

ЕТАЛОН



**СТРАХОВА
КОМПАНІЯ**

БІЗНЕС ПЛАН

**Закритого акціонерного товариства
“СТРАХОВА КОМПАНІЯ “ЕТАЛОН”
на 2005 рік**

Вступ

| | | | | |
|---|---------------------------------|---------------------|---|--|
| Комерційний, корпоративний та роздрібний страховий бізнес | ЗАТ "Страхова компанія "ЕТАЛОН" | 2005 рік | • корпоративний бізнес (великі та середні підприємства) • роздрібний бізнес (населення та малі підприємства) | •Обсяг страхових премій – 161,9 млн. грн., в тому числі: 75,5 млн. грн. за рахунок страхування ОСПБВНТЗ •Збільшення ринкової вартості Компанії в 3,1 раза •Отримання прибутку – 29,1 млн. грн. •Частка на класичному та кепітивному ринку – 1,3 % |
| Об'єкт планування | Суб'єкт планування | Горизонт планування | Цільові клієнтські сегменти | Стратегічні орієнтири реалізації бізнес плану на 2005 рік |

Ринкові та маркетингові

1. Збільшення частки Компанії на класичному й кептивному ринках на кінець 2005 р. не менш 1,3%.
2. Розробка нових видів страхування, таких як: страхування вантажів, технічних видів страхування, авіаційних і морських ризиків.
3. Розробка методології реалізації страхових послуг у “пакеті”.
4. Організація та формалізація бізнес-процесів страхування: положень про відділи, про андеррайтингову політику та політику перестраховування тощо.
5. Залучення фахівців для розвитку системи корпоративного та роздрібного продажу.
6. Пошук, визначення цільових клієнтських сегментів в корпоративному та роздрібному бізнесі. Заохочення контрагентів до співпраці.
7. Популяризація діяльності Компанії в ЗМІ.
8. Створення на базі регіональних управлінь агентської мережі чисельністю 1000 осіб, встановлення лімітів страхових платежів на них, що дозволить збільшити обсяги валових надходжень страхових платежів.

Технологічні

1. Подальше впровадження системи бюджетування.
2. Створення електронної картотеки агентів.
3. Розробка та впровадження звітних форм, необхідних для моніторингу фінансово-економічного становища Компанії.

Структурні

1. Розвиток агентської мережі, як одного з каналів просування корпоративних страхових продуктів.

2. Залучення фахівців для розвитку системи корпоративного та роздрібного продажу.

3. Розробка нових каналів продажу страхових послуг.

4. Побудова організаційної структури, що сприяє ефективній роботі Компанії, розробити та модифікувати посадові інструкції відповідно до неї.

5. Розробка вимог до інформаційного забезпечення та вибрати ІТ-рішення, що забезпечить ефективне виконання основних бізнес-процесів.

Фінансово-економічні

1. Формування комплексної системи бюджетного управління, що дозволить консолидувати податкові бюджети.

2. Пошук оптимальних рішень по виплаті комісійної винагороди страховим агентам з метою оптимізації оподатковування.

Основні макропоказники економічного і соціального розвитку України на 2003-2005 рр.

до попереднього періоду

| Показник | Якісні зміни у 2004 р. | 2003 р., факт | 2004 р., факт | 2005 р., прогноз | |
|--|------------------------|---------------|---------------|------------------|---------------|
| | | | | оптимістичний | песимістичний |
| ВВП, % | ↓ | 9,4 | 12,0 | 8,6 | 5,1 |
| Індекс споживчих цін, % | ↓ | 8,2 | 12,3 | 9,5 | 10,3 |
| Обмінний курс, середній за період, грн./дол. США | ↓ | 5,33 | 5,3 | 5,3 | 5,5 |
| Промисловість, % | ↓ | 15,8 | 12,5 | 11,0 | 9,0 |
| Сільське господарство, % | ↓ | -10,2 | 19,1 | 15,0 | 14,0 |
| Реальна заробітна плата, % | ↓ | 15,2 | 27,6 | 12,5 | 11,5 |
| Навані грошові доходи населення, % | ↓ | 11,3 | 21,7 | 13,0 | 10,5 |

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

Аналіз поточних тенденцій страхового ринку України в 2003-2004 рр. та прогноз розвитку на 2005 р.

до попереднього періоду

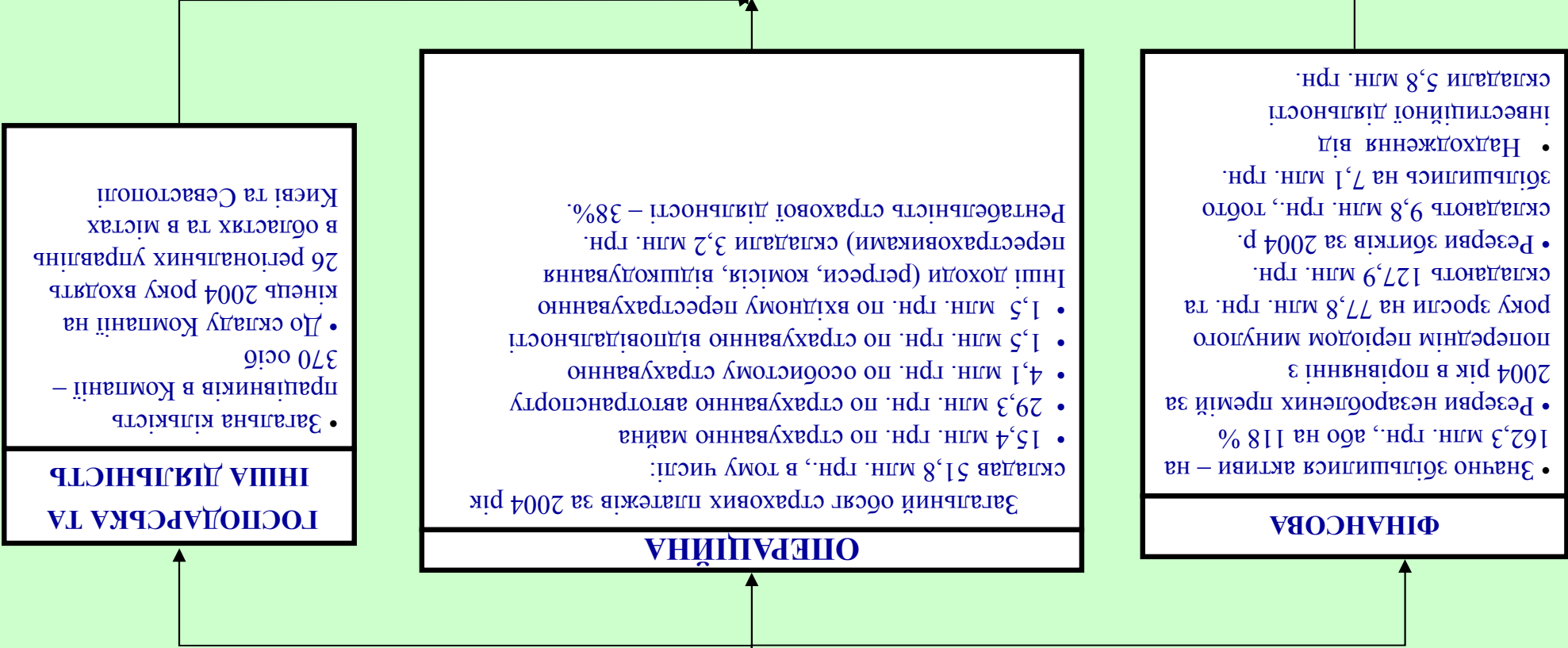
| Показник | Якісні зміни в 2004 р. | 2003 р., факт | 2004 р., очікуване | 2005 р., прогноз |
|--|------------------------|---------------|--------------------|------------------|
| Страхові платежі, % | ↑ | 105,7 | 80,1 | 21,3 |
| Страхові платежі, класика і кептив, % | ↓ | 53,2 | 218,6 | 166,1 |
| Страхові виплати, % | ↑ | 58,5 | 25,5 | 25,5 |
| Страхові платежі до ВВП, % | ↓ | 3,8 | 6,1 | 6,0 |
| Страхові платежі на душу населення, грн. | ↓ | 191,7 | 350,1 | 372,5 |
| Частка класики і кептива до ВВП, % | ↓ | 1,4 | 2,4 | 2,9 |
| Частка схем до ВВП, % | ↓ | 2,4 | 3,6 | 3,2 |

