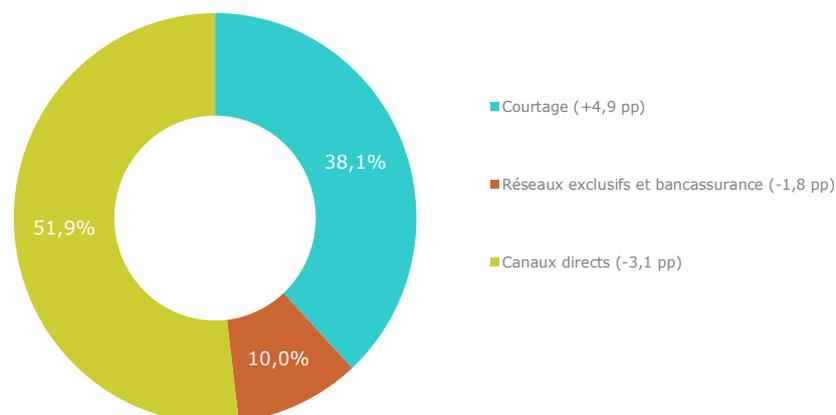
L'encaissement de la nouvelle production d'**assurances liées à des prêts hypothécaires** progresse en 2019. Son chiffre d'affaires augmente de 3,7 millions d'euros (+3,2 %) à 120,1 millions d'euros. Cette progression résulte d'une baisse de 0,7 million d'euros (-1,9 %) au niveau du courtage et d'une hausse de 4,4 millions d'euros (+5,4 %) pour les autres canaux de distribution. Le courtage perd ainsi 1,5 point de pourcentage de part de marché par rapport à 2018 pour s'établir à 28,9 %.

L'encaissement de la nouvelle production des **autres assurances déduites fiscalement** présente également une progression de 3,6 % à 557,4 millions d'euros en 2019. La part de marché de la bancassurance (+0,8 point de pourcentage) et celle des canaux directs (+0,2 point de pourcentage) augmentent en 2019 au détriment de celles du courtage (-0,6 point de pourcentage) et des réseaux exclusifs (-0,3 point de pourcentage). Le courtage constitue le principal acteur : en 2019, sa part de marché s'établit à 64,5 %. La bancassurance demeure le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 29,0 %.

L'encaissement concernant la nouvelle production d'**autres opérations de la branche 21** est supérieur en 2019 de 401,3 millions d'euros (+26,7 %) à celui de 2018 et se monte à 1,9 milliard d'euros. L'encaissement de la bancassurance et celui des courtiers augmentent respectivement de 297,2 millions d'euros (+31,0 %) et de 108,1 millions d'euros (+25,7 %). Les canaux directs enregistrent quant à eux une petite hausse de leur encaissement de 13,9 millions d'euros (+15,3 %). Les réseaux exclusifs représentent le seul mode de distribution à voir son chiffre d'affaires baisser par rapport à 2018, à savoir de 18,0 millions d'euros (-52,3 %). Grâce à une forte progression de son encaissement, la bancassurance voit sa part de marché augmenter de 63,6 % en 2018 à 65,8 % en 2019. Avec une part de marché de 27,8 %, les courtiers représentent en 2019 le deuxième distributeur le plus important en ce qui concerne la nouvelle production d'autres opérations de la branche 21.

Le chiffre d'affaires concernant la nouvelle production de **contrats d'assurance-vie individuelle de la branche 23** est supérieur en 2019 de 4,5 % à celui de 2018 et s'élève à 2,4 milliards d'euros. La bancassurance prend à son compte 54,1 % de l'encaissement. Sa part de marché progresse de 4,2 points de pourcentage par rapport à celle observée en 2018. Les courtiers perdent 4,2 points de pourcentage de part de marché par rapport à 2018 en réalisant 44,8 % de l'encaissement en 2019. Avec des parts de marché de respectivement 0,6 % et 0,5 %, les canaux directs et les réseaux exclusifs sont de très petits acteurs sur ce marché.

La vente de nouvelles **assurances de la branche 26** génère en 2019 un encaissement de 521,1 millions d'euros, soit une hausse de 1,0 % par rapport à 2018. Le volume des primes des courtiers est en baisse de 2,4 %, tandis que celui des autres canaux affiche une hausse de 8,7 %. La part de marché du courtage diminue de ce fait, passant de 69,7 % en 2018 à 67,4 % en 2019.



Graphique 29 : Production des affaires nouvelles en vie groupe (premier pilier inclus)

Répartition par canal en 2019 (évolution par rapport à 2018)

La nouvelle production **d'assurances de groupe** génère en 2019 un encaissement de 1,4 milliard d'euros, soit une hausse de 1,4 % par rapport à 2018.

Le chiffre d'affaires réalisé avec les **contrats à prime fixée et à prime flexible** est en hausse de 61,7 millions d'euros (+36,1 %) en 2019 et s'établit à 232,9 millions d'euros. Le chiffre d'affaires des canaux directs augmente de 36,0 millions d'euros (+86,2 %) et celui du courtage, de 29,1 millions d'euros (+28,2 %). L'encaissement des réseaux exclusifs et de la bancassurance recule en revanche de 3,3 millions d'euros (-12,6 %). Grâce à la forte croissance de leur encaissement, les canaux directs accroissent leur part de marché de 9,0 points de pourcentage à 33,3 % en 2019. Les courtiers atteignent en 2019 une part de marché de 56,8 %. Les réseaux exclusifs et la bancassurance enregistrent une part de marché de 9,8 %.

En 2019, les **contrats à prime unique** génèrent un encaissement de 1,1 milliard d'euros, soit 43,0 millions d'euros (-3,6 %) de moins qu'en 2018. Ce recul du chiffre d'affaires résulte de baisses de 19,8 millions d'euros (-14,7 %) chez les réseaux exclusifs et les bancassureurs et de 67,9 millions d'euros (-9,6 %) pour les canaux directs. Les courtiers sont le seul mode de distribution à réaliser une hausse de son encaissement. Leur chiffre d'affaires augmente de 44,6 millions d'euros (+12,9 %). La part de marché du courtage augmente de 29,2 % en 2018 à 34,2 % en 2019, tandis que celle des canaux directs diminue pour passer de 59,4 % à 55,7 %. Les réseaux exclusifs et les bancassureurs détiennent une part de marché de 10,1 % en 2019.

## Annexe 1

### Distribution d'assurances et enseignes bancaires : subdivision en « assurfinance » ou « bancassurance »

Le tableau ci-dessous\* mentionne les enseignes sous lesquelles les contrats d'assurance ont été commercialisés, en précisant le type de canal de distribution.

Entreprise d'assurances	Enseignes	
	Assurfinance	Bancassurance
AG Insurance	Fintro	BNP Paribas Fortis Bpost banque
Argenta Assurances		Argenta
AXA Belgium	AXA Banque	
Belfius Insurance		Belfius Banque
CPH Life		Banque CPH
Crelan Assurances	Crelan/Europabank	
Fidea Baloise	Nagelmackers	
KBC Assurances		KBC Bank CBC Banque
NN Insurance Belgium NN Non-Life Insurance		ING Banque
North Europe Life Belgium Partners Assurances		Beobank

\* Ne sont pas repris dans cet aperçu : les partenariats entre banques et établissements de crédit, d'une part, et assureurs-crédit et assureurs assistance, d'autre part.

## Annexe 2

### Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché

Remarques concernant les tableaux :

- ▶ Si une entreprise n'a donné qu'une répartition en fonction des différents canaux pour l'année observée, cette répartition a été également extrapolée aux chiffres globaux de l'année précédente (ou l'inverse) afin de garantir la continuité des chiffres. De ce fait, il peut arriver que le montant total pour une branche ne corresponde pas à la somme des produits.
- ▶ Certains assureurs ne sont pas en mesure d'isoler l'encaissement des mega brokers : l'encaissement global des mega brokers est donc sous-estimé.

