

# СТРАХОВАНИЕ РОССИЙСКИХ КОСМИЧЕСКИХ РИСКОВ ГЛАЗАМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ АНДЕРРАЙТЕРОВ НАДЕЖДЫ И РАЗОЧАРОВАНИЯ

**Игорь Смирнов**  
**Старший Вице-Президент**  
**MARSH Space Projects**

**25 Февраля 2016**

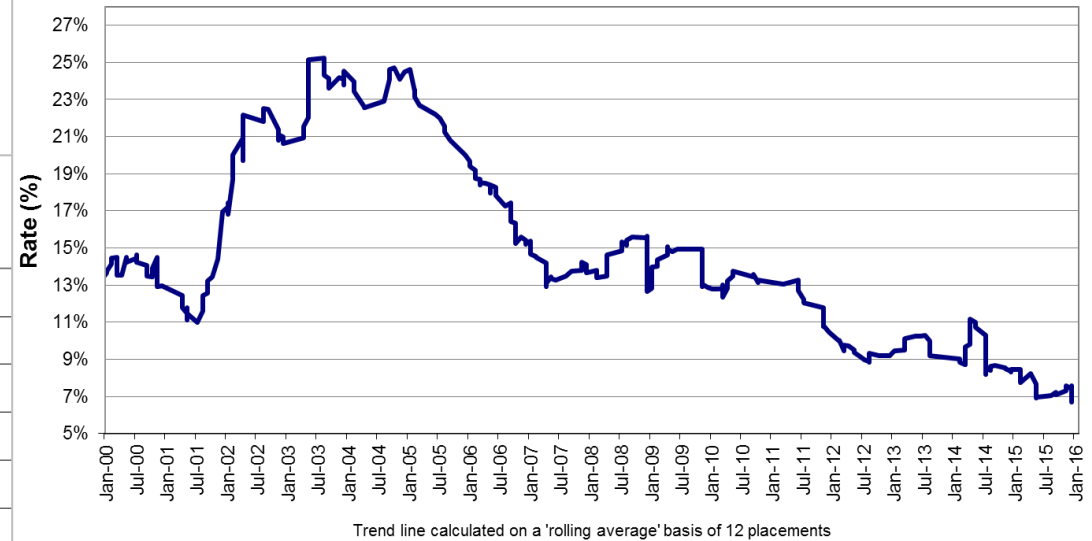
# Итоги 2015: ничья

- **2015 – год нулевой доходности:**
  - Премия: \$680-\$700 млн.
  - Убытки: \$660-\$680 млн.
- **Совокупная емкость незначительно выросла:**
  - Запуск: \$800-\$1000 млн.
  - Эксплуатация: \$700-\$900 млн.
- **Большинство убытков и аварий связано с «Russian Hardware»:**
  - **Egyptsat-2 - \$75 млн**
  - **Прогресс-M27M - \$35 млн**
  - **Mexsat-1 - \$389 млн**
  - Falcon-9
  - **Amos-5 - \$158 млн**
  - **Канопус-СТ**
  - несколько орбитальных аварий: DMSP-F13, Aquarius, NOAA-16

# Итоги 2015: ставки продолжили снижение

запуск >>

Satellite Launch Insurance Rates Since January 2000  
(Normalized to Launch & 1 Year Coverage)



\* Trend line calculated on the basis of a "rolling average" of 40

<< эксплуатация

# Исследование мнения рынка о Российских рисках

## Причины исследования:

- Рекордное «расслоение» рынка и снижение емкости
- Частые полные отказы от перестрахования

## Цели исследования:

Получить от перестраховщиков мнение по поводу их оценки и опыта перестрахования рисков Российских космических проектов по следующим темам:

- Качество предоставляемой информации для оценки риска
- Перестраховочные размещения
- Урегулирование убытков

## Особенности исследования:

- Не проводилась оценка по существу качества самих рисков
- Опрос был сфокусирован на международных игроках

**Полные итоги исследования будут подведены к концу февраля и могут быть доступны ГК «Роскосмос» и предприятиям отрасли для анализа и работы.**

