



Canaux de distribution de l'assurance – Chiffres 2022

Introduction	2
1. Objectif, méthodologie et définitions	4
2. Résultats de l'étude	8
2.1 Représentativité et fiabilité de l'échantillon	8
2.2 Aperçu général des résultats	8
1. Évolution de l'encaissement du marché belge de l'assurance	8
2. Développements au sein de la distribution d'assurances	9
2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie	11
2.4 Assurance non-vie	13
1. Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises	14
2. Assurance non-vie : résultats par branche	16
2.5 Assurance vie	20
1. Vie individuelle (branches 21, 23 et 26)	21
1. Vie individuelle : contrats à taux garanti (branches 21 et 26)	23
2. Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)	25
2. Vie groupe	27
3. Assurance vie : nouvelle production	30
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

Chaque année, Assuralia publie, sur la base d'une enquête auprès des entreprises d'assurances, une analyse approfondie des canaux de distribution du marché belge de l'assurance. Le présent rapport dans cette série reprend un commentaire des données de l'exercice 2022 et des exercices précédents.

Au niveau du secteur, l'encaissement global pour les assurances-vie et non-vie progresse, passant de 29,3 milliards d'euros en 2021 à 29,9 milliards d'euros en 2022, soit une croissance nominale de 2,0 %. Étant donné l'inflation exceptionnellement élevée en 2022 (+9,6 %), cela représente toutefois une baisse de 6,9 % en termes réels.

Lorsque nous ventilons cette évolution de l'encaissement, il apparaît que les activités non-vie (+5,1 %), vie individuelle branches 21 et 26 (+0,4 %) et vie groupe (+4,4 %) enregistrent un chiffre d'affaires plus élevé en 2022 qu'en 2021. En revanche, le chiffre d'affaires des assurances individuelles de la branche 23 est en recul de 10,0 %. Après une longue période de faiblesse des taux d'intérêt, ces derniers sont repartis à la hausse en 2022. Il s'agit d'un facteur qui contribue à l'attrait des assurances-vie individuelles à taux garanti (branches 21 et 26). En revanche, le climat boursier moins favorable en 2022 a probablement pesé sur l'appétit pour les produits de la branche 23. Là où les canaux de distribution essayaient pour certains produits d'assurance de profiter d'une partie de la croissance du marché, le défi avec d'autres produits était de faire preuve de résistance dans un segment de marché en repli.

Les courtiers s'adjugent en 2022 52,0 % de l'encaissement global vie et non-vie, contre 52,8 % en 2021. En ce qui concerne les assurances-vie, les courtiers gagnent du terrain en 2022 au niveau des assurances de groupe. Leur part de marché pour les assurances-vie individuelles est toutefois en baisse. En ce qui concerne la plupart des produits d'assurance non-vie, la part du courtage demeure grosso modo stable par rapport à 2021.

Les agents et les bancassureurs enregistrent une progression de 0,7 point de pourcentage et s'adjugent en 2022 un peu plus d'un quart (28,4 %) de l'encaissement global. La bancassurance gagne du terrain concernant les assurances-vie individuelles et dépasse ainsi le courtage en tant que principal distributeur de ces produits. Entre 2021 et 2022, les parts de marché des agents présentent des fluctuations relativement limitées. La tendance selon laquelle les assurances épargne-pension sont vendues de plus en plus par le biais des agents se poursuit également en 2022. Ceux-ci réalisent au niveau de la nouvelle production dans ce segment une part de marché de 32,7 % contre 29,4 % en 2021.

La part de marché des canaux directs est en très légère hausse (+0,1 point de pourcentage) en 2022 pour s'établir à 19,6 % de l'encaissement global. En non-vie, ils gagnent du terrain au niveau des assurances accidents du travail, où leur part de marché progresse de 24,0 % en 2021 à 25,5 % en 2022. Les canaux directs réalisent toujours leur principale part de marché avec les assurances de groupe. Dans ce segment, ils représentent en 2022 près de la moitié (49,6 %) des ventes.

Pour un aperçu plus détaillé des chiffres, nous vous invitons à consulter les analyses, graphiques et tableaux repris dans le présent rapport.

Alex Maselis,
Ivo Van Uffel
vts@assuralia.be

1. 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)**.¹

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,
- ▶ personnes physiques exerçant l'activité de courtier d'assurances en tant qu'indépendant à titre principal ou 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 xxx, également enregistrés comme courtiers d'assurances à la FSMA.

¹ Dans certains graphiques et tableaux de ce rapport, des canaux de distribution spécifiques ont été agrégés dans un ensemble plus large (par exemple, réseaux exclusifs ou bancassurance). L'objectif de ces agrégations est d'empêcher que des données puissent être reliées à des entreprises individuelles.

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

Contrats d'assurance du groupe xxx 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 nationaux².

A.4 Autres

Contrats vendus par des réseaux non exclusifs autres que le courtage classique, l'assurfinance et les mega brokers. Cette rubrique n'est utilisée qu'à titre supplétif.

Dans les graphiques du présent rapport, nous reprenons toujours l'ensemble de ces canaux de distribution sous la dénomination de « Courtage ».

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 des produits d'assurance que de cette entreprise (ou groupe d'entreprises).
- ▶ des agents d'assurances liés³ : 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 toujours ce canal de distribution sous la dénomination de « Réseaux exclusifs ».

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

³ Cf. article 257, 5° de la loi du 04/04/2014 relative aux assurances

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 toujours ce canal de distribution sous la dénomination de « Bancassurance ».

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 Autres

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

Dans les graphiques du présent rapport, nous reprenons toujours l'ensemble de ces canaux de distribution sous la dénomination de « Canaux directs ».

Remarque :

contrats vendus par le biais de souscripteurs mandatés

Si le souscripteur mandaté distribue à son tour les contrats par le biais d'un courtier, les contrats sont répertoriés dans les rubriques A.1, A.2 ou A.3 (en fonction du cas).

Si le souscripteur mandaté distribue à son tour les contrats en ne passant pas par un courtier, les contrats sont répertoriés :

- ▶ dans la rubrique A.4, lorsque le souscripteur mandaté ne collabore pas exclusivement avec un assureur ;
- ▶ dans la rubrique B, lorsque le souscripteur mandaté collabore exclusivement avec un assureur.

L'annexe 1 donne un aperçu des « bancassureurs », d'une part, et des canaux de l'« assurfinance », d'autre part, et contient 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 2022 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 établis dans l'Espace économique européen 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.

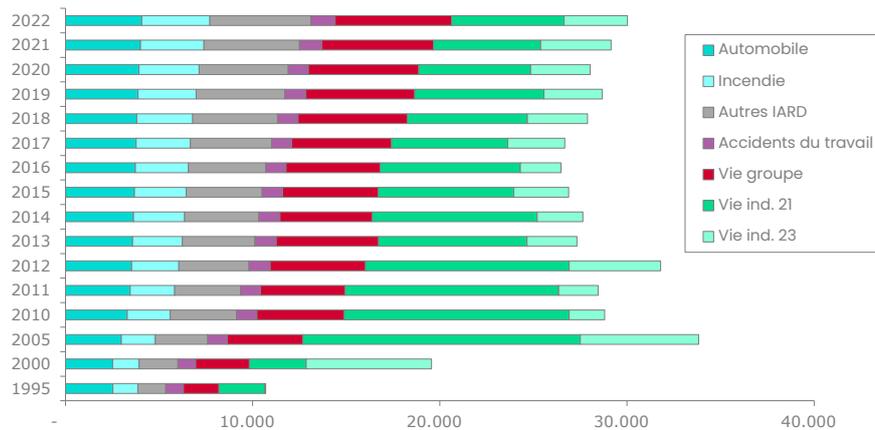
L'échantillon analysé représente quelque 98 % des encaissements 2022 du marché belge de l'assurance.

2.2 Aperçu général des résultats

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

En 2022, les assureurs réalisent un encaissement de 29,9 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie, contre 29,3 milliards d'euros en 2021. L'encaissement est supérieur en 2022 de 590,6 millions d'euros à celui de 2021, soit une hausse relative de 2,0 %. Compte tenu de la hausse de l'indice des prix à la consommation en 2022 (+9,6 %), cela représente une baisse de l'encaissement de 6,9 % en termes réels. L'inflation exceptionnellement élevée en 2022 a été engendrée dans une large mesure par la hausse des prix de l'énergie.

Quelque 45 % 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 5,1 %, l'encaissement pour les produits non-vie poursuit sa croissance quasi linéaire en 2022 et s'établit ainsi à 14,0 milliards d'euros. En termes réels, l'encaissement non-vie diminue toutefois de 4,1 % en 2022, contre une croissance réelle de 2,9 % en 2021. Une partie de l'inflation élevée de 2022 se reflète avec un effet retard au niveau de l'encaissement : les premiers chiffres de 2023 révèlent une hausse significative de l'encaissement non-vie (environ 8 %), alors que l'inflation présente une tendance à la baisse en 2023.



Graphique 1 : Évolution des encaissements de 1995 à 2022 (en millions d'euros)

Les produits d'assurance sur la vie représentent un encaissement de 15,9 milliards d'euros en 2022. Il s'agit d'une baisse de 0,6 % par rapport aux 16,0 milliards d'euros d'encaissement en 2021. Corrigée de l'inflation, il s'agit d'une baisse réelle de 9,3 %.

En 2011, l'encaissement vie s'élevait à 17,8 milliards d'euros. Au cours de la période 2011-2022, les baisses et les hausses d'encaissement ont alterné, l'encaissement vie ayant de ce fait connu une évolution plus capricieuse que l'encaissement non-vie. Observé sur toute la période 2011-2022, l'encaissement vie a enregistré une baisse de 10,5 %, ce qui équivaut à une diminution moyenne de 1,0 % par an.

Sur les 15,9 milliards d'euros d'encaissement pour l'assurance vie enregistrés en 2022, 9,8 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 en baisse de 3,4 % en 2022 par rapport aux 10,2 milliards d'euros enregistrés en 2021. Cette baisse est entièrement due aux produits de la branche 23 dont l'encaissement en 2022 recule de 10,0 % par rapport à 2021. Le recul observé au niveau des produits de la branche 23 est probablement dû au mauvais climat boursier en 2022. En revanche, le chiffre d'affaires pour les produits à taux garanti (branches 21 et 26) est supérieur en 2022 (+0,4 %) à celui de 2021. La hausse des taux fixes attise peut-être à nouveau l'intérêt pour la branche 21.

Les assurances de groupe, premier pilier inclus, génèrent un encaissement de 6,1 milliards d'euros en 2022, ce qui représente une hausse de 4,4 % par rapport à 2021.

2.2.2 Développements au sein de la distribution d'assurances

Un peu plus de la moitié du chiffre d'affaires des assureurs opérant sur le marché belge de l'assurance est réalisé par le biais des courtiers. En 2022, ces intermédiaires non exclusifs réalisent 52,0 % de l'encaissement pour l'ensemble des produits d'assurance vie et non-vie. Les réseaux exclusifs et les bancassureurs réalisent cette même année 28,4 % de l'encaissement et les canaux directs, 19,6 %. L'importance des différents modes de distribution varie en fonction du type d'assurances.

Le chiffre d'affaires concernant les **produits d'assurance non-vie** est réalisé en grande partie par les courtiers. Ces réseaux non exclusifs représentent environ trois cinquièmes de l'encaissement (60,9 % en 2022). L'assurance directe est le deuxième acteur le plus important et s'adjuge près d'un cinquième du chiffre d'affaires (18,4 %). Par ailleurs, les assurances non-vie sont également distribuées par les réseaux exclusifs (12,3 %) et par la bancassurance (8,5 %). 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 2011 et 2022 une part de marché de 2,7 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** pour l'année 2022 est la bancassurance. Par rapport à 2021, ce canal de distribution enregistre une hausse de son chiffre d'affaires pour ces produits (+ 5,5 %), tandis que le chiffre d'affaires total des assurances-vie individuelles est en recul (-3,4 %). La part de marché de la bancassurance augmente par conséquent pour passer de 41,6 % à 45,4 % en 2022. Le courtage, qui voit sa part de marché reculer de 48,6 % en 2021 à 44,6 % en 2022, cède de ce fait sa position de leader à la bancassurance.

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 2022, ils représentent une part de marché de respectivement 47,8 % et 38,6 %. La bancassurance gagne 4,0 points de pourcentage de part de marché en 2022 par rapport à 2021, tandis que le courtage voit sa part de marché diminuer de 3,5 points de pourcentage. De ce fait, l'écart entre ces deux modes de distribution se réduit. Les réseaux exclusifs et les canaux directs détiennent en 2022 des parts de marché de respectivement 9,6 % et 4,0 %.

L'encaissement des **assurances individuelles de la branche 23** est réalisé en majeure partie par la bancassurance qui s'adjuge une part de marché de 58,4 % en 2022. Outre la bancassurance, une part importante de l'encaissement est réalisée par le biais du courtage, celle-ci s'élevant à 38,6 % en 2022. Par rapport à 2021, la part de marché de la bancassurance augmente de 4,9 points de pourcentage pendant que celle des courtiers baisse de 5,5 points de pourcentage. Les réseaux exclusifs et l'assurance directe sont des acteurs très modestes sur ce marché.

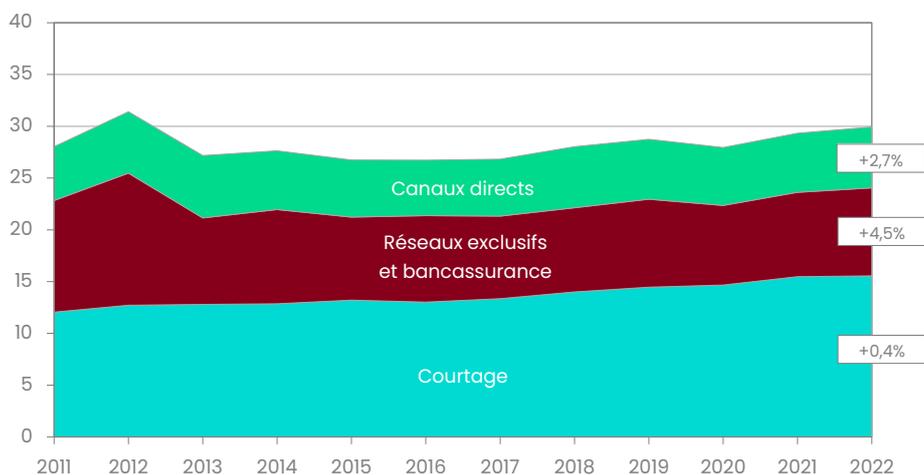
À la différence des assurances sur la vie individuelles, les **assurances de groupe** (premier pilier inclus) sont vendues essentiellement par le biais du canal direct (part de marché de 49,6 % en 2022). Les réseaux exclusifs et la bancassurance représentent des acteurs plutôt modestes sur ce marché, avec une part de marché conjointe de 7,2 %. En revanche, les courtiers jouent également un rôle important dans la vente de ces produits. En 2022, ils représentent plus de deux cinquièmes de l'encaissement (43,2 %).

2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie

En 2022, les assureurs enregistrent un chiffre d'affaires de 29,9 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie. Ce chiffre d'affaires est supérieur de 590,6 millions d'euros à celui de 2021, soit une hausse de 2,0 %.

Ce sont les réseaux exclusifs et les bancassureurs qui réalisent en 2022 l'augmentation la plus forte de leur chiffre d'affaires : 4,5 % (+365,9 millions d'euros) de plus qu'en 2021. Le chiffre d'affaires réalisé par les canaux directs progresse de 2,7 % (+157,0 millions d'euros). Le courtage voit son encaissement progresser légèrement de 0,4 % (+67,7 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.

