

Страховщики отдают посредникам 15% собираемых премий и треть выплат клиентам. Некоторые отдают агентам больше половины премий.

По данным ЦБ, за полгода страховщики получили 507 млрд руб. премии, выплатив 216 млрд возмещений. Еще 72 млрд руб. рынок отдал посредникам. «Ведомости» подсчитали, кому привлечение клиентов могло обходиться дороже всего: у 13 компаний комиссионные превышают половину премий (см. таблицу).

Величина комиссионных в отрыве от остальных факторов не говорит о финансовой устойчивости страховщика, размышляет директор по страховым рейтингам «Эксперта РА» Алексей Янин: «Получить прибыль можно и при столь высоких комиссиях, для этого необходима очень низкая убыточность портфеля, что часто наблюдается, например, в страховании заемщиков банков».

Рыночная компания с такими комиссиями существовать не сможет, уверена руководитель направления страховых рейтингов Национального рейтингового агентства Татьяна Никитина: это означает, что центр прибыли находится не у страховщика, а в другой компании группы.

Страховщики уже несколько лет подкармливают банки комиссиями, после того как в 2011 г. Высший арбитражный суд запретил другие связанные с кредитами выплаты. За полгода банки собрали для страховщиков 76 млрд руб. премии, заработав на этом 30 млрд руб. комиссионных. «Наибольшие комиссии – в страховании жизни и здоровья заемщика потребкредитов (50–70%), от потери работы (30–50%) и некредитном страховании жизни (20–50%). Платить столько позволяет низкая убыточность по этим видам страхования», – объясняет Янин.

«На банки приходится основной объем премии, – говорит Михаил Чехонин, зампред правления по личным видам страхования «Эрго Жизни» (64%). – Условия находятся в русле сложившейся практики банкострахования». Агенты «Открытие Страхования», по словам его представителя, банки группы «Открытие», а комиссионные – на уровне рынка.

Большая часть сборов – страхование жизни заемщиков, говорит президент «Ренессанс Жизни» Олег Киселев: «Наши основные партнеры – ХКФ, «Ренессанс Кредит» и др., работают с нами на основании агентских договоров в отличие от кэптивных компаний, работающих по групповой схеме, при которой агентское вознаграждение банка спрятано внутрь кредитного договора». Розничное кредитование замедляется и «наши партнеры смещают акцент на менее комиссионноемкие продукты и снижают комиссии», продолжает Киселев. Это снизило комиссионную нагрузку «Ренессанс Жизни» с 88% до 78%.

Компании, выплачивающие повышенные комиссии по добровольным видам страхования, и их бизнес-модели являются объектами внимания страхового надзора, говорится в ответе ЦБ на запрос «Ведомостей», при этом особое внимание уделяется финансовой устойчивости таких страховщиков, порядку формирования ими страховых резервов, а также активам, в которые инвестированы их резервы и собственные средства.

Страховщики с наибольшей долей комиссии, млн руб.

Сборы
Комиссии
Доля комиссионных, %
Выплаты
Согласие-Вита
2306,43

2243,69

97,3

6,52

Ренессанс Жизнь

5887,37

4593,91

78

194,45

Резерв

5200,57

3793,37

72,9

287,98

Хоум Кредит страхование

1298,85

921,85

71

41,08

Независимость

781,54

546,26

69,9

34,86

Эрго Жизнь

1137,99

731,28

64,3

101,54

Кредит Европа Лайф

283,93

175,54

61,8

53,34

Открытие Страхование

2071,07

1252,52

60,5

517,18

Открытие Страхование жизни

485,01

292,62

60,3

0

Благосостояние

1513,74

850,45

56,2

344,55

Источник: ЦБ, расчеты «Ведомостей»

Источник: [Ведомости](#) , № 167, 10.09.14

Автор: Нехайчук Ю.