



БИЗНЕС-ПЛАН РАЗВИТИЯ Закрытого акционерного страхового общества «КЕНТАВР» на 2023-2025 г.



Минск, 2023 год

УТВЕРЖДАЮ:
Генеральный директор
Закрытого акционерного
страхового общества «КЕНТАВР»
_____ Г.И.Толкач
« ____ » _____ 2023 г.

**БИЗНЕС-ПЛАН РАЗВИТИЯ
Закрытого акционерного страхового общества «КЕНТАВР»
(ЗАСО «КЕНТАВР»)
на 2023-2025 г.**

Бизнес-план развития ЗАСО «КЕНТАВР» на 2023-2025 гг. является конфиденциальным документом и содержит сведения, являющиеся собственностью ЗАСО «КЕНТАВР». Ни бизнес-план, ни сведения, содержащиеся в нем, ни при каких обстоятельствах не могут быть переданы какому-либо лицу без специального разрешения ЗАСО «КЕНТАВР»

Резюме.

Бизнес-план развития Закрытого акционерного страхового общества «КЕНТАВР» направлен на обеспечение стабильного функционирования и устойчивого перспективного развития в среднесрочной перспективе.

Основная задача бизнес-плана развития – разработка комплекса мер, направленных на обеспечение рентабельной работы страховой компании с учетом соблюдения норм действующего законодательства в области страховой деятельности.

ЗАСО «КЕНТАВР» сегодня - компания, которая ведет бизнес прозрачно, ориентируясь на принципы управления качеством, всегда выполняя взятые на себя обязательства перед клиентами и партнерами.

2. Оценка текущего состояния ЗАСО «КЕНТАВР».

2.1. Краткая характеристика закрытого акционерного страхового общества «КЕНТАВР»

Согласно Уставу, Общество осуществляет следующие виды деятельности:

65120 – Страхование, не относящееся к страхованию жизни;

65200 – Перестрахование;

66210 – Деятельность по оценке страховых рисков и убытков.

Уставный фонд организации сформирован согласно действующему законодательству.

Уставный фонд ЗАСО «КЕНТАВР» на 01 января 2023 года составляет сумму в размере 11 938 791 (одиннадцать миллионов девятьсот тридцать восемь тысяч семьсот девяносто один) белорусских рублей.:

10 938 791 простых (обыкновенных) акций номинальной стоимостью 1 руб.;

1 000 000 привилегированных акций номинальной стоимостью 1 руб.

Список акционеров ЗАСО «КЕНТАВР»:

Компания имеет представителей во всех областных центрах Беларуси: Брест, Витебск, Гродно, Гомель, Могилев, а также в г. Мозырь.

Краткая информация о страховой компании представлена ниже:

Название компании	Закрытое акционерное страховое общество «КЕНТАВР»
Организационно-правовая форма компании	Закрытое акционерное общество
Лицензия на право осуществления страховой деятельности	№ 02200/13-00015 от 15.03.2004г.
Юридический адрес	220141 г. Минск, пр. Независимости, 172
УНП	100985903

Отчетный период	01/01/2022 - 31/12/2022
Руководство компании на 31.12.2022:	Генеральный директор: Толкач Геннадий Иванович; Первый заместитель генерального директора: Прохорчик Сергей Александрович; Заместитель генерального директора – начальник управления цифрового страхования: Канопацкий Дмитрий Вячеславович; Заместитель генерального директора: Кухта Светлана Владимировна; Заместитель генерального директора: Прищеп Ольга Владимировна. Главный бухгалтер: Кольцова Ирина Ивановна

2.2. Текущее состояние ЗАСО «КЕНТАВР».

По итогам 2022 года компания занимает по объему начисленных взносов 11-ое место.

В 2022 году заключено 27 149 (двадцать семь тысяч сто сорок девять) договоров страхования.

Компания оказывает широкий спектр услуг по добровольному страхованию.

2.3. Определение внутренних и внешних факторов и условий эффективного развития страховой организации.

Развитие добровольного страхования находится в зависимости от уровня платежеспособного спроса на страховые услуги, а его динамика определяется эффективностью реализации мер стимулирующего характера, принятых на уровне государства.