Сприятливий розвиток зовнішнього страхового ринку України є позитивним фактором зростання страхових платежів ЗАТ "Еталон". Так, обсяги класичного та кептивного ринку зростають швидкими темпами. Абсолютні обсяги страхового ринку України у 2003-2004 рр. швидко зросли внаслідок президентських виборів та виведенням коштів через перестраховання за кордон, а також завдяки значним обсягам страхування фінансових ризиків, внаслідок значної капіталізації українських банків

Структура страхового ринку України та її прогноз

| Показник | 2003 р., факт | | 2004 р., орієнтовно | | 2005 р., прогноз | |
|------------------------------------|--------------------|----------------------------------|---------------------|----------------------------------|--------------------|----------------------------------|
| | Структура ринку, % | Структура класичного і ринків, % | Структура ринку, % | Структура класичного і ринків, % | Структура ринку, % | Структура класичного і ринків, % |
| Дорозільне автострахування | 5,8 | 15,7 | 8,9 | 19,8 | 10,8 | 15,2 |
| Обов'язкове автострахування | 2,7 | 7,3 | 5,0 | 11,2 | 17,0 | 24,0 |
| Страхування майна фізичних осіб | 1,8 | 4,9 | 2,4 | 5,3 | 3,0 | 4,2 |
| Майнове страхування юридичних осіб | 80,3 | 54,8 | 67,8 | 38,8 | 50,0 | 35,6 |
| Страхування с/г ризиків | 0,2 | 0,5 | 0,9 | 2,0 | 2,5 | 3,5 |
| Страхування відповідальності | 4,5 | 11,0 | 5,9 | 11,8 | 5,3 | 7,5 |
| Особисте страхування | 3,9 | 4,2 | 5,4 | 4,8 | 5,2 | 3,3 |
| Всього ризикове | 99,2 | 98,4 | 96,3 | 93,7 | 93,8 | 93,3 |
| Страхування життя | 0,8 | 1,6 | 3,7 | 6,3 | 6,2 | 6,7 |
| Усього по страховому ринку | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Структура страхового ринку України у 2005 р. суттєво зміниться під впливом введення Закону України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів"

НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ**ФІНАНСОВА**

- Значно збільшились активи – на 162,3 млн. грн, або на 118 %
- Резерви незароблених премій за 2004 рік в порівнянні з попереднім періодом минулого року зросли на 77,8 млн. грн. та складають 127,9 млн. грн.
- Резерви збитків за 2004 р. складають 9,8 млн. грн., тобто збільшились на 7,1 млн. грн.
- Надходження від інвестиційної діяльності склали 5,8 млн. грн.

ОПЕРАЦІЙНА

- Зарадний обсяг страхових платежів за 2004 рік склав 51,8 млн. грн., в тому числі:
- 15,4 млн. грн. по страхуванню майна
 - 29,3 млн. грн. по страхуванню автотранспорту
 - 4,1 млн. грн. по особистому страхуванню
 - 1,5 млн. грн. по страхуванню відповідальності
 - 1,5 млн. грн. по вхідному перестрахованню
 - Інші доходи (ретеси, комісія, відшкодування перестраховиками) склали 3,2 млн. грн.
 - Рентабельність страхової діяльності – 38%.

ГОСПОДАРСЬКА ТА ІНША ДІЯЛЬНІСТЬ

- Загальна кількість працівників в Компанії – 370 осіб
- До складу Компанії на кінець 2004 року входять 26 регіональних управлінь в областях та в містах Києві та Севастополі

РЕЗУЛЬТАТИ

- Фінансовий результат на 01.01.2005 р. становить 20,9 млн. грн.
- Активи збільшились на 162,3 млн. грн. і складають 300,3 млн. грн.
- Загальна кількість працівників Компанії станом на 01.01.2005 складає 370 осіб, в тому числі по центральному офісу - 159 осіб
- Загальний обсяг валових доходів за 2004 р. складає 60,8 млн. грн.
- Страхові резерви на 01.01.2005 р. складають 137,6 млн. грн.

Місце ЗАТ “СК “Еталон” на класичному та кептивному страховому ринку України

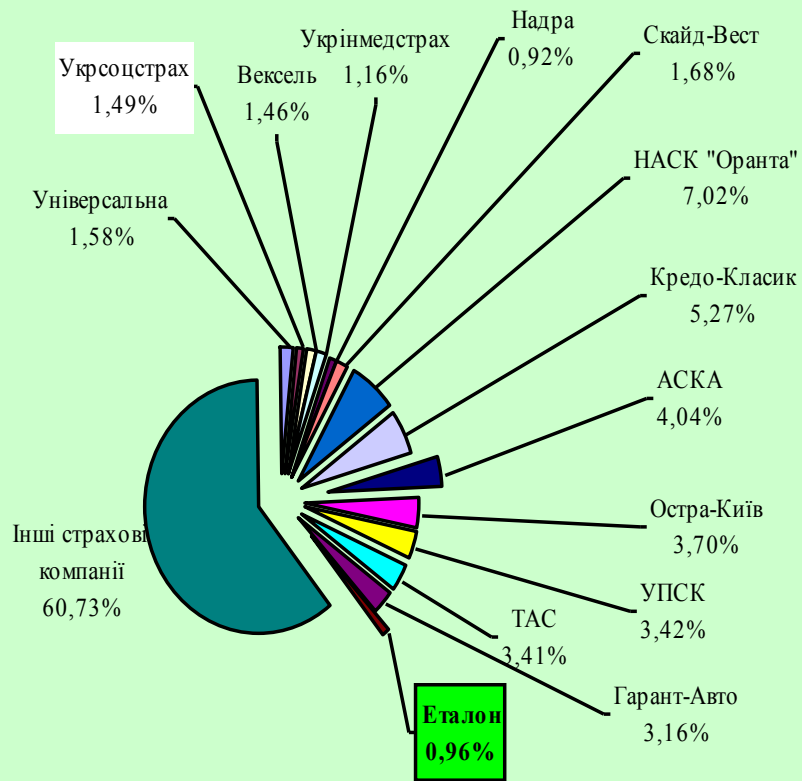


Рис. Страхові платежі по ризиковому страхуванню, 2003 р.
тільки класика і кептив (100 % = 3 229,0 млн. грн.)

