



Distributiekanaal van de verzekering – Cijfers 2023

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

Inleiding

Jaarlijks publiceert Assuralia, op basis van een enquête bij de verzekeringsondernemingen, een diepgaande analyse over de distributiekanaal van de Belgische verzekeringsmarkt. Het huidige rapport in deze reeks bespreekt de gegevens van het boekjaar 2023 en de daaraan voorafgaande boekjaren.

Op sectorniveau stijgt het totale incasso leven en niet-leven van 29,9 miljard euro in 2022 naar 31,7 miljard euro in 2023, hetzij een nominale groei met 5,8 %. Bij een inflatie van 4,1 % in 2023, komt dit neer op een stijging met 1,7 % in reële termen.

Wanneer we deze evolutie van het incasso verder opsplitsen, blijkt dat de activiteiten niet-leven (+9,3 %), leven individueel tak 21 en 26 (+5,6 %) en leven groep (+10,4 %) een hogere omzet noteren in 2023 dan in 2022. De omzet van de individuele tak 23-verzekeringen daalt daarentegen met 16,3 %, ondanks het gunstiger financieel klimaat. Met vertraging speelde de uitzonderlijke hoge inflatie van 2022 (+9,6 %) ook in 2023 een rol bij de evolutie van de incasso's. Daarnaast wakkerden de gestegen rentevoeten de interesse voor individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (tak 21 en 26) verder aan. De toegenomen aantrekkelijkheid van producten met gewaarborgde rentevoet speelde vermoedelijk in het nadeel van de producten in tak 23. Tegen deze achtergrond trachtten de verschillende distributiekanaal een deel van de marktgroei bij diverse verzekeringsproducten voor zich te winnen en eveneens stand te houden in krimpende marktsegmenten.

De makelaars zijn in 2023 goed voor 52,0 % van het totale incasso leven en niet-leven, tegenover 52,1 % in 2022. Hun marktaandeel voor het geheel van de activiteiten niet-leven blijft stabiel op 60,9 %. Bij de individuele levensverzekeringen en de groepsverzekeringen daalt het marktaandeel van de makelaars lichtjes, naar respectievelijk 44,3 % en 42,9 %.

Agenten en bankverzekeraars gaan er 1,2 procentpunten op achteruit en verdelen in 2023 iets meer dan een kwart (27,2 %) van het totale incasso. De bankverzekering behaalt in 2023 een marktaandeel van 45,6 % bij de individuele levensverzekeringen, waardoor ze de grootste verdeler van deze producten blijft. Tussen 2022 en 2023 vertonen de marktaandelen van de agenten slechts beperkte schommelingen voor het merendeel van de beschouwde verzekeringsproducten. Maar in tegenstelling tot de stijgende trend van de voorbije jaren daalt het marktaandeel van de agenten bij de nieuwe productie van pensioenspaarverzekeringen met 7,6 procentpunten, namelijk van 32,7 % in 2022 naar 25,1 % in 2023.

Het marktaandeel van de directe kanalen in het totale incasso stijgt van 19,5 % in 2022 naar 20,7 % in 2023. In niet-leven winnen ze terrein bij de collectieve ongevallenzekerings, waar hun marktaandeel stijgt van 25,0 % in 2022 naar 27,0 % in 2023. Hun grootste marktaandeel behalen de directe kanalen nog steeds bij de groepsverzekeringen, waar ze in 2023 meer dan de helft (51,3 %) van de verkoop vertegenwoordigen.

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

Alex Maselis,
Ivo Van Uffel
vts@assuralia.be

1. Doelstelling, methodologie en definities

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

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

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

De distributiekanaal worden in **vier grote categorieën (distributievormen)** opgedeeld.¹

A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringsnetwerken

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

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

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

Bijvoorbeeld:

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

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

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

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

A.3 Megabrokers

Voornamelijk contracten van grote internationale of nationale makelaarskantoren².

A.4 Andere

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

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

B. Exclusieve verzekeringsnetwerken zonder bankactiviteiten

Contracten verkocht door:

- ▶ Exclusieve verzekeringsagenten in loondienst: tussenpersonen in loondienst van de verzekeringsonderneming die producten van alleen deze onderneming (of ondernemingsgroep) verkopen.
- ▶ Verbonden verzekeringsagenten³: de verzekeringsagent die, uit hoofde van een of meer overeenkomsten of volmachten, werkzaamheden van verzekeringsbemiddeling slechts mag uitoefenen in naam en voor rekening van:
 - één enkele verzekeringsonderneming; of
 - verschillende verzekeringsondernemingen in zoverre de verzekeringsovereenkomsten van die ondernemingen geen onderling concurrerende verzekeringsovereenkomsten zijn;

en onder de volledige verantwoordelijkheid van die onderneming(en) handelt voor de verzekeringsovereenkomsten die haar (hen) respectievelijk aanbelangen.

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

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

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

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

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

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

D. Direct (zonder tussenpersonen)

D.1 Onderlinge en coöperatieve maatschappijen zonder tussenpersonen

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

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

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

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

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

D.4 Andere

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

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

Opmerking:

contracten verkocht via gevolmachtigde onderschrijvers

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

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

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

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

2. Studieresultaten

De volledige resultaten van de enquête, editie 2023, zijn opgenomen in bijlage 2. Bijlage 3 bevat voor de verschillende categorieën van verzekeringen die hieronder besproken worden een overzicht met alle grafiektypes, al dan niet opgenomen in de tekst.

2.1 Representativiteit en betrouwbaarheid van de steekproef

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

De geanalyseerde steekproef vertegenwoordigt zo'n 98 % van de premie-incasso's 2023 van de Belgische verzekeringsmarkt.

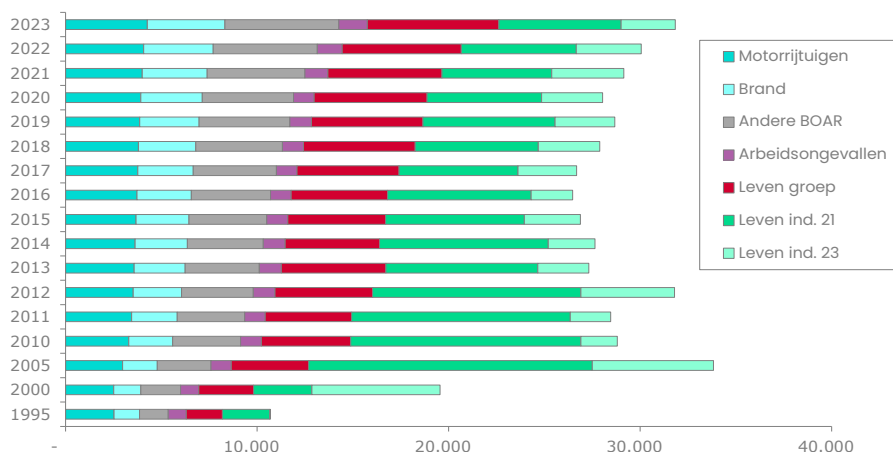
2.2 Algemeen overzicht van de resultaten

2.2.1 Evolutie van het premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt

De verzekeraars verwezenlijken in 2023 31,7 miljard euro aan premie-inkomsten voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven, tegenover 29,9 miljard euro in 2022. In 2023 ligt het premie-inkomen 1.745 miljoen euro hoger dan in 2022, een relatieve stijging van 5,8 %. Rekening houdend met de toename van de index der consumptieprijzen in 2023 (+4,1 %), betekent dit een stijging van het incasso met 1,7 % in reële termen.

Iets minder dan de helft van de totale omzet komt voort uit de verkoop van niet-levensverzekeringsproducten. De premie-inkomsten van deze verzekeringen blijven jaar na jaar toenemen. De nagenoeg lineaire incassogroei van de producten niet-leven zet zich verder door met stijgingen van 5,1 % in 2022 en 9,3 % in 2023, waardoor het premie-inkomen uitkomt op 15,3 miljard euro in 2023. Dit bij een inflatie van 9,6 % in 2022 en 4,1 % in 2023. Een deel van de uitzonderlijk hoge inflatie in 2022 wordt pas in 2023 weerspiegeld in de premie-inkomsten. Terwijl het incasso niet-leven in reële termen daalde in 2022 (-4,1 %), is er een reële stijging in 2023 (+5,0 %).

De levensverzekeringsproducten zijn in 2023 goed voor 16,4 miljard euro aan premie-inkomsten. Dit is een stijging met 2,8 % ten opzichte van de 15,9 miljard euro premie-inkomsten in 2022. Gecorrigeerd voor inflatie gaat het om een reële daling met 1,2 %.



Grafiek 1: Ontwikkeling premie-inkomen van 1995 to 2023 (in miljoen euro)

In 2012 bedroeg het incasso leven 20,8 miljard euro. Het jaar nadien werd de premietaks opgetrokken van 1,1 % naar 2 % voor een groot deel van de individuele levensverzekeringen, wat bijdroeg tot een daling van het incasso leven naar 16,1 miljard. Tussen 2013 en 2023 wisselden incassodalingen en incassostijgingen elkaar af, waardoor het incasso leven een grilliger verloop kende dan het incasso niet-leven. In 2023 noteert het incasso leven niet meer dan 1,7 % hoger dan in 2013.

Van de 16,4 miljard euro premie-inkomsten in 2023 voor leven, is 9,6 miljard euro afkomstig van de individuele levensverzekeringsproducten (tak 21, 23 en 26). Hiermee ligt het incasso van de individuele levensverzekeringen in 2023 2,0 % lager dan de 9,8 miljard euro opgetekend in 2022. Deze afname is geheel toe te schrijven aan de tak 23-producten, waarvan het incasso in 2023, ondanks het beursherstel, daalt met 16,3 % tegenover 2022. De gestegen rentevoeten wakkerden echter de interesse van de consument voor individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (tak 21 en 26) verder aan en speelden vermoedelijk in het nadeel van de producten in tak 23. De producten met gegarandeerde rentevoet (tak 21 en 26) noteren in 2023 een omzetgroei van 5,6 % tegenover 2022.

De premie-inkomsten van de groepsverzekeringen, inclusief eerste pijler, stijgen tussen 2022 en 2023 met 10,4 % en komen uit op 6,8 miljard euro. Tussen 2021 en 2022 steeg de omzet met 4,6 %. Net als bij de verzekeringen niet-leven, wordt een deel van de hoge inflatie in 2022 (+9,6 %), en dus ook de indexering van de lonen, met vertraging weerspiegeld in de premie-inkomsten.

2.2.2 Ontwikkelingen binnen de distributie van verzekeringen

Iets meer dan de helft van de omzet van de verzekeraars op de Belgische verzekeringsmarkt wordt gerealiseerd via de makelaars. In 2023 verwerven deze niet-exclusieve tussenpersonen 52,0 % van de premie-inkomsten voor het geheel van de leven- en niet-levensverzekeringsproducten. De exclusieve netwerken en bankverzekeraars verwerven in datzelfde jaar 27,2 % van de premies en de directe kanalen 20,7 %. Het belang van de verschillende distributievormen varieert naargelang de soort verzekering.

De omzet van de **niet-levensverzekeringsproducten** wordt grotendeels gerealiseerd door de makelaars. Deze niet-exclusieve netwerken zijn goed voor ongeveer drie vijfden van de premie-inkomsten (60,9 % in 2023). De directe verzekering is de tweede belangrijkste speler en verwezenlijkt bijna één vijfde van de omzet (18,4 %). Verder worden de niet-levensverzekeringen ook verdeeld door de exclusieve netwerken (12,3 %) en de bankverzekering (8,5 %). Het distributielandschap van de niet-levensverzekering blijft de laatste jaren nagenoeg ongewijzigd. Wel is het zo dat de exclusieve netwerken en de bankverzekering, met mondjasmaat tussen 2012 en 2023, 2,3 procentpunten marktaandeel veroverd hebben op de makelarij en de directe kanalen.

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

De bankverzekering blijft de belangrijkste verdeler voor **individuele levensverzekeringen**. In 2023 ziet ze de omzet dalen met 1,6 %, terwijl het incasso van de totale markt met 2,0 % daalt. Hierdoor groeit het marktaandeel van de bankverzekering lichtjes: van 45,4 % in 2022 naar 45,6 % in 2023. Na de bankverzekering volgt de makelarij als tweede belangrijkste speler, met 44,3 % marktaandeel in 2023.

Op de markt van de **individuele levensverzekeringen met gegarandeerde rentevoet (takken 21 en 26)** zijn de makelaars en de bankverzekering de voornaamste spelers. In 2023 zijn ze goed voor respectievelijk 46,6 % en 41,0 % marktaandeel. De bankverzekering realiseert in 2023 een terreinwinst van 2,4 procentpunten tegenover 2022, terwijl de makelarij 1,3 procentpunten marktaandeel verliest. Hierdoor wordt de kloof tussen beiden kleiner. De exclusieve netwerken en de directe kanalen hebben in 2023 marktaandelen van respectievelijk 8,6 % en 3,8 %.

De premie-inkomsten van de **individuele tak 23-verzekeringen** komen voor het grootste deel tot stand via de bankverzekering, met een marktaandeel van 56,7 % in 2023. Naast de bankverzekering wordt een belangrijk deel van het premie-inkomen verworven via de makelarij, in 2023 goed voor 38,8 % van de inkomsten. Tegenover 2022 daalt het marktaandeel van de bankverzekering met 1,7 procentpunten, terwijl dat van de makelaars met 0,3 procentpunten toeneemt. De exclusieve netwerken en de directe verzekering zijn bescheiden spelers op deze markt.

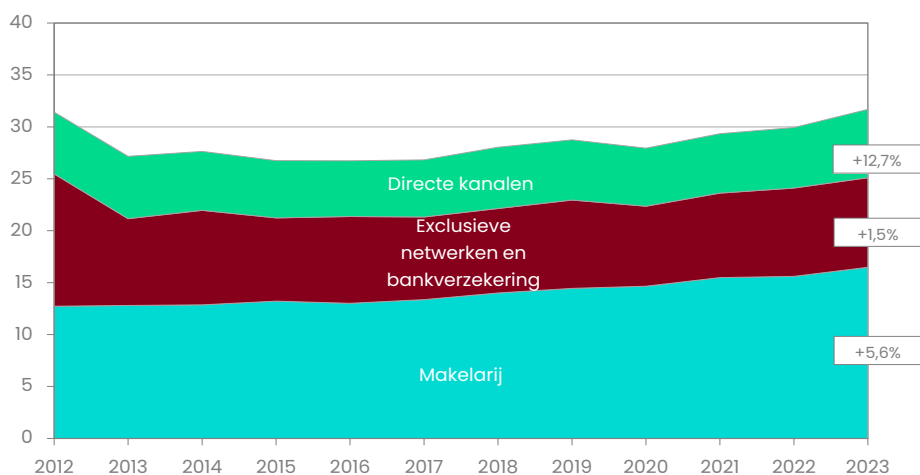
In tegenstelling tot de individuele levensverzekeringen, worden de **groepsverzekeringen** (inclusief eerste pijler) voornamelijk verkocht via het directe kanaal (51,3 % marktaandeel in 2023). De exclusieve netwerken en de bankverzekering zijn hier eerder kleine spelers, met een gezamenlijk marktaandeel van 5,7 %. De makelaars spelen daarentegen ook bij deze producten een belangrijke rol. In 2023 zijn ze goed voor meer dan twee vijfden van de premie-inkomsten (42,9 %).

2.3 Geheel van de verzekeringen niet-leven en leven

In 2023 boeken de verzekeraars een omzet van 31,7 miljard euro voor het geheel van de verzekeringen niet-leven en leven. Ten opzichte van 2022 ligt de omzet 1.745 miljoen euro hoger, hetzij een stijging van 5,8 %.

Het zijn de directe kanalen die in 2023 de sterkste procentuele toename van de omzet realiseren: 12,7 % (+741,2 miljoen euro) meer premie-inkomen dan in 2022. De omzet via de makelaars groeit met 5,6 % (+879,7 miljoen euro). Het incasso via de exclusieve netwerken en bankverzekeraars stijgt lichtjes, namelijk met 1,5 % (+124,3 miljoen euro).

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

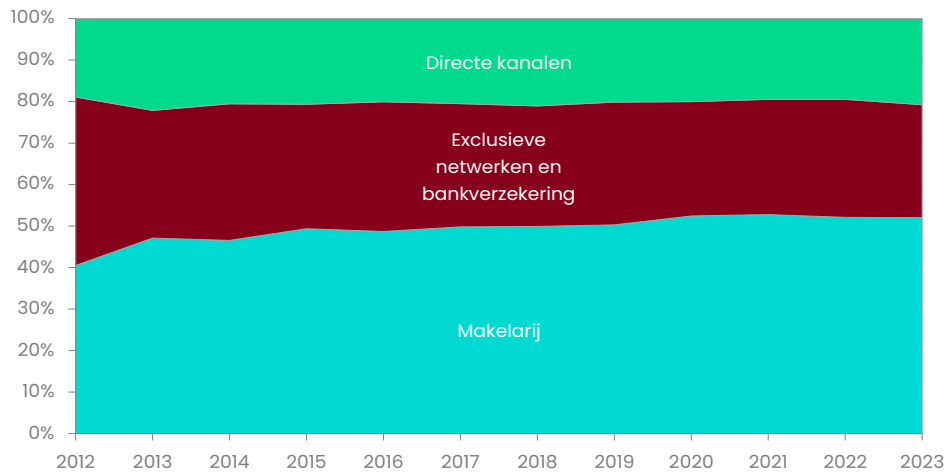


Grafiek 2: Ontwikkeling premie-inkomen leven en niet-leven (in miljard euro)

In 2023 verwerven de **makelaars** een marktaandeel van 52,0 %, een daling met 0,1 procentpunt tegenover 2022. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn voor zowat alle verzekeringsproducten een belangrijke verdeler, zowel bij de niet-levensverzekeringen als bij de individuele levensverzekeringscontracten en groepsverzekeringen realiseren ze een belangrijk deel van het premie-inkomen.

