

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

2010



2010

www.nsk.kz





Для пчелиной семьи характерны не только строгое распределение обязанностей между отдельными ее членами, но и их коллективные действия, совместное выполнение работ. Одна группа пчел кормит личинок, другая строит соты, третья добывает корм и т. д.

Эффективная работа компании строится по тому же принципу: четкое распределение обязанностей между сотрудниками всех структурных подразделений компании способствует качественной реализации поставленных целей АО «НСК».

2010

СОДЕРЖАНИЕ ГОДОВОГО ОТЧЕТА

1. Приветствие Председателя Совета Директоров
3. Приветствие Председателя Правления

Страховой рынок Республики Казахстан

6. Характеристика страхового рынка РК
8. Основные изменения в законодательстве в 2010 году
9. Перестрахование
10. Инвестиционный портфель страховых компаний РК и АО «НСК»
11. Тенденции развития страхового рынка Казахстана

Анализ деятельности Компании

14. История развития АО «НСК»
15. Корпоративная культура
16. Лицензии
16. Перечень классов страхования АО «НСК»
17. Правление АО «НСК»
19. Позиции Компании на рынке
20. Продуктовый портфель АО «НСК»
21. Структура страхового портфеля
23. Страховые выплаты
26. Крупные выплаты АО «НСК» за 2010г.
27. Агентская сеть
28. Филиальная сеть

Персонал и коммуникации АО «НСК»

34. Организационная структура
35. Обучение персонала
36. Коммуникационная политика Компании
37. Сертификация агентов
37. Основные мероприятия 2010 года

Финансовая отчетность АО «НСК»

40. Пояснительная записка к финансовой отчетности за 2010г.
43. Неконсолидированный отчет о прибылях и убытках
45. Неконсолидированный бухгалтерский баланс

Развитие информационных технологий

48. Информационные технологии
48. Политика безопасности

49. Региональная сеть АО «НСК»

**ПРИВЕТСТВИЕ
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ**

УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЕРЫ, КОЛЛЕГИ!

2010 год для страхового рынка был не самым простым. Изменения в Страховом Законодательстве, оказывали существенное влияние на рынок в целом. Это стало серьезной проверкой гибкости системы управления Компанией, а также еще одним поводом внимательно проанализировать стратегию развития АО «НСК». Хочется отметить, что проверку компания прошла успешно и продолжает устойчиво развиваться и укреплять свои конкурентные позиции.

Именно в 2009 – 2010гг. отсутствие аффилированности с казахстанскими банками второго уровня для АО «НСК» стало одной из самых сильных сторон, как с точки зрения потребителей, так и с точки зрения развития Компании. На независимую страховую компанию не распространяются риски банка, и у нее нет проблем с ликвидностью в связи с отсутствием прямого влияния банковского сектора.

Значительную роль в качественном и стабильном развитии АО «НСК» играет использование лучшего международного и российского опыта страхования. Этому способствует крупный российский акционер компании ОСАО «РЕСО-Гарантия».

РЕСО-Гарантия на сегодняшний день имеет лицензию на 102 вида страховых услуг и перестраховочную деятельность. В компании работают свыше 19 тысяч агентов, филиальная сеть включает в себя более 800 филиалов и офисов продаж во всех регионах России. Продуктами и услугами РЕСО-Гарантия пользуются более 7,2 млн. клиентов - организаций и частных лиц.

Опыт, технологии обслуживания клиентов, бизнес процессы одной из самых крупных российских компаний апробируются на рынке Казахстана.

Улучшая технологии обслуживания клиентов, модернизируя ключевые процессы, АО «НСК» имеет серьезные достижения на рынке Казахстана. Компания полностью выполняет свои обязательства перед клиентами, партнерами и акционерами.

Правильные стратегические решения и эффективное управление позволили АО «НСК» в отчетном году активно инвестировать в развитие компании и продемонстрировать отличные финансовые результаты.

Успехи отчетного года говорят о том, что у компании есть все необходимые предпосылки для дальнейшего устойчивого роста и достижения всех без исключения поставленных нами целей. В дальнейшем планируется продолжить эффективно работать на благо клиентов, придерживаясь в своей деятельности высоких социальных стандартов.

От лица Совета Директоров АО «НСК» хочу поблагодарить наших клиентов за доверие к Компании и всех сотрудников за плодотворную работу в 2010 году.

С уважением,
Председатель Совета Директоров АО «НСК»
Тлек Альжанов



**ПРИВЕТСТВИЕ
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ**

УВАЖАЕМЫЕ КЛИЕНТЫ И ПАРТНЕРЫ!

На момент основания АО «НСК», больше 16-ти лет назад, учредители планировали создать сильную, динамичную Компанию, которая со временем и опытом должна превратиться во флагмана Казахстанского рынка страхования.

Сегодня мы с уверенностью можем сказать, что цели достигнуты, а где-то даже превзойдены.

Компания на протяжении многих лет уверенно занимает лидирующие позиции по ключевым направлениям страхования, благодаря сильной стратегии и четко организованной оперативной работе. Это оценивается не только нашими клиентами, из года в год продлевающими отношения с АО «НСК», но и независимыми экспертами. На основе стабильного роста основных показателей развития бизнеса в 2010 году АО «НСК» было включено в число 100 крупнейших компаний Казахстана (согласно рейтингу журнала «Эксперт-Казахстан»).

Сфера нашей деятельности обязывает быть социально ориентированными: открытие 18-го специализированного Центра обслуживания выплат, акция по безопасности для 55 000 школьников по всей стране, ряд общественных мероприятий, посвященных теме страхового мошенничества, внедрение круглосуточного Контакт-Центра для клиентов всех страховых компаний по проверке законности полиса через Единую страховую базу данных. Привлечение внимания общественности к правам страхователя – это важная часть ежедневной работы наших сотрудников.

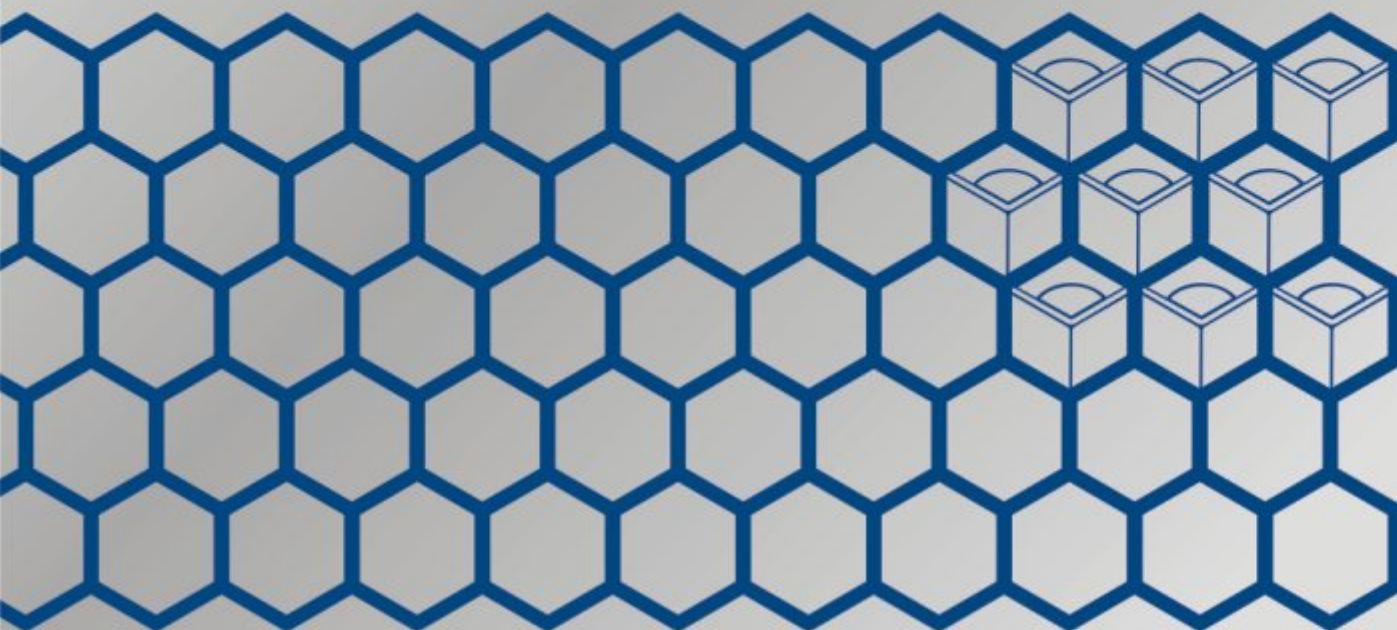
Активное инвестирование в развитие Компании в 2010 году проявилось в приобретении собственных офисов (только на их приобретение и ремонт затрачено более 140 млн. тенге), открытии 200 дополнительных центров обслуживания клиентов по всему Казахстану и полном обновлении технической базы в более чем 600 центрах обслуживания клиентов.

Мы обеспечиваем нашим Клиентам максимальные гарантии качественного и надежного страхования, полностью отвечающего их интересам. Динамичный рост Компании, во многом – заслуга людей, доверившихся АО «НСК».

С уважением,
Председатель Правления АО «НСК»
Жаркын Альжанов



СТРАХОВОЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН



Пчелиное сообщество очень быстро и точно реагирует на изменение условий, семья способна в короткий срок мобилизовать и направить свои резервы на выполнение жизненно важных работ. Это свойство пчел позволяет им своевременно отзываться на весьма разнообразные воздействия внешней среды, полностью к ним адаптироваться. Быстрое реагирование на изменение конкурентной среды, законодательной базы, рыночного спроса дает возможность Компании сохранять гибкость в своей деятельности, и использовать изменения внешней среды для укрепления собственных позиций.

Характеристика страхового рынка Республики Казахстан*

По состоянию на 1 января 2011 года на страховом рынке Республики Казахстан осуществляют лицензированную деятельность 38 страховых организаций (в том числе: 7 – по страхованию жизни), 13 страховых брокеров и 70 актуариев.

На рынке наблюдается некоторое понижение концентрации. Так, на долю пятерки лидеров по состоянию на 1 января текущего года приходится 43,7% от совокупного объема собранных казахстанскими страховщиками премий. АО «НСК» – занимает 6,0% от совокупного объема премий и входит в пятерку неизменных лидеров рынка.

Совокупный объем страховых премий, принятых страховыми (перестраховочными) организациями РК по договорам прямого страхования за двенадцать месяцев составил 139 963,9 1** млн. тенге, что, на 23,5% больше объема, собранного за аналогичный период прошлого года.

Поступление страховых премий

Структура поступивших страховых премий, %



Объем страховых премий по обязательному страхованию превысил аналогичный показатель 2009 года на 16,2%, по добровольному личному страхованию увеличение составило 60,3%, по добровольному имущественному страхованию увеличение равно 14,0%.

Касательно структуры поступления страховых премий по классам страхования по состоянию на 1 января 2011 года можно отметить следующее: в обязательном страховании – 58,9% (20 881,9 млн. тенге) поступлений страховых премий приходилось на поступления по страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств, 31,9% (11 299,7 млн. тенге) – по страхованию работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей, 2,5% (892,0 млн. тенге) – по страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев объектов, деятельность которых связана с опасностью причинения вреда третьим лицам и прочие – 6,7%.

*По данным сайта www.afn.kz

**сумма указана за вычетом страховых премий, принятых по договорам перестрахования

Объем страховых премий по обязательному страхованию превысил аналогичный показатель 2009 года на 16,2%, по добровольному личному страхованию увеличение составило 60,3%, по добровольному имущественному страхованию увеличение равно 14,0%.

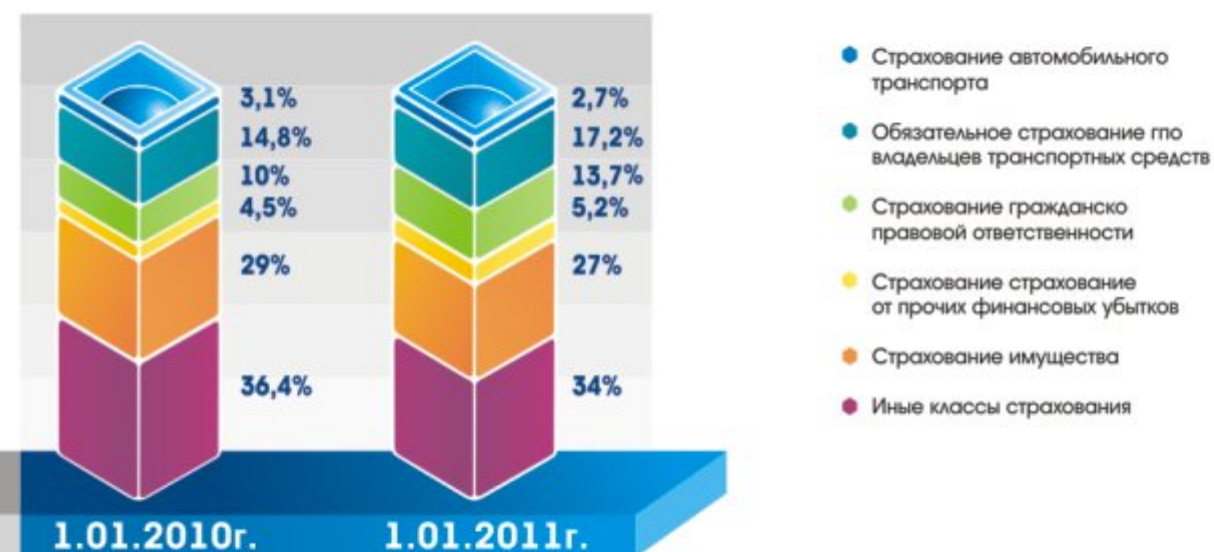
Касательно структуры поступления страховых премий по классам страхования по состоянию на 1 января 2011 года можно отметить следующее: в обязательном страховании – 58,9% (20 881,9 млн. тенге) поступлений страховых премий приходилось на поступления по страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств, 31,9% (11 299,7 млн. тенге) – по страхованию работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей, 2,5% (892,0 млн. тенге) – по страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев объектов, деятельность которых связана с опасностью причинения вреда третьим лицам и прочие – 6,7%.

В добровольном личном страховании – 19,2% (6 755,0 млн. тенге) поступлений страховых премий приходилось на поступления по страхованию от несчастных случаев, 27,7% (9 744,1 млн. тенге) – по страхованию на случай болезни, 4,7% (1 655,3 млн. тенге) – по страхованию жизни, 48,3% (16 990,5 млн. тенге) – по аннуитетному страхованию.

В добровольном имущественном страховании – 9,1% (6 282,3 млн. тенге) – по страхованию от прочих финансовых убытков, 47,2% (32 733,9 млн. тенге) – по страхованию имущества (за исключением автомобильного, воздушного, железнодорожного, водного транспорта и страхование грузов), 23,9% (16 583,1 млн. тенге) – по страхованию гражданско-правовой ответственности (за исключением гражданско-правовой ответственности владельцев автомобильного, воздушного и водного транспорта) и прочие – 19,8%.

При рассмотрении страховых премий, принятых по договорам прямого страхования по регионам Республики Казахстан, можно отметить, что основная доля приходится на город Алматы – 50,1% (70 170,6 млн. тенге), Карагандинскую область – 8,6% (11 909,0 млн. тенге), город Астана – 7,4% (10 359,1 млн. тенге), Мангистаускую

Структура поступивших страховых премий по отрасли “Общее страхование”, %



Страховой рынок
Республики Казахстан

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2010



Основные изменения в законодательстве в 2010 году

2010 год для отечественных страховых компаний стал годом изменений в законодательстве, направленных на совершенствование правовой базы по обязательному страхованию, защиту прав потребителей страховых услуг, а также повышение защищенности как страхователей/застрахованных, так и страховых компаний от различных рисков. Все принятые решения призваны сделать рынок более организованным и управляемым.

