



## Distributiekanaal van de verzekering – Cijfers 2022

Inleiding	2
1. Doelstelling, methodologie en definities	4
2. Studieresultaten	8
2.1 Representativiteit en betrouwbaarheid van de steekproef	8
2.2 Algemeen overzicht van de resultaten	8
1. Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt	8
2. Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen	9
2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven	11
2.4 Niet-levensverzekering	13
1. Niet-levensverzekering: verkoop aan particulieren en ondernemingen	14
2. Niet-levensverzekering: resultaten per tak	16
2.5 Levensverzekering	20
1. Leven individueel (takken 21, 23 en 26)	21
1. Leven individueel: overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26)	23
2. Leven individueel: aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)	25
2. Leven groep	27
3. Levensverzekering: productie van nieuwe zaken	30
Bijlage 1: Distributie van verzekeringen en bankuithangborden: onderverdeling in “verzekeringsbankieren” of “bankverzekering”	
Bijlage 2: Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel	
Bijlage 3: Grafieken	

---

## Inleiding

Jaarlijks publiceert Assuralia, op basis van een enquête bij de verzekeringsondernemingen, een diepgaande analyse over de distributiekanaal van de Belgische verzekeringsmarkt. Het huidige rapport in deze reeks bespreekt de gegevens van het boekjaar 2022 en de daaraan voorafgaande boekjaren.

Op sectorniveau stijgt het totale incasso leven en niet-leven van 29,3 miljard euro in 2021 naar 29,9 miljard euro in 2022, hetzij een nominale groei met 2,0 %. In het licht van de uitzonderlijk hoge inflatie in 2022 (+9,6 %), betekent dit evenwel een daling met 6,9 % in reële termen.

Wanneer we deze evolutie van het incasso verder opsplitsen, blijkt dat de activiteiten niet-leven (+5,1 %), leven individueel tak 21 en 26 (+0,4 %) en leven groep (+4,4 %) een hogere omzet noteren in 2022 dan in 2021. De omzet van de individuele tak 23-verzekeringen daalt daarentegen met 10,0 %. Na een lange periode van lage rentevoeten, namen deze in 2022 opnieuw toe. Een factor die bijdraagt tot de aantrekkelijkheid van de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (tak 21 en 26). Daarentegen heeft het minder gunstige beurklimaat in 2022 vermoedelijk gewogen op de appetijt voor de producten in tak 23. Daar waar de distributiekanaal in het ene geval een stuk van de marktgroei voor zich probeerden te winnen, was de uitdaging bij andere verzekeringsproducten net om stand te houden in een krimpend marktsegment.

De makelaars zijn in 2022 goed voor 52,0 % van het totale incasso leven en niet-leven, tegenover 52,8 % in 2021. Wat de levensverzekeringen betreft, boeken de makelaars in 2022 een terreinwinst bij de groepsverzekeringen. Ze verliezen daarentegen marktaandeel bij de individuele levensverzekeringen. Bij het merendeel van de verzekeringsproducten in niet-leven blijft het aandeel van de makelarij ruwweg stabiel tegenover 2021.

Agenten en bankverzekeraars gaan er 0,7 procentpunt op vooruit en verdelen in 2022 iets meer dan een kwart (28,4 %) van het totale incasso. De bankverzekering wint terrein bij de individuele levensverzekeringen en steekt daarmee de makelarij voorbij als grootste verdeler van deze producten. Tussen 2021 en 2022 vertonen de marktaandelen van de agenten relatief beperkte schommelingen. De tendens dat pensioenspaarverzekeringen in toenemende mate via agenten verkocht worden, zet zich ook in 2022 door. De agenten behalen bij de nieuwe productie in dit segment 32,7 % marktaandeel, tegenover 29,4 % in 2021.

Het marktaandeel van de directe kanalen stijgt in 2022 zeer lichtjes (+0,1 procentpunten) tot 19,6 % van het totale incasso. In niet-leven winnen ze terrein bij de arbeidsongevallenverzekeringen, waar hun marktaandeel stijgt van 24,0 % in 2021 naar 25,5 % in 2022. Hun grootste marktaandeel behalen de directe kanalen nog steeds bij de groepsverzekeringen, waar ze in 2022 bijna de helft (49,6 %) van de verkoop vertegenwoordigen.

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

*Alex Maselis,*  
*Ivo Van Uffel*  
[vts@assuralia.be](mailto:vts@assuralia.be)

---

# 1. Doelstelling, methodologie en definities

De enquête over de distributiekkanalen heeft tot doel het relatieve belang van de verschillende verzekeringsdistributiekkanalen in België en de ontwikkeling van hun marktaandeelen in de tijd te onderzoeken.

Methodologische aanpassingen bij ondernemingen kunnen verschuivingen met zich meebrengen. Gezien in de enquête telkens de gegevens van de twee afgelopen jaren worden opgevraagd, kunnen daardoor sommige grafieken en tabellen verschillen van die in de vorige edities.

De vragenlijst voor de ondernemingen bestaat uit een tabel waarin de voornaamste verrichtingen en de distributiekkanalen tegenover elkaar worden uitgezet. De gehanteerde definities worden hieronder weergegeven.

De distributiekkanalen worden in **vier grote categorieën (distributievormen)** opgedeeld.<sup>1</sup>

## A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringsnetwerken

### A.1 Klassieke makelarij: makelaars, behalve megabrokers en verzekeringsbankieren (met andere woorden zonder bankagentschap van dezelfde financiële groep) en niet-verbonden agenten

Contracten verkocht door de niet-verbonden agenten en door bij de FSMA als dusdanig geregistreerde verzekeringsmakelaars,

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

Bijvoorbeeld:

- ▶ makelaarskantoren,
- ▶ natuurlijke personen die als zelfstandige in hoofdberoep of bijberoep de activiteit van verzekeringsmakelaar uitoefenen,
- ▶ makelaarskantoren als captive van een verzekeringsonderneming,
- ▶ verzekeringscontracten van groep yyyy verkocht door zelfstandige exclusieve bankagenten die voor groep xxxx werken en ook als verzekeringsmakelaar bij de FSMA zijn geregistreerd.

---

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

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

Verzekeringscontracten van groep xxx verkocht door zelfstandige exclusieve bankagenten die voor diezelfde groep werken en ook als verzekeringmakelaar bij de FSMA zijn geregistreerd (= > mogelijkheid om verzekeringsproducten van andere ondernemingen of groepen te verkopen; zo niet: zie bankverzekering).

## A.3 Megabrokers

Voornameeljk contracten van grote internationale of nationale makelaarskantoren<sup>2</sup>.

## A.4 Andere

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

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

## B. Exclusieve verzekeringsnetwerken zonder bankactiviteiten

Contracten verkocht door:

- ▶ Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst: tussenpersonen in loondienst van de verzekeringsonderneming die producten van alleen deze onderneming (of ondernemingsgroep) verkopen.
- ▶ Verbonden verzekeringsagenten<sup>3</sup>: de verzekeringsagent die, uit hoofde van een of meer overeenkomsten of volmachten, werkzaamheden van verzekeringsbemiddeling slechts mag uitoefenen in naam en voor rekening van:
  - één enkele verzekeringsonderneming; of
  - verschillende verzekeringsondernemingen in zoverre de verzekeringsovereenkomsten van die ondernemingen geen onderling concurrerende verzekeringsovereenkomsten zijn;en onder de volledige verantwoordelijkheid van die onderneming(en) handelt voor de verzekeringsovereenkomsten die haar (hen) respectievelijk aanbelangen.

*In de grafieken van dit verslag, noemen we dit distributiekanaal steeds "Exclusieve netwerken".*

---

<sup>2</sup> ADD NV, Agallis NV, Allia Insurance Brokers NV, Altro Financial Solutions NV (*oude naam: Wilink Financial Solutions SA*), Ambris Europe SRL, Aon Belgium BV, Callant Verzekeringen Antwerpen NV, Callant Verzekeringkantoor BV, Cigna International Health Services BV, Concordia NV, Eurobrokers Insurance Consultants SA, Havrico Insurance NV, Hillewaere Verzekeringen NV, Howden Belgium NV, Howden Sarton SA (*oude naam: 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 Verzekeringkantoor NV, Vanbreda Mediùs NV, Vanbreda Risk & Benefits NV, VDL-Interass NV, Wilink Insurance SA, Willemot NV, Willis Towers Watson SA

<sup>3</sup> Cf. artikel 257, 5° wet 04/04/2014 betreffende de verzekeringen

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

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

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

## **D. Direct (zonder tussenpersonen)**

### **D.1 Onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen**

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

### **D.2 Directe verkoop (business-to-business)**

Directe verkoop van contracten door andere verzekeraars dan onderlinge of coöperatieve maatschappijen aan corporate klanten (groeps-, arbeidsongevallen-, ziekteverzekeringen, ...).

### **D.3 Direct marketing (business-to-consumer)**

Directe verkoop van contracten door andere verzekeraars dan onderlinge of coöperatieve maatschappijen aan particulieren via intensieve commerciële prospectie (mailing, couponing, telemarketing, ...).

### **D.4 Andere**

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

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

## **Opmerking:**

### **contracten verkocht via gevolmachtigde onderschrijvers**

Indien de gevolmachtigde onderschrijver op haar beurt de contracten via een makelaar verdeelt, zijn de contracten ingedeeld bij de rubriek A.1, A.2 of A.3 (naar gelang het geval).

Indien de gevolmachtigde onderschrijver op haar beurt de contracten niet via een makelaar verdeelt, zijn de contracten ingedeeld:

- ▶ bij de rubriek A.4, wanneer de gevolmachtigde onderschrijver niet-exclusief met één verzekeraar samenwerkt;
- ▶ bij de rubriek B, wanneer de gevolmachtigde onderschrijver exclusief met één verzekeraar samenwerkt.

Bijlage 1 geeft een overzicht van de “bankverzekeraars”, enerzijds, en de kanalen van het “verzekeringsbankieren”, anderzijds en bevat bijgevolg belangrijke informatie voor de juiste interpretatie van de studieresultaten.

## 2. Studieresultaten

De volledige resultaten van de enquête, editie 2022, zijn opgenomen in bijlage 2. Bijlage 3 bevat voor de verschillende categorieën van verzekeringen die hieronder besproken worden een overzicht met alle grafiektypes, al dan niet opgenomen in de tekst.

### 2.1 Representativiteit en betrouwbaarheid van de steekproef

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

De geanalyseerde steekproef vertegenwoordigt zo'n 98 % van de premie-incasso's 2022 van de Belgische verzekeringsmarkt.

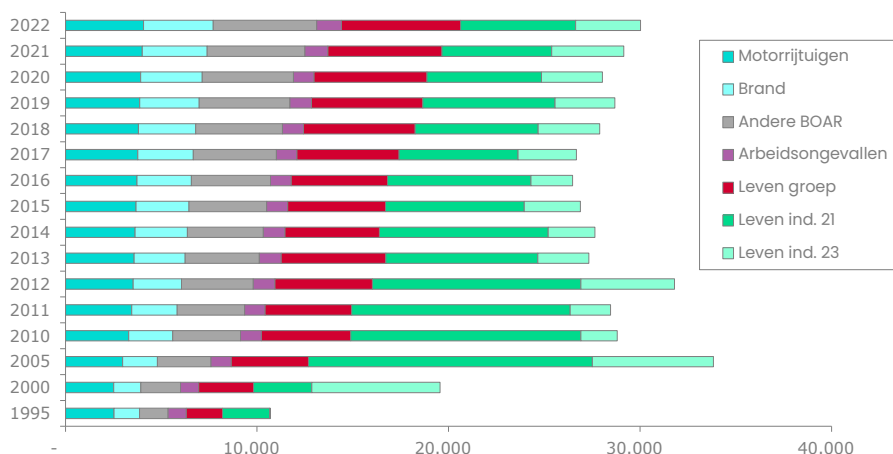
### 2.2 Algemeen overzicht van de resultaten

#### 2.2.1 Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt

De verzekeraars verwezenlijken in 2022 29,9 miljard euro aan premie-inkomsten voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven, tegenover 29,3 miljard euro in 2021. In 2022 ligt het premie-inkomen 590,6 miljoen euro hoger dan in 2021, een relatieve stijging van 2,0 %. Rekening houdend met de toename van de index der consumptieprijzen in 2022 (+9,6 %), betekent dit een daling van het incasso met 6,9 % in reële termen. De uitzonderlijk hoge inflatie in 2022 werd in belangrijke mate aangedreven door de stijging van de energieprijzen.

Zo'n 45 % van de totale omzet komt voort uit de verkoop van niet-levensverzekeringsproducten. De premie-inkomsten van deze verzekeringen blijven jaar na jaar toenemen. De nagenoeg lineaire incassogroei van de producten niet-leven zet zich in 2022 verder door met een stijging van 5,1 %, waardoor het premie-inkomen uitkomt op 14,0 miljard euro. In reële termen daalt het incasso niet-leven echter met 4,1 % in 2022, tegenover een reële groei van 2,9 % in 2021. Een deel van de hoge inflatie in 2022 wordt met vertraging weerspiegeld in de premie-inkomsten: de eerste cijfers van 2023 tonen een significante toename van het incasso niet-leven (ongeveer 8 %), terwijl de inflatie in 2023 een dalende tendens noteert.





Grafiek 1: Ontwikkeling premie-inkomen van 1995 to 2022 (in miljoen euro)

De levensverzekeringsproducten zijn in 2022 goed voor 15,9 miljard euro aan premie-inkomsten. Dit is een daling met 0,6 % ten opzichte van de 16,0 miljard euro premie-inkomsten in 2021. Gecorrigeerd voor inflatie gaat het om een reële daling met 9,3 %.

In het jaar 2011 bedroeg het incasso leven 17,8 miljard euro. In de loop van de periode 2011-2022 wisselden incassodalingen en incassostijgingen elkaar af, waardoor het incasso leven een grilliger verloop kende dan het incasso niet-leven. Over de volledige periode 2011-2022 bekeken, daalde het incasso leven met 10,5 %, wat neerkomt op een gemiddelde daling met 1,0 % per jaar.

Van de 15,9 miljard euro premie-inkomsten in 2022 voor leven, is 9,8 miljard euro afkomstig van de individuele levensverzekeringsproducten (tak 21, 23 en 26). Hiermee ligt het incasso van de individuele levensverzekeringen in 2022 3,4 % lager dan de 10,2 miljard euro opgetekend in 2021. Deze afname is geheel toe te schrijven aan de tak 23-producten, waarvan het incasso in 2022 daalt met 10,0 % tegenover 2021. De terugval bij de tak 23-producten is waarschijnlijk te wijten aan het slechte beursklimaat in 2022. De producten met gegarandeerde rentevoet (tak 21 en 26) noteren daarentegen een hogere omzet in 2022 (+0,4 %) dan in 2021. De stijgende vaste rente wakkert mogelijks de interesse voor tak 21 levensverzekeringen weer aan.

De groepsverzekeringen, inclusief eerste pijler, brengen in 2022 6,1 miljard euro aan premie-inkomsten op. Dit betekent een stijging met 4,4 % ten opzichte van 2021.

## 2.2.2 Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen

Iets meer dan de helft van de omzet van de verzekeraars op de Belgische verzekeringsmarkt wordt gerealiseerd via de makelaars. In 2022 verwerven deze niet-exclusieve tussenpersonen 52,0 % van de premie-inkomsten voor het geheel van de leven- en niet-levensverzekeringsproducten. De exclusieve netwerken en bankverzekeraars verwerven in datzelfde jaar 28,4 % van de premies en de directe kanalen 19,6 %. Het belang van de verschillende distributievormen varieert naargelang de soort verzekering.

De omzet van de **niet-levensverzekeringsproducten** wordt grotendeels gerealiseerd door de makelaars. Deze niet-exclusieve netwerken zijn goed voor ongeveer drie vijfden van de premie-inkomsten (60,9 % in 2022). De directe verzekering is de tweede belangrijkste speler en verwezenlijkt bijna één vijfde van de omzet (18,4 %). Verder worden de niet-levensverzekeringen ook verdeeld door de exclusieve netwerken (12,3 %) en de bankverzekering (8,5 %). Het distributielandchap van de niet-levensverzekering blijft de laatste jaren nagenoeg ongewijzigd. Wel is het zo dat de exclusieve netwerken en de bankverzekering, met mondjesmaat tussen 2011 en 2022, 2,7 procentpunten marktaandeel veroverd hebben op de makelarij en de directe kanalen.

Bij de levensverzekeringen wordt een onderscheid gemaakt tussen de individuele en de groepsverzekeringen. De distributie van beide kent een verschillende ontwikkeling.

De belangrijkste verdeler voor de **individuele levensverzekeringsproducten** in het jaar 2022 is de bankverzekering. Tegenover 2021 realiseert dit distributiekanaal een omzetgroei voor deze producten (+5,5 %), terwijl de totale markt omzet van de individuele levensverzekeringen daalt (-3,4 %). Hierdoor stijgt het marktaandeel van de bankverzekering: van 41,6 % in 2021 naar 45,4 % in 2022. Ze neemt daarmee de leiderspositie over van de makelarij, die haar marktaandeel ziet dalen van 48,6 % in 2021 naar 44,6 % in 2022.

Op de markt van de **individuele levensverzekeringen met gegarandeerde rentevoet (takken 21 en 26)** zijn de makelaars en de bankverzekering de voornaamste spelers. In 2022 zijn ze goed voor respectievelijk 47,8 % en 38,6 % marktaandeel. De bankverzekering realiseert in 2022 een terreinwinst van 4,0 procentpunten tegenover 2021, terwijl de makelarij een terugval kent van 3,5 procentpunten. Hierdoor wordt de kloof tussen beiden kleiner. De exclusieve netwerken en de directe kanalen hebben in 2022 marktaandelen van respectievelijk 9,6 % en 4,0 %.

De premie-inkomsten van de **individuele tak 23-verzekeringen** komen voor het grootste deel tot stand via de bankverzekering, met een marktaandeel van 58,4 % in 2022. Naast de bankverzekering wordt een belangrijk deel van het premie-inkomen verworven via de makelarij, in 2022 goed voor 38,6 % van de inkomsten. Tegenover 2021 neemt het marktaandeel van de bankverzekering toe met 4,9 procentpunten, terwijl dat van de makelaars met 5,5 procentpunten daalt. De exclusieve netwerken en de directe verzekering zijn zeer bescheiden spelers op deze markt.