# Исследование мнения рынка

## Методология:

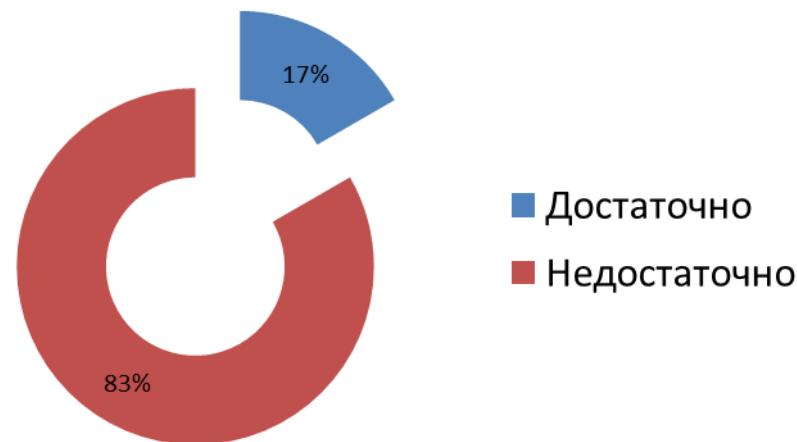
- Анонимный опрос через Интернет, использована платформа Qualtrics
- Микс из открытых и закрытых вопросов
- Выборка из 45 вопросов в трех разделах:
  - Доступ к информации для оценки риска
  - Влияние на оценку и размещение различных субъектов рынка (страховщики, страхователи, брокеры, производители)
  - Ожидания рынка в отношении перспективных Российских космических рисков

## Охват исследования:

- 30 крупнейших страховщиков включая пулы, синдикаты и агентства
- Ответы уже получены от более 65% участников
- Ответившие представляют более 60% мировой космической емкости

# Некоторые предварительные результаты. Пример 1.

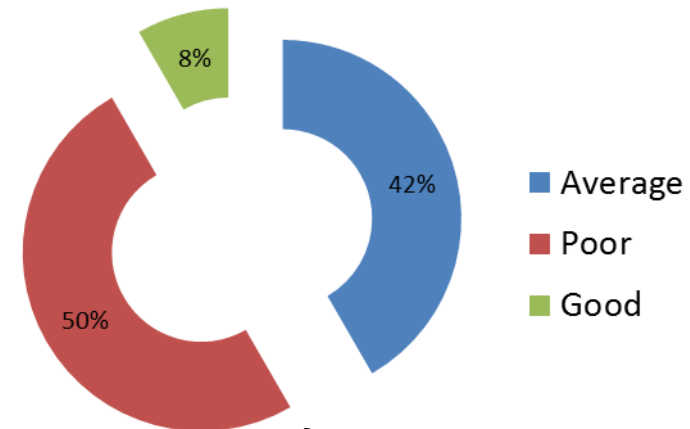
- Считаете ли вы, что вы получаете достаточную информацию о риске во время брифингов по Российским Проектам?
  - **Все 100% ответивших считают, что информация, направляемая после брифингов, недостаточна (Q&A's, сертификаты, предстартовая информация)**
- Считаете ли вы, что проведенные технические брифинги отвечают вашим информационным запросам?



	Дизайн	Производство	Статистика эксплуатации	Статус развития программы
Не отвечают	0%	17%	33%	25%
Частично отвечают	75%	67%	42%	58%
Полностью отвечают	25%	17%	25%	17%

## Некоторые предварительные результаты. Пример 2.

- Как вы оцениваете содержание (качество) информации, предоставляемой во время брифингов по Российским космическим проектам?
- Что в первую очередь может быть улучшено в вопросах проведения брифингов по Российским космическим проектам?



*-“Детальное расследование аномалий и отказов, первопричин и последующих рекомендаций”*

*“Четкие и понятные отчеты о состоянии (health status) и преемственности оборудования (heritage)”*

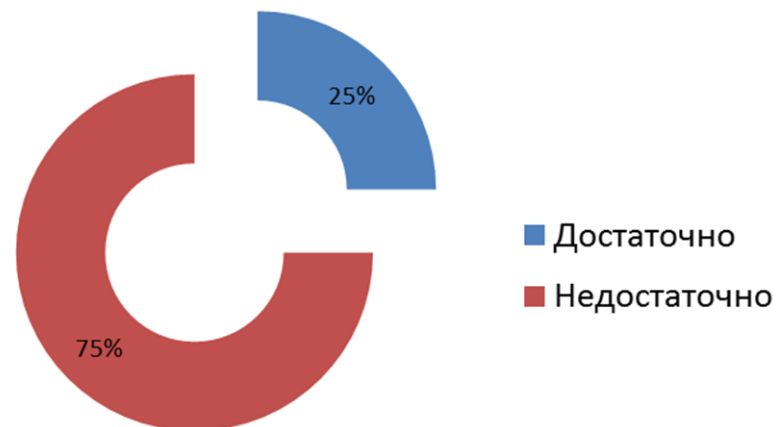
*-“Предоставление серийного (family) анализа как по запуску, так и по фазе эксплуатации, включая отчеты об отклонениях в каждой серии (out of family events deviation)”*

