

Surviving the storm: Optimum risk management strategies for a volatile world

WTW Energy Market Review —
Executive Summary

April 2023



2023 年能源市场回顾：执行摘要

简介：重新关注维持能源供应

自2022年11月上次EMR更新以来，能源保险市场经历了非常动荡的再保险合同续保季，俄罗斯-乌克兰冲突的持续影响，世界各地通货膨胀压力的加大，以及石油和天然气价格的更大波动。能源行业的重点似乎已经从能源转型的长期加速转向维持能源供应的更短期目标。

本报告对2023年全球能源活动进行了分析，并对近些年该行业的发展方向做出了预计。该分析表明，在不久的将来，上游和下游领域的能源活动可能会增加，这对行业来说是好消息，对保险公司来说也可能是好消息，因为它带来了更多保费收入的乐观前景。

我们的外部文章作者，拥有超过25年经验的独立商业顾问迈克尔·布莱克莫尔表示，在2015年油价暴跌和8年投资不足之后，对市场造成如此沉重压力的供应过剩似乎已经消失。在这段时间里，主要的石油公司重新集中精力，不再维持不断下降的油田和增加新产量，而转向能源转型计划。2022年的事件提醒投资者和作业者，他们的核心油气业务仍然是中期盈利的引擎。

迈克尔·布莱克莫尔还表示，该市场的一个特点是石油巨头从核心油气业务转向能源转型的回报很糟糕；他指出，近年来，BP和壳牌的市盈率一直落后于埃克森美孚和雪佛龙。这反映了英国市场与美国市场相比的普遍折扣，但这一趋势比过去更加持久，并且在2022年没有恢复，虽然当时英国股票市场很有亮点，与国际竞争对手之间的差距也缩小了。

对于公司来说，最有问题的是新兴技术的不确定性以及它们的预计实施速度。在迈克尔·布莱克莫尔看来，很明显，许多有望成为能源转型基础的技术根本没有准备好，许多提议的技术还没有量产，而且很大一部分根本不像工业技术。其结果是，在许多情况下，扩大和商业化这些技术的工作掌握在“新手”手中。

供应安全仍然是各国政府的首要任务。美国政府正在应对更高的价格，并在能源生产的所有领域向前迈进，如果各国政府效仿，那么作业者和承包商都将受益。

四个重要的风险管理问题

优化风险：应对即将到来的经济衰退的策略

随着经济衰退的迫近，能源公司的首席财务官和财务长们很乐意限制保费支出，但在发生损失时，人们关注的总是所提供的保险，而很少关注所支付的保费。此外，在续保时向不熟悉保险的高级受众传达这一点（特别是在没有发生重大损失的情况下）也会带来问题。

- 我们需要一种方法，使保险经理能够充分了解风险的主要驱动因素是什么，如何减轻风险，以及不同的策略如何以可承受的成本平衡对损失的保护需求。
- 通过将公司自身数据与行业数据、现有风险转移市场的详细最新知识和现代分析相结合，风险中介机构可以快速更好地了解公司的风险敞口及其在不同经济情景下的可变性。
- 这一过程可以使能源公司更好地了解他们的风险和相关的波动性，向高级管理层简单而清楚地解释保险的好处，并突出不同保险方案之间的风险和成本的关键差异。

审核保险价值:如何资本回报最大化

- 由于专业设备的交货周期通常超过一年,供应链中断正在抬高保险价值并延长恢复周期。这也大大增加了材料和劳动力的成本,从而提高了能源公司在续保时应该申报的价值。
- 避免高估价值意味着能源公司不会支付更高的保险费,也不会低效地配置业务资源。另一方面,如果一家能源公司申报的价值被低估,它可能会在损失发生后遇到重大问题,导致超过约定限额的损失无法赔偿。
- 历史上看,许多能源公司可能没有在估值过程中花费大量时间和资源,也许只是在续保时将基本信息输入保险公司的价值申报表。然而,目前的经济状况意味着对价值进行更全面的分析至关重要。
- 生成准确保险价值的过程可以引导能源公司发现更广泛的漏洞,以及在哪里可以最有效地部署资源。
- 准确反映保险价值并寻求更广泛的优化机会并不总是那么简单。能源公司可能需要召集专家,以确保损失前估值流程是对损失敞口和价值的全面、准确和可靠的评估。

