

# БИЗНЕС-ПЛАН РАЗВИТИЯ ЗАСО «ИМКЛИВА ИНШУРАНС» НА 2026-2028 ГОДЫ

## 1. РЕЗЮМЕ

Закрытое акционерное страховое общество «Имклива Иншуранс» (далее – ЗАСО «Имклива Иншуранс») создано 19 апреля 1994 года. Специальное разрешение (лицензия) на право осуществления страховой деятельности выдано ЗАСО «Имклива Иншуранс» на основании решения от 30 апреля 2004 года №220 и зарегистрировано в реестре специальных разрешений (лицензий) Министерства финансов Республики Беларусь за № 13-00036.

2 октября 2017 года произошло переименование Закрытое акционерное страховое общество «ГАРАНТИЯ» в Закрытое Акционерное Страховое Общество «Имклива Иншуранс».

ЗАСО «Имклива Иншуранс» сегодня - компания, которая ведет бизнес ориентируясь на принципы управления качеством, всегда выполняя все взятые на себя обязательств перед клиентами и партнерами.

Непрерывный и всеобъемлющий контроль белорусских страховых организаций, который осуществляет Главное управление страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь, сочетается с налаженным внутренним управленческим контролем и аудитом.

Стратегической целью ЗАСО «Имклива Иншуранс» на период 2026-2028 г.г. является укрепление позиций в топ-10 рейтинга страховых организаций, осуществляющих в Республике Беларусь страхование, не относящееся к страхованию жизни, по объему страховых взносов.

Стратегические задачи компании:

- развитие технологий оформления, учета и анализа договоров страхования;
- расширение продуктовой линейки страховой организации;
- непрерывное повышение уровня сервиса в отношении субъектов договора страхования на всех этапах жизненного цикла договора.

Основными направлениями деятельности ЗАСО «Имклива Иншуранс» станут:

- создание инновационных страховых продуктов;
- рост уровня автоматизации деятельности всех структурных подразделений;
- оптимизация бизнес-процессов компании.

ЗАСО «Имклива Иншуранс» планирует в течение планового периода осуществить следующие основные мероприятия по выполнению бизнес-плана развития:

- внесение изменений в существующие правила страхования и разработка новых правил страхования;

- развитие онлайн-страхования;
- увеличение уровня удовлетворенности услугами, оказываемыми ЗАСО «Имклива Иншуранс» населению.

## 2. ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ЗАСО «Имклива Иншуранс» является полноценным участником страхового рынка Республики Беларусь.

По итогам 2025 года объем начисленных страховых взносов Общества по прямому страхованию составляет 42 595 467 рублей. Объем оплаченных убытков равен 18 972 507 рублей. Расходы на ведение дела составляют 12 091 029 рублей. С учетом резервов и прочих показателей от текущей деятельности по видам страхования иным, чем страхование жизни, от инвестиционной и финансовой деятельности, прибыль до налогообложения составляет 876 538 рублей, что соответствует чистой прибыли 793 205 рублей.

Показатели ЗАСО «Имклива Иншуранс» за период 2015-2025 приведены в таблице ниже:

<b>Показатели деятельности, BYN</b>	<b>Страховые взносы</b>	<b>Страховые выплаты</b>	<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>Место в рейтинге</b>
<b>2015</b>	3 816 724	333 555	7 407 105	15
<b>2016</b>	7 266 029	644 281	4 913 991	13
<b>2017</b>	12 802 190	1 541 206	5 957 149	11
<b>2018</b>	14 433 594	2 663 173	7 547 617	10
<b>2019</b>	22 180 966	5 574 235	5 451 201	9
<b>2020</b>	12 477 161	6 165 349	12 765 175	13
<b>2021</b>	14 773 166	6 342 284	2 612 639	13
<b>2022</b>	19 752 675	9 764 486	4 436 080	12
<b>2023</b>	27 952 258	10 198 755	5 277 769	12
<b>2024</b>	37 040 870	13 314 399	5 672 026	11
<b>2025</b>	42 595 467	18 972 507	876 538	10

