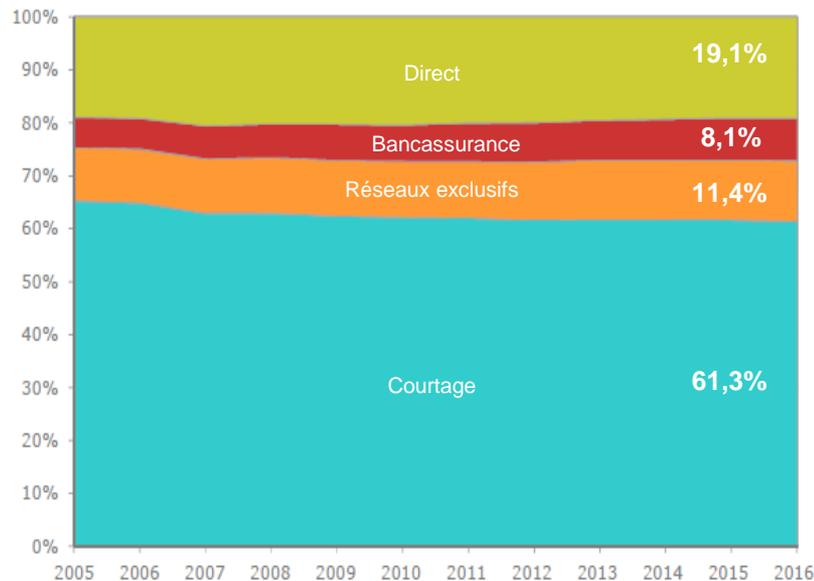


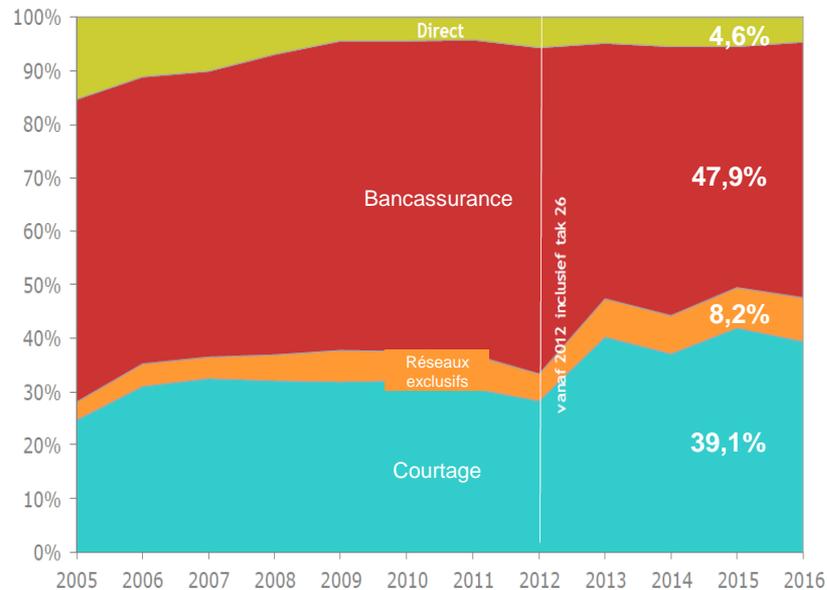
Le courtage reste le plus important canal de distribution dans le marché de l'assurance

Les courtiers conservent leur position dominante en Non-Vie et augmentent leur part de marché en Vie "Individuelle"

Non-Vie



Vie "Individuelle"



La position du courtier est encore plus forte dans le marché Non-Vie / Entreprises

