

მმართველობითი
ანგარიშგება

2023

„ჭიკიაი ჰოლდინგი“ 2017 წლიდან გაეროს გლობალური შეთანხმების ქსელის წევრია. შესაბამისად, ჩვენი საქმიანობით ვცდილობთ ხელი შევუწყოთ მდგრადი განვითარების მიზნების შესრულებას. 17 მიზნიდან, ჩვენი საქმიანობის სფეროდან გამომდინარე, ყველაზე რელევანტური და მნიშვნელოვანია 4 მიზანი, რომელთა განხორციელებაშიც ყოველწლიურად, სხვადასხვა პროექტით შეგვაქვს წვლილი.

ეს მიზნებია:



ამ ანგარიშშიც სწორედ მდგრადი განვითარების მიზნების მისაღწევად 2023 წელს ჩვენი კომპანიის მიერ განხორციელებულ პროექტებს შეხვდებით.

8 DECENT WORK AND
ECONOMIC GROWTH



თანამშრომლები

“ჯიპიაი ჰოლდინგი” ქვეყნის ერთ-ერთი მსხვილი დამსაქმებელია. მთელი საქართველოს მასშტაბით ჩვენს კომპანიაში 653 ადამიანი მუშაობს. თანამშრომლებზე, მათგან ვითარებასა და აკეთილდღეობაზე ზრუნვა ჩვენი კომპანიის წარმატებისთვის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია. გვჯერა, რომ ლოიალური თანამშრომლებით ჩვენი ბიზნესი ბევრად უფრო წარმატებული იქნება. **სწორედ ამიტომ უზრუნველყოფთ ყველა თანამშრომლისთვის უსაფრთხო, თანასწორ და მათ კეთილდღეობაზე მორგებულ სამუშაო გარემოს.**

ჩვენი ყველა თანამშრომელი სარგებლობს ჯანმრთელობის დაზღვევის საუკეთესო პაკეტით, რასაც კომპანია სრულად აფინანსებს. გაყიდვების თანამშრომლებს ჯიპიაი უზრუნველყოფს ერთწლიანი ულიმიტო სამგზავრო ბარათით და უფასო სასაუბრო დროით. Covid-19 ის შემდეგ ჩვენს თანამშრომლებს საშუალება აქვთ ჰიბრიდული რეჟიმით იმუშაონ. ჩვენ ვფიქრობთ და გამოცდილებამაც გვაჩვენა, რომ როცა თანამშრომლებს თავად ვაძლევთ საკუთარი სამუშაო დღის დაგეგმვის უფლებას, ბევრად პროდუქტიულები არიან. თავიანთი სურვილისამებრ მუშაობენ გარკვეული დღეები სახლიდან და როცა სურთ - ოფისიდან.

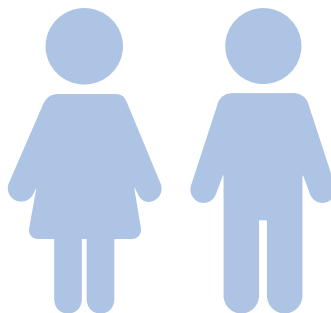
გენდერული ბალანსი

ჯიპიაიში დასაქმებულების 70%-ზე მეტი ქალია. გენდერულ ბალანსს ვიცავთ მენეჯერულ კორიციებაც.

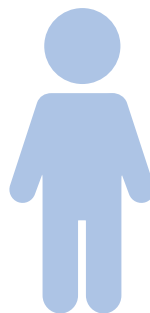
თანამშრომელი
658



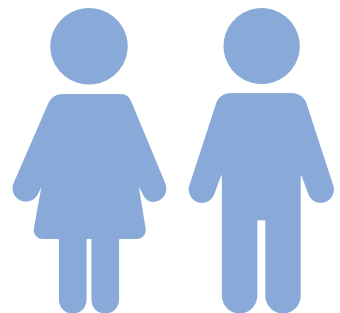
ქალი
502



კაცი
151



მენეჯერულ კორიციებაზე
51% 49%



კარიერული განვითარების სქემა

2022 წლიდან ჯიპიაში მოქმედებს კარიერული განვითარების განახლებული სისტემა. სქემა მოიცავს შესაძლებლობებს პროფესიული დახელოვნების, პოზიციური დანიშნულებისა და კომპანიის მიერ განსაზღვრული არაპირდაპირ მატერიალური ბენეფიტებით სარგებლობისთვის.



კარიერული განვითარება გაყიდვების გუნდში

საცალო თუ კორპორაციული მიმართულებით მომუშავე თითოეულ თანამშრომელს აქვს შესაძლებლობა, წინასწარ განსაზღვრული და მკაფიო პარამეტრების დაკმაყოფილებით მიაღწიოს მისთვის სასურველ პოზიციურ განვითარებას და გაიუმჯობესოს სამუშაო პირობები.

განსაზღვრულია 4 საფეხურიანი დანიშნულების სქემა:
სპეციალისტი | მენეჯერი | ექსპერტი | პარტნიორი

უმადლეს საფეხურს გაყიდვების პარტნიორი წარმოადგენს, რომელ პოზიციაზეც თანამშრომელს ენიჭება მაღალი დონის დელეგირება სამუშაო დავალებები დამოუკიდებლად შესასრულებლად:

- ექვემდებარება გაყიდვების დირექტორის მოადგილეს, ან განყოფილების უფროსს
- აქვს წლიური ბიუჯეტი მის პორტფელში შემავალი კლიენტების ზარალების არასტანდარტული ანაზღაურებისთვის
- სარგებლობს ექსკლუზიური ბენეფიტებით, როგორცაა:

- პირადი და ოჯახის წევრის ჯანმრთელობის დაზღვევის დაფინანსება მაღალი ლიმიტით
- Fittpass-ის წლიური ვაუჩერი
- სასწავლო კურსების თანადაფინანსება
- არასამუშაო დროს განტვირთვისთვის საგზურის თანადაფინანსება საქართველოს კურორტებზე
- მაღალ ლიმიტიანი ინტერნეტის და სასაუბრო დროის პაკეტი
- ტექნიკური ასისტენტის დახმარება
- მაგისტრთა კლუბის მუდმივი წევრობა.

ყველა ახალ თანამშრომელს დისტანციურად მუშაობის გარდა, შევთავაზებთ ჯანმრთელობის დაზღვევა და ყველა ის ბენეფიტი, რაც ჯიპიას მოქმედ თანამშრომლებს ჰქონდათ.

2023 წელს ამ სქემის გათვალისწინებით 16 გაყიდვების თანამშრომელი გახდა პარტნიორი.

