

**ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
за 2025год и
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
БИЗНЕСА**



ТОП- 15 страховых рынков мира по итогам 2025 года

№	Страна	Объем премий, млрд. долл. (оценка)	Доля мирового рынка, %	Структура (Life / Non-life), %	Изм-е по срав-ю с 2024, %
1	United States	3 200,0	40,0 %	56 / 44	+ 10% (сильный рост Life и P&C).
2	China	780,0	10,0 %	51 / 49	+ 7% (рост Life +9%).
3	United Kingdom	460,0	6,0 %	39 / 61	+ 4-6% (замедление роста Non-Life в 2025 году).
4	France	390,0	5,0 %	44 / 56	+ 5% (стабильный рост life).
5	Germany	350,0	4,8 %	43 / 57	+ 5%
6	Japan	330,0	4,5 %	58 / 42	+ 3 % (умеренный рост, большая доля life).
7	Canada	250,0	2,8 %	48 / 52	+ 4%
8	Switzerland	230,0	2,7 %	48 / 52	+ 3% (перестрахование и международные операции поддерживают объём).
9	Italy	165,0	2,0 %	49 / 51	+ 4% (рост non-life).
10	Spain	150,0	1,9 %	47 / 53	+ 4%
11	South Korea	145,0	1,8 %	55 / 45	+5% (life-ориентированный рынок; стабильный рост).
12	Australia	140,0	1,8 %	54 / 46	+3-4%
13	Netherlands	130,0	1,6 %	54 / 46	+ 3%
14	Belgium	115,0	1,5 %	52 / 48	+ 2-4% (финансовые центры; часть премий отражает трансграничную деятельность).
15	Singapore	110,0	1,4 %	55 / 45	+ 3-5% (международные хабы, сильно зависят от корпоративного и международного бизнеса).

США + Китай + ВБ формируют более 55% мирового рынка.

Европа остаётся самым «плотным» регионом **по количеству крупных рынков.**

Life - доминирует в Азии и Южной Европе; **Non-Life** - в Северной Америке и Германии.

Топ-15 страховых и перестраховочных брокеров

№	Company	Head office	Отрасль	Активы, (млрд. долл)	Доля в мировом страховом рынке, %
1	Berkshire Hathaway	США	Перестрахование	~ 1 150,0	~13 %
2	Allianz SE	Германия	Универсальный	~ 1 090,0	~12 %
3	China Life Insurance	Китай	Life	~ 960,0	~11 %
4	Ping An Insurance	Китай	Универсальный	~ 850,0	~10 %
5	Prudential Financial	США	Life	~ 720,0	~8 %
6	AXA	Франция	Универсальный	~ 710,0	~8 %
7	MetLife	США	Life	~ 690,0	~8 %
8	Assicurazioni Generali	Италия	Универсальный	~ 660,0	~7-8 %
9	Legal & General	Великобритания	Life / пенсионные	~ 665,0	~7-8 %
10	Manulife Financial	Канада	Life	~ 660,0	~7-8 %
11	Nippon Life Insurance Company	Япония	Life	~ 645,0	~7 %
12	Life Insurance Corporation of India	Индия	Life	~ 560,0	~6-7 %
13	CNP Assurances	Франция	Life	~ 550,0	~6 %
14	Zurich Insurance Group	Швейцария	Универсальный / Перестрахование	~ 430,0	~5 %
15	Munich Re	Германия	Перестрахование	~ 300,0	~3-4 %

Доля указана **по активам**, а не по премиям. Если считать по премиям, порядок компаний будет немного отличаться.

Life-страховщики занимают высокие позиции из-за огромных инвестиционных портфелей на балансе.

СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА УЗБЕКИСТАНА

Структура страхового рынка Республики Узбекистан

Структура страхового рынка	01.10.2024г.		01.10.2025г.		Измен-е, %
	млн. сум	в % к итогу	млн. сум	в % к итогу	
Количество страховых организаций	35		35		0,0 %
<i>в том числе по страхованию жизни</i>	5		6		+20,0 %
Совокупный уставный капитал страховых организаций (в млн. сум)	2 559 944		3 624 046		+ 41,6 %
Количество страховых брокеров	11		11		0,0 %
Количество актуариев	5		7		+ 40,0 %
Количество страховых агентов	4 538		3 527		- 22,3 %
<i>в том числе юридического лица</i>	1 494		1 453		- 2,7%

Всего страховых премий

Наименование показателя	01.10.2024г.		01.10.2025г.		Измен-е, %
	млн. сум	в % к итогу	млн. сум	в % к итогу	
Всего	7 013 977	100%	9 793 707	100%	+39,6%
Отрасль общего страхования, в том числе:	6 846 823	98%	9 230 026	94%	+34,8%
- обязательное страхование	432 088	6%	593 711	6%	+37,4%
- добровольное страхование	6 414 735	91%	8 636 315	88%	+34,6%
Отрасль страхования жизни, в том числе:	167 154	2%	563 681	6%	+237,2%
- обязательное страхование	37 329	1%	52 196	1%	+39,8%
- добровольное страхование	129 825	2%	511 485	5%	+294,0%

Совокупные инвестиции страховых организаций

Наименование показателя	01.10.2024г.		01.10.2025г.		Измен-е, %
	млн. сум	в % к итогу	млн. сум	в % к итогу	
Всего инвестиции, в т.ч.:	6 254 914	100%	9 076 718	100%	+45,1%
Депозиты (вклады)	4 319 506	69,1%	5 829 892	64,2%	+35,0%
Ценные бумаги	1 294 171	20,7%	1 371 322	15,1%	+6,0%
Займы	87 904	1,4%	47 933	0,5%	-45,5%
Недвижимость	444 815	7,1%	1 714 838	18,9%	+285,5%
Участие в уставном фонде предприятий	101 373	1,6%	73 674	0,8%	-27,3%
Прочие	7 145	0,1%	39 060	0,4%	+446,7%

Страховые выплаты

Наименование показателя	01.10.2024г.		01.10.2025г.		Измен-е, %
	млн. сум	в % к итогу	млн. сум	в % к итогу	
Всего	1 633 854	100%	1 912 324	100%	+17,0%
Отрасль общего страхования, в том числе:	1 536 217	94%	1 812 822	95%	+18,0%
- обязательное страхование	263 563	16%	294 757	15%	+11,8%
- добровольное страхование	1 272 655	78%	1 518 065	79%	+19,3%
Отрасль страхования жизни, в том числе:	97 637	6%	99 502	5%	+1,9%
- обязательное страхование	10 076	1%	15 209	1%	+50,9%
- добровольное страхование	87 561	5%	84 294	4%	-3,7%

