

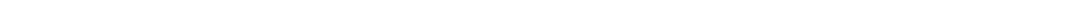


БИЗНЕС ПЛАН

**Акционерного общества
«Страховая компания «SQB Insurance»»**

на 2025 год

(с учетом перестрахования и обязательных видов страхования)



Ташкент – 2024г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

I. ВВЕДЕНИЕ.....	3
1.1. Общая характеристика АО «СК «SQB Insurance».....	3
1.2. Цель Бизнес плана развития.....	6
1.3. Состояние страхового рынка Узбекистана	8
II. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КОМПАНИИ НА 2025 ГОД.....	16
2.1. Цели и приоритетные направления	16
2.2. Страховая деятельность.....	16
2.3. Финансовая (инвестиционная) деятельность.....	21
2.3.1. Страховые резервы и страховые выплаты	21
2.3.2. Инвестиционная деятельность.....	22
2.4. Тарифная политика и стратегия распределения рисков.....	23
2.5. Маркетинговые цели и стратегия продвижения на рынке.....	25
2.6. Совершенствование организации бизнес-процессов.	26
2.7. Развитие информационно - коммуникационных технологий.....	28
2.8. Развитие дистанционных каналов продаж.....	30
2.9. Региональное развитие и совершенствование организации работы агентской сети.....	31
2.10. Подготовка и переподготовка кадров	32
2.11. Социальная защита.....	33
III. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	354

I. ВВЕДЕНИЕ

Бизнес план Акционерного Общества «Страховая компания «SQB Insurance» (далее - Компания) на 2025 год разработан с учетом целей и задач Компании, приоритетных направлений экономической политики страны и определяет долгосрочные и среднесрочные перспективы развития деятельности Компании. Краткосрочная стратегия- бизнес-планы Компании составляются на основании данной стратегии развития Компании.

В качестве стратегических целей Компании важнейшими определяющими задачами являются поддержание финансовой устойчивости, повышение рентабельности бизнеса и конкурентоспособности, рост показателей деятельности.

1.1. Общая характеристика АО «СК «SQB Insurance»

1. Полное и сокращенное наименование:

19 января 2022 года в рамках исполнения Закона Республики Узбекистан от 23 ноября 2021 года за номером ЗРУ-370 «О страховой деятельности» страховая компания ООО «PSB Insurance» преобразована в акционерное общество «Страховая компания «SQB Insurance»»

Единственным акционером Общества выступает Акционерный коммерческий банк «Узпромстройбанк».

2. Номер и дата государственной регистрации и орган, зарегистрировавший Компанию в качестве юридического лица:

Министерство юстиции Республики Узбекистан №653371 от 29 ноября 2018 года.

3. Лицензия Министерства финансов Республики Узбекистан на право осуществления страховой деятельности по добровольным и обязательным видам страхования: Серия СФ №00027 от 04 февраля 2022 года.

4. Юридический и почтовый адрес:

Республика Узбекистан, город Ташкент, Мирзо-Улугбекский район, ул. Мустакиллик, дом 5.

5. Банковские реквизиты:

Расчетный счет №20216000400959339001 в ОПЕРО Ташкентского городского регионального филиала АКБ «Узпромстройбанк», МФО: 00440.

6. Организационно-правовая форма: акционерное общество.

7. Акционер: Акционерный коммерческий банк «Узбекский промышленно-строительный банк», с долей 100% в уставном капитале АО «СК «SQB Insurance».

8. Размер Уставного капитала: 63,7 млрд. сум

9. Управление Компании:

Высший орган управления – Общее собрание акционеров.

Общее руководство - Наблюдательный совет.

Исполнительный орган - Генеральный директор.

Контролирующий орган - Служба внутреннего аудита.

Уставной (акционерный) капитал составляет 63,7 млрд.сум и сформирован полностью. Компания имеет обширную филиальную сеть по всей республики и осуществляет свою деятельность в 14 филиалах, которые открыты в Республике Каракалпакстан, областях и городе Ташкенте.

АО «СК «SQB Insurance»» является плательщиком общеустановленных налогов. Индификационный номер налогоплательщика: 305 880 294. Компания освобождена от налога на добавленную стоимость от страховой деятельности, согласно статьи 210 Налогового Кодекса Республики Узбекистан.

За 9 месяцев 2024 года Компанией проведена следующая работа:

- подтверждён рейтинг платежеспособности и надежности по международной шкале «ВВ-» на уровне «Стабильный» (РА «Fitch ratings»);

- подтвержден рейтинг платежеспособности и надежности по национальной шкале на уровне «UzA++» (НАИВЫСШИЙ) с прогнозом «Стабильный» (РА «Ахбор-рейтинг»);

- проведены переговоры с иностранными перестраховщиками и брокерами: **Global Business Reinsurance Group LLC (BMI Companies) (США), AM First Specialty Insurance Company (США), Soglasie Insurance (РФ), AON (Франция), PrioGe (Грузия), AzRe Reinsurance (Азербайджан), Купала Vienna Insurance Group (Австрия), Страховой дом ВСК (РФ), SKALA Reinsurance Brokers (РФ), РИФАМС Страховой и перестраховочный брокер (РФ), BELARUS RE (Беларуссия), РЕСО-Гарантия (РФ), Willis (Германия), ИНГОССТРАХ (РФ), NEW POINT Broker (Великобритания), UlyssRe (Великобритания) и брокерами Llyods (Великобритания), АО «Казакмыс» (Казахстан), СК «Sinoasia B&R» (Казахстан), СК «Номад Иншуранс» (Казахстан), СК «Виктория» (Казахстан), СК «Basel» (Казахстан), СК «Jusan Garant» (Казахстан), СК «Халык» (Казахстан), СК «Евразия» (Казахстан), J.V.Boda & Co. (UK) LTD, EMG RE Ltd (Малайзия), Polish Reinsurance Company (Польша), UlyssRe (Великобритания), PrioGe (Грузия), Xperitus Insurance brokers (Индия), PVI Insurance Corporation (Вьетнам), D2 страхование (РФ), TOWER**

Broker (Индия), UNISON (Индия), EXOS (Иордания), EMERGENT (ОАЭ), KAY International AMEA Limited (ОАЭ), СК ПАРИ (РФ), ITICO RE (Панама), Malakut (ОАЭ), Munich Re (Германия), Swiss Re (Германия) в целях получения перестраховочной емкости и экспорта страховых услуг. Валовые страховые премии по перестрахованию составили **23 991,6 млн. сум** или рост составляет 3,7 раза больше по сравнению с соответствующим периодом прошлого года.

- разработана и интегрирована система «Претензия, регресс» в автоматизированную систему «SQB Insurance Online» и «Monella», с помощью которой можно управлять бизнес-процессами в онлайн режиме.

- интегрирована система с банковским программным обеспечением **Банка «АСАКА»** по продаже электронных полисов для онлайн кредитов (*проданы полиса в количестве 10 212 штук электронных полисов на сумму более 6 913,8 млн. сумов, рост составляет 182,6% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года*).

- продано более **13 935 штук** электронных полисов по страхованию грузов через интегрированную систему **Государственного таможенного комитета Республики Узбекистан** на сумму более 2 200,8 млн. сум;

- «SQB Insurance online» интегрирована к программному обеспечению Фонда гарантированных выплат ОС ВТС для реализации электронных полисов (E-Polis) ОСАГО, а также через сайт Компании (*продано более 15 941 электронных полисов на сумму 986,7 млн. сум*);

Во исполнение решения Наблюдательного совета по вопросу о возможности заключения облигаторного договора перестрахования с зарубежными компаниями в целях перестрахования и получения дополнительной перестраховочной емкости, был заключен облигаторный договор с ведущей перестраховочной компанией «SCOR», с перестраховочной емкостью 5,0 млн. долл США по каждому договору имущественного страхования.

За короткий период деятельности АО «Страховая компания «SQB Insurance» добилась следующих позиций на рынке общего страхования: (*Общее количество страховых компаний в отрасли общего страхования 33*).

- по активам: **7-позиция;**

- по объему чистой прибыли:

4-позиция;

- по инвестиционным вложениям: 3-позиция;

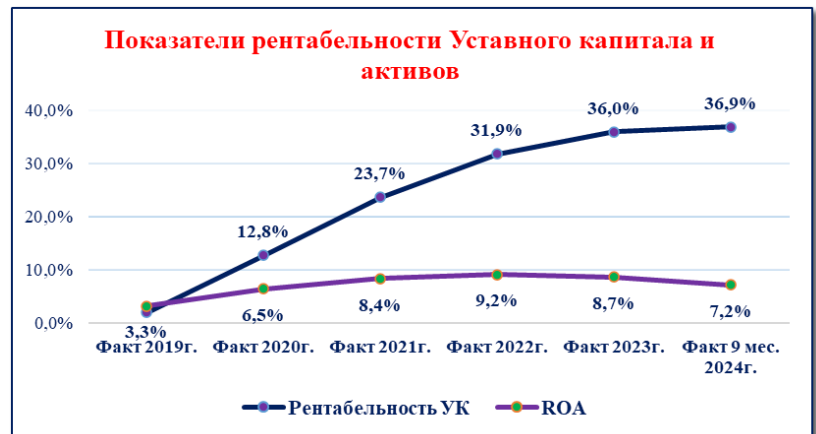
- по акционерному капиталу:

7- позиция;

- рентабельность активов (ROA, средняя годовая)

составляет 7,2% (показатель страхового сектора составляет 5,2%);

- рентабельность Уставного капитала (средняя годовая) составляет 36,9% (показатель страхового сектора составляет 16,4%).



