

Distributiekanaal van de verzekering

Cijfers 2004

Inhoud

1. Inleiding	02
2. Doelstelling en methodologie van de enquête	03
3. Resultaten 2004	04
▶ Representativiteit van de steekproef en betrouwbaarheid van de resultaten	
▶ Samenvatting van de belangrijkste resultaten	
▶ Schadeverzekering	
▶ Levensverzekering	
- Leven individueel: contracten met een gewaarborgde rente (tak 21)	
- Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)	
- Leven groep	
- Levensverzekering: productie van nieuwe zaken	
- Alle levensverzekeringsverrichtingen samen	
4. Belangrijkste conclusies van de enquête	13
5. Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel	14
6. Classificatie van de distributiekanaal	26

1. Inleiding: aanpassen is overleven

Assuralia maakt eens te meer een overzicht bekend van de marktaandelen van de verschillende distributiekanaalen op de Belgische markt. Op het eerste gezicht lijkt er in vergelijking met de vorige jaren weinig te veranderen. De regelmatige enquêtes bij de ondernemingen tonen aan dat er zich van jaar tot jaar alleen spectaculaire verschuivingen voordoen wanneer er uitzonderlijke externe factoren meespelen, en dat was in 2004 niet het geval.

Zo ontstaat er een stabiel landschap dat een ruime keuze biedt. Op zich is dat een positieve vaststelling. Dat betekent enerzijds dat de klant tevreden is over het distributiekanaal dat hij kiest, en anderzijds dat er alternatieven bestaan die leiden tot marktconcurrentie.

Hoewel de cijfers van Assuralia een algemeen overzicht bieden, verschaffen ze tot op zekere hoogte ook inzicht in de verschillende segmenten:

- ▶ schadeverzekeringen voor particulieren (18% van de totale activiteit); hier domineren de buurtnetwerken, aangezien makelaars en agenten meer dan 70% van dit marktaandeel voor hun rekening nemen. Overigens zijn er voor de autoverzekering, een referentieproduct, geen significante verschuivingen, terwijl de "zuivere" bankverzekering met jaarlijks bijna 1%, oftewel zo'n 40.000 gezinnen, van de marktaandelen van de woning- en de familiale verzekering groeit;
- ▶ schadeverzekeringen voor bedrijven (12% van de totale activiteit); hier spelen de makelaars een nog grotere rol, vooral de megabrokers (bijna een kwart van de markt) en de minder grote makelaarskantoren (bijna de helft), hoewel andere distributiekanaalen significante marktaandelen verwerven voor verzekeringen die personeel dekken tegen arbeidsongevallen, ongevallen in het algemeen of gezondheidsuitgaven;
- ▶ de groepsverzekeringen (14% van de totale activiteit); dit is een erg open markt, waar makelarij, directe verkoop en onderlinge maatschappijen elk goed zijn voor een kwart tot een derde van de markt;
- ▶ levensverzekeringen met fiscale voordelen (6% van de

- totale activiteit); de bankverzekering gaat hier voorop, maar krijgt concurrentie van de makelaars en de exclusieve agenten die in deze producten gespecialiseerd zijn;
- ▶ levensverzekeringen met een gewaarborgde rente zonder fiscale voordelen (39% van de totale activiteit); hier beslaat de bankverzekering juist de helft van de markt, vóór de makelaars, al dan niet met een bankactiviteit, en zijn ook de onderlinge verzekeraars, vooral wat nieuwe contracten betreft, significant aanwezig;
- ▶ ten slotte de aan beleggingsfondsen gekoppelde verzekeringen (tak 23), goed voor 10% van de totale activiteit; de bankverzekering haalt hier een recordscore van 80%, terwijl de makelaars het met zo'n 15% moeten stellen.

Die relatieve cijfers passen in een algemene groei van het premie-inkomen voor verzekeringen. Alvorens echter te besluiten tot een algemene "win-win", dient men er rekening mee te houden dat een klantenrelatie in een competitieve omgeving alleen overeind kan blijven door voortdurend over de competitiviteit te waken. Zowel de verzekeringsondernemingen als de distributiekanaalen doen dat.

Dat verklaart wellicht waarom formules die onlangs nog beschouwd werden als een bedreiging voor de meer klassieke kanalen, zoals louter elektronische handel, niet echt doorbreken.

De bestaande netwerken maken gebruik van nieuwe technologieën, verbeteren hun troeven, terwijl ze aan hun zwakke punten werken en zich aanpassen aan of al vooruitlopen op de nieuwe wettelijke voorschriften (adviesplicht, opleiding, voorkoming van witwassen, ...). Zo niet hadden sommigen wellicht al veel terrein verloren.

De stabiliteit die Assuralia vaststelt, heeft dan ook niets vandoen met een stilstand.

Wauthier Robyns
cia@assuralia.be

2. Doelstelling en methodologie van de enquête

De enquête over de distributiekanaal heeft tot doel het relatieve belang van de verschillende verzekeringsdistributiekanaal in België en de ontwikkeling van de marktaandeel ervan in de tijd na te gaan.

De vragenlijst voor de ondernemingen bestaat uit een tabel met twee categorieën, waarvan in de rijen de voornaamste verrichtingen staan, en in de twaalf kolommen de distributievormen. De precieze definitie daarvan staan in bijlage 1.

De samenstelling en de definitie van de verschillende kanalen werden in 2005 aangepast om rekening te houden met de recente veranderingen in de verzekeringsdistributie en een duidelijker beeld te geven van de werkelijkheid achter de transacties.

De distributiekanaal worden voortaan in vier grote categorieën opgedeeld.

De **niet-exclusieve verzekeringsnetwerken** bevatten naast de klassieke makelarij de makelaars die via bankloketten werken, en de megabrokers (internationale makelaars). In de tweede groep isoleerden wij de "makelaars die werken met een bankagentschap van de financiële groep waartoe de verzekeringsonderneming behoort die de verzekeringsovereenkomst uitgegeven heeft"; die groep duiden wij aan met de term "verzekeringsbankieren". Het gaat hier om een deel van de vroegere categorie "bankloketten", die destijds tot het bankdistributiekanaal gerekend werd. Ingeval het bankagentschap alleen verzekeringsproducten van de groep mag verkopen, betreft het een exclusief netwerk, dat dan ook thuishoort in de bankverzekering.

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

De megabrokers omvatten alle makelaarskantoren die lid zijn van de Beroepsvereniging van verzekeringsmakelaars (BVVM). De rubriek "Andere" speelt slechts een kleine rol.

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

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

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

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

...

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

...

Elke productengroep werd in de mate van het mogelijke opgesplitst in twee categorieën: producten voor particulieren en producten voor ondernemingen.

Tot de eerste categorie behoren:

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

De tweede categorie omvat:

- ▶ de collectieve producten van de takken Gezondheid en Ongevallen,

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

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

Het is uiteraard mogelijk de gegevens vanuit andere hoeken te beschouwen. Assuralia belet de ondernemingen die aan de enquête deelgenomen hebben, geenszins hun eigen visie op de verzekeringsdistributie in België te geven, en houdt de volledige resultaten in Excel-formaat ter beschikking.

3. Resultaten 2004

3.1 Representativiteit van de steekproef en betrouwbaarheid van de resultaten

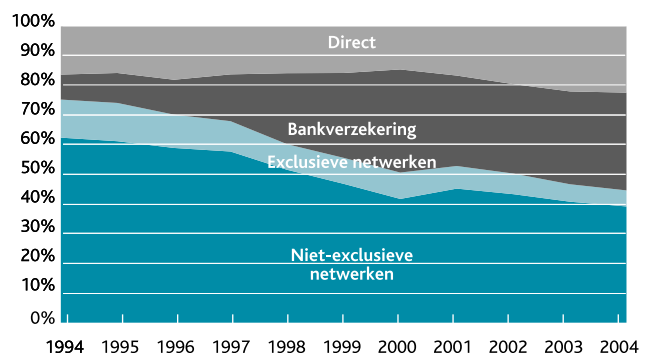
De geanalyseerde steekproef vertegenwoordigt, voor de incasso's 99% van de markt en voor de productie van nieuwe zaken ruim 90% van de resultaten die worden vermeld in de verplichte rapportering van de ondernemingen aan de CBFA.

De steekproef van de enquête is dus representatief voor praktisch het hele premie-inkomen van de Belgische markt.

3.2 Samenvatting van de belangrijkste resultaten

De resultaten van de enquête 2004 bevestigen de belangrijkste waarnemingen van de voorgaande jaren.

Ontwikkeling belangrijkste distributievormen levensverzekering en schade



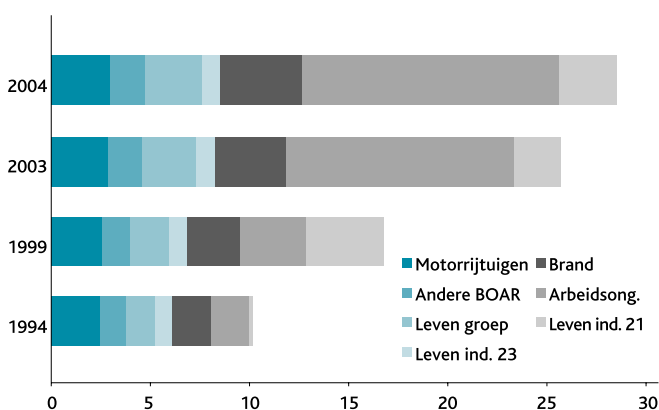
De **niet-exclusieve netwerken** blijven het belangrijkste verzekeringsdistributiekanaal, ook al krimpt hun marktaandeel voor het derde opeenvolgende jaar. De daling blijft in 2004 beperkt tot 1,5 punt, tegenover een gemiddeld verlies van 2,2 punt tijdens de drie voorgaande jaren.

Deze relatieve terugval is grotendeels te verklaren door de sterkere groei van de levensverzekeringen, in het bijzonder de "nieuwe producten", waarvan de meerderheid verkocht wordt via kredietinstellingen en sinds enkele jaren ook via onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen. Voor de schadeverzekeringen is er duidelijk minder terreinverlies.

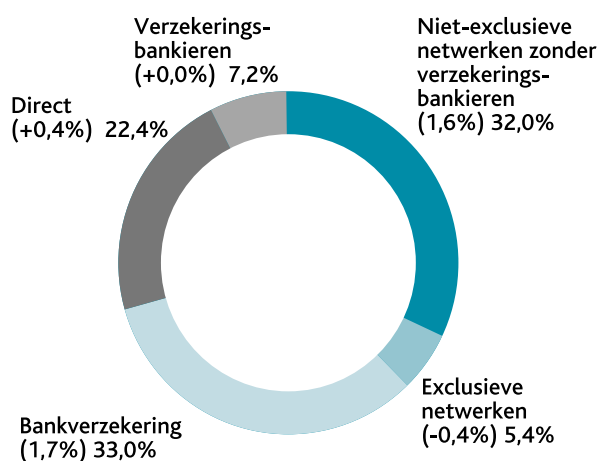
Na een lichte relatieve daling in 2003 groeit het marktaandeel van de **bankverzekering** opnieuw, meer bepaald met 1,6 punt voor alle verrichtingen samen. Die beweging doet zich vooral voor de levensverzekeringen voor, waarvoor dit kanaal al jarenlang het grootste marktaandeel inpalmt.

