

*В 2010 году, по оценке «Страхового маркетинга», страховые компании выплатили 32 млрд рублей комиссионного вознаграждения (КВ) по агентскому каналу продаж, что соответствует средней ставке КВ на уровне 19%. По сравнению с 2009 годом объем КВ увеличился на 7%.*

⋮

Такая информация содержится в новом маркетинговом исследовании « [Агентский канал на страховом рынке в 2010–2011 гг.: показатели деятельности, характеристика сетей компаний-конкурентов и прогноз развития](#)

».

В России работают около 155 тыс. агентов. Принимая во внимание сумму совокупного КВ в 32 млрд рублей, получается, что один агент в среднем заработал в год 206 тыс. рублей, или 17,2 тыс. рублей в месяц. По сравнению с 2009 годом среднее выплаченное вознаграждение на одного агента увеличилось на 15%.

При этом около 20 млрд рублей КВ приходится на ОСАГО и добровольное автострахование.

В новом маркетинговом исследовании приводится наиболее полная информация по следующим аспектам:

– показатели премий, собранных через агентский канал продаж по видам страхования, а также их динамика в 2007–2010 гг. (страхование жизни, страхование от несчастных случаев, ДМС, каско, ОСАГО, страхование имущества физических лиц, страхование имущества юридических лиц);

– подходы к организации начального и постконтрактного обучения агентов;

– показатели базового комиссионного вознаграждения по компаниям-конкурентам, а также повышающие / понижающие коэффициенты и системы бонусного вознаграждения;

– модели карьерных лестниц для агентов, используемые страховщиками по «не-жизни» и «жизни»;

– формы стимулирования продаж страховых услуг через агентскую сеть;

– премии через агентский канал в целом по рынку и по видам страхования на период 2011–2014 гг.

**Источник: [www.wiki-ins.ru](http://www.wiki-ins.ru), 25.07.11**

**Автор: Брызгалов Д.**