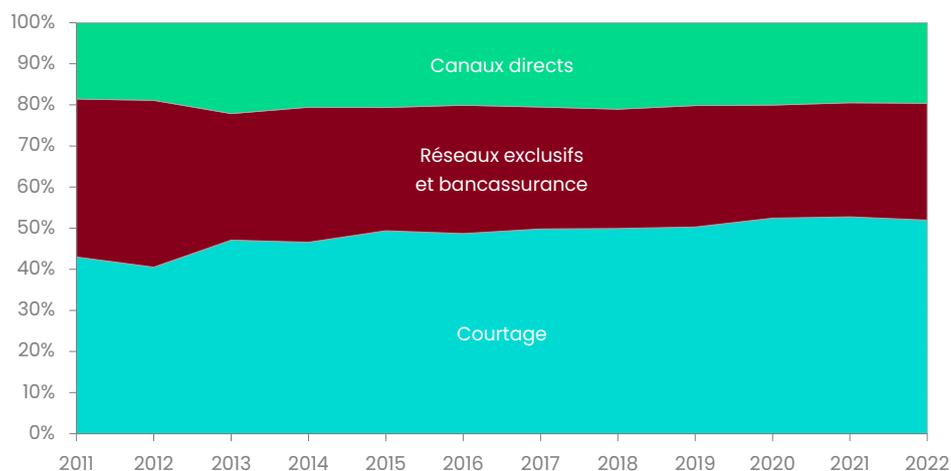


Graphique 2 : Évolution des encaissements en assurance vie et non-vie (en milliards d'euros)

En 2022, la part de marché des **courtiers** s'établit à 52,0 %, soit une baisse de 0,8 point de pourcentage par rapport à 2021. 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 2022 le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 28,4 %. Il s'agit d'une progression de 0,7 point de pourcentage par rapport à 2021. Les réseaux exclusifs réalisent leurs plus grandes parts de marché avec les assurances non-vie et les assurances-vie individuelles à taux d'intérêt garanti (branches 21 et 26). La bancassurance est surtout très présente sur le marché des assurances-vie individuelles (branches 21, 23 et 26). 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** réalise 19,6 % de l'encaissement total en 2022, contre 19,5 % en 2021. Elle représente le principal distributeur d'assurances de groupe et joue également un rôle important sur le marché des assurances non-vie.

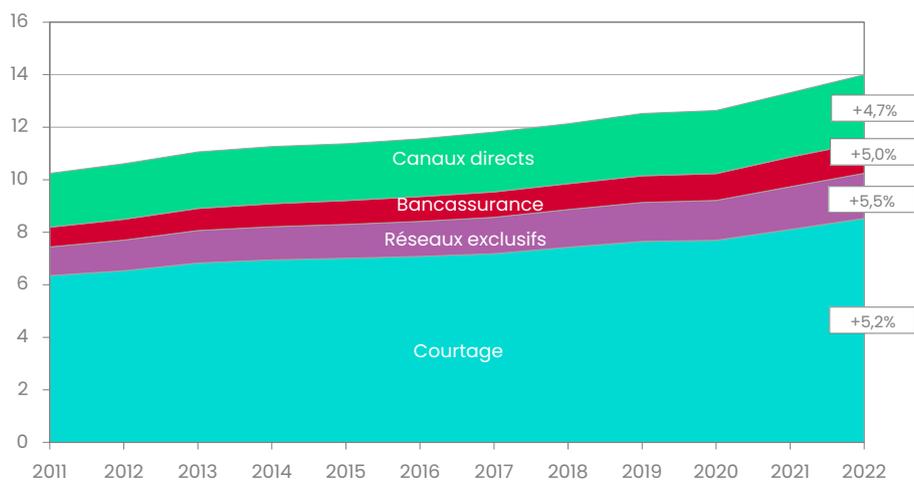


Graphique 3 : Évolution des principaux modes de distribution en assurance vie et non-vie

2.4 Assurance non-vie

Les assurances non-vie génèrent un encaissement de 14,0 milliards d'euros en 2022, soit une hausse de 682,1 millions d'euros ou de 5,1 % par rapport à 2021.

En 2022, tous les modes de distribution peuvent à nouveau afficher une hausse de leur encaissement non-vie. L'encaissement des canaux directs augmente en 2022 de 115,5 millions d'euros par rapport à 2021 (+4,7 %). L'encaissement de la bancassurance progresse de 56,6 millions d'euros (+5,0 %) et celui du courtage de 420,0 millions d'euros (+5,2 %). Ce sont les réseaux exclusifs qui présentent, avec 5,5 % (+90,0 millions d'euros), la hausse relative la plus forte par rapport à 2021.



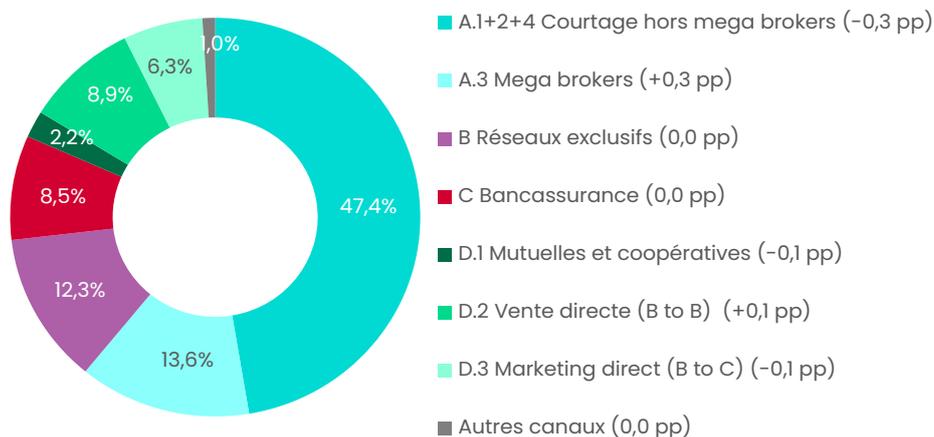
Graphique 4 : Évolution des encaissements non-vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

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 2011, ces canaux représentaient 62,0 % des encaissements de l'assurance non-vie. En 2022, leur part de marché est en léger recul à 60,9 %. À ce jour, les courtiers restent 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 s'est réduite progressivement au fil des ans.

La part de marché du courtage hors mega brokers est en légère baisse en 2022 par rapport à 2021, mais représente toujours 47,4 %. Le part de marché des mega brokers progresse légèrement en 2022 pour atteindre 13,6 %. 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, avec une part de marché de 18,4 %, le deuxième mode de distribution le plus important. 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 8,9 % et 6,3 % du marché des assurances non-vie.

Les **réseaux exclusifs** et les **bancassureurs** sont les acteurs plus modestes sur le marché des produits d'assurance non-vie. En 2022, ils s'adjugent respectivement 12,3 % et 8,5 % 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 18,0 % en 2011 à 20,7 % en 2022.



Graphique 5 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2022 (évolution par rapport à 2021)

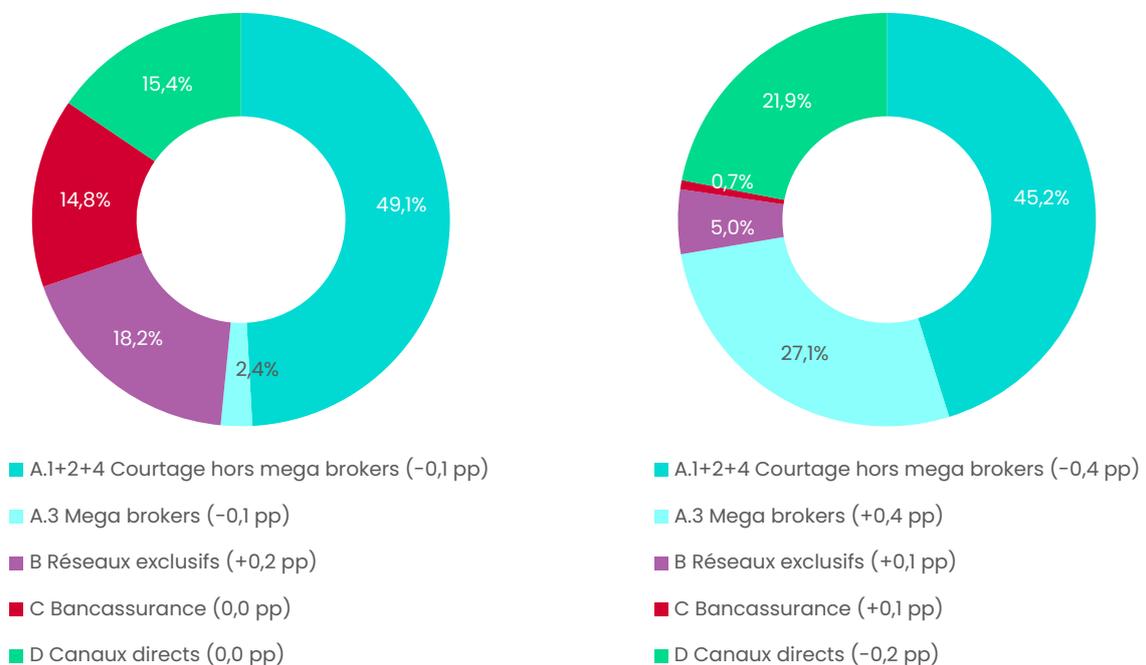
2.4.1 Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises

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 (51,6 %) provenant en 2022 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 72,3 %.

Les particuliers souscrivent leurs assurances non-vie en grande partie auprès des courtiers hors mega brokers. Ces intermédiaires non exclusifs s'adjugent en 2022 49,1 % de l'encaissement réalisé auprès de particuliers. La vente d'assurances non-vie aux particuliers est en outre réalisée principalement par le biais des réseaux exclusifs (18,2 % de part de marché), des canaux directs (15,4 %) et de la bancassurance (14,8 %). Les mega brokers jouent un rôle modeste dans la vente aux particuliers, avec une part de marché de 2,4 % en 2022.

La distribution des produits d'assurance non-vie aux entreprises s'effectue surtout par le biais du courtage hors mega brokers (45,2 % de part de marché) et des mega brokers (27,1 % de part de marché). L'assurance directe et les réseaux exclusifs s'adjugent respectivement 21,9 % et 5,0 % de l'encaissement. Si l'on compare avec les parts de marché de 2021, les courtiers hors mega brokers (-0,4 pp) et les canaux directs (-0,2 pp) concèdent du terrain aux mega brokers (+0,4 pp), aux réseaux exclusifs (+0,1 pp) et à la bancassurance (+0,1 pp).

La bancassurance joue principalement un rôle dans la vente aux particuliers (14,8 % de part de marché en 2022). Pour la vente de produits d'assurance habitation et d'assurance familiale, elle représente plus d'un cinquième de l'encaissement. Son rôle dans la vente aux entreprises est en revanche limité. À cet égard, la part de marché de la bancassurance n'atteint que 0,7 % en 2022.



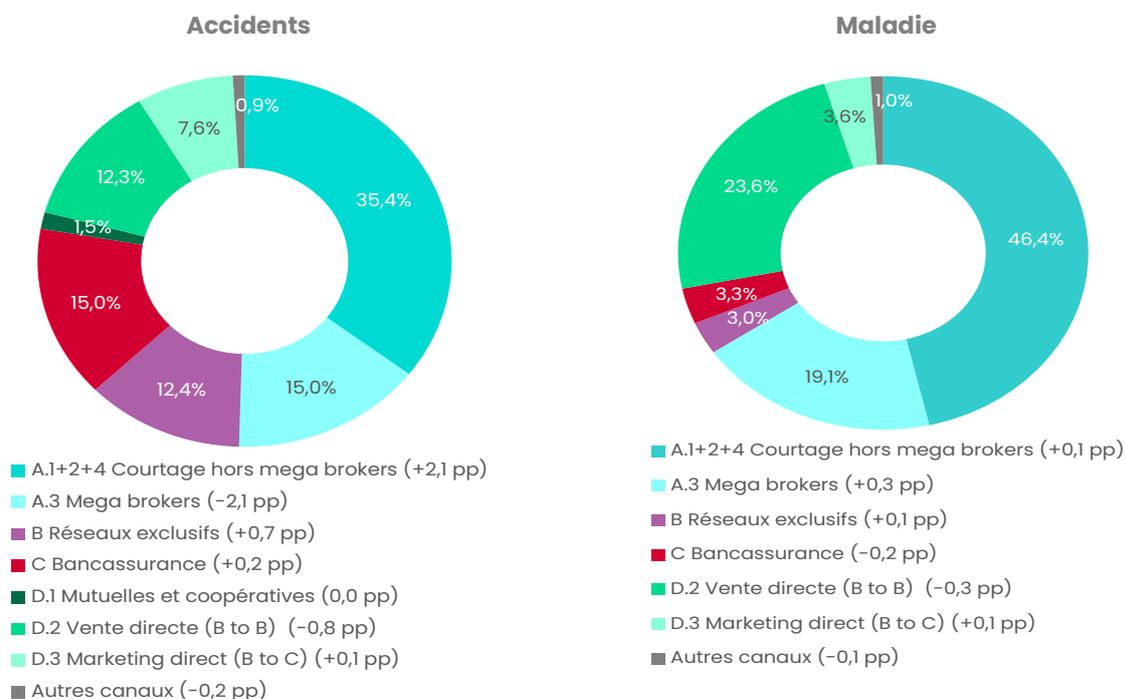
Graphiques 6 et 7 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2022 particuliers (à gauche) et entreprises (à droite)

2.4.2 Assurance non-vie : résultats par branche

En 2022, l'encaissement non-vie augmente de 5,1 % par rapport à 2021. Les encaissements des branches accidents du travail (+7,8 %) et incendie (+7,1 %) présentent une hausse relativement plus marquée que cette croissance globale. Les chiffres d'affaires des branches RC générale (+5,1 %), protection juridique (+4,9 %), maladie (+4,1 %) et automobile (+1,6 %) progressent également en 2022. L'encaissement de la branche accidents est en léger repli (-0,3 %). Les branches non-vie avec l'encaissement le plus important en 2022 sont l'assurance automobile (c.-à-d. corps de véhicules et RC automobile) et l'assurance incendie, avec respectivement 4,0 milliards d'euros et 3,6 milliards d'euros.

Concernant les **assurances accidents**, ce sont les canaux de courtage qui se taillent la part du lion dans le chiffre d'affaires, avec une part de marché de 50,4 % en 2022. Les mega brokers réalisent quant à eux une part de marché de 15,0 %. L'assurance directe s'adjuge en 2022 une part de marché de 22,2 %, dont 12,3 % par le biais de la vente directe (B to B) et 7,6 % via le marketing direct (B to C). Les réseaux exclusifs et les bancassureurs représentent ensemble environ un quart du marché (27,4 %). Si l'on compare avec 2021, ce sont les courtiers hors mega brokers (+2,1 pp) et les réseaux exclusifs (+0,7 pp) qui accroissent le plus leur part de marché. Et ce, principalement au détriment des mega brokers (-2,1 pp) et de la vente B to B (-0,8 pp).

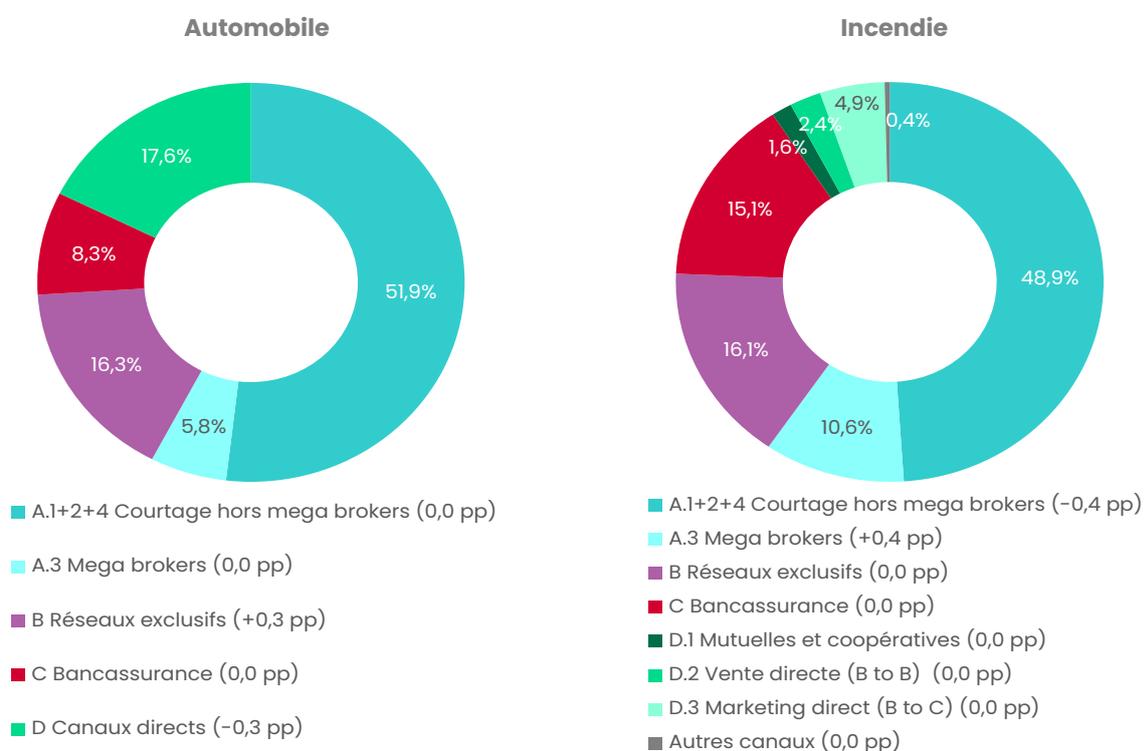
L'encaissement des **assurances maladie** est réalisé, dans une mesure plus importante encore que pour les assurances accidents, par le biais du courtage, en témoigne sa part de marché de 65,5 % en 2022. Avec une part de marché de 23,6 %, la vente directe (B to B) représente un autre acteur important dans la distribution des assurances maladie.