Страховая компания	Активы	основный средства	Инвестиция	дебиторы	Уставной капитал	Собственный капитал	Нераспред-й прибыль	Кредиторы	Страховые резервы	Чистая прибыль	доля инвес в активах	доля дебитор. в активах	доля кредитор. в активах
APEX INSURANCE AJ	3 346 204,60	1 169 359,20	1 173 803,28	708 009,95	820 000,00	979 664,81	91 130,65	1 195 320,90	1 992 518,67	203 460,40	35,1%	21,2%	35,7%
O'ZBEKINVEST EISK AJ	2 493 126,20	33 600,68	1 495 756,18	920 319,20	303 452,23	853 708,21	38 258,97	694 905,94	2 071 501,16	45 233,82	60,0%	36,9%	27,9%
KAFOLAT SK AJ	741 745,31	36 491,36	193 879,01	482 912,73	215 500,00	251 738,10	15 096,90	246 178,32	792 107,68	15 096,90	26,1%	65,1%	33,2%
"GROSS SUG'URTA KOMPANIYASI" AJ	572 133,27	17 980,90	387 605,62	112 675,73	83 800,00	117 902,99	26 927,96	120 315,68	511 503,18	26 924,74	67,7%	19,7%	21,0%
"MY-INSURANCE" CO AJ	546 196,32	125 350,33	299 411,69	64 178,95	80 050,00	142 987,47	15 201,39	31 447,86	472 990,43	24 626,65	54,8%	11,8%	5,8%
ALFA INVEST SK AJ	463 870,51	37 840,29	271 784,87	82 907,98	83 167,72	116 593,00	28 379,62	42 115,02	409 357,79	26 899,31	58,6%	17,9%	9,1%
KAPITAL SUG'URTA AJ	436 481,86	119 573,25	229 485,34	49 731,98	75 000,00	113 976,67	1 380,19	138 094,68	357 513,24	1 640,32	52,6%	11,4%	31,6%
"O'ZAGROSUG'URTA" AJ	415 109,47	76 524,13	154 125,72	177 310,77	108 955,94	149 117,88	10 629,35	135 082,12	369 579,77	20 239,68	37,1%	42,7%	32,5%
SQB INSURANCE SK AJ	388 020,40	3 598,66	335 555,09	42 639,54	84 936,60	106 215,35	18 050,58	35 934,25	307 155,42	17 285,84	86,5%	11,0%	9,3%
EUROASIA INSURANCE AJ	354 945,99	49 199,82	157 880,49	141 953,17	86 808,47	125 608,58	17 495,02	10 635,55	234 123,97	37 498,09	44,5%	40,0%	3,0%
TEMIRYOL SUG'URTA AJ	319 335,80	23 487,86	184 507,26	100 312,76	85 300,00	106 809,25	3 579,93	118 796,39	166 101,72	3 481,32	57,8%	31,4%	37,2%
ASIA INSURANCE SK AJ	316 927,19	114 623,61	64 070,57	114 373,92	52 676,00	114 553,89	- 19 256,91	78 233,59	190 333,88	- 19 257,07	20,2%	36,1%	24,7%
ALSKOM SK AJ	272 487,90	49 457,62	98 644,98	32 540,03	60 272,93	73 503,44	3 133,27	31 840,90	183 623,73	14 017,69	36,2%	11,9%	11,7%
XALQ SUG'URTA AJ	272 399,39	4 593,83	238 820,19	24 985,00	80 000,00	90 933,02	7 155,83	13 028,97	169 584,56	7 155,83	87,7%	9,2%	4,8%
"KAFIL SUG'URTA" AJ	246 388,55	50 084,59	123 433,53	50 577,46	80 701,00	95 055,92	7 019,35	31 819,74	141 761,66	15 043,13	50,1%	20,5%	12,9%
TRUST INSURANCE AJ	245 002,04	32 117,56	39 547,43	64 914,05	100 000,00	98 504,75	- 1 495,25	44 600,94	100 148,26	768,86	16,1%	26,5%	18,2%
"MOAIC INSURANCE GROUP" AJ ST	244 344,17	163,23	73 286,23	102 043,18	104 106,53	150 148,16	45 012,89	8 413,49	129 237,33	28 195,54	30,0%	41,8%	3,4%
IMKON-SUG'URTA AJ	242 108,22	1 732,65	234 000,00	3 025,12	80 000,00	97 966,72	9 472,37	9 295,90	166 091,67	9 472,37	96,7%	1,2%	3,8%
INSON SUG'URTA AJ	234 757,01	10 531,73	109 593,20	75 778,03	85 751,46	90 798,45	2 951,45	9 790,18	138 853,59	2 011,86	46,7%	32,3%	4,2%
"IMPEX-INSURANCE" AJ	206 675,46	19 570,92	61 500,00	105 165,90	80 000,00	90 921,22	5 449,89	43 506,08	81 500,12	5 287,60	29,8%	50,9%	21,1%
INGO-UZBEKISTAN SUG'URTA AJ	171 433,65	1 591,58	138 787,72	27 266,09	80 000,00	92 816,29	7 799,70	15 247,24	134 037,90	5 820,00	81,0%	15,9%	8,9%
"INFINITY INSURANCE" CO AJ	167 324,50	50 782,20	90 156,00	12 022,60	80 200,00	81 525,67	369,44	4 051,54	90 869,47	4 056,77	53,9%	7,2%	2,4%
ISHONCH SK AJ QK	157 413,47	26 321,11	77 562,79	28 669,74	51 375,00	57 287,55	911,96	6 603,72	93 526,49	911,96	49,3%	18,2%	4,2%
NEO INSURANCE CORP	137 009,56	25 761,93	82 626,00	10 756,40	80 000,00	74 260,26	- 12 065,63	5 614,98	69 423,66	912,00	60,3%	7,9%	4,1%
HAMKOR SUG'URTA AJ	130 648,45	502,28	123 997,80	1 091,49	50 000,00	81 592,35	28 454,36	1 533,01	48 439,13	18 810,65	94,9%	0,8%	1,2%
CO "GLOBAL INSURANCE GROUP" AJ	114 461,73	26 310,52	69 639,00	10 141,80	35 000,00	45 428,02	- 1 029,27	890,52	68 659,32	1 029,27	60,8%	8,9%	0,8%
SEMURG SUG'URTA AJ	96 175,00	15 424,73	35 910,06	41 404,90	45 000,00	36 890,76	- 8 128,25	3 018,23	66 338,65	87,28	37,3%	43,1%	3,1%
"ARIA SUG'URTA TASHKILOTI" AJ	84 449,64	677,72	68 445,50	7 115,11	35 087,07	37 445,33	1 506,67	1 110,65	47 426,12	3 703,59	81,0%	8,4%	1,3%