Структура страхового портфеля организации по итогам 2025 года представлена в таблице ниже:

<b>Вид страхования</b>	<b>Доля в портфеле</b>
Добровольное страхование медицинских расходов	26,73%
Добровольное страхование транспортных средств	40,35%
Добровольное страхование от несчастных случаев	9,48%
Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу	9,93%
Добровольное страхование рисков держателей платёжных банковских карточек	3,16%

Добровольное страхование расходов, связанных с выездом за границу	2,67%
Добровольное комплексного страхования имущества и гражданской ответственности его пользователей	2,46%
Добровольное комплексного страхования рисков кредитополучателей	3,83%
Иные виды добровольного страхования	1,39%

Динамика структуры страхового портфеля за период 2022-2025 приведена в таблице, отражающей три самых значительных по объему вида страхования для соответствующего года страхования, ниже:

Год	Вид страхования	Доля в портфеле
2022	Добровольное страхование медицинских расходов	35,7%
	Добровольное страхование транспортных средств	31,2%
	Добровольное страхование от несчастных случаев	10,5%
<b>ИТОГО:</b>		<b>77,4%</b>
2023	Добровольное страхование медицинских расходов	33,8%
	Добровольное страхование транспортных средств	28,5%
	Добровольное страхование от несчастных случаев	12,4%
<b>ИТОГО:</b>		<b>74,6%</b>
2024	Добровольное страхование медицинских расходов	30,0%
	Добровольное страхование транспортных средств	30,9%
	Добровольное страхование от несчастных случаев	11,4%
<b>ИТОГО:</b>		<b>72,3%</b>
2025	Добровольное страхование медицинских расходов	26,73%
	Добровольное страхование транспортных средств	40,35%
	Добровольное страхование от несчастных случаев	9,48%
<b>ИТОГО:</b>		<b>76,56%</b>

Динамика отражает снижение общей доли в портфеле трёх основных видов страхования с 77,4% в 2022 году, до 76,56% в 2025 году. Так же происходит снижение доли добровольного страхования медицинских расходов и добровольного страхования от несчастных случаев в общем портфеле.

### 3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ И УСЛОВИЙ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время страховой рынок Республики Беларусь, как и на протяжении последних лет, остается относительно небольшим с ограниченным количеством страховых услуг. Уровень распространения страховых услуг среди домохозяйств и предприятий стабильно невысок.

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

- виды страхования подразделяются на относящиеся к страхованию жизни и иные чем страхование жизни;

- обязательные виды страхования вправе осуществлять только государственные (с частью доли государства) организации;
- государственные органы и организации вправе осуществлять страхование своих интересов и страхование интересов своих сотрудников только у государственных страховых организаций;
- существует ограничение на предельный размер комиссионного вознаграждения страховому агенту и всех видов выплат страховому агенту, в том числе согласно Постановлению Министерства финансов Республики Беларусь от 10.02.2025 №9.

По состоянию на 01.01.2026 на страховом рынке Республики Беларусь работало 18 страховых организаций, в том числе 3 организации в сегменте страхования жизни и РУП "Белорусская национальная перестраховочная организация".

Страховой рынок Республики Беларусь можно разделить на две группы страховых организаций по признаку собственности:

- 8 государственных (с частью доли государства) страховых организации (6 – рисковые компании, 1 – сегмент страхования жизни, 1 - перестрахование);
- 8 частных страховых организаций (6 – рисковые компании, 2 – сегмент страхования жизни).

Топ-6 лидеров рынка – государственные (с частью доли государства) страховые организации, совокупная доля которых в общем объеме взносов составляет около 87%.

Рынок добровольного страхования характеризуется сравнительно высоким уровнем конкуренции, особенно в предоставлении услуг физическим лицам. В борьбе за клиента компании используют такие инструменты как реклама, проведение акций, внедрение программ лояльности, создание уникальных продуктов, развитие технологий взаимодействия с потребителями услуг.