В целях диверсификации страхового портфеля и увеличения конкурентных преимуществ Компании, были осуществлены следующие мероприятия:

- проведены переговоры с руководителями и управляющими филиалов АКИБ «Ипотека-банк», АКБ «Алокабанк», АКБ «Tenge Bank», АКБ «Анорбанк», АК «Народный банк», АКБ «Namkorbank», АКБ «Микрокредитбанк», АИКБ «Ипак Йули», АКБ «Турон банк», ЧАКБ «Трастбанк», АКБ «Капиталбанк», АКБ «Пойтахтбанк», АКБ «Янги банк», АКБ «Мадад Инвест банк» на предмет сотрудничества и предоставления комплексных страховых услуг клиентам.

В результате получена страховая премия в нижеперечисленных размерах: АКИБ «Ипотека-банк» - сбор страховой премии составил 1 169,3 млн. сум, АКБ «Namkorbank» - сбор страховой премии составил 14 536,8 млн. сум, АКБ «Tenge Bank» - сбор страховой премии составил 757,7 млн. сум, НБ ВЭД РУз – сбор страховой премий составил 569,7 млн. сум, АКБ «Микрокредитбанк» - сбор страховой премий составил 1 509,0 млн. сум, АИКБ «Ипак Йули» - сбор страховой премий составил 535,6 млн. сум, АКБ «Народный банк» - сбор страховой премий составил 547,6 млн. сум, АКБ «Бизнес ривожлантириш банк» - сбор страховой премий составил 6 845,6 млн. сум, АК «Асака» - сбор страховой премий составил 6 913,8 млн. сум, АКБ «Мадад инвест банк» - сбор страховой премий составил 170,7 млн. сум, АКБ «Пойтахтбанк» - сбор страховой премий составил 94,6 млн. сум, АКБ «Алокабанк» - сбор страховой премий составил 502,0 млн. сум.

Поступление страховых премий на сумму **186 879,6 млн. сум** (рост составляет 173,7% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года) обеспечено: за счет проектов «JOYDA» на сумму **27 421,8 млн. сум** (соотношение по сравнению с соответствующим периодом прошлого года составляет 152,2% или больше на сумму

9 404,6 млн. сум), других проектов АКБ “Узпромстройбанк”а на сумму **39 266,7 млн. сум** (соотношение по сравнению с соответствующим периодом прошлого года составляет 83,9 % или меньше на сумму 7 556,8 млн. сум), и за счет сотрудничества с другими банками и клиентами на сумму **120 191,2 млн. сум** (соотношение по сравнению с соответствующим периодом прошлого года составляет 281,2% или больше на сумму 77 451,1 млн. сум).

Количество заключенных договоров страхования за 9 месяцев 2024 года составило **134 428** штук, из них **4 266** договор с юридическими лицами и **130 162** договоров с физическими лицами. Объем принятых страховых обязательств по заключенным договорам страхования за 9 месяцев 2024 года составил **150 350,7 млрд. сум**, из них 10 273,7 млрд. сум с юридическими лицами и 47 613,7 млрд. сум с физическими лицами.



Объем страховых обязательств, переданных по исходящему перестрахованию,

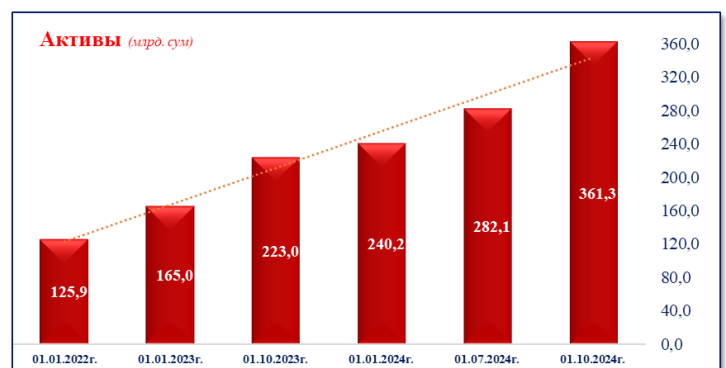


составил **35 433,1 млрд. сум** или **61,0%** от принятых страховых обязательств. Сумма страховой премии, переданной (начисленной) по исходящему перестрахованию **73 125,4 млн. сум** или **39,1%** от общего поступления страховых премий и доходы, полученные от перестрахования составили **2 203,8**

млн. сум.

Основные финансовые показатели деятельности компании за 9 месяцев 2024 года.

Активы Компании по сравнению с началом 2024 года увеличились на сумму **121 137,3 млн. сум** и достигли **361 330,9 млн. сум**, рост составляет **150,4%** по сравнению с началом года или **157,1%** по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Резкий рост активов связан с обеспечением поступления страховой премии в размере **57 500,0 млн. сум** по одному крупному проекту (SCE-QUVVAT). К



концу года активы уменьшатся на долю перестраховщиков по данному проекту, которые отражены в балансе как кредиторы.

Общая величина страховых резервов составляет **302 921,4 млн. сум**, рост составляет **171,9%** по сравнению с началом года.

Доходы от страховой деятельности составили **62 142,7 млн. сум**, рост составляет **106,1%** или **на сумму 3 596,2 млн. сум больше** по сравнению с соответствующим периодом прошлого года.

Доходы от инвестиционной деятельности составили **35 708,7 млн. сум.**, рост составляет **153,0%** или **на сумму 12 365,2 млн. сум больше** по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Исполнение прогноза составляет **138,0%**.

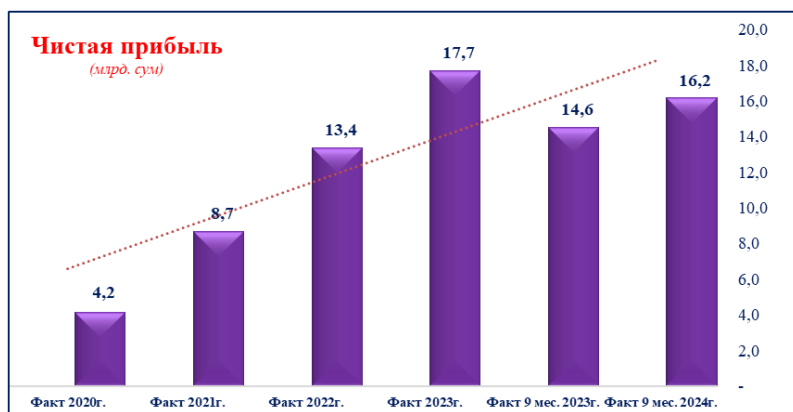
Прочие доходы составили **83 123,9 млн. сум**, изменение составляет **662,3%** или **на сумму 70 573,6 млн. сум больше** по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Исполнение прогноза составляет **755,2%**.

Общий валовый доход составил **180 975,3 млн. сум** (с учетом положительного изменения страховых резервов в размере 126 940,7 млн. сум). Рост составляет **191,6%** или **на сумму 86 535,0 млн. сум больше** по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Исполнение прогноза составляет **169,4%**.

Общие расходы составили **162 024,3 млн. сум**, в том числе агентские выплаты в размере **5 783,3 млн. сум** (доля составляет 3,5 % от общего расхода), расходы на перестрахование в размере **79 459,7 млн. сум** (доля составляет 49,0% от общего расхода), расходы на выплату страхового возмещения в размере **31 354,1 млн. сум** (доля составляет 19,3% от общего расхода), расходы от возврата страховой премии в размере **5 849,7 млн. сум** (доля составляет 3,6% от общего расхода).

Прибыль до выплаты налогов составил **18 951,0 млн. сум**. Исполнение прогноза составляет **110,1%**.

Чистая прибыль Компании составила **16 155,9 млн. сум**. Рост составляет **110,9%** или **1 594,0 млн. сум больше** по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Исполнение прогноза составляет **110,4%**.



Работа по взысканию задолженности с виновных лиц, в течение 9 месяцев 2024 года, активно продолжалась. Разработана и запущена электронная система "АВТОСПИСАНИЯ" по взысканию средств с пластиковых карт, «UzCARD» и «НУМО», кредиторов по регрессным правам. Разработано и запущено новое

программное обеспечение по учету, взысканию и управлению процессами в онлайн режиме «Monella».

Общая сумма взыскания по страховым выплатам составила:

- в 2021 году: **8,0 млрд. сум** (46,1 % от общей выплаты), из них: **5,99 млрд. сум** доля перестраховщика и **2,01 млрд. сум** (25,4%) сумма взыскания в регрессном порядке.

- в течение 2022 года: **11,6 млрд. сум** (58,5% от общей выплаты), из них: **6,3 млрд. сум** доля перестраховщика и **5,3 млрд. сум** сумма взыскания в регрессном порядке.

- в течение 2023 года: **15,1 млрд. сум** (53,7% от общей выплаты), из них: **4,9 млрд. сум** доля перестраховщика и **10,2 млрд. сум** сумма взыскания в регрессном порядке;

- в течение 9 месяцев 2024 года: **11,2 млрд. сум** (36,1% от общей выплаты), из них: **3,1 млрд. сум** доля перестраховщика и **8,1 млрд. сум** сумма взыскания в регрессном порядке.