გაყიდვების მართონი

ჭიპიას თანამშრომლების სტუმრობა „ვენის სადაზღვევო ჯგუფის“ ოფისში



„ჭიპიაი ჰოლდინგში“ ვთვლით, რომ კომპანიის წარმატება პროფესიონალ და ლოიალურ თანამშრომლებზეა დამოკიდებული. სწორედ ამიტომ ვცდილობთ მათთვის განსაკუთრებული პირობები შევქმნათ და მოტივაციის გასაზრდელად წამახალისებელი აქტივობები შევთავაზოთ. 2022 წლის მსგავსად გაყიდვების მართონის გამარჯვებულები 2023 წელსაც ეწვივნენ ვენას.

მართონში მონაწილეობა მიიღეს როგორც საცალო, ისე კორპორაციული გაყიდვების მენეჯერებმა. გამარჯვებულები სხვადასხვა კატეგორიიდან გამოვლინდნენ. გაყიდვების მენეჯერებს, რომელთაც 3 თვის განმავლობაში სხვადასხვა სადაზღვევო პროდუქტის გაყიდვაში, საუკეთესო შედეგები აჩვენეს კომპანიამ პრიზად ვენის საგზურები გადასცა. მართონში 16-მა თანამშრომელმა გაიმარჯვა.

ვენაში მოგზაურობისას, გამარჯვებულებს „ვენის სადაზღვევო ჯგუფის“ მთავარ ოფისში, ისტორიულ შენობაში, ვენის პირველ ცათამბჯენში, რინგტურში უმასპინძლეს, შენობის მე-20-ე სართულზე, საიდანაც გამორჩეული ხედი იშლება ქალაქის ღირსშესანიშნაობებზე. ჭიპიას თანამშრომლებს „ვენის სადაზღვევო ჯგუფის“ თანამშრომლები დახვდნენ, რომლებმაც ისტორიული ტური მოუწყვეს ქართველ კოლეგებს და სიმბოლური საჩუქრებითაც დააჯილდოვეს.

2023 წელს გაყიდვების მაგისტრთა კლუბში 60 წარმატებული გაყიდვების თანამშრომელი მოხვდა. მთელი წლის განმავლობაში მაგისტრებს არაერთი საინტერესო ტრენინგი და აქტივობა დაუვგებმეთ. მაგისტრთა კლუბის რამდენიმე შეხვედრა თბილისში ჩატარდა, ერთი კი - ქალაქგარეთ.

გაყიდვების მაგისტრი



2023 წელს გაყიდვების მაგისტრთა კლუბში 60 წარმატებული გაყიდვების თანამშრომელი მოხვდა. მთელი წლის განმავლობაში მაგისტრებს არაერთი საინტერესო ტრენინგი და აქტივობა დაუვგებმეთ. მაგისტრთა კლუბის რამდენიმე შეხვედრა თბილისში ჩატარდა, ერთი კი - ქალაქგარეთ.

VIG KIDS CAMP 2023

2023 წელი მრავალფეროვანი კონკურსებით და აქტივობებით იყო სავსე ჯიპიაი ჰოლდინგის თანამშრომელთა შვილებისთვის. „ვენის სადაზღვევო ჯგუფმა“ - ჯგუფის წევრი კომპანიების თანამშრომლების შვილებს, რომელთა ასაკი იყო 9-14 წლამდე, საშუალება მისცა მონაწილეობა მიეღოთ კონკურსში და ორი კვირა ვენაში - საერთაშორისო ბანაკში გაეტარებინათ.

ბანაკში მოსახვედრად ბავშვებს უნდა გადაეღოთ ფოტო თემაზე: როგორ მინდა შევცვალო სამყარო უკეთესობისკენ. ჟიურიმ, ჯიპიაიდან 25 მონაწილის ფოტო გამოარჩია და ბავშვებმა ორი ძალიან საინტერესო კვირა გაატარეს ვენაში, მათ მიერ არჩეულ საერთაშორისო ბანაკში, სადაც მათთან ერთად VIG-ის წევრი სხვა კომპანიების თანამშრომელთა შვილებიც იმყოფებოდნენ, 25 სხვადასხვა ქვეყნიდან.

ბავშვებმა დაათვალიერეს ვენის ღირსშესანიშნაობები, მუზეუმები და თვითონ ბანაკშიც არაერთი საინტერესო აქტივობის მონაწილეები გახდნენ. შეიძინეს ახალი მეგობრები სხვადასხვა ქვეყნიდან.



GLOBAL PEACE PHOTO AWARD

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფოტოკონკურსის Global Peace photo Award გამარჯვებული ჯიპიაი ჰოლდინგის თანამშრომლის შვილი, ბარბარე ჩიკვილაძე გახდა.

“ვენის სადაზღვევო ჯგუფი” ამ კონკურსის მთავარი სპონსორია და ჯგუფის წევრი კომპანიების თანამშრომლების შვილებს ყოველწლიურად აძლევს მასშობრივი მონაწილეობის საშუალებას. კონკურსში კი ბავშვები თითქმის მთელი მსოფლიოდან მონაწილეობენ. ჟიური ერთ საუკეთესოს არჩევს და განსაკუთრებით გვეამაყება რომ წელს გამარჯვებული ქართველი მონაწილე გახდა, ჩვენი კომპანიის თანამშრომლის შვილი!

ბარბარემ პრიზის სახით 1000 ევრო მიიღო. ის, ოჯახთან ერთად, ვენაშიც მიიწვიეს და ჯილდო სპეციალურად მოწყობილ დაჯილდოების ცერემონიაზე, სხვა მონაწილეების თანდასწრებით გადასცეს.

ბარბარეს ფოტო, ვენაში, სხვა რჩეულ ნამუშევრებთან ერთად იყო გამოფენილი.



EYFON VIG YOUTH DAYS



კიდევ ერთი ბანაკი, სადაც “ჯიპიას” თანამშრომლების შვილები გაემგზავრნენ - European Youth Forum Neumarkt (EYFON) იყო. ბანაკში მოსახვედრად, მონაწილეებმა წარადგინეს მოკლე ვიდეო, ფოტოკოლაჟი ან ნარკვევი თემაზე: „ როგორ შეცვლის ჩემი იდეები მსოფლიოს“.

კონკურსში მონაწილეობა მიიღეს ჯიპიას თანამშრომელთა 14-17 წლამდე შვილებმა. ჟიური კი 2 მათგანის ნამუშევარი გამოარჩია. გამარჯვებულებმა ავსტრიაში, სხვადასხვა ქვეყნის მონაწილეებთან ერთად დაუვიწყარი ერთი კვირა გაატარეს.



პოზიტიური მშობლობის კვირეული



ბავშვთა დაცვის საერთაშორისო დღე პოზიტიური მშობლობის კვირეულით აღვნიშნეთ. ჩვენი თანამშრომლებისთვის სემინარები გაეროს ბავშვთა ფონდის UNICEF-ის ექსპერტ-ფსიქოლოგებმა ჩაატარეს.