### Ventilation particuliers/entreprises

Dans la présente édition, il a été demandé aux entreprises de ventiler l'encaissement global non-vie entre, d'une part, l'encaissement concernant les particuliers et, d'autre part, l'encaissement concernant les entreprises. Ainsi, plus de 90 % de l'encaissement global non-vie a été réparti selon la distinction particuliers/entreprises. Pour les entreprises qui ne pouvaient pas indiquer cette répartition, Assuralia a fait une estimation sur la base de la répartition utilisée dans les éditions 2012 et précédentes.

Ventilation des encaissements Exercice 2019 (en euro) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
<b>Encaissements</b>					
1. ACCIDENTS	389.359.124	183.445.999	48.886.494	58.325.410	98.701.222
- Individuelle et dépendance	185.882.447	103.696.221	23.173.989	18.865.255	40.146.981
- Collective	203.476.678	79.749.778	25.712.504	39.460.154	58.554.241
2. MALADIE	1.829.109.949	1.181.705.063	55.369.338	69.724.564	522.310.984
- Individuelle et dépendance	698.428.659	505.537.677	95.423.228		97.467.754
- Collective	1.130.681.290	676.167.387	29.670.674		424.843.229
3. AUTOMOBILES	3.813.176.406	2.201.893.836	589.758.233	298.684.313	722.840.022
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	3.089.195.209	1.868.665.337	475.101.895	444.537.658	300.890.320
- Habitations	1.984.551.594	1.063.868.134	302.616.492	433.716.359	184.350.611
- Autres risques simples	589.353.474	394.361.120	139.484.996		55.507.356
- Risques spéciaux	515.290.141	410.436.083	43.821.706		61.032.354
5. RESPONSABILITE CIVILE	985.106.894	659.633.565	101.295.174	53.020.389	171.157.766
- Vie privée	259.570.569	136.186.944	40.026.999	51.733.875	31.622.752
- Autres	725.536.325	523.446.621	61.268.175	1.286.514	139.535.014
6. TRANSPORT	174.008.777	166.930.382	2.151.554		4.926.842
7. PROTECTION JURIDIQUE	588.110.771	384.949.488	76.690.926	60.010.711	66.459.648
8. AUTRES OPERAT. IARD	580.431.991	250.247.028	42.388.511	27.176.844	260.619.608
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.124.944.170	788.846.424	95.644.020		240.453.725
10. VIE INDIVIDUELLE	10.474.528.077	4.500.865.442	721.811.050	4.825.418.148	426.433.438
- Epargne pension	1.082.700.748	433.432.844	280.998.949	323.991.522	44.277.433
- Contrats liés à un prêt hypoth.	595.027.846	269.114.801		325.913.045	
- Autres assurances immunitisées fiscalement	2.009.346.217	1.149.779.420	242.087.516	539.181.611	78.297.669
- Autres opérations branche 21	3.200.988.311	1.101.285.806	145.905.295	1.772.664.429	181.132.781
- Branche 23	3.065.348.760	1.196.226.061	29.082.747	1.825.475.036	14.564.916
- Branche 26	521.116.195	351.026.511		170.089.684	
11. VIE GROUPE	5.816.403.351	2.366.822.423	432.512.869		3.017.068.060
- Primes fixées et flexibles	4.673.409.306	1.975.389.229	317.248.216		2.380.771.863
- Primes uniques	1.142.994.045	391.433.194	115.264.653		636.296.197
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>12.573.443.292</b>	<b>7.686.317.122</b>	<b>1.485.947.508</b>	<b>1.012.818.525</b>	<b>2.388.360.137</b>
- particuliers	7.046.657.922	3.703.153.838	1.227.599.933	963.121.042	1.152.783.107
- entreprises	5.526.785.364	3.983.163.281	258.347.574	49.697.483	1.235.577.028
<b>TOTAL VIE</b>	<b>16.290.931.428</b>	<b>6.867.687.865</b>	<b>5.979.742.066</b>		<b>3.443.501.498</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>28.864.374.720</b>	<b>14.554.004.987</b>	<b>8.478.508.099</b>		<b>5.831.861.635</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
12. VIE INDIVIDUELLE	5.560.345.652	2.362.887.994	86.193.262	2.883.319.356	227.945.041
- Epargne pension	96.870.298	30.921.858	22.568.359	42.767.359	612.723
- Contrats liés à un prêt hypoth.	120.063.047	34.638.670		85.424.377	
- Autres assurances immunitisées fiscalement	557.371.510	359.371.653	30.703.589	161.440.286	5.855.983
- Autres opérations branche 21	1.905.865.892	529.376.348	16.407.510	1.254.781.907	105.300.128
- Branche 23	2.359.058.709	1.057.552.955	11.644.591	1.276.090.460	13.770.704
- Branche 26	521.116.195	351.026.511		170.089.685	
13. VIE GROUPE	1.375.902.341	523.767.500	138.191.282		713.943.557
- Primes fixées et flexibles	232.908.294	132.334.306	22.926.629		77.647.360
- Primes uniques	1.142.994.046	391.433.195	115.264.653		636.296.198

Ventilation des encaissements Exercice 2019 (en %) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
<b>Encaissements</b>					
1. ACCIDENTS	100,0%	47,1%	12,6%	15,0%	25,3%
- Individuelle et dépendance	100,0%	55,8%	12,5%	10,1%	21,6%
- Collective	100,0%	39,2%	12,6%	19,4%	28,8%
2. MALADIE	100,0%	64,6%	3,0%	3,8%	28,6%
- Individuelle et dépendance	100,0%	72,4%		13,7%	14,0%
- Collective	100,0%	59,8%		2,6%	37,6%
3. AUTOMOBILES	100,0%	57,7%	15,5%	7,8%	19,0%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	60,5%	15,4%	14,4%	9,7%
- Habitations	100,0%	53,6%	15,2%	21,9%	9,3%
- Autres risques simples	100,0%	66,9%	23,7%		9,4%
- Risques spéciaux	100,0%	79,7%	8,5%		11,8%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	67,0%	10,3%	5,4%	17,4%
- Vie privée	100,0%	52,5%	15,4%	19,9%	12,2%
- Autres	100,0%	72,1%	8,4%	0,2%	19,2%
6. TRANSPORT	100,0%	95,9%		1,2%	2,8%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	65,5%	13,0%	10,2%	11,3%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	43,1%	7,3%	4,7%	44,9%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	70,1%	8,5%		21,4%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	43,0%	6,9%	46,1%	4,1%
- Epargne pension	100,0%	40,0%	26,0%	29,9%	4,1%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	45,2%		54,8%	
- Autres assurances immunitisées fiscalement	100,0%	57,2%	12,0%	26,8%	3,9%
- Autres opérations branche 21	100,0%	34,4%	4,6%	55,4%	5,7%
- Branche 23	100,0%	39,0%	0,9%	59,6%	0,5%
- Branche 26	100,0%	67,4%		32,6%	
11. VIE GROUPE	100,0%	40,7%	7,4%		51,9%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	42,3%	6,8%		50,9%
- Primes uniques	100,0%	34,2%	10,1%		55,7%
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>61,1%</b>	<b>11,8%</b>	<b>8,1%</b>	<b>19,0%</b>
- particuliers	100,0%	52,6%	17,4%	13,7%	16,4%
- entreprises	100,0%	72,1%	4,7%	0,9%	22,4%
<b>TOTAL VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>42,2%</b>	<b>36,7%</b>		<b>21,1%</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>50,4%</b>	<b>29,4%</b>		<b>20,2%</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	42,5%	1,6%	51,9%	4,1%
- Epargne pension	100,0%	31,9%	23,3%	44,1%	0,6%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	28,9%		71,1%	
- Autres assurances immunitisées fiscalement	100,0%	64,5%	5,5%	29,0%	1,1%
- Autres opérations branche 21	100,0%	27,8%	0,9%	65,8%	5,5%
- Branche 23	100,0%	44,8%	0,5%	54,1%	0,6%
- Branche 26	100,0%	67,4%		32,6%	
13. VIE GROUPE	100,0%	38,1%	10,0%		51,9%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	56,8%	9,8%		33,3%
- Primes uniques	100,0%	34,2%	10,1%		55,7%