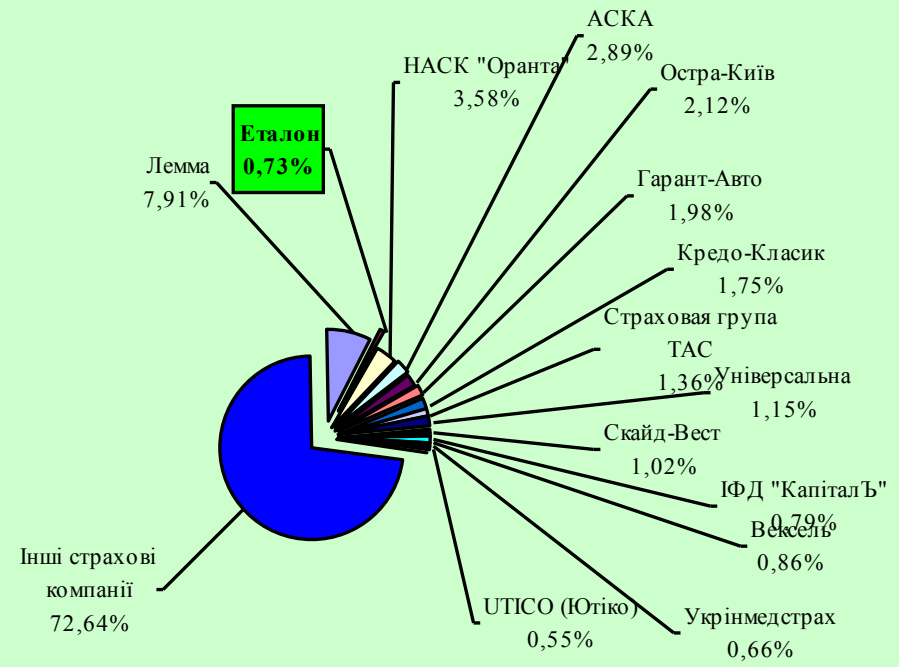
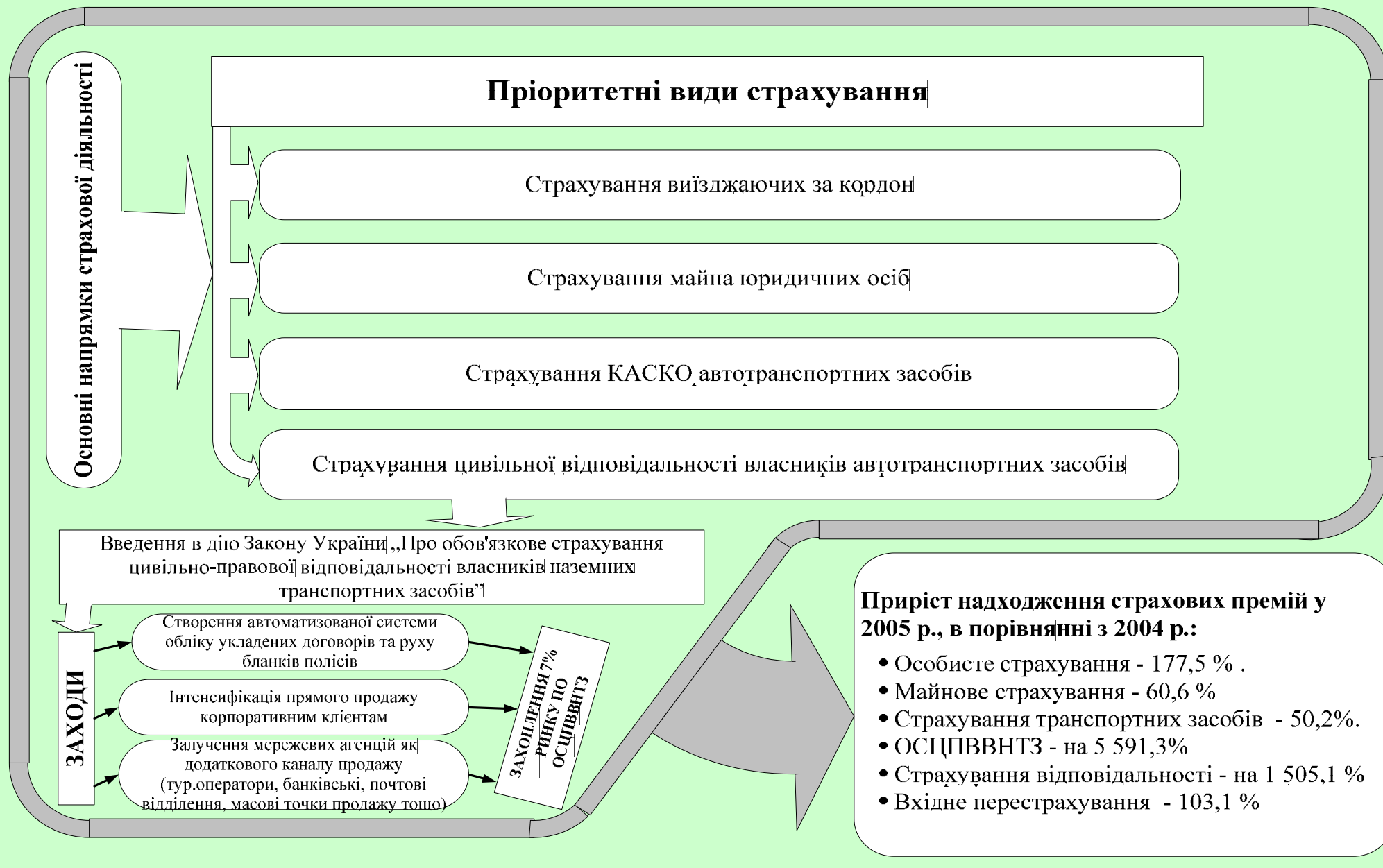


Рис. Страхові платежі по ризиковому страхуванню,
9 місяців 2004 р. тільки класика і кептив (100 % = 5 041,16 млн. грн.)

Рейтинг страхових компаній України свідчить, що до першої десятки компаній по валовому збору страхових платежів входять схемні страховики (Лемма, Кремінь, Аура, та інші)

*За виключенням обсягів фінансових ризиків ЗАТ “СК “Еталон” (фінансові ризики в 2003 р. – 115,0 млн. грн., за 9 місяців 2004 – 199,8 млн. грн.). Класичний та кептивний ринок 36,9 % від сукупного ринку ризикового страхування.

Основні напрямки страхової діяльності Компанії у 2005 р.(галузевий підхід)



Розвиток через продаж полісів по обов'язковому страхуванню ЦІВВНТЗ

Загальний обсяг страхового ринку
ОСЦІВВНТЗ складає
1 127,8 млн. грн.

Розвиток ЗАТ "СК "Еталон"

| | |
|--|--------------|
| Стаття | Всього, грн. |
| Всього доходів: | 75 455 037,0 |
| ВИТРАТИ, в тому числі: | 56 140 236,0 |
| Страхові відшкодування | 30 182 015,0 |
| Витрати, що належать до собівартості продукту, | 23 694 569,9 |
| в тому числі: | |
| Аквізиційні витрати: | 19 883 569,9 |
| Витрати, пов'язані з регулюванням страхових | |
| випадків | 3 811 000,0 |
| Податок на валові доходи від основної | |
| діяльності: | 2 263 651,1 |
| Прибуток від страхової діяльності | 19 314 801,0 |

Продаж полісів ОСЦІВВНТЗ сприяє залученню нових клієнтів, що є необхідною умовою розвитку Компанії!

Середній
страховий

платіж
200 грн.

Загальні прирушення:
всього в Україні
8,8 млн.
транспортних
засобів

з них в 2005 з. будуть
застраховані приблизно 64 %,
транспортних
засобів або 5,6 млн. од.



У ЗАТ "СК "Еталон" є усі підстави, для захоплення біля 7 % ринку ОСЦІВВНТЗ, а саме:

- наявність каналів збуту в обласних центрах (інфраструктура ринку);
- швидке врегулювання збитків;
- статус повного члена МТСБУ;
- відсутність заборгованості по страховим виплатам і внескам в гарантійний фонд МТСБУ;

- наявність статутного фонду, що відповідає вимогам законодавства України та нормативам.

Необхідні зміни в структурі управління та продажу

Основними напрямками маркетингу є:

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

Ключові блоки розвитку інформаційних технологій:
I. Впровадження єдиної системи обліку договорів страхування.