Прошедший год был особо знаменателен повышением интереса законодательных органов к страхованию, значительные корректировки претерпело страховое законодательство: ограничен размер комиссионного вознаграждения агента по обязательным видам страхования, ужесточены требования к деятельности страховых брокеров, введены требования по капитализации и системе управления рисками в страховых организациях и др.

Большой блок изменений внесен и в законодательные акты в части обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств. К примеру, увеличение штрафа до 20 МРП для автовладельцев, не имеющих полиса обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств, привело к заметному вовлечению населения в пользование страховыми услугами. В 2010 году продолжил свое развитие институт страхового омбудсмена: между страховыми компаниями и омбудсманом был подписан меморандум, касающийся взаимодействия по развитию рынка добровольного страхования. В основу этого документа была заложена идея организации в Республике внесудебного урегулирования спорных и проблемных вопросов, возникающих при исполнении договоров добровольного страхования, а также наиболее востребованных и массовых видов страхования. Кроме того, в 2010 году была начата работа по постепенному процессу отделения страховых компаний от банковского сектора.

В настоящее время в соответствии с требованиями регулятора в 2010 году была начата большая работа по качественному изменению Единой страховой базы данных (ЕСБД), решению вопросов, связанных с ее техническим обеспечением и реструктуризацией. С 2011 года вступили в силу нормативные поправки, согласно которым введен единый страховой полис обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств, содержащий уникальный идентификационный номер, присваиваемый из ЕСБД. Запрет для агентов на прием наличных денег в счет оплаты страховой премии с 1 января 2012 года даст толчок к развитию прямых продаж в офисах компаний и Интернет-обслуживания. На данный момент запрет ограничивает прием Агентами наличных денег в размере более 40 МРП.

Перечень основных изменений страхового Законодательства в 2010 году:

- Февраль 2010 года - ограничение агентского вознаграждения по обязательным видам страхования до 10% - для физических лиц и до 15%-для юридических лиц. Установление новых требований к отношениям между страховыми компаниями и страховыми агентами, к базе данных ЕСБД, обращению наличных денег, к страховым полисам;
- Июль 2010 года – изменение класса обязательного страхования гражданско-правовой ответственности работодателя (запрет для компаний по общему страхованию на осуществление данной деятельности вступит в силу с 1 января 2012г.)
- Сентябрь 2010 года - введение в действие новых требований по управлению рисками в страховых компаниях;
- Увеличение размеров штрафов за уклонение от заключения договора обязательного страхования лицом, обязанным в соответствии с законодательным актом Республики Казахстан об обязательном страховании заключить договор обязательного страхования: штраф на физических лиц в - размере 20 МРП, на юридических лиц - от 400 до 1 000 МРП;
- Введение требования к обязательной сертификации Агентов;

Практически все задачи, которые были поставлены в 2009 году, были решены в 2010 году.



Страховой рынок
Республики Казахстан

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2010



Перестрахование

Объем страховых премий, переданных всеми страховыми компаниями на перестрахование по итогам 2010 года, составил 59 856,2 млн. тенге или 42,8% от совокупного объема страховых премий. При этом на перестрахование нерезидентам Республики Казахстан, передано 37,9% от совокупного объема страховых премий. Общая сумма страховых премий, принятых страховыми (перестраховочными) организациями по договорам перестрахования составляет 13 532,9 млн. тенге. При этом сумма страховых премий, принятых в перестрахование от нерезидентов Республики Казахстан, составляет 6 845,9 млн. тенге.

Общий объем страховых выплат, произведенных за двенадцать месяцев 2010 года, составил 25 250,62 млн. тенге, снизившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 9,03%. При этом доля страховых выплат за счет возмещения по перестрахованию от перестраховочных организаций составила 16,2% (4 091,0 млн. тенге).

Шестой год подряд АО «НСК» пролонгирует договор облигаторного перестрахования со страховым покрытием до 2,5 млрд. тенге с перестраховщиками: Milli Re, General insurance corp. of India, Korean Re, Trust Re, Best Re, Unity Re. Основная цель перестрахования - обеспечение высокого сервиса выплат, в независимости от размера ущерба. Лидером по договору перестрахования выступила компания Milli Re (Турция).

Покрытие по договору облигаторного перестрахования покрывает следующие риски:

- Материальный ущерб (включая расчистку территории после страхового случая), возникающий вследствие огня, взрыва, молнии, падения самолета или его частей, в результате воздействия воды, в результате природных рисков, противоправных действий третьих лиц, включая кражу со взломом, грабеж и вандализм;
- Поломки оборудования;
- Перерыв производства, возникающий в результате вышеупомянутых рисков, только если застрахован вместе с имуществом и/или поломкой оборудования.
- Строительно-монтажные риски, включая элементы Ответственности перед третьими лицами и покрытие гарантийного периода.
- Ответственность перед третьими лицами, явившаяся результатом строительно-монтажных рисков, покрывает ущерб третьим лицам, нанесенный и заявленный в течение периода действия оригинального полиса.

В рамках этого договора АО «НСК» может гарантировать своим клиентам выплаты по рискам до 2,5 млрд. тенге.

Крупные партнеры АО «НСК» по перестрахованию:

В Европе – «ACE insurance company» (Германия), «Hannover Re» (Германия), «Munich Re» (Германия), «Swiss Re» (Швейцария), Zurich Re (Швейцария), SCOR (Франция)

В Азии – Milli Re (Турция), General Insurance Corporation of India (Индия), Trust re (Бахрейн), Korean Re (Южная Корея), Best Re (ОАЭ), Mitsui Sumitomo (Япония).

В России ЗАО «САК «Альянс», ОСАО «Ингосстрах», ООО СПК «Юнити Ре», «ОАО «СОГАЗ», СК «РОСНО».

Доля перестрахования в портфеле составляет 20%.

Максимальный объем обязательств по одному договору составляет около 1,7 миллиардов тенге (на 01.01.2011 г.).

Структура портфеля и доля нетто премий (80%) свидетельствуют о рыночной направленности работы страховой компании.

Инвестиционный портфель страховых компаний РК и АО «НСК»

По состоянию на 1 января 2011 года сумма обязательств страховых (перестраховочных) организаций составила 134 576,8 млн. тенге, что на 15,2% больше, чем на аналогичную дату прошлого года. На отчетную дату объем страховых резервов, сформированных страховыми (перестраховочными) организациями для обеспечения исполнения принятых обязательств по действующим договорам страхования и перестрахования, составил 114 919,2 млн. тенге, что на 13,8% больше объема сформированных резервов на 1 января 2010 года.

При рассмотрении инвестиционного портфеля страховых (перестраховочных) организаций по состоянию на 1 января 2011 года можно отметить увеличение государственных ценных бумаг РК на 4,6% по сравнению с аналогичной датой прошлого года.

На 1 января 2011 года активы АО «НСК» составили 9 716 611 тыс. тенге. Доля активов Компании в совокупном объеме активов страховых организаций равна 2,83%. При этом Компанией инвестировано 4 663 892 тыс. тенге или 48,00% от объема активов, в том числе: вклады на сумму 2 561 276 тыс. тенге, ценные бумаги 2 102 616 тыс. тенге.

Инвестиционный портфель АО «НСК» представлен в виде: государственных ценных бумаг, корпоративных облигаций и вкладов в банках.



Следует отметить, что инвестиционная политика Компании ориентирована на получение дохода с минимальными рисками. В вышеуказанной диаграмме видно, что 22,24% инвестиционного портфеля инвестировано в государственные ценные бумаги т.е. небольшая доходность компенсируется отсутствием рисков. В целях минимизации ценового и процентного риска Компанией инвестировано в виде вкладов в банках чуть более половины портфеля (54,92%), при этом рейтинг банка не ниже «В-». В портфеле также присутствуют корпоративные облигации эмитентов Республики Казахстан с рейтингом не ниже «В-», (22,46%). Валютные позиции Компании составляют эквивалент 1 878 728 тыс. тенге в долларах США или 40,28%.

Компанией соблюдаются принципы диверсификации, суммарное размещение инвестиций в одно юридическое лицо не превышает 10%. Диверсификация уменьшает риск за счет того, что возможные невысокие доходы по одним ценным бумагам будут компенсироваться высокими доходами по другим бумагам. Минимизация риска достигается за счет включения в портфель ценных бумаг широкого круга отраслей, не связанных тесно между собой, чтобы избежать синхронности циклических колебаний их деловой активности.



Страховой рынок
Республики Казахстан

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2010

НСК
сенімді сақтандыру
надежное страхование



Страховой рынок
Республики Казахстан

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2010

НСК
сенімді сақтандыру
надежное страхование

Тенденции развития страхового рынка Казахстана

Согласно данным Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору за финансовым рынком и финансовыми организациями, по итогам 2010 года страховой рынок Республики Казахстан показал уверенную динамику роста.

Прирост страховых премий по прямому страхованию составил почти 28% в сравнении с аналогичным периодом 2009 года. Лучшие показатели оказались у добровольного личного страхования: прирост в этом сегменте составил более 56%, а драйвером роста стало добровольное медицинское страхование.

В обязательном страховании рост составил порядка 15%. Традиционно увеличение объемов в этом сегменте обеспечивается премиями по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев автотранспортных средств. Сегмент добровольного имущественного страхования также демонстрирует рост на уровне 24%.

В связи с ожидаемым ростом экономики в 2011-2012 годах, развитие страхового рынка возобновится, а рост капитализации компаний будет способствовать укреплению финансовой устойчивости страховщиков и принятию ими больших рисков. В структуре поступлений страховых премий по-прежнему будут лидировать обязательные виды страхования, из добровольных - страхование имущества, а также медицинское страхование, которое в последнее время становится все более востребованным как среди корпоративных клиентов, так и среди физических лиц.

В 2011-2012 годах будет наблюдаться не только рост премий, но и расширение продуктовой линейки страховщиков, а также улучшение качества предоставляемых ими услуг в розничном и мелкокорпоративном сегменте.

Дальнейшее развитие страхового рынка во многом будет зависеть от общеэкономической ситуации в Республике, в том числе от объема валового внутреннего продукта и уровня доходов населения. Однако, учитывая невысокий уровень использования страховых услуг по сравнению с развитыми и развивающимися странами, в среднесрочной перспективе страховой рынок Казахстана будет развиваться быстрее, чем экономика в целом.

Установленные новые требования к страховым полисам, отношениям между страховыми компаниями и страховыми агентами позволят сократить количество мошеннических операций со страховыми полисами и приведут к росту страхового рынка в обязательных видах страхования.

В то же время урегулированные отношения между страховыми компаниями и страховыми агентами приведут к сокращению числа недобросовестных страховых агентов со страхового рынка и натолкнут страховые компании на развитие прямых продаж и повышение качественной составляющей обслуживания клиентов.

В страховом секторе в 2011 году комитетом Финансового контроля рынка и финансовых организаций Республики Казахстан планируются меры по усилению государственного контроля за соблюдением страхователями законодательства Республики Казахстан об обязательном страховании, расширению инвестиционных возможностей страховых организаций по страхованию жизни, совершенствованию пруденциального регулирования страховых (перестраховочных) организаций, в том числе планируется принять дополнительные меры по увеличению казахстанского содержания в перестраховании и снижению фиктивных сделок.

Кроме того, планируется внедрение модели оценки риска землетрясений, которая позволит страховым организациям определить возможные убытки в случае землетрясений и размер необходимого перестраховочного покрытия.

Расстановка сил на страховом рынке в пятерке лидеров в ближайшие годы не изменится, однако усиление конкуренции среди страховщиков положительно повлияет на развитие рынка в целом.



Страховой рынок
Республики Казахстан

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2010

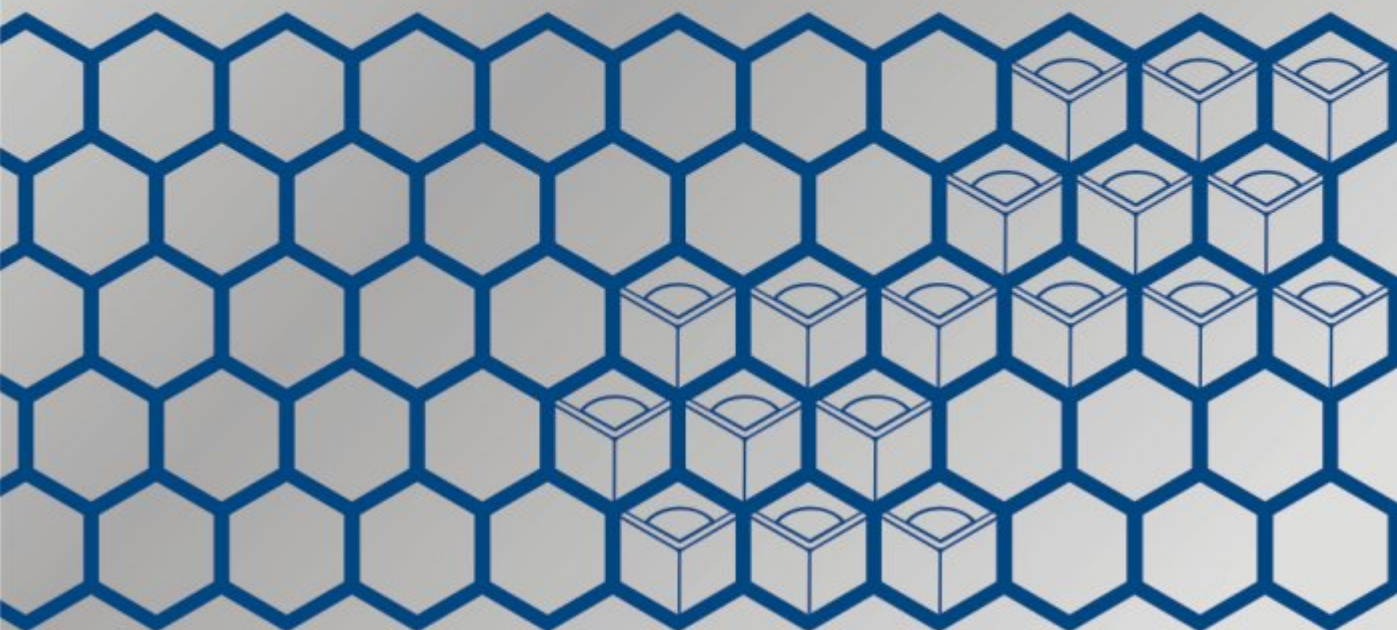


Страховой рынок
Республики Казахстан

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2010



АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ



Вся деятельность пчел подразделяется на два направления: ульевое, когда они выполняют работы в улье и летное, когда они главным образом собирают нектар, пыльцу и воду. Деятельность АО «НСК» лицензирована более чем по 20 видам обязательного и добровольного страхования, чтобы наиболее полно удовлетворить потребности наших клиентов.

История развития АО «НСК»

В апреле 2010 года АО «НСК» преодолело 15-летний рубеж деятельности на рынке страхования Казахстана. Это серьезный и очень показательный для рынка срок. Рыночные позиции Компании по итогам этого периода доказывают стабильность и планомерное развитие бизнеса в ногу со временем. Развитие АО «НСК» происходило без резких скачков – поступательно и планомерно. Первые 5 лет, как для любой молодой компании, стали годами становления, бурного роста региональной сети и, соответственно, объемов страховых премий. Особенным толчком в развитии филиалов в 1997 году послужило введение обязательного страхования ГПО владельцев транспортных средств, и обязательного страхования ГПО ответственности работодателя (ОРД) в 2005 году. В этих видах страхования АО «НСК» всегда занимала лидирующие позиции.

Сегодня АО «НСК» входит в пятерку крупнейших страховых компаний Казахстана.

