

УДК 368.02

*Н. В. Огорелкова*

ФГАОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского»,  
Омск, e-mail: ogorelkova@gmail.com

## **ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ СТРАХОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ В ДОБРОВОЛЬНЫХ ВИДАХ СТРАХОВАНИЯ**

**Ключевые слова:** потребители страховых услуг, страховые посредники, вознаграждение посредников, Базовые стандарты, защита прав страхователей.

Цель исследования – на основе анализа динамики комиссионного вознаграждения посредников в добровольных видах страхования в РФ выявить направления совершенствования защиты прав потребителей страховых услуг в части регулирования размера вознаграждения посредников. В статье проведен анализ структуры распределения вознаграждения страховым посредникам по видам посредников; доли вознаграждения посредников в премиях по видам страхования и по видам посредников; соотношения вознаграждения посредников и размера страховых выплат по видам добровольного страхования за период 2017-2023 годы на основе статистики Банка России. Сделан вывод о том, что различные страховые посредники находятся в неравных конкурентных условиях, обусловленных спецификой их деятельности. Выявлено, что вознаграждение посредников значительно выше в розничных отраслях страхования, обслуживающих физических лиц – в кредитном страховании, страховании имущества граждан, страховании от несчастных случаев и болезней. Предложены меры по ограничению размера доли вознаграждения страховых посредников с учетом формы заключаемого договора в добровольных видах страхования, ориентированных на физических лиц. Разработаны рекомендации по совершенствованию информирования страхователей о размере вознаграждения посредника до заключения договора страхования.

*N. V. Ogorelkova*

Dostoevsky Omsk State University, Omsk, e-mail: ogorelkova@gmail.com

## **INSURANCE INTERMEDIARIES' REMUNERATION IN VOLUNTARY TYPES OF INSURANCE**

**Keywords:** insurance services` consumers, insurance intermediaries, intermediaries' remuneration, Basic standards, consumer rights protection.

The objective of the article is to identify areas for improving the protection of the rights of consumers of insurance services in terms of regulating the amount of intermediaries' remuneration based on the analysis of the dynamics of commission fees of intermediaries in voluntary types of insurance in the Russian Federation. The article analyzes the structure of distribution of remuneration of insurance intermediaries by types of intermediaries; the share of intermediaries' remuneration in premiums by types of insurance and by types of intermediaries; the ratio of intermediaries' remuneration and the amount of insurance payments by types of voluntary insurance for the period 2017-2023 based on the statistics of the Bank of Russia. It is concluded that various insurance intermediaries are in unequal competitive conditions due to the specifics of their activities. It is revealed that intermediaries' remuneration is significantly higher in retail insurance industries serving individuals – in credit insurance, property insurance, accident and health insurance. Measures are proposed to limit the size of the share of insurance intermediaries' remuneration, taking into account the form of the concluded contract in voluntary types of insurance aimed at individuals. Recommendations have been developed to improve the information provided to policyholders about the amount of the intermediary's remuneration prior to concluding an insurance contract.

### **Введение**

Особенностью страховой отрасли является специфические каналы продаж – три четверти страховых премий собираются страховщиками через страховых посредников (табл. 1). В условиях расширения сферы розничного страхования это связано это с рядом причин:

- традицией розничных продаж страховых продуктов через страховых агентов- физических лиц;

- реализацией страховой услуги, как дополнительной, при продаже основной услуги (туризм, продажа автотранспортных средств, кредитование и т.д.);

- развитием накопительных и инвестиционных продуктов страхования жизни, реализуемых через коммерческие банки и т.д.

Специфика каналов продаж в свою очередь оказывают влияние на интересы потребителей страховых услуг. Во-первых, через удорожание страхового продукта за счет не-

обходимости платить вознаграждение посреднику. Во-вторых, растет потребность усиления поведенческого надзора за посредниками со стороны регулятора и контроля за посредниками со стороны страховщиков.

