



*Всероссийский союз страховщиков*

**Каналы продаж на страховом рынке:  
тенденции и перспективы**

*Март 2024*

## Главные итоги 2023 года

2,3 трлн ₽

+25%

Совокупный объем премий по итогам года

>300 млн

+25%

Количество заключенных договоров

Страховой рынок в 2023 г. преодолел стагнацию страховых премий и снижение спроса

### **Ключевые сегменты роста премий:**

- Страхование жизни (кредитное, НСЖ/ИСЖ)
- Автострахование
- Добровольное медицинское страхование
- Страхование имущества граждан



## Факторы влияния на показатели страхового рынка

- Восстановление потребительской активности и товарооборота
- Рост доходов населения
- Высокие темпы кредитования
- Адаптация инвестиционных стратегий страховщиков к новым условиям

**+45%**

**Объем кредитов**

**+44%**

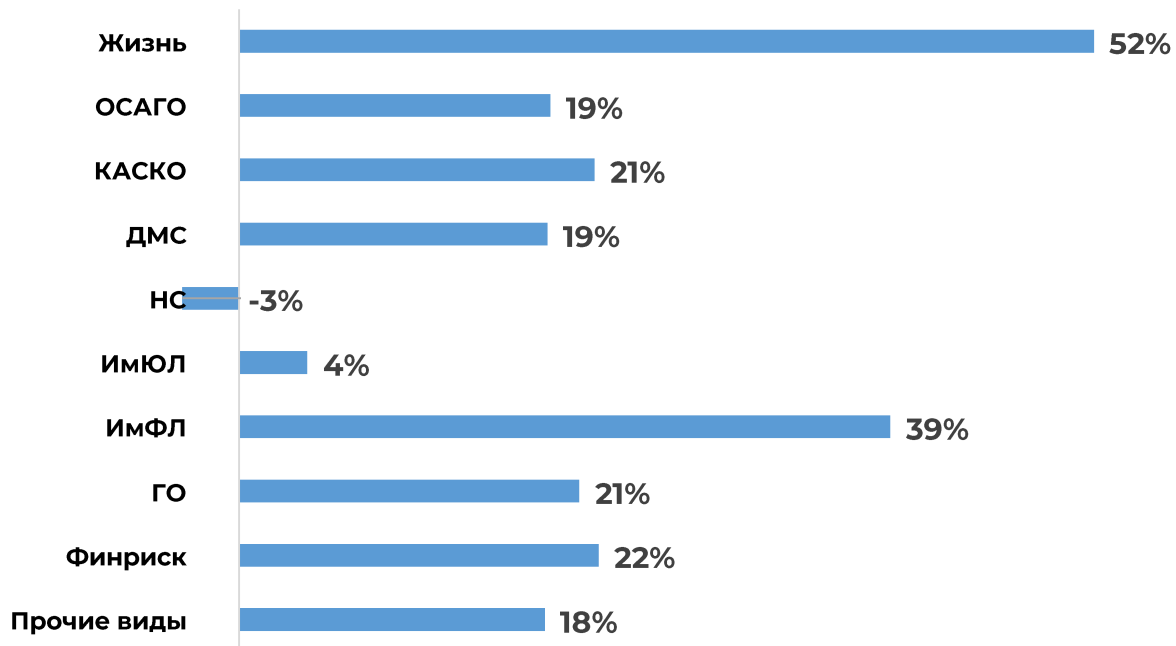