კვირეულის ფარგლებში სამი სესია გაიმართა, ჯგუფები კი ასაკობრივი კატეგორიის მიხედვით დაიყო. სემინარები 0-5 წლამდე, 6-11 წლამდე და 11-18 წლამდე ბავშვების მშობლებისთვის შედგა.

„ჯიპიას“ თანამშრომლებს საკუთარი ცოდნა და გამოცდილება ფსიქოლოგმა ზანდა ჩეჩელაშვილმა გაუზიარა. საუბარი შეეხო ისეთ მნიშვნელოვან საკითხებს, როგორცაა შვილებთან კომუნიკაციის ფორმები, პოზიტიური აღზრდის მეთოდები და ჯანსაღი ურთიერთობების ჩამოყალიბების გზები.



ტრენინგი მოიცავდა როგორც თეორიულ, ისე პრაქტიკულ ნაწილს. „ჯიპიაი ჰოლდინგის“ სტრატეგიული კომუნიკაციების დირექტორი, თინათინ სტამბოლიშვილი: UNICEF-ის როლი ჩვენი ქვეყნის მომავალი თაობის კეთილდღეობაში ფასდაუდებელია. „ჯიპიაი ჰოლდინგს“ გაეროს ბავშვთა ფონდთან თანამშრომლობის ხანგრძლივი გამოცდილება აქვს და განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საგანმანათლებლო კამპანიებში მონაწილეობა. ჩვენი კომპანიისთვის კორპორაციული პასუხისმგებლობის საკითხი პრიორიტეტია, კონცეფციის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მიმართულება კი სწორედ თანამშრომელთა კეთილდღეობაზე ზრუნვაა. როცა საკითხი პოზიტიურ მშობლობასა და ბავშვთა აღზრდის გზებს შეეხება, თანამშრომლებზე ზრუნვა პროპორციულად აისახება საზოგადოებაზე რადგან პრობლემები სათავეს ხშირად ბავშვობიდან იღებს. სწორედ ამიტომ ჩვენს თანამშრომლებს მივეცით შესაძლებლობა, რომ გაეგოთ მეტი პოზიტიური აღზრდის მეთოდებთან დაკავშირებით.

ტრენინგი მოიცავდა როგორც თეორიულ, ისე პრაქტიკულ ნაწილს. „ჯიპიაი ჰოლდინგის“ სტრატეგიული კომუნიკაციების დირექტორი, თინათინ სტამბოლიშვილი: UNICEF-ის როლი ჩვენი ქვეყნის მომავალი თაობის კეთილდღეობაში ფასდაუდებელია. „ჯიპიაი ჰოლდინგს“ გაეროს ბავშვთა ფონდთან თანამშრომლობის ხანგრძლივი გამოცდილება აქვს და განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საგანმანათლებლო კამპანიებში მონაწილეობა. ჩვენი კომპანიისთვის კორპორაციული პასუხისმგებლობის საკითხი პრიორიტეტია, კონცეფციის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მიმართულება კი სწორედ თანამშრომელთა კეთილდღეობაზე ზრუნვაა. როცა საკითხი პოზიტიურ მშობლობასა და ბავშვთა აღზრდის გზებს შეეხება, თანამშრომლებზე ზრუნვა პროპორციულად აისახება საზოგადოებაზე რადგან პრობლემები სათავეს ხშირად ბავშვობიდან იღებს. სწორედ ამიტომ ჩვენს თანამშრომლებს მივეცით შესაძლებლობა, რომ გაეგოთ მეტი პოზიტიური აღზრდის „ჯიპიაი ჰოლდინგს“ UNICEF-თან თანამშრომლობის ხანგრძლივი გამოცდილება აქვს. 2022 წლიდან კომპანია „ბიზნეს მრჩეველთა საბჭო ბავშვებისთვის“ წევრია. საბჭო სწორედ გაეროს ბავშვთა ფონდის მიერაა დაარსებული. თანამშრომლობის მთავარი მიზანი ბავშვთა უფლებების დაცვა და ამ პროცესში ბიზნესის აქტიური მონაწილეობაა.

სწავლება და განვითარება

2023 წლის განმავლობაში, კომპანიის სტრატეგიის შესაბამისად, სწავლება და განვითარება ისევ სამი ძირითადი მიმართულებით ხორციელდებოდა

- 1) მენეჯერული რესურსის განვითარება
- 2) ექსპერტების რესურსის განვითარება (ექსპერტულ რგოლში ძირითადად მოიაზრება დაზღვევისთვის სპეციფიკური პროფესიული ცოდნისა და კომპეტენციის მატარებელი პოზიციები)
- 3) ძირითადი ბიზნეს ერთეულების: ციფრული, გაყიდვის და მომსახურების რგოლის გაძლიერება;



წინა წლისგან განსხვავებით, 2023 წელს ძირითადი პრიორიტეტი, გაყიდვის უნარების განვითარებასთან ერთად, მომსახურების და მხარდაჭერის უნარების განვითარებაზე გაკეთდა.

მხარდაჭერის ჯგუფების გაძლიერებისთვის დამუშავდა და დაინერგა ექსკლუზიური სასწავლო პროგრამა, რომელიც მომსახურებაში ემპათიის და ემოციური ინტელექტის მაქსიმალური პროფესიონალიზმით ინტეგრირებას გულისხმობს. გადამზადდა როგორც წინა ხაზის, ასევე შუა რგოლის წარმომადგენლები.

სწავლება და განვითარების მიმართულება მოიცავდა როგორც შიდა, ასევე გარე ტრენინგებს, სამუშაო შეხვედრებს და მასტერკლასებს. შიდა სასწავლო აქტივობებს ჯიპიას თანამშრომლები ატარებდნენ, ხოლო გარე ღონისძიებებს მონვეული ექსპერტები უძღვებოდნენ.

2023 წელს კიდევ უფრო დიდი დატვირთვით ამოქმედდა სასწავლო პლატფორმა „მასტერპლანი“, რომელიც ვენის სადაზღვევო ჯგუფის მიერაა შეთავაზებული შვილობილი კომპანიებისთვის. თემატიკა ფარავს როგორც მენეჯერული, ასევე ექსპერტების რგოლისთვის აქტუალურ საკითხებს.

თანამშრომლობა აკადემიურ სექტორთან

2023 წელსაც, ჯიპიამ გააგრძელა თანამშრომლობა საქართველოს უნივერსიტეტთან და კვლავ შესთავაზა სტუდენტებს სტაჟირების პროგრამა.

