

სს ნიუ ვიჟენ დაზღვევა
მმართველობითი ადრიცხვა
2020 წლის საქმიანობის მიმოხილვა

სარჩევი:

შესავალი.....	3
საქმიანობის მიმოხილვა.....	4
საკადრო პოლიტიკა.....	8
სამომავლო გეგმები.....	9

შესავალი:

ნიუ ვიჟენ დაზღვევა დაარსდა 2020 წლის 20 თებერვალს. მიუხედავად ბაზარზე მოღვაწეობის ხანმოკლე პერიოდისა კომპანიამ შეძლო უპრეცედენტოდ დიდი რაოდენობის მომხმარებლების დაზღვევა. ნიუ ვიჟენ დაზღვევა ორიენტირებულია ნებისმიერი შემოსავლის მქონე ადამიანზე და მოსახლეობას სთავაზობს სადაზღვევო პროდუქტების სრულ ასორტიმენტს როგორც კორპორატიული, ისე საცალო დაზღვევის მიმართულებით.

კომპანიის დამფუძნებლები არიან საქართველოში მოღვაწე ორი კომპანია - **ნიუ ვიჟენ უნივერსიტეტი** და **ნიუ ვიჟენ ინფრასტრუქტურა**.

ჩვენი მიზანია ყველასათვის ხელმისაწვდომი და ხარისხიანი სადაზღვევო პროდუქტების შექმნა.

ჩვენი სტრატეგია, რომელიც არსებული მიზნის მიღწევაში დაგვეხმარება:

- თითოეული ჩვენი მომხმარებლის მოსმენა და უკუკავშირის დეტალური ანალიზი;
- ლოიალური და კმაყოფილი მომხმარებლის რაოდენობის ზრდა;
- თანამედროვე ტექნოლოგიების დანერგვის და განვითარების მეშვეობით პროცესების მაქსიმალურად ავტომატიზაცია და გამარტივება;
- თითოეული ჩვენი თანამშრომლის განვითარების ხელშეწყობა.

კომპანიის თანამშრომელთა მნიშვნელოვანი ნაწილი სადაზღვევო სფეროში დიდი გამოცდილების მქონე კადრებითაა დაკომპლექტებული. სწორედ ამან განაპირობა ასე მოკლე პერიოდში უპრეცედენტო შედეგების მიღწევა.

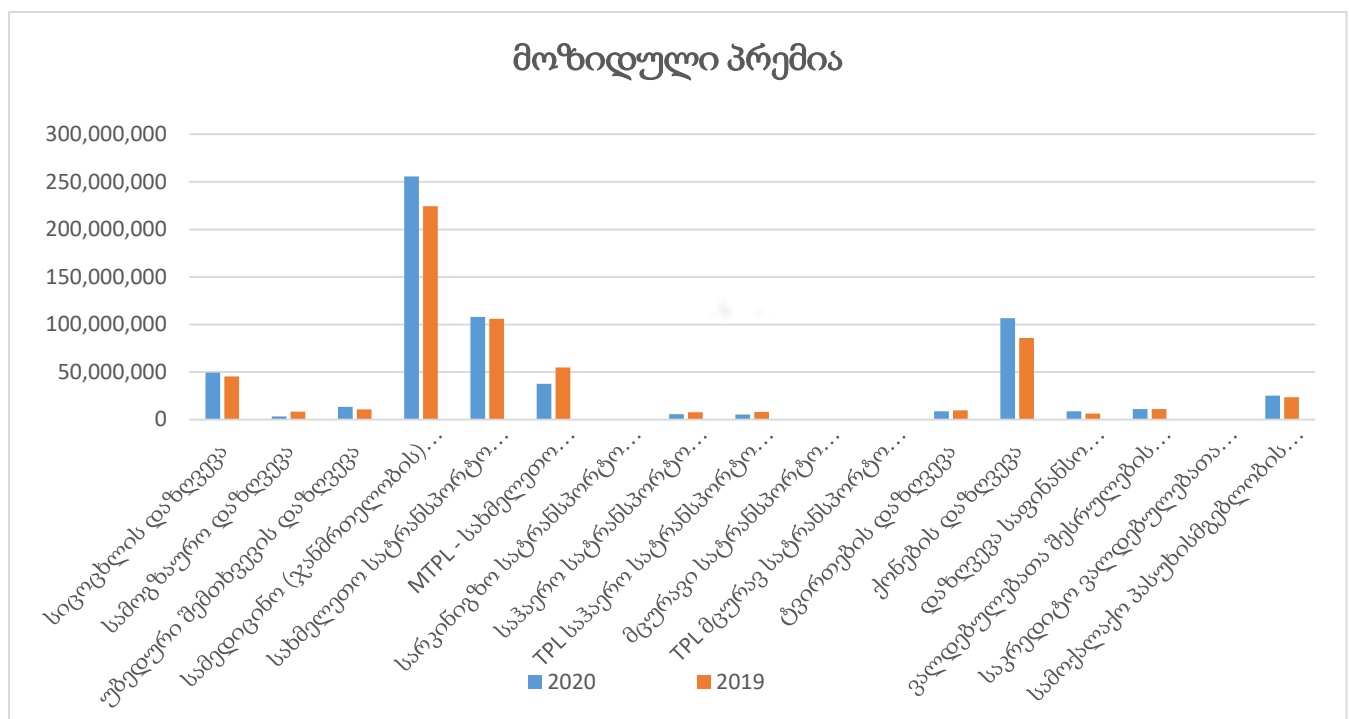
კომპანიამ დაარსებიდან მალევე დააკმაყოფილა სსიპ საქართველოს დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის მიერ დაწესებული ყველა მოთხოვნა და 2020 წლის 17 მარტს მიიღო ორი სახის ლიცენზია: სიცოცხლის დაზღვევის ლიცენზია და არასიცოცხლის დაზღვევის ლიცენზია.

