

# **БИЗНЕС - П Л А Н**

**СП ООО Межбанковской страховой компании  
«IShONCh»  
на 2022 финансовый год**



«УТВЕРЖДАЮ»  
 Генеральный директор  
 Межбанковской страховой компании «IShONCh»  
 Ж. Камалходжаев  
 «30» декабря 2021 г.

**ПЛАН**  
**сбора страховых премий ООО МСК "IShONCh"**

**в разрезе областей на 2022 год**

№	Регион	План 2022 год	обязательные виды			добровольные виды				Другой вид страхования
			ОСТОР	ОСТОП	ОСТО СМР/ОПО	Добровольное имуществоное страхование	Невозврат кредита	Добровольное личное страхование		
									В том числе	
1	Республика Каракалпакстан	1 275 000 000	135 277 500	39 919 072	132 965 080	481 629 067	351 618 767	78 301 658	55 283 925	
2	Андижанская область	2 125 000 000	225 462 500	66 531 786	221 608 466	802 715 112	586 031 278	130 502 764	92 139 876	
3	Бухарская область	2 550 000 000	270 555 000	79 838 144	265 930 160	963 258 134	703 237 534	156 603 316	110 567 851	
4	Джизакская область	1 275 000 000	135 277 500	39 919 072	132 965 080	481 629 067	351 618 767	78 301 658	55 283 925	
5	Кашкаръинская область	1 700 000 000	180 370 000	53 225 429	177 286 773	642 172 090	468 825 022	104 402 211	73 711 901	
6	Навоийская область	1 275 000 000	135 277 500	39 919 072	132 965 080	481 629 067	351 618 767	78 301 658	55 283 925	
7	Наманганская область	2 550 000 000	270 555 000	79 838 144	265 930 160	963 258 134	703 237 534	156 603 316	110 567 851	
8	Самаркандская область	1 700 000 000	180 370 000	53 225 429	177 286 773	642 172 090	468 825 022	104 402 211	73 711 901	
9	Сурхандаръинская область	2 550 000 000	270 555 000	79 838 144	265 930 160	963 258 134	703 237 534	156 603 316	110 567 851	
10	Сырдаръинская область	1 275 000 000	135 277 500	39 919 072	132 965 080	481 629 067	351 618 767	78 301 658	55 283 925	
11	Ташкентская область	1 700 000 000	180 370 000	53 225 429	177 286 773	642 172 090	468 825 022	104 402 211	73 711 901	
12	Ферганская область	4 250 000 000	450 925 000	133 063 573	443 216 933	1 605 430 224	1 172 062 556	261 005 527	184 279 751	
13	Хорезмская область	1 275 000 000	135 277 500	39 919 072	132 965 080	481 629 067	351 618 767	78 301 658	55 283 925	
14	г. Ташкент	11 107 000 000	1 178 452 700	347 749 906	1 158 308 347	4 195 650 234	3 063 082 073	682 114 915	481 598 870	
15	Бош офис суғурта тушумлари билан ишлаш бошкармаси	6 543 427 200	694 257 626	204 868 659	682 390 055	2 471 768 422	1 804 542 590	401 851 921	283 722 621	
	<b>Итого по Республике</b>	<b>43 150 427 200</b>	<b>4 578 260 325,9</b>	<b>1 351 000 000,0</b>	<b>4 500 000 000,0</b>	<b>16 300 000 000,0</b>	<b>11 900 000 000,0</b>	<b>2 650 000 000,0</b>	<b>1 871 000 000,0</b>	



«Утверждаю»  
Генеральный директор  
СП ООО МСК «IShONCh»  
Ж.Ш. Камалходжаев  
«30» декабря 2021 года

Настоящий бизнес-план разработан с целью определения основных направлений деятельности и задач СП ООО МСК «IShONCh» на 2022 финансовый год.

Деятельность Компании в 2022 году будет направлена на достижение поставленных целей по расширению масштабов деятельности, повышению качества предоставляемых услуг, а также, исполнение задач определенных Министерством финансов Республики Узбекистан.

## I. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ

Общество с ограниченной ответственностью Межбанковская страховая компания «IShONCh» (Компания) образована 16 августа 1996 года в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан №427 от 9 ноября 1995 года "О мерах по реализации комплексной программы развития банковской системы Узбекистана".

Приоритетным направлением деятельности Компании является предоставление комплексной страховой защиты коммерческим банкам Узбекистана.

ООО МСК «IShONCh» является первым страховщиком, получившим лицензию Министерства финансов Республики Узбекистан (СФ № 00183 от 12.09.2013г.) в отрасли общего страхования в обязательной и добровольной форме по всем 17 классам страхования.

По размеру сформированного уставного капитала, территориальной разветвленности и другим основным параметрам, СП ООО МСК «IShONCh» входит в состав крупных страховых компаний Узбекистана. Уставной фонд компании составляет - **27 874 093 049,84** сум, что полностью отвечает действующим требованиям нормативных документов страхового законодательства.

Основными учредителями Компании являются:

- **АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ УЗБЕКИСТАНА** (доля в уставном капитале 50,54%)
- **ИМАМ HÜSEYİN AKKOÇ LLC** (доля в уставном капитале 49,46%)

Компания имеет 14 филиалов и 12 отделения функционирующих по всей территории Республики Узбекистан. Фактическая численность персонала Компании составляет 140 человек.

По состоянию на 01 сентября 2021 года года Рейтинговым агентством «Ahbor-Reyting» подтвержден рейтинг платежеспособности Компании по национальной шкале «uzA+», как очень высокий уровень платежеспособности с прогнозом «Стабильный». Настоящий рейтинг присваивается Страховым компаниям, имеющим очень высокую способность и потенциал по своевременному и полному выполнению своих обязательств и требований держателей страховых полисов.

Тесные взаимовыгодные партнерские взаимоотношения с банковскими структурами и другими субъектами предпринимательства стимулируют Компанию стремиться к высоким стандартам в области разработки и внедрения новых специализированных продуктов.

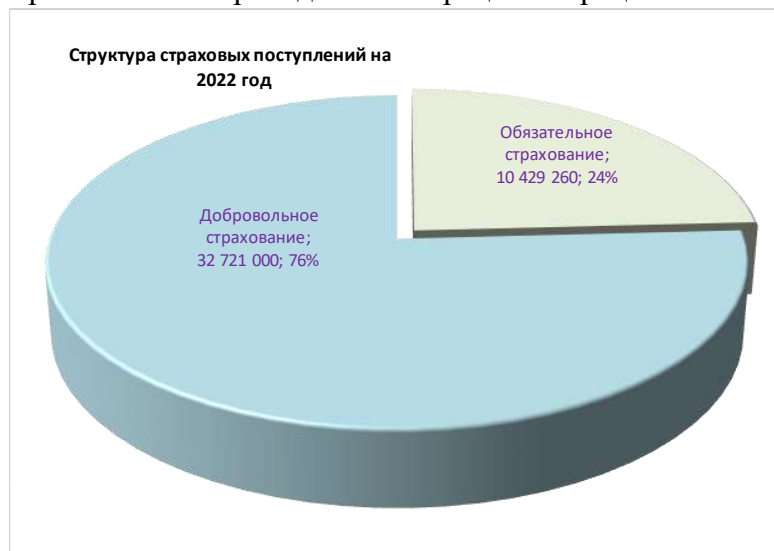
## Основная деятельность

В настоящее время деятельность Компании отвечает потребностям как юридических, так и физических лиц. Охватывает широкий диапазон страховых продуктов, начиная от личного и имущественного страхования до страхования гражданской и профессиональной ответственности в различных сферах деятельности.



Важным направлением деятельности Компании является работа с коммерческими банками, проводимая в рамках комплексного страхового обслуживания, как самих банков, так и их клиентов, т.е. основной целью стратегии развития Компании является - построение страхового портфеля, обеспечивающего Компании увеличение рыночной доли страховых услуг и соответствие мировым стандартам по надежности

и прибыльности проводимых операций операций.