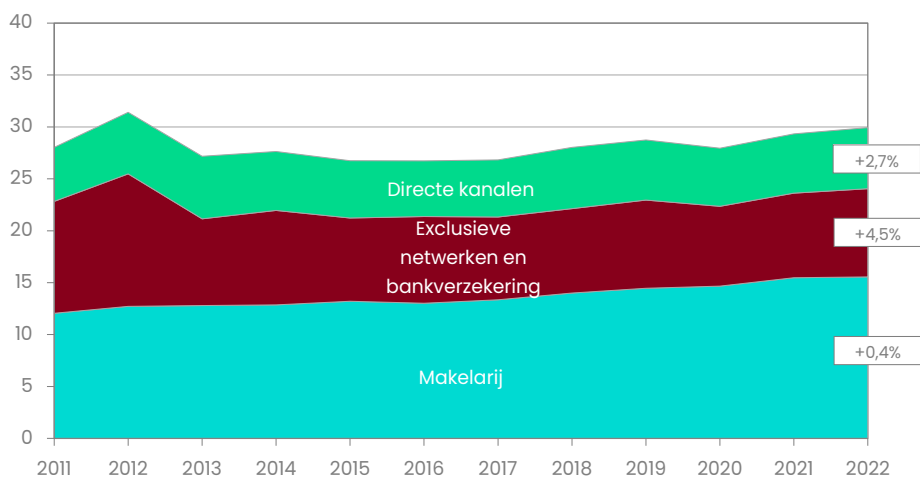
In tegenstelling tot de individuele levensverzekeringen, worden de **groepsverzekeringen** (inclusief eerste pijler) voornamelijk verkocht via het directe kanaal (49,6 % marktaandeel in 2022). De exclusieve netwerken en de bankverzekering zijn hier eerder kleine spelers, met een gezamenlijk marktaandeel van 7,2 %. De makelaars spelen daarentegen ook bij deze producten een belangrijke rol. In 2022 zijn ze goed voor meer dan twee vijfden van de premie-inkomsten (43,2 %).

## 2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven

In 2022 boeken de verzekeraars een omzet van 29,9 miljard euro voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven. Ten opzichte van 2021 ligt de omzet 590,6 miljoen euro hoger, hetzij een stijging van 2,0 %.

Het zijn de exclusieve netwerken en bankverzekeraars die in 2022 de sterkste toename van de omzet realiseren: 4,5 % (+365,9 miljoen euro) meer premie-inkomen dan in 2021. De omzet via de directe kanalen groeit met 2,7 % (+157,0 miljoen euro). Het incasso via de makelarij stijgt lichtjes, namelijk met 0,4 % (+67,7 miljoen euro).

Dit premie-inkomen is samengesteld uit de premie-inkomens van verschillende groepen van verzekeringsproducten. Om de evolutie van het totale premie-inkomen te verklaren, is de evolutie van die onderliggende premie-inkomens bepalend. Zo zijn de piek in 2012 en de terugval in 2013 het gevolg van de stijging en daling van het incasso van de individuele levensverzekeringen.

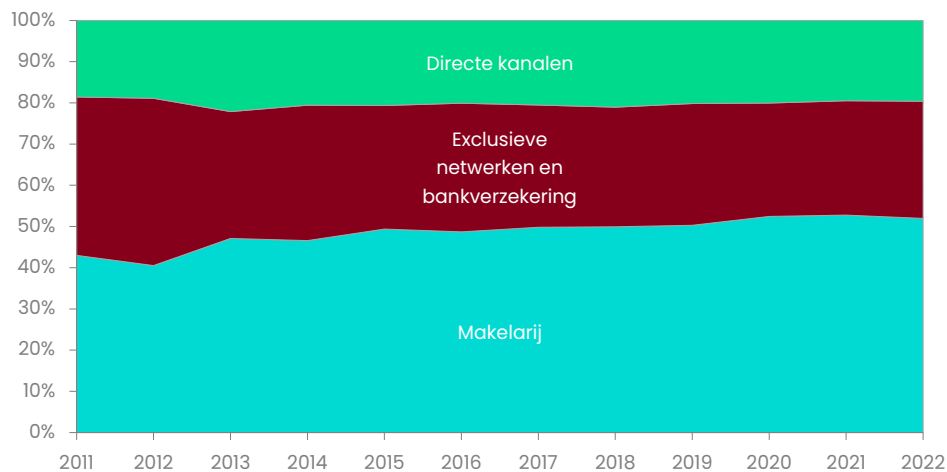


Grafiek 2: Ontwikkeling premie-inkomen leven en niet-leven (in miljard euro)

In 2022 verwerven de **makelaars** een marktaandeel van 52,0 %, een daling met 0,8 procentpunten tegenover 2021. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn voor zowat alle verzekeringsproducten een belangrijke verdeler, zowel bij de niet-levensverzekeringen als bij de individuele levensverzekeringscontracten en groepsverzekeringen realiseren ze een belangrijk deel van het premie-inkomen.

De **exclusieve netwerken en bankverzekering** zijn in 2022 de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 28,4 %. Dit is een terreinwinst met 0,7 procentpunten tegenover 2021. De exclusieve netwerken behalen hun grootste marktaandelen bij de niet-levensverzekeringen en bij de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26). De bankverzekering is vooral sterk op de markt van de individuele levensverzekeringen (takken 21, 23 en 26). Deze distributievorm kent ook de grootste incassoschommelingen gedurende de laatste twaalf jaren, schommelingen die zich voordoen in de individuele tak 21- en tak 23-levensverzekeringen.

De **directe verzekering** is in 2022 goed voor 19,6 % van de totale premie-inkomsten, tegenover 19,5 % in 2021. Ze is de belangrijkste verdeler van de groepsverzekeringen en speelt ook een belangrijke rol op de markt van de niet-levensverzekeringen.

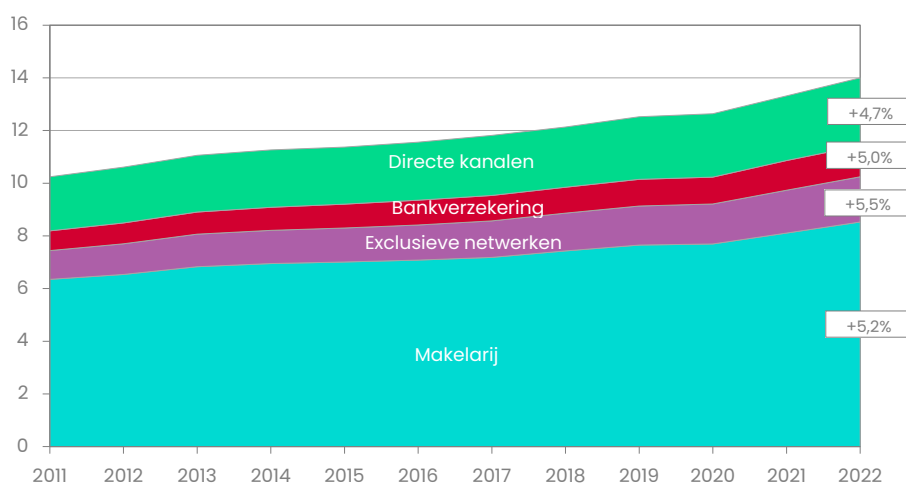


Grafiek 3: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven en niet-leven

## 2.4 Niet-levensverzekering

De niet-levensverzekeringen brengen in 2022 14,0 miljard euro op aan premie-inkomsten. Dit is een stijging van 682,1 miljoen euro of 5,1 % ten opzichte van 2021.

In 2022 kunnen opnieuw alle distributievormen een stijging van de premie-inkomsten niet-leven voorleggen. De inkomsten van de directe kanalen nemen in 2022 toe met 115,5 miljoen euro tegenover 2021 (+4,7 %). De bankverzekering heeft 56,6 miljoen euro extra premie-inkomsten verworven (+5,0 %) en de makelarij tekent een incassostijging van 420,0 miljoen euro (+5,2 %) op. Het zijn de exclusieve netwerken die met 5,5 % (+90,0 miljoen euro) de grootste relatieve stijging noteren ten opzichte van 2021.



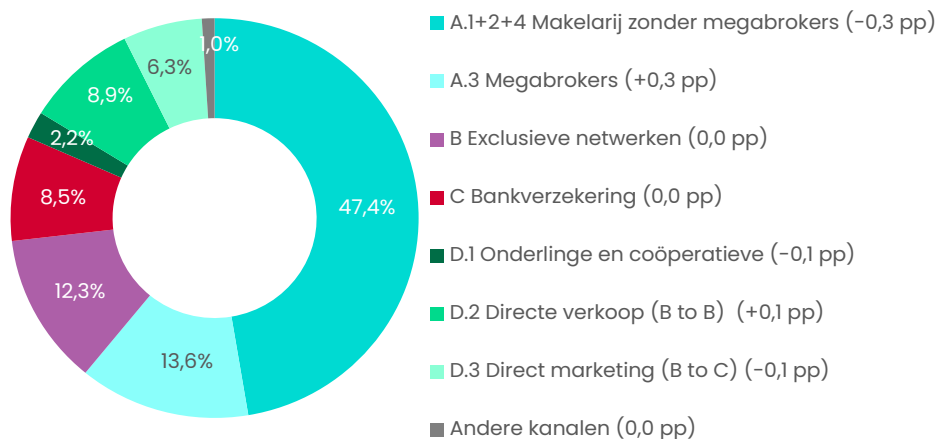
Grafiek 4: Ontwikkeling premie-inkomen niet-leven volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De verdeling van niet-levensverzekeringen verloopt voornamelijk via de verschillende **makelaarskanalen**, met andere woorden de niet-exclusieve distributiekkanalen. In 2011 waren deze kanalen goed voor 62,0 % van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen. In 2022 is hun marktaandeel lichtjes afgenomen tot 60,9 %. Tot op vandaag blijven de makelaars de belangrijkste distributievorm wat betreft de verkoop van niet-levensverzekeringsproducten, niettegenstaande het aandeel geleidelijk afnam over de jaren heen.

Het marktaandeel van de makelarij zonder megabrokers daalt in 2022 licht ten opzichte van 2021, maar blijft goed voor 47,4 %. Het marktaandeel van de megabrokers neemt in 2022 lichtjes toe en bedraagt 13,6 %. In realiteit ligt het aandeel van de megabrokers echter hoger, gezien meerdere verzekeraars het incasso van de megabrokers niet kunnen afsplitsen van de klassieke makelarij.

Op de markt van de niet-levensverzekeringen is de **directe verzekering**, met een marktaandeel van 18,4 %, de tweede belangrijkste distributievorm. De premie-inkomsten van de directe verzekering worden hoofdzakelijk verkregen via directe verkoop (B to B) en direct marketing (B to C). Zij nemen respectievelijk 8,9 % en 6,3 % van de markt van niet-levensverzekeringen voor hun rekening.

De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekeraars** zijn de kleinere spelers op de markt van de niet-levensverzekeringen. In 2022 zijn ze goed voor respectievelijk 12,3 % en 8,5 % van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen. Beide kanalen zien hun aandeel de voorbije jaren met mondjesmaat toenemen: hun gezamenlijk marktaandeel niet-leven stijgt van 18,0 % in 2011 naar 20,7 % in 2022.



Grafiek 5: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021)

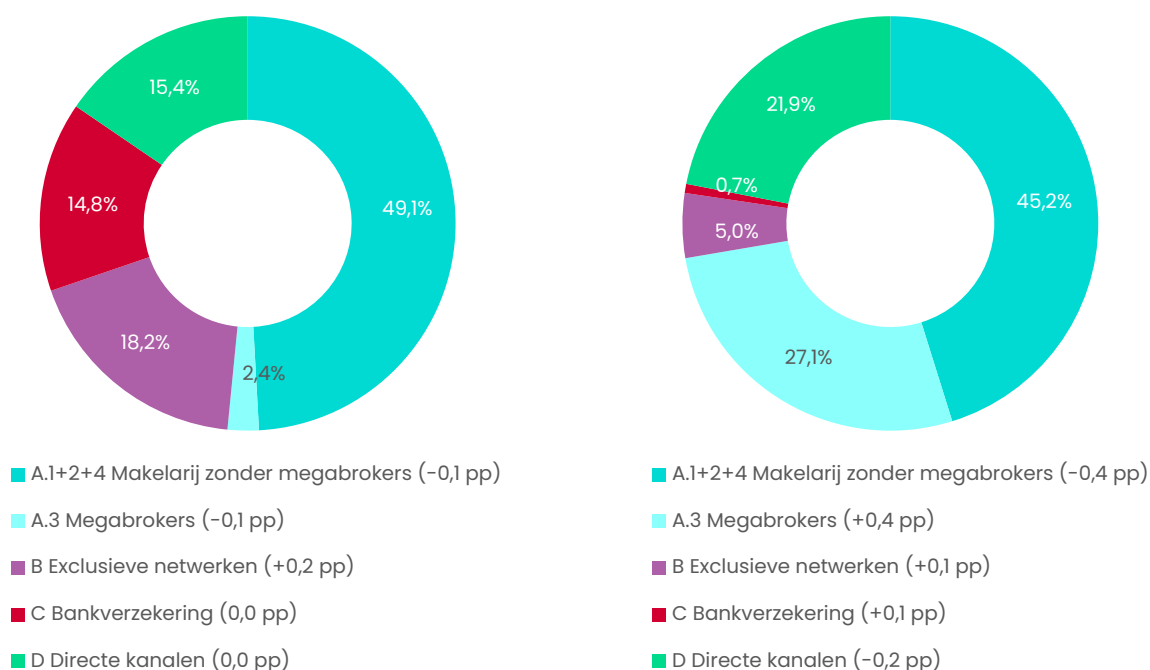
### 2.4.1 Niet-levensverzekering: verkoop aan particulieren en ondernemingen

Zoals eerder vermeld worden niet-levensverzekeringsproducten voornamelijk verkocht via de makelaarskanalen. Zowel particulieren als ondernemingen hebben bij de aanschaf van niet-levensverzekeringen vaak een voorkeur voor een onafhankelijke tussenpersoon. Meer dan de helft van het premie-inkomen (51,6 %) dat in 2022 afkomstig is van particulieren, is voor rekening van de makelaars. Voor ondernemingen is deze voorkeur nog meer uitgesproken aangezien het marktaandeel van de makelaars voor deze doelgroep 72,3 % bedraagt.

Particulieren kopen hun niet-levensverzekeringen grotendeels bij de makelaars zonder megabrokers. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn in 2022 goed voor 49,1 % van de premie-inkomsten verworven bij particulieren. De verkoop van niet-levensverzekeringen aan particulieren wordt daarnaast voornamelijk gerealiseerd via exclusieve netwerken (18,2 % marktaandeel), directe kanalen (15,4 %) en bankverzekering (14,8 %). De megabrokers zijn een kleine speler bij de verkoop aan particulieren, met 2,4 % marktaandeel in 2022.

De distributie van niet-levensverzekeringsproducten aan ondernemingen wordt vooral verwezenlijkt door de makelarij zonder megabrokers (45,2 % marktaandeel) en de megabrokers (27,1 % marktaandeel). De directe verzekering en de exclusieve netwerken tekenen respectievelijk 21,9 % en 5,0 % van de premie-inkomsten op. Vergeleken met de marktaandelen van 2021, verliezen de makelaars zonder megabrokers (-0,4 pp) en de directe kanalen (-0,2 pp) terrein ten opzichte van de megabrokers (+0,4 pp), de exclusieve netwerken (+0,1 pp) en de bankverzekering (+0,1 pp).

De bankverzekering speelt voornamelijk een rol bij de verkoop aan particulieren (14,8 % marktaandeel in 2022). Voor de verkoop van woning- en familiale verzekeringsproducten is ze goed voor meer dan een vijfde van de premie-inkomsten. Haar rol in de verkoop aan ondernemingen is daarentegen beperkt. Daar bedraagt het marktaandeel van de bankverzekering slechts 0,7 % in 2022.



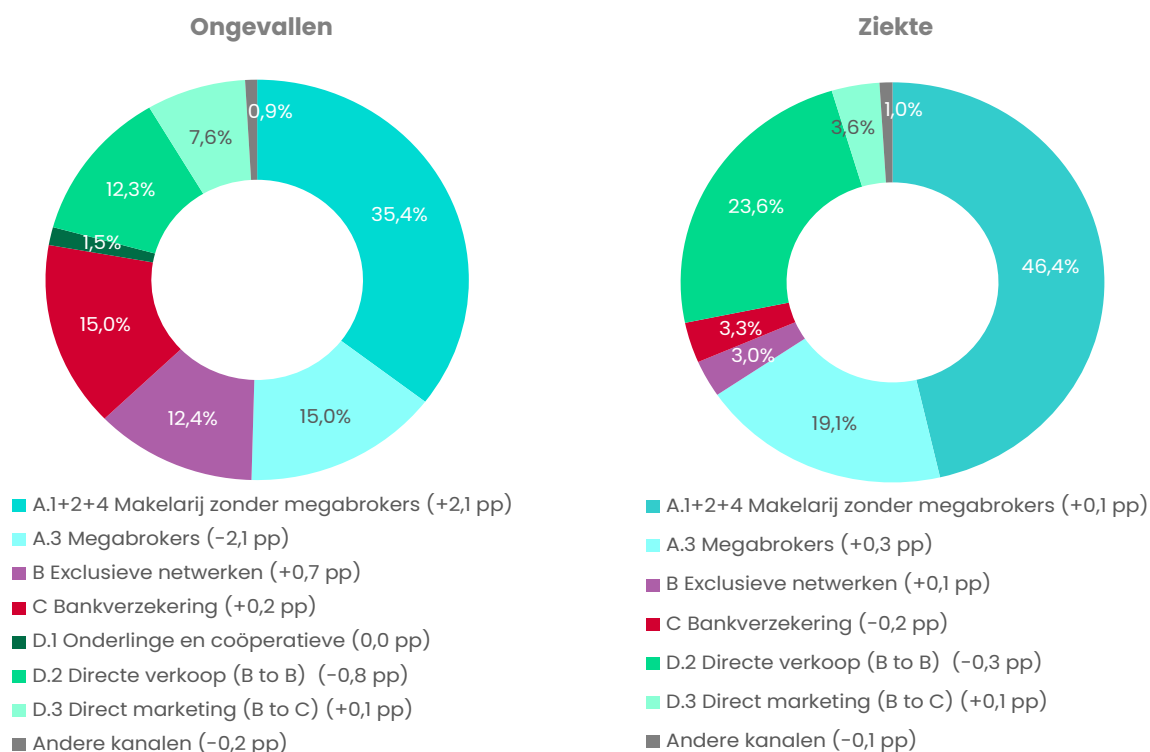
Grafiek 6 en 7: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2022 particulieren (links) en ondernemingen (rechts)

## 2.4.2 Niet-levensverzekering: resultaten per tak

In 2022 ligt het incasso niet-leven 5,1% hoger dan in 2021. De premie-inkomsten van de takken arbeidsongevallen (+7,8%) en brand (+7,1%) stijgen relatief sterker dan deze globale groei. Ook de takken algemene BA (+5,1%), rechtsbijstand (+4,9%), ziekte (+4,1%) en motorrijtuigen (+1,6%) noteren omzetsstijgingen in 2022. In de tak ongevallen daalt het incasso lichtjes (-0,3%). De takken niet-leven met het grootste incasso in 2022 zijn de motorrijtuigenverzekering (zijnde voertuigcasco en BA-motorrijtuigen) en de brandverzekering, met respectievelijk 4,0 miljard euro en 3,6 miljard euro premie-inkomsten.