管理供应链风险:能源风险经理面临的问题越来越大

需要采取紧急行动,以确保今天的供应负担得起,并为明天向清洁能源的过渡提供动力。但支撑这些目标的供应链正在努力勉强满足需求。由于各公司竞相按时获得所需的原材料和设备,项目时间正在延长,成本在螺旋式上升,这使未来的计划面临风险。为了了解该行业如何应对这一充满挑战的形势,WTW编写了《2023年能源供应链风险报告》。主要调查结果包括:

- 83%的受访者表示,缺乏保险解决方案是应对供应链风险的最大挑战之一。
- 67%的企业表示,与供应链相关的损失在过去两年里高于或远高于预期。
- 39%的受访者表示,原材料短缺是预计将在未来两年影响其业务的最大供应链因素之一,位居担忧榜单之首。

许多公司严重依赖单一来源的承包商、供应商和物流供应商,而这些供应商本身在采购原材料和寻找项目所需的经验丰富的员工方面也面临问题。

诊断工具,如WTW的供应链风险诊断,使公司能够绘制出供应链中所有环节和资产的位置,并评估它们如何相互连接和交互。这种透明度可以让组织全面了解依赖关系和风险因素,从而更好地做出决策。我们对能源公司的建议有六方面:

1. 把韧性作为董事会的首要事项
2. 减少对单一供应商和地点的依赖
3. 与供应商建立更紧密的工作关系
4. 重新考虑准时制模式
5. 以端到端的可见性和透明度为目标
6. 使用场景规划和模拟建模(如数字联动)来量化影响并减轻风险的影响

构建能力壁垒:为什么它们很重要

- 能力不仅仅是培训和资格。能力实际上是指承担责任的能力和定期按照公认的标准执行活动的的能力,实际上是实践和思维技能、经验和知识的结合。
- 能力管理不足导致了 ESSO Longford、Flixborough、Piper Alpha、Texas City 和 Buncefield 等灾难。
- 完善的能力管理系统,实施后应包括评估、差距分析和规划、学习和发展,最后再评估的整个周期。
- 在这个数字时代,系统集成模型可以帮助避免此类故障。因此,在现场工作的所有人员都应具有安全的数字身份。工作过程的数字控制是可能的,其中系统中的数据可用于立即授权或阻止正在执行的任务,使用移动无线设备可用于促进现场安全任务。访问员工管理和计划模块可能会带来几个“障碍”。
- 如果能力框架和记录与其他电子系统(如e-PTW和能量隔离)相关联,则可以建立一个系统,加强能力“壁垒”,使其非常有效。



2023年能源保险市场

全球上游

上游保险市场的角力平衡再次发生了变化——这一次，再次有利于保险公司。从买家的角度来看，负面因素包括：

- 1月1日再保险市场续保季的影响：这对定价、自留水平和保障范围产生了显著影响。
- 在保费收入下降的情况下，损失记录恶化：我们的数据库现在显示了一些2021年的损失，这些损失是去年这个时候没有更新到数据库的，2022年将遵循相同的趋势。此外，2022年整个行业的全球保费收入预估实际上有所下降。
- 大部分领域仍然无利可图：其中包括陆上承包商、海上建造和中游。
- 市场首席的选择基本上仍然受到限制：去年MRS辛迪加的退出只会进一步限制首席的选择。
- 对价值准确性的担忧仍然存在：在这种经济环境下，任意降低或维持现有价值可能会在两方面产生反效果。首先，这可能意味着比正常情况下更高的费率上调；其次，如果损失成为现实，保险公司同样有可能适用比例赔付（如果存在这样的条款），这意味着买家可能无法从市场获得全额赔偿。
- 持续的管理控制对承保策略的影响：似乎越来越多的情况是，承保人不具备市场上许多人已经习惯的那种灵活性和能力来做出个人承保决策。

