

БИЗНЕС-ПЛАН РАЗВИТИЯ ЗАСО «ГАРАНТИЯ» НА 2017-2019 ГОДЫ

1. РЕЗЮМЕ

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

ЗАСО «ГАРАНТИЯ» сегодня - компания, которая ведет бизнес прозрачно, 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 «ГАРАНТИЯ» на период 2017-2019 г.г. является попадание 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 ЗАСО страховой организации;
- непрерывное повышение уровня сервиса в отношении субъектов договора страхования на всех этапах жизненного цикла договора.

Основными направлениями деятельности ЗАСО «ГАРАНТИЯ» станут:

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

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

- внесение изменений в существующие правила страхования и согласование новых правил страхования;
- переход на новую IT-платформу;
- создание базы локальных нормативно-правовых актов, регламентирующих основные бизнес-процессы страховой организации.

2. ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ЗАСО «ГАРАНТИЯ» является полноценным участником страхового рынка Республики Беларусь. По итогам 2017 года компания занимает по объему взносов 13-ое место (при включении в рейтинг организаций, осуществляющих страхование жизни, – 15-ое место), что соответствует доле рынка 0,82% (с учетом сегмента страхования жизни - 0,75%).

По итогам 2016 года объем начисленных страховых взносов компании составляет 7 266 029 рублей (в том числе по рискам, принятым в перестрахование – 10 290 рублей). Объем оплаченных убытков равен 644 281 рубль. Расходы на ведение дела составляют 2 040 618 рублей. С учетом показателей от текущей деятельности по видам страхования иным, чем страхование жизни, от инвестиционной и финансовой деятельности, прибыль до налогообложения составляет 4 913 991 рубль, что соответствует чистой прибыли 3 664 310 рублей.

Показатели ЗАСО «ГАРАНТИЯ» за период 2009-2016 приведены в таблице ниже:

Показатели деятельности, ВУН	Страховые взносы	Страховые выплаты	Прибыль до налогообложения	Чистая прибыль	Место в рейтинге
2009	291 406	22 209	87 282	26 484	16
2010	445 663	44 022	207 997	24 253	16
2011	710 580	45 660	421 542	288 443	15
2012	1 230 551	49 716	615 226	446 112	15
2013	3 084 236	104 515	204 434	19 906	15
2014	8 802 728	261 390	2 448 664	1 964 977	12
2015	3 816 724	333 555	7 407 105	5 544 009	15
2016	7 266 029	644 281	4 913 991	3 664 310	13

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. Плотность страхования (размер взносов на одного человека) по итогам 2015 года составила около 54,5 долларов США в эквиваленте. Отношение страховых взносов к ВВП оставалось сравнительно низким и составило примерно 0,95%. По итогам 2014 года эти показатели составляли 75 долларов США и 0,93% соответственно.

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 и страхование интересов своих сотрудников только у государственных страховых организаций;
- существует ограничение на предельный размер комиссионного вознаграждения страховому агенту (20%) и всех видов выплат страховому агенту (35%);

Регламентирована необходимость подписи клиента на договоре страхования в печатном виде, либо электронно-цифровой подписи в случае заключения договора страхования в электронном виде.

С учетом Республиканской программы развития страховой деятельности на 2016-2020 годы ожидается ряд законодательных изменений, которые легализуют упрощенные механизмы заключения договоров страхования посредством персональной оферты, откроют принципиально новые возможности для взаимовыгодного сотрудничества страховых организаций и банков, позволят минимизировать количество договоров страхования, заключаемых в виде печатных документов.

По состоянию на 01.01.2017 на страховом рынке Республики Беларусь работало 19 страховых организаций, в том числе 3 организации в

сегменте страхования жизни и РУП "Белорусская национальная перестраховочная организация".

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

- 4 государственные страховые организации (2 – рисковые компании, 1 – сегмент страхования жизни, 1 – перестрахование);
- 4 полугосударственные страховые организации (только рисковые компании);
- 11 частных страховых организаций (9 – рисковые компании, 2 – сегмент страхования жизни).

Основные игроки рынка, действующие с привлечением иностранного капитала:

ЗАО СК «Белросстрах»	Группа РЕСО	Россия
ЗСАО «Ингосстрах»	Группа ИНГО	Россия
СБА ЗАСО «Купала»	Группа VIG	Австрия
ЗАО СК «ЭРГО»	Группа ERGO	Германия

Топ-6 лидеров рынка – государственные (полугосударственные) страховые организации, совокупная доля которых в общем объеме взносов составляет около 80%, в объеме добровольного страхования – более 70%. Доминирующий лидер рынка, Белгосстрах, имеет доли более 45% и более 30% соответственно.

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 ряда экспертов, спрос на страховые услуги в среднесрочной перспективе будет демонстрировать умеренный рост. При этом показатели плотность страхования и проникновения страхования будут увеличиваться, постепенно приближаясь к среднеевропейским показателям. 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 страховой организации необходимо отметить следующие тенденции, выделить наиболее существенные факторы развития, обозначить

проблемы, требующие решения в целях поддержания экономического роста ЗАО «ГАРАНТИЯ»:

- 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 «ГАРАНТИЯ» на период 2017-2019 г.г. является попадание в топ-10 рейтинга страховых организаций, осуществляющих в Республике Беларусь страхование, не относящееся к страхованию жизни, по объему страховых взносов. Данная цель, фактически, равнозначна попаданию в число трех ведущих частных компаний, занимающихся рисковым страхованием. Достижение указанной цели потребует увеличения объема начисленных страховых взносов более чем в два раза (при условии умеренного роста показателей страховых организаций-конкурентов). Целесообразность данной цели обоснована законодательным ограничением, 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 «ГАРАНТИЯ» использовать недоступные в настоящее время каналы продаж (интернет-сайт организации, 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 «ГАРАНТИЯ» 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 «ГАРАНТИЯ» как современной компании, дорожающей своей репутацией, сочетающей в своей деятельности традиционную надежность и инновационность подходов.