საქმიანობის მიმოხილვა

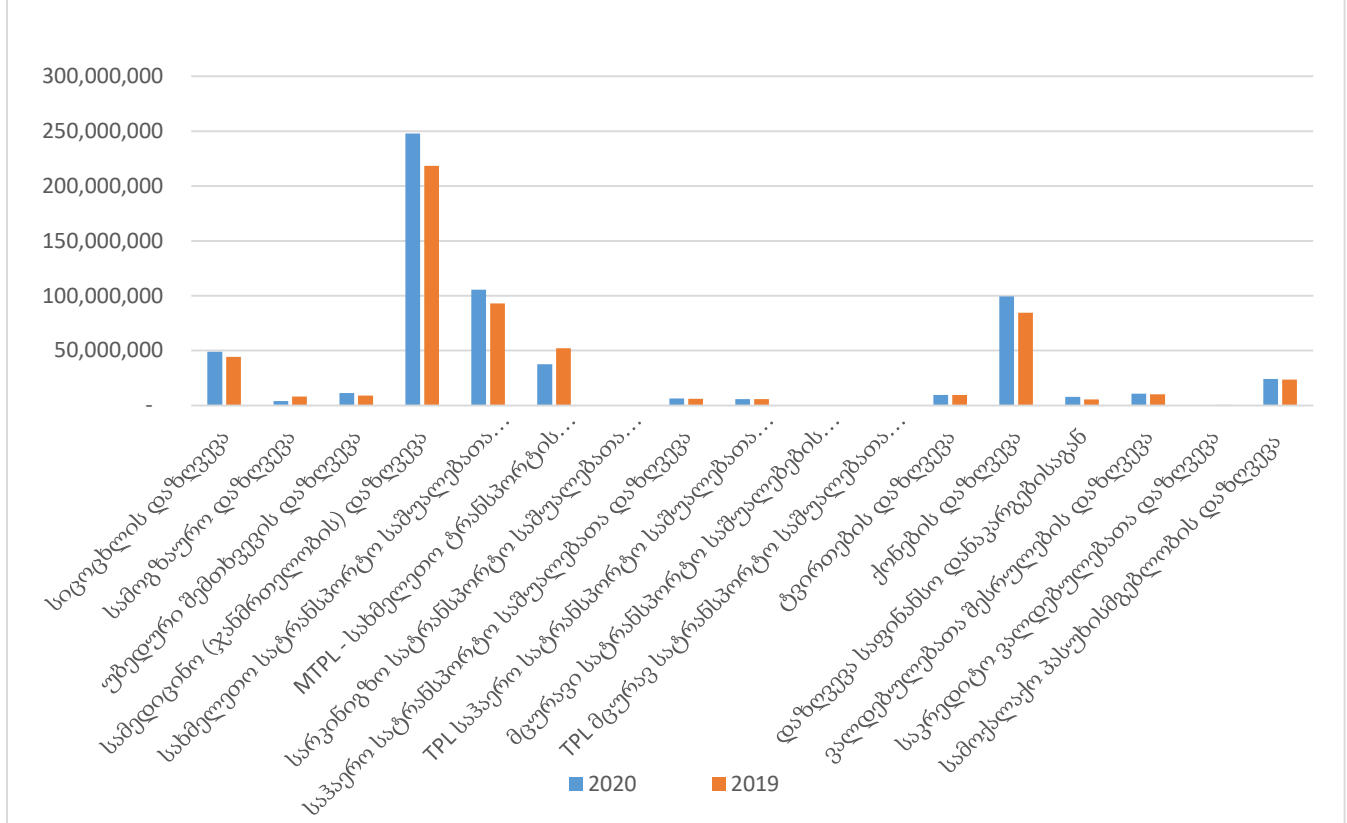
სადაზღვევო ბაზრის მიმოხილვა

2020 წელს საქართველოს სადაზღვევო ბაზარზე მოზიდული პრემიის მაჩვენებელი გაიზარდა მხოლოდ 6%-ით, მაშინ, როდესაც წინა პერიოდში მაჩვენებელი შეადგენდა 15%-ს. ამის ძირითადი მიზეზია კოვიდ-19, რომელმაც ეკონომიკის ბევრ სფეროში გამოიწვია საქმიანობის შეფერხება.

2020 და 2019 წლების მოზიდული და გამოუმავებული პრემია სახეობების მიხედვით მთელ სადაზღვევო ბაზარზე გამოიყურება შემდეგნაირად:



გამომუშავებული პრემია



