



O'ZBEKISTONDA SUG'URTA MUNOSABATLARINI JORIY ETISHNING IQTISODIY AHAMIYATI VA ZARURIYATI

Iminova Nargizaxon Akramovna

Muhammad al-Xorazmiy nomidagi

Toshkent axborot texnologiyalari universiteti,

Abduturapova Dildora Farxodjon qizi

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti

Annotatsiya. Bugungi kunda mamlakatimiz ijtimoiy-iqtisodiy siyosatini boshqarishning muhim tarkibiy qismlari va ustuvor maqsadlaridan biri mamlakat fuqarolarini sifatli va samarali ijtimoiy-iqtisodiy himoya qilishdir. Ushbu maqolada sug'urta bozorining rivojlanishi, uning mamlakatimizdagi o'рни, sug'urta jarayonlarini faollashtirish va sug'urta xizmatlari sifati, sug'urtalovchilarning sug'urta qoplamasi holatining xususiyatlari, mamlakatimizda sug'urta holati, sug'urta madaniyati haqida so'z boradi. aholi va ularning sug'urtaga bo'lgan ishonchi yuzasidan tegishli xulosalar chiqariladi.

Tayanch so'zlar: sug'urta munosabatlari, iqtisodiyot, sug'urta xizmatlari, sug'urta bozori, sug'urta, sug'urta shartnomasi, mijoz, jismoniy shaxslar, sug'urta mukofotlari, sug'urta himoyasi, sug'urta agenti, yordam, adjuter, aktuariy, infratuzilma, sug'urta madaniyati.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ

Иминова Наргизахон Акрамовна

Ташкентский университет информационных

технологий имени Мухаммада ал-Хоразми,

Абдурапова Дилдора Фарходжон кизи

Ташкентский государственный экономический университет

Аннотация. Сегодня одной из важных составляющих и приоритетных целей управления социально-экономической политикой страны является качественная и эффективная социально-экономическая защита граждан страны. В данной статье рассмотрены развитие страхового рынка, его роль в нашей стране, активизация страховых процессов и качество страховых услуг, особенности состояния страхового покрытия страховщиков, положение страхования в стране, страховая культура населения и их доверие к страхованию, сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: страховые отношения, экономика, страховые услуги, страховой рынок, страхование, договор страхования, клиент, физические лица, страховые премии, страховая защита, страховой агент, ассистанс, аджастер, актуарий, инфраструктура, страховая культура.

ECONOMIC IMPORTANCE AND NEED FOR IMPLEMENTATION OF INSURANCE RELATIONS IN UZBEKISTAN

Iminova Nargizahon Akramovna

*Tashkent University of Information Technologies
named after Muhammad al-Kharizmi,
Abdaturapova Dildora Farkhodjon kizi
Tashkent State University of Economics*

Annotation. *Currently one of the important components and priority goals of the country's socio-economic policy management is the qualitative and effective socio-economic protection of the country's citizens. This article analyzes development of the insurance market, its role in our country, the activation of insurance processes, and the quality of insurance services, especially the state of insurance coverage by insurers, the position of insurance in the country, the insurance culture of the population and their trust in insurance and presents relevant proposals.*

Keywords: *insurance relations, economy, insurance services, insurance market, insurance, insurance contract, client, individuals, insurance premiums, insurance coverage, insurance agent, assistance, adjuster, actuary, infrastructure, insurance culture.*

Введение.

Страховые отношения являются важной составляющей экономики, на страховом рынке Республики Узбекистан большое значение, как и в других развитых странах, имеют отношения между страхователями и страховщиками, процессы, обеспечивающие возникновение их экономических интересов. Опыт зарубежных компаний показывает, что последние инновации в страховых компаниях и их предложение компаниям, привлечение современных инновационных подходов в сферу, повышение квалификации и навыков кадров в сфере, необходимо создать основу для цифровизации видов страхования в экономике, направить инвестиционные проекты на развитие отрасли, уделить большое внимание использованию новых методов и механизмов. Это, в свою очередь, создает необходимость расширения и углубления научных исследований в страховых компаниях.

Сегодня одной из важных составляющих и приоритетных целей управления социально-экономической политикой страны является качественная и эффективная социально-экономическая защита граждан страны. Повышение уровня жизни граждан связано с его социальной защитой и здоровьем. Сегодня роль страхования в стабилизации и защите уровня жизни жителей нашей страны уникально. В частности, особое внимание уделяется страховой сети в предоставлении качественных услуг населению.

