პრეს რელიზი

„ჯიპიაი ჰოლდინგი” სადაზღვევო ბაზარის ლიდერია

- **2022 წელს, „ჯიპიაი ჰოლდინგის“ მოზიდული პრემია 19 %-ით გაიზარდა**
- **კომპანიას სადაზღვევო ბაზრის 18,5% უჭირავს**

26 აპრილი, 2023 წელი, თბილისი, საქართველო: „ჯიპიაი ჰოლდინგი“ სადაზღვევო ბაზარზე პირველობას მეექვსე წელია ინარჩუნებს. საქართველოს დაზღვევის ზედამხედველობის სამსახურმა 2022 წლის შედეგები გამოაქვეყნა, რომლის მიხევითაც , “ჯიპიაის” სადაზღვევო ინდუსტრიაში ყველაზე დიდი წილი - **18,5 %** უჭირავს. კომპანია ლიდერია მოზიდული პრემიის მიხედვითაც - “ჯიპიაიმ” ჯამში 162,336,985 მლნ ლარის პრემია მოიზიდა, რაც წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელს 19 % -ით აღემატება.

2022 წელს, ჰოლდინგის მიერ დაზღვეულებისთვის ანაზღაურებული ზარალი 111 მილიონი ლარი იყო.

„ჯიპიაი ჰოლდინგის“ გენერალური დირექტორი - პაატა ლომაძე: *„2022 წელი მნიშვნელოვანი იყო როგორც ზოგადად, სადაზღვევო ინდუსტრიისთვის, ასევე ჩვენი კომპანიისთვის. პანდემიის შემდეგ ქვეყნის ეკონომიკა და სადაზღვევო ბაზარიც გამოცოცხლდა, რა თქმა უნდა , ეს ჩვენს მაჩვენებელზეც პოზიტიურად აისახა. 2022 წლის ზრდის დინამიკა შედეგებზე უფრო მეტად 2023 წელს გამოჩნდება , ეს ტენდენცია უკვე სახეზეა.*

სიახლეები დავნერგეთ თითქმის ყველა მიმართულებით - ელექტრონული არხების გაუმჯობესებასთან ერთად, ბაზარზე უნიკალური კონცეფციებიც შევქმენით - მაგალითად ჩვენი ავტოდაზღვევის ახალი ბრენდი - ავტო აქტივი და ავტო ფიქსი - პროდუქტი ყველა კატეგორიის მომხმარებელზეა მორგებული. წინსვლა გვქონდა ზოგადად არასიცოცხლის დაზღვევის მიმართულებითაც - შევეცადეთ ამ ბაზარზეც შემოვიტანოთ ჩვენი, როგორც წამყვანი ევროპული ჯგუფის, უპირატესობები და გავაძლიეროთ ძალისხმევა, რომ ამ ინდუსტრიასაც მაღალი დონის სადაზღვევო მომსახურება შევთავაზოთ.

ჩვენთვის, ცხადია, პრიორიტეტი რჩება დაზღვეულებზე ზრუნვა და მათზე ორიენტირებული პროდუქტების შექმნა, ხელმისაწვდომ სერვისებთან ერთად - იქნება ეს საცალო, თუ კორპორაციული მიმართულებით.

ზრდის მიუხედავად, რამდენიმე მნიშვნელოვანი გამოწვევა გვქონდა. მათ შორის გამოვყოფდი მაღალ ინფლაციას როგორც სამედიცინო, ისე ავტოდაზღვევის სფეროში და ცვლილებას მომხმარებლის ქცევაში. პანდემიის შემდეგ გაიზარდა სამედიცინო მომსახურების გამოყენების სიხშირე. ინფლაციის გამო მცირედით მოიმატა პროდუქტების ფასმა, თუმცა მომხმარებელს გაუმჯობესებული პროდუქტები შევთავაზეთ, რაც მათ დადებითად მიიღეს და ეს აისახა კიდეც ჩვენი გაყიდვების სტატისტიკაზე. ჯამში, წლის როგორც მოზიდული პრემიის, ასევე მომგებიანობის გეგმა შევასრულეთ.“

“ ჯიპიაისთვის” კვლავ პრიორიტეტია რჩება მომხმარებლების კმაყოფილების მაღალი დონის შენარჩუნება, რაც შიდა კვლევებით 98%-96%-ს უტოლდება. სხვა ფაქტორებთან ერთად, ამ შედეგს კომპანიამ მომსახურების მუდმივი გაუმჯობესებითა და დაზღვევით სარგებლობის გამარტივებით მიაღწია. ვიყენებთ მრავალფეროვან არხებს, იმისთვის რომ ხელმისაწვდომობა და მოხმარების გზები უფრო მარტივი და სწრაფი იყოს სხვადასხვა სეგმენტისთვის.