De **exclusieve netwerken en bankverzekering** zijn in 2023 de tweede belangrijkste speler met een marktaandeel van 27,2 %. Dit betekent een terreinverlies met 1,2 procentpunten tegenover 2022. De exclusieve netwerken behalen hun grootste marktaandelen bij de niet-levensverzekeringen en bij de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26). De bankverzekering is vooral sterk op de markt van de individuele levensverzekeringen (takken 21, 23 en 26). Deze distributievorm kent ook de grootste incassoschommelingen gedurende de laatste twaalf jaren, schommelingen die zich voordoen in de individuele tak 21- en tak 23-levensverzekeringen.

De **directe verzekering** is in 2023 goed voor 20,7 % van de totale premie-inkomsten, tegenover 19,5 % in 2022. Ze is de belangrijkste verdeler van de groepsverzekeringen en speelt ook een belangrijke rol op de markt van de niet-levensverzekeringen.

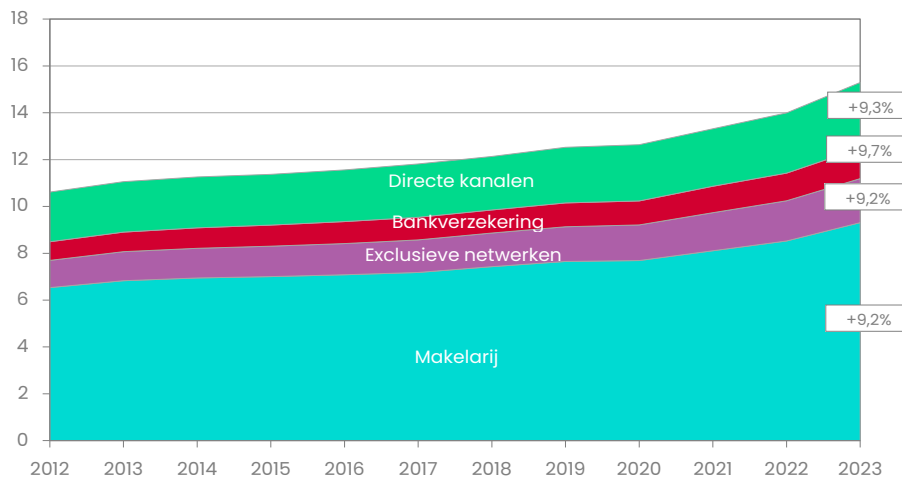


Grafiek 3: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven en niet-leven

2.4 Niet-levensverzekering

De niet-levensverzekeringen brengen in 2023 15,3 miljard euro op aan premie-inkomsten. Dit is een stijging van 1,3 miljard euro of 9,3 % ten opzichte van 2022.

In 2023 kunnen opnieuw alle distributievormen een stijging van de premie-inkomsten niet-leven voorleggen. De inkomsten van de makelarij nemen in 2023 toe met 787,9 miljoen euro tegenover 2022 (+9,2 %). De directe kanalen hebben 238,7 miljoen euro extra premie-inkomsten verworven (+9,3 %) en de exclusieve netwerken tekenen een incassostijging van 158,1 miljoen euro (+9,2 %) op. Het is de bankverzekering die met een groei van 9,7 % (+115,5 miljoen euro) de grootste relatieve stijging noteert ten opzichte van 2022.



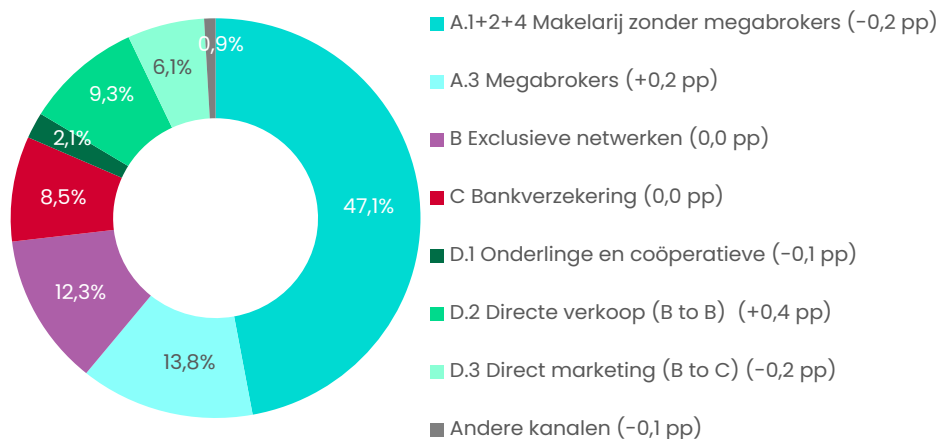
Grafiek 4: Ontwikkeling premie-inkomen niet-leven volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De verdeling van niet-levensverzekeringen verloopt voornamelijk via de verschillende **makelaarskanalen**, met andere woorden de niet-exclusieve distributiekkanalen. In 2012 waren deze kanalen goed voor 61,6 % van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen. In 2023 is hun marktaandeel lichtjes afgenomen tot 60,9 %. Tot op vandaag blijven de makelaars de belangrijkste distributievorm wat betreft de verkoop van niet-levensverzekeringsproducten, niettegenstaande dat het aandeel geleidelijk afnam over de jaren heen.

Het marktaandeel van de makelarij zonder megabrokers daalt in 2023 licht ten opzichte van 2022, maar blijft goed voor 47,1 %. Het marktaandeel van de megabrokers neemt in 2023 lichtjes toe en bedraagt 13,8 %. In realiteit ligt het aandeel van de megabrokers echter hoger, gezien meerdere verzekeraars het incasso van de megabrokers niet kunnen afsplitsen van de klassieke makelarij.

Op de markt van de niet-levensverzekeringen is de **directe verzekering**, met een marktaandeel van 18,4 %, de tweede belangrijkste distributievorm. De premie-inkomsten van de directe verzekering worden hoofdzakelijk verkregen via directe verkoop (B to B) en direct marketing (B to C). Zij nemen respectievelijk 9,3 % en 6,1 % van de markt van niet-levensverzekeringen voor hun rekening.

De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekeraars** zijn de kleinere spelers op de markt van de niet-levensverzekeringen. In 2023 zijn ze goed voor respectievelijk 12,3 % en 8,5 % van de premie-inkomsten van de niet-levensverzekeringen. Beide kanalen zien hun aandeel de voorbije jaren met mondjesmaat toenemen: hun gezamenlijk marktaandeel niet-leven stijgt van 18,4 % in 2012 naar 20,8 % in 2023.



Grafiek 5: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022)

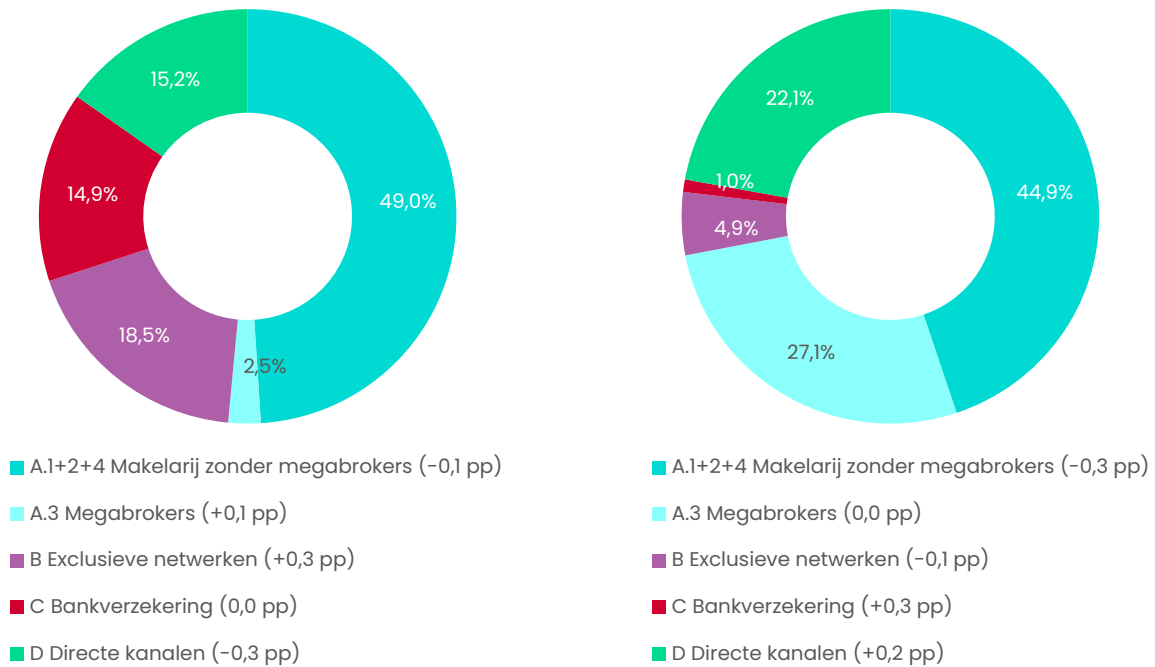
2.4.1 Niet-levensverzekering: verkoop aan particulieren en ondernemingen

Zoals eerder vermeld worden niet-levensverzekeringsproducten voornamelijk verkocht via de makelaarskanalen. Zowel particulieren als ondernemingen hebben bij de aanschaf van niet-levensverzekeringen vaak een voorkeur voor een onafhankelijke tussenpersoon. Meer dan de helft van het premie-inkomen (51,5 %) dat in 2023 afkomstig is van particulieren, is voor rekening van de makelaars. Voor ondernemingen is deze voorkeur nog meer uitgesproken aangezien het marktaandeel van de makelaars voor deze doelgroep 72,0 % bedraagt.

Particulieren kopen hun niet-levensverzekeringen grotendeels bij de makelaars zonder megabrokers. Deze niet-exclusieve tussenpersonen zijn in 2023 goed voor 49,0 % van de premie-inkomsten verworven bij particulieren. De verkoop van niet-levensverzekeringen aan particulieren wordt daarnaast voornamelijk gerealiseerd via exclusieve netwerken (18,5 % marktaandeel), directe kanalen (15,2 %) en bankverzekering (14,9 %). De megabrokers zijn een kleine speler bij de verkoop aan particulieren, met 2,5 % marktaandeel in 2023.

De distributie van niet-levensverzekeringsproducten aan ondernemingen wordt vooral verwezenlijkt door de makelarij zonder megabrokers (44,9 % marktaandeel) en de megabrokers (27,1 % marktaandeel). De directe verzekering en de exclusieve netwerken tekenen respectievelijk 22,1 % en 4,9 % van de premie-inkomsten op. Vergeleken met de marktaandelen van 2022, verliezen de makelaars zonder megabrokers (-0,3 pp) en de exclusieve netwerken (-0,1 pp) terrein ten opzichte van de bankverzekering (+0,3 pp) en de directe kanalen (+0,2 pp).

De bankverzekering speelt voornamelijk een rol bij de verkoop aan particulieren (14,9 % marktaandeel in 2023). Voor de verkoop van woning- en familiale verzekeringsproducten is ze goed voor meer dan een vijfde van de premie-inkomsten. Haar rol in de verkoop aan ondernemingen is daarentegen beperkt. Daar bedraagt het marktaandeel van de bankverzekering slechts 1,0 % in 2023.



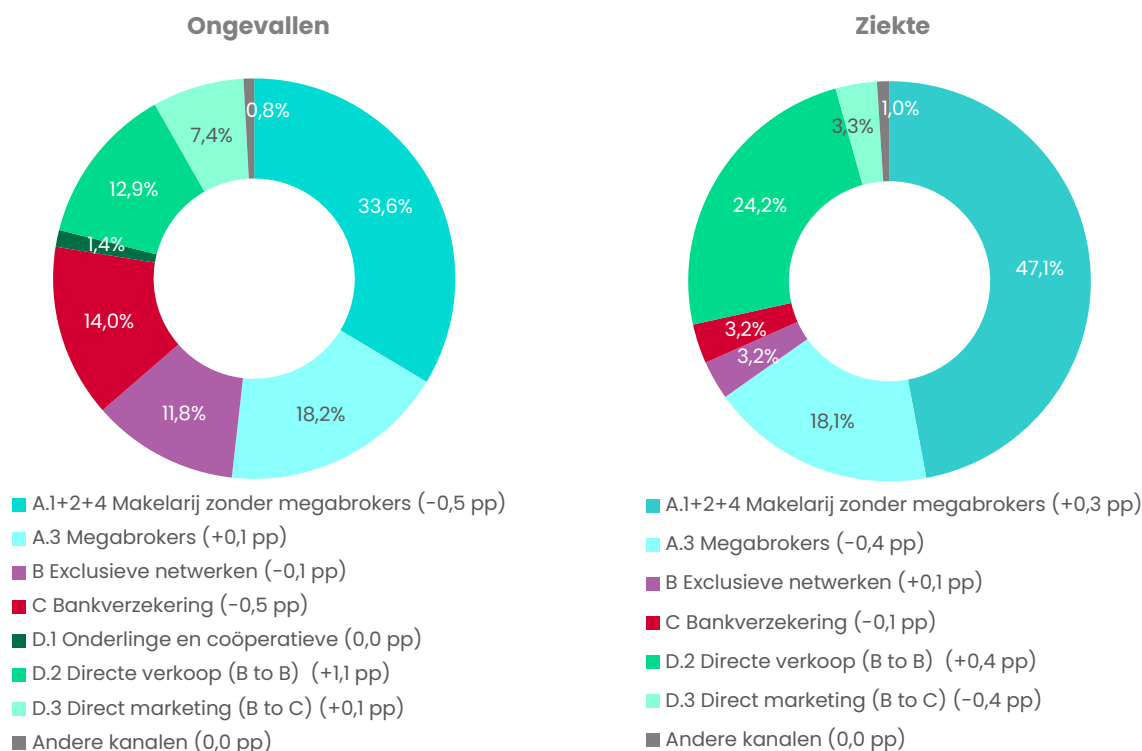
Grafiek 6 en 7: Uitsplitsing premie-inkomen niet-levensverzekeringen per kanaal in 2023 particulieren (links) en ondernemingen (rechts)

2.4.2 Niet-levensverzekering: resultaten per tak

In 2023 ligt het incasso niet-leven 9,3 % hoger dan in 2022. De premie-inkomsten van de takken arbeidsongevallen (+15,1%), algemene BA (+11,6 %), brand (+11,4 %) en ziekte (+10,3 %) stijgen relatief sterker dan deze globale groei. Ook de takken rechtsbijstand (+8,4 %), ongevallen (+6,2 %) en motorrijtuigen (+4,5 %) noteren omzetsstijgingen in 2023. De takken niet-leven met het grootste incasso in 2023 zijn de motorrijtuigenverzekering (zijnde voertuigcasco en BA-motorrijtuigen) en de brandverzekering, met respectievelijk 4,2 miljard euro en 4,0 miljard euro premie-inkomsten.

Meer dan de helft van de omzet van de **ongevallenverzekeringen** wordt gerealiseerd via de makelaarskanalen. In 2023 behalen ze een marktaandeel van 51,8 %. De megabrokers nemen hiervan 18,2 % voor hun rekening. De directe verzekering is in 2023 goed voor 22,4 % marktaandeel, waarvan 12,9 % via directe verkoop (B to B) en 7,4 % via direct marketing (B to C). Exclusieve netwerken en bankverzekeraars vertegenwoordigen samen ongeveer één vierde van de markt (25,8 %). Vergelijken met 2022 boekt de directe B to B verkoop (+1,1 pp) de grootste terreinwinst. Dit voornamelijk ten nadele van de makelaars zonder megabrokers en de bankverzekering, die beiden een half procentpunt marktaandeel verliezen.

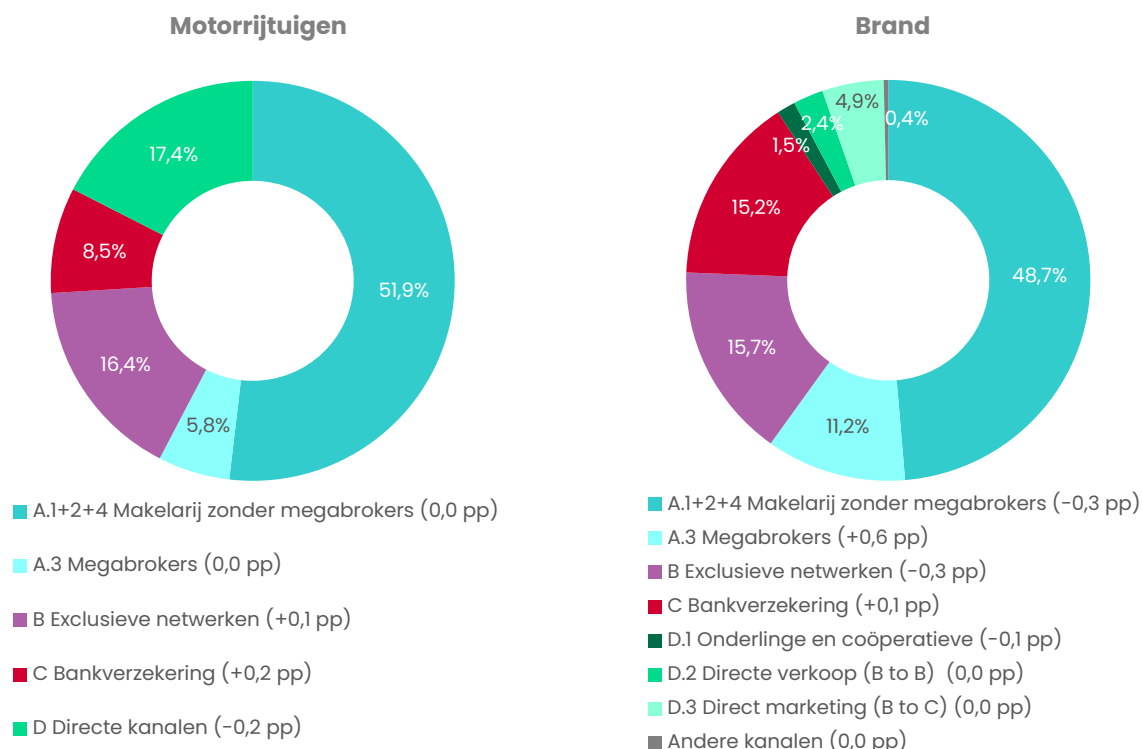
Het premie-inkomen van de **ziekteverzekeringen** wordt in nog sterkere mate dan bij de ongevallenverzekeringen gerealiseerd via de makelarij, getuige het marktaandeel van 65,2 % in 2023. Een andere grote speler in de distributie van de ziekteverzekering is de B to B verkoop, met een marktaandeel van 24,2 %.