Graphiques 8 et 9 : Répartition des encaissements par canal en 2022 (évolution par rapport à 2021) – assurances accidents (gauche) et assurances maladie (droite)

Plus de la moitié des **assurances automobile** sont distribuées en 2022 par les courtiers (57,7 % de part de marché), la part des mega brokers étant limitée (5,8 %). Les canaux directs restent le deuxième mode de distribution le plus important, avec une part de marché de 17,6 % en 2022. Les réseaux exclusifs et la bancassurance s'adjugent en 2022 une part de marché de respectivement 16,3 % et 8,3 %. Entre 2021 et 2022, les réseaux exclusifs voient leur part de marché augmenter (+0,3 pp), tandis que les canaux directs perdent du terrain (-0,3 pp).

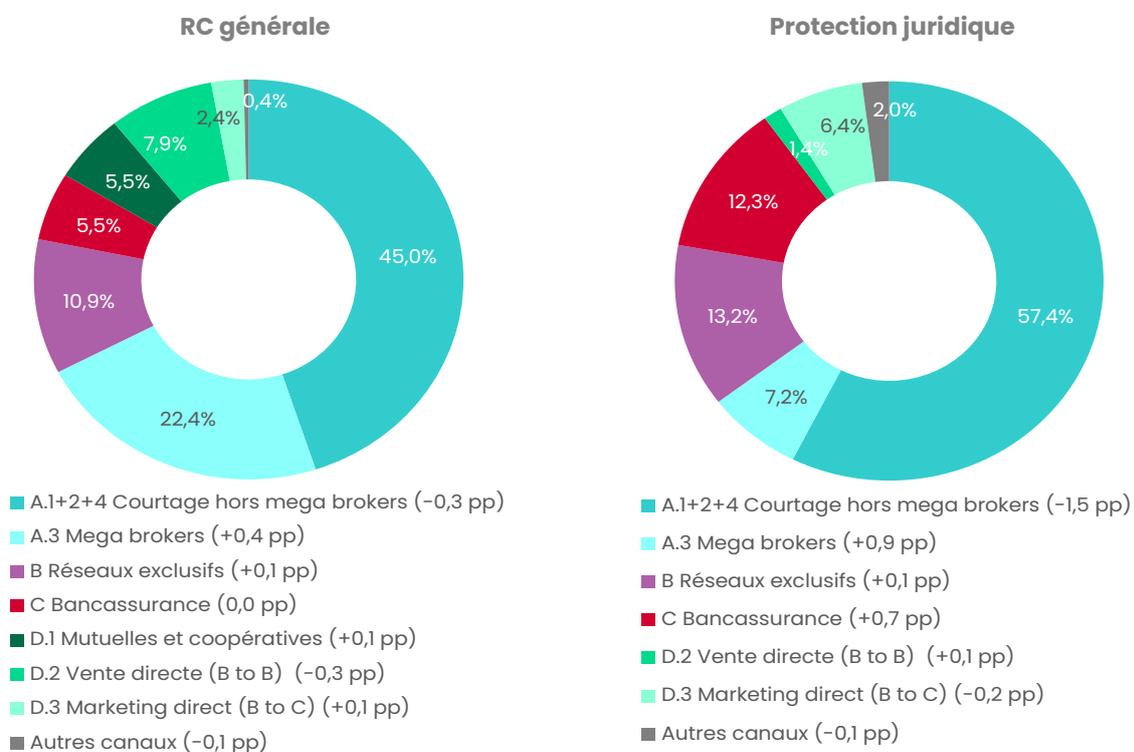
S'agissant des **assurances incendie**, les courtiers et les réseaux exclusifs atteignent en 2022 des parts de marché qui sont comparables à leurs parts de marché pour les assurances automobile. Si on les additionne, celles-ci représentent quelque trois quarts du marché, de sorte que le quart restant est pour le compte soit de la bancassurance, soit des canaux directs. Pour la vente d'assurances incendie, la part de marché des bancassureurs (15,1 %) est plus importante que celle des canaux directs (9,2 %). Les rôles s'inversent en ce qui concerne les assurances automobile : les canaux directs enregistrent une part de marché nettement plus élevée (17,6 %) que celle des bancassureurs (8,3 %). Si l'on compare avec 2021, une part moins importante des assurances incendie sont distribuées en 2022 par le biais des courtiers hors mega brokers (-0,4 point de pourcentage) et une part plus importante par le biais des mega brokers (+0,4 point de pourcentage).



Graphiques 10 et 11 : Répartition des encaissements par canal en 2022 (évolution par rapport à 2021) – assurances auto (gauche) et assurances incendie (droite)

Les courtiers réalisent environ deux tiers (67,3 %) de l'encaissement des assurances **RC générale** en 2022. L'autre tiers provient des canaux directs (16,3 %) ainsi que des réseaux exclusifs (10,9 %) et des bancassureurs (5,5 %). Les courtiers hors mega brokers (-0,3 pp) et la vente B to B (-0,3 pp) voient leur part de marché diminuer en 2022. La progression en termes de part de marché s'observe principalement au niveau des mega brokers (+0,4 pp).

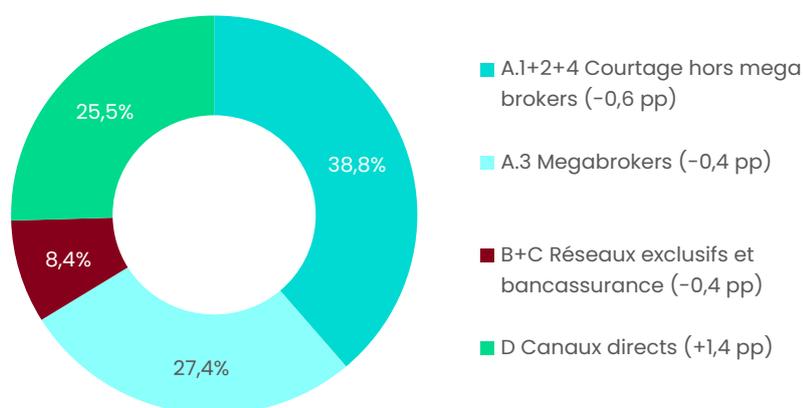
Avec une part de marché de 64,7 %, les canaux de courtage représentent le plus important distributeur d'**assurances protection juridique** en 2022. Le reste de l'encaissement en protection juridique se répartit grosso modo en parts égales entre les réseaux exclusifs (13,2 %), la bancassurance (12,3 %) et les canaux directs (9,8 %). La bancassurance (+0,7 pp) ainsi que les réseaux exclusifs (+0,1 pp) réalisent en 2022 une plus grande part de marché qu'en 2021, au détriment du courtage (-0,6 pp) et des canaux directs (-0,2 pp).



Graphiques 12 et 13 : Répartition des encaissements par canal en 2022 (évolution par rapport à 2021) – assurances RC générale (gauche) et assurances protection juridique (droite)

En 2022, la distribution des **assurances accidents du travail** s'effectue essentiellement par le biais des courtiers hors mega brokers (38,8 % de part de marché), des mega brokers (27,4 % de part de marché) et des canaux directs (25,5 % de part de marché). 8,4 % seulement de l'encaissement en accidents du travail est réalisé par le biais des réseaux exclusifs et de la bancassurance. Les canaux directs voient leur part de marché augmenter de 1,4 point de pourcentage entre 2021 et 2022, au détriment du courtage (-1,0 pp) ainsi que des réseaux exclusifs et de la bancassurance (-0,4 pp).

Accidents du travail

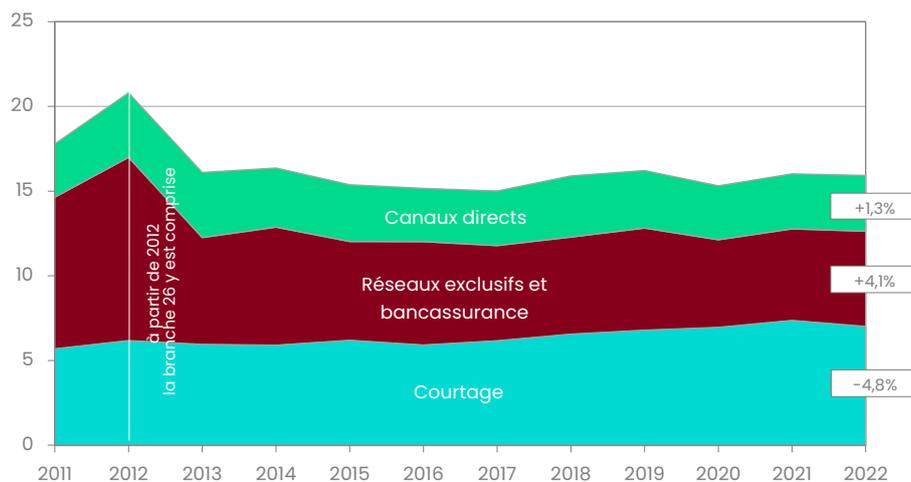


Graphique 14 : Répartition des encaissements des assurances accidents du travail en 2022 (évolution par rapport à 2021)

2.5 Assurance vie

En 2022, les assurances sur la vie génèrent un encaissement de 15,9 milliards d'euros. C'est 91,5 millions d'euros de moins qu'en 2021, soit une baisse de 0,6 %.

La majeure partie de cet encaissement provient des assurances sur la vie individuelles qui représentent un chiffre d'affaires de 9,8 milliards d'euros en 2022. L'encaissement restant de 6,1 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)

Les courtiers atteignent en 2022 une part de marché de 44,1 %, soit une baisse de 1,9 point de pourcentage par rapport à 2021. De ce fait, leur avance sur les réseaux exclusifs et la bancassurance diminue, lesquels ont occupé la position de leader jusque fin 2014 (et au cours de l'année 2016). En 2022, les réseaux exclusifs et la bancassurance représentent 35,2 % du marché, contre 33,6 % en 2021. 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 20,7 % en 2022.

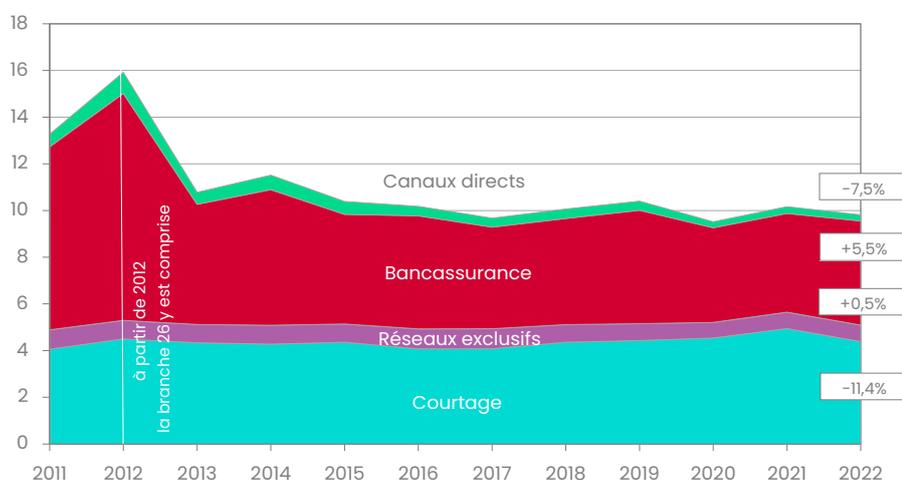
Les assurances sur la vie se subdivisent en deux grands groupes, les assurances-vie individuelles (cf. section 2.5.1) et les assurances vie groupe (cf. section 2.5.2). Afin de comprendre la distribution des assurances sur la vie, il est utile de tenir compte des caractéristiques malgré tout différentes 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 les primes sont versées non seulement de manière périodique, mais aussi par le biais de versements flexibles ou uniques. Afin d'établir une image correcte des rapports de force actuels entre les canaux de distribution, il est dès lors indiqué de prendre également en considération 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 2022, le volume global des primes d'assurances-vie individuelles s'établit à 9,8 milliards d'euros. La majeure partie de cet encaissement, 5,9 milliards d'euros, provient des produits de la branche 21. Les produits de la branche 23 génèrent un encaissement de 3,4 milliards d'euros en 2022, ceux de la branche 26, de 498,1 millions d'euros.

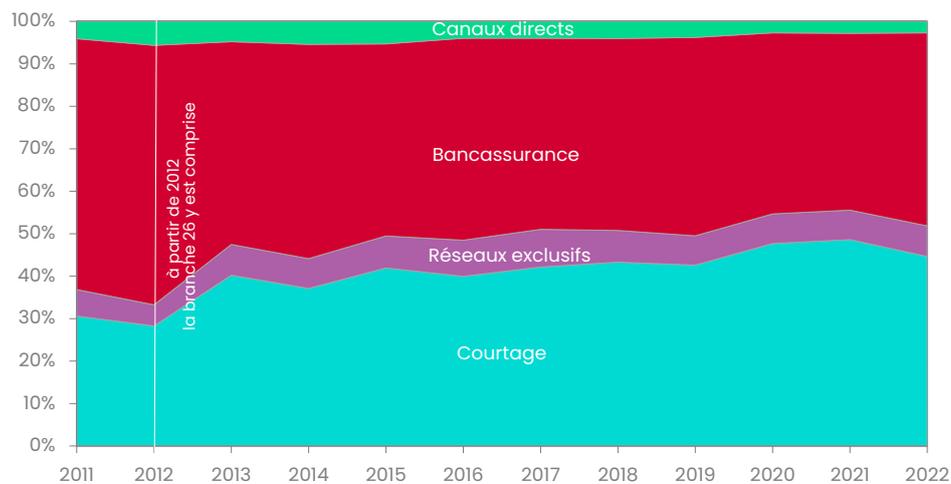
En 2022, l'encaissement des produits d'assurance-vie individuelle est en baisse de 349,1 millions d'euros, soit un recul de 3,4 %. L'encaissement des produits de la branche 23 recule de 377,7 millions d'euros (-10,0 %), et celui des produits de la branche 26, de 229,3 millions d'euros (-31,5 %). Les produits de la branche 21 voient en revanche leur encaissement progresser de 257,9 millions d'euros (+4,5 %).



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 assez bien 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).

L'encaissement du courtage et des assurances directes recule respectivement de 562,1 millions d'euros (-11,4 %) et de 21,7 millions d'euros (-7,5 %) en 2022. En revanche, la bancassurance enregistre une augmentation de son chiffre d'affaires de 231,3 millions d'euros (+5,5 %) et les réseaux exclusifs, de 3,4 millions d'euros (+0,5 %).



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

De 2011 à 2019, la **bancassurance** a été le plus grand canal de distribution d'assurances-vie individuelles, avec une part de marché fluctuant entre 45,0 % et 61,1 %. En 2020 et 2021, elle a perdu sa position de leader au profit du courtage. En 2022, la bancassurance parvient toutefois à accroître son chiffre d'affaires (+5,5 %) dans un marché en baisse (-3,4 %). Sa part de marché passe ainsi de 41,6 % en 2021 à 45,4 % en 2022, ce qui lui permet de la sorte de redevenir le plus grand distributeur d'assurances-vie individuelles.

La part de marché du **courtage** s'établit à 44,6 % en 2022, ce qui représente une baisse de 4 points de pourcentage par rapport à 2021. Les mega brokers atteignent une part de marché de 1,3 % en 2022. La part de marché restante des canaux de courtage, soit 43,4 % en 2022, est donc détenue par le courtage hors mega brokers.

Alors que la part de marché des **réseaux exclusifs** ne s'élevait qu'à 6,2 % en 2011, elle avait déjà augmenté à 8,9 % en 2017. Depuis lors, cette progression a été annulée en grande partie : la part de marché des réseaux exclusifs est tombée à 7,5 % en 2018 et à 6,9 % en 2019. Au cours de la période 2020-2022, la part de marché des réseaux exclusifs se stabilise pour s'établir à environ 7 %.

Au cours de la période 2011-2022, la part de marché des **canaux directs** a oscillé grosso modo entre 3 % et 6 %. En 2022, 2,7 % de l'encaissement des assurances-vie individuelles est réalisé par le biais des canaux directs, contre 2,8 % en 2021.