АО «НСК» не раз было признано экспертами рынка как одна из сильнейших страховых компаний Казахстана:

2000 год – победитель конкурса «Выбор Года» – «**Страховая компания №1 – 2000 года в Казахстане**»

2001 год – победитель конкурса «Выбор Года» – «**Страховая компания №1 – 2001 года в Казахстане**»

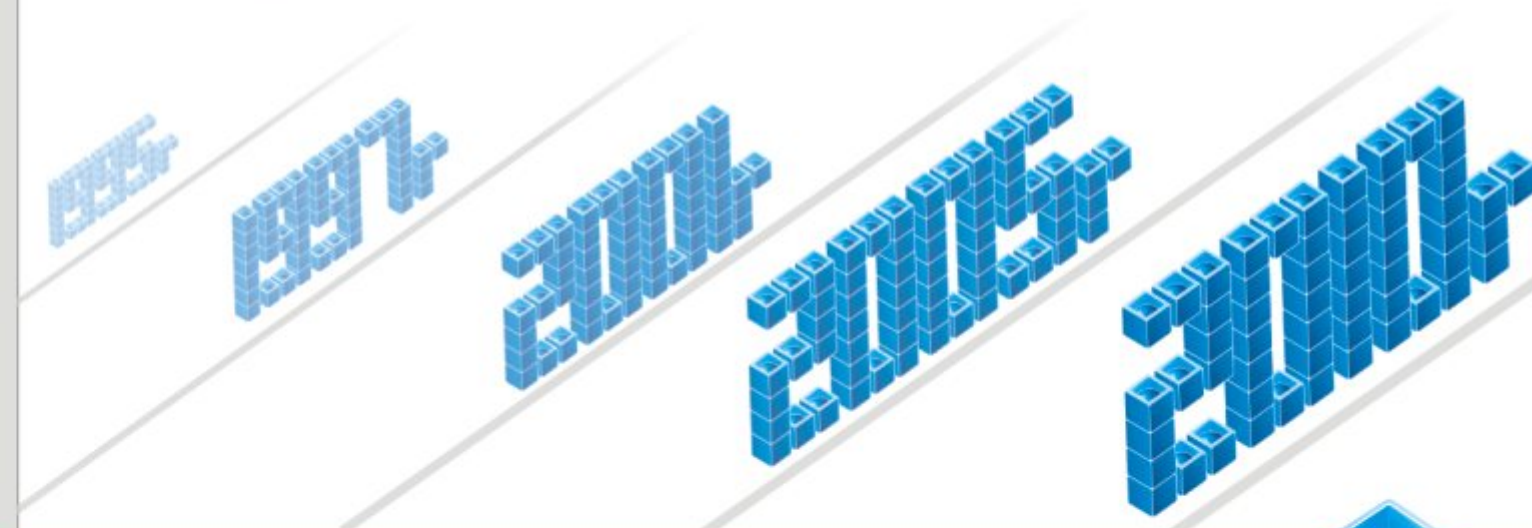
2002 год – победитель конкурса «Выбор Года» – «**Народный выбор 2002 в Казахстане**»

2003 год – победитель конкурса «Выбор Года» – «**Страховая компания №1 2003 года в Казахстане**»

2004 год – победитель конкурса «Автосервис» (ИД «Автосалон») в номинации «**Страховая компания №1**»

2005 год – 1 место в конкурсе «**Лучший автосервис Алматы-2005**», проведенном Алматинской городской комиссией по обеспечению безопасности на транспорте.

В 2010 году рейтинговое агентство «Эксперт РА Казахстан» и журнал «Эксперт Казахстан» при поддержке Правительства Республики Казахстан реализовали второй ежегодный комплексный проект «Эксперт-100-Казахстан». Одной из главных целей проекта стало выявление лидеров национальной экономики страны в рамках подготовки рейтинга крупнейших компаний РК «Эксперт-100-Казахстан». **На основе роста основных показателей развития бизнеса АО «НСК» было включено в число 100 крупнейших компаний страны и оказалась единственной не аффилированной с финансовыми структурами страховой компанией в этом списке.**



Корпоративная культура

В АО «НСК» сформировано культурное пространство, включающее в себя нормы и идеальные модели поведения каждого работника. Становясь членом команды АО «НСК», работник опирается в своей деятельности на корпоративные принципы и ценности, зафиксированные во внутренних нормативных документах, в частности в Кодексе корпоративной этики. Для поддержания корпоративной культуры и поддержания командного духа АО «НСК» регулярно проводит корпоративные мероприятия, командообразующие программы. Помимо финансового стимулирования своих работников, АО «НСК» уделяет большое внимание моральной мотивации. Для этого была разработана и внедрена система нематериального стимулирования, в рамках которой структурные подразделения и работники соревнуются в том, чтобы стать лучшими по 9 номинациям. Из других нематериальных стимулов в АО «НСК» применяются:

- дополнительные дни оплачиваемого отпуска по выслуге лет
- благодарственные письма от имени Председателя Правления
- обучение за счет Компании и др.

Все мероприятия освещаются в корпоративном журнале «Форум» (Свидетельство о постановке на учет в Министерстве Связи и Информации РК №11395-ж от 14.12.2010г.)

МИССИЯ НСК

Обеспечение комплекса страховых услуг на уровне международных стандартов в целях защиты интересов компаний и частных лиц.

КОРПОРАТИВНЫЕ ЦЕННОСТИ НСК

- 1) Компетентность и профессионализм. Безусловно, в первую очередь, результат нашей работы должен быть безупречен с профессиональной точки зрения.
- 2) Честность и справедливость – «фундамент» АО «НСК», её деловой репутации и главные основополагающие принципы этического взаимодействия с партнерами и конкурентами по бизнесу, а также качественной работы с клиентами.
- 3) Ответственность - гарантия качества нашей работы. АО «НСК» принимает ответственность по взятым обязательствам, установленным требованиями законодательства, договорных отношений, обычаев делового оборота и морально-нравственных принципов.
- 4) Открытость. АО «НСК» стремится к максимальной открытости и надежности информации о компании, структуре основных акционеров, своих услугах и достижениях, а также результатах финансовой деятельности.
- 5) Уважение человеческой личности. Все клиенты и сотрудники Компании имеют право на честное и справедливое отношение, независимо от расы, цвета кожи, языка, политических и религиозных убеждений, половой, национальной и культурной принадлежности.
- 6) Патриотизм. Мы являемся казахстанской компанией и возложенное на нас высокое доверие со стороны клиентов и осознание собственной социальной ответственности побуждают нас направлять свою деятельность во благо нашего государства, его настоящего и будущего.
- 7) Креативность. Мы никогда не останавливаемся на достигнутом, находясь в постоянном процессе самосовершенствования.
- 8) Командный дух. Мы – молодая креативная команда, единая в стремлении стать лучшей страховой компанией на рынке Казахстана.



Анализ деятельности Компании

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2010



Лицензии



В соответствии с приказом Председателя Агентства по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 29.12.2010 года № 371 АО «Нефтяная страховая компания» выдана лицензия от 29.12.2010 года №2.1.10 на право осуществления страховой (перестраховочной) деятельности по отрасли «общее страхование» с включением дополнительных классов страхования в добровольной форме страхования:

- 1) страхование убытков финансовых организаций, за исключением классов, указанных в подпунктах 13), 14), 15) и 16) пункта 3 статьи 6 Закона Республики Казахстан «О страховой деятельности»;
- 2) титульное страхование

Перечень классов страхования АО «НСК»

1. **Обязательное страхование**
 - гражданско-правовая ответственность владельцев транспортных средств
 - гражданско-правовая ответственность перевозчика перед пассажирами
 - страхование гражданско-правовой ответственности частных нотариусов
 - экологическое страхование
 - гражданско-правовая ответственность аудиторских организаций
 - гражданско-правовая ответственность туроператора и тур. агента
 - гражданско-правовая ответственность владельцев объектов, деятельность которых связана с опасностью причинения вреда третьим лицам
 - страхование работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей
2. **Добровольное личное страхование**
 - страхование от несчастных случаев
 - страхование на случай болезни
3. **Добровольное имущественное страхование**
 - страхование автомобильного транспорта
 - страхование железнодорожного транспорта
 - страхование воздушного транспорта
 - страхование водного транспорта
 - страхование грузов
 - страхование имущества
 - страхование гражданско-правовой ответственности владельцев автомобильного транспорта
 - страхование гражданско-правовой ответственности владельцев воздушного транспорта
 - страхование гражданско-правовой ответственности владельцев водного транспорта
 - страхование гражданско-правовой ответственности
 - страхование займов
 - страхование от прочих финансовых убытков
 - страхование убытков финансовых организаций
 - титульное страхование
 - страхование судебных расходов
 - ипотечное страхование
 - страхование гарантий и поручительств



Анализ деятельности Компании

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2010



Правление АО «НСК»

В Правление компании входят амбициозные и целеустремленные лидеры, на протяжении многих лет ведущие АО «НСК» к высоким позициям на рынке страхования Казахстана. Руководство уделяет особое внимание вопросу повышения квалификации, как собственной, так и своих сотрудников. Залогом успеха устойчивого развития Компании, руководство считает прозрачность в ведении бизнеса. Шагом к новому качественному уровню развития компании стало сотрудничество с международным институтом IFC, по формированию и развитию корпоративного управления.



Альжанов Жаркын Кабыкенович

Председатель Правления АО «НСК»

Образование:

- 2005- 2008 Международная Академия Бизнеса, обучение по программе DBA
- 1999- 2002 Международная Академия Бизнеса, магистр, специальность - экономика и менеджмент
- Maastricht school of Management: Master of Business Administration, specializing in General and Strategic Management
- 1995- 1997 Институт рынка при Казахской Государственной Академии управления, специальность - экономист
- 1985- 1992 Усть-Каменогорский строительный институт, специальность - инженер безопасности дорожного движения
- Дополнительное образование:
- 2004 Strategic Insurance Management of Senior Executives, Швеция
- 2004 Практические инструменты проектного управления
- 2004 Применение эффективной бизнес практики в управлении компанией
- 1995 Казахское отделение международного консультационно-исследовательского Консорциума, персонал управления, основы организации рынка ценных бумаг
- 1993 Алматинский центр банковского обучения, международные операции с иностранной валютой, кредитные операции



Байгамытова Тангули Хакимовна

Заместитель Председателя Правления АО «НСК»

Образование:

- 1987 - 1992 Алматинский институт народного хозяйства, специальность - экономист
- 1982 - 1984 Алматинский учетно кредитный техникум, Специальность - бухгалтер госбанка
- Дополнительное образование:
- 2004 Управление финансами в страховой компании, г. Москва
- 2001 Налогообложение и основы хозяйственного права
- 1999 Налоговое законодательство в РК



Кылышбай Мурат Абайулы

Заместитель Председателя Правления АО «НСК»

Образование:

- 2001 - 2002, Эдинбургский Университет, Великобритания (Международная и Европейская Политика);
- 1996 - 2001, КазГНУ им. аль-Фараби, Факультет Международных отношений;
- Дополнительное образование:
- 2009 Казахстанский Институт Менеджмента, Экономики и Прогнозирования (КИМЭП), курсы Финансового менеджмента
- 2003, Специализированные курсы журналистики Всемирной Службы BBC в Лондоне.



Тулешов Александр Сергеевич

Заместитель Председателя Правления АО «НСК»

Образование:

- В 2003 закончил Казахский Национальный Университет им. аль-Фараби, по специальности – специалист международного права.
- С 2003 - 2005 год обучался в Международной Академии Бизнеса и Маастрихтской школе менеджмента (г. Маастрихт, Королевство Нидерландов), имеет степень магистра делового администрирования.



Позиции Компании на рынке

АО «НСК» было собрано премий в размере 9,15 млрд. тенге, увеличившись на 40% по сравнению с 2009 годом. По состоянию на 1 января 2011 года активы АО «НСК» достигли 9,7 млрд тенге.

Собственный капитал 3,2 млрд. тенге

Страховые резервы 5,1 млрд. тенге (увеличение на 22% по сравнению с 2009 годом)

Чистый доход 256 746 тыс. тенге

Уставный капитал 1,5 млрд. тенге

По данным компании, на рынке наблюдается некоторое понижение концентрации. Так, на долю пятерки лидеров по состоянию на 1 января 2011 года приходится 43,7% от совокупного объема собранных казахстанскими страховщиками премий.

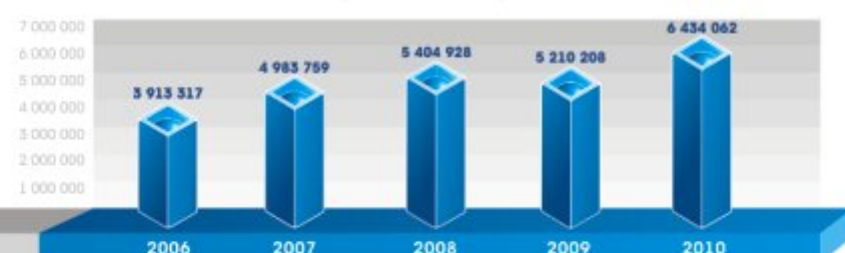
Динамика роста Компании

Финансовые показатели, в тыс. тенге	2006	2007	2008	2009	2010
Активы	4 718 350	6 909 821	8 484 185	10 949 936	9 716 611
Собственный капитал	1 704 923	2 515 651	3 579 871	5 235 213	3 187 924
Страховые резервы	2 536 983	3 933 301	3 963 347	4 190 231	5 128 212
Страховые резервы, нетто	2 317 904	3 536 543	3 258 059	3 285 969	3 887 231
Чистый доход	725 904	820 856	1 167 638	1 675 792	256 706

Страховые премии, gross в тыс. тенге

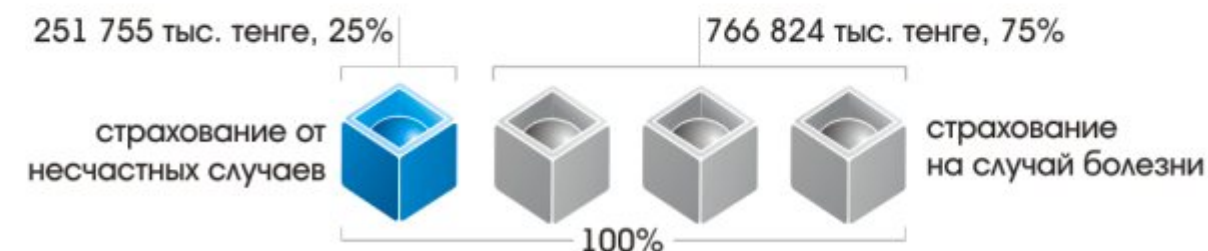


Страховые премии, нетто в тыс. тенге



Продуктовый портфель АО «НСК»

Премии по добровольному личному страхованию



Премии по добровольному имущественному страхованию



РЕЙТИНГ ПО ПРОДУКТАМ среди 38 страховых компаний на 01.01.2011г.:

1-е место по ОС ГПО ВТС – 2,6 млрд. тенге с долей рынка 12,2 %.
1-е место по ОС ГПО Аудиторов и аудиторских организаций
1-е место по ОС ГПО туроператора и тур агента
2-е место по ОС ГПО перевозчика перед пассажирами
2-е место по ОС ГПО частных нотариусов
2-е место по ДС автотранспорта
2-е место по ДС ГПО владельцев автомобильного транспорта

