

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ
АО «APEX INSURANCE»
НА 2022-2024 ГОДЫ

Ташкент 2022 г.

Оглавление

1. Введение	3
2. Общая информация об Обществе	3
3. Обзор страхового рынка Республики Узбекистан. Анализ конкурентной позиции Общества ..	4
4. SWOT-анализ: Сильные и слабые стороны, возможности и угрозы	5
5. Основные стратегические цели и задачи	7
6. Заключительные положения	9

1. Введение

1.1. Стратегия развития АО «APEX INSURANCE» на 2022-2024 годы (далее по тексту – Стратегия) направлена на обеспечение финансовой устойчивости и укрепление его положения на страховом рынке, а также позиционирование как надежного и современного финансового института, предоставляющего широкий спектр страховых услуг.

1.2. Стратегия разработана в соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан №УП-60 от 28 января 2022 года «О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022 — 2026 годы» и Постановлением Президента Республики Узбекистан №ПП-4412 от 2 августа 2019 года «О мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития страхового рынка Республики Узбекистан» и с учетом направлений реформ в сфере страхования.

1.3. Стратегия определяет основные направления развития Общества на 2022-2026 годы и служит основой при ежегодной разработке бизнес-плана Общества.

2. Общая информация об Обществе

Наименование страховой организации	
Полное фирменное наименование на государственном языке	«APEX INSURANCE» Aksiyadorlik jamiyati
Полное фирменное наименование на русском языке	Акционерное общество «APEX INSURANCE»
Полное фирменное наименование на английском языке	«APEX INSURANCE» Joint-Stock Company
Информация о создании страховой организации	
Дата государственной регистрации Общества	03.08.2018г.
Местонахождение (почтовый адрес) Общества	100077, г.Ташкент, Мирзо-Улугбекский район, ул. Буюк Ипак йули, дом154 А
Размер уставного капитала Общества	52 000 000 000 сум
Лицензия, на основании которой действует Общество	Лицензия на осуществление страховой деятельности страховщиков и страховых брокеров
Орган, выдавший лицензию	Агентство по развитию страхового рынка при Министерстве финансов Республики Узбекистан
Номер и дата получения лицензии	СФ № 00030 от 18.02.2022г.

Источник: <https://imda.uz/ru/reestr-straxovyx-kompanii/>

Рейтинги финансовой надежности Компании

Год присвоения	Наименования рейтингового агентства	Шкала рейтинга
2020г.	Информационно-рейтинговое агентство «SAIPRO»	«uzA++» прогноз «стабильный»
2021г.	Рейтинговое агентство "Standard and Sensitive Ratings"	«uzA++» прогноз «стабильный»
2022г.	Международное рейтинговое агентство "Standart & Poor's"	«В-» прогноз «стабильный»

3. Обзор страхового рынка Республики Узбекистан. Анализ конкурентной позиции Общества

В республике последнее время ведется колоссальное реформирование по всем отраслям экономики. Страхование является незаменимым помощником для развития бизнеса. Кроме того, страховые услуги для населения тоже считаются одним из важных факторов данного сектора.

Основной задачей государственной политики в сфере страхования является формирование и совершенствование законодательных основ страховой деятельности, форм и методов надзора за ней. Проводимая Правительством страны политика регулирования страховой деятельности создает все необходимые условия для динамичного развития рынка страхования, обеспечивает высокий уровень созидательных процессов в его развитии. Указанные меры являются ключевыми факторами формирования современного, полноценного и конкурентоспособного рынка страховых услуг.

Целью государственной политики в области страхования является формирование системы страхования, способной эффективно защищать имущественные интересы граждан, юридических лиц и государства при наступлении страховых случаев. Принятый от 2 августа 2019 года Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-4412 «О мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития страхового рынка Республики Узбекистан» играет важную роль в развитии страхового рынка.

По состоянию на 1 января 2022 года на рынке действуют 42 страховых компаний, 23 из которых являются участниками Фонда гарантирования выплат. Число действующих страховых агентов превысило 3,5 тысячи. Совокупный уставный капитал компаний увеличился по отношению к показателю предыдущего года на 106,5 млрд сумов и составил свыше 1,5 трлн сумов.

За минувший год общий объём страховых премий превысил 3,7 трлн сумов, что на 68,6% больше аналогичных показателей 2020 года. По росту объёма страховых премий по итогам лидирует страхование жизни — прирост более, чем вдвое, с 334,3 до 717 млрд сумов, в основном за счёт добровольного страхования (+122%).

