

Звіт про управління 2019 рік



Приватне акціонерне товариство
“Українська акціонерна страхова компанія
АСКА-ЖИТТЯ”

Затверджую:

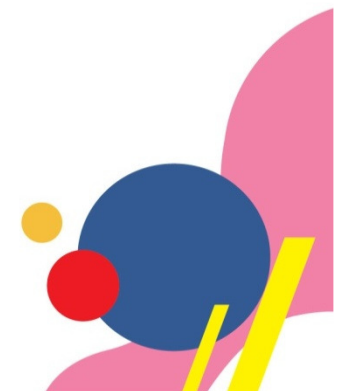
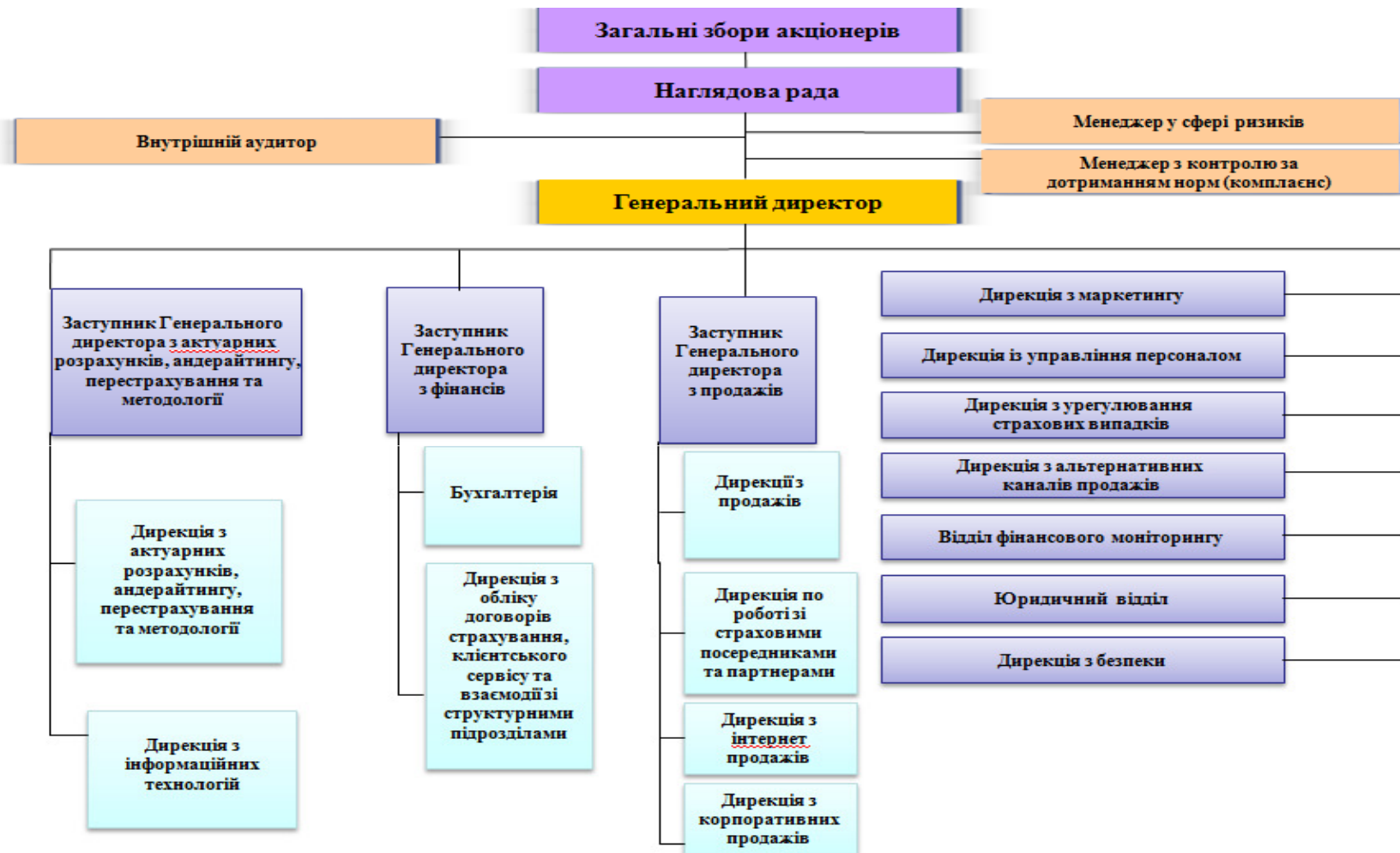