Анализ финансовых показателей на 01.10.2024 года, по сравнению с данными на 01.10.2023 года показал, что активы Компании выросли на 157,1%, страховые резервы на 180,4%, чистая прибыль на 110,9%. (Показатели деятельности Компании прилагаются).

Показатели деятельности АО «Страховая компания «SQB Insurance»

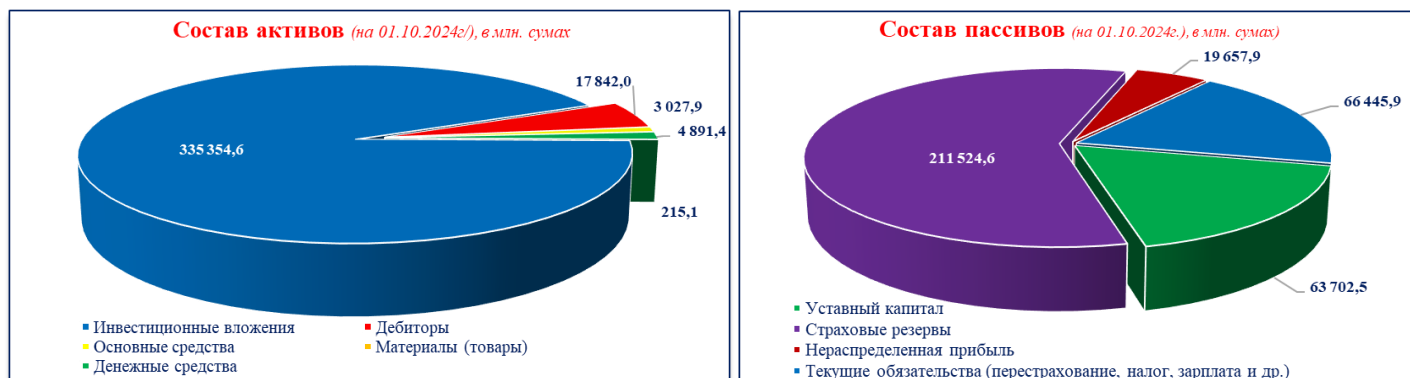
(млн. сум)

№	Наименование	Итоги 9 мес. 2023 года	Итоги 2023 года	Итоги 9 мес. 2024 года	Соот-е, % (по срав-ю с 9 мес. 2023г.)
1.	Уставной капитал	53 085,4	53 085,4	63 702,5	120,0 %
2.	Активы	229 971,4	240 193,6	361 330,9	157,1 %
3.	Поступление страховых премий, в том числе	107 580,7	135 546,4	186 879,6	173,7 %
	<i>Проекты УзПСБ</i>	46 823,4	50 653,9	39 266,7	83,9 %
	<i>Проект JOYDA</i>	18 017,2	25 301,0	27 421,8	152,2 %
	<i>Другие проекты</i>	42 740,1	59 591,5	120 191,2	281,2 %
4.	Страховые резервы	167 926,9	176 241,7	302 921,4	180,4 %
5.	Страховые выплаты	22 829,0	28 056,9	31 132,0	136,4 %
6.	Инвестиционные вложения	213 653,5	223 003,5	335 354,6	157,0 %
7.	Чистая прибыль	6 872,6	10 360,8	11 479,5	110,8 %
8.	Рентабельность инвестиционного вложения Банка, % (ROI, средняя годовая)	34,7 %	31,7%	32,1 %	- 2,6 %
9.	Рентабельность Уставного капитала, % (средняя годовая)	39,4 %	36,0 %	36,9 %	- 2,5 %

10.	Рентабельность активов, % (ROA, средняя годовая)	9,8 %	8,7 %	7,2 %	- 2,7 %
11.	Чистая прибыль на одного сотрудника (средняя годовая)	161,8	131,3	163,2	+ 1,4

По состоянию на 01.10.2024 года, общая сумма инвестиционных вложений Компании составила **335 354,6 млн. сум**, рост **150,4%** или на сумму **112 351,0 млн. сум** больше по сравнению с началом года. Из них, **332 851,1 млн. сум** размещены на депозитные вклады (**99,3% от общей суммы инвестиций**) и **2 503,5 млн. сум** на облигации АКБ «Asia Alliance bank» (**0,7% от общей суммы инвестиций**). Доля инвестиционных вложений в активах компании составляет **92,8%**.

Состав активов и пассивов.



Из диаграммы можно увидеть, что основную часть актива баланса составляют: инвестиционные вложения с долей 92,8%, дебиторы с долей 4,9%, денежные средства с долей 1,35%, основные средства с долей 0,8% и материалы с долей 0,06%.

Основную часть пассива баланса составляют: страховые резервы с долей 58,5%, уставной капитал с долей 17,6%, нераспределенная прибыль с долей 5,44% и текущие обязательства с долей 18,4%.

Главной целью Акционерного общества «Страховая компания «SQB Insurance» является: утвердиться на позициях современного, инновационного и динамично развивающегося финансового института, а также быть надежным партнером своим клиентам. Достижение этой цели будет осуществляться путем повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компании, обеспечения динамичных темпов роста страховых премий и укрепления финансовой устойчивости.

Дальнейшее развитие АО «СК «SQB Insurance», будет сфокусировано на следующих основных приоритетах:

- внедрение современной системы корпоративного управления;
- совершенствование страховой деятельности, а именно: развитие дистанционных каналов продаж страховых полисов и совершенствование системы риск-менеджмента;

- совершенствование HR-менеджмента;
- внедрение комплексной, интегрированной, информационной системы-интегрирование с 1С-бухгалтерия, E-OSOGO и банковским Программным обеспечением;
- регулярная оценка эффективности деятельности.

Главной задачей Компании является активное участие в структурных преобразованиях экономики, предоставление комплексных страховых услуг в рамках реализации инвестиционных проектов по модернизации, техническому и технологическому перевооружению базовых отраслей промышленности, а также повышение собственной ресурсной базы и уровня капитализации в целях укрепления позиций на рынке страховых услуг. Расширение деятельности, создание материально-технической базы, обеспечивающей необходимые условия для обслуживания клиентов, будет способствовать повышению качества и конкурентоспособности предлагаемых клиентам услуг. В тесном взаимодействии с акционером - АКБ «Узпромстройбанк», страховая компания будет содействовать развитию рыночных реформ и дальнейшей либерализации экономики. Стратегия развития АО «СК «SQB Insurance» на период с 2024 до 2026 года направлена на выполнение комплекса конкретных мер по реализации важнейших приоритетов программы социально-экономического развития республики, обеспечение высоких и устойчивых темпов роста экономики, её эффективности и макроэкономической сбалансированности, всемерное участие страховой компании в продолжении и углублении реформирования, обновления и модернизации страны, участия в структурных преобразованиях экономики, наращивание своего потенциала, уровня капитализации и расширение масштабов деятельности для своевременного и полного выполнения своих финансовых обязательств перед клиентами, партнерами и инвесторами. Это предполагает создание системы, устойчивой к возможным изменениям соответствующей конъюнктуры на страховом рынке, путем оптимального распределения пропорций между основными направлениями деятельности — работой с юридическими лицами, физическими лицами и предприятиями госсектора. Страховая компания намерена удовлетворять потребности своих клиентов в широком спектре качественных страховых услуг, эффективно управляя страховыми рисками путем механизма перестрахования, размещая страховые риски и принимая страховые риски в целях диверсификации и сбалансированности страхового портфеля, поддерживая высокую платежеспособность компании, в интересах клиентов, партнеров и акционера. Расширяя присутствие на приоритетных сегментах страхового рынка, Компания будет стремиться обеспечить адекватное увеличение собственного капитала, диверсифицировать страховой портфель, улучшить структуру активов и повысить рентабельность работы. Привлечение профессиональных кадров в сфере страхования и финансов, создаст прочную основу для дальнейшего динамичного развития Компании на среднесрочную перспективу. Мы верим, что именно сфокусированная работа по

этим направлениям приведет нас к успеху, позволит достичь всех финансовых и качественных целей, которые мы ставим перед собой на период до конца 2026 года.

Реализация стратегии развития страховой деятельности АО «СК «SQB Insurance», позволит компании укрепить позиции на рынке страховых услуг.

АО «СК «SQB Insurance» ставить перед собой цели по трем направлениям:

Финансовые результаты: увеличение объема прибыли к концу 2025 года не менее 22,5 млрд. сум;

Положение на рынке страховых услуг: укрепление конкурентных позиций на рынке страховых услуг и занятие лидирующей позиции в рэнкинги страховых компаний по чистой прибыли и по активам:

- по чистой прибыли: по итогам 2025 года не ниже 5-позиции;

- по активам: по итогам 2025 года не ниже 10-позиции.

Качественные показатели развития: лучшие навыки в области клиентской работы, современная система управления рисками, корпоративная культура, разделяемая всеми сотрудниками компании, высококвалифицированный персонал, узнаваемый бренд, высокая степень доверия клиентов.

