მმართველობითი ანგარიშგება

2021

ჯიპიაი

ვენის საფაზღვევო ჯგუფი

ჯიპიაი ჰოლდინგის შესახებ

#1
სადაზღვევო კომპანია მოზიდული პრემიის მიხედვით

20
წელი საქართველოს სადაზღვევო ბაზარზე

2006
წლიდან ვენის სადაზღვევო ჯგუფის წევრი

მისია

ხელი შევუწყოთ პროგრესულ ინდივიდებს, იცხოვრონ დაბრკოლებების გარეშე.

სლოგანი

იმოქმედე, ჩვენ დაგაზღვევთ!

ღირებულებები

თანადგომა

პროფესიონალიზმი

სამართლიანობა

პროგრესი

სერვის ატრიბუტები

- **სიზუსტე**
- **სიმარტივე**
- **სისწრაფე**
- **კომფორტი**

საქმიანობის მიმოხილვა

პაატა ლომაძე

“ჯიპიაი ჰოლდინგის” გენერალური დირექტორი

2021 წელს ჩენი მთავარი გამოწვევა კვლავ კოვიდ პანდემიასთან ბრძოლა იყო. თუმცა, წინა წლისგან განსხვავებით, რეგულაციების მოსხნის და ბიზნეს სექტორის გამოცოცხლების შემდეგ სხვადასხვა მიმართულებით გავაქტიურდით.

წლის დასაწყისიდან ჩვენს ქვეყანაში მნიშვნელოვნად გაიზარდა კოვიდის მაჩვენებლები და შესაბამისად, ჩვენი დაზღვეულების მხრიდან მომართვიანობა. ჩვენთვის მთავარი ამოცანა იყო, გაზრდილი ნაკადები გვემართა და ყველა ჩვენს დაზღვეულს მიეღო შესაბამისი მომსახურება. საკმაოდ დიდი სამუშაო გავწიეთ, მომართვიანობის შესაბამისად გავზარდეთ კადრების რაოდენობა, შევქმენით ელექტრონული და გამარტივებული სერვისები იმისთვის, რომ მომსახურებაში შეფერხება არ გვქონოდა.

რადგან კოვიდ პაციენტების რიცხვი რეკორდულად გაიზარდა, მათი ბინაზე მართვის პროცესში განსაკუთრებულად აქტიურად ჩავრთეთ კლინიკა კურაციოს პირადი ექიმები. გამოიყო ექიმთა ჯგუფი, რომლებიც 24 საათის განმავლობაში ემსახურებოდნენ კოვიდიან პაციენტებს და გასცემდნენ დანიშნულებას მკურნალობაზე. მომართვიანობა იმდენად დიდი იყო, რომ დამატებითი ძალების მობილიზება დაგვჭირდა, თითქმის ყოველკვირეულად გვიწევდა ახალი ექიმების დამატება, რომ ყველა პაციენტთან მომხდარიყო კომუნიკაცია. ციფრული პროგრამების დახმარებით შევძელით გაგვემარტივებინა PCR ტესტების ჩატარება ჩვენი დაზღვეულებისთვის, რითაც შევძელით ერთის მხრივ კლიენტებისთვის გამარტივებული და კომფორტული პროცესის უზრუნველყოფა და მეორეს მხრივ პირადი ექიმების დროის გათავისუფლება და უშუალოდ პაციენტების მკურნალობის პროცესზე მიმართვა. ვფიქრობ, საბოლოო ჯამში კარგად გავართვით თავი და შევძელით გამოწვევებზე გვეპასუხა.

პანდემიის დაწყების შემდეგ ჩვენი გაყიდვების მენეჯერები ყველა პროდუქტს ონლაინ, დისტანციურად ყიდდნენ და ეს ასე გაგრძელდა 2021 წელსაც. მიუხედავად იმისა, რომ ეს საკმაოდ დიდი გამოწვევა იყო, ჩვენი გუნდის და მაღალი ხარისხის ციფრული სერვისების გამოყენებით ამ ამოცანასაც წარმატებულად გავართვით თავი. ამაზე გაყიდვების მაჩვენებლებიც მეტყველებს. 2021 წელსაც პირველები ვიყავით მოზიდული პრემიის მიხედვით და წინა წლებთან შედარებით გაყიდვების მაჩვენებელი გაიზარდა.

მიუხედავად იმისა, რომ პანდემია ჯერ კიდევ მძვინვარებდა, 2021 უფრო აქტიური წელი იყო ბიზნესისთვის. თუმცა პრემიის და გაყიდვების ზრდასთან ერთად რადიკალურად გაიზარდა სადაზღვევო სერვისების მოხმარება. ამან საერთო სურათზე და მომგებიანობის მაჩვენებელზეც იმოქმედა. წინა წელთან შედარებით 3-ჯერ და მეტჯერ გაიზარდა სადაზღვევო სერვისების გამოყენების მაჩვენებლები და საკმაოდ დიდი თანხები ავანაზღაურეთ და გავეცით. განსაკუთრებით ჯანმრთელობის მიმართულებით. მომსახურების მოხამრების ზრდა რამდენიმე მიზეზმა განაპირობა - ერთი ეს გახლდათ ლოქდაუნის პერიოდში გადავადებული სამედიცინო დახმარების მიღება რეგულაციების მოხნის პირობებში და მეორე, ჯანმრთელობის საკითხების სენსიტიურობის ზრდა. ხარჯების უპრცედენტო ზრდის გამო 2021 წელს მოზიდული პრემიის ზრდის მიუხედავად, ზოგადად სექტორის და ჩვენი მომგებიანობაც დაბალი იყო.

პანდემიის მიუხედავად, ვიმუშავეთ და წარვადგინეთ ახალი პროდუქები ავტოდაზღვევის მიმართულებით. ჩვენი კომპანიისთვის ავტოდაზღვევა პრიორიტეტული მიმართულებაა. ჩვენი ამოცანაა საქართველოში ავტომობილის დაზღვევის კულტურის გამყარება და ამისთვის ავტომფლობელებისთვის მანქანის დაზღვევის გამარტივება. სწორედ ამიტომ, მომხმარებელს სრულიად ახალი პროდუქტი - ავტოფიქსი - წარვუდგინეთ , რომელსაც ბაზარზე ანალოგი არ აქვს. ავტო ფიქსით დაზღვეულმა ზუსტად იცის, რომ დაზღვევაში თვეში 40 ან 50 ლარს გადაიხდის და ყოველგვარი წინაპირობების და გამონაკლისების გარეშე ზარალის 90% აუნაზღაურდება. ვფიქრობ ეს პროდუქტი ადამიანებს დაზღვევის შეძენას გაუმარტივებს და ქვეყანაში დაზღვეული ავტომობილების რიცხვიც გაიზრდება. პირველადი შედეგები აჩვენებს, რომ მომხმარებელი დიდი ენთუზიაზმით შეხვდა ახალ პროდუქტს და ჩვენ შევძელით მოგვეცვა ის ავტომფლობელები, რომლებიც აქამდე სხვადასხვა მიზეზით, უარს ამბობდენენ ავტოდაზღვევაზე ან საერთოდ არ ინტერესდებოდნენ.

2021 წელს, ჩვენი სექტორისთვის ერთ-ერთი მთავარი გამოწვევა იყო ფასების ზრდა და ინფლაცია. განსაკუთრებით, სამედიცინო მომსახურების სფეროში ფასების ზრდამ ძალიან დიდი გავლენა მოახდინა დაზღვევის სექტორზეც. ინფლაციის გამო მოგვიწია სადაზღვევო პაკეტების ფასებისთვის გადაგვეხედა და შედეგად ამ წელს თითქმის ყველა პროდუქტის გაძვირება მოხდა.

საერთო ჯამში სირთულეების მიუხედავად, ვინარჩუნებთ ბაზრის ლიდერის პოზიციებს და სტაბილურად განვაგრძობთ ზრდას. მოვახერხეთ უამრავი ახალი პროექტის განხორციელება და ახალი სერვისების დანერგვა. ვაგრძელებთ განვითარებას და ჩვენი დაზღვეულების კომფორტზე ზრუნვას.

