



**ОРАНТА**  
заснована у 1921 році  
Національна Акціонерна  
Страхова Компанія

# БЮДЖЕТ

**Національної акціонерної страхової компанії  
«Оранта» на 2004 р.**

Київ - 2004

# Основні трансформаційні процеси української економіки у 2000-2003 рр.

## ЗОВНІШНІЙ (ЕКЗОГЕННИЙ) ВПЛИВ

- Сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура
- Суттєве зменшення державного споживання (доходів консолідованого бюджету) – за часткою до ВВП
- Вступ до Європейського союзу країн-сусідів
- Проблема у зв'язку з можливим включенням до чорного списку FATF
- Інтеграція у світові торгові організації

## ВНУТРІШНІЙ (ЕНДОГЕННИЙ) ВПЛИВ

- Скорочення немонетарних розрахунків
- Зниження податкового навантаження на товаровиробника, у т.ч. на фонд оплати праці, за рахунок скорочення зборів до Чорнобильського фонду, впровадження єдиного фіксованого сільгосподатку (замість десяти)
- Формування нових інститутів і механізмів ринкового функціонування економіки
- Реструктуризація більшої частини підприємств, поліпшення їх менеджменту, адаптація до ринкової кон'юнктури

## СИСТЕМНІ ЗМІНИ

- Зниження рівня інфляції
- Перехід до інвестиційної моделі росту (протягом трьох останніх років спостерігається активізація інвестиційних процесів). Приріст інвестицій в основний капітал перевищує темпи росту ВВП
- Скорочення безробіття. Зросли реальні доходи населення. Поліпшення структури доходів населення, збільшення (до 43 %) частки оплати праці в структурі ВВП. Збільшився середній рівень пенсій
- Структурні зміни у напрямку виробництва продукції кінцевого споживання. Галузі обробної промисловості істотно випереджають за темпами розвитку паливновидобувні. Виросла питома вага обробної промисловості в загальних обсягах промислової продукції
- Збільшення реальних доходів і купівельної спроможності населення, інвестицій, обсягів виробництва в машинобудуванні і соціально орієнтованих галузях промисловості
- Розширення параметрів внутрішнього ринку – збільшення частки обороту роздрібною торгівлі в структурі ВВП

## РЕСУРСИ РОСТУ

Доходи від експорту; резерви потужностей; надлишок робочої сили; ефект монетизації; прихід закордонних інвесторів; оптимізація і зменшення податкового тиску; масовий імпорт на ринку; деталізація капіталів

Позитивні тенденції розвитку економіки України є основним фактором зростання обсягів страхового ринку.

## Основні прогностні макропоказники економічного і соціального розвитку України на 2002-2004 рр.

Показник	Якісні зміни у 2004 р.	2002 р., факт	2003 р., факт	2004 р., прогноз		
				цільовий*	консервативний*	базовий**
ВВП, %	↑	4,8	8,5	8,0	4,8	6,1
Індекс споживчих цін, %	↑	-0,6	8,2	5,8	6,3	7,6
Обмінний курс, середній за період, грн./дол. США	↑	5,3	5,4	5,4	5,4	5,5
Промисловість, %	↑	7,0	15,8	9,5	6,0	9,0
Сільське господарство, %	↑	1,2	-10,2	17,0	9,0	12,0
Реальна заробітна плата, %	↑	18,2	28,9	19,0	11,6	11,0
Наявні грошові доходи населення, %	↑	22,1	11,3	13,7	11,5	8,5

Тенденції, передумови та прогноз розвитку основних макроекономічних показників позитивно впливає на зростання обсягів страхового ринку.

## Аналіз поточних тенденцій страхового ринку України та прогноз розвитку на бюджетний рік

Показники	Якісні зміни у 2004 р.	2002 р. факт	2003 р. орієнтовно	2004 р. прогноз
Страхові платежі, %	↑	46,6	104,9	9,9
Страхові платежі, класика і кептив, %	↑	48,4	72,7	28,1
Страхові виплати, %	↑	28,1	20,5	25,5
Страхові платежі до ВВП, %	↑	2,1	4,0	4,1
Страхові платежі на душу населення, грн.	↑	90,7	191,0	212,8
Частка класики і кептива до ВВП, %	↑	1,0	1,7	1,0
Частка схем до ВВП, %	↑	1,1	2,3	2,1

Сприятливий розвиток зовнішнього середовища страхового ринку є позитивним фактором зростання страхових платежів НАСК “Оранта”. Так, обсяги класичного та кептивного ринку зростають середніми темпами.