**Индекс МОЕХ**

**+69%**

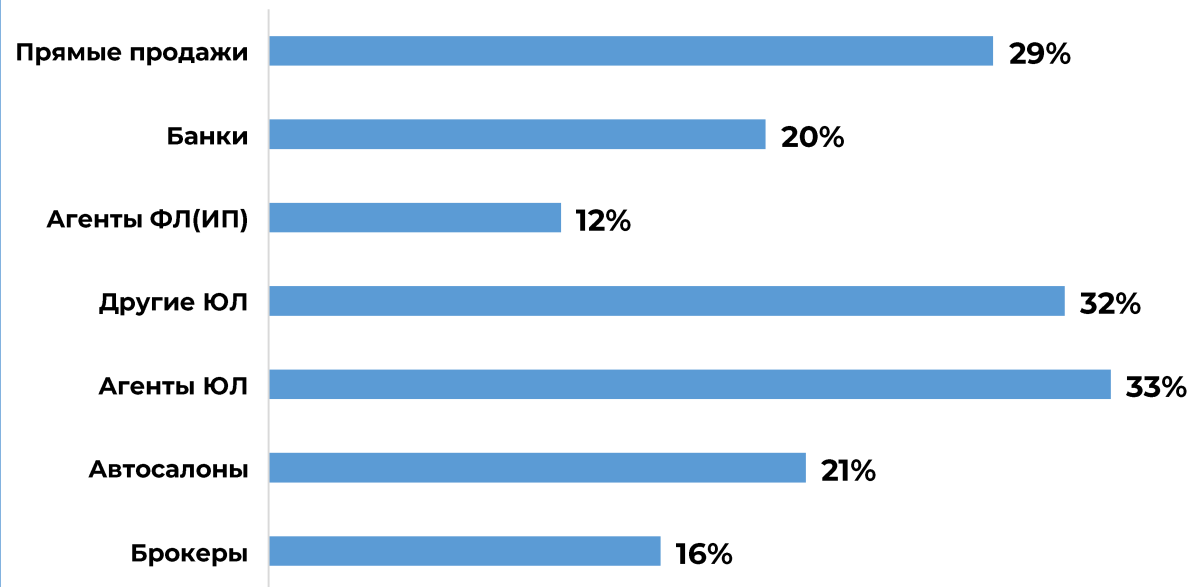
**Продажи новых  
автомобилей**

## Динамика премий по видам и каналам продаж

Динамика премий по видам 2023/2022

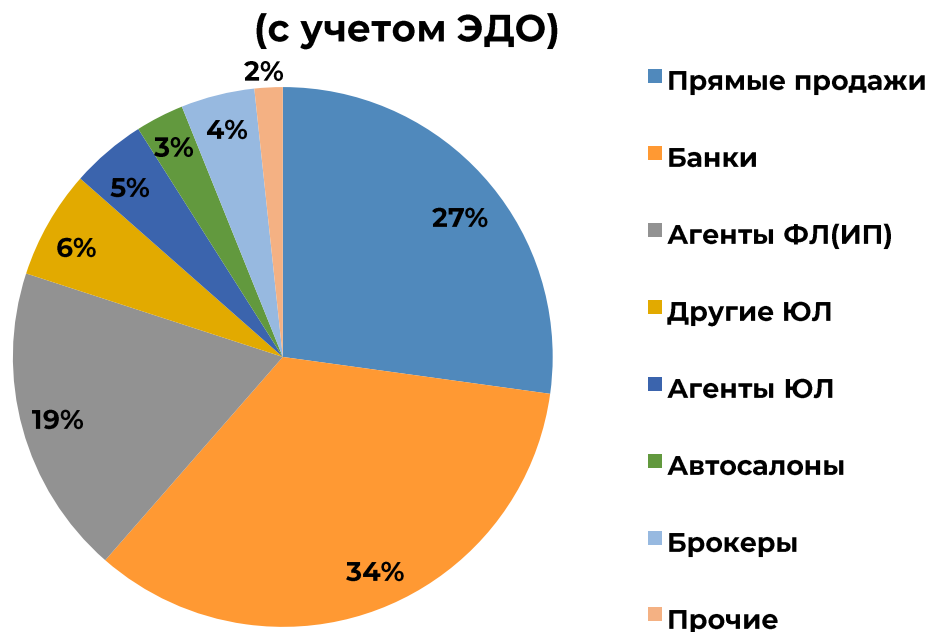


Динамика премий по каналам продаж 2023/2022

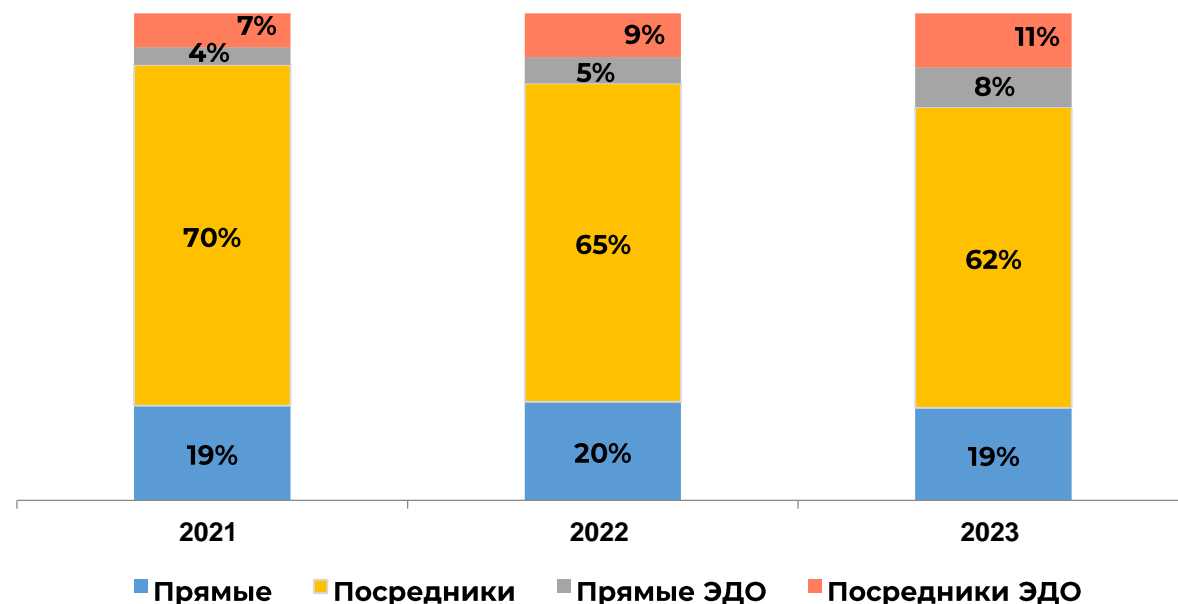


