

Страховщики собирают через посредников более половины премий, при этом комиссии за эти услуги нередко превышают 40%, свидетельствуют данные ФСФР.

Расширенная статистика страхового рынка за I квартал года позволила рассчитать долю премии, которую компании зарабатывают не самостоятельно, а через посредников. Судя по данным ФСФР, посредники собирают 51% всей премии рынка. Меньше всего они заметны в медицинском страховании (лишь 27% продаж), страховании водного транспорта (26%), ответственности собственников опасных объектов (20%) и пассажиров (17%). Во всех остальных видах страхования доля агентов, банков, дилеров и других не зависящих от страховщиков каналов продаж в I квартале не ниже 30%.

Наибольшую долю продаж (95 млрд из 130 млрд руб.) внешние продавцы обеспечили страховщикам по семи видам страхования (см. таблицу), где их доля в сборах не снижалась меньше 70%. Самые выгодные для посредника продажи – полисы от несчастного случая (комиссия в среднем обходится в 43% от цены полиса), от риска смерти (45%) и от утери работы (46,8%). Для сравнения: средняя комиссия на рынке ОСАГО, регулируемая государством, составила 9,2% (возможно до 10%). В автокаско, где размер комиссии не регулируется, но оказывает сильное влияние на убыточность вида, и страховании имущества граждан комиссия составила 21%.

Проблему комиссионных сегодня рассмотрит Госдума. Депутаты собираются одобрить во втором чтении поправки в закон о страховом деле, ограничивающие комиссии посредников в обязательных видах страхования 15%. «Есть множество боковых ответвлений в ценообразовании кредита, и важно понять реальную конечную стоимость, чтобы говорить о каком-то снижении цены и улучшении качества услуги для потребителя», – объясняет председатель комитета по финансовым рынкам Наталья Бурыкина.

Определяющий фактор сотрудничества банков и страховых компаний – возможность получения высокого дохода от продажи программ страхования жизни, говорит директор по работе с финансовыми институтами «Метлайф Алико» Жанна Гончарова: «Стремление банков к высокому доходу понятно, они используют свою розничную сеть, несут все расходы по ее содержанию, аренде отделений, персоналу». Но комиссионная нагрузка не может увеличиваться бесконечно, так как платит в конечном счете клиент, замечает она.

Основная проблема рынка страхования жизни – отсутствие диверсификации, говорит Гончарова: он почти замкнулся на продаже одного продукта – кредитного страхования жизни. Фокус на одном продукте таит в себе риск, ведь при стагнации или кризисных явлениях в банковском сегменте вслед за кредитованием снизятся и продажи кредитного страхования, объясняет она. Высокая стоимость банковского страхования и весьма существенный уровень комиссионных являются основными проблемами российской страховой индустрии, согласен партнер KPMG Эдриан Квинтон.

«Снижения комиссий не наблюдается, – считает первый заместитель гендиректора ВСК Елена Веневцева. – Размер комиссионного вознаграждения сейчас не регулируется, но это невозможно сделать административно». Еще два года назад нормальными были комиссии в 15–20%, отмечает заместитель гендиректора СК «МАКС» Андрей Мартьянов. На его взгляд, это справедливый уровень. «Если платится комиссия в 50–60%, то что-то не так с ценообразованием, ведь эти расходы несет клиент, – замечает он. – Если компании предлагают комиссию до 90%, это дискредитирует систему страхования, это уже не страхование, а работа на комиссию». Но ситуация на рынке такова, что многим компаниям приходится выживать и «поэтому они готовы строить пирамиды», заключает Мартьянов.

В среднем по отрасли валовая маржа ретейлеров (разница между ценой закупки товаров и ценой продажи) составляет 23–25%, у крупнейшего «Магнита» – 26,5%. По данным Российского топливного союза, операционные затраты в одном литре бензина составляют 4 руб., из которых лишь 4% – агентские услуги. Агентства при продаже авиабилетов берут комиссию от авиакомпании в 2–6% от стоимости билета (данные агентств), при этом комиссия при продаже полисов пассажира авиатранспорта составляет уже 16,8% от цены полиса.

Рынок банковского посредника, млрд руб.

	ОБЪЕМ РЫНКА	ОБЪЕМ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ПРОДАЖ	КОМИССИЯ, %
Всего	241	130	22
Рисковая смерть	11,7	10,8	4
Накопительная жизнь	3,1	2,9	2
Несчастный случай	19	13,6	4
Автокаско	45	38	2
Иное имущество граждан	5,8	5,1	2
Страхование финансовых рисков	3,5	3,1	46
ОСАГО	26,6	21	9

История [Ведомости](#), № 115, 02.07.13

ИСТОЧНИКИ: ФСФР, РАСЧЕТЫ «ВЕДОМОСТИ»