В 2011 году на страховом рынке отмечается значительный рост ставок комиссионного вознаграждения (КВ), выплачиваемого агентам. Драйвером увеличения КВ выступает ОСАГО, по которому в среднем по рынку КВ выросло на 5 процентных пунктов. ОСАГО «поддержали» каско (рост на 3 процентных пункта) и страхование имущества физических лиц (2 процентных пункта). Такие цифры приводятся в новом маркетинговом исследовании «Агентский канал на страховом рынке в 2010–2011 году: показатели деятельности, характеристика сетей компаний-конкурентов и прогноз развития».

.

Основными факторами роста КВ по агентскому каналу продаж страховых услуг выступают:

– конкуренция за агентов и агентские сети между независимыми агентствами (брокерами) и страховыми компаниями. Независимые агентства предлагают более высокое КВ для страховых агентов, что вызывает если не переход агентов из страховой компании к посредникам, то информационное давление о более высоком вознаграждении;

– конкуренция между каналами продаж страховых услуг. В 2011 году наибольшие темпы прироста показывают банковский канал продаж и продажи страховых услуг через автосалоны. В подобных условиях необходимость выполнения планов продаж приводит к существенной стимуляции агентского канала, что реализуется через рост КВ;

– конкуренция между традиционно агентскими компаниями и страховщиками, приступившими к развитию федеральных агентских сетей;

– конкуренция за опытных агентов с большими страховыми портфелями. Введение дифференциации КВ между страховыми агентами по уровню собираемых премий приводит не только к росту ставок для опытных агентов, но и «подтягивание» КВ начинающих агентов.

Рост КВ по ОСАГО наиболее выражен по договорам со страхователями – юридическими лицами, которые являются приоритетным сегментом для многих страховщиков. У ведущих страховщиков КВ по договорам ОСАГО с юридическими лицами может достигать 25–30%. КВ по договорам ОСАГО с физическими лицами составляет 10–25%. Как правило, совокупное комиссионное вознаграждение по ОСАГО складывается из «законодательной» части в 10% и дополнительного вознаграждения (5–20%).

В маркетинговом исследовании « Агентский канал на страховом рынке в 2010–2011 году: показатели деятельности, характеристика сетей компаний-конкурентов и прогноз развития » изучены системы обучения, комиссионное и бонусное вознаграждение, карьерный рост следующих страховщиков: «ВСК», «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах», «РОСНО». Также подробно представлена динамика показателей и ключевые тенденции агентского канала продаж страховых услуг в 2011 году по сравнению с 2009–2010 гг.

Источник: www.wiki-ins.ru, 19.07.11

Автор: Брызгалов Д.