კომპანიის განვითარების გეგმა და გამოწვევები

„ჯიპიაი ჰოლდინგი“ გეგმავს, რომ 2022 წლის ბოლოს უცვლელი იყოს მისი ბაზრის წილი და კვლავ შეინარჩუნოს ბაზარზე ლიდერობა. კომპანია სხვადასხვა გამოწვევებისა და ბიზნეს რისკების წინაშე დგას. ამ რისკების სამართავად კომპანიას მიზნად აქვს რომ მომავალ წელს სოლვენსის და საზედამხედველო კაპიტალის თანაფარდობა იყოს დაახლოებით 130%, ხოლო სოლვენსის და მინიმალური კაპიტალის თანაფარდობა 300%. კომპანია გეგმავს რომ არ შეცვალოს სტრატეგია და კვლავაც იყოს კონცენტრირებული ჯანმრთელობის და კასკოს დაზღვევის სახეობების განვითარებაზე.

ბიზნეს რისკების გარდა კომპანიის წინაშე არსებული ერთ-ერთი გამოწვევა ფინანსურ რისკს უკავშირდება, რომელიც მოიცავს საპროცენტო განაკვეთს, სავალუტო, საკრედიტო და ლიკვიდურობის რისკებს. დეტალურად ეს რისკები ფინანსურ ანგარიშგებაშია მოცემული.

„ჯიპიაი ჰოლდინგი“ 2017 წლიდან გაეროს გლობალური შეთანხმების ქსელის წევრია. შესაბამისად ჩვენი საქმიანობით ვცდილობთ ხელი შევუწყოთ მდგრადი განვითარების მიზნების შესრულებას. 17 მიზნიდან, ჩენი საქმიანობის სფეროდან გამომდინარე ჩვენთვის ყველაზე რელევანტური და მნიშვნელოვანია 4 მიზანი, რომელთა შესრულებაშიც ჩვენი საქმიანობის სპეციფიკიდან გამომდინარე, შეგვიძლია შევიტანოთ წვლილი:

ამ ანგარიშშიც , სწორედ მდგრადი განვითარების მიზნების მისაღწევად 2021 წელს, ჩვენი კომპანიის მიერ განხორციელებულ პროექტებს შეხვდებით.

8 DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH

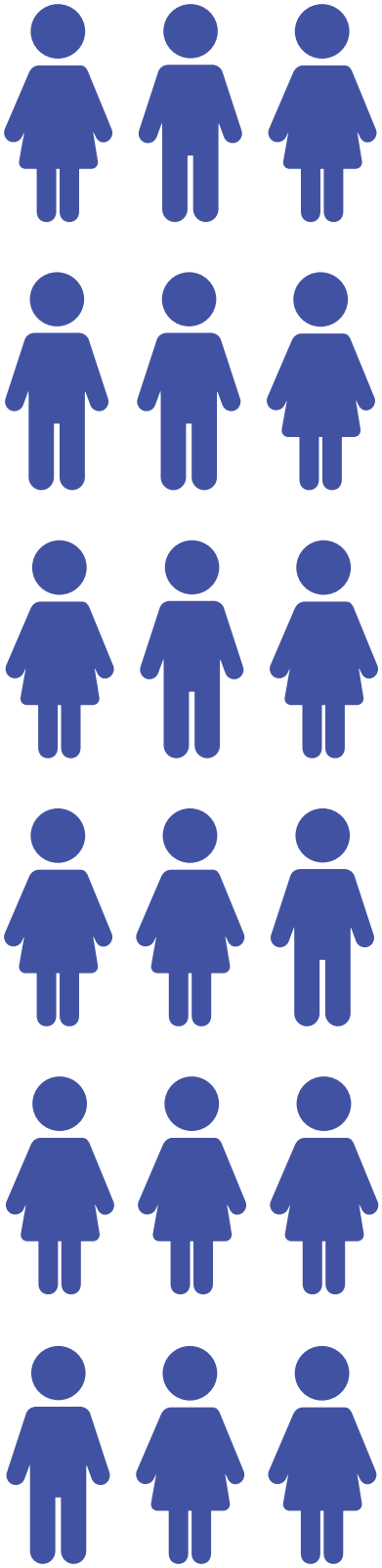
თანამშრომელთა ჩართულობის კვლევა

2021 წელს გაგრძლედა 2020 წელს დაწყებული გამოწვევები, რომელიც მოქმედებდა თანამშრომელთა უსაფრთხოებაზე და ჩვენც დიდი ძალისხმევა გავწიეთ, რომ უზრუნველგვეყო თანამშრომელთა შენარჩუნება და კეთილდღეობა. ამავე დროს მივიღეთ გადაწყვეტილება, რომ პანდემიით გამოწვეული დისტანციური მუშაობა გვექცია ჩვეულებრივ პრაქტიკად და დაგვენერგა ჰიბრიდული მუშაობის მოდელი.

კომპანიის მენეჯმენტმა მიიღო გადაწყვეტილება, რომ ჩაგვეტარებინა თანამშრომელთა ჩართულობის კვლევა, რომლის საშუალებითაც დავაგდენდით ერთის მხრივ თუ რა განწყობები იყო თანამშრომლებში ზოგადად სამუშაო გარემოსთან, კომპანიასთან და მის მენეჯმენტთან დაკავშირებით, eNPS (employee Net Promoter Score) - თანამშრომლების ლოიალურობის მაჩვენებელს და შევადარებდით ჩვენს მაჩვენებლებს საქართველოს სხვა კომპანიების მაჩენებლებთან, ე.წ. ბენჩმარკთან, ასევე განვსაზღვრავდით, თუ როგორ აფასებდნენ თანამშრომლები კონკრეტულად ჰიბრიდული მუშაობის მოდელს, რამდენად მისაღები და საჭირო იქნებოდა მათთვის ეს შეთავაზება.

ჩართულობის კვლევა ჩატარდა საეთაშორისო კონსულტანტის კილიან ვავუს, რომელიც VU University Amsterdam-ში მოღვაწეობს და მისი საქართველოს პარტნიორის ნინო ოხანაშვილის თანამშრომლობით. კვლევითი ინსტრუმენტი 2003 წლიდან არის აქტიური და ტარდება ყოველწლიურად ევროპის სხვადასხვა ქვეყნებში, ხოლო საქართველოში 2016 წლიდან.

კვლევაში მონაწილეობა მიიღო თანამშრომელთა 80%-ზე მეტმა და საერთო ჯამში უმეტეს კონცეპტში გამოვლინდა კარგი და საქართველოს ბენჩმარკზე მაღალი მაჩვენებელი, მათ შორის eNPS მაჩვენებელში. კვლევამ ასევე გამოავლინა, რომ თანამშრომელთა 84% ემხრობოდა ჰიბრიდული მუშაობის მოდელის დანერგვას. შედეგები კონსულტანტებთან და HR გუნდათან ერთად დეტალურად დამუშავდა სტრუქტურული ერთეულების მიხედვით, წარედგინა როგორც მენეჯმენტს, ასევე თანამშრომელს და შედგა სამოქმედო გეგმა ძლიერი მხარეების და გამოწვევების სამართავად. 2022 წლის დასაწყისში დაგეგმილია კვლევის განმეორებით ჩატარება, შედეგების შედარება და 2021 წელს გაწეული ძალისხმევის ეფექტურობის შეფასება.