Генеральний директор

О.Пантова



Організаційна структура



Опис діяльності

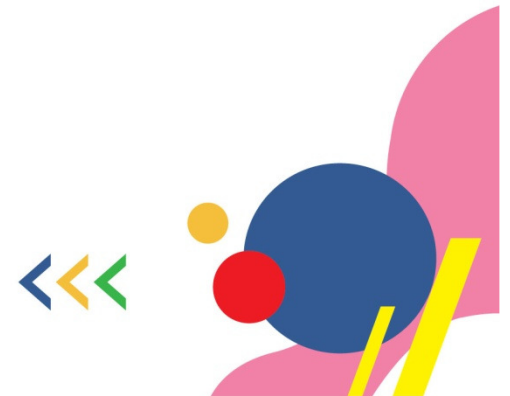
- ▶ Приватне Акціонерне Товариство «Українська Акціонерна Страхова Компанія АСКА-ЖИТТЯ» – **перша в Україні недержавна компанія, яка отримала ліцензію на здійснення діяльності у сфері страхування життя**. З моменту заснування і до сьогодні Компанія є одним із лідерів на ринку страхування життя України.
- ▶ **З 1996 року** Наша Компанія є **ініціатором та успішним реалізатором нових технологій та бізнес-процесів**, пов'язаних зі страхуванням життя. Наша команда завжди відрізнялась новаторським духом та наполегливістю у досягненні визначених цілей.
- ▶ Для Нас **надзвичайно важлива думка Клієнтів стосовно наших продуктів**, тому команда «АСКА-ЖИТТЯ» ретельно вивчає пропозиції та потреби кожного застрахованого з метою покращення якості послуг, що надаються, та вдосконалення кожної програми. Наша мета, створювати страхові продукти які відповідають потребам наших громадян.
- ▶ Керівництво ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» приділяє особливу увагу **активному розвитку та закріпленню рівня соціального захисту громадян**. Тільки за останні шість років Компанія здійснила страхових виплат на загальну суму **більше 138 млн. грн. по більш ніж 16 тис. випадків**.
- ▶ Сьогодні в «АСКА-ЖИТТЯ» застраховано **близько 450 тисяч жителів України**
- ▶ Ми впевнені, що **страхування життя** – це ефективний інструмент розвитку як національної економіки в цілому, так і економіки кожної сім'ї окремо. Уклавши договір страхування життя, Ви зможете не лише захистити своє життя та здоров'я, а також життя та здоров'я Ваших рідних та близьких від непередбачуваних випадків, але й навчитися ефективно управляти Вашим бюджетом з метою примноження направлених на страхування життя засобів!
- ▶ **Страхування життя – це впевненість у завтрашньому дні!**