По вопросам развития рынка страховых услуг в экономике Узбекистана Президент Республики Узбекистан Шавкат Мирзиёев на совещании, состоявшемся 10 июля 2019 года, поручил соответствующим должностным лицам разработать стратегию развития среднего и долгосрочное развитие страхового сектора, утроить к 2022 году объем страховых премий на душу населения, долю сектора в ВВП и поставить задачу ее удвоения¹²³. В 2022 году показатели страхового сектора Узбекистана находились на очень низком уровне по сравнению со средними мировыми показателями, а доля совокупных страховых премий в ВВП составила 0,697 процента¹²⁴. Данный показатель составляет 11,7 процента в США, 11,1 процента в Великобритании и 10,9 процента в Южной Корее¹²⁵. О развитии сектора свидетельствует тот факт, что доля страхования в ВВП упомянутых стран высока. В мировой практике многими учеными проводится множество исследований по совершенствованию страховых отношений. В связи с этим сегодня на национальном страховом рынке особое значение придается повышению качества услуг, в частности, их цифровизации, а также внедрению новых методов страхования и совершенствованию существующих.

¹²³ <https://president.uz/uz/2703>

¹²⁴ Рассчитано на основе данных Министерства экономики и финансов и Агентства по статистике при Президенте Республики Узбекистан.

¹²⁵ <https://www.iii.org/table-archive/215756>

Обзор литературы.

Анализ литературы по теме Райхер (1947), Мане (1992), Воблый (1993), Осенко (2016), Козловой (2017), Ярошенко (2005), Болтина (2003), Шахова, Григорьевой, Ефимовой (2002), Ермасова, Ермасовой (2008), Ефимов (2005) и другие провели научные исследования по изучению подходов и практических аспектов развития экономической деятельности в сфере страховых услуг.

Учёные нашей страны такие как Иминов (2021), Шеннаев (2021), Колдошев (2022), Иминова (2011), Абдурахмонов (2020), учитывая стабильный рост страховой отрасли, провели научные работы, направленные на совершенствование методики оценки достигнутой эффективности, повышение экономической эффективности пересмотра работы механизмов обслуживания, совершенствование процесса оценки нормативных лимитов на основе современные тенденции с учетом условий цифровизации и предоставления услуг, соответствующих уровню мирового рынка.

На сегодняшний день научные исследования, проводимые учеными, имеют большое значение в развитии страховой отрасли в широких масштабах, в повышении положения страхования в обществе, в его становлении как науки.

Поэтому до сих пор в научной литературе можно встретить разные интерпретации ученых в раскрытии экономической сущности страхования. Например, российский ученый Никулина (2009) оценивала страхование следующим образом: «Страхование является необходимым элементом производственных отношений. Это связано с компенсацией материальных потерь в процессе общественного производства. Постоянное обновление производства необходимо для удовлетворения существующих потребностей людей во всех общественно-экономических формациях, в том числе и в развитом обществе». На наш взгляд, представленный здесь тариф проливает свет на социальную природу страхования. Ко всему прочему, все немного сложнее, что затрудняет быстрое понимание сути страхования.

Другой российский учёный Юлдашев (2000) определил, что «Страхование – это система отношений, связанных с защитой имущественных интересов физических и юридических лиц специализированными организациями – страховыми компаниями за счет страхового фонда, формируемого за счет взносов страхователей».

Ученый также признает, что страхование является важнейшим элементом рыночной экономики, как исполнитель функций по разработке и реализации страховых услуг.

Однако, по нашему мнению, страхование – это фонд, защищающий не только имущественные интересы юридических или физических лиц, но и здоровье и жизнь физических лиц путем предоставления им страховых взносов на случай непредвиденных происшествий.

Чтобы раскрыть экономическую природу страхования, Адурахманов (2017) высказал свое мнение, подчеркнув следующее: «Страхование связано с применением страхования, которое организуется и применяется с целью возмещения ущерба, причиненного различными непредвиденными событиями. а оказание финансовой помощи гражданам при наступлении в их жизни соответствующих страховых событий (целевые денежные фонды) представляет собой сумму экономических отношений». Фактически страхование покрывает убытки, понесенные за счет средств специального фонда, а также ущерб, причиненный имущественным интересам граждан, участвовавших в формировании этого фонда, который покрывается за счет собранных в фонд средств.

Мирсадилов и Шамсуддинов (2003) в своих исследованиях считают, что основной задачей страхования является создание эффективной системы защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, обеспечивающей возмещение ущерба, причиненного непредвиденными природными явлениями, техногенными авариями и социальными катастрофами.

Имомов (2002), напротив, констатировал, что страхование как взаимосвязанная категория является основной задачей страховой сети по формированию системы финансового страхования и современной страховой культуры.

Методология исследования.

При подготовке данной статьи были проанализированы статистические данные, представленные на официальном сайте Министерства финансов Республики Узбекистан,

анализ структурных изменений, статьи, опубликованные зарубежными и узбекскими учеными, а также данные, представленные в учебных пособиях.

Кроме того, при изучении развития страхового рынка, его роли в нашей стране, вопроса активизации страховых процессов экономические события и процессы рассматривались целостно, использовался системный подход. Для получения выводов из данных использовались логический анализ, синтез, обобщение, SWOT, методы индукции и дедукции.