თანამშრომელთა რაოდენობა 2021 წლის მონაცემებით

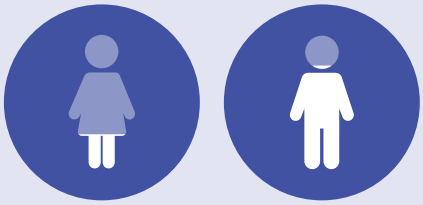
641

გენდერის მიხედვით განაწილება

77%

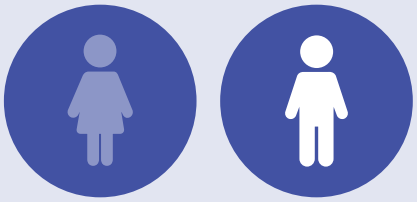
23%

თანაფარდობა გაყიდვების დეპარტამენტში



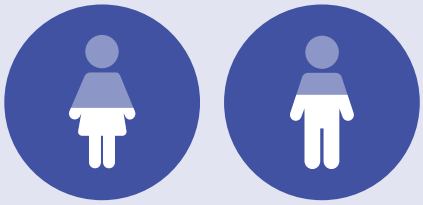
17% 83%

დირექტორთა საბჭო



0% 100%

თანაფარდობა ბორდში, პირველი რგოლის მენეჯერების გარდა



41% 59%

ასაკის მიხედვით განაწილება

განაწილება ყველა თანამშრომლის მიხედვით

77% 23%

გაყიდვების დეპარტამენტი

67% 33%

გაყიდვების დეპარტამენტის ქალი თანამშრომლები

62% 38%

კორპორაციული გაყიდვების მენეჯერების სატრენინგო პროგრამა

2020-2021 წლებში კორპორაციული გაყიდვების გუნდის ინიციატივით დაიგეგმა, მომზადდა და განხორციელდა 6 თვიანი სასწავლო პროგრამა.

პროგრამის მიზანს მსხვილ ბიზნესთან მომუშავე თანამშრომლებისთვის როგორც ბიზნესის მართვის, ასევე პრიორიტეტული დარგების მიხედვით სპეციფიკური, კონკრეტული ინდუსტრიისთვის დამახასიათებელი კომპლექსური ცოდნის გადაცემა წარმოადგენდა.

პროგრამას რამდენიმე ძირითადი ამოცანა ჰქონდა:

01

მსხვილი ბიზნესის დაზღვევის მიმართულებით კორპ. მენეჯერების პორტფელების გაზრდა

02

კორპორაციული მენეჯერების კომპეტენციების განვითარება შემდეგი მიმართულებით:

- ბიზნესის მართვის საფუძლების გაცნობა
- ბიზნეს-ეტიკეტი, SOFT SKILL-ების განითარება
- ინდუსტრიისთვის სპეციფიკური ცოდნის გადაცემა
- ახალი კავშირების დამყარება სხვადასხვა ბიზნესის სფეროს წარმომადგენლებთან
- დარგისთვის სპეციფიკური ინფორმაციის მოპოვების და ანალიზსი უნარების განვითარება

პროგრამის ფარგლებში გამოიყო რამდენიმე პრიორიტეტული ინდუსტრია და დარგი და შესაბამისი სფეროს ექსპერტების ჩართულობით, ჩატარდა რამდენიმე კომპლექსური კველვა და 10-მდე სახეობის ტრენინგი / სამუშაო შეხვედრა.

ინდუსტრიები, რომელშიც სპეციალიზირდნენ მოანწილეები:

- სამშენებლო სექტორი
- გადამზიდავები, დასაწყობება, ტერმინალის ოპერატორება, ლოჯისტიკა

პროგრამა მოიცავდა შემდეგ ტრენინგ კომპონენტებს:

ზოგადი მიმართულება:

- მაკრო-ეკონომიკა, ბიზნესის მართვის საფუძვლები - მინი კურსი
- SOFT SKILLS: ბიზნეს - ეტიკეტი, პრეზენტაცია, მოლაპარაკება, ნეთვორქინგი

სფეროს სპეციფიკური მიმართულებით ჩატარებულ კველევბსა და ტრენინგ პროგრამაში მიმოხილული თემები:

- დარგის ზომა, მოცულობა, სტრუქტურა, ძირითადი მოთამაშეები, რეგულაციები, ტენდენციები
- რესურსები - რა კვლევები არსებობს, რას უნდა ვადევნოთ თვალი
- ასოციაციები - ძრითად მოთამაეშეებში, გამოფენები, სად ხდება დარგის მონაწილეების შეკრება, ნეტვორკინგის შესაძლებლობები

სულ პროგრამა 36 საკონტაქტო საათს მოიცავდა. პროგრამაში მონაწილეობა კორპორაციული დაზღვევის 23-მა მენეჯერმა და გაყიდვების ხუთმა მენტორებმა მიიღო.

პროგრამის შედეგის, პირველ რიგში თავად მონაწილეების კომპეტენციის ზრდაში გამოვლინდა. თუმცა ამავდროულად, არაპირდაპირი შედეგი ერთის მხრივ მოტივაციის ზრდასა, ხოლო მეორეს მხრივ - მუშაობის ხარისხის გაუმჯობესებასა და თითოეული კორპორაციული გაყიდვის მენეჯერის პროტფელის ზრდაშიც აისახა.

შშმ პირების და რეგიონებში მცხოვრები ადამიანების დასაქმება

პანდემიის შემდეგ დასაქმების ბაზარი რადიკალურად შეიცვალა. დისტანციურად დასაქმების შესაძლებლობამ ადამიანებს საშუალება მისცა სამსახური არა მარტო საქართველოში, არამედ საზღვრებს გარეთაც მოეძებნა. შესაბამისად, გაჩნდა ახალი კადრების დეფიციტი და დაიწყო კონკურენცია უკვე არსებულ, გამოცდილ კადრებზე.

ჩვენთვის მნიშვნელოვანი იყო შეგვენარჩუნებინა ჩვენი თანამშრომლები და ასევე ღირსეული პირობების შეთავაზებით მოგვეზიდა ახალი ადამიანები. შეზღუდვების მოხსნის შემდეგ ჩვენი საქმინობა უფრო ინტენსიური გახდა და ამასთან, ზამთრის პერიოდში რეკორდულად გაზრდილი კოვიდის შემთხვევებზე დროულად რეაგირებისათვის ახალი თანამშრომლები აუცილებლად გვჭირდებოდა.

რადგან დისტანციურად მუშაობის რეჟიმზე კომპანია მარტივად გადაეწყო და სახლიდან მუშაობა პრობლემას არ ქმნიდა არც პოსტპანდემიურ პერიოდში, მენეჯმენტმა მიიღო სტრატეგიული გადაწყვეტილება, რომ ჯიპიაი ჰიბრიდული სისტემით განაგრძობდა მუშაობას. შესაბამისად, თანამშრომლებს სურვილის მიხედვით შეუძლიათ იარონ სამსახურში ან იმუშაონ სახლიდან,თავად დაგეგმონ სამუშაო დღე. ამ სტრატეგიულმა ცვლილებამ, შესაძლებლობა მოგვცა, ჩვენი კომპანია უფრო მრავალფეროვანი გამხდარიყო და ახალი თანამშრომლები მთელი საქართველოს მასშტაბით მოგვეძებნა და არა მხოლოდ თბილისში. ამასთან , რადგან ოფისში სიარულის ვალდებულება მოიხსნა, არაადაპტირებული შენობებიც არ იყო პრობლემა და შესაბამისად შეგვეძლო შშპ პირები დაგვესაქმებინა.

თანამშრომელთა ყველაზე დიდი დანაკლისი გვქონდა ქოლ-ცენტრში. გვჭირდებოდა ახალი კადრების აყვანა, რომლებიც კარგად მოერგებოდნენ კომპანიას. მივიღეთ გადაწყვეტილება, ამ პოზიციაზე შშმ პირები დაგვესაქმებინა. დავუკავშირდით ასოციაცია „ანიკას“, რომელიც შშმ პირებთან მუშაობს და ეხმარება მათ დასაქმებაში.

„ანიკას“ წევრებს გავაცანით ჩვენი შეთავაზება, ჩვენთვის მათთან თანამშრომლობა მნიშვნელოვანი იყო, რადგან მათ დიდი ხნის ურთიეთობა და თანამშრომლობა აკავშირებთ შშმ პირებთან, იციან მათი საჭიროებები და უნარები. ზუსტად მიხვდნენ ვის ვეძებდით და მათი დამხარებით 4 ადამიანი დავასაქმეთ.

ასევე დავესწარით ქალაქ ქუთაისში შშმ პირების დასაქმების ფორუმს. შევხვდით და გავესაუბრეთ ფორუმზე მოსულ დასაქმების მსურველებს. ამ ფორუმიდან ერთი ადამიანი დავასაქმეთ ციფრული განვითარების დეპარტამენტში ტესტერის პოზიციაზე.