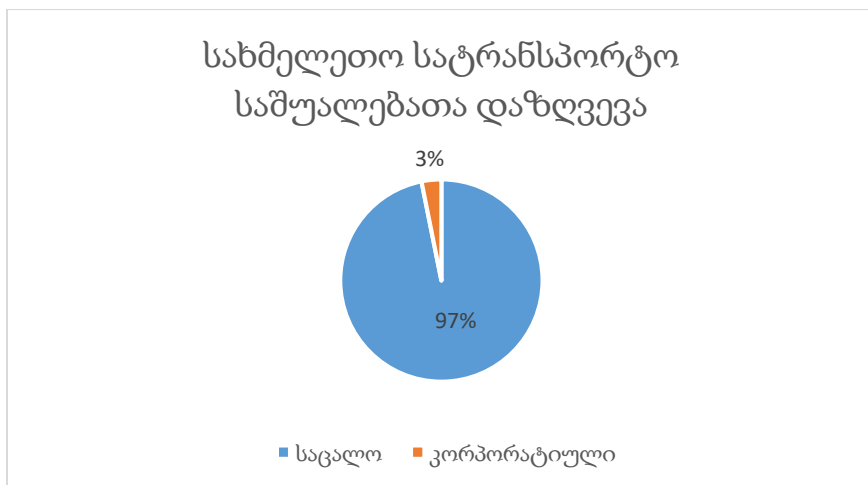
როგორც მოცემული გრაფიკებიდან ჩანს, 2020 წელს წინა წელთან შედარებით მოზიდული პრემიის ზრდა შეინიშნება მხოლოდ სამედიცინო დაზღვევასა და ქონების დაზღვევაში. სამედიცინო დაზღვევის მოზიდვის ზრდაში მნიშვნელოვანი როლი ითამაშა უცხოელი სტუდენტების სავალდებულო დაზღვევის შემოღებამ კოვიდ-19-თან დაკავშირებულ რისკებზე და ხარჯებზე. ამ პროდუქტის გაყიდვას შესაბამისად ძალიან შეუწყო ხელი სახელმწიფოს მიერ შესაბამისი სავალდებულო რეგულაციის შემოღებამ.