Анализ и обсуждение результатов.

В процессе реализации решений по модернизации экономики нашей страны особое внимание уделяется страховому сектору. По официальным данным Департамента рынка капитала и страхования Минэкономики, общий объем страховых премий в 2022 году составил 6,2 трлн. составил сумов, что на 59,7% выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Объем выплат по договорам страхования увеличился на 46,2% и составил 2,6 трлн. составил сумов, заключено 7 951 868 новых договоров, из них 89% с физическими лицами, что положительно сказалось на динамике страхового рынка. Темп роста премий по страхованию жизни увеличился на 11,8%. При этом основными посредниками в реализации страховых продуктов являются банки, что связано с ростом кредитов и накопительного страхования жизни, значительная часть которых реализуется через банки.

Таблица 1.

SWOT-анализ страхового рынка Узбекистана¹²⁶

Сильная сторона	Слабая сторона
<p>Высокодоходный сектор крупного предпринимательства; Совместная деятельность с кредитными организациями; Консолидация и реорганизация страхового бизнеса; Наличие страховой сети; Достаточное количество клиентов; Большинство компаний используют все современные технологии; Увеличение количества страховых агентов; Дифференциация в зависимости от видов страховой деятельности.</p>	<p>Отсутствие квалифицированного персонала; Неспособность использовать современные бизнес-механизмы; Неразвитость маркетинговой деятельности; Низкая капитализация; Недостаточное внимание к клиентам; Высокая стоимость; Рентабельность низкая; Недоверие клиентов. Нерациональное формирование страховой инфраструктуры; Отказ участников рынка работать через мобильное приложение.</p>
Возможности	Риск
<p>Доставка услуг в любую точку Республики; Развитие современных страховых услуг; Риск наступления страхового случая низкий; Внимание государства к страховой деятельности и проводимым реформам; Повышение инвестиционной привлекательности отдельных страховых компаний; усилить защиту прав других субъектов страховой деятельности, повысить страховую грамотность и доверие населения, обеспечить открытость и прозрачность страхового рынка; Возможность дистанционной деятельности с клиентами</p>	<p>Дублирование тарифных планов; Зависимость участников рынка от банковской деятельности; Устаревание существующих методов предоставления услуг; Нестабильность на мировом финансовом рынке; Недостаточный надзор за страховыми посредниками; Мошенничество (высокий уровень мошенничества); Картельные соглашения между оценочными фирмами и страховыми компаниями при наступлении страхового случая.</p>

¹²⁶ Авторская разработка

На наш взгляд, клиенты взаимодействуют с компаниями в двух ситуациях: при заключении договора страхования и при получении страховой защиты на случай страхового случая. Однако клиентов не волнует страховой бренд, они просто рассматривают его как обязательство и выбирают по чьей-то рекомендации.

С этой точки зрения, чтобы перспективно оценить страховой рынок Узбекистана, сначала рассмотрим его сильные и слабые стороны, возможности и риски (табл. 1).

Развитие страхового рынка, его роль в стране, активизация страхового процесса тесно связаны с качеством страховых услуг, особенно состоянием страхового обеспечения страховщиков, положением страхования в стране, страховой культурой населения, населения и его доверие к страхованию. Прежде всего, ускоренное развитие страхового бизнеса станет возможным за счет совершенствования страховых услуг, новых механизмов, обеспечивающих защиту имущественных интересов страхователей, последовательного внедрения конкурентоспособных страховых продуктов. В частности, цифровизация, новые виды рисков и запросы клиентов кардинально меняют страховую отрасль, требуя внедрения удобных, доступных и качественных услуг для потребителей. В связи с этим современные этапы страховых отношений, процесс интеграции мирового страхового рынка требуют трансформационных изменений страховых отношений и на финансовом рынке Узбекистана.

Термин трансформация (лат. Transformatio) означает повторное изменение, преобразование. Все отрасли трансформируются и адаптируются к своему времени, в зависимости от времени, спроса и развития.

В первую очередь это связано со структурой рынка.

Структура страхового рынка – это процессы между отношениями между институтами, участвующими в страховых отношениях, то есть между его субъектами (страховыми компаниями, страховщиками) и объектами (видами и технологией страхования), а также отношениями, которые создаются и перестраиваются в соответствии с ними, по заранее выбранным критериям (рис. 1).



Рисунок 1. Структура страховых отношений¹²⁷

В широком смысле страховой рынок – это форма денежных отношений, а в узком – экономическое пространство. Он состоит из основных сегментов, к которым относятся страховщики (страховые компании), страхователи (физические и юридические лица) и страховые услуги.