Страховой рынок Республики Беларусь характеризуется следующими ключевыми законодательными особенностями и ограничениями:

- виды страхования подразделяются на относящиеся к страхованию жизни и иные (страховая организация вправе осуществлять деятельность только в одном из указанных направлений);

- обязательные виды страхования вправе осуществлять только государственные (полугосударственные) организации;

- государственные органы и организации вправе осуществлять страхование своих интересов только у государственных страховых организаций;
- существует ограничение на предельный размер комиссионного вознаграждения страховому агенту (20%);
- запрет на заключение договоров страхования с юридическими лицами страховым агентам – физическим лицам, не состоящих в штате страховой организации;
- запрет агентам юридическим лицам осуществлять посредническую деятельность по страхованию от нескольких страховых компаний.

Тем не менее, в условиях жесткого регулирования, высокой конкуренции, непростой макроэкономической ситуации на внутреннем и внешних рынках, ЗАО «КЕНТАВР» ставит перед собой цель максимизации прибыли за счет увеличения объемов оказываемых страховых услуг и роста доходов, минимизации расходов, роста доли страховой премии Общества на страховом рынке путем осуществления сбытовой политики, направленной на совершенствование (оптимизацию) действующих каналов и технологий продаж и создание новых и совершенствование имеющихся страховых продуктов.

3. Обоснование целей и задач, определение важнейших направлений, ориентиров и параметров экономического роста.

3.1. Цели и задачи страхового общества на 2023-2025 года.

1. Сохранение действующего портфеля и повышение его качества;
2. Обеспечение темпа роста страховых;
3. Диверсификация страхового портфеля;
4. Увеличение доли страхования юридических лиц в портфеле Компании;
5. Развитие бизнес-процессов, обеспечивающих высокое качество работы кол-центра ДМС;
6. Оптимизация и автоматизация бизнес-процессов компании с целью повышения скорости и качества принятия управленческих решений, снижения операционных расходов компании, повышения эффективности;
7. Дальнейшее развитие страхования в регионах.;
8. Развитие сервисов дистанционного обслуживания:

урегулирование убытков и продажи;

9. Разработка стратегии и механизма онлайн-продаж в отношении действующих клиентов Компании обслуживание которых, осуществляется силами посредников.

10. Проведение маркетинговых активностей и формирование имиджа цифровой страховой компании;

11. Повышение квалификации сотрудников Общества. Внедрение системы обучения и контроля знаний;

12. Совершенствование системы мотивации сотрудников на всех уровнях;

13. Финансирование предупредительных (превентивных) мероприятий, направленных на снижение вероятности наступления страховых случаев и их материальных последствий;

14. Контроль рентабельности работы подразделений и служб Общества;

15. Совместно с представителями профсоюзной организации разработать и утвердить план мероприятий страхового общества, по проведению корпоративных мероприятий, направленных на повышение сплоченности коллектива и его вовлеченности в работу Компании.

3.2. Стратегические направления развития компании.

Разработанный и отраженный в Бизнес-плане Общества на 2020-2022 годы комплекс мероприятий, направленный на работу в первую очередь с основными стратегическими партнерами: банками и автоцентрами, принес положительную финансовую и имиджевую динамику развития Компании. Однако, учитывая дефицит новых автомобилей из-за введенных санкций, стратегическими направлениями Общества в период с 2023 г. по 2025 г. должны стать:

- дальнейшее развитие и укрепление партнерских отношений с банками и автодилерами;
- сохранение существующей клиентской базы;
- увеличение темпов роста собранной премии в таких секторах, как туризм и корпоративное страхование медицинских расходов;
- повышение качества оказываемых услуг с помощью сервисов дистанционного обслуживания (урегулирование, выплаты, заключение договоров страхования и др.);
- оптимизации бизнес-процессов;
- обучение, развитие и мотивация персонала.

4. Определение мер по достижению показателей бизнес-плана развития.

4.1. План мероприятий управления страхования, перестрахования и аналитического учета.

4.1.1. Банкострахование.

Сотрудничество осуществляется с 13 коммерческими банками Республики Беларусь. Полученные финансовые результаты подтверждают обоснованность выбора данного направления как одного из основных стратегических задач в предшествующие годы.

