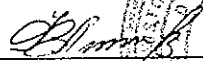
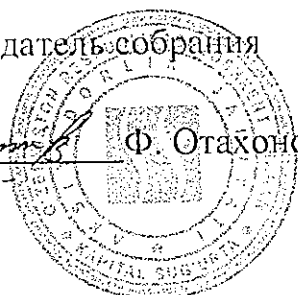


«УТВЕРЖДЕН»
годовым общим собранием акционеров
АО «KAPITAL SUG'URTA»
от 29 июня 2016 года

Председатель собрания


Ф. Отахонов



**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ
АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА
«KAPITAL SUG'URTA»
на 2016–2020 годы**

ТАШКЕНТ - 2016

РАЗДЕЛ 1. МИССИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Каждой организации и каждому члену трудового коллектива необходима цель, которая бы определяла смысл и содержание их деятельности. Новые этапы развития Страховой компании, новые задачи, стоящие перед компанией, предъявляют особые требования к каждому сотруднику, пониманию ими ценностей и принципов деятельности Страховой компании, которые отражены в его миссии.

Миссия Страховой компании – предоставляя надежную страховую защиту, мы заботимся о каждом, как о члене семьи.

Наш успех базируется на пяти основных приоритетах:

Мотивация. Акционеры, органы управления и руководство Страховой компании принимают на себя обязательство постоянно заботиться о духовном и материальном благополучии персонала, для того, чтобы персонал заботился о клиентах Страховой компании. Каждый человек переступающий порог Страховой компании должен видеть, слышать и осязать, что клиент это самое ценное, что у нас есть.

Партнерство. Мы развиваем партнерство во всех сферах деятельности, базируясь на принципах морали, доверия и уважения. Прозрачность, понятность и предсказуемость для общества и для каждого нашего контрагента, являются нашими ценностями.

Профессионализм. Мы привлекаем лучших специалистов всех направлений страховой деятельности, чтобы предоставить им безграничные возможности роста. Стимулирование профессионального совершенствования наших сотрудников является нашей ежедневной работой. Фактором, уравнивающим поощрение, является ответственность каждого работника Страховой компании за свои высказывания и поступки.

Лидерство. Приоритетами для нас являются – доминирование в секторе добровольного страхования, развитие международных отношений и инвестиций. нас интересуют новые территории и отрасли страхования.

Иновации. Мы в постоянном развитии, мы разрабатываем и внедряем самые современные страховые продукты. Каждая идея нашего сотрудника достойна внимания и поощрения. Преимущественная часть поступлений будет получена нами от услуг, которые ещё только в стадии зарождения и разработки. Каждым своим действием мы формируем свое будущее.

Высокие цели достигаются командой единомышленников, которых объединяет общая система ценностей. Наши ценности определяют тот набор правил и требований, которые мы предъявляем к каждому человеку, который является или хочет стать членом нашей команды. На основе этих ценностей создаются и поддерживаются взаимоотношения между сотрудниками, страхователями и другими бизнес-партнерами, акционерами и инвесторами.

Наши ценности:

Уважение к личности. Уважение прав и свобод любого человека, неукоснительное соблюдение и защита этих прав и свобод как первостепенные принципы повседневной деятельности Страховой компании. Уважение к личности подразумевает готовность принимать человека таким, какой он есть, стремление увидеть в человеке лучшие его проявления и внимание и готовность выслушать чужое мнение.

Клиентоориентированность. Добросовестное, своевременное и на наилучших условиях осуществление всех операций по страхованию клиентов, стремление к постоянному самосовершенствованию и новаторству, постоянный поиск новых видов

страхования и инвестиции и возможностей для наиболее эффективной работы Страховой компании.

Стремление к чемпионству. Это значит непрерывное развитие, стремление быть на шаг впереди конкурентов, быть лучшими, удерживать лидерские позиции и показывать стабильно высокие результаты.

Командность. Построение отношений с коллегами исключительно на основе взаимопонимания, доверия, взаимопомощи и солидарности, постоянный обмен профессиональными знаниями и практическим опытом.

Честность и неподкупность. Понимание того, что нечестным людям нет места в нашей Страховой компании, что любое непорядочное действие может привести к колоссальным потерям. Активное противодействие нанесению ущерба интересам Страховой компании, открытое обозначение своего мнения, честное обсуждение с командой всех сложностей и подводных камней.