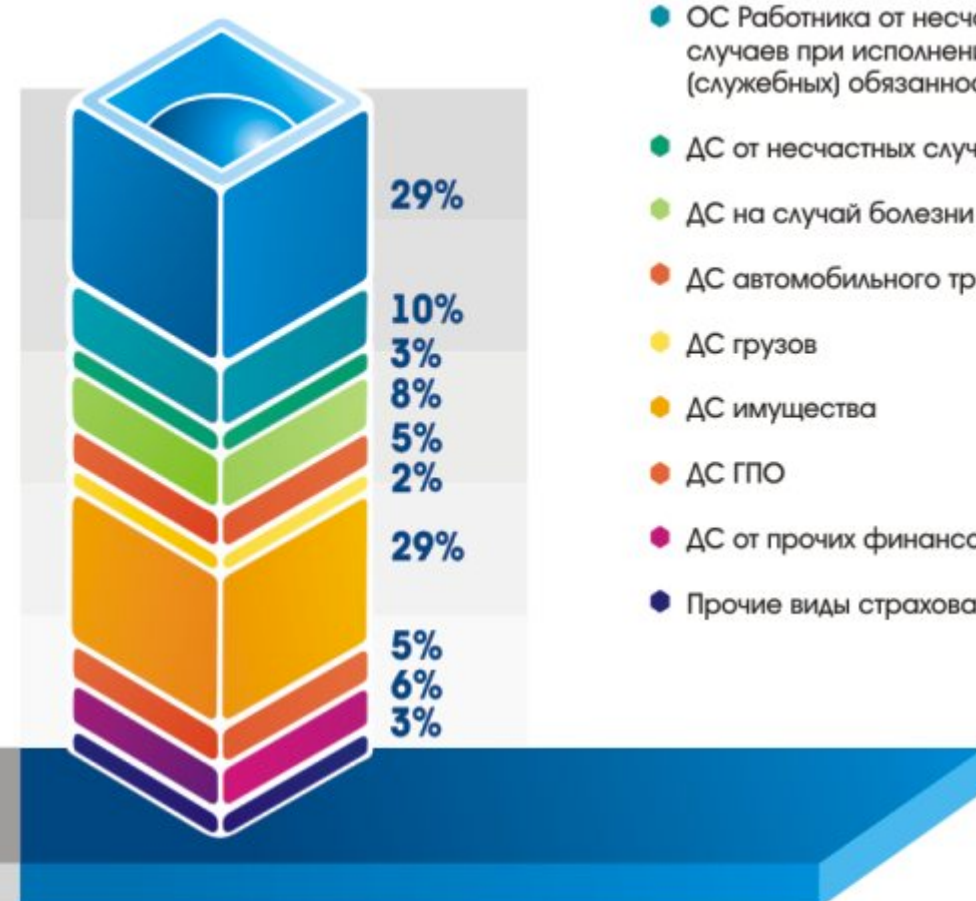
3-е место по страхованию от несчастных случаев
3-е место по ДС грузов
3-е место по обязательному экологическому страхованию
5-е место по страхованию на случай болезни
5-е место по ДС от прочих финансовых убытков
5-е место по ОС работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей



Структура страхового портфеля

Одним из главных факторов надежности АО «НСК» является сбалансированность его страхового портфеля. Ключевыми продуктами по-прежнему остаются страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств и страхование работника от несчастного случая.

Страховой портфель



- ОС ГПО ВТС
- ОС Работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей
- ДС от несчастных случаев
- ДС на случай болезни
- ДС автомобильного транспорта
- ДС грузов
- ДС имущества
- ДС ГПО
- ДС от прочих финансовых убытков
- Прочие виды страхования

Структура страхового портфеля

ОС	Обязательное страхование	гросс премии		нетто премии	
		тыс. тенге	%	тыс. тенге	%
	ГПО владельцев транспортных средств	2 671 379,00	29%	2 671 379,00	42%
	ГПО перевозчика перед пассажирами	80 803,00	1%	80 803,00	1%
	Растениеводство	0,00	0%	0,00	0%
	ГПО частных нотариусов	5 099,00	0%	5 099,00	0%
	Экологическое страхование	75 974,00	1%	74 724,00	1%
	ГПО аудиторских организаций	9 701,00	0%	9 413,00	0%
	ГПО туроператора и турагента	11 790,00	0%	11 790,00	0%
	ГПО владельцев объектов, деятельность которых связана с опасностью причинения вреда третьим лицам	40 669,00	0%	36 986,00	1%
	Работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей	933 080,00	10%	761 544,00	12%
	Иные виды (классы) страхования	0,00	0%	0,00	0%
ОС Итого		3 828 495,00	42%	3 651 738,00	57%
ДЛС	Добровольное личное страхование				
	От несчастных случаев	251 755,00	3%	244 339,00	4%
	На случай болезни	766 824,00	8%	766 824,00	12%
	Иные виды (классы) страхования	0,00	0%	0,00	0%
ДЛС итого		1 018 579,00	11%	1 011 163,00	16%
ДИС	Добровольное имущественное страхование				
	Автомобильного транспорта	443 427,00	5%	438 302,00	7%
	Железнодорожного транспорта	13 439,00	0%	13 899,00	0%
	Воздушного транспорта	10 493,00	0%	6 178,00	0%
	Водного транспорта	0,00	0%	0,00	0%
	Грузов	171 676,00	2%	109 420,00	2%
	Имущества	2 615 754,00	29%	802 143,00	12%
	ГПО владельцев автомобильного транспорта	61 285,00	1%	57 843,00	1%
	ГПО владельцев воздушного транспорта	2 865,00	0%	1 705,00	0%
	ГПО владельцев водного транспорта	280,00	0%	280,00	0%
	ГПО	458 428,00	5%	235 873,00	4%
	Займов	0,00	0%	0,00	0%
	Ипотечное	0,00	0%	0,00	0%
	Гарантий и поручительств	0,00	0%	0,00	0%
	От прочих финансовых убытков	525 659,00	6%	105 518,00	2%
	Убытков финансовых организаций	0,00	0%	0,00	0%
	Титульное страхование	0,00	0%	0,00	0%
	Судебных расходов	0,00	0%	0,00	0%
	Иные виды (классы)	0,00	0%	0,00	0%
ДИС итого		4 303 306,00	47%	1 771 161,00	28%
	Всего	9 150 380,00	100%	6 434 062,00	100%



Страховые выплаты на рынке и АО «НСК»

При рассмотрении произведенных всеми страховыми компаниями страховых выплат по классам страхования, по состоянию на 1 января 2011г., можно отметить следующее:

В обязательном страховании – 46,6% (4 348,6 млн. тенге) составили выплаты по страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств, 43,8% (4 087,9 млн. тенге) – по страхованию работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей, 9,0% (841,7 млн. тенге) – по страхованию в растениеводстве и прочие – 0,6%;

В добровольном личном страховании – 49,3% (6 409,9 млн. тенге) – по страхованию на случай болезни, 4,0% (515,6 млн. тенге) составили выплаты по страхованию от несчастных случаев, 45,5% (5 918,2 млн. тенге) – по аннуитетному страхованию, 1,3% (164,1 млн. тенге) – по страхованию жизни;

В добровольном имущественном страховании – 23,1% (672,6 млн. тенге) – по страхованию грузов; 41,7% (1 212,8 млн. тенге) – по страхованию автомобильного транспорта; 21,2% (615,8 млн. тенге) – по страхованию имущества (за исключением автомобильного, воздушного, железнодорожного, водного транспорта и страхование грузов), прочие – 14,0%.

Из общей суммы страховых выплат, произведенных за двенадцать месяцев 2010 года, наибольший объем страховых выплат приходится на страхование на случай болезни – 25,4% от совокупной суммы выплат.

При рассмотрении страховых выплат, осуществленных по договорам прямого страхования по регионам Республики Казахстан, можно отметить, что основная доля приходится на город Алматы – 36,2% (9 153,0 млн. тенге), город Астана – 13,4% (3 393,4 млн. тенге), Карагандинскую область – 13,6% (3 431,9 млн. тенге), и прочие – 36,8%.

Наибольшая доля страховых выплат по видам экономической деятельности приходится на страхование в отрасли горнодобывающей промышленности – 23,3% (5 881,9 млн. тенге), по физическим лицам – 46,2% (11 662,3 млн. тенге), по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг потребителям – 6,7% (1 685,5 млн. тенге), прочие – 23,8%.

Структура выплат АО «НСК»

Выплаты по классам страхования за 2010г.



Выплаты по обязательному страхованию



Выплаты по добровольному имущественному страхованию



Выплаты по Добровольному личному страхованию



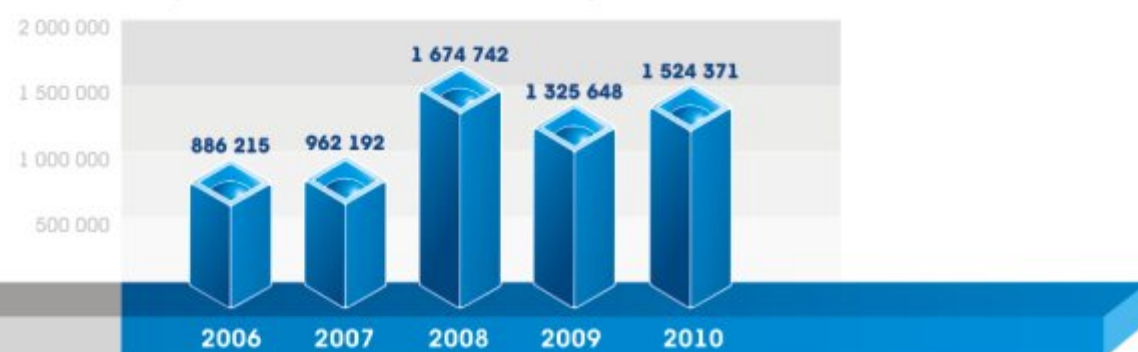
За 2010 год Компания продемонстрировала самый высокий показатель по выплатам по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств среди всех страховых компаний.



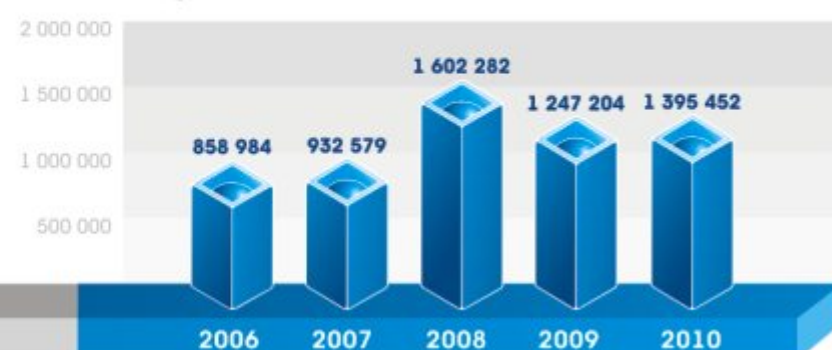
Структура выплат АО «НСК»

За 2010 год АО «НСК» продемонстрировала самый высокий показатель по выплатам по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств.

Страховые выплаты, грос в тыс. тенге



Страховые выплаты, нетто в тыс. тенге



Выплаты по продукту ОС ГПО ВТС за 2010 г.

НСК
11,3%

Другие СК
88,7%

Выплаты по ДС авто-транспорта за 2010 г.

НСК
11,2%

Другие СК
88,8%

Крупные выплаты АО «НСК» за 2010 год

В целях создания комфортных условий для обслуживания клиентов, АО «НСК» были открыты Центры обслуживания выплат в 18 крупных городах Казахстана. Работа центров базируется на принципе «одного окна», что позволяет сэкономить клиенту время, повысить его информированность о процессе получения выплаты.

Инвестиции в приобретение отдельных офисов для Центров Обслуживания Выплат, удобных для обслуживания клиентов, совершенствование бизнес-процессов, направленное на максимально оперативное и качественное обслуживание клиентов, создание полноценной инфраструктуры для обслуживания клиентов «под ключ» – все это является приоритетными направлениями дальнейшего развития АО «НСК».

Филиал	Класс страхования	Сумма выплаты, тенге
Шымкент	ОС Работника от НС	20 496 187
Алматы-1	Личное страхование	13 693 392
Алматы-2	Страхование грузов	13 662 275
Талдыкорган	ОС Работника от НС	12 735 448
Алматы-1	ОС Работника от НС	12 368 219
Алматы-2	ОС Работника от НС	11 282 605
Уральск	Личное страхование	10 830 147
Уральск	Личное страхование	10 830 147
Оскемен	ОС Работника от НС	10 250 199
Астана	ОС Работника от НС	9 700 244
Актобе	Личное страхование	9 273 677



Агентская сеть

Все отечественные страховые Компании, действующие на рынке, являются наследниками советской системы страхования. К сожалению, в наследство мы получили как хорошие, так и плохие моменты. Мы получили пример создания огромной системы страхования и воспитания менталитета покупателя с одной стороны и полное недоверие к страхованию – на закате Госстраха – с другой.

С обретением суверенитета поменялись многие условия и открылись новые возможности построения новых рынков, создания новых более клиент-ориентированных продуктов. Показательным в советской системе страхования было развитие агентской сети - страховых агентов насчитывалось более 250 тысяч. Именно они доносили ценности страхования до потребителей, именно они формировали культуру страхования в многомиллионной стране. Компания всегда была ориентирована на улучшение качества обслуживания, и в том числе путем сокращения дистанции между Компанией и Клиентом.

Сформировавшийся на сегодня рынок сильно ориентирован на корпоративного потребителя. АО «НСК» стремится максимально сбалансировать этот перекос за счет активного освоения розничных рынков, за счет персонализированного обслуживания физических лиц.

АО «НСК» - это компания, стремящаяся возродить высокий статус страхового Агента. В этой связи одной из главнейших задач является создание систематизированной, эффективной, ориентированной на клиента сети. Причем, под эффективностью понимается не только увеличение количества клиентов, но, серьезным результатом должно быть улучшение качества обслуживания, повышение лояльности клиентов, культуры страхования населения Республики Казахстан.

25 сентября 2009 года началось формирование и развитие Агентской Сети, ключевой целью которой является качественное обслуживание физических лиц. Год продолжалась работа по созданию структуры, системы мотивации, рекрутинга, профессионального обучения людей, способных поднять Агентские Сети в регионах.

Миссия Агентской сети АО «НСК»: Обеспечение каждого казахстанца страховой защитой НСК и лучшим персональным обслуживанием, потому что каждый клиент – особенный.

Сегодня Агентская сеть АО «НСК» насчитывает более 1500 сертифицированных агентов, прошедших обучение в «Учебном Центре НСК». Из них 170 человек прошли дополнительное профессиональное обучение, и выбрали для себя профессию Страховой Консультант. Разработанная система продвижения по карьерной лестнице подразумевает профессиональный рост Страховых Консультантов.

Четкая работа Агентской сети АО «НСК» позволяет закрепить за корпоративными клиентами личных Страховых Консультантов, которые имеют возможность персонально обслуживать клиентов компании по месту их работы или проживания, предлагая широкий спектр страховых услуг для дома и семьи.

Так в 2010г. более 16 000 клиентов получили возможность обслуживания персональным Страховым Консультантом. Прирост заключенных договоров составил за 2010г. 66%

Лидером Агентской сети за 2010г. стал филиал Алматы 2, который увеличил объемы добровольного страхования на 143% и привлек 3 910 новых клиентов.

И это только начало.

Филиальная сеть

Компания представлена широкой сетью филиалов в 18 крупнейших городах Казахстана. Для удобства обслуживания Клиентов наряду с филиальной сетью, в каждом городе компанией открыты специализированные центры обслуживания клиентов. За 2010 год увеличение количества центров обслуживания клиентов составило 39%: если в 2009 году АО «НСК» имело 613, то на конец 2010 года их количество составило 851 единицу. При открытии центров обслуживания клиентов проводится компьютеризация и подключение к Единой Страховой Базе Данных.

АЛМАТЫ

Филиал № 1 в г. Алматы был открыт 4 февраля 2002года. Директором Филиала является Жандилды Бисенов.