## Структура продаж на страховом рынке

### Структура каналов продаж 2023



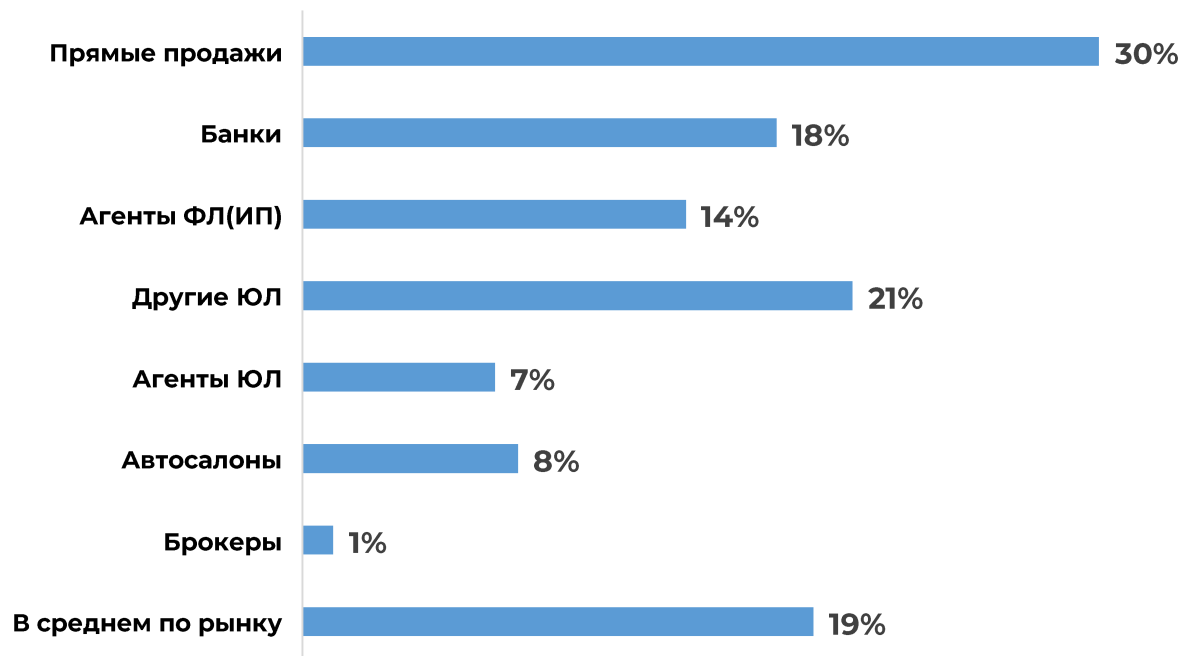
### Прямые и посреднические продажи



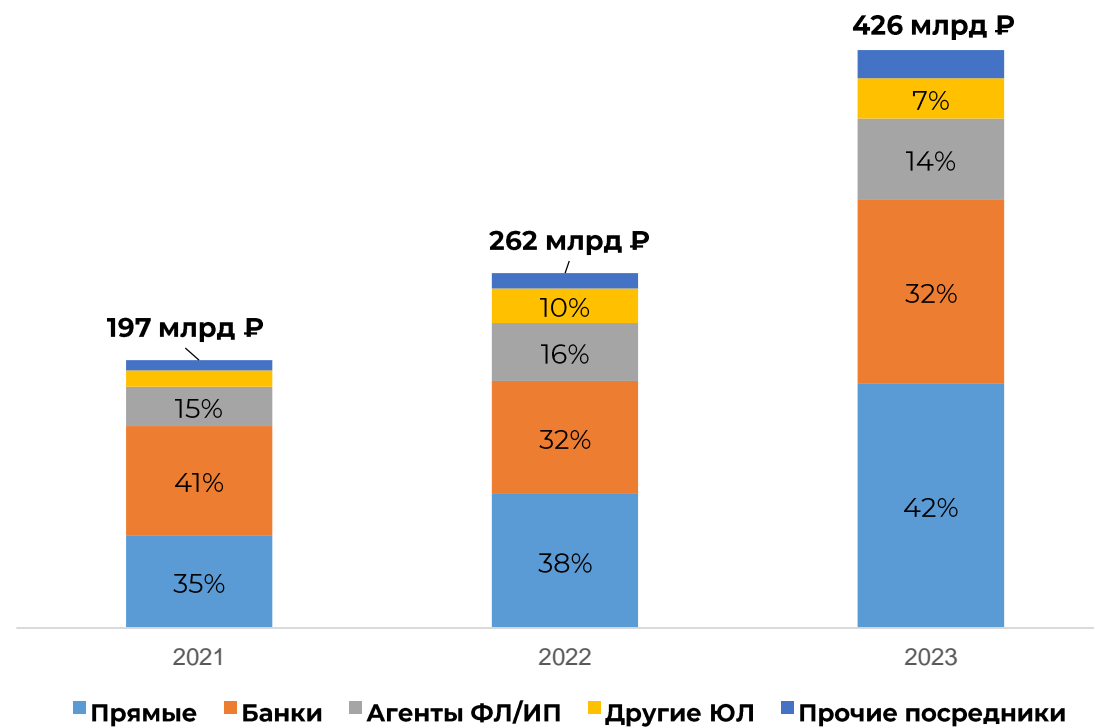
- **Ключевые каналы** - банки, прямые продажи и агенты ФЛ/ИП
- **Доля продаж с ЭДО** - увеличилась до 19% за счет снижения доли посредников
- **Рост прямых продаж с ЭДО** - обгоняет рост посредников с ЭДО
- **Прямые продажи без ЭДО** - пока стабильны

