

Авиационное страхование в России: краткий обзор текущей ситуации

Дорогие коллеги,

Мой краткий доклад посвящен ситуации на рынке авиационного страхования России. Прежде всего, нет никаких сомнений в том, что, в отличие от многих соседних государств – республик бывшего СССР, где вся деятельность по авиационному страхованию заключается в борьбе нескольких страховщиков за право обслуживать единственную (как правило, государственную) авиакомпанию, - в отличие от этих стран в России мы имеем действительно живой, активный, подвижный рынок.

Другой вопрос: куда движется этот рынок? Является ли его движение поступательным, имеет ли место прогресс, количественное и качественное развитие?

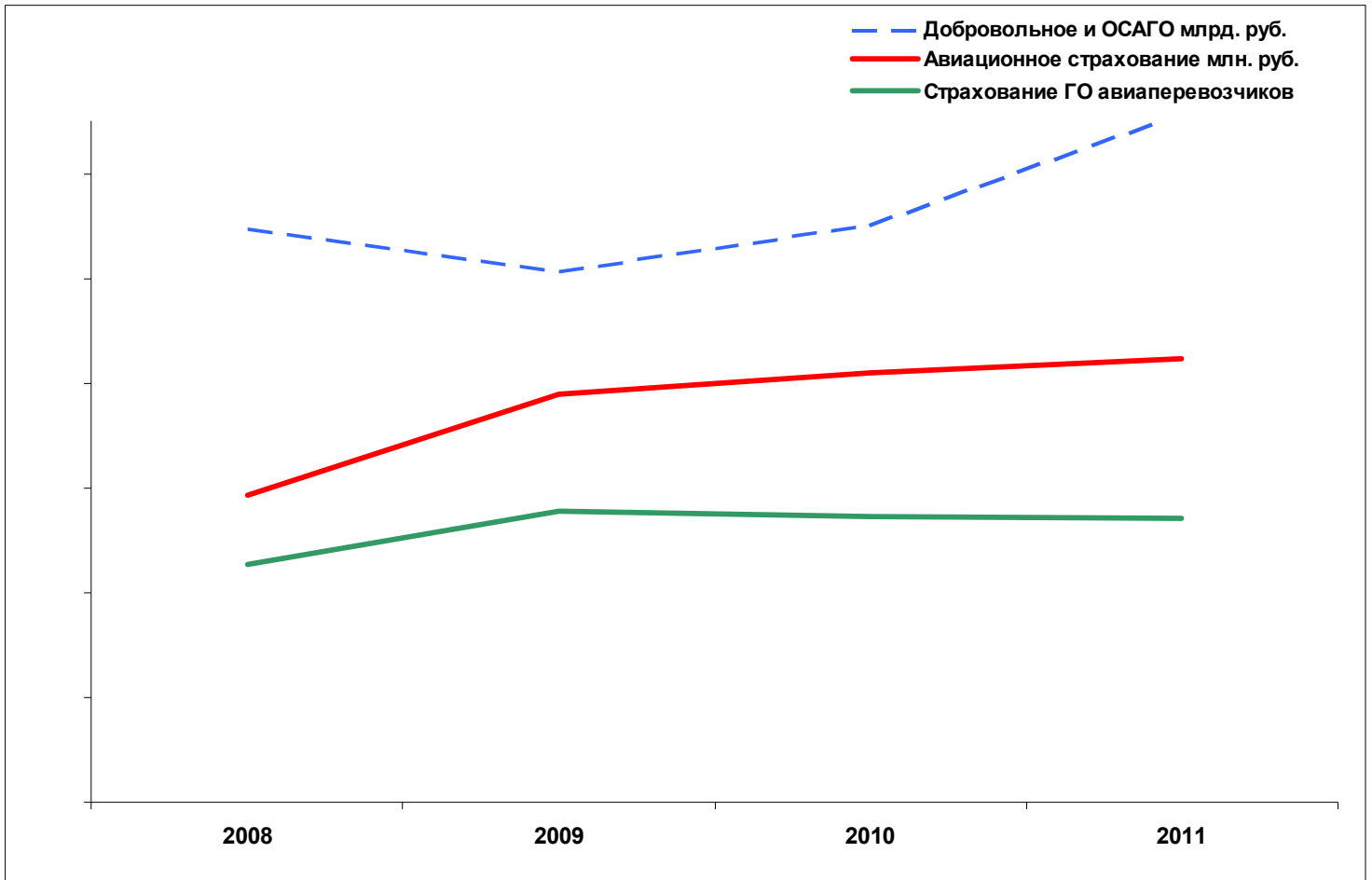
Начнем с **количественных показателей**.