Grafiek 8 en 9: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022) - verzekeringen ongevallen (links) en verzekeringen ziekte (rechts)

Het incasso van de **verzekeringen motorrijtuigen** wordt in 2023 merendeels verworven via de makelaars (57,6 % marktaandeel), waarbij het aandeel van de megabrokers beperkt is (5,8 %). De directe kanalen blijven de tweede grootste distributievorm, met een marktaandeel van 17,4 % in 2023. De exclusieve netwerken en bankverzekering behalen in 2023 respectievelijk 16,4 % en 8,5 % marktaandeel. Tussen 2022 en 2023 zien de bankverzekering (+0,2 pp) en de exclusieve netwerken (+0,1 pp) hun marktaandeel toenemen, terwijl de directe kanalen terrein verliezen (-0,2 pp).

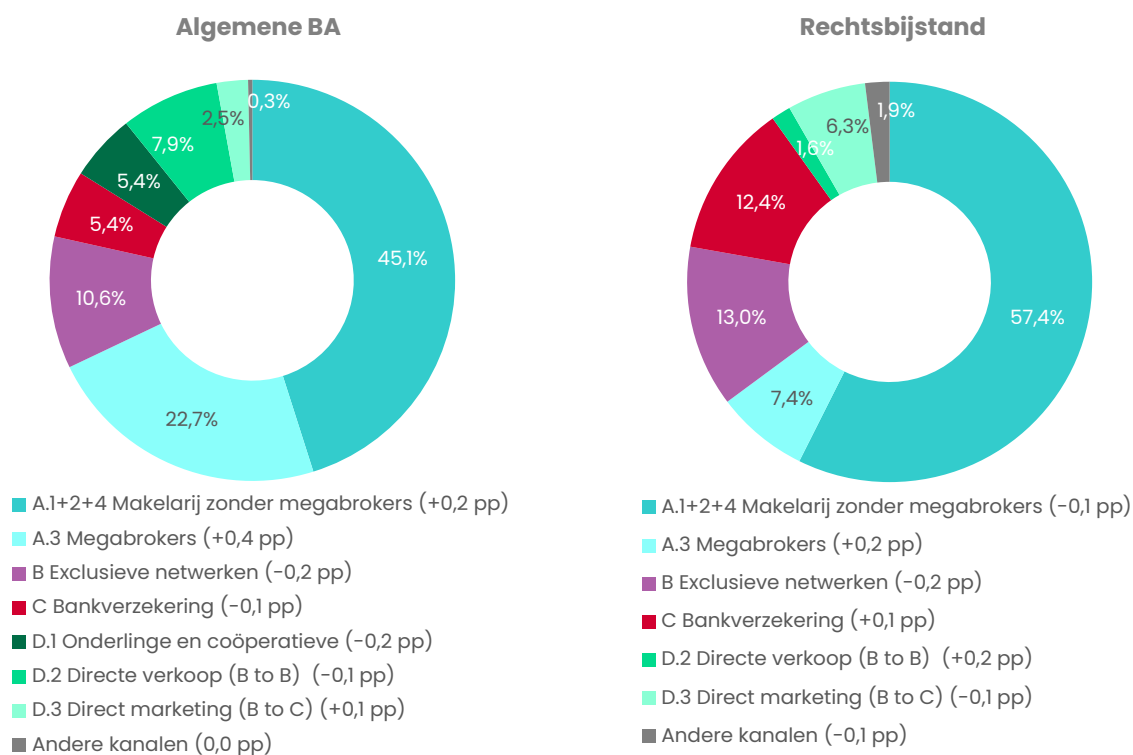
Bij de **brandverzekeringen** behalen de makelaars en de exclusieve netwerken in 2023 marktaandelen die vergelijkbaar zijn met hun marktaandelen bij de verzekeringen motorrijtuigen. Deze tellen op tot zo'n drie vierden van de markt, zodanig dat het overige vierde verdeeld wordt via ofwel de bankverzekering ofwel de directe kanalen. Bij de verkoop van brandverzekeringen is het marktaandeel van de bankverzekeraars (15,2 %) groter dan dat van de directe kanalen (9,2 %). De rollen zijn omgekeerd bij de verzekeringen motorrijtuigen: daar noteren de directe kanalen een fors hoger marktaandeel (17,4 %) dan de bankverzekeraars (8,5 %). Tegenover 2022 wordt in 2023 een groter deel van de brandverzekeringen verdeeld via de makelaarskanalen (+0,29 procentpunten) en de bankverzekering (+0,06 pp). De exclusieve netwerken (-0,32 pp) en de directe kanalen (-0,03 pp) boeken elk een licht terreinverlies.



Grafiek 10 en 11: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022) - verzekeringen motorrijtuigen (links) en verzekeringen brand (rechts)

Ongeveer twee derde (67,9 %) van het incasso van de verzekeringen **algemene BA** wordt in 2023 verdeeld via makelaars. Het andere derde wordt verkocht door de directe kanalen (16,0 %), de exclusieve netwerken (10,6 %) en de bankverzekeraars (5,4 %). De megabrokers (+0,4 pp) en de andere makelaarskanalen (+0,2 pp) winnen in 2023 marktaandeel ten opzichte van 2022. Dit ten nadele van de exclusieve netwerken (-0,2 pp), de directe kanalen (-0,2 pp) en de bankverzekering (-0,1 pp).

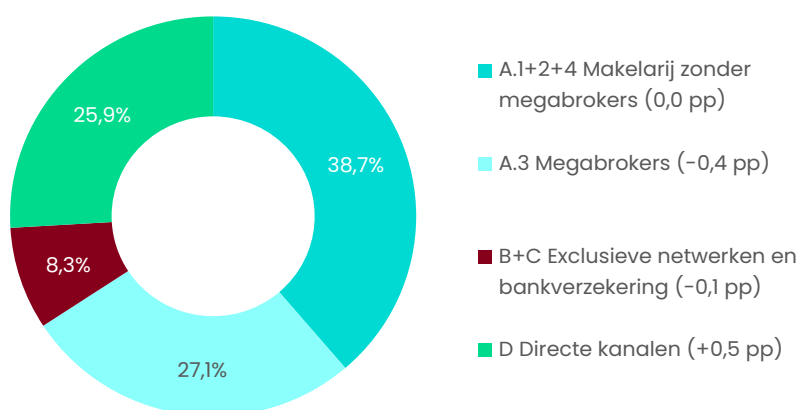
De makelaarskanalen blijven in 2023, met 64,8 % marktaandeel, de grootste verdeler van **rechtsbijstandverzekeringen**. Het overige incasso rechtsbijstand wordt ruwweg in gelijke mate verdeeld door de exclusieve netwerken (13,0 %), de bankverzekering (12,4 %) en de directe kanalen (9,8 %). De kanalen die hun marktaandeel zien groeien tegenover 2022 zijn de megabrokers (+0,2 pp), de directe B to B verkoop (+0,2 pp) en de bankverzekering (+0,1 pp).



Grafiek 12 en 13: Uitsplitsing premie-inkomen per kanaal in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022) - verzekeringen algemene BA (links) en verzekeringen rechtsbijstand (rechts)

De distributie van **arbeidsongevallenverzekeringen** verloopt in 2023 vooral via de makelaars zonder megabrokers (38,7 % marktaandeel), de megabrokers (27,1 % marktaandeel) en de directe kanalen (25,9 % marktaandeel). Slechts 8,3 % van het incasso arbeidsongevallen wordt verkocht via de exclusieve netwerken en bankverzekering. Het marktaandeel van de directe kanalen neemt toe met 0,5 procentpunten tussen 2022 en 2023, ten nadele van de makelarij (-0,4 pp) en de exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,1 pp).

Arbeidsongevallen

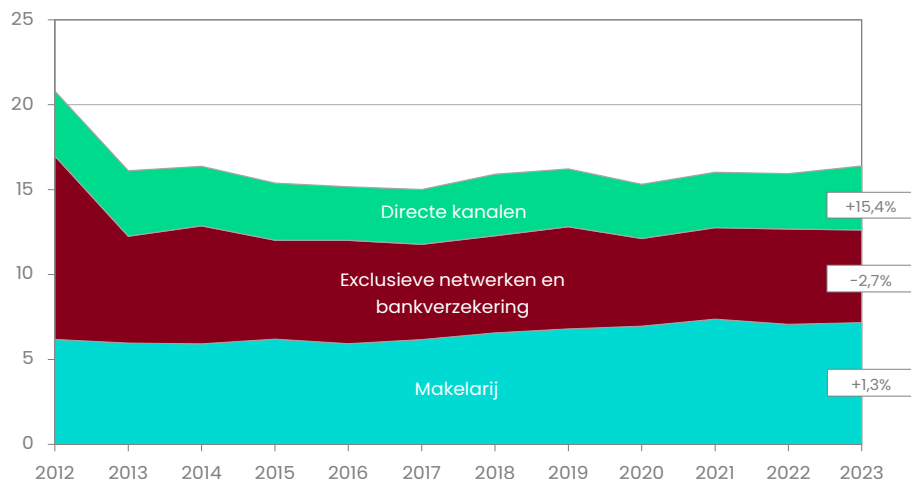


Grafiek 14: Uitsplitsing premie-inkomen verzekeringen arbeidsongevallen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022)

2.5 Levensverzekering

In 2023 brengen de levensverzekeringen een premie-inkomen van 16,4 miljard euro op. Dat is 445,1 miljoen euro meer dan in 2022, hetzij een stijging met 2,8 %.

Het grootste deel van dit premie-inkomen wordt verwezenlijkt door de individuele levensverzekeringen. In 2023 realiseren deze een omzet van 9,6 miljard euro. De overige 6,8 miljard euro aan premie-inkomsten is afkomstig van de groepsverzekeringen.



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

De makelaars behalen in 2023 een marktaandeel van 43,7 % bij de levensverzekeringen, hetzij een daling met 0,6 procentpunten tegenover 2022. Ook de exclusieve netwerken en bankverzekering verliezen marktaandeel tussen 2022 en 2023, namelijk 1,9 procentpunten. Hierdoor komen ze in 2023 uit op een aandeel van 33,3 %. De terreinwinst situeert zich dus bij de directe kanalen, wiens marktaandeel stijgt van 20,4 % in 2022 naar 23,0 % in 2023.

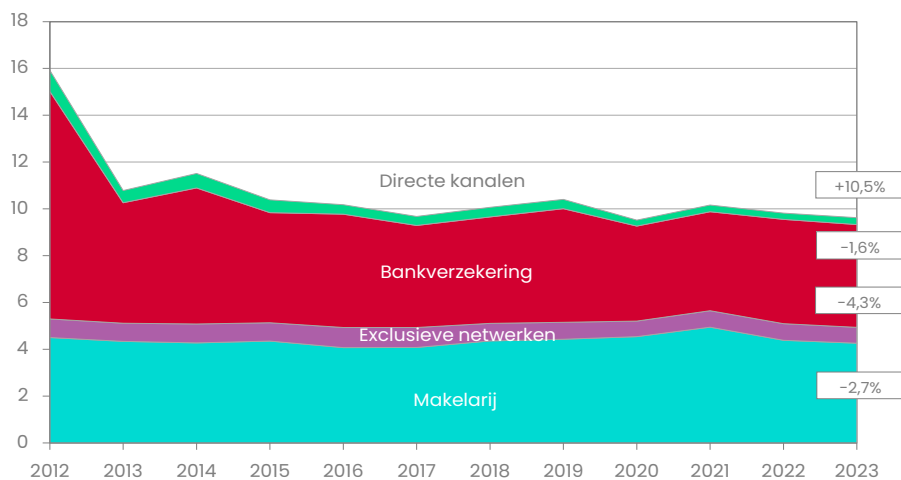
De levensverzekeringen zijn op te delen in twee grote groepen, de individuele levensverzekeringen (cf. sectie 2.5.1) en de groepsverzekeringen (cf. sectie 2.5.2). Om de distributie van de levensverzekeringen te begrijpen, zijn de, toch wel verschillende, kenmerken van deze twee groepen relevant. Deze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

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

2.5.1 Leven individueel (takken 21, 23 en 26)

De individuele levensverzekeringen realiseren in 2023 een totaal premievolume van 9,6 miljard euro. Het grootste deel hiervan, 6,3 miljard euro, is afkomstig van de tak 21-producten. De tak 23-producten brengen in 2023 2,8 miljard euro aan premie-inkomsten op en de tak 26-producten zijn goed voor 510,2 miljoen euro.

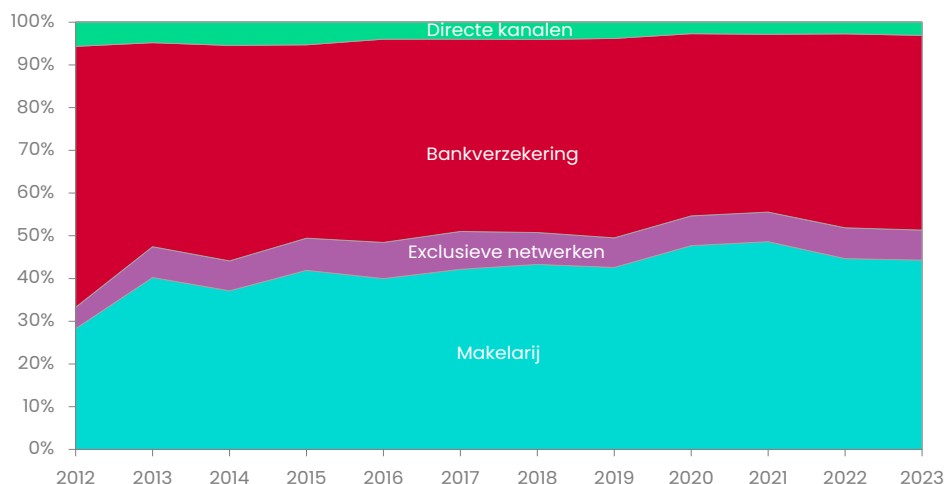
In 2023 dalen de premie-inkomsten van de individuele levensverzekeringsproducten met 192,7 miljoen euro, hetzij 2,0 %. Het incasso van de tak 23-producten daalt met 552,9 miljoen euro (-16,3 %). De tak 21-producten en de tak 26-producten zien daarentegen hun incasso stijgen met respectievelijk 348,0 miljoen euro (+5,9 %) en 12,1 miljoen euro (+2,4 %).



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

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

De premie-inkomsten van de directe kanalen stijgen in 2023 met 28,0 miljoen euro (+10,5 %) tegenover 2022. De andere distributievormen noteren daarentegen omzetsdalingen bij de verkoop van individuele levensverzekeringen. In absolute termen daalt de verkoop via de makelarij het sterkst, namelijk met 120,2 miljoen euro (-2,7 %). De omzet van de bankverzekering en die van de exclusieve netwerken dalen respectievelijk met 69,9 miljoen euro (-1,6 %) en 30,6 miljoen euro (-4,3 %).



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

Van 2012 tot en met 2019 was de **bankverzekering** de grootste verdeler van individuele levensverzekeringen, met een marktaandeel dat schommelde tussen 45,0 % en 61,1 %. Die leidersrol verloor ze in 2020 en 2021 aan de makelarij. Vervolgens steeg haar marktaandeel van 41,6 % in 2021 naar 45,4 % in 2022, waardoor ze opnieuw de grootste verdeler werd. In 2023 blijft de bankverzekering de grootste distributievorm, met een marktaandeel dat lichtjes stijgt naar 45,6 %.

Het marktaandeel van de **makelarij** bedraagt 44,3 % in 2023, wat een daling met 0,4 procentpunten betekent tegenover 2022. De megabrokers behalen in 2023 een marktaandeel van 1,2 %. Het resterend marktaandeel van de makelaarskanalen, 43,1 % in 2023, is dus in handen van de makelarij zonder megabrokers.

Terwijl het marktaandeel van de **exclusieve netwerken** in 2012 slechts 5,0 % bedroeg, was dit in 2017 gestegen naar 8,9 %. Deze opmars werd sindsdien grotendeels teruggedraaid, met dalingen naar 7,5 % marktaandeel in 2018 en 6,9 % marktaandeel in 2019. In de periode 2020-2023 stabiliseert het marktaandeel van de exclusieve netwerken op ongeveer 7 %.

Het marktaandeel van de **directe kanalen** schommelt in de periode 2012-2023 ruwweg tussen de 3 % en de 6 %. In 2023 wordt 3,1 % van het incasso van de individuele levensverzekeringen verworven via de directe kanalen, tegenover 2,7 % in 2022.

