

Увеличение продаж в видах страхования, для которых характерна высокая комиссия, привело к росту вознаграждения посредников.

Несмотря на рост комиссий посредников, комбинированный коэффициент убыточности российских страховщиков за год сократился.

В I квартале 2023 г. через посредников страховщики получили около двух третей премий (из них 13% составили продажи, произведенные путем электронного обмена информацией). За год эта доля увеличилась на 5 п.п. — в основном за счет электронных продаж ( 3 п.п. г/г) и продаж через брокеров ( 3 п.п. г/г). Доля продаж через агентов — физических лиц, напротив, сократилась (-2 п.п. г/г), что обусловлено в том числе переходом агентов к электронным продажам. Основной объем собранных ими взносов приходится на добровольное имущественное страхование и ОСАГО.

Банковский канал по-прежнему остается основным среди продаж через посредников. За год его доля не изменилась. При этом доля вознаграждения кредитных организаций выросла — на 9,3 п.п. г/г, до 42,1% в I квартале 2023 г., в основном за счет увеличения продаж продуктов кредитного страхования, которые традиционно реализуются через банки и характеризуются высокими комиссиями.

В результате доля вознаграждения посредников в целом по рынку в I квартале 2023 г. выросла и составила около трети собранных взносов ( 5,1 п.п. г/г). Совокупное вознаграждение посредников увеличилось до 101,6 млрд рублей.

Несмотря на увеличение комиссий посредников, в I квартале 2023 г. РВД снизились на 2,4 п.п. г/г, до 41,3%. При этом ККУ сократился на 3,4 п.п., до 90,6% г/г, в связи со снижением КУ. Значение ККУ ниже 100% свидетельствует о прибыльности страховой деятельности страховщиков.

***Википедия страхования***