De forse groei van de **directe netwerken**, onafgebroken sinds 2000 en aangevoerd door de onderlinge verzekeraars zonder tussenpersonen, vertraagt in 2004 enigszins, met een groei van slechts 0,4 punt, tegenover een gemiddelde toename van 2,5 punt tijdens de drie voorgaande jaren. In 2004 zijn de directe netwerken goed voor 22,3% van het totale premie-inkomen in leven en niet-leven samen.

Ontwikkeling premie-inkomen van 1994 tot 2004 (in miljarden euro)



Uitsplitsing premie-inkomen leven en schade (Ontwikkeling t.o.v. 2003)



3.3 Schadeverzekering

In vergelijking met 2003 zijn er voor de distributie van schadeverzekeringen nauwelijks veranderingen. De makelaar blijft dominant op die markt, waar zij goed is voor meer dan 65% van het totale premie-inkomen, wat erop duidt dat de consument de nabijheid van die tussenpersonen belangrijk blijft vinden.

De **onderlinge en coöperatieve** maatschappijen zonder tussenpersonen vertegenwoordigen respectievelijk 12,2% en 11,7% van het totale premie-inkomen voor schadeverzekeringen. De netwerken van **exclusieve agenten**, werknemers en zelfstandigen samen, zijn goed voor bijna 10% van het totale incasso. De **bankverzekering** en de **directe kanalen, zonder onderlinge en coöperatieve maatschappijen**, noteren elk een marktaandeel van bijna 5,5%, wat iets meer is dan in 2003.

Maken we een onderscheid tussen de schadeverzekeringen voor particulieren en die voor bedrijven, dan stellen we vast dat het klassemment volgens marktaandeel min of meer

hetzelfde is als dat voor alle activiteiten samen. Het markt-aandeel van de onderlinge en coöperatieve maatschappijen is eveneens groter in het bedrijfssegment dan bij de particulieren.

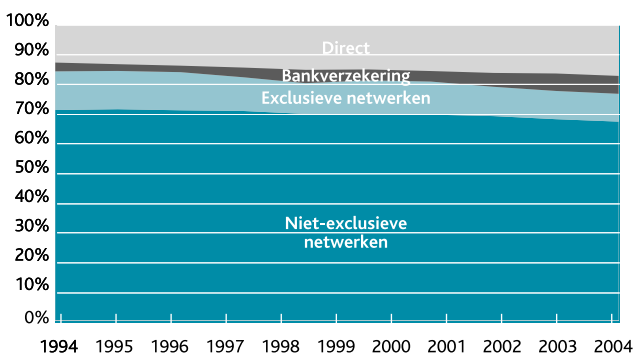
...

Over een langere waarnemingsperiode van elf jaar blijkt dat de **niet-exclusieve netwerken** vlot de bovenhand blijven halen, ondanks een afkalving van het marktaandeel met 4,4 punt in tien jaar tijd. Terreinverlies, maar in mindere mate is er ook voor de **exclusieve netwerken**, wat onder meer te verklaren valt door het feit dat verschillende verzekeraars hun netwerk van agenten in loondienst hebben willen afbouwen om de voorkeur te geven aan makelaars.

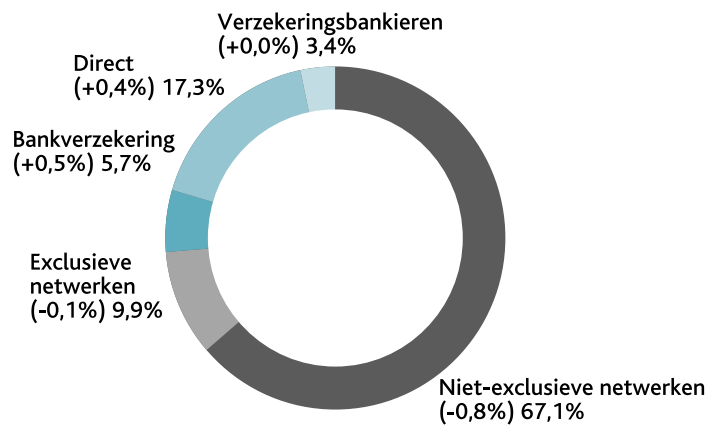
De **directe distributie** is de jongste jaren geleidelijk gegroeid en noteert nu een marktaandeel van 17,2%, tegenover 14,7% in 2000 en 12,7% in 1994. Die groei evenaart echter niet het succes van dat distributiekanaal in landen als Groot-Brittannië en Nederland, waar het goed is voor ruim een kwart van het totale premie-inkomen voor schadeverzekeringen.

Het marktaandeel van de **bankverzekering** als distributiekanaal voor schadeverzekeringen haalt geen 6%. Die formule is blijkbaar alleen een echte optie voor enkele basisproducten voor particulieren, zoals de woning- en de familiale verzekering, waarvoor de marktaandelen 10% en meer bedragen.

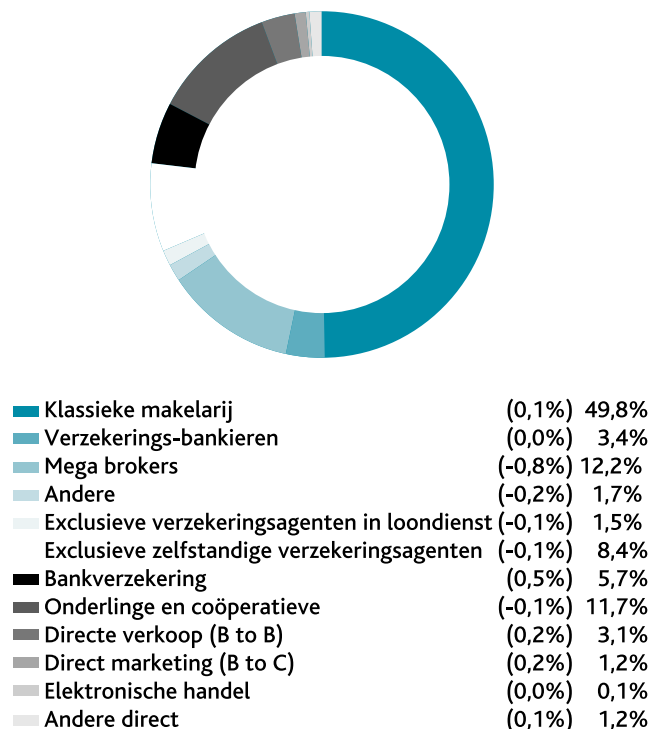
Ontwikkeling marktaandelen schadeverzekeringen



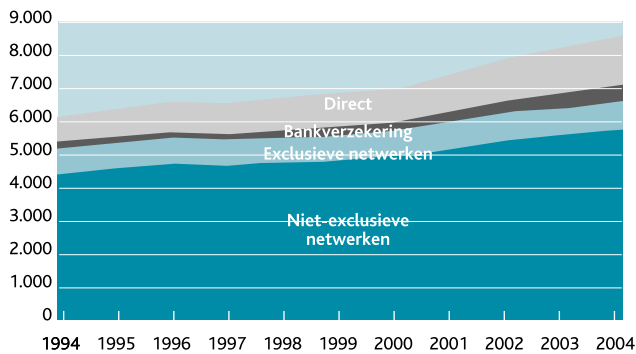
Uitsplitsing premie-inkomen schade (Ontwikkeling t.o.v. 2003)



Gedetailleerde uitsplitsing premie-inkomen schade (Ontwikkeling t.o.v. 2003)



Ontwikkeling premie-inkomen schadeverzekeringen (in miljoenen euro)



3.4 Levensverzekering

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

3.4.1 Leven individueel: contracten met een gewaarborgde rente (tak 21)

Zowel de **exclusieve als de niet-exclusieve netwerken** verliezen voor het derde jaar op rij marktaandeel voor de verkoop van levensverzekeringen met een gewaarborgde rente. In vergelijking met 2003 geven de agenten 0,4 punt prijs en de makelaars (makelarij en verzekeringsbankieren) 2 punt.

Die verliezen komen ten goede aan de **bankverzekering** en de **directe** verzekeraars. Met een marktaandeel van bijna 50% versterkt de bankverzekering haar eerste plaats voor de distributie van dergelijke producten. De directe verzekeraars, onder leiding van de onderlinge en coöperatieve maatschappijen, tekenen een marktaandeel op van 18,3%. Anders dan de voorgaande jaren is de relatieve groei van de onderlinge en coöperatieve maatschappijen tot stand gekomen, terwijl het aandeel van de elektronische handel met één punt gestegen is tot 2,3% in 2004. Dat laatste cijfer blijft nog ver onder de marktaandelen in Europese

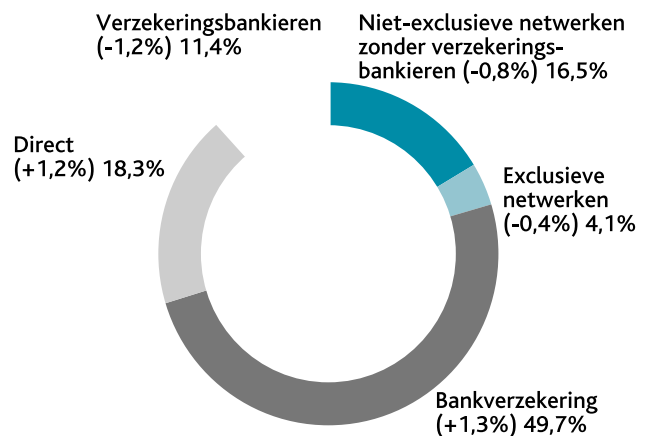
landen als Groot-Brittannië en Nederland, waar de verzekerden een groter vertrouwen hebben in het internet als middel om polissen en financiële contracten in het algemeen aan te gaan.

...

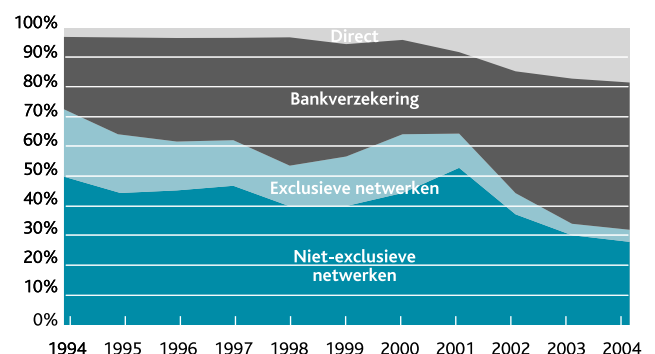
Voor de periode tussen 1994 en 2004 kunnen we drie fasen onderscheiden.

