

## **Слайд 1**

**Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!**

**Тема моей ВКР – «Система сбалансированных показателей (ССП) как инструмент стратегического управления страховой компанией.».**

В работе анализируется деятельность представленной организации, в рамках которой выявляется проблема контроля над выполнением тактических задач в ключе долгосрочного функционирования предприятия.

## **Слайд 2**

**Цель работы** - Разработка сбалансированной системы показателей для оценки и реализации стратегии развития страховой компании ОАО «САК «Энергогарант».

**Задачи** данной работы Вы можете увидеть на данном слайде.

## **Слайд 3**

Этапы разработки СПП:

- 1) построение стратегической карты
- 2) разработка ключевых показателей результативности верхних уровней
- 3) выявление причинно-следственной связи
- 4) разработка иерархии карт показателей
- 4) установление связи с оплатой
- 5) подготовка инфраструктуры информационных технологий
- 6) получение и использование обратной связи
- 7) разработка плана мероприятий
- 8) внедрение

## **Слайд 4**

Основная структурная идея СПП представлена на слайде презентации.

## **Слайд 5**

Система сбалансированных показателей страховой компании – рисунок на слайде.

Существующий уровень качества консалтинга и обслуживания клиентов нуждается в улучшении. В настоящее время значительное число клиентов обслуживается небольшим числом избранных сотрудников. Невозможно построить действительно тесные отношения с клиентами из-за большого числа их на каждого сотрудника. Поскольку возможности карьерного роста ограничены, у компании высокая текучесть кадров (более 40% в год). Кроме того, в полной мере условия для реализации стратегии работы с постоянными клиентами в компании еще

отсутствуют. В настоящее время сотрудники сервисного отдела работают с клиентами в соответствии с их уровнем образования и личностными качествами.

### **Слайд 6**

Преимущества и недостатки ССП для страховой компании – таблица на слайде.

При всем многообразии программа и планов оптимизации, которые имеются в страховой компании, довольно легко увлечься такими проблемами как улучшение показателей качества и удовлетворенности клиентов, инновациями и делегированием полномочий работникам в каждом из направлений страховой деятельности. Финансовые проблемы, с которыми может столкнуться страховая компания, говорит о необходимости постоянного соотношения усовершенствования и экономических результатов деятельности.

### **Слайд 7**

**ПАО «САК «Энергогарант»** является крупнейшей страховой компанией, которая предоставляет широкий спектр страховых услуг частным и юридическим лицам для осуществления защиты от различных видов рисков. Компания предлагает около 55 страховых продуктов, начиная от программ автострахования до осуществления специального страхования в космической отрасли. Страховые продукты компании доступны в любом населенном пункте Российской Федерации. Компания стремится включать в договора наибольшее количество покрываемых рисков, обеспечивая при этом достаточную прозрачность оказываемых услуг, а также высокую степень надежности.

**Основные финансовые показатели ПАО «САК «Энергогарант» - таблица на слайде и в таблице 1 раздаточного материала.**

В 2016 году ПАО «САК «Энергогарант» показал устойчивую положительную динамику в развитии бизнеса при сохранении сбалансированности страхового портфеля. Страховая нетто-премия увеличилась на 7,6% по сравнению с 2015 годом и составила 859 млн. рублей.

### **Слайд 8**

#### **Приоритеты «САК «Энергогарант»**

- 1)финансовая составляющая
- 2)клиентская составляющая
- 3)составляющая внутренних бизнес – процессов
- 4)составляющая обучения и развития

## **Слайд 9**

**Результат SWOT – анализ ПАО «САК «Энергогарант» - таблица на слайде и на рисунке 2 раздаточного материала.**

Стоит отметить, что в целях повышения качества и безопасности потребителей ПАО «САК «Энергогарант» внедряет корпоративную систему менеджмента качества, производит капитальный ремонт основных средств, обеспечивает медицинским обслуживанием пассажиров, расширяет и совершенствует спектр предоставляемых услуг, проводит обучение своего персонала по различным направлениям.

Для продвижения товаров и услуг на зарубежные рынки ПАО «САК «Энергогарант» необходимо осуществлять ряд мероприятий, в частности: маркетинговые исследования, участие во всевозможных международных выставках и конференциях, обеспечение деятельности экспортеров по продвижению на внешние рынки.

Исходя из вышеизложенного SWOT-анализа, можно сделать вывод, что наиболее целесообразной стратегией для компании ПАО «САК «Энергогарант» является расширение доли присутствия на рынке. Для этого рекомендуется использовать позиции компании и предлагать более широкий ассортимент продукции исходя из запросов потребителей рынка.

## **Слайд 10**

Стоит отметить что, создание гибкой и действенной системы внутренних коммуникаций ПАО «САК «Энергогарант» подразумевает неизолированное внедрение 1-го либо некоторых методов. Действенные внутренние коммуникации служат действующим инструментом выхода на наиболее высочайшие уровни мотивации - социальный уровень, значения уважения и самореализации.

Предложенные по ССП перспективы представлены в форме стратегической карты и представлены на слайде и на рисунке 1 раздаточного материала

## **Слайд 11**

Далее в работе проводится Прогнозирование целевых значений системы сбалансированных показателей

Целевые значения достижения целей перспектив «Финансы», «Клиенты», «Бизнес-процессы» и «Персонал» представлены в таблице на слайде и в таблице 4 раздаточного материала.

## **Слайд 12**

Анализ изменения запаздывающих показателей на 1% показал, что на продажи наибольшее влияние оказывают составляющие Обучение и развитие, Бизнес-процессы и Клиенты.

С помощью оценки эффективности мероприятий были выбраны те, которые оказывают наибольшее влияние на рост рентабельности продаж:

- разработка комплексного страхового продукта;
- создание новой системы мотивации;
- разработка интегрального показателя для оценки эффективности внедрения ССП.

## **Слайд 13**

С целью снижения страхового тарифа для клиентской составляющей был создан комплексный страховой продукт - страхование строительно-монтажных работ и страхование от несчастных случаев юридических лиц - это объединение одних из самых рентабельных страховых продуктов. Для расчета страхового тарифа были использованы актуарные расчеты. И приобретая комплексный продукт страхования страховой тариф составит 0,51% , вместо 0,62% если бы приобретали все эти продукты по отдельности.

## **Слайд 14**

На основе предложенных выше мероприятий составлены прогнозные показатели страховой деятельности компании. В результате внедрения сбалансированной системы показателей, стратегический показатель рентабельность продаж в прогнозируемом году увеличиться на 22 % по сравнению с 2016 года.

Произошел рост финансового результата от страховой деятельности. Также уменьшилось значение коэффициента Коньшина в прогнозном году по сравнению с 2016 годом. что говорит о повышении финансовой устойчивости компании. Как видно, в результате предложенных мероприятий улучшились все значимые показатели деятельности предприятия.

Таким образом, есть 2 пути развития компании ПАО «САК «Энергогарант»: естественный и базирующийся на целеустремленной информационной работе профессионалов. В контексте предоставленной работы создание эффективных механизмов рекламного воздействия рассматривается как целеустремленная деятельность, исполняемая руководством, информационными службами компании с внедрением информативных средств и остальных каналов общения с целью

создания подходящих условий для осуществления определенных мероприятий организации в разных сферах деятельности.

**Таким образом, Цель работы достигнута.**

Спасибо за внимание! Доклад окончен.