Трансформация страховых отношений базируется на следующих условиях:

- устранение дисбалансов между уровнями и масштабами развития важнейших звеньев финансов, таких как денежно-кредитное, бюджетное, валютное;
- защита имущественных интересов, связанных с экономической и финансовой безопасностью, улучшением качества жизни населения страны;
- установление денежно-кредитных отношений, в том числе со стороны страховых компаний, которые неразрывно связаны с инвестиционным потенциалом развития экономики.

Сегодня, как и другие отрасли, страховые отношения также трансформируются благодаря цифровым технологиям, ориентированным на клиентскую аудиторию. Раньше при заключении

¹²⁷ Авторская разработка

страховых отношений между компаниями и клиентами было мало контактов, по сути, у страховщиков почти не было возможности выстраивать отношения со своими клиентами. В большинстве случаев клиенты контактировали с компанией во время страхового случая или в процессе продажи. Это означает, что по сравнению с другими отраслями здесь очень мало информации, которую нужно собрать о клиенте и узнать об его пожеланиях.

Сегодня трансформация страховых отношений не преминет оказать положительное влияние на социально-экономическое положение всей страны. Ведь уровень развития и активности страховой сети, ее экономический потенциал и уровень определяются капиталом компаний и уровнем управления рисками.

Поэтому отношения между страховыми компаниями и их клиентами всегда были сложными в силу некоторых факторов. Однако страховой рынок, как и другие отрасли экономики, развивается за счет клиент ориентированных цифровых технологий. Цифровые технологии помогают улучшить трансформационные процессы на страховом рынке. Развитие страхового рынка связано с эффективным внедрением технологий цифрового страхования, которые позволяют конкурировать с мировыми инновационными технологиями, обеспечивающими информационную безопасность в современном глобальном мире. Ведь трансформация страхового рынка поможет сформировать современную финансовую инфраструктуру. В современной экономике особое место в страховании занимают не только компании, оказывающие страховые услуги, но и другие профессиональные участники страховых отношений.

В соответствии со статьей 12 Закона Республики Узбекистан «О страховой деятельности» они:

- страховщики,
- страховые брокеры,
- регулировщики,
- актуарии,
- страховые сюрвейеры,
- ассистенты (Абдурахмонов и др., 2020).

Среди профессиональных участников страховых отношений, предусмотренных законом, необходимо упомянуть инфраструктуру. В любом виде деятельности большое значение имеет инфраструктура как показатель, определяющий уровень развития того или иного сегмента национальной экономики. Сегодня понятие инфраструктуры широко используется в науке и практике. Учитывая разделение нашей национальной экономики на производственную и сферу услуг, инфраструктура также различна в зависимости от типа этих отраслей. Создаваемые необходимые условия для успешной реализации и развития инфраструктурной деятельности в производственных отраслях, таких как промышленность, сельское хозяйство, строительство и т.д., в свою очередь, способствуют развитию инфраструктуры в сфере услуг (здравоохранения, образования, науки, спорт, финансы и т. д.).

В зарубежной литературе под инфраструктурой страхового рынка понимают в узком смысле систему взаимоотношений между профессиональными участниками и другими участниками рынка, а в широком смысле - все условия, направленные на обеспечение непрерывности страховых отношений, то есть направленная на предоставление качественных страховых услуг, при этом не создавая страховых фондов, повышая эффективность страхования, называется совокупностью организаций-исполнителей¹²⁸.

Абдурахманов и др (2020) подтверждают что «Инфраструктуру страхового рынка Узбекистана составляют такие субъекты, как страховые посредники (страховые агенты, брокеры), аджастеры, актуарии, страховые сюрвейеры и ассистенты, которые обеспечивают порядок взаимоотношений и сотрудничества между профессиональными участниками страхового рынка, специалисты различных областей и специальностей, а также виды деятельности, способствующие эффективной работе страхования».

Видно, что в исследованиях ученых нашей страны и зарубежных ученых особое внимание уделяется рыночной инфраструктуре, а также оценке рисков. Однако, несмотря на проведенные исследования, в том числе наличие актуарных расчетов в страховых компаниях, на сегодняшний день в нашей стране не обнаружено исследований по оценке рисков, связанных со страховой

¹²⁸ https://studme.org/1774050319895/strahovoe_delo/infrastruktura_strahovogo_rynka

инфраструктурой, в частности, нормативно-правовой базой деятельности страховых агентов. и брокеров сформировано в законодательстве, а на основе усвоенного зарубежного опыта проявляют актуальность в страховых отношениях и другие участники рыночной инфраструктуры. Страховая организация как составная часть рыночной инфраструктуры играет важную роль в ее развитии. В связи с этим передача рисков в страховой деятельности, в свою очередь, зависит от уровня развития рыночной инфраструктуры (Кўлдошев, 2022).

