



ОРАНТА
заснована у 1921 році
Національна Акціонерна
Страхова Компанія

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ

И ПЛАН ОПЕРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ Национальной акционерной страховой компании «Оранта» на 2-е полугодие 2004 года

Содержание

Визитная карточка

1. Внешняя среда:

- Основные трансформационные процессы украинской экономики в 2000-2004 гг.
- Основные прогнозные макропоказатели экономического и социального развития Украины на 2002-2004 гг.
- Прогноз развития страхового рынка Украины на 2005 г., место НАСК «Оранта» в нем

2. Внутренняя система

- Основные итоги деятельности НАСК «Оранта» в 1-м полугодии 2004 г. (страховая деятельность, обучение персонала, реклама PR, информационные технологии, финансовая деятельность)

3. SWOT-анализ

4. Основные задачи развития на 2-е полугодие 2004 г.

- Страховая деятельность
- Финансовая деятельность
- Бюджет 2004 г.
- Перестрахование
- Региональная политика
- Информационные технологии
- Материально-техническое обеспечение
- Капитальные инвестиции

Заключение

Визитная карточка Национальной акционерной страховой компании «Оранта» (НАСК «ОРАНТА»)

<p>История создания</p>	<p>Создана в 1921 г. В 1993 г. преобразована в НАСК «ОРАНТА» путем реорганизации Укргосстраха, за исключением подразделений в Днепропетровской области (в настоящее время СК «Оранта-Днепр»), Донецкой («ОраДон»), Запорожской («Оранта-Сич»), Луганской областях («Оранта-Лугань») и АР Крым («Оранта-Крым»), в соответствии с постановлением Кабинетом Министров Украины «О создании Национальная акционерная страховая компания «ОРАНТА» от 7 марта 1993 г. №709</p>
<p>Форма собственности</p>	<p>коллективная</p>
<p>Уставной фонд</p>	<p>44,647 млн. грн. (8,4 млн. дол. США) и поделен на 7 632 000 простых именных акций номинальной стоимостью 5,85 грн. каждая</p>
<p>Акционеры компании</p>	<p>Фонд госимущества Украины – 25%, ОАО «Нижнеднепровский трубопрокатный завод» - 25%, «Сонекс индастриал» – 20,23%, АКБ «Укрсоцбанк» - 14,43%, «Линдселл Энтерпрайзис Лимитед» - 8,98%, физ. лица – 5,5%, другие акционеры – 0,86%</p>
<p>Руководство Компании</p>	<p></p>

ВНЕШНЯЯ СРЕДА: Основные трансформационные процессы украинской экономики в 2000-2004 гг.

ВНЕШНИЕ (ЭКЗОГЕННЫЕ) ВОЗДЕЙСТВИЯ

- Благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура.
- Существенное снижение государственного потребления (доходов консолидированного бюджета) – по доле к ВВП.
- Переход к денежной приватизации (начиная с 1999 г.).
- Вступление в Европейский союз стран - соседей.
- Проблемы в связи с возможным включением в «черный» список FATF.
- Интеграция в мировые торговые организации.

ВНУТРЕННИЕ (ЭНДОГЕННЫЕ) ВОЗДЕЙСТВИЯ

- Сокращение немонетарных расчетов.
- Снижение налоговой нагрузки на товаропроизводителя,
- Формирование институтов и механизмов рыночного функционирования экономики.
- Реструктуризация большей части предприятий, улучшение их менеджмента, адаптация к рыночной конъюнктуре.
- Урегулирование основных проблем в энергетическом секторе.

СИСТЕМНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

- Снижение уровня инфляции. Рост реальных доходов населения.
- Улучшение структуры доходов населения, увеличение (до 43 %) доли оплаты труда в структуре ВВП. Увеличился средний уровень пенсий.
- Структурные изменения в сфере производства продукции конечного потребления.
- Увеличение реальных доходов и покупательской способности населения, инвестиций, объемов производства в машиностроении и социально ориентированных отраслях промышленности.
- Расширение параметров внутреннего рынка. Снижение уровня теневизации экономики. Уменьшение государственного долга и одновременно валовых валютных резервов.