2023 წელს, წინა წლების ანალოგიურად, სავალდებულო ტრენინგების სახით ყველა თანამშრომელმა გაიარა გადამზადება, როგორც ინფორმაციული უსაფრთხოების, ასევე AML მიმართულებით.



9 **INDUSTRY, INNOVATION
AND INFRASTRUCTURE**



კონფერენცია - რეგიონის სატრანსპორტო ინდუსტრიის მდგრადობა



2023 წლის 6 ივნისს, ჯიპიაი ჰოლდინგის“ ორგანიზებით, ევროკავშირთან და ევროპული ბიზნეს ასოციაციასთან თანამშრომლობით კონფერენცია – „რეგიონის სატრანსპორტო ინდუსტრიის მდგრადობა - გამოწვევები და შესაძლებლობები“ ჩატარდა.

კონფერენციის მთავარი თემა საქართველოს სატრანსპორტო პოტენციალი, საინვესტიციო გარემო, გაზრდილი ტვირთბრუნვა, გამოწვევები და მათი მოგვარების გზები, დაზღვევა, როგორც სატრანსპორტო ინდუსტრიის საყრდენი - იყო.

კონფერენციის მონაწილეებმა იმსჯელეს შესაძლებლობებზე, რომელსაც სატრანსპორტო დერეფანი ქმნის საქართველოსთვის. მათ საშუალება ჰქონდათ დეტალურად გაეცნობოდნენ ევროკავშირის ხედვას საქართველო-ევროპის თანამშრომლობის გაღრმავებასთან დაკავშირებით. მოისმინეს ევროპული ბიზნეს ასოციაციის მოხსენება, სატრანსპორტო პოტენციალისა და საინვესტიციო გარემოსთან დაკავშირებით. დელეგატებს ასევე სიტყვით მიმართა - ეიპიემ ტერმინალს ფოთის წარმომადგენელმა.

ლონისძიება ევროპული ბიზნეს ასოციაციის პრეზიდენტმა ჯონ ბრაუკველდტიმ გახსნა. დელეგატებს ჰქონდათ შესაძლებლობა, გაეცნობოდნენ ევროკავშირის დაფინანსებით ჩატარებულ კვლევას - „შავ ზღვაზე რეგულარული გადაზიდვების მიზანშეწონილობის შესახებ“. კვლევის მონაცემები ევროკავშირის დელეგაციის წევრმა, ხალიდ ბიჩუმ წარმოადგინა. კვლევაც ადასტურებს, რომ საქართველოს სატრანსპორტო პოტენციალი დიდია თუმცა არსებობს ბარიერები: ტარიფები, ლოჯისტიკური სისტემა, ინფრასტრუქტურა და საბაჟო მომსახურება - ეს არის გამოწვევები, რომლის მოგვარებასაც ევროკავშირი საქართველოსგან ელის.

სატრანსპორტო დერეფნის გამართულად ფუნქციონირებისთვის ასევე აუცილებელია ბუნებრივი ან სხვა რისკების მინიმუმამდე დაყვანა. ერთადერთი მექანიზმი კი, რომელიც სატრანსპორტო კომპანიებს ფინანსურ ზარალს ააცილებს, დაზღვევაა. ლონისძიების მეორე ნაწილი სწორედ დაზღვევას დაეთმო, გამომსვლელებმა იმსჯელეს - რა როლი აქვს სადაზღვევო ინდუსტრიას სატრანსპორტო დერეფნის გამართულად ფუნქციონირებაში. „ჯიპიაი ჰოლდინგმა“

კონფერენციის მონაწილეებს სატრანსპორტო ინდუსტრიაში არსებულ პრობლემებზე, მათი მოგვარების გზებზე საკუთარი ხედვა შესთავაზა. მონაწილეებს სპეციალური ბროშურებიც დაურიგდათ, სადაც ტვირთების დაზღვევის შესახებ დეტალურ ინფორმაცია იყო თავმოყრილი.

კონფერენციაში მონაწილეობა 120-ზე მეტმა დელეგატმა მიიღო. მათ შორის იყვნენ, ევროკავშირის დელეგაციის წევრები, წარმომადგენლები საქართველოში აკრედიტებული დიპლომატიური კორპუსიდან, საერთაშორისო ფინანსური ორგანიზაციიდან და სატრანსპორტო და სადაზღვევო ინდუსტრიიდან. კონფერენციამ მედიის დიდი ყურადღება დაიმსახურა და გაშუქდა როგორც ბიზნეს-გადაცემების მიერ, ისე საინფორმაციო გამოშვებებში.

ჯიპიაი ჰოლდინგის“ გენერალური დირექტორი, პაატა ლომაძე: “შუა დერეფნის“ როლი მნიშვნელოვნად არის გაზრდილი და ამას სტატისტიკაც ადასტურებს. თუმცა ამ შესაძლებლობის მაქსიმალურად გამოყენებისთვის აუცილებელია მომატებულ გამოწვევებს შესაბამისად ვუპასუხოთ. ერთ-ერთი პრობლემური მიმართულება არის სატრანსპორტო ოპერატორების ფინანსური რისკები, რომლისგანაც თავის დაცვის ერთადერთი მექანიზმი სწორედ დაზღვევაა. შუა დერეფნის როლის ზრდასთან ერთად, ბაზარზე არაერთი ახალი აქტორი გაჩნდა, რომლებსაც შესაბამისი ცნობიერება და გამოცდილება არ აქვს. გარდა ამისა, ხშირად სახეზეა არასრული დაცვა, ზოგჯერ კი საქმე გვაქვს ვადაგასულ ან არააქტიურ პოლისებთან. ეს გამოწვევები პრობლემებს უქმნის არამხოლოდ გადამზიდვ/ექსპედიტორ კომპანიებს, არამედ აფერხებს სატრანსპორტო დერეფნის გამართულ ფუნქციონირებასაც. ჩვენ ამ პრობლემების გადაჭრის გზებზე მუდმივად ვბრუნავთ. სწორედ ამ მიზანს ემსახურებოდა კონფერენცია, რომელმაც შესაძლებლობა მოგვცა - ქვეყნისთვის მნიშვნელოვან საკითხებთან დაკავშირებით ცოდნა და გამოცდილება გაგვეცვალა. ჩვენ პრობლემების რამდენიმე საინტერესო გადაწყვეტა ბაზარს უკვე შევთავაზეთ და ლონისძიებაზე დეტალურად განვიხილეთ ეს საკითხები. ჩვენ ამ გზაზე ცხადია, ვეყრდნობით აქციონერის - “ვენის სადაზღვევო ჯგუფის“ გამოცდილებასა და ექსპერტიზას და ადგილობრივი ბაზრის ცოდნას.”