1.2. Цель Стратегического плана развития

Целью подготовки данного Бизнес плана развития является определение основных целевых параметров страховой компании АО «СК «SQB Insurance» и путей их достижения. АО «СК «SQB Insurance» имеет лицензию на осуществление добровольного и обязательного страхования в отрасли общего страхования по всем 17 классам:

Кроме этого, сформированный уставный капитал Компании позволит осуществлять деятельность по входящему перестрахованию как на отечественном так и на зарубежном страховых рынках.

Компания является универсальной страховой компаний, оказывающая широкий спектр страховых услуг страхователям различных категорий. В структуре клиентской базы по количеству заключенных договоров страхования львиная доля (97%) приходится на физические лица, хотя по сбору страховых премий 50% занимают юридические лица.

В последние годы в результате резкого возрастания количества страховых компаний и относительного сокращения неосвоенных сегментов конкуренция на страховом рынке страны существенно ужесточилась. Страховые компании конкурируют между собой по охвату имеющегося рынка, а также по освоению его растущего потенциала. Компания входит в список лидирующих страховых компаний Узбекистана по количеству заключенных договоров страхования, объему

инвестиционных вложения, по активу и акционерному капиталу. Эти достижения свидетельствуют о наличии ряда конкурентных преимуществ Компании на рынке.

Большинство компаний, осуществляющих деятельность в аналогичных аспектах отрасли. Не могут составить полноценную конкуренцию Компании ввиду того, что не имеют узкую направленность, недостаточно обеспечены материально-технической базой, а также не имеют достаточных инвестиционных средств.

В течение 2025 года АО «СК «SQB Insurance» планируется достичь следующих финансовых показателей:

- Страховая компания обеспечит поступления страховых премий: по итогам 2025 года не менее 155,0 млрд. сум. Поднимет позицию в рейтинге страховых компаний по сбору страховых премий.

- **Поддержание международного рейтинга на уровне «ВВ-» и увеличение экспорта** перестраховочных премий с международного перестраховочного рынка. Обеспечит не менее **1,7 млн. в долларовом эквиваленте (25 млрд. сум)** к концу 2025 года .

- **Развитие IT-технологий и становление цифровой страховой компании:** Обеспечить интеграцию программного обеспечения «**SQB Insurance Online**» в программном обеспечении коммерческих банков, Туристических компаний, Платежных организаций (Click, Рауме, Раунет и др.), Маркетплейсов, с целью обеспечения продажи E-polis. **Обеспечит электронное заключение страховых полисов не менее 75%.**

- Обеспечит рентабельность Уставного капитала **не менее 30%.**
- Обеспечит чистую прибыль: **не менее 22,5 млрд. сум** по итогам 2025 года.
- Увеличит активы Компании: **не менее 345,0 млрд. сум** по итогам 2025 года.

- **Развитие банкострахования**, путем интеграции банковских и страховых услуг для **кросс-продажи.**

- внедрение в «SQB Insurance Online» новые модели, такие как: документооборот, протоколы электронного заседания Страхового комитета, Сборщик долгов по регрессным правам;

- развитие розничного бизнеса и альтернативных каналов продаж.

В современных реалиях глобализации и цифровизации экономики, снижения уровня регулирования со стороны государства и усиления конкуренции по-новому расставляются акценты для традиционных компаний, стремящихся к расширению. В этой период стратегическое партнерство банков и страховых компаний (bancassurance) может предоставлять собой самую быструю и наименее рискованную альтернативу. Оно ориентировано на получение субъектами конкурентных преимуществ на основе достижения синергического эффекта. Интеграция банков и

страховых компаний для достижения общих целей от координации продаж, объединения банковских и страховых продуктов, общего использования каналов их распространения, интеграция информационных систем, обмен клиентскими базами, построение единых бизнес-процессов взаимодействия и выхода на одну клиентскую базу.

Успешная адаптация отдельных розничных продуктов АКБ «Узпромстройбанк»а (SQB MOBILE) и других коммерческих банков под цифровую среду (UZUM, UNIREN, HAZNA и др.), означает выход банков на качественно новый уровень обслуживания клиентов. Отмечая высокую популярность онлайн сервисов среди клиентов банка, мы видим развитие систем дистанционного страхового обслуживания клиентов банка, в качестве одной из приоритетных задач развития розничного бизнеса в 2025 году.

1.3. Состояние страхового рынка Узбекистана

По состоянию на 01 октября 2024 года в Узбекистане, в реестр действующих лицензий на право осуществления страховой деятельности страховщиков включено 35 компаний. Их совокупный уставный капитал составляет более 2 559,9 млрд. сум и вырос на 10,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Увеличение среднего уставного капитала страховых компаний республики свидетельствует о том, что их капитализация будет оставаться определяющей позицией на ближайшую перспективу до достижения капиталов страховых компаний уровня международных стандартов.

Структура страхового рынка Республики Узбекистан

Структура страхового рынка	30.09.2023	30.09.2024	Измен-е, %
Количество страховых организаций	42	35	-16,7%
<i>в том числе по страхованию жизни</i>	8	5	-37,5%
Совокупный уставный капитал страховых организаций (в млн.сум)	2 311 521	2 559 944	+10,7%
Количество страховых брокеров	8	11	+37,5%
Количество актуариев	5	5	0%
Количество страховых агентов	4 773	4 538	-4,9%
<i>в том числе юридические лица</i>	1 543	1 494	-3,2%
Количество страховых организаций, являющихся участниками Фонда гарантирования выплат	27	25	-7,4%

Совокупный объем страховых премий страховых компаний по итогам 9 месяцев 2024 года составил 7 013,98 млрд. сумов, что на 18,6% больше по сравнению с объемом премий по итогам 9 месяцев 2023 года.

В структуре страховых премий, в размере 6 846,8 млрд. сум премии по общему страхованию и 167,2 млрд. сум премий по отрасли страхования жизни.

Всего страховых премий					
Показатели	30.09.2023		30.09.2024		Изменение, в %
	млн.сум	в % к итогу	млн.сум	в % к итогу	
Всего	5 912 201	100%	7 013 977	100%	+18,6%
Страховые выплаты					
Страховые организации отрасли общего страхования,	5 674 281	96%	6 846 823	98%	+20,7%
Страховые выплаты					
Показатели	30.09.2023		30.09.2024		Изменение, в %
	млн.сум	в % к итогу	млн.сум	в % к итогу	
Всего	1 375 656	100%	1 633 854	100%	+18,8%
Страховые организации отрасли общего страхования,	1 026 320	75%	1 536 217	94%	+49,7%
- обязательное страхование	21 278	2%	37 527	2%	+75,7%
- обязательное страхование	179 611	13%	263 563	16%	+46,7%
- добровольное страхование	216 642	4%	129 825	2%	-40,1%
- добровольное страхование	846 709	62%	1 272 655	78%	+50,3%
Страховые организации отрасли страхования жизни,	349 336	25%	97 637	6%	-72,1%
- обязательное страхование	9 161	1%	10 076	1%	+10,0%
- добровольное страхование	340 175	25%	87 561	5%	-74,3%

По итогам 9 месяцев 2024 года, совокупный объем страховых выплат по страховым компаниям составил 1 633,9 млрд. сум, что на 18,8% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Следует отметить, в структуре страховых выплат, 1 536,2 млрд. сум в отрасли общего страхования и 97,6 млрд. сум в отрасли страхования жизни.

Совокупный объем инвестиций страховых компаний по итогам 9 месяцев 2024 года составил 6 254,9 млрд. сум или рост 8,0% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Основным критерием, по которому выбирается территория открытия филиала или отделения, это наличие платежеспособного спроса на страховые услуги, он определяется на основании данных об инвестиционной привлекательности и уровня доходов населения. Многие компании обращают внимание и на наличие в регионе квалифицированных специалистов, в том числе таких, кто способен возглавить филиал и качественно организовать его работу. Этот момент нередко становится критичным – иногда очень сложно найти подходящего специалиста в самом перспективном регионе.

В целом страховые компании можно условно разделить на 3 группы:

- 1 группа – Страховые компании с государственным участием;
- 2 группа – Негосударственные и кэптивные страховые компании;
- 3 группа – Дочерние предприятия иностранных страховых компаний.

Характерные преимущества и недостатки каждой из перечисленных групп:

	Преимущества	Недостатки
Страховые компании с государственным участием	<ul style="list-style-type: none"> - Наличие широкой региональной сети; - Государственная поддержка; - Исторически сложившаяся клиентская база; - Высокий уровень капитала; 	<ul style="list-style-type: none"> - Дефицит квалифицированных специалистов, высокая текучесть кадров; - Высокий уровень бюрократизма; - Необходимость согласования кадровой политики с государственными органами;
Негосударственные страховые компании	<ul style="list-style-type: none"> - Поддержка учредителей; - Наличие широкой региональной сети (в отдельных компаниях); - Оперативность управления персоналом и производственными процессами; - Высокий уровень качества обслуживания клиентов; 	<ul style="list-style-type: none"> - Дефицит квалифицированных специалистов, высокая текучесть кадров; - Невысокая доля на отечественном страховом рынке; - Низкий уровень капитала; - Низкое развитие филиальной сети.
Кэптивные страховые компании	<ul style="list-style-type: none"> - Сильная поддержка акционеров; - Специализация в определенной сфере; - Оперативность управления персоналом и производственными процессами; 	<ul style="list-style-type: none"> - Концентрация на обслуживании клиентов акционеров; - Отраслевая принадлежность;
Дочерние предприятия иностранных страховых компаний	<ul style="list-style-type: none"> - Высокая репутация и высокий рейтинг надежности; - Финансовая устойчивость; - Наличие налаженных контактов с крупными корпоративными клиентами; - Высокий уровень качества обслуживания; - Оперативность организации работы (современные ИТ-технологии); - Доступ к глобальным рынкам; - Обширное региональное присутствие (на международном уровне). 	<ul style="list-style-type: none"> - Наличие спорных моментов (расхождений) между национальными и международными стандартами ведения страхового бизнеса; - Слабая региональная сеть; - Невысокая доля на отечественном страховом рынке;

Все страховые компании, являющиеся лидерами в отрасли общего страхования, имеют лицензии на осуществление деятельности по перестрахованию и обязательному страхованию.