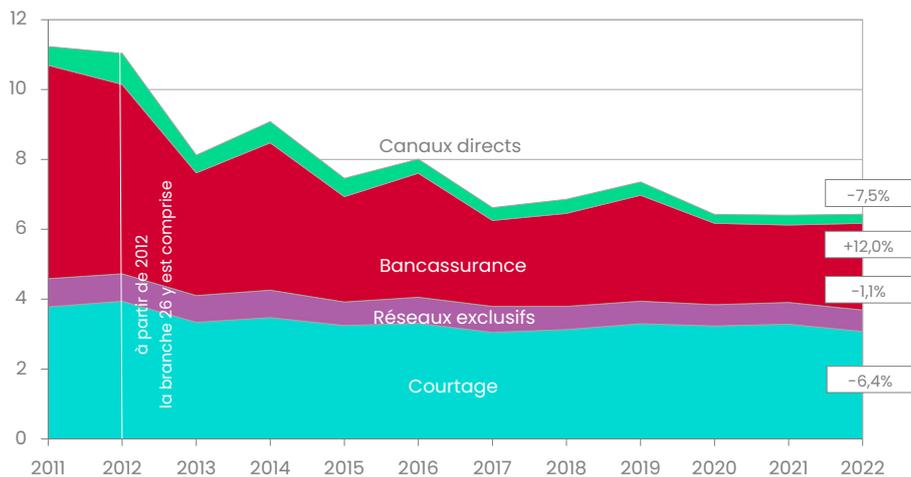
Lorsqu'on analyse séparément l'évolution des produits d'assurance-vie relevant des branches 21, 23 et 26, on constate qu'il existe différents paysages de distribution.

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 6,4 milliards d'euros en 2022, soit une hausse de 0,4 % par rapport à 2021.

Au cours de la période 2011-2022, l'encaissement des assurances-vie individuelles des branches 21 et 26 a présenté une tendance à la baisse, malgré cinq années de croissance (2014, 2016, 2018, 2019 et 2022). En 2013, l'encaissement de ces produits a connu un important recul en raison du relèvement de la taxe sur la prime de 1,1 % à 2 % pour la plupart de ces produits.

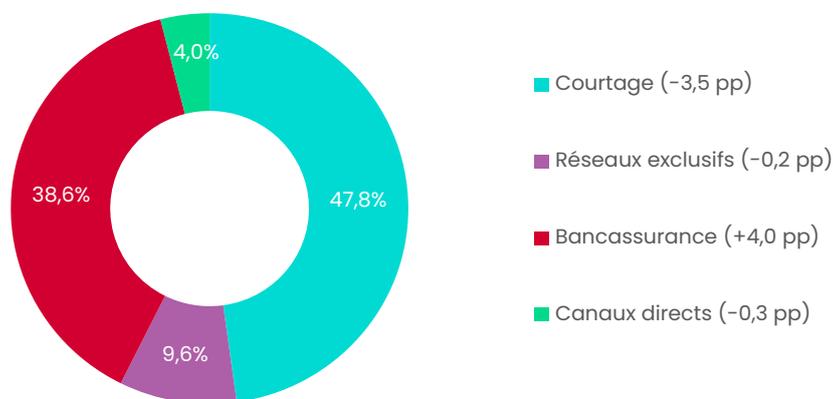
En 2022, l'encaissement présente une légère progression (28,6 millions d'euros de plus qu'en 2021). Cette hausse est due à la bancassurance dont l'encaissement augmente en 2022 de 265,5 millions d'euros (+12,0 %). Les canaux de courtage voient leur encaissement reculer de 209,2 millions d'euros (-6,4 %) en 2022, les canaux directs de 20,6 millions d'euros (-7,5 %) et les réseaux exclusifs de 7,0 millions d'euros (-1,1 %).



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

En 2022, près de la moitié de l'encaissement des assurances individuelles à taux garanti (branches 21 et 26) est à mettre au compte du **courtage**. Concrètement, les courtiers s'adjugent une part de marché de 47,8 % en 2022, contre 51,3 % en 2021.

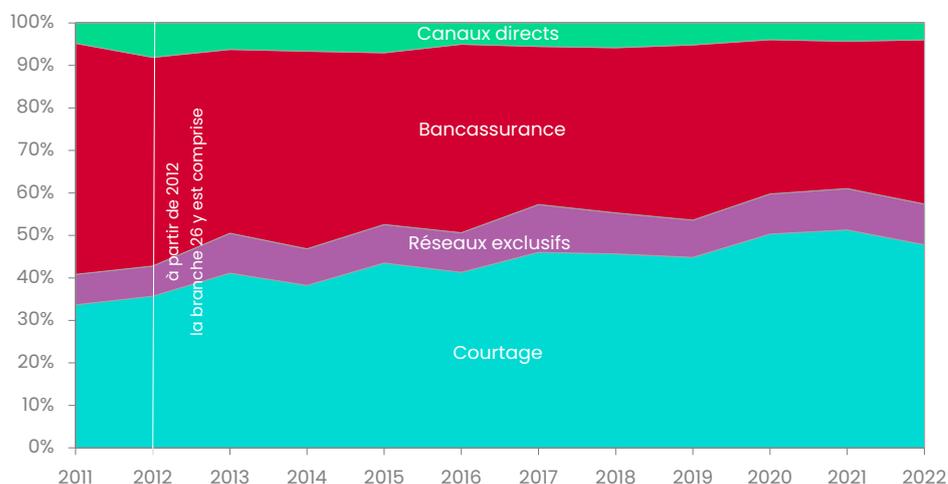
La **bancassurance** est le seul des quatre canaux de distribution à enregistrer en 2022 une croissance de son encaissement pour les assurances-vie individuelles des branches 21 et 26. Sa part de marché augmente de ce fait pour passer de 34,7 % en 2021 à 38,6 % en 2022, au détriment des trois autres canaux de distribution. De 2011 à 2014 ainsi qu'au cours de l'année 2016, la bancassurance était le principal distributeur d'assurances individuelles à taux garanti (branches 21 et 26). Une première fois en 2015 et ensuite, depuis 2017, le courtage a repris cette position de leader.



Graphique 19 : Répartition des encaissements en vie individuelle branches 21 et 26 par canal en 2022 (évolution par rapport à 2021)

En raison du recul de leur encaissement, les **réseaux exclusifs** voient leur part de marché baisser, de 9,7 % en 2021 à 9,6 % en 2022.

Le reste de l'encaissement, représentant des parts de marché de 4,3 % en 2021 et de 4,0 % en 2022, est réalisé par le biais des **canaux directs**.



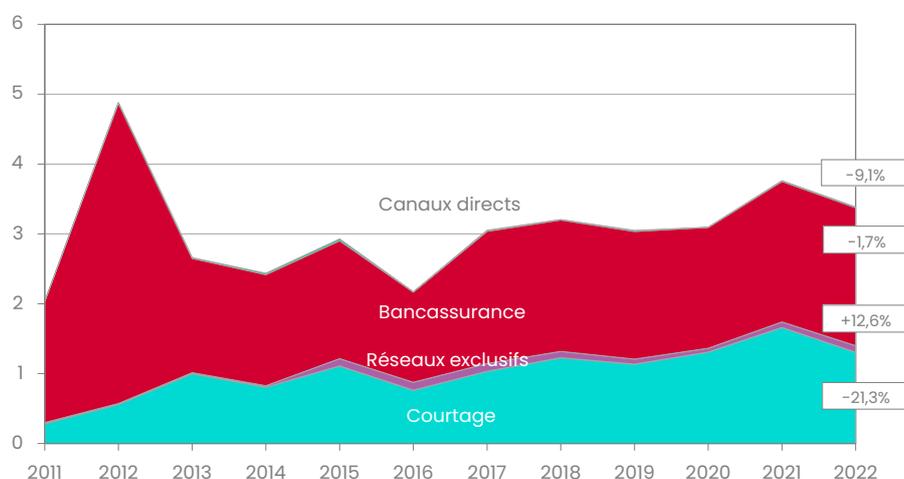
Graphique 20 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branches 21 et 26

S'agissant des assurances épargne-pension, les encaissements proviennent principalement des courtiers, de la bancassurance et des réseaux exclusifs. En 2022, ils détiennent une part de marché de respectivement 41,1 %, 29,4 % et 26,4 %. Les assurances liées à des prêts hypothécaires sont plus souvent vendues par des courtiers qui représentent 46,0 % de l'encaissement en 2022.

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

En 2022, la vente d'assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement génère un encaissement de 3,4 milliards d'euros, soit 377,7 millions d'euros (-10,0 %) de moins qu'en 2021.

Les réseaux exclusifs sont le seul des modes de distribution à enregistrer une progression de leur encaissement en 2022. En 2022, celui-ci augmente de 10,5 millions d'euros (+12,6 %) par rapport à 2021. L'encaissement du courtage, de la bancassurance et des canaux directs est en recul de respectivement 352,9 millions d'euros (-21,3 %), 34,2 millions d'euros (-1,7 %) et 1,1 million d'euros (-9,1 %).

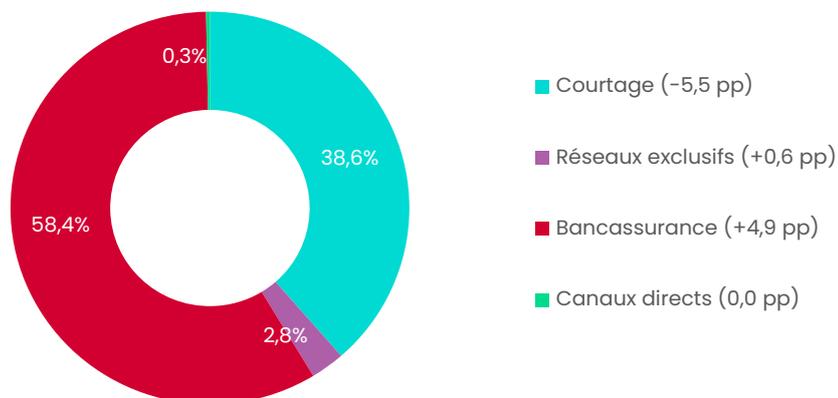


Graphique 21 : Évolution des encaissements en vie individuelle branche 23 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

Au cours de la période 2011-2022, la **bancassurance** a été chaque année le plus grand distributeur de produits d'assurance vie individuelle relevant de la branche 23. Entre 2021 et 2022, l'encaissement de la bancassurance (-1,7 %) enregistre une baisse moins nette que l'encaissement du marché considéré dans son ensemble (-10,0 %). De ce fait, sa part de marché augmente de manière considérable, à savoir de 53,4 % en 2021 à 58,4 % en 2022.

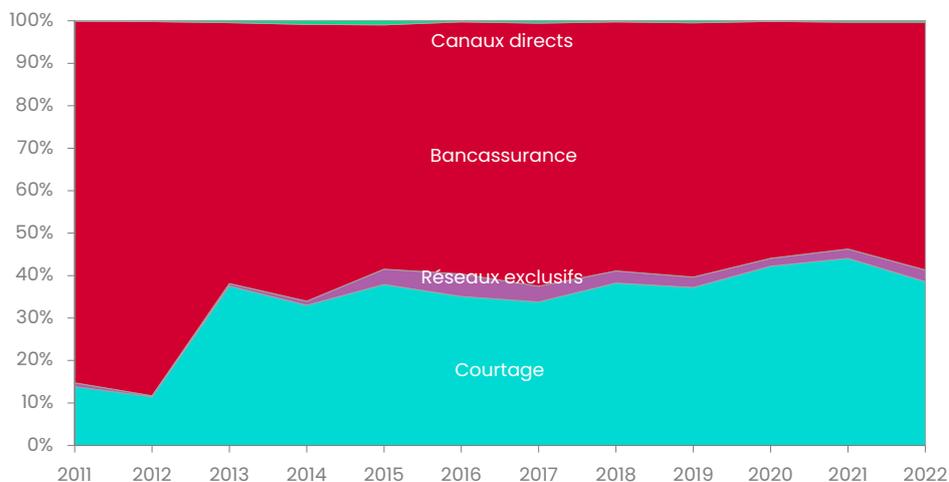
Le **courtage** est le deuxième distributeur le plus important d'assurances-vie individuelles de la branche 23. En raison d'un net recul de leur encaissement (-21,3 %), les courtiers voient leur part de marché se réduire de pas moins de 5,5 points de pourcentage, passant de 44,1 % en 2021 à 38,6 % en 2022.

Avec une part de marché de respectivement 2,8 % et 0,3 %, 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 2022 (évolution par rapport à 2021)

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 quelque 50 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.

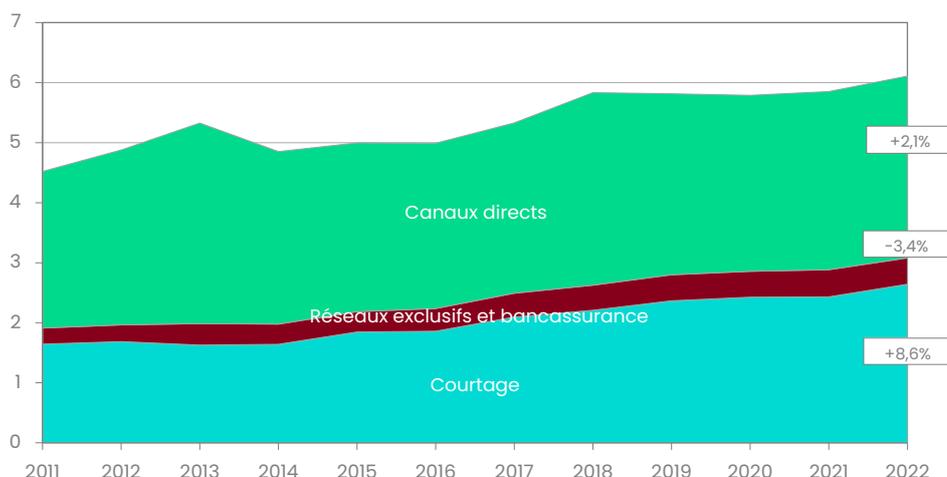


Graphique 23 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23

2.5.2 Vie groupe

L'encaissement des assurances de groupe a augmenté de 257,6 millions d'euros (+4,4 %) par rapport à 2021 pour s'élever à 6,1 milliards d'euros en 2022.

Le chiffre d'affaires du courtage est en hausse de 209,8 millions d'euros (+8,6 %) par rapport à 2021. Les canaux directs quant à eux voient leur encaissement croître de 63,1 millions d'euros par rapport à 2021, soit une hausse en termes relatifs de 2,1 %. Comptabilisés ensemble, les chiffres d'affaires des réseaux exclusifs et de la bancassurance présentent une baisse de 15,4 millions d'euros (-3,4 %) par rapport à 2021.



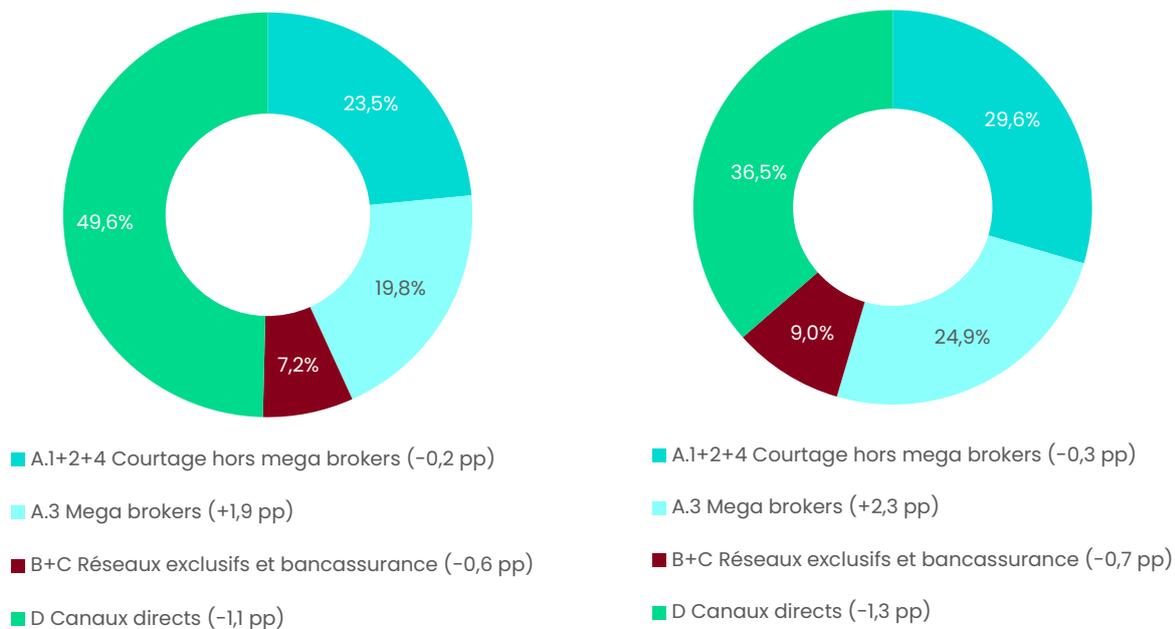
Graphique 24 : Évolution des encaissements en vie groupe selon les principaux modes de distribution - premier pilier inclus (en milliards d'euros)

Avec une part de marché de 49,6 % en 2022, l'**assurance directe** prend à son compte environ la moitié de l'encaissement du marché des assurances de groupe (premier pilier inclus).