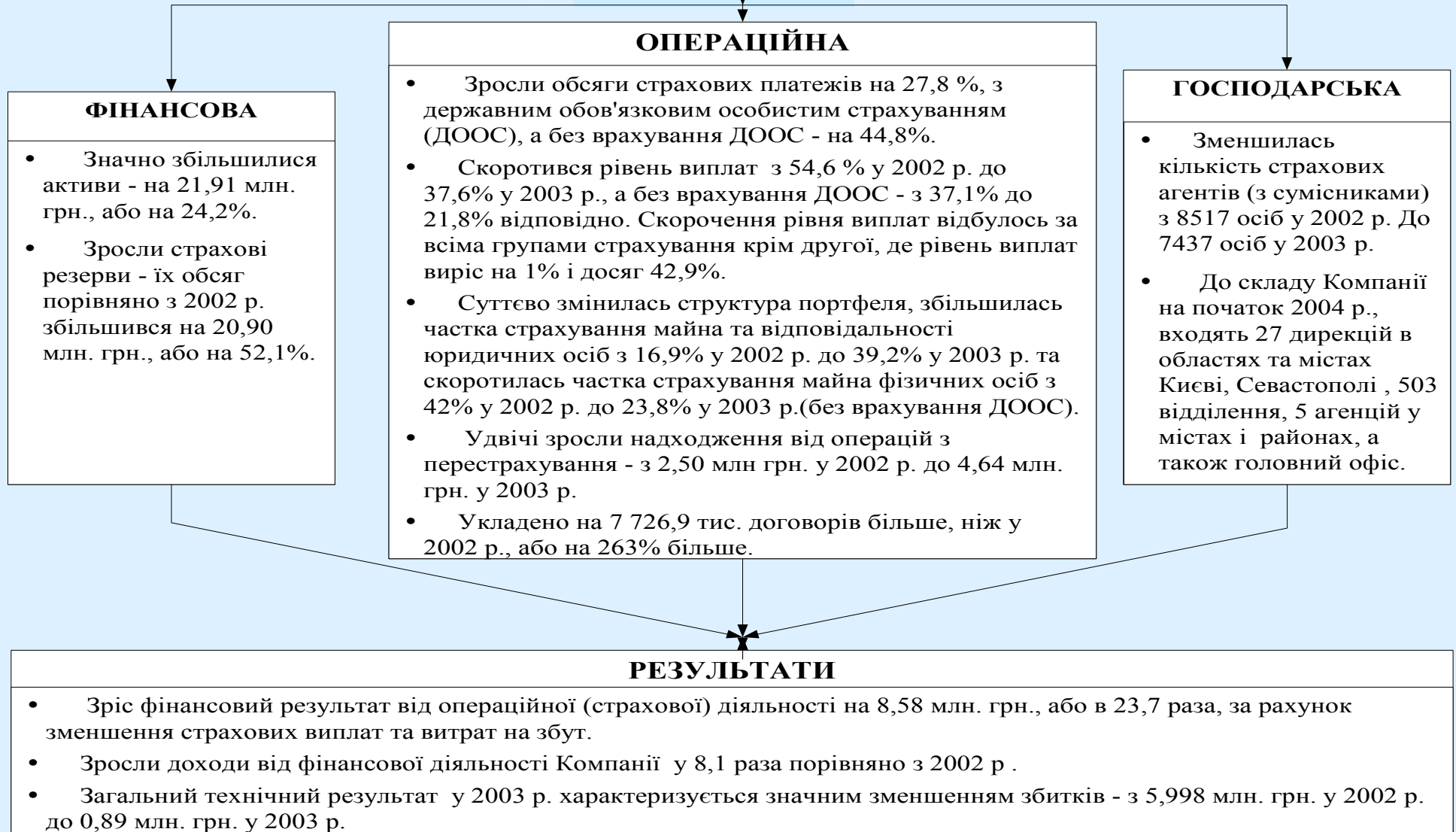
## Структура страхового ринку та її прогноз

Показники	2002 р., факт		2003 р., орієнтовно		2004 р., прогноз	
	Структура ринку, %	Структура класичного і кептивного ринків, %	Структура ринку, %	Структура класичного і кептивного ринків, %	Структура ринку, %	Структура класичного і кептивного ринків, %
Добровільне автостраховання	5,7	11,5	7,0	16,7	8,9	18,2
Обов'язкове автостраховання	4,7	9,5	5,3	12,7	8,6	17,2
Страховання майна фізичних осіб	1,7	3,4	1,8	4,3	2,4	4,9
Майнове страхування юридичних осіб	60,8	44,8	57,9	27,7	51,8	21,2
Страховання с/г ризиків	0,6	1,2	1,2	2,9	1,9	3,9
Страховання відповідальності	7,0	11,3	6,5	14,0	5,9	10,3
Особисте страхування	5,8	6	5,6	2,7	5,4	2,2
<b>Всього ризикове</b>	<b>99,5</b>	<b>99,2</b>	<b>98,1</b>	<b>96,6</b>	<b>96,4</b>	<b>94,5</b>
Страховання життя	0,5	0,8	1,9	3,4	3,6	5,5
<b>Усього по ринку</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Структура страхового ринку України характеризується збільшенням частки добровільного та обов'язкового автостраховання, а також страхування відповідальності.