Tussen 1994 en 1998 steeg het incasso voor de individuele levensverzekeringen van tak 21 met gemiddeld zo'n 20% per jaar en won vooral de bankverzekering terrein, ten koste van de netwerken van al dan niet exclusieve tussenpersonen.

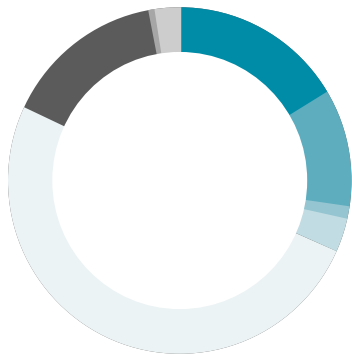
Uitsplitsing premie-inkomen leven tak 21 (Ontwikkeling t.o.v. 2003)



Ontwikkeling belangrijkste distributievormen leven individueel tak 21



Uitsplitsing premie-inkomen leven tak21 individueel (ontwikkeling t.o.v. 2003)



■ Klassieke makelarij	(-1,2%)	16,5%
■ Verzekeringsbankieren	(-0,4%)	12,1%
■ Mega brokers	(-0,1%)	0,1%
■ Anderen	(0,0%)	0,1%
■ Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst	(-0,2%)	1,1%
■ Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten	(-0,3%)	3,0%
■ Bankverzekering	(1,1%)	49,0%
■ Onderlinge en coöperatieve	(-0,2%)	14,9%
■ Andere direct	(-0,1%)	0,1%
■ Direct marketing (B to C)	(0,3%)	0,7%
■ Directe verkoop (B to B)	(0,0%)	0,1%
■ Elektronische handel	(1,0%)	2,3%

Tussen 1998 en 2000 doet zich de omgekeerde beweging voor als gevolg van een daling van het incasso met zo'n 10% per jaar. Die heeft geleid tot een aanzienlijke afname van het relatieve aandeel van de bankverzekering, ten gunste van de twee klassieke netwerken, die amper onder de incassovermindering geleden hebben.

Tussen 2000 en 2004 steeg de omzet voor tak 21 explosief, met een jaarlijkse groei van 50% en meer. Die massale toename van nieuwe zaken is in absolute cijfers alle distributiekanaalen ten goede gekomen, maar relatief gesproken alleen de bankverzekering en de directe verzekering.

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

Voor het eerst sinds 2000 stijgt het premie-inkomen voor tak 23-producten, mede onder invloed van een gunstiger beursklimaat in 2003 en 2004.

Met 80% van het incasso blijft de bankverzekering het belangrijkste distributiekanaal voor tak 23. Dat is even veel als in 2003, maar vier punt minder dan in 2002.

De niet-exclusieve netwerken zijn goed voor 15,8% van de premies in 2004, tegenover 14,9% een jaar eerder en 13,6% eind 2002. Die incassotoename, op een markt die er algemeen op vooruitgaat, is uitsluitend voor rekening van het verzekeringsbankieren en kan worden verklaard door het succes waarmee verschillende makelaars aan beleggingsfondsen gekoppelde levensverzekeringen verkocht hebben.

De exclusieve verzekeringsnetwerken en de directe netwerken nemen in gelijke mate de resterende 4% voor hun rekening, waarmee zij iets onder hun niveau van 2003 blijven.

...

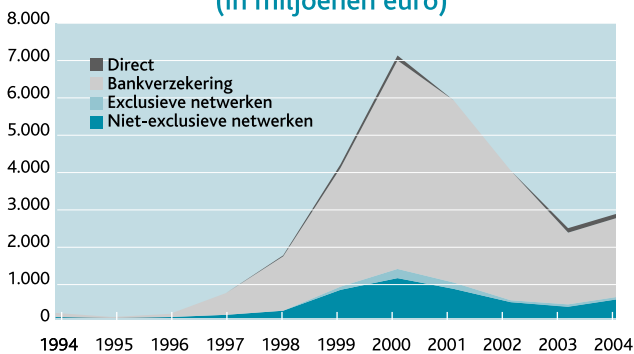
Over een periode van elf jaar schommelde het marktaandeel van de bankverzekering altijd tussen 80 en 90%. De bankverzekering kon ten volle profiteren van het succes van tak 23-producten tussen 1998 en 2000, maar had de voorbije drie jaar evenzeer te lijden onder de daling van de gestorte bedragen als gevolg van het ongunstige beursklimaat tussen 2001 en 2003.

Ook de verkoop van dergelijke contracten via makelaars, al dan niet via een bankloket, deed het tussen 1998 en 2000 niet onaardig, vooral dankzij de verzekeringen tot dekking

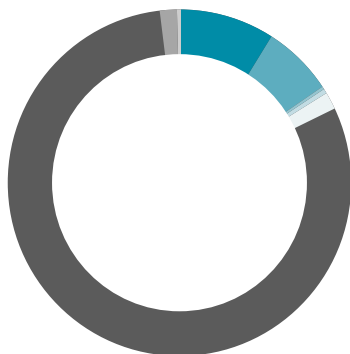
van een hypothecaire lening. Door de beurskrach tussen 2001 en 2002 en de lage rente daalde de vraag naar dergelijke producten echter sterk.

Sinds 2003 zijn het vooral de makelaars, meer dan de andere distributiekanaalen, die profiteren van het herwonnen vertrouwen van beleggers in tak 23-producten, te meer omdat deze mechanismen kunnen bevatten die de gestorte bedragen beschermen, en van de daaruit voortvloeiende incassostijging.

Ontwikkeling premie-inkomen tak 23 volgens belangrijkste distributievormen (in miljoenen euro)

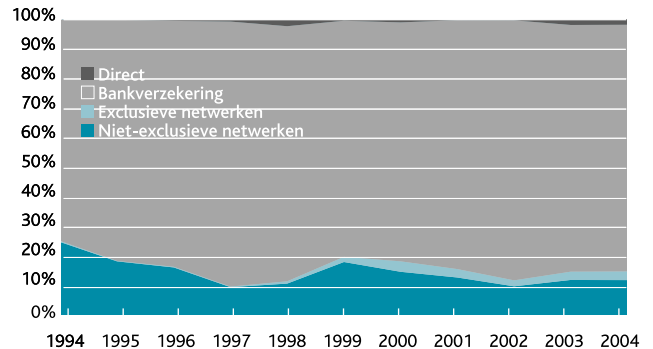


Uitsplitsing premie-inkomen tak 23 individueel (ontwikkeling t.o.v. 2003)



Klassieke makelarij	(-0,5%)	8,9%
Verzekeringsbankieren	(1,5%)	6,5%
Anderen	(-0,1%)	0,3%
Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst	(0,1%)	0,5%
Exclusieve zelfstandige verzekeringsagenten	(-0,8%)	1,6%
Bankverzekering	(-0,1%)	80,2%
Onderlinge en coöperatieve	(0,8%)	1,8%
Andere direct	(-0,9%)	0,2%

Ontwikkeling marktaandelen tak 23 volgens belangrijkste distributievormen



3.4.3 Leven groep

In tegenstelling tot de markt van de individuele levensverzekeringen wordt die van de groepsverzekeringen gedomineerd door de **verzekeraars zonder tussenpersonen**, meer bepaald via directe verkoop (business-to-business), en de **onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen**, die een marktaandeel hebben van respectievelijk 25,6% en 32,7%. In vergelijking met 2003 verandert er niet veel wat de distributie van die producten betreft. De onderlinge en coöperatieve maatschappijen versterken hun leiderspositie met 1,2 punt, vooral ten koste van de directe verkoop en de direct marketing.

De makelaars realiseren bijna 30% van het premie-inkomen voor "leven groep", terwijl de bankverzekering in 2004 minder dan 6% van de premies ontvangt.

De **zelfstandige exclusieve verzekeringsagenten** verwerven een marktaandeel van 2,7%, wat een status-quo is in vergelijking met 2003.

...

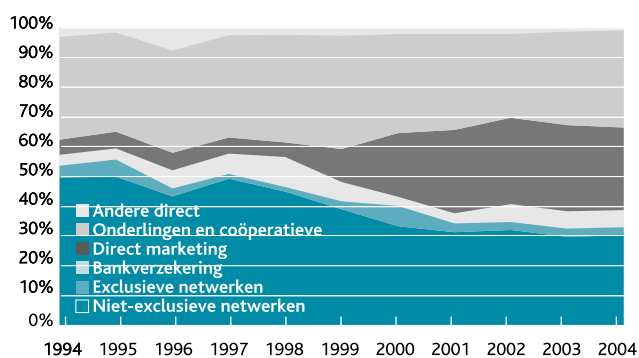
Over de hele periode tussen 1994 en 2004 noteert de markt van de collectieve levensverzekering een vrij constante groei van ongeveer 10% per jaar. Die komt vooral ten goede aan de directe netwerken. Hun marktaandeel is in die periode immers met bijna 20 punt toegenomen.

De onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen behielden tussen 1994 en 2004 een marktaandeel van ongeveer 33%, terwijl de direct marketing en de directe verkoop over diezelfde periode een groei van 23 punt boekten.

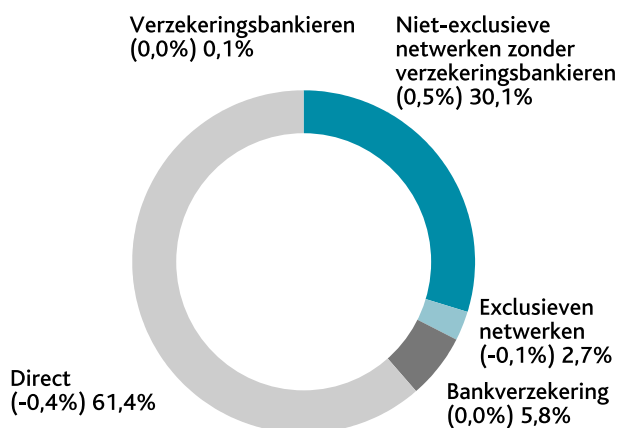
Terwijl het premie-inkomen van de niet-exclusieve netwerken gedurende de hele waarnemingsperiode stabiel blijft, is hun marktaandeel alleen maar gedaald, van bijna 50% in 1994 tot 30% in 2004.

De bankverzekering, waarvan het marktaandeel tussen 1994 en 1998 met ruim 6 punt toenam, heeft die groei de voorbije jaren niet kunnen aanhouden, waar vooral de direct marketing en de directe verkoop baat bij hebben gehad.