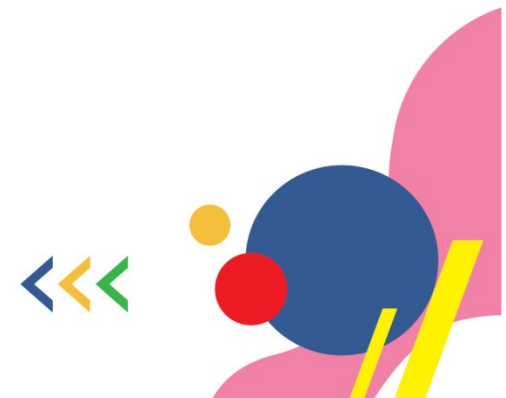
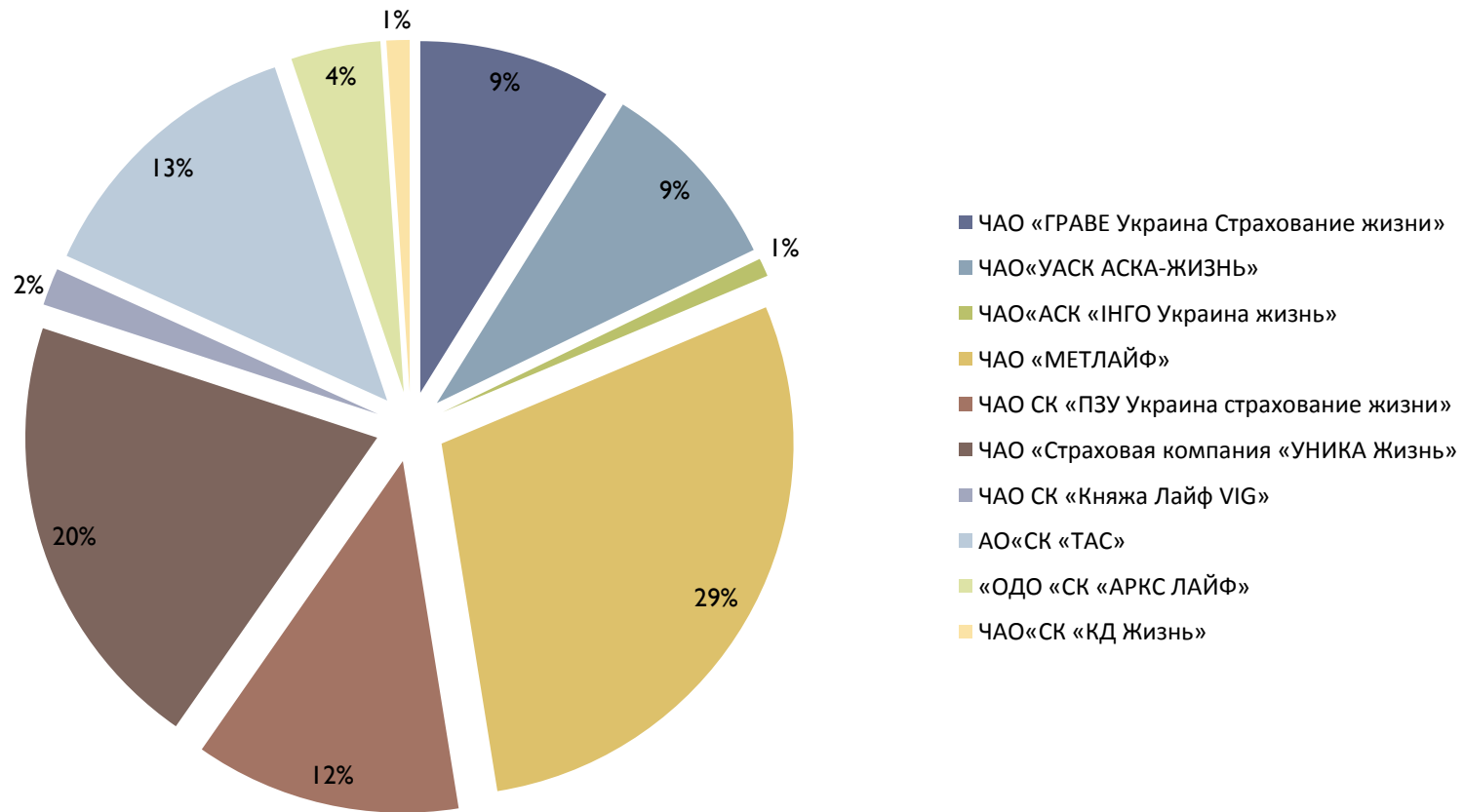
Результати діяльності

Основні показники:

- ✓ Страхові платежі – 383 787 тис.грн
- ✓ Прибуток – 1 718 тис.грн
- ✓ Власний капітал – 77 949 тис. грн
- ✓ Активи – 183 132 тис. грн.
- ✓ Інвестиційний дохід – 9 665 тис.грн
- ✓ Кількість клієнтів – 455 321 тис.
- ✓ Виплати – 6 180 тис.грн