然而，仍有几个积极因素在起作用，可能导致今年早些时候疲软动态的缓解：

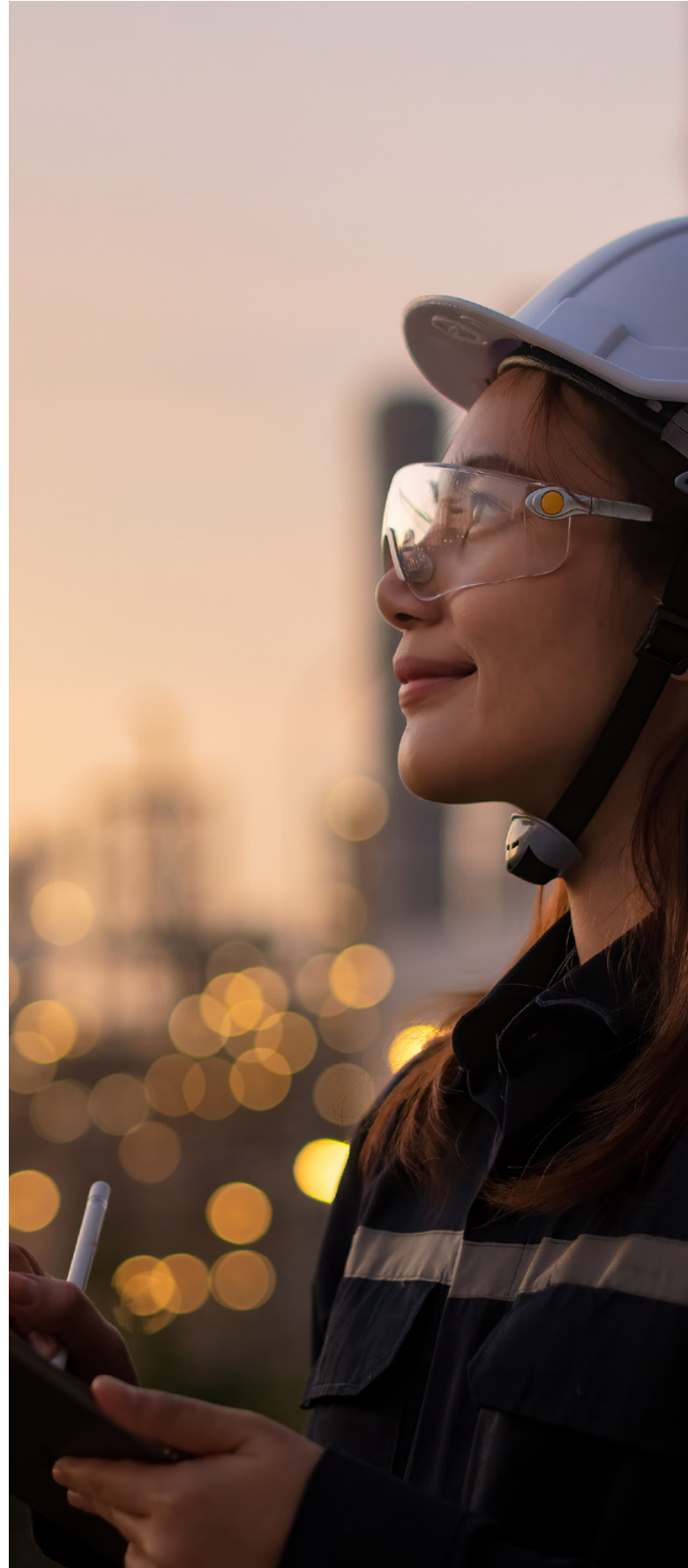
- 承保能力保持充足：承保能力水平持续处于历史高位，最具吸引力的项目仍有略高于70亿美元的“实际”市场承保能力。对于那些具有高额保费收入、风险分散和无亏损记录的海上项目，承保人仍有明显的兴趣。
- 高油价可能导致建筑/钻井活动和LOPI值的增加：俄罗斯-乌克兰冲突导致化石燃料价格上涨，从而导致生产收入损失(LOPI)值进一步增加，并由于钻井和勘探活动的增加而产生额外的保费。
- 临分再保险市场的增长：购买更多临分再保险可能使直保公司在未来提供更具竞争力的条件。
- 维持保费收入水平的压力仍将存在：保险公司仍然需要获得足够的保费收入来支付再保险成本，不仅是在合约方面，而且在临分再保险购买方面。