Страховая инфраструктура помогает страховым компаниям автоматизировать хранение документов, защиту персональных данных, обслуживание клиентов и процессы финансирования. Они могут быть следующими (рисунок 2):

Обслуживание клиентов: страховые компании используют страховую инфраструктуру для улучшения взаимодействия с клиентами. Это мероприятие поможет клиентам получать онлайн-запросы, разрешать жалобы и улучшать другие услуги.



Рисунок 2. Основные функции и преимущества страховой инфраструктуры¹²⁹

1. Автоматизация процессов. Страховые компании стремятся автоматизировать процессы финансирования, чтобы улучшить обработку и выставление счетов. Страховая инфраструктура сможет повысить качество и скорость этих процессов.

2. Повышение операционной эффективности. Страховая инфраструктура помогает повысить операционную эффективность страховых компаний и других компаний. Это событие ускоряет работу и предотвращает ошибки благодаря автоматическим процессам и техническим инструментам.

3. Улучшение качества услуг: страховая инфраструктура помогает улучшить качество продуктов. Это мероприятие дает возможность страховым компаниям поддерживать полноту и точность документов с помощью автоматизированных систем.

4. Предоставление клиентам большего количества возможностей: страховая инфраструктура помогает обеспечить удобство и возможности для клиентов.

Сегодня инфраструктура страхового рынка в нашей стране регулируется Законом Республики Узбекистан «О страховой деятельности»¹³⁰, Гражданским кодексом Республики Узбекистан¹³¹ и Уставом «О профессиональных участниках страхового рынка»¹³² и послужит правовой основой. Министерство экономики и финансов контролирует их деятельность со стороны государства. Что касается национальной страховой инфраструктуры, то сегодня в стране действуют 5 актуариев, 5 аджастеров, 3 ассистанса, 7 страховых брокеров и 9155 страховых агентов.

¹²⁹ Авторская разработка

¹³⁰ <https://lex.uz/acts/40253>

¹³¹ <https://lex.uz/docs/180552#195958>

¹³² <https://lex.uz/mobileact/1168263>

В третьем пункте статьи 12 Закона о страховой деятельности четко указано, что «страховой брокер, перестраховочный брокер и страховой агент являются страховыми посредниками»¹³³. В связи с этим страховые посредники делятся на две группы: страховой агент и страховой (перестраховочный) брокер. Они отличаются друг от друга по нескольким факторам, таким как квалификация, обязанности и ответственность при заключении договоров. Страховые агенты сегодня являются одними из самых распространенных страховых посредников в нашей стране.

Деятельность страховых агентов в нашей стране регулируется статьями 18-19 Закона «О страховой деятельности», Положением «О профессиональных участниках страхового рынка» и Положением «О страховых агентах», утвержденным Приказом № 19 Министерством финансов Республики Узбекистан от 28 января 2003 года.

«Страховой агент – физическое или юридическое лицо, осуществляющее деятельность, связанную с заключением договора страхования и организацией его исполнения от имени и по поручению страховщика»¹³⁴. В связи с этим страховой агент является уполномоченным представителем страховой компании, данным видом деятельности могут заниматься и физические лица. Страховой агент заинтересован в продаже большего количества страховых полисов, поскольку он получает определенную долю от суммы страховых поступлений на основании агентского договора. Преимущество данной деятельности в том, что существует высокая возможность получения дохода. Однако страховой агент выполняет весьма ответственную работу перед страховыми компаниями при заключении договоров страхования. Поэтому от агентов требуется профессиональная квалификация. В нашей стране обучение и квалификация агентов осуществляется компаниями самостоятельно, тогда как в развитых странах к агентам предъявляются особые требования, включая профессиональные, человеческие качества и психологические знания, а также наличие специальной лицензии. В частности, в США страховые агенты высокооплачиваются (в среднем 51 936 тыс. долларов США в год¹³⁵) и считаются престижной профессией, а от их профессиональных знаний, в частности, требуется быть вежливым, иметь хороший внешний вид, иметь достаточная квалификация в данной области¹³⁶. При наборе агента организуется специальная подготовка и принимаются на работу те, кто успешно сдает экзамен по окончании курса. Согласно данным, 62,1% сдающих экзамен впервые сдают экзамен успешно. Набираемые агенты постоянно требуют работы над собой, работодатели повышают профессиональные навыки агентов, проводя тренинги и круглые столы. Средний возраст агентов составляет 46 лет, а их количество в стране за последние 10 лет выросло на 6% (таблица 2).