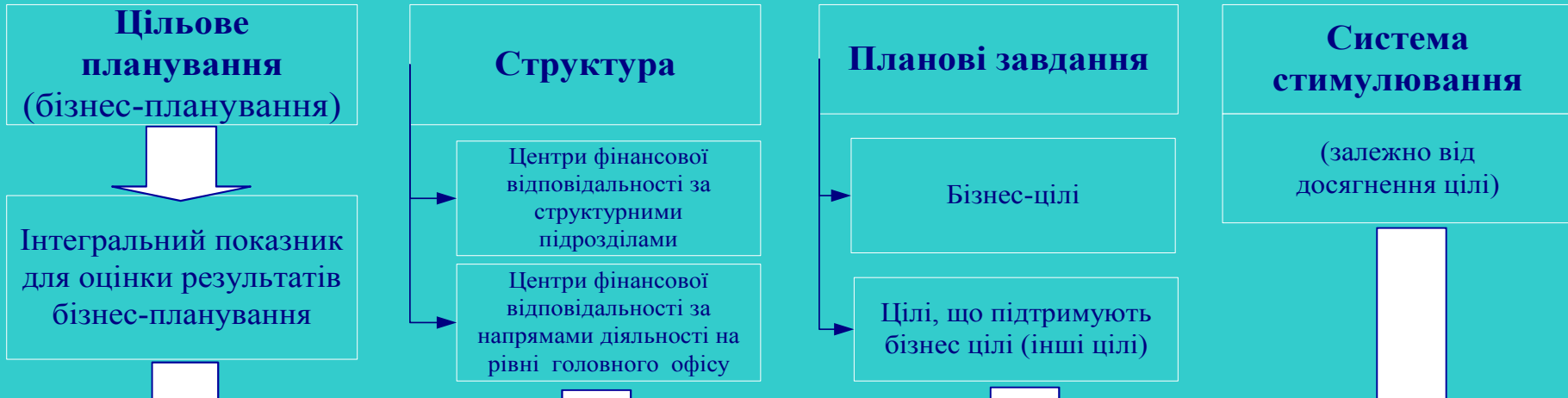
# Основні підсумки діяльності НАСК "Оранта" у 2003 р.

## НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ

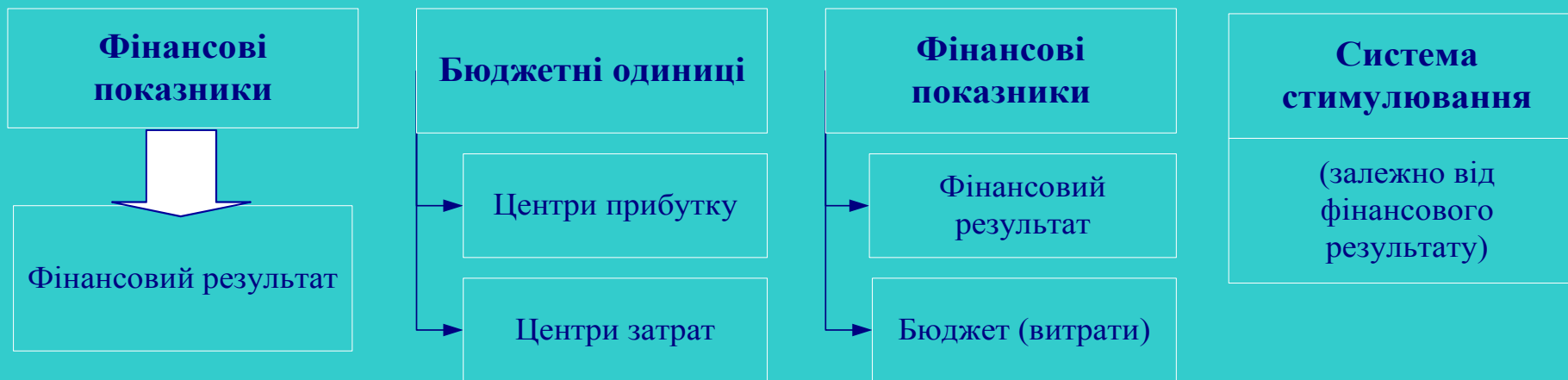


# Логіка побудови бюджетування в НАСК "Оранта"

## 1 рівень - Планування



## 2 рівень - Бюджетування



Мета – реалізація цільового планування у фінансових показниках, зміцнення фінансової дисципліни, контроль за використанням фінансових та інших ресурсів Компанії

## Динаміка та структура доходів у 2003-2004 бюджетних роках



**Динаміка та структура надходжень  
страхових платежів у 2003-2004 бюджетних роках**

**Пріоритетним видом страхування є автострахування**

**Значна частина доходів  
Компанії формується за рахунок VIP-клієнтів**

## Аналіз видаткової частини бюджету НАСК “Оранта”

У бюджетному періоді змінилася структура витрат та їх обсяг. Так, зросли витрати, не пов'язані із страхуванням, фінансові витрати. Зростання інших витрат, пов'язаних із списанням вартості реалізованих фінансових інвестицій

## Аналіз видаткової частини бюджету НАСК “Оранта”



**ОРАНТА**

Найбільші за обсягом операційні  
витрати

У структурі операційних витрат  
найбільші за обсягом страхові виплати,  
вихідне перестраховування та  
адміністративні витрати.

## З метою створення збалансованого страхового портфеля одну третину коштів Компанія передає в перестраховування

Методи передачі ризику		Страхові платежі 2003 р., тис. грн.	Передано в перестраховування, тис. грн.		Компанія перестраховик	Обґрунтування
			2003 р., факт	2004 р.		
Моторний облігаторний договір						↑ надходжень з автостраховання, в т. ч. за рахунок дорогих авто
Перерахунок премії за моторним облігаторним договором	2001 р.					Не доплачена сума за договором
	2003 р.					
Доплата за січень 2004 р.						
Зелена картка	МТСБУ					↑ надходжень
	Перерахунок премії МТСБУ					
	Інші компанії					↑ надходжень
Перерахунок премії за морським облігатором	2003 р.					У 2003 р. було оплачено мінімальну депозитну премію
	Із страхування відповідальності перед 3 особами у 2003 р.					