По данным РААКС.

Основная черта российского рынка в последние два года – стагнация общего объема премий на фоне постоянного снижения тарифов.

К падению тарифов во всех секторах страхового рынка, но давайте посмотрим на динамику авиационных рисков по сравнению с другими видами страхования.



По данным РААКС и ФССН.

Разберемся с этими графиками подробнее. Мы видим небольшой рост премий, он сосредоточен полностью в сегменте страхования каско, и обеспечен полностью за счет страхования военных программ. Зеленая линия показывает премии по страхованию ответственности авиаперевозчиков. Тут уже никакого роста нет, а есть падение. Причем падение это происходит на фоне растущего пассажирооборота.



По данным РААКС и ФАВТ.

Принятие новой редакции Воздушного Кодекса и активное перевооружение парков наших авиакомпаний дало прирост премий в 2008-09 гг – заметим премии росли за счет роста лимитов, то есть страховых сумм. В 2010-11 гг мы видим постоянное падение доходов страховщиков на фоне роста пассажиропотока.

С другой стороны, наши зарубежные коллеги работают в условиях снижающихся тарифов уже много лет подряд и очень неплохо себя чувствуют. Более того, несмотря на существенное снижение тарифов, 2011 год оказался беспримерно удачным с точки зрения финансового результата.

