



## Canaux de distribution de l'assurance – Chiffres 2023

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 2023 et des exercices précédents.

Au niveau du secteur, l'encaissement global pour les assurances-vie et non-vie progresse, passant de 29,9 milliards d'euros en 2022 à 31,7 milliards d'euros en 2023, soit une croissance nominale de 5,8 %. Compte tenu d'une inflation de 4,1 % en 2023, cela représente une hausse de 1,7 % en termes réels.

En ventilant cette évolution de l'encaissement, il apparaît que les activités non-vie (+9,3 %), vie individuelle branches 21 et 26 (+5,6 %) et vie groupe (+10,4 %) enregistrent un chiffre d'affaires plus élevé en 2023 qu'en 2022. En revanche, le chiffre d'affaires des assurances individuelles de la branche 23 est en recul de 16,3 %, malgré le contexte financier plus favorable. C'est avec un effet de retard que l'inflation exceptionnellement élevée de 2022 (+9,6 %) a joué également un rôle en 2023 dans l'évolution des encaissements. En outre, la hausse des taux d'intérêt a ravivé l'intérêt pour les assurances-vie individuelles à taux garanti (branches 21 et 26). L'attrait accru des produits à taux d'intérêt garanti a probablement joué en défaveur des produits de la branche 23. Dans ce contexte, les différents canaux de distribution ont cherché pour plusieurs produits d'assurance à profiter d'une partie de la croissance du marché et à faire également preuve de résilience dans des segments de marché en repli.

Les courtiers s'adjugent en 2023 52,0 % de l'encaissement global vie et non-vie, contre 52,1 % en 2022. Leur part de marché pour l'ensemble des activités non-vie se stabilise à 60,9 %. Pour les assurances-vie individuelles et les assurances de groupe, la part de marché des courtiers subit une légère baisse, vers respectivement 44,3 % et 42,9 %.

Les agents et les bancassureurs enregistrent un recul de 1,2 point de pourcentage et s'adjugent en 2023 un peu plus d'un quart (27,2 %) de l'encaissement global. La bancassurance atteint une part de marché de 45,6 % en 2023 pour les assurances-vie individuelles et demeure de ce fait le principal distributeur de ces produits. Entre 2022 et 2023, les parts de marché des agents ne présentent que des fluctuations limitées pour la majeure partie des produits d'assurance considérés. Mais à la différence de la tendance à la hausse de ces dernières années, la part de marché des agents dans la nouvelle production d'assurances épargne-pension est en baisse de 7,6 points de pourcentage, à savoir de 32,7 % en 2022 à 25,1 % en 2023.

La part de marché des canaux directs dans le total des encaissements augmente de 19,5 % en 2022 à 20,7 % en 2023. En non-vie, ils gagnent du terrain au niveau des assurances accidents collectives, où leur part de marché progresse de 25,0 % en 2022 à 27,0 % en 2023. Les canaux directs réalisent leur principale part de marché encore et toujours avec les assurances de groupe. Dans ce segment, ils représentent près de la moitié (51,3 %) des ventes en 2023.

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](mailto: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)**.<sup>1</sup>

### 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.

---

<sup>1</sup> 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 nationaux<sup>2</sup>.

## **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 liés<sup>3</sup> : agent d'assurances qui, en raison d'une ou plusieurs convention(s) ou procuration(s), ne peut exercer une activité d'intermédiation en assurances, au nom et pour le compte, que :
  - d'une seule entreprise d'assurances ; ou
  - de plusieurs entreprises d'assurances, pour autant que les contrats d'assurance de ces entreprises n'entrent pas en concurrence entre eux ;

et agit sous l'entière responsabilité de celle(s)-ci pour les contrats d'assurance qui la (les) concernent respectivement.

*Dans les graphiques du présent rapport, nous reprenons toujours ce canal de distribution sous la dénomination de « Réseaux exclusifs ».*

---

<sup>2</sup> ADD NV, Agallis NV, Allia Insurance Brokers NV, Altro Financial Solutions NV, 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, 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

<sup>3</sup> 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 2023 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 2023 du marché belge de l'assurance.

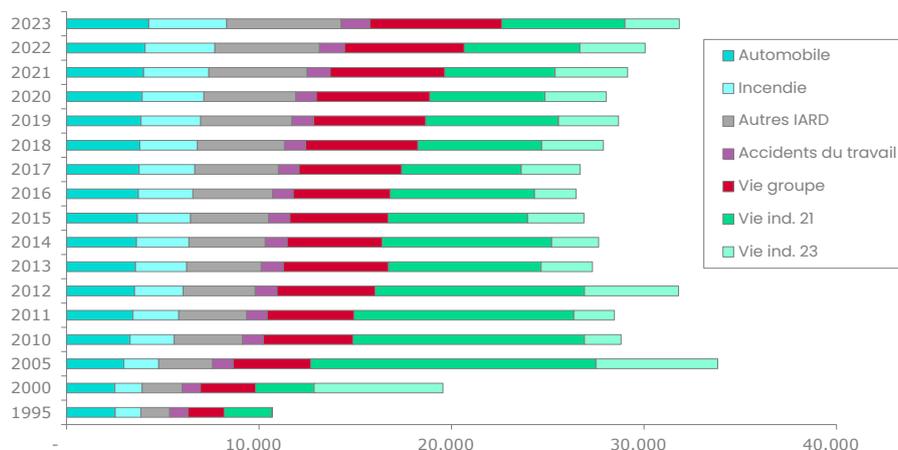
### 2.2 Aperçu général des résultats

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

En 2023, les assureurs réalisent un encaissement de 31,7 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie, contre 29,9 milliards d'euros en 2022. L'encaissement est supérieur en 2023 de 1.745 millions d'euros à celui de 2022, soit une hausse relative de 5,8 %. Compte tenu de la hausse de l'indice des prix à la consommation en 2023 (+4,1 %), cela représente une hausse de l'encaissement de 1,7 % en termes réels.

Un peu moins de la moitié du chiffre d'affaires total provient 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 des hausses de 5,1 % en 2022 et 9,3 % en 2023, l'encaissement pour les produits non-vie poursuit sa croissance quasi linéaire et s'établit à 15,3 milliards d'euros en 2023, et ce, dans un contexte d'une inflation de 9,6 % en 2022 et de 4,1 % en 2023. Une partie de l'inflation exceptionnellement élevée en 2022 ne se reflète qu'en 2023 dans les encaissements. Alors que l'encaissement non-vie en termes réels a baissé en 2022 (-4,1 %), on observe une hausse en termes réels en 2023 (+5,0 %).

Les produits d'assurance sur la vie représentent un encaissement de 16,4 milliards d'euros en 2023, soit une hausse de 2,8 % par rapport aux 15,9 milliards d'euros d'encaissement en 2022. Après correction de l'inflation, cela représente une baisse en termes réels de 1,2 %.



Graphique 1 : Évolution des encaissements de 1995 à 2023 (en millions d'euros)

L'encaissement vie s'élevait à 20,8 milliards d'euros en 2012. L'année d'après, la taxe sur la prime est passée de 1,1 % à 2 % pour une grande partie des assurances-vie individuelles, ce qui a contribué à une baisse de l'encaissement vie à 16,1 milliards. Entre 2013 et 2023, les baisses et les hausses d'encaissement ont alterné, l'encaissement vie ayant connu une évolution plus capricieuse que l'encaissement non-vie. En 2023, l'encaissement vie enregistre une hausse de pas plus de 1,7 % par rapport à 2013.

Sur les 16,4 milliards d'euros d'encaissement enregistrés pour l'assurance vie en 2023, 9,6 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 recul de 2,0 % en 2023 par rapport aux 9,8 milliards d'euros enregistrés en 2022. Cette baisse est entièrement due aux produits de la branche 23 dont l'encaissement en 2023, malgré le redressement boursier, recule de 16,3 % par rapport à 2022. La hausse des taux d'intérêt a toutefois ravivé l'intérêt du consommateur pour les assurances-vie individuelles à taux garanti (branches 21 et 26) et a joué probablement en défaveur des produits de la branche 23. Les produits à taux garanti (branches 21 et 26) enregistrent en 2023 une croissance de leur chiffre d'affaires de 5,6 % par rapport à 2022.

Les encaissements des assurances de groupe, en ce compris le premier pilier, ont progressé entre 2022 et 2023 de 10,4 % pour s'établir à 6,8 milliards d'euros. Entre 2021 et 2022, le chiffre d'affaires a augmenté de 4,6 %. Tout comme pour les assurances non-vie, une partie de l'inflation élevée en 2022 (+9,6 %), et donc aussi l'indexation des salaires, se reflètent avec un effet de retard dans les encaissements.

### 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 2023, 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-là 27,2 % de l'encaissement et les

---

canaux directs, 20,7 %. 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 2023). 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 2012 et 2023 une part de marché de 2,3 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.

La bancassurance demeure le principal distributeur pour les **assurances sur la vie individuelles**. En 2023, elle voit le chiffre d'affaires baisser de 1,6 %, tandis que l'encaissement de l'ensemble du marché est en recul de 2,0 %. De ce fait, la part de marché de la bancassurance progresse légèrement : de 45,4 % en 2022 à 45,6 % en 2023. Après la bancassurance, le courtage est le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 44,3 % en 2023.

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 2023, ils représentent une part de marché de respectivement 46,6 % et 41,0 %. La bancassurance gagne 2,4 points de pourcentage de part de marché en 2023 par rapport à 2022, tandis que le courtage perd 1,3 point de pourcentage. De ce fait, l'écart entre ces deux modes de distribution se réduit. Les réseaux exclusifs et les canaux directs détiennent en 2023 des parts de marché de respectivement 8,6 % et 3,8 %.

L'encaissement des **assurances individuelles de la branche 23** est réalisé pour la majeure partie par la bancassurance qui s'adjuge une part de marché de 56,7 % en 2023. Outre la bancassurance, une part importante de l'encaissement est réalisée par le biais du courtage, celle-ci s'élevant à 38,8 % en 2023. Par rapport à 2022, la part de marché de la bancassurance est en baisse de 1,7 point de pourcentage, tandis que celle des courtiers augmente de 0,3 point de pourcentage. Les réseaux exclusifs et l'assurance directe sont des acteurs modestes sur ce marché.

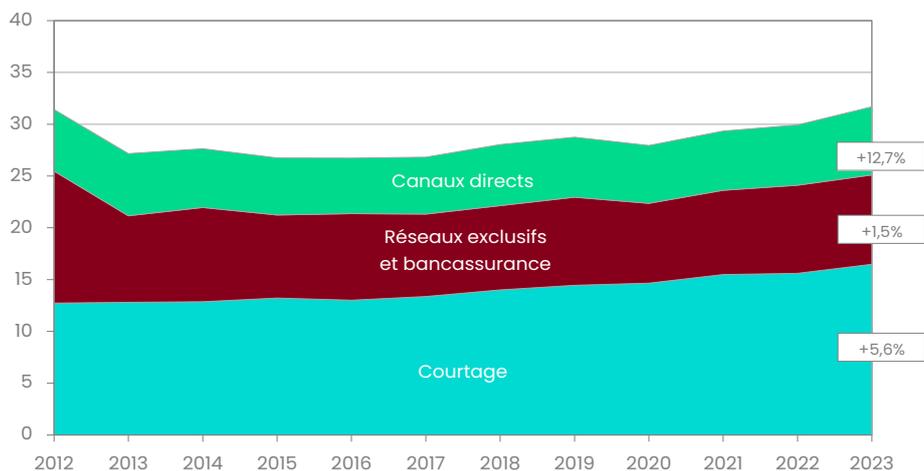
À la différence des assurances sur la vie individuelles, les **assurances de groupe** (premier pilier inclus) sont vendues essentiellement par le biais du canal direct (part de marché de 51,3 % en 2023). Les réseaux exclusifs et la bancassurance représentent des acteurs plutôt modestes sur ce marché, avec une part de marché conjointe de 5,7 %. En revanche, les courtiers jouent également un rôle important dans la vente de ces produits. En 2023, ils représentent plus de deux cinquièmes de l'encaissement (42,9 %).

## 2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie

En 2023, les assureurs enregistrent un chiffre d'affaires de 31,7 milliards d'euros pour l'ensemble des assurances non-vie et vie. Ce chiffre d'affaires est supérieur de 1.745 millions d'euros à celui de 2022, soit une hausse de 5,8 %.

Ce sont les canaux directs qui réalisent en 2023 l'augmentation la plus forte du chiffre d'affaires : 12,7 % (+741,2 millions d'euros) de plus qu'en 2022. Le chiffre d'affaires réalisé par les courtiers progresse de 5,6 % (+879,7 millions d'euros). Les réseaux exclusifs et les bancassureurs voient leur encaissement s'accroître légèrement, à savoir de 1,5 % (+124,3 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 recul de 2013 résulte ainsi de la baisse de l'encaissement des assurances sur la vie individuelles.

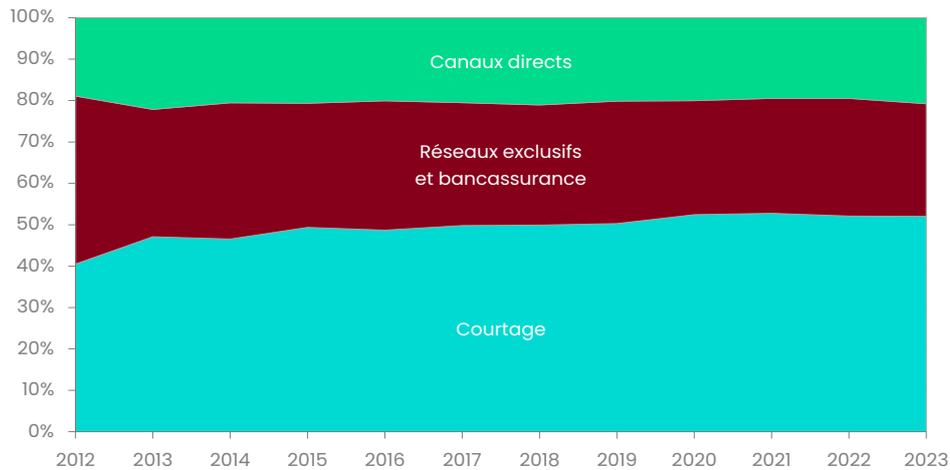


Graphique 2 : Évolution des encaissements en assurance vie et non-vie (en milliards d'euros)

En 2023, la part de marché des **courtiers** s'établit à 52,0 %, soit une baisse de 0,1 point de pourcentage par rapport à 2022. 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 2023 le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 27,2 %. Cela représente un recul de 1,2 point de pourcentage par rapport à 2022. 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 20,7 % de l'encaissement global en 2023, contre 19,5 % en 2022. Elle représente le principal distributeur d'assurances de groupe et joue également un rôle important sur le marché des assurances non-vie.

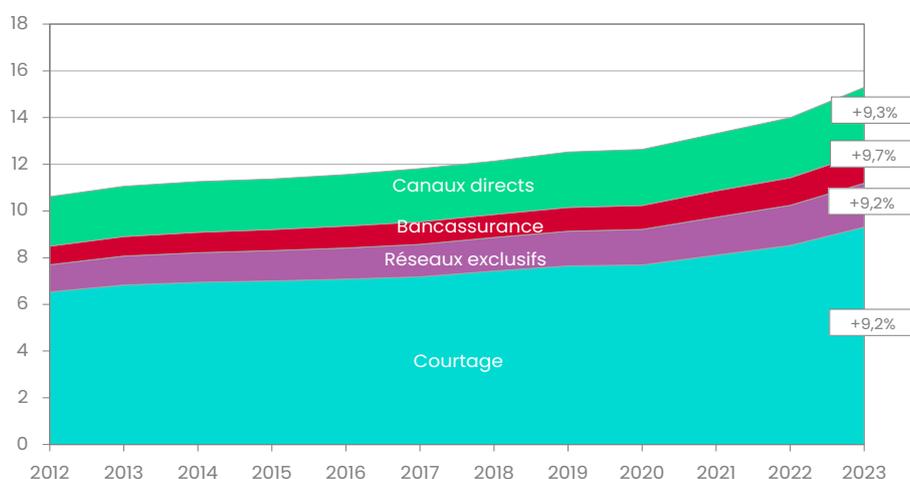


Graphique 3 : Évolution des principaux modes de distribution en assurance vie et non-vie

## 2.4 Assurance non-vie

Les assurances non-vie génèrent un encaissement de 15,3 milliards d'euros en 2023, soit une hausse de 1,3 milliard d'euros ou de 9,3 % par rapport à 2022.