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

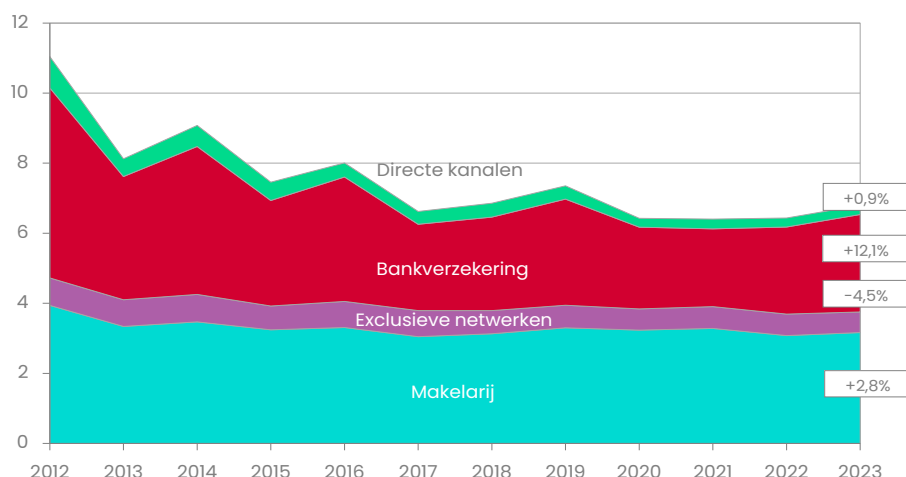
2.5.1.1 Leven individueel:

overeenkomsten met een gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26)

In 2023 boeken de individuele levensverzekeringen met gewaarborgde rentevoet (tak 21 en 26) een omzet van 6,8 miljard euro, wat 5,6 % hoger is dan in 2022.

In de periode 2012–2023 kent het incasso van de individuele tak 21 en 26 levensverzekeringen een dalende tendens, ondanks zes jaren met een incassotoename (2014, 2016, 2018, 2019, 2022 en 2023). Het premie-inkomen van deze producten kende in 2013 een aanzienlijke terugval, door de verhoging van de premietaks van 1,1 % naar 2 % voor de meeste van deze producten.

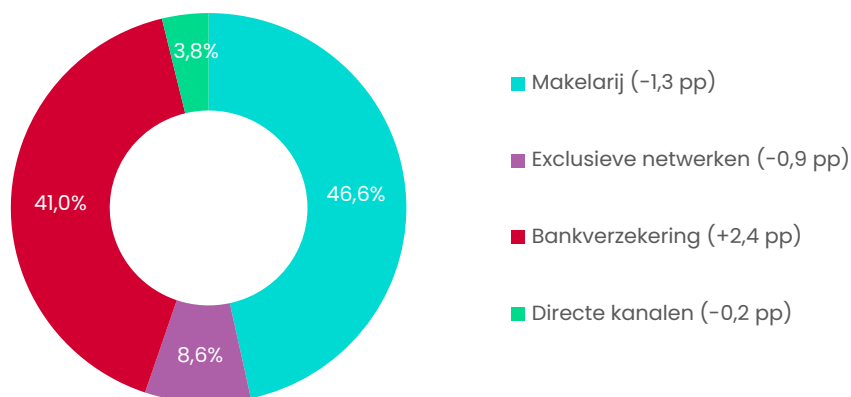
In 2023 bedraagt het premie-incasso 360,2 miljoen euro meer dan in 2022. Deze stijging is voor een groot deel toe te schrijven aan de bankverzekering, waarvan het incasso in 2023 toeneemt met 299,8 miljoen euro (+12,1 %). Ook de makelaars en de directe kanalen zien hun premie-inkomsten stijgen in 2023. Dit respectievelijk met 85,5 miljoen euro (+2,8 %) en 2,3 miljoen euro (+0,9 %). Het incasso via de exclusieve netwerken daalt daarentegen met 27,4 miljoen euro (-4,5 %).



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

In 2023 wordt bijna de helft van het incasso van de individuele verzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26) via de **makelarij** verworven. Concreet behalen de makelaars in 2023 een marktaandeel van 46,6 %, tegenover 47,8 % in 2022.

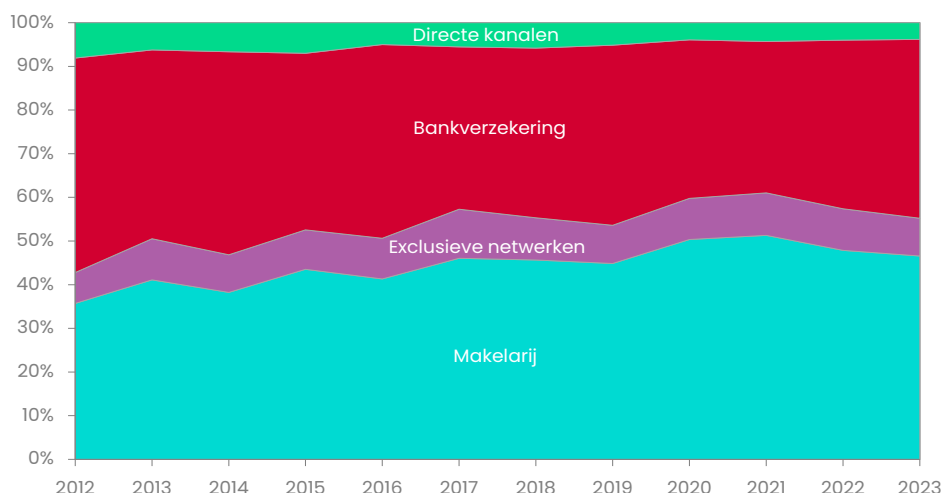
De **bankverzekering** noteert in 2023 een aanzienlijk grotere omzetgroei dan de makelarij en de directe kanalen, terwijl het incasso via de exclusieve netwerken daalt. Hierdoor stijgt het marktaandeel van de bankverzekering van 38,6 % in 2022 naar 41,0 % in 2023, ten nadele van de andere drie distributievormen. In de periode van 2012–2014 en ook in het jaar 2016 was de bankverzekering de grootste verdeler van individuele verzekeringen met gewaarborgde rentevoet (takken 21 en 26). Een eerste keer in 2015 en nadien sinds 2017 heeft de makelarij deze leiderspositie overgenomen.



Grafiek 19: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel takken 21 en 26 per kanaal in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022)

Door de afname van het premie-inkomen van de **exclusieve netwerken**, daalt hun marktaandeel van 9,6 % in 2022 naar 8,6 % in 2023.

De resterende premie-inkomsten, goed voor marktaandelen van 4,0 % in 2022 en 3,8 % in 2023, worden verwezenlijkt via de **directe kanalen**.



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

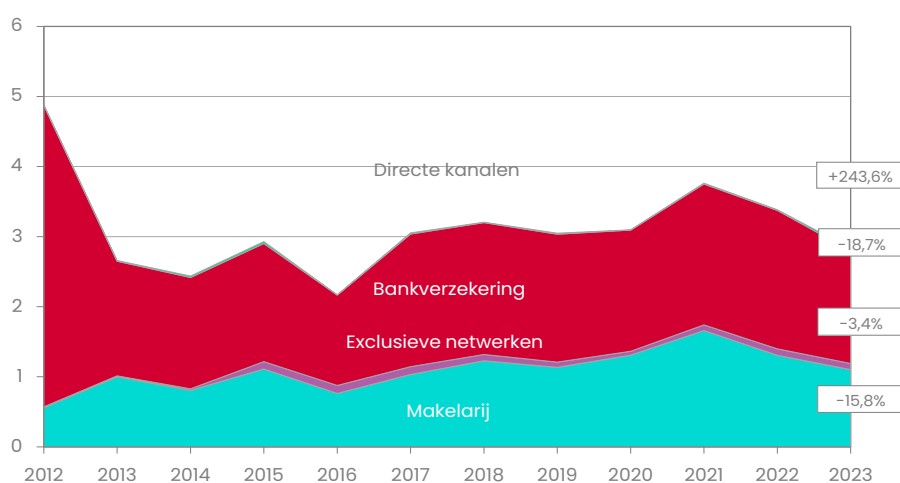
Voor de pensioenspaarverzekeringen worden de premie-inkomsten voornamelijk verworven via de makelaars, de bankverzekering en de exclusieve netwerken. Zij hebben in 2023 een marktaandeel van respectievelijk 41,7 %, 31,0 % en 23,5 %. Verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen worden vaker verkocht door makelaars: zij vertegenwoordigen 45,8 % van de premie-inkomsten in 2023.

2.5.1.2 Leven individueel:

aan beleggingsfondsen gekoppelde overeenkomsten (tak 23)

In 2023 bedragen de premie-inkomsten van de individuele levensverzekeringen verbonden aan beleggingsfondsen 2,8 miljard euro. Dit betekent een incassodaling met ongeveer een zesde (-16,3 %), hetzij 552,9 miljoen euro, tegenover 2022.

De directe kanalen realiseren in 2023, als enige van de distributievormen, een omzetgroei. Hun premie-inkomsten stijgen van 10,6 miljoen euro in 2022 naar 36,3 miljoen euro in 2023 (+243,6 %). De incasso's via de bankverzekering en de makelarij krompen tussen 2022 en 2023: respectievelijk met 369,7 miljoen euro (-18,7 %) en 205,7 miljoen euro (-15,8 %). Het incasso van de exclusieve netwerken daalt in beperktere mate en noteert 3,2 miljoen euro (-3,4 %) lager dan in 2022.



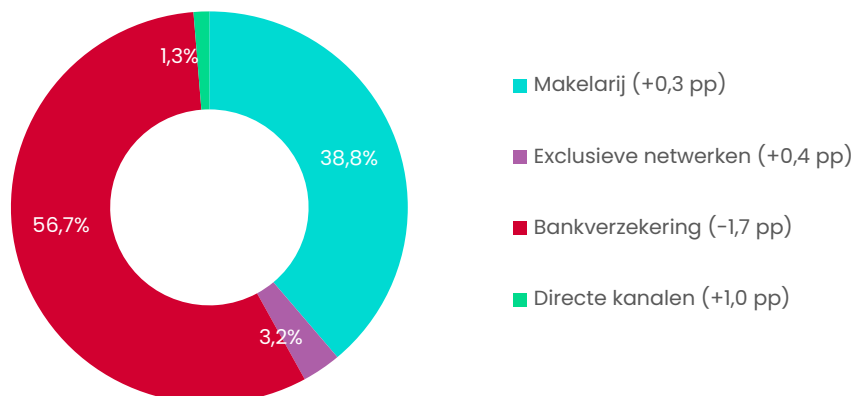
Grafiek 21: Ontwikkeling premie-inkomen leven individueel tak 23 volgens de belangrijkste distributievormen (in miljard euro)

De **bankverzekering** is, in elk jaar van de periode 2012-2023, de grootste verdeler van de individuele tak 23-levensverzekeringsproducten. Tussen 2022 en 2023 daalt het incasso van de bankverzekering (-18,7 %) sterker dan het incasso van de markt als geheel (-16,3 %). Hierdoor verliest de bankverzekering 1,7 procentpunten terrein en komt ze uit op een marktaandeel van 56,7 % in 2023.

De **makelaars** zijn de tweede belangrijkste verdeler van de individuele levensverzekeringen tak 23. Ook hun incasso daalt tussen 2022 en 2023 (-15,8 %). Maar anders dan bij de bankverzekering is deze incassodaling beperkter dan de marktdaling. Bijgevolg stijgt het marktaandeel van de makelarij lichtjes: van 38,6 % in 2022 naar 38,8 % in 2023.

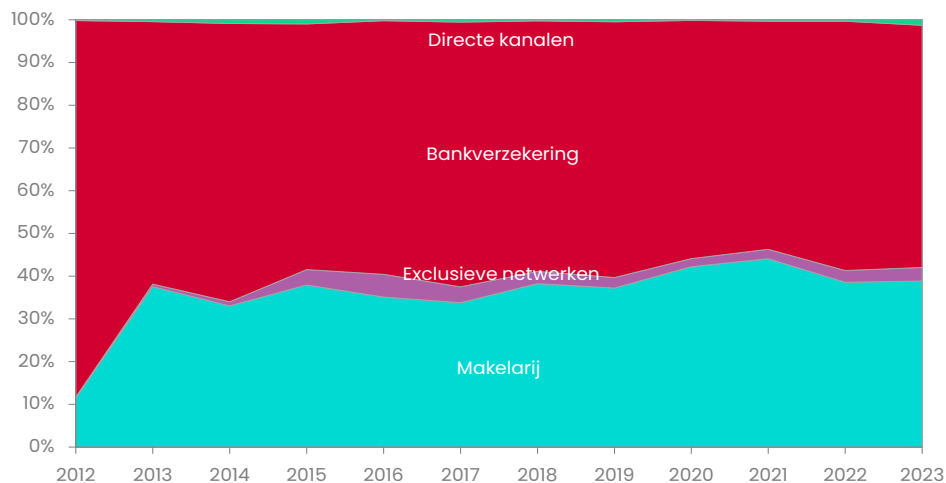
De **exclusieve netwerken** zijn een kleine speler in dit segment. Ze verwerven in 2023 een marktaandeel van 3,2 %, tegenover 2,8 % in 2022.

Ondanks een meer dan verdrievoudiging van haar incasso tussen 2022 en 2023, blijft ook de **directe verzekering** een kleine speler. Haar marktaandeel stijgt van 0,3 % in 2022 naar 1,3 % in 2023.



Grafiek 22: Uitsplitsing premie-inkomen leven individueel tak 23 per kanaal in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022)

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

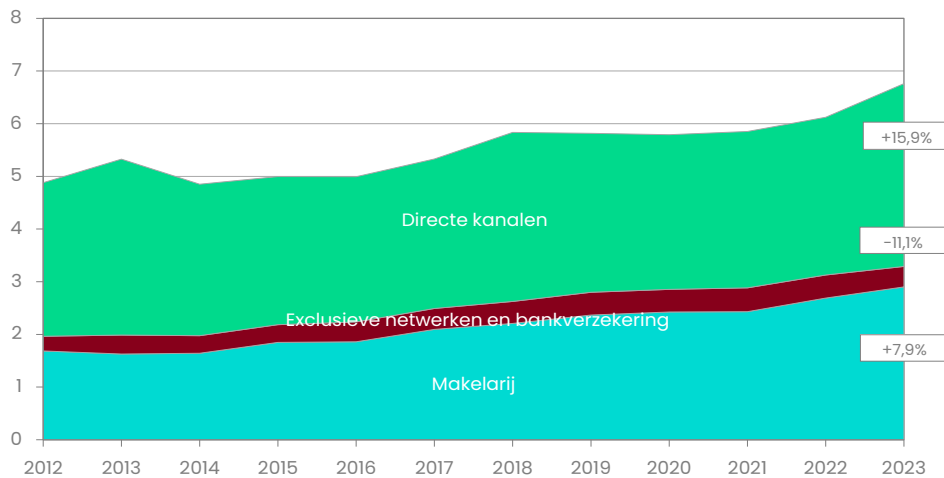


Grafiek 23: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven individueel tak 23

2.5.2 Leven groep

De premie-inkomsten van de groepsverzekeringen zijn tegenover 2022 toegenomen met 637,8 miljoen euro (+10,4 %) en bedragen 6,8 miljard euro in 2023.

Deze stijging van het premievolume is toe te schrijven aan de directe kanalen en de makelarij. De directe kanalen realiseren in 2023 474,5 miljoen euro meer premie-inkomsten dan in 2022, een relatieve stijging met 15,9 %. De omzet van de makelaars stijgt met 212,0 miljoen euro (+7,9 %) ten opzichte van 2022. Het incasso van de exclusieve netwerken en de bankverzekering daalt daarentegen met 48,7 miljoen euro (-11,1 %) tegenover 2022.



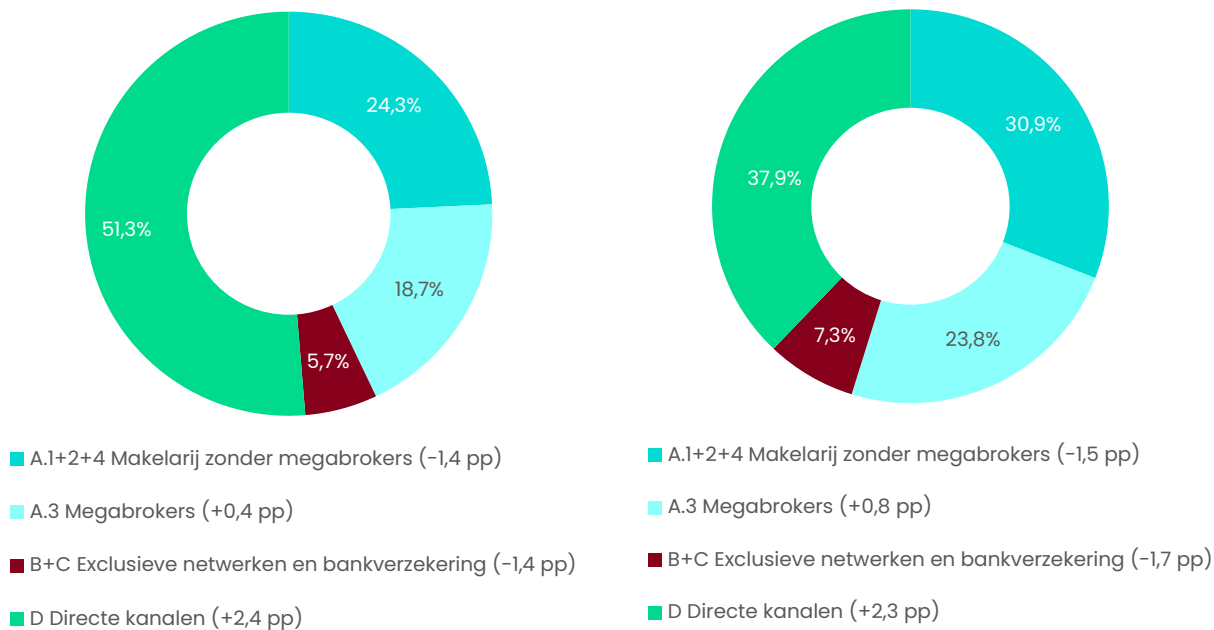
Grafiek 24: Ontwikkeling premie-inkomen in leven groep volgens de belangrijkste distributievormen – incl. eerste pijler (in miljard euro)

De **directe kanalen** zijn in de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) goed voor ongeveer de helft van de premie-inkomsten, met een marktaandeel van 51,3 % in 2023. Door hun sterke incassotoename winnen ze 2,4 procentpunten marktaandeel tegenover 2022. Dit ten nadele van de exclusieve netwerken en bankverzekering (-1,4 pp) en de makelaarskanalen (-1,0 pp).