平均费率上调(截至2023年4月4日)总结如下：

- 主要勘探开发项目：+5%
- 海上承包商：+5% 至 +7.5%
- 中小型勘探开发项目：+7.5% 至 +12.5%
- 中游：+15% 至 +20%
- 海上建造(平台)：+15% 至 +25%
- 陆上承包商：+20% 至 +30%

- 海上建造(水下设施)：+30% 至 +50%
- 受损失影响的业务：指数级

我们鼓励买家尽早启动续保流程，制定并向市场传达有效的投保信息，尽可能全面地回答JNRC ESG问卷提出的问题，获得多个支持“仅首席”条件的意向，并最终确保保险公司拥有一切可能的证据，以说服其高级管理层提供优惠条件。





全球下游

这是有记录以来最艰难的再保险续保季之一，因此除了最受欢迎的业务之外，这个市场都重新变得坚挺。

影响该市场的负面因素包括：

- 1月1日再保险续保季的影响：在下游市场引起恐慌的不仅仅是再保险公司提高费率的幅度，还有免赔额提高的幅度——有的提高的免赔额是前一年的两倍。我们还看到再保险公司对其合约保单措辞施加了更多限制性条件。
- 最近的重大损失摧毁了最近的盈利能力：我们数据库中的整体下游损失总额目前接近70亿美元，本世纪的最高记录，除了2005年，可以从这些数字中得到三个可辨别的趋势 - BI损失占损失总额的比例持续增加，机械故障损失占损失总额的显著增加，以及与北美地区有关的损失总额的比例持续增加。因此，劳合社最新的陆上能源数据表明，该投资组合可能仍处于无利可图的状态。
- 现有的市场首席没有受到威胁：我们看到，下游业务组合的几乎每个领域都在收缩，保险公司更愿意专注于就偏好业务扩大份额进行谈判，而不是直接与现有市场竞争。
- 通货膨胀对申报价值的影响仍然令人担忧：现在存在一种真正的危险，即市场可能会对重复现有价值表的提交反应过度，不仅不合理的提高费率，而且在发生损失时应用比例赔付，从而降低总体索赔数字。保险公司现在正专注于这个问题，在他们认为价值没有更新的地方，会毫不犹豫地实施惩罚性的费率上调。
- 高级管理层审查的加强导致排分的协调性降低。相反，核保人更担心“越界”和未能遵守管理层指示。因此，经纪人发现，说服承保人遵循市场首席的条款和条件尤其具有挑战性。

然而，尽管存在这些具有挑战性的市场动态，但现在有一些迹象表明，在未来几个月，保险公司并不会完全按照自己的方式行事：

- 当前承保能力水平已保持：在过去五年左右的时间里，下游的承保能力保持了显著的一致性。因此，保费收入目标可能会保持不变，甚至有所提高。反过来，这可能会确保市场至少对最受尊敬的企业仍有兴趣。