В экономической литературе вопросы анализа и регулирования размера комиссионного вознаграждения страховых посредников освещены мало. Так, в литературе, посвященной посредникам, анализируются проблемы и выявляются тенденции рынка страхового посредничества [2, 3], рассматриваются вопросы развития посредничества в условиях цифровой трансформации [3, 4]. Часто встречаются отсылки к высоким комиссиям посредников, однако работ, связанных с серьезным анализом комиссионного вознаграждения посредников практически нет. Другой аспект, который также слабо разработан в литературе, связан с защитой прав страхователей, приобретающих страховую услугу через посредников. Здесь отдельно хотелось бы выделить статью Языкова А.Д., Цыганова А.А., Грызунковой Ю.В. [7], в которой на основе изучения зарубежного опыта выдвигаются предложения по совершенствованию регулирования деятельности страховых посредников в розничном страховании.

**Цель исследования** – проанализировать динамику комиссионного вознаграждения посредников в добровольных видах страхования в РФ за период 2017-2023 гг. и выявить направления совершенствования защиты прав страхователей в части регулирования размера вознаграждения посредников.

### Материал и методы исследования

Эмпирическая база для анализа динамики и структуры комиссионного вознаграждения страховых посредников формировалась на основе статистической информации за 2017-2023 гг., размещенной на сайте Банка России [5, 6].

Анализ проводился в динамике по видам страхования и по видам страховых посредников.

Использованные методы – структурный и сравнительный анализ, обобщение, сопоставление.

### Результаты исследования и их обсуждение

Согласно табл. 1 на российском страховом рынке до 2023 г. до 75% объема страховых премий собирались страховщиками через страховых посредников. Причем на долю страховых брокеров проходило не более 3-4% продаж, остальную часть реализации страховых услуг обеспечивали страховые агенты. Значительная доля реализации страховых услуг приходилась на кредитные организации, реализующие через свои сети, как онлайн, так и напрямую, страховые продукты кредитного, инвестиционного и накопительного страхования. Снижение доли кредитных организаций в совокупной страховой премии, реализованной через страховщиков в 2022 и 2023 гг., связано с выделением в статистике Банка России реализации страховых продуктов при участии посредников путем обмена информацией в электронной форме (далее – ОИЭФ).

Таблица 1

Структура страховых премий по каналам продаж в 2017-2023 гг., % [6]

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Без участия посредников (кроме договоров страхования, заключенных путем ОИЭФ)	23,0	21,5	19,9	20,6	19,5	20,3	19,0
При участии посредников (кроме договоров страхования, заключенных путем ОИЭФ), в том числе:	74,5	73,4	75,5	74,7	69,9	65,3	61,7
кредитные организации	30,7	37,1	37,2	38,0	35,8	30,3	28,1
физические лица (в том числе ИП)	24,6	18,7	18,0	19,2	16,3	17,9	15,9
юридические лица – страховые агенты	3,9	3,3	4,2	3,9	3,5	3,9	4,2
автодилеры	4,3	4,2	4,3	4,2	3,7	2,7	2,7
страховые брокеры	2,7	3,0	2,9	3,3	4,1	4,6	4,4
прочие посредники	8,4	7,2	8,9	6,1	6,6	6,0	6,5
Без участия посредников (по договорам страхования, заключенным путем ОИЭФ)	н/д	н/д	н/д	н/д	3,7	5,4	8,2
При участии посредников (по договорам страхования, заключенным путем ОИЭФ), в том числе:	2,5	5,1	4,6	4,7	6,9	9,0	11,1
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблица 2

Структура распределения вознаграждения посредникам в 2017-2023 гг.  
(в % от совокупной величины вознаграждения) [6]

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
кредитные организации	47,4	54,2	61,5	61,4	61,9	54,9	53,1
физические лица (в том числе ИП)	27,0	20,9	16,3	17,5	15,1	19,7	20,2
юридические лица – страховые агенты	4,3	4,2	3,9	4,6	4,2	5,5	6,4
автодилеры	6,8	6,2	6,4	6,9	6,8	4,9	5,3
страховые брокеры	2,1	2,1	2,1	2,3	2,2	3,6	3,0
прочие посредники	12,4	12,3	9,9	7,3	9,8	11,5	12,1
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблица 3

Доля вознаграждения посредников в страховых премиях  
по видам посредников в 2017-2023 гг., % [6, 7]