De **makelaars zonder megabrokers** verwerven in 2023 bijna een kwart (24,3 %) van het premievolume van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler). Anders dan bij de individuele levensverzekeringen, is het marktaandeel van de **megabrokers** tamelijk groot bij de groepsverzekeringsproducten. Hun marktaandeel voor deze producten bedraagt 18,7 % in 2023, tegenover slechts 1,2 % bij de individuele levensverzekeringen.

De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** zijn eerder bescheiden spelers op de markt van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler), ze hebben samen een marktaandeel van 5,7 % in 2023.

Wanneer geen rekening wordt gehouden met de eerste pijlverzekeringen, die hoofdzakelijk via de directe distributiekanaal verkocht worden, wordt de directe verzekering de tweede belangrijkste vorm van distributie. Ze haalt in 2023 een marktaandeel van 37,9 % tegenover een aandeel van 54,8 % voor de makelaars.

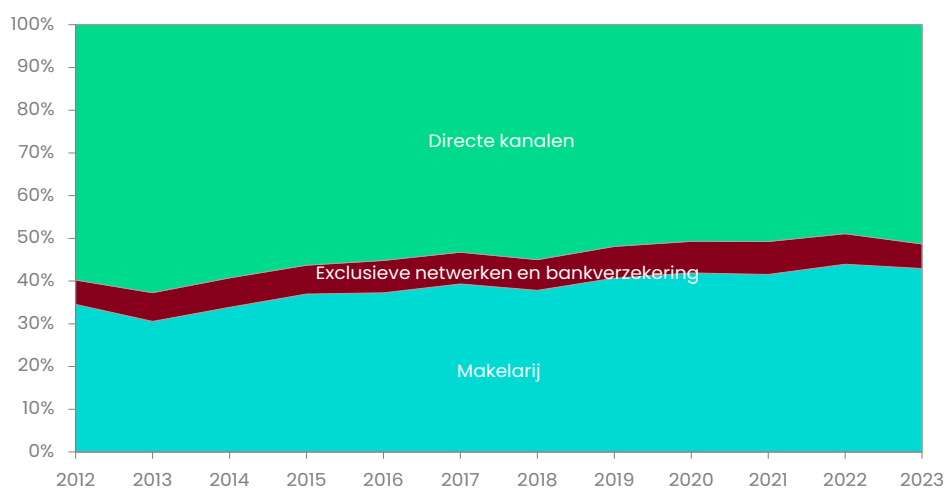


Grafiek 25 en 26: Uitsplitsing premie-inkomen in leven groep per kanaal in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022) – incl. eerste pijler (links) en zonder eerste pijler (rechts)

Over de beschouwde periode worden de premie-inkomsten van de groepsverzekeringen (inclusief eerste pijler) voornamelijk verworven via de **directe verzekering**. In de jaren 2012 en 2013 bedraagt het marktaandeel van de directe kanalen respectievelijk 59,7 % en 62,7 %. Dit wordt gevolgd door een dalende tendens in de periode 2013-2022, uitgezonderd een terreinwinst in 2018 en een stabilisatie in 2021. Zo komt het marktaandeel van de directe kanalen in 2022 uit op 48,9 %. In 2023 verwerven ze, dankzij een sterke omzetgroei, opnieuw meer dan de helft van het incasso (51,3 %).

De **makelaars** verwezenlijken in de periode 2012-2013 ongeveer één derde van de omzet. Hun marktaandeel groeit in de periode 2013-2022 bijna jaarlijks (uitgezonderd in 2018 en 2021), zodat het stijgt van 30,6 % in 2013 tot 44,0 % in 2022. In 2023 daalt het marktaandeel van de makelarij naar 42,9 %.

De **exclusieve netwerken** en de **bankverzekering** hebben sinds 2012 een gezamenlijk marktaandeel van zo'n 5 à 8 %.

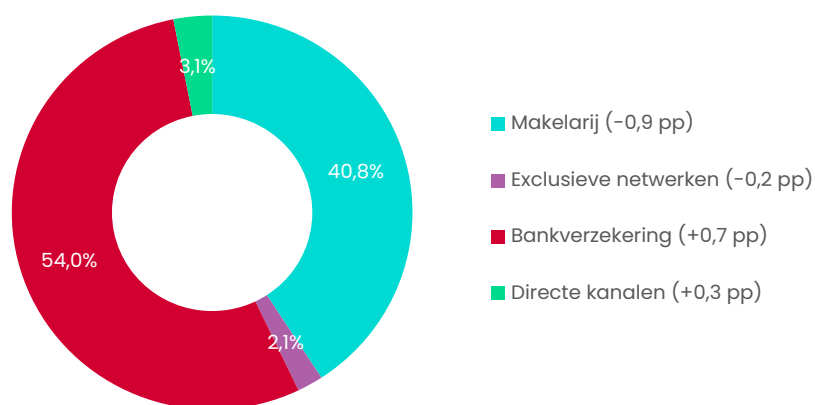


Grafiek 27: Ontwikkeling belangrijkste distributievormen in leven groep (incl. eerste pijler)

2.5.3 Levensverzekering: productie van nieuwe zaken

De nieuwe productie van levensverzekeringen levert in 2023 6,3 miljard euro premie-inkomsten op tegenover 5,9 miljard euro in 2022, dat is een stijging met 7,2 %.

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



Grafiek 28: Productie van nieuwe zaken leven individueel – takken 21, 23 en 26
Uitsplitsing per kanaal in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022)

In 2023 noteert de omzet van de nieuwe productie van de **individuele levensverzekeringen** 298,3 miljoen euro hoger (+6,3 %) dan in 2022 en komt op 5,0 miljard euro. De omzetgroei situeert zich voor een groot deel bij de bankverzekering, wiens premie-inkomen toeneemt met 194,6 miljoen euro (+7,7 %). Ook de makelaars en de directe kanalen zien hun incasso stijgen tussen 2022 en 2023, respectievelijk met 80,1 miljoen euro (+4,1 %) en 24,9 miljoen euro (+19,0 %). Het incasso van de exclusieve netwerken daalt daarentegen met 1,3 miljoen euro (-1,2 %). Tussen 2022 en 2023 groeien de marktaandelen van de bankverzekering (+0,7 pp) en de directe kanalen (+0,3 pp), terwijl de makelaars (-0,9 pp) en de exclusieve netwerken (-0,2 pp) terrein verliezen. Hierdoor vergroot de bankverzekering (54,0 % marktaandeel in 2023) haar voorsprong op de makelaarskanalen, die in 2023 zo'n twee vijfden (40,8 %) van deze markt in handen hebben. De directe kanalen en de exclusieve netwerken noteren in 2023 marktaandelen van respectievelijk 3,1 % en 2,1 %.

Het incasso van de nieuwe productie van de **pensioenspaarverzekeringen** bedraagt 71,7 miljoen euro in 2023, wat een daling met 7,0 miljoen euro (-8,8 %) betekent ten opzichte van 2022. De premie-inkomsten van zowel de exclusieve netwerken als de bankverzekering dalen in 2023, respectievelijk met 7,7 miljoen euro (-30,0 %) en 1,2 miljoen euro (-3,7 %). De omzet van de makelarij stijgt daarentegen met 2,0 miljoen euro (+10,4 %). De bankverzekering blijft met een marktaandeel van 45,0 % in 2023 de belangrijkste verdeler van nieuwe pensioenspaarverzekeringen, gevolgd door de makelaars (29,7 %), de exclusieve netwerken (25,1 %) en de directe kanalen (0,2 %).

De nieuwe productie van **verzekeringen verbonden aan hypothecaire leningen** levert in 2023 minder inkomsten op dan in 2022. Hun omzet daalt met 14,1 miljoen euro (-13,9 %) tot 87,2 miljoen euro. Deze terugval is samengesteld uit dalingen van 1,5 miljoen euro (-5,2 %) bij de makelarij en 12,6 miljoen euro (-17,3 %) bij de andere distributiekkanalen. Doordat hun incasso relatief gezien minder daalt, winnen de makelaars 2,8 procentpunten terrein tegenover 2022 en komen ze uit op 30,8 % marktaandeel in 2023.

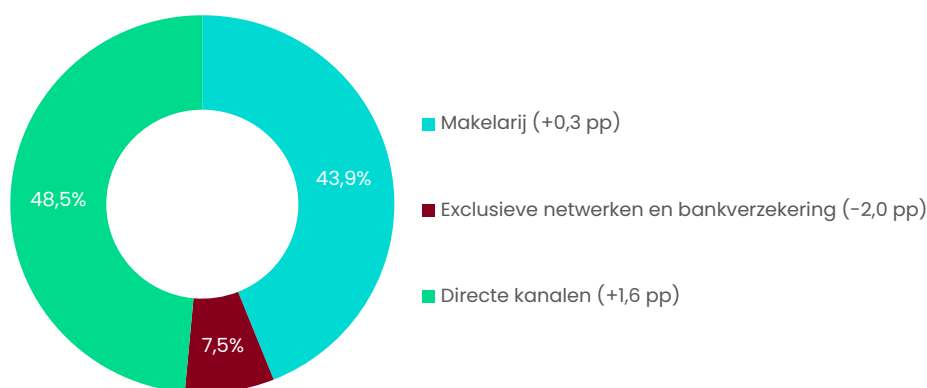
De **andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringsproducten** noteren in 2023 een afname van de premie-inkomsten voor hun nieuwe productie met 8,4 % tot 328,6 miljoen euro. De bankverzekering (+6,8 procentpunten) kent in 2023 een stijging van haar marktaandeel ten nadele van de makelarij (-6,0 procentpunten), de exclusieve netwerken (-0,7 procentpunten) en de directe kanalen (-0,1 procentpunt). De makelarij blijft evenwel de belangrijkste speler: in 2023 bedraagt haar marktaandeel 51,4 %. De bankverzekering is de tweede belangrijkste speler, met een marktaandeel van 38,4 %.

De premie-inkomsten van de nieuwe productie **andere verrichtingen tak 21** liggen in 2023 542,0 miljoen euro hoger (+42,3 %) dan in 2022 en bedragen 1,8 miljard euro. Deze incassotoename wordt hoofdzakelijk gerealiseerd door de bankverzekering en de makelarij, waarvan de premie-inkomsten respectievelijk groeien met 272,6 miljoen euro (+30,4 %) en 253,4 miljoen euro (+72,6 %). Ook bij de exclusieve netwerken stijgt de omzet tussen 2022 en 2023, namelijk met 21,0 miljoen euro (+209,2 %). De directe kanalen noteren een incassodaling van 4,9 miljoen euro (-18,8 %). Door een relatief minder grote omzetgroei, ziet de bankverzekering haar marktaandeel dalen van 70,0 % in 2022 naar 64,1 % in 2023. De makelaars zijn met 33,0 % marktaandeel in 2023 de tweede grootste verdeler bij de nieuwe productie van andere verrichtingen tak 21.

De omzet van de nieuwe productie van **individuele tak 23-levensverzekeringsproducten** in 2023 ligt 8,5 % lager dan in 2022 en bedraagt 2,2 miljard euro. De bankverzekering is goed voor 58,7 % van de premie-inkomsten. Dit marktaandeel ligt 2,2 procentpunten hoger dan in 2022. De makelarij verliest 2,9 procentpunten marktaandeel tegenover 2022 en komt in 2023 uit op 39,1 %. De directe kanalen en de exclusieve netwerken zijn, met marktaandelen van respectievelijk 1,2 % en 0,9 % in 2023, zeer kleine spelers op deze markt.

De verkoop van nieuwe **tak 26-verzekeringen** brengt in 2023 510,2 miljoen euro op, een stijging met 2,4 % ten opzichte van 2022. Terwijl het premievolume van de makelaars met 3,4 % toeneemt tussen 2022 en 2023, daalt dat van de andere kanalen met 0,1 %. Het marktaandeel van de makelarij stijgt hierdoor lichtjes: van 71,8 % in 2022 naar 72,5 % in 2023.

De nieuwe productie **groepsverzekeringen** realiseert in 2023 een premie-inkomen van 1,3 miljard euro, een stijging met 10,7 % tegenover 2022. De directe kanalen en de makelarij zijn op dit vlak de voornaamste spelers, met marktaandelen van respectievelijk 48,5 % en 43,9 % in 2023. De exclusieve netwerken en bankverzekering hebben in 2023 7,5 % van deze markt in handen. De nieuwe productie van groepsverzekeringen bestaat grotendeels uit koopsommen en voor het overige gedeelte uit vaste en flexibele premies.



Grafiek 29: Productie van nieuwe zaken leven groep (incl. eerste pijler)
Uitsplitsing per kanaal in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022)

In 2023 brengen de **koopsommen** 1,2 miljard euro op, wat 129,5 miljoen euro meer (+12,6 %) is dan in 2022. Deze groei is het gevolg van incassotoenames via de directe kanalen en de makelarij, respectievelijk met 81,5 miljoen euro (+15,7 %) en 60,0 miljoen euro (+14,2 %). De exclusieve netwerken en bankverzekering noteren een incassodaling van 12,0 miljoen euro (-13,9 %) tegenover 2022. Terwijl het marktaandeel van de directe kanalen stijgt van 50,6 % in 2022 naar 51,9 % in 2023, daalt dat van de exclusieve netwerken en bankverzekering van 8,4 % naar 6,4 %. Het marktaandeel van de makelarij groeit lichtjes, van 41,1 % in 2022 naar 41,7 % in 2023.

De omzet via de **vaste en flexibele premies** kent in 2023 een daling met 4,4 miljoen euro (-3,1 %) en bedraagt 138,9 miljoen euro. Bij de exclusieve netwerken en bankverzekering daalt de omzet met 6,2 % (-1,5 miljoen euro) en bij de directe kanalen met 5,4 % (-1,6 miljoen euro). Het incasso van de makelarij daalt in beperktere mate, namelijk met 1,4 % (-1,3 miljoen euro). Hierdoor winnen de makelaars 1,1 procentpunten marktaandeel tussen 2022 en 2023, ten nadele van de exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,6 pp) en de directe kanalen (-0,5 pp). Na deze terreinwinst bedraagt het marktaandeel van makelarij 63,0 % in 2023. De directe kanalen behalen een marktaandeel van 20,1 % en de exclusieve netwerken en bankverzekering realiseren 16,9 % van de omzet in 2023.

Bijlage 1

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

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

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

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

Bijlage 2

Tabellen: uitsplitsing premie-inkomen en marktaandeel

Opmerking bij de tabellen:

- ▶ Wanneer een onderneming enkel een opsplitsing volgens de verschillende kanalen invulde voor het huidige jaar, werd deze opsplitsing ook doorgevoerd op de globale cijfers van het vorige jaar (of omgekeerd) om continuïteit van de cijfers te garanderen.
- ▶ In deze editie werd aan de ondernemingen gevraagd om zelf het totale incasso Niet-Leven op te splitsen in het incasso voor particulieren, enerzijds, en het incasso voor ondernemingen, anderzijds. Zo werd meer dan 90 % van het totale incasso Niet-Leven correct ingedeeld volgens particulieren/ondernemingen. Voor de ondernemingen die deze opsplitsing niet konden opgeven, heeft Assuralia een benaderende raming gemaakt op basis van de indeling die in de edities 2012 en vorige werd gebruikt.