АО «Узбекинвест», АО «Узагросугурта» являются государственными компаниями. Несмотря на короткий период деятельности, АО «СК «SQB Insurance» имеет долю более 2,7% от общего рынка страхования.

Преимущественно страховой портфель всех компаний сформирован за счет страхования имущества и обязательных видов страхования гражданской ответственности.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КОМПАНИИ НА 2025 ГОД

2.1. Цели и приоритетные направления

Целью подготовки данного бизнес плана является определение и установление основных целей и задач деятельности АО «СК «SQB Insurance» на 2025 год.

Развитие и расширение страховой деятельности, является приоритетной задачей Компании. В связи с этим Компания на постоянной основе принимает меры, направленные на повышение уровня сервиса и расширение спектра предоставляемых услуг, путем открытия новых направлений деятельности и совершенствования имеющихся страховых услуг и программ. Компания определяет в качестве своей основной цели - обеспечение комплексной страховой защитой имущественных и личных интересов субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, разработка и активное продвижение продуктов в широкие слои населения. Основными принципами деятельности будут являться оперативная и индивидуальная работа с клиентами, гибкая тарифная политика, устойчивая финансовая база, предоставление страховой защиты, отвечающей требованиям клиентов.

Основная цель Компании – оказание качественных услуг и максимизация прибыли.

Для достижения основной цели Компании, в данном Бизнес плане представлены основные задачи по следующим направлениям, реализация которых позволит достичь максимизации прибыли:

1. Страховая деятельность;
2. Финансовая (инвестиционная) деятельность;
3. Тарифная политика и политика распределения рисков;
4. Маркетинговые цели и стратегия продвижения на рынке;
5. Совершенствование организации бизнес-процессов;
6. Региональное развитие и организация работы агентской сети;
7. Развитие информационно - коммуникационных технологий.
8. Развитие дистанционных каналов продаж.
9. Кадровая политика;
10. Социальная защита.

2.2. Страховая деятельность

Исходя из приоритетных задач, Компания в 2025-2027 годах планирует развитие страховой деятельности по следующим направлениям:

1. Развитие и расширение предоставляемых страховых услуг хозяйствующим субъектам, в первую очередь населению страны. Компания, в числе ведущих страховых компаний Узбекистана, намеревается активно участвовать в данном сегменте страхового рынка и в 2025 году

2. Намерена увеличить долю участия путем расширения объемов продаж, *в том числе по обязательным видам страхования.*

Активное внедрение на страховой рынок нижеследующих видов страховых продуктов через агентскую сеть: *(туристические фирмы, учебные заведения, коммерческие банки, приграничные посты):*

➤ **Страхование от несчастных случаев трудовых мигрантов.**

По этому виду страхования будут застрахованы от несчастных случаев трудовые мигранты, выезжающие в Республику Казахстан и Российскую Федерацию. Также покрываются расходы возникшие в связи с потерей работы и/или репатриацию Застрахованного лица.

➤ **Страхование выезжающих за рубеж.**

Для развития данного продукта заключен Договор на оказание ассистентских услуг №PSB ASPI 021219 от 02.12.2019 г с международной ассистанс-компанией «Remed Assistance». Согласно этому продукту клиенту будет предоставлена страховая защита по нижеследующим услугам:

- медицинские услуги;
- медицинская эвакуация;
- репатриация;
- возвращение Застрахованного лица на территорию постоянного жительства.

➤ **Обязательное страхование (ОСАГО).**

АО «SQB Insurance» запустить онлайн-продажу страховых полисов по обязательным видам страхования через платежную систему Telegram-бот и официальный сайт компании. Также клиенты имеют возможность производить оплату страховой премии через платежную систему «PayMe», «СІІСК» и приложение «JOYDA».

Кроме этого, этот страховой продукт реализуется и широко распространяется через 14 филиалов Компании, а также через более 250 страховых агентов.

➤ **«KASKO PREMIUM» и «KASKO SILVER».**

Данный страховой продукт является универсальным видом страхования КАСКО (комплексное страхование автотранспортных средств), который не требует справки от

уполномоченных органов при выплате страхового возмещения, если размер ущерба не превышает 5%-10% от стоимости транспортного средства.

➤ **Страховой продукт «SWEET HOME», «Менинг уйим» и «Катта уй».**

Страховые продукты, являются комплексными видами страхования, которые включают в себя: страхование от гибели и от повреждения имущества (дом, квартира, участок), страхование от несчастных случаев жителей дома, а также гражданскую ответственность страхователя перед третьими лицами.

➤ **Страхование от несчастных случаев студентов и спортсменов.**

В данный момент этот страховой продукт широко распространяется и продажа страховых полисов реализуется систематически. Планируется организовать семинары, встречи, круглые столы и т.д в учебных учреждениях (ВУЗ, колледж и т.д), на предприятиях и организациях, с целью широкого охвата физических лиц по страхованию от несчастных случаев.

➤ **Страхование от несчастных случаев вкладчиков**

По этому виду страхования будут застрахованы от несчастных случаев вкладчики банка в момент внесения вклада денежных средств и будет действует в период действия вклада.

3. Развитие страховых отношений с банковским сектором, кредитными учреждениями и лизинговыми компаниями, посредством предоставления комплексных страховых услуг, обеспечивающих качественную страховую защиту их деятельности и клиентов. Последовательная либерализация деятельности коммерческих банков способствует внедрению страховых услуг, отвечающих требованиям не только самих банков, но и их клиентов, о чем свидетельствует расширение сферы предоставляемых ими услуг, такие как проведение лизинговых операций, введение в практику новых видов потребительских и иных форм кредитов и т.д. Особую роль в этом направлении занимает и разветвленная сеть кредитных учреждений и лизинговых компаний, число которых возрастает и их активность в финансовом секторе увеличивается. С этой целью Компания будет прилагать максимальные усилия на дальнейшее укрепление тесных взаимосвязей с ними. Прогнозы в данном направлении показывают, что и в 2025 году деятельность Компании в этом секторе будет весьма весомой и обеспечит существенную долю страховых поступлений в общем страховом сборе.

4. Активное развитие деятельности по входящему перестрахованию.

Предполагается активно взаимодействовать с национальными страховыми компаниями и организациями в рамках совместного сотрудничества по перестрахованию крупных рисков и инвестиционных проектов. В течение 2025 года планируется наладить сотрудничество с зарубежными перестраховочными организациями и перестраховочными брокерами, для осуществления операций по входящему перестрахованию от зарубежных перестраховщиков и предполагается подтвердить международного рейтинга платежеспособности международного рейтингового

агентства, что позволит активизировать деятельность по входящему перестрахованию от зарубежных перестраховщиков. Один из стратегических направлений развития бизнеса будет перестрахования, в том числе зарубежные направления бизнеса.

Активное участие в международных мероприятиях по вопросам страхования, перестрахования и урегулирования страховых претензий с целью обмена опытом и изучения тенденций и перспектив развития страхового бизнеса. Дальнейшее укрепление партнерских отношений со страховыми и перестраховочными компаниями, совершенствование системы взаимного обмена рисками среди участников международного рынка.

5. Дальнейшее развитие регионального страхования. Развитие экономики регионов страны, создание в них предприятий и других объектов с привлечением зарубежных инвесторов и главное, внедрение новых видов страхования, влечет к расширению и укреплению деятельности Компании в регионах. Детальное распределение сбора страховых премий по видам страхования на 2025 год предоставлено в соответствующем приложении.