МЕСТО НА РЫНКЕ

По активам



По объему чистой прибыли



По акционерному капиталу



По инвестиционным вложениям



Чистая прибыль на одного сотрудника (млн. сум)



Чистая прибыль (млн. сум)



(в млн. сум)

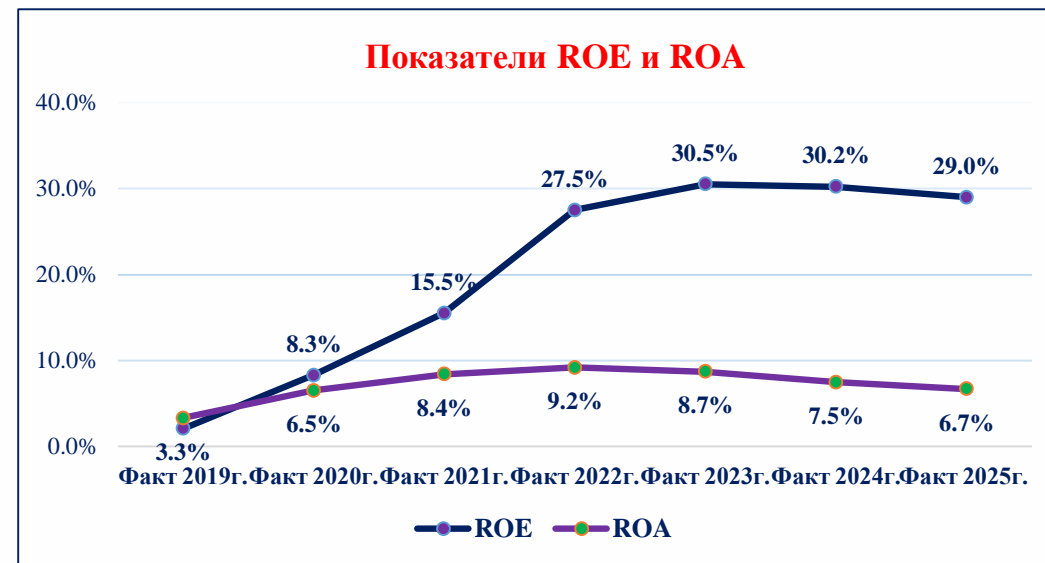
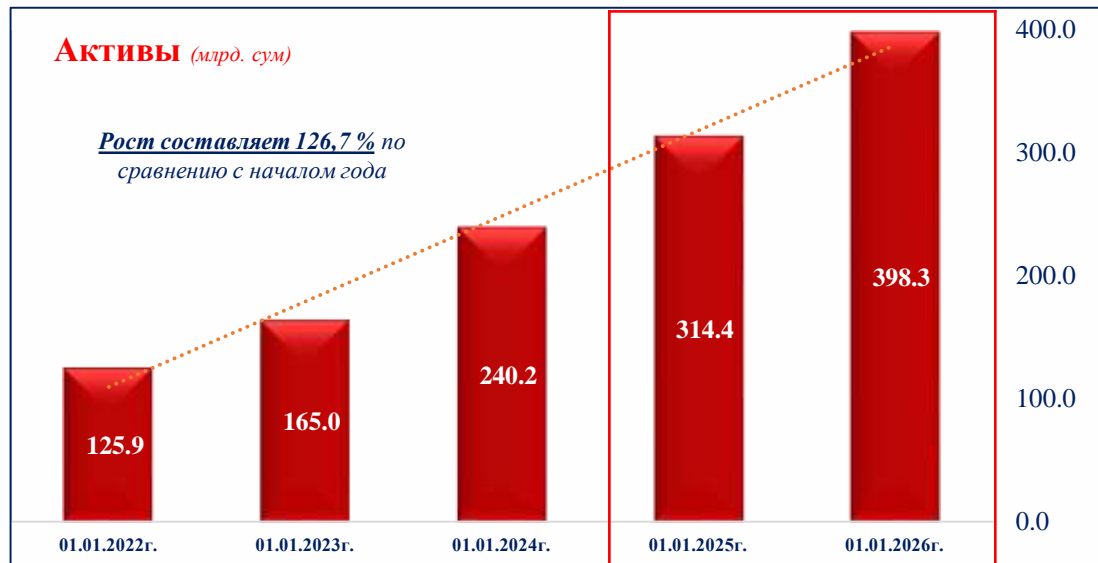
№	Наименование	Итоги 2022 года	Итоги 2023 года	Итоги 2024 года	Итоги 2025 года	Соот-е, %	
						(к соот-щему периоду прош. года)	в млн. суммах
1.	Уставной капитал	45 501,8	53 085,4	63 702,5	84 936,6	133,3%	21 234,1
2.	Активы*	164 998,3	240 193,6	314 443,3	398 346,5	126,7%	83 903,2
3.	Поступление страховых премий, в том числе	78 197,7	135 546,4	219 270,8	252 348,8	115,1%	33 078,0
	<i>Проекты УзПСБ</i>	33 348,9	50 653,9	33 052,0	34 397,3	104,1%	1 345,3
	<i>Проект SQB Mobile</i>	14 852,4	25 301,0	47 183,5	9 090,0	19,3%	-38 093,5
	<i>Другие проекты</i>	29 996,4	59 591,5	139 035,3	208 861,5	150,2%	69 826,2
4.	Страховые резервы	117 347,6	176 241,7	301 679,7	356 068,4	118,0%	54 388,7
5.	Страховые выплаты**	19 835,2	28 056,9	54 251,4	90 855,2	167,5%	36 603,8
6.	Инвестиционные вложения	156 653,5	223 003,5	280 231,9	339 480,6	121,1%	59 248,7
7.	Чистая прибыль	13 410,0	17 722,9	20 754,2	22 654,5	109,2%	1 900,3
8.	Рентабельность инвестиционного вложения Банка, % (ROI, средняя годовая)	27,9 %	31,7 %	31,0 %	30,5 %		
9.	Рентабельность собственного капитала, % (ROE, средняя годовая)	27,5 %	30,5 %	30,2 %	29,0 %		
10.	Рентабельность активов, % (ROA, средняя годовая)	9,2 %	8,7 %	7,5 %	6,7 %		
11.	Чистая прибыль на одного сотрудника (средняя годовая)	121,9	131,3	152,6	165,0		