დისტანციური მუშაობის რეჟიმმა ასევე მოგვცა შესაძლებლობა რეგიონებში მცხოვრები ადამიანები დაგვესაქმებინა. თანაცისე, რომ მათ არ მოუწევდათ საცხოვრებელი ადგილების დატოვება და სამუშაოდ თბილისში გადმოსვლა. მათთვის ეს შესაძლებლობა ძალიან მნიშვნელოვანია, რადგან რაიონებში სამუშაოს მოძებნა ძალიან უჭირდათ. მეორე მხრივ კი მსგავსი პრეცედენტები ხელს შეუწყობს რაიონებში ხალხის დარჩენას და პრობლემა, რომელიც ახლა გვაქვს - რაიონები იცლება ახალგაზრდებისგან - ნაწილობრივ აღმოიფხვრება.

ჩავატარეთ დასაქმების მინი კამპანია ციფული არხების გამოყენებით. ჩვენი ვაკასიები მისწვდა რეგიონებში მცხოვრებ ადამიანებს. ჯამში, სხვადასხვა რეგიონში მცხოვრები 9 ადამიანი დავასაქმეთ. ისინი საკუთარი რაიონებიდან და სოფლებიდან მუშაობენ ჯიპიაის თბილისის ოფისში, დისტანციურად.

ინკლუზიურობის ტრენინგი

შშმ პირების დასაქმებასთან ერთად, ჯიპიაის თანამშრომლებს ხშირად უწევთ შშმ პირებთან ან მათ მშობლებთან კომუნიკაცია, მათთვის სერვისების მიწოდება. "ჯიპიაი ჰოლდინგის" ხარისხის მართვის სამსახურში დაფიქსირდა პრეტენზია ჩვენი თანამშრომლი მხრიდან არასწორი ტერმინოლოგიის გამოყენების გამო. ამიტომ ჩავთვალეთ, რომ საჭირო იყო უფრო სიღრმისეულად გავცნობოდით შშმ პირებთან დაკავშირებულ ტერმინოლოგიას, სტანდარტებს და კანონმდებლობას, რომ სწორად აგვესახა ეს სტანდარტი როგორც საკომუნიკაციო წესებში, ისე პროდუქტის დიზაინისას და საქმიანობის სხვა მიმართულებებში.

გადავწყვიტეთ, მიგვემართა სახალხო დამცველის ოფისისთვის, რომლებიც დიდი ენთუზიაზმით დაგვთანხმდნენ. ტრენინგს დაესწრო 15 ადამიანი შუა და მაღალი რგოლის მენჯმენტიდან. სახალხო დამცველის ოფისის წარმომადგენლებმა ჩვენს თანაშრომლებს ს გააცნეს შშმ პირების მიმართ საქართველოში არსებული ქცევის კოდექსი. ესაუბრნენ დისკრიმინაციის ფაქტების შესახებ, ასწავლეს სწორი ტერმინოლოგიის გამოყენება და განიხილეს საქართველოში მომხდარი ფაქტები, რომლებმაც შშმ პირების დისკრიმინაცია გამოიწვია.

ომბუცმენის წარმომადგენლები - ნინო ვალიკოვი, ქეთი შუბაშვილი დ ანა სალდაძე ჯიპიაის თანამშრომლებს ესაუბრენ შეზღუდული შესაძლებლობის მქონე პირთა უფლებებზე, მათ მიმართ განხორციელებული დისკრიმინაციის და დისკრიმინაციის წახალისების შემთხვევებზე. მიმოიხილეს ამ საკითხთან დაკავშირებულ ქეისები და ამ კუთხით სახალხო დამცველის მუშაობის პრაქტიკაც გააცნეს. შეხვედრაზე განიხილეს ჯიპიაიში მომხდარი ქეისებიც.

ჯიპიაის თანამშრომლებმა დასვეს კითხვები და ომბუცმენის აპარატის წარმომადგენლებისგან მიიღეს რჩევები, სხვადასხვა სიტუაციაში როგორ უნდა ემოქმედათ სწორად, ისე რომ შშმ პირებისა და მათი ოჯახის წევრების სრული ინკლუზია მომხდარიყო როგორც მომსახურების პროცესში, ასევე პროდუქტის შექმნისას.

ტრენინგს ესწრებოდნენ ასევე ქოლ-ცენტრის თანამშრომლებიც, სადაც შშმ პირები იწყებდნენ მუშაობას და ჩვენი კომპანიისთვის მნიშვნელოვანი იყო პირველ რიგში სწორედ ამ თანამშრომლებს მიეღოთ ინფორმაცია შშმ პირების მიმართ სწორი ტერმინოლოგიის გამოყენებისა და ქცევის შესახებ.

ვენის სადაზღვევო ჯგუფის აღიარების ჯილდო მოხალისეობრივი საქმიანობისთვის

ჯიპიაის თანამშრომელი თამარ ჩიბარაშვილი ვენის სადაზღვევო ჯგუფის კონკურსის „აღიარების ჯილდო ნებაყოფლობითი მოხალისეობრივი საქმიანობისთვის“ გამარჯვებული გახდა.

კონკურსს ვენის სადაზღვევო ჯგუფი ყოველწლიურად ატარებს ჯგუფის წევრი კომპანიების იმ თანამშრომლებისთვის, ვინც სამსახურს გარეთ მოხალისეობრივ საქმიანობას ეწევა. კონკურსის მიზანი მოხალისეობრივ აქტივობებში ჩართული თანამშრომლების გამოვლენა და მათი საზოგადოებრივ საქმეში შეტანილი წვლილისთვის დაჯილდოვებაა.

ამ ინიციატივის ფარგლებში, ჯიპიაიშიც ყოველწლიურად ტარდება შიდა კონკურსი, სადაც ჯიპიაის ყველა თანამშრომელს აქვს შანსი დაასახელოს კოლეგა, რომელიც მოხალისეობრის საქმიანობას ეწევა. წელსაც, დასახელებული 6 კანდიდატიდან შიდა კონკურსით შევარჩიეთ 3 ნომინანტი და მათი ისტორიები ვენის კონკურსზე გავგზავნეთ. იქ კი ჯგუფის წევრი ყველა კომპანიის თანამშრომლებს შორის , ერთ-ერთ გამარჯვებულად თამარ ჩიბარაშვილი დასახელდა, რომელსაც პრიზად სპეციალური სიგელი და iPhone 12 ერგო.

თამარი, რომელიც პროფესიით გეოგრაფია, და ჯიპიაიში გაყიდვების მენეჯერად მუშაობს, წლების განმავლობაში უსასყიდლოდ ამზადებს გეოგრაფიაში აბიტურიენტებს, რომელთაც თანხის გადახდის საშუალება არ აქვთ. ასევე უანგაროდ ეხმარება დაწყებითი კლასის მოსწავლეებს, განსაკუთრებით თავისი სოფლიდან და სხვადასხვა საგნებში ამზადებს მათ.

სწორედ ეს საქმიანობა დაუფასა თამარს „ვენის სადაზღვევო ჯგუფმა“ და უამრავ კანდიდატს შორის გამოარჩია. აღსანიშნავია, რომ ტრადიციულად, ვენის სადაზღვევო ჯგუფის ჯილდოს გამარჯვებულები ვენაში, ჯგუფის სათაო ოფისში გამართულ სადღესასწაულო ცერემონიაზე იღებენ, თუმცა 2021 წელს პანდემიის შეზღუდვების გამო, ვენაში ვიზიტი ვერ განხორციელდა.

VIG
VIENNA INSURANCE GROUP

ოროზმანი - მსოფლიო დონის ახალი არქეოლოგიური აღმოჩენები

ჩვენი კომპანია ეროვნული მუზეუმის მხარდამჭერია სოფ. ოროზმანში ჰომინიდების (Homo Erectus) გავრცელების ახალი კერის კვლევის პროცესში.