В рамках реализации возложенных задач, по итогам 2022 года по действующим договорам страхования ожидается сбор страховых премий на общую сумму 43,2 млрд. сум, что в почти 1,4 раза больше объемов прошлого 2021 года.

Основополагающим фактором данного прогноза является высокая динамика роста страховых услуг предоставляемая клиентам компании в 2021 году и расширения географического

присутствия компании в регионах в 2021 году путем открытия новых отделений и укрепления агентской сети.

В структуре страховых сборов компании в 2022 году существенных изменений в процентном соотношении долей по видам предоставляемых услуг не планируется. Как и в предыдущие года, в планируемом году акцент роста страховых поступлений будет направлен на виды добровольного страхования.

Особое внимание будет уделяться работе с банками, где Компания намерена получить как можно больше страховых объемов, сопутствующих коммерческому и потребительскому



кредитованию. Деятельность компании будет направлена на увеличение своей рыночной доли как в регионах так и в г.Ташкенте. С этой целью в течении планируемого года будут высвобождаться часть долгосрочных инвестиций в виде акций и паев. Высвобожденные ресурсы будут направлены в коммерческие банки в виде краткосрочных депозитов и депозитных сертификатов. Увеличение страховых премий обязует Компанию создавать адекватные страховые резервы. Большая

часть резервов приходится на долю резервов по незаработанным премиям, которые в течение 2022 года планируется увеличить в 1,6 раза. Общая величина страховых резервов на конец 2022 год ожидается довести до уровня 32,2 млрд. сум, обеспечив при этом рост к концу 2022 года 125,0 % к показателю 2021 года, или же увеличение страховых резервов в течении планируемого 2021 года составит в абсолютном выражении на 10,3 млрд. сум.

Компания считает создание и поддержание страховых резервов в требуемом соотношении установленных нормативными актами одной из самых основных и приоритетных задач на 2022 финансово-хозяйственный год. В связи с этим в планируемом году будет поддерживаться столь высокий уровень резервов к страховым объемам.

Со стороны компании в планируемом году будет уделяться особое внимание процессу усовершенствования оформления документов, урегулированию претензий в максимально кратчайшие сроки, а также улучшению организации и качества претензионной работы в Компании с учетом собственного опыта работ и передовой практики страховых компаний Узбекистана..

Исходя из сложившейся динамики, проведенных статистических исследований и динамики произведенных страховых выплат за прошедший период прогноз страховых выплат на 2022 год в настоящем бизнес плане представлен в следующем виде в разрезе прогнозируемых выплат.

## Прогноз страховых выплат на 2022 год

Группы страхования	9 месяцев 2021 года факт	Ожидаемое IV квартал 2021 года	Прогноз на 2021 год	Прогноз на 2022 год
Страховые выплаты по обязательному страхованию	1 855 324,0	726 875,0	2 582 199,0	3 112 500,0
<i>Удельный вес</i>	<i>67,5%</i>	<i>65,9%</i>	<i>67,1%</i>	<i>62,3%</i>
Страховые выплаты по добровольному страхованию	893 044,0	375 900,0	1 268 944,0	1 880 000,0
<i>Удельный вес</i>	<i>32,5%</i>	<i>34,1%</i>	<i>32,9%</i>	<i>37,7%</i>
<b>Всего страховых выплат</b>	<b>2 748 368,0</b>	<b>1 102 775,0</b>	<b>3 851 143,0</b>	<b>4 992 500,0</b>

Работа Компании в части претензионной деятельности в 2022 году будет направлена на оптимизацию соотношения страховых премий и страховых выплат. Будут предприняты упреждающие меры и диверсификация страхового портфеля компании на предмет увеличения данного соотношения.

Расширение страховой деятельности в планируемом году одно из самых важных направлений стратегического развития компании, способствующий его продвижению на рынке страховых услуг и увеличению его рыночной доли.

## Инвестиционная деятельность

**Инвестиционная деятельность Компании «IShONCh»** - одно из необходимых направлений его деятельности и неразрывно связана с его основной деятельностью. Инвестиции для СП ООО МСК «IShONCh» являются важнейшим инструментом получения страховых объемов и процентного дохода от вложенных средств от банковского сектора республики, получения доходов от вложения денежных средств в ценные бумаги хозяйствующих субъектов и государственных предприятий и организаций.

На 2022 финансовый год предполагается рост инвестиционных вложений на 10,4% к ожидаемому показателю 2021 года). Источниками осуществления данного прироста будут ожидаемые поступления, как от основной деятельности, так и от инвестиционной деятельности.

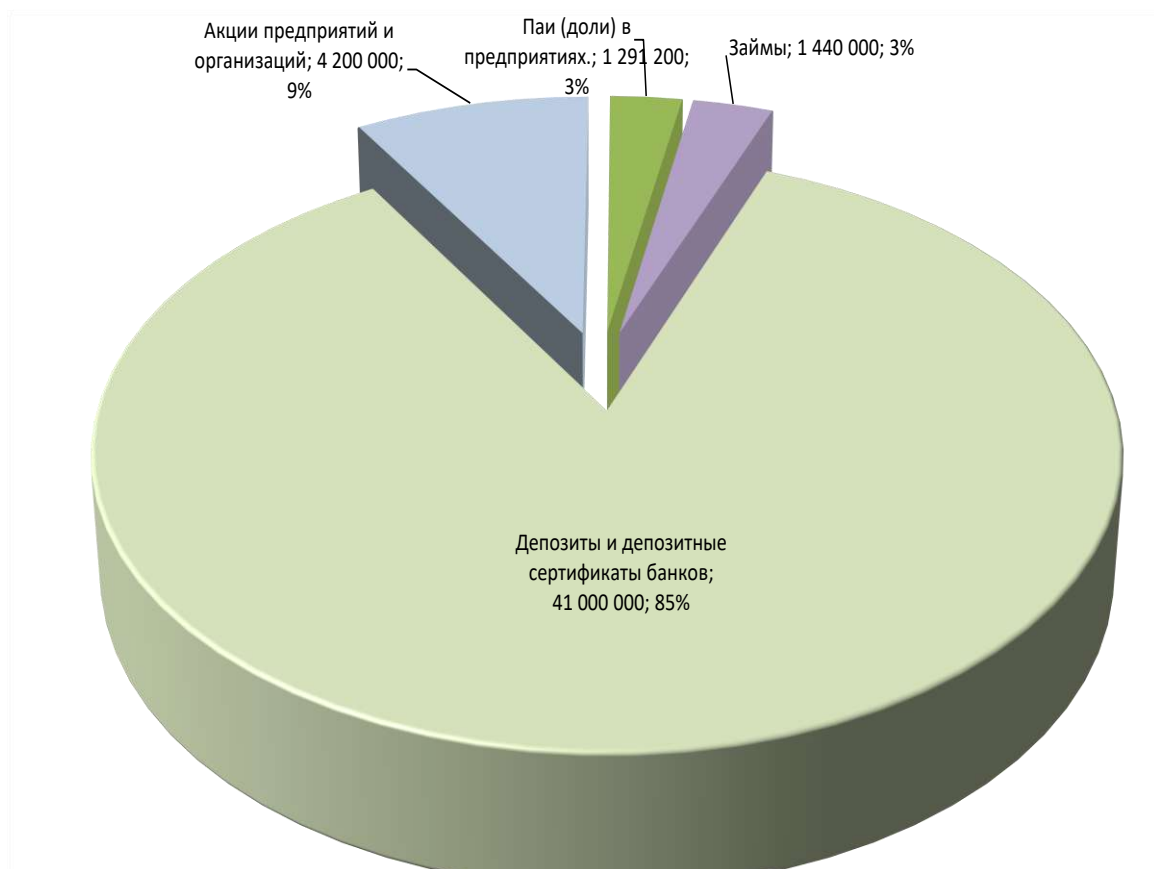
В структуре инвестиционного портфеля при вышеуказанном росте планируется произвести ряд изменений в разрезе направлений инвестиционных вложений. В частности предусмотрено уменьшения вложений в акции предприятий и увеличения объема краткосрочных депозитных вложений в силу их более высокой доходности, маневренности и ликвидности.