Total 2016 : 11,9 Mia €

6,9 Mia €

5 Mia €

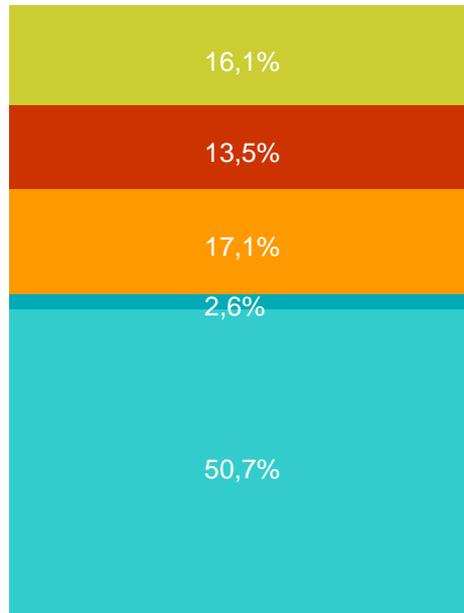
Direct
(Ethias inclus)

Bancassurance

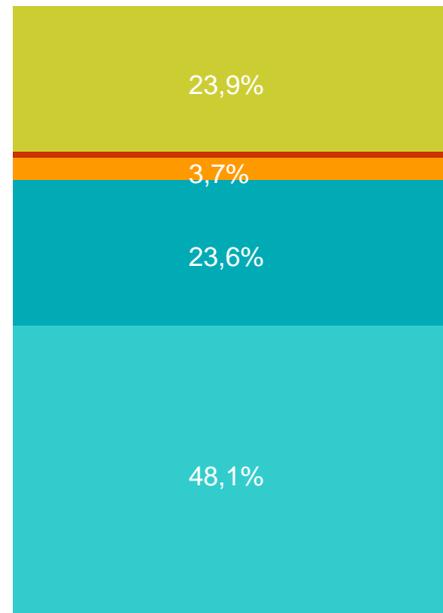
Exclusive
(agents)

Mega-Brokers¹
¹- 33 courtiers nationaux et internationaux (Marsh & Willemot inclus)

