



WORLD BANK GROUP



WORLD BANK GROUP

Academy

# Академия Всемирного банка по финансированию риска стихийных бедствий «Страхование на практике: что работает, а что нет?»

Венди Смит

## Пилотный проект страхования на гуманитарные нужды

- ✓ Партнер по распространению/реализации на местах
  - ✓ Субсидии и финансирование для пилотных проектов
  - ✓ Спутниковая информация и данные метеостанций для анализа рисков
- 
- **Потребность партнера в разработке триггера для часто возникающего события низкой степени серьезности**
  - **Место портфеля в одном регионе**
  - **Сложности со страховым интересом**

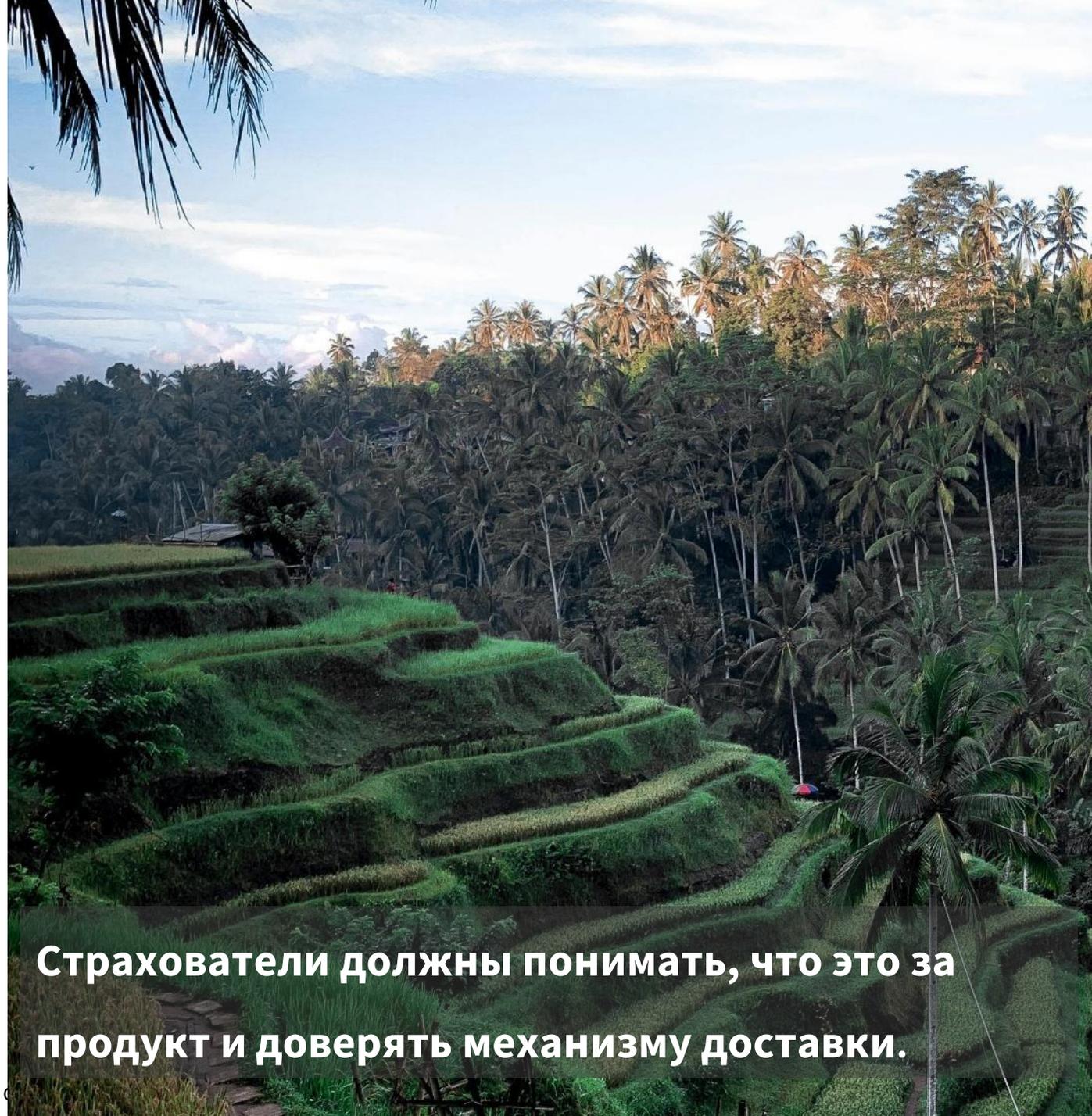


**Поиск подходящего продукта, соответствующего проблеме – это не всегда страхование.**

# Пилотный проект индексного страхования мелких фермеров

- ✓ Сильная корреляция между продуктом и риском
  - ✓ Два «местных» партнера по сбыту
  - ✓ Субсидии и финансирование для пилотных проектов
- 
- Несколько итераций продукта в соответствии с потребностями
  - Нет определенного окна для оформления
  - Партнеры не имеют четкого представления о продукте и не могут установить прямую связь с сообществом