Voor de **ongevallenverzekeringen** zijn het de makelaarskanalen die het leeuwendeel van de omzet realiseren, met een marktaandeel van 50,4% in 2022. De megabrokers nemen hiervan 15,0% voor hun rekening. De directe verzekering is in 2022 goed voor 22,2% marktaandeel, waarvan 12,3% via directe verkoop (B to B) en 7,6% via direct marketing (B to C). Exclusieve netwerken en bankverzekeraars vertegenwoordigen samen ongeveer één vierde van de markt (27,4%). Vergeleken met 2021 boeken de makelaars zonder megabrokers (+2,1 pp) en de exclusieve netwerken (+0,7 pp) de grootste terreinwinsten. Dit voornamelijk ten nadele van de megabrokers (-2,1 pp) en de B to B verkoop (-0,8 pp)

Het premie-inkomen van de **ziekteverzekeringen** wordt in nog sterkere mate dan bij de ongevallenverzekeringen gerealiseerd via de makelarij, getuige het marktaandeel van 65,5% in 2022. Een andere grote speler in de distributie van de ziekteverzekering is de B to B verkoop, met een marktaandeel van 23,6%.

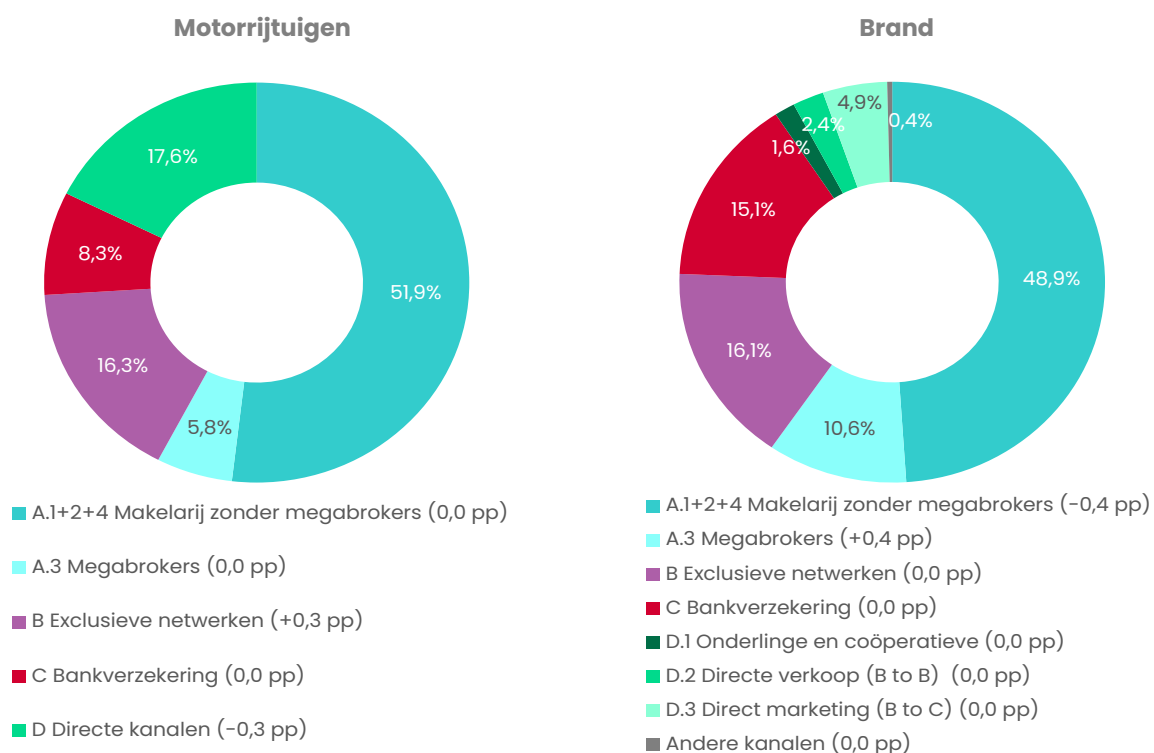


Grafiek 8 en 9: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021) – verzekeringen ongevallen (links) en verzekeringen ziekte (rechts)



Meer dan de helft van de **verzekeringen motorrijtuigen** wordt in 2022 verdeeld door de makelaars (57,7 % marktaandeel), waarbij het aandeel van de megabrokers beperkt is (5,8 %). De directe kanalen blijven de tweede grootste distributievorm, met een marktaandeel van 17,6 % in 2022. De exclusieve netwerken en bankverzekering behalen in 2022 respectievelijk 16,3 % en 8,3 % marktaandeel. Tussen 2021 en 2022 zien de exclusieve netwerken hun marktaandeel toenemen (+0,3 pp), terwijl de directe kanalen terrein verliezen (-0,3 pp).

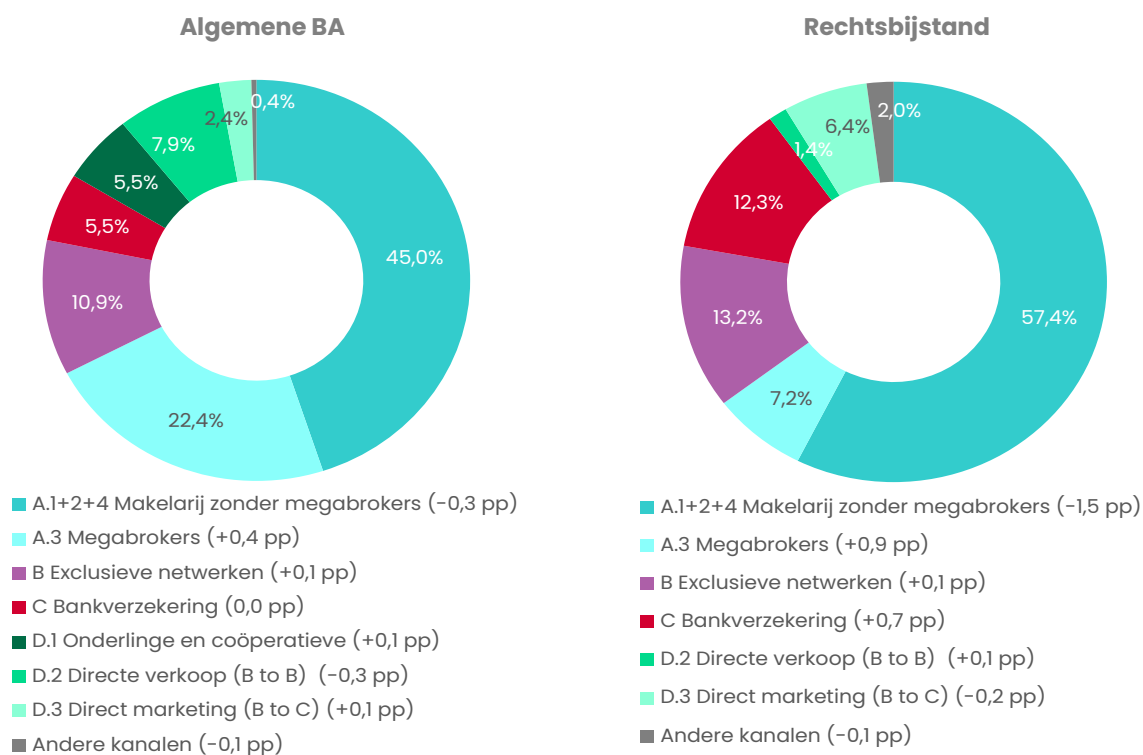
Bij de **brandverzekeringen** behalen de makelaars en de exclusieve netwerken in 2022 marktaandelen die vergelijkbaar zijn met hun marktaandelen bij de verzekeringen motorrijtuigen. Deze tellen op tot zo'n drie vierden van de markt, zodanig dat het overige vierde verdeeld wordt via ofwel de bankverzekering ofwel de directe kanalen. Bij de verkoop van brandverzekeringen is het marktaandeel van de bankverzekeraars (15,1 %) groter dan dat van de directe kanalen (9,2 %). De rollen zijn omgekeerd bij de verzekeringen motorrijtuigen: daar noteren de directe kanalen een fors hoger marktaandeel (17,6 %) dan de bankverzekeraars (8,3 %). Vergelijken met 2021 wordt in 2022 een kleiner deel van de brandverzekeringen verdeeld via de makelaars zonder megabrokers (-0,4 procentpunten) en een groter deel via de megabrokers (+0,4 procentpunten).



Grafiek 10 en 11: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021) - verzekeringen motorrijtuigen (links) en verzekeringen brand (rechts)

Ongeveer twee derde (67,3 %) van het incasso van de verzekeringen **algemene BA** wordt in 2022 verdeeld via makelaars. Het andere derde wordt verkocht door de directe kanalen (16,3 %), de exclusieve netwerken (10,9 %) en de bankverzekeraars (5,5 %). Het marktaandeel van de makelarij zonder megabrokers (-0,3 pp) en de B to B verkoop (-0,3 pp) daalt in 2022. De terreinwinst situeert zich voornamelijk bij de megabrokers (+0,4 pp).

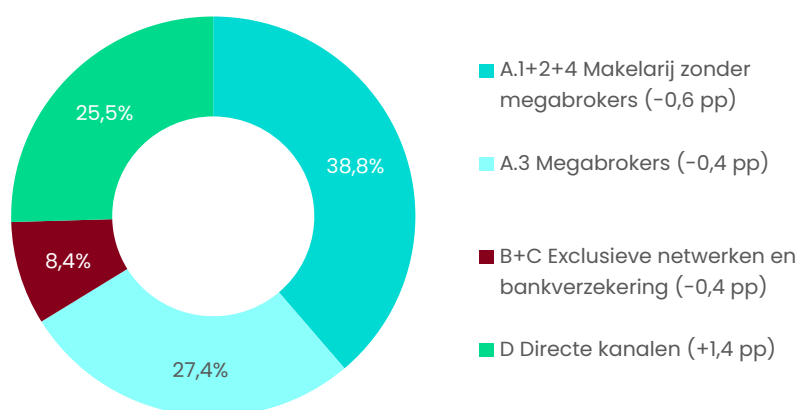
De makelaarskanalen zijn in 2022, met 64,7 % marktaandeel, de grootste verdeler van **rechtsbijstandverzekeringen**. Het overige incasso rechtsbijstand wordt ruwweg in gelijke mate verdeeld door de exclusieve netwerken (13,2 %), de bankverzekering (12,3 %) en de directe kanalen (9,8 %). De bankverzekering (+0,7 pp) en de exclusieve netwerken (+0,1 pp) verwerven in 2022 een groter marktaandeel dan in 2021, ten nadele van de makelarij (-0,6 pp) en de directe kanalen (-0,2 pp).



Grafiek 12 en 13: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021) – verzekeringen algemene BA (links) en verzekeringen rechtsbijstand (rechts)

De distributie van **arbeidsongevallenverzekeringen** verloopt in 2022 vooral via de makelaars zonder megabrokers (38,8 % marktaandeel), de megabrokers (27,4 % marktaandeel) en de directe kanalen (25,5 % marktaandeel). Slechts 8,4 % van het incasso arbeidsongevallen wordt verkocht via de exclusieve netwerken en bankverzekering. De directe kanalen zien hun marktaandeel stijgen met 1,4 procentpunten tussen 2021 en 2022, ten nadele van de makelarij (-1,0 pp) en de exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,4 pp).

### Arbeidsongevallen

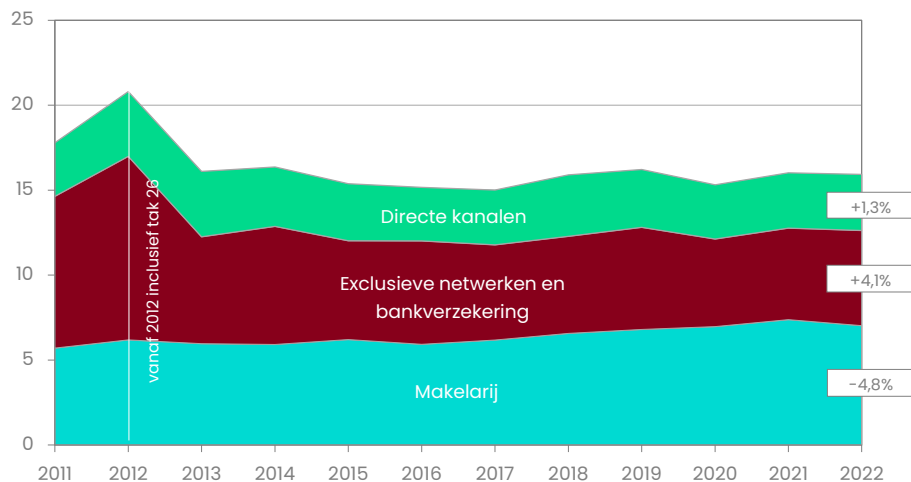


Grafiek 14: Uitsplitsing premie-inkomen verzekeringen arbeidsongevallen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021)

## 2.5 Levensverzekering

In 2022 brengen de levensverzekeringen een premie-inkomen van 15,9 miljard euro op. Dat is 91,5 miljoen euro minder dan in 2021, hetzij een daling met 0,6 %.

Het grootste deel van dit premie-inkomen wordt verwezenlijkt door de individuele levensverzekeringen. In 2022 realiseren deze een omzet van 9,8 miljard euro. De overige 6,1 miljard euro aan premie-inkomsten is afkomstig van de groepsverzekeringen.



Grafiek 15: Ontwikkeling premie-inkomen leven volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De makelaars behalen in 2022 een marktaandeel van 44,1 %, hetzij een daling met 1,9 procentpunten tegenover 2021. Hierdoor verkleint hun voorsprong op de exclusieve netwerken en bankverzekering, welke de leidersrol op zich namen tot en met 2014 (en in het jaar 2016). In 2022 zijn de exclusieve netwerken en bankverzekering goed voor 35,2 % van de markt, tegenover 33,6 % in 2021. Het aandeel van de directe kanalen schommelt de voorbije twaalf jaar ruwweg rond één vijfde en komt in 2022 uit op 20,7 %.

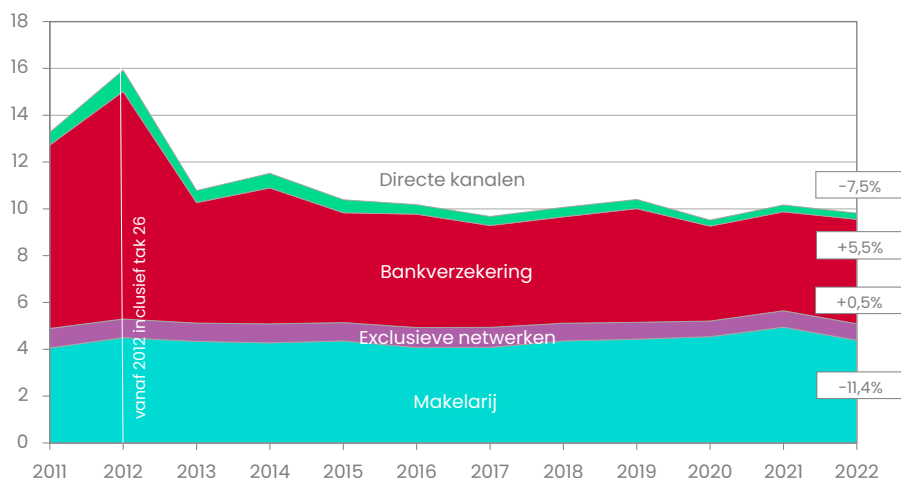
De levensverzekeringen zijn op te delen in twee grote groepen, de individuele levensverzekeringen (cf. sectie 2.5.1) en de groepsverzekeringen (cf. sectie 2.5.2). Om de distributie van de levensverzekeringen te begrijpen, zijn de, toch wel verschillende, kenmerken van deze twee groepen relevant. Deze verschillen zijn onder meer toe te schrijven aan de verschillen in de doelgroepen (particulier versus onderneming).

De levensverzekeringen kunnen, in tegenstelling tot de meeste niet-levensverzekeringen, beschouwd worden als langlopende contracten waarbij de premies niet alleen periodiek worden betaald, maar ook via flexibele of éénmalige stortingen. Om een juist beeld te schetsen van de huidige machtsverhoudingen onder de distributiekanaalen is het daarom aangewezen om voor de levensverzekeringen ook de productie van nieuwe zaken te beschouwen. In sectie 2.5.3. wordt hier op ingegaan.

### 2.5.1 Leven individueel (takken 21, 23 en 26)

De individuele levensverzekeringen realiseren in 2022 een totaal premievolume van 9,8 miljard euro. Het grootste deel hiervan, 5,9 miljard euro, is afkomstig van de tak 21-producten. De tak 23-producten brengen in 2022 3,4 miljard euro aan premie-inkomsten op en de tak 26-producten zijn goed voor 498,1 miljoen euro.

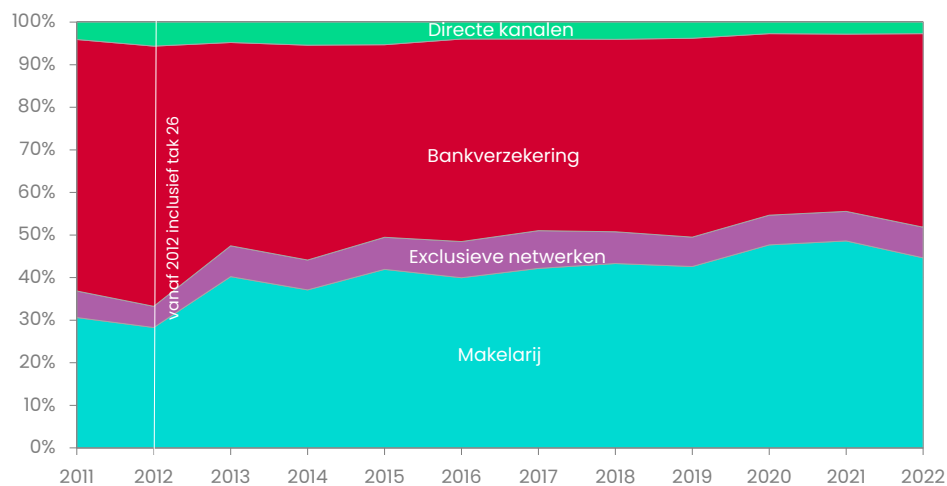
In 2022 dalen de premie-inkomsten van de individuele levensverzekeringsproducten met 349,1 miljoen euro, hetzij 3,4 %. Het incasso van de tak 23-producten daalt met 377,7 miljoen euro (-10,0 %) en dat van de tak 26-producten met 229,3 miljoen euro (-31,5 %). De tak 21-producten zien daarentegen hun incasso stijgen met 257,9 miljoen euro (+4,5 %).



Grafiek 16: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel (takken 21, 23 en 26) volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

Het incasso van de individuele levensverzekeringen kent behoorlijk wat schommelingen gedurende de beschouwde periode, schommelingen die vaak te wijten zijn aan het meer of minder interessant zijn van bepaalde producten. Zo is de piek in 2012 grotendeels te verklaren door de anticipatie op de verhoging van de premietaks op individuele levensverzekeringen (in 2013 werd de premietaks opgetrokken van 1,1 % naar 2 % voor een groot deel van deze producten).