- 炼油厂和其他工厂波动的“新常态”已经出现：如果石油和天然气价格继续稳定在目前较低的水平，那么炼油厂和其他工厂的利用率也将开始随之稳定，这可能反过来导致损失频率和严重程度回到更正常的水平。这反过来应该会鼓励保险公司提供更优惠的条件，以换取增加的保费收入。
- 出色的整体保险业绩：尽管我们已经看到，下游行业本身不太可能在2022年产生整体利润，但对于构成市场的保险公司来说，情况并非如此。最近几周，我们看到一些主要(再)保险公司报告的综合成本率远低于100%，这应该有助于促使他们采取更激进的保费收入策略。
- 一些有吸引力的项目仍处于超排状态：保费带来了承保能力，市场继续强烈分化，去支持最好的业务。从我们自己对当前项目的回顾中，我们可以看到，已经有一些承保“松弛”可以由经纪人分担，而不会对这些项目的当前条件产生实质性影响。
- Everen保障限额的增加可能会增加竞争压力：由于Everen保障限额最近增加到4.5亿美元，如果Everen成员选择在互保组织中自留比目前更多的风险，商业市场保险公司可能会面临一个有趣的困境。至少，它代表了一种替代方案，去限制保险公司提高费率的程度。
- 在今年晚些时候实现保费目标的压力：增加的再保险成本必须以某种方式支付，尽管保险公司将希望通过对现有投资组合提高费率来实现这一目标，但历史表明，随着时间的推移，当收入目标仍然需要实现时，他们对保费收入的胃口往往会增加。

当前平均费率上涨总结如下：

- 精心设计、超额排分的大型优质项目 - 全球5%至持平，北美 +5% 至 +10%
- 其他没有损失的风险 - 全球持平至 +10%，北美 +10% 至 +15%
- 受损失影响的业务：指数级



历史表明,当前的坚挺态势不可能无限期地持续下去;尽管保险公司可以以增加的再保险成本、更沉重的索赔记录和无盈利的年份来证明提高费率水平是合理的,但可能会有一天,保险公司会要求更高的回报,而买家可能会认为,现在有其他方法来管理风险,而不是简单地购买保险。

全球责任险

保险市场盈利能力的变化趋势是一个令人鼓舞的发展,在全球其他责任险市场广泛反映,这是更严格的承保控制、更大的风险选择和几年来费率增长的结果。

在经历了连续三年的下滑之后,总承保能力继续缓慢回升,理论承保能力为31亿美元,实际可用承保能力为9亿美元。

一般来说,能源责任市场由四个紧密连接的市场组成:

- 一般责任保险公司(能够承保能源下游的底层),现在提供中等个位数百分比的费率增长
- 专业能源责任保险公司(能够承保上游、下游、陆上、海上),现在提供中高个位数百分比的费率增长
- 海上/上游责任保险公司,承保海上和上游风险,现在提供两位数百分比的费率增长
- 百慕大/都柏林事故发生制的超赔保险公司,现在提供两位数百分比的费率增长

上述四个责任险市场在续保经历上的差异意味着,买家将根据其风险状况、保险范围要求和进入的细分市场的不同,而拥有不同的续保体验。

买家需要克服的关键市场驱动因素有:

- 再保险合同成本增加
- 经济通货膨胀
- 社会通货膨胀
- 不利的先前损失记录/准备金不足

作为“减缓这些压力”的抑制因素有:

- 承保能力增加
- 更多的市场选择/竞争

然而,一些新承保能力的出现增加了市场的竞争和选择。当前市场其他发展包括:

- 通货膨胀的杠杆效应:对于重大/灾难风险,损失成本通货膨胀的动态可能会对特定责任险项目产生不同影响
- 最近估计的承保能力的增加和保险公司选择的增多,使买家能够将整体项目限额恢复到接近以前的水平
- 对 ESG 因素的日益关注为责任险公司及其客户带来了挑战和机遇。由于市场应对激进投资者要求其投资组合脱碳的压力,一些买家已选择退出或严格限制其在石油和天然气业务方面的能力,动力煤和油砂资产的承保能力日益受限。

