

По данным ЦБ, в 2014 году посредники заработали на страховщиках 151,3 млрд руб. Самые дорогостоящие для рынка продавцы – банки, но в условиях сокращения кредитования их комиссия снижается. Частным агентам-физлицам страховщики платят во много раз меньше банков, в ряде регионов агентам уже не выплачивается комиссия по ОСАГО. А с развитием электронных полисов таким посредникам все труднее будет заработать.

Страховщики с этим мирятся в обмен на поток премий.

По словам гендиректора компании «Сбербанк Страхование жизни» Максима Чернина, «вознаграждение за продажу полисов накопительного страхования через банковский канал в России и так ниже, чем в странах Запада». В западных странах оно может превышать и 100% премии страховщика за первый год действия полиса, а в случае расторжения договора страхования банк комиссию возвращает. На российском рынке ситуация иная: чем дольше срок страхования, тем выше комиссия от премии за первый год. По словам Чернина, уровень вознаграждения банка может колебаться от 5% до 70% премии первого года. Средний срок действия полиса – 10–12 лет, таким образом, комиссия банка составит 40–50% взноса за первый год.

Чернин утверждает, что кризисные условия побуждают страховщиков развивать новые виды страхования. В феврале его компания заключила со Сбербанком агентское соглашение о привлечении клиентов при реализации пилотного проекта по рисковому страхованию жизни. Вознаграждение банка составит 750 млн руб.

Как уверяют на рынке, за последний год практически все крупные федеральные банки – ВТБ, Россельхозбанк, Сбербанк и другие – наращивали объемы страховых операций с дочерними компаниями. «Главное внимание банки уделяли страхованию жизни и от несчастного случая, соответственно, рыночные страховщики в 2014 году этот рынок начали терять, в 2015 году тенденция должна усилиться», – уверен замгендиректора «Энергогаранта» Антон Легчилин.

«За прошедший год банки направили значительные усилия на улучшение процедур сбора комиссионного вознаграждения от страховщиков, увеличение его собираемости. Причина такой активности лежит на поверхности – это снижение маржинальности

кредитных продуктов, желание увеличить доходность банковской деятельности за счет безрискового комиссионного финансового потока», – говорит руководитель управления страхования финансовых институтов и партнеров «Ингосстраха» Дмитрий Шапошников.

Страховщики надеются, что банки возьмутся за продажи страховок, не связанных с кредитами. «Банки стремятся не потерять наработанный уровень комиссионного дохода, – рассказывает «Деньгам» замдиректора департамента по работе с финансово-кредитными организациями страховой компании «Согласие» Екатерина Агафонова. – Снижение темпов залогового кредитования банки будут пытаться компенсировать предложением коробочных продуктов через свою сеть отделений».

Процент агента

Вознаграждение агента зависит от его функций – это может быть только оформление полиса или же поиск клиентов, осмотр объекта и полное сопровождение договора. «Размер вознаграждения агента заложен в структуре тарифной ставки каждого продукта и зафиксирован в агентском договоре», – отмечает глава департамента прямых продаж страховой компании «Согласие» Роман Пронин.

«У СОГАЗа все агенты разделены по направлениям работы. Одна их часть ориентирована на работу с сотрудниками предприятий, другая – со страхователями открытого рынка. Агенты, которые занимаются страхованием сотрудников корпоративных клиентов, работают в точках продаж, открытых компанией непосредственно на предприятиях, – говорит зампред правления СОГАЗа Дамир Аксянов. – Все агенты работают в соответствии с плановыми заданиями, которые устанавливаются им на квартал в разрезе видов страхования».

В автостраховании комиссия обычно ниже, в имущественных видах страхования – выше. В обязательных видах страхования размер комиссии определен законом: по ОСАГО она может достигать до 10%. В добровольных видах, в частности в автокаско и страховании имущества, до 20% и 30% соответственно.