ჯიპიაის ფინანსური მხარდაჭერით ეროვნული მუზეუმის ახალგაზრდა მკვლევარების ჯგუფი აგრძელებს ადამიანის ევოლუციის ისტორიის შესწავლას საქართველოსა და მსოფლიოსთვის ამ უმნიშვნელვანეს არქეოლოგიურ ლოკაციაზე.

ფინანსურთან ერთად, გვინდოდა ფიზიკური წვლილიც შეგვეტანა ამ ქვეყნისთვის მნიშვნელოვან საქმეში. სწორედ ამიტომ „მოქმედების დღის „ ფარგლებში ჯიპიაის 30-მდე თანამშრომელი იმყოფებოდა ოროზმანში, სადაც მკვლევარებს არქეოლოგიურ გათხრებში დაეხმარნენ. ჩაერთნენ ლაბორატორიულ სამუშაოებში და იმუშავეს ველზე, გათხრებისთვის ახალი ადგილების მოძიების პროცესში.

გათხრებში მონაწილეობასთან ერთად დაათვალიერეს დმანისის ნაქალაქარი და გაეცნენ დმანისში გაკეთებული აღმოჩენების ისტორიას.

პროექტი კვლავ გრძელდება.

3 GOOD HEALTH AND WELL-BEING

აიცერი,
დააზღვიე სიცოცხლე!

2021 წელი ჯერ კიდევ პანდემიური წელი იყო. საქართველოში კოვიდ 19-ის ყველაზე დიდი ტალღა სწორედ ამ პერიოდში დაიწყო. აქედან გამომდინარე ჩვენი კომპანიისთვის მნიშვნელოვანი იყო წვლილი შეგვეტანა პანდემიის დასრულებაში და ეკონომიკის ამუშავებაში, ამისთვის კი ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი ვაქცინაციის ჩატარება იყო. სწორედ ამიტომ, ვაქცინაციის პოპულარიზაცია, პირველ რიგში, ჩვენი კომპანიის თანამშრომლებში დავიწყეთ. ვაქცინების ქვეყანაში შემოსვლისთანავე თანამშრომლებისა და მომხმარებლების ჯანმრთელობის და უსაფრთხოების დაცვის მიზნით, კომპანიაში ვაქცინაციის წამახალისებელი კამპანია სახელწოდებით - „აიცერი, დააზღვიე სიცოცხლე“ დავიწყეთ. კამპანიის მიზანი იყო, წლის ბოლომდე ჯიპიაის თანამშრომლების 80% სრულად ყოფილიყო ვაქცინირებული.

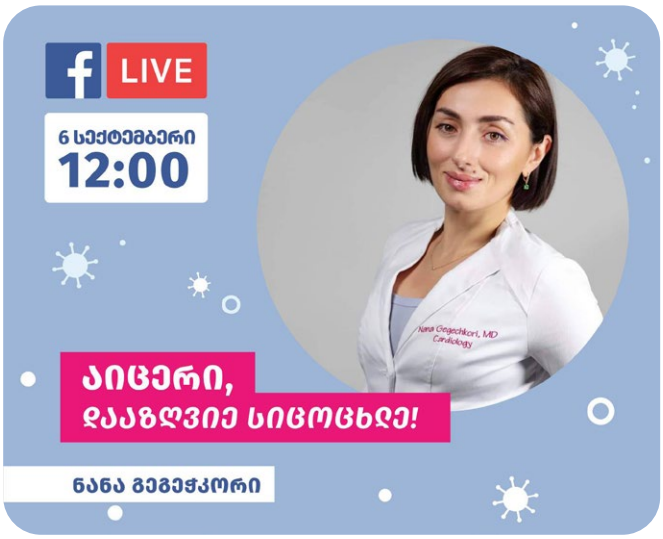
თანამშრომლების მოტივაციის ასამაღლებლად და ვაქცინაციის მსურველთა რაოდენობის გაზრდის მიზნით, კომპანიაში აქტიურ შიდა საკომუნიკაციო კამპანიას განვახორციელეთ.

თანამშრომლებში ვაქცინაციის პროცესზე ცნობიერების გაზრდის მიზნით, ყოველკვირეულად იმართებოდა შეხვედრები საქართველოსა და მის ფარგლებს გარეთ მოღვაწე ცნობილ ექიმებთან, ფსიქოლოგებთან, ჯანდაცვის სფეროს ექსპერტებთან. ყველა თანამშრომელს ეძლეოდა შესაძლებლობა დაესვა მისთვის საინტერესო კითხვა და პასუხი ინდივიდუალურად მიეღო.

საინფორმაციო კამპანიის ფარგლებში ყოველდღიურად ვაწოდებდით სხვადასხვა სანდო წყაროზე დაფუძნებული ინფორმაციას ვაქცინებზე, მათ სარგებლიანობაზე. ეცნობოდნენ სხვადასხვა ქვეყნის გამოცდილებას და სტატისტიკურ ინფორმაციას, რაც საშულებას აძლევდათ თავად გაეკეთებინათ დასკვნები ვაქცინაციის ეფექტიანობასთან დაკავშირებით. შიდა საკომუნიკაციო პლატფორმების დახმარებით ერთმანეთს თავიანთი გამოცდილებას უზიარებდნენ და ეს იყო წახალისება მათთვის ვინც, იმ მომენტისთვის არ იყო აცრილი.

იმისთვის რომ თანამშრომლებისთვის უფრო მეტი მოტივაცია მიგვეცა ჩავატარეთ აცრის წამახალისებელი ლატარია. სადაც მონაწილეობის მიღება შეეძლო ყველას ვინც ორჯერადად იქნებოდა აცრილი ან ლატარიის დღემდე აიცრიდა. გამარჯვებულებს კი კახეთის სხვადასხვა პრესტიჟული სასტუმროს საგზურები გადავეცით. სულ 30 გამარჯვებული გამოვავლინეთ, რომლებიც სხვადასხვა დროს სხვადსხვა ვაქცინით აიცრნენ. გამარჯვებულთან დარეკვისას აუცილებლად ვეკითხებოდით როდის და რომელი ვაქცინით აიცრნენ და ისინი ამ ჩართვის დროს მოუწოდებდნენ სხვა თანამშრომლებს აცრისკენ.

საბოლოო ჯამში კამპანიის შედეგად აცრილთა რიცხვი 50% - დან 80% მდე გაიზარდა.



საერთაშორისო კონსილიუმი MSO

საერთაშორისო კონსილიუმი ახალი სერვისია, რომელიც ჩვენს დაზღვეულებს საზღვარგარეთ, მსოფლიოს წამყვან კლინიკებში დიაგნოზზე დამატებითი ინფორმაციის, ე.წ. მეორე აზრის მიღების შესაძლებლობას აძლევს. პირველად საქართველოში, დაზღვეულებს მივეცით შესაძლებლობა, მათი სამედიცინო ისტორია და დიაგნოზი მსოფლიოში წამყვანმა სპეციალისტებმა განიხილონ.

პროექტი საერთაშორისო კომპანია მედიგაიდთან და კლინიკა კურაციოსთან ერთად დავიწყეთ. „მედიგაიდი“ საერთაშორისო კომპანიაა, რომელიც 1990 წელს აშშ-ში დაარსდა და 152-ზე მეტ ქვეყანაში აძლევს საშუალებას ადამიანებს სამედიცინო დიაგნოზი მსოფლიოს წამყვან კლინიკებში გადაამოწმონ. 100-ზე მეტი პარტნიორი კლინიკის დახმარებით „მედიგაიდი“ არის ლიდერი კომპანია ბაზარზე, რომელიც პაციენტებს საერთაშორისო კონსილიუმის სერვისს სთავაზობს.

