

Национальная перестраховочная компания (НПК), созданная в 2016 году для расширения внутренней перестраховочной ёмкости по санкционным рискам, входит в Новый год с первыми результатами по прибыли и готовится их улучшить в будущем году. О том, каких результатов удалось достигнуть и какую планку компании поставил единственный акционер Банк России в бизнес-плане, рассказал порталу Коринс.ру президент НПК Николай Галушин. Он также поделился своим видением ситуации на рынке в целом.

— Николай Владимирович, какие события 2016 года Вы бы назвали самыми выдающимися и переломными для страхового рынка в целом?

— К сожалению, основные активности на рынке страхования происходили вокруг темы ОСАГО. Да, безусловно, тема ОСАГО очень важна, но это не единственная важная тема развития российского рынка в целом. Куда более важными являются темы, которые предполагают развитие – страхование каско, которое просто уже несколько лет умирает, страхование жилья, страхование жизни, страхование рисков на селе, которые пока так и не приобрели массовый характер по-прежнему имея весьма скромные показатели по объему застрахованных посевных площадей.

Да, ОСАГО – это проблема выживания рынка, но выживание без развития тоже не существует.

Конечно, важным событием для российского рынка стало принятие закона о создании НПК, но все-таки появление государственной перестраховочной компании не смогло превзойти по популярности тему ОСАГО.

— Какая роль, по Вашему мнению, отведена НПК? Каковы были ожидания и какова реальность — Ваш взгляд снаружи и изнутри.

— НПК – перестраховочная компания. Как и от любого перестраховщика, от НПК ждут защиты, которую невозможно приобрести на других рынках. И здесь есть органическая роль НПК на страховом рынке РФ.

Но у НПК есть и еще одна роль – в рамках закона – участие в перестраховываемых российскими страховщиками рисках. Здесь очень важно, чтобы с самого начала рынок и НПК услышали друг друга, почувствовали необходимость друг в друге, а НПК смогла предоставить рынку тот уровень клиентского сервиса, который ожидается от надежного и качественного партнера.

— С какими результатами Вы выходите в Новый год? Оправдались ли ожидания по сборам, какова структура портфеля, размер чистой прибыли.

— Если уж откровенно, ожиданий по сборам на 2016 год практически не было, мы предполагали, что НПК сможет осуществить заключение нескольких договоров перестрахования, однако, работа приобрела массовый характер. Мы приняли участие как в факультативных, так и облигаторных размещениях.

При этом сотрудничество НПК с рынком, как можно было бы себе представить, совсем не ограничивалась перестрахованием санкционных рисков.

В структуре заключенных договоров доминирующую долю занимают имущественные виды страхования: СМР, авиация, грузы и т.д.

Прибыль компании по результатам 2016 года будет получена исключительно за счет инвестиционного дохода. Размер будет понятен по итогам закрытия года.

Ориентировочно более 500 млн руб. В 2017 года компания ожидает получение прибыли

и по страховой деятельности, ее общий размер запланирован на уровне 2,5 млрд руб.

— Согласован ли бизнес-план компании, какие его ключевые параметры?

— Наблюдательный совет одобрил бюджет НПК на 2017 год. Компания планирует собрать около 7,6 млрд руб. перестраховочной премии. Общая прибыль компании будет складываться из инвестиционной и по страховой деятельности.

Предполагаются существенные инвестиции в развитие ИТ инфраструктуры. Все остальные инвестиции – аренда офиса, ремонт офиса, покупка стандартного ИТ-решения для финансовой и страховой отчетности, мебель, оргтехника, транспортные средства – были произведены в 2016 году.

— Каких вызовов ждете от года наступающего?

— Мы являемся частью страхового рынка страны. Все, что будет происходить на рынке, прямо или косвенно будет затрагивать и НПК. В том числе и ОСАГО, учитывая возможные поправки, разрешающие перестрахование в ОСАГО. Мы ждем принятия закона о страховании жилья граждан от ЧС.

Но основная задача – обеспечить качественную поддержку российского страхового рынка. Далее, параллельно с этой задачей, стоит задача развития бизнеса компании как внутри страны, как и на зарубежных рынках.

В 2017 году необходимо также полностью завершить процесс формирования компании – принятие всех политик, прежде всего в области инвестиционной деятельности и управления рисками, а также построить взаимоотношения с Советом по перестрахованию для того, чтобы осуществлялся постоянный диалог, ориентированный на развитие рынка, создание новых видов страхования с последующей перестраховочной поддержкой со стороны НПК.

— Какие риски Вы видите после старта 10%-ной цессии? Каким может быть процент отказа со стороны НПК? Какой процент непередачи рисков прогнозируете?

— Мне бы очень хотелось, чтобы общее количество отказов было сведено к абсолютному минимуму. Ведь у нас задача не просто обеспечить сбор перестраховочной премии, но и собрать объективную информацию по видам страхования, по каждому сегменту, чтобы можно было представить рынку по итогам одного-двух лет работы НПК аналитику по фактическому страхованию и результату по каждому из сегментов российского страхового рынка. Отказы в таком случае делают общую аналитику менее качественной, потому что не дают увидеть историю страхования по таким договорам. Процент непередачи чреват негативными последствиями к нарушителям со стороны ЦБ. Поэтому предположу, что с 2018 года даже понятия такого (непередача) не будет существовать.

— Потенциальный размер "недобора" из-за облигаторных программ, переданных в этом году без участия НПК?

— Мы предположили, что ориентировочно 30% всех облигаторных программ, дата начала периода перестрахования которых приходится на 1 января, будет в 2017 году размещено без участия НПК. Это же касается и факультативно размещаемых рисков по договорам страхования с периодом начала ответственности с 1 января.

— В России сейчас существует несколько пулов, как самостоятельные единицы, так и, например, в рамках НССО, как с ними будет строиться сотрудничество?

— Мы не можем вступать в страховые пулы, потому что у нас есть лицензия только на перестрахование.

А в пулы НССО мы не можем вступить, потому что в законе об ОСОПО и ОСГОП

написано, что риски могут быть перестрахованы только у членов НССО, а НПК не может быть членом НССО, потому что у нас только на один вид страхования лицензия — на перестрахование.

Замкнутый круг.

В РАТСП вступать не хотим из-за солидарной ответственности членов пула.

В РЯСП — не можем, он состраховочный.

Будем вступать только в пул — РЯПП, российский ядерный перестраховочный пул.

Но только в него вступать тоже особой целесообразности нет, мы и без членства в нем получим риск в перестрахование.

— Каковы основные тренды всего перестраховочного рынка, прогнозы?

— Я предполагаю, что на рынке исходящего перестрахования будет скачок активности в четвертом квартале 2016 года. Это будет связано с попытками разместить часть рисков в перестрахование в большем объеме, чем годом раньше. Для некоторых компаний – абсолютно искусственно увеличившиеся объемы по исходящему перестрахованию.

В 2017 году рынок должен очиститься от присутствия в перестраховании той части, которая не предполагает передачу перестраховщику ответственности по рискам, а лишь передачу премии. Предположу, что объем рынка перестрахования уменьшится. При этом за счет появления НПК на рынке внутреннего перестрахования будет постепенно меняться география перестраховочных объемов – будут возрастать объемы перестраховочной премии, передаваемые в перестрахование внутри РФ.

Источник: korins.ru, 30.12.2016