Тем не менее, на отрасль общего страхования приходится 81% от общего объёма страховых премий. Это направление прибавило 60,5%, превысив отметку в 3 трлн сумов. Здесь также большими темпами вырос сегмент добровольного страхования (+64,7%), премиальный портфель оценивается в 2,5 трлн сумов.

Основное направление в рамках добровольного общего страхования — страхование кредитов. На его долю приходится 23,7% всех премий в этом сегменте. В реальном выражении сумма превысила 600 млрд сумов, что на 83,4% выше, чем было годом ранее. На втором месте идёт страхование наземных транспортных средств (307,4 млрд, +40,8%), на третьем — общей гражданской ответственности (207 млрд, +407,5%).

Общее обязательное страхование при объёме премий в 476,7 млрд сумов занимает 13% рынка. Чуть менее половины составляет страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств — 229,12 млрд (+30,6%). Второе по объёму направление — гражданская ответственность работодателя (165,6 млрд, +62,3%), третье — строительно-монтажные риски (42,1 млрд, +63,6%).

Владельцами крупнейших премиальных портфелей стали «Узбекинвест» (385,4 млрд сумов), «GROSS SUG'URTA KOMPANIYASI» (343,8 млрд), «Узагросугурта» (260,9 млрд). У трёх компаний этот показатель за год снизился — «Universal-Sug'urta» (-15,7%), «Omad Sug'urta» (-14%), и «Garant Insurance Group» (-2,4%).

В разрезе регионов по этому показателю лидирует Ташкент — 1,8 трлн сумов, прибавивший в этом компоненте 86,1%. На второй позиции идёт — Каракалпакстан (135,8 млрд, +179,1%), на третьей — Ташкентская область (124,7 млрд, -23%).

На основании финансовых показателей страховых компаний, их позиций на страховом рынке Общество выделяет следующих своих прямых конкурентов (страховые компании-ориентиры):

- АО ЭИСК «Узбекинвест»;
- АО «O'ZAGROSUG'URTA»
- АО «GROSS SUG'URTA KOMPANIYASI»;
- АО СО « My Insurance»;
- СП АО «EUROASIA INSURANCE».

Согласно данным Агентства по развитию страхового рынка при Министерстве финансов Республики Узбекистан Общество занимает следующие позиции на страховом рынке Республики Узбекистан:

	01.01.2021г.	01.01.2022г.
Место в рейтинге по страховым премиям	6	4
Место в рейтинге по страховым выплатам	16	7
Место в рейтинге по страховым обязательствам	7	6
Место в рейтинге по количеству действующих договоров	9	10
Место в рейтинге по количеству территориальных подразделений	8	6

Источник: <https://imda.uz/ru/itogi-2021-goda/>

4. SWOT-анализ: Сильные и слабые стороны, возможности и угрозы

В целях выполнения стратегических планов развития Общество выявляет и структурирует свои сильные и слабые стороны, а также потенциальные возможности развития и угрозы, способные нейтрализовать данные возможности.

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
Наличие устойчивого круга корпоративных клиентов, налаженные взаимоотношения с кредитными организациями.	Относительно небольшой размер уставного капитала и величина собственных средств (капитала) Общества.
Возможность позиционирования как надежного и современного финансового института, предоставляющего широкий спектр страховых услуг	Низкая узнаваемость бренда Общества, недостаточность информации об Обществе в медиа пространстве, средняя удовлетворительность клиентов.
Наличие квалифицированного персонала на ключевых позициях в Головном офисе.	Низкая производительность продавцов в региональных отделениях. Недостаточная квалификация кадров в структурных подразделениях.
Отсутствие бюрократизма, благодаря чему можно быстро решать вопросы текущей деятельности.	Незавершенное построение системы управленческого учета и бюджетирования.
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)