De premie-inkomsten van de makelarij en de directe verzekeringen dalen in 2022, respectievelijk met 562,1 miljoen euro (-11,4 %) en 21,7 miljoen euro (-7,5 %). Daartegenover staat de toename van de omzet bij de bankverzekering met 231,3 miljoen euro (+5,5 %) en bij de exclusieve netwerken met 3,4 miljoen euro (+0,5 %).



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

Van 2011 tot en met 2019 was de **bankverzekering** de grootste verdeler van individuele levensverzekeringen, met een marktaandeel dat schommelde tussen 45,0 % en 61,1 %. Die leidersrol verloor ze in 2020 en 2021 aan de makelarij. In 2022 slaagt de bankverzekering er echter in om haar omzet te laten toenemen (+5,5 %) in een dalende markt (-3,4 %). Zo stijgt haar marktaandeel van 41,6 % in 2021 naar 45,4 % in 2022, waardoor ze opnieuw de grootste verdeler van individuele levensverzekeringen wordt.

Het marktaandeel van de **makelarij** bedraagt 44,6 % in 2022, wat een daling met 4 procentpunten betekent tegenover 2021. De megabrokers behalen in 2022 een marktaandeel van 1,3 %. Het resterend marktaandeel van de makelaarskanalen, 43,4 % in 2022, is dus in handen van de makelarij zonder megabrokers.

Terwijl het marktaandeel van de **exclusieve netwerken** in 2011 slechts 6,2 % bedroeg, was dit in 2017 al gestegen naar 8,9 %. Deze opmars werd sindsdien grotendeels teruggedraaid, met dalingen naar 7,5 % marktaandeel in 2018 en 6,9 % marktaandeel in 2019. In de periode 2020-2022 stabiliseert het marktaandeel van de exclusieve netwerken op ongeveer 7 %.

Het marktaandeel van de **directe kanalen** schommelt in de periode 2011-2022 ruwweg tussen de 3 % en de 6 %. In 2022 wordt 2,7 % van het incasso van de individuele levensverzekeringen verworven via de directe kanalen, tegenover 2,8 % in 2021.

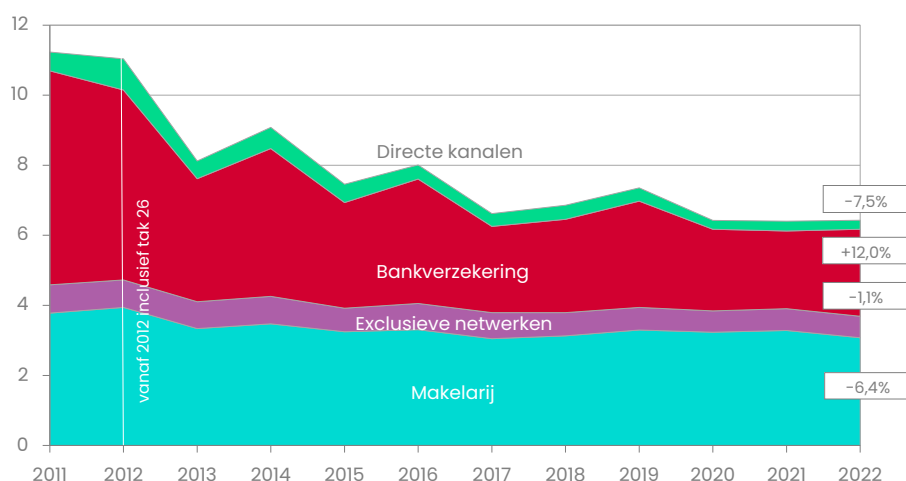
Wanneer we de evolutie voor de tak 21-, tak 23- en tak 26-levensverzekeringsproducten afzonderlijk ontleden, dan komen verschillende distributielandschappen tot uiting.

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

In 2022 boeken de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (tak 21 en 26) een omzet van 6,4 miljard euro, wat 0,4 % hoger is dan in 2021.

In de periode 2011-2022 kent het incasso van de individuele tak 21 en 26 levensverzekeringen een dalende tendens, ondanks vijf jaren met een incassotoename (2014, 2016, 2018, 2019 en 2022). Het premie-inkomen van deze producten kende in 2013 een aanzienlijke terugval, door de verhoging van de premietaks van 1,1 % naar 2 % voor de meeste van deze producten.

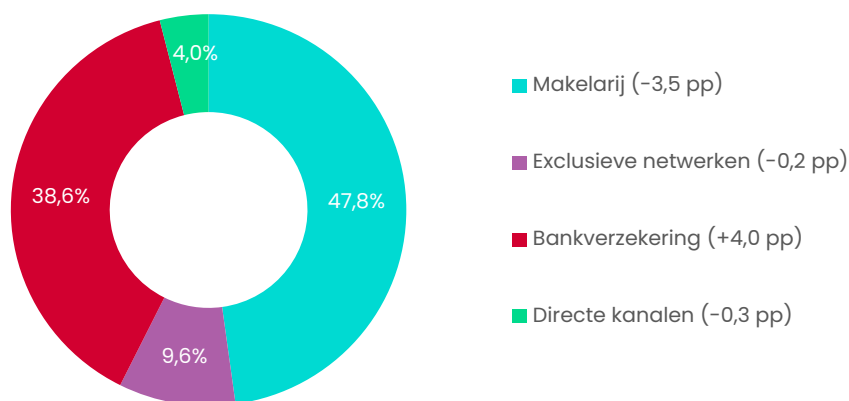
In 2022 stijgt het premie-incasso lichtjes (28,6 miljoen euro meer dan in 2021). Deze stijging is toe te schrijven aan de bankverzekering, waarvan het incasso in 2022 toeneemt met 265,5 miljoen euro (+12,0 %). De makelaarskanalen zien hun premie-inkomsten in 2022 dalen met 209,2 miljoen euro (-6,4 %), de directe kanalen met 20,6 miljoen euro (-7,5 %) en de exclusieve netwerken met 7,0 miljoen euro (-1,1 %).



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

In 2022 wordt bijna de helft van het incasso van de individuele verzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26) via de **makelarij** verworven. Concreet behalen de makelaars in 2022 een marktaandeel van 47,8 %, tegenover 51,3 % in 2021.

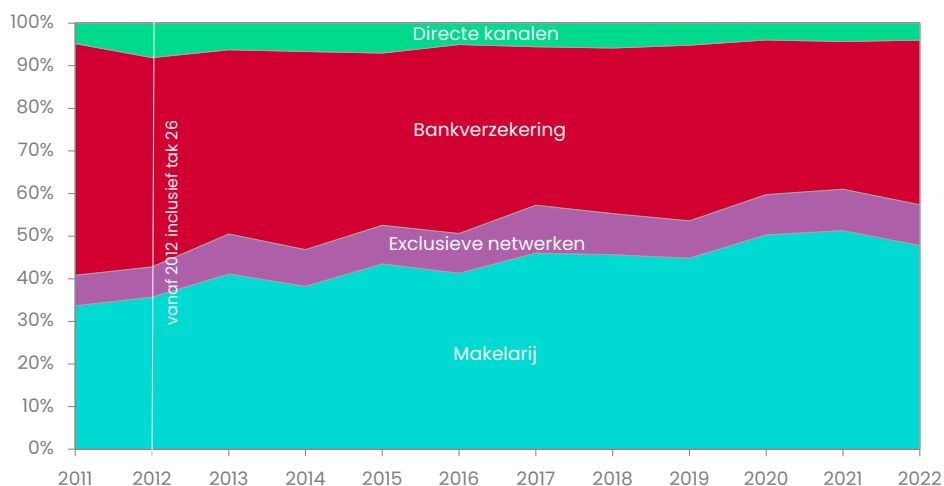
De **bankverzekering** kent in 2022 als enige van de vier distributievormen een groei van het premie-inkomen van de individuele levensverzekeringen via tak 21 en 26. Hierdoor stijgt haar marktaandeel van 34,7 % in 2021 naar 38,6 % in 2022, ten nadele van de andere drie distributievormen. In de periode van 2011-2014 en ook in het jaar 2016 was de bankverzekering de grootste verdeler van individuele verzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26). Een eerste keer in 2015 en nadien sinds 2017 heeft de makelarij deze leiderspositie overgenomen.



Grafiek 19: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel takken 21 en 26 per kanaal in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021)

Door de afname van het premie-inkomen van de **exclusieve netwerken**, daalt hun marktaandeel van 9,7 % in 2021 naar 9,6 % in 2022.

De resterende premie-inkomsten, goed voor marktaandelen van 4,3 % in 2021 en 4,0 % in 2022, worden verwezenlijkt via de **directe kanalen**.



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

Voor de pensioenspaarverzekeringen worden de premie-inkomsten voornamelijk verworven via de makelaars, de bankverzekering en de exclusieve netwerken. Zij hebben in 2022 een marktaandeel van respectievelijk 41,1 %, 29,4 % en 26,4 %. Verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen worden vaker verkocht door makelaars: zij vertegenwoordigen 46,0 % van de premie-inkomsten in 2022.

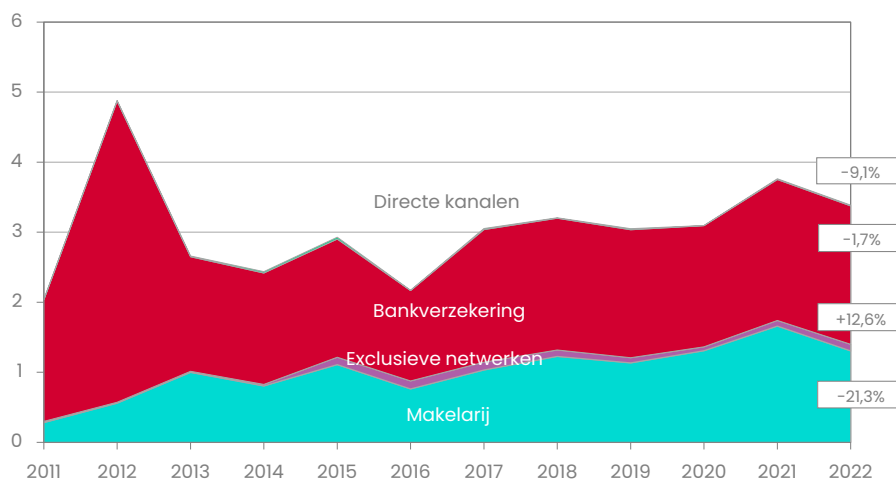


### 2.5.1.2 Leven individueel:

#### aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)

In het jaar 2022 brengt de verkoop van de individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen 3,4 miljard euro op. Dat is 377,7 miljoen euro (-10,0 %) minder dan in 2021.

De exclusieve netwerken realiseren in 2022, als enige van de distributievormen, een stijging van het incasso. In 2022 bedraagt hun incasso 10,5 miljoen euro (+12,6 %) meer dan in 2021. De premie-inkomsten van de makelarij, de bankverzekering en de directe kanalen dalen met respectievelijk 352,9 miljoen euro (-21,3 %), 34,2 miljoen euro (-1,7 %) en 1,1 miljoen euro (-9,1 %).

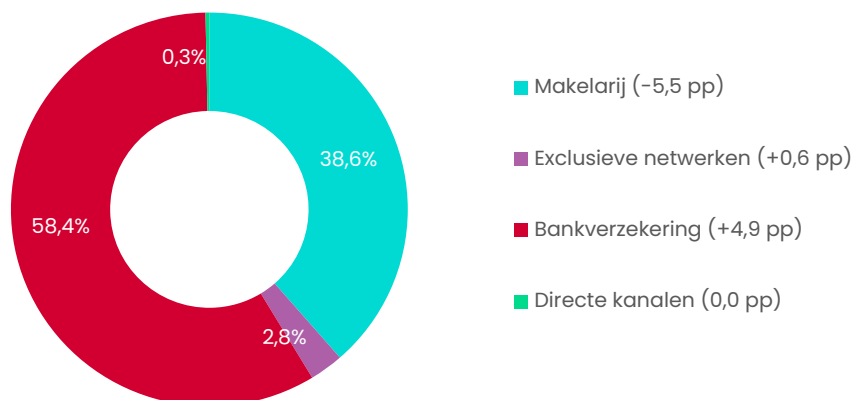


Grafiek 21: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De **bankverzekering** is, in elk jaar van de periode 2011–2022, de grootste verdeler van de individuele tak 23-levensverzekeringsproducten. Tussen 2021 en 2022 daalt het incasso van de bankverzekering (-1,7 %) minder sterk dan het incasso van de markt als geheel (-10,0 %). Hierdoor kent haar marktaandeel een aanzienlijke toename, namelijk van 53,4 % in 2021 naar 58,4 % in 2022.

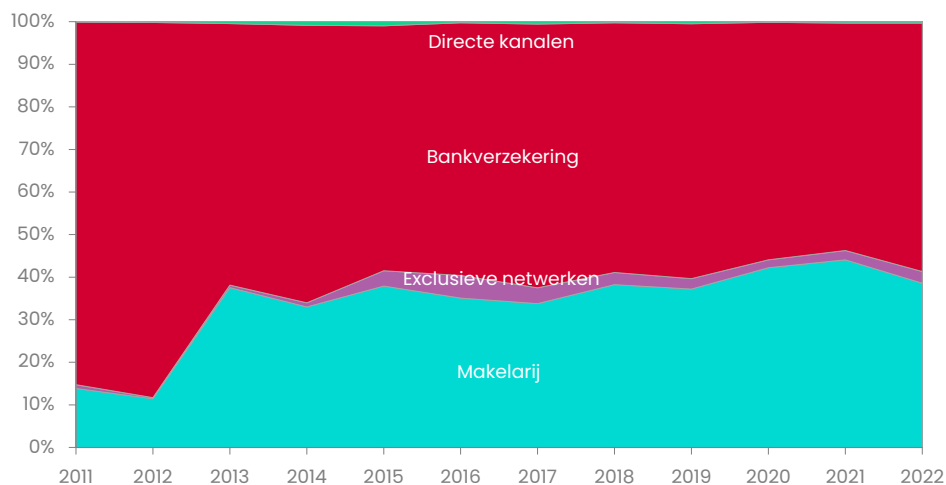
De **makelarij** is de tweede belangrijkste verdeler van de individuele levensverzekeringen tak 23. Als gevolg van een sterke terugval van het incasso van de makelaars (-21,3 %), daalt hun marktaandeel met maar liefst 5,5 procentpunten: van 44,1 % in 2021 naar 38,6 % in 2022.

De **exclusieve netwerken** en de **directe verzekering** zijn met een marktaandeel van respectievelijk 2,8 % en 0,3 % kleine spelers op deze markt.



Grafiek 22: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021)

De evolutie van het premie-inkomen in tak 23 wordt vooral bepaald door die van de **bankverzekering**. Gedurende de laatste twaalf jaren wordt zo'n 50 % à 90 % van de omzet verworven via dit kanaal. Zelfs na de terugval van haar marktaandeel in 2013 blijft de bankverzekering de belangrijkste speler op deze markt.

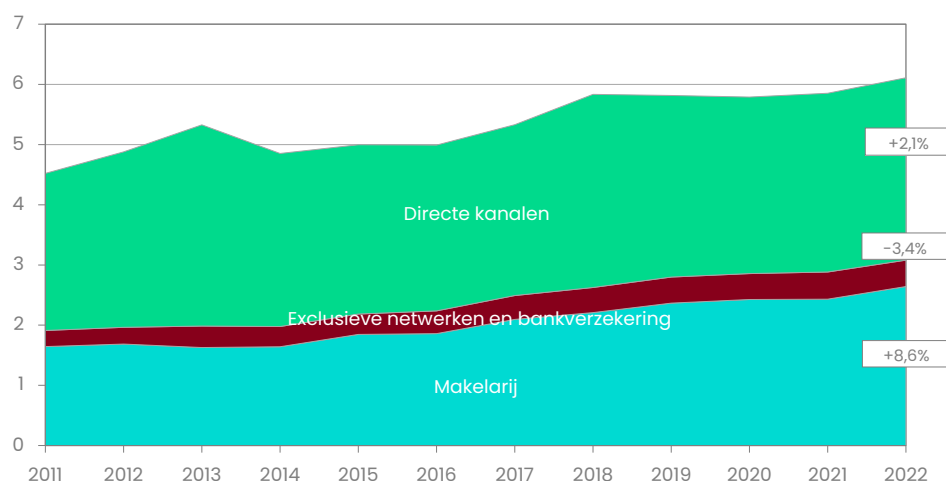


Grafiek 23: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 23

## 2.5.2 Leven groep

De premie-inkomsten van de groepsverzekeringen zijn tegenover 2021 toegenomen met 257,6 miljoen euro (+4,4 %) en bedragen 6,1 miljard euro in 2022.

Ten opzichte van 2021 stijgt de omzet van de makelarij met 209,8 miljoen euro (+8,6%). De directe kanalen verwezenlijken op hun beurt 63,1 miljoen euro meer premie-inkomsten dan in 2021, een relatieve stijging met 2,1%. Samengeteld noteren de exclusieve netwerken en de bankverzekering een omzetzak van 15,4 miljoen euro (-3,4%) tegenover 2021.



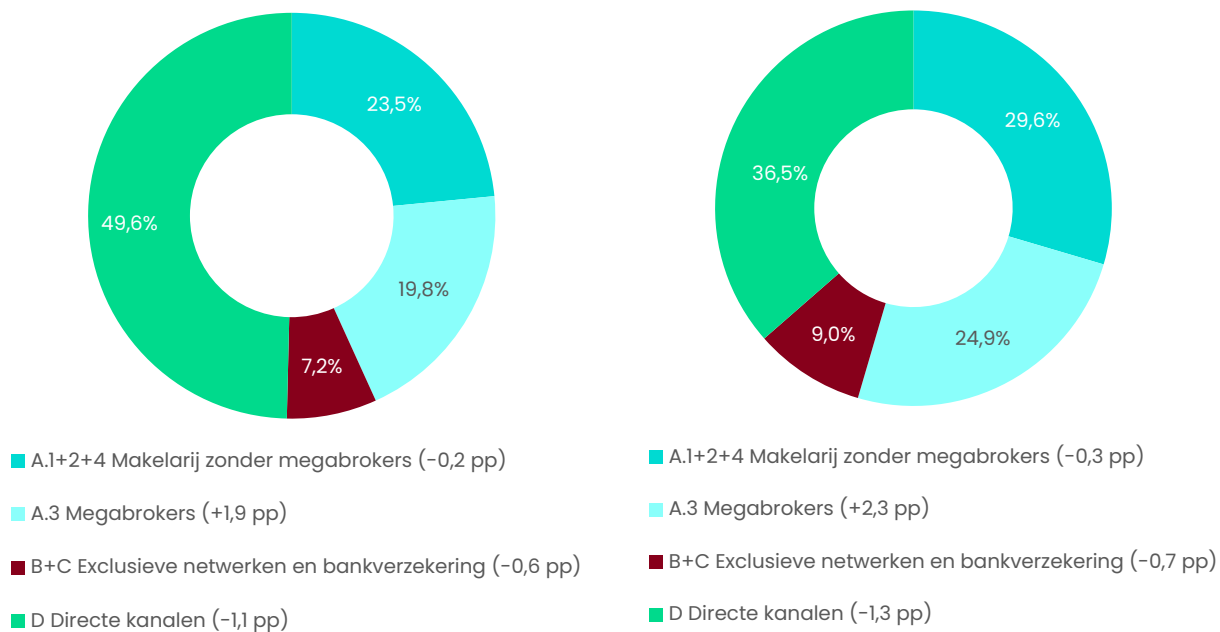
Grafiek 24: Ontwikkeling premie-inkomen in leven groep volgens de belangrijkste distributievormen – incl. eerste pijler (in miljard euro)

De **directe verzekering** is in de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) goed voor ongeveer de helft van de premie-inkomsten, met een marktaandeel van 49,6 % in 2022.