En 2023, tous les modes de distribution peuvent à nouveau afficher une progression de leur encaissement non-vie. L'encaissement du courtage augmente en 2023 de 787,9 millions d'euros par rapport à 2022 (+9,2 %). L'encaissement des canaux directs progresse de 238,7 millions d'euros (+9,3 %), et celui des réseaux exclusifs, de 158,1 millions d'euros (+9,2 %). C'est la bancassurance qui présente, avec une croissance de 9,7 % (+115,5 millions d'euros), la hausse relative la plus importante par rapport à 2022.



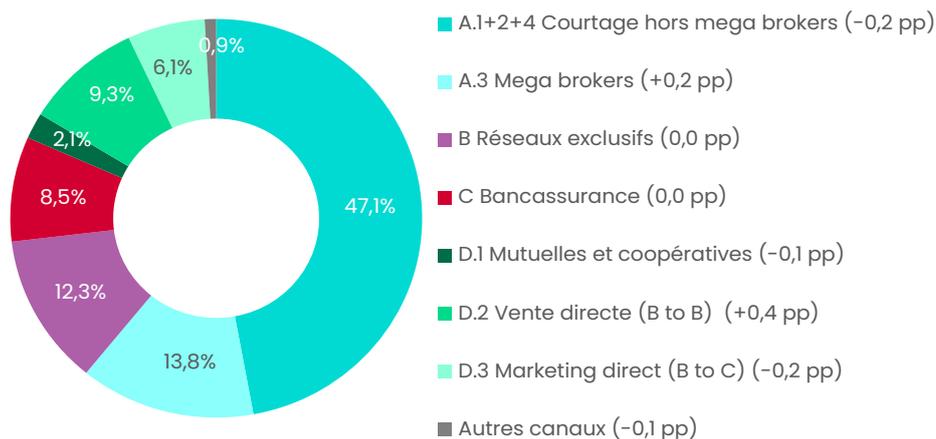
Graphique 4 : Évolution des encaissements non-vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

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 2012, ces canaux représentaient 61,6 % des encaissements de l'assurance non-vie. En 2023, 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 2023 par rapport à 2022, mais représente toujours 47,1 %. La part de marché des mega brokers augmente légèrement en 2023 pour atteindre 13,8 %. 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 9,3 % et 6,1 % 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 2023, 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 18,4 % en 2012 à 20,8 % en 2023.



Graphique 5 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2023 (évolution par rapport à 2022)

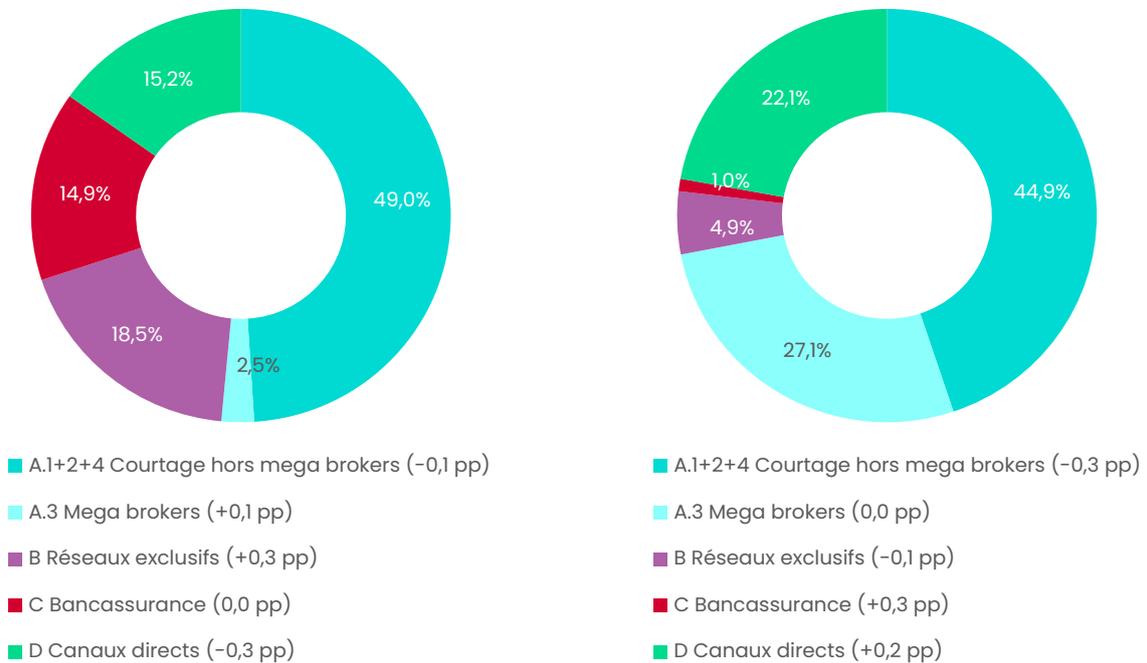
### 2.4.1 Assurance non-vie : vente aux particuliers et aux entreprises

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 (51,5 %) provenant en 2023 de la vente à des particuliers est à mettre au compte des courtiers. La préférence des entreprises pour ce canal est encore plus marquée puisque la part de marché des courtiers s'élève pour ce groupe-cible à 72,0 %.

Les particuliers souscrivent leurs assurances non-vie en grande partie auprès des courtiers hors mega brokers. Ces intermédiaires non exclusifs s'adjugent en 2023 49,0 % de l'encaissement réalisé auprès des particuliers. La vente d'assurances non-vie aux particuliers est en outre réalisée principalement par le biais des réseaux exclusifs (18,5 % de part de marché), des canaux directs (15,2 %) et de la bancassurance (14,9 %). Les mega brokers jouent un rôle modeste dans la vente aux particuliers, avec une part de marché de 2,5 % en 2023.

La distribution des produits d'assurance non-vie aux entreprises s'effectue surtout par le biais du courtage hors mega brokers (44,9 % de part de marché) et des mega brokers (27,1 % de part de marché). L'assurance directe et les réseaux exclusifs s'adjugent respectivement 22,1 % et 4,9 % de l'encaissement. Si l'on compare avec les parts de marché de 2022, les courtiers hors mega brokers (-0,3 pp) et les réseaux exclusifs (-0,1 pp) concèdent du terrain à la bancassurance (+0,3 pp) et aux canaux directs (+0,2 pp).

La bancassurance joue principalement un rôle dans la vente aux particuliers (14,9 % de part de marché en 2023). 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. Sa part de marché dans ce segment n'atteint que 1,0 % en 2023.



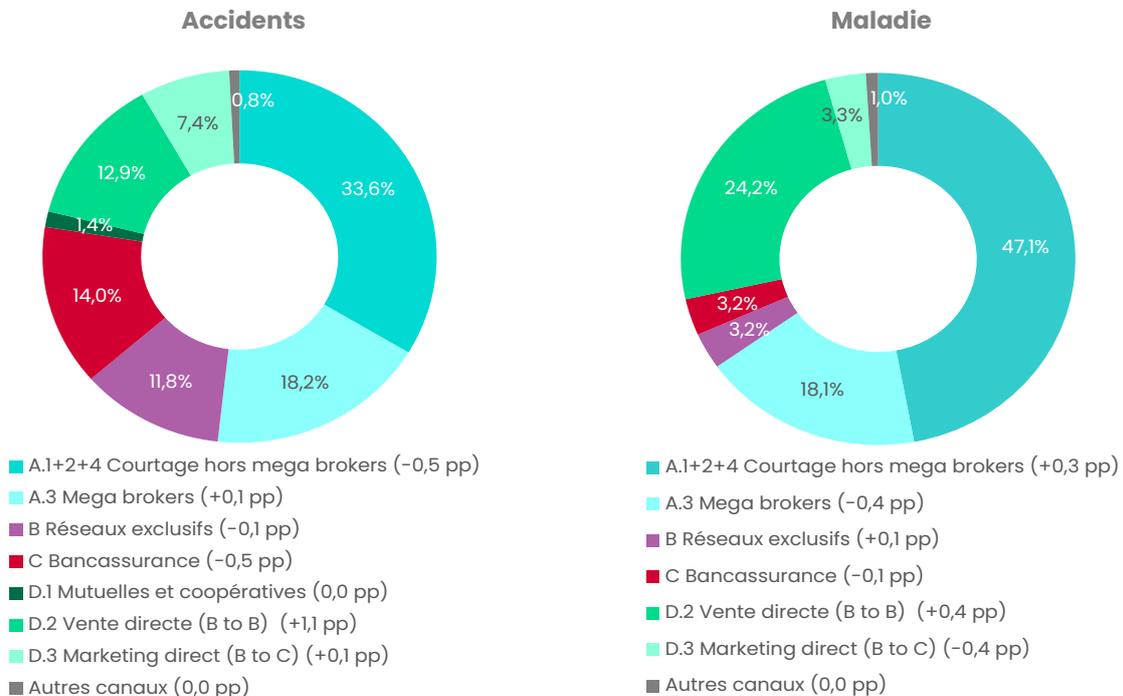
Graphiques 6 et 7 : Répartition des encaissements non-vie par canal en 2023 particuliers (à gauche) et entreprises (à droite)

## 2.4.2 Assurance non-vie : résultats par branche

En 2023, l'encaissement non-vie progresse de 9,3 % par rapport à 2022. Les encaissements des branches accidents du travail (+15,1 %), RC générale (+11,6 %), incendie (+11,4 %) et maladie (+10,3 %) présentent une hausse relativement plus marquée que cette croissance globale. Les chiffres d'affaires des branches protection juridique (+8,4 %), accidents (+6,2 %) et automobile (+4,5 %) progressent également en 2023. Les branches non-vie présentant l'encaissement le plus important en 2023 sont l'assurance automobile (c.-à-d. corps de véhicules et RC automobile) et l'assurance incendie, avec respectivement 4,2 milliards d'euros et 4,0 milliards d'euros.

Plus de la moitié du chiffre d'affaires des **assurances accidents** est réalisé par le biais des canaux de courtage. En 2023, ils obtiennent une part de marché de 51,8 %. Les mega brokers quant à eux prennent une part de marché de 18,2 % à leur compte. L'assurance directe s'adjuge en 2023 une part de marché de 22,4 %, dont 12,9 % par le biais de la vente directe (B to B) et 7,4 % via le marketing direct (B to C). Les réseaux exclusifs et les bancassureurs représentent ensemble environ un quart du marché (25,8 %). Si l'on compare avec 2022, c'est la vente directe (B to B) (+1,1 pp) qui enregistre la progression la plus importante, et ce, principalement au détriment des courtiers hors mega brokers et de la bancassurance, qui perdent tous deux un demi-point de pourcentage de part de marché.

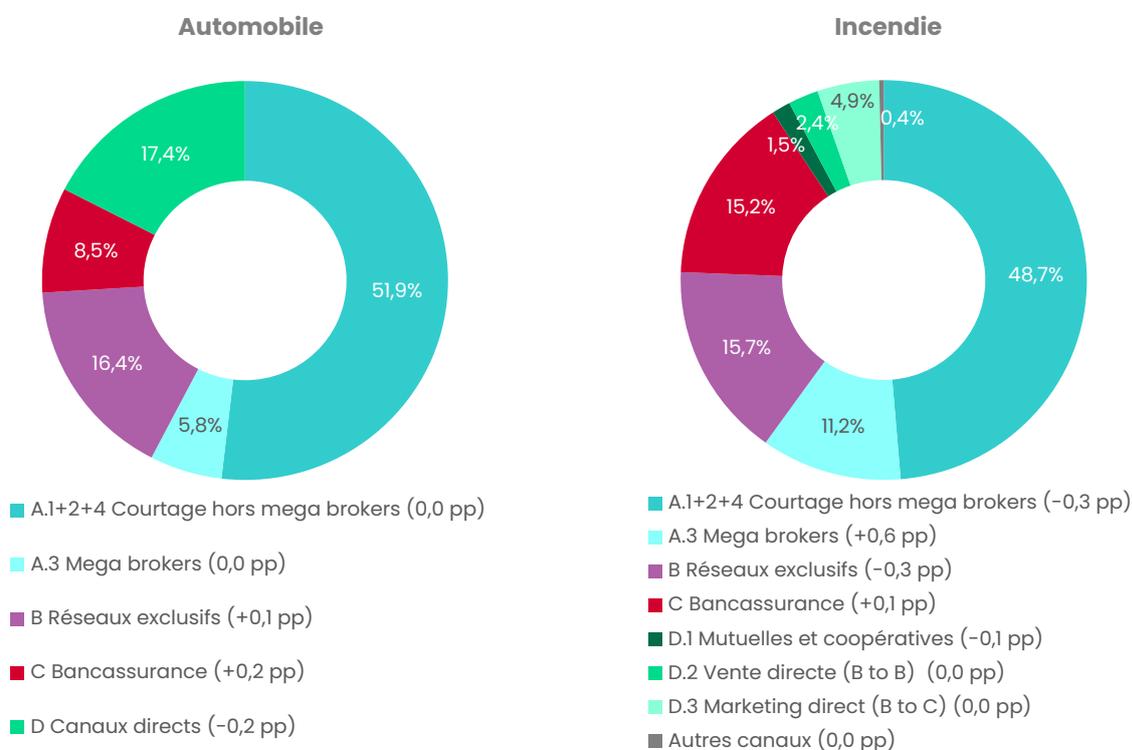
L'encaissement des **assurances maladie** est réalisé, dans une mesure plus importante encore que pour les assurances accidents, par le biais du courtage, en témoigne sa part de marché de 65,2 % en 2023. Avec une part de marché de 24,2 %, la vente directe (B to B) représente un autre acteur important dans la distribution des assurances maladie.



Graphiques 8 et 9 : Répartition des encaissements par canal en 2023 (évolution par rapport à 2022) – assurances accidents (gauche) et assurances maladie (droite)

L'encaissement des **assurances automobile** est réalisé en 2023 essentiellement par les courtiers (57,6 % 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 17,4 % en 2023. Les réseaux exclusifs et la bancassurance s'adjugent en 2023 une part de marché de respectivement 16,4 % et 8,5 %. Entre 2022 et 2023, la bancassurance (+0,2 pp) et les réseaux exclusifs (+0,1 pp) voient leur part de marché augmenter, tandis que les canaux directs concèdent du terrain (-0,2 pp).