II. Впровадження CRM-системи.

III. Придбання ліцензій на програмне забезпечення.

IV. Розробка та впровадження бізнес-процесів, IT підтримка регіональних управлінь

V. Забезпечення нових робочих місць комп'ютерною та оргтехнікою/технікою.

Активний розвиток агентської мережі

Створення ефективної андеррайтингової політики

Затвердження прозорої, економічно обґрунтованої системи мотивації "заробляючих" підрозділів

Створення фінансової структури, центрів фінансової відповідальності:

А. Центри фінансової відповідальності за структурними підрозділами:

- центри прибутку;
- центри витрат

Б. Центри фінансової відповідальності за напрямками діяльності - виключно центри прибутку на рівні центрального офісу

Розширення каналів продажу страхових послуг (автосалони, туроператори, амбасади, тощо)

Досягнення запланованих обсягів зростання бізнесу

Розвиток агентської мережі в 2005 р.

| Витрати на ведення справи та капітальні інвестиції на організацію агентських офісів у регіональних управліннях страхування | | | | | |
|--|---------|-------|-------|-------|---------|
| Показник | Квартал | | | | 2005 р. |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Оренда агентських офісів у регіональних управліннях, тис.грн. | 104,5 | 144,7 | 144,7 | 144,7 | 538,7 |
| Забезпечення меблями агентських офісів, тис. грн. | 102,8 | 20,9 | 54,2 | 0,0 | 177,8 |
| Забезпечення агентської мережі орг. технікою, тис. грн. | 144,4 | 101,5 | 220,0 | 0,0 | 465,9 |

Для реалізації проекту необхідно:

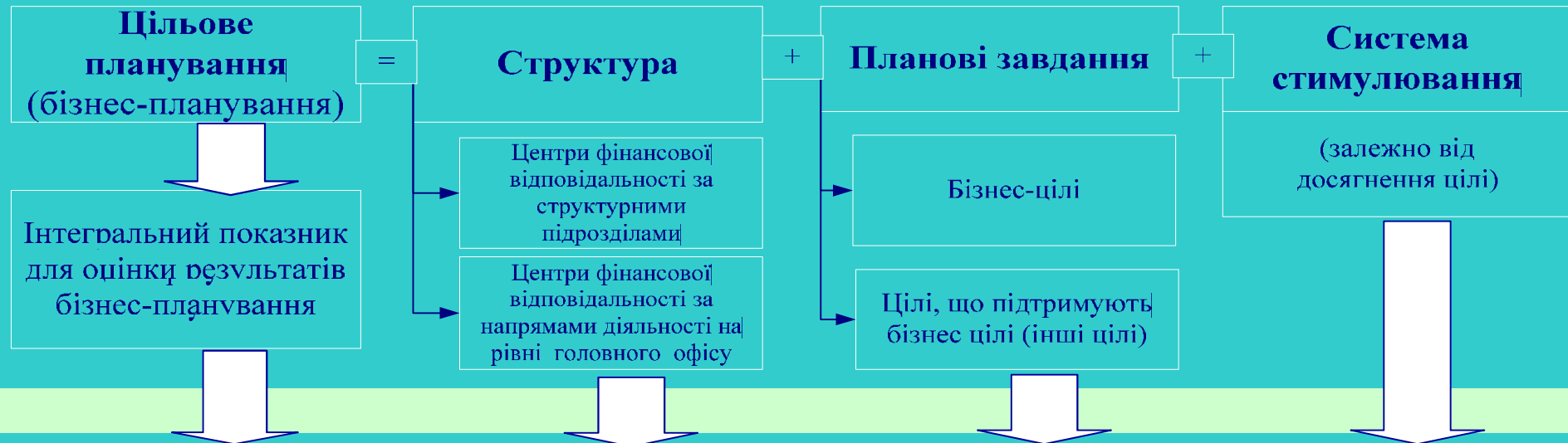
- проведення рекрутингових кампаній у регіонах з метою забезпечення проекту кадровими ресурсами;
- аресивна маркетингова політика та реклама, забезпечення мотиваційної частини;
- організація агентських офісів у регіональних управліннях страхування, забезпечення їх матеріальними ресурсами.

| План розвитку агентської мережі | | | | | |
|--|---------|---------|---------|-----------|----------|
| Показник | Квартал | | | | 2005 р. |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Кількість агентів, осіб (нараستاючим підсумком) | 250 | 500 | 750 | 1 000 | 1 000 |
| Кількість менеджерів, осіб (нараستاючим підсумком) | 25 | 50 | 75 | 101 | 101 |
| Кількість договорів, шт. | 5 893 | 17 679 | 28 287 | 38 894 | 90 753 |
| Доходи, тис. грн. | 1 767,9 | 5 303,8 | 8 486,0 | 11 668, 3 | 27 226,0 |

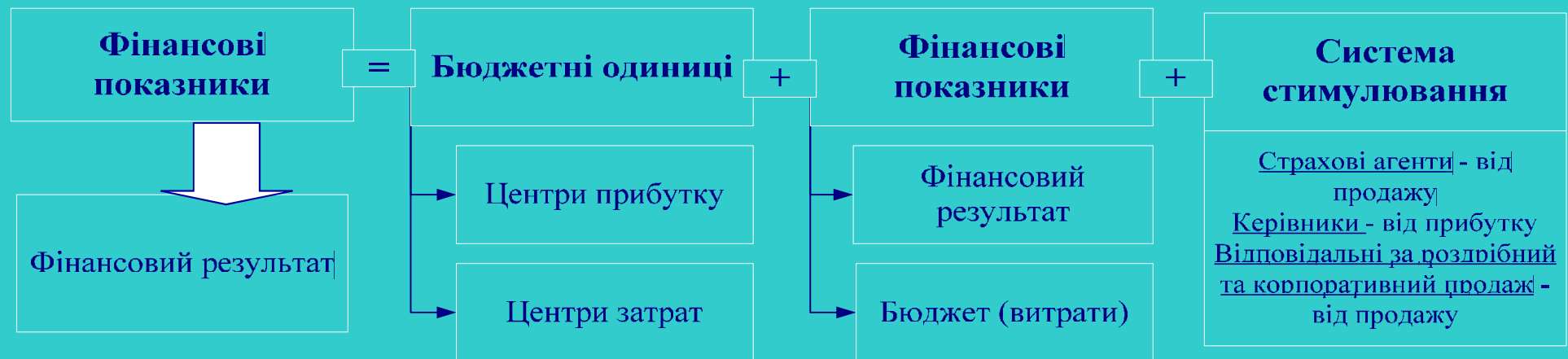
Очікувана продуктивність праці в місяць:
 продаж на 1 агента - 4243 грн., середня страхова премія - 300 грн., кількість укладених договорів страхування - 14 шт.

Розвиток агентської мережі дозволить компанії досягти десятків запланованих обсягів страхових платежів, збільшить чисельність страхових агентів до 1000 осіб

1 рівень - Планування



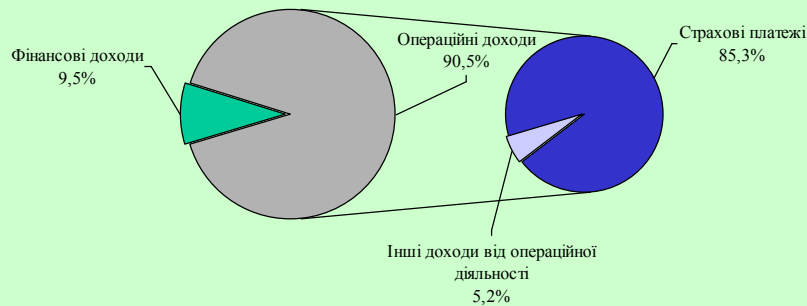
2 рівень - Бюджетування



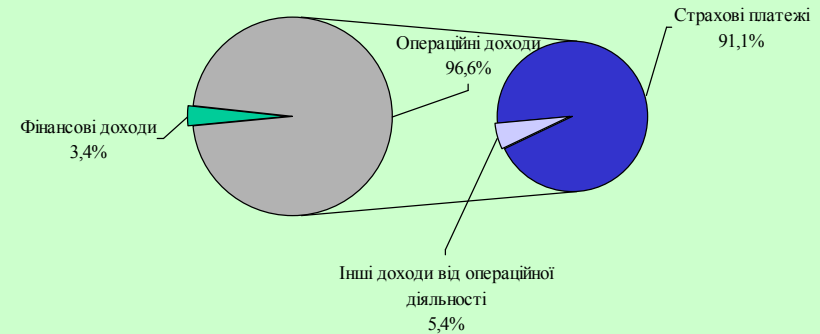
Мета – реалізація цільового планування у фінансових показниках, зміцнення фінансової дисципліни, контроль за ефективним використанням фінансових та інших ресурсів Компанії

Динаміка та структура доходів у 2004-2005 рр.