Les **courtiers hors mega brokers** réalisent en 2022 près d'un quart (23,5 %) du volume de primes des assurances de groupe (premier pilier inclus). 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. Leur part de marché pour ces produits s'établit à 19,8 % en 2022, contre seulement 1,3 % pour les assurances-vie individuelles.

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 7,2 % en 2022.

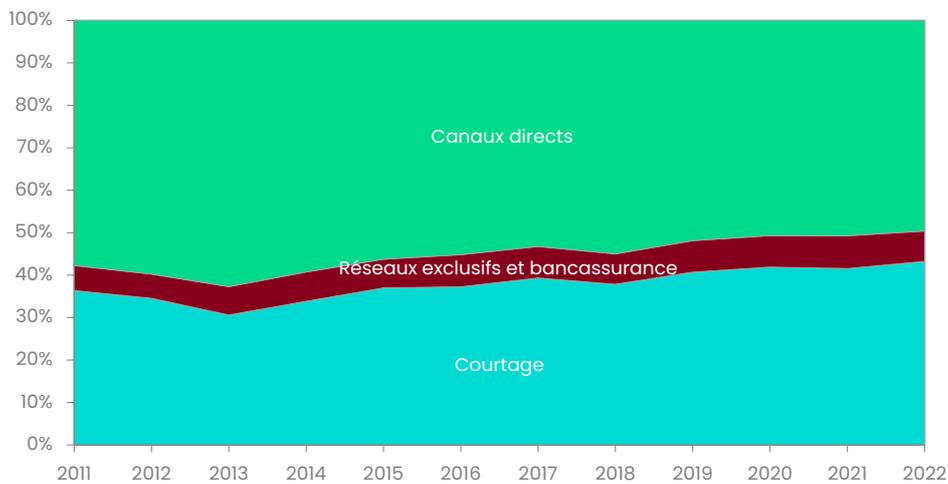
Si l'on ne tient pas compte des assurances du premier pilier, qui sont essentiellement vendues par le biais des canaux de distribution directs, l'assurance directe est le deuxième mode de distribution le plus important. Elle atteint en 2022 une part de marché de 36,5 % contre une part de 54,5 % pour les courtiers.



Graphiques 25 et 26 : Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2022 (évolution par rapport à 2021) - premier pilier inclus (gauche) et hors premier pilier (droite)

L'encaissement des assurances de groupe (premier pilier inclus) est réalisé durant la période considérée essentiellement par le biais de l'**assurance directe**. De 2011 à 2014, la part de marché des canaux directs a oscillé grosso modo autour de 60 %. À partir de 2015, elle a connu un recul chaque année pour s'établir à 53,2 % en 2017. Une remontée de la part de marché à 55,0 % en 2018 est suivie de nouvelles baisses (à l'exception d'une stabilisation en 2021), portant la part de marché des canaux directs à 49,6 % en 2022.

Au cours de la période 2011-2013, les **courtiers** ont réalisé environ un tiers du chiffre d'affaires. Leur part de marché s'est accrue ensuite presque chaque année (sauf en 2018 et 2021), passant de 30,6 % en 2013 à 43,2 % en 2022. Depuis 2011, les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** détiennent ensemble une part de marché de quelque 6 à 8 %.

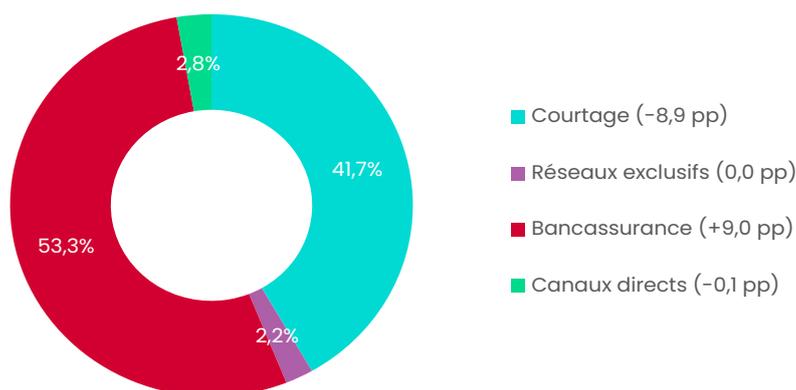


Graphique 27 : Évolution des principaux modes de distribution en vie groupe (premier pilier inclus)

2.5.3 Assurance vie : nouvelle production

La nouvelle production d'assurances sur la vie génère un encaissement de 5,9 milliards d'euros en 2022, contre 6,3 milliards d'euros en 2021, soit un recul de 5,9 %.

Comme déjà signalé ci-avant, le paysage de la distribution des assurances-vie individuelles et celui des assurances vie 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 2022 (évolution par rapport à 2021)

En 2022, le chiffre d'affaires de la nouvelle production **d'assurances sur la vie individuelles** diminue de 269,4 millions d'euros (-5,4 %) par rapport à 2021 pour s'établir à 4,7 milliards d'euros. Cette baisse de l'encaissement se situe principalement au niveau des courtiers, dont l'encaissement se contracte de 555,1 millions d'euros (-22,0 %). Les canaux directs et les réseaux exclusifs enregistrent en 2022 des baisses de leur encaissement de respectivement 14,8 millions d'euros (-10,1 %) et 7,8 millions d'euros (-6,9 %). L'encaissement de la bancassurance progresse en revanche de 308,3 millions d'euros (+14,0 %). Entre 2021 et 2022, les courtiers perdent 8,9 points de pourcentage de part de marché, tandis que la bancassurance accroît sa part de marché de 9,0 points de pourcentage. En 2022, la bancassurance (53,3 %) détient par conséquent une part de marché supérieure à celle des canaux de courtage (41,7 %). Les canaux directs et les réseaux exclusifs prennent à leur compte respectivement 2,8 % et 2,2 % de ce marché.

Le chiffre d'affaires de la nouvelle production des **assurances épargne-pension** s'établit à 78,7 millions d'euros en 2022, soit une baisse de 5,4 millions d'euros (-6,4 %) par rapport à 2021. Les encaissements aussi bien du courtage que de la bancassurance reculent en 2022 de respectivement 3,4 millions d'euros (-14,9 %) et de 3,0 millions d'euros (-8,2 %). Le chiffre d'affaires des réseaux exclusifs progresse en revanche de 1,0 million d'euros (+4,1 %). Avec une part de marché de 42,6 % en 2022, la bancassurance demeure le principal distributeur de nouvelles assurances épargne-pension, suivie par les réseaux exclusifs (32,7 %), les courtiers (24,5 %) et les canaux directs (0,2 %).

La nouvelle production d'**assurances liées à des prêts hypothécaires** génère un encaissement moindre en 2022. Son chiffre d'affaires diminue de 8,5 millions d'euros (-7,8 %) à 101,3 millions d'euros. Ce recul résulte d'une baisse de 7,2 millions d'euros (-20,3 %) au niveau du courtage et d'une baisse de 1,3 millions d'euros (-1,8 %) pour les autres canaux de distribution. Les courtiers perdent de ce fait 4,4 points de pourcentage de part de marché par rapport à 2021 et réalisent 28,0 % de l'encaissement.

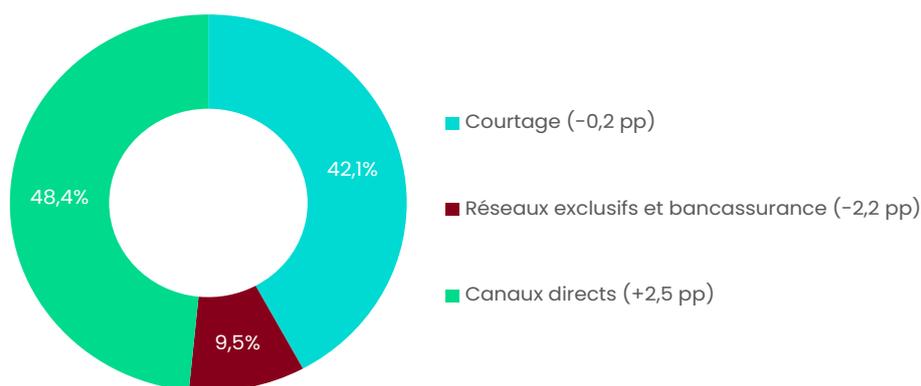
L'encaissement de la nouvelle production des **autres assurances déduites fiscalement** présente un recul de 22,0 % pour s'établir à 358,8 millions d'euros en 2022. Les courtiers (-6,4 points de pourcentage) et les canaux directs (-0,1 point de pourcentage) enregistrent en 2022 une baisse de leur part de marché au profit de la bancassurance (+4,5 points de pourcentage) et des réseaux exclusifs (+2,0 points de pourcentage). Le courtage demeure toutefois l'acteur le plus important : en 2022, sa part de marché s'établit à 57,4 %. La bancassurance est le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 31,6 %.

L'encaissement concernant la nouvelle production d'**autres opérations de la branche 21** est supérieur en 2022 de 467,0 millions d'euros (+57,4 %) à celui de 2021 et atteint 1,3 milliard d'euros. L'encaissement de la bancassurance présente une très forte croissance, à savoir de 437,7 millions d'euros (+95,3 %) par rapport à 2021. Les courtiers et les réseaux exclusifs voient également leur chiffre d'affaires augmenter de respectivement 36,5 millions d'euros (+11,7 %) et de 2,1 millions d'euros (+25,7 %). Les canaux directs enregistrent une baisse de leur encaissement de 9,3 millions d'euros (-26,1 %). En raison de l'importante progression de son encaissement, la bancassurance voit sa part de marché augmenter de 56,4 % en 2021 à 70,0 % en 2022. Avec une part de marché de 27,2 %, les courtiers sont en 2022 le deuxième plus grand distributeur 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 inférieur en 2022 de 14,0 % à celui de 2021 et s'élève à 2,4 milliards d'euros. La bancassurance prend à son compte 56,6 % de l'encaissement. Sa part de marché augmente de 9,1 points de pourcentage par rapport à celle observée en 2021. Le courtage perd 9,0 points de pourcentage de part de marché par rapport à 2021 et réalise 42,0 % de l'encaissement en 2022. Avec des parts de marché de respectivement 1,1 % et 0,3 % en 2022, les réseaux exclusifs et les canaux directs sont des acteurs très modestes sur ce marché.

La vente de nouvelles **assurances de la branche 26** génère un encaissement de 498,1 millions d'euros en 2022, soit une baisse de 31,5 % par rapport à 2021. Alors que le volume des primes des courtiers est en baisse d'environ un sixième (-17,8 %), celui des autres canaux diminue de plus de la moitié (-51,9 %). La part de marché du courtage augmente de ce fait, passant de 59,9 % en 2021 à 71,8 % en 2022.

La nouvelle production d'**assurances de groupe** génère en 2022 un encaissement de 1,2 milliard d'euros, soit une baisse de 8,0 % par rapport à 2021. Les canaux directs et le courtage sont à cet égard les principaux acteurs, avec des parts de marché de respectivement 48,4 % et 42,1 % en 2022. Les réseaux exclusifs et la bancassurance détiennent environ un dixième (9,5 %) de ce marché en 2022. La nouvelle production d'assurances de groupe se compose en grande partie de contrats à prime unique et pour la partie restante de contrats à prime fixée et à prime flexible.



Graphique 29 : Production des affaires nouvelles en vie groupe (premier pilier inclus)
Répartition par canal en 2022 (évolution par rapport à 2021)

En 2022, les **contrats à prime unique** génèrent un encaissement de 1,0 milliard d'euros, soit 65,3 millions d'euros de moins (-6,0 %) qu'en 2021. L'encaissement des réseaux exclusifs et de la bancassurance est en baisse de 38,2 millions d'euros (-30,7 %). Le courtage et les canaux directs enregistrent des baisses moindres de leur encaissement, de respectivement 22,4 millions d'euros (-5,2 %) et 4,7 millions d'euros (-0,9 %). Alors que la part de marché des canaux directs augmente de 49,2 % en 2021 à 51,9 % en 2022, celle des réseaux exclusifs et de la bancassurance diminue, passant de 11,4 % à 8,4 %. Les courtiers détiennent une part de marché de 39,7 % en 2022.

Le chiffre d'affaires réalisé avec les **contrats à prime fixée et à prime flexible** présente une baisse de 36,6 millions d'euros (-20,3 %) en 2022 et s'établit à 143,3 millions d'euros. Le chiffre d'affaires des courtiers est en baisse de 23,5 millions d'euros (-21,7 %) et celui des canaux directs, de 13,4 millions d'euros (-28,4 %). L'encaissement des réseaux exclusifs et de la bancassurance progresse en revanche légèrement de 0,3 million d'euros (+1,2 %). Grâce à la croissance de leur encaissement, les réseaux exclusifs et la bancassurance augmentent leur part de marché de 3,7 points de pourcentage à 17,4 % en 2022. Cette part de marché reste, il est vrai, inférieure à celle des courtiers et des canaux directs, lesquels réalisent respectivement 58,9 % et 23,6 % du chiffre d'affaires en 2022.

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
Belfius Insurance		Belfius Banque
CPH Life		Banque CPH
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.

Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements Exercice 2022 (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)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	400.477.543	201.960.603	49.603.610	59.966.267	88.947.064
- Individuelle et dépendance	201.372.651	111.252.478	26.694.672	24.252.020	39.173.481
- Collective	199.104.892	90.708.125	22.908.938	35.714.248	49.773.582
2. MALADIE	2.020.457.979	1.323.477.534	60.262.566	66.124.740	570.593.138
- Individuelle et dépendance	764.060.364	552.747.884	95.246.948		116.065.532
- Collective	1.256.397.615	770.729.650	31.140.358		454.527.606
3. AUTOMOBILES	3.991.561.935	2.301.670.502	652.505.792	333.047.098	704.338.543
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	3.591.187.614	2.139.796.576	577.234.183	543.204.967	330.951.889
- Habitations	2.297.590.885	1.204.293.830	355.812.459	529.110.447	208.374.149
- Autres risques simples	664.101.710	440.726.611	162.239.280		61.135.818
- Risques spéciaux	629.495.019	494.776.135	73.276.964		61.441.921
5. RESPONSABILITE CIVILE	1.135.673.521	764.724.059	123.687.539	62.490.316	184.771.608
- Vie privée	279.019.015	144.397.152	43.992.099	60.056.898	30.572.866
- Autres	856.654.506	620.326.907	79.695.440	2.433.417	154.198.743
6. PROTECTION JURIDIQUE	671.851.838	434.379.932	88.951.784	82.401.919	66.118.203
7. AUTRES OPERAT. IARD	894.368.779	504.950.096	92.632.321		296.786.361
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.295.338.233	857.156.088	108.472.526		329.709.619
9. VIE INDIVIDUELLE	9.816.184.924	4.381.067.006	707.988.213	4.460.751.401	266.378.304
- Epargne pension	972.891.792	399.828.154	256.826.418	285.664.432	30.572.787
- Contrats liés à un prêt hypoth.	640.930.280	294.723.916		346.206.364	
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.902.310.007	1.140.793.921	208.755.478	495.109.671	57.650.936
- Autres opérations branche 21	2.416.488.192	882.072.772	133.571.203	1.332.762.976	68.081.241
- Branche 23	3.385.460.737	1.305.806.614	93.355.399	1.975.747.612	10.551.111
- Branche 26	498.103.916	357.841.629		140.262.288	
10. VIE GROUPE	6.111.240.588	2.641.829.419	437.295.301		3.032.115.868
- Primes fixées et flexibles	5.081.868.788	2.232.665.421	351.211.636		2.497.991.731
- Primes uniques	1.029.371.800	409.163.998	86.083.664		534.124.137
TOTAL NON-VIE	14.000.917.442	8.528.115.390	1.715.987.158	1.184.598.470	2.572.216.425
- particuliers	7.691.146.393	3.965.190.476	1.398.087.015	1.139.851.125	1.188.017.778
- entreprises	6.309.771.050	4.562.924.914	317.900.143	44.747.347	1.384.198.646
TOTAL VIE	15.927.425.512	7.022.896.425	5.606.034.915		3.298.494.172
TOTAL NON-VIE & VIE	29.928.342.954	15.551.011.815	8.506.620.543		5.870.710.597
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	4.724.518.381	1.969.488.753	106.218.412	2.517.544.173	131.267.044
- Epargne pension	78.677.209	19.283.178	25.720.957	33.515.128	157.946
- Contrats liés à un prêt hypoth.	101.259.513	28.351.108		72.908.406	
- Autres assurances immunisées fiscalement	358.760.103	205.832.832	37.142.561	113.532.175	2.252.536
- Autres opérations branche 21	1.281.160.128	347.902.232	10.042.280	896.998.093	26.217.523
- Branche 23	2.406.557.511	1.010.277.774	27.618.158	1.360.919.509	7.742.069
- Branche 26	498.103.916	357.841.629		140.262.288	
12. VIE GROUPE	1.172.627.756	493.593.930	111.063.116		567.970.709
- Primes fixées et flexibles	143.255.956	84.429.932	24.979.452		33.846.572
- Primes uniques	1.029.371.800	409.163.998	86.083.664		534.124.137

Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements Exercice 2022 (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)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	100,0%	50,4%	12,4%	15,0%	22,2%
- Individuelle et dépendance	100,0%	55,2%	13,3%	12,0%	19,5%
- Collective	100,0%	45,6%	11,5%	17,9%	25,0%
2. MALADIE	100,0%	65,5%	3,0%	3,3%	28,2%
- Individuelle et dépendance	100,0%	72,3%	12,5%		15,2%
- Collective	100,0%	61,3%	2,5%		36,2%
3. AUTOMOBILES	100,0%	57,7%	16,3%	8,3%	17,6%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	59,6%	16,1%	15,1%	9,2%
- Habitations	100,0%	52,4%	15,5%	23,0%	9,1%
- Autres risques simples	100,0%	66,4%	24,4%		9,2%
- Risques spéciaux	100,0%	78,6%	11,6%		9,8%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	67,3%	10,9%	5,5%	16,3%
- Vie privée	100,0%	51,8%	15,8%	21,5%	11,0%
- Autres	100,0%	72,4%	9,3%	0,3%	18,0%
6. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	64,7%	13,2%	12,3%	9,8%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	56,5%	10,4%		33,2%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	66,2%	8,4%		25,5%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	44,6%	7,2%	45,4%	2,7%
- Epargne pension	100,0%	41,1%	26,4%	29,4%	3,1%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	46,0%		54,0%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	60,0%	11,0%	26,0%	3,0%
- Autres opérations branche 21	100,0%	36,5%	5,5%	55,2%	2,8%
- Branche 23	100,0%	38,6%	2,8%	58,4%	0,3%
- Branche 26	100,0%	71,8%		28,2%	
10. VIE GROUPE	100,0%	43,2%	7,2%		49,6%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	43,9%	6,9%		49,2%
- Primes uniques	100,0%	39,7%	8,4%		51,9%
TOTAL NON-VIE	100,0%	60,9%	12,3%	8,5%	18,4%
- particuliers	100,0%	51,6%	18,2%	14,8%	15,4%
- entreprises	100,0%	72,3%	5,0%	0,7%	21,9%
TOTAL VIE	100,0%	44,1%	35,2%		20,7%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	52,0%	28,4%		19,6%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	41,7%	2,2%	53,3%	2,8%
- Epargne pension	100,0%	24,5%	32,7%	42,6%	0,2%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	28,0%		72,0%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	57,4%	10,4%	31,6%	0,6%
- Autres opérations branche 21	100,0%	27,2%	0,8%	70,0%	2,0%
- Branche 23	100,0%	42,0%	1,1%	56,6%	0,3%
- Branche 26	100,0%	71,8%		28,2%	
12. VIE GROUPE	100,0%	42,1%	9,5%		48,4%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	58,9%	17,4%		23,6%
- Primes uniques	100,0%	39,7%	8,4%		51,9%

Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements Exercice 2021 (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)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	401.835.881	202.498.125	47.031.715	59.443.512	92.862.530
- Individuelle et dépendance	198.294.992	111.709.905	24.672.515	22.127.877	39.784.697
- Collective	203.540.889	90.788.220	22.359.201	37.315.635	53.077.833
2. MALADIE	1.941.601.620	1.264.326.724	56.637.407	67.368.744	553.268.745
- Individuelle et dépendance	742.439.821	537.713.922	96.119.650		108.606.248
- Collective	1.199.161.799	726.612.801	27.886.500		444.662.498
3. AUTOMOBILES	3.928.849.517	2.268.445.783	629.133.921	326.299.923	704.969.890
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	3.354.528.849	2.000.724.113	537.958.256	505.795.402	310.051.077
- Habitations	2.144.921.660	1.127.904.438	332.257.203	492.673.297	192.086.723
- Autres risques simples	625.938.895	417.300.139	153.762.849		54.875.907
- Risques spéciaux	583.668.293	455.519.536	65.060.309		63.088.447
5. RESPONSABILITE CIVILE	1.080.751.124	727.042.549	116.604.931	59.679.838	177.423.807
- Vie privée	268.321.031	140.717.742	42.410.315	57.771.047	27.421.928
- Autres	812.430.093	586.324.808	74.194.616	1.908.791	150.001.879
6. PROTECTION JURIDIQUE	640.520.662	418.038.105	84.272.442	74.156.001	64.054.116
7. AUTRES OPERAT. IARD	769.151.652	419.665.130	84.281.427		265.205.095
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.201.558.814	807.344.841	105.334.300		288.879.672
9. VIE INDIVIDUELLE	10.165.269.367	4.943.191.471	704.548.820	4.229.492.194	288.036.882
- Epargne pension	1.025.310.911	423.930.677	265.689.713	302.262.153	33.428.366
- Contrats liés à un prêt hypoth.	629.410.500	297.266.330		332.144.170	
- Autres assurances immunisées fiscalement	2.037.115.599	1.271.498.677	199.332.012	505.794.237	60.490.674
- Autres opérations branche 21	1.982.838.049	856.212.019	142.865.043	903.416.185	80.344.802
- Branche 23	3.763.177.166	1.658.707.812	82.878.111	2.009.980.036	11.611.207
- Branche 26	727.417.142	435.575.956		291.841.186	
10. VIE GROUPE	5.853.677.431	2.431.997.059	452.683.062		2.968.997.311
- Primes fixées et flexibles	4.759.000.543	2.000.391.155	328.406.264		2.430.203.123
- Primes uniques	1.094.676.888	431.605.904	124.276.798		538.794.187
TOTAL NON-VIE	13.318.798.119	8.108.085.370	1.626.034.620	1.127.963.197	2.456.714.933
- particuliers	7.389.921.324	3.823.409.662	1.331.388.888	1.091.820.769	1.143.302.005
- entreprises	5.928.876.797	4.284.675.708	294.645.732	36.142.429	1.313.412.927
TOTAL VIE	16.018.946.798	7.375.188.530	5.386.724.075		3.257.034.193
TOTAL NON-VIE & VIE	29.337.744.917	15.483.273.900	8.140.721.893		5.713.749.125
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	4.993.964.694	2.524.607.766	114.032.432	2.209.251.582	146.072.915
- Epargne pension	84.051.894	22.652.430	24.704.264	36.499.999	195.203
- Contrats liés à un prêt hypoth.	109.792.011	35.579.774		74.212.236	
- Autres assurances immunisées fiscalement	460.117.893	293.538.465	38.634.477	124.774.143	3.170.807
- Autres opérations branche 21	814.183.503	311.391.145	7.989.887	459.303.240	35.499.231
- Branche 23	2.798.402.251	1.425.869.997	34.887.803	1.327.717.077	9.927.374
- Branche 26	727.417.142	435.575.956		291.841.186	
12. VIE GROUPE	1.274.524.068	539.493.569	148.965.590		586.064.911
- Primes fixées et flexibles	179.847.180	107.887.665	24.688.792		47.270.724
- Primes uniques	1.094.676.888	431.605.904	124.276.798		538.794.187

Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements Exercice 2021 (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)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	100,0%	50,4%	11,7%	14,8%	23,1%
- Individuelle et dépendance	100,0%	56,3%	12,4%	11,2%	20,1%
- Collective	100,0%	44,6%	11,0%	18,3%	26,1%
2. MALADIE	100,0%	65,1%	2,9%	3,5%	28,5%
- Individuelle et dépendance	100,0%	72,4%	12,9%		14,6%
- Collective	100,0%	60,6%	2,3%		37,1%
3. AUTOMOBILES	100,0%	57,7%	16,0%	8,3%	17,9%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	59,6%	16,0%	15,1%	9,2%
- Habitations	100,0%	52,6%	15,5%	23,0%	9,0%
- Autres risques simples	100,0%	66,7%	24,6%		8,8%
- Risques spéciaux	100,0%	78,0%	11,1%		10,8%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	67,3%	10,8%	5,5%	16,4%
- Vie privée	100,0%	52,4%	15,8%	21,5%	10,2%
- Autres	100,0%	72,2%	9,1%	0,2%	18,5%
6. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	65,3%	13,2%	11,6%	10,0%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	54,6%	11,0%		34,5%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	67,2%	8,8%		24,0%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	48,6%	6,9%	41,6%	2,8%
- Epargne pension	100,0%	41,3%	25,9%	29,5%	3,3%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	47,2%		52,8%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	62,4%	9,8%	24,8%	3,0%
- Autres opérations branche 21	100,0%	43,2%	7,2%	45,6%	4,1%
- Branche 23	100,0%	44,1%	2,2%	53,4%	0,3%
- Branche 26	100,0%	59,9%		40,1%	
10. VIE GROUPE	100,0%	41,5%	7,7%		50,7%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	42,0%	6,9%		51,1%
- Primes uniques	100,0%	39,4%	11,4%		49,2%
TOTAL NON-VIE	100,0%	60,9%	12,2%	8,5%	18,4%
- particuliers	100,0%	51,7%	18,0%	14,8%	15,5%
- entreprises	100,0%	72,3%	5,0%	0,6%	22,2%
TOTAL VIE	100,0%	46,0%	33,6%		20,3%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	52,8%	27,7%		19,5%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	50,6%	2,3%	44,2%	2,9%
- Epargne pension	100,0%	27,0%	29,4%	43,4%	0,2%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	32,4%		67,6%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	63,8%	8,4%	27,1%	0,7%
- Autres opérations branche 21	100,0%	38,2%	1,0%	56,4%	4,4%
- Branche 23	100,0%	51,0%	1,2%	47,4%	0,4%
- Branche 26	100,0%	59,9%		40,1%	
12. VIE GROUPE	100,0%	42,3%	11,7%		46,0%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	60,0%	13,7%		26,3%
- Primes uniques	100,0%	39,4%	11,4%		49,2%

Globalisation : Canaux de distribution

2022 vs 2021	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)
Encassements					
1. ACCIDENTS					
- Individuelle et dépendance		-1,1%			
- Collective					-1,1%
2. MALADIE					
- Individuelle et dépendance					
- Collective					
3. AUTOMOBILES					
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.					
- Habitations					
- Autres risques simples					
- Risques spéciaux					-1,0%
5. RESPONSABILITE CIVILE					
- Vie privée					
- Autres					
6. PROTECTION JURIDIQUE					
7. AUTRES OPERAT. IARD		1,9%			-1,3%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL		-1,0%			1,4%
9. VIE INDIVIDUELLE		-4,0%		3,8%	
- Epargne pension					
- Contrats liés à un prêt hypoth.		-1,2%		1,2%	
- Autres assurances immunisées fiscalement		-2,4%	1,2%	1,2%	
- Autres opérations branche 21		-6,7%	-1,7%	9,6%	-1,2%
- Branche 23		-5,5%		4,9%	
- Branche 26		12,0%		-12,0%	
10. VIE GROUPE		1,7%			-1,1%
- Primes fixées et flexibles		1,9%			-1,9%
- Primes uniques				-3,0%	2,7%
TOTAL NON-VIE					
- particuliers					
- entreprises					
TOTAL VIE		-1,9%		1,6%	
TOTAL NON-VIE & VIE					
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE		-8,9%		9,0%	
- Epargne pension		-2,4%	3,3%		
- Contrats liés à un prêt hypoth.		-4,4%		4,4%	
- Autres assurances immunisées fiscalement		-6,4%	2,0%	4,5%	
- Autres opérations branche 21		-11,1%		13,6%	-2,3%
- Branche 23		-9,0%		9,1%	
- Branche 26		12,0%		-12,0%	
12. VIE GROUPE				-2,2%	2,5%
- Primes fixées et flexibles		-1,1%		3,7%	-2,7%
- Primes uniques				-3,0%	2,7%

Annexe 3

Graphiques

Graphiques relatifs à la production totale

- Evolution des encaissements selon les principaux modes de distribution 2011-2022
- Répartition des encaissements en 2022 (évolution par rapport à 2021)
 - o Par mode de distribution
 - o Par canal de distribution*
- Evolution des principaux modes de distribution 2011-2022

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 2022 (évolution par rapport à 2021)
 - o Par mode de distribution

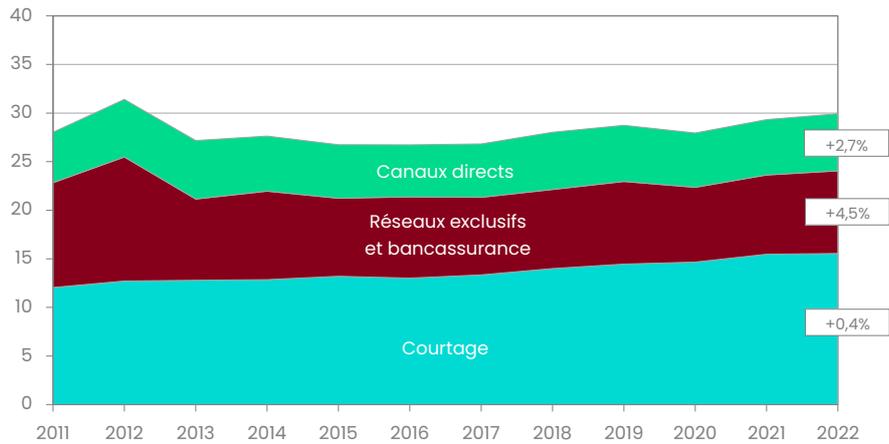
pour les catégories d'assurances suivantes

- 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.

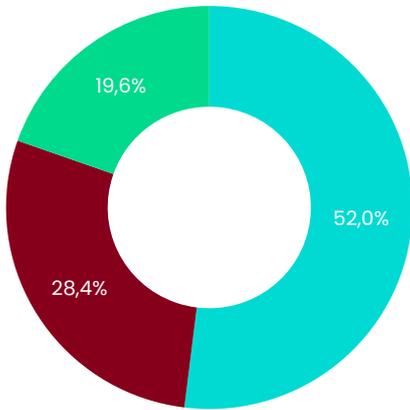
CANAUX DE DISTRIBUTION 2022 : ENSEMBLE DES ASSURANCES NON-VIE ET VIE

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



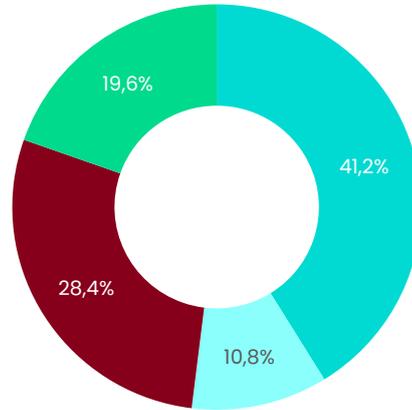
Répartition de l'encaissement en 2022 (évolution par rapport à 2021)

Par mode de distribution



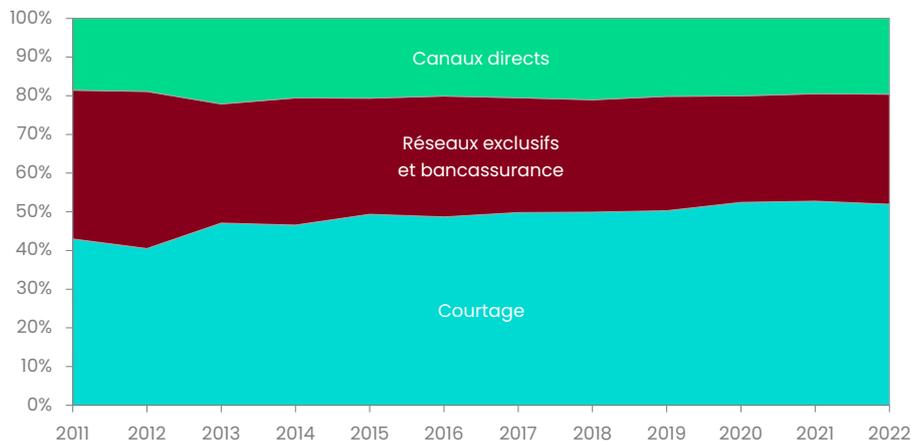
- Courtage (-0,8 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,7 pp)
- Canaux directs (+0,1 pp)