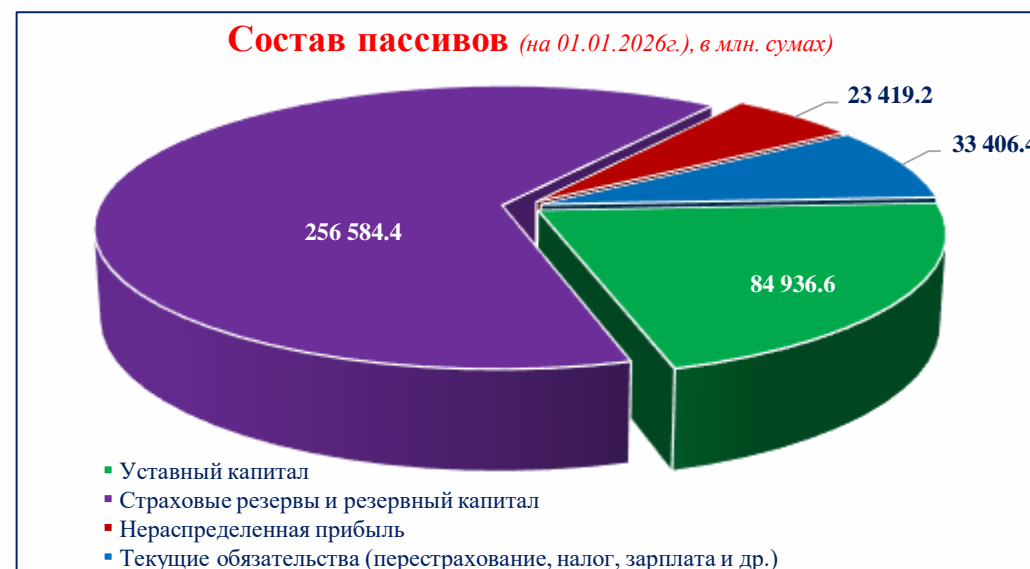
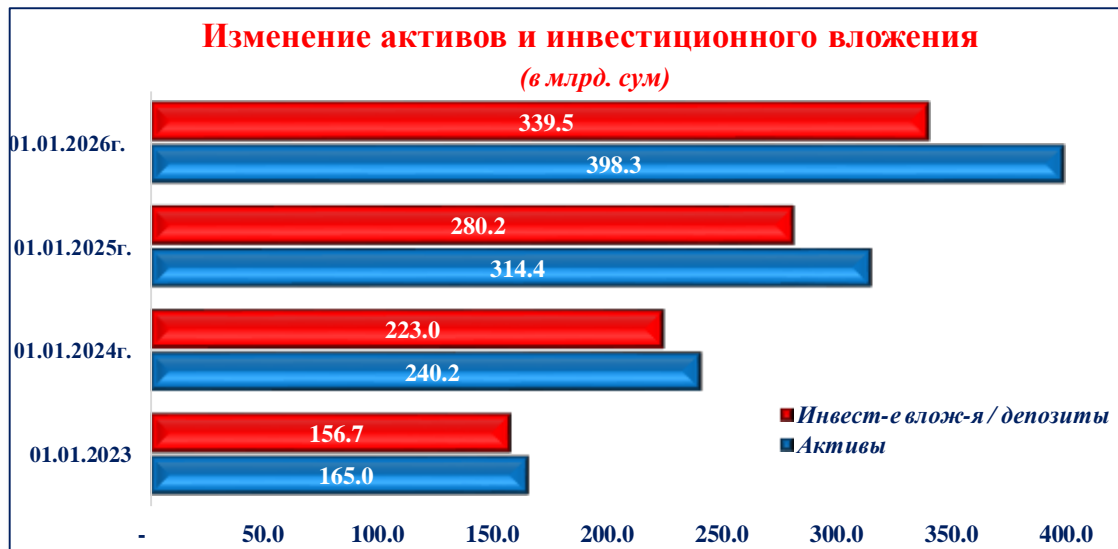
Инвестиционные вложения банка в уставной капитал увеличились в **11,0** раза, и составляют **379,1 млрд. сум.**

**Общая сумма возврата по страховым выплатам составила :

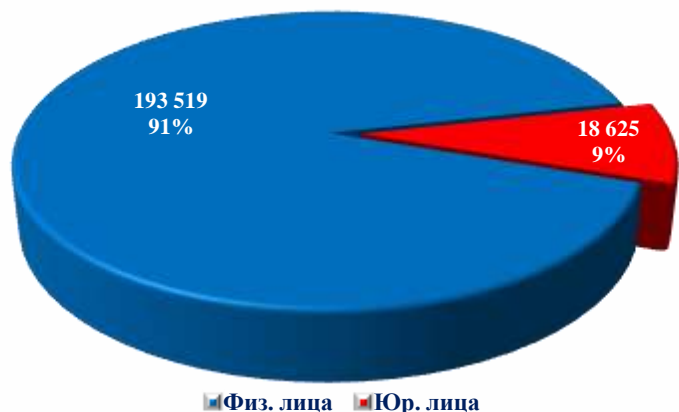
- за 2022 год: **11,6 млрд. сум** (58,5% от общей выплаты)
- за 2023 год: **15,1 млрд. сум** (53,7% от общей выплаты);
- за 2024 год: **21,4 млрд. сум** (39,4% от общей выплаты), из них:
- за 2025 года: **33,7 млрд. сум** (37,1% от общей выплаты), из них:
- **17,1 млрд. сум** доля перестраховщика и **16,6 млрд. сум** сумма взысканная в регрессном порядке.

Частичная взысканная сумма составляет **8,3 млрд. сум**, которые в дальнейшем будут отражаться в доходах Компании.

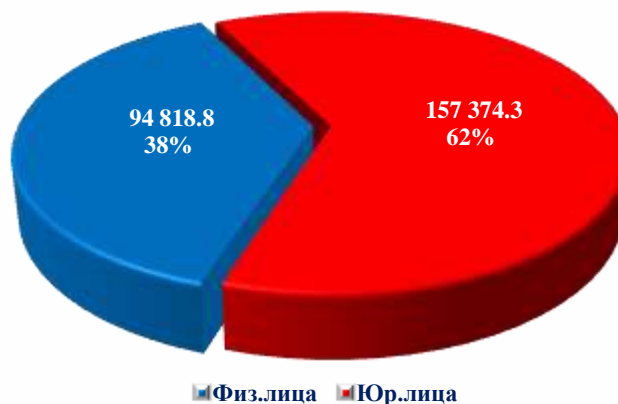




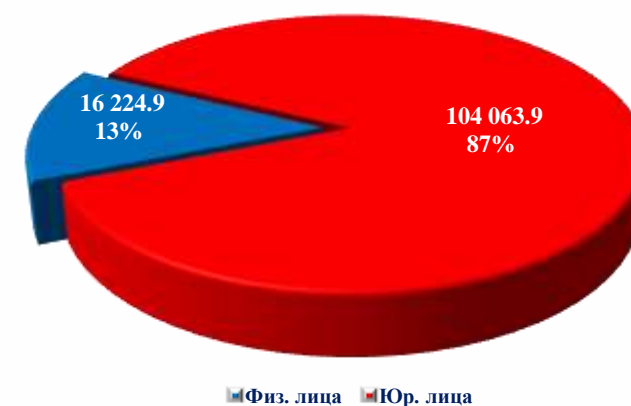
Количество договоров страхования на 01.01.2026г.
(штук)