РАЗДЕЛ 2. ВИДЕНИЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Современный и динамично развивающийся финансовый институт, надежный партнер своим клиентам.

Мы непрерывно оцениваем и повышаем уровень лояльности и удовлетворенности страхователей нашими услугами, постоянно совершенствуя продуктовую линейку и качество обслуживания с учетом изменяющихся потребностей клиентов в страховании.

Основу устойчивого роста Страховой компании мы видим в содействии развитию бизнеса и уменьшению рисков наших страхователей путем предоставления им комплексного страхового обслуживания на базе продуктовой линейки, включающей все современные страховые услуги, а также в персональном подходе к каждому страхователю.

РАЗДЕЛ 3. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

На сегодняшний день Страховая компания представляет собой универсальный финансовый институт, предлагающий своим клиентам широкий спектр страховых услуг, имеющий разветвленную филиальную и агентскую сеть, а также репутацию ответственной и надежной страховой компании. Многолетний опыт работы позволил Страховой компании сформировать значительный клиентский портфель.

Страховая компания демонстрирует стабильный рост масштабов объема оказываемых услуг и по итогам первого квартала 2016 года сумел войти в шестерку страховых компаний по сбору страховой премии.

Согласно данным Министерства финансов Республики Узбекистан в течение 1-го квартала 2016 года страховые компании Узбекистана собрали страховые премии в размере 163,9 млрд. сумов. Данный объем премий был собран 29 страховыми компаниями, из которых 3 осуществляли деятельность в отрасли страхования жизни.

Темпы роста объема страховых премий по итогам 1-го квартала 2016 года составили 22,4%. Положительная динамика роста объемов премий наблюдалась у большинства страховых компаний. Стоит также отметить динамичный рост поступлений по компаниям, работающим в отрасли страхования жизни. Так, за рассматриваемый период тремя компаниями, осуществляющими деятельность в этой отрасли, были собраны премии в размере 12,6 млрд. сумов, что превышает показатель за аналогичный период предыдущего года на 75,6%. Соответственно доля этих компаний в совокупных премиях по рынку составила 7,7%. Аналитики отмечают, что подобная тенденция отражает

развитие видов страхования жизни и является положительным индикатором для страховой сферы в целом.

Анализ состава премий показывает, что за рассматриваемый период темпы роста премий по обязательному и добровольному страхованию не сильно отличались от среднерыночного показателя. По итогам 1-го квартала 2016 года премии по добровольному страхованию выросли на 21,9% и достигли 107,5 млрд. сумов, а по обязательному страхованию премии составили 56,4 млрд. сумов, что превышает показатель предыдущего года на 23,8%.

Тем не менее, добровольное страхование остается преобладающим видом страхования на рынке - его доля в совокупных премиях составила 65,6%, а доля обязательного страхования соответственно 34,4%.

Анализ состава добровольных видов страхования показывает, что рынок добровольного страхования является довольно диверсифицированным. По итогам 1-го квартала наибольшая доля или 34,6% премий по добровольному страхованию приходилась на страхование имущества. В абсолютном значении объем премий по добровольному страхованию имущества составил 37,2 млрд. сумов. Следующим видом, имеющим значительную долю на рынке добровольного страхования, является комбинированное страхование. Данный вид страхования предоставляет комплексные страховые продукты, которые включают в себя два или более видов страхования. Так, за рассматриваемый период по комбинированным видам страхования компании собрали премии в размере 23,5 млрд. сумов, что составляет 21,9% от объема премий по добровольному страхованию.

На рынке добровольного страхования значительные доли также имеют такие виды страхования как личное страхование (17,6%) и страхование автотранспортных средств. Доли премий по остальным видам страхования не превышали 9,0%. В частности, доля премий по обязательному страхованию строительно-монтажных рисков (ОС СМР) составила 8,2%, доля премий по обязательному страхованию гражданской ответственности за причинение вреда жизни, здоровью и (или) имуществу других лиц и окружающей среде в случае аварии на опасном производственном объекте (ОСГО ОПО) – 5,1%, по обязательному страхованию гражданской ответственности перевозчиков – 3,4% и по другим видам страхования – 2,6%.

