

СПЕЦИФИКА РОССИЙСКОГО КОСМИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ

21 ФЕВРАЛЯ 2018

Факты

- Покупая страховое (перестраховочное) покрытие клиенты приобретают обещание получить возмещение в случае убытка
- Российские космические риски нуждаются в международной перестраховочной ёмкости
- Клиент всегда прав – рынок также
- Рынок космического страхования основывается на доверии и принципе «должного усердия» (due diligence)
- Санкции добавляют неуверенности
- Время - деньги
- Космический страховой рынок «мягкий», но российские космические риски привлекают меньше ёмкости и по более высоким ставкам
- Космический страховой рынок находится в нестабильной фазе

Что привлекает / не привлекает перестраховщика в российских космических рисках?

История

Объем бизнеса

Нет корреляции в отношении
остального космического бизнеса

Диверсификация портфеля

Интеллектуальный интерес

Покрытие ограничено по длительности
и охвату

Недостаток качественных рисков и
истории убытков

Непрозрачность процесса выбора
прямого страховщика и брокера

Недостаток подробной информации
о риске

Многочисленные брокеры

Непонятные технические
презентации и отчеты по убыткам

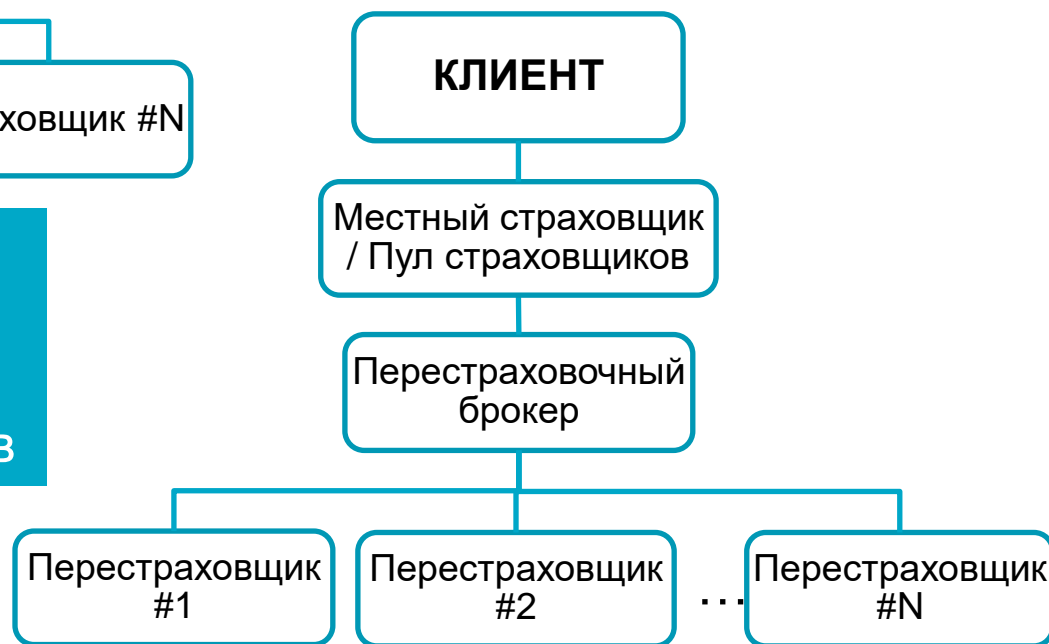
Временные рамки размещений

Marsh survey 2016

Оптимальная организация размещения



Логично, эффективно
Контроль Клиента
Экономически оправданно
Проверено сотнями проектов



Каков процесс эффективного размещения?

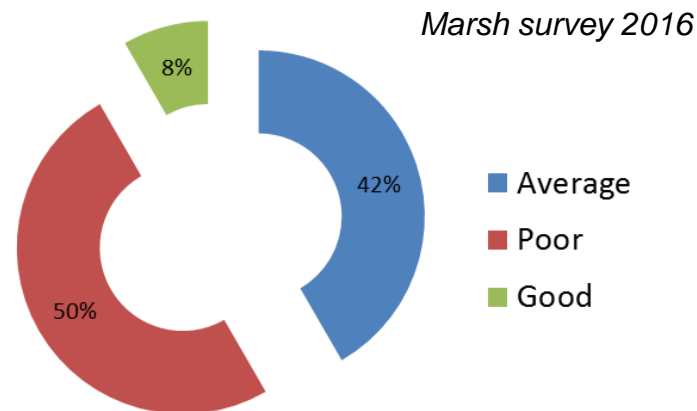
- Предвидеть и быть готовым
 - Размещение риска за 6 - 12 месяцев до Запуска
 - Размещение риска за несколько дней до запуска означает высокие ставки, влияние нестабильности рынка, отсутствие гибкости
- Информировать и коммуницировать
 - Технический брифинг необходим даже при «мягком» рынке
 - Космические размещения требуют участия клиента
 - Ожидание качественной информации на английском языке
 - Возможно размещение риска «вслепую», но по высоким ставкам и с недостаточной ёмкостью
- Быть открытым, сотрудничать и общаться
 - Страхование – «people business»
 - Перестраховщики ценят прозрачность и открытость
 - Поддерживать отношения

