**АПСБ: В первом квартале 2023 года сборы через страховых брокеров выросли в два раза**  
  
Как следует из данных Банка России за 1 квартал 2023 года, сборы страховых компаний через страховых брокеров составили 44,5 млрд рублей, что в 2,02 раза больше, чем годом ранее (22,1 млрд рублей). При этом совокупный размер комиссии страховых брокеров вырос всего на 19% - с 2,3 до 2,8 млрд рублей, в результате чего средняя комиссия страховых брокеров оказалась самой низкой на рынке и практически за всю историю и составила 6,2% (годом ранее - 10,6%). Как пояснила председатель Совета Ассоциации Профессиональных Страховых Брокеров (АПСБ) Катерина Якунина, такой результат может быть вызван разницей в сроках начисления страховых премий и комиссионного вознаграждения: его часть, приходящаяся на договоры, заключенные в первом квартале, могла быть начислена во втором квартале 2023 года.  
  
В целом сборы страховщиков через страховых посредников в 1 квартале 2023 года составили 363,7 млрд рублей, что на 29% больше, чем годом ранее (282,6 млрд рублей). Из них на онлайн-продажи пришлось 14% или 49,4 млрд рублей, что на 84% больше, чем годом ранее (26,8 млрд рублей). В первом квартале 2023 года страховые посредники принесли страховщикам 66% всех сборов (годом ранее 63% всех сборов страховщиков приходилось на страховых посредников).  
  
Самая высокая средняя комиссия по итогам 1 квартала 2023 года впервые зафиксирована у прочих каналов продаж (лизинговые компании, медицинские организации, почтовые отделения, другие страховые компании, туроператоры) - она составила 77%. Этот же канал продаж показал и самый резкий прирост сборов - в 3,5 раза. Такие аномальные показатели объясняются резким ростом премий, полученных через страховые компании, выступающие в качестве посредника, по страхованию имущества физических лиц (кроме каско). Сборы по этому виду страхования составили 5,9 млрд рублей, а совокупная комиссия оказалась даже больше сборов и составила 6,3 млрд рублей. Такие показатели могут говорить, например, о форме выкупа страхового портфеля по страхованию имущества граждан одним из страховщиков у другого.  
  
На втором месте по размеру средней комиссии оказались страховые посредники-юрлица (специализированные агенты и прочие юрлица) - она составила 39% (годом ранее - 31%). В первом квартале 2023 года через них было собрано 53,7 млрд рублей, что на 26% больше, чем годом ранее (42,5 млрд рублей). Их совокупное вознаграждение составило 21,0 млрд рублей (годом ранее - 13,4 млрд рублей, рост на 57%).  
  
На третьем месте по размеру средней комиссии оказались кредитные организации: по итогам первого квартала 2023 года оно составило 37% (годом ранее - 29%). Сборы через кредитные организации в 1 квартале 2023 года составили 140,2 млрд рублей, что на 24% больше, чем годом ранее (113,0 млрд рублей). При этом совокупное вознаграждение кредитных организаций выросло значительнее - сразу на 60%, с 32,7 млрд до 52,3 млрд рублей.  
  
На четвертом месте по показателю среднего размера комиссии оказались автодилеры: она составила 32% (годом ранее - 39%). Сборы через этот канал продаж сократились на 28%, с 15,6 млрд до 11,2 млрд рублей. Такое снижение соответствует экспертным оценкам снижения продаж новых автомобилей, которое составило в 2022 году около 30%. При этом совокупное вознаграждение автодилеров снизилось еще заметнее, чем сборы - сразу на 40%, с 6,0 млрд до 3,6 млрд рублей.  
  
На пятом месте по размеру средней комиссии среди ключевых каналов продаж оказались агенты-физлица, их средняя комиссия составила 20% (годом ранее - 19%). В первом квартале 2023 года этот канал продаж показал рост на 9% - сборы через него составили 90,3 млрд рублей (годом ранее - 83,0 млрд рублей). Совокупное вознаграждение выросло на 12%, с 15,8 млрд до 17,7 млрд рублей.  
  
Кроме того, в этом году впервые Центральный банк раскрыл показатели сборов через операторов финансовых платформ: по итогам первого квартала 2023 года они составили 1,1 млрд рублей.  
  
“Сборы через страховых брокеров продолжают заметно расти несмотря на кризис: де-факто прирост сборов через этот канал продаж заметно опередил все остальные. Это говорит о высоком потенциале канала и о том, что основные компетенции страховых брокеров, касающиеся работы со сложными страховыми продуктами и урегулированию убытков по ним, в сложных условиях ведения бизнеса становятся все более востребованными рынком”, - сказала Катерина Якунина.