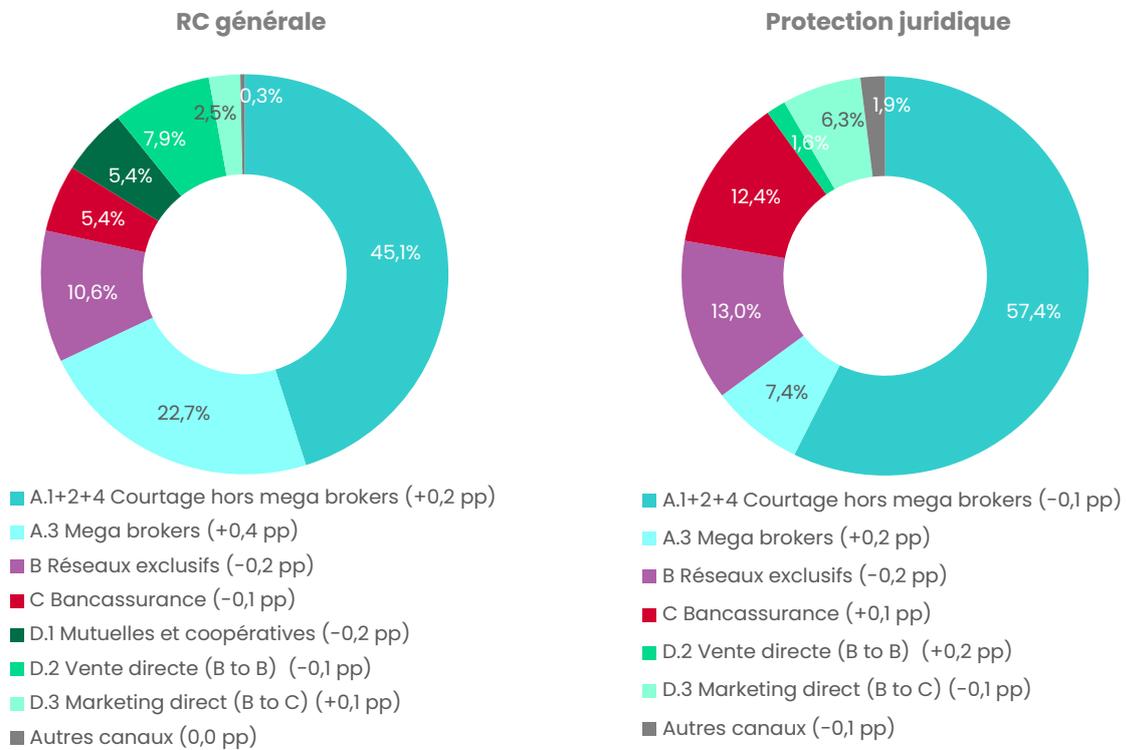
S'agissant des **assurances incendie**, les courtiers et les réseaux exclusifs atteignent en 2023 des parts de marché qui sont comparables à celles qu'ils détiennent pour les assurances automobile. Si on les additionne, celles-ci représentent quelque trois quarts du marché, si bien que le quart restant est pour le compte soit de la bancassurance, soit des canaux directs. Pour la vente d'assurances incendie, la part de marché des bancassureurs (15,2 %) 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 (17,4 %) que celle des bancassureurs (8,5 %). Par rapport à 2022, une part plus importante des assurances incendie sont distribuées en 2023 par le biais des canaux de courtage (+0,29 point de pourcentage) et de la bancassurance (+0,06 point de pourcentage). Les réseaux exclusifs (-0,32 pp) et les canaux directs (-0,03) enregistrent tous les deux un léger recul.



Graphiques 10 et 11 : Répartition des encaissements par canal en 2023 (évolution par rapport à 2022) – assurances auto (gauche) et assurances incendie (droite)

Les courtiers réalisent environ deux tiers (67,9 %) de l'encaissement des assurances **RC générale** en 2023. L'autre tiers est à mettre au compte des canaux directs (16,0 %) ainsi que des réseaux exclusifs (10,6 %) et des bancassureurs (5,4 %). Les mega brokers (+0,4 pp) et les autres canaux de courtage (+0,2 pp) voient leur part de marché s'accroître en 2023 par rapport à 2022, et ce, au détriment des réseaux exclusifs (-0,2 pp), des canaux directs (-0,2 pp) et de la bancassurance (-0,1 pp).

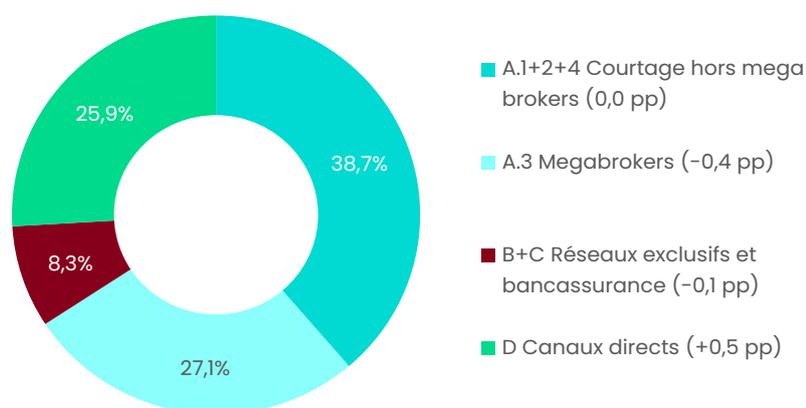
Avec une part de marché de 64,8 %, les canaux de courtage restent le principal distributeur d'**assurances protection juridique** en 2023. Le reste de l'encaissement en protection juridique se répartit grosso modo en parts égales entre les réseaux exclusifs (13,0 %), la bancassurance (12,4 %) et les canaux directs (9,8 %). Les canaux qui voient leur part de marché croître par rapport à 2022 sont les mega brokers (+0,2 pp), la vente directe (B to B) (+0,2 pp) et la bancassurance (+0,1 pp).



Graphiques 12 et 13 : Répartition des encaissements par canal en 2023 (évolution par rapport à 2022) – assurances RC générale (gauche) et assurances protection juridique (droite)

En 2023, la distribution des **assurances accidents du travail** s'effectue surtout par le biais des courtiers hors mega brokers (38,7 % de part de marché), des mega brokers (27,1 % de part de marché) et des canaux directs (25,9 % de part de marché). 8,3 % seulement de l'encaissement en accidents du travail est réalisé par le biais des réseaux exclusifs et de la bancassurance. La part de marché des canaux directs augmente de 0,5 point de pourcentage entre 2022 et 2023, au détriment du courtage (-0,4 pp), ainsi que des réseaux exclusifs et de la bancassurance (-0,1 pp).

### Accidents du travail

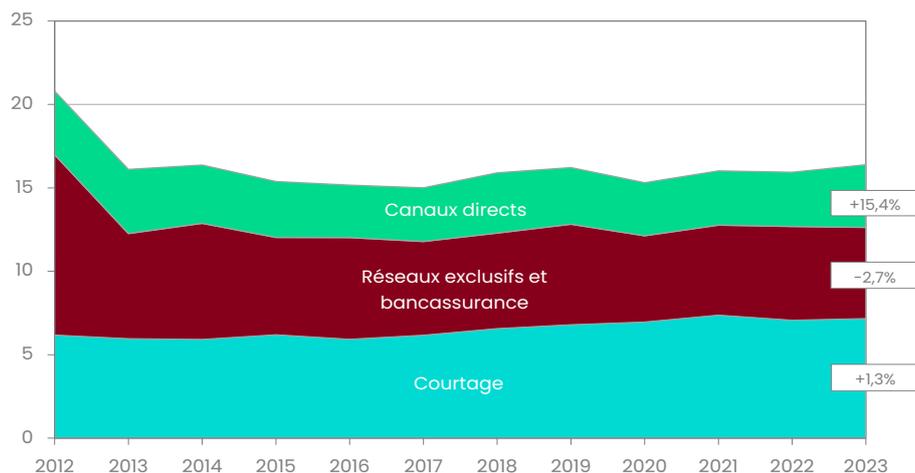


Graphique 14 : Répartition des encaissements des assurances accidents du travail en 2023 (évolution par rapport à 2022)

## 2.5 Assurance Vie

En 2023, les assurances sur la vie génèrent un encaissement de 16,4 milliards d'euros. C'est 445,1 millions d'euros de plus qu'en 2022, soit une hausse de 2,8 %.

La majeure partie de cet encaissement provient des assurances sur la vie individuelles qui représentent un chiffre d'affaires de 9,6 milliards d'euros en 2023. L'encaissement restant de 6,8 milliards d'euros provient des assurances vie groupe.



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

Les courtiers atteignent en 2023 une part de marché de 43,7 % en assurance vie, soit une baisse de 0,6 point de pourcentage par rapport à 2022. Les réseaux exclusifs et la bancassurance voient également leur part de marché diminuer de 1,9 point de pourcentage entre 2022 et 2023. Leur part de marché s'établit de ce fait à 33,3 % en 2023. La progression en termes de part de marché se situe donc au niveau des canaux directs, qui ont vu leur part de marché passer de 20,4 % en 2022 à 23,0 % en 2023.

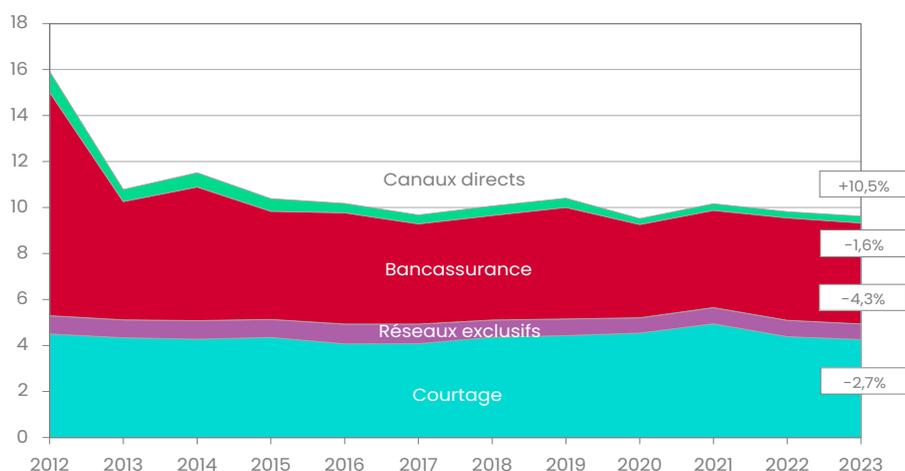
Les assurances sur la vie se subdivisent en deux grands groupes, les assurances-vie individuelles (cf. section 2.5.1) et les assurances vie groupe (cf. section 2.5.2). Afin de comprendre la distribution des assurances sur la vie, il est utile de tenir compte des caractéristiques malgré tout différentes 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 2023, le volume global des primes d'assurances-vie individuelles atteint 9,6 milliards d'euros. La majeure partie de cet encaissement, 6,3 milliards d'euros, provient des produits de la branche 21. Les produits de la branche 23 génèrent un encaissement de 2,8 milliards d'euros en 2023, ceux de la branche 26, de 510,2 millions d'euros.

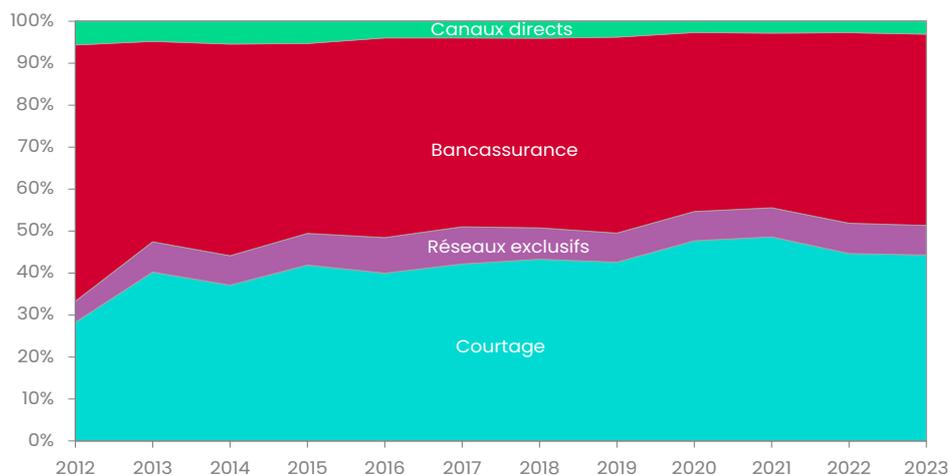
En 2023, l'encaissement des produits d'assurance-vie individuelle est en baisse de 192,7 millions d'euros, soit un recul de 2,0 %. L'encaissement des produits de la branche 23 recule de 552,9 millions d'euros (-16,3 %). Les produits de la branche 21 et les produits de la branche 26 voient revanche leur encaissement progresser de respectivement 348,0 millions d'euros (+5,9 %) et 12,1 millions d'euros (+2,4 %).



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 recul de 2013 s'explique en grande partie par le relèvement de la taxe sur la prime d'assurance-vie individuelle (en 2013, la taxe sur la prime a été relevée de 1,1 % à 2 % pour une grande part de ces produits).

L'encaissement des canaux directs progresse en 2023 de 28,0 millions d'euros (+10,5 %) par rapport à 2022. En revanche, les autres modes de distribution enregistrent une baisse de leur chiffre d'affaires pour la vente d'assurances-vie individuelles. En termes absolus, les ventes par le biais du courtage présentent la baisse la plus forte, à savoir 120,2 millions d'euros (-2,7 %). Le chiffre d'affaires de la bancassurance et celui des réseaux exclusifs diminuent respectivement de 69,9 millions d'euros (-1,6 %) et de 30,6 millions d'euros (-4,3 %).



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

De 2012 à 2019, la **bancassurance** a été le plus grand canal de distribution des 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. Sa part de marché a ensuite augmenté de 41,6 % en 2021 à 45,4 % en 2022, ce qui lui a permis de redevenir le plus grand distributeur. En 2023, la bancassurance reste le principal mode de distribution, avec une part de marché qui augmente légèrement pour atteindre 45,6 %.

La part de marché du **courtage** s'établit à 44,3 % en 2023, ce qui représente une baisse de 0,4 point de pourcentage par rapport à 2022. Les mega brokers atteignent une part de marché de 1,2 % en 2023. La part de marché restante des canaux de courtage, soit 43,1 % en 2023, est donc détenue par le courtage hors mega brokers.

Alors que la part de marché des **réseaux exclusifs** ne s'élevait qu'à 5,0 % en 2012, elle avait 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 2020-2023, la part de marché des réseaux exclusifs se stabilise pour s'établir à environ 7 %.

Au cours de la période 2012-2023, la part de marché des **canaux directs** a oscillé grosso modo entre 3 % et 6 %. En 2023, 3,1 % de l'encaissement des assurances-vie individuelles est réalisé par le biais des canaux directs, contre 2,7 % en 2022.

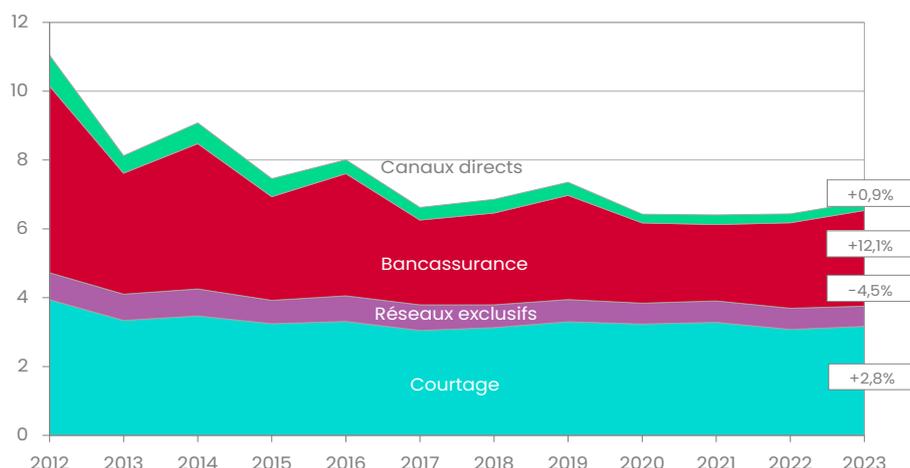
Lorsqu'on analyse séparément l'évolution des produits d'assurance-vie relevant des branches 21, 23 et 26, on constate qu'il existe différents paysages de distribution.

### 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 6,8 milliards d'euros en 2023, soit une hausse de 5,6 % par rapport à 2022.

Au cours de la période 2012-2023, l'encaissement des assurances-vie individuelles des branches 21 et 26 a présenté une tendance à la baisse, malgré six années de croissance (2014, 2016, 2018, 2019, 2022 et 2023). 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.

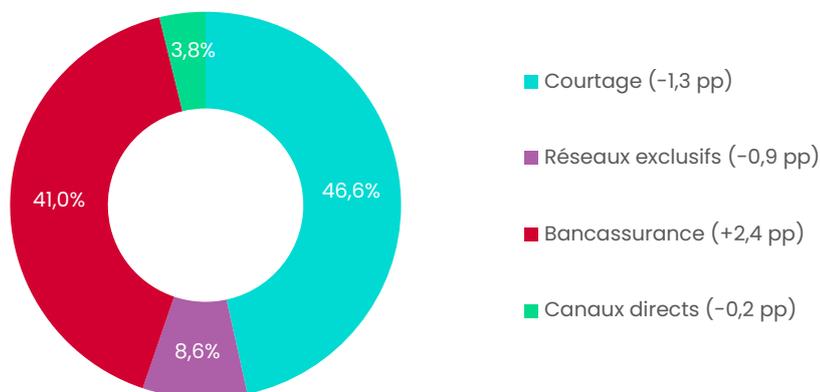
En 2023, l'encaissement s'élève à 360,2 millions d'euros de plus qu'en 2022. Cette hausse est due pour une grande partie à la bancassurance dont l'encaissement augmente en 2023 de 299,8 millions d'euros (+12,1 %). Les courtiers et les canaux directs voient également leur encaissement augmenter en 2023, et ce, de respectivement 85,5 millions d'euros (+2,8 %) et 2,3 millions d'euros (+0,9 %). L'encaissement des réseaux exclusifs recule en revanche de 27,4 millions d'euros (-4,5 %).