РЕСУРСЫ РОСТА

Доходы от экспорта; резервы мощностей; избыток рабочей силы; эффект монетизации; приход зарубежных инвесторов; оптимизация и смягчение налогового пресса; массовый импорт на рынке; детенизация капиталов.

В преддверии президентских выборов Правительство максимально удовлетворит социальные запросы населения, возможно повышение заработной платы в бюджетной сфере, как следствие, повышение платежеспособного спроса населения

Основные прогнозные макропоказатели экономического и социального развития Украины на 2002-2004 гг.

Показатель	Качественные изм. в 2004 р.	2002 г., факт	2003 г., факт	8 мес. 2004 г., факт	2004 г., прогноз		
					целевой ³	консервативный ³	базовый ⁴
ВВП, %	↑	4,8	8,5	13,6	8,0	4,8	6,1
Индекс потребительских цен, %	↑	-0,6	8,2	4,3 ¹	5,8	6,3	7,6
Обменный курс, средний за период, грн./дол. США	↑	5,3	5,4	5,3	5,4	5,4	5,5
Промышленность, %	↑	7,0	15,8	14,4	9,5	6,0	9,0
Сельское хозяйство, %	↑	1,2	-10,2	32,1	17,0	9,0	12,0
Реальная заработная плата, %	↑	18,2	28,9	25,2	19,0	11,6	11,0
Наявные денежные доходы населения, %	↑	22,1	11,3	19,7 ²	13,7	11,5	8,5

¹ Август в % к декабрю предыдущего года.

² Данные январь-июль.

³ Прогноз Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции.

⁴ Прогноз Института экономического прогнозирования Национальной академии наук Украины.

Общая благоприятная экономическая ситуация в Украине, предпосылки и прогноз развития основных макроэкономических показателей позитивно влияют на рост объемов страхового рынка

Прогноз развития страхового рынка Украины на 2005 г., место НАСК «Оранта» в нем

Показатель	Качественные изм. в 2004 р.	2002 г., факт	2003 г., факт	2004 г., прогноз
Страховые платежи, %	↑	46,6	105,7	9,9
Страховые платежи, классика і кептив, %	↑	25,4	53,4	33,4
Страховые выплаты, %	↑	28,1	58,5	25,5
Страховые платежи к ВВП, %	↑	2,1	3,8	3,9
Страховые платежи на душу населения, грн.	↑	90,7	191,0	213,6
Доля классики і кептива к ВВП, %	↑	1,0	1,4	1,6
Доля схем к ВВП, %	↑	1,0	2,4	2,3
Доля НАСК «Оранта» на страховом рынке Украины	↓	4,0	2,5	2,1
Доля НАСК «Оранта» на классическом и кептивном рынке, %	↓	8,1	6,7	6,0

Благоприятное развитие внешней среды страхового рынка Украины является позитивным фактором роста страховых платежей НАСК «Оранта»

ВНУТРЕННЯЯ СИСТЕМА:

Основные итоги деятельности НАСК «Оранта» в 1-м полугодии 2004 г.

Работа с внешним рынком и альтернативными каналами продаж

- Выиграны тендеры на страхование автопарка НБУ и ответственности владельца транспортных средств
- Выигран тендер на страхование объектов ЮГОК и Сухая балка по линии Приватбанка
- Проведена аккредитация в Кредитпромбанке
- Проведена аккредитация в Райффайзенбанке
- Восстановлена квота для НАСК «Оранта» в Ядерном пуле
- Заключены договора о сотрудничестве с автодилерами: Кий Авто, Автохаус Киев, Виннер Форд Киев, в том числе договора с СТО указанных дилеров с предоставлением партнерской скидки клиентам НАСК «Оранта»
- Заключены агентские соглашения со страховыми посредниками: Marsh, AON, Heinemann & Henkel international, с августа начались продажи услуг клиентам данных посредников