Брифинги и Информация Перестрахования

- Вопрос: “Думаете-ли вы, что прошедшие технические брифинги предоставили адекватную информацию....”

	Дизайн	Состояние производства	Лётные результаты	Состояние программы на сегодняшний день
Не предоставили	0%	17%	33%	25%
Частично предоставили	75%	67%	42%	58%
Полностью предоставили	25%	17%	25%	17%

- Вопрос: “Как Вы оцениваете качество информации, предоставленной на брифингах российских космических рисков?”



- Кроме того все перестраховщики считают недостаточной информацию, полученную после брифингов (вопросы/ответы, сертификаты, информация перед запуском...)

Каков процесс эффективного урегулирования убытка?

- Соблюдать принцип «должного усердия» и действовать так, как будто страхового покрытия не существует
- Предвидеть
 - Соблюдать условия полиса
- Информировать и общаться
 - Команда, которая занимается убытком
 - Детальная информация об убытке на английском языке
- Быть открытым и сотрудничать
 - Перестраховщики ценят открытость и информацию, предоставленную вовремя
 - Регулярная информация / контакты с перестраховщиками

Санкции

- Сложная и быстроменяющаяся ситуация - необходим постоянный мониторинг
- Все предложения перестраховщиков/размещения содержат clause (AVN111 или эквивалент)
- Перестраховщики остаются открытыми и готовы рассматривать российские космические риски, НО
 - Некоторые российские риски будут отклонены (военное или двойное назначение)
 - Жесткий контроль комплайенс, означающий нестабильность процесса размещения
- Все организации, вовлеченные в процесс, могут иметь свои собственные требования комплайенс, например, банки
- Несколько формальных подтверждений сейчас требуется для получения одобрения комплайенс
 - Назначение, список дополнительных страхователей ...

Административные и процедурные сложности

- Все участники процесса размещения имеют свои собственные правила и требования
 - Более трудоёмкий и медленный процесс документооборота
- Перестраховщики и брокеры могут продолжать так работать, НО
 - Это добавляет нестабильность и риск для клиентов / страховщиков
 - Пример: задержка при оплате премии, выплаченной ПОСЛЕ запуска может быть причиной для отклонения убытка перестраховщиком
 - Процесс размещения становится более медленным, дорогим и рискованным
 - Пример: процесс тендера не позволяет осуществлять пакетные размещения и фиксировать «мягкие» условия на нестабильном рынке
 - Проведение тендеров близко к запуску ограничивает доступную ёмкость и не позволяет «давить» на перестраховщиков

Заключение

- Marsh убежден, что есть возможность добиться лучших результатов при размещении российских космических рисков, полностью принимая во внимание местную специфику (тендеры, многочисленные заинтересованные стороны)
- Конечно, еще существует возможность размещать риски в последнюю минуту, “вслепую” НО, это:
 - Дорого
 - Ограничивает ёмкость
 - Лишает гибкости, возможности исправить ошибки
 - Генерирует дополнительные риски (например задержка премии)
- Ключевые условия успеха для всех участников процесса страхования
 - Действовать заранее
 - Оптимизировать процессы
 - Обеспечить поток качественной информации
 - Обеспечить открытость



MARSH S.A.S.

Société de courtage d'assurances - Société par Actions Simplifiée

Capital 5.807.566,00 Euros - RCS Nanterre : 572 174 415 - n° ORIAS 07 001 037 - www.orias.fr

n° TVA intra-communautaire : FR 05 572 174 415

Siège social : Tour Ariane - 5, Place des Pyramides - 92800 Puteaux

Assurance de responsabilité civile professionnelle et Garantie financière conformes aux articles L512.6 et L512.7 du code des assurances