**Прогнозные показатели
по поступлению страховых премий АО «СК «SQB Insurance» по видам
страхования на 2025 год.**

№	Виды страхования	Сбор страховой премии		Изменение, %	Доля в премиях, %	
		Прогноз на 2024 год	Прогноз на 2025 год		на 2024 год	на 2025 год
Добровольные виды страхования по 17 классам страхования						
1	Личные и имущественные виды страхования:	78 500 000	104 500 000	133,1%	65,4%	67,4%
	Личные виды страхования: (страхование от несчастных случаев и страхование от болезней, страхование иммигрантов, TRAVEL и другие по классам 1,2)	1 500 000	2 000 000	133,3%	1,3%	1,3%
	Страхование транспортного средства: (добровольное страхование транспортных средств, страхование транспортных средств передаваемых в залог/по лизингу, в том числе автокредит, КАСКО, спец. техника и др.)	35 000 000	40 000 000	114,3%	29,2%	25,8%
	Страхование имущества: (добровольное страхование имущества и страхование имущества передаваемых в залог/по лизингу, ипотечное страхование /страхование спецтехники, сельхозтехники, страхование ответственности, страхование грузов, авиационное страхование и др.	42 000 000	62 500 000	148,8%	35,0%	40,3%
2.	Страхование финансовых рисков, в том числе проекты JOYDA, гарантия и др.	35 000 000	45 000 000	128,6%	29,2%	29,0%
Обязательные виды страхования						
3.	Обязательные виды страхования	6 500 000	5 500 000	84,6%	5,4%	3,5%

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	3 500 000	1 500 000	42,9%	2,9%	1,0%
Обязательное страхование гражданской ответственности работодателя	2 500 000	3 000 000	120,0%	2,1%	1,9%
Другие виды обязательного страхования	500 000	1 000 000	200,0%	0,4%	0,6%
ИТОГО	120 000 000	155 000 000	129,2%	100,0%	100,0%

Исходя из вышеизложенных приоритетных направлений страховой деятельности, в 2025 году Компания планирует обеспечить следующие основные цели в данном направлении:

- довести сбор страховых премий в 2025 году не менее - 155,0 млрд. сум;
- увеличить активы Компании к концу 2025 года до уровня не менее 345,0 млрд. сум;
- подтвердить рейтинг платежеспособности международного рейтингового агентства;
- подтвердить рейтинг национального рейтингового агентства Компании на уровне «uzA+» (Очень высокий уровень платежеспособности) с прогнозом «Стабильный»;
- выйти на международный рынок перестрахования с целью осуществления деятельности по входящему перестрахованию;
- повышение доли, на рынке общего страхования, по сбору страховых премий к концу 2025 года не менее 2,5% и занятие лидирующей позиции в первой пятнадцати страховых компаний Республики Узбекистан;
- обеспечение средней доходности вложений в национальной валюте на уровне не менее 16,0% годовых, в иностранной валюте на уровне не менее 4,5% годовых
- развитие розничного бизнеса путем внедрения IT:
- дальнейшее усовершенствование интеграции программного обеспечения «SQB Insurance Online» с банковскими Программными обеспечениями (кредитный конвейер), для реализации электронных полисов E-Polis по продуктам Автокредит, ипотечное страхование, страхования пластиковых карточек и другие корочные продукты;
- интеграция коммерческими банками информационных систем и обмен клиентскими базами, построение единых бизнес-процессов взаимодействия, для кросс-продажи банковских и финансовых услуг и выхода на одну клиентскую базу;
- формирование многофункциональной системы обслуживания страхователей, за счет перевода большей части операций на автоматизированные каналы продаж и обслуживания. В частности, дальнейшее усовершенствование автоматизировано-информационной системы «SQB Insurance Online»; дистанционные каналы продаж, включая корпоративный сайт и мобильные приложения, телеграмм-бот.
- расширение маркетинговых мероприятий;

- совершенствование организации бизнес-процессов;
- развитие и совершенствование организации работы агентской сети;
- материально-техническое обеспечение территориальных подразделений;
- постоянное и регулярное повышение квалификации персонала;
- развитие информационно-коммуникационных технологий.

2.3. Финансовая (инвестиционная) деятельность

Финансовыми целями Компании является достижение следующих показателей по итогам деятельности за 2025 год:

№	Наименование показателей	Прогноз на 2025 год
1.	Уставной капитал	80 000
2.	Активы	345 000
3.	Поступления страховых премий	155 000
4.	Страховые выплаты	56 000
5.	Страховые резервы	310 000
6.	Чистая прибыль	22 500
7.	Страховая премия на одного сотрудника	1 050
8.	Чистая прибыль на одного сотрудника	158

- увеличить активы компании до 345,0 млрд. сум в конце 2025 г;
- обеспечить чистую прибыль в размере 22,5 млрд. сум в конце 2025 г;
- обеспечить инвестиционный доход в размере в размере 50,0 млрд. сум в конце 2025 г;
- обеспечить сбор страховой премии по перестрахованию в размере 25,0 млрд. сум в конце 2025 г;

Основными доходами от деятельности АО «СК «SQB Insurance» являются собранные страховые премии (с учетом изменения страховых резервов) и доходы от инвестиционной деятельности.

2.3.1. Страховые резервы и страховые выплаты

Страховые резервы, (Резерв не заработанной премии (РНП), Резерв произошедших, но не заявленных убытков (РПНУ), Резерв заявленных, но неурегулированных убытков (РЗУ)), рассчитываются в соответствии с Положением «О страховых резервах страховщиков» (утверждено приказом Министерства финансов Республики Узбекистан от 20 ноября 2008 года № 107, зарегистрировано Министерством юстиции Республики Узбекистан 15 декабря 2008 года № 1882).

Резерв незаработанной премии (РНП):

➤ по классам, относящимся к учетной группе 1, РНП рассчитывается от базовой страховой премии отдельно по каждому договору страхования пропорционально не истекшему сроку действия договора страхования на отчетную дату методом «pro rata temporis»;

➤ по классам, относящимся к учетной группе 2, резерв незаработанной премии определяется по каждому договору страхования в размере базовой страховой премии до полного истечения срока действия договора страхования;

➤ по учетной группе 3 (виды страхования, предусматривающие возможность заключения договоров страхования с неопределенными («открытыми») датами начала и окончания срока действия договора страхования) резерв незаработанной премии определяется по каждому договору страхования в размере 40 процентов от базовой страховой премии на отчетную дату;

➤ по классам, относящимся к учетной группе 4, резерв незаработанной премии определяется по каждому договору страхования в размере 75 процентов от базовой страховой премии на отчетную дату.

Резерв заявленных, но урегулированных убытков (РЗУ) рассчитывается по каждой неурегулированной претензии с добавлением 3-х процентов от суммы неурегулированной претензии на расходы по рассмотрению претензии.

Резерв произошедших, но не заявленных убытков (РПНУ) исчисляется в размере не менее 10% от суммы базовой страховой премии по договорам общего страхования в течение последних 12 месяцев.

Выплаты страховых возмещений запланированы в размере среднерыночных возмещений по добровольным и обязательным видам страхования.

Выплата страховых возмещений запланирована в размере 56 000,0 млн. сум (с учетом высокой вероятности страховых выплат по договорам страхования кредитов, выданных физическим лицам в рамках государственных программ и микрозайма).

Запланированный размер чистой прибыли Компании может быть скорректирован вследствие изменения следующих параметров:

- перевыполнения/не выполнения прогноза по сбору страховых премий;
- изменения ставки рефинансирования ЦБ РУз;
- изменения прогнозируемого уровня страховых возмещений;
- изменения запланированного баланса страхового портфеля;
- изменения размера собственных средств Компании (уставный капитал, нераспределенная прибыль, добавленный капитал, резервный капитал).

Увеличение резервного фонда Компании, исходя из рисковости фактически сформированного страхового портфеля, финансового положения Компании и выполнения утвержденных прогнозных показателей по прибыли.

Подробное описание статей доходов и расходов Компании на 2025 год, приводится в Финансовом плане Компании.

2.3.2. Инвестиционная деятельность

Инвестиционная политика Компании, осуществляется в соответствии с «Положением о платежеспособности страховщиков и перестраховщиков», «Положением об инвестиционной деятельности страховщика и перестраховщика» и «Положением о страховых резервах страховщиков», утвержденными Министерством финансов Республики Узбекистан, Инвестиционной политикой АО «СК «SQB Insurance» (утвержденная Наблюдательным советом Компании), в которой установлены требования в отношении инвестиционной деятельности Компании.

Объектами инвестиционной деятельности Компании являются:

- государственные ценные бумаги Республики Узбекистан;
- государственные ценные бумаги иностранных государств;
- банковские сертификаты (деPOSITные сертификаты);
- вклады (деПОЗИТЫ) в кредитные организации;
- движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности) и права на них;
- долевое участие в уставном капитале юридических лиц;
- ценные бумаги, допущенные в соответствии с законодательством Республики Узбекистан к выпуску и обращению на территории Республики Узбекистан;
- иные объекты инвестиционной деятельности, не противоречащие законодательству.

В своей инвестиционной деятельности Компания будет применять умеренную инвестиционную политику, при которой уровень прибыльности и риска инвестиций в наибольшей степени приближен к среднерыночному.

2.4. Тарифная политика и стратегия распределения рисков

Основной целью проведения тарифной политики, является обеспечение интересов страхователя при одновременном обеспечении безубыточности страховых операций для Компании.

Определение страховых тарифов будет осуществляться исходя из размеров базовых ставок по каждому отдельному виду страхования и спектра покрываемых рисков, а также с учетом анализа конкурентоспособности деятельности других

страховых компаний. Ставки страховой премии могут варьировать, в зависимости от видов и количества покрываемых рисков, срока и объема страхования, значимости проекта для экономики республики, возможности перестрахования и других аспектов.

Стратегия распределения рисков, которой будет придерживаться Компания, направлена на обеспечение и поддержание финансовой устойчивости проводимых страховых операций.

Стратегия распределения рисков включает в себя:

- распределение до 50% процентов ответственности по принятым страховым рискам, на согласованных условиях, между перестраховочными компаниями;
- осуществление совместного страхования (сострахования) крупных проектов с заинтересованными отечественными страховыми компаниями;
- подписание соглашений с национальными и зарубежными перестраховочными и брокерскими компаниями в части сотрудничества в области перестрахования, привлечение новых партнеров к совместной страховой деятельности.