ASCEND
Aviation Insight

Special Bulletin

Performance and Safety Review
Year End 2011

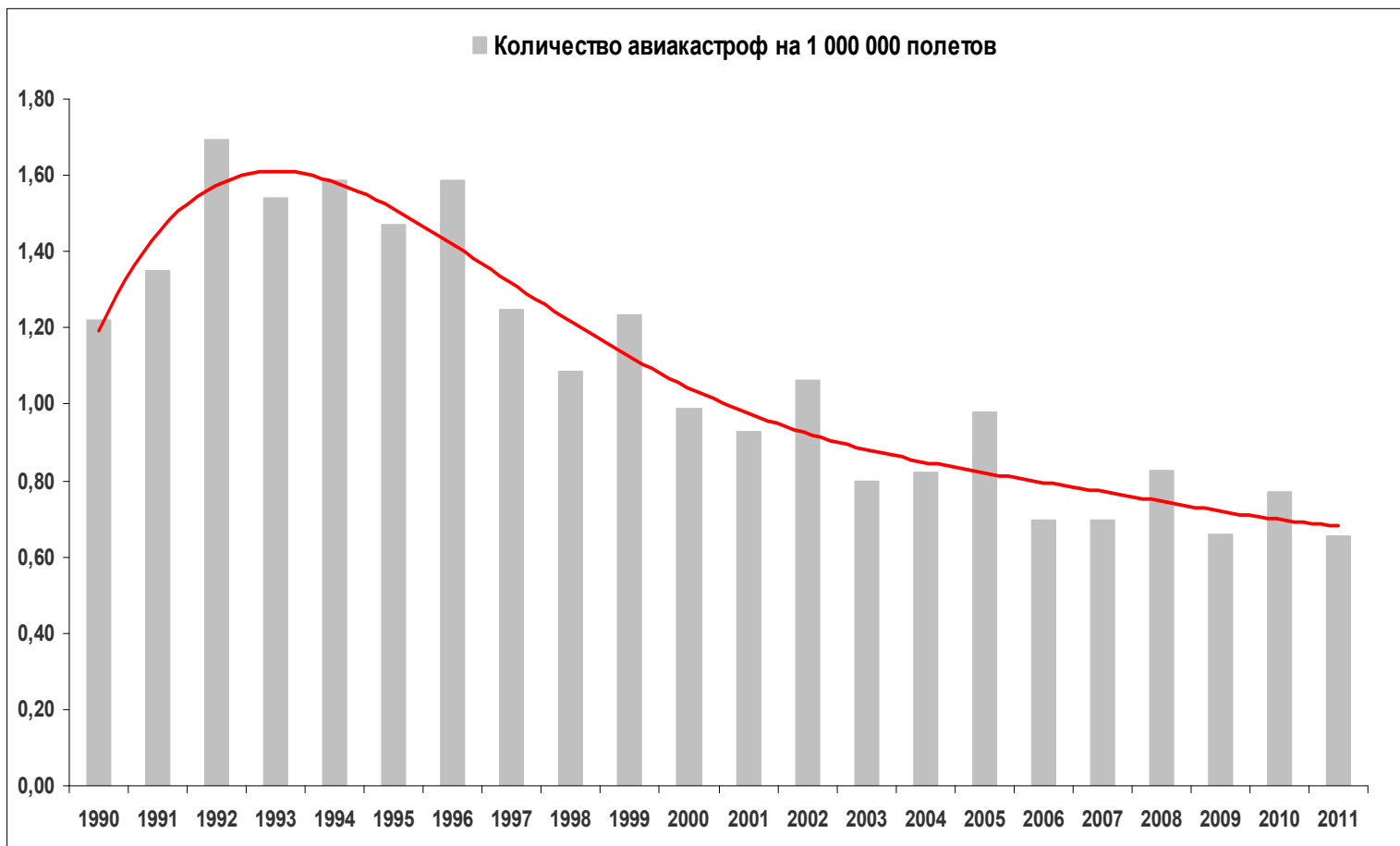
2011 - A good year

2011 was a good year from the point of view of both safety and insurance.

Может быть, и нам в России не о чем беспокоится, и мы можем спокойно плыть по течению мирового рынка?

Навряд ли!

Снижение тарифов на мировом рынке происходит на фоне явной тенденции к снижению количества авиационных происшествий.



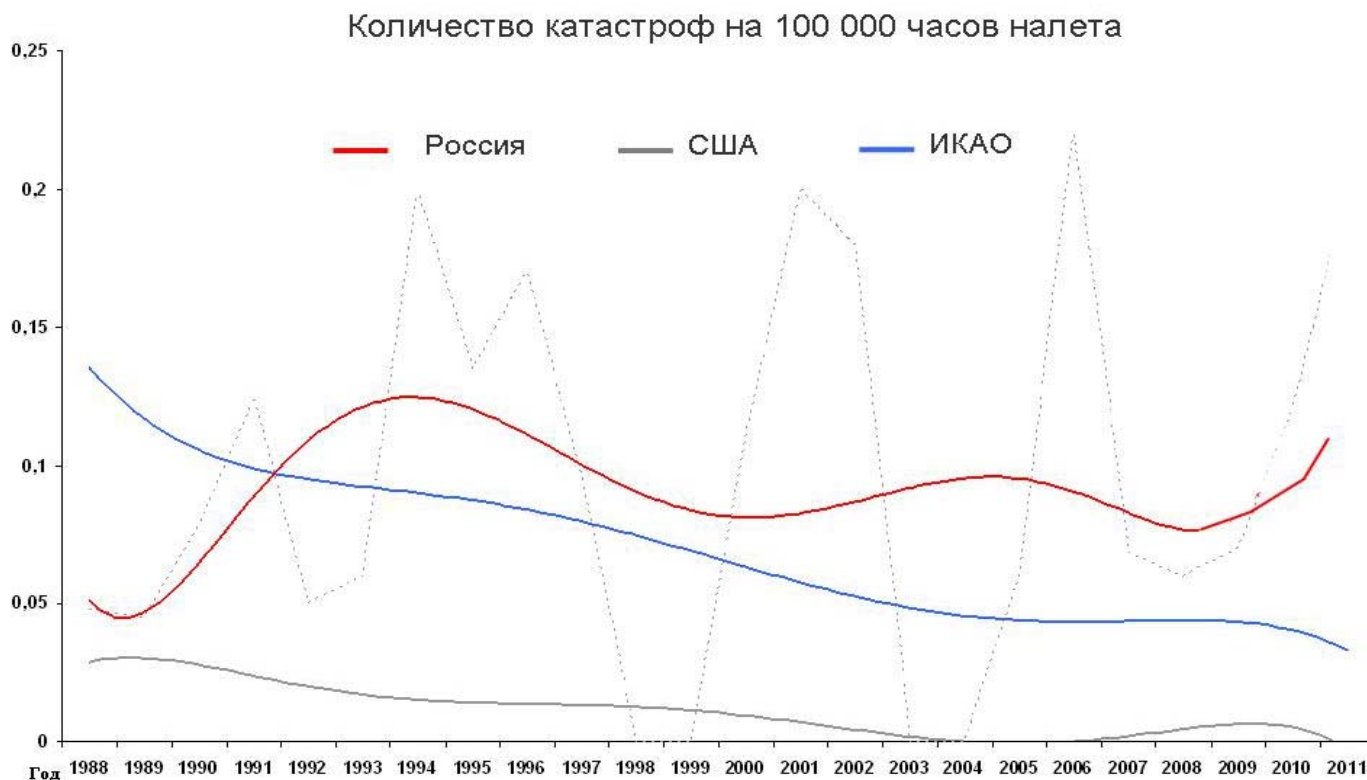
По данным ASCEND

А что мы видим в России?