**Коэффициент приема на работу: X %**



**Страхователи должны понимать, что это за продукт и доверять механизму доставки.**

# Государственная система сельскохозяйственного страхования хлопководческих хозяйств

- ✓ Сильная корреляция между продуктом и риском (выплаты)
  - ✓ Развитая дистрибьюторская сеть
  - ✓ Обеспеченное перестрахование
  - ✓ Текущая программа
- Государственные субсидии не доходили до страховщика в течение многих лет
  - Неуплата страховых премий перестраховщику

**Непродление программы в 2024 г.**



Устойчивые программы нуждаются как в долгосрочном программном финансировании, так и в эффективном распределении средств

# Что делает программу страхования успешной?

- Страховщик ищет **прибыльный и устойчивый бизнес**, одновременно **решая базовый риск** страхователя/целевого рынка.
- Каждая программа разрабатывается с учетом уникальных условий и с участием самых разных заинтересованных сторон.
- Успешная реализация программы гарантирует, что все партнеры программы будут **понимать цели и свои роли**.

## Продукт

- Разрабатываем ли мы что-то, что покрывает соответствующий риск?
- Достаточно ли у нас информации, чтобы точно оценить стоимость?
- Является ли продукт устойчивым?

## Распределение

- Эффективно ли мы оценили спрос на наш целевой рынок?
- Как мы выходим на наш целевой рынок?
- Добиваемся ли мы понимания продукта по всей цепочке?

## Благоприятный деловой климат | благоприятная среда

- Все ли заинтересованные стороны согласны с целями программы?
- Привлекаем ли мы все заинтересованные стороны (напр., местные сообщества, регулятор)?
- Как мы финансируем эту программу на начальном этапе и в дальнейшем?

# Таиланд

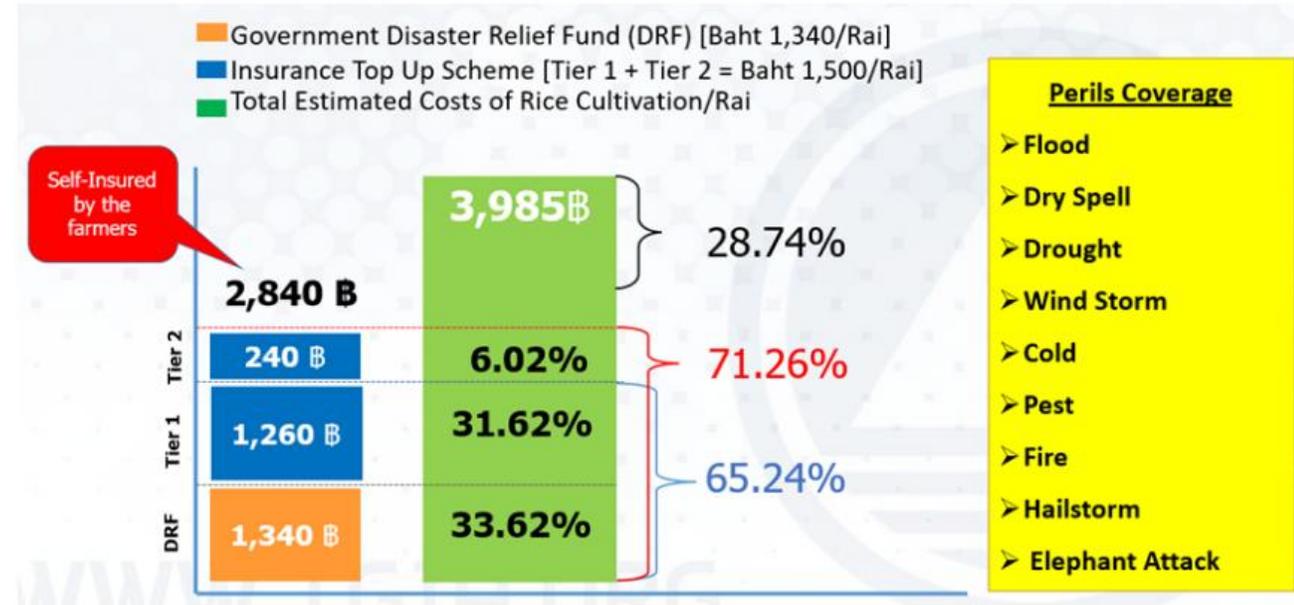
## Национальная программа страхования урожая (помощь при стихийных бедствиях)

### Объективный:

Структура страхования включена в национальную программу помощи при стихийных бедствиях для лучшей защиты фермеров, выращивающих рис, от основных рисков.