最大的问题是今年剩余时间的定价轨迹,很大程度上取决于剩余的2023年再保险合同续保季,它将决定市场情绪,以及责任险承保能力的供应和保费收入限额用完时的费率。

美国责任险

保险公司关于1月1日再保险续保的初步反馈并不积极。因此,许多保险公司预计其各自产品领域的再保险免赔额将有所增加,保费也可能大幅上涨。虽然我们预计降低成本不会对北美无损失记录的能源买家产生重大影响,但我们预计2023年上半年许多客户的费率将继续朝着积极的方向发展。

底层和超赔责任险承保能力保持稳定,许多保险公司在2023财年有积极的新的业务目标。因此,车险费率的提高仍然保持在中高个位数,而工伤费率保持持平至略有下降,大多数行业的一般责任险仍然保持在个位数范围内增长。我们预计超赔责任险的费率将继续维持与2022年相同的态势,大多数买家将会面临个位数费率增长。

按细分市场划分的关键发展包括：

- 上游：从底层责任险和伞式超赔责任险的角度来看，海上市场尤其具有挑战性，因为该领域的大型保险公司之一正在减少提供的限额和改变定价。相比之下，尽管海上作业者面临挑战，但陆上保险市场却拥有充足的承保能力，因此买家有很多潜在的一般责任险和伞式超赔责任险的选择。2023年，美国的整体承保能力减少了近8000-1亿美元；然而，买家仍然能够获得充足的整体超赔责任限额。
- 油田服务：承保能力仍然处于极高的水平，尽管美国“行动结束”的员工伤害索赔的严重性持续上升，而且大型汽车责任判决继续朝着令人担忧的方向发展。由于该领域仍有充足的承保能力，许多保险公司在营销活动中积极瞄准有利可图的项目。
- 中游和下游：这些细分市场在过去12个月内都经历了几次严重损失；然而，尽管下游承保能力保持稳定，但中游公司在过去12个月内增长，风险转移起赔水平与去年同期持平。通过美国市场，中型市场在中游超额保险(E&S)领域的承保能力也略有上升。

目前市场关注的问题包括：

- 索赔趋势：在过去几年里，陪审团的反公司情绪仍然是保险公司普遍关注的问题，大额赔付和和解的常态化值得关注。
- 继续关注车队安全计划：由于汽车责任和和解的增加，保险公司更加关注买家的车队安全计划。强烈建议买家在提交材料和更新演示文稿中提供其汽车安全计划的详细信息，以区别于同行公司。
- 关注ESG：保险公司越来越多地要求提供有关被保险人的ESG计划和政策的详细信息。
- 网络：由于中游行业漏洞的头条新闻，保险公司也在密切关注买家的网络实践和程序。我们建议买家，特别是来自中游和下游行业的买家，向他们的保险公司及其管理层介绍为保护其SCADA系统而实施的协议和措施。
- PFAS：PFAS除外在伦敦超赔责任市场变得越来越普遍，现在在美国和百慕大保单中也越来越普遍。
- 气候变化：如果买方已被起诉，百慕大市场和伦敦的保险公司已经开始坚持将气候变化除外体现在新业务和续保业务中。
- 通货膨胀：我们预计保险公司将继续关注通货膨胀的三个关键领域



Graham Knight是WTW全球自然资源业务线负责人
graham.knight@wtwco.com



Editor: Robin Somerville
robin.somerville@wtwco.com

All rights reserved: No part of this document may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, whether electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the written permission of Willis Limited.

© Copyright 2023 WTW. All rights reserved.

