

*В 2011 году максимальный размер комиссионного вознаграждения у некоторых ведущих страховщиков по каско и по ОСАГО составляет 30%. К такому выводу пришел проект «Страховой маркетинг», изучив комиссионное вознаграждение следующих страховых компаний: «ВСК», «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах», «РОСНО», «Группа Ренессанс Страхование». По каждому страховщику комиссионное вознаграждение по ОСАГО и каско имеет индивидуальные показатели и определяется группой факторов.*

⋮

По ОСАГО комиссионное вознаграждение колеблется от 10% до 30% и зависит от:

- типа страхователей (физические или юридические лица);
- типа агента (физическое лицо, ИП, юридическое лицо);
- количества заключенных договоров за отчетный период;
- целевой группы автовладельцев и автомобилей (соотношения коэффициента мощности и коэффициента возраста / стажа).

Необходимо отметить, что большинство страховщиков предлагают повышенное комиссионное вознаграждение по договорам ОСАГО с юридическими лицами (как правило, состоящее из «законной» части и дополнительного вознаграждения).

Комиссионное вознаграждение по каско составляет 14–30% и зависит от:

- категории агента (собранных им премий);
  
- типа агента (физическое лицо, ИП, юридическое лицо);
  
- доли каско в портфеле агента;
  
- типа договора каско (с франшизой или нет).

Подробные системы комиссионного и бонусного вознаграждения страховых агентов по видам страхования по состоянию на июль 2011 года приводятся в новом маркетинговом исследовании « [Агентский канал на страховом рынке в 2010–2011 гг.: показатели деятельности, характеристика сетей компаний-конкурентов и прогноз развития](#) ».

**Источник: [www.wiki-ins.ru](http://www.wiki-ins.ru), 09.08.11**

**Автор: Брызгалов Д.**