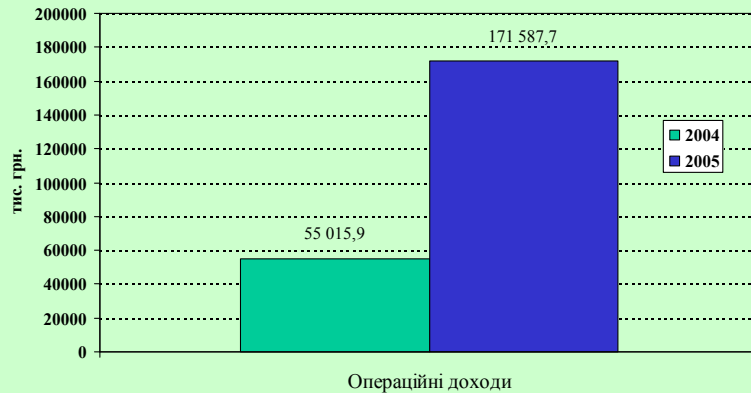
Структура доходів у 2004 р.



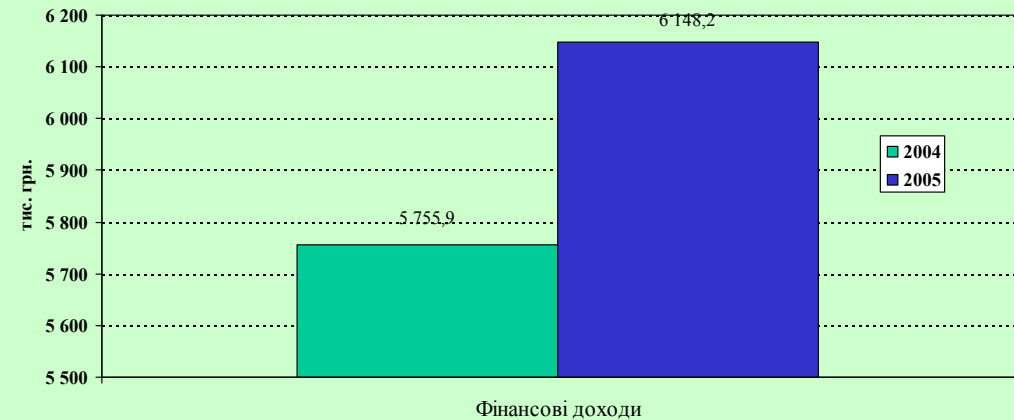
Структура доходів у 2005 р.



Зміна доходів від операційної діяльності у 2005 р. в порівнянні з 2004 р.



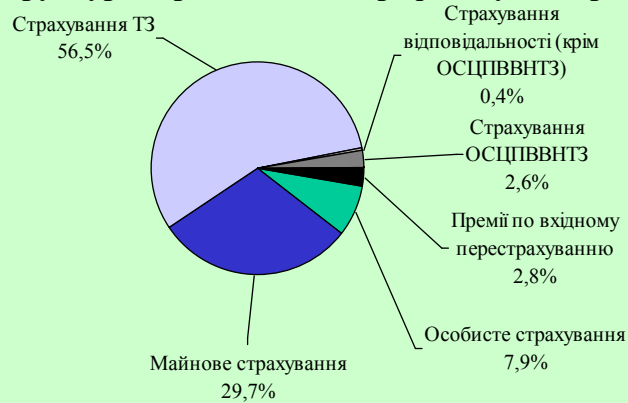
Зміна фінансових доходів у 2005 р. в порівнянні з 2004 р.



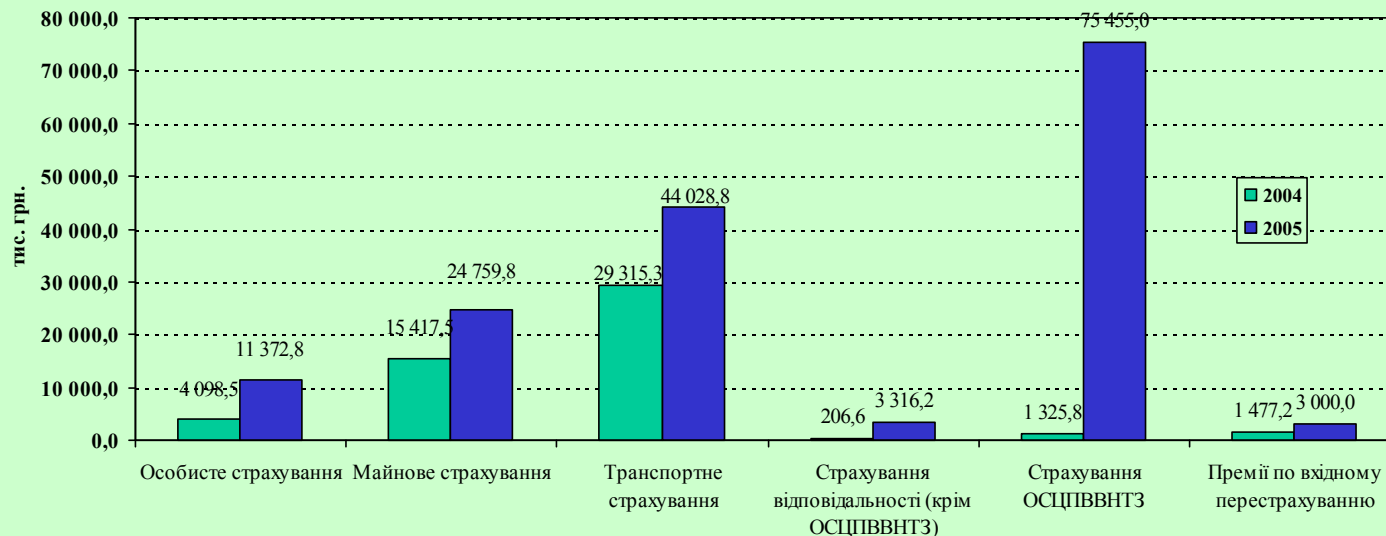
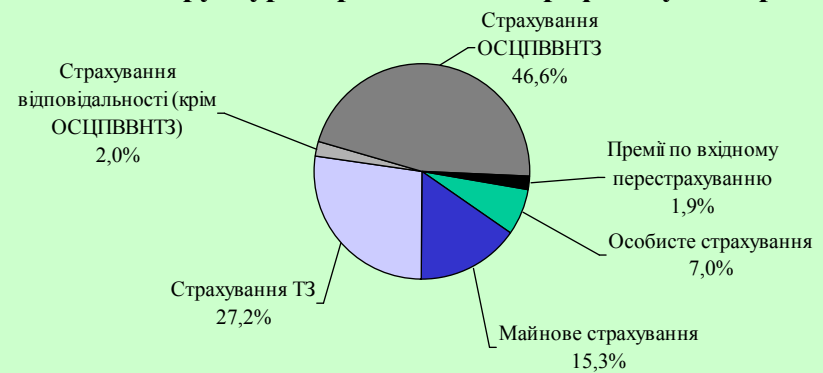
У 2005 р. планується збільшення питомої ваги доходів від операційної діяльності в структурі доходів за рахунок збільшення частки страхових платежів. Також, необхідно відмітити позитивну тенденцію, щодо збільшення абсолютної величини фінансових доходів

Динаміка та структура страхових платежів ЗАТ "СК "Еталон" у 2004 – 2005 рр.

Структура страхового портфелю у 2004 р.



Структура страхового портфелю у 2005 р.



Динаміка надходжень страхових платежів за видами страхування у 2004-2005 рр.

