

Национальная перестраховочная компания (НПК) провела первый обучающий семинар для журналистов страхового пула по основам перестрахования в понедельник. Встречу провели президент НПК Николай Галушин, члены наблюдательного совета НПК Андрей Юрьев, Ольга Крымова и Наталья Карпова в офисе компании.

НПК получила первую заработанную премию

Национальная перестраховочная компания (НПК) получила первую заработанную премию, то есть премию, по которой завершился срок страхования и не произошло страховых случаев, рассказал Николай Галушин в ходе обучающего семинара.

Он отметил, что в структуре сделок был заключен краткосрочный договор перестрахования — перевозка грузов. «Договор уже закончился, так что у компании есть первая заработанная премия», — сказал Н.Галушин.

По его словам, к настоящему моменту заключено около двух десятков договоров перестрахования, при этом много крупных проектов находится в проработке.

«Классический вариант — прямые страховщики начинают взаимодействовать с НПК до заключения договоров страхования, рассчитывая впоследствии передавать части ответственности по договорам страхования в НПК в перестрахование», — пояснил глава компании.

НПК уже сейчас предлагает рынку перестраховочную емкость по всем видам страхования. Учитывая, что основными перестраховщиками внутри страны являются прямые страховщики, у НПК есть ключевое преимущество по сравнению с прямыми страховщиками — она не является конкурентом тем, кто заключает договоры страхования, обладая только лицензией на перестрахование и предоставляя только перестраховочную поддержку, не рассчитывая получить себе договоры / клиентов на прямое страхование, разъяснил президент нацперестраховщика.

«Не хотелось бы при этом, чтобы НПК воспринималась местом, где можно исправить ошибки, совершенные андеррайтерами страховых компаний, например, когда принимается на страхование риск ненадлежащего качества или объект страхуется на неприемлемых для рынка условиях, в том числе по цене, и поэтому его предлагают в перестрахование в НПК», — подчеркнул Н.Галушин.

Он добавил, что сейчас в компанию поступает множество вопросов технического и смыслового характера — о том, как будет работать система перестрахования в НПК, к кому обращаться, формат переписки, нужны ли соглашения об условиях факультативного перестрахования и так далее.

НПК ориентируется на преобладание рисков имущественного страхования в портфеле в 2017 году

НПК ориентируется на преобладание рисков имущественного страхования в портфеле в 2017 году, что подтверждается и структурой договоров, заключаемых в этом году, сообщил Н. Галушин.

«На 2017 год запланированный объем сборов перестраховочной премии составляет 7,5 млрд руб. По нашим расчетам основной вес в сборах — более 60% — будет приходиться на перестрахование имущественных рисков», — отметил Н.Галушин.

Деления на санкционный или несанкционный бизнес в структуре портфеля при этом не делается, добавил он.

По словам президента компании, НПК готова работать напрямую со страховыми

компаниями, но также приветствует бизнес, который будет привлекаться в компанию с помощью брокеров.

«Этот бизнес может быть от российских и от международных компаний. У нас есть контакты, ведется работа с основными брокерами, действующими в РФ. С некоторыми брокерами подписаны соглашения о сотрудничестве», — сообщил Н.Галушин, добавив, что НПК находится в процессе получения статуса аккредитованного перестраховщика у международных брокеров. При этом несколько рисков, размещаемых брокерами, уже подписаны, отметил он.

НПК планирует диверсифицировать портфель по географическому принципу
НПК планирует диверсифицировать портфель рисков по географическому принципу, сообщил Н.Галушин в ходе семинара.

По его словам, компания не остановится на Белоруссии в качестве международного партнера. «Мы будем развивать компанию по всем направлениям — по видам страхования, искать новые точки приложения сил для развития рынка прямого страхования, расширять географию, не останавливаясь на рынке РФ, но и делая усилия в рамках СНГ и далее», — сказал он, отметив, что сейчас для нацперестраховщика «любая точка — это точка роста».

НПК будет рада любым способам привлечения бизнеса в компанию с рынков как российского, так и международных. Ключевым рынком для нас, безусловно, является рынок Российской Федерации. Но с точки зрения диверсификации портфеля, а также повышения узнаваемости бренда компании операции с зарубежными рынками по привлечению бизнеса на перестрахование в НПК будут системно осуществляться через взаимоотношения с иностранными брокерами, через участие в страховых конференциях в других странах, через получение статуса аккредитованного перестраховщика в странах, где такой статус требуется для осуществления операций с национальным рынком.

Источник: korins.ru, 14.11.2016