

Продажи страховок через посредников снизились. Страховщики предпочитают продавать полисы самостоятельно, вместо банков и дилеров делают ставку на крупных ретейлеров.

Кризис меняет тактику работы страховщиков с посредниками – им платят все меньше (см. таблицы). Сильнее всего страховые компании сократили выплаты банкам (на 14,4%) и дилерам (на 29%) – тем, кто в предыдущие два года продавал больше всего полисов.

Сильнее всего в 2015 г. сократились продажи страховок через автодилеров – на 12,8 млрд руб. (до 64,3 млрд руб.), следует из статистики ЦБ. Продажи каско через этот канал упали на 22% до 45,7 млрд руб. Радикальное падение продаж автомобилей на 45%, снижение кредитования сразу же сказались на сокращении доли автосалонов в общих продажах каско, указывает директор департамента андеррайтинга «Зетта Страхования» Иван Колупаев. А роль агентского канала и прямых продаж в офисах страховщиков возрастает, признает он.

Аналогичная ситуация сейчас и с ОСАГО, продолжает Колупаев: в кризис потребители ищут наиболее выгодные предложения и поэтому предпочитают больше обращаться непосредственно в офисы компаний, это приводит к снижению роли посредников. В 2015 г. от заключения договоров каско отказались 1,3 млн автомобилистов. Чтобы удержать клиентов, страховщики предлагают им сокращенные программы, продукты с франшизой и проч.

Говорить о снижении важности работы через партнеров некорректно, не согласна вице-президент «Росгосстраха» Мария Зыбина. «Партнерский канал продолжает оставаться важнейшим для «Росгосстраха», больше всего через партнеров продается каско», – говорит она, не указывая конкретных цифр.

Но некоторые страховщики в 2015 г. полностью отказались от работы с дилерами. Среди них «СОГАЗ», который с ноября остановил продажи каско на открытом рынке – через банки и дилеров – и сосредоточился на прямых продажах работникам своих корпоративных клиентов, указывает заместитель предправления «СОГАЗа» Дамир Аксянов. Такой же политики придерживается «ВТБ Страхование», сообщил его представитель. «С брокерами и агентами по розничному автострахованию мы также

сейчас не работаем», – указывает гендиректор «ВТБ Страхования» Геннадий Гальперин.

Несмотря на падение рынка кредитования населения, продажи страховщиков через банки выросли за год на 8%, или на 13 млрд руб. (см. таблицу). Однако если раньше страховщики зарабатывали на кредитном каско, страховании от несчастного случая, то сейчас банки продают другие продукты.

Сборы по страхованию от несчастных случаев сократились за год на 15,6% (14,6 млрд руб.) из-за спада кредитования. Это привело к снижению продаж кредитных страховок на 8,8 млрд руб., следует из данных ЦБ. А вместе с каско продажи кредитных страховок снизились на 11,4 млрд руб.

Но растут продажи страхования имущества физических лиц через банковский канал, замечает гендиректор «ВТБ Страхования» Геннадий Гальперин: «Многие банки переориентировались на продажи продуктов, не связанных с кредитованием».

Это видно из статистики ЦБ: продажи страхования имущества граждан выросли на 13,7% до 43,9 млрд руб. При этом быстрее всех премии росли у страховщиков, входящих в одну группу с банками, – «ВТБ Страхования» (в 2,3 раза) и «Сбербанк страхования» (с 2 млн до 2,4 млрд руб.). Из 5,3 млрд руб. прироста за год больше половины пришлось на банковский канал и лишь 1 млрд руб. – на агентов, следует из статистики ЦБ. Средние ставки комиссионного вознаграждения выросли с 36,4% до 39,3%, подсчитала Татьяна Никитина из Национального рейтингового агентства.

Падение кредитного страхования тянуло банковский канал вниз, но страхование жизни и коробочных продуктов активно росло, это позволило даже перекрыть минус от падения кредитного направления, радуется Гальперин. «В страховании имущества физлиц мы также видим возросшую активность банков и нестраховых посредников, например розничных сетей», – подтверждает Колупаев.

В последнее время выросли продажи в нетрадиционных для страхования каналах продаж – крупные ретейлеры, салоны сотовой связи, также замечает Гальперин. Тенденцию подтверждает и Зыбина.

Основными каналами продаж для страховщиков, как и прежде, являются прямой (32% от общих сборов) и агентский (29,5%), заключает Аксянов. Все страховщики стараются развивать продажи через нестраховых посредников (например, агрегаторы услуг), напоминает гендиректор СГ «УралСиб» Александр Усов.

Таблица 1. Кому больше всего комиссий заплатили страховщики, млрд руб.

| Изменение за год, % | | |
|---------------------|--|--|
| Банки | | |
| 52,5 | | |
| -14,4 | | |
| Агенты | | |
| 44,9 | | |
| -2,2 | | |
| Дилеры | | |

10,6

-29,2

Брокеры

2,2

0

Туроператоры

0,6

0

Медицинские организации

0,09

0

Источник: данные ЦБ

Таблица 2. Сколько страховщики продали через посредников в 2015 г., млрд руб.

Вид страхования

Банки

Дилеры

Брокеры

Агенты

Каско

13,8 (-16%)

45,7 (-22%)

1,8 (-8%)

59,2 (-15,2%)

ОСАГО

2,54 (+33,7)

14,6 (+23%)

1,1 (+39%)

121,8 (+41,8)

Страхование от несчастного случая (НС)

29,8 (-22,8%)

2,4 (-21,8%)

0,6 (-4%)

15,3 (-14%)

Жизнь

101,2 (+27,5%)

0,3 (-89%)

0,04 (-99%)

12,3 (-99%)

Имущество граждан

14,3 (+32,4%)

0,14 (+103%)

0,03 (+42,8%)

22,8 (+4,6%)

Источник: данные ЦБ

Источник: [Ведомости](#) , 15.03.16

Автор: Каверина М.