

*Страховщики впервые сократили комиссионные выплаты в пользу банков – к этому привело сокращение кредитного рынка и замена агентских договоров на коллективные.*

За девять месяцев 2014 г. страховой рынок увеличил сборы на 7,9%, до 741,8 млрд руб., а выплаты – на 10,2%, до 333 млрд руб. Впервые за долгое время страховщики сократили расходную часть своего бизнеса – на продвижение услуг через агентов и посредников. Доля выплаченной комиссии сократилась за год на 0,65 процентного пункта – до 15,05%, пусть и увеличившись со 108 млрд до 112 млрд руб. в денежном выражении.

Страховщики впервые сократили выплаты в пользу банков-агентов – за год они получили меньше на 1,7 млрд руб. – всего 45 млрд руб., при этом объем продаж через банки вырос со 103 млрд до 107 млрд руб.

Заметнее других упали комиссионные по автокаско и ОСАГО (-8,7% и -7%), в денежном выражении – с 28,3 млрд до 28 млрд руб., что неудивительно на фоне падения продаж легковых автомобилей.

При этом по другим продуктам, которые продаются через банки-агенты, сокращения комиссии в денежном выражении пока нет, но величина средней комиссии также сократилась на 20%, как в страховании «от несчастного случая», – с 6616 до 5292 руб. и на 8% по страхованию жизни – с 4533 до 4169 руб.

Есть две причины, говорит топ-менеджер крупной государственной страховой компании: многие банки сократили выдачу кредитов, к тому же многие страховщики поменяли агентскую схему договоров с банками на коллективную, благодаря которой отражают нулевые комиссии в отчетности. «Если брать основные линии продуктов, комиссия осталась на прежнем уровне – и не думаю, что в будущем комиссия по ним будет падать», – замечает президент СК «МетЛайф» Александр Зарецкий. По его мнению, будет «падать не комиссия, а меняться состав продуктов и каналов продаж, с сокращением доли кредитных продуктов в продажах уйдут и завышенные комиссионные».

«Сокращение комиссий – тренд полугодия, мало того, уверен, что это тренд на весь будущий год», – считает замдиректора «Ингосстраха» Илья Соломатин. По его словам, основное сокращение расходов на продажах ждет посредников по основным массовым видам страхования: автокаско, ОСАГО, ДМС, имущество физлиц. «Ингосстрах» в ряде регионов торгует ОСАГО с нулевой комиссией и только через свои офисы, приводит пример Соломатин, чтобы избежать лишних расходов и убытков на рубль выручки.

«Согласно основам риск-менеджмента премия, заработанная любой ценой, – это путь в никуда, это боль рынка, и все должны это понять», – говорил ранее руководитель департамента страхового рынка ЦБ Игорь Жук. Сокращение комиссии, по его словам, – инструмент не только сокращения издержек для страховщиков, но и способ избежать будущих убытков.

**Источник:** [Ведомости](#), № 220, 26.11.14

**Автор:** Нехайчук Ю.