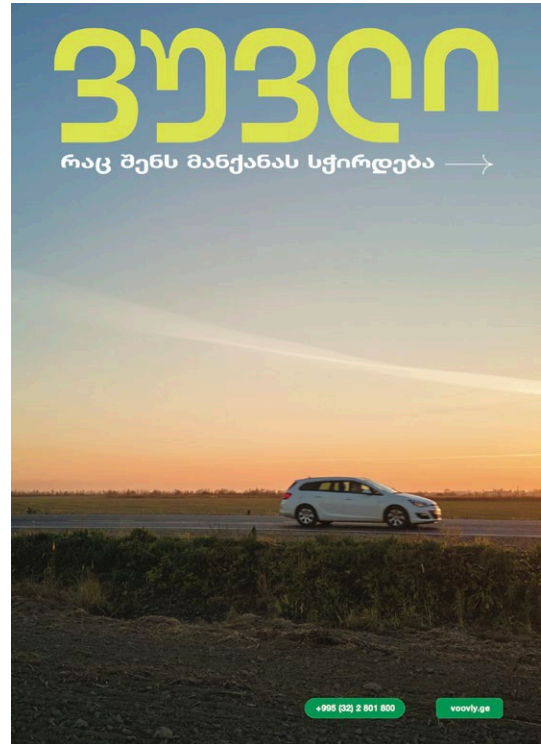
ვუვლი

ყველაფერი რაც შენს მანქანას სჭირდება

„ვენის სადაზღვევო ჯგუფისა“ და „ჯიპიაი ჰოლდიგნის“ ერთობლივი ინიციატივით ქართულ ბაზარზე ახალი ბრენდი - ვუვლი გამოჩნდა. პლატფორმა voovly.ge მომხმარებელს საშუალებას აძლევს დისტანციურად მიიღოს ავტომობილის, მოვლასთან და შეკეთებასთან დაკავშირებული ყველა სერვისი.

ავტოსერვისების თანამედროვე ეკოსისტემა მომხმარებელისთვის ხელმისაწვდომს ხდის მაღალპროფესიონალურ, სანდო და ექსპერტულ მომსახურებას. ბრენდის უნიკალურობას განსაზღვრავს სრულყოფილი ციფრული პლატფორმა, რაც სწრაფი, კომფორტული და მოსახერხებელი მომსახურების გარანტიაა.

“ვუვლი” აერთიანებს სხვადასხვა ტიპის ბიზნესს იმისთვის, რომ მომხმარებელს სრულყოფილი და ოპერატიული მომსახურება მიანოდოს, რაც ავტომობილის მოვლა-ექსპლუატაციასთან დაკავშირებულ უსიამოვნო და არაკომფორტულ პრაქტიკას დაასრულებს. ავტომობილის მფლობელს ხელოსნებთან კომუნიკაცია, ქალაქში ქაოსურად განთავსებულ სერვისცენტრებში სიარული და ავტონაწილების ძებნა აღარ მოუწევს - მანქანას პროფესიონალი ავტოექსპერტები მოუვლიან: მანქანის შეკეთებას აორგანიზებენ და პროცესს ზედამხედველობასაც პირადად უწევენ, ავტომობილის მფლობელს კი ინფორმაციას მუდმივ რეჟიმში აწვდიან.



“ვუვლის” საოპერაციო მოდელი მომხმარებელს არა მხოლოდ უადვილებს მანქანის მოვლა-პატრონობის პროცესს, არამედ უფრო ხარკთეფექტურს ხდის მას - ექსპერტული მიდგომა გამოირიცხავს არასაჭირო დანახარჯებს და მინიმუმამდე დაჰყავს შეცდომები.

ვუვლის ავტოექსპერტები ავტომფლობელებს ეხმარებიან როგორც რუტინულიავტოსერვისებისმიღებაში, ასევე დაზიანებული ავტომობილის შეკეთებაში, შემონებაში, ტექნისპექტირებაში და ა.შ. ვუვლის აქვს გზაზე დახმარების სერვისიც, თუ უეცრად მანქანა გზაზე გაფუჭდა ან სანვავი გამოიცალა და გაჩერდა, ვუვლის ექსპერტი უსწრაფესად გაჩნდება მომხმარებელთან და პრობლემას გზაზევე მოუგვარებს.

შეიქმნა აპლიკაცია და ვებ გვერდი, რომელიც მომხმარებელს ვუვლის ექსპერტის გამოძახების საშუალებას აძლევს ნებისმიერი ადგილიდან და ზოგადად ვუვლის სერვისებსა და შეთავაზებაზე აწვდის ინფორმაციას. 2023 წელს ვუვლის პლატფორმაზე ათასობით მომხმარებელი დარეგისტრირდა. ავტო ექსპერტის მომსახურებით კი 5 500-მდე ავტომფლობელმა ისარგებლა.

2023 წელი გამორჩეული იყო პარტნიორთა ქსელი გაფართოების კუთხითაც. ვუვლი საქართველოს ავტოინდუსტრიის ყველაზე მსხვილ კომპანიებთან ერთად, თავის მომხმარებლებს მთელი წლის განმავლობაში საჩუქრებსა და ფასდაკლებებს სთავაზობდა საავტომობილო სერვისებზე.

“ვუვლი” მხოლოდ მრავალწლიანი გამოცდილების მქონე პარტნიორებთან თანამშრომლობს, სწორედ ეს განსაზღვრავს მომსახურების ეფექტიანობას. სიმშვიდის საფუძველს კი პროფესიონალი ავტოექსპერტები ქმნიან. ავტოექსპერტის გამოძახება და ნებისმიერი სერვისის მიღება მარტივად, რამდენიმე კლიკით - ვებგვერდიდან - www.voovly.ge ან მობილური აპლიკაციით voovly ხორციელდება. მომსახურების მიღება კი ერთჯერადად ან ყოველთვიური სანევროს გადახდი შემთხვევაში - შეუზღუდავად არის შესაძლებელი.



კორონავირუსის პანდემიის დროს ადამიანების სადაზღვევო კომპანიებზე მიჯაჭვულობა კიდევ უფრო გაიზარდა. მათ აქტიურად დაიწყეს ჯანმრთელობაზე ზრუნვა. პარალელურად გამოიკვეთა, რომ მომხმარებლები მაშინ არსებული სადაზღვევო სისტემისგან ვერ იღებდნენ მომსახურების ისეთ ხარისხსა და სარგებელს, რისი მოლოდინიც ჰქონდათ.

პანდემიის კვალდაკვალ კომპანიისთვის დიდი გამოწვევა გახდა ქოლცენტრის გამართულად ფუნქციონირება. გაიზარდა ამ განყოფილებიდან კადრების გადინება და შესაბამისად, უპასუხო ზარების რ-ბა. ეს კი მომხმარებელში უკმაყოფილების დონეს ზრდიდა. დავინახეთ, რომ ამ პრობლემის გადასაჭრელად სტანდარტული მიდგომები არაღ მუშაობდა და საჭირო იყო ძირეული ცვლილებები, რომ ამ დეპარტამენტის მუშაობის პროცესი გაგვეუმჯობესებინა, კადრების გადინებაც შეგვემცირებინა და რაც მთავარია, მომხმარებლის კმაყოფილება გაგვეზარდა.