Збільшення страхових платежів у 2005 р. планується за рахунок збільшення страхових платежів за усіма видами страхування, а саме: по обов'язковому страхуванню цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, що дозволить захопити до 7% цього сегменту ринку та сприятиме залученню нових клієнтів.

| Стаття | 2004 р. факт | | 2005 р. план | | Темп приросту /зменшення |
|---------------------------------------|--------------|---|--------------|---|--------------------------|
| | тис. грн. | % | тис. грн. | % | |
| Доходи від інвестиційної діяльності | | | | | |
| Доходи за облігаціями | | | | | |
| Доходи від депозитів | | | | | |
| Інші фінансові доходи | | | | | |
| Витрати інвестиційної діяльності | | | | | |
| Інші витрати інвестиційної діяльності | | | | | |
| Результат інвестиційної діяльності | | | | | |

• Найбільш високоліквідними активами на сьогоднішній день є депозити у комерційних банках.
 • Основні банки-контрагенти, з якими планується співпраця у 2005 р.: Укрексімбанк, Райффайзенбанк, Кредит Банк (Україна), НРБ-Україна, Укрсиббанк, Трансбанк, Київ.

Політика в інвестиційній діяльності у 2005 р. буде спрямована, головним чином, на розширення співпраці з банками-контрагентами у сфері "bancaassurance"

| № п/п | Стаття доходів | | 2004 p. | | 2005 p. | | Всього | | |
|----------|--|--|--|-----------|-----------|-----------|--------|---------|---------|
| | Страхові премії, тис. грн. | Приріст | тис. грн. | % | тис. грн. | % | | | |
| 1 | Доходи від операційної діяльності, в тому числі: | Надходження страхових платежів: | 51 840,9 | 161 932,6 | 110 091,7 | 212,4 | 85,3 | 91,1 | |
| | | Особисте страхування | 4 098,5 | 11 372,8 | 7 274,3 | 177,5 | 6,7 | 6,4 | |
| | | Майнове страхування | 15 417,5 | 24 759,8 | 9 342,3 | 60,6 | 25,4 | 13,9 | |
| | | Транспортне страхування | 29 315,3 | 44 028,8 | 14 713,5 | 50,2 | 48,2 | 24,8 | |
| | | Страхування відповідальності (крім ОСЦПВНТЗ) | 206,6 | 3 316,2 | 3 109,6 | 1 505,1 | 0,3 | 1,9 | |
| | | Страхування ОСЦПВНТЗ | 1 325,8 | 75 455,0 | 74 129,2 | 5 591,3 | 2,2 | 42,5 | |
| | | Вхідне перестраховання | 1 477,2 | 3 000,0 | 1 522,8 | 103,1 | 2,4 | 1,7 | |
| | | Інші доходи від операційної діяльності | 3 175,0 | 9 655,1 | 6 480,1 | 204,1 | 5,2 | 5,4 | |
| | | 2 | Фінансові доходи | 5 755,9 | 6 148,2 | 392,3 | 6,8 | 9,5 | 3,5 |
| | | 3 | Інші доходи не пов'язані із страхуванням | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| | | | | 60 771,8 | 177 735,9 | 116 964,1 | 218,7 | 100,0 | 100,0 |
| | | | | 2004 p. | 2005 p. | тис. грн. | % | 2004 p. | 2005 p. |
| | | Структура доходів, % | | | | | | | |

Аналіз витрат на ведення справи ЗАТ "Еталон"

Статті витрат, що мають найсуттєвіший вплив

Вплив на операційний результат, тис. грн.

Об'рунтування

| | | | |
|---------------------|--|------------|---|
| Матеріальні витрати | Збільшення чисельності співробітників | - 516,4 | |
| | Витрати на оплату праці, з нарахуваннями | - 11 149,8 | |
| Амортизація | | - 542,9 | |
| | Реалізація запланованих програм та забезпечення життєдіяльності Компанії | - 6 404,8 | • підготовка кадрів – 713,6 тис. грн.; • утримання власних авто та обладнання – 376,0 тис. грн.; витрати на утримання власних приміщень – 412,5 тис. грн.; • витрати на мобільний зв'язок – 243,3 тис. грн.; витрати на телефонні переговори – 391,0 тис. грн.; • оперативна оренда приміщень – 2 424,2 тис. грн.; оперативна оренда авто – 163,5 тис. грн.; |

| | | | |
|--|---|------------|--|
| Матеріальні витрати, з них | Реклама, бланки страхових свідоцтв, витрати на обладнання інвентар, та матеріали регіональних управлінь страхування | - 4 041,0 | • сувенірна реклама продукція – 1 817,0 тис. грн.; друкована реклама продукція – 561,0 тис. грн.; бланки страхових свідоцтв – 824,0 тис. грн.; • паливно-мастильні матеріали – 319,7 тис. грн.; матеріали, обладнання, інвентар – 396,8 тис. грн. |
| | Витрати на оплату праці на ЗБУТ, з нарахуваннями на ФОП та нарахуваннями на комісію | - 16 141,1 | Збільшення чисельності співробітників, розвиток агентської мережі |
| Інші операційні витрати на ЗБУТ, з них | Витрати регіональних управлінь страхування, директ-маркетинг, реклама в регіональних ЗМІ | - 10 626,7 | • інша реклама та дослідження – 1 548,0 тис. грн.; • ліквідаційні витрати – 3 480,5 тис. грн.; • оперативна оренда приміщень – 2 952,7 тис. грн.; оперативна оренда авто – 415,3 тис. грн.; • витрати на мобільний зв'язок – 349,9 тис. грн.; витрати на телефонні переговори – 334,4 тис. грн. |
| | Інші витрати операційної діяльності, з них | - 5 118,2 | • придбання ліцензій – 194,0 тис. грн.; • реклама, маркетинг (імідж-реклама) – 4 859,0 тис. грн. |

Найбільший вплив на зменшення операційного результату спричиняють витрати на оплату праці та нарахування на ФОП та комісію (27 290,9 тис. грн.), витрати на рекламу (9 609,0 тис. грн.), витрати на оперативну оренду (5 962,7 тис. грн.), ліквідаційні витрати (3 480,5 тис. грн.).

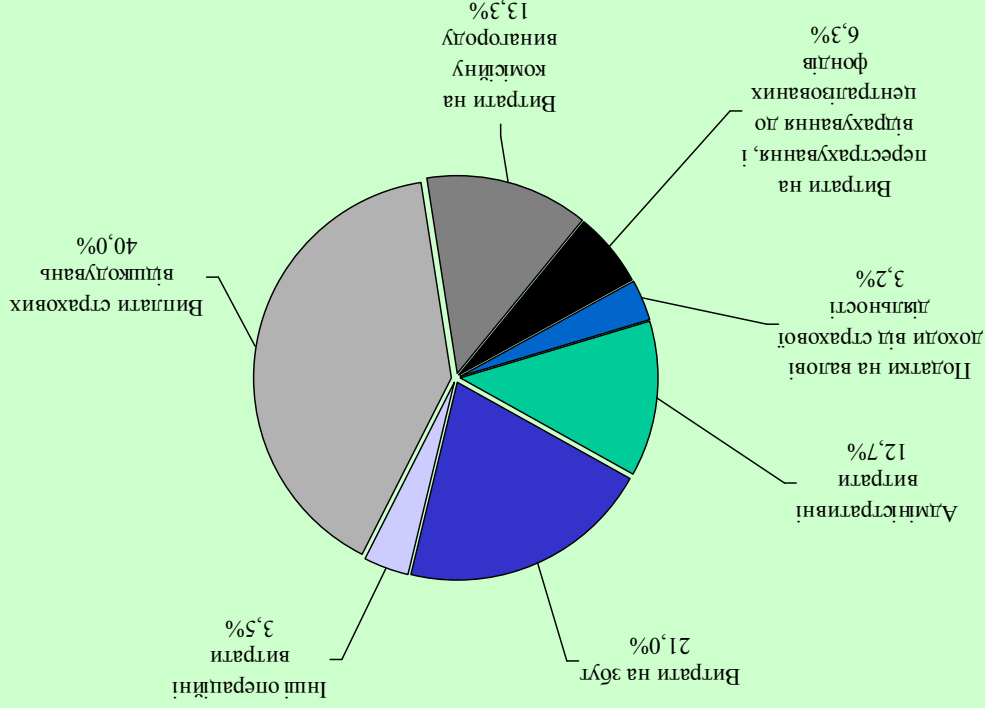
Адміністративні витрати - 18 613,9 тис. грн.