## Структура и динамика продаж с ЭДО

Доля продаж с ЭДО в общем объеме 2023



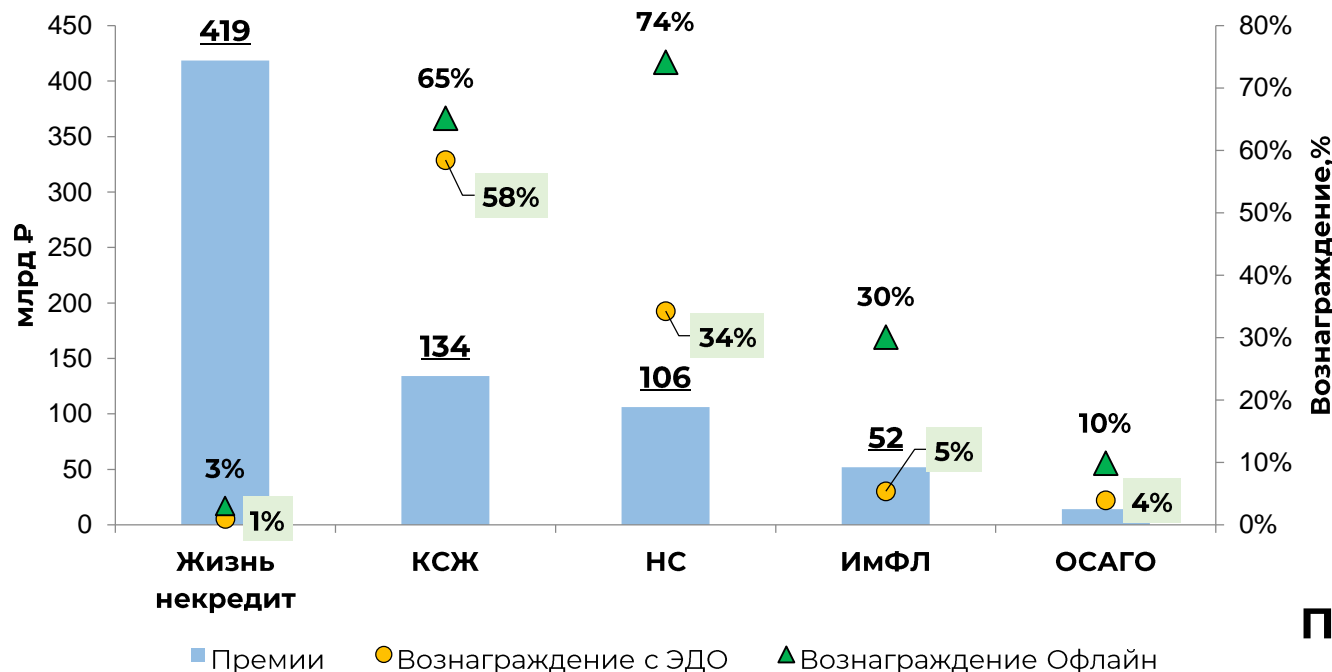
Структура продаж ЭДО 2021-2023



- Рост электронных продаж происходит быстрее динамики рынка

# Структура премий и вознаграждений в банковском канале

## Структура премий через банки



- ~25 компаний в сегменте аккумулируют основной объем премий
- Концентрация бизнеса в банковских группах >75%
- Динамика премий в сегменте зависит от объемов кредитования и инвестиционной привлекательности продуктов