Таблица 2

Данные о занятости в страховом секторе США, среднегодовое¹³⁷

Годы	Страховые агенты и брокеры	Сотрудники, оказывающие прочие страховые услуги	Всего
2019 г.	843	349	2802
2020 г.	856	352	2836
2021 г.	886	354	2825
2022 г.	928	361	2907

На основе имеющейся литературы и детального изучения деятельности страховых компаний мы выделяем следующие недостатки в деятельности агентов, сформировавшихся на страховом рынке республики:

- в стране не сформирована система подготовки, переподготовки и повышения квалификации старших страховых агентов. В результате качество обслуживания агентов не на должном уровне. В большинстве случаев существует множество случаев, когда страховой агент сам выполняет функцию агента и выплачивает агентам агентскую премию;

¹³³ <https://lex.uz/docs/5739117>

¹³⁴ <https://lex.uz/docs/5739117>

¹³⁵ <https://www.agentmethods.com/insurance-agent-trends-and-statistics>

¹³⁶ <https://www.insureon.com/small-business-insurance/insurance-agent-broker>

¹³⁷ <https://www.iii.org/fact-statistic/facts-statistics-careers-and-employment>

- в результате развития страхового рынка страхователи усваивают правила и принципы страхового менеджмента. В результате функцию страхового агента постепенно выполняет страхователь. Это снижает потребность в страховом агенте. В Узбекистане такой тенденции не наблюдается;

- страховые агенты наиболее медленно разрабатывают и рекомендуют страховые тарифы. В результате данные тарифы основаны не на актуарных расчетах, а на основе взаимного соглашения между страховщиком и страхователем. Это приводит к усилению дикой конкуренции на рынке и, как следствие, к ухудшению финансового состояния страховщика.

Еще одним видом страховых посредников является страховой (перестраховочный) брокер, деятельность которого регулируется статьей 15-16-17 Закона «О страховой деятельности», Положением «О профессиональных участниках страхового рынка» и Постановлением Кабинета Министров Российской Федерации. Министры Республики Узбекистан № 413 от 27 ноября 2002 года утвердили постановление «О мерах по дальнейшему развитию рынка страховых услуг», и регулируется положением «О квалификационных требованиях к руководителю и главному бухгалтеру страховщика (страхового брокера)», утвержденным приказом Министра финансов Республики Узбекистан №61 от 11 июня 2008 года.

В соответствии с законодательством страховой брокер – юридическое лицо, имеющее лицензию на заключение договора страхования и организацию его исполнения от имени и по поручению страхователя.

Страховой брокер оказывает услуги на основании договора, заключенного между ним и страхователем, а также может осуществлять брокерскую деятельность по сделкам перестрахования. Основное различие между страховым брокером и страховым агентом заключается в том, что страховой агент получает комиссию от страховщика, а страховой брокер — комиссию от страховщика. То есть помогает страхователю выбрать наиболее подходящую после анализа нескольких предлагаемых страховых услуг. В некоторых странах, в частности, в Чехии, Эстонии и других странах, их называют «страховыми брокерами», а в Италии «страховыми модераторами»¹³⁸. Спрос на страховое брокерство варьируется в разных странах, а в таких странах, как Великобритания, США, Канада, Австралия и Ирландия, большая часть страховых операций осуществляется страховыми брокерами. Например, 70% договоров страхования в Великобритании и 80% в США заключаются страховыми брокерами. В Узбекистане институт страховых брокеров развит очень слабо, и они в основном действуют в направлении перестрахования, то есть передачи крупных рисков иностранным перестраховочным компаниям.

Страховой брокер, в отличие от страхового агента, является независимым юридическим лицом, действующим от своего имени и ответственным за предотвращение введения в заблуждение клиентов, тем самым создавая риски. Его основными задачами перед клиентом являются:

- Анализ рисков страхового случая;
- Определение необходимой суммы страхового покрытия;
- Поиск наиболее оптимальной компании для страхователя.

В таблице ниже мы упомянули разницу между страховым агентом и страховым брокером (таблица 3).

Таблица 3

Сравнительный анализ страховых посредников

Активность	Страховой агент	Страховой брокер
Кому оно служит?	Страховщику	Страхователю
От чьего имени это работает?	Страховая компания	От своего имени
Порядок оплаты	В виде комиссионного вознаграждения от страховой компании	От страхователя
Форма деятельности	Юридическое/физическое лицо	Физическое лицо
Тип активности	Страхование	Страхование, перестрахование
Требования к нему	Лицензия не требуется	Требуется лицензия

¹³⁸ https://studme.org/1774050319895/strahovoe_delo/infrastruktura_strahovogo_rynka

Основное различие между страховым агентом и страховым брокером заключается в том, что один работает на благо страховщика, а другой на благо страхователя.