Par canal de distribution



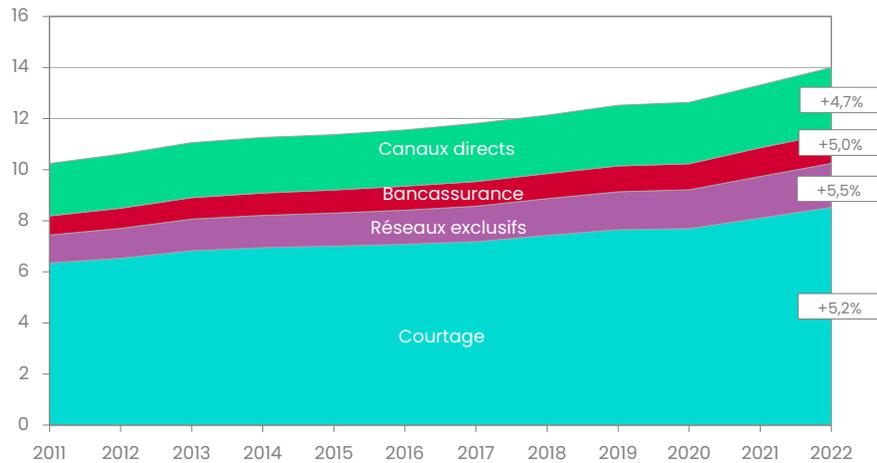
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-1,3 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,5 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (+0,7 pp)
- D Canaux directs (+0,1 pp)

Évolution des principaux modes de distribution



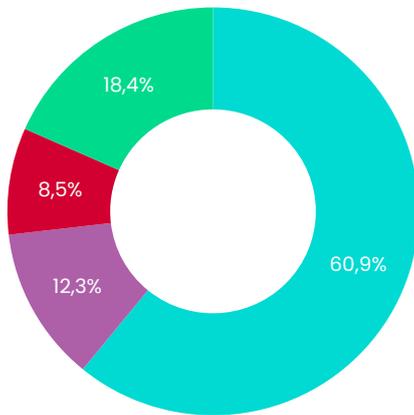
CANAUUX DE DISTRIBUTION 2022 : ASSURANCES NON-VIE

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

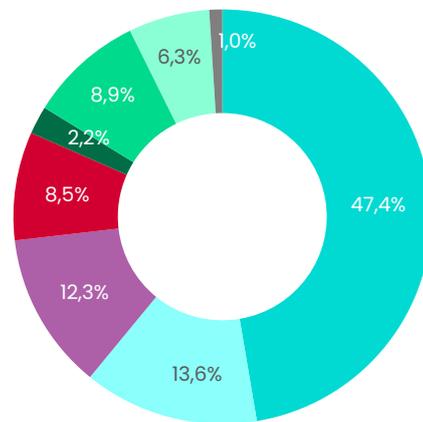


Répartition de l'encaissement en 2022 (évolution par rapport à 2021)

Par mode de distribution



Par canal de distribution



■ Courtage (0,0 pp)

■ Réseaux exclusifs (0,0 pp)

■ Bancassurance (0,0 pp)

■ Canaux directs (-0,1 pp)

■ A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,3 pp)

■ A.3 Mega brokers (+0,3 pp)

■ B Réseaux exclusifs (0,0 pp)

■ C Bancassurance (0,0 pp)

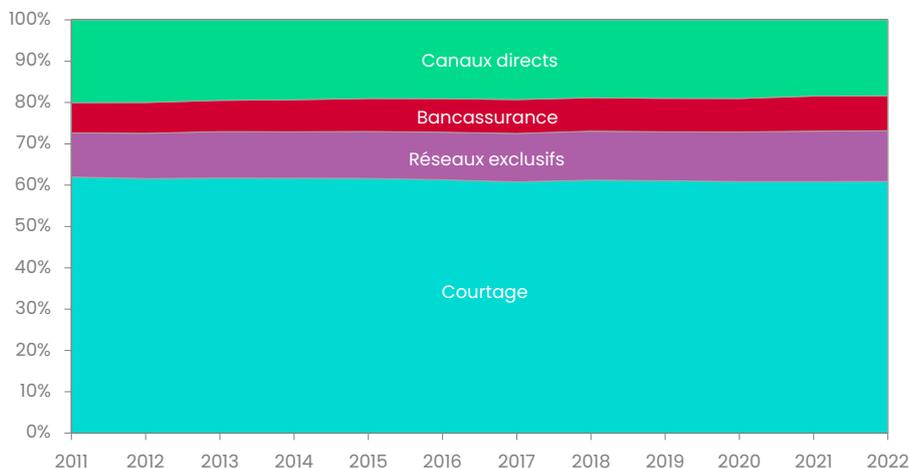
■ D.1 Mutuelles et coopératives (-0,1 pp)

■ D.2 Vente directe (B to B) (+0,1 pp)

■ D.3 Marketing direct (B to C) (-0,1 pp)

■ Autres canaux (0,0 pp)

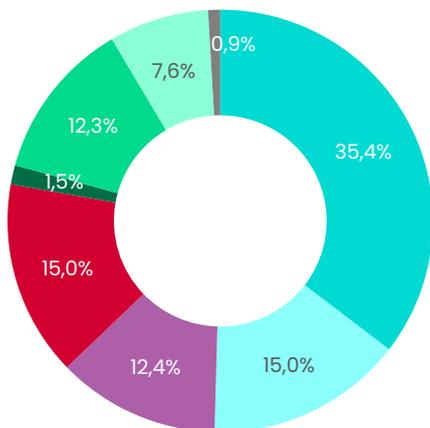
Évolution des principaux modes de distribution



CANAUX DE DISTRIBUTION 2022 : ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE

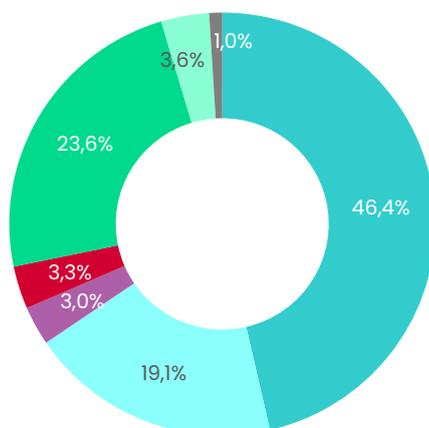
**Répartition de l'encaissement en 2022 (évolution par rapport à 2021)
par canal de distribution**

Accidents



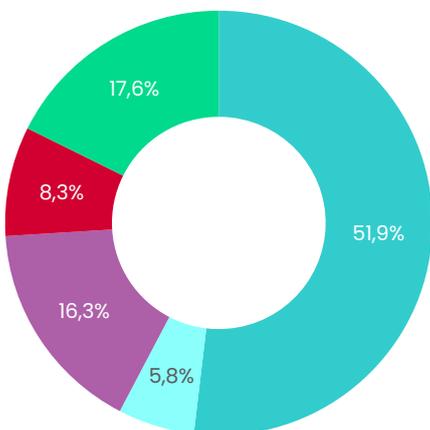
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+2,1 pp)
- A.3 Mega brokers (-2,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,7 pp)
- C Bancassurance (+0,2 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (0,0 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,8 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,1 pp)
- Autres canaux (-0,2 pp)

Maladie



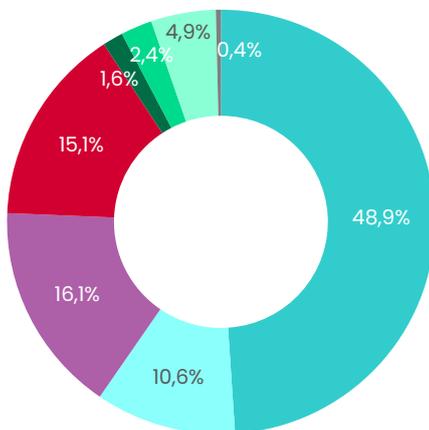
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,1 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,3 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- C Bancassurance (-0,2 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (0,0 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,3 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,1 pp)
- Autres canaux (-0,1 pp)

Automobiles



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

Incendie

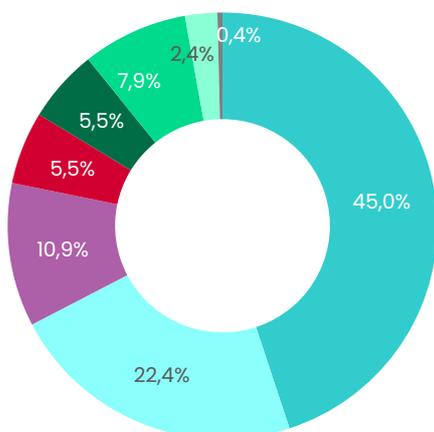


- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,4 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,4 pp)
- B Réseaux exclusifs (0,0 pp)
- C Bancassurance (0,0 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (0,0 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (0,0 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (0,0 pp)
- Autres canaux (0,0 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2022 : ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE

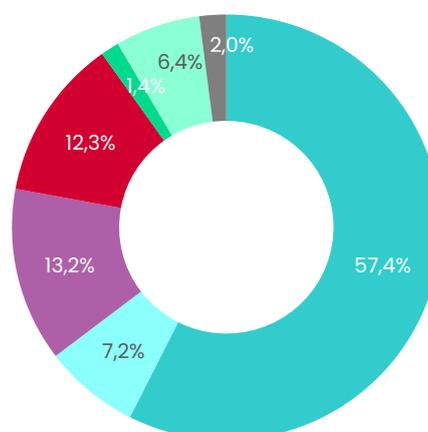
**Répartition de l'encaissement en 2022 (évolution par rapport à 2021)
par canal de distribution**

Responsabilité civile



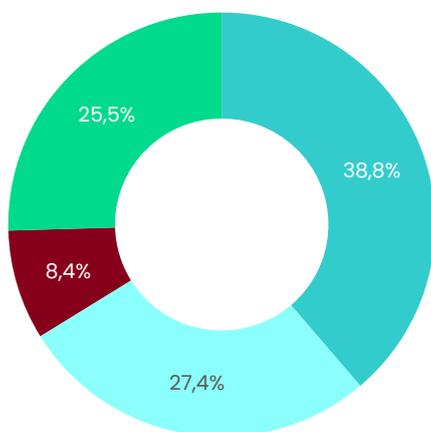
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,3 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,4 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- C Bancassurance (0,0 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (+0,1 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,3 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,1 pp)
- Autres canaux (-0,1 pp)

Protection juridique



- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-1,5 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,9 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- C Bancassurance (+0,7 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+0,1 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (-0,2 pp)
- Autres canaux (-0,1 pp)

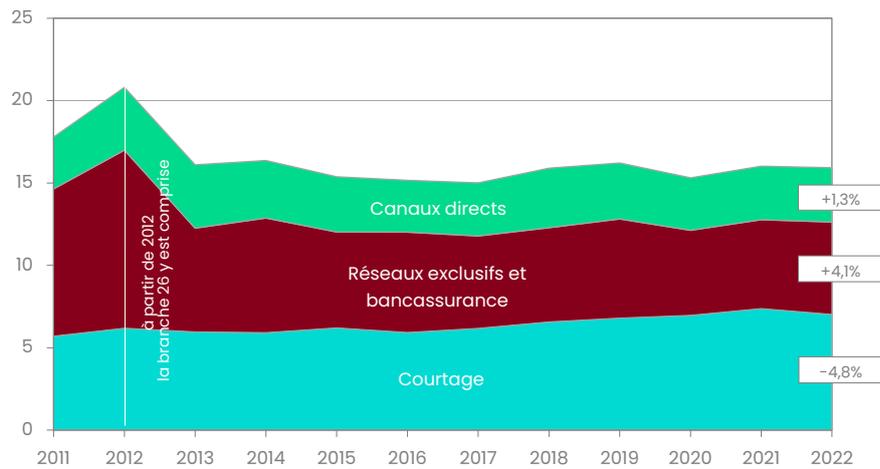
Accidents du travail



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

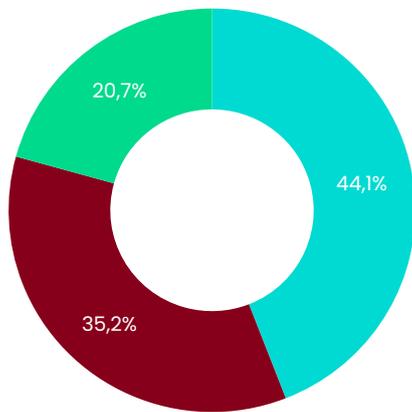
CANAUX DE DISTRIBUTION 2022 : ASSURANCES VIE

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



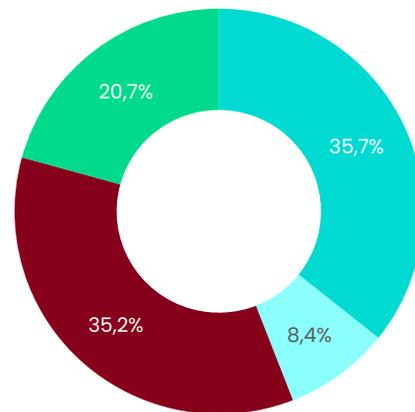
Répartition de l'encaissement en 2022 (évolution par rapport à 2021)

Par mode de distribution



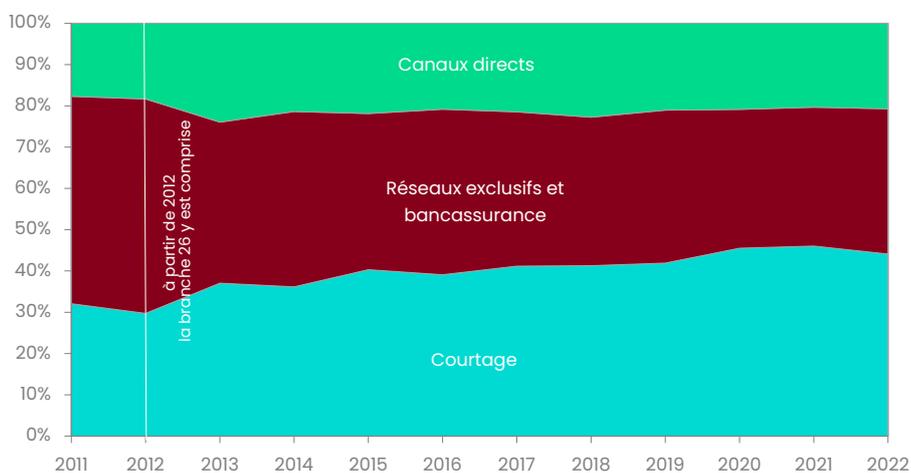
- Courtage (-1,9 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (+1,6 pp)
- Canaux directs (+0,4 pp)

Par canal de distribution



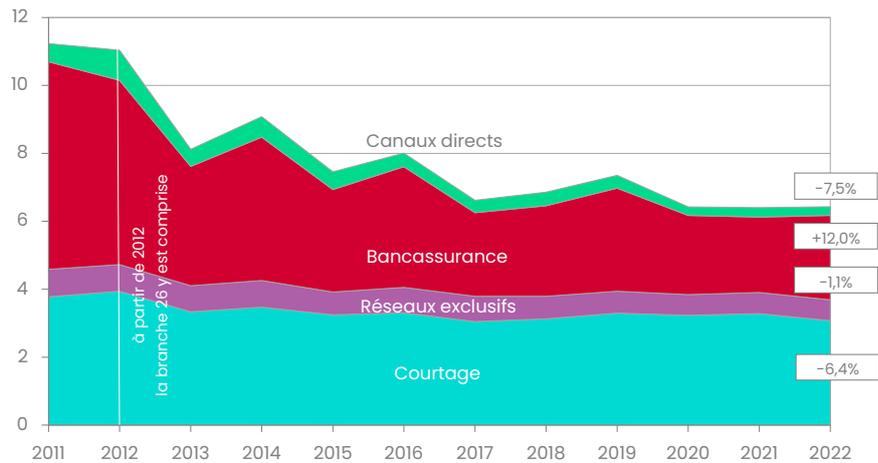
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-2,4 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,4 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (+1,6 pp)
- D Canaux directs (+0,4 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

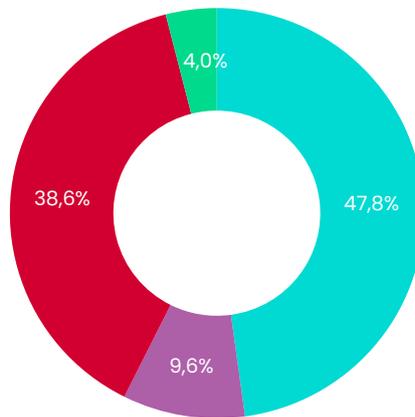


CANAUX DE DISTRIBUTION 2022 : ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES (BRANCHES 21 ET 26)