Найбільші обсяги перестраховування складає моторний облігаторний договір та перестраховування за Зеленою карткою.

## З метою створення збалансованого страхового портфеля одну третину коштів Компанія передає в перестраховування

Методи передачі ризику		Страхові платежі 2003 р., тис. грн.	Передано в перестраховування, тис. грн.		Компанія-перестраховик	Обґрунтування	
			2003 р., факт	2004 р.			
Майновий облігаторний договір з ризиків	одиночних					Збільшився ліміт відповідальності	у 2-5 раз
	катастрофічних						на 1,5 млн. грн.
Факультативне перестраховування						Збалансований страховий портфель	
Витрати брокера на перерахування валюти за облігаторними програмами							
Облігаторний договір за Elvia						зменшення надходжень	
Облігаторний договір збитковості Компанії						↑ надходжень	
Облігаторний договір перестраховування вантажів						↑ надходжень	
Усього з перестраховування						-	

Найбільшу частину обсягів перестраховування становить факультативне перестраховування

## Операційна діяльність

Стаття	Вплив операційного результату, тис. грн.	Обґрунтування
Надходження страхових премій головного офісу		Зменшення за рахунок минулорічних платежів по Волині
Надходження страхових премій по дирекціях		Основний приріст – автострахування 9,9 млн. грн.
Надходження страхових премій з перестраховання		Збільшення обсягів надходжень
Премії, передані в перестраховання		Включені 14,1 млн. грн., платежі, що надійшли в IV кварталі 2003 р. За іншими програмами заплановано скорочення витрат
Виплати страхового відшкодування нетто-перестраховання за прямим страхуванням (крім ДООС)		Зростання виплат за рахунок зростання страхових премій, а також запланованих виплат в управлінні взаємодії з VIP-клієнтами в сумі 950 тис. грн. Рівень запланованих виплат 33,5 % (факт 2003 р. – 30,5 %)
Комісійна винагорода		Зростання за рахунок збільшення страхових платежів. Рівень витрат на комісію в дирекціях запланований 19,5% (факт 2003 р. – 20,6 %)
Відрахування до централізованих страхових резервів (МТСБУ)		Збільшення за рахунок платежів із Зеленої картки й ОСЦВВТЗ
Витрати на рекламу		Зниження за рахунок зменшення маркетингових іміджевих програм
Інші витрати на укладання договорів		Збільшення в основному за рахунок управління взаємодії з VIP- клієнтами

Бюджетом на 2004 р. передбачено подальший розвиток страхування

## Витрати на оплату праці

Стаття	Вплив операційного результату, тис. грн.	Обґрунтування
Витрати на оплату праці дирекцій		Зростання за рахунок збільшення надходжень по дирекціях на 10 млн. грн.
Витрати та оплату праці головного офісу, в т.ч.		Забезпечення оптимального управління та розвитку Компанії
доплата директорам		Приведення рівня заробітної плати до ринкового
управління взаємодії з VIP-клієнтами		Подальший розвиток управління
збільшення чисельності Правління		Підвищення керованості Компанії в цілому
інші управління		Пріоритетний розвиток управління страхування, управління автотранспортного страхування, управління інформаційних технологій та служби безпеки

Підвищення витрат на оплату праці та створення умов для подальшого розвитку Компанії сприяє з антикризового управління



## Адміністративні витрати

Стаття	Вплив операційного результату, тис. грн.	Обґрунтування
Інші адміністративні витрати дирекцій		Пов'язано з оновленням автопарку (виплачується оренда ВАТ "Концерн Оранта")
Інші адміністративні витрати головного офісу, в т.ч.		Реалізація запланованих програм та забезпечення життєдіяльності
переїзд офісу на вул. Січневого повстання, 34		З метою оптимізації нерухомості
управління взаємодії з VIP - клієнтами		Подальший розвиток напрямку бізнесу
збільшення чисельності Правління – супутні витрати		Підвищення керованості окремими напрямами діяльності
програма навчання працівників відділень та дирекцій		Підвищення фахового рівня керівників структурних підрозділів
міжнародний аудит		за вимогою акціонерів
програма "суди"		врегулювання позовів на суму близько 19 млн. грн.
витрати на відрядження		Регіональний розвиток – відкриття 11 відділень у східних та південних регіонах, закриття збиткових
витрати на оренду автомобілів		Схема оптимізації – замість амортизації – оренда
інші витрати (канцелярія, поштові послуги, автотранспорт)		Збільшення чисельності працівників

Найбільший вплив на зменшення операційного результату спричиняють витрати головного офісу

## Алокація витрат дає змогу визначити пріоритетні напрями бізнесу

	Стр-ня життя	Особисте стр-ня	Автостраховування	Стр-ня майна та відповідальності фіз. осіб	Стра-ня майна юр. осіб	Стр-ня вантажів	Стр-ня морських та авіаційних ризиків	Стр-ня відповідальності та фінансових ризиків	Стр-ня с/г ризиків	Вхідне перестраховування	ДООС
Надходження страхових премій бруто											
Пряме страхування.											
Передано у перестраховування											
Страхова премія нетто-перестраховування											
Виплати бруто											
Пряме страхування											
Відшкодування від перестраховиків											
Виплати нетто-перестраховування											
Комісійна винагорода											
Відрахування до центр.фондів (МТСБУ)											
Інші доходи від страхової діяльності											
Витрати на рекламу											
Інші витрати на укладання договорів											
Результат по страхуванню											
Витрати на оплату праці											
Амортизація											
Інші адміністративні											
Інші витрати, не пов'язані із страхуванням											
Операц.результат до оподаткування											
Податок на прибуток											
<b>Операційний результат</b>											