Численность штатных сотрудников составляет 38 человек. В 2010 году Филиал стал третьим по количеству собранных премий по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств, обязательному страхованию работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей. Самый крупный договор был заключен по программе добровольного медицинского страхования на сумму 87 000 000тг. Самая крупная выплата за историю существования Филиала составила 54 млн. тенге. По итогам 2010 года Филиал в г. Алматы стал победителем в корпоративной номинации «Прибыль года 2010». Филиал активно сотрудничает с крупными банками страны.

Филиал № 2 в г. Алматы открылся в 1998 году. Директор Филиала Назира Ильясовна Идрисова. Штат сотрудников 30 человек.

В 2010 году открыто около 40 центров обслуживания клиентов по г. Алматы и Алматинской области. 12 января и 12 мая 2010 года Филиалом были открыты 2 собственных офиса АО «НСК» в оживленных районах города. В 2010 году Филиал стал вторым среди всех Филиалов АО «НСК» по количеству собранных премий по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств. По итогам 2010 года филиал стал лидером по развитию Агентской сети. Самая крупная страховая выплата Филиала г. Алматы составила 60 млн.тенге.



АСТАНА

Дата основания Филиала - 23 ноября 1995 года. Директор Филиала – Ержан Манатбекович Балабеков. Численность штатных сотрудников – 43 человека. По итогам 2010 года филиалом г. Астана достигнут прирост практически по всем видам страхования. Общий объем страховых премий увеличился на 49% по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. В 2010 году филиал г. Астана стал лучшим среди филиалов АО «НСК» по количеству собранных премий по добровольному медицинскому страхованию.

В структуре филиала успешно работают 3 агентства, включая агентство в г. Степногорск. В рамках работы по обеспечению устойчивого развития Компании особое внимание было уделено сохранению существующего бизнеса и расширению клиентуры, а также повышению качества обслуживания клиентов. В числе партнеров и корпоративных клиентов филиала г. Астана – крупные частные и государственные структуры, национальные компании, промышленные холдинги и финансовые группы, международные организации и посольства, компании малого и среднего бизнеса.

АКТАУ

Филиал основан 12 февраля 2002 года. Директор Филиала – Куат Кожабай. Численность штатных сотрудников – 20 человек. Одна из самых крупных выплат Филиала физическому лицу составила более 1,9 млн. тенге по договору добровольного автострахования. В 2010 году Филиал г. Актау стал лучшим среди всех Филиалов АО «НСК» по количеству собранных премий по обязательному страхованию ответственности работодателя и обязательному страхованию работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей.

АТЫРАУ

Филиал был открыт в сентябре 1997 года. Директором является Михаил Михайлович Корнев. В Филиале трудятся 35 штатных сотрудников. На протяжении нескольких лет Филиал показывает уверенный прирост количества клиентов по корпоративному и медицинскому страхованию. В 2010 году Филиал стал вторым среди всех Филиалов АО «НСК» по количеству собранных премий по обязательному страхованию работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей.

АКТОБЕ

Филиал в г. Актобе был открыт в 1997 году. Директор Филиала Жасулан Ескабылович Ескабылов. Численность штатных сотрудников – 16 человек. В 2010 году Филиалом были произведены крупные выплаты по договорам страхования заемщика банка и обязательному страхованию гражданско - правовой ответственности владельцев транспортных средств: 9 273 677 тенге, и 3 220 000 тенге, соответственно. Более 60% клиентской базы Филиала из года в год пролонгируют договоры.



КОСТАНАЙ

Филиал АО «НСК» в г. Костанай был открыт 07 мая 1996 года. Директором Филиала является Николай Андреевич Здоровенко. В штате Филиала трудятся 38 штатных сотрудников. Одним из знаковых событий в жизни Филиала в 2010 году стало открытие нового офиса в Костанайском районе. По одному из самых популярных продуктов – обязательному страхованию гражданско - правовой ответственности владельцев транспортных средств, АО «НСК» занимает 30% доли рынка по Костанайской области. В 2010 году Филиал стал лучшим среди всех Филиалов АО «НСК» по количеству собранных премий по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств.

ЖЕЗКАЗГАН

Филиал Компании в г. Жезказган был основан 22 июня 1997 года. Директором одного из самых первых Филиалов является Керимбек Ануарбекович Досжанов. Численность штата составляет 6 человек. В 2010 году Филиалом был заключен ряд крупных договоров с ведущими компаниями региона.

ПЕТРОПАВЛОВСК

Петропавловский филиал начал свою деятельность на территории Северо-Казахстанской области в 1997 году. Во главе Филиала - Нурсулу Атымтаевна Бектасова. Работа строится на взаимном уважении и доверии как внутри коллектива, так и с клиентами. Гордостью Компании и радостью клиентов являются 5 бриллиантовых Агентов, имеющих знаки отличия за выслугу лет в АО «НСК» Петропавловского Филиала. В канун нового 2010 года Филиал распахнул двери нового офиса для клиентов.

ТАРАЗ

АО «НСК» в г. Тараз функционирует с 2003 года. Директором Филиала является Ержан Муратович Биялов. Численность штатных сотрудников – 20 человек. Филиал в г.Тараз стал одним из первых ярко стартовавших филиалов АО «НСК», за что был признан «Лучшим филиалом 2003г.», за лучшие финансовые показатели. В честь 10-летия Компании филиал получил Диплом в номинации «Лучшей команде профессионалов своего дела». В 2010 году Филиал активно поддержал проведение акций компании «Каждый клиент особенный!» и «Безопасность начинается дома».

УРАЛЬСК

Филиал в г. Уральск был основан в 3 сентября 1997 года. Во главе руководства Филиала стоит Директор - Ерлан Ескабылович Жанайсов. В штате Филиала работает 27 сотрудников. В 2010 году к 15-летию АО «НСК», 8 апреля в Уральске был открыт новый офис Филиала. Крупные выплаты, произведенные Филиалом в 2010г. по договорам личного страхования составили 10 830 147 тенге. На сегодняшний день в Уральском Филиале АО «НСК» действует 2 агентства в Уральске и 1 в г. Аксай.



КАРАГАНДА

Дата основания Филиала - 1997 год. Сегодня Директором одного из самых первых филиалов АО «НСК» является Булат Коханович Тлеенов. Численность штатных сотрудников - 22 человека. В 2008 году Карагандинский Филиал занял 1 место в номинации «Лучшие розничные продажи». Главным событием 2010 года стало привлечение наибольшего количества премий по договорам «Страхования граждан, выезжающих за рубеж» среди всех остальных Филиалов Компании. В Филиале функционируют собственные Агентства в городах Темиртау и Балхаш.

СЕМЕЙ

Дата основания Филиала в г. Семей – 2 апреля 1997 года. Во главе - Директор Филиала Ермек Кумарбекович Байуаков. Численность штатных сотрудников – 26 человек. Филиал лучше всех организовал коммуникации со школами во время проведения акции «Безопасность начинается дома!», благодаря четкой работе Страховых консультантов.

УСТЬ-КАМЕНОГОРСК

Филиал АО «НСК» в г. Усть-Каменогорск открыт в 1996 году. Его директором является Райхана Шакарымовна Касимова. В штате Филиала работают 30 сотрудников. Самые большие выплаты филиала: по обязательному страхованию работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей составила 16 928 00 и 10 250 199 тенге, по ОГПО – 1 413 000 тенге, по Автокаско – 3 593 931 тенге. Два крупных договора Филиал заключил по программе обязательного страхования работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей (сумма договора составила 100 000 000 тенге) и по добровольно-имущественному страхованию (сумма договора – 12 000 000 тенге). Филиал первым начал работу по страхованию НС в школьных и дошкольных учреждениях (с 2004г.) Филиалом в центре города открыт новый офис Центр Обслуживания Выплат.

ТАЛДЫКОРГАН

Дата основания Филиала в г. Талдыкорган – 17 февраля 2003 г. Директором Филиала – является Канат Коханович Тлеенов. Численность штатных сотрудников 18 человек. Достижения Филиала – первое место в 2010 году по количеству заключенных договоров обязательного страхования работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей (прирост 42%). В 2010 году Филиалом была произведена крупная выплата по договору обязательного страхования работника от несчастных случаев на сумму 12 735 448 тенге.



КОКШЕТАУ

Дата основания АО «НСК» в г. Кокшетау - 14 августа 1996 года. Директором Филиала с ноября 2000 года является Амангуль Атымтаевна Ниязбекова. Численность штатных сотрудников - 31 человек. В 2008 и в 2010 годах Филиал получил приз в номинации «Лучший портфель года». Филиал открыл два новых офиса: в 2008 году в Атбасар и в 2010 году в г. Кокшетау. Самая крупная страховая выплата Филиала составила 7 410 000 тенге.

ПАВЛОДАР

Филиал в г. Павлодар был основан 19 августа 1997 года. Руководство деятельностью Филиалом осуществляет его Директор Нуржан Абдыкапарович Молшин. Численность штатных сотрудников – 28 человек. Главным достижением Филиала является полноценное присутствие в 12 районах области, в каждом из которых есть центр обслуживания клиентов АО «НСК». В г. Экибастуз АО «НСК» представлено страховым Агентством. Среди клиентов Филиала есть крупные промышленные предприятия, верные Компании со дня основания филиала в г. Павлодар. Филиал регулярно проводит социальные и благотворительные мероприятия, осуществляет помощь детям-сиротам и ветеранам Великой Отечественной Войны. АО «НСК» в г. Павлодар является постоянным спонсором спортивных мероприятий городского и областного масштаба.

ШЫМКЕНТ

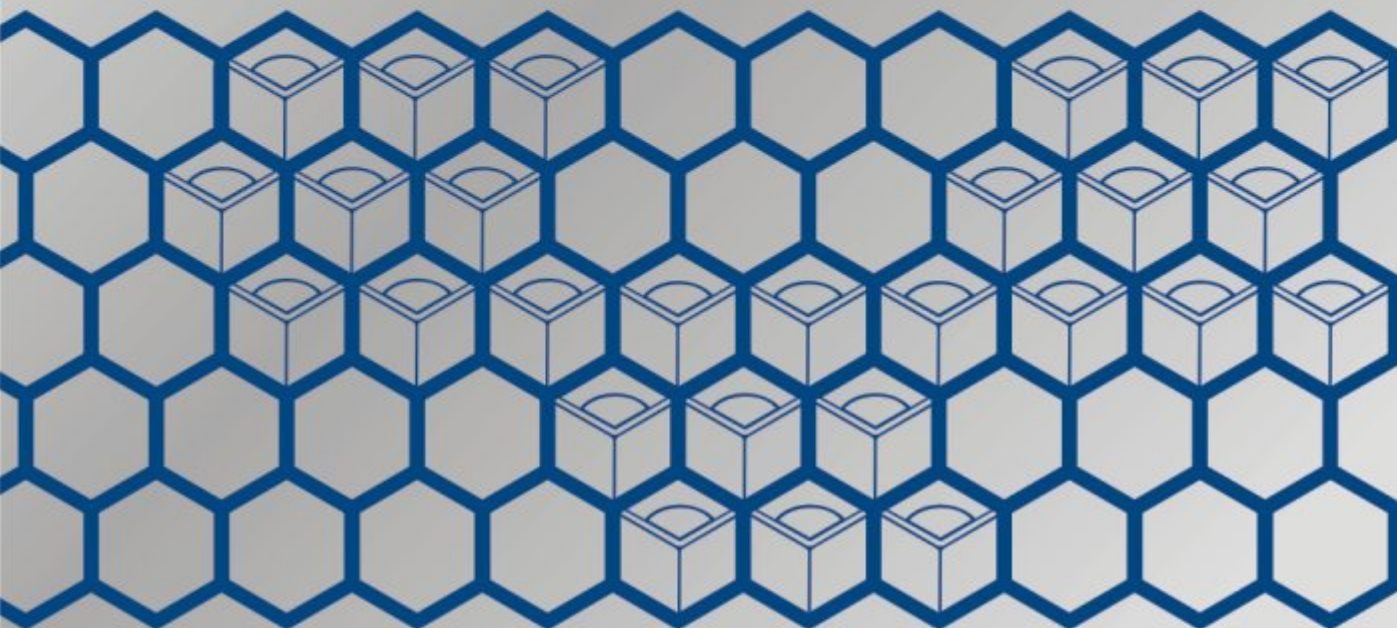
Филиал в г. Шымкент был основан в 1997 году. Директором Филиала является Жигер Молдакулович Битемиров. Штат состоит из 23 человек. АО «НСК» в г. Шымкент представлено 4 офисами и центрами обслуживания клиентов во всех 14 районных центрах ЮКО. В 2010 году Филиал получил общее признание сотрудников Компании в связи с победой в номинации «Прорыв года», благодаря активной динамике роста премий по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств. Самая крупная выплата Филиала составила 20 496 187 тенге. Рекордная страховая премия – 18 060 948 тенге, трижды пролонгируемый договор. Удача в самой масштабной акции 2010 года «Каждый клиент особенный» улыбнулась клиенту Шымкентского Филиала. Выигранное путешествие в Париж стало истинным праздником для Самого Особенного клиента АО «НСК» 2010 года. В 2010 году Филиал стал лучшим среди Филиалов АО «НСК» 2-й группы по количеству собранных премий по страхованию от несчастных случаев и на случай болезни.

КЫЗЫЛОРДА

Агентство АО «НСК» в г. Кызылорда существует с 1998 года. Директором является Руслан Копжанулы Кожаберген. Штат состоит из 12 человек. Прирост объема премий Агентства в 2010 году в сравнении с 2009 г. составил 390%, что связано в первую очередь со страхованием нефтяных рисков крупных недропользователей.



ПЕРСОНАЛ И КОММУНИКАЦИИ АО «НСК»



Пчелы — насекомые общественные, потому что живут группами, состоящими из нескольких десятков тысяч пчел, и действуют согласованно, целесообразно, хотя и с четким разделением «прав и обязанностей», при этом жизнь и работа отдельной пчелы подчинена общим функциям всей семьи.

Семья пчел — это мир никогда не прекращающегося общего труда, слаженности, спокойствия и дисциплины.

Работа сотрудников АО «НСК» подчинена четким правилам корпоративной и профессиональной этики, благодаря этому принципы работы Центров обслуживания клиентов даже в отдаленных населенных пунктах соответствует высоким стандартам качественного обслуживания.

Организационная структура

Совет Директоров

Совет Директоров АО «НСК» определяет стратегические цели, приоритетные направления развития АО «НСК» и устанавливает основные ориентиры деятельности АО «НСК» на средне- и долгосрочную перспективу. Совет директоров осуществляет контроль над деятельностью Правления. Совет Директоров производит объективную оценку следования утвержденным приоритетным направлениям с учетом рыночной ситуации, финансового состояния АО «НСК» и других факторов, оказывающих влияние на финансово-хозяйственную деятельность АО «НСК».

Правление

Обеспечивает исполнение решений акционеров и Совета директоров и выделение ресурсов для осуществления поставленных целей обеспечивает создание условий для работников и атмосферы заинтересованности работников в эффективной работе.

Front - office

Front - office состоит из Управления продаж, Управления маркетинга, Управления медицинского страхования и Управления по работе с персоналом, а также продающих подразделений компании, таких как филиалы и агентства. Основными функциями Front - office являются: планирование, организация, контроль исполнения плана привлечения клиентов в компанию; обеспечение полного цикла услуг медицинского страхования, анализ рынка страхования и конкурентов; развитие и увеличение каналов коммуникаций с клиентами; разработка и продвижение страховых продуктов; маркетинговое и рекламное сопровождение обслуживания клиентов, создание положительного имиджа компании; обеспечение подбора, обучения и развития персонала.