Страховая компания придерживается высоких стандартов корпоративного управления и соблюдает следующие принципы:

защита прав акционеров и повышение эффективности деятельности в интересах всех групп акционеров;

контроль над существующей стратегией и активами Страховой компании;

информационная прозрачность;

повышение уровня персонального менеджмента.

Страховая компания представляет собой современную, быстроразвивающуюся компанию, в которой уважают личность и ценят лучшие человеческие качества и черты. Успех страховой компании складывается из усилий сотрудников различных подразделений, направленных на достижение общих целей лидерства в сфере страхования.

На сегодняшний день Страховой компанией проведена большая работа, которая обеспечила формирование **основных конкурентных преимуществ Страховой компании**, а именно:

качество проверенное временем, 23 летний опыт работы на финансовом рынке Узбекистана;

дружелюбное отношение в обслуживании – высококвалифицированная команда специалистов, с индивидуальным подходом к каждому клиенту как к члену семьи;

экономия времени клиентов – самая оперативная и справедливая система страховых выплат;

постоянная забота о своих клиентах - круглосуточный центр обслуживания клиентов, который находится в режиме он-лайн 24 часа в сутки, 7 дней в неделю и 365 дней в году;

надежность – финансовая устойчивость Страховой компании подтверждена национальным рейтингом «uzA+», выделенными активами Страховой компании, грамотной диверсификацией рисков и перестрахованием у мировых лидеров.

Учитывая тенденции социально-экономического развития страны и достигнутый уровень развития. **Страховая компания видит следующие возможности:**

развитие страховой грамотности населения республики, предоставляющее возможность обслуживания дополнительных групп потребителей;

низкая насыщенность региональных рынков страховых услуг;

активное развитие дистанционного предоставления страховых услуг, он-лайн страхования;

усиление позиций в обслуживании субъектов малого бизнеса в регионах по всему спектру страховых услуг за счет развития продуктового предложения.

В то же время работа Страховой компании на сегодняшний день связана с некоторыми недостатками, без преодоления которых нельзя говорить о реализации его потенциала развития. К ним относятся:

низкая эффективность использования важнейших конкурентных преимуществ Страховой компании: сети продаж и клиентской базы, что связано с недостаточной организацией клиентской работы и неразвитыми навыками продаж;

недостаточная унификация бизнес-процессов, что делает затруднительным процесс внедрения современных информационных технологий.

РАЗДЕЛ 4. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Стратегическая цель Страховой компании – утвердиться на позициях современного, инновационного и динамично развивающегося финансового института, надежного партнера своим клиентам.

Дальнейшее развитие Страховой компании будет сфокусировано на следующих основных направлениях преобразований:

- внедрения современной системы корпоративного управления;
- совершенствования организационно-управленческой структуры;
- совершенствования HR –менеджмента;
- внедрения комплексной интегрированной информационной системы;
- совершенствования страховой деятельности;
- регулярной оценки эффективности деятельности.

Реализация стратегии развития позволит Страховой компании укрепить позиции на рынке страховых услуг. **В рамках стратегии Страховой компании ставит перед собой цели по трем основным направлениям:**

Финансовые результаты: увеличение объема прибыли к концу 2020 года не менее чем в два раза.

Положение на рынке: укрепление конкурентных позиций на рынке страховых услуг и занятие лидирующей позиции в первой тройке страховых компаний Республики Узбекистан.

Качественные показатели развития: лучшие навыки в области клиентской работы, лидерство по качеству обслуживания, современная система управления рисками, корпоративная культура, разделяемая всеми сотрудниками Страховой компании, высококвалифицированный персонал, узнаваемый «позитивный» бренд, высокая степень доверия клиентов.

РАЗДЕЛ 5. БИЗНЕС – СТРАТЕГИЯ

Клиентская политика.

Страховая компания продолжит реализовывать клиентоориентированную модель бизнеса, позволяющую полностью удовлетворять потребности клиента в страховых услугах, развития розничного страхования при поддержании рентабельности операций на достаточном уровне.

Главная задача Страховой компании в проведении клиентской политики состоит в активном формировании устойчивой клиентской базы с постоянной тенденцией ее расширения, и изучении потребностей клиентов для последующего формирования предложений, ориентированных на максимальное удовлетворение нужд клиентов.