Страховщики говорят, что комиссия по ОСАГО сохранилась только в Москве и Санкт-Петербурге благодаря высокой средней стоимости полиса и небольшой

активности мошенников. В регионах, как правило, комиссию за продажи ОСАГО уже не платят. «Интерес агента в этом случае состоит в возможности продаж кроме ОСАГО других видов страхования, за которые он уже получит свои деньги, – поясняет замглавы компании «МАКС» Виктор Алексеев. – На размер комиссионного вознаграждения также влияет объем продаж. Чем они больше, тем может быть выше вознаграждение. Влияет также индивидуальная убыточность портфеля. Например, во время действия многолетнего полиса каско убыточность значительно ниже, чем обычного, на один год. Поэтому под продажу таких полисов может быть предусмотрено индивидуальное вознаграждение».

В последнее время ужесточилась ответственность агентов. «Например, в случае нарушений методических указаний по страхованию, приведших к необъективной выплате, на агентов возлагается ответственность в размере страховой выплаты. Санкции к страховщику за утрату бланков строгой отчетности также были перенесены в агентские договоры с ответственностью агента», – рассказывает Алексеев.

С учетом такого распространенного явления, как дебиторская задолженность по страховой премии, появилась депозитная схема работы. Посредник вносит на расчетный счет страховщика оговоренную сумму, равную средней страховой премии, под объемы выдаваемых ему бланков полисов и следующую партию бланков получает только при условии перечисления всей страховой премии по ранее полученным бланкам полисов. Практически у всех страховщиков ужесточились проверочные мероприятия до подписания агентских договоров. Таким образом, агент, провинившийся в одной страховой компании, практически не имеет шансов заключить агентский договор с другой.

В условиях кризиса страховые компании начали уделять больше внимания сбалансированной структуре портфеля агента. Вице-президент группы «Ренессанс Страхование» Юлия Гадлиба поясняет: «В нашем случае снижение комиссии происходит, если посредник оказывается не в состоянии обеспечить надлежащий финансовый результат сотрудничества. На фоне ухудшения ситуации в экономике в 2015 году мы продолжим пересматривать комиссионное вознаграждение, исходя из данного критерия, в индивидуальном порядке с каждым посредником».

Вознаграждение посредникам, работающим в автостраховании, в последнее время снижается. «Многие серьезные российские страховщики, например «Альянс» и «ВТБ Страхование», сейчас вообще отказались от моторного страхования физлиц», – говорит Легчилин. В силу требований законодательства, появления большого числа поддельных

договоров, фальшивых документов и ухода ряда компаний с рынка все агенты переходят на онлайн-технологии продаж полисов. «Это выгодно и клиенту, и компании: клиент знает, что его договор уже в базе данных страховщика, а компании это позволяет избежать встречи с откровенными страховыми мошенниками», – говорит глава управления развития агентских и фронтальных продаж «Ингосстраха» Алексей Язов. Тем временем продажи онлайн существенно снизят потребности страховщиков в агентах, и, соответственно, это скажется на заработках посредников.

На особом положении

Брокеры на страховом рынке организуют процесс заключения страхового договора: проводят тендер, готовят первичные документы, сопровождают урегулирование страховых событий. Еще одна их функция – передача в перестрахование крупных корпоративных рисков и договоров облигаторного перестрахования. На российском рынке работают как крупные международные игроки «большой четверки» (Aon, Marsh & McLennan, Willis, «Малакут»), так и российские компании (АСТ, «МАИ – страховые брокеры», «СИ-нерджи, «Пьюр Иншуранс»). Комиссия брокера колеблется от 20% до 50% в зависимости от видов страхования и объемов страховых премий.

«В настоящее время до 80% крупных корпоративных рисков перестраховывается с помощью международных брокеров», – оценивает руководитель департамента автострахования и страхования имущества страховой группы «УралСиб» Мария Барсова. Страхование рисков в ТЭК, машиностроении, легкой промышленности – это виды, в которых доминируют брокеры как поставщики сборов для страховых компаний. Брокеры, как и банки, остаются важными партнерами страховщиков, поэтому кризисные явления на вознаграждение и условия работы с этими посредниками не повлияли.

Источник: [Коммерсантъ Деньги](#), № 9, 09.03.15

Автор: Григорьева Е.