### Преимущества для клиента:

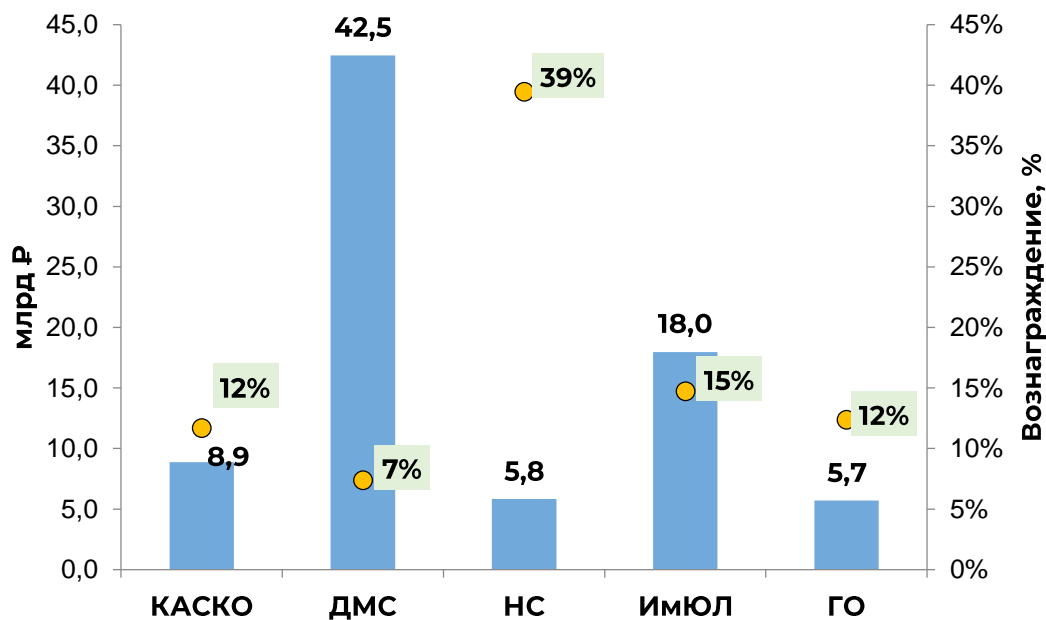
Получение комплекса финансовых услуг в одной компании/ информационной системе

Предоставление спец. условий по финансовым продуктам

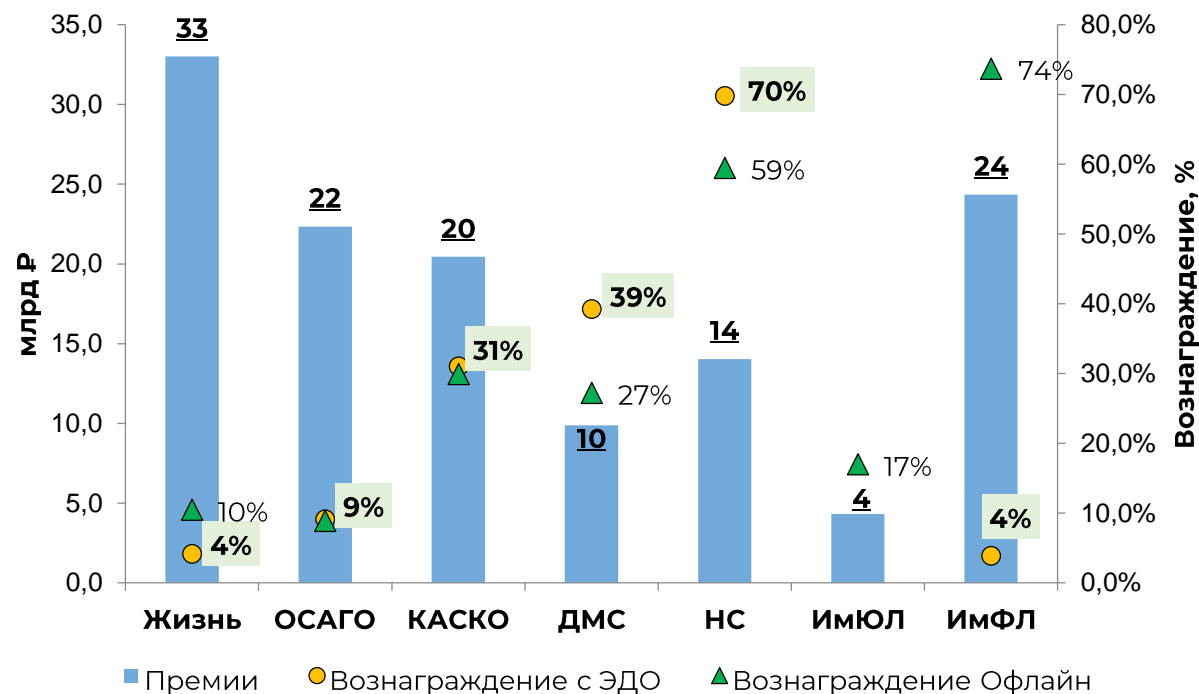
- Кредитное страхование (КСЖ и НС) сохраняет высокий уровень вознаграждения
- Вознаграждение ЭДО ниже офлайн