По данным РААКС

Мало того, что уровень аварийности в России сегодня выше, чем среднемировой показатель и в разы выше, чем показатели Европы и Америки, но и тенденции изменения этих показателей в России и в остальном мире – расходятся все дальше и дальше!



По данным РААКС и МАК.

Вот в этом, собственно, и заключается основная проблема, лицом к лицу с которой стоят сегодня российские авиационные страховщики: премий становится меньше, а убытков становится больше. И это, как видите, проблема специфическая именно для России, поскольку за ее пределами картина иная, так что выпутываться из этой ситуации нам предстоит самостоятельно.

Второй вопрос, которым следует задаться, говоря о развитии рынка, - это вопрос **качества**. Растет ли качество? Получают ли потребители сегодня более качественную услугу от страховщиков, чем 10 лет назад?

Вопрос этот адресован вовсе не только к страховщикам. В условиях рынка качество услуги – это не в меньшей степени вопрос спроса, чем вопрос предложения.

Зададимся вопросом: «Получает ли авиация России адекватный уровень страховой защиты?» и рассмотрим основных потребителей услуги, которыми являются:

- крупные авиакомпании
- региональные перевозчики
- аэропорты
- лизинговые компании и банки

Крупные авиакомпании:

- Страховые полисы соответствуют мировым стандартам (что диктуется требованиями лизингодателей)
- Собственная политика в области организации страховой защиты присутствует лишь у некоторых компаний
- Интересы лизингодателей защищены; но защищены ли интересы авиакомпании?

Региональные перевозчики:

- Выполняются только минимальные требования, установленные законодательством
- Интересы авиакомпании не защищены
- Как правило, отсутствует единый полис страхования авиационных рисков авиакомпании
- Катастрофические пробелы при организации взаимодействия с партнерами (аренда ВС)

Аэропорты:

- Отсутствие каких бы то ни было отраслевых стандартов или требований со стороны авиакомпаний
- Заниженные лимиты ответственности; увлечение защитой от мелких убытков вместо защиты от катастрофических убытков
- Не используются возможности организации групповых полисов: как для служб одного аэропорта, так и для групп аэропортов

Лизинговые компании и банки:

- Очень увлекаются контролем за процессом страхования «своего» имущества у заемщиков и лизингополучателей (*часто небескорыстно*)
- При этом не имеют установленных стандартов и требований к страховому покрытию
- При этом сами не приобретают никакой страховки для защиты своих интересов

Любая лизинговая компания в Европе или Америке имеет страховой полис, обеспечивающий защиту ее интересов. Этот полис, как правило, покрывает:

- риски гибели и повреждения техники, пока она находится в распоряжении лизингодателя
- риски ответственности – в случае, если лизингодатель привлекается как ответчик или соответчик по искам о возмещении вреда
- то, что называется Contingency risks, - защита на случай, когда происшествие должно было быть покрыто страховкой авиакомпании-клиента, но по какой-то причине эта защита не сработала
- и так далее

Вообще, если определить основной недостаток в работе по страхованию в российских компаниях, то это – отсутствие системного подхода к организации страхования.

Организация страхования – это не процесс покупки страховых полисов в течение года. Это организация защиты интересов предприятия. При системном подходе страхование выступает одним из элементов общей системы защиты.

Сюда же относятся:

- работа с контрактами; распределение ответственности и оценка риска при построении взаимодействия с контрагентами. Зачем покупать страховку, если можно договориться с контрагентом об отказе от претензий? Зачем давить на контрагента, настаивая, чтобы он купил страховку, если вы сами можете покрыть этот риск бесплатно?
- анализ специфики деятельности компании, анализ предложений на страховом рынке и конструирование – на основе этих данных оптимальных условий страхования – имеется в виду не цена, а объем страхового покрытия, различные виды дополнительного покрытия и т.п.

- Определение страховых сумм. Простой пример: если авиакомпания летает на арендованных самолетах, то лизингодатель является выгодоприобретателем по полису каско. В случае полной гибели самолета лизингодатель получит компенсацию за утраченное имущество. А авиакомпания? Она разве не понесет убытков? Приобретают ли наши авиакомпании страховку с целью покрыть свои убытки в таком случае? – я не встречал такого ни разу. Существует ли такой продукт на рынке? – да, существует.

Это всего лишь несколько примеров. Смысл – в системном подходе к оценке риска, защите от риска и страхованию.

Если наша конференция заставит присутствующих в этом зале риск-менеджеров авиакомпаний обратить больше внимания – своего и своих руководителей – на эти вопросы, и снабдит их некоторой информацией к размышлению, то уже можно будет считать, что мы собирались не зря.

Благодарю вас за внимание!