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

En 2023, près de la moitié de l'encaissement des assurances individuelles à taux garanti (branches 21 et 26) est à mettre au compte du **courtaage**. Concrètement, les courtiers s'adjugent une part de marché de 46,6 % en 2023, contre 47,8 % en 2022.

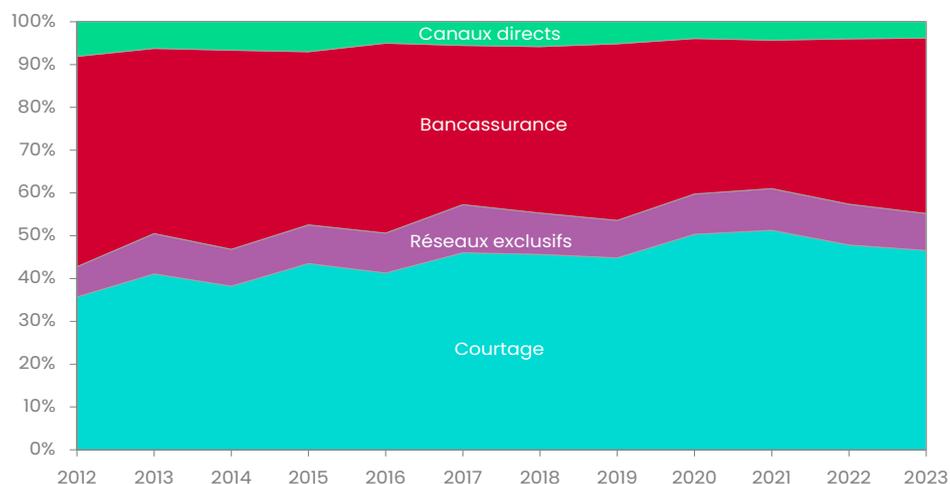
La **bancassurance** enregistre en 2023 une croissance nettement plus forte de son chiffre d'affaires que le courtaage et les canaux directs, tandis que l'encaissement des réseaux exclusifs diminue. La part de marché de la bancassurance augmente de ce fait pour passer de 38,6 % en 2022 à 41,0 % en 2023, au détriment des trois autres canaux de distribution. De 2012 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 courtaage a repris cette position de leader.



Graphique 19 : Répartition des encaissements en vie individuelle branches 21 et 26 par canal en 2023 (évolution par rapport à 2022)

En raison du recul de leur encaissement, les **réseaux exclusifs** voient leur part de marché baisser pour passer de 9,6 % en 2022 à 8,6 % en 2023.

Le reste de l'encaissement, représentant des parts de marché de 4,0 % en 2022 et de 3,8 % en 2023, est réalisé par le biais des **canaux directs**.



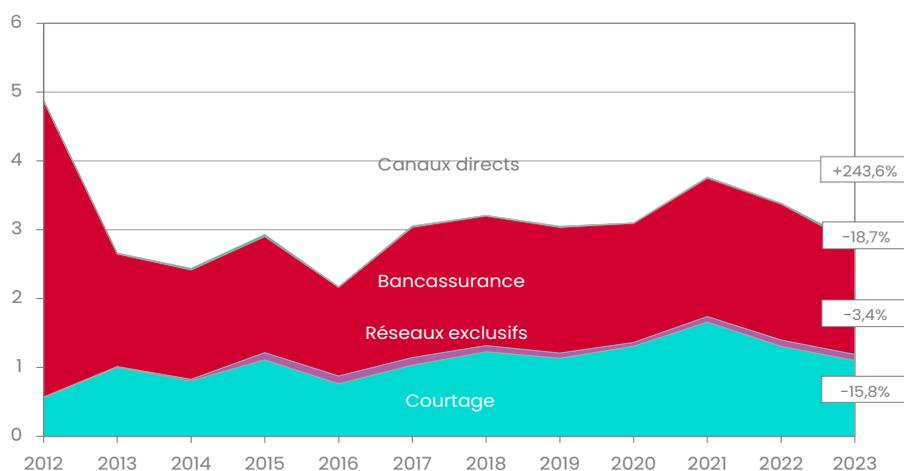
Graphique 20 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branches 21 et 26

S'agissant des assurances épargne-pension, les encaissements proviennent principalement des courtiers, de la bancassurance et des réseaux exclusifs. En 2023, ils détiennent une part de marché de respectivement 41,7 %, 31,0 % et 23,5 %. Les assurances liées à des prêts hypothécaires sont plus souvent vendues par des courtiers qui représentent 45,8 % de l'encaissement en 2023.

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

En 2023, l'encaissement des assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement s'élève à 2,8 milliards d'euros, ce qui représente une baisse d'environ un sixième (-16,3 %), soit 552,9 millions d'euros, par rapport à 2022.

Les canaux directs sont le seul des modes de distribution à réaliser une croissance de leur chiffre d'affaires en 2023. Leur encaissement augmente pour passer de 10,6 millions d'euros en 2022 à 36,3 millions d'euros en 2023 (+243,6 %). Les encaissements de la bancassurance et du courtage diminuent entre 2022 et 2023 de respectivement 369,7 millions d'euros (-18,7 %) et 205,7 millions d'euros (-15,8 %). L'encaissement des réseaux exclusifs recule dans une mesure moindre et est inférieur de 3,2 millions d'euros (-3,4 %) à celui de 2022.



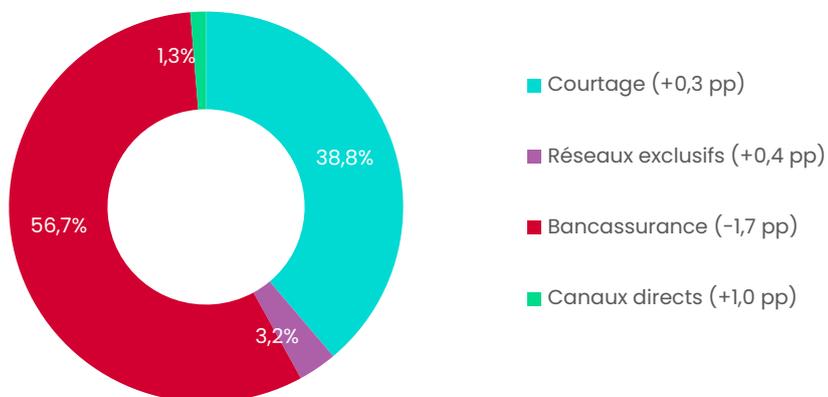
Graphique 21 : Évolution des encaissements en vie individuelle branche 23 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

Au cours de la période 2012-2023, la **bancassurance** a été chaque année le plus grand distributeur de produits d'assurance vie individuelle relevant de la branche 23. Entre 2022 et 2023, l'encaissement de la bancassurance (-18,7 %) enregistre une baisse plus nette que l'encaissement du marché considéré dans son ensemble (-16,3 %). De ce fait, la bancassurance voit sa part de marché diminuer de 1,7 point de pourcentage pour s'établir à 56,7 % en 2023.

Les **courtiers** constituent le deuxième distributeur le plus important d'assurances-vie individuelles de la branche 23. Leur encaissement baisse également entre 2022 et 2023 (-15,8 %). Contrairement à la bancassurance, cette baisse est toutefois inférieure à celle du marché. Par conséquent, la part de marché du courtage augmente légèrement, passant de 38,6 % en 2022 à 38,8 % en 2023.

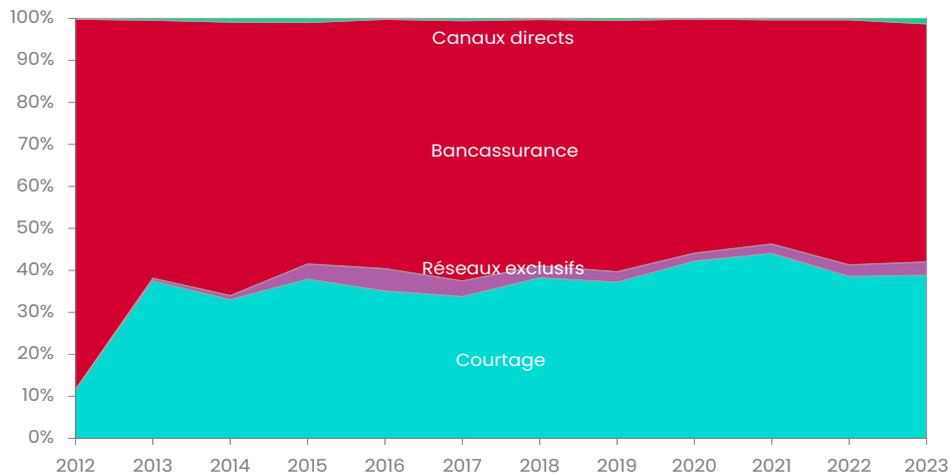
Les **réseaux exclusifs** sont un acteur modeste dans ce segment. Ils détiennent en 2023 une part de marché de 3,2 %, contre 2,8 % en 2022.

Malgré un encaissement qui a plus que triplé entre 2022 et 2023, l'**assurance directe** reste également un acteur modeste. Sa part de marché est passée de 0,3 % en 2022 à 1,3 % en 2023.



Graphique 22 : Répartition des encaissements en vie individuelle branche 23 par canal en 2023 (évolution par rapport à 2022)

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.

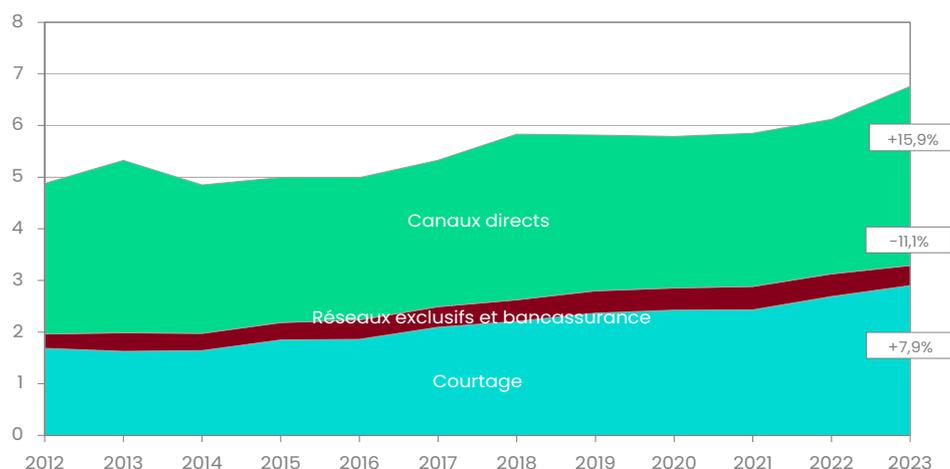


Graphique 23 : Évolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23

## 2.5.2 Vie groupe

L'encaissement des assurances de groupe a augmenté de 637,8 millions d'euros (+10,4 %) par rapport à 2022 pour s'élever à 6,8 milliards d'euros en 2023.

Cette hausse du volume des primes est due aux canaux directs et au courtage. Les canaux directs voient leur encaissement croître de 474,5 millions d'euros par rapport à 2022, soit une hausse en termes relatifs de 15,9 %. Le chiffre d'affaires des courtiers est en hausse de 212,0 millions d'euros (+7,9 %) par rapport à 2022. L'encaissement des réseaux exclusifs et de la bancassurance recule en revanche de 48,7 millions d'euros (-11,1 %) par rapport à 2022.



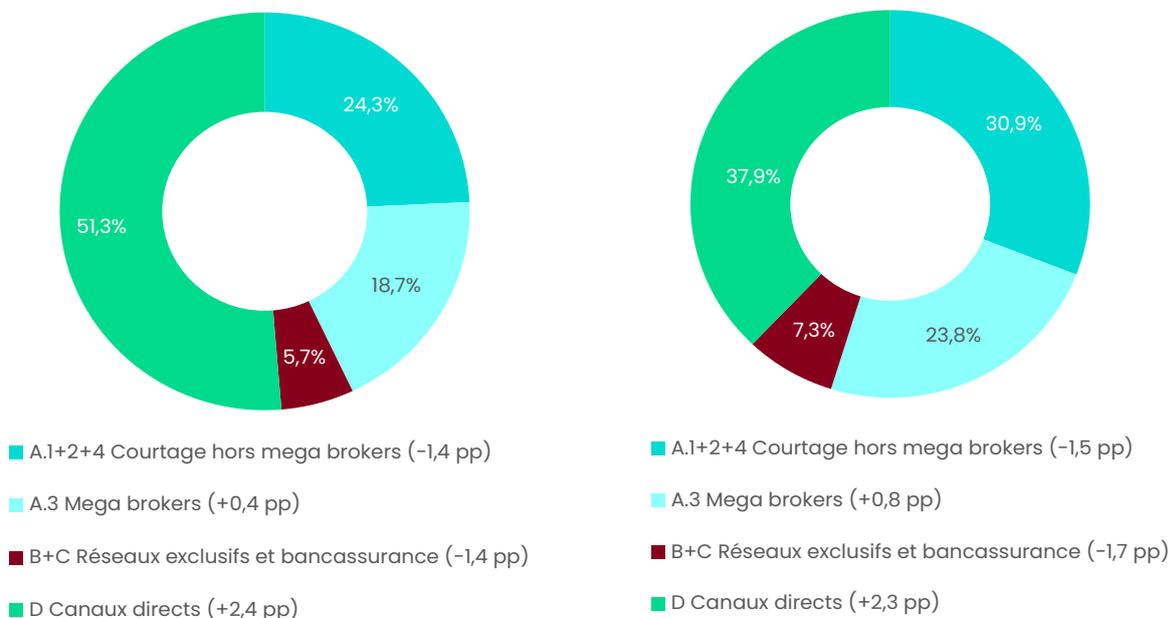
Graphique 24 : Évolution des encaissements en vie groupe selon les principaux modes de distribution - premier pilier inclus (en milliards d'euros)

Avec une part de marché de 51,3 % en 2023, les **canaux directs** prennent à leur compte environ la moitié de l'encaissement du marché des assurances de groupe (premier pilier inclus). Grâce à la forte hausse de leur encaissement, ils voient leur part de marché progresser de 2,4 points de pourcentage par rapport à 2022, et ce, au détriment des réseaux exclusifs et de la bancassurance (-1,4 pp) et des canaux de courtage (-1,0 pp).

Les **courtiers hors mega brokers** réalisent en 2023 près d'un quart (24,3 %) 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 18,7 % en 2023, contre seulement 1,2 % 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 5,7 % en 2023.

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 2023 une part de marché de 37,9 % contre une part de 54,8 % pour les courtiers.