Ventilation des encaissements Exercice 2018 (en euro) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
<b>Encaissements</b>					
1. ACCIDENTS	381.965.405	195.622.246	46.917.148	57.980.104	81.445.909
- Individuelle et dépendance	188.057.679	106.299.807	22.702.654	17.895.722	41.159.497
- Collective	193.907.725	89.322.438	24.214.494	40.084.382	40.286.411
2. MALADIE	1.747.295.399	1.125.347.986	54.914.821	71.184.681	495.847.912
- Individuelle et dépendance	678.617.178	492.790.894	96.163.082		89.663.203
- Collective	1.068.678.222	632.557.092	29.936.421		406.184.709
3. AUTOMOBILES	3.754.817.302	2.181.634.768	577.784.434	289.464.695	705.933.405
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.951.258.549	1.758.429.552	457.525.630	427.107.162	308.196.205
- Habitations	1.907.547.135	1.026.945.743	293.284.372	416.744.094	170.572.924
- Autres risques simples	566.011.423	363.518.936	132.368.058		70.124.429
- Risques spéciaux	477.699.993	367.964.874	42.236.267		67.498.852
5. RESPONSABILITE CIVILE	938.931.899	641.288.431	93.182.331	54.309.220	150.151.918
- Vie privée	253.028.069	133.437.956	39.311.400	49.536.531	30.742.183
- Autres	685.903.830	507.850.475	53.870.932	4.772.689	119.409.735
6. TRANSPORT	156.763.105	149.972.091	1.984.152		4.806.862
7. PROTECTION JURIDIQUE	568.128.852	373.708.369	73.428.701	57.248.481	63.743.301
8. AUTRES OPERAT. IARD	535.709.851	240.784.656	38.873.574	24.813.903	231.237.719
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.100.924.255	764.557.781	90.894.919		245.471.555
10. VIE INDIVIDUELLE	10.065.489.377	4.358.216.428	752.959.388	4.547.681.796	406.631.765
- Epargne pension	1.095.448.789	419.583.401	291.329.861	336.865.787	47.669.740
- Contrats liés à un prêt hypoth.	560.167.714	251.175.525		308.992.189	
- Autres assurances immunitisées fiscalement	1.974.710.654	1.137.474.981	232.664.802	521.008.985	83.561.886
- Autres opérations branche 21	2.787.913.137	978.158.115	156.984.330	1.490.487.047	162.283.645
- Branche 23	3.131.067.699	1.212.105.694	29.900.802	1.881.703.723	7.357.481
- Branche 26	516.181.383	359.718.713		156.462.671	
11. VIE GROUPE	5.834.756.801	2.207.571.149	418.784.969		3.208.400.684
- Primes fixées et flexibles	4.648.718.739	1.860.779.010	283.732.068		2.504.207.660
- Primes uniques	1.186.038.062	346.792.139	135.052.901		704.193.024
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>12.135.794.617</b>	<b>7.431.345.879</b>	<b>1.434.493.901</b>	<b>983.120.055</b>	<b>2.286.834.785</b>
- particuliers	6.935.363.678	3.628.013.532	1.227.049.644	934.358.088	1.145.942.415
- entreprises	5.200.430.937	3.803.332.342	207.444.256	48.761.966	1.140.892.371
<b>TOTAL VIE</b>	<b>15.900.246.178</b>	<b>6.565.787.577</b>	<b>5.719.426.153</b>		<b>3.615.032.448</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>28.036.040.796</b>	<b>13.997.133.457</b>	<b>8.137.040.109</b>		<b>5.901.867.234</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
12. VIE INDIVIDUELLE	5.028.494.572	2.304.936.968	128.426.669	2.391.662.458	203.468.478
- Epargne pension	95.883.230	30.880.129	22.366.155	42.007.288	629.657
- Contrats liés à un prêt hypoth.	116.355.221	35.324.558		81.030.663	
- Autres assurances immunitisées fiscalement	538.210.487	350.459.533	31.252.386	151.741.646	4.756.923
- Autres opérations branche 21	1.504.563.377	421.298.400	34.365.384	957.539.055	91.360.539
- Branche 23	2.257.300.874	1.107.255.636	17.923.839	1.125.349.364	6.772.035
- Branche 26	516.181.383	359.718.713		156.462.671	
13. VIE GROUPE	1.357.202.408	450.019.802	161.299.378		745.883.228
- Primes fixées et flexibles	171.164.345	103.227.663	26.246.478		41.690.204
- Primes uniques	1.186.038.062	346.792.139	135.052.901		704.193.024

Ventilation des encaissements Exercice 2018 (en %) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
<b>Encaissements</b>					
1. ACCIDENTS	100,0%	51,2%	12,3%	15,2%	21,3%
- Individuelle et dépendance	100,0%	56,5%	12,1%	9,5%	21,9%
- Collective	100,0%	46,1%	12,5%	20,7%	20,8%
2. MALADIE	100,0%	64,4%	3,1%	4,1%	28,4%
- Individuelle et dépendance	100,0%	72,6%		14,2%	13,2%
- Collective	100,0%	59,2%		2,8%	38,0%
3. AUTOMOBILES	100,0%	58,1%	15,4%	7,7%	18,8%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	59,6%	15,5%	14,5%	10,4%
- Habitations	100,0%	53,8%	15,4%	21,8%	8,9%
- Autres risques simples	100,0%	64,2%	23,4%		12,4%
- Risques spéciaux	100,0%	77,0%	8,8%		14,1%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	68,3%	9,9%	5,8%	16,0%
- Vie privée	100,0%	52,7%	15,5%	19,6%	12,1%
- Autres	100,0%	74,0%	7,9%	0,7%	17,4%
6. TRANSPORT	100,0%	95,7%	1,3%		3,1%
7. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	65,8%	12,9%	10,1%	11,2%
8. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	44,9%	7,3%	4,6%	43,2%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	69,4%	8,3%		22,3%
10. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	43,3%	7,5%	45,2%	4,0%
- Epargne pension	100,0%	38,3%	26,6%	30,8%	4,4%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,8%		55,2%	
- Autres assurances immunitées fiscalement	100,0%	57,6%	11,8%	26,4%	4,2%
- Autres opérations branche 21	100,0%	35,1%	5,6%	53,5%	5,8%
- Branche 23	100,0%	38,7%	1,0%	60,1%	0,2%
- Branche 26	100,0%	69,7%		30,3%	
11. VIE GROUPE	100,0%	37,8%	7,2%		55,0%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	40,0%	6,1%		53,9%
- Primes uniques	100,0%	29,2%	11,4%		59,4%
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>61,2%</b>	<b>11,8%</b>	<b>8,1%</b>	<b>18,8%</b>
- particuliers	100,0%	52,3%	17,7%	13,5%	16,5%
- entreprises	100,0%	73,1%	4,0%	0,9%	21,9%
<b>TOTAL VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>41,3%</b>	<b>36,0%</b>		<b>22,7%</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>49,9%</b>	<b>29,0%</b>		<b>21,1%</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
12. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	45,8%	2,6%	47,6%	4,0%
- Epargne pension	100,0%	32,2%	23,3%	43,8%	0,7%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	30,4%		69,6%	
- Autres assurances immunitées fiscalement	100,0%	65,1%	5,8%	28,2%	0,9%
- Autres opérations branche 21	100,0%	28,0%	2,3%	63,6%	6,1%
- Branche 23	100,0%	49,1%	0,8%	49,9%	0,3%
- Branche 26	100,0%	69,7%		30,3%	
13. VIE GROUPE	100,0%	33,2%	11,9%		55,0%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	60,3%	15,3%		24,4%
- Primes uniques	100,0%	29,2%	11,4%		59,4%

