



Звіт про управління 2018 рік

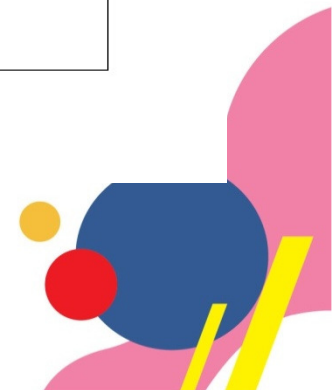
Приватне акціонерне товариство
“Українська акціонерна страхова компанія
АСКА-ЖИТТЯ”

Затверджую:

Генеральний директор

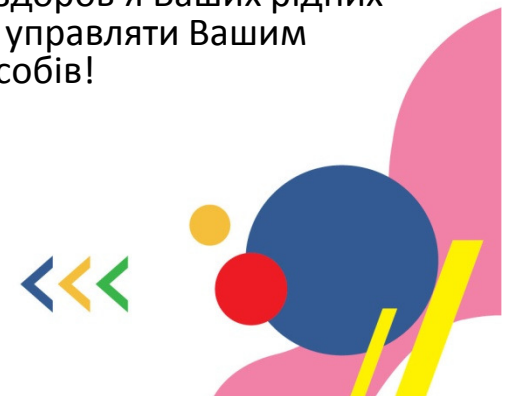
О.Пантова

Організаційна структура



Опис діяльності

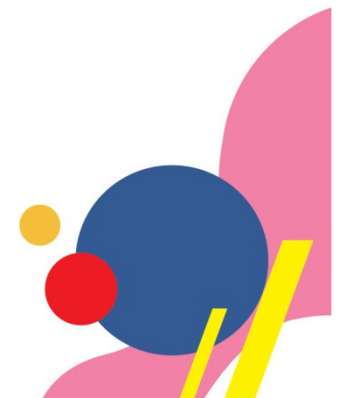
- Приватне Акціонерне Товариство «Українська Акціонерна Страхова Компанія АСКА-ЖИТТЯ» – **перша в Україні недержавна компанія, яка отримала ліцензію на здійснення діяльності у сфері страхування життя.** З моменту заснування і до сьогодні Компанія є одним із лідерів на ринку страхування життя України.
- **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. Тільки для Вас, наші шановні Клієнти, ми створюємо нові продукти, адже **Ваше бажання для нас Закон!**
- Керівництво ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» приділяє особливу увагу **активному розвитку та закріпленню рівня соціального захисту громадян.** Тільки за останні п'ять років Компанія здійснила страхових виплат на загальну суму **більше 132 млн. грн. по більш ніж 15 тис. випадків.**
- Сьогодні в «АСКА-ЖИТТЯ» застраховано **близько 500 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

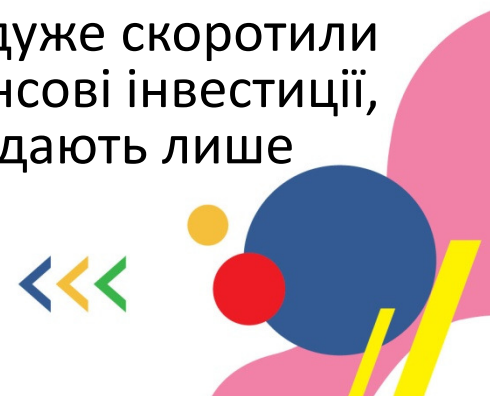
Основні показники:

- ✓ Страхові платежі – 500 671 тис.грн
- ✓ Прибуток – 11 600 тис.грн
- ✓ Власний капітал – 77 067 тис. грн
- ✓ Активи – 188 731 тис. грн.
- ✓ Інвестиційний дохід – 12 725 тис.грн
- ✓ Кількість клієнтів – 550 538 тис.
- ✓ Виплати – 25 233 тис.грн



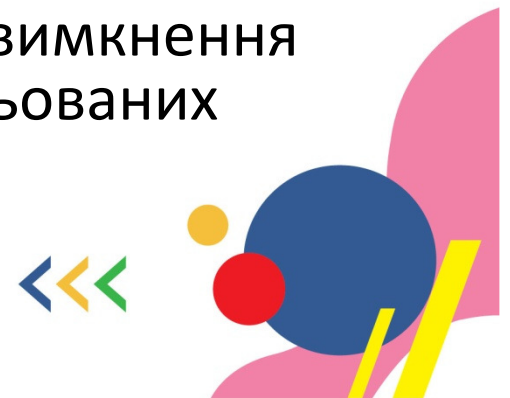
Ліквідність і зобов'язання та фінансові інвестиції