Middle - office

Middle - office обеспечивает анализ предлагаемых на страхование рисков, принятие решений о страховании рисков и определение адекватной риску тарифной ставки и условий страхования. Управления, входящие в состав Middle - office обеспечивают исполнение процедур и требований для качественной оценки риска и формирования адекватной перестраховочной премии по договорам перестрахования, отвечают за принятие решений по страховым случаям и событиям, проведение мероприятий, связанных с урегулированием убытков, обеспечивают процесс предоставления услуг службой аварийного комиссариата, а также курируют правовое и претензионно-исковое обеспечение деятельности Компании.

Back - office

Back - office компании обеспечивает регистрацию в бухгалтерском учете хозяйственных операций Компании, занимается формированием финансовой, налоговой, финансово-страховой, статистической, управленческой отчетности. Back - office занимается управлением страховыми резервами и активами Компании, проведением внутреннего финансового аудита филиалов Компании, финансовым анализом деятельности филиалов и в целом по компании, контролем над выполнением бюджета компании и ее страховыми подразделениями.

Служба внутреннего аудита

Для осуществления контроля над финансово-хозяйственной деятельностью АО «НСК», оценки в области внутреннего контроля, управления рисками, исполнения документов в области корпоративного управления и консультирования в целях совершенствования деятельности Компании, в АО «НСК» функционирует Служба внутреннего аудита.

Достижение политики в области качества осуществляется с помощью разработанной и внедренной системы менеджмента качества в соответствии с поставленными и анализируемыми целями в области качества, понимания их сотрудниками, регулярного анализа, направленного на соответствие требованиям и постоянное улучшение управления компанией. Деятельность АО «Нефтяная страховая компания» соответствует требованиям СТ РК ИСО 9001-2001 «Системы менеджмента качества. Требования». Одной из целей в области качества компания ставит постоянное повышение эффективности системы менеджмента качества путем проведения внутренних аудитов, внесения изменений в документацию СМК.

Обучение персонала

НСК стремится стать обучающейся организацией, т.е. сформировать такое отношение к процессу обучения и развития, которое способствует постоянному улучшению бизнес-процессов, совершенствованию всех работников в Компании. С этой целью был создан Учебный центр (центр подготовки и набора персонала), который обеспечивает планирование, организацию и контроль процесса обучения и развития персонала.

По количеству участников и месту проведения обучение делится на индивидуальное и корпоративное; внутреннее и внешнее.

Внешнее или открытое обучение осуществляется на открытых тренингах, семинарах и конференциях внешних компаний-поставщиков, в высших учебных заведениях, на стажировках и т.п.;

Корпоративное (групповое) обучение проводится на тренингах или семинарах, организованных с помощью внешних компаний, внешних специалистов или внутренними тренерами Компании специально для работников Компании. Корпоративное обучение может быть внешним и внутренним. Корпоративное внешнее обучение проводится с привлечением преподавателей и тренеров внешних обучающих организаций, внутреннее обучение организуется посредством привлечения внутренних ресурсов Компании (институт внутренних тренеров).

Обучение агентов

Для реализации плана обучения агентов в НСК работает Школа страхового агента, в рамках которой агенты обучаются техникам обслуживания клиентов и проходят продуктовые тренинги. Обучение агентов осуществляется силами бизнес-тренеров Учебного центра и руководителями агентских сетей филиалов и посредством дистанционных инструментов обучения (видеотренинги, видеоконференции). В агентской сети работает система наставничества, в рамках которой опытные агенты передают знания, умения и навыки менее опытным агентам.

Обучение штатных сотрудников

Обучение и развитие штатных сотрудников осуществляется на рабочем месте, при помощи обучающих программ и путем саморазвития.

Формы обучения и развития на рабочем месте:

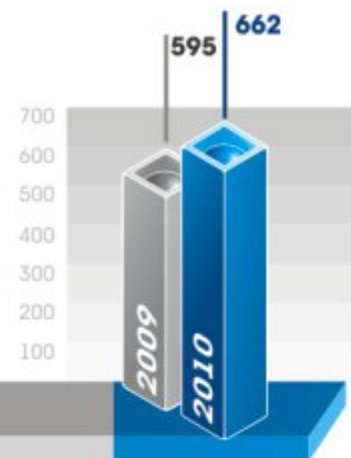
■ Участие в проектах, рабочих группах – практический, новый и определённый по времени опыт, в течение которого работнику предоставляется возможность проявить себя в различных ситуациях, приобрести новый опыт, знания и навыки и внести свой качественный вклад в результаты определённого проекта в составе команды;

- Внедрение новых методов работы;
- Командировки;
- Ротация;
- Внутренняя стажировка (secondment);
- Краткосрочное назначение (assignment).

Формы обучения и развития при помощи обучающих программ:

- Тренинги;
- Семинары;
- Видеокурсы;

ПРИРОСТ ПЕРСОНАЛА В % (2009-2010гг.)



Коммуникационная политика компании

Являясь одной из самых крупных страховых компаний Казахстана, АО «НСК» выбрало за основу коммуникационной политики – максимальную информационную прозрачность и быстрое реагирование на запросы общественных организаций, средств массовой информации и частных лиц по вопросам страхования. Именно благодаря открытой позиции, в 2010 году АО «НСК» установило прочные связи с рядом деловых изданий Казахстана, где специалисты Компании выступали экспертами по самым актуальным вопросам страхования.

Из материалов, опубликованных в 2010 году.

Курсивъ (Алматы), октябрь 2010

«...Основная проблема страхового рынка – это поведение самих компаний. Об этом, а также о других аспектах реалий страховщиков рассказал «Къ» председатель правления АО «Нефтяная страховая компания» Жаркын Алыжанов.

– Казахстан сейчас находится на этапе посткризисного развития, где компании строят новую стратегию. Скажите, какие акценты поставила ваша компания на этот период?

– Вообще страховой сектор не находился в кризисе, конечно, спрос на продукты немного снизился, но назвать это кризисом нельзя. Компания в последние два года показывала рост на 10-15%. Данный момент для нас – стадия зрелого роста, поэтому мы уделяем особое внимание качеству наших услуг. На сегодняшний день НСК является одним из лидеров розничного страхования, и поэтому наша задача не только повысить долю на рынке, но и за счет качества удержать свои позиции...»

«Эксперт-Казахстан», декабрь 2010

«- Какие первоочередные задачи стоят перед страховым рынком в 2011 году?

На январь этого года далеко не все страховые компании готовы к повсеместной выписке полисов ОС ГПО ВТС из единой страховой базы данных. Полисы, выписанные от руки «под зонтиками» в подавляющем большинстве случаев не регистрировались в ЕСБД, а с 2011 года считаются недействительными. Соответственно, компании, не выполняющие это требование даже в дальних регионах, фактически, будут нарушать Закон. Техническое оснащение центров обслуживания клиентов станет определяющим фактором для страховых компаний в условиях честной конкуренции.

Второе важное событие, которое станет направляющей для страховщиков в этом году, произойдет, фактически, в 2012 году. С 01.01.2012 года регулятором будет реализован проект полной передачи права заниматься страхованием ответственности компаниям по страхованию жизни. Соответственно, для non-life компаний будет 2 пути развития событий: передача портфеля КСЖ либо создание собственной аффилированной компании по страхованию жизни...»

Так же, с января 2012 года, для контроля поступлений и регистрации полисов, страховым Агентам будет запрещено работать с наличными деньгами. В этом свете, 2010 год обяжет страховщиков максимально быстро внедрять альтернативные инструменты технического обеспечения исполнения Закона: развитие интернет-продаж, внедрение портативных и стационарных пос-терминалов.»

«Деловой Казахстан», № 9 (256), Елена Тумашова

«Мурат Кылышбай, заместитель председателя правления АО «НСК», рассказал о том, что процесс сертификации не только позволил компании проверить знания агентов и отсеять тех людей, которые не проходят по требованиям, но и выявил некоторые проблемы. Оказалось, что не у всех агентов есть высшее образование, так что с таким пунктом, как наличие документов о в/о, возникли определенные трудности. По мнению эксперта, решение отдать сертификацию самим страховым компаниям было правильным. Другое дело – насколько основательно каждая организация относится к данному вопросу, потому что на сегодняшний день не у всех есть возможность создать профессиональные центры обучения во всех регионах, в отдаленных районах республики. Это касается ситуации со страховыми премиями, то внесенные в этот вопрос изменения, по словам г-на Кылышбай, не стали для компании затруднительными, потому что ее агенты и так сдают деньги непосредственно на банковский счет – эта схема здесь уже отработана. А проблема приема наличных денег – это всего лишь вопрос правильного выстраивания схемы финансовых отношений. К примеру, все агенты «Нефтяной страховой компании» сдают деньги непосредственно на банковский счёт компании...»



Сертификация агентов

Принятые в 2010 году поправки в законодательстве только начинают формировать и структурировать рынок страховых агентов. Мы считаем, что усиление требований к агентам было очень полезно для всех участников страхового рынка и для нашей компании в том числе. Путем ее осуществления страховщики не только выполняют требования законодательства, но и тем самым идут навстречу потребителям, обеспечивая повышение качества своих услуг, которые реализуются через посредников.

Сегодня агенту недостаточно умения добиваться встречи, вести переговоры, «зацепить» клиента. Важно понимание самого страхового продукта, который ты предлагаешь, умение сравнить его с другими продуктами. Словом, для того, чтобы повышать качество страхового рынка, необходимы профессиональные страховые агенты, представляющие страховую компанию, досконально знающие ее продукт, умеющие довести до клиента экономику этого страхового продукта - его необходимость, целесообразность.

Внутренними силами было организовано и проведено дополнительное обучение для наших агентов в более чем 600 центрах обслуживания клиентов, 18 филиалах и более 40 агентствах, в результате которого были отсеяны те, кто не соответствовал требованиям. Учебная программа рассчитана на 25 часов. Пройдя обучение, кандидат в страховые агенты сдает экзамен. Только после прохождения экзамена и сдачи необходимых документов с агентом заключается агентский договор. На данный момент в Компании более 1500 сертифицированных агентов.

В итоге, между потребителем и страховыми компаниями появляется сертифицированный страховой агент, действительно профессионал своего дела.

Важно и то, что, имея реестр, мы можем видеть всю ситуацию в движении. Любой потребитель, страхователь, чтобы исключить факты мошенничества, сможет зайти на сайт и посмотреть, действительно ли агент представляет названную им компанию, действительно ли это страховой агент, а не мошенник.

Основные мероприятия 2010 года

На протяжении всей своей деятельности АО «НСК» продвигает социально-культурную составляющую бизнеса. Развитие культуры страхования доносится посредством активного привлечения средств массовой информации, публикаций экспертных мнений специалистов компании по важнейшим темам, интересующим население, продвижение политики прозрачности коммуникаций между сотрудниками и клиентами.

Четвертая Международная конференция «Страхование в центральной Азии»

Для усиления информационного поля вокруг темы страхования в сознании клиентов, ежегодно АО «НСК» выступает генеральным партнером Международной конференции «Страхование в Центральной Азии». Конференция уже давно стала удобной платформой для участников многих отраслей экономики, которые собираются в целях формирования и эффективного развития страховой системы и решения важных задач отечественного бизнес сообщества.

Контакт-Центр 2258

Для повышения качества сервиса, в 2010 году начал работу круглосуточный Контакт-Центр АО «НСК», бесперебойно 7 дней в неделю удовлетворяющий запросы клиентов по любым вопросам от получения полной информации о заинтересовавшей клиента программе страхования до вызова аварийного комиссара.

Новый сайт компании

В августе 2010 года в целях улучшения коммуникаций со своими клиентами была произведена модернизация веб-представительства компании в сети Internet. Новый сайт компании www.nsk.kz стал более доступным пользователям. Информация о продуктах, формы заказа полиса и вызова агента онлайн подключены к Контакт-Центру АО «НСК». Благодаря этому с Клиентом, оформившим заказ полиса через сайт компании, в течение считанных минут связываются операторы Контакт-Центра.

Проведение пресс-конференции по вопросам борьбы со страховым мошенничеством

19 октября 2010 года АО «НСК» провело крупную пресс-конференцию с участием представителей финансовых регуляторов и организаций, заинтересованных в решении системной проблемы широкого оборота нелегитимных полисов обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств (ОС ОГПО ВТС). Благодаря привлечению внимания широкой общественности к данной проблеме общественный резонанс уже сейчас приносит свои плоды за счет сокращения количества нелегитимных полисов ОС ОГПО ВТС и повышения спроса на официальные полисы, зарегистрированные в Единой Страховой Базе Данных (ЕСБД).

Проведение республиканской акции «Каждый клиент Особенный»

В свете привлечения внимания населения к проблеме нелегитимных полисов ОС ГПО ВТС, осенью 2010 года АО «НСК» подарило возможность клиентам всех страховых компаний проверить легитимность своего полиса посредством круглосуточного Контакт-Центра АО «НСК». Автовладельцы, подтвердившие через Контакт-Центр АО «НСК» наличие своего полиса в Единой Страховой Базе данных, а также все, кто приобрел полис в период акции, участвовали в розыгрыше призов от Компании. В результате 56 счастливчиков получили фотоаппараты, сотовые телефоны и ноутбуки от АО «НСК», а житель города Шымкент – приобретший полис ОС ГПО ВТС выиграл главный приз – поездку в Париж на 2 персоны. Хочется отметить, что в число счастливых обладателей ценных призов попали клиенты других страховых компаний, потому что Каждый клиент Особенный!

Республиканский социальный проект «Безопасность начинается дома»

24-25 сентября 2010 года в 41-м среднем учебном учреждении в 18 крупных городах Казахстана стартовала республиканская акция для школьников 1-5 классов «Безопасность начинается дома». В день запуска проекта более 22 000 детей приняли участие в республиканском конкурсе детского рисунка на тему «Основы безопасности жизнедеятельности». На конец 2010 года количество школ, охваченных Проектом «Безопасность начинается дома», превысило 50, а детишек, освоивших азы безопасной и счастливой жизни – 55000.

Каждый школьник, принявший участие в акции получил сувенир от АО «НСК» и книжку-памятку «на все случаи жизни». Победители в каждой школьной параллели получили ценные призы и сертификаты на страхование детей от несчастного случая с покрытием от 300 000 до 500 000 тенге.

Проект продолжает развиваться, и в 2011 году сотни школьников постигнут азы безопасной жизни с АО «НСК».

Поддержка Футбольного клуба «Атлетик»

Помимо повышения культуры страхования населения, АО «НСК» организовало активную благотворительную деятельность в части социальных инициатив, направленных на привлечение общественного внимания к проблемам формирования здорового образа жизни.

АО «НСК» является постоянным бессменным партнером детского футбольного клуба «Атлетик» в г. Талгар.

Благодаря страховой компании, команда талантливых мальчишек имеет возможность тренироваться, выступать на крупных соревнованиях и завоевывать высокие места на турнирах различного масштаба.

Участие в восхождении на Эльбрус

Одним из самых необычных и знаменательных событий лета 2010 года стало участие АО «НСК» в восхождении команды Южно-Казахстанской федерации альпинизма на Эльбрус. В составе команды покорителей вершины были альпинисты: Ботанов А. Садыков А., Шифман С.

Знамя АО «НСК» побывало на двух всемирно известных вершинах: 9 июля на Западной вершине Эльбруса (высота 5 642 м.) и 10 июля - на Восточной вершине (высота 5 621 м.).