Пріоритетними видами страхування є автостраховування, страхування майна та відповідальності фізичних осіб, страхування вантажів, страхування відповідальності та фінансових ризиків, вхідне перестраховування та державне обов'язкове особисте страхування

## Консолідований бюджет НАСК "Оранта" на 2004 рік

ДОХОДИ			ВИТРАТИ		
№ п/п	Стаття	Сума, тис. грн.	№ п/п	Стаття	Сума, тис. грн.
<b>ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ</b>					
1	Надходження		1	Передано у перестраховання	
2	Зміна частки перестраховиків у резервах незароблених премій		2	Зміна резерву незароблених премій	
3	Відшкодування від перестраховиків		3	Виплати страхових відшкодувань	
			4	Комісійна винагорода	
			5	Відрахування до централізованих фондів (МТСБУ)	
			6	Витрати на рекламу	
4	Інші доходи від страхової діяльності		7	Інші витрати на укладання договорів	
			8	Витрати на оплату праці	
			9	Інші адміністративні витрати	
			10	Амортизація	
<b>ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ</b>					
5	Фінансові доходи		11	Фінансові витрати	
<b>ІНША ДІЯЛЬНІСТЬ</b>					
6	Інші доходи, не пов'язані із страховою діяльністю		12	Інші витрати, не пов'язані із страховою діяльністю	
			13	Податок на прибуток	
<b>ВСЬОГО ДОХОДИ</b>			<b>ВСЬОГО ВИТРАТИ</b>		
<b>ПРИБУТОК</b>			<b>ЗБИТОК</b>		
		-			

**Бюджет 2004 р. є бюджетом розвитку та врегулювання проблем минулих періодів**

# Перспективи розвитку НАСК "Оранта" у 2004 р.

## Необхідні зміни в структурі управління та продажу

Основними напрямками маркетингу є:

- Розвиток агентської мережі.
- Запровадження продуктової реклами.
- Розвиток програм стимулювання продажу.
- Активізація регіонального маркетингу.

Реформування системи виплати комісійної винагороди страховим агентам

Ключові блоки розвитку інформаційних технологій:

- I. Впровадження єдиної системи автоматизації відділення.
- II. Розробка та впровадження Корпоративного сховища первинної облікової інформації.
- III. Впровадження системи бюджетування.
- IV. Корпоративна мережа передачі даних.
- V. Забезпечення відділень та дирекцій комп'ютерною технікою.

Активний розвиток агентської мережі

Санація регіональної мережі (в т.ч. переведення відповідних відділень до безбалансової роботи), створення системи "точок продажу"

Затвердження прозорі, економічно обумовленої системи мотивації "заробляючих" підрозділів на рівні від Головного офісу до "точки продажу" та агента

Зміна типової структури дирекцій та відділень

Створення фінансової структури, центрів фінансової відповідальності:

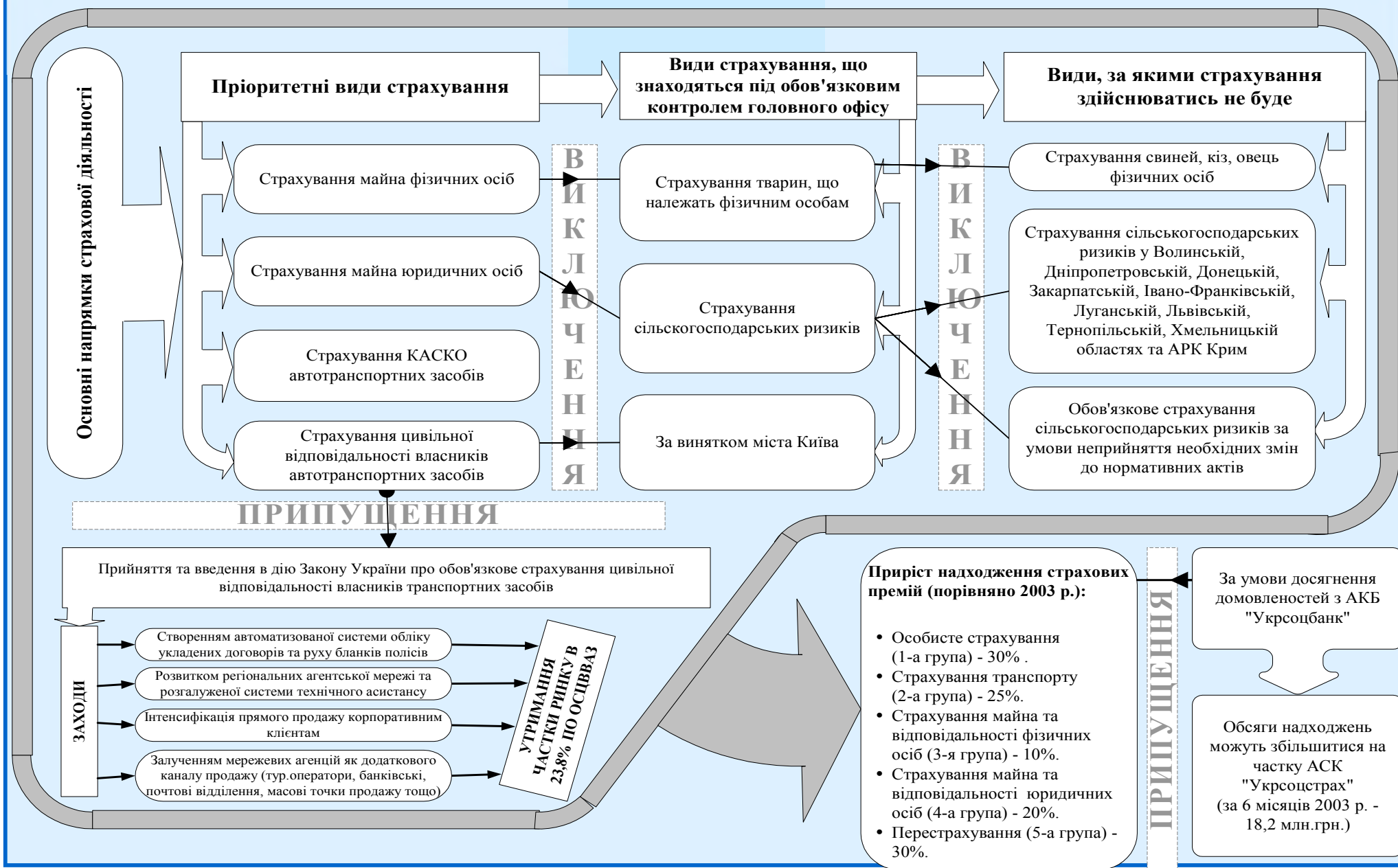
- A. Центри фінансової відповідальності за структурними підрозділами:
  - центри прибутку;
  - центри витрат.
- B. Центри фінансової відповідальності за напрямками діяльності - виключно центри прибутку на рівні головного офісу