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

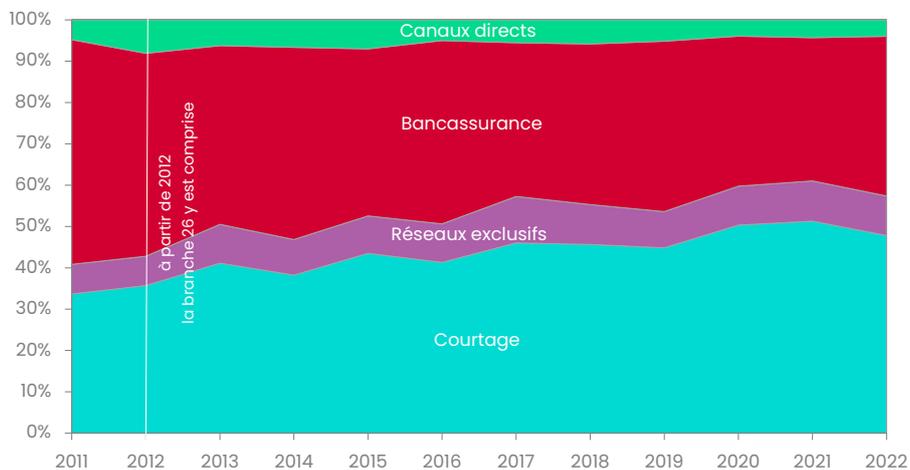


Répartition de l'encaissement en 2022 (évolution par rapport à 2021) par mode de distribution



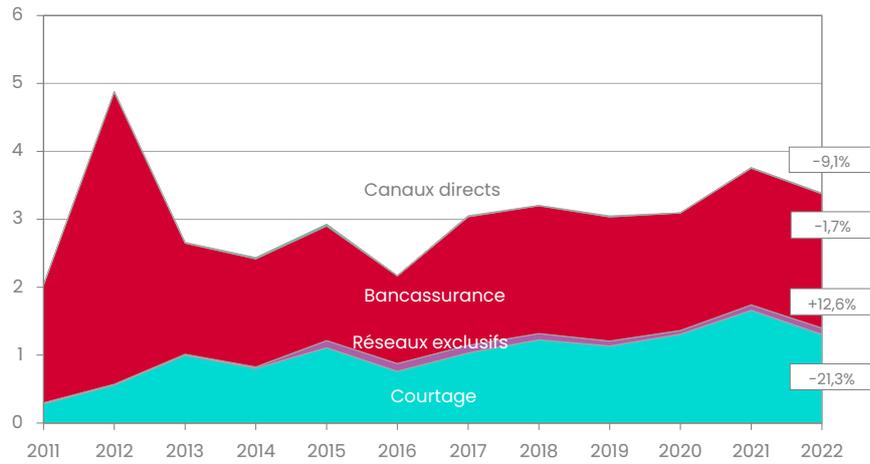
- Courtaage (-3,5 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,2 pp)
- Bancassurance (+4,0 pp)
- Canaux directs (-0,3 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

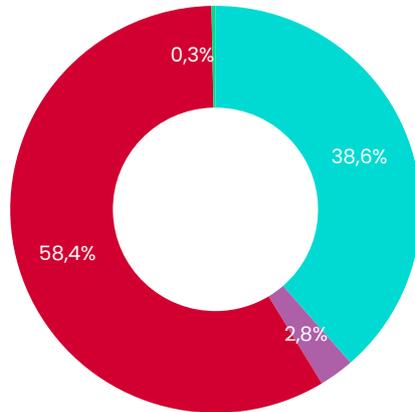


CANAUx DE DISTRIBUTION 2022 : ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES DE LA BRANCHE 23

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

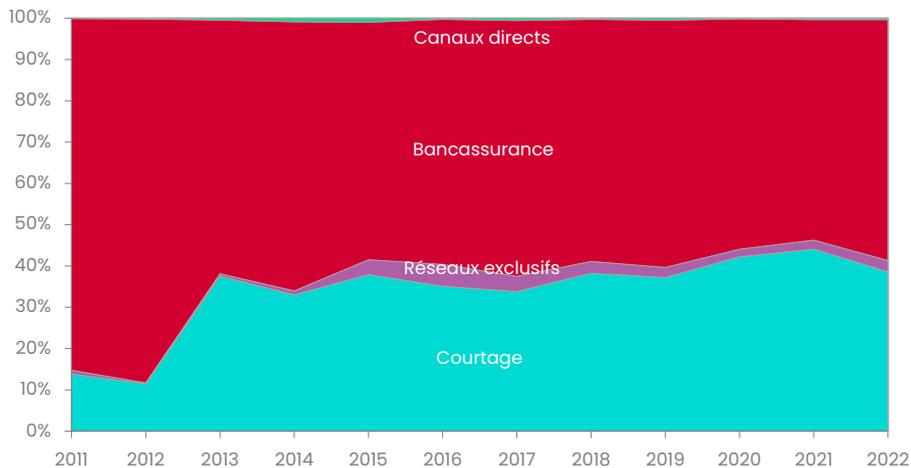


**Répartition de l'encaissement en 2022 (évolution par rapport à 2021)
par mode de distribution**



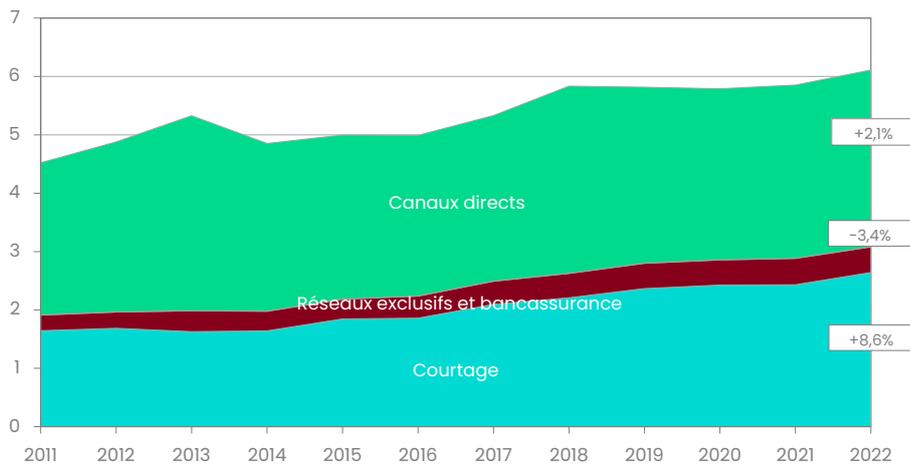
- Courtaage (-5,5 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,6 pp)
- Bancassurance (+4,9 pp)
- Canaux directs (0,0 pp)

Évolution des principaux modes de distribution

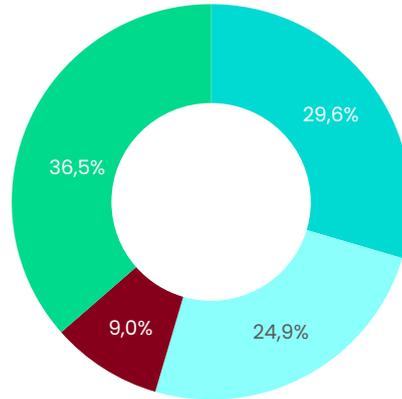
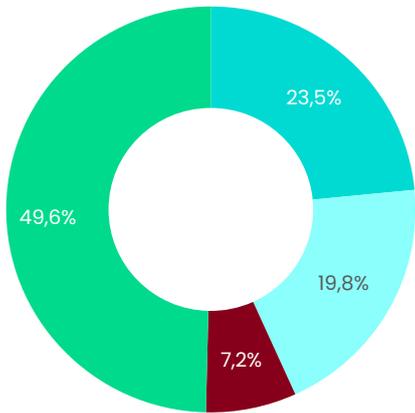


CANAUX DE DISTRIBUTION 2022 : VIE GROUPE (PREMIER PILIER INCLUS)

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



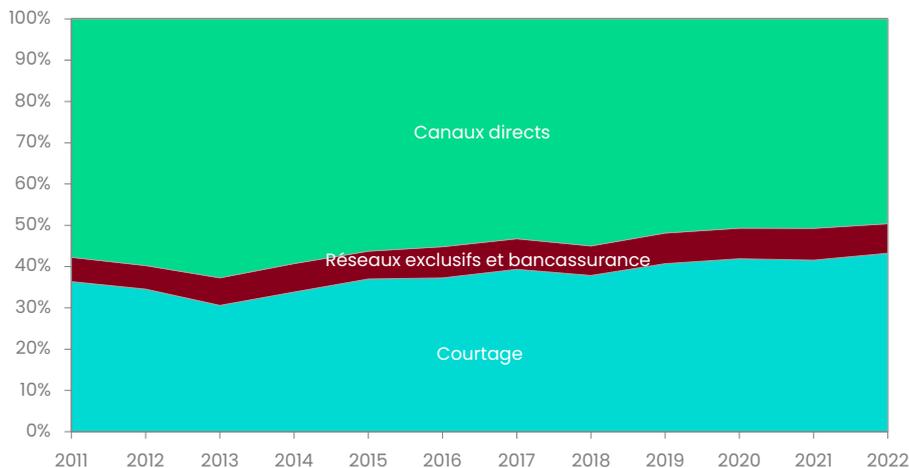
Répartition de l'encaissement en 2022 (évolution par rapport à 2021)
Premier pilier inclus Premier pilier exclus



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

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

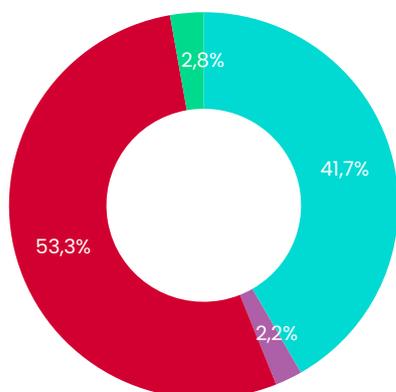
Évolution des principaux modes de distribution



CANAUX DE DISTRIBUTION 2022 : PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

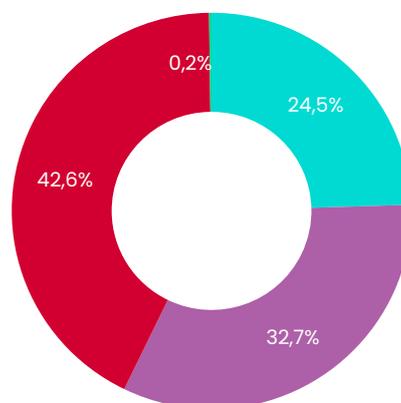
**Répartition de l'encaissement en 2022 (évolution par rapport à 2021)
par mode de distribution**

Branches 21, 23 et 26



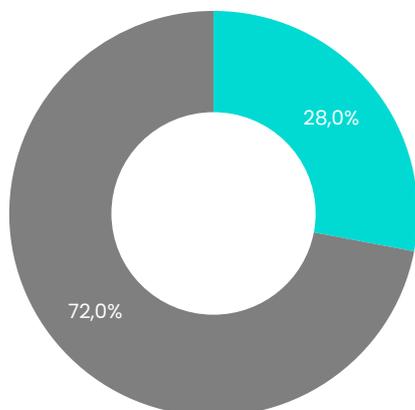
- Courtagé (-8,9 pp)
- Réseaux exclusifs (0,0 pp)
- Bancassurance (+9,0 pp)
- Canaux directs (-0,1 pp)

Épargne-pension



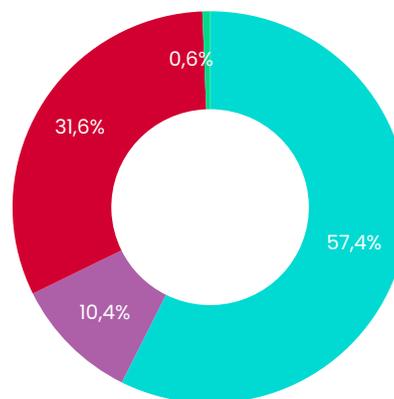
- Courtagé (-2,4 pp)
- Réseaux exclusifs (+3,3 pp)
- Bancassurance (-0,8 pp)
- Canaux directs (0,0 pp)

Contrats liés à un prêt hypothécaire



- Courtagé (-4,4 pp)
- Autres canaux (+4,4 pp)

Autres assurances immunisées fiscalement

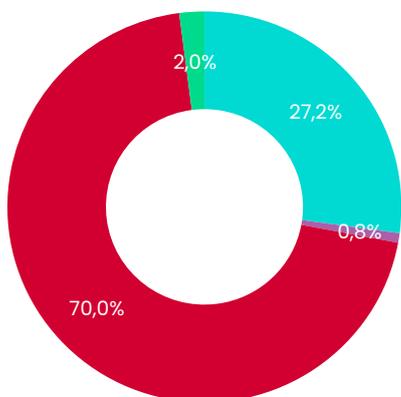


- Courtagé (-6,4 pp)
- Réseaux exclusifs (+2,0 pp)
- Bancassurance (+4,5 pp)
- Canaux directs (-0,1 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2022 : PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

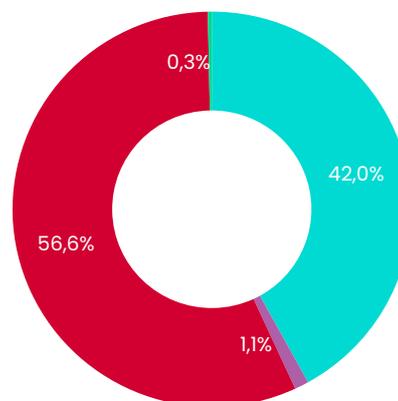
Répartition de l'encaissement en 2022 (évolution par rapport à 2021) par mode de distribution

Autres opérations branche 21



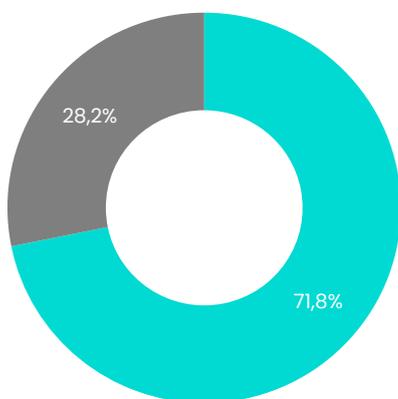
- Courtagage (-11,1 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,2 pp)
- Bancassurance (+13,6 pp)
- Canaux directs (-2,3 pp)

Branche 23



- Courtagage (-9,0 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,1 pp)
- Bancassurance (+9,1 pp)
- Canaux directs (0,0 pp)

Branche 26

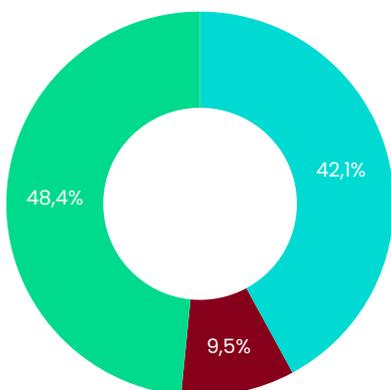


- Courtagage (+12,0 pp)
- Autres canaux (-12,0 pp)

CANAUX DE DISTRIBUTION 2022 : PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE GROUPE (1^{ER} PILIER INCLUS)

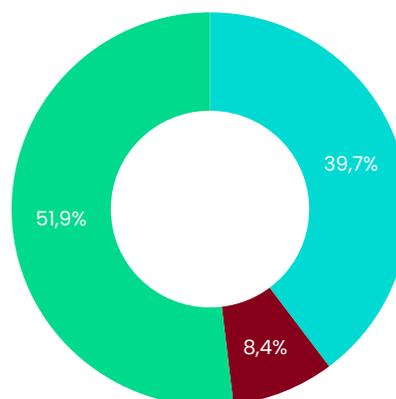
Répartition de l'encaissement en 2022 (évolution par rapport à 2021) par mode de distribution

Vie groupe



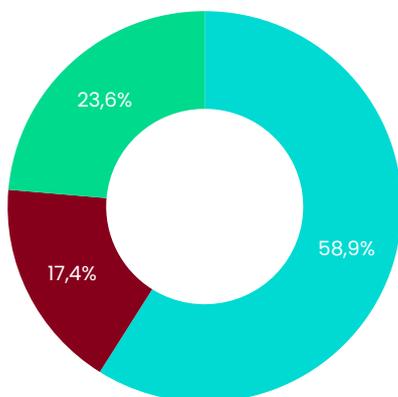
- Courtaage (-0,2 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-2,2 pp)
- Canaux directs (+2,5 pp)

Primes uniques



- Courtaage (+0,3 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-3,0 pp)
- Canaux directs (+2,7 pp)

Primes fixées et flexibles



- Courtaage (-1,1 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (+3,7 pp)
- Canaux directs (-2,7 pp)