- ПрАТ «АСКА-Життя» при нормативі 40%, забезпечує покриття своїх страхових резервів на 100% низькоризиковими та високоліквідними активами. Ці активи представлені на 77% державними облігаціями та на 23% депозитами у банках з інвестиційним рейтингом не нижче АА.
- Сума прийнятих активів компанії перевищує нормативну на 20млн.грн. (на16%).
- Фінансові інвестиції значною мірою обумовлені вимогами регулюючого органу до розміщення страхових резервів, які є основними зобов'язаннями страховика та можуть бути напрямками фінансового інвестування. Підвищення вимог до емітентів, зупинення емісій облігацій корпоративних емітентів, обмеження валютного законодавства дуже скоротили можливості фінансового інвестування. Тому фінансові інвестиції, представлені акціями українських емітентів, складають лише 10,7% активів компанії.



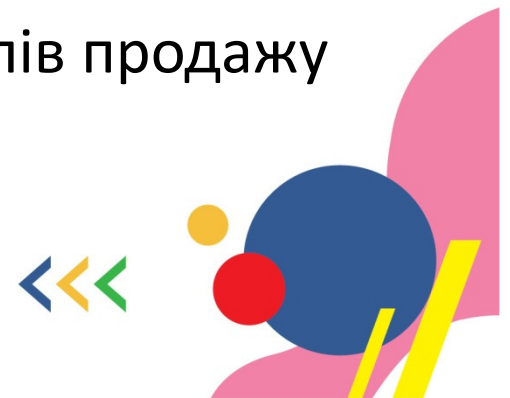
Довкілля

- 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 електроний 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.



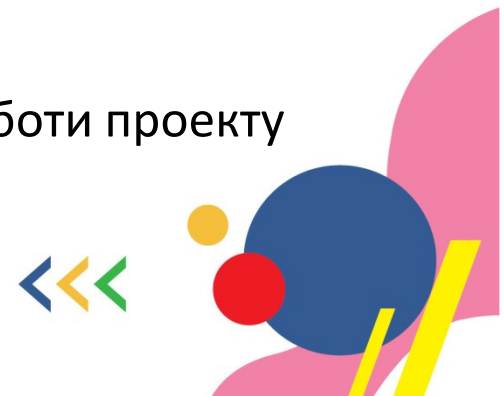
Кадрова політика

- Основна мета кадрової роботи – забезпечення ефективними працівниками канали продажів страхових продуктів, та створення комфортних умов праці.
- У 2018 році було прийнято на роботу – 17 працівників
- Створено дирекцію по роботі із страховими посередниками та партнерами
- Створено управління по роботі з корпоративними клієнтами
- Для роботи у каналі онлайн продажів прийнятий на роботу фахівець з інтернет-маркетингу
- Посилено дирекцію з альтернативних каналів продажу
- Ведеться постійний рекрутинг персоналу.



Дослідження та інновації

- Розробка та впровадження інноваційного проекту “Мобільний агент”
- ✓ Це об’єднання страхового продукту, технологій та сервісів для спрощення процесів продажів та придбання страхових полісів
- Ціль: забезпечення збору страхових платежів за рахунок впровадження ефективної агентської мережі
- Базові принципи проекту:
 - ✓ легкість навчання та отримання статусу агента;
 - ✓ простота страхових продуктів;
 - ✓ технологічність оформлення договорів;
 - ✓ швидкість отримання агентської винагороди;
 - ✓ оптимізація затрат на процес продажів та обліку договорів страхування.
- Кількість агентів – 42
- Збір страхових платежів – 247 тис.грн в перший рік роботи проекту



Перспективи розвитку

- Зберегти позиції в п'ятірці компаній - лідерів ринку класичного страхування життя
- Удосконалювати систему продажів страхових продуктів Компанії в усіх основних каналах продажів :
 - ✓ власна мережа;
 - ✓ банкострахування;
 - ✓ брокери;
 - ✓ онлайн майданчик;
 - ✓ партнерські продажі.
- Забезпечити безумовне виконання усіх законодавчих та регуляторних вимог
- Забезпечити клієнтам гідний додатковий інвестиційний дохід за довгостроковими накопичувальними договорами
- Створити систему повнофункціонального маркетингу для роботи з вибраними клієнтськими сегментами
- Створити платформу електронних продажів