2019 vs 2018	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
<b>Encaissements</b>					
1. ACCIDENTS		-4,1%			4,0%
- Individuelle et dépendance					
- Collective		-6,9%		-1,3%	8,0%
2. MALADIE					
- Individuelle et dépendance					
- Collective					
3. AUTOMOBILES					
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.					
- Habitations					
- Autres risques simples		2,7%			-3,0%
- Risques spéciaux		2,6%			-2,3%
5. RESPONSABILITE CIVILE		-1,3%			1,4%
- Vie privée					
- Autres		-1,9%			1,8%
6. TRANSPORT					
7. PROTECTION JURIDIQUE					
8. AUTRES OPERAT. IARD		-1,8%			1,7%
9. ACCIDENTS DU TRAVAIL					
10. VIE INDIVIDUELLE					
- Epargne pension		1,7%			
- Contrats liés à un prêt hypoth.					
- Autres assurances immunitisées fiscalement					
- Autres opérations branche 21			-1,1%	1,9%	
- Branche 23					
- Branche 26		-2,3%		2,3%	
11. VIE GROUPE		2,9%			-3,1%
- Primes fixées et flexibles		2,2%			-2,9%
- Primes uniques		5,0%		-1,3%	-3,7%
<b>TOTAL NON-VIE</b>					
- particuliers					
- entreprises		-1,1%			
<b>TOTAL VIE</b>					-1,6%
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>					
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
12. VIE INDIVIDUELLE		-3,3%	-1,0%	4,3%	
- Epargne pension					
- Contrats liés à un prêt hypoth.		-1,5%		1,5%	
- Autres assurances immunitisées fiscalement					
- Autres opérations branche 21			-1,4%	2,2%	
- Branche 23		-4,2%		4,2%	
- Branche 26		-2,3%		2,3%	
13. VIE GROUPE		4,9%	-1,8%		-3,1%
- Primes fixées et flexibles		-3,5%	-5,5%		9,0%
- Primes uniques		5,0%	-1,3%		-3,7%

### Graphiques

Graphiques relatifs à la production totale

- Evolution des encaissements selon les principaux modes de distribution 2008-2019
- Répartition des encaissements en 2019 (évolution par rapport à 2018)
  - o Par mode de distribution
  - o Par canal de distribution\*
- Evolution des principaux modes de distribution 2008-2019

pour les catégories d'assurances suivantes

- L'ensemble des assurances non-vie et vie
- Les assurances non-vie
- Les assurances sur la vie
- Les assurances-vie individuelles
- Les assurances-vie individuelles Branche 21 et 26
- Les assurances-vie individuelles Branche 23
- Les assurances vie groupe

Graphiques relatifs à la nouvelle production

- Répartition des encaissements en 2019 (évolution par rapport à 2018)
  - o Par mode de distribution

pour les catégories d'assurances suivantes

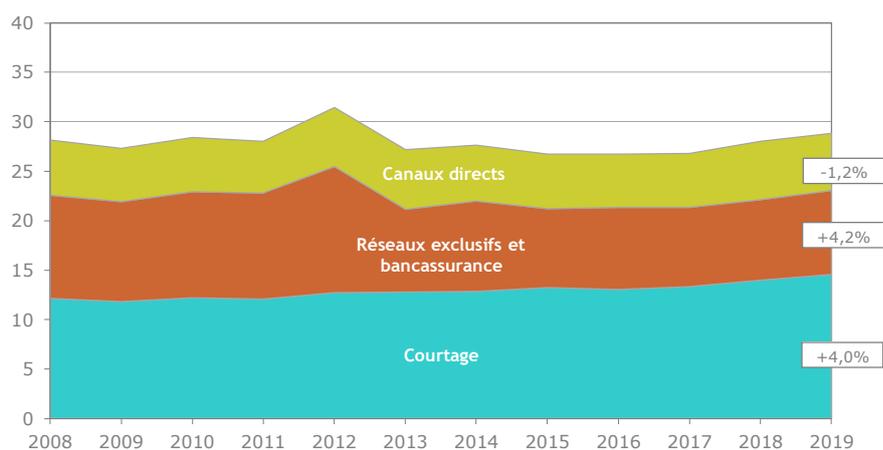
- Les assurances-vie individuelles
  - o Vie individuelle (Branches 21-23-26)
  - o Epargne-pension
  - o Assurances liées à des prêts hypothécaires
  - o Autres assurances déduites fiscalement
  - o Autres opérations Branche 21
  - o Branche 23
  - o Branche 26
- Les assurances vie groupe
  - o Vie groupe
  - o Contrats à prime fixée et prime flexible
  - o Contrats à prime unique

---

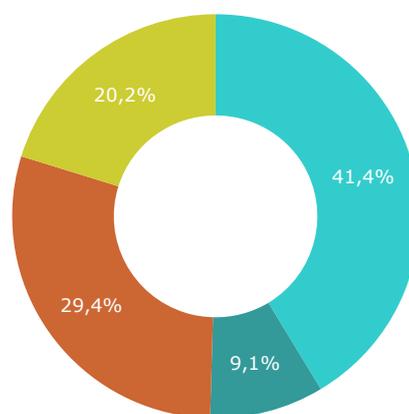
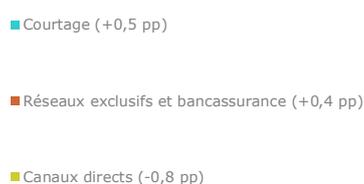
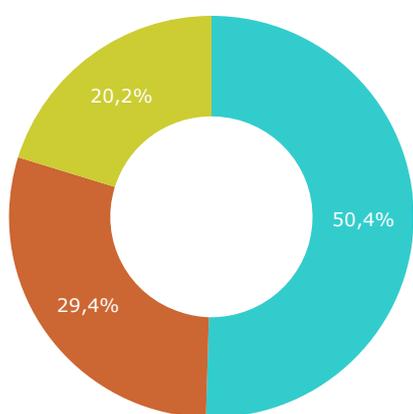
\* Ce type de graphique a également été créé pour sept branches d'assurance non-vie : accidents, maladie, véhicules automoteurs, incendie, RC générale, protection juridique et accidents du travail.

## CANAUX DE DISTRIBUTION 2019 : ENSEMBLE DES ASSURANCES NON-VIE ET VIE

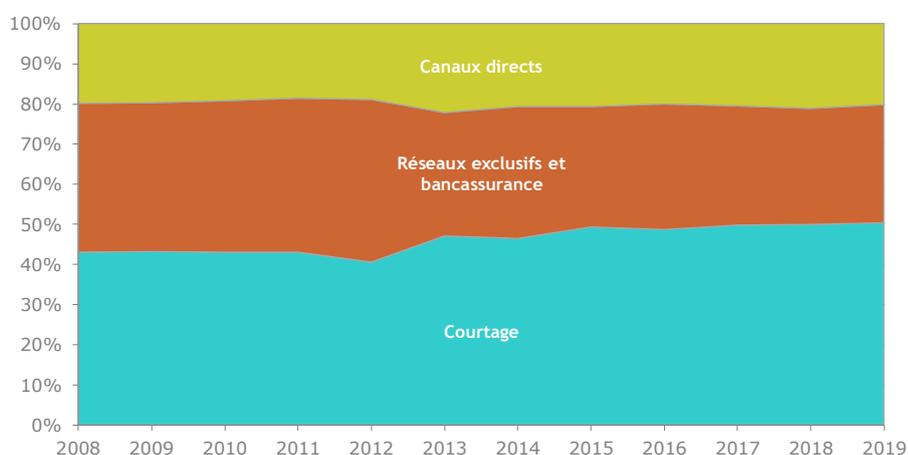
### Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