მოსამზადებელი პერიოდი ერთი წლის განმავლობაში მიმდინარეობდა. ჩავატარეთ კვლევები, აქტიურად ვუსმენდით მომხმარებლების უკუკავშირს. ამას გარდა, ვაკვირდებოდით მომსახურების პროცესს. კვლევების ფარგლებში შევისწავლეთ საერთაშორისო და მათ შორის, “ვენის სადაზღვევო ჯგუფის” გამოცდილება.

პროცესის შედეგად შეიქმნა სადაზღვევო მომსახურების სრულიად ახალი სტანდარტი - მხარდაჭერის ცენტრი. სისტემურად შემოვიტანეთ სტანდარტულ მომსახურებაში ზრუნვის, ემპათიის ელემენტი და მენეჯმენტის დონეზე სრულიად შეცვალეთ მიდგომა.

თუკი მანამდე, სტანდარტულად, ქოლ ცენტრის მენეჯერის ფუნქცია დაზღვეულისთვის ინფორმაციის გაცემა იყო და იქ მთავრებოდა პროცესი, ახლა პროცესის ბოლომდე მომხმარებლის მხარ და მხარ არის.

სადაზღვევო მომსახურება, სამედიცინო თუ სხვა მიმართულების, ბევრ ეტაპს მოიცავს. მომხმარებლებს სჭირდებათ, რომ კონკრეტული შემთხვევისას, ერთი ადამიანი ეხმარებოდეს სრული პროცესის განმავლობაში - აძლევდეს ექსპერტულ რჩევებს, უგვარებდეს საკითხებს, უგეგმავდეს და ა.შ.

მხარდაჭერის სისტემა ორიენტირებულია საკითხების მოგვარებაზე დაზღვეულის მხარდახმარ, მასთან შეთანხმებით და მისი საჭიროებებიდან გამომდინარე.

მხარდაჭერის მენეჯერი შესაბამისი პროფილის ექსპერტია, რომელიც პასუხისმგებელია მომსახურების სრულ ციკლზე - მკურნალობის დაგეგმვიდან მონიტორინგამდე, ან შემთხვევიდან ანაზღაურების ჩარიცხვამდე და მუდმივად ხაზზე დაზღვეულთან. მხარდაჭერის მენეჯერები პირველივე ზარიდან არიან ჩართულნი საკითხების მოგვარებაში და საჭიროების შემთხვევაში, ადგილზეც გადიან, რათა დაეხმარონ დაზღვეულს. მაგალითად, თუ საქმე გადაუდებელ სამედიცინო სერვისს შეეხება, მხარდაჭერის მენეჯერი შესაძლოა კლინიკაში პირადად მივიდეს და დაზღვევასთან დაკავშირებული ყველა საკითხი თავად მოაგვაროს კლინიკის ადმინისტრაციასთან. მსხვილი ავტოსაგზაო შემთხვევის დროს კი ადგილზე ავტოექსპერტი გადის. ამით მომსახურების პროცესი - სადაზღვევო კომპანიასთან პირველი კომუნიკაციიდან ანაზღაურების ეტაპამდე, სრულად ტრანსფორმირდა. სისტემის ძირეულად შესაცვლელად ბევრი ცვლილება განხორციელდა

ცვლილებებმა მოიცვა მომსახურების ყველა დონე. პირველ რიგში, თუკი აქამდე ქოლ-ცენტრის თანამშრომელი როგორც სამედიცინო-ისე არასამედიცინო შემთხვევებს უპასუხებდა, ახლა ასე აღარ არის. მხარდაჭერთა გუნდი ორ ნაწილად იყოფა: სამედიცინო და არასამედიცინო მომსახურებების მიმართულებით. გუნდები შესაბამისი სფეროს ექსპერტებით არის დაკომპლექტებული - ერთი მხრივ, სამედიცინო სფეროს გამოცდილებით, მეორე მხრივ, ავტორინდუსტრიის სიღრმისეული ცოდნით.

ცვლილებებმა ადამიანური რესურსების ზრდა განაპირობა. ორივე გუნდში გავასამმაგეთ თანამშრომლების რაოდენობა, ვინაიდან ერთი შემთხვევის მომსახურებას ბევრად დიდი ძალისხმევა და დრო ესაჭიროება ჩვენი მხრიდან.

ამასთან, დამატებითი გადამზადების მექანიზმი შევიმუშავეთ თანამშრომლებისთვის. გარდა სტანდარტული ტრენინგებისა, რომელიც მხარდაჭერთა გუნდს ჩაუტარდა, დამატებითი გადამზადება უზრუნველყავით, რათა არამხოლოდ დაზღვევის სპეციფიკაში გაგვერკვია ისინი უკეთ, არამედ მონვეულ და შიდა ფსიქოლოგებთან ერთად, მოვამზადეთ სატრენინგო მოდული. ეს

მოდული მთლიანად მოიცავდა თანამშრომლების დაზღვეულთან ემპათიურ და მზრუნველ ურთიერთობას. ვზრუნავთ თავად მხარდაჭერთა გუნდის მხარდაჭერაზე, რათა ხელი შევუწყოთ მომხმარებლებთან ეფექტურ და კომფორტულ ურთიერთობაში.

სისტემური ცვლილების განსახორციელებლად გვჭირდებოდა პროგრამული უზრუნველყოფა, რომელიც პროცესის გამართულად წარმართვას განაპირობებდა. ამის გამო, ძველი სრულიად ახლით შევცვალეთ. გადავეწყვეთ ახალ სისტემაზე, რომ მხარდაჭერის მენეჯერებს უფრო მეტ პროგრამასთან ჰქონოდათ წვდომა, სხვისი დახმარების გარეშე მოეძებნათ დაზღვეულისთვის საჭირო ინფორმაცია, დახმარებოდნენ დაზღვეულს ექიმებთან ჩაწერის პროცესში და გაზრდილი დელეგირების შესაბამისად ემოქმედათ.

1. შევიძინეთ ახალი პროგრამული უზრუნველყოფა (კონტაქტ ცენტრებისა და ქოლ ცენტრებისთვის) - ზარების მიღება, რიგის და პრიორიტეტების მართვა, რეპორტიინგი, CRM მოდული და ანალიტიკა, მომხმარებლების იდენტიფიკაცია, გამავალი ზარების მოდული.

