



Кибер-риски

ЕСТЬ ЛИ ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА?

Ситуация в России

- В России кибер-страхования нет
- Коробочные продукты и несколько (десятков) крупных договоров – не в счет
- Стоящие вопросы:
 - Может ли появиться самостоятельно рынок киберстрахования в России?
 - Возможен ли спрос на продукты без административного принуждения (понуждения) бизнеса к страхованию?
 - Есть ли особенности в продукте, который нужен российским потребителям?
 - Почему нет спроса на продукт даже у владельцев КВИ / КСИИ?

Основные вопросы

Вопрос 1 – Можно ли ожидать осознанный спрос на эту услугу на российском рынке?

Вопрос 2 – Может ли законодатель создать условия, поощряющие продвижение этого страхования?

Вопрос 3 – Какими каналами продаж (помимо банковского) можно продвигать продукт?

Вопрос 4 – Что со страховым продуктом?

Новый продукт

- Предположу, что спроса на секцию ответственности перед третьими лицами не будет
- Остается две секции:
 - Само железо
 - Перерыв в деятельности
- Существующие продукты с длинными временными франшиза никому не интересны (приемлемой франшизой может являться 1 час времени)
- Андеррайтинг, построенный на небольшом объеме информации без готовности впускать страховщика в детальное описание способов защиты объектов ИИ и деталей ИБ
- Продукт, не предполагающий размещение риска на международном рынке (в силу того, что под международные стандарты оценки риска в сегментах массового спроса мы не подпадем)
- Свой собственный, внутренний продукт с размещением (при необходимости) в перестрахование на внутреннем рынке

Вопросы

- Кто готов «играть» (развивать направление)?
- Какова может быть емкость рынка?
- Есть ли возможность договориться?
- Каким способом продвигать?

Действия

?

Есть ли смысл обсуждать тему внутри АПСБ?

Есть ли смысл делать что-то совместное с ВСС?

Каким способом на уровне GR продвигать тему и есть ли в этом смысл?

Николай Галушин

РТ-Страхование

Galushin@rt-insurance.ru

+7-985-764-14-21