როდესაც საუბარია სერიოზულ სამედიცინო პრობლემაზე, პაციენტებს ხშირად სურთ, მოისმინონ მეორე აზრი სხვა სპეციალისტებისგანაც. საერთაშორისო კონსილიუმი სწორედ ამ მოსმახურებას შეიცავს - მარტივად და ზედმეტი თანხის გადახდის გარეშე ერთი ზარის საშუალებით, „ჯიპიაი“-ს საერთაშორისო პარტნიორების და კურაციოს ექიმების დახმარებით, დაზღვეული თავად აირჩევს კლინიკას და სამედიცინო მონაცემების გადაგზავნის შემდეგ, მის დიაგნოზს დარგის წამყვანი სპეციალისტები კონსილიუმზე განიხილავენ. დაწრვილებით მიმოხილვას და რჩევებს, თუ რა არის უმჯობესი კონკრეტული დიაგნოზის მკურნალობისას პაციენტები 10 სამუშაო დღეში მიიღებენ.

საერთაშორისო კონსილიუმის სერვისი არის სრულიად ახალი მიდგომა და შესაძლებლობა თითოეული ადამიანისთვის, რომ მისი ჯანმრთელობისთვის საუკეთესო მიდგომა აირჩიოს. ჩვენთვის მნიშვნელოვანია, რომ ჩვენს დაზღვეულებს წვდომა ჰქონდეთ მსოფლიოს წამყვან ექიმებთან და უახლეს სამედიცინო სერვისზე. თუ მცირე ეჭვი მაინც აქვთ, შესაძლებლობა მივცეთ, გადაამოწმონ საქართველოში დასმული დიაგნოზი და მკურნალობის უფრო თანამედროვე მეთოდებით სარგებლობა შეძლონ. მესამე წელია კიბოს რისკისგან დაზღვევას ვთავაზობთ ადამიენბს და ამ პრიგრამის ფარგლებში დაზღვეულები ხშირად გვთხოვდნენ მათთვის საზღვარგარეთ კლინიკის შერჩევაში დახმარება გაგვეწია. ჩვენც რა თქმა უნდა ყველა მათგანს ვაკავშირებდით კლინიკებთან, თუმცა როგორც წესი იქ წასვლა და მკურნალობა დიდ ხარჯებთან არის დაკავშირებული. საერთაშორისო კონსილიუმი კი საუკეთესო საშუალებაა ყველანაირი ხარჯის გარეშე მსოფლიოს მოწინავე ექიმები გაეცნონ შენს დიაგნოზს და გამოგიგზავნონ მკურნალობის გეგმა, თანაც ისე, რომ ქვეყნის დატოვება არ მოგიწევს. ტელემედიცინა მსოფლიოში საკმაოდ გავრცელებული და პოპულარული მეთოდია და სწორედ ამ მეთოდს ვნერგავთ ჩვენთანაც, დაზღვეულები შეძლებენ დისტანციურად გაიარონ ექიმთან კონსულტაცია მსოფლიოს ნებისმიერ წერტილში.

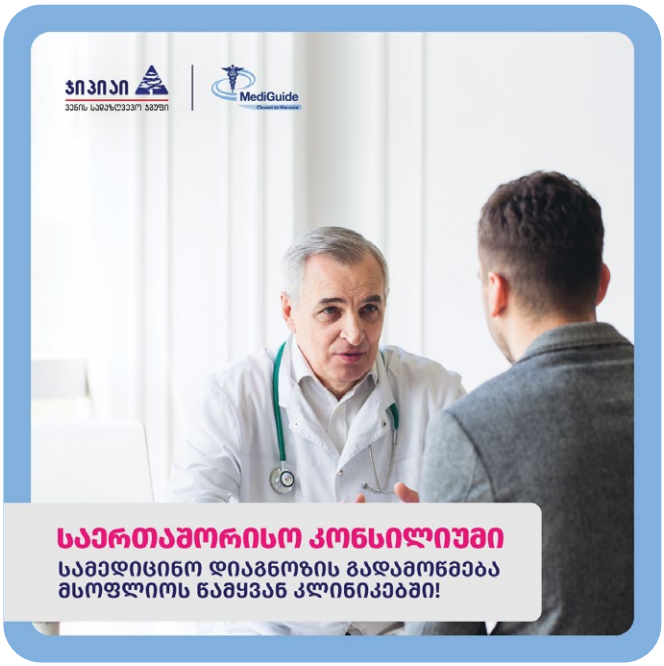
საერთაშორისო კონსილიუმის სერვისით სარგებლობა ჯიპიაის ჯანმრთელობის დაზღვევისა და პოლისი „ონკოქეარის“ შეძენის დროს არის შესაძლებელი. დიაგნოზის გადამოწმების სერვისს პოლისის ღირებულება სრულად ფარავს და დაზღვეულს დამატებითი თანხის გადახდა არ სჭირდება. საერთაშორისო კონსილიუმის სერვისით 2021 წელს 8 პაციენტმა ისარგებლა. ერთ შემთხვევაში შეიცვალა სამკურნალო სქემა, რამაც დაზღვეული მდგომარეობა მნიშვნელოვნად გააუმჯობესა.

დანარჩენ 7 შემთხვევაში, დიაგნოზის კორექტირება არ მომხდარა, თუმცა ჩატარდა მათი მოთხოვნით, დამატებითი კვლევები და დაკორექტირდა დანიშნული მედიკამენტები.

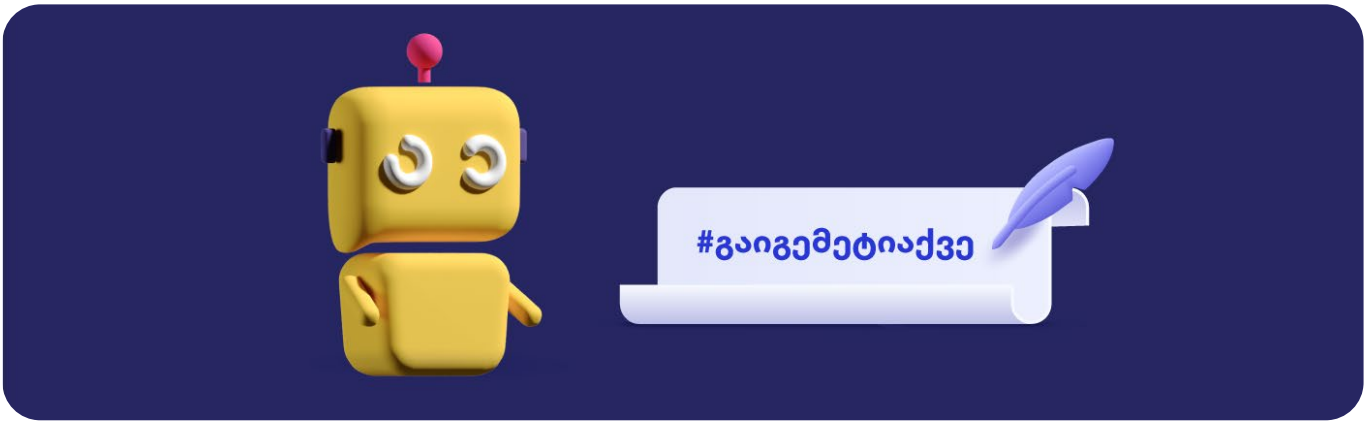
რადგან საერთაშორისო კონსილიუმი ახალი სერვისი იყო, მნშვნელვანი იყო საზოგადოებაში ცნობიერების ამაღლება ამ მიმართულებით.

საინფორმაციო კამპანიის ფარგლებში გავაფორმეთ თანამშრომლობის მემორანდუმი დიმიტრი ცინცაძის ფონდთან. მემორანდუმის ფარგლებში ცენტრის ბენეფიციარებს საშუალება მიეცათ, სურვილის შემთხვევაში დიაგნოზი საზღვარგარეთ გადაემოწმებინათ.

ამ შეთავაზებით ორმა ბენეფიციარმა ისარგებლა და უცხოელი ექმებისგან რჩევები მიიღო.



აქვე
დაზღვევის ბოტი



სადაზღვევო პროდუქტების გაყიდვებში სიახლის დასანერგად, შევქმენით დაზღვევის ბოტი, რომელიც პირველ ეტაპზე პროდუქტ ონკოქეარს პირაპირ ფეისბუქ მესენჯერის საშუალებით გააცნობდა და მიჰყიდიდა მსურველებს.