2. შეიქმნა მხარდაჭერის სამსახურის დეშბორდი (შიდა პროგრამული უზრუნველყოფა) - სადაც მხარდაჭერის მენეჯერებს შესაძლებლობა აქვთ ერთ ფანჯარაში დაინახონ მომხმარებელთან დაკავშირებული სრული ინფორმაცია (პოლისი, ზარალები, გაცხადებული ანაზღაურებები, მიმართვები და სხვა) და განახორციელონ ყველა საჭირო ქმედება (გაცენ მიმართვა, ჩაწერონ ექიმთან);

3. დაინერგა ზარალების მართვის ერთიანი ადმინისტრაციული პანელის პირველი (საბაზისო ვერსია) - გაერთიანდა ყველა არხიდან დაფიქსირებული მოთხოვნები, შესაძლებელი გახდა განაცხადების პრიორიტეტიზაციის მართვა, გაუქმდა სხვადასხვა პროგრამაში მუშაობის საჭიროება.

ძველ და ახალ სისტემას შორის ყველაზე დიდი განსხვავება არის ის, რომ ახლა პროცესი ერთი ადამიანის გარშემო ტრიალებს. ის არის პასუხისმგებელი კომუნიკაციის ხარისხზე, ოპერატიულობაზე, ჩართულია გადანყვეტილების გაცნობაში, ინფორმაციის მიწოდებაში, ახსნაში, დაკვალიანებასა და რაც მთავარია, კლიენტისთვის სასურველი შედეგის დადგომაში.

ახალი სისტემის წყალობით ზარზე რეაგირების მაჩვენებელი საგრძობლად გაუმჯობესდა. უპასუხო ზარები ისტორიულ მინიმუმზე ჩამოვიდა. თუ საერთაშორისო სტანდარტით მიღებული მაჩვენებელი 5-დან 7%-მდეა, ჩვენ დაახლოებით 3-4%-ის ფარგლებში გვაქვს. კრიტიკულ ვითარებაში დაახლოებით 40-წამიანი დაყოვნების ფაზა გვაქვს. თუმცა არცერთი ზარი უპასუხოდ არ რჩება, ვინაიდან ყველა მომხმარებელთან მოგვიანებით ვეხმიანებით.

ქონების დაზღვევის ახალი პოლისი კერძო სახლებისთვის და კოტეჯებისთვის.

2023 წელს მომხმარებელს ქონების დაზღვევის მიმართულებით ახალი პროდუქტი შევთავაზებთ, რაც კერძო სახლების, ბინების, აგარაკების და კოტეჯების დაზღვევის საშუალებას იძლევა. შენობა-ნაგებობების დაზღვევასთან ერთად შიდა მოპირკეთებას, რემონტს, საკომუნიკაციო მოწყობილობებს, გაყვანილობას, ტექნიკას, ინტერიერისა და ექსტერიერის შემადგენელ ნივთებსაც აზღვევს: მზის პანელები, სარწყავი სისტემები და საცურაო აუზი. სრულიად ახალი შეთავაზებაა, აქამდე ეზოში განთავსებულ ელემენტებს არცერთი დაზღვევა არ ფარავდა.

პროდუქტის შექმნის საჭიროება პანდემიის შემდეგ შეცვლილმა რეალობამ გააჩინა. კვლევებმა აჩვენა, რომ პანდემიის შემდეგ გაიზარდა მოთხოვნა კერძო სახლებზე. უამრავი ოჯახი გადავიდა თბილისთან ახლოს კერძო სახლში საცხოვრებლად, ამიტომ ჩვენი პროდუქტიც

ძირითადად კერძო სახლებისა და აგარაკების მფლობელთა საჭიროებებს მოვარგეთ. ასევე სამუშაო პროცესში დავინახეთ, რომ აუცილებელი იყო დაზღვევის ლიმიტების გაზრდაც და არა მარტო რემონტის, არამედ სხვა ელემენტების დაზღვევაც, რაც შევიტანეთ კიდევ ახალ პოლისში.

მომხმარებელს მივეცით საშუალება თავად აირჩიოს რა ლიმიტით და რა ფასად უნდა დააზღვიოს სახლი. დაზღვევის ლიმიტები - 25 ათასი დოლარიდან 250- ათას დოლარამდე გვაქვს. "როცა თავი ქუდში გაქვს" - ამ სლოგანით წარვადგინეთ ახალი პოლისი მომხმარებლის წინაშე. ამით დაზღვეულებს ვუთხარით, რომ ყოველთვის მათთან ვიქნებით როცა დასჭირდებათ და ერთგვარად იმ პროფესიების ადამიანების როლს მოვირგებთ ვინც შეიძლება სახლის დაზიანების დროს დასჭირდეთ: ხელოსნის, მეხანძრის, მაშველის, პოლიციელის და ა.შ.

ნატა ბუაჩიძის გამოფენა ბიენალეზე



ფლორენციის ბიენალე სახელოვნებო სამყაროს ერთ-ერთი ყველაზე ავტორიტეტული ღონისძიებაა, რომელიც ხელოვანების ნამუშევრებს მთელი მსოფლიოდან აერთიანებს.

წელს ფლორენციის XIV ბიენალეზე ქართველი ხელოვანის, ნატა ბუაჩიძის ოთხი ფერწერული ტილო იყო წარმოდგენილი. 14-იდან 22 ოქტომბრის ჩათვლით არტისტის შემოქმედებას დამთვალიერებელი ისეთი თანამედროვე არტისტების, დიზაინერებისა და არქიტექტორების გვერდით გაეცნო, როგორებიც არიან დევიდ ლაშაპელი, სანტიაგო კალატრავა და ა.შ.

საერთაშორისო გამოფენებსა თუ ბიენალეებში მონაწილეობა დიდ ფინანსებთან არის დაკავშირებული, მათ შორის არის ნამუშევრების

ტრანსპორტირებისა თუ სხვადასხვა საორგანიზაციო ხარჯები. ეს გარემოება ინდივიდუალური ხელოვანებისათვის დიდი გამოწვევაა, დაფინანსების მოპოვება კი საკმაოდ რთული და შრომატევადი პროცესია. სწორედ ამიტომ ჩვენი სოციალური პასუხისმგებლობის ფარგლებში, წარმატებული ქართველი ხელოვანის ნატა ბუაჩიძის ბიენალეზე გამგზავრება დავაფინანსეთ.

ჩვენთვის საერთაშორისო სახელოვნებო პროექტების მხარდაჭერა სოციალური პასუხისმგებლობის ის ნაწილია, რომელიც არა მხოლოდ კონკრეტული არტისტის წარმატებას უწყობს ხელს, არამედ ზოგადად ქართული ხელოვნების შესახებ, საერთაშორისო ასპარეზზე ცნობადობის ზრდას.