Uitsplitsing incasso's Boekjaar 2023 (in euro) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	441.311.452	228.508.416	52.101.566	61.627.550	99.073.919
- Individueel en afhankelijkheid	228.558.604	132.521.809	27.620.203	26.888.743	41.527.849
- Collectief	212.752.847	95.986.607	24.481.363	34.738.806	57.546.070
2. ZIEKTE	2.211.961.340	1.441.927.722	69.690.426	70.410.595	629.932.595
- Individueel en afhankelijkheid	833.502.949	603.868.773	101.541.148		128.093.027
- Collectief	1.378.458.392	838.058.949	38.559.873		501.839.568
3. MOTORRIJTUIGEN	4.170.423.340	2.402.911.366	684.151.053	356.238.876	727.122.044
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	3.999.252.949	2.394.676.761	629.868.431	607.404.931	367.302.824
- Woningen	2.533.260.979	1.327.423.106	389.746.964	585.702.526	230.388.383
- Andere eenvoudige risico's	732.934.114	483.250.786	177.271.262		72.412.066
- Speciale risico's	733.057.856	584.002.869	84.552.609		64.502.375
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	1.267.785.912	860.534.592	134.920.872	68.866.281	203.464.168
- Privé-leven	295.363.863	149.926.663	46.254.670	63.991.213	35.191.316
- Andere	972.422.050	710.607.929	88.666.202	4.875.068	168.272.852
6. RECHTSBIJSTAND	728.579.139	472.039.997	94.931.505	90.273.917	71.333.719
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	986.510.655	530.400.879	129.883.964		326.225.812
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.490.598.696	980.419.174	123.754.492		386.425.028
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	9.626.642.001	4.264.075.622	677.366.593	4.390.854.316	294.345.465
- Pensioensparen	875.268.856	364.873.467	205.633.703	271.686.073	33.075.612
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	618.054.055	283.197.793		334.856.263	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.800.464.079	1.025.312.071	217.132.361	501.646.082	56.373.563
- Andere verrichtingen tak 21	2.990.049.902	1.120.496.498	148.834.962	1.662.487.194	58.231.246
- Tak 23	2.832.570.685	1.100.123.507	90.168.144	1.606.022.579	36.256.454
- Tak 26	510.234.424	370.072.287		140.162.138	
10. GROEPSVERZEKERING	6.759.302.505	2.903.027.140	388.575.135		3.467.700.230
- Vaste en flexibele premies	5.600.474.770	2.420.242.687	314.445.977		2.865.786.107
- Koopsommen	1.158.827.735	482.784.454	74.129.158		601.914.124
TOTAAL NIET-LEVEN	15.296.423.483	9.311.418.907	1.874.070.656	1.300.053.803	2.810.880.110
- particulieren	8.294.151.871	4.271.254.967	1.530.468.114	1.231.956.774	1.260.472.017
- ondernemingen	7.002.271.614	5.040.163.941	343.602.542	68.097.030	1.550.408.094
TOTAAL LEVEN	16.385.944.506	7.167.102.763	5.456.796.044		3.762.045.695
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	31.682.367.989	16.478.521.669	8.630.920.503		6.572.925.805
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	5.023.699.022	2.050.472.279	104.926.297	2.712.103.450	156.196.998
- Pensioensparen	71.720.081	21.297.256	18.001.329	32.281.290	140.207
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	87.192.099	26.878.084		60.314.015	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	328.615.559	168.907.708	31.696.600	126.336.776	1.674.476
- Andere verrichtingen tak 21	1.824.106.214	602.199.504	31.049.300	1.169.571.467	21.285.943
- Tak 23	2.201.830.645	861.117.441	20.156.305	1.293.117.720	27.439.179
- Tak 26	510.234.424	370.072.287		140.162.138	
12. GROEPSVERZEKERING	1.297.680.081	570.227.853	97.568.299		629.883.930
- Vaste en flexibele premies	138.852.346	87.443.399	23.439.141		27.969.806
- Koopsommen	1.158.827.735	482.784.454	74.129.158		601.914.124

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2023 (in %) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	100,0%	51,8%	11,8%	14,0%	22,4%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	58,0%	12,1%	11,8%	18,2%
- Collectief	100,0%	45,1%	11,5%	16,3%	27,0%
2. ZIEKTE	100,0%	65,2%	3,2%	3,2%	28,5%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	72,4%	12,2%		15,4%
- Collectief	100,0%	60,8%	2,8%		36,4%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	57,6%	16,4%	8,5%	17,4%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	59,9%	15,7%	15,2%	9,2%
- Woningen	100,0%	52,4%	15,4%	23,1%	9,1%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	65,9%	24,2%		9,9%
- Speciale risico's	100,0%	79,7%	11,5%		8,8%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	67,9%	10,6%	5,4%	16,0%
- Privé-leven	100,0%	50,8%	15,7%	21,7%	11,9%
- Andere	100,0%	73,1%	9,1%	0,5%	17,3%
6. RECHTSBIJSTAND	100,0%	64,8%	13,0%	12,4%	9,8%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	53,8%	13,2%		33,1%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	65,8%	8,3%		25,9%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	44,3%	7,0%	45,6%	3,1%
- Pensioensparen	100,0%	41,7%	23,5%	31,0%	3,8%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	45,8%		54,2%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	56,9%	12,1%	27,9%	3,1%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	37,5%	5,0%	55,6%	1,9%
- Tak 23	100,0%	38,8%	3,2%	56,7%	1,3%
- Tak 26	100,0%	72,5%		27,5%	
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	42,9%	5,7%		51,3%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	43,2%	5,6%		51,2%
- Koopsommen	100,0%	41,7%	6,4%		51,9%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	60,9%	12,3%	8,5%	18,4%
- particulieren	100,0%	51,5%	18,5%	14,9%	15,2%
- ondernemingen	100,0%	72,0%	4,9%	1,0%	22,1%
TOTAAL LEVEN	100,0%	43,7%	33,3%		23,0%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	52,0%	27,2%		20,7%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	40,8%	2,1%	54,0%	3,1%
- Pensioensparen	100,0%	29,7%	25,1%	45,0%	0,2%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	30,8%		69,2%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	51,4%	9,6%	38,4%	0,5%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	33,0%	1,7%	64,1%	1,2%
- Tak 23	100,0%	39,1%	0,9%	58,7%	1,2%
- Tak 26	100,0%	72,5%		27,5%	
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	43,9%	7,5%		48,5%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	63,0%	16,9%		20,1%
- Koopsommen	100,0%	41,7%	6,4%		51,9%

Uitsplitsing incasso's Boekjaar 2022 (in euro) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	415.409.363	216.892.423	49.603.610	59.966.267	88.947.064
- Individueel en afhankelijkheid	216.304.471	126.184.298	26.694.672	24.252.020	39.173.481
- Collectief	199.104.892	90.708.125	22.908.938	35.714.248	49.773.582
2. ZIEKTE	2.005.526.159	1.308.545.715	60.262.566	66.124.740	570.593.138
- Individueel en afhankelijkheid	764.060.364	552.747.884	95.246.948		116.065.532
- Collectief	1.241.465.795	755.797.831	31.140.358		454.527.606
3. MOTORRIJTUIGEN	3.990.969.290	2.301.077.857	652.505.792	333.047.098	704.338.543
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	3.591.187.614	2.139.796.576	577.234.183	543.204.967	330.951.889
- Woningen	2.297.590.885	1.204.293.830	355.812.459	529.110.447	208.374.149
- Andere eenvoudige risico's	664.101.710	440.726.611	162.239.280		61.135.818
- Speciale risico's	629.495.019	494.776.135	73.276.964		61.441.921
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	1.135.673.521	764.724.059	123.687.539	62.490.316	184.771.608
- Privé-leven	279.019.015	144.397.152	43.992.099	60.056.898	30.572.866
- Andere	856.654.506	620.326.907	79.695.440	2.433.417	154.198.743
6. RECHTSBIJSTAND	671.851.838	434.379.932	88.951.784	82.401.919	66.118.203
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	890.348.863	500.930.180	92.632.321		296.786.361
8. ARBEIDSONGEVALLEN	1.295.338.233	857.156.088	108.472.526		329.709.619
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	9.819.369.073	4.384.251.155	707.988.212	4.460.751.401	266.378.304
- Pensioensparen	942.183.052	399.828.154	226.117.678	285.664.432	30.572.787
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	640.930.280	294.723.916		346.206.364	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	1.934.644.297	1.140.793.921	241.089.769	495.109.671	57.650.936
- Andere verrichtingen tak 21	2.418.046.790	885.256.922	131.945.652	1.332.762.976	68.081.241
- Tak 23	3.385.460.737	1.305.806.614	93.355.399	1.975.747.612	10.551.111
- Tak 26	498.103.916	357.841.629		140.262.288	
10. GROEPSVERZEKERING	6.121.517.167	2.691.046.794	437.295.301		2.993.175.072
- Vaste en flexibele premies	5.092.155.267	2.268.215.982	351.211.636		2.472.727.649
- Koopsommen	1.029.361.900	422.830.812	86.083.664		520.447.423
TOTAAL NIET-LEVEN	13.996.304.881	8.523.502.830	1.715.987.158	1.184.598.470	2.572.216.425
- particulieren	7.690.553.748	3.964.597.831	1.398.087.015	1.139.851.125	1.188.017.778
- ondernemingen	6.305.751.134	4.558.904.998	317.900.143	44.747.347	1.384.198.646
TOTAAL LEVEN	15.940.886.240	7.075.297.949	5.606.034.914		3.259.553.376
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	29.937.191.121	15.598.800.779	8.506.620.542		5.831.769.801
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	4.725.446.707	1.970.417.079	106.218.412	2.517.544.173	131.267.044
- Pensioensparen	78.677.209	19.283.178	25.720.957	33.515.128	157.946
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	101.259.513	28.351.108		72.908.406	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	358.760.103	205.832.832	37.142.561	113.532.175	2.252.536
- Andere verrichtingen tak 21	1.282.088.455	348.830.559	10.042.280	896.998.093	26.217.523
- Tak 23	2.406.557.511	1.010.277.774	27.618.158	1.360.919.509	7.742.069
- Tak 26	498.103.916	357.841.629		140.262.288	
12. GROEPSVERZEKERING	1.172.617.856	511.526.502	111.063.116		550.028.237
- Vaste en flexibele premies	143.255.956	88.695.691	24.979.452		29.580.814
- Koopsommen	1.029.361.900	422.830.812	86.083.664		520.447.423

Globalisatie : Distributiekkanalen

Uitsplitsing marktaandeel Boekjaar 2022 (in %) Synthetisch	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekerings- kanalen	B. Exclusieve verzekerings- kanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekerings- netwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLEN	100,0%	52,2%	11,9%	14,4%	21,4%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	58,3%	12,3%	11,2%	18,1%
- Collectief	100,0%	45,6%	11,5%	17,9%	25,0%
2. ZIEKTE	100,0%	65,2%	3,0%	3,3%	28,5%
- Individueel en afhankelijkheid	100,0%	72,3%	12,5%		15,2%
- Collectief	100,0%	60,9%	2,5%		36,6%
3. MOTORRIJTUIGEN	100,0%	57,7%	16,3%	8,3%	17,6%
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN	100,0%	59,6%	16,1%	15,1%	9,2%
- Woningen	100,0%	52,4%	15,5%	23,0%	9,1%
- Andere eenvoudige risico's	100,0%	66,4%	24,4%		9,2%
- Speciale risico's	100,0%	78,6%	11,6%		9,8%
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID	100,0%	67,3%	10,9%	5,5%	16,3%
- Privé-leven	100,0%	51,8%	15,8%	21,5%	11,0%
- Andere	100,0%	72,4%	9,3%	0,3%	18,0%
6. RECHTSBIJSTAND	100,0%	64,7%	13,2%	12,3%	9,8%
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN	100,0%	56,3%	10,4%		33,3%
8. ARBEIDSONGEVALLEN	100,0%	66,2%	8,4%		25,5%
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	44,6%	7,2%	45,4%	2,7%
- Pensioensparen	100,0%	42,4%	24,0%	30,3%	3,2%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	46,0%		54,0%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	59,0%	12,5%	25,6%	3,0%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	36,6%	5,5%	55,1%	2,8%
- Tak 23	100,0%	38,6%	2,8%	58,4%	0,3%
- Tak 26	100,0%	71,8%		28,2%	
10. GROEPSVERZEKERING	100,0%	44,0%	7,1%		48,9%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	44,5%	6,9%		48,6%
- Koopsommen	100,0%	41,1%	8,4%		50,6%
TOTAAL NIET-LEVEN	100,0%	60,9%	12,3%	8,5%	18,4%
- particulieren	100,0%	51,6%	18,2%	14,8%	15,4%
- ondernemingen	100,0%	72,3%	5,0%	0,7%	22,0%
TOTAAL LEVEN	100,0%	44,4%	35,2%		20,4%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN	100,0%	52,1%	28,4%		19,5%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING	100,0%	41,7%	2,2%	53,3%	2,8%
- Pensioensparen	100,0%	24,5%	32,7%	42,6%	0,2%
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen	100,0%	28,0%		72,0%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen	100,0%	57,4%	10,4%	31,6%	0,6%
- Andere verrichtingen tak 21	100,0%	27,2%	0,8%	70,0%	2,0%
- Tak 23	100,0%	42,0%	1,1%	56,6%	0,3%
- Tak 26	100,0%	71,8%		28,2%	
12. GROEPSVERZEKERING	100,0%	43,6%	9,5%		46,9%
- Vaste en flexibele premies	100,0%	61,9%	17,4%		20,6%
- Koopsommen	100,0%	41,1%	8,4%		50,6%

Globalisatie : Distributiekkanalen

2023 vs 2022	Alle kanalen	A. Makelarij / Niet-exclusieve verzekeringskanalen	B. Exclusieve verzekeringskanalen zonder bankactiviteiten	C. Bancassurance: Exclusieve verzekeringsnetwerken met bankactiviteiten	D. Direct (zonder tussenpersonen)
INCASSO'S					
1. ONGEVALLLEN					1,0%
- Individueel en afhankelijkheid					
- Collectief				-1,6%	2,0%
2. ZIEKTE					
- Individueel en afhankelijkheid					
- Collectief					
3. MOTORRIJTUIGEN					
4. BRAND EN ANDERE GELIJKGEST. GEVAREN					
- Woningen					
- Andere eenvoudige risico's					
- Speciale risico's		1,1%			
5. BURGERRECHTEL. AANSPRAKELIJKHEID					
- Privé-leven					
- Andere					
6. RECHTSBIJSTAND					
7. ANDERE BOAR-VERRICHTINGEN		-2,5%		2,8%	
8. ARBEIDSONGEVALLLEN					
9. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING					
- Pensioensparen					
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen					
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		-2,0%			2,3%
- Andere verrichtingen tak 21					
- Tak 23					-1,7%
- Tak 26					
10. GROEPSVERZEKERING		-1,0%	-1,4%		2,4%
- Vaste en flexibele premies		-1,3%	-1,3%		2,6%
- Koopsommen			-2,0%		1,4%
TOTAAL NIET-LEVEN					
- particulieren					
- ondernemingen					
TOTAAL LEVEN				-1,9%	2,5%
TOTAAL NIET-LEVEN & LEVEN				-1,2%	1,3%
PRODUCTIE VAN NIEUWE ZAKEN					
11. INDIVIDUELE LEVENSVZERKERING					
- Pensioensparen		5,2%	-7,6%	2,4%	
- Verzek. verbonden met hypoth. leningen		2,8%		-2,8%	
- Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen		-6,0%			6,8%
- Andere verrichtingen tak 21		5,8%			-5,8%
- Tak 23		-2,9%			2,2%
- Tak 26					
12. GROEPSVERZEKERING				-2,0%	1,6%
- Vaste en flexibele premies		1,1%			
- Koopsommen				-2,0%	1,4%

Bijlage 3

Grafieken

Grafieken met betrekking tot de totale productie

- Ontwikkeling premie-inkomen volgens de belangrijkste distributievormen 2012-2023
- Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022)
 - o Per distributievorm
 - o Per distributiekanaal*
- Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen 2012-2023

voor de volgende categorieën van verzekeringen

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

Grafieken met betrekking tot de nieuwe productie

- Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022)
 - o Per distributievorm

voor de volgende categorieën van verzekeringen

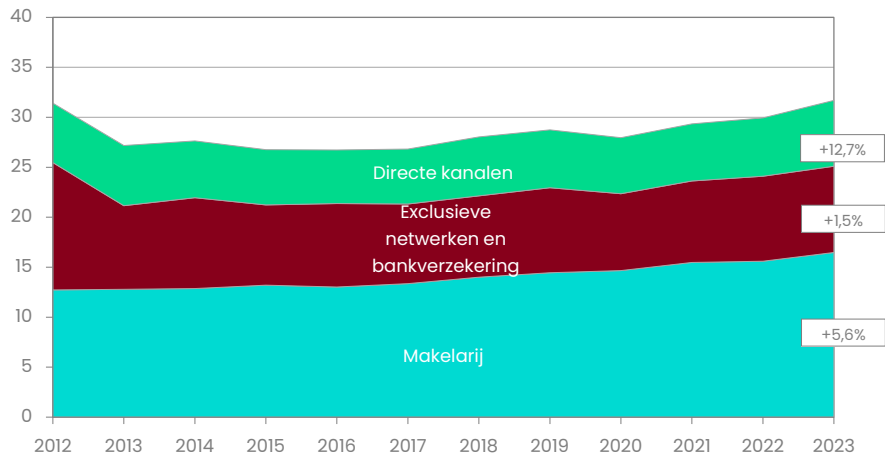
- De individuele levensverzekeringen
 - o Leven individueel (Takken 21-23-26)
 - o Pensioensparen
 - o Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen
 - o Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen
 - o Andere verrichtingen Tak 21
 - o Tak 23
 - o Tak 26
- De groepsverzekeringen
 - o Leven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

Opmerking bij de grafieken: sommige verzekeraars zijn niet in staat om het incasso van de megabrokers af te splitsen, het totale incasso van de megabrokers is dus onderschat.

