СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ
деятельности АО «СК O‘zbekinvest Hayot» на 2022 год

№ п/п	Поручение	Сроки исполнения
	1. Развитие страховой деятельности	
1.1	Обеспечение выполнения прогнозных показателей в 2022г. по сбору страховых премий (рост 140%)	На постоянной основе
1.2	Повышение привлекательности предлагаемых продуктов для потенциальных потребителей путем: - разработки различных страховых программ (по комплектации рисков/опций, ценовой доступности, комплексности страховой защиты); - совершенствования имеющихся продуктов; - разработки новых продуктов	- по запросам клиентов - II-III квартал - на постоянной основе
1.3	Участие в различных рабочих группах по совершенствованию законодательства, регулирующего страховую деятельность, а также подготовка и внесение предложений в АРСР при МФ РУз и АПУСР, в том числе с учетом мероприятий согласно «ДОРОЖНОЙ КАРТЫ» по развитию сферы страхования жизни и видов личного страхования в Республике Узбекистан в 2021-2023 годах	По мере необходимости
1.4	Мониторинг выполнения прогнозных показателей и выработка решений в случае необходимости по обеспечению их выполнения, а также предоставления соответствующей отчетности	Ежемесячно / ежеквартально
	2. Развитие территориальных подразделений	
2.1	Улучшение материально-технического оснащения территориальных подразделений (исходя из обоснованных потребностей)	На постоянной основе
2.2	Разработка планов деятельности территориальных филиалов, в том числе с учетом: - объявления 2022 года Годом обеспечения интересов человека и развития махали, - увеличения продаж в сфере образования, - увеличения продаж в сфере здравоохранения	До 20 января
2.3	Увеличение доли розничных продаж (рост количества договоров не менее 150%)	В течение года
2.4	Осуществление мониторинга деятельности территориальных подразделений на предмет обеспечения прибыльности	Ежемесячно

	3. Развитие розничных продаж, маркетинговая и рекламная деятельность	
3.1	Развитие доступа к электронным продажам путем: - внедрения электронного калькулятора для расчета стоимости страхования лиц, выезжающих за рубеж, - внедрения электронного калькулятора для расчета стоимости общих видов страхования	II квартал
3.2	Развитие корпоративных мессенджеров в целях информирования потенциальных и действующих клиентов о реализуемых страховых продуктах и имеющихся преимуществах	На постоянной основе
3.3	Постоянное информационное наполнение веб-сайта Компании в целях обеспечения доступности для потенциальных и действующих клиентов и партнеров об оказываемых Компанией услугах, а также производимых страховых выплатах	На постоянной основе
3.4	Проработка вопроса организации на веб-сайте Компании функции онлайн-консультанта	II квартал
3.5	Совместное осуществление рекламно-маркетинговой деятельности с АО «КЭИС Узбекинвест» в части информационного наполнения имеющихся рубрик в различных СМИ	В течение года
3.6	Участие во встречах, брифингах и практических семинарах для повышения уровня информированности граждан о пенсионном обеспечении	Согласно графику АРСР
3.7	Расширение каналов реализации продуктов страхования жизни и личного страхования путем внедрения новых и современных инструментов реализации, в том числе применения системы «Cashback» и начислением бонусов	IV квартал
	4. Развитие финансовой деятельности	
4.1	Осуществление необходимых мероприятий для изменения формы собственности Компании в соответствии с законодательством	I квартал
4.2	Проработка вопроса аутсорсинга после преобразования Компании в АО для обеспечения качественной и своевременной подготовки отчетности	I квартал
4.3	Поддержание стабильного уровня финансовой устойчивости и платежеспособности Компании путем: - использования оптимальных инвестиционных инструментов, - анализа эффективности перестраховочной деятельности, - формирования предусмотренных видов страховых резервов	Ежемесячный отчет
4.4	Осуществление критического анализа деятельности Компании по следующим показателям: - рентабельность территориальных подразделений - эффективность инвестиционной деятельности - динамика экономических результатов основной деятельности Компании в целом.	Ежеквартально
4.5	Контроль над текущим состоянием платежеспособности Компании путем соответствия коэффициента уровня маржи платежеспособности предъявляемым законодательным требованиям	Ежемесячно

	5. Управление персоналом	
5.1	Оптимизация структуры Компании путем: - приоритетности в подготовке и продвижении молодых специалистов - пересмотра организационной структуры (в том числе с учетом квалификационных требований), - оптимизации расходной части путем привлечения работников на условиях срочных гражданско-правовых договоров с учетом объема фактической занятости и выполняемых работ	- на постоянной основе - по мере необходимости - в течение года
5.2	Постоянная работа над повышением уровня практических знаний персонала в целях соответствия квалификационным требованиям, включая обучение персонала (по мере необходимости), участие в различных семинарах/тренингах и пр.	На постоянной основе