# Структура премий через брокеров и других ЮЛ

## Структура премий - Брокеры



## Структура премий - Другие ЮЛ



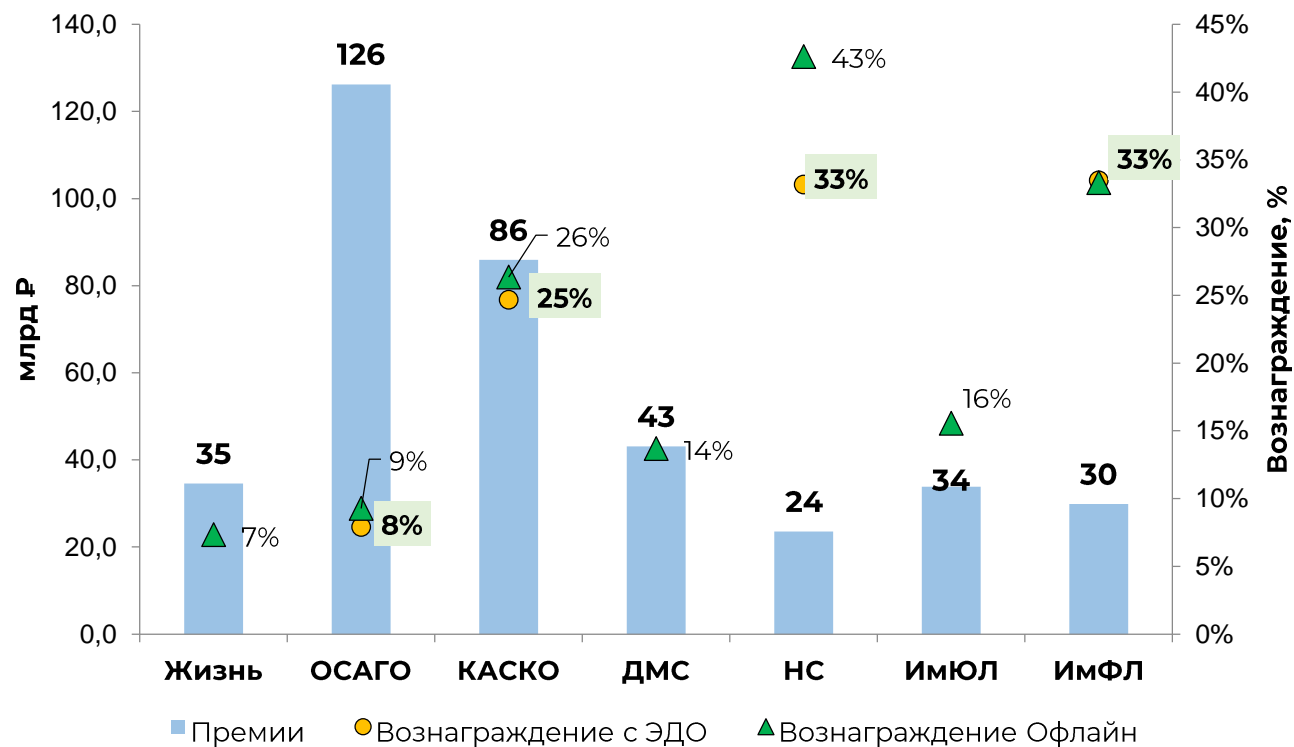
Основные виды – ДМС и ИМЮЛ  
Рациональный размер вознаграждения

- Состав: Ритейл, перевозчики, возможно финансовые платформы и агрегаторы
- Самая высокая доля продаж с ЭДО >20%
- ДМС и НС более высокое КВ по ЭДО