Персонал и коммуникации АО «НСК»

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2010

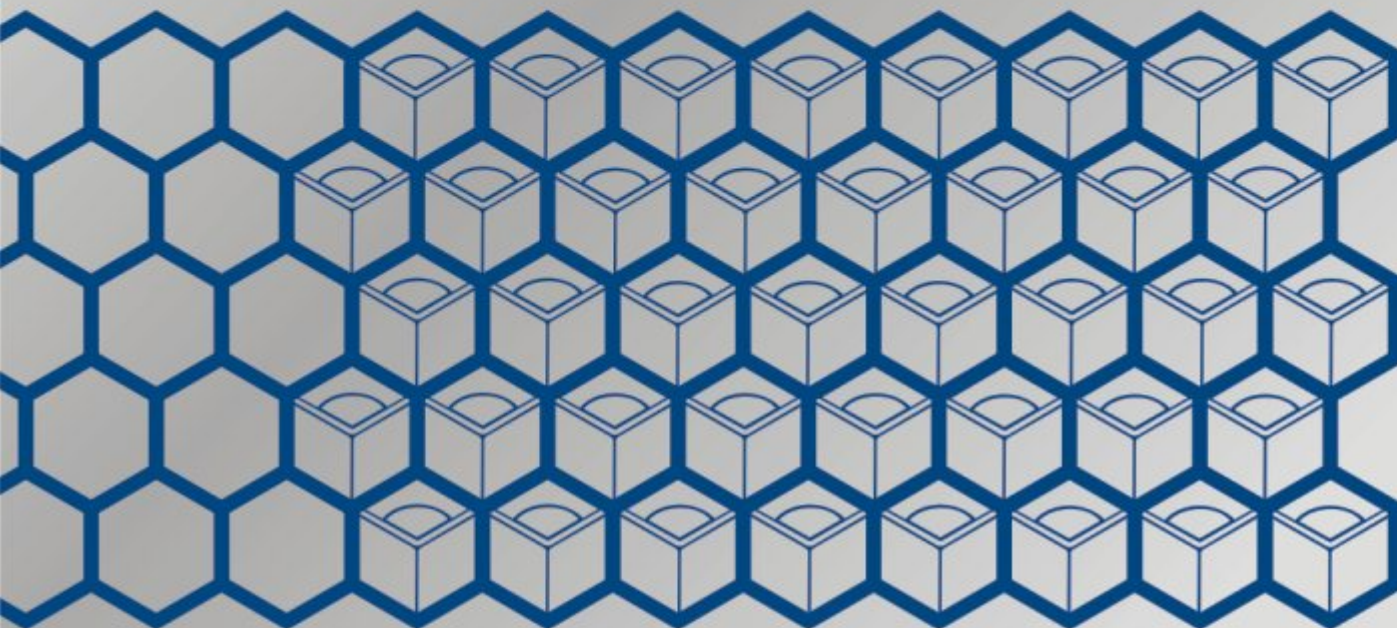


Персонал и коммуникации АО «НСК»

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2010



ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ АО «НСК»



Потенциальная производительность пчел значительно выше практической, так как ее ограничивает недостаточность цветочного нектара, особенно в весенние и осенние месяцы. Польза, приносимая пчелами в результате опыления растений, во много раз выше, чем от реализации меда. Медоносные пчелы не только производители меда, воска и других продуктов пчеловодства, но и незаменимые опылители садов, лугов, огородов и т.п. Пчелы и цветы не могут существовать друг без друга, их жизнь взаимосвязана. Также и работа АО «НСК» не представляется возможной без тесного контакта со своими клиентами. Деятельность компании нацелена на обоюдовыгодное взаимодействие с каждым потребителем страховых услуг. Для каждого клиента компания обеспечивает его финансовую стабильность. Именно это является ключевым результатом работы АО «НСК».

Пояснительная записка к финансовой отчетности за 2010г АО «НСК»

Основной и единственной деятельностью АО «Нефтяная страховая компания» является осуществление страхования в соответствии с полученными лицензиями Агентства финансового надзора РК

Ограничений в праве владений активами со стороны сторонних организаций и физических лиц нет.

АКТИВЫ

За 12 месяцев 2010 г. активы уменьшились на 1 193 765 тыс. тенге. Основное уменьшение произошло за счет выплаты в 2010 г. дивидендов акционерам:

- Вклады размещенные в депозиты уменьшились на сумму 1 257 250 тыс. тенге за счет закрытия депозитных счетов из-за выплаты дивидендов и частичного увеличения в покупке ценных бумаг.
- Вклады в ценные бумаги для продажи увеличились на сумму 823 547 тыс. тенге за счет дополнительной покупки.
- Страховые премии к получению увеличились на 64 792 тыс. тенге в связи с оплатой страховых премий в рассрочку.
- Прочая дебиторская задолженность уменьшилась на 36 335 тыс. тенге за счет закрытия предоплаченных авансов.
- Расходы будущих периодов уменьшились на 8 841 тыс. тенге за счет начисленных расходов по подписке, информационных услуг арендной платы.

Прочие активы уменьшились на 1 014 тыс. тенге за счет списания ГСМ, ТМЦ.

Основные средства увеличились на сумму 46 020 тыс. тенге за счет приобретения недвижимости и транспортных средств.

Нематериальные активы увеличились на 29 250 тыс. тенге за счет приобретения лицензионного программного обеспечения.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ

Основные средства за минусом амортизации составляют 987 267 тыс. тенге или 10 % от стоимости всех активов компании.

Основные средства (за минусом амортизации) включают:

- Оборудование и транспортные средства 181 382 тыс. тг. (18,4% от стоимости основных средств); Здания и сооружения 724 197 тыс. тенге (73,35% от стоимости основных средств)
- Прочие основные средства 28 265 тыс. тенге (2,8% от стоимости основных средств)
- Земля 53 423 тыс. тенге (5% от стоимости основных средств)
- Нематериальные активы (за минусом амортизации) составляют 89 766 тенге или 0,9% от стоимости всех активов.

ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ

Товарно-материальные запасы составляют 3 566 тыс. тенге

Расходы будущих периодов составляют 1 937 тыс. тенге

Страховые премии к получению от страхователей составляют 1 104 611 тыс. тенге или 11,3% от стоимости активов компании. Эта задолженность страхователей по проданным полисам в рассрочку. Задолженность краткосрочная, со сроком погашения до 1 года, в отдельных случаях, если договор заключен на несколько лет, погашаться дебиторская задолженность может в период всего срока действия полиса.



Пояснительная записка к финансовой отчетности за 2010г. АО «НСК»

Основной и единственной деятельностью АО «Нефтяная страховая компания» является осуществление страхования в соответствии с полученными лицензиями Агентства финансового надзора РК

Ограничений в праве владений активами со стороны сторонних организаций и физических лиц нет.

АКТИВЫ

За 12 месяцев 2010 г. активы уменьшились на 1 193 765 тыс. тенге. Основное уменьшение произошло за счет выплаты в 2010 г. дивидендов акционерам:

Вклады размещенные в депозиты уменьшились на сумму 1 257 250 тыс. тенге за счет закрытия депозитных счетов из-за выплаты дивидендов и частичного увеличения в покупке ценных бумаг.

Вклады в ценные бумаги для продажи увеличились на сумму 823 547 тыс. тенге за счет дополнительной покупки.

Страховые премии к получению увеличились на 64 792 тыс. тенге в связи с оплатой страховых премий в рассрочку.

Прочая дебиторская задолженность уменьшилась на 36 335 тыс. тенге за счет закрытия предоплаченных авансов.

Расходы будущих периодов уменьшились на 8 841 тыс. тенге за счет начисленных расходов по подписке, информационных услуг арендной платы.

Прочие активы уменьшились на 1 014 тыс. тенге за счет списания ГСМ, ТМЦ.

Основные средства увеличились на сумму 46 020 тыс. тенге за счет приобретения недвижимости и транспортных средств.

Нематериальные активы увеличились на 29 250 тыс. тенге за счет приобретения лицензионного программного обеспечения.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ

Основные средства за минусом амортизации составляют 987 267 тыс. тенге или 10 % от стоимости всех активов компании.

Основные средства (за минусом амортизации) включают:

Оборудование и транспортные средства 181 382 тыс. тг. (18,4% от стоимости основных средств):

Здания и сооружения 724 197 тыс. тенге (73,35% от стоимости основных средств)

Прочие основные средства 28 265 тыс. тенге (2,8% от стоимости основных средств)

Земля 53 423 тыс. тенге (5% от стоимости основных средств)

Нематериальные активы (за минусом амортизации) составляют 89 766 тенге или 0,9% от стоимости всех активов.

ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ

Товарно-материальные запасы составляют 3 566 тыс. тенге

Расходы будущих периодов составляют 1 937 тыс. тенге

Страховые премии к получению от страхователей составляют 1 104 611 тыс. тенге или 11,3% от стоимости активов компании. Эта задолженность страхователей по проданным полисам в рассрочку. Задолженность краткосрочная, со сроком погашения до 1 года, в отдельных случаях, если договор заключен на несколько лет, погашаться дебиторская задолженность может в период всего срока действия полиса.

Прочая дебиторская задолженность составляет 708 745 тыс. тенге из них 448 359 тыс. тенге аквизиционные расходы и авансы оплаченные на предоставление услуг.

Пояснительная записка к финансовой отчетности за 2010г АО «НСК».

Деньги составляют 876 809 тыс. тенге или 9% от стоимости всех активов компании.

Срочные депозиты составляют 2 562 246 тыс. тенге или 26,3% от стоимости всех активов компании. Депозиты размещены в следующих банках Казахстана, как в иностранной валюте, так и в национальной.

Ценные бумаги составляют 2 139 029 тыс. тенге или 21,7% от стоимости всех активов компании. Ценные бумаги являются обязательствами Республики Казахстан.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Долгосрочные обязательства в компании отсутствуют. Все обязательства носят краткосрочный характер со сроком погашения до 1 года.

Страховые резервы составляют 5 128 212 тыс. тенге, доля перестраховщика в резерве составляет 1 240 981 тыс. тенге, чистая сумма резерва составляет 3 887 231 тыс. тенге или 59,5% от всех обязательств компании.

Расчеты с перестраховщиками составляют 946 479 тыс. тенге или 14,5% от всех обязательств компании. Это обязательства компании перед перестраховщиками по заключенным договорам перестрахования по переданным рискам. Срок обязательств до 1 года, в отдельных случаях срок погашения может быть продлен до момента выставления счета перестраховщиками в частности может касаться расчетов с нерезидентами.

Расчеты с посредниками по страховой (перестраховочной) деятельности составляет

44 540 тыс. тенге или 0,7% от стоимости всех обязательств компании, задолженность по агентскому вознаграждению.

Счета к уплате по договорам страхования составляют 26 811 тыс. тенге или 0,4% от стоимости всех обязательств компании, задолженность по страховой выплате и авансы оплаченные по страхованию.

Прочая кредиторская задолженность составляет 25 4167 тыс. тенге или 3,9% от стоимости всех обязательств компании.

Налоговое обязательство составляет 85 166 тыс. тенге или 1,3% от стоимости всех обязательств компании, обязательства являются текущими.

Доходы будущих периодов составляют 43 807 или 0,7% от стоимости всех обязательств компании.

Собственный капитал.

Уставный капитал компании составляет 1 500 000 тыс. тенге.

ДОХОДЫ

Доходы от страховой деятельности

Страховые премии в сравнении с прошлым годом увеличились на 2 609 253 тыс. тенге, в связи с увеличением корпоративных продаж.

Страховые премии, переданные на перестрахование увеличились на 1 415 399 тыс. тенге, в связи с передачей крупных рисков.

Доходы от инвестиционной деятельности

Доходы, связанные с получением вознаграждения по размещенным вкладам в депозиты и ценные бумаги уменьшились по сравнению с прошлым годом на 166 096 тыс. тенге.

Расходы от переоценки составляют – 43 243 тыс. тенге

Доходы от иной деятельности

Доходы от иной деятельности составляют 9 642 тыс. тенге

РАСХОДЫ

Расходы по осуществлению страховых выплат увеличились по сравнению с прошлым годом на 198 723



Неконсолидированный отчет о прибылях и убытках

Приложение 2 к постановлению Правления
Национального Банка Республики Казахстан
от «6» декабря 2003 года № 442

Неконсолидированный отчет о прибылях и убытках
страховой (перестраховочной) организации/страхового брокера
АО «Нефтяная страховая компания»
на "1" января 2011 года

(в тысячах тенге)			
Наименование статьи	Примечание*	за отчетный год	за предыдущий год
1	2	3	4
Доходы			
Доходы от страховой деятельности		5 730 801,00	5 350 182,00
Страховые премии, принятые по договорам страхования	1	9 101 659,00	6 447 057,00
Страховые премии, принятые по договорам перестрахования	2	48 721,00	94 070,00
Страховые премии, переданные на перестрахование	3	2 716 318,00	1 330 919,00
Чистая сумма страховых премий	4	6 434 062,00	5 210 208,00
Изменение резерва незаработанной премии	5	1 018 711,00	166 526,00
Изменение активов перестрахования по незаработанным премиям	6	306 765,00	301 338,00
Чистая сумма заработанных страховых премий	7	5 722 116,00	5 345 020,00
Доходы в виде комиссионного вознаграждения по страховой деятельности	8	-957,00	-4 683,00
Прочие доходы от страховой деятельности	9	9 642,00	9 845,00
Доходы от инвестиционной деятельности		224 318,00	1 248 821,00
Доходы, связанные с получением вознаграждения	10	245 208,00	444 298,00
в том числе:			
доходы в виде вознаграждения (купона/дисконта) по ценным бумагам	11	69 387,00	116 160,00
доходы в виде вознаграждения по размещенным вкладам	12	175 821,00	328 138,00
Доходы (расходы) по операциям с финансовыми активами (нетто):	13	22 348,00	-12 041,00
в том числе:			
доходы (расходы) от купли/продажи ценных бумаг (нетто)	14	22 168,00	-42 058,00
доходы (расходы) от операции "РЕПО" (нетто)	15	180,00	30 017,00
доходы (расходы) от операций с аффинированными драгоценными металлами	16		
доходы (расходы) от операций с производными финансовыми инструментами	17		
Доходы (расходы) от переоценки (нетто):	18	-43 238,00	815 168,00
в том числе:			
доходы (расходы) от изменения стоимости ценных бумаг, предназначенных для торговли(нетто)	19		
доходы (расходы) от переоценки иностранной валюты (нетто)	20	-43 238,00	815 168,00
доходы (расходы) от переоценки аффинированных драгоценных металлов	21		
доходы (расходы) от переоценки производных финансовых инструментов	22		
Доходы от участия в капитале других юридических лиц	23		1 396,00
Прочие доходы от инвестиционной деятельности	24		
Доходы от иной деятельности		4,00	-1 012,00
Доходы (расходы) от реализации активов и получения (передачи) активов	25	4,00	-1 012,00
Прочие доходы от иной деятельности	26		
Итого доходов		5 955 123,00	6 597 991,00
Расходы			
Расходы по осуществлению страховых выплат по договорам страхования	27	1 505 339,00	1 282 656,00
Расходы по осуществлению страховых выплат по договорам, принятым на перестрахование	28	19 032,00	42 992,00

