



КЕЙС 21

Как страховая компания выстроила систему стратегического управления



Как CBSD помогли клиенту шаг за шагом **выстроить** стратегическое управление

Сформулировать видение, сфокусировать цели, выделить приоритетные проекты, запустить стратегический комитет и начать передачу этой системы внутренней команде.

Клиент и контекст

Частная страховая компания на рынке Узбекистана, которая вышла на этап активного роста и поняла, что для дальнейшего развития ей нужна более чёткая стратегия и управленческая система её реализации.

Главный вызов

Встроить стратегию в реальные процессы управления, сделать предметом регулярного обсуждения и перевести в конкретные действия.

Запрос + ограничения

Компания обратилась с запросом помочь определить стратегические приоритеты и понять, как их реализовывать на практике.

Что важно было учесть:

- Стратегические идеи уже обсуждались, но не были собраны в единую работающую систему (в компании был список из 150+ проектов разного масштаба)
- Ожидания акционеров и управленческой команды нужно было синхронизировать
- Отсутствовали устоявшиеся процессы стратегического и проектного управления
- Инициативы не были связаны с метриками, ресурсами, ответственностью и единым циклом принятия решений
- Параллельно нужно было выстроить внутреннюю проектную инфраструктуру
- Клиенту был важен практический, пошаговый формат — с возможностью сразу применять результаты каждого шага в бизнесе

Решение CBSD

CBSD выступили для клиента как партнер по выстраиванию системы стратегического управления: команда сопровождала клиента в переходе от идей к работающим бизнес-процессам.

Работа включала:

- Структурирование стратегии
- Перевод инициатив в проекты
- Настройку процессов принятия решений
- Формирование ролей и ответственности
- Запуск управленческих механизмов (страткомитет, проектная логика, трекинг)

Метрики / факты

- 1 ~24 стратегические инициативы — 10 из которых оформлены в проектные паспорта
- 2 7 проектов защищены на стратегическом комитете
- 3 Впервые для управленческой команды были сформулированы конкретные функциональные обязательства по целям на следующий цикл

В центре работы было создание условий, при которых команда сможет регулярно работать в стратегическом контуре и мыслить более амбициозно: структурировать цели в систему, осознать ключевые драйверы достижения этих целей и выстроить систему стратегических инициатив, которые системно подкрепляют эти цели, не смешивая их с текущими операционными задачами.

Как было организовано



Результаты для бизнеса/заказчика и для участников

Что получил заказчик:

- 1 Сформирован портфель стратегических инициатив
- 2 Часть инициатив переведена в формат полноценных проектов с паспортами
- 3 Сформирована внутренняя инфраструктура, которая позволяет постепенно передавать стратегический контур самой компании
- 4 Сформировано понимание, какие управленческие и кадровые решения необходимы для реализации стратегии
- 5 Управленческая команда стала точнее работать с приоритетами, ожиданиями акционеров и функциональной ответственностью
- 6 Более высокая амбициозность и осознанность целей топ-командой

Результат для участников:

Сфокусировались на 10 приоритетных стратегических проектах, избавившись от путаницы и перегруза решениями разного масштаба

Появилось понимание, как «приземлять» стратегию в конкретные действия

Освоили проектный подход через работу со своими инициативами

Стало проще договариваться и принимать решения на основе единой логики

Появился опыт работы в кросс-функциональных проектных командах

Усилилось понимание своей роли в достижении стратегических целей

1

У акционеров и управленческой команды нет общего видения будущего компании

2

В компании накопилось много инициатив без чёткой приоритизации

3

Проекты не связаны в единую систему целей, решений и ответственности

Когда подходит такое решение

4

Компании требуется сопровождение внедрения стратегии

5

Необходимо одновременно развивать управленческое мышление команды и выстраивать внутренние процессы



обучение и развитие
без границ...



Людмила Крылова

Директор по маркетингу.
Руководитель направления CBSDDigital

L_Krylova@cbsd.ru

cbsd.ru



[Telegram CBSD](#)

[+7 \(495\) 540-05-45](tel:+74955400545)



обучение и развитие
без границ...



Евгения Бельская

Менеджер международных
сертификационных и открытых программ

E_Belskaya@cbsd.ru

cbsd.ru

8 (903) 283-51-05



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45



обучение и развитие
без границ...



Дмитрий Дунаев

Менеджер по работе с ключевыми
клиентами

d_dunaev@cbsd.ru

cbsd.ru



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45



обучение и развитие
без границ...



Вячеслав Дриго

Директор по развитию бизнеса

v_drigo@cbsd.ru

cbsd.ru



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45



обучение и развитие
без границ...



Анастасия Шкатова

Менеджер по работе с ключевыми
клиентами

a_kuleshova@cbsd.ru

cbsd.ru



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45



обучение и развитие
без границ...



Игорь Шевченко

Менеджер по работе с ключевыми
клиентами

i_shevchenko@cbsd.ru

cbsd.ru



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45



обучение и развитие
без границ...



Дмитрий Богатов

Менеджер по работе с ключевыми
клиентами

d_bogatov@cbsd.ru

cbsd.ru



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45