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

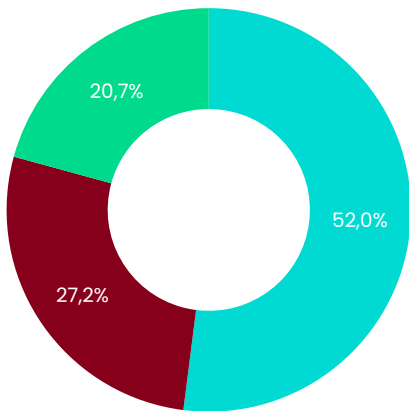
DISTRIBUTIEKANALEN 2023: GEHEEL VERZEKERINGEN NIET-LEVEN EN LEVEN

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

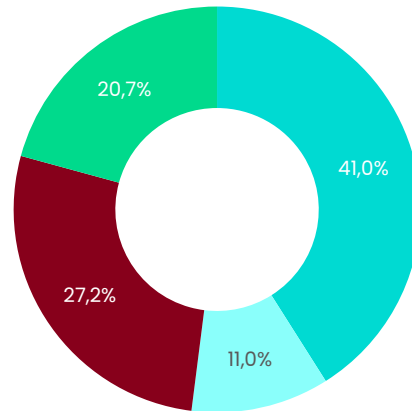


Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022)

Per distributievorm



Per distributiekanaal



Makelarij (-0,1 pp)

Exclusieve netwerken en bankverzekering (-1,2 pp)

Directe kanalen (+1,3 pp)

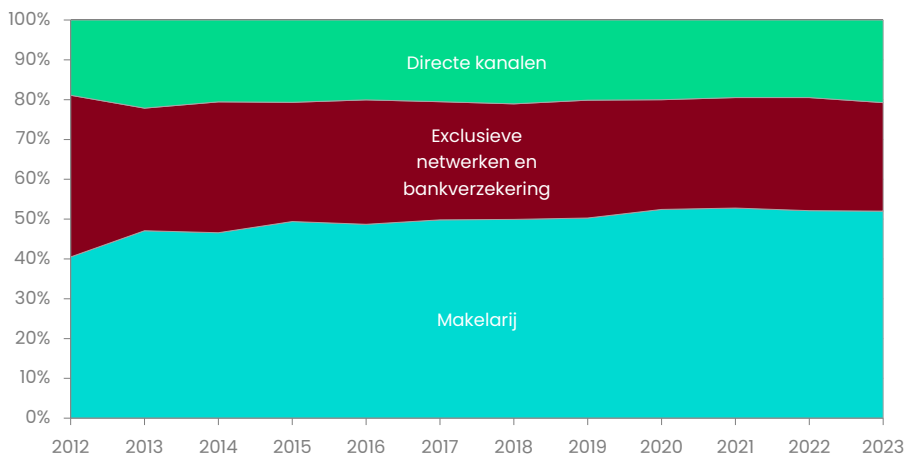
A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,6 pp)

A.3 Megabrokers (+0,5 pp)

B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-1,2 pp)

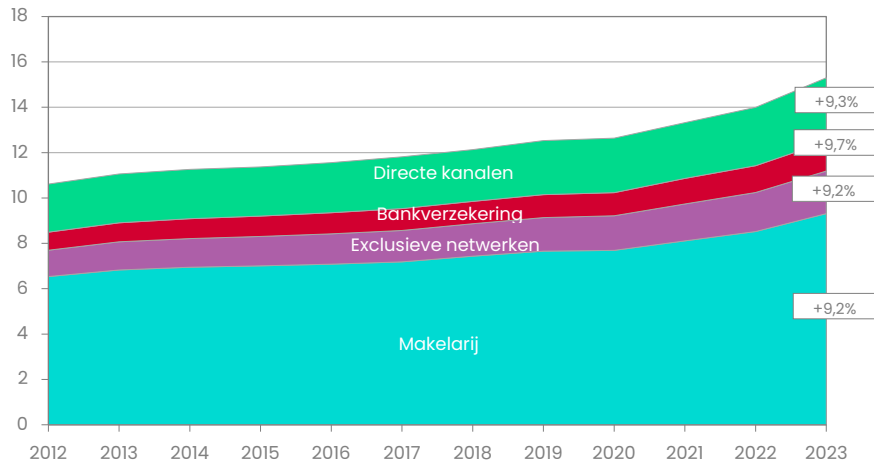
D Directe kanalen (+1,3 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



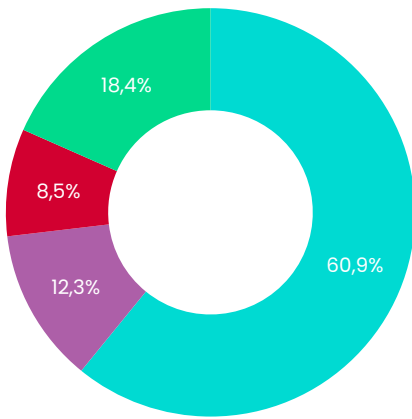
DISTRIBUTIEKANALEN 2023: NIET-LEVENSVZERKERINGEN

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

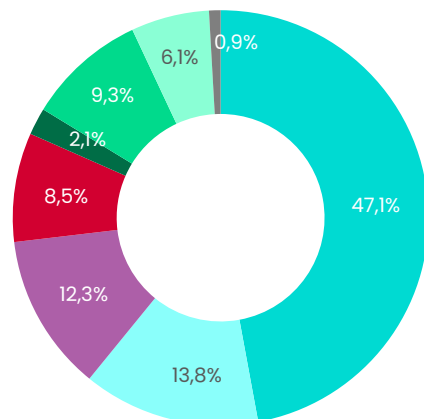


Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022)

Per distributievorm



Per distributiekanal



■ Makelarij (0,0 pp)

■ Exclusieve netwerken (0,0 pp)

■ Bankverzekering (0,0 pp)

■ Directe kanalen (0,0 pp)

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

■ A.3 Megabrokers (+0,2 pp)

■ B Exclusieve netwerken (0,0 pp)

■ C Bankverzekering (0,0 pp)

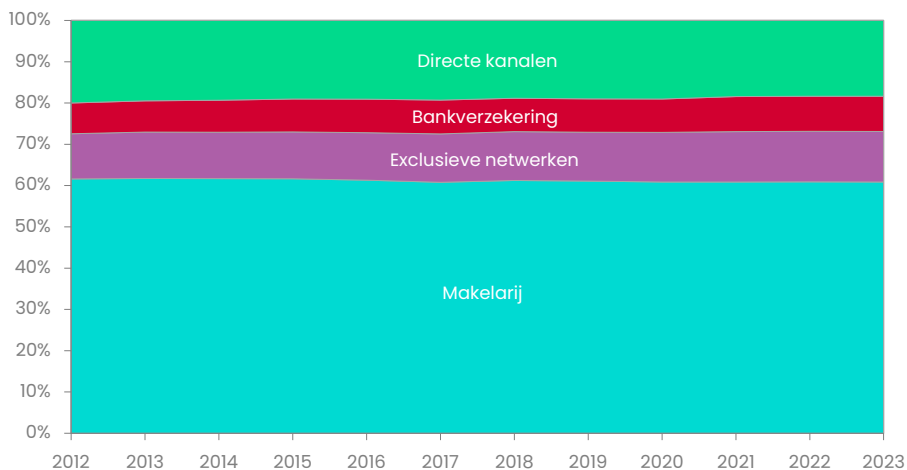
■ D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,1 pp)

■ D.2 Directe verkoop (B to B) (+0,4 pp)

■ D.3 Direct marketing (B to C) (-0,2 pp)

■ Andere kanalen (-0,1 pp)

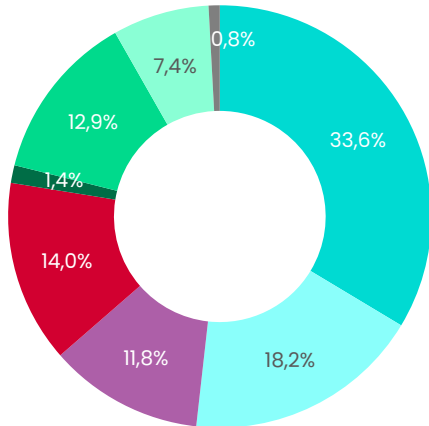
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



DISTRIBUTIEKANALEN 2023: NIET-LEVENSVZERKERINGEN PER TAK

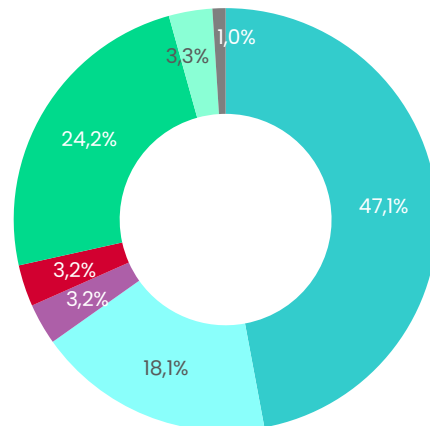
Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022) per distributiekanaal

Ongevallen



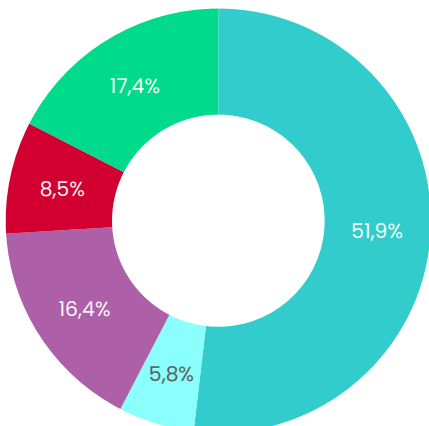
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,5 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (-0,1 pp)
- C Bankverzekering (-0,5 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (0,0 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (+1,1 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+0,1 pp)
- Andere kanalen (0,0 pp)

Ziekte



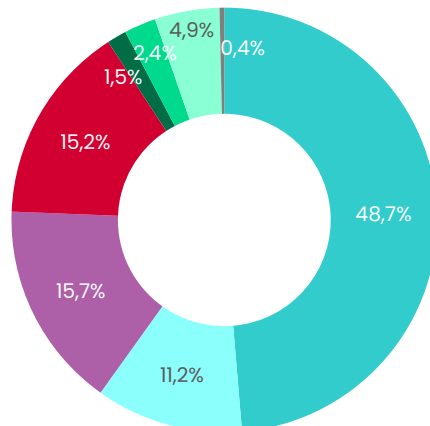
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,3 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,4 pp)
- B Exclusieve netwerken (+0,1 pp)
- C Bankverzekering (-0,1 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (+0,4 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (-0,4 pp)
- Andere kanalen (0,0 pp)

Motorrijtuigen



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

Brand

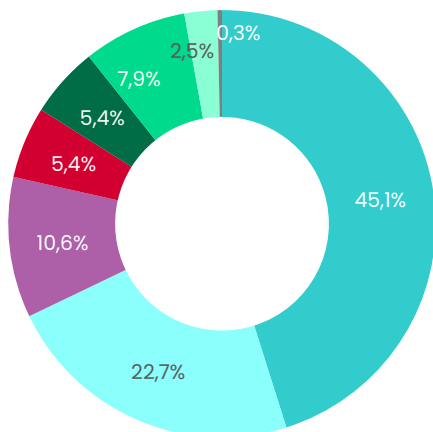


- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,3 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,6 pp)
- B Exclusieve netwerken (-0,3 pp)
- C Bankverzekering (+0,1 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,1 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (0,0 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (0,0 pp)
- Andere kanalen (0,0 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2023: NIET-LEVENSVZERKERINGEN PER TAK

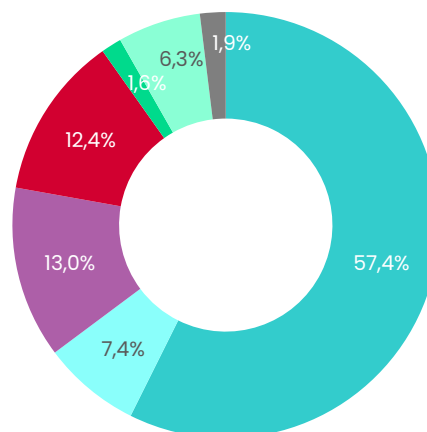
Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022) per distributiekanaal

Algemene BA



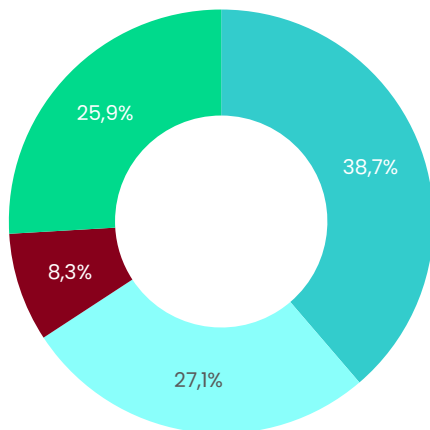
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (+0,2 pp)
- A.3 Megabrokers (+0,4 pp)
- B Exclusieve netwerken (-0,2 pp)
- C Bankverzekering (-0,1 pp)
- D.1 Onderlinge en coöperatieve (-0,2 pp)
- D.2 Directe verkoop (B to B) (-0,1 pp)
- D.3 Direct marketing (B to C) (+0,1 pp)
- Andere kanalen (0,0 pp)

Rechtsbijstand



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

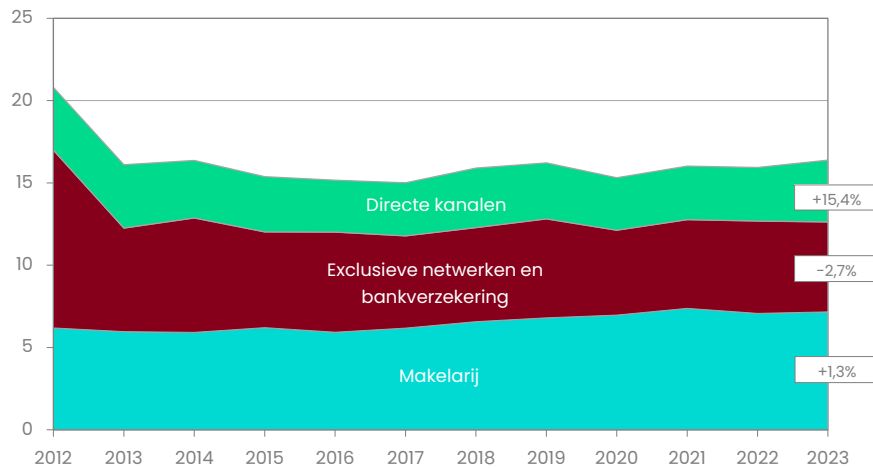
Arbeidsongevallen



- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (0,0 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,4 pp)
- B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-0,1 pp)
- D Directe kanalen (+0,5 pp)

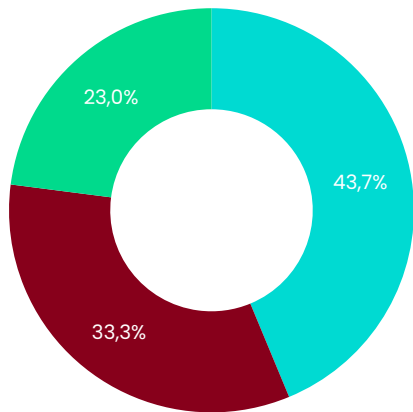
DISTRIBUTIEKANALEN 2023: LEVENSVZERKERINGEN

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

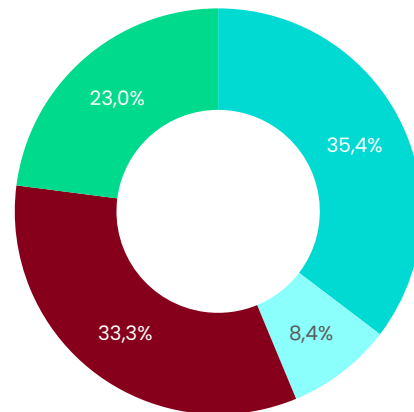


Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022)

Per distributievorm



Per distributiekanaal



■ Makelarij (-0,6 pp)

■ Exclusieve netwerken en bankverzekering (-1,9 pp)

■ Directe kanalen (+2,5 pp)

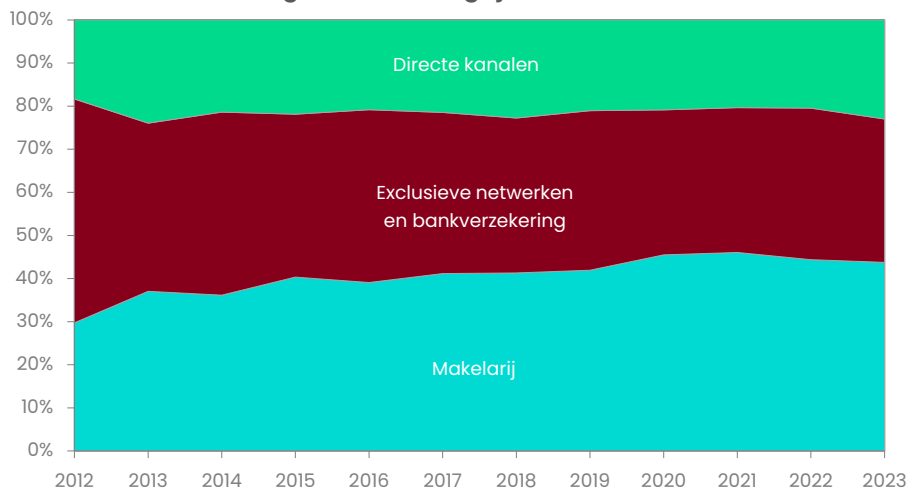
■ A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-1,3 pp)

■ A.3 Megabrokers (+0,6 pp)

■ B+C Exclusieve netwerken en bankverzekering (-1,9 pp)

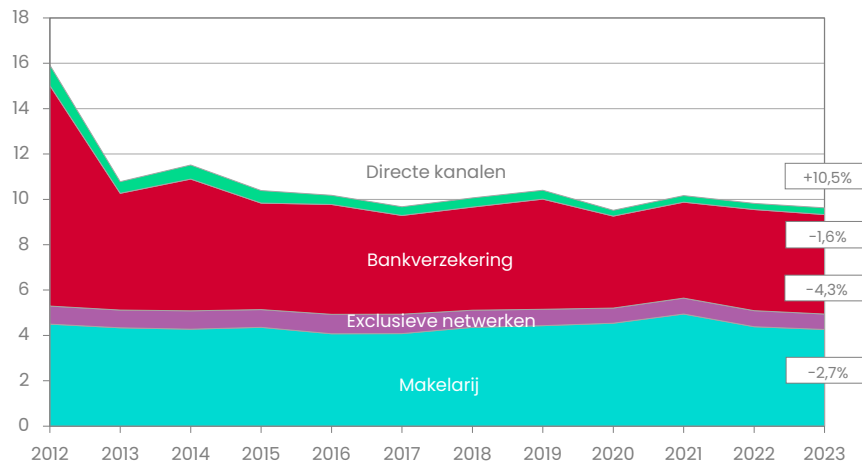
■ D Directe kanalen (+2,5 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