საჭირო იყო ბოტის ბრენდირება, ისეთი ვიზუალის შექმნა და სახელის დარქმევა, რომელიც მომხმარებელს ადვილად დაამახსოვრებოდა და ინტერესს გამოიწვევდა.

ამ მიზნით ჩავატარეთ სტუდენტური კონკურსი, რომელშიც მონაწილეობა მიიღო ჯიპას რეკლამისა და მულტიმედია ფაკულტეტის საბაკალავრო პროგრამის სტუდენების ორმა ჯგუფმა.

სტუდენტებს დაევალათ მოეფიქრებინათ ბოტის კონცეფცია - ვიზუალი, სახელი, საკომუნიკაციო მესიჯები.

ორეტაპიანი შერჩევის შემდეგ გამარჯვებულმა გუნდმა ჯილდოდ 1500 ლარი მიიღო.

ხმათა უმრავლესობით გაიმარჯვა - აქვემ - რომლის სახელი და კონცეფცია ყველაზე მეტად მოერგო ჯიპაიის პრენდის პლატფორმას და საკომუნიკაციო სტილს.

აქვეს გასაცნობად, მომხმარებელი ბოტს სპეციალურად მისთვის შექმნილ ფეისბუქ გვერდზე აქვე•Akve უნდა ესტუმროს. ონკოქეარის შესაძენად კი გვერდის პირად შეტყობინებებში უნდა მისწეროს. ასისტენტი ბოტიც ორ წუთში - აქვე დააზღვევს. გარდა ამისა, აქვე•Akve თავის ერთგულ მიმდევრებს დაზღვევის შესახებ საინტერესო და მნიშვნელოვან ინფორმაციას გაუზიარებს, რაც დაზღვეულებს სადაზღვევო პროდუქტებით სარგებლობას კიდევ უფრო გაუმარტივებს.

კოვიდ 19-ის ბინაზე მართვის პორტალი
Covid.Gpih.ge

კოვიდის ახალი შტამების გამოჩენასთან ერთად რეკორდულად იზრდებოდა მომართვიანობა ჩვენს ცხელ ხაზზე. იმ ფონზე, როცა მომართვიანობა სამჯერ და მეტჯერ გაიზარდა, ქოლ ცენტრში თანამშრომლების დამატების მიუხედავად გვქონდა დიდი შეფერხება. ოპერატორები ვერ ახერხებდნენ პაციენტების გადამისამართებას კოვიდ ექიმებთან.

ამ პრობლემის მოსაგვარებლად შევქმენით კოვიდ 19-ის ბინაზე მართვის პორტალი covid.gpih.ge იმისთვის, რომ დაზღვეულებს, რომელთაც დაუდასტურდებოდათ ვირუსი ან ექნებოდათ საეჭვო სიმპტომები, მარტივად ონლაინ პორტალის საშუალებით შეეყვანათ საკუთარი მონაცემები და დარეგისტრირებულიყვნენ. ეს მონაცემები მისდიოდათ კურაციოში მოქმედ კოვიდ ექიმებს და უკავშირდებოდნენ კოვიდიან პაციენტებს.

ასევე, რეგიონებში მცხოვრებ დაზღვეულებს, საშუალება ჰქონდათ პორტალზე ენახათ თავიანთი ოჯახის ექიმის ტელეფონის ნომერი და დაკავშირებოდნენ მას.

ამ პორტალის საშუალებით შეძლებისდაგვარად განიტვირთა ქოლ ცენტრი და უფრო მეტმა ადამიანმა შეძლო კოვიდ ექიმთან დაკავშირება.

9 INDUSTRY, INNOVATION AND INFRASTRUCTURE

ახალი კორპორაციული ვებ გვერდი GPIH.GE

2021 წელი გამორჩეული იყო ჩვენთვის და ჩვენი მომხმარებლებისთვის ონლაინ სერვისების დახვეწით კუთხით.

სწორედ წელს ჩავუშვით განახლებული კორპორაციული ვებ გვერდი - gpih.ge, რომელიც დახვეწილი ვიზუალით, სიმარტივითა და მომხმარებელზე ორიენტირებული კონტენტით გამოირჩევა. ახალი ვებგვერდის შექმნის იდეა და მიზანი ის იყო, რომ ჯიპიაის დაზღვეულებს და ზოგადად, დაზღვევით დაინტერესებულ პირებს ადვილად მოეძებნათ ინფორმაცია ჩვენს კომპანიაზე, სადაზღვევო პროდუქტებზე და მომსახურების სქემებზე. ასევე, კიდევ უფრო გაგვემარტივებინა სადაზღვევო პროდუქტების შეძენის პროცესი.

ახალ ვებ გვერდზე ჩვენი კომპანიის შესახებ სრულ ინფორმაციას მიიღებთ. გაეცნობით ჯიპიაის ისტორიას, პროექტებს, მნიშვნელოვან მიღწევებს და ჯილდოებს. მომხმარებელი ნახავს ასევე ჯიპიაის კორპორაციული პასუხისმგებლობის პროექტების შესახებ ინფორმაციას და სხვადასხვა წლის არაფინანსურ ანგარიშებს. ცალკე წაიკითხავს სიახლეებს, რომელსაც კომპანია საქმიანობის პროცესში ნერგავს.

ამ ვებგვერდიდან ნებისმიერ მსურველს შეუძლია მიიღოს დაწვრილებით ინფორმაცია ჩვენს ყველა პროდუქტზე და მარტივა, ონლაინ შეიძინოს. იქვე შეუძლია ნახოს დაზღვევის მოხმარების წესები.

გაეცნოს ანაზღაურების პროცედურას, პროცედურისთვის საჭირო დოკუმენტების ჩამონათვალს და ა.შ.

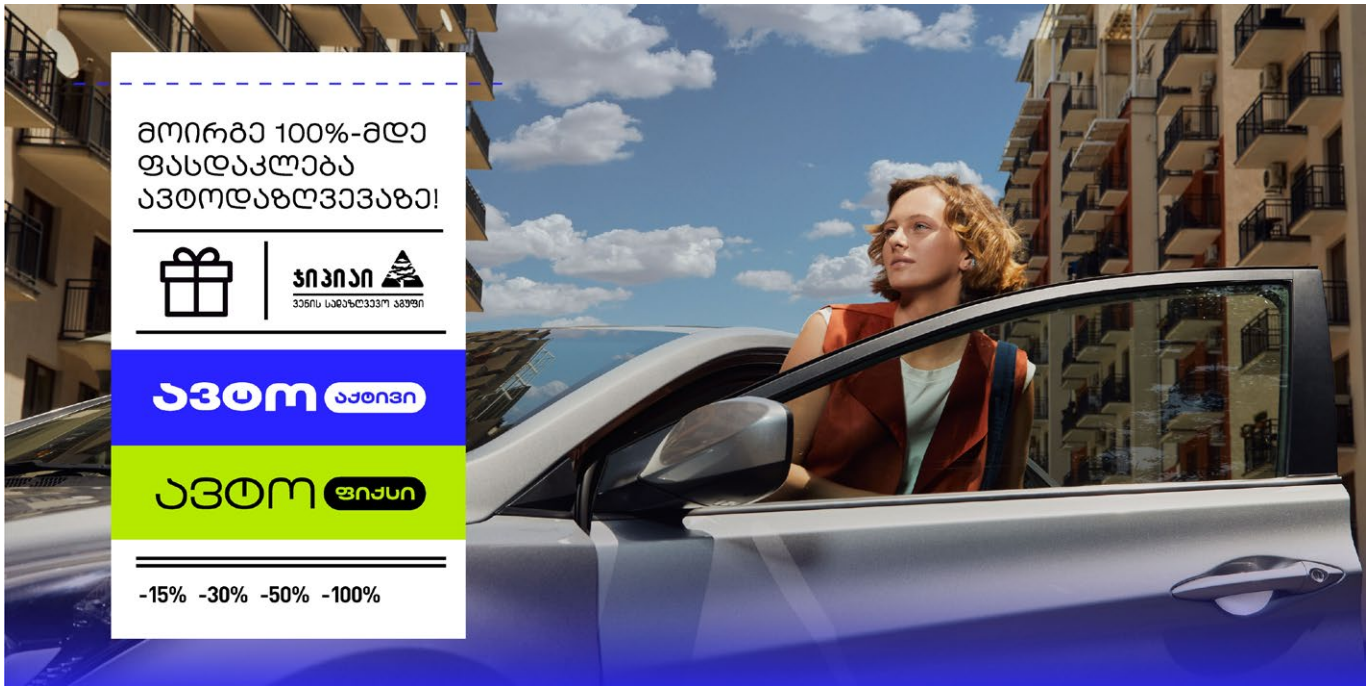
ჯანმრთელობის დაზღვევის გვერდებზე მომხმარებელი შეხვდება დაზღვევით სარგებლობის სქემას, ნახავს პროვაიდერი კლინიკების ჩამონათვალს, გაეცნობა ბენეფიტებს რომელიც ამა თუ იმ პაკეთით ეკუთვნის და ა.შ.