## Структура премий через агентов ФЛ/ИП

### Структура премий - Агенты ФЛ/ИП



#### Ключевые продукты через агентов ФЛ/ИП

- ОСАГО и Каско
- ДМС и Жизнь
- Имущество ФЛ и ЮЛ

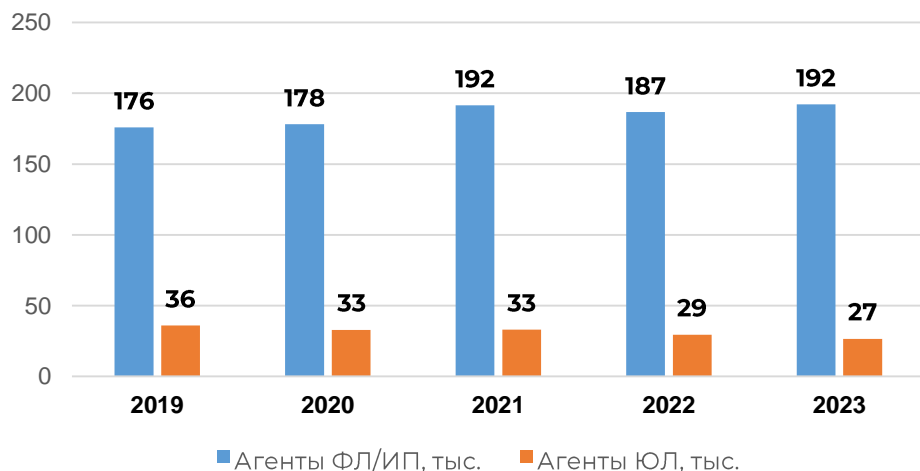
#### Преимущества для клиента:

- Консультация по условиям страхования и сопровождение договора
- Подбор продукта с учетом потребности
- Поддержка при урегулировании

- Вознаграждение ЭДО по ключевым видам (ОСАГО, Каско, ИмФЛ) аналогично офлайн
- Вознаграждение ЭДО по НС ниже офлайн

## Характеристики агентских сетей страховщиков (ФЛ/ИП)

Численность страховых агентов



### Портрет страхового агента ФЛ/ИП\*

- Женщина 41-55 лет
- Высшее образование
- Стаж работы агентом > 10 лет
- ~ 500 клиентов в портфеле
- КВ составляет > 50% общего дохода агента
- Основные виды страхования:  
ОСАГО, Каско, ИмФЛ, НС, НСЖ

- 5 СК из ТОП-10 – численность агентов ФЛ/ИП по 25-32 тыс.чел.
- Некоторые розничные компании из ТОП-20 от 7 до 10 тыс.чел.
- Часть агентов не привязана к одному страховщику, что усиливает конкуренцию между страховыми компаниями
- Сильный бренд, качество страховых продуктов и технологичность являются важными факторами для привлечения и удержания агентов и дальнейшего развития сети

\* - исследование деятельности страховых агентов ФЛ/ИП ВСС в 2024 году



## Перспективы развития агентских сетей страховщиков (ФЛ/ИП)

Развитие онлайн-сервисов, маркетплейсов и экосистем будет способствовать трансформации агентского канала (ФЛ/ИП).

Востребованность услуг страховых агентов, ориентированных на продажи несложных продуктов, будет постепенно заменяться онлайн-сервисами (в т. ч. за счет смены поколений потребителей).

Другая часть страховых агентов может усилить свои позиции в качестве высококвалифицированных финансовых консультантов для индивидуального подбора страхового продукта и сопровождения клиента в течение всего срока договора.

Предстоит оценить перспективу взаимодействия страховых агентов ФЛ/ИП с финансовыми платформами и агрегаторами с учетом их дальнейшего развития.

## Выводы

- Банковский канал продолжит оставаться крупнейшим сегментом страхового рынка
- Развитие мобильных приложений и электронных сервисов страховщиков будет увеличивать долю прямых продаж с учетом ЭДО
- Электронное страхование оказывает понижающее влияние на размер агентского вознаграждения
- Финансовые платформы будут обеспечивать конкурентную среду на страховом рынке и расширять свое присутствие на рынке
- Страховые агенты ФЛ/ИП сохраняют свою ценность для страховщиков с учетом клиентской базы, однако существуют риски перераспределения страхователей по другим каналам продаж и коммуникаций



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

**Вице-президент ВСС  
Платонова Э.Л.**