Витрати на ЗБУТ – 30 808,8 тис. грн.

Інші операційні витрати - 5 125,9 тис. грн.

Структура операційних витрат у 2005 р.

| Структура витрат | | Статті операційних витрат | Тис. грн. | % |
|------------------|--|---|-----------|---|
| | | | | |
| | | Виплати страхових відшкодувань (рівень виплат – 36,3%) | 40,0 | |
| | | Витрати на збут (рівень витрат – 19,0%) | 21,0 | |
| | | Витрати на комісійну винагороду (рівень комісійної винагороду – 12,0%) | 13,3 | |
| | | Адміністративні витрати (рівень витрат – 11,5%) | 12,7 | |
| | | Витрати на перестраховання та відрахування до централізованих фондів (рівень витрат – 5,7%) | 6,3 | |
| | | Інші операційні витрати (рівень витрат – 3,2%) | 3,5 | |
| | | Податок на валові доходи від страхової діяльності (3%) | 3,2 | |
| | | Всього операційних витрат | 100,0 | |



У структурі операційних витрат на 2005 р. найбільша частка припадає на виплати страхових відшкодувань – 58 827,7 тис. грн. (40%); витрати на комісійну винагороду – 19 510,7 тис. грн. (13,3%); вихідне перестраховання та відрахування до централізованих фондів МТСБУ – 9 300,5 тис. грн. (6,3%); адміністративні витрати та витрати на збут – 18 613,9 тис. грн. та 30 808,8 тис. грн., відповідно, (12,7% та 21,0%); податок на валові доходи від страхової діяльності – 4 727,2 тис. грн. (3,2%)

З метою створення збалансованого страхового портфеля частину коштів Компанія передає в перестраховання

| Види договорів перестраховування | Передано в перестраховання | | Компанії-перестраховики з найбільшим об'ємом премій в 2004 році | Вихідне перестраховання за видам страхування | Передано в перестраховання | | | | Компанії - перестраховики з найбільшим обсягами премій в 2004 р. |
|---|----------------------------|------------------|--|--|----------------------------|---|------------------|---|---|
| | 2004 р. тис.грн. | 2005 р. тис.грн. | | | 2004 р. тис.грн. | % до загального обсягу страхових премій по виду | 2005 р. тис.грн. | % до загального обсягу страхових премій по виду | |
| Факультативне | | | Московське перестрахове товариство АСТ "Вексель" ЗАТ "Європейський страховий альянс" ЗАТ "Укрінмедстрах" | Страхування транспортних засобів | | | | | Москва Ре АСТ "Вексель" ЗАТ "Європейський страховий альянс" ЗАТ "Укрінмедстрах" |
| Облігаторне | | | СК ІФД "КапіталЪ страхование" ЗАТ "Укрінмедстрах" Ват "НФСК "Гарант Ре" Hannover Re | Страхування майна | | | | | СК ІФД "КапіталЪ страхование" ЗАТ "Укрінмедстрах" ВАТ "НФСК "Гарант Ре" Hannover Re |
| Моторне (транспортне) страхове бюро (5% відрахування у ФЗП) | | | Співпраця з МТСБУ необхідна згідно вимог Закону України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" | Особисте страхування | | | | | АТ "Українська пожежно страхова компанія" ЗАТ "УАСК АСКА" ЗАТ "СК "Кремійнь" ЗАТ "Укрінмедстрах" |
| Всього | | | - | Страхування відповідальності | | | | | - |
| | | | | Всього | | | | | - |

Оскільки Компанія стрімко розвивається, тому найбільші обсяги перестраховання становлять облігаторні програми

Найбільші обсяги перестраховання становить перестраховання наземного транспорту

Політика в перестраховання в 2005 р. буде направлена на придбання більш дешевих облігаторних програм

Прикладне програмне забезпечення**– тис. грн.****Дозволить:**

- централізувати облік договорів страхування;
- змінити операційні витрати на укладення та супроводження договорів страхування;
- змінити ризики Компанії за рахунок оперативності отримання інформації про укладені договори страхування;
- вдосконалити страхову та управлінську звітність;
- вдосконалити систему врегулювання збитків та забезпечити інформаційну взаємодію з асистуючими компаніями;
- автоматизувати процес нарахування та сплати комісійної винагороди.

Придбання системного програмного**забезпечення – тис. грн.****Дозволить:**

- забезпечити ліцензійну чистоту системного програмного забезпечення, що експлуатується;
- забезпечити антивірусну безпеку Компанії;
- забезпечити інформаційну підтримку та прозорість процесу врегулювання збитків.

Забезпечення комп'ютерною та ортехнікою – тис. грн.

Предбачається придбання парку комп'ютерів і його подальша підтримка в робочому стані

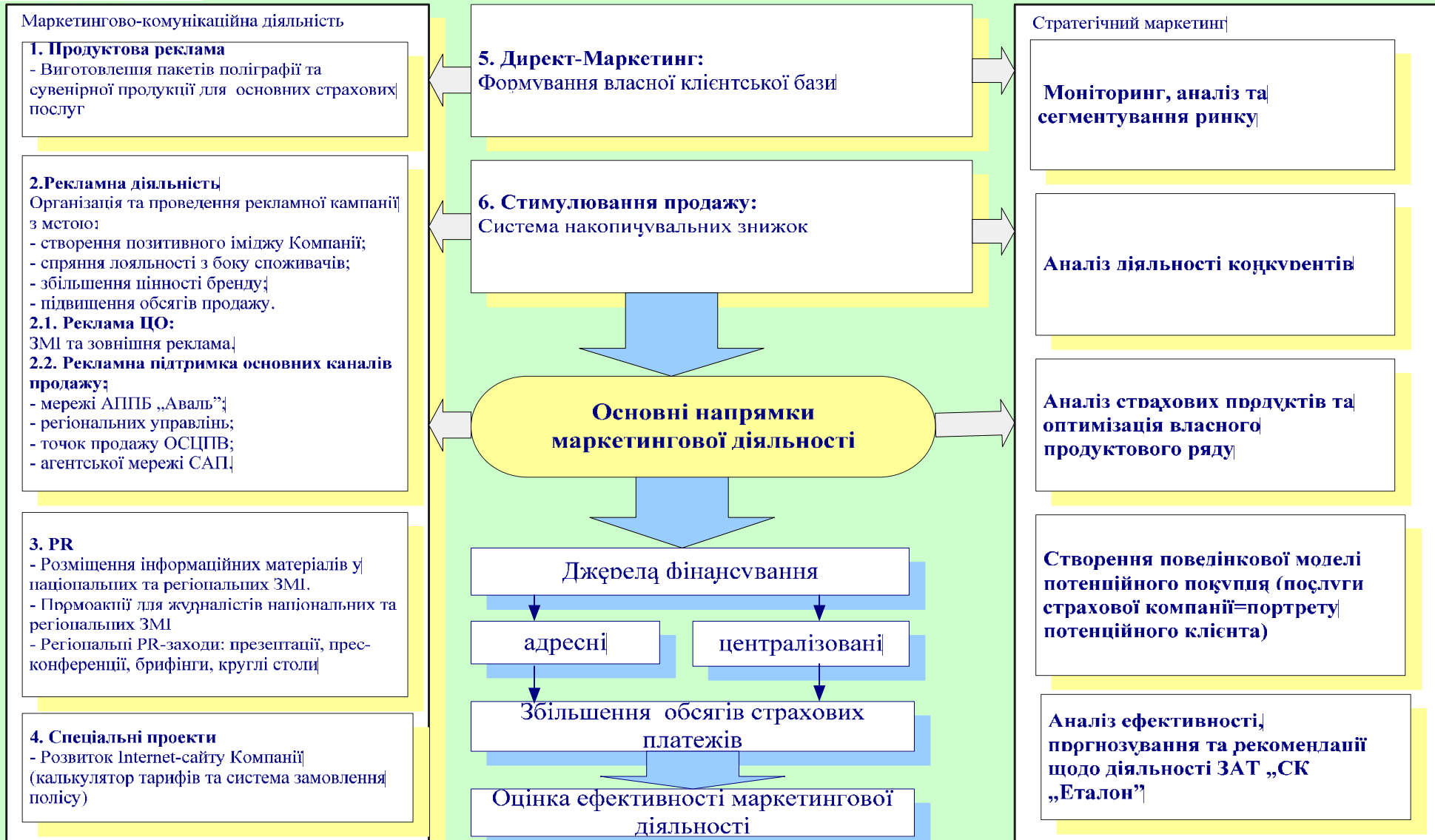
Заплановані інвестиції в інформаційні технології (млн. грн.) мають мету досягти інформаційної прозорості Компанії в цілому