ნიუ ვიჟენ დაზღვევის მოზიდვა

ნიუ ვიჟენ დაზღვევამ სადაზღვევო საქმიანობა დაიწყო 2020 წლის 17 მარტს. მიუხედავად კოვიდ-19-თან დაკავშირებული სირთულეებისა, კომპანიამ მაინც მოახერხა არასრული წლის განმავლობაში 22 სახის სადაზღვევო პროდუქტის შექმნა და რეალიზაცია.

კომპანია თავიდანვე აქტიურად ჩაერთო აგრო დაზღვევის პროექტში და რამდენიმე თვეში აღნიშნული მიმართულებით 871,371 ლარის პრემია მოიზიდა. შედეგად კომპანიამ აგრო დაზღვევაში მე-5 ადგილი დაიკავა სხვა სადაზღვევო კომპანიებს შორის წლის განმავლობაში მოზიდული და გამომუშავებული პრემიის მიხედვით.

კომპანიის მიერ ამ პერიოდში მოზიდულმა პრემიამ სახმელეთო სატრანსპორტო საშუალებათა დაზღვევაში შეადგინა 1,845,920 ლარი, რომლის 97% წარმოადგენს საცალო გაყიდვას. ამ მონაცემით კომპანია ბაზარზე მე-6 ადგილს იკავებს.



ეს აღსანიშნავი გარემოებაა, რადგან საცალო გაყიდვები როგორც წესი უფრო მეტ რესურსს მოითხოვს, ვიდრე კორპორატიული მოზიდვა ან ტენდერების შედეგად მიღებული პრემია. აღნიშნულ შედეგს კომპანიამ მიაღწია გაყიდვების დიდი ქსელის შექმნით.

2020 წლის ოქტომბრიდან კომპანია ჩაერთო ავტომობილტრანსპორტის მფლობელთა სამოქალაქო პასუხისმგებლობის სავალდებულო დაზღვევის პროგრამაში, რის შემდეგაც ის სხვა სადაზღვევო კომპანიების მსგავსად ინაწილებს ამ პროგრამის ფარგლებში მიღებულ ფინანსურ შედეგებს.

პროცესების გაციფრულება და ავტომატიზაცია

ნიუ ვიჟენ დაზღვევის სტრატეგიის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ნაწილია კომპანიაში მიმდინარე პროცესების მაქსიმალურად ავტომატიზაცია და გაციფრულება. ეს დაგეგმარება შემდეგი მიზნების მიღწევაში:

- კომპანიის რესურსების დაზოგვა;
- შიდა პროცესების დაჩქარება;
- მომხმარებლებისთვის კომფორტის შექმნა პროდუქტების ონლაინ შეძენის შესაძლებლობით;
- მომხმარებლებისთვის მომსახურების გაწევის დაჩქარება;

- პროდუქტების ხელმისაწვდომობა;
- ქალაქის მოხმარების შემცირება და ნაღდი ფულის ბრუნვის მინიმიზაცია.

კომპანია ფულად ანგარიშსწორებებს 100%-ით აწარმოებს საბანკო გადარიცხვებით, შესაბამისად კომპანია არ იყენებს ნაღდ ფულს, რითაც ამცირებს ვირუსული დაავადებების გავრცელების რისკს, ასევე ზრდის გამჭვირვალობას და კონტროლის მექანიზმებს.

კომპანიამ დაწერა ციფრული მომსახურება, რის საშუალებითაც მომხმარებელს შეუძლია ელექტრონულად შეიძინოს სადაზღვევო პოლისი, ყოველგვარი ამობეჭდვის და ქალაქის მოხმარების გარეშე.

