«УТВЕРЖДЕНО»
Решением собрания акционеров
СП АО “Semurg Insurance”
19.08.2022 г.
Протокол № 20 от 23.08.2022
_____Лаврищев Г.Э.

Стратегия развития

СП АО “SEMURG INSURANCE”

на период на 2022 – 2025 годы

Ташкент 2022 г.

Содержание

Стратегия развития ... 1
СП АО “SEMURG INSURANCE” ... 1
на период на 2022 – 2025 годы ... 1
Введение ... 3
Раздел 1 Анализ текущего состояния ... 4
Анализ внешней среды ... 4
Анализ положения Компании на рынке ... 4
Анализ потребителей ... 4
SWOT анализ ... 5
Раздел 2 Миссия и ценности Компании ... 6
Раздел 3 Стратегические цели и задачи ... 7
Раздел 4 Стратегические направления деятельности ... 8
Бизнес-стратегия ... 8
Кадровая политика ... 9
Раздел 5 Организация мониторинга и контроля реализации стратегии ... 9

Введение

Стратегия развития СП АО “Semurg Insurance” (далее Компания) на 2022-25 годы разработана с учетом стратегических целей и задач Компании, приоритетных направлений экономического развития Республики Узбекистан и определяет долгосрочные и среднесрочные перспективы в деятельности Компании.

При разработке Стратегии развития Компании (далее Стратегия) на период до 2025 года учитывались положения следующих документов:

- Гражданский Кодекс Республики Узбекистан Глава 52
- Закон Республики Узбекистан «О страховой деятельности» от 05 апреля 2002 года №358-II
- Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-618 от 10 апреля 2007 года «О мерах по дальнейшему реформированию и развитию рынка страховых услуг»
- Постановление Кабинета Министров № 413 от 27 ноября 2002 года «О мерах по дальнейшему развитию рынка страховых услуг»
- Устав Компании

Настоящая Стратегия определяет миссию, стратегические направления, цели и задачи развития, ключевые показатели деятельности Компании на период 2022 – 2025.

Раздел 1 Анализ текущего состояния

Анализ внешней среды

По итогам 1 полугодия 2022 г. сумма страховых сборов составила 2,8 трлн. сум страховых премий, что составляет прирост в размере 165% рост относительно показателей за аналогичный период предыдущего года. Общий объем страховых выплат составил 1,2 трлн сум, что составляет рост в размере 140% относительно показателей 1 полугодия 2021 года.

Динамика объема страховых выплат демонстрирует, что по итогам первого полугодия 2022 года темп роста страховых выплат ниже темпа роста сбора страховых премий.

Анализ положения Компании на рынке

Объем страховых премий СП АО «Semurg Insurance» за первое полугодие 2022 года составил 15 211 млн сум, что на 161,1% выше аналогичного периода в 2021 году и составляет 0,8% от общего объема страховых премий на рынке страхования Республики Узбекистан. По результатам за первое полугодие 2022 СП АО «Semurg Insurance» занимает 23 место среди всех страховых компаний Узбекистана.

Объем страховых выплат за первое полугодие 2022 года составил 4 033 миллиона сум, что на 48,9% выше аналогичного периода в 20221 году и составляет 0,94% от общего объема страховых выплат. Уровень убыточности компании составил 27%, что на 5% выше по сравнению со среднерыночным уровнем убыточности на уровне 22%.

Анализ потребителей

Компания предоставляет услуги общего страхования физическим и юридическим лицам. Основными направлениями деятельности являются следующие виды страхования.

Юридические лица:

- корпоративное автострахование
- страхование агропромышленных рисков
- страхование имущества и ответственности юридических лиц
- страхование от несчастного случая для сотрудников юридических лиц
- добровольное медицинское страхование для сотрудников юридических лиц
- страхование грузов
- страхование в сфере энергетики
- страхование оборудования
- страхование строительно-монтажных рисков

Физические лица:

- обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств
- комплексное Автомобильное Страхование, Кроме Ответственности
- добровольное медицинское страхование

- страхование имущества
- страхование выезжающих за рубеж

Основной целью Компании является увеличение и развитие клиентской базы, для чего на регулярной основе проводится комплекс маркетинговых исследований, включающий в себя сбор, обработку и анализ информации относительно потребностей потенциальны клиентов страховых услуг. На основе полученной информации Компания принимает решения о тактических шагах в области продуктовой линейки, ценообразования, рекламы и PR, а также модели распространения страховых услуг для достижения стратегических целей Компании.

SWOT анализ

Сильные стороны Компании

- международный опыт и экспертиза
- доступ к международным страховым технологиям и know-how
- долгосрочное партнерство с международными лидерами в области перестрахования
- внедренные международные стандарты
- уникальные продукты на рынке

Слабые стороны Компании

- малоизвестный бренд в силу молодости Компании
- текучка кадров

Возможности для Компании на рынке

- Уникальные международные продукты для сельскохозяйственной отрасли
- Рост спроса на страховые услуги среди юридических и физических лиц
- Развитие направления банковского страхования

Риски для Компании на рынке

- Нестабильное финансовое положение клиентов
- Более быстрый рост объема страховых выплат по сравнению с динамикой сбора страховых премий

Раздел 2 Миссия и ценности Компании

Миссия Компании – обеспечение надежной финансовой защиты, благодаря внедрению международного опыта страхования в каждый аспект нашей деятельности.

