

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - «Разработка и реализация стратегического плана развития страхового продукта ОСАГО в ООО «Группа Ренессанс Страхование».

Слайд 2

При написании данной дипломной работы были проанализированы трактовки понятия «стратегическое планирование» различных авторов: А.И. Ильина, Л.П. Владимировой, Л.Е. Басовского, В.Р. Веснина. Однако наиболее полным является определение, которое дает Э.А. Уткин.

Итак, по его мнению, стратегическое планирование - это особый вид практической деятельности людей – плановая работа, состоящая в разработке стратегических решений (в форме прогнозов, программ и планов), предусматривающих выдвижение таких целей и стратегий поведения соответствующих объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе.

Слайд 3 ООО «Группа Ренессанс Страхование» является частью финансового холдинга группы «Спутник», объединяющего страховую компанию «Группа Ренессанс страхование», компании «Ренессанс Жизнь», «Ренессанс Жизнь и Пенсии», управляющую компанию «Спутник — Управление капиталом» и направление банковско-инвестиционного и консалтингового бизнеса «Спутник Advisory».

Наибольшую часть прибыли «Группе Ренессанс Страхование» на данный момент приносит продажа автовладельцам полисов КАСКО (44%).

ОСАГО также занимает значительную долю в общем портфеле «Группы Ренессанс Страхование» (19%) вместе с добровольным медицинским страхованием (22%).

Слайд 4 Сильные стороны, которыми обладает «Группа Ренессанс Страхование», дают ей много преимуществ, которыми не обладают другие компании, за счет чего ООО «группа Ренессанс Страхование» может обеспечить себе удержание постоянных клиентов и привлечение новых. Например, on-line оформление полисов ОСАГО, а также через колл-центр.

Слабые стороны ООО «Группа Ренессанс Страхование» присущи практически всем функционирующим на данный момент на страховом рынке компаниям в связи со сложившимися экономическими условиями в России.

Однако, реализовав возможности, которыми обладает продукт ОСАГО в ООО «Группа Ренессанс Страхование», можно преобразовать слабые стороны в преимущества компании. Но и наоборот, если не реализовать эти возможности, это могут сделать другие страховые компании.

Итак, возможностями развития продукта ОСАГО в Ренессанс Страховании являются:

- привлечение новых владельцев транспортных средств;
- совершенствование процесса заключения и оформления полисов;
- рост доходов населения.

К сожалению, для данного страхового продукта существует и ряд угроз:

- появление преимуществ у ОСАГО в других компаниях;
- ужесточение правил обязательного автострахования;
- повышение транспортного налога;
- появление аналогичного страхового продукта.

Все вышеперечисленные сильные и слабые стороны, возможности и угрозы из таблицы 2.2.2 были оценены по трехбалльной шкале (от 1 до 3) важности того или иного фактора для страхового продукта ОСАГО компании Ренессанс Страхование.

Слайд 5 Также была составлена сводная таблица перекрестного SWOT-анализа 2.2.3, объединяющая показатели и демонстрирующая их зависимость друг от друга.

Слайд 6 Далее были выбраны пересечения факторов, которые набрали в сумме по 6 баллов, и проанализированы их взаимосвязи и взаимозависимость. Выводы представлены в таблице 2.2.4, представленной ниже.

Слайд 7 Как у любой коммерческой компании, желающей получить максимальную прибыль, основной конечной целью стратегического плана развития страхового продукта ОСАГО по модели SMART ООО «Группа Ренессанс Страхование»: увеличить долю рынка по ОСАГО за счет предоставления услуги по новым правилам на 2% к концу 2017 года.

Для достижения главной цели необходимо выполнить и ряд других задач:

- совершенствование процесса предоставления страховой услуги;

- проведение грамотной маркетинговой политики для увеличения спроса на ОСАГО;
- совершенствование системы мотивации персонала.

Иерархия целей «Группы Ренессанс Страхование» представлена в виде дерева целей на рисунке 3.1.

Слайд 8 Следующий и один из самых основных этапов – это реализация выбранной стратегии. Наиболее распространенным инструментом является система сбалансированных показателей. В данной выпускной квалификационной работе была разработана стратегическая карта и система сбалансированных показателей с КРІ (ключевые показатели эффективности) для реализации стратегии развития страхового продукта ОСАГО в ООО «Группа Ренессанс Страхование», которая представлена на рисунке 3.2.

Цели для перспективы «обучение и развитие»:

1. Совершенствование системы мотивации персонала, КРІ для данного показателя – уровень лояльности работников, количество навязанных дополнительных услуг. Если сотрудники будут довольны существующей в компании системой оплаты труда, премирования, и нематериальной мотивацией, возрастет их уровень лояльности, снизится текучка кадров, увеличится уровень довольных обслуживанием клиентов, так как сократится принудительное заключение дополнительных договоров
2. Переобучение сотрудников процессу заключения договоров страхования, КРІ – процент неверно оформленных страховых полисов. Необходимость в новом обучении персонала заключению договоров обусловлена изменением процесса работы с РСА, который отражен в перспективе «внутренние бизнес-процессы». А также с совершенствованием системы мотивации и строгим контролем качества и процесса предоставления страховой услуги сотрудники нуждаются в объяснении новых требований к их должностным обязанностям.

Слайд 9 В данной выпускной квалификационной работе предложены меры по совершенствованию стратегии развития страхового продукта ОСАГО, адаптированные под компанию ООО «Группа Ренессанс Страхование», направленные в большей степени на увеличение доли рынка по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств относительно других страховых компаний.

На основании проведенного анализа деятельности ООО «Группа Ренессанс Страхование» по реализации ОСАГО, во второй главе работы было установлено, что компания имеет ряд проблем и нуждается в мероприятиях по развитию продукта. Учитывая это, был разработан стратегический план развития страхового продукта ОСАГО для ООО «Группа Ренессанс Страхование».

Данный план основан на стратегии концентрированного роста, а именно на усилении позиций товара на рынке одновременно с развитием самого продукта, в нём предлагаются мероприятия по разработке миссии данного продукта, постановке актуальных целей, контролю деятельности продавцов и агентов, совершенствованию процесса предоставления страховой услуги, проведению маркетинговой политики для увеличения спроса, совершенствованию системы мотивации персонала.

После реализации нового стратегического плана развития ОСАГО в компании ООО «Группа Ренессанс Страхование» к концу 2017 года прогнозируется увеличение показателя «доля рынка» страхового продукта, а также рост страховых сборов и прибыли за счет большего количества продаж услуги обязательного автострахования относительно 2016 года.

Слайд 10. Спасибо за внимание! Доклад окончен!