ციფრული არხების განვითარება

2022 წელს მნიშვნელოვანი ტექნოლოგიური სიახლე იყო დაზღვევის პორტალის Mygpi-ის გაუმჯობესება როგორც ავტოდაზღვევის, ისე ჯანმრთელობის ანაზღაურების გასამარტივებლად. მაგალითად, ავტოდაზღვევაში ზარალების 80% საშუალოდ 2 დღეში რეგულირდება, ხოლო მცირე ზარალები (1000 ლარის ფარგლებში) - იმავე დღეს. გაფართოვდა სამედიცინო პროვაიდერების რაოდენობა: დღეს 100-მდე კლინიკაში მხოლოდ ბარათით ან პირადობითაა მომსახურების მიღება შესაძლებელი - მომხმარებელი იხდის მხოლოდ თავის წილს, მიმართვის გენერირება კი ონლაინ - აპლიკაციითა შესაძლებელი.

ტვირთების და კონტეინერების დაზღვევის პორტალი - mycontainers.ge

2022 წელს კომპანიას მნიშვნელოვანი წინსვლა ჰქონდა ტვირთების და კონტეინერების დაზღვევის მიმართულებით. ასევე, განახლდა და გაუმჯობესდა გადამზიდავების პასუხისმგებლობის დაზღვევის პროდუქტი. ამ ბაზარზე გაფართოება ერთ-ერთი მთავარი პრიორიტეტია და 2022 წელი ამ მხრივ წარმატებული იყო . გასულ წელს, ჯიპიაიმ გააუმჯობესა როგორც პროდუქტი, ასევე შექმნა ონლაინ პლატფორმა: Mycontainers.ge - სადაც მომხმარებელს ერთ სივრცეში, სადაზღვევო აგენტის ჩართულობის გარეშე, აქვს შესაძლებლობა დისტანციურად მართოს სადაზღვევო პროცესები - შექმნას ახალი პოლისი, დააგენერიროს ინვოისები, გადაიხადოს პრემია და ა.შ.

ყველა დიდი და ძლიერი საცალო გაყიდვების ქსელი

“ჯიპიაი ჰოდინგი” 250,000 -მდე დაზღვეულს ემსახურება , მთელი ქვეყნის მასშტაბით. იმისთვის,რომ მომხმარებელს სრულყოფილი მომსახურება შესთავაზოს, კომპანიას კომუნიკაციისთვის მრავალფეროვანი არხები აქვს. ონლაინ მომსახურებასთან ერთად, დაზღვეულთან პირისპირ კონტაქტი ისევ პრიორიტეტად რჩება. სწორედ ამიტომ “ჯიპიაის”

ყველაზე დიდი საცალო გაყიდვების ქსელი აქვს და მომხმარებელს გაყიდვების პროფესიონალთა გუნდი საქართველოს ყველა კუთხეში ემსახურება.

პირისპირ კომუნიკაციასთან ერთად, "ჯიპიაი"-ს ერთ-ერთი მთავარი უპირატესობა გამართული და მაღალგანვითარებული ციფრული სერვისებია. ონლაინ პლატფორმა Mygpi.ge (ვებგვერდი და მობილური აპლიკაცია) მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს, შეიძინოს დაზღვევა და სრული მომსახურება ონლაინ მიიღოს. დაზრვეულების 90% უპირატესობას ანაზღაურების მისაღებად სწორედ ციფრულ სერვისებს ანიჭებს.

ყველა დიდი დამსაქმებელი სადაზღვევო ბაზარზე

უნდა აღინიშნოს, რომ კომპანია სადაზღვევო ბაზარზე ყველაზე მსხვილი დამსაქმებელია - 650 თანამშრომლით. კანდიდატებისთვის ჯიპიაი სასურველი დამსაქმებელია, რადგან წლების გამოცდილება აჩვენებს, რომ "ჯიპიაი ჰოლდინგი" ორიენტირებულია თანამშრომელს შეუქმნას ზრდისა და განვითარებისთვის საუკეთესო გარემო.

***

დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახურის მონაცემებით, 2022 წელს , სადაზღვევო კომპანიების მოზიდულმა პრემიამ ჯამში 909,6 მლნ ლარი შეადგინა რაც 17,7 % იან ზრდას გულისხმობს. წმინდა მოგება კი 40 მილიონიდან 39,2 მლნ ლარამდე შემცირდა. ბაზარზე ყველაზე დიდი წილი (41%) ისევ ჯანმრთელობის დაზღვევას უჭირავს."ჯიპიაი ჰოლდინგი" აქაც უპირობო ლიდერია.

„ჯიპიაი ჰოლდინგი" ქართულ სადაზღვევო ბაზარზე 22 წელია წარმოდგენილია და სტაბილურად ინარჩუნებს მოწინავე პოზიციებს. კომპანია ლიდერია როგორც კორპორატიული, ისე საცალო დაზღვევის მიმართულებით. "ჯიპიაი" პირველი კომპანიაა საქართველოში, რომელმაც მომხმარებელს სრულად დისტანციური სადაზღვევო სერვისები შესთავაზა. "ჯიპიაი ჰოლდინგი"2006 წლიდან, „ვენის სადაზღვევო ჯგუფის წევრია". "ვენის სადაზღვევო ჯგუფი" ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი ინვესტორია საქართველოს ბაზარზე. ისლიდერია ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპაში და ევროპის 25 ქვეყნის 50 კომპანიას ფლობს და მართავს.