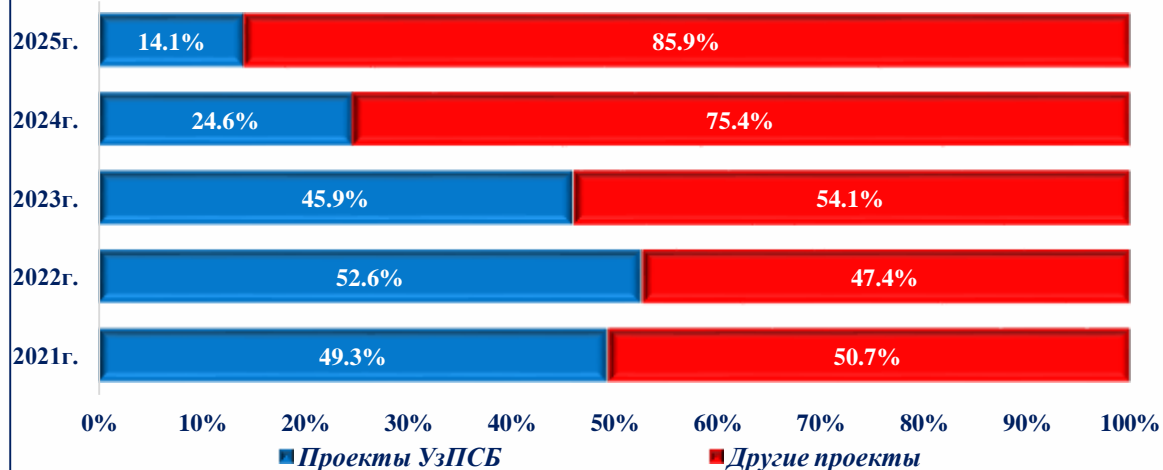
Поступления страховых премий за 2025 год
(млн. сум)



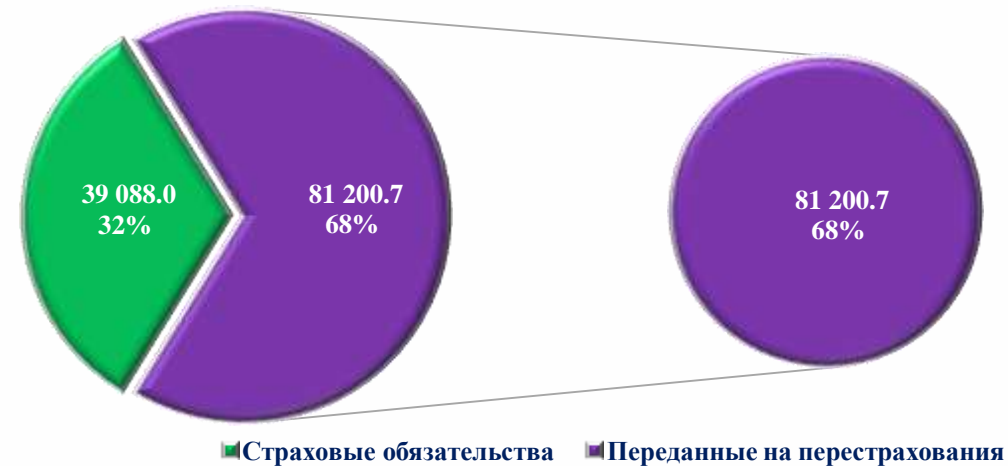
Объем принятых страховых обязательств за 2025 год. (в млрд. сум)



Поступления страховых премий
(без учета проектов JOYDA), %



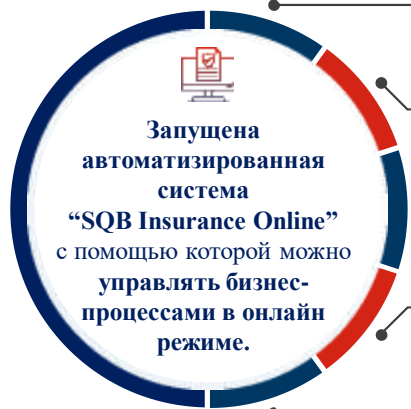
Объем принятых и переданных страховых обязательств за 2025 год. (в млрд. сум)



(в млн. сум)

Цели, установленные Бизнес планом на 2025 года	Прогноз на 2025г.	За 2025г.	Испол-е %
Обеспечить поступление страховых премий	155 000,0	252 348,8	162,8 %
Обеспечить поступление страховых премий по другим проектам	70 000,0	208 861,5	298,4 %
Обеспечить сбор страховых премий по перестрахованию	25 000,0	35 276,8	141,1 %
Увеличить активы Компании	345 000,0	398 346,5	115,5 %
Обеспечить инвестиционный доход	55 000,0	64 316,1	116,9 %
Обеспечить чистую прибыль	22 500,0	22 654,5	100,7 %
Увеличить инвестиционную вложению	310 000,0	339 480,6	109,5 %

Наименование нормативного показателя	Количество (млн. сум)	
	Норма	Факт
Максимальный объем обязательств страховщика по отдельным договорам страхования	не более 93 530,5	33 442,0
Максимальный объем обязательств страховщика по пяти наиболее крупным отдельным рискам	не более 223 168,0	162 398,0
Общая сумма активов страховщика размещенная в уставные капиталы других юридических лиц	не более 55 792,0	0,0
Максимальный депозит в один коммерческий банк	не более 159 338,6	92 300,0
Общая сумма депозита в кредитных организациях (кроме коммерческих банков)	не более 39 834,7	0,0
Максимальное размещение активов страховщика в уставной капитал одного юридического лица или другие права участия в одно юридическое лицо	не более 119 504,0	0,0
Общая сумма предоставленных займов	не более 8 493,7	0,0
Максимальный размер привлеченного займа (финансовой помощи)	не более 33 475,2	0,0
Денежные средства в кассе и/или на расчетных и иных банковских счетах, а также приравняемые к ним средства	не менее 2 741,4	12 873,9
Маржа платежеспособности	не менее 1,0	1,4



Интегрирована к программному обеспечению Фонда гарантированных выплат ОС ВТС для реализации электронных полисов (E-Polis) ОСАГО. Продано 101 815 электронных полисов на сумму более 7 470,0 млн. сум.