### Répartition de l'encaissement en 2019 (évolution par rapport à 2018)



### Évolution des principaux modes de distribution

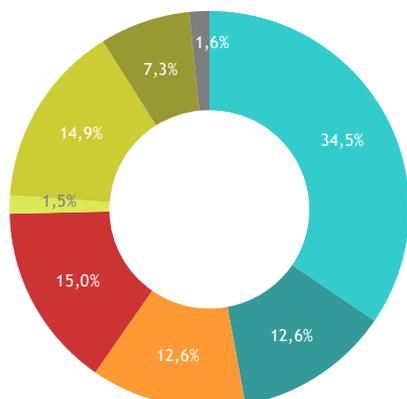




## CANAUX DE DISTRIBUTION 2019 : ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE

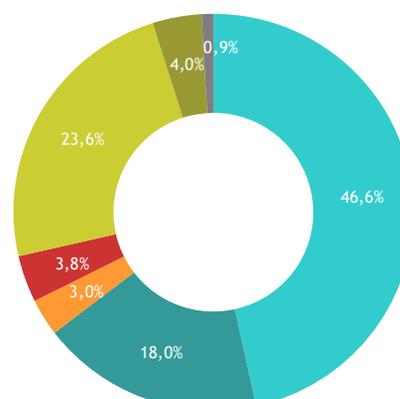
### Répartition de l'encaissement en 2019 (évolution par rapport à 2018) par canal de distribution

#### Accidents



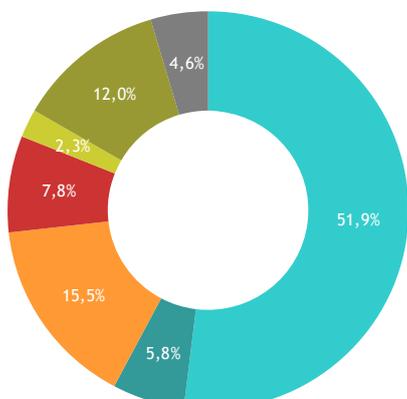
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-1,9 pp)
- A.3 Mega brokers (-2,2 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,3 pp)
- C Bancassurance (-0,2 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,1 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+4,7 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,1 pp)
- Autres canaux (-0,7 pp)

#### Maladie



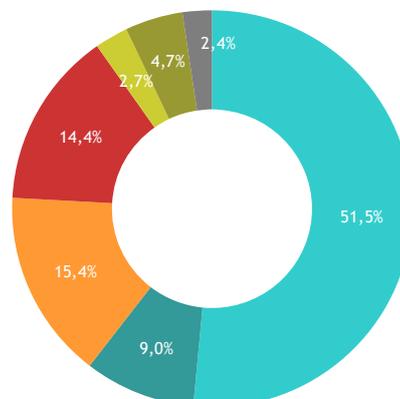
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,6 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,8 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,1 pp)
- C Bancassurance (-0,3 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,3 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,3 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,5 pp)
- Autres canaux (-0,1 pp)

#### Automobiles



- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,5 pp)
- A.3 Mega brokers (-0,8 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- C Bancassurance (+0,1 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (+0,8 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,2 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (-0,2 pp)
- Autres canaux (-0,5 pp)

#### Incendie

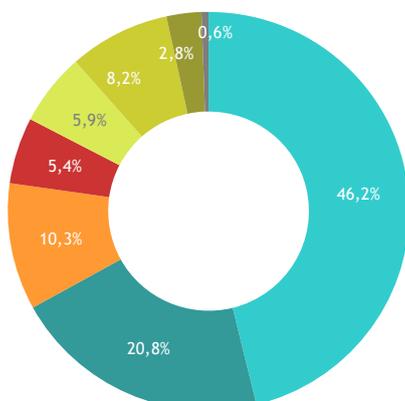


- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,6 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,3 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,1 pp)
- C Bancassurance (-0,1 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,7 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,7 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (0,0 pp)
- Autres canaux (+0,1 pp)

## CANAUX DE DISTRIBUTION 2019 : ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE

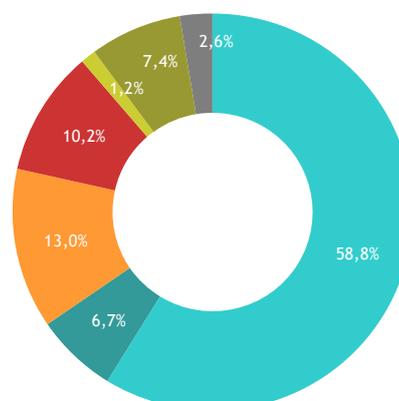
### Répartition de l'encaissement en 2019 (évolution par rapport à 2018) par canal de distribution

#### Responsabilité civile



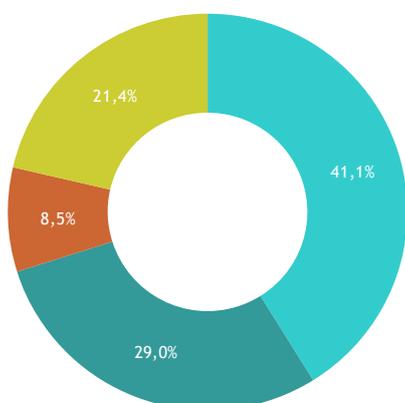
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-2,6 pp)
- A.3 Mega brokers (+1,2 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,4 pp)
- C Bancassurance (-0,4 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (+0,2 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+1,2 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (0,0 pp)
- Autres canaux (-0,1 pp)

#### Protection juridique



- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-1,5 pp)
- A.3 Mega brokers (+1,2 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- C Bancassurance (+0,1 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+0,1 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (-0,1 pp)
- Autres canaux (+0,1 pp)

#### Accidents du travail

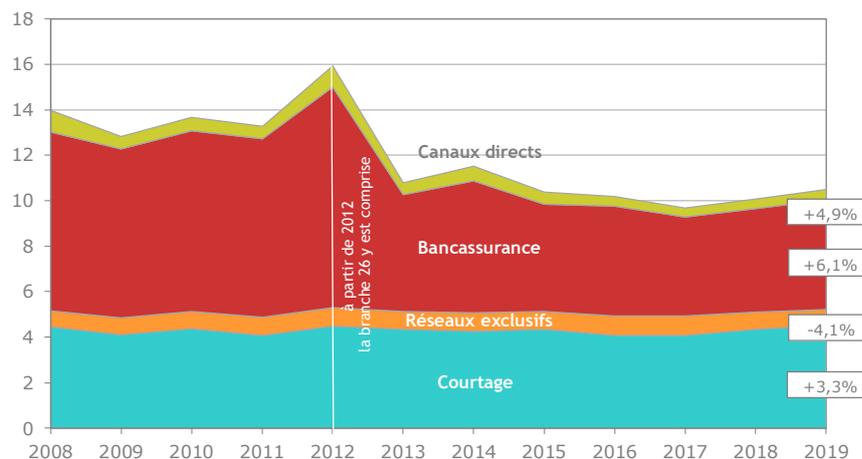


- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,8 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,2 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,2 pp)
- D Canaux directs (-0,9 pp)