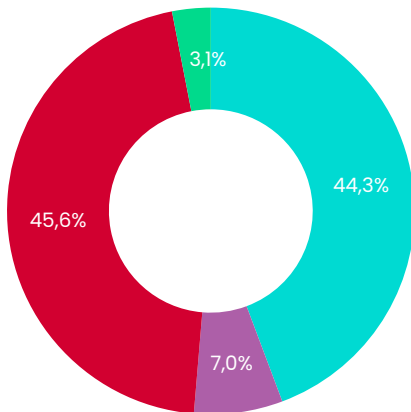
DISTRIBUTIEKANALEN 2023: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAKKEN 21, 23 EN 26)

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

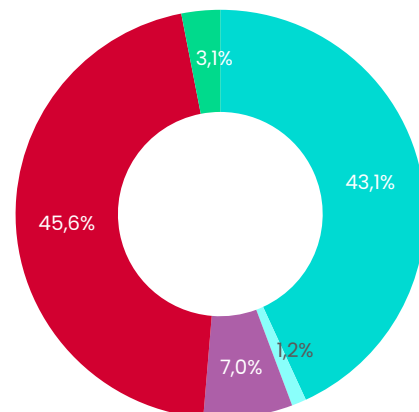


Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022)

Per distributievorm

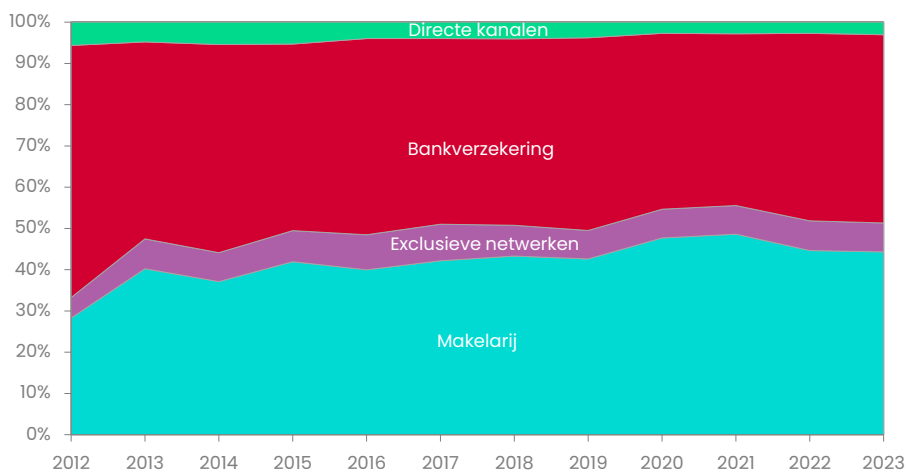


Per distributiekanal



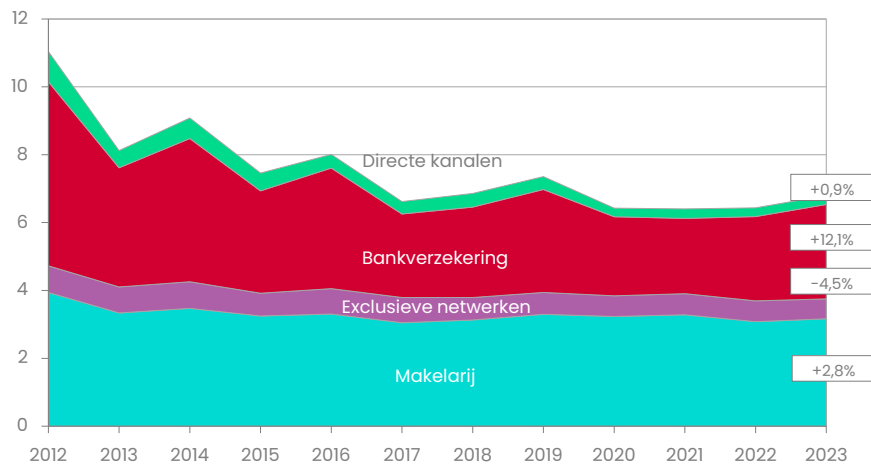
- Makelarij (-0,4 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,2 pp)
- Bankverzekering (+0,2 pp)
- Directe kanalen (+0,3 pp)
- A.1+2+4 Makelarij zonder megabrokers (-0,3 pp)
- A.3 Megabrokers (-0,1 pp)
- B Exclusieve netwerken (-0,2 pp)
- C Bankverzekering (+0,2 pp)
- D Directe kanalen (+0,3 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

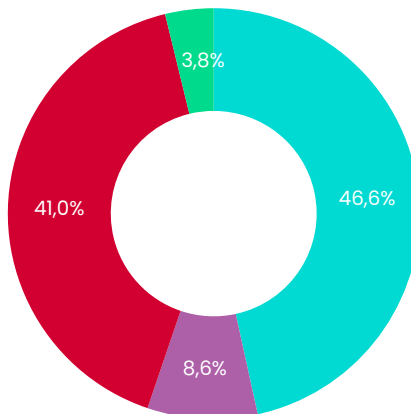


DISTRIBUTIEKANALEN 2023: INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN (TAKKEN 21 EN 26)

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

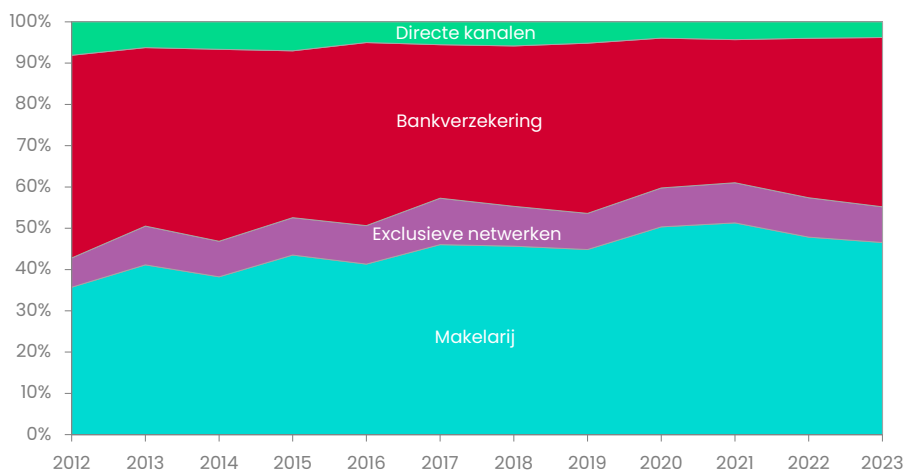


Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022) per distributievorm



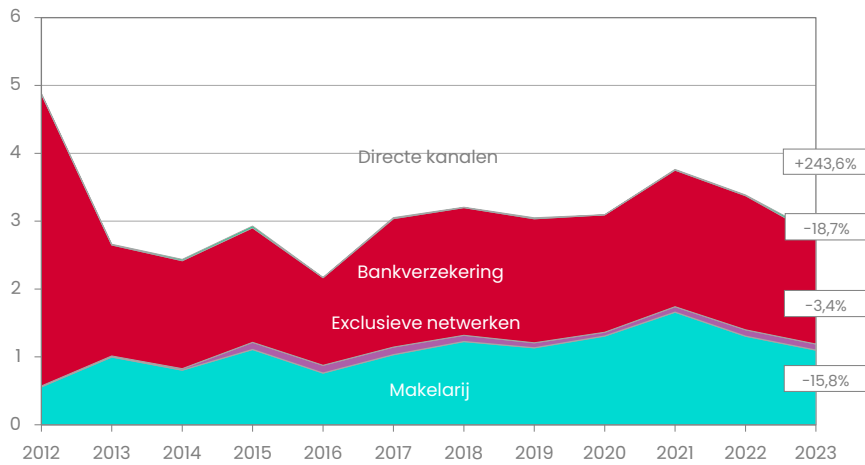
- Makelarij (-1,3 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,9 pp)
- Bankverzekering (+2,4 pp)
- Directe kanalen (-0,2 pp)

Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen

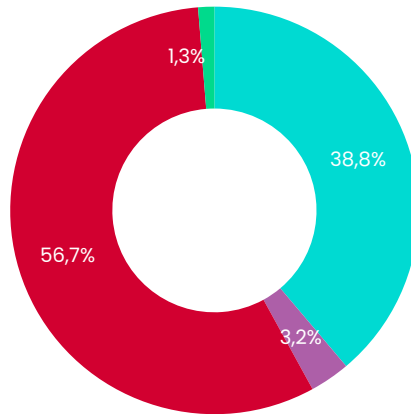


DISTRIBUTIEKANALEN 2023: INDIVIDUELE TAK 23-LEVENSVZERKERINGEN

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

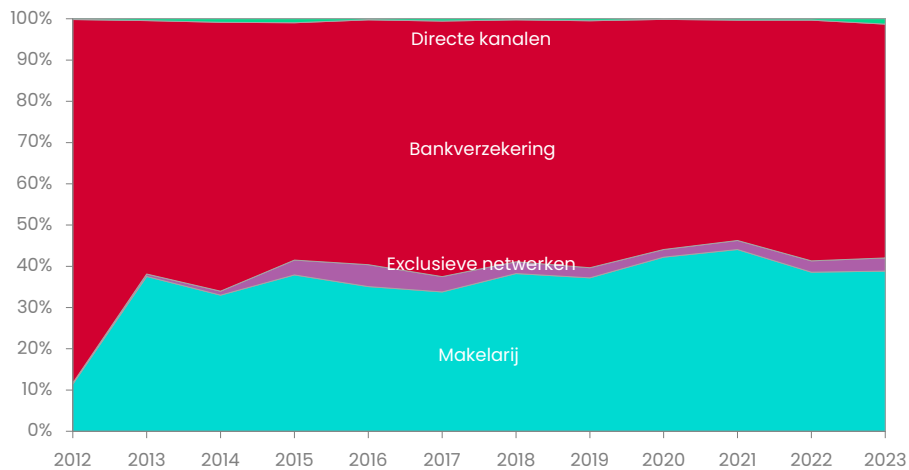


Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022) per distributievorm



- Makelarij (+0,3 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,4 pp)
- Bankverzekering (-1,7 pp)
- Directe kanalen (+1,0 pp)

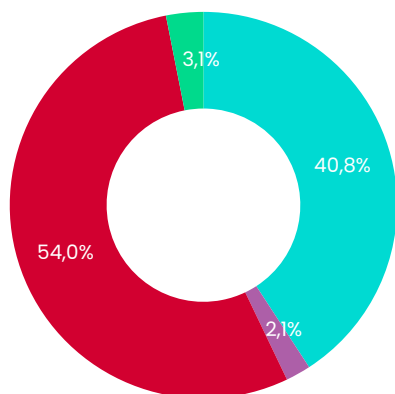
Ontwikkeling van de belangrijkste distributievormen



DISTRIBUTIEKANALEN 2023: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

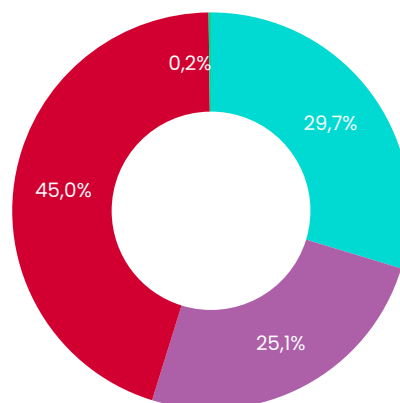
Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022) per distributievorm

Takken 21, 23 en 26



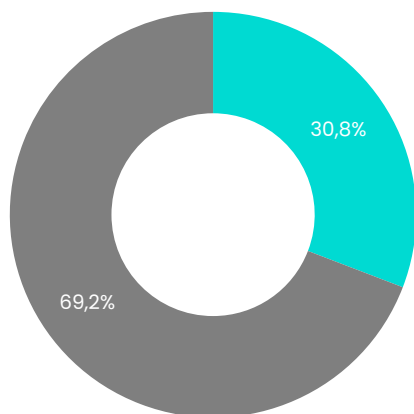
- Makelarij (-0,9 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,2 pp)
- Bankverzekering (+0,7 pp)
- Directe kanalen (+0,3 pp)

Pensioensparen



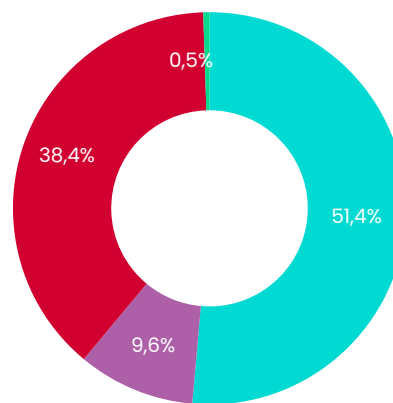
- Makelarij (+5,2 pp)
- Exclusieve netwerken (-7,6 pp)
- Bankverzekering (+2,4 pp)
- Directe kanalen (0,0 pp)

Verzekeringen verbonden met hypothecaire leningen



- Makelarij (+2,8 pp)
- Andere kanalen (-2,8 pp)

Andere fiscaal in mindering gebrachte verzekeringen

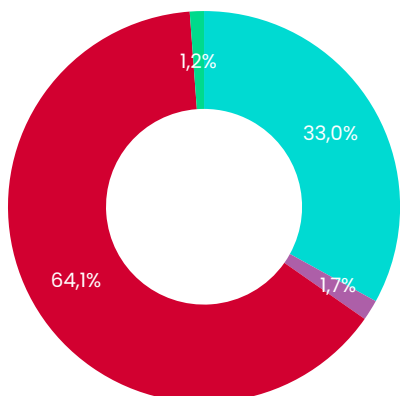


- Makelarij (-6,0 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,7 pp)
- Bankverzekering (+6,8 pp)
- Directe kanalen (-0,1 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2023: NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERKERINGEN

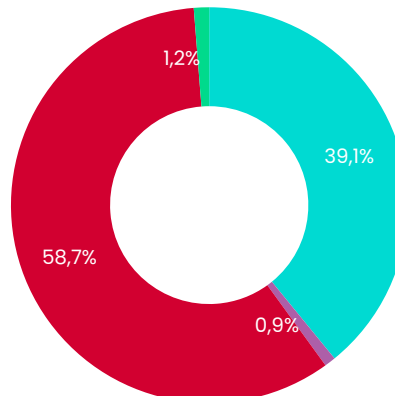
Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022) per distributievorm

Andere verrichtingen Tak 21



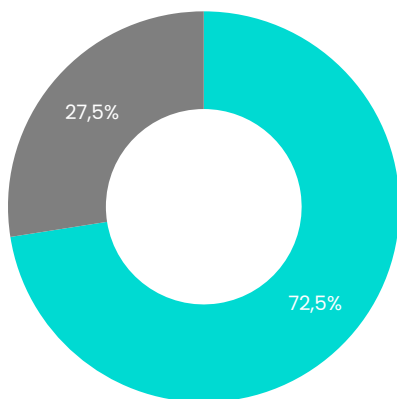
- Makelarij (+5,8 pp)
- Exclusieve netwerken (+0,9 pp)
- Bankverzekering (-5,8 pp)
- Directe kanalen (-0,9 pp)

Tak 23



- Makelarij (-2,9 pp)
- Exclusieve netwerken (-0,2 pp)
- Bankverzekering (+2,2 pp)
- Directe kanalen (+0,9 pp)

Tak 26

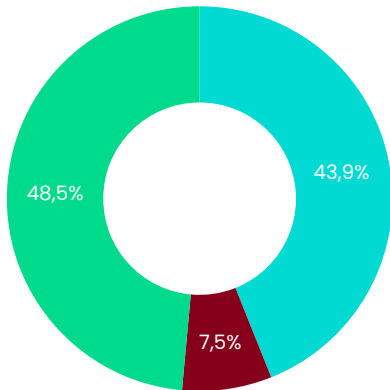


- Makelarij (+0,7 pp)
- Andere kanalen (-0,7 pp)

DISTRIBUTIEKANALEN 2023: NIEUWE PRODUCTIE GROEPSVERZEKERINGEN (INCL. 1^E PIJLER)

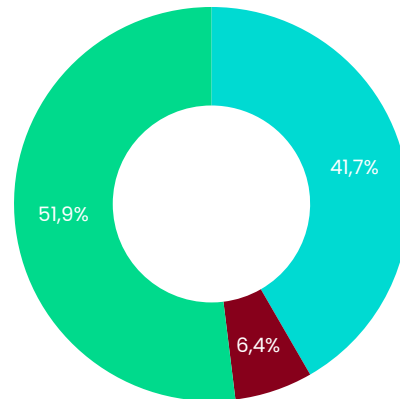
Uitsplitsing premie-inkomen in 2023 (ontwikkeling t.o.v. 2022) per distributievorm

Leven groep



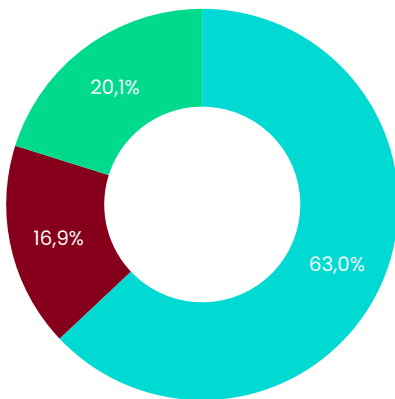
- Makelarij (+0,3 pp)
- Exklusieve netwerken en bankverzekering (-2,0 pp)
- Directe kanalen (+1,6 pp)

Koopsommen



- Makelarij (+0,6 pp)
- Exklusieve netwerken en bankverzekering (-2,0 pp)
- Directe kanalen (+1,4 pp)

Vaste en flexibele premies



- Makelarij (+1,1 pp)
- Exklusieve netwerken en bankverzekering (-0,6 pp)
- Directe kanalen (-0,5 pp)