Необходимо отметить что компания «IShONCh» основной акцент делает на банковский сектор, а именно на процесс кредитования в банках, где сопутствующим продуктом являются страхование объектов кредитования и страхование кредитных рисков банка. Исходя из этого руководство компании считает целесообразным увеличить свой

депозитный портфель.

В структуре инвестиционного портфеля при вышеуказанном росте планируется произвести ряд изменений в разрезе направлений инвестиционных вложений. В частности предусмотрено уменьшения вложений в акции предприятий и увеличения объема краткосрочных депозитных вложений в силу их более высокой доходности, маневренности и ликвидности. Необходимо отметить что компания «IShONCh» основной акцент делает на банковский сектор, а именно на процесс кредитования в банках, где сопутствующим продуктом являются страхование объектов кредитования и страхование кредитных рисков банка. Исходя из этого руководство компании считает целесообразным увеличить свой депозитный портфель.

### Структура инвестиционных вложений на 1 января 2023 года



Одной из важных задач в планируемом году наряду с диверсификацией и улучшением ликвидности предусмотрено обеспечение роста инвестиционного портфеля. Источниками роста будет регенерация части прибыли от страховой и инвестиционной деятельности, а также учредительских взносов, которые будут поступать на формирование уставного капитала в рамках требований действующего страхового законодательства. В течение 2022 года инвестиционный портфель Компании предусматривается довести до 44,2 млрд. сум. Причем более 80% инвестиционных вложений планируется держать в депозитах коммерческих банков с наиболее высоким кредитным рейтингом. Одновременно эти вложения будут служить страховыми резервами в силу их высокой ликвидности.

Депозиты в коммерческих банках будут диверсифицироваться по банкам с учетом с учетом их территориального размещения и возможности получения с этих банков страховых объемов сопутствующих коммерческому кредитованию. При этом преимущество будет отдаваться крупным коммерческим банкам с высокой степенью

ликвидности и большим объемом кредитного портфеля.



### **Организационная структура.**

Компания является Обществом с ограниченной ответственностью и высшим органом управления является Общее собрание участников. Учредительные документы утверждаются Общим собранием участников.

Исполнительный орган является единоличным и представлен Генеральным директором.

В Компании действует коллегиальный орган - Страховой комитет, на который возложены функции по принятию решений результатов рассмотрения страховых случаев, утверждения проектов правил страхования и типовых договоров страхования, одобрения заключения договоров страхования по рискам, превышающим лимиты установленных региональным подразделениям.

В течении 2022 года в рамках Закона республики Узбекистан «О страховой деятельности» который вступает в действие 25 февраля 2022 года предполагается смена организационно-правовой формы компании с общества ограниченной ответственностью в открытое акционерное общество. Данный факт обязывает пересмотреть и организационную структуру Компании в соответствии с требованиями Закона «Об акционерах и акционерных обществах».

С этой целью в компании проводится подготовительные работы и ряд мероприятий связанных с вышеназванными изменениями.

### **Анализ сильных и слабых сторон.**

Компания в целях увеличения своей доли на рынке и опережения конкурентов придерживается политики изучения сильных сторон и преимуществ конкурентов. Эти все исследования применяются Компанией в текущей деятельности, что позволяет предугадывать поведение конкурентов на рынке и выбирать наиболее выгодные для себя позиции. Сравнительный анализ положения Компания на страховом рынке проводится по следующим направлениям:



- виды предоставляемых страховых услуг – объемы продаж, темпы прироста, виды и условия страхования;
- система продаж – количество дистрибьюторов, агентов, прямые продажи и т.д.;
- финансы – ликвидность Компании, формирование резервов, доходность и т.д.;
- маркетинг – реклама и стимулирование сбыта, удовлетворенность потребностей клиентов;
- изучение потребительского спроса и анализ удовлетворенности предоставленной страховой защиты, тарифы на страховые услуги;
- менеджмент страховой Компании – организация системы управления, количественный и качественный состав работников и система мотивации

#### СЛАБЫЕ СТОРОНЫ КОМПАНИИ



недостаточный уровень капитализации Компании, что приводит к снижению доли собственного удержания крупных рисков;

недостаточное количество андеррайтеров для реализации страховых услуг;

недостаточная рекламно-информационная деятельность, связанная с продвижением бренда Компании;

текучесть кадров;

недостаточный уровень сбора страховых премий по отношению имеющегося потенциала.

#### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ КОМПАНИИ



финансовая устойчивость Компании, что гарантирует надежную страховую защиту;

присутствие Компании во всех регионах страны и в Республике Каракалпакстан, современная материально-техническая база;

активная работа по страховой деятельности;

тесная взаимосвязь с банковской системой;

приемлемые уровни показателей ликвидности.

#### ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СТРАХОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

В целях создания благоприятных условий для дальнейшего развития страхового дела в стране требуется постоянное совершенствование законодательной базы страховой деятельности. В связи с этим, в Узбекистане постоянно ведется работа по совершенствованию законодательства в целях приведения его в соответствие с современными условиями.

В частности:

В соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 29 сентября 2017 года №УП-5197 «О внесении изменений и дополнений, а также признании утратившим силу некоторых актов Президента Республики Узбекистан».

В соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 2 сентября 2017 года №УП-5177 «О первоочередных мерах по либерализации валютной политики»:

- Внесён изменения и дополнения в некоторые акты Президента Республики Узбекистана согласно приложению.

В соответствии с постановлением Президента Республики Узбекистан от 02 августа 2019 года ПП-4412 «о мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития страхового рынка Республики Узбекистан»

В соответствии приложения № 3 к постановлению Президента Республики Узбекистан от 2 августа 2019 года ПП-4412 минимальные размеры Уставного капитала для страховщиков (перестраховщиков)

№	Виды страховой деятельности	с 1 июля 2020 года	с 1 июля 2022 года
1.	<b>Добровольное страхование</b> в отрасли общего страхования или страхования жизни	15 000	20 000
2.	<b>Обязательное страхование</b> в отрасли общего страхования или страхования жизни	25 000	35 000
3.	<b>Исключительно перестрахование</b>	35 000	45 000

Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 9 октября 2017 года № 810 «О внесении изменений и дополнений, а также признании утратившими силу некоторых решений Правительства Республики Узбекистан (Указ Президента Республики Узбекистан от 2 сентября 2017 года № УП-5177 «О первоочередных мерах по либерализации валютной политики»))».

Внесены изменения постановлению Кабинета Министров от 24 июня 2008 г. № 141 «О мерах по реализации Закона Республики Узбекистан «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», постановлению Кабинета Министров от 15 сентября 2015 г. № 266 «О мерах по реализации Закона Республики Узбекистан «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика», постановлению Кабинета Министров от 12 января 2000 г. № 11 «О дополнительных условиях пребывания иностранных автотранспортных средств на таможенной территории Республики Узбекистан», постановлению Кабинета Министров от 18 февраля 2000 г. № 59 «О гражданской ответственности в Республике Узбекистан водителей автотранспортных средств Республики Таджикистан и Кыргызской Республики перед третьими лицами».

В соответствии с Законом Республики Узбекистан от 26 июля 2018 года № ЗРУ-488 «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Узбекистан в связи с принятием дополнительных мер по обеспечению ускоренного развития экономики» внесены изменения и дополнение в Правила обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика, утвержденные постановлением Кабинета Министров от 15 сентября 2015 года № 266.

В целом отмечается, что за прошедший период страховое законодательство совершенствовалось в основном по всем направлениям страхового рынка.

## **II. ПРОГНОЗ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ НА 2022 ГОД.**

### **2.1. Стратегия развития компании**

Основной целью стратегии развития Компании является создание страхового портфеля, обеспечивающего компании лидерство на рынке и соответствие мировым стандартам надежности и прибыльности страховых операций.

Для устойчивого и планомерного развития Компании, разработана Стратегия Компании на 2022 год, в которой предусмотрены основные направления развития Компании.