მომხმარებელს შეუძლია სადაზღვევო პრემია გადაიხადოს შემდეგი წყაროებით:

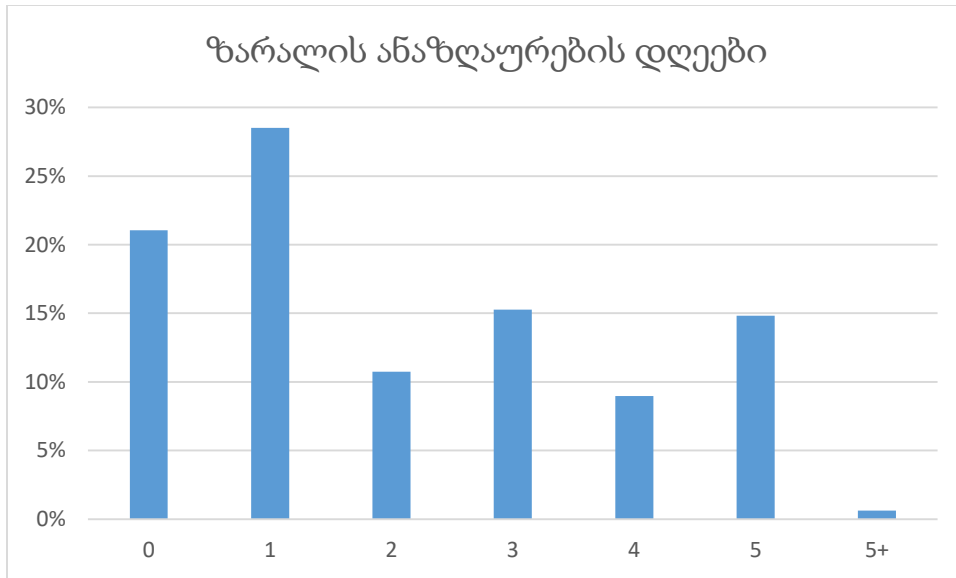
- გადმორიცხვა კომპანიის ანგარიშზე;
- გადახდა ინტერნეტ-ბანკის საშუალებით;
- გადახდის აპარატების საშუალებით;
- კომპანიის ვებ-გვერდის საშუალებით.

მომხმარებელს თავად შეუძლია გაეცნოს სტანდარტულ სადაზღვევო პროდუქტებს და შეიძინოს პოლისი პირდაპირ ვებ-გვერდის საშუალებით. ამასთან, ვითვალისწინებთ, რომ ყველა მომხმარებელი თანაბრად არ იყენებს ციფრულ ტექნოლოგიებს, ამიტომ ვცდილობთ ეს ტექნოლოგიები მაქსიმალურად მარტივი და კომფორტული გავხადოთ.

მომსახურების ხარისხი

კომპანია დეტალურად განიხილავს მომხმარებლისგან მიღებულ უკუკავშირს და იღებს შესაბამის ზომებს.

კომპანიის პოლიტიკაა დაზღვეულს კუთვნილი თანხა ჩაურიცხოს ზარალის დარეგულირებიდან არაუგვიანეს ხუთი სამუშაო დღის ვადაში. დღეების მიხედვით ანაზღაურების გაცემის პროცენტული მაჩვენებლები ასე გამოიყურება:



ამით ჩვენ ვცდილობთ მაქსიმალური კომფორტი შევუქმნათ ჩვენს მომხმარებლებს.

ჩვენ ასევე ვაპირებთ დავითვალოთ ლოიალური მომხმარებლების რაოდენობა და პროცენტული წილი. ამას ჩვენ მოქმედი პოლისების ვადის გასვლის შემდეგ განახლებული პოლისების რაოდენობის დათვლით დავიანგარიშებთ.

საკადრო პოლიტიკა

ჩვენ გვწამს, რომ ჩვენი ყველაზე დიდი აქტივი ჩვენივე თანამშრომლებია. მიგვაჩნია, რომ კომპანიის წარმატებას განსაზღვრავს თითოეული თანამშრომელი ნებისმიერ დეპარტამენტში ნებისმიერ თანამდებობაზე. ამიტომ კომპანიას აქვს შემდეგი პოლიტიკა:

- თანამშრომელთა მუდმივი გადამზადება და ტრენინგები. ჩვენ რეგულარულად ვატარებთ ჩვენი თანამშრომლებისთვის ტრენინგებს და ვეხმარებით მათ განვითარებაში;
- მაქსიმალური გამჭვირვალობა და ჩართულობა. ჩვენ ვცდილობთ, რომ თითოეულ თანამშრომელს ჰქონდეს ხელვა კომპანიაში მიმდინარე მოვლენებზე, გაცნობიერებული ჰქონდეს კომპანიის სტრატეგია და მოქმედებდეს ამ სტრატეგიის შესაბამისად კომპანიის საკეთილდღეოდ. ჩვენი მიზანია თითოეული თანამშრომელი მაქსიმალურად ჩართული იყოს ყველა შესაბამის პროცესში და თავს გრძნობდეს კომპანიის და ჩვენი გუნდის ნაწილად.