Розничный бизнес.

Основными задачами развития розничного бизнеса Страховой компании являются увеличение объемов страховых премий в счет развития добровольного страхования, коробочных страховых продуктов.

Стратегия Страховой компании в части розничного бизнеса будет сосредоточена на следующих основных направлениях:

интенсивное развитие всех каналов продаж и обслуживания – формирование многофункциональной системы обслуживания страхователей, потерпевших за счет перевода большей части операций в автоматизированные каналы продаж и обслуживания. В частности, данное направление работ предусматривает:

дальнейшее усовершенствование автоматизированно-информационных систем «KAPITAL-ONLINE» и «KAPITAL-OSGOVTS»;

создание широкой сети торговых точек, разветвленной агентской сети, развитие функциональности средств доступа к услугам Страховой компании через удаленные каналы, включая интернет и мобильную связь;

активное развитие каналов партнерских и корпоративных продаж, как приоритетных направлений по дополнительному расширению клиентской базы и глубины взаимоотношений с клиентом.

Корпоративный бизнес.

На рынке работы с юридическими лицами Страховая компания планирует существенно укрепить свои конкурентные позиции. В основе предполагаемого укрепления рыночных позиций Страховой компании лежит как увеличение охвата клиентской базы, так и повышение интенсивности клиентских взаимоотношений с уже существующими клиентами.

В корпоративном бизнесе Страховая компания, в первую очередь, ориентируется на обслуживание предприятий малого бизнеса. Предоставление страховых услуг малому бизнесу, занимающему основную долю в портфеле Страховой компании, является

стратегическим направлением в корпоративном сегменте. При этом Страховая компания заинтересована как в росте количественных показателей заключенных договоров страхования и объема страховых премий, так и в совершенствовании существующих продуктов и разработке новых решений в ответ на изменения потребностей клиентов.

Стратегия Страховой компании в части корпоративного бизнеса будет сосредоточена на следующих основных направлениях:

1. Построение лучшей системы организации обслуживания корпоративных клиентов. За счет максимальной концентрации на потребностях клиента Страховая компания обеспечит предоставление комплексного обслуживания и высокое качество предоставляемых услуг, повысит эффективность работы с клиентом за счет повышения качества планирования операций с клиентом и их экономической результативности.

2. Развитие продуктового ряда будет нацелено на обеспечение возможности продажи клиентам всей линейки страховых продуктов. Существующие продукты будут модифицированы с целью улучшения качества обслуживания клиентов, внедрения гибкой тарифной политики по предлагаемым страховым продуктам с учетом риска конкретного договора страхования.

Новые продукты будут запускаться исходя из их рыночного потенциала и возможностей Страховой компании.

3. Оптимизация процессов предоставления страховых услуг будет направлена на их упрощение, стандартизацию и автоматизацию. Это позволит повысить эффективность процесса заключения договора страхования, облегчить документооборот, оптимизацию процесса рассмотрения и урегулирования страховых событий, формализовать систему аналитической оценки по ряду страховых продуктов, повысить качество анализа рисков.

Капитал и финансовый результат.

Страховая компания определяет для себя следующие финансовые цели на период реализации Стратегического плана развития:

(тыс.сум)

Показатели	Факт на 01.01.2016г.	Стратегические цели				
		2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Активы	53 650 980.0	57 943 058.4	62 578 503.0	67 584 783.2	72 991 565.9	78 830 891.2
Основные виды страхования:	26 967 718.5	33 709 648.1	42 137 060.1	52 671 325.1	65 839 156.4	82 298 945.5
ОСГОВТС	7 554 606.1	9 443 257.6	11 804 072.0	14 755 090.0	18 443 862.5	23 054 828.2
ОСГОР	951 509.6	1 189 387.1	1 486 733.8	1 858 417.3	2 323 021.6	2 903 777.0
Добровольное автострахование	9 035 002.6	11 293 753.3	14 117 191.6	17 646 489.5	22 058 111.8	27 572 639.8
ДМС	365 215.3	456 519.1	570 648.9	713 311.1	891 638.9	1 114 548.6
ОСГОП	4 062.4	5 078.0	6 347.5	7 934.4	9 918.0	12 397.5
Другие виды	9 057 322.4	11 321 653.0	14 152 066.3	17 690 082.8	22 112 603.5	27 640 754.4
Инвестиции	32 862 239.0	36 148 462.9	41 570 732.4	45 727 805.6	50 300 586.2	55 330 644.8