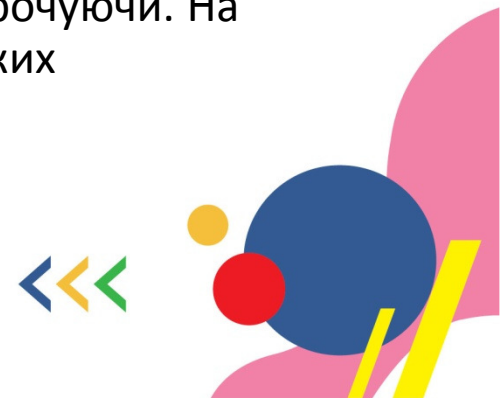


Результати діяльності, доля ринку



Ліквідність і зобов'язання та фінансові інвестиції

- ▶ ПрАТ «АСКА-ЖИТТЯ» при нормативі 40%, забезпечує покриття своїх страхових резервів на 85% низькоризиковими та високоліквідними активами. Ці активи представлені на 38% державними облігаціями та на 47% депозитами у банках з інвестиційним рейтингом не нижче АА.
- ▶ Сума прийнятних активів компанії перевищує нормативну на 12млн.грн.
- ▶ Фінансові інвестиції значною мірою обумовлені вимогами регулюючого органу до розміщення страхових резервів, які є основними зобов'язаннями страховика та можуть бути напрямками фінансового інвестування. У регулятора передбачено сімнадцять напрямків розміщення коштів страхових резервів. Наша компанія обирає найбільш ефективні з них, збільшуючи як інветдохід клієнтів, так і свій власний. В Україні фактично немає ефективного фондового ринку. Підвищення вимог до емітентів, зупинення емісій облігацій корпоративних емітентів, обмеження валютного законодавства дуже скоротили можливості фінансового інвестування, тому ми багато років перебудовували свій портфель акцій, максимально його скорочуючи. На сьогодні фінансові інвестиції, представлені акціями українських емітентів, складають менше 3% активів компанії.



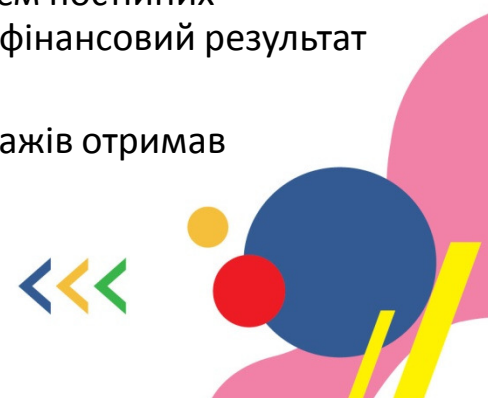
Довкілля

- ▶ Робота Компанії не пов'язана з діяльністю, яка може шкодити довкіллю
- ▶ Корпоративна культура Компанії, орієнтована на турботу про довкілля – це один із проявів корпоративної соціальної відповідальності. Впровадження екологічно дружніх принципів функціонування офісу:
 - ✓ максимальна відмова від паперових носіїв, перехід на електронний документообіг;
 - ✓ використання очищувальних пристроїв води;
 - ✓ придбання енергозберігаючої офісної техніки та ламп освітлення;
 - ✓ налаштування копіра у «сплячий» режим і вимкнення його на ніч,
 - ✓ повторне заправлення відпрацьованих картриджів та двосторонній друк паперу.