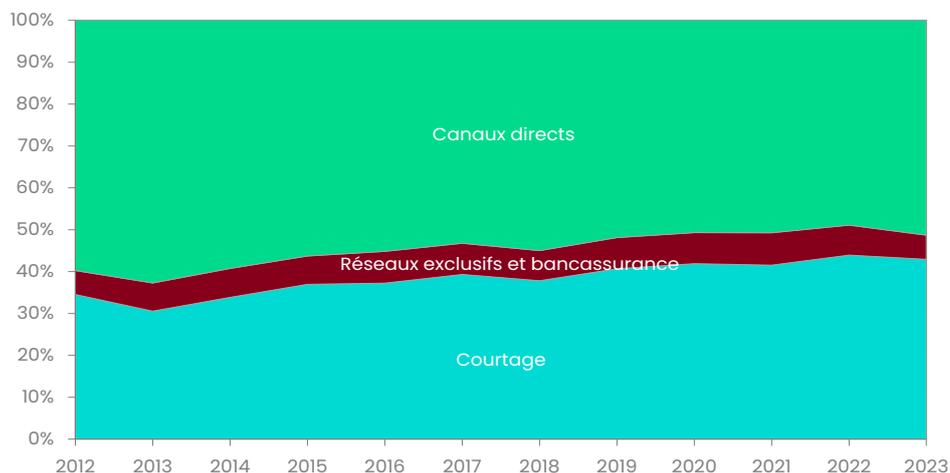


Graphiques 25 et 26 : Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2023 (évolution par rapport à 2022) – premier pilier inclus (gauche) et hors premier pilier (droite)

L'encaissement des assurances de groupe (premier pilier inclus) est réalisé durant la période considérée essentiellement par le biais de l'**assurance directe**. En 2012 et 2013, la part de marché des canaux directs s'élevait respectivement à 59,7 % et 62,7 %. Elle a ensuite présenté une tendance à la baisse au cours de la période 2013-2022, exception faite d'une progression en 2018 et d'une stabilisation en 2021. La part de marché des canaux directs s'établissait ainsi à 48,9 % en 2022. En 2023, ils réalisent à nouveau, grâce à une forte croissance de leur chiffre d'affaires, plus de la moitié de l'encaissement (51,3 %).

Au cours de la période 2012-2013, les **courtiers** ont réalisé environ un tiers du chiffre d'affaires. Leur part de marché s'est accrue presque chaque année au cours de la période 2013-2022 (sauf en 2018 et 2021), passant de 30,6 % en 2013 à 44,0 % en 2022. En 2023, le part de marché du courtage recule à 42,9 %.

Depuis 2012, les **réseaux exclusifs** et la **bancassurance** détiennent ensemble une part de marché de quelque 5 à 8 %.

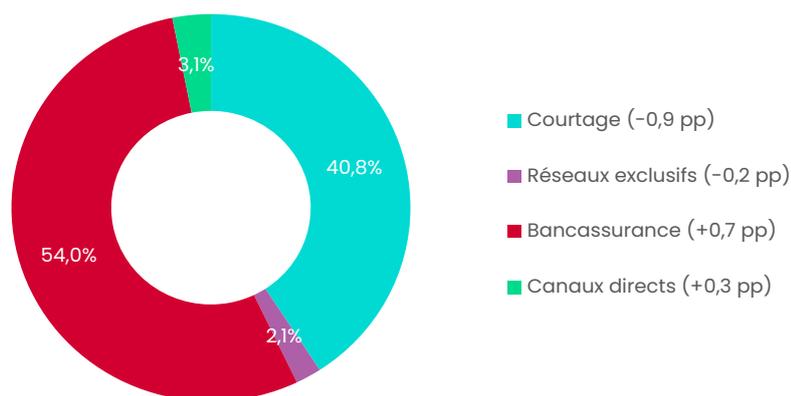


Graphique 27 : Évolution des principaux modes de distribution en vie groupe (premier pilier inclus)

### 2.5.3 Assurance vie : nouvelle production

La nouvelle production d'assurances sur la vie génère un encaissement de 6,3 milliards d'euros en 2023, contre 5,9 milliards d'euros en 2022, soit une hausse de 7,2 %.

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 2023 (évolution par rapport à 2022)

En 2023, le chiffre d'affaires de la nouvelle production **d'assurances sur la vie individuelles** augmente de 298,3 millions d'euros (+6,3 %) par rapport à 2022 pour s'établir à 5,0 milliards d'euros. Cette croissance du chiffre d'affaires est due en grande partie à la bancassurance, dont l'encaissement augmente de 194,6 millions d'euros (+7,7 %). Les courtiers et les canaux directs voient également leurs encaissements augmenter entre 2022 et 2023 de respectivement 80,1 millions d'euros (+4,1 %) et 24,9 millions d'euros (+19,0 %). L'encaissement des réseaux exclusifs recule en revanche de 1,3 million d'euros (-1,2 %). Entre 2022 et 2023, les parts de marché de la bancassurance (+0,7 pp) et des canaux directs (+0,3 pp) progressent, tandis que les courtiers (-0,9 pp) et les réseaux exclusifs (-0,2 pp) perdent du terrain. De ce fait, la bancassurance (54,0 % de part de marché en 2023) accroît son avance sur les canaux de courtage, qui détiennent en 2023 quelque deux cinquièmes (40,8 %) de ce marché. Les canaux directs et les réseaux exclusifs enregistrent en 2023 des parts de marché de respectivement 3,1 % et 2,1 %.

L'encaissement de la nouvelle production des **assurances épargne-pension** s'établit à 71,7 millions d'euros en 2023, soit une baisse de 7,0 millions d'euros (-8,8 %) par rapport à 2022. Les encaissements aussi bien des réseaux exclusifs que de la bancassurance reculent en 2023 de respectivement 7,7 millions d'euros (-30,0 %) et 1,2 million d'euros (-3,7 %). Le chiffre d'affaires du courtage progresse en revanche de 2,0 millions d'euros (+10,4 %). Avec une part de marché de 45,0 % en 2023, la bancassurance demeure le principal distributeur de nouvelles assurances épargne-pension, suivie par les courtiers (29,7 %), les réseaux exclusifs (25,1 %) et les canaux directs (0,2 %).

La nouvelle production d'**assurances liées à des prêts hypothécaires** génère en 2023 un encaissement moindre qu'en 2022. Son chiffre d'affaires diminue de 14,1 millions d'euros (-13,9 %) pour s'établir à 87,2 millions d'euros. Ce recul résulte d'une baisse de 1,5 million d'euros (-5,2 %) au niveau du courtage et d'une baisse de 12,6 millions d'euros (-17,3 %) pour les autres canaux de distribution. Étant donné que leur encaissement diminue moins fortement en termes relatifs, les courtiers voient leur part de marché progresser de 2,8 points de pourcentage par rapport à 2022 pour s'établir à 30,8 % en 2023.

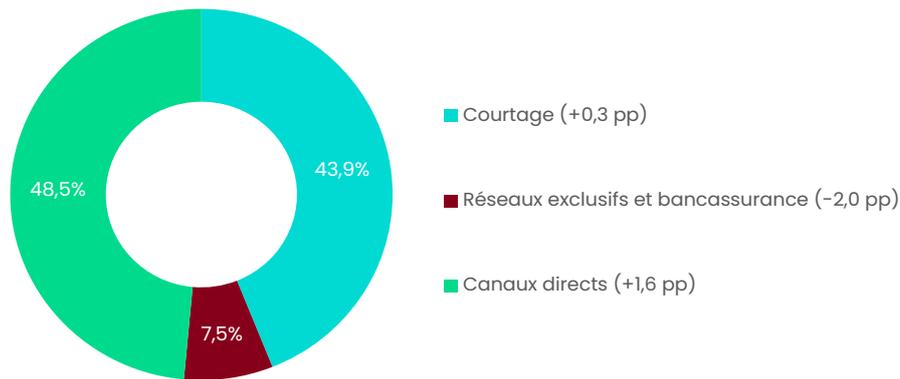
L'encaissement de la nouvelle production des **autres assurances déduites fiscalement** présente un recul de 8,4 % pour s'établir à 328,6 millions d'euros en 2023. La part de marché de la bancassurance augmente (+6,8 points de pourcentage) en 2023 au détriment du courtage (-6,0 points de pourcentage), des réseaux exclusifs (-0,7 point de pourcentage) et des canaux directs (-0,1 point de pourcentage). Le courtage reste toutefois le principal acteur : en 2023, sa part de marché s'élève à 51,4 %. La bancassurance est le deuxième acteur le plus important avec une part de marché de 38,4 %.

L'encaissement concernant la nouvelle production d'**autres opérations de la branche 21** est supérieur en 2023 de 542,0 millions d'euros (+42,3 %) à celui de 2022 et atteint 1,8 milliard d'euros. Cette progression de l'encaissement est principalement réalisée par la bancassurance et le courtage dont les encaissements augmentent de respectivement 272,6 millions d'euros (+30,4 %) et 253,4 millions d'euros (+72,6 %). Les réseaux exclusifs voient également leur chiffre d'affaires augmenter entre 2022 et 2023, à savoir de 21,0 millions d'euros (+209,2 %). Les canaux directs enregistrent une baisse de leur encaissement de 4,9 millions d'euros (-18,8 %). En raison d'une croissance relativement moins forte de son chiffre d'affaires, la bancassurance voit sa part de marché diminuer de 70,0 % en 2022 à 64,1 % en 2023. Avec une part de marché de 33,0 %, les courtiers représentent en 2023 le deuxième distributeur le plus important en ce qui concerne la nouvelle production d'autres opérations de la branche 21.

Le chiffre d'affaires concernant la nouvelle production de **contrats d'assurance-vie individuelle de la branche 23** est inférieur en 2023 de 8,5 % à celui de 2022 et s'élève à 2,2 milliards d'euros. La bancassurance prend à son compte 58,7 % de l'encaissement. Sa part de marché augmente de 2,2 points de pourcentage par rapport à celle observée en 2022. Le courtage perd 2,9 points de pourcentage de part de marché par rapport à 2022 et réalise 39,1 % de l'encaissement en 2023. Avec des parts de marché de respectivement 1,2 % et 0,9 % en 2023, les canaux directs et les réseaux exclusifs sont de très petits acteurs sur ce marché.

La vente de nouvelles **assurances de la branche 26** génère en 2023 un encaissement de 510,2 millions d'euros, soit une hausse de 2,4 % par rapport à 2022. Alors que le volume des primes des courtiers augmente de 3,4 % entre 2022 et 2023, celui des autres canaux affiche une baisse de 0,1 %. La part de marché du courtage augmente de ce fait légèrement, passant de 71,8 % en 2022 à 72,5 % en 2023.

La nouvelle production **d'assurances de groupe** génère en 2023 un encaissement de 1,3 milliard d'euros, soit une hausse de 10,7 % par rapport à 2022. Les canaux directs et le courtage sont à cet égard les principaux acteurs, avec des parts de marché de respectivement 48,5 % et 43,9 % en 2023. Les réseaux exclusifs et la bancassurance détiennent 7,5 % de ce marché en 2023. 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 2023 (évolution par rapport à 2022)

En 2023, les **contrats à prime unique** génèrent un encaissement de 1,2 milliard d'euros, soit 129,5 millions d'euros de plus (+12,6 %) qu'en 2022. Cette croissance est la conséquence de hausses des encaissements des canaux directs et du courtage de respectivement 81,5 millions d'euros (+15,7 %) et 60,0 millions d'euros (+14,2 %). Les réseaux exclusifs et la bancassurance enregistrent une baisse de leurs encaissements de 12,0 millions d'euros (-13,9 %) par rapport à 2022. Alors que la part de marché des canaux directs augmente de 50,6 % en 2022 à 51,9 % en 2023, celle des réseaux exclusifs et de la bancassurance diminue, passant de 8,4 % à 6,4 %. La part de marché du courtage progresse légèrement, passant de 41,1 % en 2022 à 41,7 % en 2023.

Le chiffre d'affaires réalisé avec les **contrats à prime fixée et à prime flexible** présente une baisse de 4,4 millions d'euros (-3,1 %) en 2023 et s'établit à 138,9 millions d'euros. Le chiffre d'affaires des réseaux exclusifs et de la bancassurance diminue de 6,2 % (-1,5 million d'euros) et celui des canaux directs de 5,4 % (-1,6 million d'euros). Le courtage voit son encaissement baisser dans une mesure plus limitée de 1,4 % (-1,3 million d'euros). De ce fait, les courtiers voient leur part de marché augmenter de 1,1 point de pourcentage entre 2022 et 2023, au détriment des réseaux exclusifs et de la bancassurance (-0,6 pp) ainsi que des canaux directs (-0,5 pp). Après cette progression, la part de marché du courtage s'élève à 63,0 % en 2023. Les canaux directs détiennent une part de marché de 20,1 % et les réseaux exclusifs et la bancassurance réalisent 16,9 % du chiffre d'affaires en 2023.

## 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		ING Banque
ACM Belgium Life ACM Belgium		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.
- ▶ 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 2023 (en euro) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
<b>Encaissements</b>					
1. ACCIDENTS	441.311.452	228.508.416	52.101.566	61.627.550	99.073.919
- Individuelle et dépendance	228.558.604	132.521.809	27.620.203	26.888.743	41.527.849
- Collective	212.752.847	95.986.607	24.481.363	34.738.806	57.546.070
2. MALADIE	2.211.961.340	1.441.927.722	69.690.426	70.410.595	629.932.595
- Individuelle et dépendance	833.502.949	603.868.773	101.541.148		128.093.027
- Collective	1.378.458.392	838.058.949	38.559.873		501.839.568
3. AUTOMOBILES	4.170.423.340	2.402.911.366	684.151.053	356.238.876	727.122.044
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	3.999.252.949	2.394.676.761	629.868.431	607.404.931	367.302.824
- Habitations	2.533.260.979	1.327.423.106	389.746.964	585.702.526	230.388.383
- Autres risques simples	732.934.114	483.250.786	177.271.262		72.412.066
- Risques spéciaux	733.057.856	584.002.869	84.552.609		64.502.375
5. RESPONSABILITE CIVILE	1.267.785.912	860.534.592	134.920.872	68.866.281	203.464.168
- Vie privée	295.363.863	149.926.663	46.254.670	63.991.213	35.191.316
- Autres	972.422.050	710.607.929	88.666.202	4.875.068	168.272.852
6. PROTECTION JURIDIQUE	728.579.139	472.039.997	94.931.505	90.273.917	71.333.719
7. AUTRES OPERAT. IARD	986.510.655	530.400.879		129.883.964	326.225.812
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.490.598.696	980.419.174		123.754.492	386.425.028
9. VIE INDIVIDUELLE	9.626.642.001	4.264.075.622	677.366.593	4.390.854.316	294.345.465
- Epargne pension	875.268.856	364.873.467	205.633.703	271.686.073	33.075.612
- Contrats liés à un prêt hypoth.	618.054.055	283.197.793		334.856.263	
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.800.464.079	1.025.312.071	217.132.361	501.646.082	56.373.563
- Autres opérations branche 21	2.990.049.902	1.120.496.498	148.834.962	1.662.487.194	58.231.246
- Branche 23	2.832.570.685	1.100.123.507	90.168.144	1.606.022.579	36.256.454
- Branche 26	510.234.424	370.072.287		140.162.138	
10. VIE GROUPE	6.759.302.505	2.903.027.140	388.575.135		3.467.700.230
- Primes fixées et flexibles	5.600.474.770	2.420.242.687	314.445.977		2.865.786.107
- Primes uniques	1.158.827.735	482.784.454	74.129.158		601.914.124
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>15.296.423.483</b>	<b>9.311.418.907</b>	<b>1.874.070.656</b>	<b>1.300.053.803</b>	<b>2.810.880.110</b>
- particuliers	8.294.151.871	4.271.254.967	1.530.468.114	1.231.956.774	1.260.472.017
- entreprises	7.002.271.614	5.040.163.941	343.602.542	68.097.030	1.550.408.094
<b>TOTAL VIE</b>	<b>16.385.944.506</b>	<b>7.167.102.763</b>	<b>5.456.796.044</b>		<b>3.762.045.695</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>31.682.367.989</b>	<b>16.478.521.669</b>	<b>8.630.920.503</b>		<b>6.572.925.805</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
11. VIE INDIVIDUELLE	5.023.699.022	2.050.472.279	104.926.297	2.712.103.450	156.196.998
- Epargne pension	71.720.081	21.297.256	18.001.329	32.281.290	140.207
- Contrats liés à un prêt hypoth.	87.192.099	26.878.084		60.314.015	
- Autres assurances immunisées fiscalement	328.615.559	168.907.708	31.696.600	126.336.776	1.674.476
- Autres opérations branche 21	1.824.106.214	602.199.504	31.049.300	1.169.571.467	21.285.943
- Branche 23	2.201.830.645	861.117.441	20.156.305	1.293.117.720	27.439.179
- Branche 26	510.234.424	370.072.287		140.162.138	
12. VIE GROUPE	1.297.680.081	570.227.853	97.568.299		629.883.930
- Primes fixées et flexibles	138.852.346	87.443.399	23.439.141		27.969.806
- Primes uniques	1.158.827.735	482.784.454	74.129.158		601.914.124

## Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements Exercice 2023 (en %) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
<b>Encaissements</b>					
1. ACCIDENTS	100,0%	51,8%	11,8%	14,0%	22,4%
- Individuelle et dépendance	100,0%	58,0%	12,1%	11,8%	18,2%
- Collective	100,0%	45,1%	11,5%	16,3%	27,0%
2. MALADIE	100,0%	65,2%	3,2%	3,2%	28,5%
- Individuelle et dépendance	100,0%	72,4%	12,2%		15,4%
- Collective	100,0%	60,8%	2,8%		36,4%
3. AUTOMOBILES	100,0%	57,6%	16,4%	8,5%	17,4%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	59,9%	15,7%	15,2%	9,2%
- Habitations	100,0%	52,4%	15,4%	23,1%	9,1%
- Autres risques simples	100,0%	65,9%	24,2%		9,9%
- Risques spéciaux	100,0%	79,7%	11,5%		8,8%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	67,9%	10,6%	5,4%	16,0%
- Vie privée	100,0%	50,8%	15,7%	21,7%	11,9%
- Autres	100,0%	73,1%	9,1%	0,5%	17,3%
6. PROTECTION JURIDIQUE	100,0%	64,8%	13,0%	12,4%	9,8%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	53,8%	13,2%		33,1%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	65,8%	8,3%		25,9%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	44,3%	7,0%	45,6%	3,1%
- Epargne pension	100,0%	41,7%	23,5%	31,0%	3,8%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	45,8%		54,2%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	56,9%	12,1%	27,9%	3,1%
- Autres opérations branche 21	100,0%	37,5%	5,0%	55,6%	1,9%
- Branche 23	100,0%	38,8%	3,2%	56,7%	1,3%
- Branche 26	100,0%	72,5%		27,5%	
10. VIE GROUPE	100,0%	42,9%	5,7%		51,3%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	43,2%	5,6%		51,2%
- Primes uniques	100,0%	41,7%	6,4%		51,9%
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>60,9%</b>	<b>12,3%</b>	<b>8,5%</b>	<b>18,4%</b>
- particuliers	100,0%	51,5%	18,5%	14,9%	15,2%
- entreprises	100,0%	72,0%	4,9%	1,0%	22,1%
<b>TOTAL VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>43,7%</b>	<b>33,3%</b>		<b>23,0%</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>52,0%</b>	<b>27,2%</b>		<b>20,7%</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	40,8%	2,1%	54,0%	3,1%
- Epargne pension	100,0%	29,7%	25,1%	45,0%	0,2%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	30,8%		69,2%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	51,4%	9,6%	38,4%	0,5%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,0%	1,7%	64,1%	1,2%
- Branche 23	100,0%	39,1%	0,9%	58,7%	1,2%
- Branche 26	100,0%	72,5%		27,5%	
12. VIE GROUPE	100,0%	43,9%	7,5%		48,5%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	63,0%	16,9%		20,1%
- Primes uniques	100,0%	41,7%	6,4%		51,9%

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)
<b>Encaissements</b>					
1. ACCIDENTS	415.409.363	216.892.423	49.603.610	59.966.267	88.947.064
- Individuelle et dépendance	216.304.471	126.184.298	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	2.005.526.159	1.308.545.715	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	1.241.465.795	755.797.831	31.140.358		454.527.606
3. AUTOMOBILES	3.990.969.290	2.301.077.857	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	890.348.863	500.930.180	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	9.819.369.073	4.384.251.155	707.988.212	4.460.751.401	266.378.304
- Epargne pension	942.183.052	399.828.154	226.117.678	285.664.432	30.572.787
- Contrats liés à un prêt hypoth.	640.930.280	294.723.916		346.206.364	
- Autres assurances immunitées fiscalement	1.934.644.297	1.140.793.921	241.089.769	495.109.671	57.650.936
- Autres opérations branche 21	2.418.046.790	885.256.922	131.945.652	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	6.121.517.167	2.691.046.794	437.295.301		2.993.175.072
- Primes fixées et flexibles	5.092.155.267	2.268.215.982	351.211.636		2.472.727.649
- Primes uniques	1.029.361.900	422.830.812	86.083.664		520.447.423
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>13.996.304.881</b>	<b>8.523.502.830</b>	<b>1.715.987.158</b>	<b>1.184.598.470</b>	<b>2.572.216.425</b>
- particuliers	7.690.553.748	3.964.597.831	1.398.087.015	1.139.851.125	1.188.017.778
- entreprises	6.305.751.134	4.558.904.998	317.900.143	44.747.347	1.384.198.646
<b>TOTAL VIE</b>	<b>15.940.886.240</b>	<b>7.075.297.949</b>	<b>5.606.034.914</b>		<b>3.259.553.376</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>29.937.191.121</b>	<b>15.598.800.779</b>	<b>8.506.620.542</b>		<b>5.831.769.801</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
11. VIE INDIVIDUELLE	4.725.446.707	1.970.417.079	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 immunitées fiscalement	358.760.103	205.832.832	37.142.561	113.532.175	2.252.536
- Autres opérations branche 21	1.282.088.455	348.830.559	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	1.172.617.856	511.526.502	111.063.116		550.028.237
- Primes fixées et flexibles	143.255.956	88.695.691	24.979.452		29.580.814
- Primes uniques	1.029.361.900	422.830.812	86.083.664		520.447.423

## 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)
<b>Encaissements</b>					
1. ACCIDENTS	100,0%	52,2%	11,9%	14,4%	21,4%
- Individuelle et dépendance	100,0%	58,3%	12,3%	11,2%	18,1%
- Collective	100,0%	45,6%	11,5%	17,9%	25,0%
2. MALADIE	100,0%	65,2%	3,0%	3,3%	28,5%
- Individuelle et dépendance	100,0%	72,3%	12,5%		15,2%
- Collective	100,0%	60,9%	2,5%		36,6%
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%	56,3%	10,4%		33,3%
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%	42,4%	24,0%	30,3%	3,2%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	46,0%		54,0%	
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	59,0%	12,5%	25,6%	3,0%
- Autres opérations branche 21	100,0%	36,6%	5,5%	55,1%	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%	44,0%	7,1%		48,9%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	44,5%	6,9%		48,6%
- Primes uniques	100,0%	41,1%	8,4%		50,6%
<b>TOTAL NON-VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>60,9%</b>	<b>12,3%</b>	<b>8,5%</b>	<b>18,4%</b>
- particuliers	100,0%	51,6%	18,2%	14,8%	15,4%
- entreprises	100,0%	72,3%	5,0%	0,7%	22,0%
<b>TOTAL VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>44,4%</b>	<b>35,2%</b>		<b>20,4%</b>
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>	<b>100,0%</b>	<b>52,1%</b>	<b>28,4%</b>		<b>19,5%</b>
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
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%	43,6%	9,5%		46,9%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	61,9%	17,4%		20,6%
- Primes uniques	100,0%	41,1%	8,4%		50,6%

## Globalisation : Canaux de distribution

2023 vs 2022	Ensemble des canaux	A. Courtage / Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
<b>Encaissements</b>					
1. ACCIDENTS					1,0%
- Individuelle et dépendance					
- Collective				-1,6%	2,0%
2. MALADIE					
- Individuelle et dépendance					
- Collective					
3. AUTOMOBILES					
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.					
- Habitations					
- Autres risques simples					
- Risques spéciaux		1,1%			
5. RESPONSABILITE CIVILE					
- Vie privée					
- Autres					
6. PROTECTION JURIDIQUE					
7. AUTRES OPERAT. IARD		-2,5%		2,8%	
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL					
9. VIE INDIVIDUELLE					
- Epargne pension					
- Contrats liés à un prêt hypoth.					
- Autres assurances immunisées fiscalement		-2,0%			2,3%
- Autres opérations branche 21					
- Branche 23					-1,7%
- Branche 26					
10. VIE GROUPE		-1,0%	-1,4%		2,4%
- Primes fixées et flexibles		-1,3%	-1,3%		2,6%
- Primes uniques			-2,0%		1,4%
<b>TOTAL NON-VIE</b>					
- particuliers					
- entreprises					
<b>TOTAL VIE</b>				-1,9%	2,5%
<b>TOTAL NON-VIE &amp; VIE</b>				-1,2%	1,3%
<b>PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES</b>					
11. VIE INDIVIDUELLE					
- Epargne pension		5,2%	-7,6%	2,4%	
- Contrats liés à un prêt hypoth.		2,8%		-2,8%	
- Autres assurances immunisées fiscalement		-6,0%			6,8%
- Autres opérations branche 21		5,8%			-5,8%
- Branche 23		-2,9%			2,2%
- Branche 26					
12. VIE GROUPE				-2,0%	1,6%
- Primes fixées et flexibles		1,1%			
- Primes uniques				-2,0%	1,4%

## Annexe 3

### Graphiques

Graphiques relatifs à la production totale

- Evolution des encaissements selon les principaux modes de distribution 2012-2023
- Répartition des encaissements en 2023 (évolution par rapport à 2022)
  - o Par mode de distribution
  - o Par canal de distribution\*
- Evolution des principaux modes de distribution 2012-2023

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 2023 (évolution par rapport à 2022)
  - 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

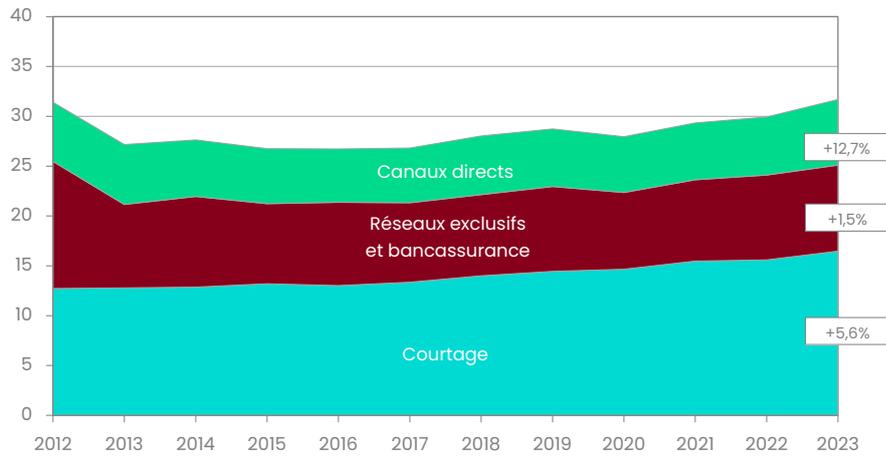
Remarque concernant les graphiques : certains assureurs ne sont pas en mesure d'isoler l'encaissement des mega brokers : l'encaissement global des mega brokers est donc sous-estimé.

---

\* 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.

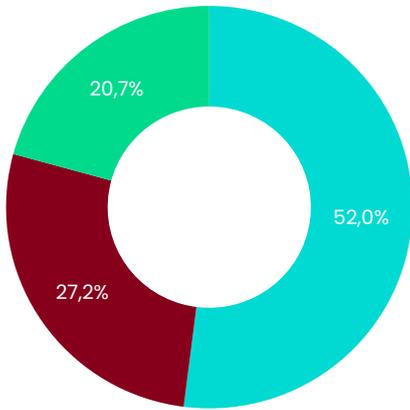
**CANAUx DE DISTRIBUTION 2023 : ENSEMBLE DES ASSURANCES NON-VIE ET VIE**

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



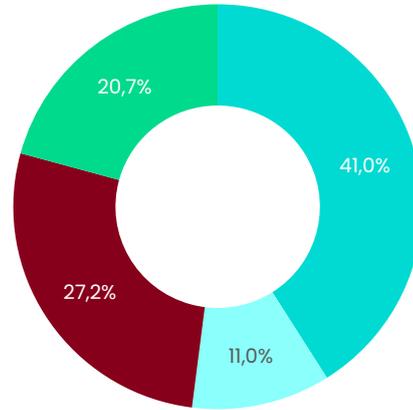
**Répartition de l'encaissement en 2023 (évolution par rapport à 2022)**

**Par mode de distribution**



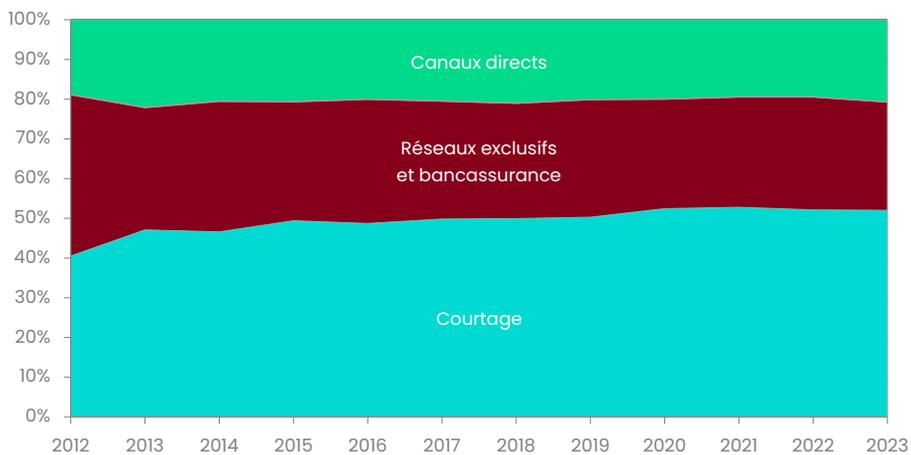
- Courtage (-0,1 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-1,2 pp)
- Canaux directs (+1,3 pp)

**Par canal de distribution**



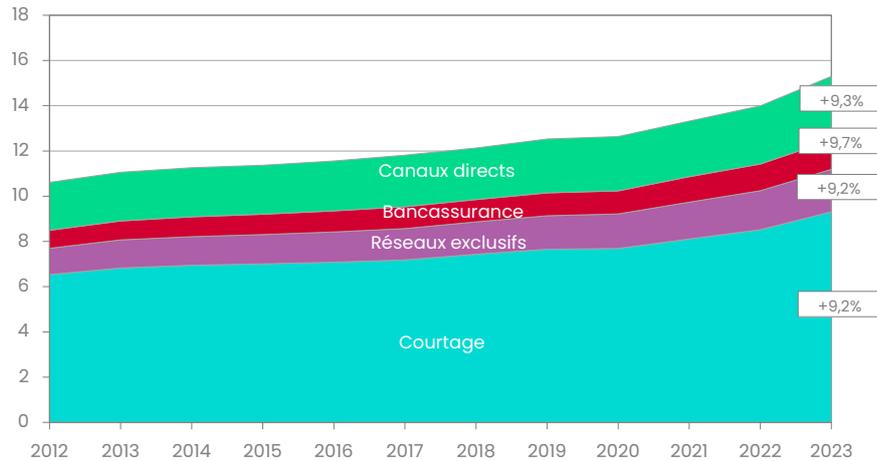
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,6 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,5 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (-1,2 pp)
- D Canaux directs (+1,3 pp)

**Évolution des principaux modes de distribution**



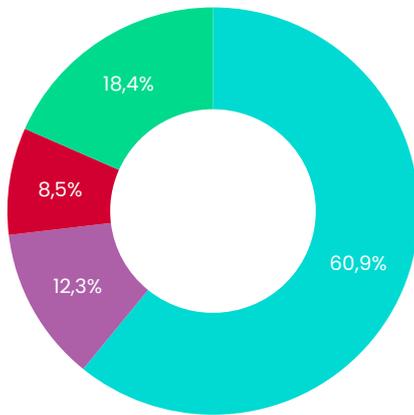
**CANAUX DE DISTRIBUTION 2023 : ASSURANCES NON-VIE**

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

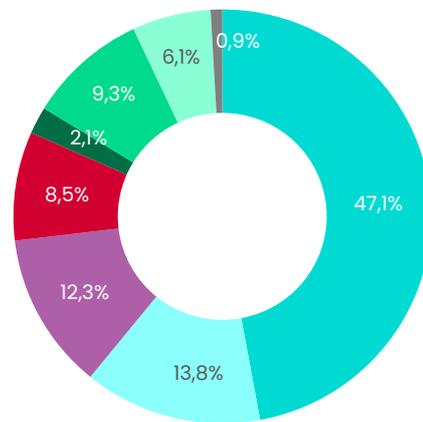


**Répartition de l'encaissement en 2023 (évolution par rapport à 2022)**

**Par mode de distribution**



**Par canal de distribution**



■ Courtage (0,0 pp)