Другой распространенный вид деятельности — сурвейеры (инспектор по страхованию). Ее деятельность регулируется статьями 24-25 Закона «О страховой деятельности» и Положением «О профессиональных участниках страхового рынка». Это юридическое или физическое лицо¹³⁹, обладающее профессиональными знаниями и квалификацией, имеющее в своем штате соответствующих специалистов для осмотра и проверки объекта страхования (перестрахования) до заключения договора страхования (перестрахования); анализ всех фактов и рисков ситуаций, определение уровня риска перед заключением договора страхования (перестрахования); – специальный эксперт, который дает заключение по проверяемому объекту страхования. Одним словом, сурвейер отвечает за осмотр принятого на страхование имущества (зданий, транспортных средств и т.п.) и выдачу заключения об оценке страхового риска. Его важность в страховых услугах заключается в том, что он может принести пользу страховой компании благодаря обладанию профессиональными знаниями, а неиспользование их может привести к огромным убыткам страховых компаний. Ярким примером этого является сильное землетрясение в Турции и Сирии, потрясшее весь мир. К сожалению, в нашей стране деятельность страховых сурвейеров осуществляется непрофессионально сотрудниками компаний.

После наступления страхового случая аджастеры — это эксперты, которые рассматривают и оценивают ущерб. Во многих публикациях по страховой инфраструктуре понятия аджастера, комиссара по авариям и диспетчера путаются. Прежде всего, это связано с отсутствием законодательной базы, регулирующей их деятельность, а во-вторых, с отсутствием зарубежного опыта.

Актуарии являются наиболее важным и ответственным видом деятельности в деятельности страховых компаний. Актуарная деятельность регулируется статьями 22-23 Закона «О страховой деятельности», Положением Министерства финансов Республики Узбекистан «О порядке выдачи квалификационного аттестата актуара». В соответствии с законодательством они занимаются: выполнением расчетов математической вероятности наступления страхового случая, определением частоты ущерба и тяжести его последствий, как по отдельным группам риска, так и по страховому пакету в целом, а также осуществляющее иные расчеты, связанные со страхованием, является физическое лицо, получившее актуарный квалификационный аттестат и проживающее в государстве актуарной организации либо заключившее с актуарной организацией гражданско-правовой договор. Актуарная организация может оказывать только актуарные услуги на условиях оплаты в соответствии с договором. Сегодня в нашей стране несмотря на то, что 5 актуарных организаций действуют на основании положения «О порядке выдачи квалификационного актуарного аттестата», мы видим, что в большинстве страховых компаний актуарный учет ведут сотрудники, не соответствующие требованиям актуарных знаний. Ведь помимо страхования актуарии должны хорошо владеть теорией символов, математикой и статистикой при расчете страховых тарифов, страховых резервов, страховых премий и других показателей, важных для покрытия страховых обязательств.

Следует отметить, что есть основания говорить о том, что деятельность Института актуариев на страховом рынке Узбекистана не соответствует предъявляемым требованиям. По этой причине вес научно обоснованных страховых тарифов при построении договоров страхования очень мал. Это оказывает существенное влияние на размер доходов страховых компаний. Обычно доходы компании, собираемые в результате страхового тарифа, сформированного на основе актуарных расчетов, должны покрывать все ее потребности и создавать чистую прибыль для ее развития в соответствии с требованиями времени. Однако многие компании на страховом рынке не имеют такой возможности.

В отличие от других участников инфраструктуры в нашей стране службы ассистанса относительно развиты. Их деятельность регулируется статьями 26-27 Закона «О страховой деятельности» и Положением «О профессиональных участниках страхового рынка». Согласно закону, Ассистанс – физическое или юридическое лицо, оказывающее помощь, технические, медицинские и другие услуги страхователям (застрахованным лицам, выгодоприобретателям) и страховщикам в рамках договора страхования, а также оказывающее им финансовую поддержку.

¹³⁹ <https://lex.uz/docs/5739117>

Свою деятельность он осуществляет в соответствии с договором, заключенным со страховщиком, и оплачивается только страховщиками без участия страхователя (застрахованных лиц).

Помимо упомянутых выше основных участников инфраструктуры, в нее также могут быть включены профессионалы, помогающие эффективно управлять страховой деятельностью, в том числе финансовые консультационные фирмы, оценочные службы, юридические услуги и т.д.