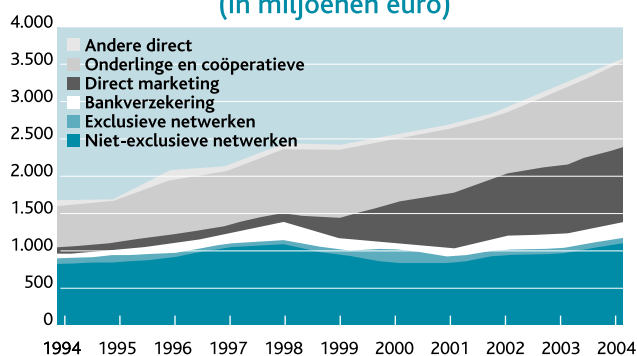
Ontwikkeling marktaandelen leven groep



Uitsplitsing premie-inkomen leven groep (Ontwikkeling t.o.v. 2003)



Ontwikkeling premie-inkomen leven groep volgens belangrijkste distributievormen (in miljoenen euro)



3.4.4 Levensverzekering: productie van nieuwe zaken

De ontwikkeling van de marktaandelen van de distributiekanaalen voor de productie van nieuwe zaken wijkt iets af van die van het totale premie-inkomen voor levensverzekeringen.

Op de markt van de individuele levensverzekeringen winnen de onderlinge en coöperatieve maatschappijen 6,6 punt, ten koste van de bankverzekeraars en de makelaars, die respectievelijk 3,6 en 3,9 punt verliezen. Die groei doet zich voor alle individuele levensverzekeringsproducten voor, zowel die met een gewaarborgde rente als die welke aan beleggingsfondsen gekoppeld zijn.

Op het pensioensparen na verliezen de bankverzekeraars dan weer terrein voor alle producten.

In "leven groep" geven de directe verkoop en de makelaars respectievelijk 11,6 en 7 punt prijs. Het marktaandeel van de onderlinge en coöperatieve maatschappijen groeit met 17 punt tot 37%, waarmee zij de directe verkoop nipt voorafgaan.

3.4.5 Alle levensverzekeringsverrichtingen samen

In vergelijking met 2003 groeit het marktaandeel van de bankverzekering voor alle levensverzekeringsverrichtingen samen met 1,2 punt, na drie jaren van relatief verlies. De bankverzekering, goed voor 44,7% van het totale premie-inkomen voor levensverzekeringen, bevestigt zijn rol als dominant distributiekanaal voor individuele levensverzekeringen, zowel van tak 23 als van tak 21.

De niet-exclusieve netwerken, aangevoerd door de makelaar en het verzekeringsbankieren, bekleden met 27,2% van het totale premie-inkomen de tweede plaats, maar verliezen in 2004 na twee jaren van achteruitgang opnieuw één punt. Ook de exclusieve netwerken geven de jongste vier jaar terrein prijs.

Ten slotte zijn er de directe netwerken, waarvan het marktaandeel rond 24,5% blijft hangen, grotendeels dankzij de groepsverzekeringsproducten.

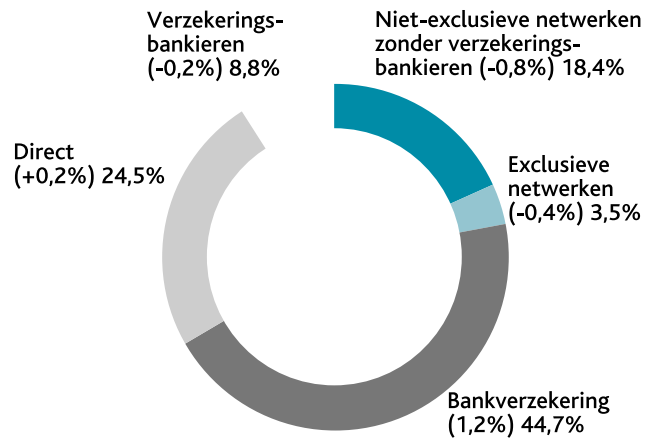
...

In vergelijking met de resultaten van 1994, toen de enquête voor het eerst gehouden werd, hebben de exclusieve en de niet-exclusieve netwerken respectievelijk 9 en 20 procentpunt marktaandeel verloren, voornamelijk aan de bankverzekering.

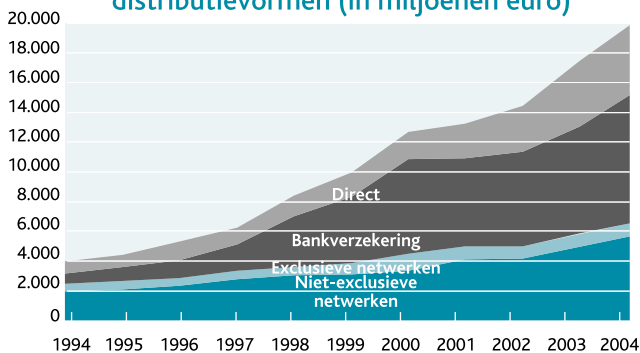
Deze laatste heeft vooral geprofiteerd van de groei van de aan beleggingsfondsen gekoppelde producten tussen 1997 en 2000.

Tussen 2000 en 2003 verloor de bankverzekering dan weer bijna 10 procentpunt marktaandeel, vooral aan de directe netwerken en meer bepaald de onderlinge, die in grote mate hun voordeel gedaan hebben met het succes van de producten met een gewaarborgde rente van het type "verzekeringsrekening". Dat verlies valt ook te verklaren door de daling van het premie-inkomen van tak 23, dat in 2003 nog slechts 59% uitmaakt van het bedrag van 2000. Dergelijke contracten worden immers meestal aan de man gebracht door een van de vier grote banken van het land. De aanhoudende vraag naar zowel producten met een gewaarborgde rente als die welke aan beleggingsfondsen gekoppeld zijn, leidt tot een hoger marktaandeel voor de bankverzekering en, in mindere mate, voor het directe kanaal.

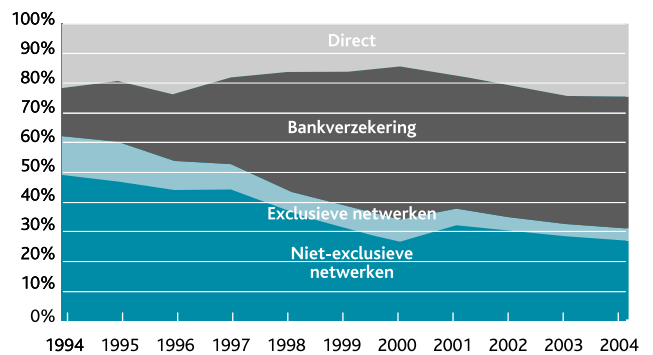
Uitsplitsing premie-inkomen levensverzekering (Ontwikkeling t.o.v. 2003)



Ontwikkeling van het premie-inkomen levensverzekering volgens belangrijkste distributievormen (in miljoenen euro)



Uitsplitsing marktaandelen levensverzekering



4. Belangrijkste conclusies van de enquête

Gedurende de hele waarnemingsperiode van elf jaar blijven de al dan niet exclusieve netwerken van tussenpersonen dominant op de markt van de schadeverzekeringen. Samen hebben zij een marktaandeel van 77%. Dat is minder dan de 84,3% die in 1994 waargenomen werd. Vooral de exclusieve netwerken hebben terrein prijsgegeven.

De bankverzekering haalt voor schadeverzekeringen nergens 6%, terwijl de directe netwerken een totaal premieinkomen optekenen van ongeveer 17% en er de jongste jaren voortdurend op vooruitgaan.

De ontwikkelingen op de levensverzekeringsmarkt zijn meer uitgesproken als gevolg van de sterke incassoschommelingen. De individuele producten met een gewaarborgde rente (tak 21), de aan beleggingsfondsen gekoppelde producten (tak 23) en de groepsverzekeringsproducten lijken te worden gedomineerd door duidelijk verschillende distributiekanaalen:

- ▶ de individuele levensverzekeringen met een gewaarborgde rente, waarvan het incasso tussen 2000 en 2004 fors toegenomen is, worden gedomineerd door de bank-

verzekering en de onderlinge zonder tussenpersonen, hoewel de klassieke netwerken er in absolute cijfers sterk op vooruitgegaan zijn;

- ▶ de tak-23-contracten worden dan weer vooral verdeeld door de bankverzekering. De incassogroei voor die tak in 2004 heeft echter niet geleid tot een hoger marktaandeel voor de bankverzekering, maar eerder voor het verzekeringsbankieren;
- ▶ "leven groep" blijft het belangrijkste werkterrein van de directe netwerken, meer bepaald de directe verkoop en de direct marketing, waarvan de marktaandelen de voorbije zes jaar met 23% gestegen zijn.

Uit de elf edities van de enquête blijkt duidelijk dat de voorkeur van de consument voor zijn gesprekspartner verschilt naar gelang van het type contract dat hij wenst te sluiten. De netwerken van makelaars en agenten zijn dominant aanwezig in het totaalbeeld van de verzekeringsdistributie, maar zijn veruit het geliefkoosde kanaal voor schadeverzekeringen, terwijl de bankverzekering en de directe verzekering het voortouw nemen als het om levensverzekeringen gaat.