Возмещение расходов по рискам, переданным на перестрахование	29	78 668,00	27 658,00
Возмещение по регрессному требованию (нетто)	30	50 251,00	50 786,00
Чистые расходы по осуществлению страховых выплат	31	1 395 452,00	1 247 204,00
Расходы по урегулированию страховых убытков	32	157 647,00	103 649,00
Изменение резерва не произошедших убытков по договорам страхования (перестрахования) жизни	33		
Изменение активов перестрахования по не произошедшим убыткам по договорам страхования (перестрахования) жизни	34		
Изменение резерва не произошедших убытков по договорам аннуитета	35		
Изменение активов перестрахования по не произошедшим убыткам по договорам аннуитета	36		
Изменение резерва произошедших, но незаявленных убытков	37	14 827,00	11 904,00
Изменение активов перестрахования по произошедшим, но незаявленным убыткам	38	17 357,00	-11 149,00
Изменение резерва заявленных, но неурегулированных убытков	39	-95 557,00	80 605,00
Изменение активов перестрахования по заявленным, но неурегулированным убыткам	40	12 599,00	-80 349,00
Изменение дополнительных резервов	41		
Изменение активов перестрахования по дополнительным резервам	42		
Расходы по выплате комиссионного вознаграждения по страховой деятельности	43	1 423 326,00	1 305 655,00
Расходы, связанные с выплатой вознаграждения	44	9 541,00	3 455,00
в том числе:			
расходы в виде премии по ценным бумагам	45	9 541,00	3 455,00
Расходы на резервы по сомнительным долгам	46	41 555,00	
Восстановление резервов по сомнительным долгам	47		
Чистые расходы на резервы по сомнительным долгам	48	41 555,00	
Общие и административные расходы	49	2 387 504,00	1 735 587,00
в том числе:			
расходы на оплату труда и командировочные	50	1 341 743,00	1 020 714,00
текущие налоги и другие обязательные платежи в бюджет (кроме корпоративного подоходного налога)	51	165 116,00	92 078,00
расходы по текущей аренде	52	182 525,00	132 190,00
амортизационные отчисления и износ	53	150 218,00	102 828,00
Прочие расходы	54	112 166,00	82 520,00
Итого расходов		5 416 505,00	4 662 077,00
Прибыль (убыток) за период			
Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности			
Итого чистая прибыль (убыток) до уплаты корпоративного подоходного налога		538 618,00	1 935 914,00
Корпоративный подоходный налог, в том числе:		281 872,00	261 042,00
Корпоративный подоходный налог от основной деятельности	55	281 214,00	260 099,00
Корпоративный подоходный налог от иной деятельности	57	658,00	943,00
Чистая прибыль (убыток) после уплаты налогов		256 746,00	1 674 872,00
Доля меньшинства	57**		
Чистая прибыль (убыток)			

* В графе 2 указываются номера примечаний по статьям, отраженным в дополнительной записке или приложениях к финансовой отчетности
** Данная строка заполняется при составлении консолидированной финансовой отчетности

Первый руководитель _____ Альянов Ж.К. дата _____
Главный бухгалтер _____ Иванова Е.А. дата _____
Исполнитель _____
Телефон: 258-18-01
Место для печати _____



Неконсолидированный бухгалтерский баланс

Приложение 1 к постановлению Правления
Национального Банка Республики Казахстан
от «6» декабря 2003 года № 442

Неконсолидированный бухгалтерский баланс
страховой (перестраховочной) организации/страхового брокера
АО "Нефтяная страховая компания"
по состоянию на "1" января 2011 года

(в тысячах тенге)			
Наименование статьи	Примечание*	на конец отчетного периода	на 31 декабря 200 года
1	2	3	4
Активы		9 753 625,00	10 947 390,00
Деньги и денежные эквиваленты	1	876 809,00	2 068 373,00
Вклады размещения (за вычетом резервов на возможные потери)	2	2 562 246,00	3 819 496,00
Ценные бумаги, предназначенные для торговли	3		
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи (за вычетом резервов на возможные потери)	4	2 139 029,00	1 315 482,00
Операция "обратное РЕПО"	5		
Аффинированные драгоценные металлы	6		
Производные финансовые инструменты	7		
Активы перестрахования по незаработанным премиям (за вычетом резервов на возможные потери)	8	1 135 455,00	828 690,00
Активы перестрахования по произошедшим, но незаявленным убыткам (за вычетом резервов на возможные потери)	9	41 283,00	23 927,00
Активы перестрахования по не произошедшим убыткам по договорам страхования (перестрахования) жизни (за вычетом резервов на возможные потери)	10		
Активы перестрахования по не произошедшим убыткам по договорам аннуитета (за вычетом резервов на возможные потери)	11		
Активы перестрахования по заявленным, но неурегулированным убыткам (за вычетом резервов на возможные потери)	12	64 243,00	51 645,00
Активы перестрахования по дополнительным резервам (за вычетом резервов на возможные потери)	13		
Страховые премии к получению от страхователей (перестрахователей) и посредников (за вычетом резервов на возможные потери)	14	1 104 611,00	1 039 819,00
Начисленные комиссионные доходы по перестрахованию	14-1	586,00	178,00
Прочая дебиторская задолженность (за вычетом резервов по сомнительным долгам)	15	708 745,00	745 080,00
Займы, предоставленные страхователям (за вычетом резервов по сомнительным долгам)	16		
Расходы будущих периодов	17	1 937,00	10 778,00
Налоговое требование	18		903,00
Отсроченное налоговое требование	19	37 834,00	36 429,00
Прочие активы	20	3 566,00	4 580,00
Ценные бумаги, удерживаемые до погашения (за вычетом резервов по сомнительным долгам)	21		
Инвестиции в капитал других юридических лиц	22	247,00	247,00
Основные средства (за вычетом амортизации)	23	987 267,00	941 247,00
Инвестиционное имущество	24		
Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	25		

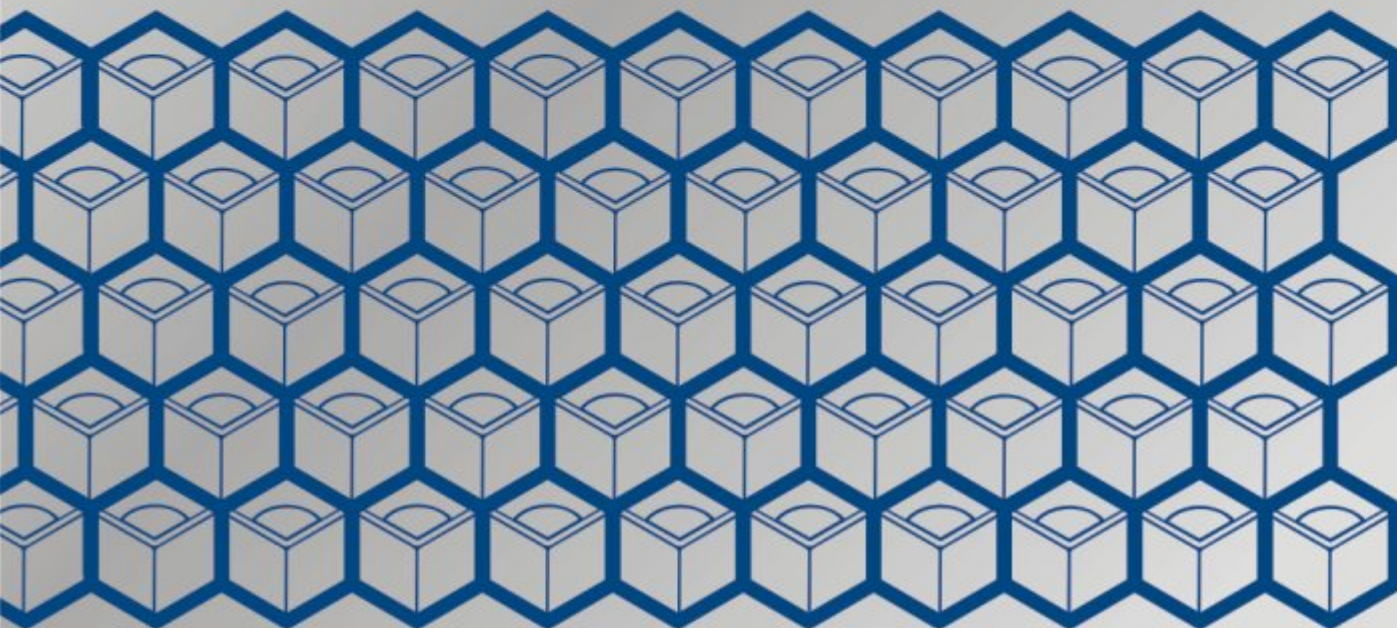
Нематериальные активы (за вычетом амортизации)	26	89 767,00	60 516,00
Обязательства		6 529 182,00	5 713 048,00
Резерв незаработанной премии	27	4 326 869,00	3 308 158,00
Резерв не произошедших убытков по договорам страхования (перестрахования) жизни	28		
Резерв не произошедших убытков по договорам аннуитета	29		
Резерв произошедших, но незаявленных убытков	30	195 422,00	180 595,00
Резерв заявленных, но неурегулированных убытков	31	605 921,00	701 478,00
Дополнительные резервы	32		
Займы полученные	33		
Расчеты с перестраховщиками	34	946 479,00	910 714,00
Расчеты с посредниками по страховой (перестраховочной) деятельности	35	44 540,00	46 010,00
Расчеты с акционерами по дивидендам	36		118,00
Счета к уплате по договорам страхования (перестрахования)	37	26 811,00	11 724,00
Прочая кредиторская задолженность	38	254 167,00	435 944,00
Оценочные обязательства	39		
Операция "РЕПО"	40		
Производные финансовые инструменты	41		
Выпущенные облигации	41-1		
Доходы будущих периодов	42	43 807,00	50 896,00
Налоговое обязательство	43	85 166,00	67 411,00
Отсроченное налоговое обязательство	44		
Прочие обязательства	45		
Доля меньшинства**	46		
Капитал		3 224 443,00	5 234 342,00
Уставный капитал (взносы учредителей)	47	1 500 000,00	1 500 000,00
Премии (дополнительно оплаченный капитал)	48		
Изъятый капитал (взносы учредителей)	49		
Резервный капитал	50	1 431,00	1 431,00
Резерв предупредительных мероприятий	51	20 000,00	146 889,00
Результаты переоценки	52	23 285,00	18 567,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):	53	1 679 727,00	3 567 455,00
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) предыдущих лет	54	1 422 981,00	1 892 583,00
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного периода	55	256 746,00	1 674 872,00
Итого капитал и обязательства		9 753 625,00	10 947 390,00

* В графе 2 указываются номера примечаний по статьям, отраженным в пояснительной записке или приложениях к финансовой отчетности
** Данная строка заполняется при составлении консолидированной финансовой отчетности

Первый руководитель
Главный бухгалтер
Исполнитель
Телефон: 258-18-01
Место для печати



РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ



Пчелы издают и воспринимают различные звуки, имеющие биологическое значение. Пчела, готовая ужалить, издает своеобразные звуки, приводящие в раздражение других пчел.

Пчела имеет пять глаз: два сложных и три простых. Кроме того, у пчел существует контактное обоняние: ощупывая усиками, они могут отличить особей своей семьи от чужих пчел. Пчелы обладают способностью четко определять время суток даже в условиях искусственного освещения.

Информационные технологии АО «НСК» позволяют максимально быстро реагировать на запросы клиентов. Автоматизация ключевых бизнес-процессов компании способствует повышению эффективности работы с клиентами и оперативности в решении задач, диктуемых потребностями рынка.

Информационные технологии

В 2010 году АО «НСК» был предпринят ряд мер по автоматизации основных бизнес-процессов и обеспечению безопасности хранения данных.

В течение года были реализованы следующие задачи:

- Внедрена почтовая система Exchange 2010
- Объединение всех филиалов компании в глобальную сеть посредством создания VPN каналов.
- Внедрение IP телефонии в Головном офисе АО «НСК» и в 18 Филиалах Компании
- Внедрены единые номера по Казахстану: IP-телефония 58-18-00 и единый короткий номер 2258 для обеспечения бесперебойной работы Контакт-Центра АО «НСК» и удобного обслуживания клиентов
- Внедрен новый домен контролер на базе Microsoft Server 2008 R2

Во всех филиалах компании проведена подготовка для создания серверных помещений

В учетной системе AICS внедрен новый модуль ОС ГПО ВТС.

Создана DMZ зона необходимая для обеспечения безопасности по внешнему периметру Компании.

Создан единый файловый сервер необходимый для хранения данных пользователей Компании.

Тотальная компьютеризация всех филиалов и точек обслуживания клиентов АО «НСК» дала возможность создать единую сеть по Казахстану и дистанционно вести контроль и мониторинг каждого центра обслуживания клиентов отдельно.

Политика безопасности

Любую страховую компанию можно сравнить с небольшим государством. И если в каждом государстве существует законодательство, регламентирующее деятельность граждан, то в страховой компании роль законов выполняют правила политики безопасности. За нарушение законов государства граждане несут ответственность, за нарушения политики безопасности компании сотрудники также должны нести ответственность. При пересечении этих сфер зачастую происходят серьезные конфликты между страховщиками и клиентами.

Одной из самых острых в 2010 году была проблема страхового мошенничества. Бланки строгой отчетности в большинстве случаев не только не регистрировались в единой страховой базе данных, но и в некоторых случаях не соответствовали требованиям действующего законодательства ни по цене, ни по спецификации. Основной задачей рынка стал сбор юридически-значимой доказательной базы об инцидентах, взаимодействия с правоохранительными органами и передачи материалов дела в суд для привлечения мошенников к ответственности.

Специалисты АО «НСК» взяли на себя разработку программного обеспечения, позволяющего отслеживать случаи страхового мошенничества и наладить информационный обмен между страховыми компаниями.

Осенью 2010 года АО «НСК» провело первую на рынке «Конференцию служб безопасности страховых компаний», на которой было объявлено о запуске ряда отраслевых инициатив, направленных на борьбу с мошенничеством. В частности, служба безопасности АО «Нефтяная страховая компания» презентовала проект электронной базы данных «Anti-Fraud» («фрод» от англ. fraud) — вид мошенничества в области информационных технологий), которая позволяет обеспечить автоматизированную передачу информации по мошенничествам между страховыми компаниями.

Защита от «фрода» на страховом рынке является серьезной проблемой для всей страховой отрасли. Потери доходов страховых компаний от мошеннических действий могут варьироваться в пределах от 2% до 20%.

Отталкиваясь от международного опыта АО «НСК» удалось собрать большинство представителей страховых компаний, для открытого обсуждения вопросов координации в борьбе со страховым мошенничеством. На сегодняшний день 5 наиболее активных страховых компаний используют данную программу для выявления нарушений Закона и очищения рынка от нелегитимных полисов.

РЕГИОНАЛЬНАЯ СЕТЬ АО «НСК»

Главной офис
Алматы:

ул. Кабанбай
Батыра 186

Алматы:

Филиал Алматы №1
ул. Кабанбай
Батыра 186

Алматы:

Филиал Алматы №2
Ул. Наурызбай
батыра, 82

Алматы:

Агентство ГО №1
ул. Кабанбай
батыра, 119

Алматы:

Агентство ГО № 2
пр.Достык 93 В

Астана:

ул. Бараева, 15,
ул. Кабанбай
Батыра, 6/3, оф. 3

Актау:

15 Микр., дом 69,
офис 4, блок «С»,
ЖК «ОАЗИС»

Атырау:

ул. Кулманова,
107 - 4

Актобе:

ул. Рыскулова,
198, оф. 133

Уральск:

ул. А.Кердері
137, кв. 36

Костанай:

пр. Аль-Фараби,
90, оф. 19

Кызылорда:

ул. Казантаева,
8, кв. 21

Шымкент:

ул. Желтоқсан, 70а

Талдыкорган:

ул. Тауелсіздік
91/95, оф. 41

Тараз:

ул. Жунисалиева,
49

Жезказган:

ул. Омарова,
14, оф. 9

Караганда:

ул. Ермекова, 52а

Кокшетау:

ул. Куйбышева,
37, оф. 3

Петропавловск:

Филиал
ул. Букетова 79,
кв. 1.

Павлодар:

Филиал
ул. Торғайырова,
77, оф. 25

Семей:

Филиал
ул. Кабанбай
батыра, 26

Оскемен:

Филиал
ул. Головкова 25/1

 **(2) 58 18 00**

Единый номер по Казахстану

г. Семей: **52 47 41**,

г. Жезказган: **72 14 65**

 **2258**

Стоимость звонка 10 тенге/минута
для абонентов всех сотовых сетей РК