Страховая деятельность

- С целью модернизации продуктового ряда и выработки единых подходов в Компании при создании рыночных продуктов создан Методический совет, в который включены представители структурных подразделений головного офиса и дирекций
- Проведена ревизия действующих Правил страхования, определен объем необходимых изменений к Правилам и очередность изменений
- Подготовлена новая редакция Правил страхования транспортных средств
- Подготовлена новая редакция Правил страхования для выезжающих за рубеж
- Подготовлены и утверждены формы договоров по обязательным видам страхования
- Подготовлены типовые формы договоров
 - агентские соглашения для юридических и физических лиц;
 - типовые формы договоров с СТО;
 - типовые формы договоров страхования имущества аренды;
 - типовые формы договоров страхования транспортных средств для дилерских

Обучение персонала

- подготовлен и передан на обсуждение в структурные подразделения проект многоуровневой программы обучения специалистов, занимающихся автотранспортным страхованием
- подготовлен и проведен обучающий семинар для директоров филиалов и руководителей структурных подразделений компании по вопросам договорных отношений в страховании

Реклама и PR

- отработан механизм движения и согласования информации и информационных поводов для СМИ
- налажена еженедельная публикация сообщений в СМИ о новостях Компании
- обновлен сайт компании, заканчивается работа над русскоязычной версией сайта

Информационные технологии

- разработана система учета договоров
- 400 отделений и аппараты дирекций оснащены современной компьютерной техникой
- разработан проект корпоративной сети передачи данных
- построена структурированная кабельная система в новом офисе Компании
- начато внедрение система учета договоров
- построен центральный коммутационный узел Компании

Финансовая деятельность

- Погашена задолженность по перестрахованию за 2003 г. в сумме 2,6 млн. дол. США
- Улучшена структура депозитно-кредитного портфеля:
 - объем депозитов размещенных по заявкам дирекций по сравнению с 01.06.04 увеличен на 0,23 млн. дол. США (составляет 0,69 млн. дол. США);
 - задолженность по кредитам по сравнению с 01.06.04 сократилась на 1,6 млн. дол. США с 3,1 до 1,5 млн. дол. США, в результате чего достигнут положительный баланс финансовых доходов/расходов
- По итогам 8 месяцев перевыполнен годовой план по выплате министерствами, ведомствами возмещения по государственному обязательному личному страхованию. Объем поступлений составил 12,3 млн. дол. США Комиссия, полученная по данному виду страхования в августе, позволила НАСК «Оранта» по итогам августа выйти на текущую прибыльность
- Завершена дополнительная эмиссия акций в следствии чего снята проблема с формированием резервов и повышена платежеспособность Компании.
- Разработано и утверждено Положение о бюджетировании, предусматривающее оценку деятельности структурных подразделений по фактическому операционному результату
- С целью активизации работы с банками в качестве дополнительного канала продаж страховых продуктов, обеспечения покрытия резервов и получения дохода принято Положение о порядке размещения депозитов НАСК «Оранта»
- Для оценки финансового состояния компании по международным стандартам финансовой отчетности проведен аудит компанией KPMG -Украина за 2003 г.

Основные результаты деятельности НАСК “Оранта” в 1 полугодии 2004 г.

Самое сильное место НАСК «Оранта» - наличие широких каналов сбыта

SWOT – анализ: оценка конкурентных преимуществ и недостатков Компании

Сильные стороны НАСК «Оранта»

Узнаваемость НАСК «Оранта». Национальная компания. Классическая компания. Сильный инсайдер. Универсальность, широкая клиентская база. Репутация выплачивающей компании.

В области регионального развития

Эффект масштаба. Наличие широких каналов сбыта (инфраструктура рынка). Опытные агенты. Нарботанные связи с госструктурами, органами власти. Многолетние традиции.

В области поддержки продаж и развития персонала

Практически полный спектр страховых услуг и многолетний опыт их предоставления. Обслуживание государственных программ страхования. Лояльность клиентов и высокий рыночный уровень комиссионного вознаграждения. Агенты в штате. Наличие точек урегулирования убытков. Наличие универсальных перестраховочных программ.