По оценкам, спрос на страховые услуги в среднесрочной перспективе будет демонстрировать умеренный рост. При этом показатели плотности страхования и проникновения страхования будут увеличиваться, однако не значительно. Очевидно, повышение финансовой грамотности населения, рост конкуренции между страховыми организациями в условиях замкнутости страхового рынка обусловят необходимость повышения качества страховых услуг.

Подытоживая анализ факторов и условий эффективного развития Общества необходимо искать тренды и тенденции на рынке, выделить наиболее существенные факторы развития, обозначить проблемы, требующие решения в целях поддержания экономического роста ЗАСО «Имклива Иншуранс»:

- увеличение количества видов страхования, основанное на растущих потребностях клиентов, потребует развития навыков в области создания и внедрения новых страховых продуктов;

- расширение каналов распространения страховых услуг потребует внедрения современных технологий в процессы заключения договоров страхования, коммуникаций с клиентами, урегулирования убытков;
- повышение страховой культуры населения вызовет необходимость совершенствования правил страхования с целью минимизации конфликтных ситуаций при сопровождении договоров страхования и урегулировании убытков;
- рост конкуренции среди страховых организаций повлечет необходимость совершенствования бизнес-процессов компании для снижения издержек, сокращения времени обслуживания клиентов без ухудшения его качества, расширение средств и методов обмена информацией с клиентами.

#### 4. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВАЖНЕЙШИХ НАПРАВЛЕНИЙ, ОРИЕНТИРОВ И ПАРАМЕТРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Стратегической целью ЗАСО «Имклива Иншуранс» на период 2026-2028 г.г. является попадание в топ-8 рейтинга страховых организаций, осуществляющих в Республике Беларусь страхование, не относящееся к страхованию жизни, по объему страховых взносов. Данная цель, фактически, равнозначна лидерству среди ведущих частных компаний, занимающихся рискованым страхованием. Целесообразность данной цели обоснована законодательными запретами, не позволяющим частным страховым организациям осуществлять обязательное страхование, что существенно ограничивает способы увеличения страхового портфеля.

Достижение среднесрочной стратегической цели невозможно без решения ряда стратегических задач и направлений развития, упомянутых ниже.

Развитие технологий оформления и сопровождения договоров страхования означает переход к использованию современных механизмов взаимодействия с клиентами на всех этапах жизненного цикла договора страхования, использование потенциала высоких технологий для облегчения доступа клиентов к страховым услугам без потери их качества. Решение данной стратегической задачи позволит ЗАСО «Имклива Иншуранс» использовать недоступные в настоящее время каналы продаж (системы дистанционного обслуживания банков и прочие удаленные каналы), ускорить процедуры, связанные с необходимостью предоставления и рассмотрения документов, что, в свою очередь, увеличит количество потенциальных клиентов, а также создаст потенциал для масштабирования бизнеса.

Расширение продуктовой линейки за счет внедрения инновационных видов страхования расширит круг потенциальных страхователей за счет клиентских сегментов, чьи потребности в страховой защите не могут быть удовлетворены с помощью составляющих страховую деятельность работ и услуг, осуществляемых ЗАСО «Имклива Иншуранс» в настоящее время.

Очевидно, что в сочетании со стратегической задачей развития технологий расширение продуктовой линейки позволит достичь синергетического эффекта увеличения объема страхования, за счет параллельного развития каналов продаж и перечня продуктов для реализации.

Непрерывное повышение уровня сервиса в отношении субъектов договора страхования на всех этапах жизненного цикла договора страхования должно быть достигнуто за счет дальнейшего выстраивания и строгого соблюдения внутренней логики принятия и реализаций решений в ситуациях, возникающих в отношении страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей. Последовательность, четкость и корректность при послепродажном обслуживании клиентов, положенные на фундамент высоких технологий и качественных продуктов, гарантируют страховой организации лояльность существующих клиентов, высокую репутацию среди партнеров и конкурентов.

Приведенный перечень задач и направлений развития должен способствовать построению в среднесрочной перспективе страховой организации, соответствующей видению ЗАСО «Имклива Иншуранс» как современной компании, дорожающей своей репутацией, сочетающей в своей деятельности традиционную надежность и инновационность подходов.