De **makelaars zonder megabrokers** verwerven in 2022 bijna een kwart (23,5 %) van het premievolume van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler). Anders dan bij de individuele levensverzekeringen, is het marktaandeel van de **megabrokers** tamelijk groot bij de groepsverzekeringsproducten. Hun marktaandeel voor deze producten bedraagt 19,8 % in 2022, tegenover slechts 1,3 % bij de individuele levensverzekeringen.

De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** zijn eerder bescheiden spelers op de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler), ze hebben samen een marktaandeel van 7,2 % in 2022.

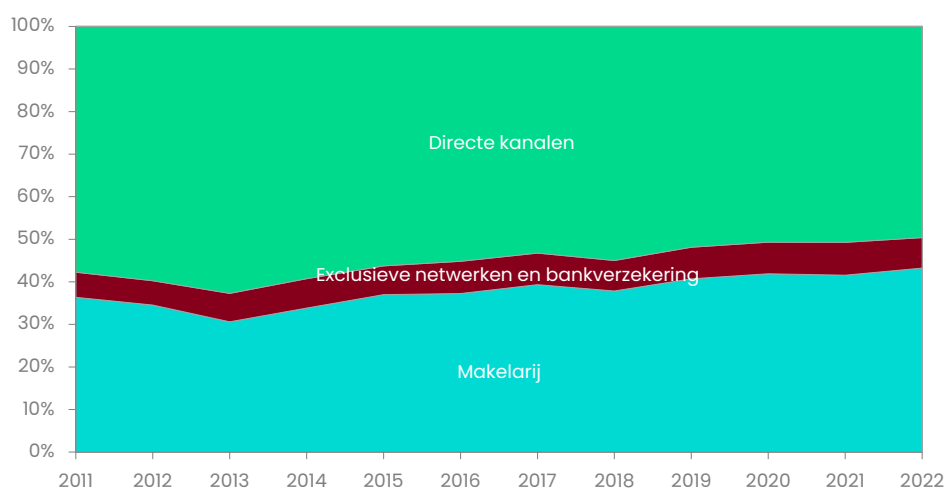
Wanneer geen rekening wordt gehouden met de eerste pijlverzekeringen, die hoofdzakelijk via de directe distributiekanaal verkocht worden, wordt de directe verzekering de tweede belangrijkste vorm van distributie. Ze haalt in 2022 een marktaandeel van 36,5 % tegenover een aandeel van 54,5 % voor de makelaars.



Grafiek 25 en 26: Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021) - incl. eerste pijler (links) en zonder eerste pijler (rechts)

Over de beschouwde periode worden de premie-inkomsten van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) voornamelijk verworven via de **directe verzekering**. Tussen 2011 en 2014 schommelt het marktaandeel van de directe kanalen ruwweg rond de 60 %. Vanaf 2015 kent het een jaarlijkse terugval, tot 53,2 % in 2017. Een heropleving naar 55,0 % marktaandeel in 2018 wordt gevolgd door verdere dalingen (uitgezonderd een stabilisatie in 2021), waardoor het marktaandeel van de directe kanalen uitkomt op 49,6 % in 2022.

De **makelaars** verwezenlijken in de periode 2011-2013 ongeveer één derde van de omzet. Hun marktaandeel groeit daarna bijna jaarlijks (uitgezonderd in 2018 en 2021), zodat het stijgt van 30,6 % in 2013 tot 43,2 % in 2022. De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** hebben sinds 2011 een gezamenlijk marktaandeel van zo'n 6 à 8 %.

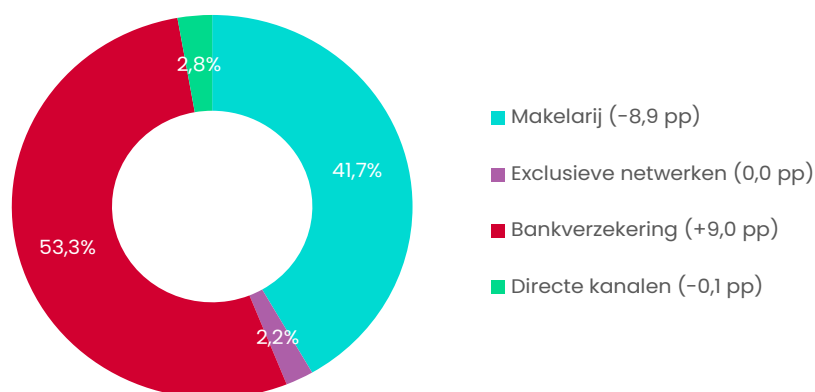


Grafiek 27: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven groep (incl. eerste pijler)

### 2.5.3 Levensverzekering: productie van nieuwe zaken

De nieuwe productie van levensverzekeringen levert in 2022 5,9 miljard euro premie-inkomsten op tegenover 6,3 miljard euro in 2021, dat is een daling met 5,9 %.

Eerder werd al duidelijk dat de distributielandschappen voor de individuele levensverzekeringen en de groepsverzekeringen verschillend zijn. Ook bij de verkoop van nieuwe zaken is dit verschil merkbaar.



Grafiek 28: Productie van nieuwe zaken leven individueel – takken 21, 23 en 26  
Uitsplitsing per kanaal in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021)

In 2022 ligt de omzet van de nieuwe productie van de **individuele levensverzekeringen** 269,4 miljoen euro lager (-5,4 %) dan in 2021 en komt op 4,7 miljard euro. De incassodaling situeert zich voornamelijk bij de makelaars, wiens premie-inkomen krimpt met 555,1 miljoen euro (-22,0 %). De directe kanalen en de exclusieve netwerken noteren in 2022 incassodalingen van respectievelijk 14,8 miljoen euro (-10,1 %) en 7,8 miljoen euro (-6,9 %). Het incasso van de bankverzekering groeit daarentegen met 308,3 miljoen euro (+14,0 %). Tussen 2021 en 2022 verliezen de makelaars 8,9 procentpunten marktaandeel, terwijl de bankverzekering 9,0 procentpunten wint. In 2022 heeft de bankverzekering (53,3 %) bijgevolg een groter marktaandeel dan de makelaarskanalen (41,7 %). De directe kanalen en de exclusieve netwerken nemen in 2022 respectievelijk 2,8% en 2,2% van deze markt voor hun rekening.

De omzet van de nieuwe productie van de **pensioenspaarverzekeringen** bedraagt 78,7 miljoen euro in 2022, wat een daling met 5,4 miljoen euro (-6,4 %) betekent ten opzichte van 2021. De premie-inkomsten van zowel de makelarij als de bankverzekering dalen in 2022, respectievelijk met 3,4 miljoen euro (-14,9 %) en 3,0 miljoen euro (-8,2 %). De omzet van de exclusieve netwerken stijgt daarentegen met 1,0 miljoen euro (+4,1 %). De bankverzekering blijft met een marktaandeel van 42,6 % in 2022 de belangrijkste verdeler van nieuwe pensioenspaarverzekeringen, gevolgd door de exclusieve netwerken (32,7 %), de makelaars (24,5 %) en de directe kanalen (0,2 %).

De nieuwe productie van **verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen** levert in 2022 minder inkomsten op. Hun omzet daalt met 8,5 miljoen euro (-7,8 %) tot 101,3 miljoen euro. Deze terugval is samengesteld uit dalingen van 7,2 miljoen euro (-20,3 %) bij de makelarij en 1,3 miljoen euro (-1,8 %) bij de andere distributiekkanalen. De makelaars verliezen hierdoor 4,4 procentpunten marktaandeel tegenover 2021 en komen uit op 28,0 %.

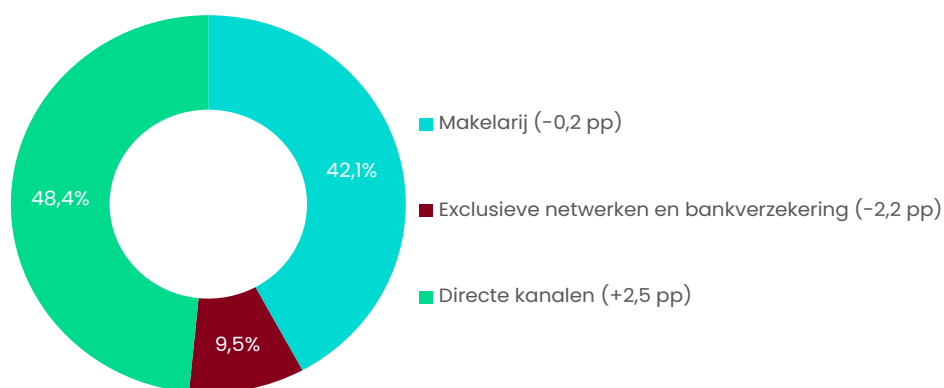
De **andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringsproducten** noteren in 2022 een afname van de premie-inkomsten voor hun nieuwe productie met 22,0 % tot 358,8 miljoen euro. De makelaars (-6,4 procentpunten) en de directe kanalen (-0,1 procentpunt) kennen in 2022 een daling van hun marktaandeel, ten voordele van de bankverzekering (+4,5 procentpunten) en de exclusieve netwerken (+2,0 procentpunten). De makelarij blijft evenwel de belangrijkste speler: in 2022 bedraagt haar marktaandeel 57,4 %. De bankverzekering is de tweede belangrijkste speler, met een marktaandeel van 31,6 %.

De premie-inkomsten van de nieuwe productie **andere verrichtingen tak 21** liggen in 2022 467,0 miljoen euro hoger (+57,4 %) dan in 2021 en bedragen 1,3 miljard euro. Het incasso van de bankverzekering groeit zeer sterk, namelijk met 437,7 miljoen euro (+95,3 %) tegenover 2021. Ook bij de makelaars en de exclusieve netwerken stijgt de omzet, respectievelijk met 36,5 miljoen euro (+11,7 %) en 2,1 miljoen euro (+25,7 %). De directe kanalen noteren een incassodaling van 9,3 miljoen euro (-26,1 %). Ten gevolge van haar grote incassostijging ziet de bankverzekering haar marktaandeel toenemen van 56,4 % in 2021 naar 70,0 % in 2022. De makelaars zijn met 27,2 % marktaandeel in 2022 de tweede grootste verdeler bij de nieuwe productie van andere verrichtingen tak 21.

De omzet van de nieuwe productie van **individuele tak 23-levensverzekeringsproducten** in 2022 ligt 14,0 % lager dan in 2021 en bedraagt 2,4 miljard euro. De bankverzekering is goed voor 56,6 % van de premie-inkomsten. Dit marktaandeel ligt 9,1 procentpunten hoger dan in 2021. De makelarij verliest 9,0 procentpunten marktaandeel tegenover 2021 en komt in 2022 uit op 42,0 %. De exclusieve netwerken en de directe kanalen zijn, met marktaandelen van respectievelijk 1,1 % en 0,3 % in 2022, zeer kleine spelers op deze markt.

De verkoop van nieuwe **tak 26-verzekeringen** brengt in 2022 498,1 miljoen euro op, een daling met 31,5 % ten opzichte van 2021. Terwijl het premievolume van de makelaars daalt met ongeveer één zesde (-17,8 %), daalt dat van de andere kanalen met meer dan de helft (-51,9 %). Het marktaandeel van de makelarij stijgt hierdoor van 59,9 % in 2021 naar 71,8 % in 2022.

De nieuwe productie **groepsverzekeringen** realiseert in 2022 een premie-inkomen van 1,2 miljard euro, een daling met 8,0 % tegenover 2021. De directe kanalen en de makelarij zijn op dit vlak de voornaamste spelers, met marktaandelen van respectievelijk 48,4 % en 42,1 % in 2022. De exclusieve netwerken en bankverzekering hebben in 2022 ongeveer één tiende (9,5 %) van deze markt in handen. De nieuwe productie van groepsverzekeringen bestaat grotendeels uit koopsommen en voor het overige gedeelte uit vaste en flexibele premies.



Grafiek 29: Productie van nieuwe zaken leven groep (incl. eerste pijler)  
Uitsplitsing per kanaal in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021)

In 2022 brengen de **koopsommen** 1,0 miljard euro op, wat 65,3 miljoen euro minder (-6,0 %) is dan in 2021. Het incasso van de exclusieve netwerken en bankverzekering daalt met 38,2 miljoen euro (-30,7 %). De makelarij en de directe kanalen noteren kleinere incassodalingen, respectievelijk 22,4 miljoen euro (-5,2 %) en 4,7 miljoen euro (-0,9 %). Terwijl het marktaandeel van de directe kanalen stijgt van 49,2 % in 2021 naar 51,9 % in 2022, daalt dat van de exclusieve netwerken en bankverzekering van 11,4 % naar 8,4 %. De makelaars bezitten in 2022 een marktaandeel van 39,7 %.

De omzet via de **vaste en flexibele premies** kent in 2022 een daling met 36,6 miljoen euro (-20,3 %) en bedraagt 143,3 miljoen euro. Bij de makelarij daalt de omzet met 23,5 miljoen euro (-21,7 %) en bij de directe kanalen met 13,4 miljoen euro (-28,4 %). Het incasso van de exclusieve netwerken en bankverzekering stijgt daarentegen lichtjes, met 0,3 miljoen euro (+1,2 %). Dankzij hun incassogroei winnen de exclusieve netwerken en bankverzekering 3,7 procentpunten marktaandeel en komen ze uit op 17,4 % in 2022. Dit marktaandeel is weliswaar nog steeds kleiner dan dat van de makelaars en de directe kanalen, die in 2022 respectievelijk 58,9 % en 23,6 % van de omzet realiseren.



## Bijlage 1

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

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

Verzekeringsonderneming	Uithangborden	
	Verzekeringsbankieren	Bankverzekering
AG Insurance	Fintro	BNP Paribas Fortis Bpost bank
Argenta Verzekeringen		Argenta
Belfius Insurance		Belfius Bank
CPH Life		Banque CPH
KBC Verzekeringen		KBC Bank CBC Banque
NN Insurance Belgium NN Non-Life Insurance		ING Bank
North Europe Life Belgium Partners Verzekeringen		Beobank

\* Zijn niet opgenomen in dit overzicht: partnerships tussen banken/kredietinstellingen, enerzijds en kredietverzekeraars en bijstandsverzekeraars, anderzijds.

## Bijlage 2

### Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel

Opmerking bij de tabellen:

- ▶ Wanneer een onderneming enkel een opsplitsing volgens de verschillende kanalen invulde voor het huidige jaar, werd deze opsplitsing ook doorgevoerd op de globale cijfers van het vorige jaar (of omgekeerd) om continuïteit van de cijfers te garanderen. Hierdoor kan het voorkomen dat het totaalbedrag voor een tak niet overeenkomt met de som van de deelproducten.
- ▶ Sommige verzekeraars zijn niet in staat om het incasso van de megabrokers af te splitsen, het totale incasso van de megabrokers is dus onderschat.

### Opsplitsing particulieren/ondernemingen

In deze editie werd aan de ondernemingen gevraagd om zelf het totale incasso Niet-Leven op te splitsen in het incasso voor particulieren, enerzijds, en het incasso voor ondernemingen, anderzijds. Zo werd meer dan 90 % van het totale incasso Niet-Leven correct ingedeeld volgens particulieren/ondernemingen. Voor de ondernemingen die deze opsplitsing niet konden opgeven, heeft Assuralia een benaderende raming gemaakt op basis van de indeling die in de edities 2012 en vorige werd gebruikt.