РАЗДЕЛ 6. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

6.1. Оптимизация кадрового потенциала

Целью работы в данном направлении является создание эффективной высокопрофессиональной команды сотрудников на всех уровнях Страховой компании. Для этого представляется целесообразным реализация следующих направлений:

- привлечение подготовленных специалистов-профессионалов страхового дела;
- совершенствование системы мотивации труда сотрудников предусматривающей сочетание материальных и социальных способов мотивации;
- организация централизованного обучения сотрудников Страховой компании, а также страховых агентов, направленного на распространение положительного опыта, достигнутого отдельными подразделениями в различных направлениях страхования;
- осуществление ротаций сотрудников, т.е. осуществление должностных перемещений сотрудников внутри Страховой компании как по горизонтали, так и по вертикали;
- усовершенствование процедуры периодических аттестаций;
- внедрение ежегодной программы приема наиболее одаренных выпускников ВУЗов Республики Узбекистан для обучения их страховому делу;
- организация обучения в курсах повышения квалификации с целью подготовки квалифицированных кадров для Страховой компании.

Также в целях повышения квалификации сотрудников с применением инновационных методов, планируется проведение семинаров-тренингов, в основном дистанционных (тесты, обучение).

6.2. Активизация организации курсов, направленных на повышение квалификации работников.

Компания намерена в 2016 году уделить большое внимание повышению квалификации специалистов. Для реализации данного направления планируется, на постоянной основе, организация учебных курсов, семинаров и тренингов для специалистов и страховых агентов в Страховой компании и его обособленных подразделениях.

6.3. Совершенствование организации работы агентской сети.

На данном этапе развития национального рынка страхования основным каналом распространения страховых услуг являются активные продажи, т.е. когда продавцы услуг сами обращаются к потенциальным потребителям. Противоположная ситуация наблюдается, когда каналом распространения страховых услуг являются, так называемые пассивные продажи (при развитых системах страхования ОСГО, медицинского страхования и др.), т.е. когда потребители сами обращаются к страховым компаниям. Таким образом, в настоящее время дальнейшее расширение масштабов деятельности Страховой компании связано с расширением и активизацией использования агентской сети.

Дальнейшее совершенствование системы организации работы с агентами связано с осуществлением мероприятий по следующим основным направлениям:

Подготовка/переподготовка и обеспечение необходимыми материалами страховых агентов.

В рамках данного направления необходимо:

- организация учебных курсов, семинаров, тренингов, включающих психологические аспекты проведения переговоров с клиентами, соблюдения корпоративной бизнес этики, достижения максимального результата;
- обеспечение страховых агентов полным набором документов, сопутствующих к заключению договора страхования;
- обеспечение страховых агентов рекламными материалами необходимого ассортимента и в требуемом количестве;

- разработка типовых инструкций для работы страховых агентов, что предполагает внедрение системы персонального сопровождения заключенных при содействии страховых агентов договоров страхования.

□ **Привлечение новых страховых агентов.**

При реализации данного направления необходимо учесть, что наиболее выгодной для Страховой компании формой сотрудничества со страховыми агентами является работа с агентами, организованными в форме индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. Именно при такой форме сотрудничества достигается экономия средств Страховой компании за счет минимизации налогового бремени. Единственным препятствием является достаточно высокая стоимость, которую необходимо ежемесячно заплатить агенту для получения соответствующего патента на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности (до 5 мин.з/п. в зависимости от региона).

В рамках реализации данного направления необходимо:

- проведение разъяснительной работы среди агентов обеспечивающих значительные поступления по вопросу экономической целесообразности работы в качестве индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица:

- экономическое стимулирование привлечения агентов – индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, за счет более выгодных по сравнению со штатными сотрудниками Страховой компании условий материального вознаграждения:

- обеспечение более привлекательных условий работы для успешно работающих агентов конкурирующих страховых компаний.

□ **Совершенствование системы взаиморасчетов с агентами.**

В рамках реализации данного направления необходимо:

- обеспечение максимально прозрачных и справедливых условий оплаты агентам комиссионного вознаграждения:

- пересмотр/оптимизация размера комиссионного вознаграждения агента в зависимости от вида и формы страхования.