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
По договорам страхования кроме договоров, заключенных путем ОИЭФ, в том числе:	21,5	25,6	29,2	29,8	34,4	28,9	25,8
кредитные организации	24,8	27,5	36,5	36,0	42,2	35,1	29,0
физические лица	17,6	21,1	20,0	20,4	21,8	20,1	20,9
юридические лица – страховые агенты	18,0	24,1	20,2	26,3	28,4	26,6	26,0
автодилеры	25,6	28,1	32,8	36,2	44,9	33,9	34,0
страховые брокеры	12,2	13,2	15,5	15,6	13,0	15,1	12,2
прочие посредники	23,7	32,2	24,6	26,5	34,1	34,2	29,5
По договорам страхования, заключенным путем ОИЭФ, в том числе:	н/д	н/д	н/д	н/д	6,6	7,1	18,0
кредитные организации	н/д	н/д	н/д	н/д	2,0	2,2	22,2
физические лица	н/д	н/д	н/д	н/д	10,8	10,6	11,3
юридические лица – страховые агенты	н/д	н/д	н/д	н/д	18,9	15,7	16,2
автодилеры	н/д	н/д	н/д	н/д	0,0	18,3	17,5
страховые брокеры	н/д	н/д	н/д	н/д	12,0	7,5	9,0
прочие посредники	н/д	н/д	н/д	н/д	22,6	13,3	14,2

По данным таблицы 1 прослеживается тенденция снижения продаж услуг через страховых агентов – физических лиц за 5 лет с 24,6% в 2017 г. до 18,7% в 2023 гг. Снижается и совокупная доля всех остальных посредников – юридических лиц (в табл. 1 это юридические лица – страховые агенты, автодилеры и прочие посредники) с 16,6% в 2017 г. до 13,4% в 2023 г.

В 2023 г. четко обозначилась тенденция роста прямых продаж, в основном за счет бурного развития цифрового страхования и роста прямых продаж страховых услуг через онлайн каналы путем ОИЭФ.

В таблице 2 приведены данные по структуре распределения совокупного вознаграждения посредников.

Согласно данным табл. 2 от 50% до 60% всего комиссионного вознаграждения посредникам по годам приходится на коммерческие банки, от 15% до 20% – на страховых агентов – физических лиц, и 10-12% – на прочих посредников. При этом на удивление растет доля страховых агентов-физических лиц при сокращении объемов премий, привлеченных с их помощью. В 2023 г. 53% всего вознаграждения посредников собиралось коммерческими банками при доле банков в страховых премиях в указанном году в 47%. При этом в 2021 г. доля банков в совокупном размере вознаграждений была гораздо выше и составляла 61,9% при доле страховых премий в 52%. Эти цифры говорят о том, что банки закладывают бо-

лее высокую комиссию в цену страховых услуг, реализуемых через их сети, чем прочие посредники.

Наибольший интерес представляет анализ за последние 7 лет доли вознаграждения посредников в общем объеме страховых премий по видам посредников, проведенный в табл. 3.

Максимальная доля вознаграждения в страховой премии наблюдается у агентов – кредитных организаций. Наибольшие значения данного показателя (от 36% до 42%) приходятся на 2019-2021 гг. К 2023 г. доля вознаграждений банков по договорам, заключенным без ОИЭФ, сократилась до 29%. Однако, при этом в 2023 г. именно в банках резко возрастает доля комиссии в договорах, заключенным путем ОИЭФ, – до 22%. К 2019 г. доля вознаграждения у коммерческих банков на 7 и более процентов превышает среднеотраслевой показатель – и это при практически 50% доле данных посредников на страховом посредническом рынке. Следующие посредники, у которых наблюдается значительное превышение доли комиссии в страховой премии над среднеотраслевыми показателями, – это автодилеры. Максимальные значения показателей (от 36% до 45%) приходятся на 2020-2021 гг. К 2023 году у автодилеров наблюдался максимальный размер комиссии, превышающий даже уровень коммерческих банков, – 34% в страховой премии. Однако, деятельность данных посредников является сопутствующей основной – продаже транспортных средств, поэтому их рынок ограничен 3-4% от совокупного объема страховых премий. Значительное превышение доли комиссии в страховой премии над среднеотраслевой наблюдается также у категории прочих посредников. Минимальный размер комиссии наблюдается у страховых брокеров (12-15%) и страховых агентов-физических лиц (17-21%).