■ Réseaux exclusifs (0,0 pp)

■ Bancassurance (0,0 pp)

■ Canaux directs (0,0 pp)

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

■ A.3 Mega brokers (+0,2 pp)

■ B Réseaux exclusifs (0,0 pp)

■ C Bancassurance (0,0 pp)

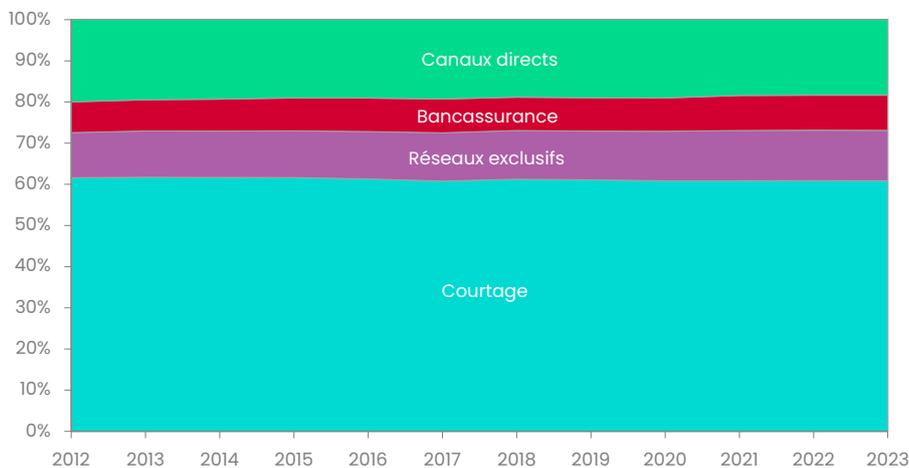
■ D.1 Mutuelles et coopératives (-0,1 pp)

■ D.2 Vente directe (B to B) (+0,4 pp)

■ D.3 Marketing direct (B to C) (-0,2 pp)

■ Autres canaux (-0,1 pp)

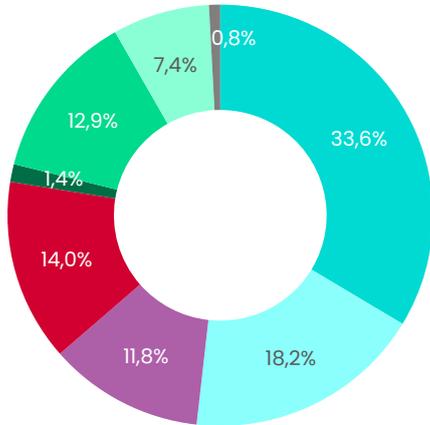
**Évolution des principaux modes de distribution**



**CANAUX DE DISTRIBUTION 2023 : ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE**

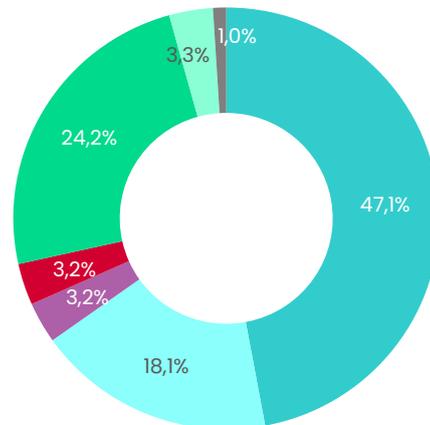
**Répartition de l'encaissement en 2023 (évolution par rapport à 2022)  
par canal de distribution**

**Accidents**



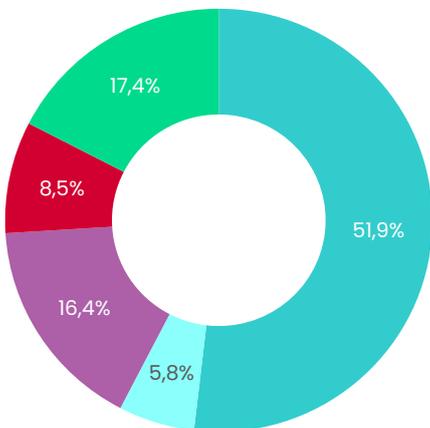
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,5 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,1 pp)
- C Bancassurance (-0,5 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (0,0 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+1,1 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,1 pp)
- Autres canaux (0,0 pp)

**Maladie**



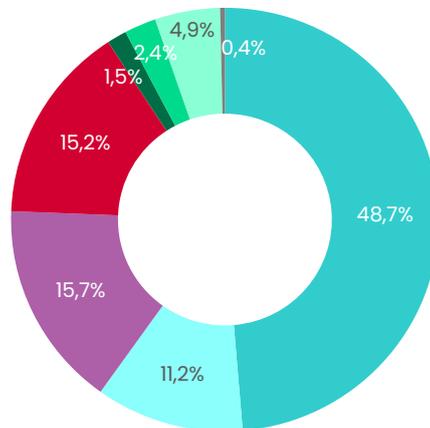
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,3 pp)
- A.3 Mega brokers (-0,4 pp)
- B Réseaux exclusifs (+0,1 pp)
- C Bancassurance (-0,1 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (0,0 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (+0,4 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (-0,4 pp)
- Autres canaux (0,0 pp)

**Automobiles**



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

**Incendie**

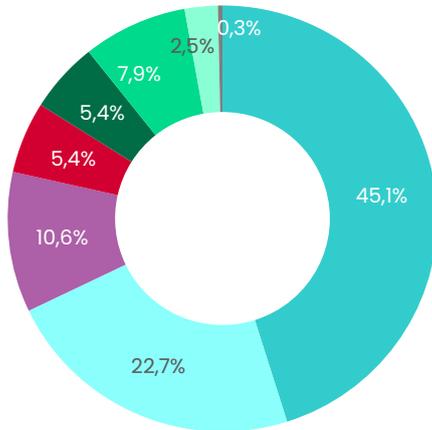


- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (-0,3 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,6 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,3 pp)
- C Bancassurance (+0,1 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,1 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (0,0 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (0,0 pp)
- Autres canaux (0,0 pp)

**CANAUX DE DISTRIBUTION 2023 : ASSURANCES NON-VIE PAR BRANCHE**

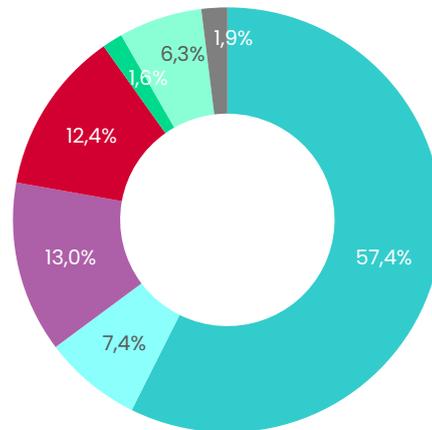
**Répartition de l'encaissement en 2023 (évolution par rapport à 2022)  
par canal de distribution**

**Responsabilité civile**



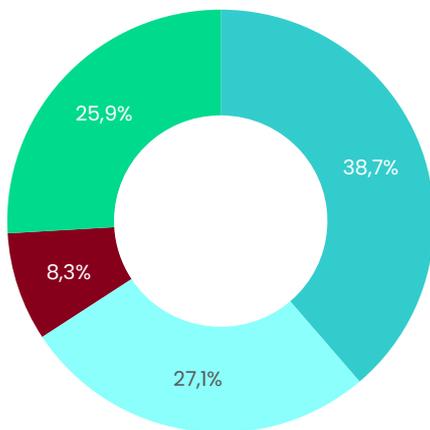
- A.1+2+4 Courtage hors mega brokers (+0,2 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,4 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,2 pp)
- C Bancassurance (-0,1 pp)
- D.1 Mutuelles et coopératives (-0,2 pp)
- D.2 Vente directe (B to B) (-0,1 pp)
- D.3 Marketing direct (B to C) (+0,1 pp)
- Autres canaux (0,0 pp)

**Protection juridique**



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

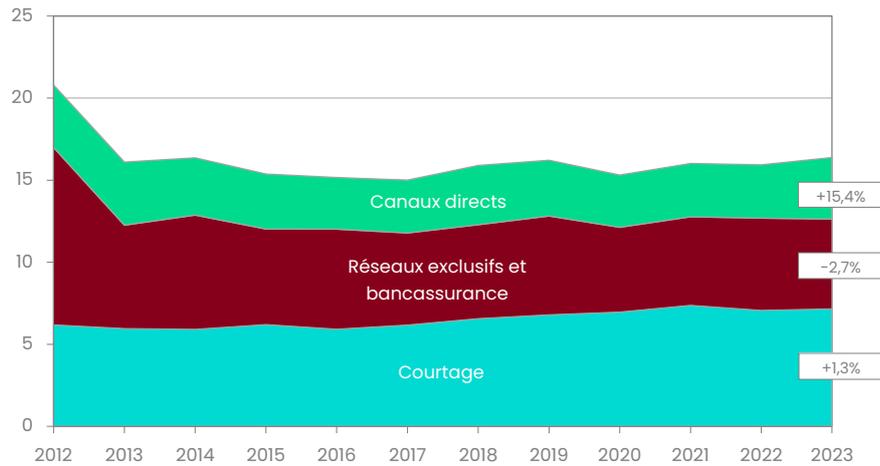
**Accidents du travail**



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

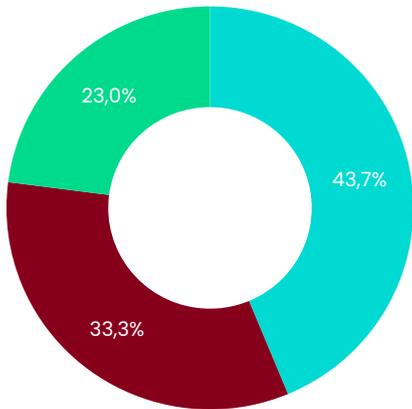
**CANAUX DE DISTRIBUTION 2023 : ASSURANCES VIE**

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

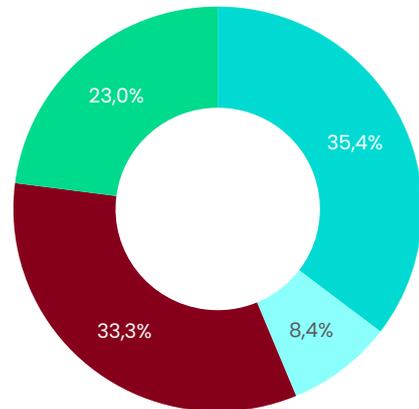


**Répartition de l'encaissement en 2023 (évolution par rapport à 2022)**

**Par mode de distribution**

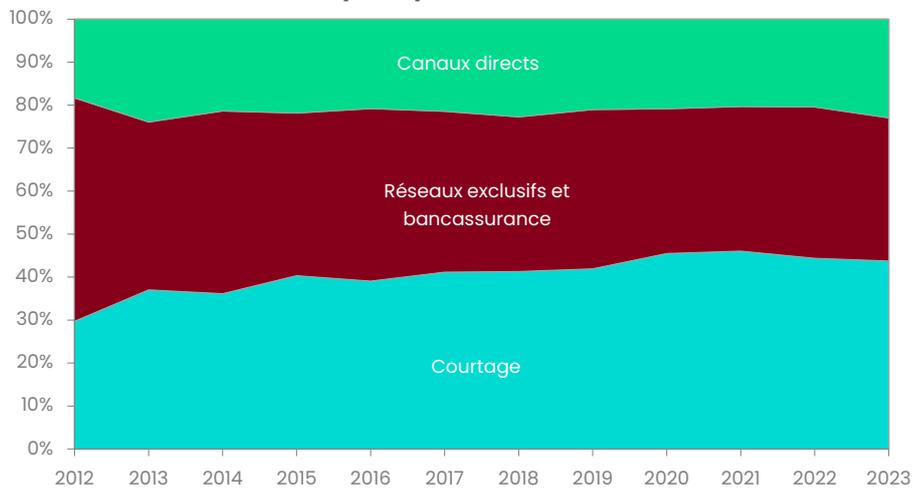


**Par canal de distribution**



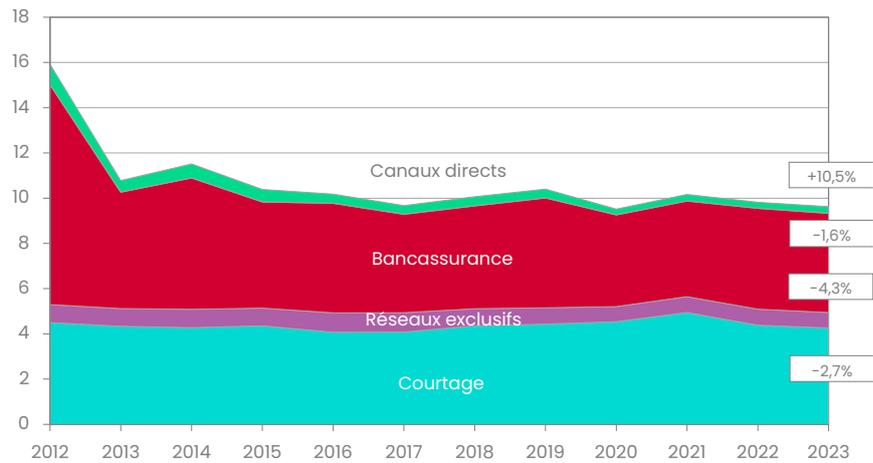
- Courtaage (-0,6 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-1,9 pp)
- Canaux directs (+2,5 pp)
- A.1+2+4 Courtaage hors mega brokers (-1,3 pp)
- A.3 Mega brokers (+0,6 pp)
- B+C Réseaux exclusifs et bancassurance (-1,9 pp)
- D Canaux directs (+2,5 pp)

**Évolution des principaux modes de distribution**



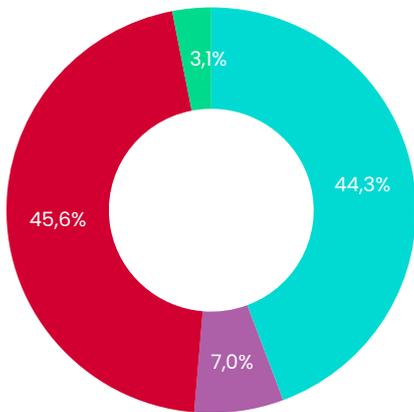
# CANAUX DE DISTRIBUTION 2023 : ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES (BRANCHES 21, 23 ET 26)

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



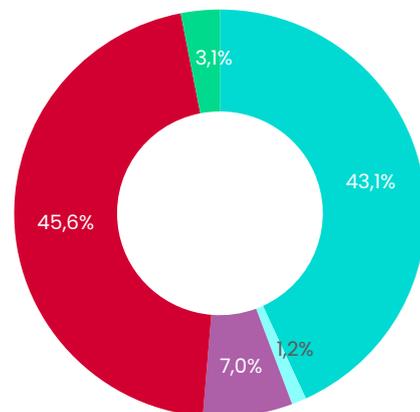
**Répartition de l'encaissement en 2023 (évolution par rapport à 2022)**