РАЗДЕЛ 7. РАЗВИТИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Корпоративное управление.

Непрерывное развитие и постоянное совершенствование системы корпоративного управления в соответствии с лучшей мировой практикой и интересами акционеров остается одной из ключевых гарантий успешного выполнения Стратегического плана развития Страховой компании.

Основными целями совершенствования корпоративного управления являются повышение, создание и развитие механизмов для принятия решений органами управления Страховой компании как акционерного общества, повышение его инвестиционной привлекательности, а также повышение качества работы и культуры деятельности Страховой компании, снижение связанных с ней рисков.

Основными направлениями совершенствования системы корпоративного управления являются:

приведение существующих локальных актов Страховой компании в соответствие с признанной практикой корпоративного управления:

совершенствование практики раскрытия информации. Прозрачность является одним из инструментов реализации основных принципов надлежащего корпоративного управления:

совершенствование системы внутреннего контроля путем повышения эффективности управления Страховой компанией и его структурными и обособленными подразделениями, соблюдения сотрудниками Страховой компании требований законодательства Республики Узбекистан и норм профессиональной этики, локальных актов Страховой компании, определяющих его политику и регулирующих его деятельность.

Страховая компания стремится к повышению эффективности работы всех органов управления, в том числе через оптимизацию процессов взаимодействия.

Управление персоналом.

Трудовой коллектив Страховой компании был и останется его основным активом и конкурентным преимуществом. Кадровая политика Страховой компании направлена на раскрытие потенциала каждого сотрудника. Планируемые изменения в процессах и организации работы окажут существенное влияние на требования, которые Страховая компания будет предъявлять к своим сотрудникам, и приведут к увеличению спроса подразделений на высококвалифицированные кадры и углублению специализации сотрудников.

Ключевой задачей является создание современной системы управления человеческими ресурсами, включающей обучение, карьерный рост, развитие навыков и самосовершенствование. Для этого Страховая компания выстроит прозрачные и эффективные системы планирования карьеры и профессионального роста, ротации сотрудников и управления кадровым потенциалом.

Страховая компания определяет для себя следующие принципиальные подходы по развитию системы отбора и подготовки персонала:

использование прямого подбора персонала и каналов аутсорсинга для привлечения квалифицированных кадров;

построение системы подготовки управленческих кадров и ключевых сотрудников, обеспечивающей на постоянной основе общепрофессиональную и специальную подготовку;

организация системы подготовки специалистов на принципах быстрого обучения, обеспечивающей подготовку и переподготовку большого числа специалистов разной квалификации в максимально короткие сроки с целью обеспечения бесперебойного функционирования текущих бизнес-процессов.

Система мотивации является важнейшим рычагом решения стоящих перед Страховой компанией задач. Ее изменения будут направлены на рост прозрачности и объективности системы оплаты труда, усиление зависимости вознаграждения от результатов работы конкретного сотрудника, унификации принципов материального стимулирования по всей системе Страховой компании.

Результатом оптимизации бизнес-процессов в Страховой компании должен стать существенный рост эффективности систем управления, который создаст возможности для высвобождения трудовых ресурсов. Эти ресурсы будут задействованы для обеспечения обработки большего объема операций Страховой компании без увеличения численности персонала, а также для улучшения качественных характеристик работы, в частности улучшения качества обслуживания и повышения объема продаж.

Система управления рисками и внутренний контроль.

Стратегия управления рисками направлена на поддержание устойчивости бизнеса Страховой компании, сохранности его активов, обеспечение стабильности работы всех систем и снижение уровня возможных потерь. Развитие и совершенствование системы риск - менеджмента, адекватной бизнес - задачам Страховой компании, масштабу и размерам принимаемых в ходе текущей деятельности рисков, находится в постоянном фокусе внимания Страховой компании.

Страховая компания в управлении рисками будет ориентироваться на нормативные требования Министерства финансов Республики Узбекистан. Страховая компания в своей деятельности продолжит применять риск - ориентированный подход, основанный на анализе процессов. Особое внимание будет уделяться своевременному выявлению рисков, их идентификации, оценке размера влияния и вероятности реализации.