На 2023-2025 год запланировано продолжить разработанный механизм работы с банками-партнерами по страхованию граждан: кросс-продажи страховых услуг, страховая защита при выдаче кредитов, онлайн-продажи.

4.1.2. Работа с автодилерами.

В 2023-2025 гг. ожидается приход на белорусский рынок новых производителей автотранспортных средств, и управление ставит перед собой первоочередную задачу по развитию отношений с новыми дилерскими центрами, развитие продаж новых марок автомобилей, появляющихся на рынке.

Одной из задач на 2023-2025 гг. является сохранение тесных партнерских отношений с действующими партнерами.

4.1.3. Лизинговые компании.

Основными видами страхования в данной сфере по-прежнему являются страхование имущества предприятий и организаций, страхование наземных транспортных средств юридических лиц, страхование от несчастных случаев водителя и пассажиров автотранспортных средств, страхование медицинских расходов.

Работу в данном сегменте можно разделить на два основных направления:

- развитие прямых продаж через офисы компании;
- сотрудничество с автодилерами, которые предлагают приобретение транспортных средств в лизинг.

Цель на 2023-2025 год - увеличение поступлений страховых взносов по данному направлению. Достижение поставленной цели подразумевает за собой применение гибкой тарифной политики, усовершенствование

качества предоставляемых услуг, сохранение имеющихся партнерских отношений, а также поиск и налаживание новых.

На протяжении многих лет налажены и продолжают укрепляться отношения с постоянными партнерами лизинговыми компаниями.

4.1.4. Страховые брокеры.

Страховые брокеры всегда были и остаются важным каналом продаж страховых продуктов как для физических, так и для юридических лиц.

На 01 января 2023 года сотрудничество осуществляется с 18-ю брокерскими компаниями.

Важными направлениями сотрудничества, способствующими дальнейшему развитию и оптимизации брокерских каналов продаж станут:

1. формирование партнерской лояльности путем организации доступа к программному обеспечению компании;
2. проведение обучающих семинаров среди сотрудников страховых брокеров по использованию программного обеспечения и страховым продуктам;
3. привлечение страховыми брокерами новых и сохранение действующих договоров страхования;
4. постоянный и взвешенный анализ предлагаемых страховыми брокерами рисков, регулярный мониторинг убыточности клиентов;

4.1.5. Региональная сеть.

Одной из основных задач управления страхования, перестрахования и аналитического учета и подведомственного отдела является:

- помощь удаленным сотрудникам в обеспечении качественного роста клиентской базы, повышении уровня сервиса, обучении, работе над сокращением технических ошибок и имиджевой узнаваемости Компании в регионах.

Основные задачи:

- улучшение положительной рентабельности финансово-хозяйственной деятельности;
- дальнейшее развитие сервиса:
- качественное консультирование и обслуживание клиентов по страхованию и страховым случаям;
- заключать договоры и обмениваться оригиналами документов без прихода клиента в офис страховой компании;

- полная и подробная детализация в форме консультации по особенностям заключаемого договора страхования;
- взаимодействие с клиентами на всех этапах: от заключения договора страхования до получения выплаты;
- оперативность и простота получения выплат при наступлении страхового случая;
- проведение систематических тренингов и обучений (повышение квалификации сотрудников), обучение страховым продуктам, кросс-продажам, работой с возражениями в формате конференц-связи;
- контроль уровня убыточности страховых продуктов;
- постоянный мониторинг эффективности работы региональной сети;
- контроль убыточности клиентской базы каждого регионального подразделения;
- имиджевая реклама на радио, и интернет -ресурсах;

4.1.6. Управление рисками

Для достижения положительного финансового результата основные цели и задачи на 2023-2025 гг.:

Необходимо осуществлять прием рентабельных видов в перестрахование, для увеличения положительного финансового результата. При этом воздерживаться от приема нерентабельных рисков.

Проводить мониторинг и анализ убыточности по прямому страхованию для принятия решения по распределению рисков.

4.1.7. Мероприятия в области управления персоналом.

Кадровая политика управления направлена на формирование высококвалифицированного сплоченного коллектива, способного оперативно решать стоящие перед компанией задачи, сохранение и развитие корпоративной культуры.

Кадровая политика будет построена на принципах конкурности – выбора лучших работников, и ротации – сменности должностей и их взаимозаменяемости. Особенное внимание планируется уделить укреплению кадрового потенциала компании.