В целях развития электронных продаж автоматизирована система «SQB Insurance Online» АКБ «Тенге Банк», АКБ «БРБ», АКБ «Анорбанк», АКБ «Универсалбанк» и АКБ «Хамкорбанк», АКБ «Микрокредитбанк».

Интегрирована с Государственным таможенным комитетом для онлайн-страхования грузов на территории республики. (Реализовано 12 074 электронных полисов, на сумму страховых премий на сумму 3 244,4 млн сум)

Интегрирована система «SQB Insurance Online» с кредитной конвейерной системой Банка ELMA и запущена продажа электронных полисов.

Интегрировано с программным обеспечением АКБ «Асакабанка». (Было продано 6 521 электронных полисов на сумму 13 179,0 млн. сум)

В мобильном приложении «SQB Mobile» создан модуль «Страхование» и запущена продажа страховых полисов ОСАГО.
Интегрирована с Click, Road24 для продажи ОСАГО.

Подтвержден рейтинг на уровне «**UzA++**» (Наивысший) с прогнозом «**Стабильный**» от рейтингового агентства «**Ahbor-reyting**»

Подтвержден рейтинг платежеспособности и надежности по международной шкале «**BB**» на уровне «**Стабильный**» («**Fitch ratings**»)



SQB Insurance успешно сертифицирована по международному стандарту качества **ISO 9001:2015**.

ЗАРУБЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ

Малайзия
 | **EMG RE**

Франция
 | **SCOR S.E. AON**

Германия
 | **HANNOVER RE, Willis**

Казахистан
 | **Kazakhmys, Nomad insurance, Insurance broker Axiom, VERNYBROKER, СК «Халык»**

Грузия
 | **PrioGe Insurance and Reinsurance Brokers**

Великобритания
 | **LOCTON, Ulysse Re, NEW POINT Broker Брокеры Llyods**

Индия
 | **Tower Insurance & Reinsurance Brokers, UNISON Insurance broking services Ltd.**

Азарбаджан
 | **KHAMSA Insurance and reinsurance brokers, BUTA Brokers**

Киргизия
 | **НСК, СК АЮ Гарант, Central Asia insurance brokers**

ОАЭ
 | **Malakut Insurance Brokers LLC**

(млн. сум)

№	Наименование показателей	2026г. (прогноз)	2027г. (прогноз)	2028г. (прогноз)	Соот-е, %	
					(прогноз 2027 года к прогнозу 2026 года)	(прогноз 2028 года к прогнозу 2027 года)
1.	Уставной капитал	100 000,0	120 000,0	140 000,0	120,0%	116,7%
2.	Активы	410 000,0	440 000,0	490 000,0	107,3%	111,4%
3.	Поступления страховых премий, в том числе	190 000,0	250 000,0	280 000,0	131,6%	112,0%
	<i>проекты УзПСБ</i>	55 000,0	65 000,0	65 000,0	118,2%	100,0%
	<i>другие проекты</i>	120 000,0	165 000,0	190 000,0	137,5%	115,2%
	<i>проекты SQB Mobile</i>	15 000,0	20 000,0	25 000,0	133,3%	125,0%
4.	Страховые выплаты	85 000,0	100 000,0	120 000,0	117,6%	120,0%
5.	Страховые резервы	375 000,0	425 000,0	450 000,0	113,3%	105,9%
6.	Инвестиционные вложения	350 000,0	385 000,0	425 000,0	110,0%	110,4%
7.	Прибыль от инвестиционной деятельности	60 000,0	65 000,0	70 000,0	108,3%	107,7%
8.	Чистая прибыль	24 500,0	27 000,0	32 000,0	110,2%	118,5%
9.	Прибыль Банка в виде дивидендов	23 275,0	25 650,0	30 400,0	110,2%	118,5%
11.	Рентабельность уставного капитала, % (средняя годовая)	26,5%	24,5%	24,6%	92,5%	100,4%
13.	Рост Уставного капитала, %	117,7%	120,0%	116,7%	102,0%	97,3%
14.	Филиалы/Центры продаж (штук)	14,0	15,0	16,0	107,1%	106,7%
15.	Количество сотрудников (штатное расписание)	150,0	155,0	160,0	103,3%	103,2%
16.	Чистая прибыль на одного сотрудника (средняя годовая)	168,0	174,2	200,0	103,7%	114,8%

Обеспечение поступления страховых премий: по итогам 2026 года не менее 190,0 млрд. сум.
Укрепление позиций в рэнкинге страховых компаний по сбору страховых премий.

Развитие IT-технологий и становление цифровой страховой компании: Обеспечить интеграцию программного обеспечения «SQB Insurance Online» в программное обеспечение коммерческих банков, Туристических компаний, Платежных организаций (Click, Payme, Paynet и др.), Маркетплейсов с целью обеспечения продажи E-polis. **Обеспечить электронную заключению не менее 90% страховых полисов.** Обеспечить интеграцию ИИ в андеррайтинг рисков страхования/перестрахования и колл-центр.

Поддержание международного рейтинга на уровне «ВВ-» и увеличение экспорта перестраховочных премий с международного перестраховочного рынка. Обеспечить не менее **3,0 млн. в долларовом эквиваленте** к концу 2026 года и не менее **5,0 млн. в долларовом эквиваленте** к концу 2027 года.

Обеспечить рентабельность Уставного капитала **не менее 25%.**

Обеспечить чистую прибыль: **не менее 24,5 млрд. сум** по итогам 2026 года.

Увеличить активы Компании: **не менее 410,0 млрд. сум** по итогам 2026 года.

В целях увеличения охвата страховых услуг, открыть **Центры «Страховые услуги».**

Развитие банкострахования, путем интеграции банковских и страховых услуг для кросс-продажи. (Закон Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности» от 05.11.2019 года, (новая редакция) 7-статья). Было заключено агентское соглашение с **АКБ «НАМКORBANK», АКБ «TENGE BANK», АКБ «Мадад Инвест Банк», АКБ «БРБ»,** подписаны соглашения о сотрудничестве с **АКБ «Универсалбанк», АКБ «Asia alliance bank», АКБ «Микрокредитбанк», АКБ «Асакабанк», АКБ «Tenge Bank», АКБ «Мадад Инвест банк», АКБ «БРБ» и АКБ «Анорбанк».**

•Интеграция системы модуля «Страхование» в мобильном приложении «SQB Online» в целях кросс-продажи таких видов продукта, как: *TRAVEL, КАСКО, Автокредит, Страхование имущества и др.* **Активная развития кросс-продаж с бизнесами банка**

Разработать инновационные **страховые продукты,** с учетом спроса клиентов.