Страховая компания продолжит совершенствовать систему управления рисками. Совершенствование системы управления рисками является важной задачей, необходимой для обеспечения реализации стратегии в области развития бизнеса.

Развитие информационных технологий

С учетом растущей быстрыми темпами сферы информационно-коммуникационных технологий, значительным прогрессом в получении доступа в интернет предприятиями различных форм собственности, органами государственной власти, научно-образовательными учреждениями и индивидуальными пользователями, компанией разработано и внедрено новое программное обеспечение, позволяющее в on-line режиме осуществлять учет договоров, расчет страховых резервов по ним, оперативное отражение в бухгалтерском учете.

Система работает по передовым интернет технологиям, вся информация о страховой и финансовой деятельности, кадровой политике Страховой компании накапливается в единой базе данных.

Система содержит блоки:

1. Страховая деятельность (учет поступлений страховых премий, формирование страховых резервов и т.п.);
2. Перестраховочная деятельность;
3. Страховые выплаты;
4. Кадровое дело;
5. Бухгалтерский учет;
6. Инвестиционная деятельность;
7. Аналитика, прогноз и выполнение;
8. Доходы и расходы страховой компании в разрезе региональных подразделений;
9. Экспорт – импорт данных.

Введение данной программы позволяет обеспечить:

- повышение качества, прозрачности и оперативности управленческой и финансовой отчетности;
- централизацию информации из разных источников;
- сокращение операционных расходов за счёт исключения дублирующих функций;
- минимизацию ручной обработки данных путём унификации справочников и обеспечения однократного ввода полных, непротиворечивых данных;
- снижение операционных рисков;
- сокращение времени на формирование отчетности;
- оптимизацию бизнес-процессов подготовки отчетности;
- повышение надёжности защиты информации за счёт централизованного управления доступом к конфиденциальным данным;
- оперативное отражение в бухгалтерском учете операций, в том числе:
 - ежедневной информации отчета о прибылях и убытках
 - анализ отчета о прибылях и убытках в любом разрезе

- оперативное составление статистической и другой отчетности
 - контроль денежных потоков;
 - расходов по компании в целом, а также в разрезе регионов.
 - расчет страховых резервов в автоматическом режиме;
 - принятие соответствующих оперативных мер при выявлении недостатков;
 - оперативный и качественный анализ деятельности компании по всем направлениям
- и принятие на его основе своевременных и стратегических решений:
- другие преимущества.

В результате внедрения данной системы планируется консолидировать бизнес процессы в Страховой компании, сократить время обработки информации до 20%, также уменьшить риски, связанные с ошибками в налогообложении на 20%. Система позволит на 60% уменьшить вероятности ошибок при заполнении страховых полисов и обеспечить экономию расхода бумаги на 10%.

Развитие альтернативных каналов продажи услуг

Представляется целесообразным разработать и внедрить продажи страховых полисов на основе совершенствования разработанного корпоративного сайта Страховой компании. Данный шаг позволит:

- обеспечить доступность широким группам потенциальных потребителей информации о самой Страховой компании и предлагаемых услугах;
- обеспечить подробную информацию об условиях страхования по различным видам страхования, расчет тарифов страхования и т.д.;
- обеспечить информационно-разъяснительную работу путем ответов на наиболее часто задаваемые вопросы по страхованию и на присылаемые индивидуальные запросы;
- принимать заявки от потенциальных потребителей на заключение договоров страхования;
- обеспечить информацию о финансовом состоянии Страховой компании для потенциальных клиентов и инвесторов.

РАЗДЕЛ 8. ОРГАНИЗАЦИЯ МОНИТОРИНГА И КОНТРОЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ

Во исполнение целей и задач плана стратегического развития Страховой компании будут разрабатываться текущие оперативные планы, которые должны полностью соответствовать основным положениям настоящего документа. Разрабатываемые текущие оперативные планы утверждаются Наблюдательным советом Страховой компании или Исполнительным органом в зависимости от их полномочий.

Ежеквартально Исполнительный орган отчитывается перед Наблюдательным советом о ходе выполнения бизнес-плана, ежегодно – о ходе исполнения плана стратегического развития Страховой компании, а в свою очередь Наблюдательный совет ежегодно отчитывается перед Общим собранием акционеров Страховой компании.