#### **Направление 1. Повышение уровня капитализации Компании в соответствии с требованиями действующего законодательства Республики Узбекистан :**

- Увеличение уставного капитала в 2022 году, за счет чистой прибыли полученной по итогам финансово-хозяйственной деятельности 2021 года;
- Внесение дополнительных взносов участниками Компании;
- Привлечение прямых иностранных инвестиций для дальнейшего укрепления финансовой устойчивости Компании

#### **Направление 2. Стратегия продвижения компании на страховом рынке**

Для реализации указанной цели, будут решаться следующие стратегические задачи:

- дальнейшее развитие и широкий охват страховыми услугами физических и юридических лиц по добровольным и обязательным видам страхования;
- дальнейшее расширение сотрудничества с коммерческими банками;
- укрепление позиций в определенных высоко рентабельных сегментах;
- разработка новых страховых продуктов, в том числе комплексное страхование банковской деятельности (ВВВ);
- расширение спектра страховых услуг, внедрение новых страховых проектов;
- расширение каналов продаж:
  - прямые продажи (продажи, осуществляемые непосредственно сотрудниками головного офиса и региональных филиалов);
  - агентская сеть и т.д.
- развитие региональной сети;
- развитие перестраховочной деятельности;
- обеспечение сбалансированности страхового портфеля;
- широкое внедрение ИКТ и расширение спектра услуг онлайн-страхования;
- установление сотрудничества с зарубежными и международными страховыми и перестраховочными компаниями, а также с ассистентскими организациями;

- увеличение количества крупных отраслевых и корпоративных клиентов.

### **Направление 3. Подписная стратегия компания включающая:**

- оптимизация тарифной политики исходя из конкурентной среды на рынке страховых услуг и поставленных задач перед компанией на 2022 год;
- определение общего предельного лимита ответственности для страхуемых рисков и тактику распределения рисков.

### **Направление 4. Маркетинговая стратегия**

- поддержка и дальнейшее продвижение бренда «IShONCh»;
- реализация рекламно-информационной деятельности;
- продвижения конкретных страховых продуктов (добровольным и обязательным видам страхования)

### **Направление 5. Совершенствование кадровой политики:**

- обеспечение подбора и расстановки персонала на всех уровнях должностей в соответствии с поставленными задачами и утвержденными квалификационными требованиями Компании;
- привлечение и обеспечение подготовки молодых специалистов с использованием института наставничества;
- организация постоянного обучения и стажировок работников Компании, как в пределах республики, так и за рубежом;
- обеспечение достижения критериев результативности по показателям процесса управления персоналом по всей Компании:
  - укомплектованность;
  - текучесть;
- укрепление системы материального и нематериального стимулирования.

#### **2.2. Увеличение рыночной доли компании на страховом рынке Узбекистана.**

Увеличение объема страховых услуг Компании на страховом рынке предполагает наращивание ее деловой активности, заключающейся в расширении сферы предлагаемых банковскому сектору, сектору малого и среднего бизнеса, страховых услуг и освоении новых сегментов рынка, в том числе обязательных видов страхования.

При этом, Компания планирует проводить последовательную политику разъяснения преимуществ страхования, т.е. мини-маркетинг. В данном направлении усилия будут направлены на организацию ряда семинаров для работников среднего звена банковских структур, отвечающих за реализацию кредитной политики банка.

В рамках программы расширения сферы деятельности Компании по защите интересов банковского сектора от всевозможных рисков, предусматривается внедрение страховых продуктов, включающих практически все аспекты банковской деятельности, т.е. комплексное страхование банка и банковской деятельности, страхование внешних рисков банков.

Стратегия продвижения Компании на страховом рынке предполагает также реализацию концепции ритейлового бизнеса. Основными аспектами ритейлового бизнеса является:

- предоставление страховых продуктов через банки;
- предоставление банковских продуктов через страховые компании.

Такой деловой тандем банка и страховой компании предполагает определенную интеграцию банковских и страховых продуктов, обмен клиентским портфелем, управление риском коммерческого банка и управление активами страховой компании.

В рамках реализации данной концепции, в 2022 году планируется наращивать деловую активность в отношении партнерских отношений с учредителями Компании имеющими направления в деятельности по банковскому сектору, в частности:

- организовать офисы (точки продаж страховых продуктов компании) СП ООО МСК «IShONCh» в филиальных сетях банков, с целью реализации страховых полисов при осуществлении кредитных операций, страхование залога имущества, кредитора и т.д.;
- внедрить программное обеспечение по учету и регистрации реализованных унифицированных страховых полисов в режиме реального времени;
- унификации правил и положения продаж страховых услуг, полисов юридическим и физическим лицам – клиентам банков.

### **2.3. Подписная стратегия компании**

Подписная стратегия Компании будет нацелена на достижения финансовой устойчивости проведения страховых операций, обеспечение самокупаемости и высокой рентабельности деятельности Компании. При этом тарифная политика будет основана на проведение плановых, отчетных и последующих актуарных расчетов.

Моделирование тарифной политики Компании будет базироваться на следующих основных принципах:

- базовые (нетто-ставки) тарифы по каждому виду страхования должны максимально соответствовать вероятности ущерба и варьировать в зависимости от видов и количества покрываемых рисков, срока, возможного объема страхования, значимости инвестиционного проекта для экономики республики, возможности перестрахования;
- размер тарифных ставок должен быть стабильным, конкурентоспособным на рынке страхования и доступным для широкого круга потенциальных страхователей;
- базовые тарифные ставки должны обеспечивать самокупаемость и высокую рентабельность страховых операций.

По обязательным видам страхования размеры страховых сумм и страховых тарифов должны применяться в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан.

При проведении страховых операций, Компания формирует из уплаченных страховых платежей страховые резервы, предназначенные для предстоящих страховых выплат, расходов по урегулированию убытков и финансированию предупредительных мероприятий.

Страховые резервы будут формироваться согласно нормативно-законодательным актам.

#### **4.4. Стратегия развития региональной сети**

В настоящее время Компания имеет 14 филиалов и 12 отделений: филиал в городе Ташкенте, Ташкентском, Ферганском, Наманганском, Андижанском, Бухарском, Джизакском, Кашкадарьинском, Сырдарьинском, Хорезмском, Самаркандском, Сурхандарьинском и в Навоийском областях и в Республике Каракалпакстан; отделения в городах Андижан, Коканд, Центрального Агентство, в районах Мирзообод, Пешку, Нарпай, Бектемир.

Все филиалы наделены полномочиями по ведению производственно-хозяйственной деятельности в определенных лимитах.

Филиалы в Андижанском и Сурхандарьинском вилоях являются юридическими лицами. Все филиалы наделены полномочиями в части андеррайтинга и урегулирования претензий. В 2022 году в целях оптимизации управленческих решений Компании, в частности повышения уровня финансового управления филиалом, планируется расширить существующие полномочия некоторых передовых отделений и на основании основных целевых установок Головной компании самостоятельно осуществлять бизнес-планирование по всем направлениям своей деятельности.

Основной целью стратегии развития региональной сети в 2022 году является расширение клиентской базы и наращивание объемов продаж страховых продуктов по всей территории Узбекистана.

#### **2.5. Стратегия распределения рисков и развития Международных связей**

В рамках реализации стратегии распределения и минимизации рисков, предполагается обеспечение финансовой устойчивости страховых операций и их рентабельности.

При этом, стратегия Компании по распределению и по минимизации рисков, путем повышения надежности проведения страховых операций, будет проводиться в рамках действующего законодательства и предусматривать жесткую и периодически пересматриваемую систему лимитов на принятие страховой ответственности.

Перестраховочные операции будут проводиться по рискам, превышающим нормативный размер максимальной ответственности по каждому отдельному риску, согласно действующему Положению о платежеспособности страховых компаний.

В целях обеспечения финансовой устойчивости проводимых страховых операций, Компания продолжит работу с отечественными перестраховочными партнерами АО «Узагросугурта», АО «Кафолат» и ООО СК «Gross Insurance», а также планируется дальнейшее расширение международных связей и налаживание партнерских отношений с ведущими иностранными перестраховочными компаниями.