Globalisatie : Distributiekkanalen

Uitsplitsing incasso's Boekjaar 2022 (in euro) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
<b>INCASSO'S</b>					
1. ONGEVALLLEN	400.477.543	201.960.603	49.603.610	59.966.267	88.947.064
- Individueel en afhankelijkheid	201.372.651	111.252.478	26.694.672	24.252.020	39.173.481
- Collectief	199.104.892	90.708.125	22.908.938	35.714.248	49.773.582
2. ZIEKTE	2.020.457.979	1.323.477.534	60.262.566	66.124.740	570.593.138
- Individueel en afhankelijkheid	764.060.364	552.747.884	95.246.948		116.065.532
- Collectief	1.256.397.615	770.729.650	31.140.358		454.527.606
3. MOTORRIJTUIGEN	3.991.561.935	2.301.670.502	652.505.792	333.047.098	704.338.543
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	3.591.187.614	2.139.796.576	577.234.183	543.204.967	330.951.889
- Woningen	2.297.590.885	1.204.293.830	355.812.459	529.110.447	208.374.149
- Andere eenvoudige risico's	664.101.710	440.726.611	162.239.280		61.135.818
- Speciale risico's	629.495.019	494.776.135	73.276.964		61.441.921
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	1.135.673.521	764.724.059	123.687.539	62.490.316	184.771.608
- Privé-leven	279.019.015	144.397.152	43.992.099	60.056.898	30.572.866
- Andere	856.654.506	620.326.907	79.695.440	2.433.417	154.198.743
6. RECHTSBIJSTAND	671.851.838	434.379.932	88.951.784	82.401.919	66.118.203
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	894.368.779	504.950.096	92.632.321		296.786.361
8. ARBEIDSONGEVALLLEN	1.295.338.233	857.156.088	108.472.526		329.709.619
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	9.816.184.924	4.381.067.006	707.988.213	4.460.751.401	266.378.304
- Pensioensparen	972.891.792	399.828.154	256.826.418	285.664.432	30.572.787
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	640.930.280	294.723.916		346.206.364	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.902.310.007	1.140.793.921	208.755.478	495.109.671	57.650.936
- Andere verrichtingen tak 21	2.416.488.192	882.072.772	133.571.203	1.332.762.976	68.081.241
- Tak 23	3.385.460.737	1.305.806.614	93.355.399	1.975.747.612	10.551.111
- Tak 26	498.103.916	357.841.629		140.262.288	
10. GROEPSVERZEKERING	6.111.240.588	2.641.829.419	437.295.301		3.032.115.868
- Vaste en flexibele premies	5.081.868.788	2.232.665.421	351.211.636		2.497.991.731
- Koopsommen	1.029.371.800	409.163.998	86.083.664		534.124.137
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>14.000.917.442</b>	<b>8.528.115.390</b>	<b>1.715.987.158</b>	<b>1.184.598.470</b>	<b>2.572.216.425</b>
- particulieren	7.691.146.393	3.965.190.476	1.398.087.015	1.139.851.125	1.188.017.778
- ondernemingen	6.309.771.050	4.562.924.914	317.900.143	44.747.347	1.384.198.646
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>15.927.425.512</b>	<b>7.022.896.425</b>	<b>5.606.034.915</b>		<b>3.298.494.172</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>29.928.342.954</b>	<b>15.551.011.815</b>	<b>8.506.620.543</b>		<b>5.870.710.597</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	4.724.518.381	1.969.488.753	106.218.412	2.517.544.173	131.267.044
- Pensioensparen	78.677.209	19.283.178	25.720.957	33.515.128	157.946
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	101.259.513	28.351.108		72.908.406	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	358.760.103	205.832.832	37.142.561	113.532.175	2.252.536
- Andere verrichtingen tak 21	1.281.160.128	347.902.232	10.042.280	896.998.093	26.217.523
- Tak 23	2.406.557.511	1.010.277.774	27.618.158	1.360.919.509	7.742.069
- Tak 26	498.103.916	357.841.629		140.262.288	
12. GROEPSVERZEKERING	1.172.627.756	493.593.930	111.063.116		567.970.709
- Vaste en flexibele premies	143.255.956	84.429.932	24.979.452		33.846.572
- Koopsommen	1.029.371.800	409.163.998	86.083.664		534.124.137

Globalisatie : Distributiekanaal

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2022 (in %) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
<b>INCASSO'S</b>					
<b>1. ONGEVALLEN</b>	100,0%	50,4%	12,4%	15,0%	22,2%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	55,2%	13,3%	12,0%	19,5%
- Collectief	100,0%	45,6%	11,5%	17,9%	25,0%
<b>2. ZIEKTE</b>	100,0%	65,5%	3,0%	3,3%	28,2%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	72,3%	12,5%		15,2%
- Collectief	100,0%	61,3%	2,5%		36,2%
<b>3. MOTORRIJTUIGEN</b>	100,0%	57,7%	16,3%	8,3%	17,6%
<b>4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>	100,0%	59,6%	16,1%	15,1%	9,2%
- Woningen	100,0%	52,4%	15,5%	23,0%	9,1%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	66,4%	24,4%		9,2%
- Speciale risico's	100,0%	78,6%	11,6%		9,8%
<b>5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>	100,0%	67,3%	10,9%	5,5%	16,3%
- Privé-leven	100,0%	51,8%	15,8%	21,5%	11,0%
- Andere	100,0%	72,4%	9,3%	0,3%	18,0%
<b>6. RECHTSBIJSTAND</b>	100,0%	64,7%	13,2%	12,3%	9,8%
<b>7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>	100,0%	56,5%	10,4%		33,2%
<b>8. ARBEIDSONGEVALLEN</b>	100,0%	66,2%	8,4%		25,5%
<b>9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	100,0%	44,6%	7,2%	45,4%	2,7%
- Pensioensparen	100,0%	41,1%	26,4%	29,4%	3,1%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	46,0%		54,0%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	60,0%	11,0%	26,0%	3,0%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	36,5%	5,5%	55,2%	2,8%
- Tak 23	100,0%	38,6%	2,8%	58,4%	0,3%
- Tak 26	100,0%	71,8%		28,2%	
<b>10. GROEPSVERZEKERING</b>	100,0%	43,2%	7,2%		49,6%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	43,9%	6,9%		49,2%
- Koopsommen	100,0%	39,7%	8,4%		51,9%
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>100,0%</b>	<b>60,9%</b>	<b>12,3%</b>	<b>8,5%</b>	<b>18,4%</b>
- particulieren	100,0%	51,6%	18,2%	14,8%	15,4%
- ondernemingen	100,0%	72,3%	5,0%	0,7%	21,9%
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>100,0%</b>	<b>44,1%</b>	<b>35,2%</b>		<b>20,7%</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>100,0%</b>	<b>52,0%</b>	<b>28,4%</b>		<b>19,6%</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
<b>11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>	100,0%	41,7%	2,2%	53,3%	2,8%
- Pensioensparen	100,0%	24,5%	32,7%	42,6%	0,2%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	28,0%		72,0%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	57,4%	10,4%	31,6%	0,6%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	27,2%	0,8%	70,0%	2,0%
- Tak 23	100,0%	42,0%	1,1%	56,6%	0,3%
- Tak 26	100,0%	71,8%		28,2%	
<b>12. GROEPSVERZEKERING</b>	100,0%	42,1%	9,5%		48,4%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	58,9%	17,4%		23,6%
- Koopsommen	100,0%	39,7%	8,4%		51,9%

Globalisatie : Distributiekkanalen

Uitsplitsing incasso's Boekjaar 2021 (in euro) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
<b>INCASSO'S</b>					
1. ONGEVALLLEN	401.835.881	202.498.125	47.031.715	59.443.512	92.862.530
- Individueel en afhankelijkheid	198.294.992	111.709.905	24.672.515	22.127.877	39.784.697
- Collectief	203.540.889	90.788.220	22.359.201	37.315.635	53.077.833
2. ZIEKTE	1.941.601.620	1.264.326.724	56.637.407	67.368.744	553.268.745
- Individueel en afhankelijkheid	742.439.821	537.713.922	96.119.650		108.606.248
- Collectief	1.199.161.799	726.612.801	27.886.500		444.662.498
3. MOTORRIJTUIGEN	3.928.849.517	2.268.445.783	629.133.921	326.299.923	704.969.890
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	3.354.528.849	2.000.724.113	537.958.256	505.795.402	310.051.077
- Woningen	2.144.921.660	1.127.904.438	332.257.203	492.673.297	192.086.723
- Andere eenvoudige risico's	625.938.895	417.300.139	153.762.849		54.875.907
- Speciale risico's	583.668.293	455.519.536	65.060.309		63.088.447
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	1.080.751.124	727.042.549	116.604.931	59.679.838	177.423.807
- Privé-leven	268.321.031	140.717.742	42.410.315	57.771.047	27.421.928
- Andere	812.430.093	586.324.808	74.194.616	1.908.791	150.001.879
6. RECHTSBIJSTAND	640.520.662	418.038.105	84.272.442	74.156.001	64.054.116
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	769.151.652	419.665.130	84.281.427		265.205.095
8. ARBEIDSONGEVALLLEN	1.201.558.814	807.344.841	105.334.300		288.879.672
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	10.165.269.367	4.943.191.471	704.548.820	4.229.492.194	288.036.882
- Pensioensparen	1.025.310.911	423.930.677	265.689.713	302.262.153	33.428.366
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	629.410.500	297.266.330		332.144.170	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	2.037.115.599	1.271.498.677	199.332.012	505.794.237	60.490.674
- Andere verrichtingen tak 21	1.982.838.049	856.212.019	142.865.043	903.416.185	80.344.802
- Tak 23	3.763.177.166	1.658.707.812	82.878.111	2.009.980.036	11.611.207
- Tak 26	727.417.142	435.575.956		291.841.186	
10. GROEPSVERZEKERING	5.853.677.431	2.431.997.059	452.683.062		2.968.997.311
- Vaste en flexibele premies	4.759.000.543	2.000.391.155	328.406.264		2.430.203.123
- Koopsommen	1.094.676.888	431.605.904	124.276.798		538.794.187
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>13.318.798.119</b>	<b>8.108.085.370</b>	<b>1.626.034.620</b>	<b>1.127.963.197</b>	<b>2.456.714.933</b>
- particulieren	7.389.921.324	3.823.409.662	1.331.388.888	1.091.820.769	1.143.302.005
- ondernemingen	5.928.876.797	4.284.675.708	294.645.732	36.142.429	1.313.412.927
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>16.018.946.798</b>	<b>7.375.188.530</b>	<b>5.386.724.075</b>		<b>3.257.034.193</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>29.337.744.917</b>	<b>15.483.273.900</b>	<b>8.140.721.893</b>		<b>5.713.749.125</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	4.993.964.694	2.524.607.766	114.032.432	2.209.251.582	146.072.915
- Pensioensparen	84.051.894	22.652.430	24.704.264	36.499.999	195.203
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	109.792.011	35.579.774		74.212.236	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	460.117.893	293.538.465	38.634.477	124.774.143	3.170.807
- Andere verrichtingen tak 21	814.183.503	311.391.145	7.989.887	459.303.240	35.499.231
- Tak 23	2.798.402.251	1.425.869.997	34.887.803	1.327.717.077	9.927.374
- Tak 26	727.417.142	435.575.956		291.841.186	
12. GROEPSVERZEKERING	1.274.524.068	539.493.569	148.965.590		586.064.911
- Vaste en flexibele premies	179.847.180	107.887.665	24.688.792		47.270.724
- Koopsommen	1.094.676.888	431.605.904	124.276.798		538.794.187

Globalisatie : Distributiekanalen

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2021 (in %) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
<b>INCASSO'S</b>					
1. ONGEVALLEN	100,0%	50,4%	11,7%	14,8%	23,1%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	56,3%	12,4%	11,2%	20,1%
- Collectief	100,0%	44,6%	11,0%	18,3%	26,1%
2. ZIEKTE	100,0%	65,1%	2,9%	3,5%	28,5%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	72,4%	12,9%		14,6%
- Collectief	100,0%	60,6%	2,3%		37,1%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	57,7%	16,0%	8,3%	17,9%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	59,6%	16,0%	15,1%	9,2%
- Woningen	100,0%	52,6%	15,5%	23,0%	9,0%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	66,7%	24,6%		8,8%
- Speciale risico's	100,0%	78,0%	11,1%		10,8%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	67,3%	10,8%	5,5%	16,4%
- Privé-leven	100,0%	52,4%	15,8%	21,5%	10,2%
- Andere	100,0%	72,2%	9,1%	0,2%	18,5%
6. RECHTSBIJSTAND	100,0%	65,3%	13,2%	11,6%	10,0%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	54,6%	11,0%		34,5%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	67,2%	8,8%		24,0%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	48,6%	6,9%	41,6%	2,8%
- Pensioensparen	100,0%	41,3%	25,9%	29,5%	3,3%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	47,2%		52,8%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	62,4%	9,8%	24,8%	3,0%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	43,2%	7,2%	45,6%	4,1%
- Tak 23	100,0%	44,1%	2,2%	53,4%	0,3%
- Tak 26	100,0%	59,9%		40,1%	
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	41,5%	7,7%		50,7%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	42,0%	6,9%		51,1%
- Koopsommen	100,0%	39,4%	11,4%		49,2%
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>	<b>100,0%</b>	<b>60,9%</b>	<b>12,2%</b>	<b>8,5%</b>	<b>18,4%</b>
- particulieren	100,0%	51,7%	18,0%	14,8%	15,5%
- ondernemingen	100,0%	72,3%	5,0%	0,6%	22,2%
<b>TOTAAL LEVEN</b>	<b>100,0%</b>	<b>46,0%</b>	<b>33,6%</b>		<b>20,3%</b>
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>	<b>100,0%</b>	<b>52,8%</b>	<b>27,7%</b>		<b>19,5%</b>
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	50,6%	2,3%	44,2%	2,9%
- Pensioensparen	100,0%	27,0%	29,4%	43,4%	0,2%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	32,4%		67,6%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	63,8%	8,4%	27,1%	0,7%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	38,2%	1,0%	56,4%	4,4%
- Tak 23	100,0%	51,0%	1,2%	47,4%	0,4%
- Tak 26	100,0%	59,9%		40,1%	
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	42,3%	11,7%		46,0%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	60,0%	13,7%		26,3%
- Koopsommen	100,0%	39,4%	11,4%		49,2%

## Globalisatie : Distributiekanaal

2022 vs 2021	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
<b>INCASSO'S</b>					
<b>1. ONGEVALLEN</b>					
- Individueel en afhankelijkheid		-1,1%			
- Collectief					-1,1%
<b>2. ZIEKTE</b>					
- Individueel en afhankelijkheid					
- Collectief					
<b>3. MOTORRIJTUIGEN</b>					
<b>4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN</b>					
- Woningen					
- Andere eenvoudige risico's					
- Speciale risico's					-1,0%
<b>5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID</b>					
- Privé-leven					
- Andere					
<b>6. RECHTSBIJSTAND</b>					
<b>7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN</b>		1,9%			-1,3%
<b>8. ARBEIDSONGEVALLEN</b>		-1,0%			1,4%
<b>9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>		-4,0%		3,8%	
- Pensioensparen					
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen		-1,2%		1,2%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		-2,4%	1,2%	1,2%	
- Andere verrichtingen tak 21		-6,7%	-1,7%	9,6%	-1,2%
- Tak 23		-5,5%		4,9%	
- Tak 26		12,0%		-12,0%	
<b>10. GROEPSVERZEKERING</b>		1,7%			-1,1%
- Vaste en flexibele premies		1,9%			-1,9%
- Koopsommen				-3,0%	2,7%
<b>TOTAAL NIET-LEVEN</b>					
- particulieren					
- ondernemingen					
<b>TOTAAL LEVEN</b>		-1,9%		1,6%	
<b>TOTAAL NIET-LEVEN &amp; LEVEN</b>					
<b>PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN</b>					
<b>11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING</b>		-8,9%		9,0%	
- Pensioensparen		-2,4%	3,3%		
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen		-4,4%		4,4%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		-6,4%	2,0%	4,5%	
- Andere verrichtingen tak 21		-11,1%		13,6%	-2,3%
- Tak 23		-9,0%		9,1%	
- Tak 26		12,0%		-12,0%	
<b>12. GROEPSVERZEKERING</b>				-2,2%	2,5%
- Vaste en flexibele premies		-1,1%		3,7%	-2,7%
- Koopsommen				-3,0%	2,7%

## Bijlage 3

### Grafieken

Grafieken met betrekking tot de totale productie

- Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen 2011-2022
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021)
  - o Per distributievorm
  - o Per distributiekanaal\*
- Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen 2011-2022

voor de volgende categorieën van verzekeringen

- Het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven
- De niet-levensverzekeringen
- De levensverzekeringen
- De individuele levensverzekeringen
- De individuele levensverzekeringen Tak 21 en 26
- De individuele levensverzekeringen Tak 23
- De groepsverzekeringen

Grafieken met betrekking tot de nieuwe productie

- Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021)
  - o Per distributievorm

voor de volgende categorieën van verzekeringen

- De individuele levensverzekeringen
  - o Leven individueel (Takken 21-23-26)
  - o Pensioensparen
  - o Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen
  - o Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen
  - o Andere verrichtingen Tak 21
  - o Tak 23
  - o Tak 26
- De groepsverzekeringen
  - o Leven groep
  - o Vaste en flexibele premies
  - o Koopsommen

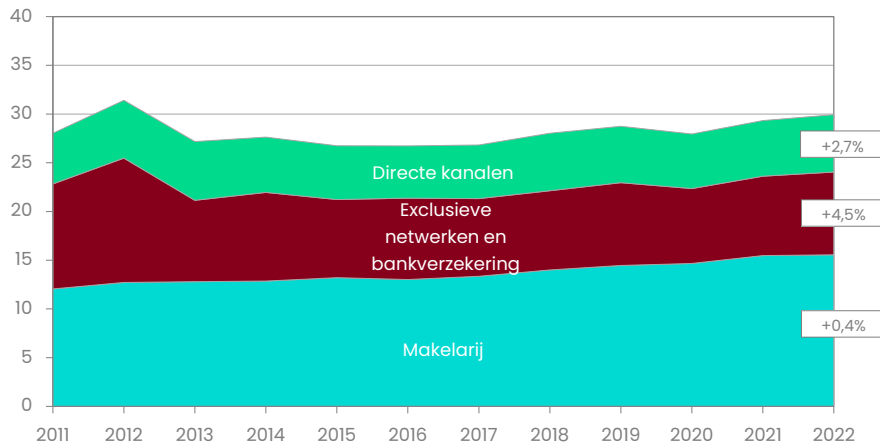
---

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



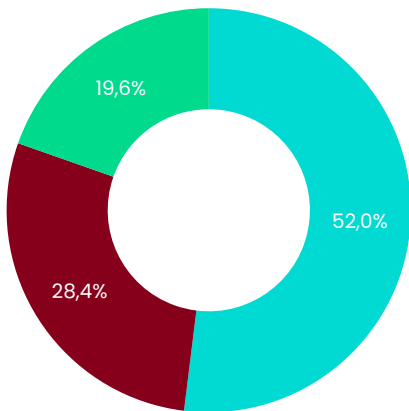
**DISTRIBUTIEKANALEN 2022: GEHEEL VERZEKERINGEN NIET-LEVEN EN LEVEN**

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

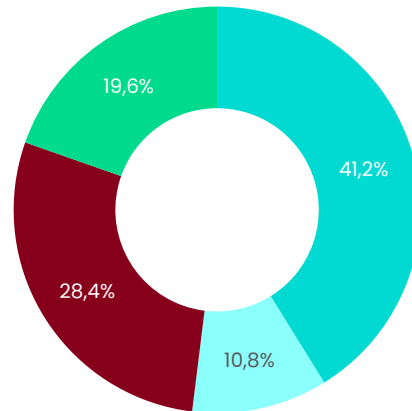


**Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021)**

**Per distributievorm**



**Per distributiekanaal**



Makelarij (-0,8 pp)

Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,7 pp)

Directe kanalen (+0,1 pp)

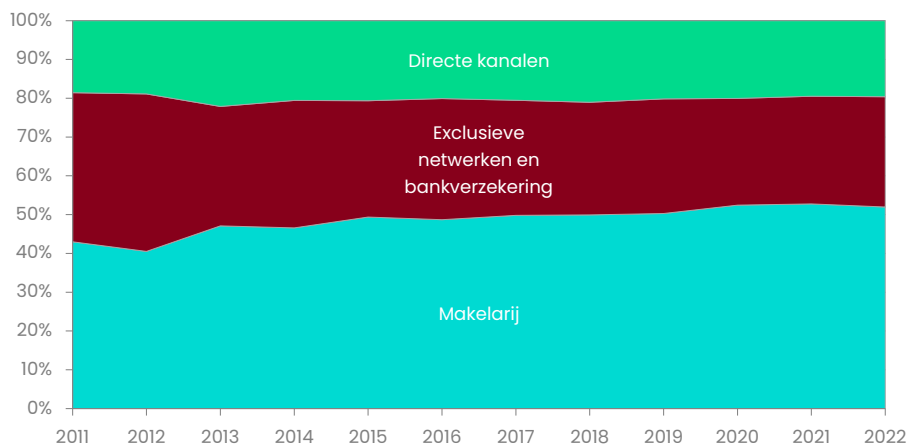
A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-1,3 pp)

A.3 Megabrokers (+0,5 pp)

B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (+0,7 pp)