– разработка и внедрение системы мотивации труда работников, устанавливающей прямую взаимосвязь размеров оплаты труда с результатами труда как всего коллектива, так и отдельных работников;

- повышение квалификации работников, участие в конференциях, семинарах, тренингах;
- ежемесячное проведение внутреннего обучения работников каждым управлением;
- сокращение потерь рабочего времени и улучшение производительности труда в связи с внедрением автоматизированной информационной системы «Страховая компания» (работа с холодными звонками, отработка входящих звонков с кросс-продажами);
- плановая аттестация работников.

4.1.8. Программное обеспечение.

Главной целью реализации проекта «АИС СК» является повышение эффективности функционирования ЗАСО «КЕНТАВР» в краткосрочной и долгосрочной перспективе через автоматизацию бизнес-процессов и совершенствование процесса принятия управленческих решений благодаря качественному и быстрому анализу ситуации (консолидация и анализ данных, контроль, оценка рисков).

4.2. План мероприятий управления урегулирования убытков и оценки вреда.

Основными целями деятельности Управления урегулирования убытков и оценки размера вреда (далее – Управление) являются:

- законное и обоснованное разрешение заявлений о наступлении страховых случаев;
- снижение расходов на ведение дела;
- уменьшение возможных убытков от наступления страхового случая.

Также, целями деятельности Управления является конкурентная клиентоориентированность, разумно сочетаемая с мерами по исключению страховых выплат в экономически необоснованном размере, предотвращение репутационных рисков.

4.3. План мероприятий управления цифрового страхования.

Автоматизация процессов заключения договор страхования и развитие сервисов дистанционного урегулирования в соответствии с действующим законодательством.

Интеграции с популярными маркетплейсами для более широкого распространения услуги цифрового страхования.

4.4. План мероприятий управления добровольного медицинского страхования.

Цели и задачи Управления добровольного медицинского страхования на 2023-2025 годы, решение которых будет способствовать развитию управления ДМС и ЗАСО «КЕНТАВР» в целом:

- Проведение лекций и бесед в трудовых коллективах с наибольшим числом застрахованных лиц на темы: «Профилактика респираторных заболеваний. Респираторный этикет», «Профилактика сердечно-сосудистых заболеваний», «Пропаганда здорового образа жизни»;
- Увеличение количества застрахованных лиц;
- Мониторинг обращений и жалоб застрахованных лиц на качество предоставляемых услуг;
- Проведение лекций и бесед на тему добровольного страхования медицинских расходов среди населения и потенциальных корпоративных клиентов (СМИ, интернет-ресурсы, печатная продукция);
- Разработать и внедрить принципы оперативного реагирования на внешние и внутренние экономические условия на рынке страховых услуг и ценообразования;

4.5. Актуализация продуктового портфеля.

В зависимости от рыночных условий и требований законодательства Республики Беларусь предусматривается ежегодная ревизия правил страхования, страховых тарифов, их оптимизация для сохранения клиентского портфеля и привлечения новых клиентов с учетом грамотного андеррайтинга. Таким образом, приоритетными задачами на 2023 – 2025 годы планируется работа с действующими Правилами страхования: разработка стандартизированных страховых продуктов для сегмента розничного потребителя и оптимизация страховых продуктов для юридических лиц.

В рамках сотрудничества с банками, автоцентрами, турфирмами на постоянной основе будут проводиться обучающие семинары с целью как улучшения информированности сотрудников о страховых продуктах компании, оптимальных программах страхования так и как следствие повышение лояльности и удовлетворенности клиентов.

5. Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности.

Финансово-экономическая деятельность ЗАО «КЕНТАВР» в 2023-2025 гг. будет нацелена на укрепление финансового состояния и увеличения рентабельности и прибыльности Компании. Данная цель будет реализовываться путем опережающего роста объемов страховых платежей по сравнению с ростом выплат страхового обеспечения и возмещения. Данная мера будет достигнута путем формирования более сбалансированного страхового портфеля и проведение грамотной инвестиционно-финансовой деятельности. Выполнение основных производственных показателей, предусмотренных бизнес-планом, позволит обеспечить получение в планируемом периоде положительного финансового результата.