Политика перестраховочных операций по классам страхования будет реализовываться путем перераспределения ответственности по принятым страховым рискам на согласованных условиях факультативного и облигаторного перестрахования. Принимая во внимание наличие партнерских отношений с крупнейшими перестраховочными брокерами мира.

Компанией «IShONCh» заключен договор перестрахования с Турецкой компанией «Demir Hayat Sigorta A.S.» о совместной деятельности в области страхования граждан Республики Узбекистан и туристов выезжающих за пределы республики по всему миру.

Проведены переговоры с «Ziraat Sigorta A.S.» (Турция), по установлению сотрудничества и предоставлении страховых услуг гражданам Республики Узбекистан и Турецкой Республики выезжающим и приезжающим в соответствующие страны и по всему миру, а также переподготовки и стажировки кадров.

Компанией подписан протокол намерений с компанией «REMEDI Assistance» (Турция) о развитии страховых услуг и предоставления ассистанской услуги гражданам Республики Узбекистан и Турецкой Республики выезжающим и приезжающим в соответствующие страны, а также по всему миру для обеспечения страховой защиты от непредвиденных заболеваний и несчастных случаев во время пребывания в другой стране.

Проводятся переговоры с «MOD Insurance Solutions» по привлечению инвестиций в Уставной капитал ООО МСК «IShONCh».

Кроме этого, компанией согласован Генеральное соглашение о совместной деятельности в сфере медицинских страховых услуг с «ВТБ-страхование» (Россия), согласно которого гражданам республики будет представлена страховая защита по онкологическим, сердечно-сосудистым и кризисным заболеваниям.

Страховая группа «ВТБ-страхование» является крупной страховой компанией, который по сборам страховых премий входит в первую 10 страховых компаний России.

## **2.6. Развитие и совершенствование страховых услуг, предоставляемых коммерческим банкам РУз и работа с коммерческими банками РУз**

Концепция развития компании исходит из необходимости создания в республике надежного механизма защиты внутренних и внешних рисков коммерческих банков в целях дальнейшего совершенствования и развития банковской системы Республики Узбекистан.

Основные направления для развития и совершенствования страховых услуг, предоставляемых коммерческим банкам Республики Узбекистан в 2022 году будут включать в себя следующие мероприятия:

- расширение сферы страховой деятельности, связанной с обеспечения страховой защитой практически всех видов банковских рисков;
- организация центров продаж страховых продуктов путем инсталляции программного обеспечения в сети центров по оказанию розничных услуг филиалов банка;
- проведение тренингов с операционными сотрудниками филиалов банка по обучению их навыкам реализации страховых унифицированных полисов;
- разработка и внедрение комплексных страховых услуг для клиентов банка на основе разработки унифицированных страховых программ по отраслям экономики;
- расширение объемов заключенных договоров и реализация полисов страхования через филиалы банка;

- формирование долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества, как с отечественными, так и с зарубежными банками.

На сегодняшний день успешное сотрудничество Компании с банковским сектором основано на предоставлении клиентам банка и самим банкам следующих страховых продуктов:

- страхование имущества передаваемого в залог или лизинг;
- комплексное страхование на время путешествий;
- комплексное ипотечное страхование;
- страхование имущества;
- страхование наземных транспортных средств;
- универсальное страхование наземных транспортных средств передаваемых в залог или лизинг;
- коллективное страхование от несчастных случаев;
- комплексного страхования банка и банковской деятельности;
- страхование невозврата потребительского кредита;
- страхование невозврата кредита, выдаваемого для приобретения автотранспортных средств в официальных дилерских точках.

В число банков наиболее активно сотрудничающих с Компанией в 2021 году входят такие банки как АКБ «Микрокредитбанк», АКБ «Кишлок курилиш банк», АКБ «Агробанк» АКБ «Хамкорбанк», АКИБ «Ипотекабанк», АКБ «Инфинбанк», АК «Алокабанк» и АКБ «Туронбанк».

В 2022 году в целях дальнейшего укрепления позиций на межбанковском рынке планируется более динамичная активизация сотрудничества с НБУ ВЭД РУ, АКБ «Узпромстройбанк», АКИБ «Ипотекабанк», АКБ «Қишлоқ қурилиш банк», АКБ «Микрокредитбанк», АКБ «Хамкорбанк», АКБ «Туронбанк» и АКБ «Асака».

При этом, планируется дальнейшее совершенствование существующих и разработка инновационных страховых продуктов, отвечающих потребностям и интересам коммерческих банков, с активизацией масштабов их реализации через такие крупные банки как с «Узпромстройбанк», АКБ «Кишлок курилиш банк» и АКБ «Микрокредитбанк».

В этих целях в 2022 году предполагается совершенствование и внедрение страховых продуктов по:

- страхованию автотранспортных средств;
- страхованию недвижимого имущества, передаваемого в залог или лизинг;
- страхованию техники и оборудования, передаваемого в залог или лизинг;
- страхованию грузов;
- страхованию кредитов в части необеспеченной залогом
- страхованию лизинговых операций;
- страхованию пластиковых карточек и жизни держателей пластиковых карточек;
- иным видам страховых услуг по итогам анализа потенциальной потребности в страховых услугах.

## **2.7. Маркетинговая стратегия**

Стратегия маркетинга ООО МСК «IShONCh» будет нацелена на максимальный охват страхованием потенциальных объектов и повышение прибыльности Компании на этой основе.



В 2022 году Компания будет придерживаться политики применения различных дифференцированных маркетинговых стратегий, основанных на двух наиболее важных маркетинговых целях: какой страховой продукт будет предложен и на каком определенном рынке (сегменте).

Увеличение рыночной доли компании предусматривается путем определения целевой сегментации потенциальных страхователей, улучшения качества страховых услуг и пополнения страхового портфеля компании корпоративными клиентами.

Проведение комплекса маркетинговых программ будет включать в себя следующие мероприятия:

- формирование спроса потенциальных страхователей на страховые продукты Компании. Для этого, будут использоваться методы влияния и убеждения с помощью целенаправленной рекламы с применением современных PR-технологий, модульные рекламные акции в СМИ, рекламные акции на радио и телевидении, а также изготовление рекламной атрибутики ориентированной на добровольные и обязательные виды страхования.
- Удовлетворение страховых интересов. Данную функцию маркетинга страховых услуг планируется реализовать посредством повышения культуры страхового обслуживания.
- Информационного и технического администрирования по поддержке и обновлению веб-сайта Компании, включая активизацию работ по баннерообмену на веб-сайте Компании
- Изучение инноваций зарубежного страхования субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, с целью разработки и внедрения новых страховых продуктов, адаптированных к условиям Узбекистана, а также постоянной модернизации существующих продуктов страхования.
- Анализ рынка с целью создания и функционирования необходимой посреднической сети и инфраструктуры и постоянного контроля за формированием спроса у потребителей страховых услуг.

## **2.8. Стратегия развития инфраструктуры страхового рынка**

Совершенствование кадровой политики, является одним из приоритетных факторов достижения целей Компании. При этом достижение целей будет проводиться по следующим направлениям:

- применение системного подхода к подбору, подготовке и повышению профессионального уровня работников;
- ставка на целенаправленный подбор сотрудников из числа опытных специалистов финансовой отрасли и выпускников высших учебных заведений, имеющих высокий потенциал;
- введение системы постоянного обучения и повышения квалификации персонала, а также зарубежных стажировок;
- применение комплексной системы нематериального стимулирования, посредством использования всех доступных инструментов, а именно – предоставление приоритета при отборе на участие в учебных программах, должностное продвижение, участие на международных семинарах, конференциях.

В плане внедрения нововведений в области страхования, при подборе кадров будет учитываться наличие профессионального образования, при развитии и совершенствовании существующих видов страхования - наличие опыта работы в банковском секторе экономики, что является особенно актуальным в части страхования предпринимательских рисков.