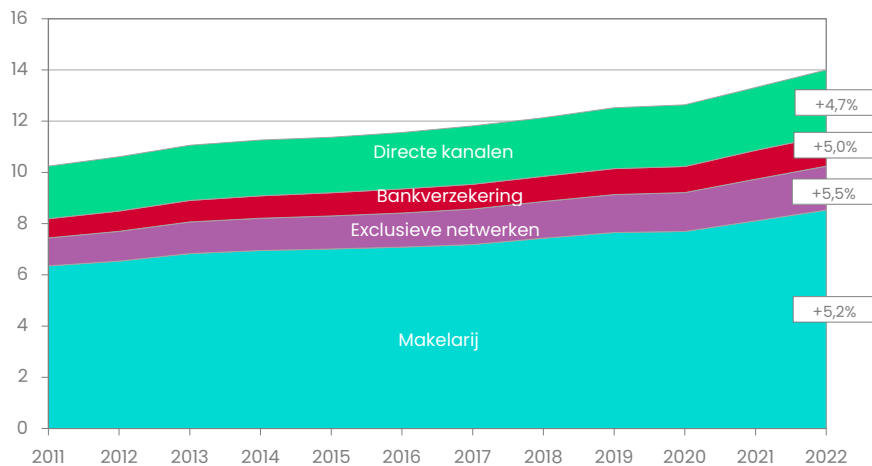
D Directe kanalen (+0,1 pp)

**Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen**



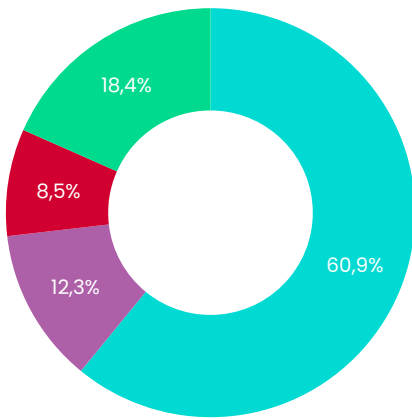
**DISTRIBUTIEKANALEN 2022: NIET-LEVENSVZERKERINGEN**

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

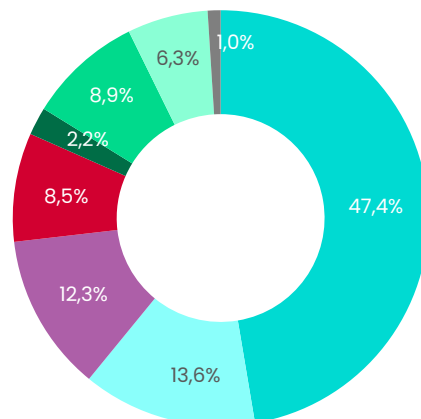


**Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021)**

**Per distributievorm**



**Per distributiekanaal**



Makelarij (0,0 pp)

Exclusieve netwerken (0,0 pp)

Bankverzekering (0,0 pp)

Directe kanalen (-0,1 pp)

A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,3 pp)

A.3 Megabrokers (+0,3 pp)

B Exclusieve netwerken (0,0 pp)

C Bankverzekering (0,0 pp)

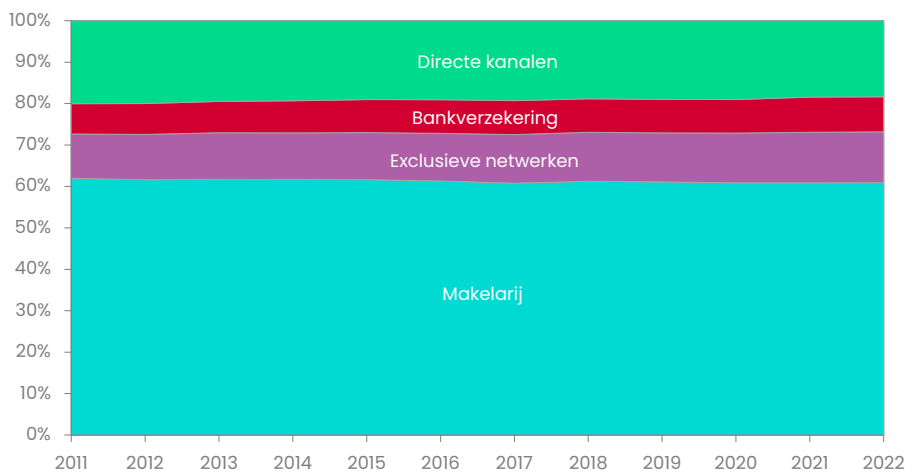
D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,1 pp)

D.2 Directe verkoop (B to B) (+0,1 pp)

D.3 Direct marketing (B to C) (-0,1 pp)

Andere kanalen (0,0 pp)

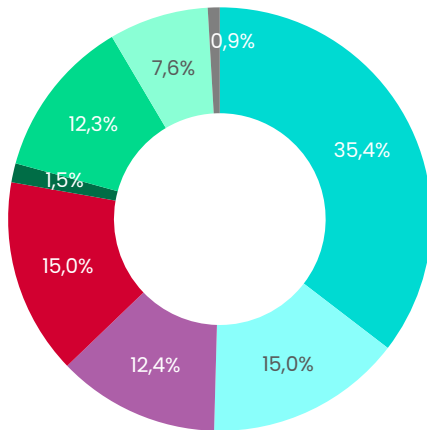
**Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen**



**DISTRIBUTIEKANALEN 2022: NIET-LEVENSVZERKERINGEN PER TAK**

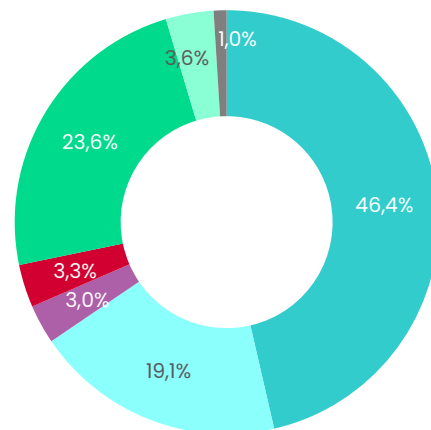
**Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021) per distributiekanaal**

**Ongevallen**



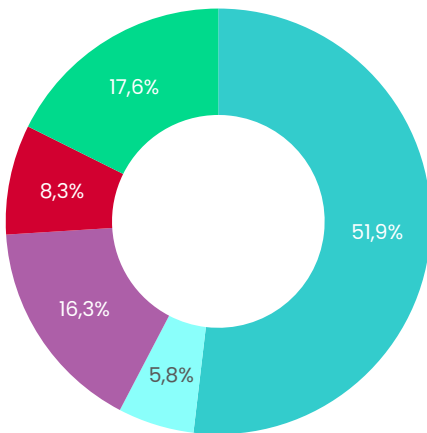
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+2,1 pp)
- A.3 Megabrokers (-2,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,7 pp)
- C Bankverzekering (+0,2 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (0,0 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,8 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+0,1 pp)
- Andere kanalen (-0,2 pp)

**Ziekte**



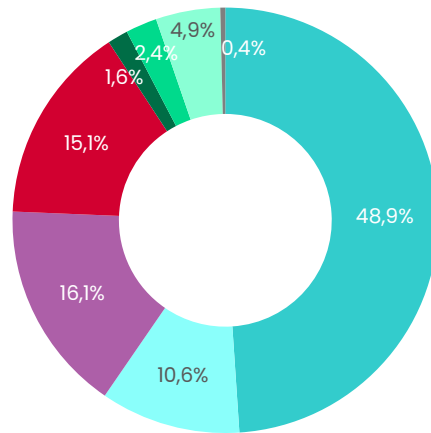
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,1 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,3 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- C Bankverzekering (-0,2 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (0,0 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,3 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+0,1 pp)
- Andere kanalen (-0,1 pp)

**Motorrijtuigen**



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

**Brand**

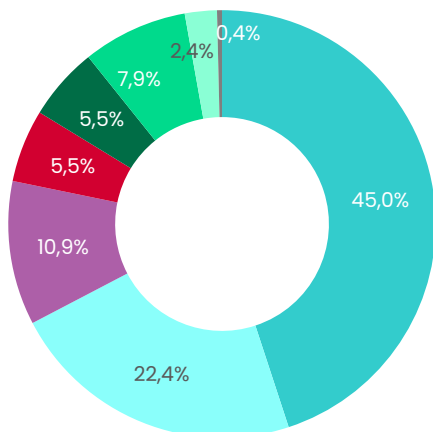


- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,4 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,4 pp)
- B Exclusieve netwerken (0,0 pp)
- C Bankverzekering (0,0 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (0,0 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (0,0 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (0,0 pp)
- Andere kanalen (0,0 pp)

**DISTRIBUTIEKANALEN 2022: NIET-LEVENSVZERKERINGEN PER TAK**

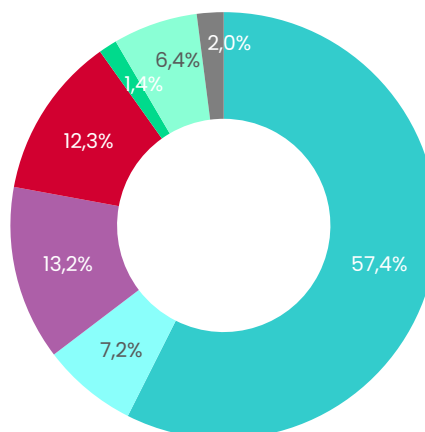
**Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021) per distributiekanaal**

**Algemene BA**



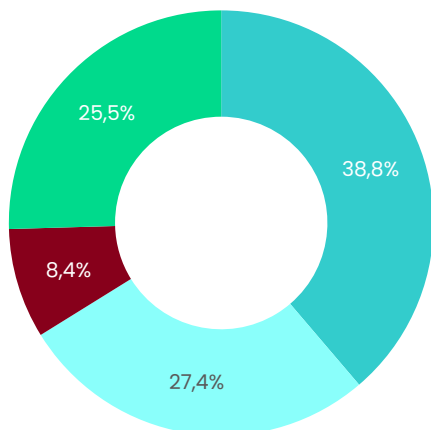
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,3 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,4 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- C Bankverzekering (0,0 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (+0,1 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,3 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+0,1 pp)
- Andere kanalen (-0,1 pp)

**Rechtsbijstand**



- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-1,5 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,9 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- C Bankverzekering (+0,7 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (+0,1 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (-0,2 pp)
- Andere kanalen (-0,1 pp)

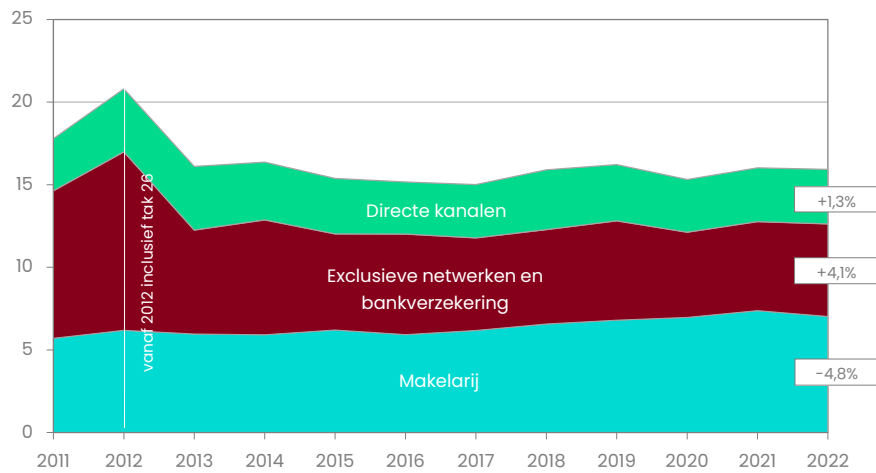
**Arbeidsongevallen**



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

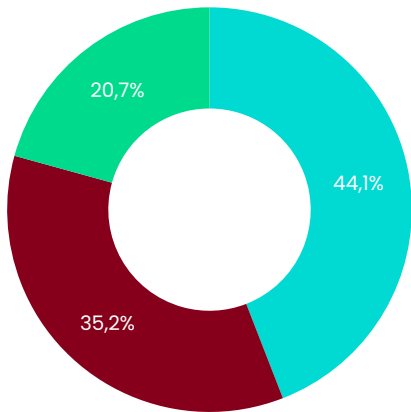
**DISTRIBUTIEKANALEN 2022: LEVENSVZERKERINGEN**

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

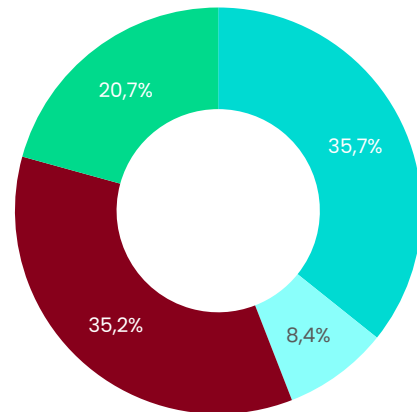


**Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021)**

**Per distributievorm**



**Per distributiekanal**



■ Makelarij (-1,9 pp)

■ Exclusieve netwerken en bankverzekering (+1,6 pp)

■ Directe kanalen (+0,4 pp)

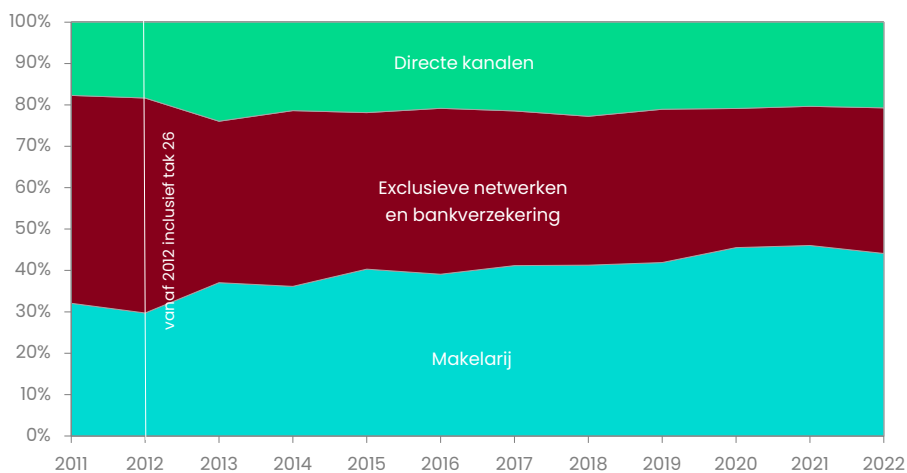
■ A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-2,4 pp)

■ A.3 Megabrokers (+0,4 pp)

■ B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (+1,6 pp)

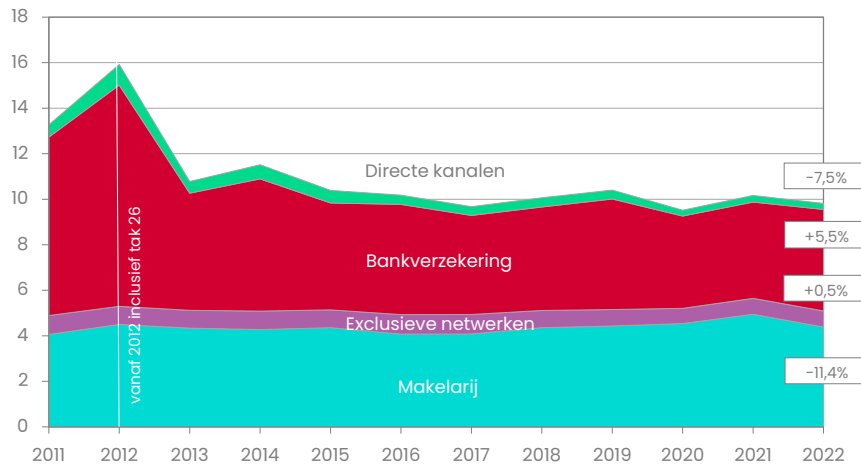
■ D Directe kanalen (+0,4 pp)

**Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen**



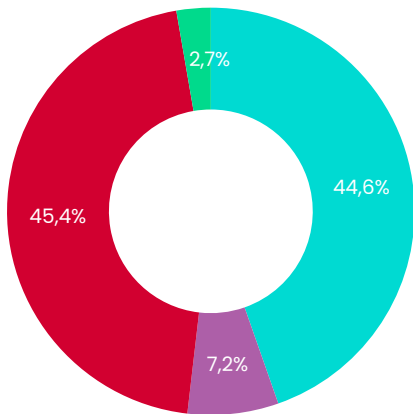
# DISTRIBUTIEKANALEN 2022: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAKKEN 21, 23 EN 26)

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

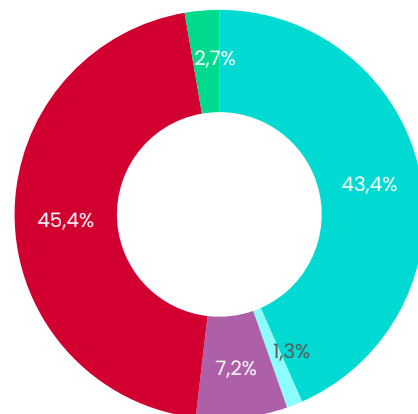


**Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021)**

**Per distributievorm**



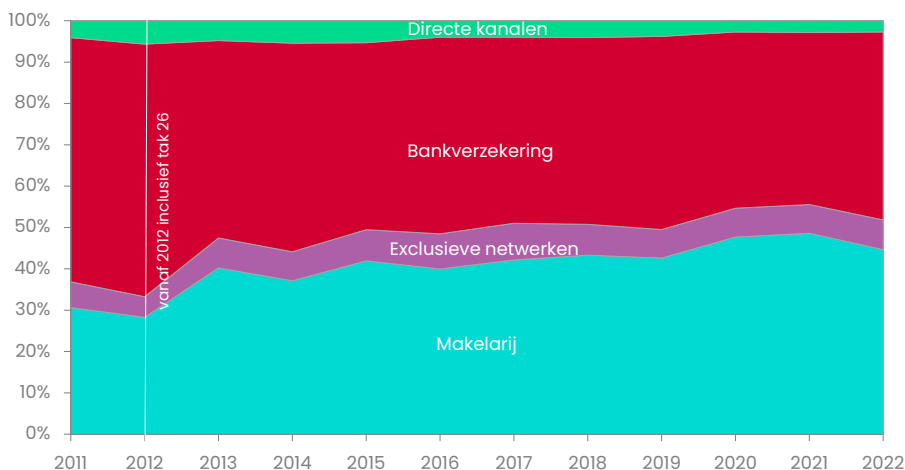
**Per distributiekanal**



- Makelarij (-4,0 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- Bankverzekering (+3,8 pp)
- Directe kanalen (-0,1 pp)