ვებ გვერდზე მომხმარებელი შეხვდება საინტერესო ბლოგებს და ჯიპიაის დაზღვეულების გამოცდილებას.

ინდივიდულური დაზღვევის პროდუქტების გარდა, ცალკე სექცია ეთმობა პროდუქტებს ბიზნესის წარმომადგენლებისთვის. ამ გვერდებზე ყველა ბიზნესი მისთვის შესაფერის სადაზღვევო პროდუქტების ნახვას შეძლებს. გაეცნობა დაზღვევის პირობებს და ჩვენს შეთავაზებას. კონტენტიც და ვიზუალიც მაქსიმალურად დავყავით ბიზნესის ზომის მიხედვით და გავამარტივეთ, რომ ყველა ბიზნესმა მისთვის შესაფერისი დაზღვევა მარტივად იპოვოს და მოირგოს.

ვებგვერდზე ჯიპიაის ყველა სადაზღვევო პროდუქტზე ნახავთ ინფორმაციას და მარტივად, შეძენასაც შეძლებთ.

მოირგე
სწორი ავტოდაზღვევა



მოირგე სწორი ავტოდაზღვევა - ავტომობილის დაზღვევის სრულიად ახალი კონცეფცია „ჯიპიაი ჰოლდინგისგან“

2021 წელს მომხმარებლებს ავტოდაზღვევის სრულიად ახალი და ინოვაციური პროდუქტები შევთავაზეთ. მოირგე სწორი დაზღვევა! - კამპანიის მთავარი მესიჯია, ავტო ფიქსი და ავტო აქტივი კი ავტოდაზღვევის ახალი პაკეტებია , რომელიც დაზღვეულმა ცხოვრების სტილიდან გამომდინარე თავის თავზე უნდა მოირგოს. პროდუქტის უნიკალურობა ისაა, რომ მომხმარებლებს საშუალება აქვთ მრავალფეროვანი პაკეტებიდან მათ საჭიროებებზე და ცხოვრების სტილზე მორგებული პოლისი აირჩიონ. შევთავაზეთ ორი ახალი და ერთმანეთისგან განსხვავებული პაკეტი: ავტო აქტივი M, L და XL პაკეტებით და ავტო ფიქსი. ეს პაკეტები ერთმანეთისგან პირობებითა და ფასით განსხვავდება, დაზღვევის მსურველებმა კი ცხოვრების სტილიდან გამომდინარე მათზე მორგებული შეთავაზება უნდა აარჩიონ.

ავტო ფიქსი ჯიპიაის სრულიად ახალი პროდუქტია, რომელსაც ბაზარზე ანალოგი არ აქვს. ეს არის დაზღვევა ადამიანებისთვის, ვისაც არ სურს ბევრი დრო დახარჯოს დაზღვევის პირობებში გასარკვევად. ეძებს მარტივ გადაწყვეტილებას ფიქსირებულ ფასად. ავტო ფიქსის მფლობელს ყოველთვიურად მხოლოდ 40 ან 50 ლარის გადახდა უწევს და ზუსტად იცის, რომ ნებისმიერი შემთხვევის დროს, თანხის 90% ჯიპიაი სრულად აუნაზღაურებს.

ამ პროდუქტზე მუშაობისას ჩვენი მთავარი ამოცანა იყო ავტოდაზღვევა გაგვემარტივებინა და რეალურად მოგვერგო ადამიანების საჭიროებებზე, ჩენი ყველა შეთავაზება განსხვავებული და უნიკალურია, შესაბამისად მომხმარებლებს საშუალება აქვთ დაფიქრდნენ რა სჭირდებათ და ისე მოირგონ დაზღვევა. ჩვენ ვეცადეთ და შევქმენით დაზღვევის სრულიად ახალი კონცეფცია, რომელშიც ნებისმიერი მომხმარებელი აუცილებლად იპოვის თავის საჭიროებაზე მორგებულ პაკეტს. განსაკუთრებით, ავტო ფიქსს, რომელიც სრულიად უნიკალური პროდუქტია მათთვის, ვისაც აქამდე დაზღვევასთან შეხება არ ჰქონია, სურს მარტივად და ჭკვიანურ ფასად დააზღვიოს ავტომობილი. ყოველგვარი ზედმეტი პირობეების და გამონაკლისების გარეშე ფიქსირებულ ფასად აზღვევს ავტომობილს და ზარალის 90% ყველა შემთხვევაში უნაზღაურდება.

მოირგე სწორი დაზღვევა! - ამ მესიჯით აქტიური ცხოვრების სტილის მქონე ადამიანებს მივწვდით. მათ ვინც ყოველთვის მოქმედებაშია და მიზნის მისაღწევად იბრძვის. ვფიქრობთ, რომ დაზღვევას სწორედ ასეთი ტიპის ადამიანები ირგებენ, რომ მიზნისკენ შეუფერხებლად იარონ.

კამპანიის წასახალისებლად და ცნობადობის გასაზრდელად შევქმენით პლატფორმა - moirge.com. რომელიც დაზრვევის მსურველს, სწორ ავტოდაზღვევასაც არგებდა და საჩუქრებსაც სთავაზობდა. მათ შორის 100%, 50%, 30% და 15% ან ფასდაკლებას ავტოდაზღვევაზე და სხვადასხვა ბრენდირებულ აქსესუარებს. საჩუქრის მისაღებად ადამიანებს მარტივ კითხვებზე უნდა გაეცათ პასუხი, პროცესის ბოლოს კი მათზე მორგებულ პაკეტს და საჩუქარს იღებდნენ.

5 GENDER EQUALITY

ქალი მეწარმეების მხარდამჭერი პროგრამა

ჩვენი კომპანიისთვის ქალების მხარდამჭერი კამპანიები განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია. ამიტომ შეზღუდვების მოხსნასთან ერთად განვაახლეთ ქალი მეწარმეების მხარდამჭერი პროგრამა რომელის ფარგლებშიც, კომპანიებს, რომლების დამფუძნებელი ან გენერალური დირექტორი ქალია დაზღვევას სპეციალური პირობებით ვთავაზობთ.

სპეციალური პროგრამა ქალი მეწარმეების მხარდასაჭერად გაეროს ქალთა პროგრამასთან თანაშრომლობით განვახორციელეთ. პროექტი განსაკუთრებულ შეთავაზებას და ცნობიერების ამაღლების აქტივობებს მოიაზრებს:

• დაზღვევის პერსონალური ექსპერტი;

• 30% ფასდაკლება ქონების დაზღვევაზე;

• ბიზნეს შეფერხების დაზღვევა საჩუქრად;

ქალ მეწარმეებს ბიზნეს რისკების დაზღვევის ფარგლებში დაზღვევის ექსპერტები შევთავაზეთ. რომელთა მთავარი ფუნქციაა, დაეხმარონ მეწარმეებს, შეარჩიონ მათთვის საუკეთესო პაკეტი. ამომწურავი ინფორმაცია მიაწოდონ დაზღვევის, როგორც ფინანსური თავადაცის მექანიზმის შესახებ და ბიზენს რისკების მართვაზე მათი სპეციალიზაციის მიხედვით.

ჯიპიაი

ვენის საფაზღვევო ჯგუფი