Наблюдается также рост доли комиссии в договорах, заключаемых через посредников путем ОИЭФ, с 6,6% в 2021 г. до 18% в 2023 гг. в целом, в том числе значительный рост данного показателя до 22% у коммерческих банков. Считаем рост комиссии в договорах, заключаемых путем ОИЭФ, экономически не оправданным, так как в подобных договорах нет значительных затрат.

Анализ таблицы 3 показывает значительный разброс доли комиссии в страховой

премии по видам посредников, что позволяет сделать вывод о том, что различные страховые посредники находятся в неравных конкурентных условиях, обусловленных особенностями их деятельности.

В таблице 4 представлены данные о доле вознаграждения посредников в страховой премии (показатель 1), представленные уже в разрезе видов страхования. Анализ осуществлялся по добровольным видам страхования, так как в обязательных видах доля комиссии посредника ограничена. В табл. 4 также приведены значения соотношения размера комиссионного вознаграждения посредников и страховых выплат уже в разрезе видов страхования (показатель 2).

В целом по страховому рынку доля вознаграждения страховых посредников в страховой премии (показатель 1) сократилась с 28,9% в 2022 г. до 24,6% в 2023 г. Показатель 2 (соотношения вознаграждения и размера страховых выплат) в целом по рынку так же уменьшился с 39,7% до 37% за этот период.

Однако анализ показателей 1 и 2 по видам страхования в сравнении со среднеотраслевыми значениями показывает широкий разброс значений. Так, если в целом по страхованию жизни значения показателей 1 и 2 ниже среднеотраслевых значений, то по отдельным видам страхования жизни картина меняется. Резко возрастают значения показателей 1 и 2 и в кредитном страховании жизни: доля вознаграждения страховых посредников – коммерческих банков в страховой премии – 63%, соотношение вознаграждения к выплатам – 437% (данные только за 2023 г.), т.е. комиссия посредникам в 4,3 раза превышает выплаты страхователям. Высоко также значение 2 показателя в рисковом страховании жизни – 201% в 2023 г.

Значения показателей 1 и 2 значительно превышает среднеотраслевые значения в добровольном страховании от несчастных случаев и болезней: доля вознаграждения посредников в страховой премии – 72,6% в 2022 г. и 64,65% в 2023 г.; соотношение вознаграждения к выплатам – в среднем 215,5% за два года. В добровольном медицинском страховании при уровне показателей 1 и 2 ниже среднеотраслевых значений наблюдаем значительный рост 1 показателя в 2023 г. – с 16,9% до 23,9%, что также является неблагоприятной тенденцией.

Таблица 4

Доля вознаграждения посредников в страховой премии и соотношение вознаграждения посредников и размера страховых выплат по видам страхования, 2022-2023 гг.,%

	2022		2023	
	Показатель 1	Показатель 2	Показатель 1	Показатель 2
<b>ДОБРОВОЛЬНОЕ ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ</b>				
Страхование жизни (кроме пенсионного), в том числе	19,8	23,3	16,5	22,0
Инвестиционное	н/д	н/д	1,9	1,4
Кредитное	н/д	н/д	63,3	437,0
Накопительное жизни	н/д	н/д	2,8	5,9
Рисковое	н/д	н/д	23,6	201,1
Прочее	н/д	н/д	12,3	47,2
Пенсионное страхование	8,9	5,3	6,5	5,9
Страхование от несчастных случаев и болезней	72,6	374,1	64,6	51,1
Медицинское страхование	16,9	9,7	23,9	15,9
<b>ДОБРОВОЛЬНОЕ ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ</b>				
Страхование имущества	28,6	56,2	26,7	61,7
Страхование средств наземного транспорта	27,6	42,5	26,6	47,8
Страхование средств железнодорожного транспорта	23,5	19,8	17,1	12,4
Страхование средств воздушного транспорта	10,3	27,6	6,2	13,0
Страхование средств водного транспорта	15,3	24,4	12,7	19,1
Страхование грузов	32,7	110,7	33,1	90,8
Сельскохозяйственное страхование	19,6	33,6	18,3	25,9
Страхование прочего имущества юридических лиц	17,4	33,1	16,2	35,8
Страхование прочего имущества граждан	43,0	290,9	33,6	336,9
Страхование гражданской ответственности	24,3	93,7	28,0	112,2
Страхование предпринимательских рисков	13,3	44,7	8,7	12,0
Страхование финансовых рисков	57,3	373,2	60,7	483,6
ВСЕГО	28,9	39,7	24,6	37,9

Примечание: рассчитано автором на основе данных Банка России [7].