Розширення практики реалізації продуктів через залучені сторонні канали збуту (банківські відділення тощо)

Введення посад заступника керівника дирекції з продажу страхових продуктів та працівника, відповідального за врегулювання збитків, у кожній дирекції

**Досягнення запланованих обсягів зростання бізнесу**

# Основні напрямки страхової діяльності (галузевий підхід)



# Регіональна політика НАСК "Оранта" на 2004 р.



Мета – удосконалення регіональної мережі, підвищення ефективності роботи структурних підрозділів

## Зміна типової структури дирекцій

Група	Прогнозні обсяги надходжень страхових платежів на 2003 р.	Дирекція	Критерій перетворень
I група	< 3 млн. грн.	Кіровоградська, Чернівецька	уніфікація структури та апарату
II група	3-5 млн. грн.	Закарпатська, Херсонська Тернопільська, Сумська, Хмельницька, вінницька, Черкаська, Миколаївська, Волинська, Івано-франківська Полтавська, Одеська, Рівненська	уніфікація структури та апарату
III група	> 5 млн. грн.	Житомирська, Чернігівська Львівська Харківська	уніфікація структури та апарату
		Київська обласна, Київська Міська	запровадження індивідуальної структури
IV група	Інвестиційні дирекції	Луганська, Донецька, Дніпропетровська, Кримська Республіканська, Запорізька	окремі структури в умовах нерозвиненості регіональної мережі
		м. Севастополь	

Метою уніфікації організаційної структури є зменшення адміністративних витрат, підвищення гнучкості в управлінні та прийнятті рішень, а також підвищення ефективності роботи персоналу, збільшення заробітної плати співробітників

## Зміна типової структури відділень

Групи відділень	Обсяги надходжень страхових платежів, тис. грн. на рік	Кількість відділень, одиниць	Чисельність штатних працівників, осіб у одному відділені	
			за штатним розписом після оптимізації чисельності	за уніфікованою структурою
I група	менше 80	57	від 2 до 6	від 2 до 3
II група	80 - 150	145	від 2 до 6	від 3 до 4
III група	150 - 350	167	від 3 до 7	від 4 до 6
IV група	більше 350	49	від 4 до 12	від 6 до 10
ВСЬОГО	-	418*	1 909,31	-

\* До кількості відділень не входять відділення, діяльність яких призупинена

Метою уніфікації організаційної структури є зменшення адміністративних витрат, підвищення гнучкості в управлінні та прийнятті рішень, а також підвищення ефективності роботи персоналу, збільшення заробітної плати співробітників



# Маркетинговий план на 2004 р.

## 3. Спеціальні проекти

- Створення корпоративного інформаційного телефонного центру на базі головного офісу Компанії
- Розвиток електронного сайту Компанії (калькулятор тарифів та система замовлення полісу)
- Розвиток національної маркетингової інфраструктури Компанії (навчання кураторів дирекцій з маркетингу, методичні матеріали, консультації)
- Експеримент по комплексному маркетинговому забезпеченню відособлених підрозділів

## 4. Іміджева реклама (мінімальна, підтримуюча торгіву марку та продажі)

- Виготвлення іміджевої поліграфічної та сувенірної продукції
- Іміджеве оформлення офісів та корпоративного транспорту

## 5. Маркетингові дослідження та виробництво продукту

- Дослідження конкурентного середовища та споживачів у регіонах
- Фокус-групи агентів та клієнтів для тестування страхових рекламних продуктів
- Моніторинг національних друкованих та електронних ЗМІ