### Факторы успеха:

- **Подход к многоуровневому распределению рисков** для защиты фермеров при сохранении ценовой доступности
- **Использование существующей инфраструктуры** для улучшения доступа к данным, снижения эксплуатационных расходов
- **Продукт**
- **Использование технологий** для улучшения качества продукции (мобильное приложение для получения информации от фермеров)
- **Государственно-частное партнерство** между министерствами, ассоциацией страховщиков и сельскохозяйственными банками (ВААС)



## Системы социальной защиты, учитывающие шоки мелких фермеров

### Объективный:

- Сокращение пробелов в защите мелких фермеров от метеорологических рисков с помощью параметрического избыточного страхования от дождя/засухи.

### Факторы успеха:

- **Государственно-частное партнерство** с Министерством сельского хозяйства и государственной страховой компанией «Агроземэкс».
- **Разработка и реализация модели «последней мили (охват 94%)»**
  - 3 волны капиллярности: 80% обучаются в городских центрах, 15% - в «сообществах-спутниках» и 5% - в общинах, проходящих от двери к двери.
  - **Информационные сессии** по разъяснению страхового покрытия, триггеров и базисного риска. Все зарегистрированные фермеры должны были присутствовать.
  - **Материалы, процедуры и сообщения, предназначенные для включения в программы** (36% женщин, 37% >60 лет, 9% коренных общин, внесенных в реестр)
  - **Скорректированы критерии отбора**, позволяющие женщинам зачислять своих мужей.
- **Технологии для расширения доступа** к регистрации – регистрация осуществляется с помощью приложения off-line, защищая данные фермеров и получения дополнительной информации (мобильный телефон, фотоподтверждение регистрации).



# Заключение | Факторы успеха

## Продукт

- **Продукт, соответствующий определенному риску**
- **Обеспечение качественной доступности данных**
  - ✓ Доступ к спутниковым данным, мобильным данным
  - ✓ Решения, в том числе страхование на основе индексов
- **Обеспечение прибыльного и устойчивого бизнеса**
  - ✓ ГЧП
  - ✓ Объединение рисков, сострахование и перестрахование

## Распространение

- **Формирование информированного спроса по всей цепочке создания стоимости**
- **Низкозатратные и эффективные механизмы доставки**
  - ✓ Использование надежных партнеров по сбыту
  - ✓ Использование технологий там, где это необходимо, но при этом необходимо соблюдать баланс между физической агентской сетью / партнером по сбыту и затратами
  - ✓ Использование институциональных механизмов для улучшения координации и управления программами

## Благоприятный деловой климат | благоприятная среда

- Стратегическая увязка с партнерами – **единый взгляд на риски**
  - ✓ Решительный голос тех, кто понимает проблемы/возможности
  - ✓ Согласованность регуляторных требований | согласованность нормативно-правовых актов | согласование регламентирующих положений
- **Устойчивое развитие**
  - ✓ Субсидирование страховых взносов с долгосрочным планом
  - ✓ Участие в работе по профилактике и управлению рисками



Венди Смит

Сельское хозяйство и государственно-частные  
партнерства Ведущая роль в реализации  
программы AXA EssentiALL

[wendy.smith.ig@axa.com](mailto:wendy.smith.ig@axa.com)

# Приложение: Структура Схемы страхования урожая в Таиланде

| Zone   | Tier 1 Price (Baht/Rai)                                |                           | Tier 2 Price (Baht/Rai)<br>Farmer Paid |
|--------|--|---------------------------|--|
|        | BAAC   | NON BAAC                  |  |
| Low    | 96<br>(100% Subsidy)<br>Government @ 60%<br>BAAC @ 40% | 55 (100% Subsidy)         | 24                                     |
| Medium |  | 210 (Subsidy 55 Baht/Rai) | 48                                     |
| High   |  | 230 (Subsidy 55 Baht/Rai) | 101                                    |

| Coverage Perils       | Flood, Dry Spell, Drought, Wind Storm, Cold, Fire,<br>Hailstorm, Elephant Attack | Pest           |
|-----------------------|--|----------------|
|                       | Sum Insured of Tier 1  | 1,260 Baht/Rai |
| Sum Insured of Tier 2 | 240 Baht/Rai   | 120 Baht/Rai   |