14 Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2004

Distributiekkanalen (Analytisch)

(In EURO)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve mega brokers + zelfst. bankloketten	Mega brokers	Andere
INCASSO'S				
1. ONGEVALLLEN EN ZIEKTE	1.167.530.329	585.827.588	142.940.933	3.804.722
▶ Individueel	485.458.976	343.885.478	19.890.660	270.074
▶ Collectief	681.490.449	241.457.141	123.050.273	3.534.648
▶ Zorg	580.903	484.968	0	0
2. MOTORRIJTUIGEN	2.935.336.324	1.719.311.518	133.207.901	15.792.234
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	1.817.762.660	998.022.168	231.613.452	11.544.535
▶ Woningen	1.033.302.024	602.753.142	30.895.262	1.113.355
▶ Andere eenvoudige risico's	399.336.973	242.242.516	53.927.697	993.765
▶ Speciale risico's	385.123.663	153.026.509	146.790.493	9.437.415
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	646.362.166	333.190.933	131.064.153	5.893.398
▶ Privéleven	158.560.726	95.741.463	2.607.133	95.398
▶ Andere	487.801.439	237.449.471	128.457.021	5.797.999
5. TRANSPORT	213.777.418	78.852.004	88.416.547	33.795.416
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	703.592.536	312.518.039	77.199.173	70.449.630
7. ARBEIDSONGEVALLLEN	1.021.845.725	498.581.225	236.921.177	1.893.581
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	15.804.202.414	4.148.073.999	14.435.202	16.469.881
▶ Koopsommen van korte duur	308.757.791	85.427.466	87.119	0
▶ Pensioensparen	531.905.565	179.119.136	1.195.873	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	390.262.727	129.953.891	2.301.247	4.516.643
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	903.408.681	314.343.617	1.584.803	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	10.665.277.812	2.845.287.009	6.163.740	0
▶ Tak 23	2.821.829.432	435.422.077	1.256.066	9.557.239
9. GROEPSVERZEKERING	3.995.228.386	903.951.350	290.946.324	9.729.867
▶ Vaste en flexibele premies	2.550.354.167	663.165.205	225.339.054	0
▶ Koopsommen	1.015.148.730	119.174.012	63.736.464	0
TOTAAL NIET-LEVEN	8.506.207.159	4.526.303.474	1.041.363.336	143.173.516
▶ Particulieren	5.213.517.745	3.032.728.241	263.800.129	87.720.692
▶ Ondernemingen	3.292.689.411	1.493.575.233	777.563.207	55.452.824
TOTAAL LEVEN	19.799.430.800	5.052.025.349	305.381.526	26.199.748
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.305.637.959	9.578.328.823	1.346.744.862	169.373.263
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN				
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	14.288.409.461	2.984.099.261	3.258.605	18.548.326
▶ Koopsommen van korte duur	307.604.287	83.160.898	86.104	0
▶ Pensioensparen	104.129.115	20.390.822	71.189	0
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	81.315.823	23.091.601	602.040	9.027.985
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	201.196.413	54.366.625	88.907	0
▶ Andere verrichtingen tak 21	10.877.262.297	2.401.429.597	1.318.814	0
▶ Tak 23	2.716.901.525	390.612.114	1.091.551	9.520.341
11. GROEPSVERZEKERING	1.227.059.083	182.015.011	34.808.347	0
▶ Vaste en flexibele premies	169.097.967	52.295.079	7.837.159	0
▶ Koopsommen	1.005.136.670	116.392.092	26.932.140	0

Excl. verzekeringskanalen		Bancassurance:	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige agenten	Excl. verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing	Andere directe kanalen
7.852.697	60.604.257	110.050.351	146.205.847	103.144.603	7.099.335
6.909.612	32.384.754	40.511.671	25.068.804	13.877.932	2.659.994
940.010	28.182.431	69.504.554	121.137.044	89.245.009	4.439.341
3.075	37.072	34.126	0	21.662	0
54.398.314	307.087.144	162.517.351	388.695.837	93.422.745	60.903.278
41.369.304	202.712.448	163.733.069	134.595.847	21.722.402	12.449.432
30.660.573	130.213.492	152.332.580	71.162.955	11.321.657	2.849.008
10.271.815	48.337.931	9.596.341	21.069.545	6.263.522	6.633.840
436.916	24.161.025	1.804.149	42.363.347	4.137.223	2.966.584
9.734.394	49.427.388	21.422.705	73.928.696	17.366.087	4.334.407
6.038.140	21.987.778	19.137.281	10.464.643	2.028.541	460.347
3.696.254	27.439.610	2.285.424	63.464.053	15.337.545	3.874.060
19.870	1.478.902	906	3.962.225	5.907.971	1.343.578
7.982.837	41.960.857	25.026.897	55.440.750	96.701.006	16.313.346
4.814.124	51.516.280	1.807.682	188.485.416	36.155.863	1.670.377
156.815.744	430.562.464	8.629.165.672	1.984.591.390	414.414.291	9.673.763
1.741.205	6.770.638	207.885.978	4.232.678	2.204.401	408.306
26.156.445	122.651.563	179.674.326	18.678.710	2.696.239	1.733.274
3.976.418	17.429.301	216.758.050	13.591.379	1.060.703	675.094
56.202.195	117.227.720	362.936.346	44.775.687	3.899.862	2.438.451
55.854.048	121.373.493	5.395.578.394	1.853.044.727	383.891.657	4.084.743
12.885.433	45.109.749	2.262.572.693	50.268.209	4.424.068	333.895
1.428.964	106.496.970	230.985.104	1.305.709.243	1.109.190.625	36.789.937
6.924	81.732.373	28.116.069	812.253.607	708.655.460	31.085.476
7.751	24.513.628	17.413.001	384.064.248	400.535.164	5.704.461
126.171.540	714.787.277	484.558.960	991.314.618	374.420.676	104.113.754
105.992.550	533.671.098	393.510.430	550.832.988	162.075.643	83.185.974
20.178.989	181.116.179	91.048.530	440.481.629	212.345.033	20.927.780
158.244.708	537.059.434	8.860.150.777	3.290.300.633	1.523.604.915	46.463.700
284.416.248	1.251.846.711	9.344.709.737	4.281.615.250	1.898.025.592	150.577.454
40.433.625	145.999.564	7.640.671.921	3.157.377.010	295.038.201	2.982.945
1.741.205	6.229.906	209.668.966	4.232.678	2.204.360	280.171
3.732.912	18.804.714	46.104.193	13.930.911	673.051	421.323
61.759	1.452.608	42.994.379	3.957.936	103.402	24.114
3.713.015	16.592.772	99.694.516	25.537.500	910.294	292.785
27.856.779	87.441.815	5.013.572.945	3.056.393.831	287.014.433	2.234.083
12.716.456	16.531.966	2.228.636.923	53.324.154	4.132.662	335.358
57.431	39.191.802	19.318.552	454.700.618	493.029.841	3.937.478
0	14.613.214	2.083.868	31.381.971	59.798.331	1.088.344
0	24.550.261	17.234.684	383.946.848	433.231.509	2.849.134

Uitsplitsing van de marktaandelen

Boekjaar 2004

Distributiekkanalen (Analytisch)

(In %)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve mega brokers + zelfst. bankloketten	Mega brokers	Andere
INCASSO'S				
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	100%	50,2%	12,2%	0,3%
▶ Individueel	100%	70,8%	4,1%	0,1%
▶ Collectief	100%	35,4%	18,1%	0,5%
▶ Zorg	100%	83,5%	0,0%	0,0%
2. MOTORRIJTUIGEN	100%	58,6%	4,5%	0,5%
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100%	54,9%	12,7%	0,6%
▶ Woningen	100%	58,3%	3,0%	0,1%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	60,7%	13,5%	0,2%
▶ Speciale risico's	100%	39,7%	38,1%	2,5%
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100%	51,5%	20,3%	0,9%
▶ Privéleven	100%	60,4%	1,6%	0,1%
▶ Andere	100%	48,7%	26,3%	1,2%
5. TRANSPORT	100%	36,9%	41,4%	15,8%
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100%	44,4%	11,0%	10,0%
7. ARBEIDSONGEVALLEN	100%	48,8%	23,2%	0,2%
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	26,2%	0,1%	0,1%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	27,7%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	33,7%	0,2%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	33,3%	0,6%	1,2%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	34,8%	0,2%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	26,7%	0,1%	0,0%
▶ Tak 23	100%	15,4%	0,0%	0,3%
9. GROEPSVERZEKERING	100%	22,6%	7,3%	0,2%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	26,0%	8,8%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	11,7%	6,3%	0,0%
TOTAAL NIET-LEVEN	100%	53,2%	12,2%	1,7%
▶ Particulieren	100%	58,2%	5,1%	1,7%
▶ Ondernemingen	100%	45,4%	23,6%	1,7%
TOTAAL LEVEN	100%	25,5%	1,5%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100%	33,8%	4,8%	0,6%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN				
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	20,9%	0,0%	0,1%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	27,0%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	19,6%	0,1%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	28,4%	0,7%	11,1%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	27,0%	0,0%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	22,1%	0,0%	0,0%
▶ Tak 23	100%	14,4%	0,0%	0,4%
11. GROEPSVERZEKERING	100%	14,8%	2,8%	0,0%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	30,9%	4,6%	0,0%
▶ Koopsommen	100%	11,6%	2,7%	0,0%

Excl. verzekeringskanalen		Bancassurance:	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige agenten	Excl. verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing	Andere directe kanalen
0,7%	5,2%	9,4%	12,5%	8,8%	0,6%
1,4%	6,7%	8,3%	5,2%	2,9%	0,5%
0,1%	4,1%	10,2%	17,8%	13,1%	0,7%
0,5%	6,4%	5,9%	0,0%	3,7%	0,0%
1,9%	10,5%	5,5%	13,2%	3,2%	2,1%
2,3%	11,2%	9,0%	7,4%	1,2%	0,7%
3,0%	12,6%	14,7%	6,9%	1,1%	0,3%
2,6%	12,1%	2,4%	5,3%	1,6%	1,7%
0,1%	6,3%	0,5%	11,0%	1,1%	0,8%
1,5%	7,6%	3,3%	11,4%	2,7%	0,7%
3,8%	13,9%	12,1%	6,6%	1,3%	0,3%
0,8%	5,6%	0,5%	13,0%	3,1%	0,8%
0,0%	0,7%	0,0%	1,9%	2,8%	0,6%
1,1%	6,0%	3,6%	7,9%	13,7%	2,3%
0,5%	5,0%	0,2%	18,4%	3,5%	0,2%
1,0%	2,7%	54,6%	12,6%	2,6%	0,1%
0,6%	2,2%	67,3%	1,4%	0,7%	0,1%
4,9%	23,1%	33,8%	3,5%	0,5%	0,3%
1,0%	4,5%	55,5%	3,5%	0,3%	0,2%
6,2%	13,0%	40,2%	5,0%	0,4%	0,3%
0,5%	1,1%	50,6%	17,4%	3,6%	0,0%
0,5%	1,6%	80,2%	1,8%	0,2%	0,0%
0,0%	2,7%	5,8%	32,7%	27,8%	0,9%
0,0%	3,2%	1,1%	31,8%	27,8%	1,2%
0,0%	2,4%	1,7%	37,8%	39,5%	0,6%
1,5%	8,4%	5,7%	11,7%	4,4%	1,2%
2,0%	10,2%	7,5%	10,6%	3,1%	1,6%
0,6%	5,5%	2,8%	13,4%	6,4%	0,6%
0,8%	2,7%	44,7%	16,6%	7,7%	0,2%
1,0%	4,4%	33,0%	15,1%	6,7%	0,5%
0,3%	1,0%	53,5%	22,1%	2,1%	0,0%
0,6%	2,0%	68,2%	1,4%	0,7%	0,1%
3,6%	18,1%	44,3%	13,4%	0,6%	0,4%
0,1%	1,8%	52,9%	4,9%	0,1%	0,0%
1,8%	8,2%	49,6%	12,7%	0,5%	0,1%
0,3%	0,8%	46,1%	28,1%	2,6%	0,0%
0,5%	0,6%	82,0%	2,0%	0,2%	0,0%
0,0%	3,2%	1,6%	37,1%	40,2%	0,3%
0,0%	8,6%	1,2%	18,6%	35,4%	0,6%
0,0%	2,4%	1,7%	38,2%	43,1%	0,3%

Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2003

Distributiekkanalen (Analytisch)

(In EURO)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve mega brokers + zelfst. bankloketten	Mega brokers	Andere
INCASSO'S				
1. ONGEVALLLEN EN ZIEKTE	1.096.872.919	562.101.648	146.797.875	1.710.545
▶ Individueel	459.654.653	324.134.264	22.876.524	268.413
▶ Collectief	636.640.029	237.502.516	123.921.351	1.442.132
▶ Zorg	578.237	464.868	0	0
2. MOTORRIJTUIGEN	2.807.857.484	1.655.229.083	141.741.175	16.445.958
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	1.757.120.999	962.712.796	235.303.237	11.829.817
▶ Woningen	985.939.125	578.030.880	32.686.729	1.104.718
▶ Andere eenvoudige risico's	379.108.896	229.599.422	47.134.818	943.187
▶ Speciale risico's	392.072.972	155.082.494	155.481.685	9.781.912
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	616.041.475	297.361.204	134.220.381	6.834.600
▶ Privéleven	152.823.082	89.699.895	3.273.670	84.942
▶ Andere	463.218.392	207.661.309	130.946.710	6.749.658
5. TRANSPORT	199.617.787	65.050.550	90.461.637	31.054.962
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	650.166.083	286.744.610	67.803.663	80.185.710
7. ARBEIDSONGEVALLLEN	1.016.581.825	495.237.592	242.694.920	2.007.279
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	13.877.859.462	3.829.168.303	20.404.860	15.919.475
▶ Koopsommen van korte duur	459.072.856	123.814.181	126.801	0
▶ Pensioensparen	474.336.049	163.688.528	806.533	181.282
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	387.637.593	131.437.118	2.324.363	3.241.117
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	823.686.645	253.798.290	1.336.666	134.294
▶ Andere verrichtingen tak 21	9.326.619.750	2.733.401.036	15.282.051	1.509.202
▶ Tak 23	2.296.645.553	331.822.449	528.446	10.853.580
9. GROEPSVERZEKERING	3.609.838.384	805.748.125	255.289.929	8.890.998
▶ Vaste en flexibele premies	2.434.033.684	582.496.970	214.195.156	8.358.346
▶ Koopsommen	794.419.058	135.509.666	41.002.210	532.652
TOTAAL NIET-LEVEN	8.144.258.572	4.324.437.483	1.059.022.887	150.068.870
▶ Particulieren	4.955.543.900	2.893.352.299	268.381.760	98.089.741
▶ Ondernemingen	3.188.714.665	1.431.085.184	790.641.122	51.979.129
TOTAAL LEVEN	17.487.697.846	4.634.916.428	275.694.788	24.810.472
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	25.631.956.418	8.959.353.911	1.334.717.676	174.879.343
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN				
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	11.361.515.667	2.807.373.115	6.380.954	1.453.194
▶ Koopsommen van korte duur	453.571.933	123.800.718	130.270	0
▶ Pensioensparen	86.036.825	20.822.067	69.018	26.453
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	70.358.015	21.116.401	426.806	40.869
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	152.379.738	12.955.361	55.394	9.430
▶ Andere verrichtingen tak 21	8.479.515.461	2.342.402.620	5.236.224	1.363.534
▶ Tak 23	2.119.653.693	286.275.947	463.242	12.909
11. GROEPSVERZEKERING	905.669.532	198.480.423	18.348.172	2.182.915
▶ Vaste en flexibele premies	157.166.527	67.608.224	7.610.095	1.650.263
▶ Koopsommen	687.177.126	127.239.512	10.698.368	532.652

Excl. verzekeringskanalen		Bancassurance:	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige agenten	Excl. verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing	Andere directe kanalen
8.448.651	58.867.842	96.337.311	124.673.987	94.877.578	3.057.483
7.525.497	31.870.668	33.886.846	25.025.388	12.495.405	1.571.649
915.624	26.953.616	62.400.405	99.648.599	82.369.952	1.485.833
7.530	43.558	50.060	0	12.221	0
54.419.263	295.691.345	130.572.416	373.222.704	78.220.764	62.314.777
41.233.218	194.614.902	146.419.074	128.463.906	19.795.675	16.748.370
28.474.255	128.549.118	131.963.148	71.001.258	8.140.922	5.988.095
11.673.558	45.468.059	11.456.882	19.163.065	6.208.586	7.461.319
1.085.405	20.597.725	2.999.044	38.299.583	5.446.167	3.298.957
9.171.946	48.851.742	18.810.925	81.200.840	13.225.215	6.364.626
5.032.243	22.573.364	16.109.482	13.422.450	1.782.135	844.903
4.139.703	26.278.377	2.701.443	67.778.390	11.443.080	5.519.724
21.763	1.408.153	62.072	3.959.914	4.637.766	2.960.971
7.908.968	38.689.543	27.514.780	43.036.003	79.093.018	19.189.787
5.520.326	50.793.946	2.522.317	182.688.006	34.398.586	718.853
157.073.815	430.594.703	7.397.968.633	1.769.026.591	242.140.496	15.562.583
689.834	3.655.152	322.316.117	5.441.900	2.807.743	221.128
24.921.298	114.888.130	148.521.574	15.652.392	4.294.643	1.381.669
4.122.751	20.861.031	208.188.095	14.886.397	2.034.487	542.235
57.007.797	120.616.206	341.503.681	40.027.225	5.875.262	3.387.224
62.995.979	116.034.558	4.531.547.315	1.669.649.148	187.455.838	8.744.622
7.336.155	54.416.806	1.843.795.529	23.369.529	23.237.354	1.285.704
1.190.156	98.878.232	209.186.630	1.137.390.372	1.045.868.830	47.395.110
26.749	73.602.486	23.430.592	908.071.778	578.134.307	45.717.295
17.214	25.069.210	9.992.782	112.882.987	467.734.523	1.677.815
126.724.136	688.917.472	422.238.895	937.245.360	324.248.603	111.354.867
103.367.757	517.417.596	333.529.808	525.707.803	125.787.928	89.909.211
23.356.378	171.499.877	88.709.087	411.537.557	198.460.675	21.445.656
158.263.971	529.472.935	7.607.155.264	2.906.416.963	1.288.009.326	62.957.693
284.988.107	1.218.390.407	8.029.394.159	3.843.662.323	1.612.257.929	174.312.560
29.891.976	114.406.377	6.481.448.855	1.756.006.332	157.590.009	6.964.855
688.920	3.653.875	322.312.404	0	2.815.241	170.506
3.121.540	17.747.522	34.134.472	8.432.999	1.350.927	331.827
83.586	1.440.983	44.114.525	2.926.178	186.413	22.255
2.310.574	19.071.631	96.032.683	18.988.863	2.492.269	463.534
16.587.121	51.204.509	4.199.321.343	1.724.555.285	134.157.751	4.687.074
7.100.234	21.287.858	1.785.533.428	1.103.007	16.587.409	1.289.658
19.151	35.668.717	11.337.850	181.978.868	454.799.814	2.853.620
0	11.644.853	1.535.804	14.377.103	51.601.722	1.138.466
0	24.007.693	9.802.047	109.983.608	403.198.093	1.715.154

Uitsplitsing van de marktaandelen

Boekjaar 2003

Distributiekkanalen (Analytisch)

(In %)	Alle kanalen	Niet-exclusieve verzekeringskanalen		
		Makelaars behalve mega brokers + zelfst. bankloketten	Mega brokers	Andere
INCASSO'S				
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	100%	51,2%	13,4%	0,2%
▶ Individueel	100%	70,5%	2,1%	0,1%
▶ Collectief	100%	37,3%	19,5%	0,2%
▶ Zorg	100%	80,4%	0,0%	0,0%
2. MOTORRIJTUIGEN	100%	58,9%	5,0%	0,6%
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100%	54,8%	13,4%	0,7%
▶ Woningen	100%	58,6%	3,3%	0,1%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	60,6%	12,4%	0,2%
▶ Speciale risico's	100%	39,6%	39,7%	2,5%
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100%	48,3%	21,8%	1,1%
▶ Privéleven	100%	58,7%	2,1%	0,1%
▶ Andere	100%	44,8%	28,3%	1,5%
5. TRANSPORT	100%	32,6%	45,3%	15,6%
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100%	44,1%	10,4%	12,3%
7. ARBEIDSONGEVALLEN	100%	48,7%	23,9%	0,2%
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	27,6%	0,1%	0,1%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	27,0%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	34,5%	0,2%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	33,9%	0,6%	0,8%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	30,8%	0,2%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	29,3%	0,2%	0,0%
▶ Tak 23	100%	14,4%	0,0%	0,5%
9. GROEPSVERZEKERING	100%	22,3%	7,1%	0,2%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	23,9%	8,8%	0,3%
▶ Koopsommen	100%	17,1%	5,2%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN	100%	53,1%	13,0%	1,8%
▶ Particulieren	100%	58,4%	5,4%	2,0%
▶ Ondernemingen	100%	44,9%	24,8%	1,6%
TOTAAL LEVEN	100%	26,5%	1,6%	0,1%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100%	35,0%	5,2%	0,7%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN				
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	24,7%	0,1%	0,0%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	27,3%	0,0%	0,0%
▶ Pensioensparen	100%	24,2%	0,1%	0,0%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	30,0%	0,6%	0,1%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	8,5%	0,0%	0,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	27,6%	0,1%	0,0%
▶ Tak 23	100%	13,5%	0,0%	0,0%
11. GROEPSVERZEKERING	100%	21,9%	2,0%	0,2%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	43,0%	4,8%	1,1%
▶ Koopsommen	100%	18,5%	1,6%	0,1%