В нашей работе мы придерживаемся наших ценностей, которые являются основой для выстраивания всех бизнес-процессов в Компании, они помогают нам в достижении наших целей и задач. Каждый сотрудник, присоединяющийся к нашей команде, должен разделять наши ценности и понимать, как он сможет реализовать их в своей работе.

Профессионализм. Для работы в нашей компании мы привлекаем лучших специалистов, обладающих релевантным опытом, международной экспертизой и высокими деловыми и личностными качествами. Мы создаем для своих сотрудников все условия для дальнейшего профессионального роста и развития.

Инновации. Мы находимся в авангарде страхового рынка, перенимая лучшие международные практики в области разработки страховых продуктов и реализации инновационных технологических решений для оптимизации наших бизнес-процессов.

Командный дух. Мы считаем, что только в команде единомышленников, где опыт, умения и знания каждого дополняют друг друга, мы сможем добиться поставленных задач.

Раздел 3 Стратегические цели и задачи

Стратегическая цель Компании – занять лидирующие позиции в области общего страхования на рынке Узбекистана и сформировать имидж надежного партнера, обладающим международным опытом и доступом к инновационным страховым технологиям.

Основные задачи Компании

- Развитие направления страхования рисков агропромышленного сектора
- Развитие направления банковского страхования
- Региональная экспансия
- Проведение эффективной рекламной и PR кампании, нацеленной на повышение узнаваемости бренда
- Повышение лояльности клиентов
- Поддержание международных стандартов во всех сферах деятельности компании
- Внедрение инновационных технологических решений
- Оптимизация бизнес-процессов
- Развитие сильного HR бренда компании
- Создание высокоэффективной профессиональной команды

Раздел 4 Стратегические направления деятельности

Бизнес-стратегия

Розничный бизнес

Основной задачей развития розничного бизнеса Компании является увеличение объемов страховой премии за счет развития добровольного страхования по таким направлениям, как медицинское страхование, страхование имущества, страхование путешественников, страхование КАСКО И ОСГОВТС.

Стратегия по достижению поставленных задач включает в себя дальнейшее расширение регионального присутствия, усиление маркетинговых активностей, нацеленных на построение имиджа Компании, а также активное развитие каналов партнерских продаж, в том числе посредством интеграции модулей продаж страховых услуг Компании с модулями внешних партнеров.

Корпоративный бизнес

Основной задачей развития корпоративного бизнеса Компании является достижение лидерских позиций в области страхования агропромышленных рисков. Предоставление страховых услуг фермерским предприятиям является стратегическим направлением в корпоративном сегменте, при этом Компания заинтересована как в росте количественных показателей заключенных договоров страхования, выражающихся в объеме собранных страховых премий, так и в росте качественных показателей, таких как совершенствование существующих продуктов агрострахование и разработке новых продуктов в ответ на конъюнктурные изменения рыночных условий.

Стратегия по достижению поставленных задач в области корпоративного бизнеса включает в себя развитие продуктового ряда и оптимизация процесса предоставления страховых услуг за счет дальнейшего внедрения международного страхового опыта и know-how.

Банковское страхование

Основными задачами развития банковского страхования являются достижение лидерских позиций в этом направлении, увеличение объемов страховой премии и формирование имиджа надежного партнера для банковских организаций.

Стратегия по достижению поставленных задач включает в себя расширение портфеля предлагаемых страховых программ для распространения через банковскую сеть, разработка мотивационной программы для банковских сотрудников, оказание методологической поддержки банкам-партнерам, использование возможности доступа к международным технологическим решениям в области интеграции страховых и банковских информационных систем, а также проведение ряда маркетинговых и PR активностей, нацеленных на формирование имиджа надежного партнера для банков в области банковского страхования.

Стратегия по достижению основной финансовой задачи компании включает в себя совершенствование процесса оказания финансовых услуг клиентам, оптимизацию использования основных и оборотных средств и повышение эффективности инвестиционной деятельности.

Кадровая политика

Основной задачей кадровой политики Компании является создание высокоэффективной команды профессионалов в области страхового дела, которые обеспечивают высокое качество обслуживания клиентов Компании и бесперебойную качественную работу всех подразделений на пути достижения стратегических целей и задач Компании.

Раздел 5 Организация мониторинга и контроля реализации стратегии

В целях контроля реализации стратегии по достижению поставленных целей и задач в Компании будут разработана система ключевых метрик по каждому отделу, которые позволят отслеживать эффективность работы, тренды и зависимости, а также своевременно реагировать на изменения. Данная система будет утверждена Наблюдательным советом Компании, который будет отслеживать ход выполнения бизнес-плана на ежеквартальной основе и ход выполнения стратегического плана развития на ежегодной основе. В свою очередь Наблюдательный совет будет ежегодно отчитываться перед общим собранием акционеров Компании.