Інвестиції у комунікації – тис. грн.**Дозволить:**

- забезпечити функціонування прикладних систем Компанії (система обліку договорів, система врегулювання збитків, CRM, система бюджетування, та ін.);
- забезпечити функціонування централізованої системи врегулювання збитків;
- використовувати засоби IP-телефонії, як наслідок - скорочення витрат на телефонний зв'язок;
- забезпечити функціонування корпоративної пошти.

Впровадження CRM-системи – тис. грн.**Дозволить:**

- кардинально підвищити рівень переукладання договорів страхування на наступні періоди;
- підвищити якість обслуговування корпоративних клієнтів;
- проводити адресні маркетингові заходи;
- забезпечити координацію роботи як підрозділів Компанії між собою, так і з афілійованими компаніями ("Еталон Життя" та ін.).



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

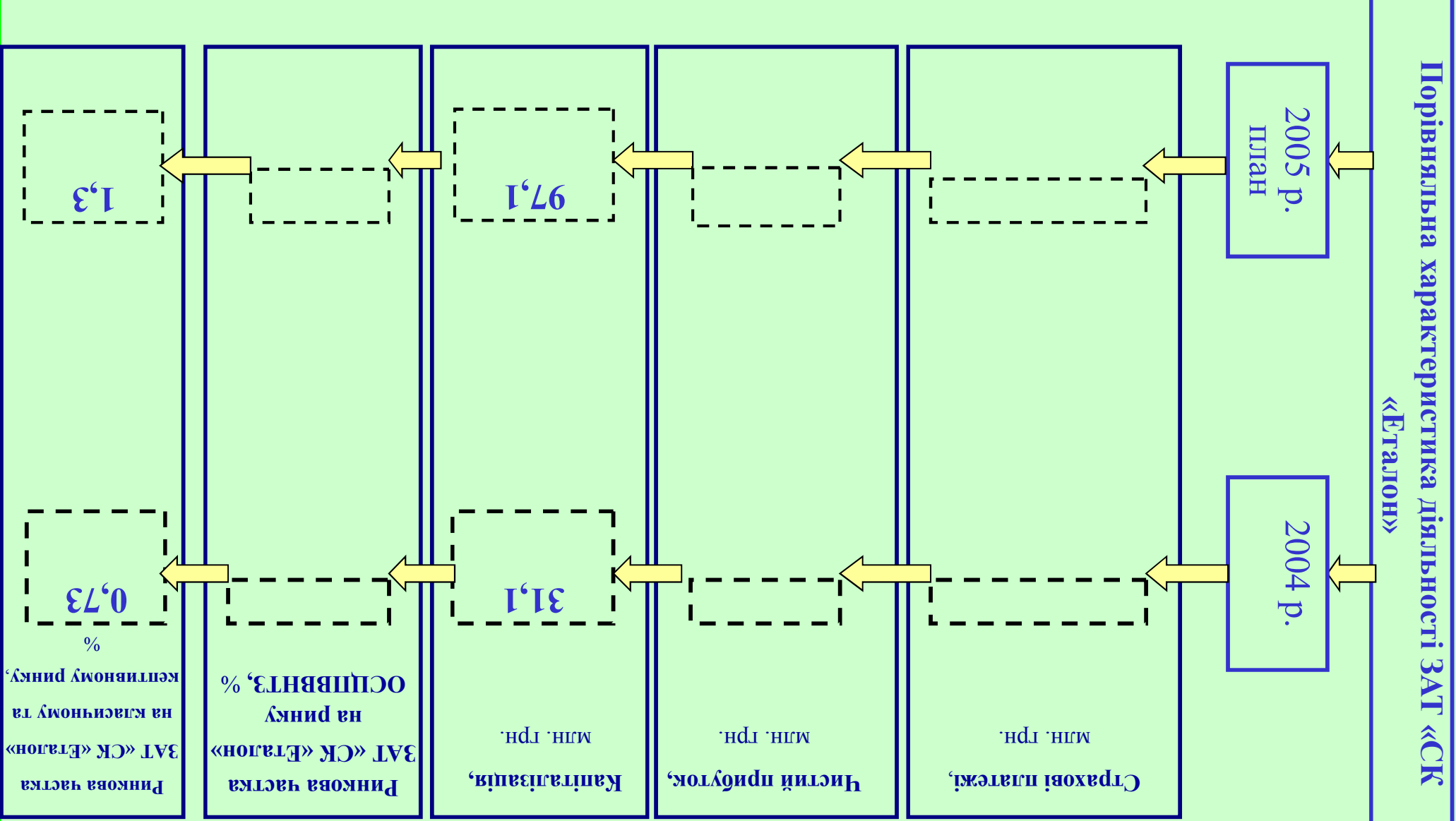
Загальний рекламний бюджет Компанії у 2005 р. – 9,6 млн. грн.

| Напрямок | Усього |
|--|--------|
| • Інвестиції в інформаційні технології | - |
| • Інвестиції в нерухомість | - |
| • Придбання інших основних засобів | - |
| • Ремонт та придбання транспортних засобів | - |
| | - |

тис. грн.

Метою зазначених планів є забезпечення життєдіяльності Компанії, розвиток корпоративного та агентського продажу, створення підручтя комплексної інформаційної системи управління, регіональний розвиток

| ДОХОДИ | | ВИТРАТИ | |
|------------------------------|---|-----------------------|--|
| № п/п | Стаття | Сума, тис. грн. | № п/п |
| Сума, тис. грн. | Стаття | Сума, тис. грн. | Стаття |
| ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ | | | |
| 1 | Надходження страхових платежів | 1 | Передано у перестраховування |
| 2 | Відшкодування від перестраховиків | 2 | Виплати страхових відшкодувань (рівень виплат 40%) |
| | | 3 | Комісійна винагорода |
| | | 4 | Відраховування до централізованих фондів (МТСБУ) |
| | | 5 | Витрати на рекламу, в тому числі іміджеву |
| | | 6 | Ліквідаційні витрати |
| | | 7 | Інші витрати, на укладання договорів страхування |
| 3 | Інші доходи від страхової діяльності | 8 | Витрати на оплату праці |
| | | 9 | Інші адміністративні витрати |
| | | 10 | Амортизація |
| ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ | | | |
| 4 | Фінансові доходи | 11 | Фінансові витрати |
| ІНША ДІЯЛЬНІСТЬ | | | |
| 5 | Інші доходи, не пов'язані із страховою діяльністю | 12 | Інші витрати, не пов'язані із страховою діяльністю |
| | | 13 | Податок на прибуток |
| ВСЬОГО ДОХОДИ | | ВСЬОГО ВИТРАТИ | |
| ПРИБУТОК | | ЗБИТОК | |



Провліня Компанії ставить перед собою завдання збільшити ринкову частку в 1,5 раза, зайняти 7% ринку ОСЦІВВНТЗ, збільшити прибутковість та рентабельність бізнесу.

ЕТАЛОН



**СТРАХОВА
КОМПАНІЯ**

Дякуємо за увагу!

**Фінансово-економічне управління ЗАТ “СК “Еталон”
тел. (044) 537-49-87**