**Par mode de distribution**



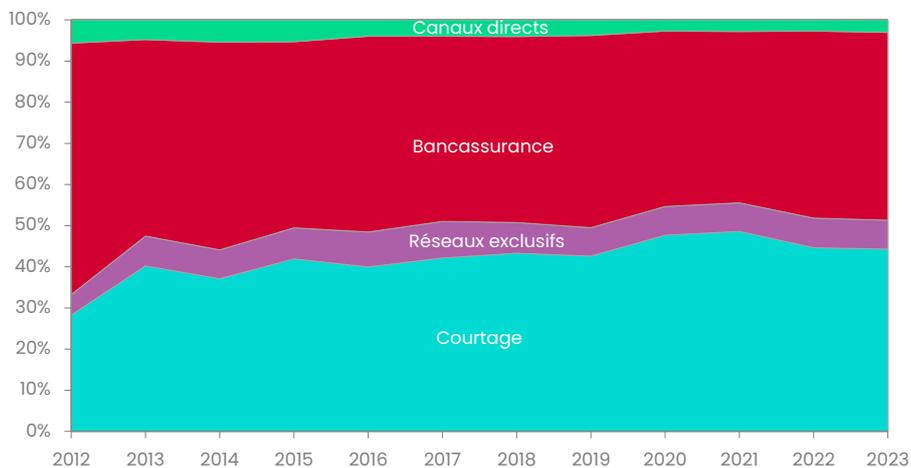
- Courtaage (-0,4 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,2 pp)
- Bancassurance (+0,2 pp)
- Canaux directs (+0,3 pp)

**Par canal de distribution**



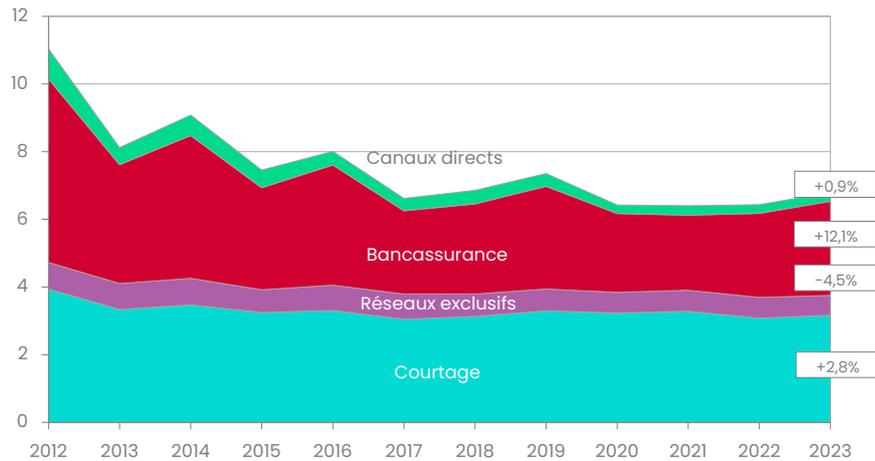
- A.1+2+4 Courtaage hors mega brokers (-0,3 pp)
- A.3 Mega brokers (-0,1 pp)
- B Réseaux exclusifs (-0,2 pp)
- C Bancassurance (+0,2 pp)
- D Canaux directs (+0,3 pp)

**Évolution des principaux modes de distribution**

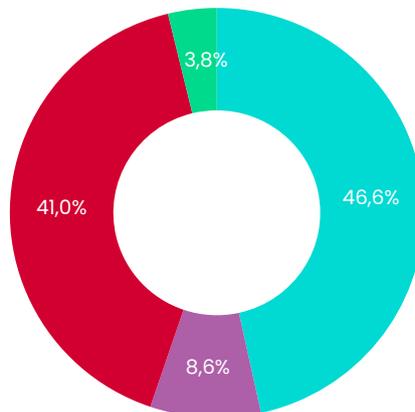


# CANAUx DE DISTRIBUTION 2023 : ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES (BRANCHES 21 ET 26)

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

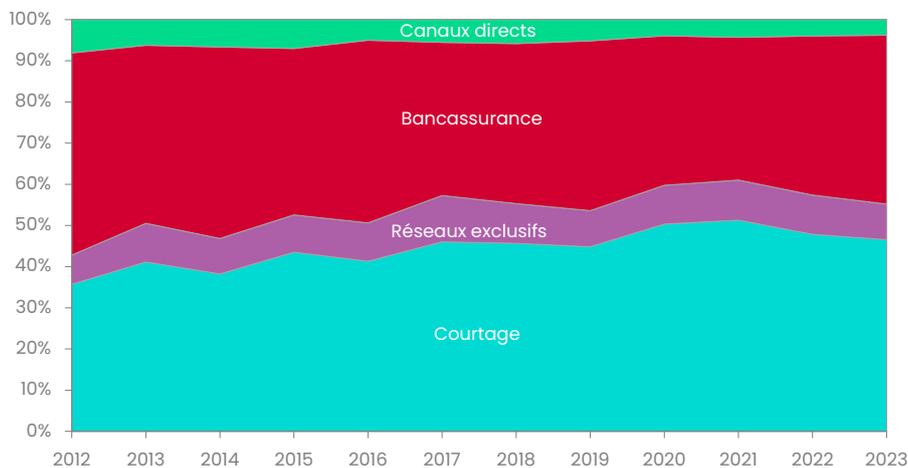


**Répartition de l'encaissement en 2023 (évolution par rapport à 2022) par mode de distribution**



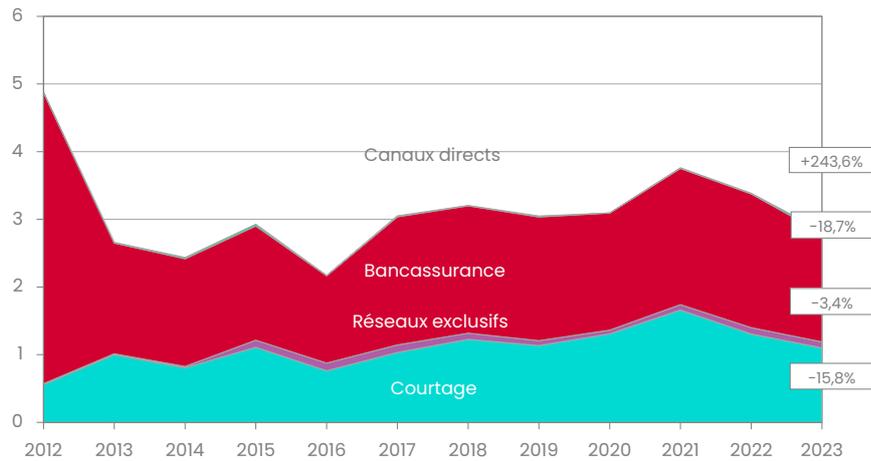
- Courtaage (-1,3 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,9 pp)
- Bancassurance (+2,4 pp)
- Canaux directs (-0,2 pp)

**Évolution des principaux modes de distribution**

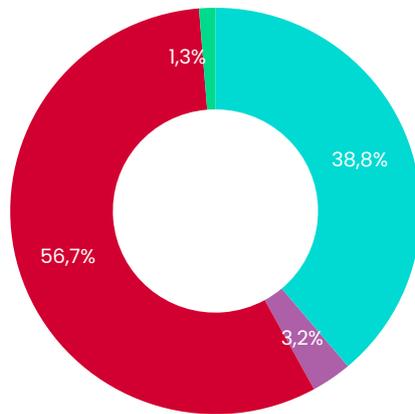


**CANAUx DE DISTRIBUTION 2023 : ASSURANCES-VIE INDIVIDUELLES DE LA BRANCHE 23**

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

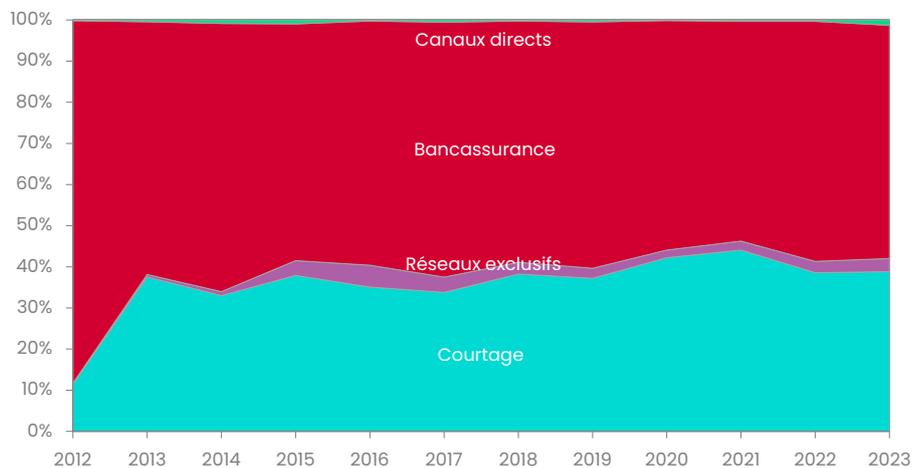


**Répartition de l'encaissement en 2023 (évolution par rapport à 2022)  
par mode de distribution**



- Courtaage (+0,3 pp)
- Réseaux exclusifs (+0,4 pp)
- Bancassurance (-1,7 pp)
- Canaux directs (+1,0 pp)

**Évolution des principaux modes de distribution**

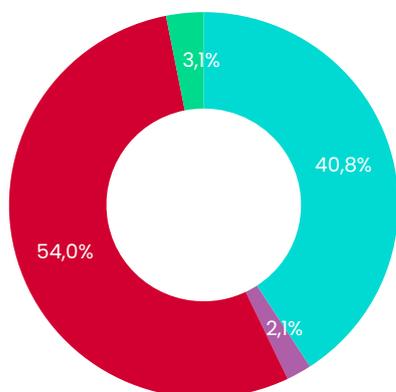




**CANAUX DE DISTRIBUTION 2023 : PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE**

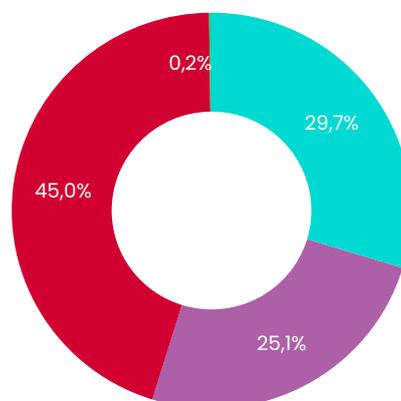
**Répartition de l'encaissement en 2023 (évolution par rapport à 2022)  
par mode de distribution**

**Branches 21, 23 et 26**



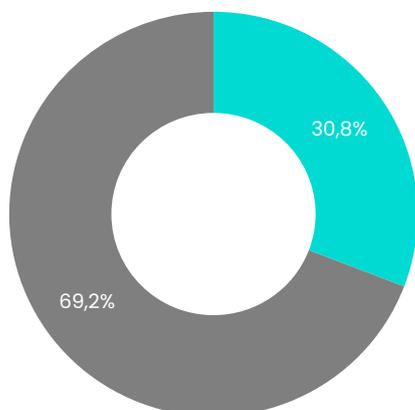
- Courtage (-0,9 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,2 pp)
- Bancassurance (+0,7 pp)
- Canaux directs (+0,3 pp)

**Épargne-pension**



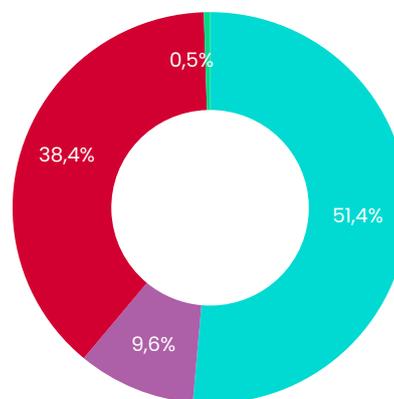
- Courtage (+5,2 pp)
- Réseaux exclusifs (-7,6 pp)
- Bancassurance (+2,4 pp)
- Canaux directs (0,0 pp)

**Contrats liés à un prêt hypothécaire**



- Courtage (+2,8 pp)
- Autres canaux (-2,8 pp)

**Autres assurances immunisées fiscalement**

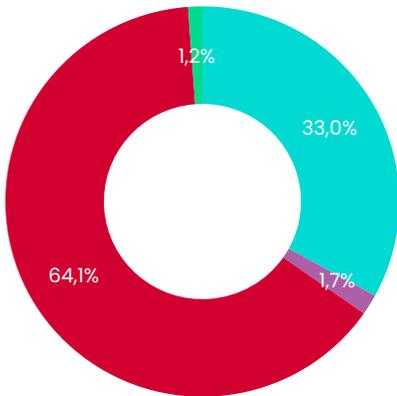


- Courtage (-6,0 pp)
- Réseaux exclusifs (-0,7 pp)
- Bancassurance (+6,8 pp)
- Canaux directs (-0,1 pp)

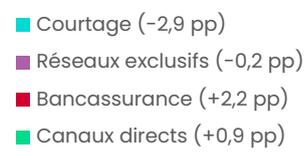
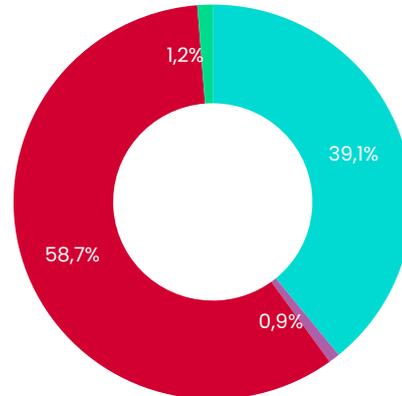
## CANAUX DE DISTRIBUTION 2023 : PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE INDIVIDUELLE

### Répartition de l'encaissement en 2023 (évolution par rapport à 2022) par mode de distribution

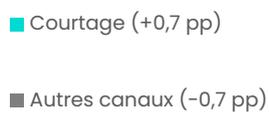
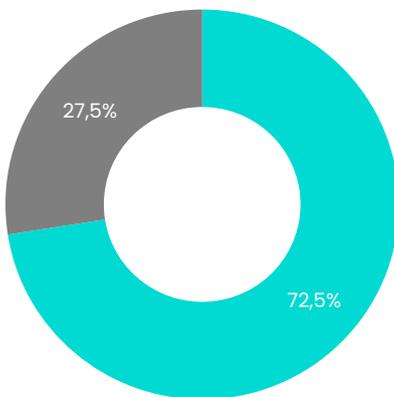
#### Autres opérations branche 21



#### Branche 23



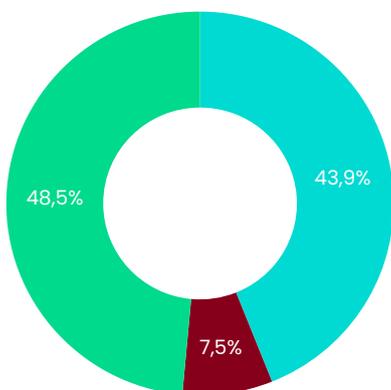
#### Branche 26



# CANAUX DE DISTRIBUTION 2023 : PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES VIE GROUPE (1<sup>ER</sup> PILIER INCLUS)

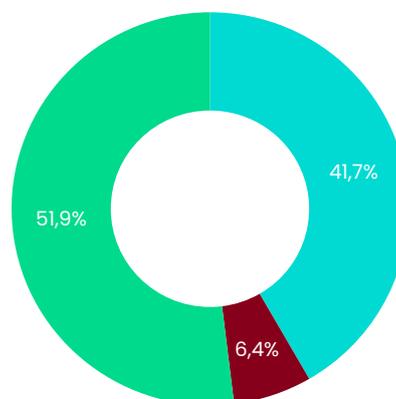
## Répartition de l'encaissement en 2023 (évolution par rapport à 2022) par mode de distribution

### Vie groupe



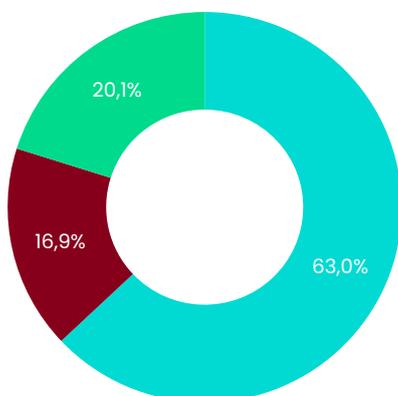
- Courtagé (+0,3 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-2,0 pp)
- Canaux directs (+1,6 pp)

### Primes uniques



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

### Primes fixées et flexibles



- Courtagé (+1,1 pp)
- Réseaux exclusifs et bancassurance (-0,6 pp)
- Canaux directs (-0,5 pp)