Excl. verzekeringskanalen		Bancassurance:	Direct (zonder tussenpersonen)		
Exclusieve agenten in loondienst	Exclusieve zelfstandige agenten	Excl. verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	Onderlinge of coöperatieve maatschappijen	Directe verkoop en marketing	Andere directe kanalen
0,8%	5,4%	8,8%	11,4%	8,6%	0,3%
1,6%	6,9%	7,4%	5,4%	2,7%	0,3%
0,1%	4,2%	9,8%	15,7%	12,9%	0,2%
1,3%	7,5%	8,7%	0,0%	2,1%	0,0%
1,9%	10,5%	4,7%	13,3%	2,8%	2,2%
2,3%	11,1%	8,3%	7,3%	1,1%	1,0%
2,9%	13,0%	13,4%	7,2%	0,8%	0,6%
3,1%	12,0%	3,0%	5,1%	1,6%	2,0%
0,3%	5,3%	0,8%	9,8%	1,4%	0,8%
1,5%	7,9%	3,1%	13,2%	2,1%	1,0%
3,3%	14,8%	10,5%	8,8%	1,2%	0,6%
0,9%	5,7%	0,6%	14,6%	2,5%	1,2%
0,0%	0,7%	0,0%	2,0%	2,3%	1,5%
1,2%	6,0%	4,2%	6,6%	12,2%	3,0%
0,5%	5,0%	0,2%	18,0%	3,4%	0,1%
1,1%	3,1%	53,3%	12,7%	1,7%	0,1%
0,2%	0,8%	70,2%	1,2%	0,6%	0,0%
5,3%	24,2%	31,3%	3,3%	0,9%	0,3%
1,1%	5,4%	53,7%	3,8%	0,5%	0,1%
6,9%	14,6%	41,5%	4,9%	0,7%	0,4%
0,7%	1,2%	48,6%	17,9%	2,0%	0,1%
0,3%	2,4%	80,3%	1,0%	1,0%	0,1%
0,0%	2,7%	5,8%	31,5%	29,0%	1,3%
0,0%	3,0%	1,0%	37,3%	23,8%	1,9%
0,0%	3,2%	1,3%	14,2%	58,9%	0,2%
1,6%	8,5%	5,2%	11,5%	4,0%	1,4%
2,1%	10,4%	6,7%	10,6%	2,5%	1,8%
0,7%	5,4%	2,8%	12,9%	6,2%	0,7%
0,9%	3,0%	43,5%	16,6%	7,4%	0,4%
1,1%	4,8%	31,3%	15,0%	6,3%	0,7%
0,3%	1,0%	57,0%	15,5%	1,4%	0,1%
0,2%	0,8%	71,1%	0,0%	0,6%	0,0%
3,6%	20,6%	39,7%	9,8%	1,6%	0,4%
0,1%	2,0%	62,7%	4,2%	0,3%	0,0%
1,5%	12,5%	63,0%	12,5%	1,6%	0,3%
0,2%	0,6%	49,5%	20,3%	1,6%	0,1%
0,3%	1,0%	84,2%	0,1%	0,8%	0,1%
0,0%	3,9%	1,3%	20,1%	50,2%	0,3%
0,0%	7,4%	1,0%	9,1%	32,8%	0,7%
0,0%	3,5%	1,4%	16,0%	58,7%	0,2%

Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2004

Distributiekanaal (Syntetisch)

(In EURO)	Alle Kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskan.	B. Exclusieve verzekeringskan. zonder bankactivit.	C. Bancassurance: excl. netwerken met bankactivit.	D. Direct
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	1.167.530.329	732.573.242	68.456.954	110.050.351	256.449.785
▶ Individueel	485.458.976	364.046.213	39.294.366	40.511.671	41.606.730
▶ Collectief	681.490.449	368.042.061	29.122.442	69.504.554	214.821.393
▶ Zorg	580.903	484.968	40.147	34.126	21.662
2. MOTORRIJTUIGEN	2.935.336.324	1.868.311.653	361.485.459	162.517.351	543.021.860
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	1.817.762.660	1.241.180.155	244.081.752	163.733.069	168.767.681
▶ Woningen	1.033.302.024	634.761.760	160.874.065	152.332.580	85.333.620
▶ Andere eenvoudige risico's	399.336.973	297.163.979	58.609.746	9.596.341	33.966.907
▶ Speciale risico's	385.123.663	309.254.417	24.597.941	1.804.149	49.467.154
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	646.362.166	470.148.485	59.161.782	21.422.705	95.629.190
▶ Privéleven	158.560.726	98.443.994	28.025.918	19.137.281	12.953.532
▶ Andere	487.801.439	371.704.491	31.135.864	2.285.424	82.675.658
5. TRANSPORT	213.777.418	201.063.966	1.498.772	906	11.213.774
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	703.592.536	460.166.842	49.943.694	25.026.897	168.455.102
7. ARBEIDSONGEVALLEN	1.021.845.725	737.395.983	56.330.404	1.807.682	226.311.656
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	15.804.202.414	4.178.979.082	587.378.208	8.629.165.672	2.408.679.444
▶ Koopsommen van korte duur	308.757.791	85.514.585	8.511.843	207.885.978	6.845.385
▶ Pensioensparen	531.905.565	180.315.009	148.808.007	179.674.326	23.108.222
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	390.262.727	136.771.782	21.405.719	216.758.050	15.327.177
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	903.408.681	315.928.420	173.429.915	362.936.346	51.114.000
▶ Andere verrichtingen tak 21	10.665.277.812	2.851.450.750	177.227.541	5.395.578.394	2.241.021.127
▶ Tak 23	2.821.829.432	446.235.381	57.995.183	2.262.572.693	55.026.172
9. GROEPSVERZEKERING	3.995.228.386	1.204.627.541	107.925.934	230.985.104	2.451.689.804
▶ Vaste en flexibele premies	2.550.354.167	888.504.259	81.739.297	28.116.069	1.551.994.544
▶ Koopsommen	1.015.148.730	182.910.475	24.521.379	17.413.001	790.303.873
TOTAAL NIET-LEVEN	8.506.207.159	5.710.840.326	840.958.816	484.558.960	1.469.849.047
▶ Particulieren	5.213.517.745	3.384.249.062	639.663.648	393.510.430	796.094.605
▶ Ondernemingen	3.292.689.411	2.326.591.264	201.295.168	91.048.530	673.754.443
TOTAAL LEVEN	19.799.430.800	5.383.606.622	695.304.142	8.860.150.777	4.860.369.248
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	28.305.637.959	11.094.446.948	1.536.262.958	9.344.709.737	6.330.218.296
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	14.288.409.461	3.005.906.192	186.433.189	7.640.671.921	3.455.398.156
▶ Koopsommen van korte duur	307.604.287	83.247.002	7.971.111	209.668.966	6.717.209
▶ Pensioensparen	104.129.115	20.462.010	22.537.626	46.104.193	15.025.285
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	81.315.823	32.721.626	1.514.367	42.994.379	4.085.451
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	201.196.413	54.455.532	20.305.786	99.694.516	26.740.579
▶ Andere verrichtingen tak 21	10.877.262.297	2.402.748.411	115.298.593	5.013.572.945	3.345.642.346
▶ Tak 23	2.716.901.525	401.224.006	29.248.422	2.228.636.923	57.792.174
11. GROEPSVERZEKERING	1.227.059.083	216.823.357	39.249.233	19.318.552	951.667.936
▶ Vaste en flexibele premies	169.097.967	60.132.238	14.613.214	2.083.868	92.268.646
▶ Koopsommen	1.005.136.670	143.324.232	24.550.261	17.234.684	820.027.491

Uitsplitsing van de marktaandelen

Boekjaar 2004

Distributiekanaal (Syntetisch)

(In %)	Alle Kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskan.	B. Exclusieve verzekeringskan. zonder bankactivit.	C. Bancassurance: excl. netwerken met bankactivit.	D. Direct
MARKTAANDELEN					
1. ONGEVALLEN EN ZIEKTE	100%	62,7%	5,9%	9,4%	22,0%
▶ Individueel	100%	75,0%	8,1%	8,3%	8,6%
▶ Collectief	100%	54,0%	4,3%	10,2%	31,5%
▶ Zorg	100%	83,5%	6,9%	5,9%	3,7%
2. MOTORRIJTUIGEN	100%	63,6%	12,3%	5,5%	18,5%
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100%	68,3%	13,4%	9,0%	9,3%
▶ Woningen	100%	61,4%	15,6%	14,7%	8,3%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	74,4%	14,7%	2,4%	8,5%
▶ Speciale risico's	100%	80,3%	6,4%	0,5%	12,8%
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100%	72,7%	9,2%	3,3%	14,8%
▶ Privéleven	100%	62,1%	17,7%	12,1%	8,2%
▶ Andere	100%	76,2%	6,4%	0,5%	16,9%
5. TRANSPORT	100%	94,1%	0,7%	0,0%	5,2%
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100%	65,4%	7,1%	3,6%	23,9%
7. ARBEIDSONGEVALLEN	100%	72,2%	5,5%	0,2%	22,1%
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	26,4%	3,7%	54,6%	15,2%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	27,7%	2,8%	67,3%	2,2%
▶ Pensioensparen	100%	33,9%	28,0%	33,8%	4,3%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	35,0%	5,5%	55,5%	3,9%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	35,0%	19,2%	40,2%	5,7%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	26,7%	1,7%	50,6%	21,0%
▶ Tak 23	100%	15,8%	2,1%	80,2%	2,0%
9. GROEPSVERZEKERING	100%	30,2%	2,7%	5,8%	61,4%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	34,8%	3,2%	1,1%	60,9%
▶ Koopsommen	100%	18,0%	2,4%	1,7%	77,9%
TOTAAL NIET-LEVEN	100%	67,1%	9,9%	5,7%	17,3%
▶ Particulieren	100%	64,9%	12,3%	7,5%	15,3%
▶ Ondernemingen	100%	70,7%	6,1%	2,8%	20,5%
TOTAAL LEVEN	100%	27,2%	3,5%	44,7%	24,5%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100%	39,2%	5,4%	33,0%	22,4%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	21,0%	1,3%	53,5%	24,2%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	27,1%	2,6%	68,2%	2,2%
▶ Pensioensparen	100%	19,7%	21,6%	44,3%	14,4%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	40,2%	1,9%	52,9%	5,0%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	27,1%	10,1%	49,6%	13,3%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	22,1%	1,1%	46,1%	30,8%
▶ Tak 23	100%	14,8%	1,1%	82,0%	2,1%
11. GROEPSVERZEKERING	100%	17,7%	3,2%	1,6%	77,6%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	35,6%	8,6%	1,2%	54,6%
▶ Koopsommen	100%	14,3%	2,4%	1,7%	81,6%

Uitsplitsing van de incasso's

Boekjaar 2003

Distributiekkanalen (Syntetisch)