В этой связи необходимо решение следующих первоочередных задач:

- обеспечение гибкости в принятии решений по установлению уровня тарифных ставок с учетом условий конкуренции;
- обеспечение доступности размеров страховых тарифов для основной массы страхователей;
- расширение объема страховой ответственности при неизменной абсолютной величине страхового платежа, направленного на максимальное удовлетворение страховых интересов;
- обеспечение рентабельности страховых операций;
- распределение (перестрахование) до 95 процентов ответственности по принятым рискам с учетом маржи (дохода) Компании.

В тоже время, результаты последних 5 лет деятельности страхового рынка показали, что слабые игроки пытаются задержаться на рынке путем демпинга цен на страховые услуги, сильные — за счет усиления сервисной составляющей, а также более внимательного подхода к выработке новых страховых продуктов. В борьбе за клиента ряд страховщиков готовы опускать тарифы ниже всех разумных пределов. Естественно, что подобная ситуация сказывается на надежности таких страховщиков. Удешевление стоимости напрямую уменьшает качество страховой услуги.

В погоне за низкими тарифами клиент в реальности может остаться без страховой выплаты, потому как страховщик может отказать в выплате на законных основаниях в соответствии с условиями договора, либо у страховщика может просто не оказаться достаточных средств для выплаты страхового возмещения.

С другой стороны, коммерческие банки также являются стороной по договору страхования, выступая в качестве Выгодоприобретателя, и также как и клиент могут

лишиться возможности получить страховое возмещение или заложенное имущество, которое является обеспечением по кредиту, в случае нанесения ущерба данному имуществу.

В связи с этим, в целях защиты интересов коммерческих банков, в том числе интересов АКБ «Узпромстройбанк», стандартизации условий предоставления страховой защиты имуществу, предоставляемому под залог и защиты имущественных интересов Клиентов банков, АО «СК «SQB Insurance» намеревается продолжить работу с коммерческими банками по установлению минимальных требований к договорам страхования, которые будут отвечать, как интересам банка, так и клиентам банка.

2.5. Маркетинговые цели и стратегия продвижения на рынке.

Продвижение Компании на внутреннем и внешнем рынках предполагается достичь путем разработки маркетинговой стратегии.

Маркетинговая стратегия Компании строится на осуществлении следующих задач:

1. Формирование спроса на страховые услуги, которое подразумевает воздействие на потенциальных страхователей в целях повышения существующего уровня спроса до желаемого, максимально приблизив его до уровня предложения. Эта функция включает ряд таких мероприятий, как влияние с помощью целенаправленной рекламы, дифференциация тарифов на страховые услуги, комплекс мероприятий по заключению договоров страхования и др.

2. Удовлетворение страховых интересов клиентуры посредством высокого уровня страхового обслуживания. Эта функция предполагает использование значительных средств на совершенствование организации продаж страховых полисов, в том числе через сеть Интернет, улучшение сервиса обслуживания клиентов, поддержание своего имиджа, проведение рекламных презентаций.

3. Исследование, анализ и оптимизация бизнес процессов Компании, а также повышение эффективности работы с клиентами.

Изучение потенциального спроса и емкости страхового рынка основано на данных о демографической структуре и средних доходах населения республики, а также данных о росте доли производства товаров и услуг, произведенных субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства Узбекистана.

Проведение маркетинговых исследований, выработку стратегии продвижения страховых услуг по страхованию намечается осуществить в следующие этапы:

- изучение потребностей населения в страховых услугах, создание соответствующей информационной базы для статистического анализа;
- разработка страховых продуктов исходя из потребностей населения;
- идентификация имеющихся и потенциальных территориальных рынков, обладающих наибольшими возможностями для внедрения продуктов страхования;

Для достижения установленной цели, Компании необходимо дальнейшее совершенствование рекламно-информационной работы, с усилением ориентации рекламы на конкретные группы потребителей (физические лица, малый и средний бизнес, кредитные учреждения, крупные промышленные объединения, иностранные предприятия, бюджетные организации и т.д.).

В этой связи предусмотрено проведение рекламной работы по следующим основным направлениям:

А) Имиджевое направление (формирование образа компании и соблюдения рекламной этики):

- формирование единого стандарта оформления всей информации о компании;
- координация всех проводимых рекламных действий;
- размещения имиджевой наружной рекламы.

Б) Корпоративное направление (привлечение крупных клиентов, повышение их информированности об услугах компании):

- распространение целевой печатной рекламы;
- организация презентаций, клиентских семинаров и конференций, целевых рекламных акций, ориентированных на конкретную группу клиентов;
- адресная реклама.

В) Розничное направление (привлечение частных клиентов, повышение уровня их доверия к системе страхования в целом и компании в частности):

- реклама продуктов компании в СМИ и в сети Интернет.

В рамках маркетинговых мероприятий планируется изготовление различных флаеров по видам страхования, изготовление рекламных плакатов. Планируется изготовление фирменной рекламной продукции, а также размещение рекламных баннеров в городах республики.

2.6. Совершенствование организации бизнес-процессов.

Целью работы в данном направлении является организация такой системы бизнес-процессов в компании, при которой значение человеческого фактора на качество работы будет сведено к минимуму. Необходимо осуществить постепенный переход к «конвейерному» типу организации производства. При этом основными задачами постоянно проводимой работы в данном направлении являются:

- непрерывное, постоянное и регулярное обучение сотрудников;
- своевременное доведение до сведения всех структурных подразделений информации о новшествах и внесении изменений в Законодательство и основные документы регулирующие страховое дело в Республике;

- своевременное доведение до сведения всех структурных подразделений информации о случаях страхового мошенничества и других характерных нарушениях действующего законодательства;

- исключение взаимного дублирования выполнения работ;
- направленность и подотчетность всех вспомогательных служб и департаментов на достижение общей цели;
- широкое внедрение ИКТ в деятельность компании;
- совершенствование и расширение организационной структуры компании.

АО «СК «SQB Insurance» продолжит реализовывать клиентоориентированную модель бизнеса, позволяющую полностью удовлетворять потребности клиента в страховых услугах и будет сосредоточена на следующих основных направлениях:

1. Развитие банкострахования, путем интеграции банковских и страховых услуг.

Наиболее развитой формой сотрудничества, является различного уровня интеграция банков и страховых компаний:

- создание совместных продуктов;
- образование финансовых супермаркетов (кросс-продажа).

При наивысшей степени интеграции происходит создание финансового супермаркета, предлагающего одновременно различные банковско-финансовые услуги, где клиент, независимо юридическое или физическое лицо, могут оперативно получить полный спектр финансовых услуг. Финансовый супермаркет, образуется путем слияния территориального, организационного, маркетингового и технологического компонентов. Он является отдельным каналом сбыта и не представляет собой отделения банка или страховой компании. Финансовый супермаркет, обычно, предлагает не только услуги страховых компаний и банков, но и инвестиционные, консалтинговые и другие услуги. Такой подход является воплощением клиентоориентированной модели деятельности.

Эффективная интеграция банков и страховых компаний приводит к возникновению ряда преимуществ для всех участников:

Для клиентов:

- получение широкого спектра финансовых услуг;
- экономия средств (скидки, бонус, льготы) и времени;
- единые стандарты качества услуг.

Для банков:

- рост комиссионных доходов;
- расширение продуктовой линейки (полисы ОСАГО, КАСКО, травел и другие);
- минимизация собственных рисков, увеличение клиентской базы.

Для страховых компаний:

- увеличение объемов страховых услуг, через развитые различные сети;
- получение доступа к новой лояльной клиентской базе;
- экономия общих расходов;
- увеличение прибыльности;

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 страховые 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 с системой «SQB Insurance Online». Это позволит повысить эффективность процесса заключения договора страхования, облегчить документооборот, оптимизацию процесса рассмотрения и урегулирования страховых претензий, формализовать систему аналитической оценки по ряду страховых продуктов и повысить качество анализа рисков.

2.7. Развитие информационно - коммуникационных технологий

В целях обеспечения широкого использования современных информационных технологий и повышения эффективности деятельности Компании представляется необходимым дальнейшее развитие IT-технологий по нижеследующим направлениям:

- Повышение технического уровня, информативного содержания веб-сайта Компании с использованием современных IT-технологий и увеличения посещаемости веб-сайта Компании;
- Оптимизация сайта под требования поисковых систем и улучшение его навигации в целях быстрого и удобного поиска информации посетителями сайта;
- Активизация продаж страховых полисов посредством применения сети Интернет;
- Продвижение услуг Компании в сети Интернет путём размещения публикаций информационного, PR- и рекламного характера о Компании и её услугах на целевых сайтах;
- Модернизация Telegram-бота для реализации страховых продуктов и активизация продаж с применением социальных сетей;
- Реализация интегрированной с Фондом гарантирования страховых выплат по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств системы для реализации электронных полисов E-Polis;

- Расширение интеграции систем для реализации полисов по видам обязательного страхования с возможностью выдачи электронных полисов E-Polis;
- Дальнейшее развитие интеграции Программного обеспечения «SQB Insurance Online» с банковскими Программными обеспечениями (кредитный конвейер) для реализации электронных полисов E-Polis:
 - по страхованию автокредитов;
 - микрозаймов и потребительских кредитов;
 - страхование вкладчиков;
 - комплексное страхование пластиковых карт;
 - овердрафт и других банковских продуктов;
- Дальнейшая интеграция Программного обеспечения «SQB Insurance Online» для получения данных из банк-клиентского Программного обеспечения и связи с бухгалтерской системой «1С Предприятие 8.3»;
- Оптимизация Программного обеспечения «SQB Insurance Online» по ведению бухгалтерского учета и разработка новых модулей для комплексного финансового анализа деятельности Компании и эффективного принятия управленческих решений;
- Разработка и внедрение нижеследующих модулей в комплексной интегрированной информационной системе «SQB Insurance Online»:
 - управление инвестициями;
 - документооборот;
 - контроль исполнения поручений;
 - претензии;
- Повышение навыков работников Компании по информационно-коммуникационным технологиям.