Кроме того, будет продолжено обеспечение повышения профессиональной подготовки работников компании по различным направлениям организации страхового дела с использованием обучающих программ, курсов и семинаров ведущих международных институтов и зарубежных партнеров компании, организуемых в республике и за рубежом, в том числе путем направления сотрудников для прохождения обучения в Банковско-финансовой академии, Республиканском банковском учебном центре и т.д.

Ключевое значение будет уделяться укреплению системы материального и морального стимулирования высоких результатов труда и социальной защите работников Компании в целом, предусматривающий прямую взаимосвязь уровня доходов работников от финансового результата деятельности Компании.

Одновременно предусматривается использование системы мотиваций труда, ориентированной на создание здоровой конкуренции между работниками, выполняющими однотипные функции.

## **2.9. Совершенствование кадровой политики**

Основная цель формирования и реализации Кадровой политики Компании - создание коллектива, имеющего высокую производительность труда и соответствующий профессиональный уровень с четко определенным кругом полномочий и конкретно установленной степенью ответственности каждого работника, объединенного для достижения стратегических целей Компании и способного гибко реагировать на изменение внешней и внутренней среды. Базой Кадровой политики является анализ потребности в персонале и изучение информации о производительности работающих и издержках на их содержание.

По планированию потребности Компании в персонале будет осуществляться ряд мероприятий:

- определение факторов, влияющих на потребность в персонале (стратегия развития Компании, сбор страховых премий, динамика рабочих мест и т.д). При этом будет выделяться категория персонала: административный, квалифицированные сотрудники по основной деятельности, технический персонал;
- систематическое проведение анализа соответствия текущего состава персонала потребностям Компании;
- определение количественной (*прогноз общей потребности в персонале, оценка движения персонала*) и качественной потребности в персонале (*выявление профессионально-квалификационных требований и анализ способностей сотрудников, необходимых для выполнения производственной программы*).

Для достижения основной цели Компании будет проводиться рационализация численности сотрудников, а также эффективное использование и распределение занятых в Компании сотрудников. Для обеспечения выполнения принятой стратегии развития Компании необходимо определить максимально допустимую численность сотрудников, а

также фактический дефицит численности сотрудников к моменту начала реализации данной стратегии. В целях устранения имеющего дефицита в квалифицированных специалистах необходимо решить вопросы, связанные с повышением привлекательности рабочих мест Компании (за счет повышения заработной платы, организации систем профессиональной подготовки, предоставляемого социального пакета и т.д).

Наряду с этим, предоставляется целесообразным осуществить следующие мероприятия:

- провести социологический опрос (анкетирование) сотрудников Компании в целях выяснения степени удовлетворенности их условиями труда и анализ их деятельности.
- обобщить результаты социологического опроса и определить количественный состав сотрудников, которые не смогут быть задействованы в Компании при осуществлении выбранной стратегии развития.
- Грамотно выстроенный бизнес-процесс управления персоналом обеспечит три результата:
  - точную и глубокую оценку квалификации и качества специалистов;
  - программу выявления и воспитания профессиональных специалистов всех уровней и направлений, которые понадобятся Компании для практического осуществления её стратегических замыслов;
  - сильный руководящий резерв, обеспечивающий преемственность традиций управления.

#### **2.9.1. Финансовые параметры достижения стратегической цели**

Основным параметром для достижения стратегической цели Компании является увеличение доли на рынке страхования по показателю сбора страховых премий. Вместе с тем, исходя из требований существующего законодательства, и в целях надлежащего распределения рисков предусматривается соблюдение:

- предельно допустимого размера активов;
- норматива платежеспособности;
- нормативов образования и размещения страховых резервов.

Классы 8 и 9 являются приоритетными для наращивания страховой деятельности Компании. В рамках этих видов страхования предусматривается использование комплексных программ страхования в сочетании с другими классами, что позволит дифференцировать принимаемые на страхование риски, будет способствовать диверсификации страхового портфеля, а также обеспечит продвижение услуг Компании на приоритетных сегментах рынка.

При этом со стороны компании будут вноситься соответствующие коррективы в структуру страхового портфеля компании для организации оптимальной страховой деятельности, обеспечивающий выполнение основных задач поставленных перед компанией на 2022 финансовый год и создания надежного плацдарма для дальнейшей деятельности компании на последующие годы..

В связи с этим, в 2022 году планируются следующие показатели по страховой деятельности:

**Прогнозная структура страхового портфеля на 2022 год (тыс. сум)**

№	Статья	План на	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
		2022 г.	2022 г.	2022 г.	2022 г.	2022 г.
	<b>Валовый сбор страховых премий</b>	<b>43 150 427</b>	<b>10 075 625</b>	<b>11 417 603</b>	<b>11 417 603</b>	<b>10 239 596</b>
			23,35%	26,46%	26,46%	23,73%
	<b>Добровольное страхование -ВСЕГО</b>	<b>33 409 915</b>	<b>7 801 215</b>	<b>8 840 263</b>	<b>8 840 263</b>	<b>7 928 173</b>
1.1.	Добровольное личное страхование от несчастных случаев	2 607 603	608 875	689 972	689 972	618 784
	Страхование от несчастных случаев	1 266 647	295 762	335 155	335 155	300 575
	Коллективное страхование от несчастных случаев	1 340 957	313 113	354 817	354 817	318 209
1.2.	Добровольное имущественное страхование	17 864 783	4 171 427	4 727 022	4 727 022	4 239 313
	Страхование наземных транспортных средств	9 504 072	2 219 201	2 514 777	2 514 777	2 255 316
	Страхование имущества	8 360 712	1 952 226	2 212 244	2 212 244	1 983 997
1.3.	Добровольное страхование риска невозврата кредита	11 108 491	2 593 833	2 939 307	2 939 307	2 636 045
	Добровольное страхование риска невозврата кредита	11 108 491	2 593 833	2 939 307	2 939 307	2 636 045
	Прочие виды имущественного страхования	1 660 151	387 645	439 276	439 276	393 954
	<b>Обязательное страхование</b>	<b>9 909 400</b>	<b>2 313 845</b>	<b>2 622 027</b>	<b>2 622 027</b>	<b>2 351 501</b>
	ОСГО	1 731 084	404 208	458 045	458 045	410 786
	ОСГОР	3 697 992	863 481	978 489	978 489	877 533
	ОСГОП	1 349 674	315 149	357 124	357 124	325 638
	Страхование СМР	2 130 000	497 355	563 598	563 598	505 449
	Прочие виды обязательного страхования	1 000 651	233 652	264 772	264 772	237 454

Активизация Компании при освоении данных сегментов страхового рынка, обеспечит относительную стабильность поступления страховых премий и прогнозируемую

положительную динамику развития деятельности Компании в 2022 году .

Рост валового сбора страховых премий в 2022 году создаст плацдарм для дальнейшего развития и обеспечения достойного места на рынке страховых услуг Узбекистана.

Вторым параметром, нацеленным на реализацию стратегической цели Компании, является инвестиционная деятельность, которая направлена на поддержание устойчивости, надежности и обеспечение прибыльности Компании. Инвестиционная стратегия призвана обеспечить сбалансированность между доходами, полученными от страховой деятельности и затратами на проведение страховых операций.

В планируемом году, Компания намерена обеспечить существенный рост инвестиционного портфеля и обеспечить его диверсификацию в рамках поставленных задач на 2022 год.

Придерживаясь взвешенной и консервативной политики управления активами, Компания планирует приток ресурсов из следующих основных источников - страховых премий, доходов от управления активами, дополнительных вложений от учредителей и взаимствований от предприятий и организаций.

Структура инвестиционного портфеля предполагает различную форму размещения активов Компании, соответствующую нормам действующего законодательства и основанную на принципах диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности.