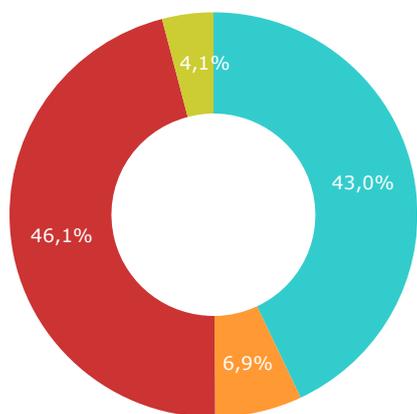


# CANAUX DE DISTRIBUTION 2019 : ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES (BRANCHES 21, 23 ET 26)

Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

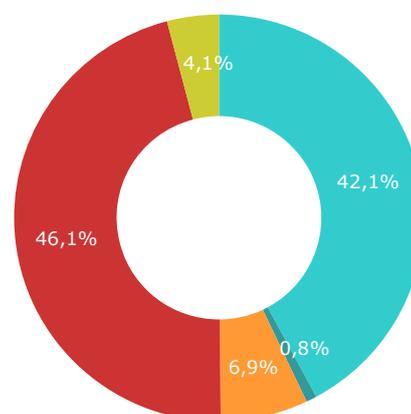


Répartition de l'encaissement en 2019 (évolution par rapport à 2018)  
Par mode de distribution



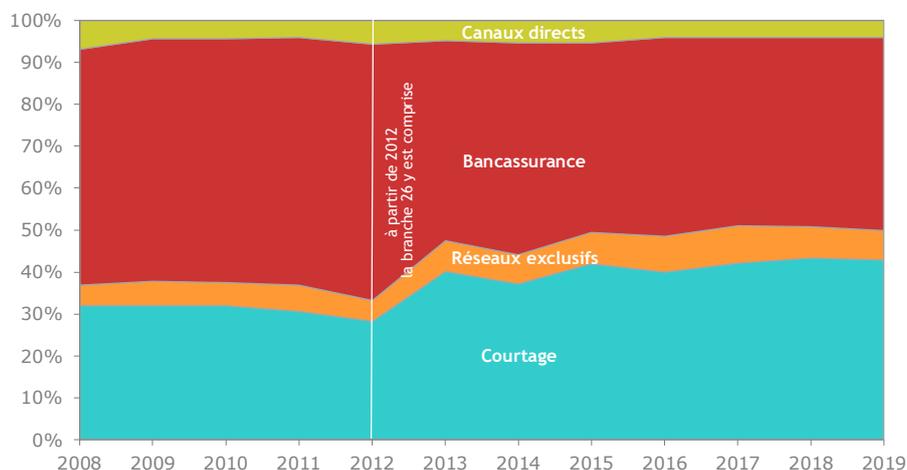
- Courtage (-0,3 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,6 pp)
- Bancassurance (+0,9 pp)
- Canaux directs (0,0 pp)

Par canal de distribution



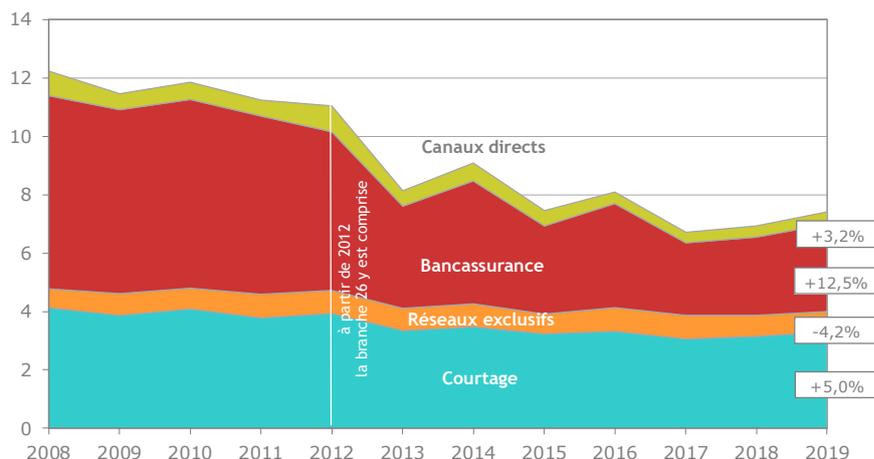
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,8 pp)
- A.3 Mega brokers (-1,2 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,6 pp)
- C Bancassurance (+0,9 pp)
- D Canaux directs (0,0 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

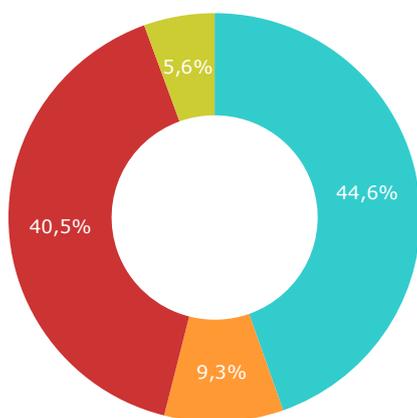


# CANAUX DE DISTRIBUTION 2019 : ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES (BRANCHES 21 ET 26)

Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

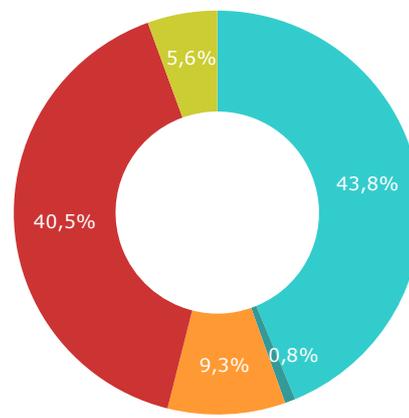


Répartition de l'encaissement en 2019 (évolution par rapport à 2018)  
Par mode de distribution



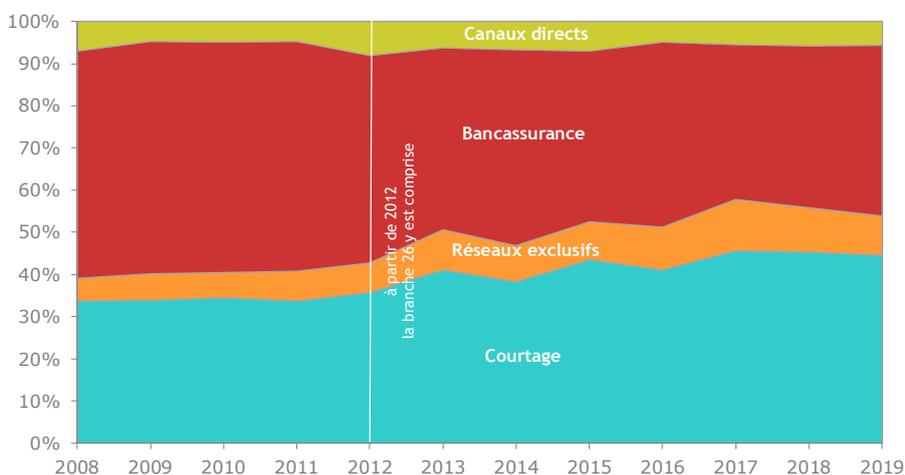
- Courtage (-0,8 pp)
- Réseaux exclusifs (-1,1 pp)
- Bancassurance (+2,0 pp)
- Canaux directs (-0,2 pp)

Par canal de distribution



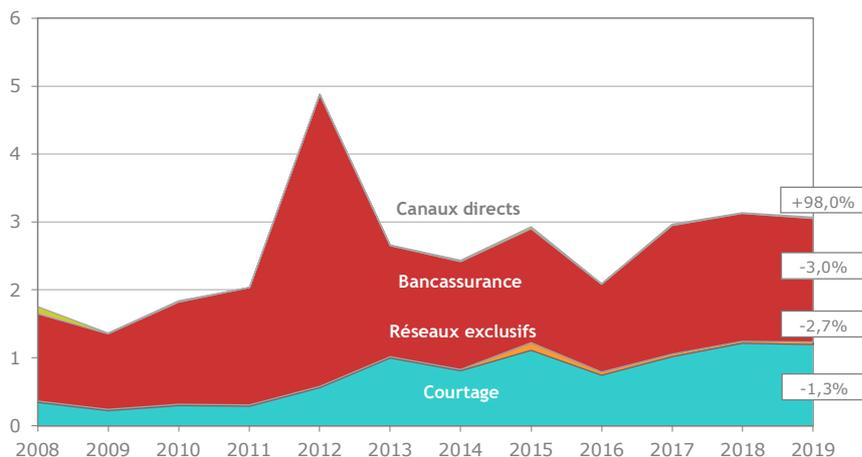
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,9 pp)
- A.3 Mega brokers (-1,7 pp)
- B Réseaux exclusifs (-1,1 pp)
- C Bancassurance (+2,0 pp)
- D Canaux directs (-0,2 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