2023 წლის 4-5 მაისს თბილისში დაზღვევის საერთაშორისო კონფერენცია ჩატარდა, რომლის გენერალური სპონსორიც „ჯიპიაი ჰოლდინგი“ იყო. მასშტაბური ღონისძიება Xprimm-ის ორგანიზებით უკვე მეოთხედ გაიმართა და წელსაც ერთ-ერთი მთავარი თემა ავტომფლობლის მესამე პირის მიმართ პასუხისმგებლობის დაზღვევის ამოქმედება იყო.



კონფერენციის პირველ დღეს მონაწილეებს სიტყვით ჯიპიას არასიცოცხლის დაზღვევის დირექტორმა, ირაკლი დვალმა მიმართა. მისი გამოსვლის თემა ავტომფლობლის მესამე პირის მიმართ პასუხისმგებლობის სავალდებულო დაზღვევის ამოქმედების პერსპექტივები იყო: რა გავლენას მოახდენს სავალდებულო დაზღვევის შემოტანა ქვეყნის საინვესტიციო კლიმატზე, ეკონომიკურ განვითარებასა და სოციალურ კეთილდღეობაზე.



Xprimm-ის საერთაშორისო კონფერენციის პირველ დღეს დელეგატებმა საქართველოს სადაზღვევო ბაზარი მიმოიხილეს, იმსჯელეს ინდუსტრიის მიღწევებსა და პოტენციალზე. ღონისძიების უცხოელმა სპიკერებმა ევროპისა და სხვა ქვეყნების გამოცდილებაზე დაყრდნობით, მონაწილეებს დაზღვევის სფეროს ტექნოლოგიური და სხვა სიახლეები გაუზიარეს. ღონისძიებაზე წარადგინეს სადაზღვევო ბაზრის 2022 წლის მონაცემები. საუბარი შეეხო ინდუსტრიის თითქმის ყველა მიმართულებას - მათ შორის ავტომობილების დაზღვევის კუთხით არსებულ ტენდენციებსა და გამოწვევებს, ტექნოლოგიურ სიახლეებს.

კონფერენციის მეორე ნაწილი კი ქონების დაზღვევის საკითხებს დაეთმო. ღონისძიების მონაწილეებმა იმსჯელეს, კლიმატის ცვლილების კონტექსტში მომატებულ საფრთხეებზე, სოფლის მეურნეობის დაზღვევაზე და ამ მიმართლებით არსებულ გამოწვევებთან გამკლავებაზე. კონფერენციის მეორე დღეს - 5 მაისს, მთავარი თემა Solvency II-ზე გადასვლა იყო. ცვლილება ქართულ სადაზღვევო ბაზარზე ევროკავშირთან ასოცირების ხელშეკრულების შესაბამისად დაინერგა.

Xprimm-ის საერთაშორისო კონფერენციის მიზანი ქართული სადაზღვევო ბაზრის განვითარება და კომპანიებისთვის ახალი შესაძლებლობების შექმნაა. ღონისძიებას 150-მდე დელეგატი დაესწრო, მათ შორის ადგილობრივი და უცხოური სადაზღვევო კომპანიების, ბროკერების, ITპროვაიდერების, საჯარო სექტორის, ფინანსური ინსტიტუციებისა და სხვა ორგანიზაციების წარმომადგენლები.

AGILE სამიტი

Agile Mentor- ის ორგანიზებით საქართველოში პირველი Agile სამიტი გაიმართა, რომლის ერთ-ერთი სპონსორი „ჯიპიაი ჰოლდინგი“ იყო.

მოწვეულმა სპიკერებმა საზოგადოებას ახალი საერთაშორისო მიდგომები, ასევე ქართული ბიზნეს კომპანიებისა და კომერციული ბანკების პრაქტიკული გამოცდილება გაუზიარეს. 3-საათიან ღონისძიებაზე Agile ტრანსფორმაციით დაინტერესებულ საზოგადოებას საშუალება ჰქონდა, Agile პრაქტიკოსები და Agile გუნდებში მომუშავე ექსპერტები გაეცნო. ასევე მათ პრაქტიკული ქეისების შესახებ საჭირო ინფორმაცია მიიღეს და პანელურ დისკუსიებშიც ჩაერთნენ.

ჩვენი კომპანია სამუშაო პროცესში Agile მიდგომას უკვე მრავალი წელია წარმატებით იყენებს. სწორედ ამიტომ, მსგავს ღონისძიებაში მონაწილეობა, ახალი გამოცდილების მიღება და არსებულის გაზიარება ჩვენთვის მნიშვნელოვანი იყო. ღონისძიებას ჯიპიაის ის თანამშრომლები ესწრებოდნენ, რომლებიც Agail გუნდებში არიან ჩართული.



პრო ბონო მარათონი

2023 „ჯიპიაი ჰოლდინგის“ ციფრული მარკეტინგის მენეჯერი, თინათინ გოგბერაშვილი პრო ბონო მარათონი 2023-ის მონაწილე იყო. მარათონის ევროკავშირის და კონრად ადენაუერის ფონდის მხარდაჭერით საქართველოს პრო ბონო ქსელმა გამართა. პრო ბონო მარათონი ერთდღიანი ღონისძიებაა, რომლის ფარგლებშიც რამდენიმე კომპანიის სხვადასხვა კვალიფიკაციის პროფესიონალთა გუნდები, მთელი დღის განმავლობაში, მუშაობენ ბენეფიციარ სამოქალაქო ორგანიზაციებთან კონკრეტულ პროექტებზე, მათ წინაშე არსებული პრობლემების გადასაჭრელად.

მარათონის ფარგლებში თინათინი სამოქალაქო ორგანიზაცია „დავიცვათ საქართველოს სისუფთავე“-ს დაეხმარა ვიდეორგოლის მომზადებაში.

ფინანსური შედეგები:

შედეგები (ათას ლარებში)	2023	2022
სადაზღვევო მომსახურების შედეგი	9,383	6,332
პერიოდის წმინდა მოგება	8,714	5,080
გადახდისუნარიანობის მარჟა	143 %	160 %
მინიმალური კაპიტალის მარჟა	312 %	337 %

2023 წელს კომპანიამ ფინანსური აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისად დანერგა ფასს 17. ამის შედეგად შეიცვალა ფინანსურ ანგარიშგებაში სადაზღვევო აქტივების, ვალდებულებების, მოგების და ზარილს პრეზენტაცია.

2022 და 2023 წლების ბოლოს კომპანია აღწევს მაღალ მარჟებს, როგორც გადახდისუნარიანობის, ისე მინიმალური კაპიტალის ნაწილში, რაც თავის მხრივ მეტყველებს კომპანიის სტაბილურობაზე და ფინანსურ სიმყარეზე.

„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“