В области материально-технического обеспечения и информационных технологий

Возможности использования информационной базы данных НАСК «Оранта». Большой автопарк. Наличие собственных помещений. Электронный документооборот. Наличие собственных разработчиков программного обеспечения.

В области финансов

Лидирующие позиции на рынке классического страхования по величине активов. Возможность анализа всех структурных единиц Компании. Централизация управления финансами. Наличие системы бюджетирования. Высокая деловая активность.

Самое слабое место НАСК «Оранта»

- недостаточно гибкая политика при изменении рыночной конъюнктуры

SWOT – анализ

Слабые стороны НАСК «Оранта»

Отсутствие единой базы учета договоров. Недостаточно гибкая политика при изменении рыночной конъюнктуры. Негативное бремя долгов Укргосстраха. Государственная компания. Недостаточный капитал. Громоздкая структура. Слабый и не системный PR. Сложная 4-уровневая система управления.

В области регионального развития

Отсутствие процессов обновления и развития агентской сети. Низкая производительность продавцов в отделениях. Мошенничество со стороны сотрудников. Отсутствие должной мотивации региональных структур. Наличие собственных помещений, автопарка. Отсутствие делегирования полномочий.

В области поддержки продаж и развития персонала

Недостаточная квалификация кадров в структурных подразделениях и ориентация на продажу традиционных видов страхования. Неотработанные методологии, программы, неадаптированные к условиям рынка страховые продукты. Традиционная ориентация на физических лиц. Низкий уровень клиентского сервиса. Неотработанная система сотрудничества с банками и другими финансовыми учреждениями. Отсутствие системы мотивации, стимулирующей к увеличению продаж. Невозобновляемость агентской сети, не проводится обучение, дефицит квалифицированных кадров, отсутствие кадрового резерва.

В области материально-технического обеспечения и информационных технологий

Отсутствие единой информационной инфраструктуры и минимальные вложения в разработку программного обеспечения. Отсутствие единой интегрированной базы данных по существующим и перспективным клиентам, слабая оснащенность филиалов РС. Постоянные издержки по архивам Укргосстраха. Неоформленность прав собственности на помещения. Помещения не соответствуют стандартам офисных помещений и требованиям единого корпоративного стиля. Изношенный автопарк. Отсутствие единого «Софта»

В области финансов

Близкая к нулю или отрицательная рентабельность по ряду страховых продуктов. Не оптимизированный размер и структура издержек. Высокий удельный вес расходов на ведение дела в структуре платежа. Недостаточная для компании-лидера величина собственного капитала. Незавершенное построение системы управленческого учета и бюджетирования. Непрозрачность оплаты комиссионного вознаграждения. Большое количество неурегулированных дел в судах. Низкая платежеспособность и ликвидность Компании. Отсутствие резервов по видам страхования. Неполное покрытие издержек по долгам Укргосстраха.

Основные задачи развития НАСК «Оранта» на 2-е полугодие 2004 г.

Маркетинговые

- доля Компании на классическом и кептивном рынках на конец 2004 г. должна составлять не менее 6 %
- привлечение специалистов для развития системы новых продаж
- аудит страховых услуг, приведение правил страхования в соответствие с нормативно-правовой базой
- разработка методологии пакетирования страховых услуг
- популяризация деятельности Компании в СМИ
- Маркетинг и реклама: разработка концепции рекламной компании на 2005 г., изготовление полиграфической и сувенирной продукции

Технологические

- дальнейшее обеспечение отделений и дирекций компьютерной техникой
- дальнейшее внедрение единой системы автоматизации учета договоров страхования и выплат страхового возмещения
- ввод в базу данных заключенных договоров страхования в 2004 г.
- аудит и оптимизация информационных систем Компании
- построение корпоративной сети передачи данных
- разработка и внедрение корпоративного хранилища данных

Основные задачи развития НАСК «Оранта» на 2-е полугодие 2004 г.