## 2. Продуктова реклама

- Виготвлення пакетів поліграфії та сувенірної продукції для основних страхових послуг
- Рекламна підтримка та просування страхових продуктів у регіональних ЗМІ

## 6. PR

- Розміщення інформаційних матеріалів у національних та регіональних ЗМІ
- Стимулюючі заходи для журналістів національних та регіональних ЗМІ
- Випуск корпоративної газети "Оранта"
- Регіональні PR-заходи: презентації, прес-конференції, брифінги, круглі столи

## 1. Розвиток агентської мережі

- Моніторинг агентської мережі
- Пошук, відбір, та навчання агентів
- Національна стимулююча акція для агентів
- Регіональні стимулюючі акції для агентів
- Забезпечення агентів фірмовими сумками та посвідченнями, презентаційною поліграфією
- Конференції агентів, агентські фокус-групи
- Навчання кураторів дирекцій з розвитку агентської мережі
- Регіональні (локальні та "кущові") навчальні заходи для агентів
- Виготвлення навчальних матеріалів

## 7. Стимулювання продажу

- Національна стимулююча програма для клієнтів (програма лояльності) система накопичувальних знижок та пільг у залежності від кількості укладених договорів, обсягу платежів та терміну співпраці із Компанією
- Створення дисконтного клубу ("Оранта" клуб): користування знижками на супутні послуги і товари при обслуговуванні в компаніях-партнерах клубу
- Регіональні стимулюючі акції для клієнтів за окремими послугами або групами послуг (одразу у декількох дирекціях у залежності від умовної профілізації та сезонності продажу)
- Участь у регіональних спеціалізованих виставках
- Стимулюючі акції сумісно з партнерами: продаж або реклама окремих груп страхових послуг через мережі партнерів

## Основні напрямки маркетингової діяльності

### Джерела фінансування

адресні

централізовані

Збільшення страхових платежів

Оцінка ефективності

Відсоток збільшення витрат на рекламу призводить до зростання страхових платежів на 0,2 %

## Реформування системи виплати комісійної винагороди страховим агентам

№ п/ п	Заходи	Прогнозовані результати
1	Організація більш оптимальної форми трудових відносин Компанії з агентом	Економія коштів відособлених підрозділів (нарахування на фонд заробітної плати, оплачувані лікарняні та відпускні)
2	Збереження діючих базових ставок комісійної винагороди	Стимулювання праці агентів за валові надходження страхових платежів
3	Поширення 13-тої заробітна плата (преміальний відсоток від суми страхових платежів за договорами, термін яких закінчився і страхові випадки за якими не настали)	Стимулювання праці агентів за надходження “якісних” платежів
4	Додаткові преміальні відсотки за перевиконання планових показників	Стимулювання праці агентів за перевиконання планових показників
5	Додаткові умови праці (візитки, презентаційні альбоми тощо)	Підвищення продуктивності праці агентів
6	Стимулювання агентів за залучення нових страхових агентів	Саморозвиток мережі
7	Соціальний захист агентів	Стимулювання лояльності агентів

Реалізації зазначених заходів дозволить чітко формувати собівартість страхових послуг та дозволить суттєво підвищити продуктивність праці страхових агентів

## Розвиток інформаційних технологій

### Впровадження єдиної системи автоматизації відділення

#### Дозволить:

- вести автоматизований облік договорів страхування;
- автоматизувати облік квитанційного матеріалу;
- автоматизувати облік касових та банківських операцій;
- вести облік заробітної плати, в тому числі комісійної винагороди, основних фондів та таке інше;
- формуванати страхову та бухгалтерську звітність на рівні відділення;
- створити передумову для централізації обліку на рівні дирекції.

### Впровадження системи бюджетування

Дозволить проводити планування та контроль бюджетів центрів прибутку та центрів витрат на рівні головного офісу та дирекції.

### Розробка та впровадження Корпоративного сховища первинної облікової інформації

#### Дозволить:

- отримати повну базу договорів;
- отримати базу первинної облікової інформації;
- нагромаджувати, зберігати та аналізувати історію страхових та бухгалтерських операцій компанії;
- формуванати страхову та управлінську звітність.

### Корпоративна мережа передачі даних

#### Дозволить:

- забезпечити дирекції on-line доступом до баз даних головного офісу;
- впровадити єдину систему корпоративної електронної пошти;
- передавати інформацію між головним офісом та дирекціями.

### Забезпечення відділень та дирекцій комп'ютерною технікою

Передбачається заміна морально та фізично застарілого парку комп'ютерів та його подальша підтримка на працездатному рівні (передбачає щорічне 20% оновлення парку)

Заплановані інвестиції в інформаційні технології мають мету досягти інформаційну прозорість Компанії в цілому

## План капітальних інвестицій НАСК “Оранта” на 2004 р.

### Напрямок

тис. грн.