Интеграция с платежными системами «Click», «Hambi», «Paynet» для продаж ОСАГО, КАСКО, TRAVEL, страхование имущества, страхование телефонного стекла, страхование газовых баллонов и других небольших «коробочных» страховых продуктов

Интеграция программного обеспечения «SQB Insurance Online» с новыми коммерческими банками и запуск E-Polis для перекрестных продаж. В настоящее время начаты интеграционные работы с АКБ «Микрокредитбанк» и АКБ «Алокабанк».

Расширение продаж страховых продуктов TRAVEL через туристические компании, посольства и сайт компании в рамках договора, заключенного с «REMEDI Assistance». Увеличить долю TRAVEL в портфеле компании за счет интеграции систем.

Увеличение онлайн-продаж продуктов на основе интеграции с Таможенным комитетом Республики Узбекистан. Интеграция систем для продажи ОСАГО (транзитные транспортные системы) в системе Таможенного комитета.

Активный выход на международный рынок перестрахования и увеличение перестраховочных премий. Получить аккредитацию с международных перестраховщиков (AmFirst / BMI) для получения дополнительных проектов с международного рынка перестрахования. Подписать перестраховочные облигаторные программы. Прогнозируется получить перестраховочную премию в размере более 3,0 млн. долл. США (в эквиваленте) в течение 2026 года и более 5,0 млн. долл. США в 2027 году.

Активация страхования строительно-монтажных рисков на основе интеграции с Министерством строительства.

Страхование обеспечения и залогового обеспечения, предоставленного коммерческими банками.

Активизация обязательного страхования ответственности работодателя и страхования по ОСАГО. Обеспечить не менее 3% доли в страховых премий/

Страхование объекта залога и лизинга, предоставляемые микрокредитными и лизинговыми организациями

Расширение страхования ответственности нотариусов, адвокатов, оценщиков.

Широкое внедрение медицинского страхования. Участие в программе обязательного медицинского страхования.

Участие в тендерах «Лукойл», «Узбекистон хаво йуллари», «Узавтосаноат» и других крупных тендерах и получение доли страховых премий.

Запланированные работы	Механизмы реализации	Ожидаемые результаты	Срок выполнения
<p>Улучшение качества страховых услуг, а также повышение рейтинга компании и бренда.</p>	<p>Поддержание <u>международного сертификата ISO 9001</u> по качеству страховых услуг.</p>	<p>Компания получит дополнительные стимулы на крупных тендерах, что повысит её рейтинг и бренд.</p>	<p>В течение 2026 года</p>
	<p>Получение <u>рейтинга не ниже "UzA+"</u> по национальной шкале от рейтингового агентства.</p>	<p>Компания получит возможность участвовать в тендерах, что приведет к росту бренда компании.</p>	<p>До 30 апреля 2026 года.</p>
	<p><u>Переподтверждение международного рейтинга.</u></p>	<p>Компания получит возможность осуществлять экспорт страховых услуг на зарубежном рынке перестрахования, что приведет к росту рейтинга и бренда компании.</p>	<p>До 30 декабря 2026 года.</p>
	<p>С целью предоставления более подробной информации о страховых услугах населению и для рекламы компании, <u>подготовка совместных программ (подкастов)</u> и освещение в социальных сетях.</p>	<p>Населению будет предоставлена информация о услугах компании, что обеспечит увеличение поступлений от дополнительных страховых премий.</p>	<p>Срок заключения контракта: до 30 апреля 2026 года. Подготовка программ и их трансляция: в течение 2026 года.</p>

Запланированные работы	Механизмы реализации	Ожидаемые результаты	Срок выполнения
<p>Развитие электронных каналов продаж страховых услуг.</p>	<p>Интеграция с маркетплейсами и продажа ОСАГО и других мелких "коробочных" страховых продуктов.</p>	<p>Узнаваемость бренда компании увеличится, розничный канал продаж будет развиваться. Обеспечится увеличение поступлений от дополнительных страховых премий, а расходы, связанные с дополнительными продажами, уменьшатся.</p>	<p>До 01 июля 2026 года.</p>
	<p>Интеграция с API новой страховой продукции с платежной организацией "CLICK", а также продажа ОСАГО, TRAVEL и других мелких "коробочных" страховых продуктов.</p>	<p>Узнаваемость бренда компании возрастет, розничный канал продаж будет развиваться. Обеспечится увеличение поступлений от дополнительных страховых премий, а расходы, связанные с дополнительными продажами, снизятся.</p>	<p>До 01 мая 2026 года.</p>
	<p>Интеграция с маркетплейсом "SQB Mobile" и продажа ОСАГО, TRAVEL, КАСКО и других мелких "коробочных" страховых продуктов.</p>	<p>В результате этого, направленность мобильного приложения банка на клиента возрастет, <u>поступления от страховых премий увеличатся, а безпроцентные доходы банка возрастут.</u></p>	<p>До 30 июня 2026 года.</p>
	<p>Интеграция с маркетплейсом "НАМБИ" и продажа ОСАГО и других мелких "коробочных" страховых продуктов.</p>	<p>Узнаваемость бренда компании возрастет, розничный канал продаж будет развиваться. Обеспечится увеличение поступлений от дополнительных страховых премий, а расходы, связанные с дополнительными продажами, снизятся.</p>	<p>До 30 июля 2026 года.</p>

Запланированные работы	Механизмы реализации	Ожидаемые результаты	Срок выполнения
<p>Развитие электронных каналов продаж страховых услуг.</p>	<p>Взаимная интеграция систем с коммерческими банками. Интеграция систем с АКБ «Хамкорбанк», АКБ «Тенге банк», АКБ «Алокабанк», АКБ «Микрокредитбанк» с <u>переводом всех продуктов для физических лиц в форму E-polis.</u></p>	<p>В результате этого бизнес-процессы (<i>выдача кредитов и страхование</i>) ускорятся, а человеческий фактор будет ограничен. Не потребуются открытие дополнительных штатных единиц. В компании снизятся расходы на полиса, бумагу и транспорт (топливо).</p>	<p>До 1 августа 2026 года.</p>
	<p>Интеграция API с порталом "MyGoV.uz" и организация продажи страховых продуктов.</p>	<p>Узнаваемость бренда компании возрастет, розничный канал продаж будет развиваться. Обеспечится увеличение поступлений от дополнительных страховых премий, а расходы, связанные с дополнительными продажами, снизятся.</p>	<p>До 1 июля 2026 года.</p>
	<p>Интеграция API с "Insuranceportal" и организация продажи страховых продуктов.</p>	<p>Узнаваемость бренда компании увеличится, розничный канал продаж будет развиваться. Поступления от дополнительных страховых премий возрастут, а расходы, связанные с дополнительными продажами, сократятся.</p>	<p>До 30 июня 2026 года.</p>
	<p>Установление партнерских отношений с АКБ «Ипотека банк» и АКБ «Туронбанк».</p>	<p>Обеспечится увеличение поступлений от страховых премий.</p>	<p>До 1 августа 2026 года.</p>