<p>Меры, принимаемые Правительством по совершенствованию законодательной базы страховой и банковской деятельности (ликвидация самых распространенных пробелов в сфере кредитных правоотношений, внедрение индивидуальных тарифных коэффициентов, отражающих стиль возждения, создание перестраховочного пула по ОСГОВТС между всеми страховщиками).</p>	<p>Увеличение критической ситуации с убыточностью в ОСГОВТС, растущими рисками качества розничного кредитного портфеля банковского сектора.</p>
<p>Высокий потенциал конверсии продаж розничных страховых продуктов и услуг в цифровых каналах.</p>	<p>Высокая зависимость страховщиков от коммерческих банков, доля вознаграждения которых максимальна среди всех основных посредников. Применение демпинга отдельными страховщиками за счет снижения страховых тарифов до уровня меньше нетто-ставки по конкретному виду страхования и высокие расходы на ведение дела.</p>

5. Основные стратегические цели и задачи

В новом стратегическом периоде 2022–2024 годы Общество сфокусирует свою деятельность на расширение объемов, спектра и повышение качества предоставляемых страховых услуг путем внедрения новых инновационных и развития традиционно востребованных страховых продуктов, активное внедрение и развитие электронных видов страховых услуг, на расширение сети офисов продаж и развитие бренда Общества как надежной, профессиональной и универсальной страховой компании, работающей во всех сегментах рынка страхования рисков.

5.1. Основные стратегические показатели:

№	Наименование показателя	Текущее состояние	Целевые ориентиры		
			на 2022 год	на 2023 год	на 2024 год
1.	Рейтинг финансовой устойчивости по международной шкале	B-	B	B+	BB-
2.	Рейтинг финансовой устойчивости по национальной шкале	uzA++	uzA++	uzA++	uzA++
3.	Норматив достаточности маржи платежеспособности	1	не менее 1	не менее 1	не менее 1
4.	Доля на страховом рынке	8%	9 — 11 %	11 — 13 %	13 — 15 %
	Ограничение высокорисковых и убыточных видов страхования в страховом портфеле	48%	не более 75%	не более 75%	не более 75%
6.	Уставный капитал	52	30 — 35 %	30 — 35 %	30 — 35 %
7.	Количество видов страховых услуг	115	135	155	175
8.	Количество территориальных подразделений	101	110	115	120

5.2. Обществом определены следующие стратегические задачи развития:**а) повышение финансовой устойчивости Общества:**

- повышение позиций Общества в международных рейтингах;
- дальнейшее увеличение уровня капитализации Общества путем увеличения уставного капитала;
- обеспечение финансовой стабильности Общества посредством улучшения качества страхового портфеля, соблюдения умеренного роста объемов высокорисковых видов страхования в страховом портфеле;
- разработка и внедрение конкурентоспособной, экономически обоснованной тарифной политики;

б) расширение объемов, спектра и повышение качества страховых услуг Общества:

- разработка и внедрение новых инновационных видов страховых услуг, особенно в сфере страхования предпринимательской деятельности, микрострахования, с учетом потребности рынка;
- расширение каналов продаж страховых продуктов путем внедрения новых и современных инструментов продаж в (в том числе через интернет, агрегаторов, интеграторов, маркетплейсы и различные мобильные приложения), разработки нового адаптивного корпоративного сайта Общества;
- улучшение и активизация работы различных региональных продающих подразделений, а также Головного офиса Общества;
- сохранение и наращивание позиций в сегменте страхования крупного корпоративного бизнеса;
- расширение спектра и качества страховых услуг малому и среднему бизнесу, в том числе с предоставлением субъектам предпринимательства страховых услуг с применением информационно-коммуникационных технологий;
- создание конкурентных продуктовых предложений, превосходящих предложения страховых компаний-конкурентов;

в) повышение клиентоориентированности:

- постоянный мониторинг удовлетворенности клиентов страховыми продуктами и услугами Общества;
- обеспечение приоритета удовлетворения потребностей в защите имущественных интересов всех категорий потенциальных страхователей и реализацию основной функции страхования - возмещение убытков по договорам страхования, улучшения качества и оперативности их обслуживания (в том числе по их сопровождению в течение действия договора и в процессе урегулирования убытков);
- развитие дистанционных каналов страхования, обеспечивающих круглосуточное оперативное взаимодействие с страхователями и партнерами;
- раскрытие соответствующей информации на корпоративном сайте Общества, консультирование потребителей, разъяснение им условий страхования при заключении договора страхования, пояснение порядка урегулирования убытков, определения размера страховых выплат и их осуществления при уведомлении о наступлении страхового случая и подаче потребителем заявления о страховой выплате;

г) повышение узнаваемости и информированности об Обществе:

- постоянное информационное присутствие Общества в медиа пространстве в целях повышения узнаваемости и положительного восприятия публичного имиджа Общества, в т.ч.