WTW offers insurance-related services through its appropriately licensed and authorised companies in each country in which Willis Towers Watson operates. For further authorisation and regulatory details about our WTW legal entities, operating in your country, please refer to our WTW website. (<https://www.wtwco.com/en-GB/Notices/global-regulatory-disclosures>)

It is a regulatory requirement for us to consider our local licensing requirements. The information given in this publication is believed to be accurate at the date of publication, April 4th, 2023. This information may have subsequently changed or have been superseded and should not be relied upon to be accurate or suitable after this date. This publication offers a general overview of its subject matter. It does not necessarily address every aspect of its subject or every product available in the market and we disclaim all liability to the fullest extent permitted by law. It is not intended to be, and should not be, used to replace specific advice relating to individual situations and we do not offer, and this should not be seen as, legal, accounting or tax advice. If you intend to take any action or make any decision on the basis of the content of this publication you should first seek specific advice from an appropriate professional. Some of the information in this publication may be compiled from third party sources we consider to be reliable, however we do not guarantee and are not responsible for the accuracy of such. The views expressed are not necessarily those of WTW. Copyright WTW 2023. All rights reserved.

Beijing

18th Floor, West Tower, Twin Towers,
B-12 Jian Guo Men Wai Avenue
East Chang'an Street
Chaoyang District
Beijing 100022
China
+86 10 5657 2288

Buenos Aires

San Martin 344
Floor 25
Ciudad Autonoma de Buenos
Aires C1004AAH Argentina
+54 11 5218 2100

Calgary

308-4th Avenue SW
Jamieson Place
Suite 2900
Calgary, Alberta T2P 0H7
Canada
+1 403 261 1400

Dubai

Business Central Tower
Tower A Floor 37
Dubai Media City
PO Box 500082
Dubai
United Arab Emirates
+971 4 455 1700

Houston

811 Louisiana Street
Suite 2200
Houston, Texas 77002
United States
+1 713 754 5400

Johannesburg

Illovo Edge
1 Harries Road, Illovo
Johannesburg 2196
South Africa
+27 11 535 5400

Lima

Avenida De La Floresta 497
San Borja 602, 603, 604
Lima
Peru
+51 1 700 0202

London

51 Lime Street
London, EC3M 7DQ
United Kingdom
+44 (0)20 3124 6000

Madrid

Paseo de la Castellana 36-38
6ª Planta
28036 Madrid
Spain
+34 914 23 34 00

Miami

1450 Brickell Avenue
Suite 1600 Floor 16
Miami, Florida 33131
United States
+1 305 854 1330

New York

200 Liberty Street
Floor 3, 6, 7
New York, New York 10281
United States
+1 212 915 8888

Oslo

Drammensveien 147 A
0277 Oslo
Norway
+47 23 29 60 00

Rio de Janeiro

Edifício Palácio Austregésilo de Athayde
Av. Presidente Wilson, 231
Room 501
Rio de Janeiro 20030-021
Brazil
+55 21 2122 6700

Santiago

Avenida Andrés Bello 2457
23rd Floor
Torre Costanera Center
7510689, Providencia, Santiago
Chile
+56 2 2386 4000

Singapore

21 Collyer Quay
Floor #09-101
Singapore, 049320
+65 6591 8000

Sydney

Level 16
123 Pitt Street
Sydney, New South Wales 2000
Australia
+61 29 285 4000

Tokyo

Hibiya Park Front 13F
2-1-6 Uchisaiwai-cho
Chiyoda-ku, Tokyo 100-0011
Japan
+81 3 6833 4600

About WTW

At WTW (NASDAQ: WTW), we provide data-driven, insight-led solutions in the areas of people, risk and capital. Leveraging the global view and local expertise of our colleagues serving 140 countries and markets, we help you sharpen your strategy, enhance organisational resilience, motivate your workforce and maximise performance. Working shoulder to shoulder with you, we uncover opportunities for sustainable success — and provide perspective that moves you. Learn more at [wtwco.com](https://www.wtwco.com).



[wtwco.com/social-media](https://www.wtwco.com/social-media)

Copyright © 2023 WTW. All rights reserved.
FPS4511986 WTW_95950-03/23

[wtwco.com](https://www.wtwco.com)