В страховании имущества в целом значения 1 и 2 показатели выше среднеотраслевых значений по годам. Это достигается за счет высоких значений показателей в страховании грузов и страховании имущества граждан: страхование грузов – 1 показатель – 32,7% и 33,1% по годам; второй показатель – 110,7% и 90,8%; страхование имущества граждан – 1 показатель – 43% и 33,6%, второй – 290% и 336,9%, соответственно. Также превышают средние значения 1 и 2 показатели в страховании финансовых рисков.

Основной вывод по результатам анализа таблицы 4 – вознаграждение посредников выше в розничных отраслях страхования, обслуживающий физических лиц, – в кредитном страховании, страховании имущества граждан, страховании от несчастных случаев и болезней.

Полученные на основе проведенного анализа выводы ставят вопрос о необходимости регулирования доли вознаграждения страховых посредников в страховых премиях по тем видам страхования, которые ориентированы на страхователей – физических лиц.

Это возможно осуществить через ряд мер прямых и косвенных ограничений.

1. Необходимо прямо ограничить максимальный размер вознаграждения посредников при реализации страховых продуктов физическим лицам в нормативных документах Банка России:

- в договорах, заключаемых без ОИЭФ – ограничить долю вознаграждения посредников в страховой премии до 15-20%;

- в договорах, заключаемых через посредников путем ОИЭФ – ограничить долю вознаграждения посредников в страховой премии до 10%.

2. Косвенное ограничение можно осуществлять через механизм обязательного раскрытия в договоре страхования (или ключевом информационном документе) размера комиссионного вознаграждения посреднику.

Одним из инструментов поведенческого надзора на страховом рынке является Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций, объединяющих страховые организации, разработанный совместно Банком России и саморегулируемой организацией страховщиков.

В упомянутом Базовом стандарте в п. 2.1.2. пп. 11 установлено *право страхователя* запрашивать информацию о размере комиссионного вознаграждения, выплачи-

ваемого посреднику. С нашей точки зрения, возможность запроса информации должна быть заменена на *обязанность* страховщика/страхового посредника при реализации страховой услуги предоставлять информацию о размере комиссионного вознаграждения посредника. Сравнение комиссий разных страховых посредников даст возможность потребителю сделать правильный выбор при заключении страхового договора. Также считаем необходимым введение размера вознаграждения посреднику в качестве обязательного реквизита в Ключевой информационной документ при реализации долгосрочных страховых продуктов в страховании жизни.

### Выводы

1. Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что различные страховые посредники находятся в неравных конкурентных условиях, что обусловлено спецификой их деятельности. Максимальная доля вознаграждения в страховой премии наблюдается у кредитных организаций и автодиллеров.

2. Вознаграждение посредников значительно выше в отраслях страхования, обслуживающих физических лиц.

3. Необходимо осуществлять регулирование максимальной доли вознаграждения посредников в страховых премиях по тем видам страхования, которые ориентированы на потребителей – физических лиц.

### Библиографический список

1. Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций, объединяющих страховые организации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/queries/xsltblock/file/90005/15> (дата обращения: 04.10.2024).

2. Бутина О.П. Анализ функционирования брокеров на рынке страховых услуг // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2017. № 3 (51). С. 8-15.

3. Ильиных Ю.М., Селиванова М.А. О роли страховых посредников в условиях цифровой экономики // Финансовая аналитика. 2020. № 1. С. 13-18.

4. Ильиных Ю.М. Страховые посредники в условиях цифровизации экономики // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 11-3. С. 403-408.

5. Статистические данные к обзору ключевых показателей деятельности страховщиков [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/analytics/insurance/overview\\_insurers/#a\\_108340](https://www.cbr.ru/analytics/insurance/overview_insurers/#a_108340) (дата обращения: 28.10.2024).

6. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv\\_insurance/stat\\_ssd/2023\\_4/](https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/stat_ssd/2023_4/) (дата обращения: 28.10.2024).

7. Языков А.Д., Цыганов А.А., Грызенькова Ю.В. предложения по развитию регулирования деятельности страховых посредников, работающих с потребителями в россии // ЭТАП. 2022. № 3. С. 111-127.