**Agenci sprzedają dwie trzecie polis**

**Agenci stanowią bardzo ważne ogniwo w procesie sprzedaży ubezpieczeń. Jaki mieli udział w ubiegłorocznej sprzedaży polis?**

Agenci dosłownie opanowali dystrybucję niektórych rodzajów ubezpieczeń. Przykład mogą stanowić [komunikacyjne ubezpieczenia OC](https://ubea.pl/ubezpieczenie-oc/). Trudno się dziwić, że usługi agentów są popularne, skoro **porównanie** większej liczby **obowiązkowych polis komunikacyjnych** może oznaczać oszczędność na poziomie np. 1000 zł - 2000 zł rocznie.

Agenci mają bardzo mocną pozycję również na rynku innych polis niż tylko samochodowe OC. Do takiego wniosku prowadzą dane dotyczące **sposobów dystrybucji ubezpieczeń** w 2018 r. Eksperci porównywarki Ubea.pl wzięli pod lupę wspomniane informacje, które niedawno opublikowała Komisja Nadzoru Finansowego.

Dokładna analiza statystyk KNF-u pozwala na wyciągnięcie także innych ciekawych wniosków dotyczących sprzedaży polis.

**Ubezpieczenia na życie wciąż nie są w Polsce zbyt popularne**

Wspomniane już wcześniej **informacje KNF-u na temat dystrybucji ubezpieczeń** pochodzą z rocznego biuletynu ubezpieczeniowego, jaki przygotowała ta instytucja. Eksperci porównywarki Ubea.pl w poniższej tabeli zgromadzili statystyki opublikowane przez nadzór finansowy.

To zestawienie wskazuje między innymi, że łączna wartość sprzedanych **polis na życie** (mierzona składką przypisaną brutto) była w 2018 r. prawie dwa razy mniejsza od wartości rynku pozostałych ubezpieczeń.

„*Przypisana składka polis na życie (Dział I) wynosi 21,7 mld zł. Składka innych ubezpieczeń (Dział II) jest na poziomie 40,2 mld zł*” - wymienia Andrzej Prajsnar, ekspert porównywarki ubezpieczeniowej Ubea.pl.

**Agenci mają mocniejszą pozycję sprzedażową w Dziale II**

Samodzielnie obliczenia ekspertów Ubea.pl wskazują, że w 2018 r. agenci sprzedali polisy o wartości odpowiadającej około **dwóm trzecim całego rynku ubezpieczeniowego w Polsce**.

Warto podkreślić, że udział rynkowy agentów w przypadku **polis na życie** (60,7%) był gorszy od wyniku dotyczącego **pozostałych ubezpieczeń** (67,9%).

„*Podczas dystrybucji ubezpieczeń życiowych o wiele większe znaczenie miała natomiast bezpośrednia (własna) sprzedaż ubezpieczycieli. Wygenerowała ona 35,4% przypisanej składki brutto z Działu I oraz jedynie 13,9% składki polis należących do Działu II (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe ubezpieczenia osobowe)*” - komentuje Paweł Kuczyński, prezes porównywarki ubezpieczeniowej Ubea.pl.

**Jakie ubezpieczenia sprzedają banki i brokerzy?**

Na podstawie danych z rocznego biuletynu KNF można wyciągnąć również inne ciekawe wnioski odnośnie kanałów dystrybucji ubezpieczeń w 2018 r. Na uwagę zasługuje wysoki udział w składce przypisanej brutto polis na życie (22,2%), który osiągnęli **bankowi pośrednicy (agenci)**.

„*Ten wynik jest związany m.in. z faktem, że banki sprzedają wiele ubezpieczeń na życie jako obowiązkowy lub nieobowiązkowy dodatek do kredytów*” - tłumaczy Andrzej Prajsnar, ekspert porównywarki ubezpieczeniowej Ubea.pl.

Kolejny ciekawy wniosek jest związany z działalnością **brokerów ubezpieczeniowych**. Osiągnęli oni ponad cztery razy lepszy wynik (niemal 17% przypisanej składki brutto) w przypadku dystrybucji polis majątkowych i pozostałych polis osobowych.

„*Warto jednak pamiętać, że oferta brokerów dotyczy m.in. ubezpieczeń majątkowych dla firm, które cechują się dużą jednostkową wartością sumy gwarancyjnej oraz składki*” - podkreśla Paweł Kuczyński, prezes porównywarki ubezpieczeniowej Ubea.pl.

**Czy Polacy kupują ubezpieczenia online i przez telefon?**

Nie sposób także pominąć szczegółowych danych o sposobach bezpośredniej sprzedaży polis przez ubezpieczycieli. W przypadku ubezpieczeń na życie tak zwany **kanał direct (Internet + telefon)** nie odgrywa żadnej roli. Trudno się temu dziwić, bo ubezpieczenia życiowe są mniej ustandaryzowane niż polisy majątkowe.

Jeżeli natomiast chodzi o Dział II ubezpieczeń, to **bezpośrednia sprzedaż ubezpieczycieli przez Internet i telefon** w 2018 r. wygenerowała odpowiednio 1,9% oraz 1,6% składki przypisanej brutto.

„*Można żałować, że nie dysponujemy informacjami KNF-u o tym, jaką część swojej sprzedaży przez Internet oraz telefon zrealizowali agenci ubezpieczeniowi*” - podsumowuje Andrzej Prajsnar, ekspert porównywarki ubezpieczeń Ubea.pl.