При этом приоритетными направлениями для развития в сфере IT выбраны следующие:

1. Внедрение реализации электронных полисов E-Polis по коробочным видам страхования (ОСГО ВТС, страхование несчастного случая, страхование пластиковых карточек и др.).

2. Дальнейшая интеграция с банковскими конвейерами для мгновенной страховки банковских продуктов в онлайн-режиме.

3. Развитие существующих информационных систем с учётом современных требований и развития социальных сетей.

2.8. Развитие дистанционных каналов продаж

Основные каналы продаж в регионах – это прямые продажи в офисах и в удаленных точках, а также агентские продажи. В дальнейшем будут развиваться дистанционные продажи, как наиболее эффективный способ продаж страховых услуг физическим лицам.

Основными задачами развития розничного бизнеса Страховой компании является увеличение объемов страховых премий, за счет развития добровольного страхования коробочных страховых продуктов и продажи их через дистанционные каналы продаж.

Развитие дистанционных каналов продаж, будет сосредоточено по следующим основным направлениям:

- формирование полностью цифровой продуктовой линейки (электронных полисов), разработка пакетных предложений для сегментов;
- активное развитие онлайн продажи страховых полисов (электронных полисов), на основе совершенствования разработанного корпоративного сайта компании;
- активное развитие продажи страховых продуктов через телеграмм-бот;
- формирование, полнофункционального телефонного контактного центра, который станет не только центром контакта с клиентами, но и каналом как входящих, так и исходящих продаж страховых услуг;
- внедрение программы, стимулирующей клиентов в области ценообразования, для обеспечения перемещения из традиционных офисов в удаленные каналы. Например, программа Cash back для клиентов, которые приобрели страховые услуги через корпоративный сайт или телеграмм-бот.

Данные шаги позволят:

- обеспечить доступность, широким группам потенциальных клиентов, к информации о компании и предлагаемым услугам;
- обеспечить подробной информацией, об условиях заключения договора по различным видам страховых услуг, калькулятор тарифов страхования;
- обеспечить информационно-разъяснительной работой, путем ответов на наиболее часто задаваемые вопросы по страхованию;
- продать страховые продукты и оформить электронные полиса;
- сократить издержки на обслуживания клиентов.

2.9. Региональное развитие и совершенствование организации работы агентской сети.

С учетом определенных выше целей Компании и расширения степени охвата рынка для максимального приближения предлагаемых услуг к имеющимся и потенциальным клиентам Компании представляется необходимым дальнейшее развитие региональной сети, в плане:

- укрепления материально-технического обеспечения территориальных подразделений, в том числе приобретения компьютеров и оргтехники, мебель и инвентаря, а также служебных транспортных средств в количестве не менее 5 штук;
- открытия отделений в наиболее перспективных регионах республики;
- реализация страховых продуктов с привлечением АКБ «Узпромстройбанк» и других коммерческих банков в виде страховых посредников;
- освоения страхового потенциала в сельских районах;
- организации сети точечных пунктов реализации наиболее востребованных услуг страхования в местах массового скопления потенциальных страхователей;
- внедрения прозрачного дифференцированного подхода к оплате труда в зависимости от показателей трудовой деятельности.

В соответствии с настоящим Бизнес планом, АО «СК «SQB Insurance» планирует открыть центры продаж в крупных городах и районах республики. Каждый центр продаж будет обслуживать клиентов 3-4 территориально близлежащих районов.

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, т.е. когда потребители сами обращаются к страховым компаниям.

Так как Компания придерживается позиции развития активных продаж, в целях дальнейшего расширения масштабов деятельности необходимо развитие агентской сети.

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

Привлечение новых страховых агентов.

- В рамках реализации данного направления необходимо:
 - Проведение разъяснительной работы среди агентов обеспечивающих значительные поступления по вопросу экономической целесообразности работы в качестве индивидуальных предпринимателей.
 - Экономическое стимулирование привлеченных агентов – физических лиц, за счет более выгодных условий материального вознаграждения.
 - Обеспечение более привлекательных условий работы для успешно работающих агентов конкурирующих страховых компаний.

Подготовка и материальное обеспечение страховых агентов.

- В рамках данного направления необходимо:

- Обучение страховых агентов основам страхового дела и психологическим аспектам работы с клиентами.
- Обеспечение страховых агентов полным пакетом материалов: информация о страховых продуктах Компании, нормативных документов и правил по страхованию.
- Разработка типовых инструкций работы страховых агентов, что предполагает внедрение системы персонального сопровождения агентами заключенных договоров страхования, успешно зарекомендовавшей себя в работе ряда национальных страховых компаний.

Совершенствование системы взаиморасчетов с агентами.

- В рамках реализации данного направления необходимо:
 - Обеспечение максимально прозрачных и справедливых условий оплаты страховым агентам заработанного вознаграждения;
 - Исключение возможности несанкционированного административного воздействия сотрудниками различных уровней на размер и порядок оплаты агентского вознаграждения.

2.10. Подготовка и переподготовка кадров

В Компании уделяется особое внимание подготовке и переподготовке сотрудников. Основной задачей в этом направлении является повышение квалификации и совершенствование знаний специалистов региональных подразделений Компании по технологии продаж услуг и оказания качественного сервиса. В этих целях на постоянной основе проводятся семинары, тренинги и специальные курсы с привлечением специалистов и психологов.

Для этого представляется целесообразным реализация следующих направлений:

- привлечение готовых специалистов - профессионалов страхового дела;
- постоянное совершенствование системы мотивации труда работников, предусматривающее сочетание материальных и социальных способов мотивации;
- организация централизованного обучения сотрудников филиалов, а также страховых агентов, направленного на распространение положительного опыта достигнутого отдельными филиалами в различных направлениях страхования;
- осуществление ротации работников, т.е. осуществление должностных перемещений сотрудников внутри Компании как по горизонтали, так и по вертикали;
- проведение периодических аттестаций сотрудников среднего и нижнего звена;
- внедрение ежегодной программы приема наиболее одаренных выпускников ВУЗов для обучения их страховому делу, с дальнейшим приемом на работу.

Активное использование системы дистанционного обучения и аттестации работников для формирования команды профессионалов.

Ежегодно сотрудники Компании направляются на обучение в Банковско-финансовую академию, а также в магистратуры финансово-экономических вузов страны.

2.11. Социальная защита

Социальная защита является важным стимулом в улучшении благосостояния сотрудников и сохранении кадрового потенциала. Компания особо уделяет внимание на социальной защите и мотивации ее сотрудников, в связи с чем выполняются все условия Коллективного договора, в том числе осуществление платежей в Профсоюзный комитет, на организацию и проведение мероприятий, согласно утвержденного Плана мероприятий, направленных на социальную поддержку работников Компании. В частности, для стимулирования сотрудников предполагается осуществление различных видов мотиваций с учетом финансового состояния Компании.

Виды мотиваций сотрудников Компании:

1. Нематериальные виды мотивации сотрудников:

- отношение руководства к сотруднику (внимание, решение социальных вопросов, обеспечение соответствующими условиями труда, основными и транспортными средствами);

- взаимоотношения в коллективе (каждый сотрудник чувствует свою значимость для Компании с помощью своевременного коллективного поздравления с днем рождения, рождением ребенка, повышения в должности и другими значительными для него событиями);

- возможность повышения квалификации (общество постоянно повышает квалификацию сотрудников путем направления на долгосрочные и краткосрочные курсы, как в республике, так и за ее пределами, оплачивает на договорной основе контракты как самих сотрудников, так и за обучение их детей);

2. Материальные виды мотивации сотрудников:

- премиальные вознаграждения за выполнение важных задач, прогнозных показателей, экономии средств Компании, инициативу (инновационную идею), принесшую значительную выгоду Компании, участия и вклада в реализации плана мероприятиях;

- материальная помощь в случаях, предусмотренных законодательством и локальными актами Компании;

- другие виды материального стимулирования.

III. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Фактическое развитие деятельности компании будет направлено на достижение запланированных параметров. В случае непредвиденных изменений в экономической ситуации, действия Компании будут направлены на снижение убытков от негативных изменений, либо на максимальное использование положительных изменений.

Предоставленный Бизнес план развития является актуальным на дату составления. Внесение корректировок в прогнозируемые данные Бизнес плана развития возможны в процессе анализа его исполнения по результатам ежеквартальных отчетов.

Вероятность соответствия полученного Компанией результата прогнозируемым параметрам будет зависеть от увеличения Уставного капитала Компании, конъюнктуры рынка и других объективных обстоятельств.

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