Работы по плану	Механизмы реализации	Ожидаемые результаты	Срок выполнения
<p>Развитие международных связей и услуг по перестрахованию.</p> <p><i>(Обеспечение поступлений перестраховочной премий не менее 3,0 млн. долл. США (в эквиваленте) в 2026 году).</i></p>	<p>“PVI INSURANCE CORPORATION” (с рейтингом “A”) пройти аккредитацию и установить партнерские связи.</p>	<p>Это даст возможность компании выйти на рынок перестрахования и увеличить экспорт страховых услуг. Будут установлены новые международные партнерские связи.</p>	<p>До 30 мая 2026 года</p>
	<p>Пройти аккредитацию компании ALIF Limited и установить партнерские связи.</p>	<p>Вхождение компании на рынок перестрахования даст возможность увеличить экспорт страховых услуг. Будут установлены новые международные партнерские связи.</p>	<p>До 30 июня 2026 года</p>
	<p>Пройти аккредитацию и установить партнерские связи с компаниями MINK Re Ltd и Prudent Insurance Broker Private Limited</p>	<p>Обеспечение поступлений перестраховочных премий.</p>	<p>До 30 июля 2026 года</p>
	<p>Пройти аккредитацию и установить партнерские связи с компаниями Amfirst и/или ВМІ (американские компания в рейтингом «А».)</p>	<p>Вхождение компании на рынок перестрахования даст возможность увеличить экспорт страховых услуг. Будут установлены новые международные партнерские связи.</p>	<p>До 30 августа 2026 года</p>

Работы по плану	Механизмы реализации	Ожидаемые результаты	Срок выполнения
<p align="center">Планы по увеличению поступлений страховых премий.</p>	<p>Расширение продаж туристического страхового продукта TRAVEL через туристические компании, посольства и веб-сайт компании в рамках контракта с "REMED Assistance"</p>	<p>Будут установлены партнерские связи по программе TRAVEL, и поступления страховых премий увеличатся.</p>	<p align="center">В течение 2026 года</p>
	<p>Увеличение онлайн-продаж грузов на территории республики в рамках интеграции с Государственным таможенным комитетом Республики Узбекистан.</p> <p>Интеграция систем для продажи ОСАГО в системе Таможенного комитета.</p>	<p>Будет обеспечено поступление краткосрочных и высокодоходных страховых премий.</p>	<p align="center">В течение 2026 года</p> <p align="center">До 1 августа 2026 года</p>
	<p>Активизация обязательного страхования ответственности работодателя и страхования по ОСАГО.</p>	<p>Поступления страховых премий увеличатся, и узнаваемость компании возрастет</p>	<p align="center">В течение 2026 года</p>
	<p>Налаживание кросс-продаж через бизнес-блоки банка, предлагая обязательные и добровольные страховые услуги клиентам банка.</p>	<p>Поступления страховых взносов увеличатся, <u>и банк получит без процентный доход в виде комиссионных платежей.</u></p> <p>В результате, <u>клиенты получат возможность одновременно пользоваться комплексными банковскими и финансовыми услугами,</u> а также <u>увеличатся без процентные доходы банка.</u></p>	<p align="center">В течение 2026 года</p>

Работы по плану	Механизмы реализации	Ожидаемые результаты	Срок выполнения
Внедрения цифровых технологий	<p>Внедрение ИИ в ключевые процессы. Использовать ИИ для анализа больших данных и автоматизированного скоринга рисков.</p>	<p>Это ускорит принятие решений при выдаче полисов, перестрахования рисков и повысит точность оценки риска (уменьшит ошибки и снизит убытки)</p>	<p>До 1 октября 2026 года</p>
	<p>Автоматизация урегулирования убытков и процесс суброгаций.</p>	<p>Такие системы ускоряют весь процесс выплаты, сокращают время ожидания клиента и снижают административные расходы.</p>	<p>До 1 ноября 2026 года</p>
	<p>Запустить чат-боты и AI-ассистентов для обслуживания простых запросов 24/7.</p>	<p>Такие системы мгновенно обрабатывают обращения и снимают нагрузку с контакт-центра</p>	<p>До 1 августа 2026 года</p>
	<p>Цифровой маркетинг и таргетированная реклама</p>	<p>Позволит расширить клиентскую базу и повысить узнаваемость бренда на конкурентном рынке.</p> <p>Настроить автоматизированные e-mail и push-уведомления по «воронке кросс-продаж»: письма с персональными предложениями после покупки или при продлении полиса, SMS-рассылки с бонусами.</p>	<p>В течение 2026 года</p>

Работы по плану	Механизмы реализации	Ожидаемые результаты	Срок выполнения
Обучение персонала	Организовать регулярные тренинги и семинары.	Фокус на «человеческом факторе» – учебные программы по практике использования ИИ в андеррайтинге, урегулировании убытков и общении с клиентами.	В течение 2026 года
	Вовлечение сотрудников в трансформацию процессов.	Заранее информировать персонал о целях, сроках, новых ролях, проводить мастер-классы и «отрезвляющие демонстрации» новых систем.	В течение 2026 года
	Перекрёстное обучение (кросс-скиллы).	Развивать мультифункциональные навыки- чтобы сотрудники знали несколько процессов. Это гибко распределит нагрузку и поможет кросс-продавать внутри компании. Внедрить внутреннюю «Школу продаж» для обмена лучшими практиками, а также e-learning-платформу для самостоятельного обучения.	В течение 2026 года
	Оптимизация бизнес-процессов	Пересмотреть устаревшие процедуры: минимизировать бумажный документооборот, интегрировать системы. Автоматизировать рутинные операции (например, расчет премии по стандартному алгоритму и автоматическая отправка договора) для снижения ошибок и ускорения работы. Параллельно – обучить персонал работе с новыми интерфейсами и процессами.	В течение 2026 года



*СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!*

*Если есть вопросы,
я готов на них
ответить.*