(In EURO)	Alle Kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskan.	B. Exclusieve verzekeringskan. zonder bankactivit.	C. Bancassurance: excl. netwerken met bankactivit.	D. Direct
INCASSO'S					
1. ONGEVALLLEN EN ZIEKTE	1.096.872.919	710.610.068	67.316.493	96.337.311	222.609.048
▶ Individueel	459.654.653	347.279.200	39.396.165	33.886.846	39.092.443
▶ Collectief	636.640.029	362.866.000	27.869.240	62.400.405	183.504.384
▶ Zorg	578.237	464.868	51.088	50.060	12.221
2. MOTORRIJTUIGEN	2.807.857.484	1.813.416.215	350.110.608	130.572.416	513.758.246
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	1.757.120.999	1.209.845.850	235.848.120	146.419.074	165.007.951
▶ Woningen	985.939.125	611.822.328	157.023.374	131.963.148	85.130.275
▶ Andere eenvoudige risico's	379.108.896	277.677.428	57.141.617	11.456.882	32.832.970
▶ Speciale risico's	392.072.972	320.346.090	21.683.130	2.999.044	47.044.707
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	616.041.475	438.416.185	58.023.688	18.810.925	100.790.681
▶ Privéleven	152.823.082	93.058.507	27.605.607	16.109.482	16.049.487
▶ Andere	463.218.392	345.357.677	30.418.080	2.701.443	84.741.194
5. TRANSPORT	199.617.787	186.567.149	1.429.916	62.072	11.558.651
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	650.166.083	434.733.982	46.598.511	27.514.780	141.318.808
7. ARBEIDSONGEVALLLEN	1.016.581.825	739.939.791	56.314.272	2.522.317	217.805.445
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	13.877.859.462	3.865.492.638	587.668.518	7.397.968.633	2.026.729.669
▶ Koopsommen van korte duur	459.072.856	123.940.982	4.344.986	322.316.117	8.470.772
▶ Pensioensparen	474.336.049	164.676.343	139.809.428	148.521.574	21.328.704
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	387.637.593	137.002.598	24.983.782	208.188.095	17.463.118
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	823.686.645	255.269.250	177.624.003	341.503.681	49.289.711
▶ Andere verrichtingen tak 21	9.326.619.750	2.750.192.289	179.030.537	4.531.547.315	1.865.849.608
▶ Tak 23	2.296.645.553	343.204.475	61.752.961	1.843.795.529	47.892.587
9. GROEPSVERZEKERING	3.609.838.384	1.069.929.051	100.068.388	209.186.630	2.230.654.312
▶ Vaste en flexibele premies	2.434.033.684	805.050.472	73.629.235	23.430.592	1.531.923.380
▶ Koopsommen	794.419.058	177.044.528	25.086.424	9.992.782	582.295.325
TOTAAL NIET-LEVEN	8.144.258.572	5.533.529.240	815.641.608	422.238.895	1.372.848.830
▶ Particulieren	4.955.543.900	3.259.823.799	620.785.353	333.529.808	741.404.941
▶ Ondernemingen	3.188.714.665	2.273.705.436	194.856.255	88.709.087	631.443.888
TOTAAL LEVEN	17.487.697.846	4.935.421.689	687.736.906	7.607.155.264	4.257.383.982
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	25.631.956.418	10.468.950.929	1.503.378.514	8.029.394.159	5.630.232.811
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	11.361.515.667	2.815.207.263	144.298.353	6.481.448.855	1.920.561.195
▶ Koopsommen van korte duur	453.571.933	123.930.988	4.342.795	322.312.404	2.985.747
▶ Pensioensparen	86.036.825	20.917.538	20.869.063	34.134.472	10.115.753
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	70.358.015	21.584.075	1.524.569	44.114.525	3.134.846
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	152.379.738	13.020.186	21.382.205	96.032.683	21.944.666
▶ Andere verrichtingen tak 21	8.479.515.461	2.349.002.378	67.791.630	4.199.321.343	1.863.400.109
▶ Tak 23	2.119.653.693	286.752.098	28.388.092	1.785.533.428	18.980.074
11. GROEPSVERZEKERING	905.669.532	219.011.511	35.687.868	11.337.850	639.632.303
▶ Vaste en flexibele premies	157.166.527	76.868.582	11.644.853	1.535.804	67.117.291
▶ Koopsommen	687.177.126	138.470.532	24.007.693	9.802.047	514.896.855

Uitsplitsing van de marktaandeelen

Boekjaar 2003

Distributiekkanalen (Syntetisch)

(In %)	Alle Kanalen	A. Niet-exclusieve verzekeringskan.	B. Exclusieve verzekeringskan. zonder bankactivit.	C. Bancassurance: excl. netwerken met bankactivit.	D. Direct
MARKTAANDELEN					
1. ONGEVALLLEN EN ZIEKTE	100%	64,8%	6,1%	8,8%	20,3%
▶ Individueel	100%	75,6%	8,6%	7,4%	8,5%
▶ Collectief	100%	57,0%	4,4%	9,8%	28,8%
▶ Zorg	100%	80,4%	8,8%	8,7%	2,1%
2. MOTORRIJTUIGEN	100%	64,6%	12,5%	4,7%	18,3%
3. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100%	68,9%	13,4%	8,3%	9,4%
▶ Woningen	100%	62,1%	15,9%	13,4%	8,6%
▶ Andere eenvoudige risico's	100%	73,2%	15,1%	3,0%	8,7%
▶ Speciale risico's	100%	81,7%	5,5%	0,8%	12,0%
4. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100%	71,2%	9,4%	3,1%	16,4%
▶ Privéleven	100%	60,9%	18,1%	10,5%	10,5%
▶ Andere	100%	74,6%	6,6%	0,6%	18,3%
5. TRANSPORT	100%	93,5%	0,7%	0,0%	5,8%
6. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100%	66,9%	7,2%	4,2%	21,7%
7. ARBEIDSONGEVALLLEN	100%	72,8%	5,5%	0,2%	21,4%
8. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	27,9%	4,2%	53,3%	14,6%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	27,0%	0,9%	70,2%	1,8%
▶ Pensioensparen	100%	34,7%	29,5%	31,3%	4,5%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	35,3%	6,4%	53,7%	4,5%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	31,0%	21,6%	41,5%	6,0%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	29,5%	1,9%	48,6%	20,0%
▶ Tak 23	100%	14,9%	2,7%	80,3%	2,1%
9. GROEPSVERZEKERING	100%	29,6%	2,8%	5,8%	61,8%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	33,1%	3,0%	1,0%	62,9%
▶ Koopsommen	100%	22,3%	3,2%	1,3%	73,3%
TOTAAL NIET-LEVEN	100%	67,9%	10,0%	5,2%	16,9%
▶ Particulieren	100%	65,8%	12,5%	6,7%	15,0%
▶ Ondernemingen	100%	71,3%	6,1%	2,8%	19,8%
TOTAAL LEVEN	100%	28,2%	3,9%	43,5%	24,3%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100%	40,8%	5,9%	31,3%	22,0%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
10. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100%	24,8%	1,3%	57,0%	16,9%
▶ Koopsommen van korte duur	100%	27,3%	1,0%	71,1%	0,7%
▶ Pensioensparen	100%	24,3%	24,3%	39,7%	11,8%
▶ Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100%	30,7%	2,2%	62,7%	4,5%
▶ Andere fiscaal in mindering gebrachte verzek.	100%	8,5%	14,0%	63,0%	14,4%
▶ Andere verrichtingen tak 21	100%	27,7%	0,8%	49,5%	22,0%
▶ Tak 23	100%	13,5%	1,3%	84,2%	0,9%
11. GROEPSVERZEKERING	100%	24,2%	3,9%	1,3%	70,6%
▶ Vaste en flexibele premies	100%	48,9%	7,4%	1,0%	42,7%
▶ Koopsommen	100%	20,2%	3,5%	1,4%	74,9%

6. Classificatie van de distributiekkanalen

A. Niet-exclusieve verzekeringsnetwerken

A.1 Klassieke makelarij: makelaars zonder megabrokers en zonder verzekeringsbankieren (m.a.w. zonder bankagentschap van dezelfde financiële groep)

Verzekeringmakelaars die als zodanig bij de CBFA geregistreerd zijn en contracten verkopen,

- ▶ zonder bankloket of
- ▶ met bankloket met het uithangbord van de financiële groep waarvan de verzekeringsonderneming die het contract heeft uitgegeven, geen deel uitmaakt.

Bijvoorbeeld:

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

A.2 Verzekeringsbankieren: makelaars zonder megabrokers met bankagentschap van dezelfde financiële groep

Verzekeringcontracten van de groep xxxx die verkocht worden door zelfstandige exclusieve bankagenten die voor diezelfde groep werken en ook als niet-exclusieve verzekeringsmakelaar bij de CBFA geregistreerd zijn (=> mogen verzekeringsproducten van andere ondernemingen of groepen verkopen; zo niet: zie bankverzekering).

A.3 Megabrokers

Internationale makelaarskantoren. Bijvoorbeeld: kantoren die lid zijn van de BVVM (Beroepsvereniging van Verzekeringmakelaars).

A.4 Andere

Alle andere vormen van niet-exclusieve netwerken die niet in een van de drie bovenstaande rubrieken ondergebracht kunnen worden.

B. Exclusieve verzekeringsnetwerken zonder bankactiviteiten

B.1 Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst

Tussenpersonen in loondienst van de verzekeringsonderneming die alleen verzekeringsproducten van die onderneming (of ondernemingsgroep) verkopen.

B.2 Zelfstandige exclusieve verzekeringsagenten

Zelfstandige tussenpersonen die al dan niet via een bankloket verzekeringsproducten van één onderneming (of ondernemingsgroep) verkopen, en commissieloon ontvangen. De vroegere definitie maakte een onderscheid naar gelang de exclusieve agent de zelfstandige activiteit in hoofdberoep of in bijberoep uitoefende.

C. Bankverzekering: exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten

Verkoop van verzekeringsovereenkomsten door een werknemer van de bank, die daarvoor doorgaans geen commissieloon ontvangt en waarbij er participatiebanden bestaan tussen de verzekeringsonderneming en de kredietinstelling.

D. Direct (zonder tussenpersonen)

D.1 Onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen

Rechtstreeks incasso van onderlinge of coöperatieve maatschappijen, zonder elektronische handel en zonder verrichtingen via al dan niet exclusieve netwerken van tussenpersonen.

D.2. Directe verkoop (business-to-business): directe verkoop van contracten door andere verzekeraars dan onderlinge of coöperatieve maatschappijen aan corporate klanten (groeps-, arbeidsongevallen-, ziekteverzekeringen, ...).

D.3 Direct marketing (business-to-consumer): directe verkoop van contracten door andere verzekeraars dan onderlinge of coöperatieve maatschappijen aan particulieren via intensieve commerciële prospectie (mailing, couponing, telemarketing, ...).

D.4 Elektronische handel zonder tussenpersoon

Raadpleging door de klant van een interactieve website (al dan niet van de onderneming) die is opgezet om contracten te sluiten en waarop de verzekeringsonderneming prijs- of polisoffertes uitwerkt zonder tussenkomst van een tussenpersoon.

D.5 Andere directe kanalen

De aard van deze rubriek preciseren indien hiervan gebruik wordt gemaakt.

Bijvoorbeeld:

- ▶ "affinity groups" zonder tussenpersonen (grootwarenhuizen, verenigingen en clubs, auto-importeurs)
- ▶ verzekeringscaptives en pools.