В планируемом 2022 году компания намерена сократить свои долгосрочные инвестиции за счет уменьшения вложений в акции предприятий и организаций путем их продажи на рынке ценных бумаг. В настоящее время выставлены на продажу акции ряда эмитентов. Изучается перспективы реальной доходности и возможности получения страховых объемов у эмитента ценных бумаг, которыми владеет компания. Высвобожденные денежные средства будут направлены в депозиты коммерческих банков. Целью данной диверсификации является расширение работы с коммерческими банками в части получения дополнительных страховых объемов сопутствующих процессу коммерческого и потребительского кредитования.

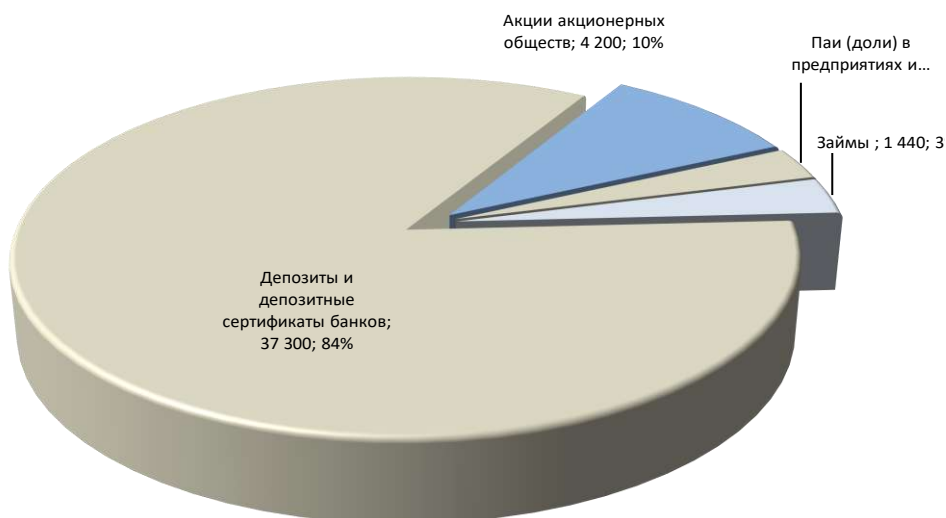
На 2022 год предусмотрен общий рост инвестиционных вложений компании на 5,6 млрд. сум, или же более чем на 10% к началу года. Прогнозный остаток инвестиционных вложений на начало 2023 года составит более 44,2 млрд. сум

### 3. Структура инвестиционного портфеля

в тыс. сум

№№	Инвестиционные вложения	на 1 января 2022 года	на 1 апреля 2022 года	на 1 июля 2022 года	на 1 октября 2022 года	на 1 января 2023 года
<b>1</b>	<b>Инвестиционные вложения - всего</b>	<b>38 598,5</b>	<b>39 225,2</b>	<b>39 606,0</b>	<b>41 241,4</b>	<b>44 231,2</b>
	в.т.ч.					
2	Депозиты и депозитные сертификаты банков	31 660,2	32 500,0	33 000,0	34 500,0	37 300,0
3	Акции	4 315,9	4 200,0	4 200,0	4 200,0	4 200,0
4	Паи	1 291,2	1 291,2	1 291,2	1 291,2	1 291,2
5	Займы	1 331,2	1 234,0	1 114,8	1 250,2	1 440,0

В разрезе направлений инвестиционных вложений предусмотрена диверсификация с акцентом в сторону депозитов и депозитных сертификатов. В течении планируемого года будет обеспечиваться ежеквартальный динамичный рост общего портфеля инвестиционных вложений.



### 5. Запланированный доход от инвестиционной деятельности:

Инвестиционные вложения	2022 год	В том числе по кварталам			
		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Депозиты и депозитные сертификаты коммерческих банков	5718,3	1 299,1	1221,4	1 659,3	1 538,4
Акции	700,0	0,0	550,0	150,0	0,0
Паи	300,0	200,0		100,0	0
Займы	195,7	49,6	47,0	47,3	51,8
<b>Всего доходы от инвестиционной деятельности</b>	<b>6914,0</b>	<b>1548,7</b>	<b>1818,4</b>	<b>1956,6</b>	<b>1590,2</b>

**6. Расчетный (прогнозный)  
баланс СП АО 10«IShONCh» на 2022 год.**

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	ПРОГНОЗ НА 2022 ГОД
	в тыс. сум.
<b>1. Основные средства</b>	<b>3 450</b>
Первоначальная балансовая стоимость	6 250
Износ	2 800
Остаточная стоимость основных средств	3 450
<b>2. Инвестиции, всего</b>	<b>44 200</b>
Банковские депозиты, депозитные сертификаты	37 300
Ценные бумаги	4 200
Участие в уставном фонде предприятий	1 300
Займы	1 400
<b>3. Денежные средства, всего</b>	<b>370</b>
Денежные средства в банке	330
Валютные средства	40
<b>4. Прочие оборотные активы, всего</b>	<b>80</b>
Производственные запасы	80
<b>5. Дебиторская задолженность, всего</b>	<b>36 500</b>
Расчеты с бюджетом	1 500
Прочие	35 000
<b>6. Прочие активы, всего</b>	<b>16 800</b>
Прочие активы	16 800
<b>ВСЕГО АКТИВЫ</b>	<b>101 400</b>
<b>1. Собственные средства</b>	<b>41 000</b>
Уставной капитал	35 000
Добавленный капитал	0
Резервный капитал	3 000
Нераспределенная прибыль	3 000
<b>2. Резервы</b>	<b>35 650</b>
Резерв незаработанной премии	25 000
Резерв произошедших, но не заявленных убытков	2 500
Резерв заявленных, но не урегулированных убытков	800
Резерв предупредительных мероприятий	1 400
Прочие резервы	5 950
<b>3. Доля перестраховщиков в резервах</b>	<b>480</b>
<b>4. Другие обязательства</b>	<b>24 270</b>
Полученные авансы	600
Задолженность по платежам в бюджет	1 000
Задолженность по страхованию	270
Задолженность по оплате труда	300
Прочие кредиторские задолженности	24 200
<b>ВСЕГО ПАССИВЫ</b>	<b>101 400</b>

## 12. Финансовые показатели СП ООО МСК "IshONCh" на 2021 год и План на 2022 год

Показатели	За 2021 год	ПЛАН НА 2022 ГОД		В том числе:			
		2022 год (прогноз) тыс. сум.	Темп роста к 2021 г. (%)	1 квартал 2022 г.	2 квартал 2022 г.	3 квартал 2022 г.	4 квартал 2022 г.
<b>Валовый сбор страховых премий</b>	<b>31 533 802</b>	<b>43 150 427</b>	<b>136,8%</b>	<b>9 665 696</b>	<b>11 348 562</b>	<b>12 211 571</b>	<b>9 924 598</b>
Чистая выручка от реализации	23 712 427	36 462 111	153,8%	8 167 513	9 589 535	10 318 777	8 386 285
Себестоимость реализованной продукции	16 228 395	24 342 593	150,0%	5 452 741	6 402 102	6 888 954	5 598 796
<b>Валовый финансовый результат</b>	<b>7 484 032</b>	<b>12 119 519</b>	<b>161,9%</b>	<b>2 966 119</b>	<b>3 482 542</b>	<b>3 747 374</b>	<b>3 045 569</b>
<b>Прибыль(убыток) от основной деятельности</b>	<b>905 192</b>	<b>2 531 694</b>	<b>160,0%</b>	<b>567 100</b>	<b>665 836</b>	<b>716 469</b>	<b>582 290</b>
<b>Расходы периода, всего:</b>	<b>7 497 677</b>	<b>10 747 518</b>	<b>160,0%</b>	<b>2 687 167</b>	<b>3 155 022</b>	<b>3 394 948</b>	<b>2 759 145</b>
Административные расходы	6 269 279	9 027 762	144,0%	2 022 219	2 374 301	2 554 857	2 076 385
Прочие операционные расходы	1 228 397	1 719 756	140,0%	385 225	452 296	486 691	395 544
Прочие доходы от основной деятельности	918 838	1 286 373	140,0%	288 148	338 316	364 044	295 866
Доходы от инвестиционной деятельности	4 801 385	6 913 994	144,0%	1 548 735	1 818 381	1 956 660	1 590 219
Расходы по финансовой деятельности	3 438 795	5 845 952	170,0%	1 309 493	1 537 485	1 654 404	1 344 569
<b>Прибыль(убыток) от общехозяйственной деятельности</b>	<b>2 267 782</b>	<b>3 599 737</b>	<b>148,0%</b>	<b>806 341</b>	<b>946 731</b>	<b>1 018 726</b>	<b>827 940</b>
<b>Общий финансовый результат до уплаты налогов</b>	<b>2 267 782</b>	<b>3 599 737</b>	<b>148,0%</b>	<b>806 341</b>	<b>946 731</b>	<b>1 018 726</b>	<b>827 940</b>
Налог на прибыль	369 797	547 300	148,0%	122 595	143 940	154 886	125 879
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 897 985</b>	<b>3 052 437</b>	<b>160,8%</b>	<b>683 746</b>	<b>802 791</b>	<b>863 840</b>	<b>702 061</b>
<b>Доходы</b>	<b>37 254 025</b>	<b>51 350 795</b>	<b>137,8%</b>	<b>11 502 578</b>	<b>13 505 259</b>	<b>14 532 275</b>	<b>11 810 683</b>
<b>Расходы</b>	<b>35 356 040</b>	<b>48 298 357</b>	<b>139%</b>	<b>10 818 832</b>	<b>12 702 468</b>	<b>13 668 435</b>	<b>11 108 622</b>