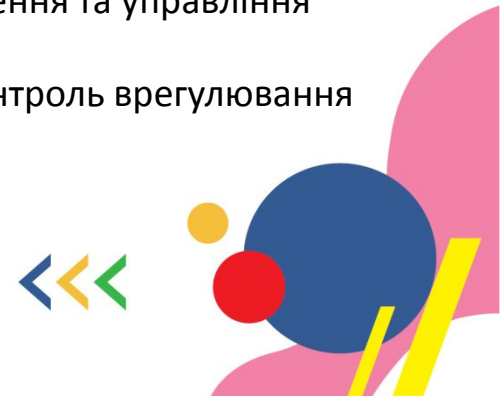
Кадрова політика

- ▶ Основна мета кадрової роботи – забезпечення ефективними працівниками канали продажів страхових продуктів та створення комфортних умов праці.
- ▶ У 2019 році було прийнято на роботу – 14 працівників
- ▶ За погодженням Наглядової Ради був затверджений Заступник Генерального директора з продажів, що посилить напрямки роботи з власною мережею, інтернет продажами та роботу з корпоративними клієнтами
- ▶ Було проведено зовнішнє навчання штатних працівників за напрямками:
 - ✓ Управління бізнес-процесами; ризик-менеджмент, зміни в регулюванні, податках та судовій практиці; звітність оподаткування; оподаткування з/п; навчання з питань пожежної безпеки установ та організацій.
- ▶ Для оцінки професійного рівня працівників структурних підрозділів з продажів кваліфікаційним вимогам і посадовим обов'язкам проведено атестацію за такими критеріями:
 - ✓ Виконання загального плану за 2019; виконання плану по накопичувальним програмам; приріст страхових платежів у порівнянні з 2018; кількість договорів та об'єм постійних щомісячних розстрочених платежів; платежі «нового бізнесу» за 2019; фінансовий результат за 2019 рік; тестові завдання; план роботи (бачення, перспективи)
 - ✓ За підсумками атестації кожен працівник структурного підрозділу з продажів отримав рекомендації комісії щодо подальшої роботи.



Дослідження та інновації

- ▶ Розроблений та впроваджений інноваційний мобільний додаток “Портфель”
- ✓ Це об’єднання страхового продукту, технологій та сервісів для спрощення процесів продажів та придбання страхових полісів
- ▶ Ціль: забезпечити збільшення збору страхових платежів за рахунок впровадження доступного та технологічного інструменту оформлення договорів страхування
- ▶ Базові принципи проекту:
 - ✓ простота страхових продуктів;
 - ✓ технологічність оформлення договорів;
 - ✓ швидкість отримання агентської винагороди;
 - ✓ оптимізація витрат на процес продажів та обліку договорів страхування.
- ▶ Збір страхових платежів у 2019 році через додаток “Портфель” склав – 665 600грн
- ▶ Впроваджена інноваційна “ Система управління операційними ризиками ”
- ✓ СУОР це: сукупність взаємодіючих підрозділів Компанії та взаємозв'язків між ними, через послідовне проходження наступних етапів: ідентифікація і виявлення ризику, оцінка ризику, звітність і управління, впровадження заходів, моніторинг та контроль для досягнення стратегічних цілей Страхової компанії і Банківської групи АТ «ПУМБ».
- ▶ Розроблена, затверджена та впроваджена “ Політика запобігання, виявлення та управління конфліктами інтересів»
- ✓ Основне завдання з управління комплаєнс ризиками - забезпечення і контроль врегулювання ситуацій конфлікту інтересів



Перспективи розвитку

- ▶ Зберегти позиції в п'ятірці компаній - лідерів ринку класичного страхування життя
- ▶ Удосконалити систему продажів страхових продуктів Компанії в усіх основних каналах продажів :
 - ✓ власна мережа;
 - ✓ банкострахування;
 - ✓ онлайн майданчик;
 - ✓ партнерські продажі.
- ▶ Забезпечити безумовне виконання усіх законодавчих та регуляторних вимог
- ▶ Забезпечити клієнтам надійний захист за усіма зобов'язаннями та гідний додатковий інвестиційний дохід за довгостроковими накопичувальними договорами
- ▶ Створити систему повнофункціонального маркетингу для роботи з вибраними клієнтськими сегментами
- ▶ Створити платформу електронних продажів
- ▶ Розробити страхові продукти з додатковими сервісами
- ▶ Успішно інтегруватися до вимог нового регулятора і положення Закону «Про страхування»