ახალი კადრების მოძიებისას ვცდილობთ, რომ მათ შევთავაზოთ მაქსიმალურად ხელსაყრელი და კონკურენტული პირობები. ამ პოლიტიკამ განაპირობა, რომ ჩვენ თანამშრომელთა მნიშვნელოვან ნაწილს დიდი გამოცდილება აქვს სადაზღვევო სფეროში, რაც აისახა კიდევ კომპანიის შედეგებში და სწრაფ განვითარებაში.

სამომავლო გეგმები

2021 წლისთვის კომპანიის გეგმებია:

- ფინანსური მოგება;
- მომხმარებელთა კმაყოფილების ზრდა;
- ინოვაციური პროდუქტების შექმნა;
- ციფრული ტექნოლოგიების დახვეწა და უფრო მეტად განვითარება;
- თანამშრომელთა განვითარება და მეტი ჩართულობის მიღწევა.

კომპანიის მიზანია, რომ 2021 წელს ფინანსური მოგება აჩვენოს, რათა მიღებული მოგებით კიდევ უფრო მეტად შეძლოს თავისი მომსახურების განვითარება.

აღნიშნული წლის მარტის ჩათვლით კომპანიამ გააფორმა კონტრაქტი მრავალ სახელმწიფო სტრუქტურასთან ავტოდაზღვევის მიმართულებით, რომლის მოზიდულმა პრემიამ 6.8 მილიონ ლარს გადააჭარბა. კომპანია ასევე აგრძელებს საცალო პროდუქტების აქტიურ გაყიდვებს, აპირებს გაზარდოს აგრო-დაზღვევის პორტფელი, ასევე დაწეროს მრავალი ახალი პროდუქტი. ჩვენ ვაცნობიერებთ, რომ გაზრდილი პორტფელის მომსახურება მოითხოვს გაცილებით მეტ რესურსს, ამიტომ ხარისხის კონტროლი, შენარჩუნება და გაუმჯობესება ჩვენთვის ნომერ პირველი პრიორიტეტია.

ხარისხის კონტროლისთვის მნიშვნელოვან მექანიზმად კვლავაც მიგვაჩნია უკუკავშირის დეტალური განხილვა. ასევე ვაპირებთ ლოიალური მომხმარებლის პროცენტის დათვლას დასრულებული და განახლებული პოლისების მიხედვით. ამას გარდა ვაპირებთ უკმაყოფილო მომხმარებელთა პროცენტული მაჩვენებლების დათვლას და დინამიკის შესწავლას.

ციფრული ტექნოლოგიების მიმართულებით ჩვენი გეგმებია უფრო მეტად გავზარდოთ პროცესების ავტომატიზაციის დონე, ასევე დაწვრილოთ გადახდის რაც შეიძლება მეტი ალტერნატიული წყარო და ჩვენი ვებ-გვერდი მომხმარებლისთვის უფრო მეტად მოსახერხებელი გავხადოთ.

ჩვენი მიზანი ასევე არის ბაზრის პენეტრაციის გაზრდა - ბაზარზე ამ დროისთვის დაუზღვეველი მოსახლეობის და აქტივების დაზღვევა და ზოგადად სადაზღვევო კულტურის უფრო მეტად განვითარება საქართველოში.

ჩვენ გვწამს, რომ აღნიშნული ხედვით და სტრატეგიით ჩვენ მაღალ დონეზე ავიყვანთ სადაზღვევო კულტურას საქართველოში და დროთა განმავლობაში გავხდებით ბაზარზე ერთ-ერთი მონაწილე.

სს „ნიუ ვიჟენ დაზღვევა“ მმართველობითი განარიში გამოიცა 2021 წლის 15 აპრილს.

კახაბერ დიასამიძე

დირექტორი