### **III. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Представленный Бизнес-план является стратегическим видением перспектив развития Компании и составлен исходя из реальных тенденций страхового рынка и потенциала Компании. При изменении законодательной базы в направлении создания дополнительных возможностей для развития страхования, Компания намерена максимально увеличить результаты деятельности путем внедрения стратегий опережения конкурентов в наиболее прибыльных сферах страхового бизнеса.

В целях адекватного реагирования на изменения рыночной ситуации, Компания будет проводить активные маркетинговые мероприятия для своевременного принятия оперативных решений и максимизации дохода учредителей. Также на постоянной основе Компания осуществляет контроль за ходом исполнения настоящего плана с целью акцентирования внимания на проблемных аспектах и выявления дополнительных источников увеличения чистой прибыли.

**Программа**  
**ООО Межбанковской страховой компании «ISHONCH» на 2022 год.**  
**по достижению стратегических планов, развитию деятельности**  
**и совершенствования системы управления.**

<b>Задачи к выполнению</b>	<b>Мероприятия по решению задач</b>	<b>Сроки выполнения</b>	<b>Ожидаемый результат</b>
<b>Совершенствование менеджмента</b>			
1. Разработка и внедрение системы контроля своевременного и полного исполнения приказов и распоряжений.	Внедрение единой базы учета выполнения приказов и распоряжений	В течение года	Своевременное и полное исполнение приказов и распоряжений.
2. Внедрение системы оптимизации расходов.	Анализ и внедрение эффективного механизма контроля расходов.	В течение года	Оптимизация расходов.
<b>Кадровые вопросы</b>			
1. Повышение квалификации руководящего и исполнительского состава подразделений.	Разработка плана регулярного повышения квалификации руководящего состава. Включая стажировки в зарубежных компаниях.	В течение года	Повышение уровня и качества деятельности подразделений.
2. Организация регулярного проведения тренингов и семинаров, с условием обязательного участия всех работников компании на систематической основе.	Разработка плана проведения тренингов и семинаров в течении года и внесение на утверждение руководства Компании.	В течение года	Повышение уровня и качества деятельности подразделений. Выполнение мотивационных функций.
3. Увязка оплаты труда с результатами выполненной работы каждого работника.	Пересмотр, разработка и внедрение Положения о материальном стимулировании сотрудников компании.	В течение года	Достижение установленных прогнозных показателей.
4. Внедрение новых методов мотивации труда работников;	Разработка и внедрение механизмов материального и морального стимулирования сотрудников.	В течение года	Повышение лояльности работников.
<b>Маркетинговые вопросы</b>			
1. Определение маркетинговых мероприятий на 2020 год.	Разработка маркетингового плана, определение мероприятий по достижению поставленных целей.	В течение года	Планомерное проведение Компанией маркетинговых мероприятий.
2. Анализ конкурентной среды, сегментация рынка, анализ внешних и внутренних факторов.	Проведение SWOT анализа, выработка стратегии направленной на увеличение доли Компании страховом рынке.	В течение года	Увеличение доли Компании на страховом рынке
3. При необходимости корректировка бизнес-плана с учетом изменившихся обстоятельств во внешней и внутренней среде.	Изучение и анализ результатов исследования, внесение соответствующих корректировок в бизнес план.	После проведения анализа	Гибкость, своевременное реагирование на изменение рынка.
4. Продвижение бренда Компании	Разработка и внедрение плана продвижения бренда и услуг Компании на страховом рынке.	В течение года	Узнаваемость компании,

<b>Вопросы улучшения деятельности подведомственных подразделений</b>			
1. Определение конкретных стратегических и количественно измеримых целей каждого подразделения и компании в целом.	Установление целей для каждого подразделения в разрезе по видам деятельности и страховым услугам.	В течение года	Повышение персональной ответственности каждого подразделения за выполнение показателей.
2. Обеспечение контроля и адекватной оценки результатов деятельности подразделений.	Определение методов контроля и оценки результатов деятельности подразделений;	В течение года	Обеспечение адекватной оценки результатов деятельности подразделений.
3. Организация постоянного аудита деятельности территориальных подразделений на предмет правильности ведения страховой и хозяйственной деятельности.	Утверждение плана проведения аудиторских проверок.	Постоянно	Своевременное выявление нарушений и ошибок в деятельности подразделений.
4. Обеспечение условий для осуществления деятельности подразделений (наличие соответствующего офиса, материально-техническое обеспечение, т/с, связь и т.д.).	Установление стандартов по оснащению офисов филиалов, отделений и пунктов продаж.	В течение года	Обеспечение технической базой подразделений.
5. Усовершенствование системы передачи информации от головного офиса компании к подразделениям и обратно.	Пересмотр существующих требований по обмену информации внесение усовершенствований и новшеств.	В течение года	Обеспечение актуальной информацией.
<b>Вопросы улучшения страховой деятельности</b>			
1. Обеспечение диверсификации деятельности компании по видам страховой деятельности, с обеспечением способности каждого территориального подразделения предоставлять все услуги предлагаемые компанией на страховом рынке, установление стандартов предоставления страховых услуг Компанией.	Определение приоритетных направлений деятельности компании по конкретным видам страхования, установление предельных количественных и суммарных значений, установление стандартов по предоставлению страховых услуг, создание единой базы страховых услуг.	В течение года	Сбалансированность страхового портфеля, снижение его зависимости от крупных договоров.
2. Постоянное совершенствование страховых продуктов, внедрение новых видов страховых услуг.	Установление механизма постоянного анализа положительных и отрицательных результатов по реализуемым страховым продуктам, по итогам внесение соответствующих корректировок.	В течение года (постоянно анализ).	Повышение прибыльности и рентабельности страховых операций.
3. Организация дополнительных услуг для клиентов Компании (круглосуточная диспетчерская служба, консультирование, сбор необходимых документов для расследования случаев, предоставление дополнительных услуг:	Разработка соответствующих страховых программ, заключение договоров с поставщиками необходимых услуг, организация диспетчерской службы.	В течение года	Повышение конкурентных преимуществ и привлекательности страховых услуг компании.

4. Развитие продаж по добровольным видам (не залоговое и т.п.) страхования.	Разработка новых, совершенствование существующих страховых продуктов, определение перечня приоритетных страховых продуктов для внедрения.	Постоянно	Диверсификация страхового портфеля по видам страховых услуг.
5. Развитие страхования банковских рисков.	Разработка и внедрение проекта по развитию банковского страхования.	В течение года	Уникальные предложения для банковской сферы и конкурентное преимущество.