Структурные

- региональное развитие путем создания точек продаж, прежде всего в юго-восточных регионах; открытие Донецкой дирекции
- актуализация организационной структуры и выделение отдельных функциональных блоков (перестрахование, урегулирование убытков, департамент «banksurance»)
- развитие агентской сети как каналов продвижения массовых страховых продуктов
- привлечение региональной сети АКБ «Укрсоцбанк» в качестве дополнительных каналов сбыта страховых услуг
- Перевести активы и обязательства СК «Укрсоцстраха» до 1.01.2005 г

Финансово-экономические

- стабилизация финансового состояния Компании, сбалансирование кредитно-депозитного портфеля
- формирование комплексной системы бюджетного управления, управления активами с целью обеспечения эффективности и прозрачности деятельности всех подразделений Компании
- поиск оптимальных решений по выплате комиссионного вознаграждения страховым агентам с целью оптимизации налогообложения
- выполнение рекомендаций международных аудиторов (KPMG).

Пути достижения поставленных целей: Страхова деятельность

Страхова деятельность: план оперативных мероприятий

- Развитие каналов продаж: организационная работа с страховыми посредниками, с банками и автодилерами
- Работа VIP-клиентами: подготовка предложений для начала сотрудничества с предприятиями группы
- Методологическое обеспечение страхования систематизация и ревизия действующих правил страхования
- Урегулирование убытков: подготовка группы аварийных комиссаров по автокаско и ОСАГО для регионов
- Перестрахование: обеспечение качественной страховой защитой по таким видам страхования, как автокаско, страхование имущества, грузов, авиационным и морским рискам, ОСАГО и «Зеленой карте»; наполнение облигаторных договоров по имущественным рискам
- Обучение персонала: семинары для сотрудников главного офиса и дирекций
- Интеграция страхового бизнеса с СК «Укрсоцстрах»

Основная задача на 2 полугодие 2004 г. подготовка к введению закона Украины «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности собственников наземных транспортных средств»

Финансовая деятельность: кредитно-депозитный портфель

Прогноз исполнения бюджета 2004 года,

Показатель	1 полугодие (план)	1 полугодие (факт)	2 полугодие (план)
Поступление страховых премий			
Поступление возмещений от перестраховщиков			
Прочие доходы от страховой деятельности			
Финансовые доходы			
Прочие доходы, не связанные со страховой деятельностью			
Всего доходов			
Произведенные страховые выплаты			
Передано в перестрахование			
Прочие расходы, связанные со страховой деятельностью			
Административные расходы			
Финансовые расходы			
Прочие расходы, не связанные со страховой деятельностью			
Всего расходов			
Изменение резервов			
Прибыль до налогообложения			
Налог на прибыль			

**С целью создания сбалансированного страхового
портфеля часть средств Компания передает в перестрахование**

Контрагент	Сумма, млн. дол. США					
	Всего, 2003 г.*	I квартал 2004 г.	II квартал 2004 г.	III квартал 2004 г.	IV квартал 2004 г.	Всего, 2004 г.
СК «Максимум»	-	184,92	256,94	-	-	-
МТСБУ (Зеленая карта)	267,8	121,31	66,06	70,919	75,047	333,3
СК «Остра-Киев»	299,9	69,981	90,544	-	-	160,5
Гановер Ре	842,6	2556,8	914,05	-	-	3471,0
Альфа	-	-	75,047	-	-	-
Хис Ламберт	33,77	-	250,73	163,04	124,58	538,3
Елвиа	70,45	-	9,1745	36,023	36,023	81,22
Мюнхенское перестраховочное агентство	-	-	5,3096	-	-	-
Совач	-	-	292,46	87,805	-	-
Транссиб Ре	42,21	-	-	26,266	26,266	52,53
Трансатлантик Ре	171,1	-	-	-	-	-
Прочие	2201,1	12,195	42,008	201,76	314,77	570,73
ВСЕГО	3929	2945	2002	585,8	576,7	6110,0

*без учета VIP-клиентов

Региональная политика НАСК «Оранта»