Brokers

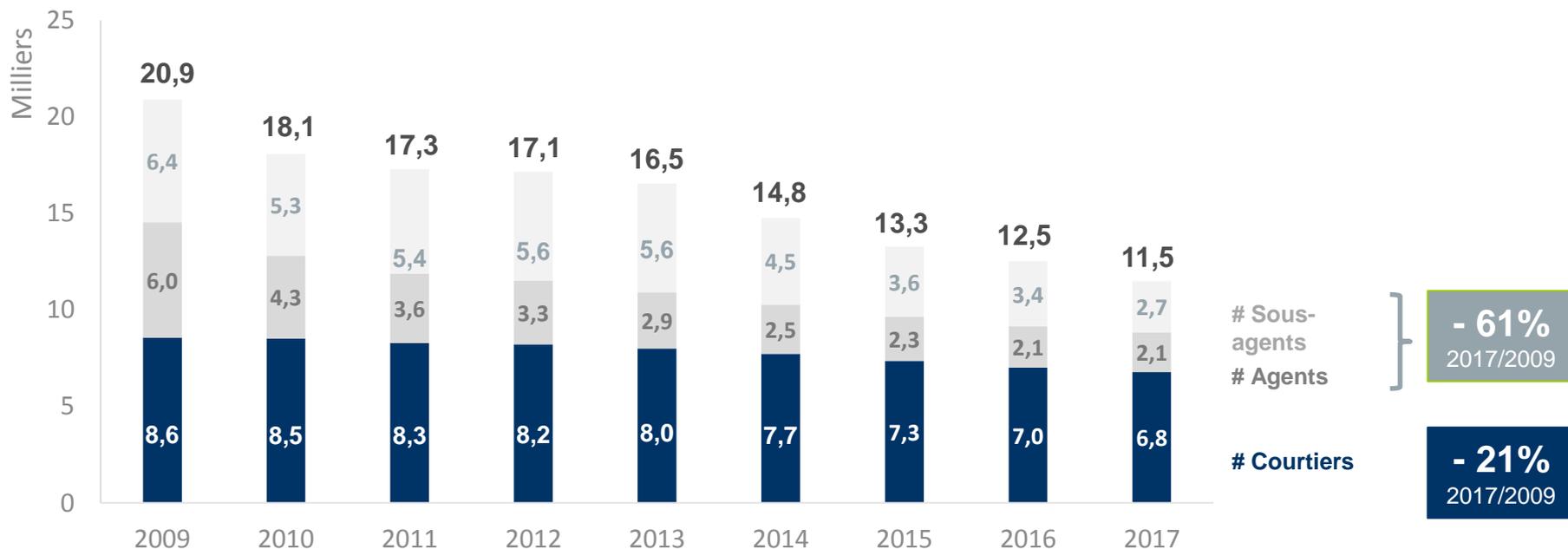


Non-Life Retail



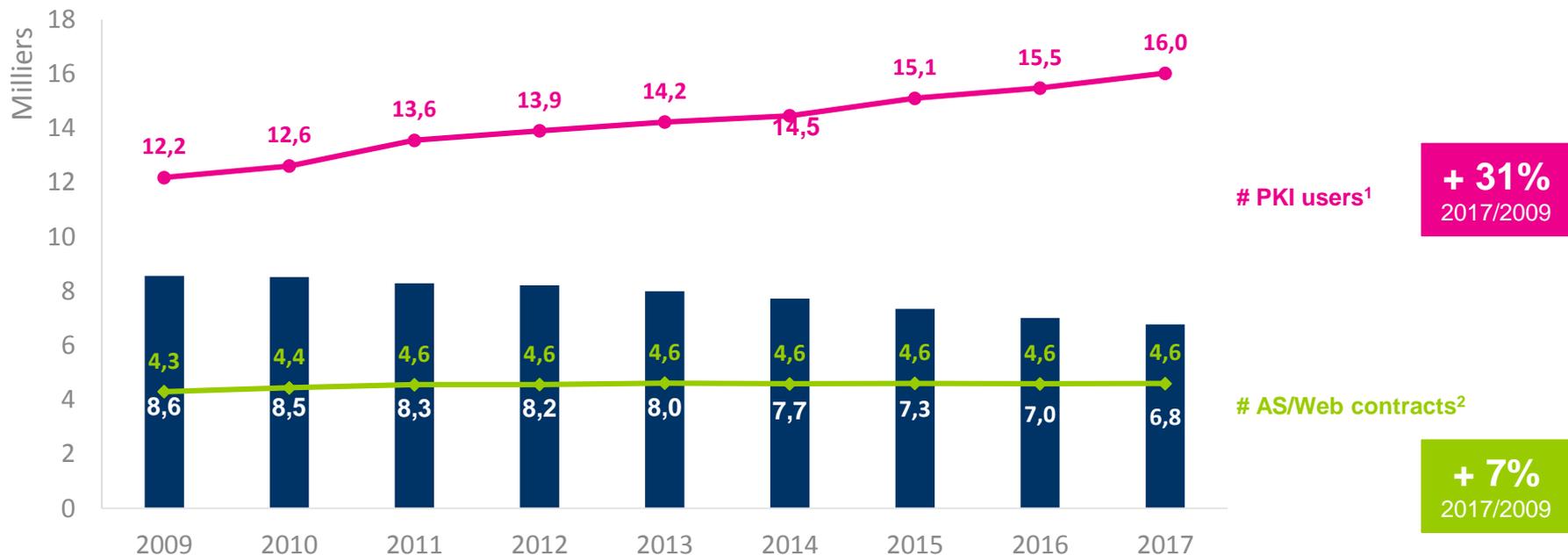
Non-Life Business

Baisse importante du nombre de points de distribution des assurances



Source : inscriptions FSMA

... mais le nombre de bureaux de courtage professionnels reste relativement stable



¹. Tous les employés d'un bureau de courtage Portima ont besoin d'un PKI-User

². Un contrat par bureau de courtage qui utilise AS/Web

Source : inscriptions FSMA, rapports Portima