освещения в теле- и радиопередачах, печатных изданиях, в социальных сетях актуальной и востребованной информации о разновидностях страховых услуг Общества, различных рисках и необходимости обеспечения страховой защиты, сотрудничество с лидерами мнений, проведение рекламной, в том числе социально-ориентированной рекламной кампании;

- обеспечение доступности страховых продуктов и услуг, переход на альтернативные высокотехнологичные каналы их продаж (цифровое страхование, мобильное страхование, сотрудничество со структурами, специализирующимися на электронной коммерции);

- регулярное проведение разъяснительной работы, направленных на повышение грамотности клиентов в пользовании современными страховыми услугами и продуктами, расширение коммуникационных каналов;

д) инвестиционная стратегия:

- сохранение в денежном виде (расчетные счета в банке, средства, приравненные к денежным – депозиты со сроком погашения менее одного месяца) не менее 10% от суммы среднемесячных выплат в предыдущем квартале;

- инвестирование собственных средств и средств страховых резервов в наиболее доходные и ликвидные объекты вложений, в т.ч. депозиты коммерческих банков, имеющих высокие рейтинги надежности международных рейтинговых агентств - Standard&Poors, Moody's, Fitch; ценные бумаги акционерных обществ;

е) управление рисками:

- совершенствование управления в Обществе путем внедрения передовых стандартов и опыта корпоративного управления, обеспечение подотчетности и прозрачности деятельности органов управления Обществом и надлежащего раскрытия им информации при выдерживании разумного баланса между информационной прозрачностью и обеспечением коммерческих интересов Общества;

- реализация Обществом проектов по страхованию только в тех направлениях, в которых он может эффективно оценить уровень риска, и обладает необходимыми компетенциями для управления развитием страхового продукта;

- постоянное совершенствование системы андеррайтинга, стандартизация (разработка) типовых форм договоров и иных документов страхования;

- пересмотр организационной структуры управления Обществом, внутренних правил и процедур совершения страховых операций и других сделок на основе современной международной практики, внедрение практики установления «ключевых параметров эффективности» для оценки качества работы обособленных подразделений;

- использование перестрахования с целью защиты от катастрофических, крупных и иных рисков, собственное удержание которых экономически необоснованно или нецелесообразно с точки зрения сохранения и защиты капитала Общества;

ж) повышение эффективности HR-менеджмента:

- оптимизация численности и структуры управления Общества;

- обучение менеджеров высшего и среднего звена Общества на курсах по корпоративному менеджменту и управлению бизнес-процессами, с целью увеличения продаж страховых продуктов, проведение семинаров-тренингов, в основном дистанционных (видеоконференции, тесты, обучение);

- совместная работа с высшими образовательными учреждениями республики по подготовке специалистов для страховой отрасли;

- введение системы долгосрочного поощрения с целью привлечения талантливых руководителей и удержания ключевых сотрудников Общества;

з) развитие информационных технологий:

- улучшение и оптимизация работы всех информационных систем Общества, в том числе за счет покупки и адаптации уже готовых ИТ решений на рынке и интеграции ИТ систем Общества с ИТ системами компаний-партнеров и его клиентов;
- интеграция различных ИТ сервисов Общества с информационными системами партнеров, клиентов, посредников и различных ИТ платформ и маркетплейсов;
- обеспечение необходимой гибкости - максимальной скорости вывода страховых продуктов на рынок за счет параметризации и упрощения/стандартизации бизнес-процессов;
- превращение ИТ в фактор инновационного развития Общества, создание современной системы поиска, разработки, внедрения и тиражирования инновационных продуктов и технологий.
- достижение эффективности расходов — повышение эффективности и прозрачности ИТ расходов, внедрение оптимальной стратегии привлечения ИТ-ресурсов и управления поставщиками.
- предоставление потребителям страховых услуг Общества и сотрудникам эффективных инструментов двухстороннего взаимодействия;

6. Заключительные положения

Реализация поставленных задач позволит Обществу повысить качество предоставляемых страховых услуг, расширить свое присутствие на страховом рынке, сохранить имеющуюся клиентскую базу и привлечь новых клиентов, что обеспечит развитие Общества при сохранении устойчивости финансового положения и укреплении деловой репутации.