Оптимизация и развитие региональной сети - всего 93,8 тыс. дол. США

Оптимизация сети

Развитие в юго-восточном регионе
України - 93,8 тыс. дол. США

Унификация
организационно-
управленческой структуры

Формирование системы мотивации
сотрудников

Реформирование убыточных
отделений

Восстановление деятельности
отделений, работу которых было
временно приостановлено

Ликвидация
бесперспективно-убыточных
отделений

Замена устаревших ОС, продажа
избыточных площадей

Перечень созданных
подразделений

Необходимые объемы финансирования

Центры прибули

Центры убытков

Увеличение операционного результата и рентабельности деятельности

Оценка эффективности

Цель – усовершенствование региональной сети, повышение эффективности работы структурных подразделений

Развитие информационных технологий

Внедрения единой системы автоматизации отделения – тыс. дол. США

Разрешит:

- вести автоматизированный учет договоров страхования;
- автоматизировать учет квитанционного материала;
- автоматизировать учет кассовых и банковских операций;
- вести учет заработной платы, в том числе комиссионного вознаграждения, основных фондов и т.п.;
- формировать страховую и бухгалтерскую отчетность на равные отделения;
- создать предпосылку для централизации учета на равные дирекций

Разработка и внедрение Корпоративного хранилища первичной учетной информации – тыс. дол. США

Разрешит:

- получить полную базу договоров;
- получить базу первичной учетной информации;
- накапливать, сохранять и анализировать историю страховых и бухгалтерских операций компании;
- формировать страховую и управленческую отчетность.

Обеспечения компьютерной техникой, лицензирование ПО – тыс. дол. США

Предполагается замена морально и физически устаревшего парка компьютеров и его дальнейшая поддержка в рабочем состоянии (предусматривает ежегодное 20% обновления парка)

Корпоративная сеть передачи данных – тыс. дол. США

Разрешит:

- обеспечить дирекции on-line доступом к базам данных главного офиса;
- внедрить единую систему корпоративной электронной почты;
- передавать информацию между главным офисом и дирекциями.

Запланированные инвестиции в информационные технологии преследуют цель достичь информационную прозрачность Компании в целом

Материально техническое обеспечение

№ п/п	Наименование направлений	Сумма, тыс. дол. США
1	Капитальный ремонт	
2	Развитие сети (недвижимость)	
3	Кондиционирование помещений	
4	Мебель	
5	Сигнализация помещений	
6	Приобретение АТС	
7	Другие основные средства	
Всего		

Потребность в проведении ремонтных работ состоит в необходимости проведения аварийных работ, газификации и охраны помещений, которое будет оказывать содействие сохранению имущества и экономии финансовых ресурсов Компании

План капитальных инвестиций на 2004 г.

тыс. дол. США

Направление	2004 г.				Всего в 2004 г.
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	
Обновления транспортного парка					
Инвестиции в информационные технологии, всего					
<i>приобретение персональных компьютеров</i>					
<i>приобретение серверов</i>					
<i>приобретение принтеров</i>					
<i>приобретение сетевого оборудования</i>					
<i>построение локальных сетей</i>					
<i>приобретение программного обеспечения</i>					
<i>построение выделенных каналов связи</i>					
Инвестиции в недвижимость					
<i>капитальные ремонты</i>					
<i>развитие сети</i>					
Приобретение других основных средств					
<i>кондиционирование помещения</i>					
<i>мебель</i>					
<i>сигнализация помещения</i>					
<i>приобретение АТС</i>					
<i>другие основные средства</i>					
Всего					

Заключение:

Таким образом, выполнений поставленных задач позволит НАСК «Оранта»:

- Вывести ее на текущую прибыльность
- Достичь доли на страховом рынке - 2,1 %
- Обеспечить условия для увеличения стоимость ее стоимости - млн. дол. США



ОРАНТА

Спасибо за внимание!

**Подготовлен: управлением стратегического анализа и планирования НАСК «Оранта»
1015, Киев, ул. Январского восстания, 34-в, т.: (044) 537-58-88, ф.: (044) 537-58-83,**

E-mail: Yevgeniy.Brydun@oranta.ua