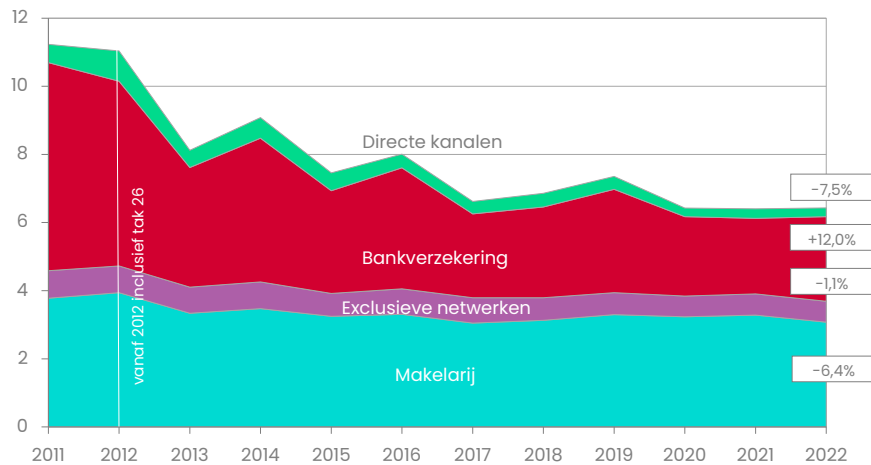
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-3,1 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,9 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,3 pp)
- C Bankverzekering (+3,8 pp)
- D Directe kanalen (-0,1 pp)

**Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen**

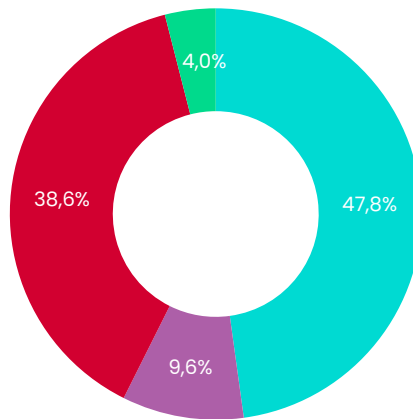


# DISTRIBUTIEKANALEN 2022: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAKKEN 21 EN 26)

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

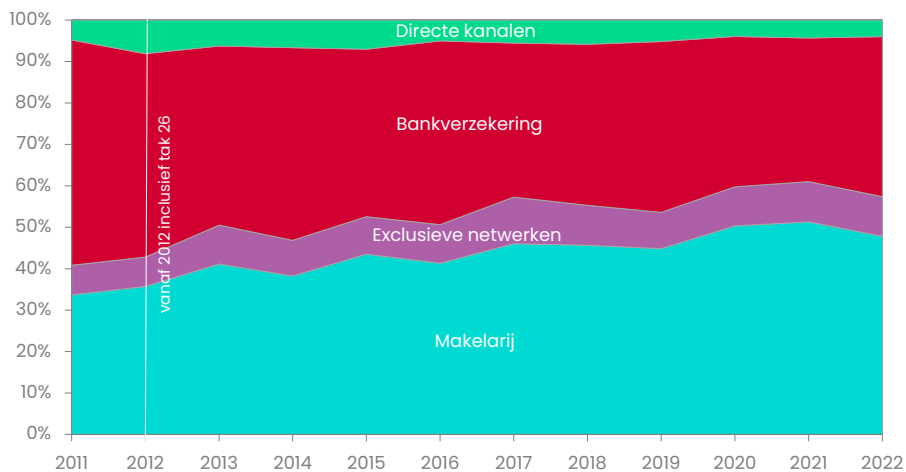


**Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021) per distributievorm**



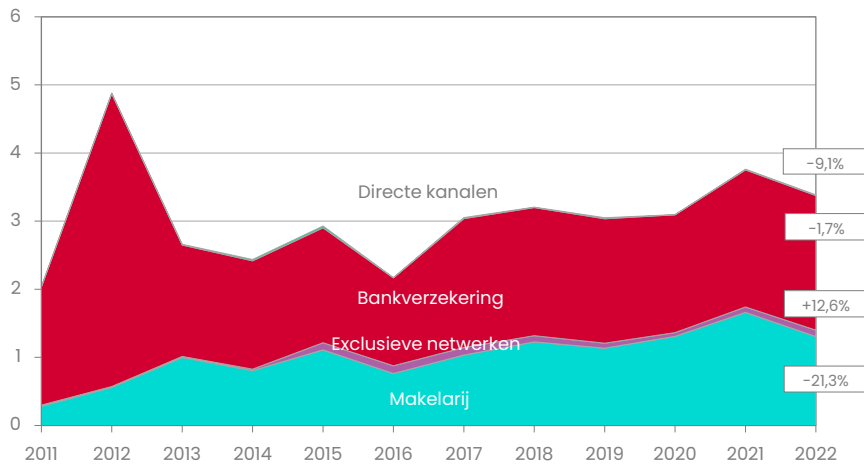
- Makelarij (-3,5 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,2 pp)
- Bankverzekering (+4,0 pp)
- Directe kanalen (-0,3 pp)

**Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen**

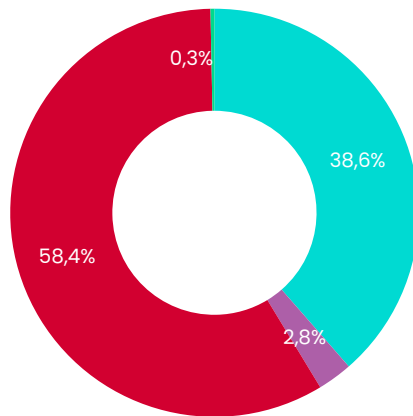


**DISTRIBUTIEKANALEN 2022: INDIVIDUELE TAK 23-LEVENSVZERKERINGEN**

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

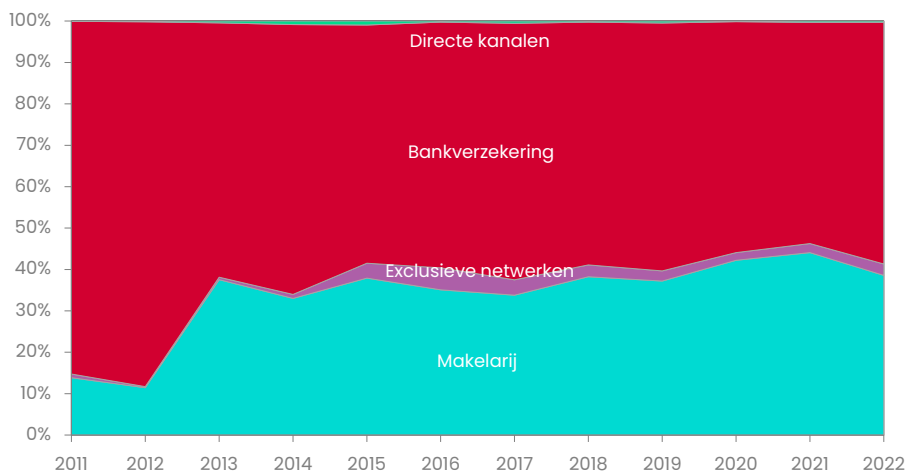


**Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021) per distributievorm**



- Makelarij (-5,5 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,6 pp)
- Bankverzekering (+4,9 pp)
- Directe kanalen (0,0 pp)

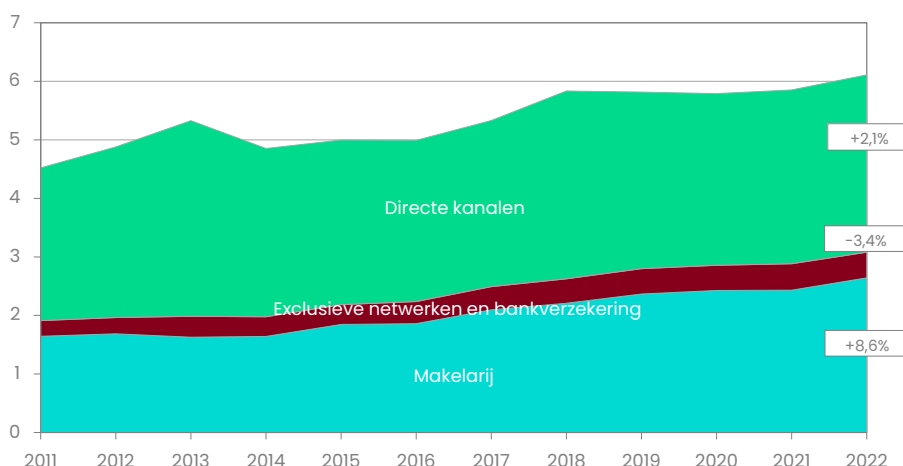
**Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen**



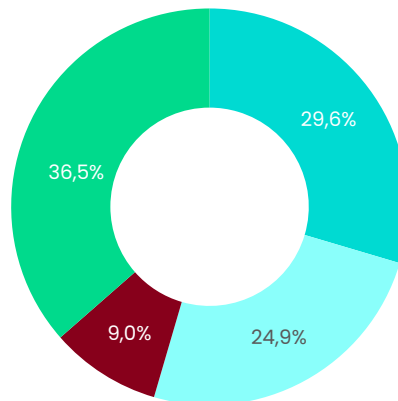
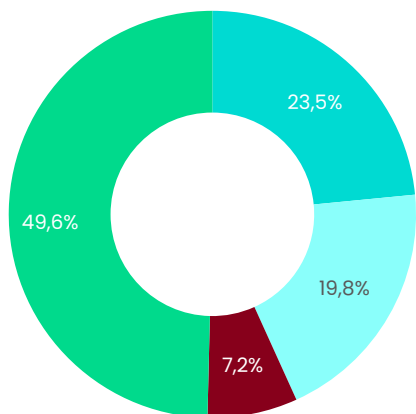


# DISTRIBUTIEKANALEN 2022: GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. EERSTE PIJLER)

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

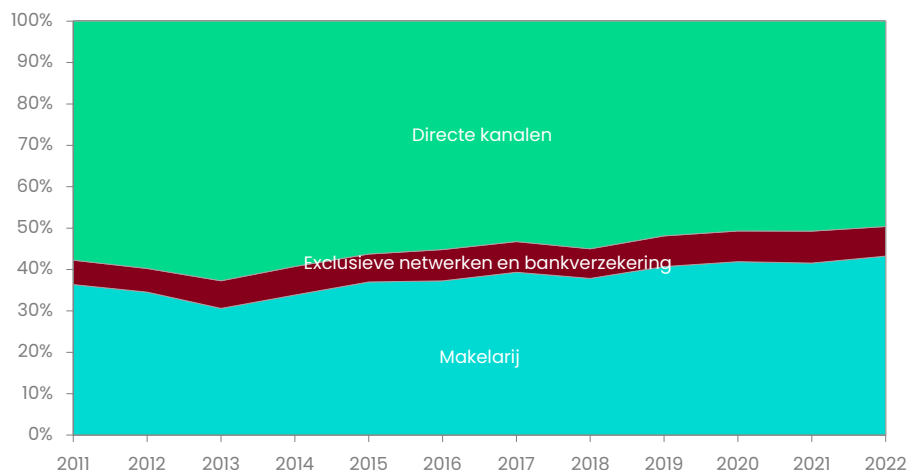


**Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021) per distributiekanaal**  
 Inclusief eerste pijler Exclusief eerste pijler



- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li><span style="color: #008080;">■</span> A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,2 pp)</li> <li><span style="color: #00BFFF;">■</span> A.3 Megabrokers (+1,9 pp)</li> <li><span style="color: #800000;">■</span> B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,6 pp)</li> <li><span style="color: #008000;">■</span> D Directe kanalen (-1,1 pp)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><span style="color: #008080;">■</span> A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,3 pp)</li> <li><span style="color: #00BFFF;">■</span> A.3 Megabrokers (+2,3 pp)</li> <li><span style="color: #800000;">■</span> B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,7 pp)</li> <li><span style="color: #008000;">■</span> D Directe kanalen (-1,3 pp)</li> </ul> |
|---|---|

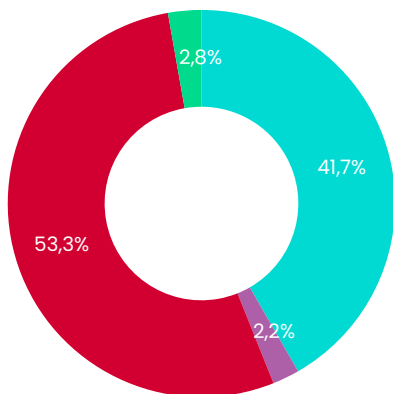
**Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen**



# DISTRIBUTIEKANALEN 2022: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

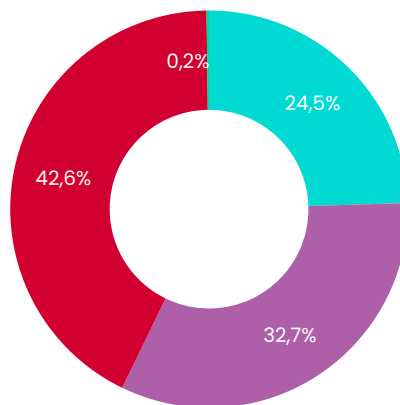
## Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021) per distributievorm

### Takken 21, 23 en 26



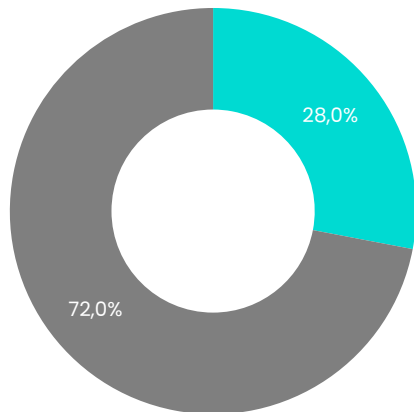
- Makelarij (-8,9 pp)
- Exclusieve netwerken (0,0 pp)
- Bankverzekering (+9,0 pp)
- Directe kanalen (-0,1 pp)

### Pensioensparen



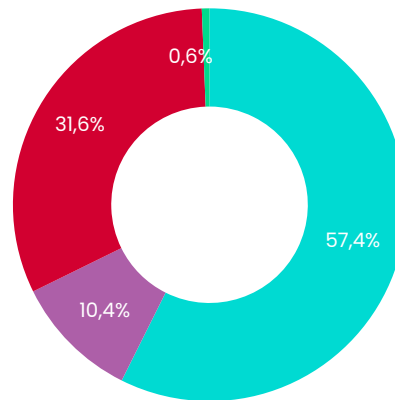
- Makelarij (-2,4 pp)
- Exclusieve netwerken (+3,3 pp)
- Bankverzekering (-0,8 pp)
- Directe kanalen (0,0 pp)

### Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen



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

### Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen

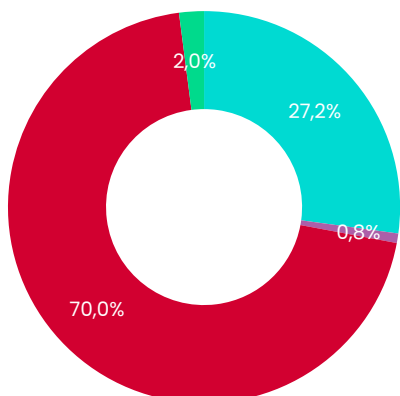


- Makelarij (-6,4 pp)
- Exclusieve netwerken (+2,0 pp)
- Bankverzekering (+4,5 pp)
- Directe kanalen (-0,1 pp)

## DISTRIBUTIEKANALEN 2022: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

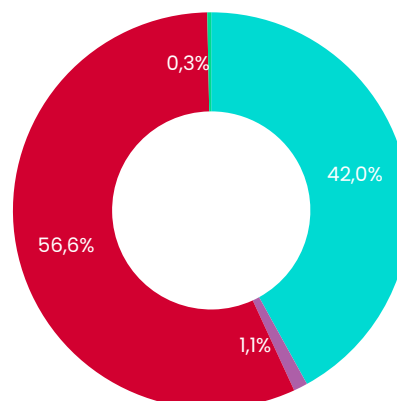
### Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021) per distributievorm

#### Andere verrichtingen Tak 21



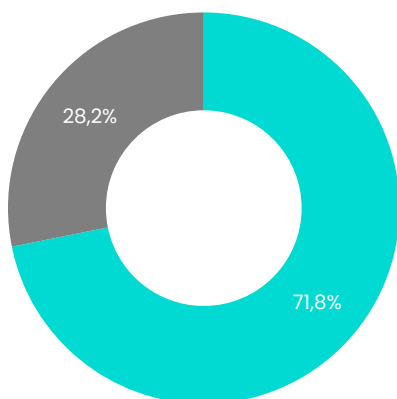
- Makelarij (-11,1 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,2 pp)
- Bankverzekering (+13,6 pp)
- Directe kanalen (-2,3 pp)

#### Tak 23



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

#### Tak 26

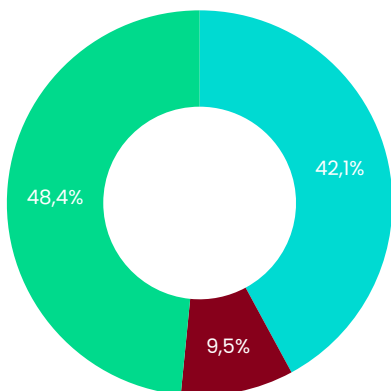


- Makelarij (+12,0 pp)
- Andere kanalen (-12,0 pp)

## DISTRIBUTIEKANALEN 2022: NIEUWE PRODUCTIE GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. 1<sup>E</sup> PIJLER)

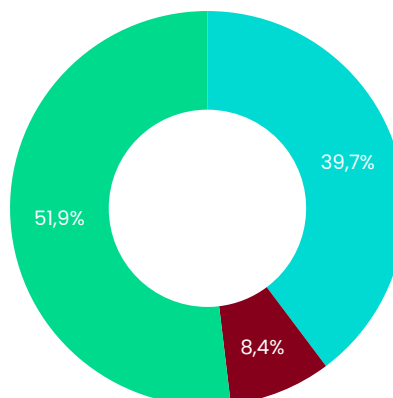
### Uitsplitsing premie-inkomen in 2022 (ontwikkeling t.o.v. 2021) per distributievorm

#### Leven groep



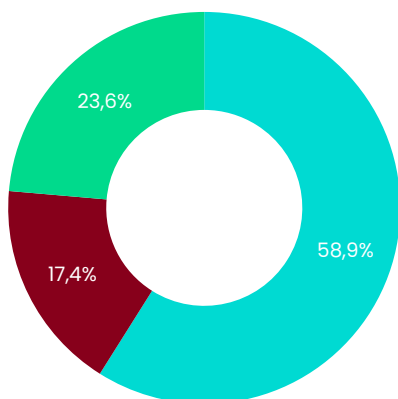
- Makelarij (-0,2 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (-2,2 pp)
- Directe kanalen (+2,5 pp)

#### Koopsommen



- Makelarij (+0,3 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (-3,0 pp)
- Directe kanalen (+2,7 pp)

#### Vaste en flexibele premies



- Makelarij (-1,1 pp)
- Exclusieve netwerken en bankverzekering (+3,7 pp)
- Directe kanalen (-2,7 pp)