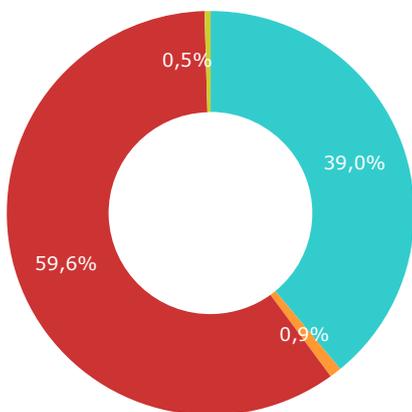


# CANAUX DE DISTRIBUTION 2019 : ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES DE LA BRANCHE 23

Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

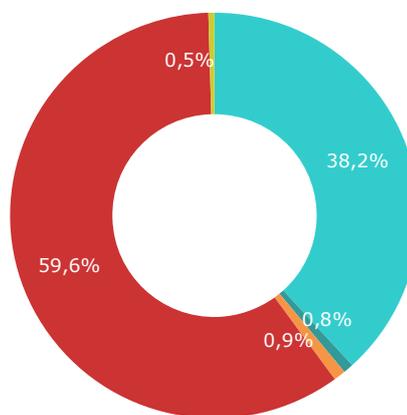


Répartition de l'encaissement en 2019 (évolution par rapport à 2018)  
Par mode de distribution



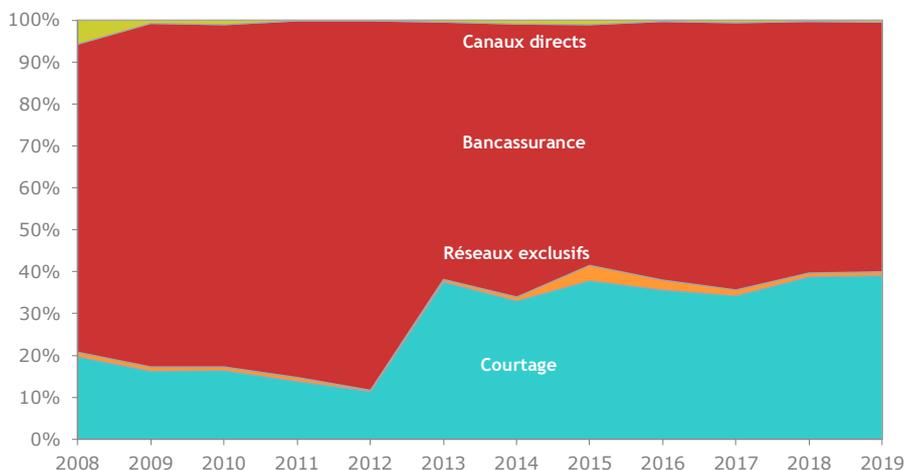
- Courtage (+0,3 pp)
- Réseaux exclusifs (0,0 pp)
- Bancassurance (-0,5 pp)
- Canaux directs (+0,2 pp)

Par canal de distribution



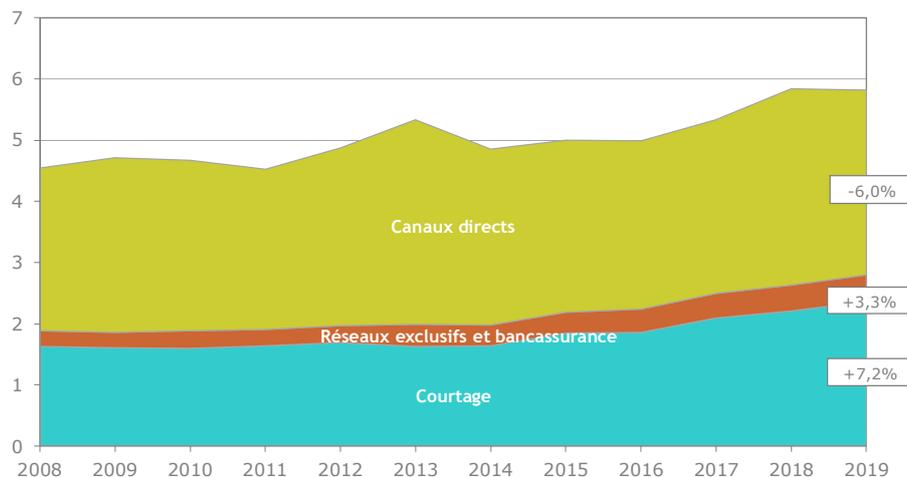
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,3 pp)
- A.3 Mega brokers (0,0 pp)
- B Réseaux exclusifs (0,0 pp)
- C Bancassurance (-0,5 pp)
- D Canaux directs (+0,2 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

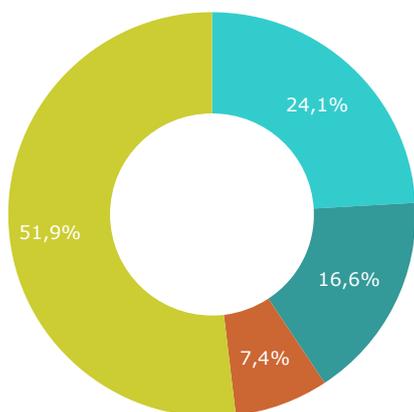


# CANAUX DE DISTRIBUTION 2019 : VIE GROUPE (PREMIER PILIER INCLUS)

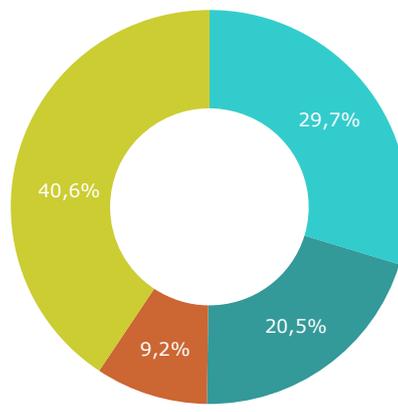
Évolution des encaissements selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



Répartition de l'encaissement en 2019 (évolution par rapport à 2018)

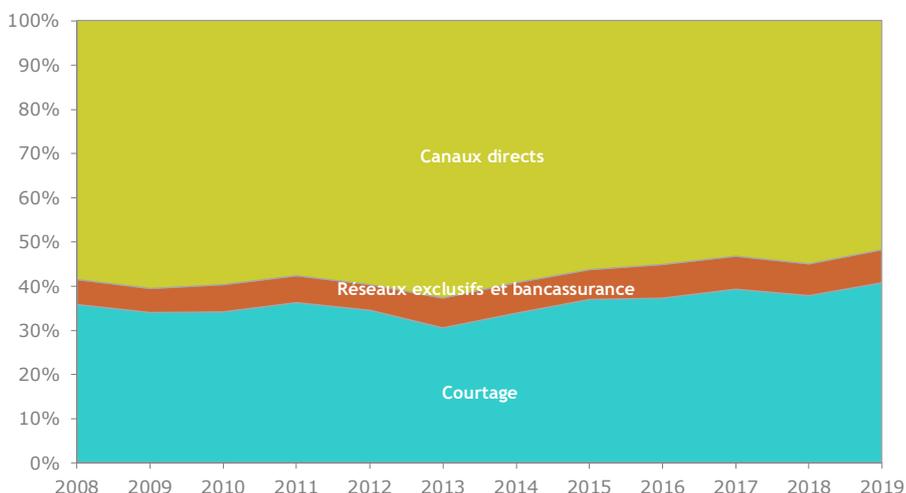


- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+1,1 pp)
- A.3 Mega brokers (+1,8 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,3 pp)
- D Canaux directs (-3,1 pp)



- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+1,2 pp)
- A.3 Mega brokers (+2,1 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,3 pp)
- D Canaux directs (-3,6 pp)

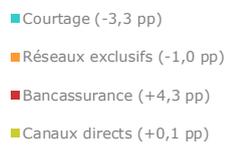
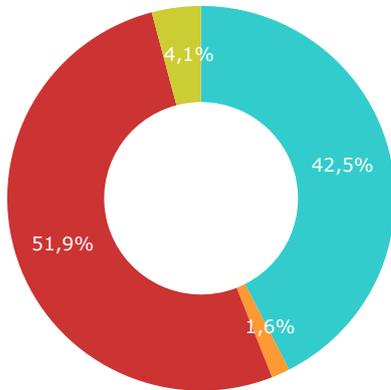
Évolution des principaux modes de distribution



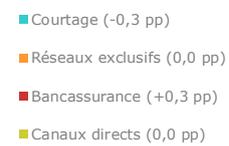
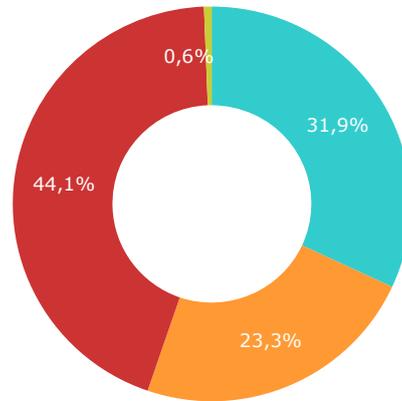
# CANAUX DE DISTRIBUTION 2019 : PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

## Répartition de l'encaissement en 2019 (évolution par rapport à 2018) par mode de distribution

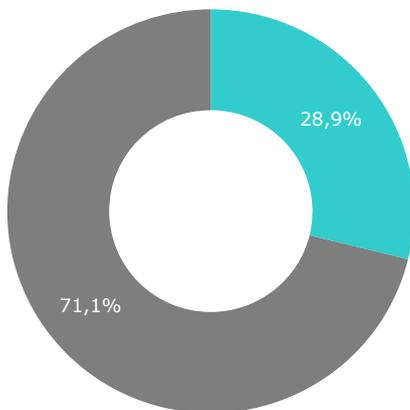
### Branches 21, 23 et 26



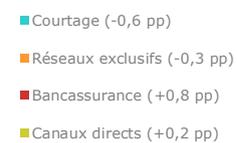
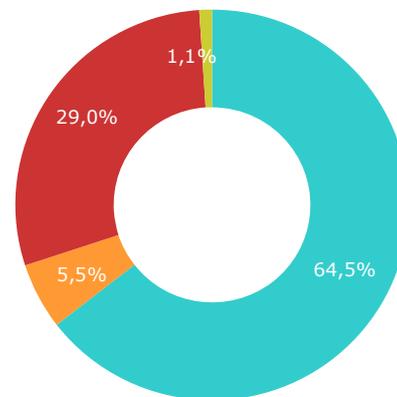
### Épargne-pension



### Contrats liés à un prêt hypothécaire



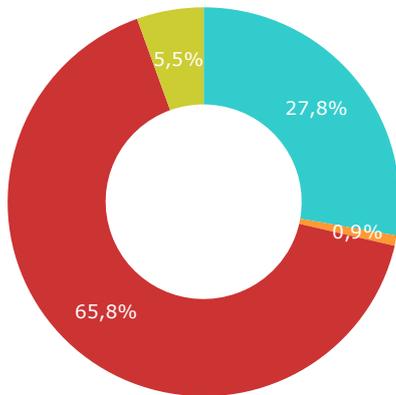
### Autres assurances immunisées fiscalement



# CANAUX DE DISTRIBUTION 2019 : PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

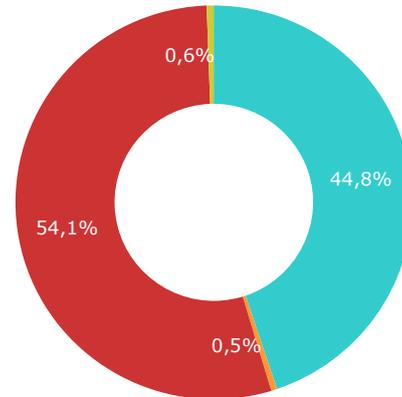
## Répartition de l'encaissement en 2019 (évolution par rapport à 2018) par mode de distribution

### Autres opérations branche 21



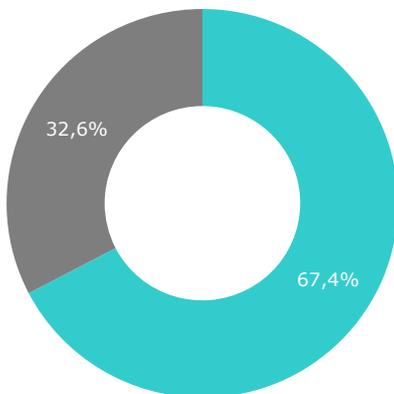
- Courtagage (-0,2 pp)
- Réseaux exclusifs (-1,4 pp)
- Bancassurance (+2,2 pp)
- Canaux directs (-0,5 pp)

### Branche 23



- Courtagage (-4,2 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,3 pp)
- Bancassurance (+4,2 pp)
- Canaux directs (+0,3 pp)

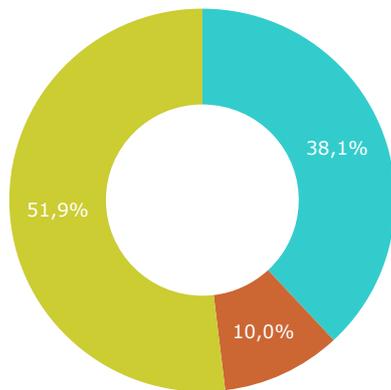
### Branche 26



- Courtagage (-2,3 pp)
- Autres canaux (+2,3 pp)

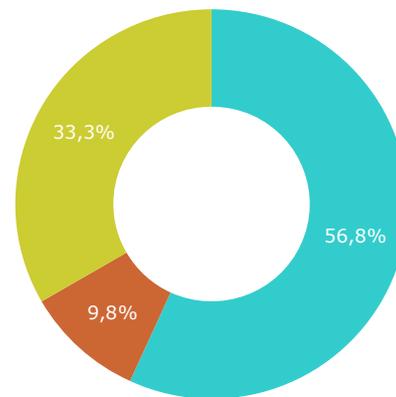
### Répartition de l'encaissement en 2019 (évolution par rapport à 2018) par mode de distribution

#### Vie groupe



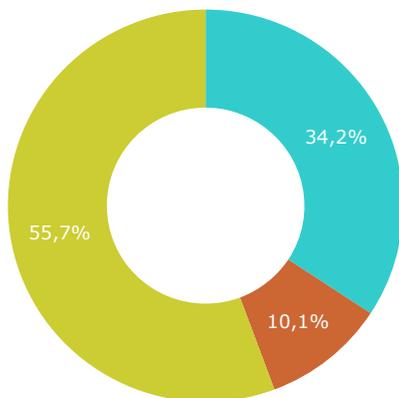
- Courtagage (+4,9 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-1,8 pp)
- Canaux directs (-3,1 pp)

#### Primes fixées et flexibles



- Courtagage (-3,5 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-5,5 pp)
- Canaux directs (+9,0 pp)

#### Primes uniques



- Courtagage (+5,0 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-1,3 pp)
- Canaux directs (-3,7 pp)