- Оновлення транспортного парку -
- Інвестиції у інформаційні технології -
- Інвестиції у нерухомість -
- Придбання інших основних засобів -

**Усього** -

Метою зазначених планів є забезпечення життєдіяльності компанії, недопущення втрати страхового портфеля, заміна зношених основних фондів, створення основ комплексної інформаційної системи управління, регіональний розвиток і оптимізація нерухомості

# Висновки

## Місце НАСК “Оранта” на страховому ринку за видами бізнесу

Види страхування	Ринок, усього,  тис. грн.	Ринок, класика і кептив,  тис. грн.	Надходження страхових платежів, НАСК "Оранта",  тис. грн.	Структура портфеля НАСК "Оранта",  %	Частка НАСК "Оранта" на ринку,  %	Частка НАСК "Оранта" на класичному і кептивному ринках,  %
<b>Всі види</b>						
Добровільне автострахування						
Обов’язкове автострахування						
Страхування майна фіз. осіб						
Страхування майна юр. осіб						
Страхування життя						
Інші види в т.ч.						
Страхування с/г ризиків						
Страхування відповідальності						
Особисте страхування						

Виконання бюджету дозволить досягти ринкової позиції компанії на страховому ринку України



**ОРАНТА**

**Дякуємо за увагу!**

## План капітальних інвестицій НАСК “Оранта” на 2004 р.

### Напрямок

тис. грн.

- Оновлення транспортного парку -
- Інвестиції у інформаційні технології -
- Інвестиції у нерухомість -
- Придбання інших основних засобів -

**Усього** -

Метою зазначених планів є забезпечення життєдіяльності компанії, недопущення втрати страхового портфеля, заміна зношених основних фондів, створення основ комплексної інформаційної системи управління, регіональний розвиток і оптимізація нерухомості

## Оновлення транспортного парку



## Розвиток інформаційних технологій

### Впровадження єдиної системи автоматизації відділення – тис. грн.

#### Дозволить:

- вести автоматизований облік договорів страхування;
- автоматизувати облік квитанційного матеріалу;
- автоматизувати облік касових та банківських операцій;
- вести облік заробітної плати, в тому числі комісійної винагороди, основних фондів та таке інше;
- формуванати страхову та бухгалтерську звітність на рівні відділення;
- створити передумову для централізації обліку на рівні дирекції.

### Впровадження системи бюджетування – тис. грн

Дозволить проводити планування та контроль бюджетів центрів прибутку та центрів витрат на рівні головного офісу та дирекції.

### Забезпечення відділень та дирекцій комп'ютерною технікою – тис. грн.

Передбачається заміна морально та фізично застарілого парку комп'ютерів та його подальша підтримка на працездатному рівні (передбачає щорічне 20% оновлення парку)

### Розробка та впровадження Корпоративного сховища первинної облікової інформації – тис. грн.

#### Дозволить:

- отримати повну базу договорів;
- отримати базу первинної облікової інформації;
- нагромаджувати, зберігати та аналізувати історію страхових та бухгалтерських операцій компанії;
- формуванати страхову та управлінську звітність.

### Корпоративна мережа передачі даних – тис. грн.

#### Дозволить:

- забезпечити дирекції on-line доступом до баз даних головного офісу;
- впровадити єдину систему корпоративної електронної пошти;
- передавати інформацію між головним офісом та дирекціями.

Заплановані інвестиції в інформаційні технології мають мету досягти інформаційну прозорість Компанії в цілому

## Інвестиції в нерухомість та капітальний ремонт приміщень

№ п/п	Найменування напрямків	Сума, грн
1	Аварійний ремонт приміщень в т.ч. реконструкція	
2	Газифікація приміщень в т.ч. опалення	
3	Сигналізація приміщень	
4	Встановлення віконних ґрат та металевих дверей	
5	Облаштування окремих входів та офісних приміщень	
6	Облаштування вагончиків на прикордонних переходах	
<b>Всього:</b>		

Потреба у проведенні ремонтних робіт полягає в необхідності проведення аварійних робіт, газифікації та охорони приміщень, які призведуть до збереження майна та економії фінансових ресурсів Компанії

## Регіональна політика НАСК "Оранта" на 2004 р.

Оптимізація і розвиток регіональної мережі - усього 700 тис. грн

Оптимізація мережі - 150 тис. грн.

Розвиток у південно-східному регіоні України - 550 тис. грн.

Уніфікація організаційно-управлінської структури

Формування системи мотивації працівників

Реформування збиткових відділень

Відновлення діяльності відділень, роботу яких було призупинено

Ліквідація безперспективно-збиткових відділень

Заміна старих ОЗ, продаж надлишкових приміщень

Перелік створених підрозділів

Необхідні обсяги фінансування

Центри прибутку

Центри витрат

Збільшення операційного результату діяльності і рентабельності діяльності

Оцінка ефективності

Мета – удосконалення регіональної мережі, підвищення ефективності роботи структурних підрозділів

# Висновки

## Місце НАСК "Оранта" на страховому ринку за видами бізнесу

Види страхування	Ринок, усього,  тис. грн.	Ринок, класика і кептив,  тис. грн.	Надходження страхових платежів, НАСК "Оранта",  тис. грн.	Структура портфеля НАСК "Оранта",  %	Частка НАСК "Оранта" на ринку,  %	Частка НАСК "Оранта" на класичному і кептивному ринках,  %
<b>Всі види</b>						
Добровільне автострахування						
Обов'язкове автострахування						
Страхування майна фіз. осіб						
Страхування майна юр. осіб						
Страхування життя						
Інші види в т.ч.						
Страхування с/г ризиків						
Страхування відповідальності						
Особисте страхування						

Виконання бюджету дозволить досягти ринкової позиції компанії на страховому ринку України



**ОРАНТА**

**Дякуємо за увагу!**