*-“Производители должны предоставлять регулярные обзоры состояния флотов для конкретных платформ и событий имеющих общие технические причины (cross fleet issues)”*

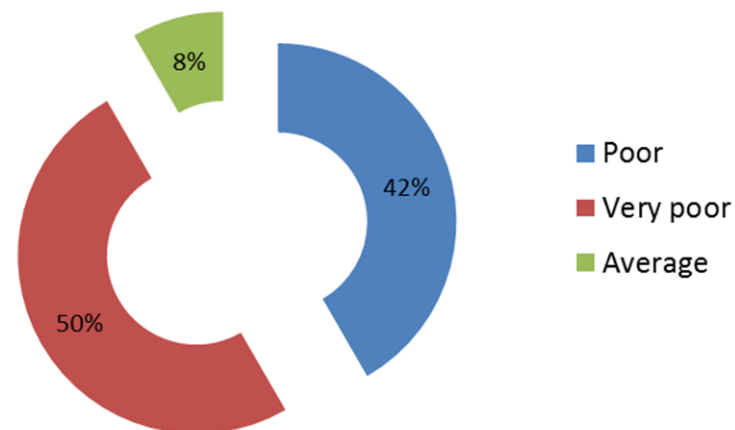
*-“Качество перевода на Английский”, “Презентационные навыки докладчиков”*

# Некоторые предварительные результаты. Примеры 3-4.

- Считаете ли вы достаточным количество и качество посещений вами Российских предприятий – производителей ракетно-космической техники?



- Считаете ли вы, что имеете достаточную информацию о процессе формального выбора местного страховщика и полномочиях посредников?





## Некоторые предварительные результаты. Пример 5.

- Что в первую очередь может быть улучшено в вопросах информирования о процессах формального выбора локального страховщика и взаимодействия с ним в рамках перестрахования?
  - *“Избегать выбора страховщика в последнюю минуту (last minute decision)”*
  - *“В идеале страховщик должен быть выбран до начала международного размещения или после его полного окончания, но не во время”*
  - *“Избавиться от частого несоответствия одной и той же информации для оценки риска, предоставляемой различными сторонами”*
  - *“Необходимо довести до перестраховщиков цели и содержание изменений, которые происходят/произошли в рамках Реформы Роскосмоса”*
  - *“Больше прозрачности и понятности процесса выбора”*
  - *“Больше деталей о структуре и принципах взаимодействия внутри Российского рынка страхования космических рисков”*
  - *“Полагаться на выработанные за десятилетия стандарты”*
  - *“Это ужасный процесс. Как перестраховщик, мы не хотим котировать или давать индикации потенциальным брокерам во время тендерного процесса. Проще говоря, мы не хотим принимать участие до того момента, когда будет закончен процесс выбора Брокера”*

# Будущее Российских космических проектов. Пример 6.

- Есть ли у вас достаточная информация по следующим темам?


	Ангара	РН Союз и ее эволюция	Новые платформы ИСС	Иные платформы	Космодром Восточный	Реформа отрасли	ФКП
Достаточная	<b>0%</b>	42%	33%	<b>0%</b>	<b>0%</b>	8%	<b>0%</b>
Недостаточная	92%	58%	67%	93%	83%	92%	92%
Не знаю	8%	0%	0%	8%	17%	0%	8%

, но в то же время:

- Считаете ли вы привлекательными следующие темы для перестрахования международным страховым сообществом?

	Ангара	РН Союз и ее эволюция	Новые платформы ИСС	Иные платформы
Интересно	50%	75%	58%	42%
Требуется больше информации	42%	25%	17%	33%
Не интересно	8%	0%	25%	25%

# Что перестраховщикам нравится / не нравится в Российских космических рисках. Пример 7.



Уникальная история

Количество бизнеса

Отсутствие корреляции с другим космическим бизнесом

Диверсификация портфеля

Интеллектуальное содержание

Ограничение ответственности по срокам и наполнению

Nice guys!

Vodka!

Поздние размещения

Слабая статистика и высокая текущая аварийность

Слабое понимание процесса выбора брокера и страховщика

Недостаток качественной информации

Параллельная работа множества Брокеров

Неполноценные технические презентации и FROB'ы

Полная непрозрачность производителей

**Есть к чему  
стремиться!**

