

*Доля продаж без участия посредников остается на страховом рынке максимальной, отмечается в «Обзоре ключевых показателей страховщиков по итогам 2015 года», опубликованном ЦБ РФ. В 2015 году без участия посредников (кроме сети Интернет) страховщиками было получено 32,0% взносов.*

Среди посредников максимальная доля приходится на физических лиц (29,5%) и кредитные организации (17,4%). Все больше страховых продуктов, не связанных с кредитованием, продается через банки – наибольшую долю взносов кредитные организации собирают по страхованию жизни (78,1% всех взносов по страхованию жизни) и страхованию имущества физических лиц (32,6%). Доля агентских продаж самая высокая в ОСАГО (55,7%). Продажи полисов через автодилеров сократились с 7,9% в 2014 году до 6,3% в 2015 году в связи с общей негативной ситуацией на авторынке.

Приобретение и продажа страховых продуктов через Интернет по-прежнему не популярны – доля страховых взносов, полученных через этот канал продаж, минимальна и составляет лишь 0,31% (0,28% в 2014 году). В основном через Интернет приобретаются недорогие полисы страхования выезжающих за рубеж. Повышение эффективности интернет-страхования во многом зависит от совершенствования технологической и информационно-консалтинговой архитектуры данного канала продаж.

Суммарная доля вознаграждений посредникам в совокупных страховых взносах, полученных при их помощи, за 2015 год составила 19,6%, что на 3,3 п.п. ниже значения показателя за 2014 год.

Удешевление услуг посредников за последний год связано с активным сокращением страховщиками своих расходов в первую очередь за счет урезания комиссий. По структуре вознаграждений посредникам в 2014 году наиболее дорогим каналом продаж являлись кредитные организации и организации, осуществляющие деятельность по торговле транспортными средствами.

Комиссии организациям, осуществляющим деятельность по торговле транспортными средствами, сократились с 20,0% в 2014 году до 5,9% в 2015 году, комиссии кредитным

организациям – с 37,0% до 29,4%. На сокращение комиссий повлияло снижение темпов кредитования и усиление конкуренции за рентабельный сегмент бизнеса, привлекательность которого растет в условиях экономического спада.

Источник: [Википедия страхования](#) , 04.05.16