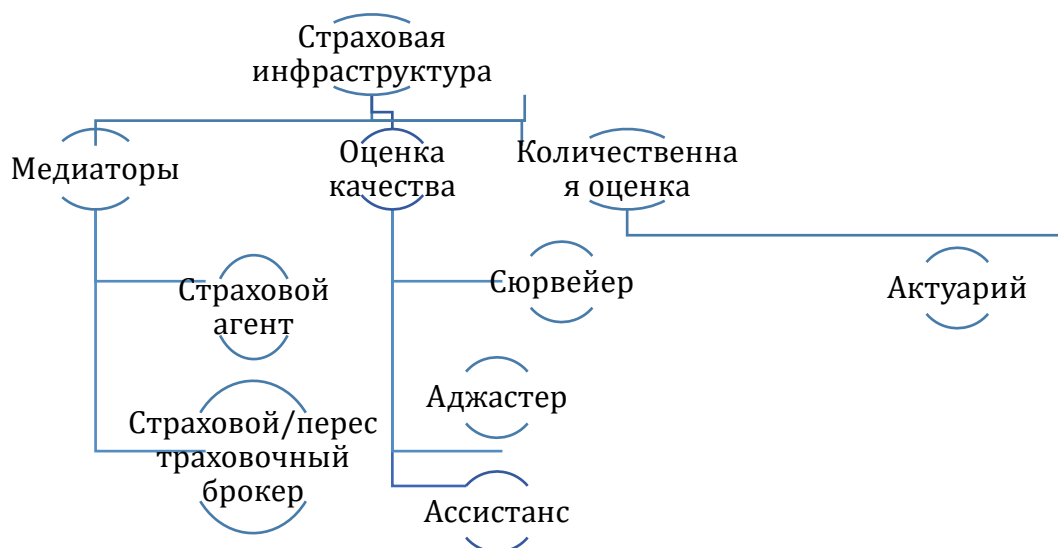


Рисунок 3. Инфраструктура страхового рынка¹⁴⁰

Исходя из вышеизложенного, мы разделили страховую инфраструктуру по оценке рисков на две группы (рис. 3):

1. Оценка качества.
2. Количественная оценка.

По нашему мнению, при качественной оценке такие специалисты, как сюрвейеры, аджастеры и помощники, проверят, наступил страховой случай или нет, помогут определить вероятность риска и величину ущерба.

Служба актуариев в основном играет роль количественной оценки, то есть на основе собранных данных они рассчитывают страховые тарифы, суммируя вероятность наступления рискованного события и размер ущерба.

Выводы и предложения.

1. На сегодняшний день многими учеными установлены разные тарифы на страховые отношения, и на основании анализа, исследований и мнения вышеуказанных ученых понятию страхования дается следующий тариф: «Страхование – это страхование нескольких лиц, которые соглашаются покрыть ущерб, причиненный определенным риском, и его оплата экономическими отношениями».

2. Развитие страхового рынка, его роль в нашей стране, активизация страховых процессов тесно связаны с качеством страховых услуг, особенно состоянием страхового обеспечения страховщиков, их положением в стране, страховой культурой населения и их доверие к страхованию.

3. Слабые стороны страховых компаний в нашей стране в основном связаны с низким уровнем доверия клиентов к страхованию и капитализации, внимание компаний не сосредоточено на клиенте. Из-за плохого взаимодействия с клиентами страховщики часто не могут развивать отношения со своими клиентами.

4. На основе анализа этапов развития дальнейшие направления развития можно определить следующим образом:

- увеличение капитализации страховых компаний;
- быстрое развитие инфраструктуры страхового сектора, в том числе появление брокерских компаний, страховых фондов, самоорганизующихся структур (усиление роли объединения профессиональных участников страхового рынка);
- повышение страховой грамотности руководителей малого и среднего бизнеса и населения;

¹⁴⁰ Составлено автором на основе данных.

5. Разработка новых форм организации страхования (кооперативного и взаимного страхования) с учетом особенностей организации экономики и социальной структуры Узбекистана.

Литература/Reference/:

- Абдурахмонов И., Абдураимова М., Абдуллаева Н. (2020) Суғурта назарияси ва амалиёти. Дарслик; -Т.: Иқтисод-Молия, 103-б.
- Абдурахмонов И.Х. (2017) Суғурта назарияси ва амалиёти. 31 б.
- Болтина Н.Б. (2003) Право социальной защиты: учеб. Пособие: Знание. 405 б.
- Воблый К. Г. (1993) Основы экономики страхования. М.: Анкил, -С.104.
- Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. (2008) Страхование: Учебник. 2-е изд., перераб. И доп. М.: Высшее образование. 2008, 102-б
- Ефимов С.Л. (2005) Экономика и страхование. М.: Церих-ПЭЛ, 1996. 20 б, Юлдашев. Введение в продажу страхования. - М.: 6 бет.
- Иминов Т.К. (2021) Суғурта бозори ислохотлари ривожланиш босқичида. //Халқ сўзи, 2021-йил 8 январ, №5 (7785);
- Иминова Н.А. (2011) Управление экономическими рисками в сфере связи и информатизации. Дис.канд. экон. наук. – Т.: ТАТУ, -188 с.
- Имомов Ш. (2002) Страхование как инструмент защиты бизнеса. // журнал “Рынок, деньги и кредит”, №6 июнь, – 28 б.
- Козлова О.Н., Котова О.Н., Литвинова Э.Ю. (2017) Актуальные проблемы страхования жизни их решение с использованием маркетингового подхода // Экономические и гуманитарные науки.. No 5. С. 75-88
- Қўлдошев Қ.М. (2022) Суғурта назарияси. Дарслик. - Ўзбекистон Республикаси Олий ва Ўрта махсус таълим вазирлиги –Т.: “ЯНГИ НАШР”, 175-б.
- Манес А. (1992) Основы страхового дела. М., «Анкил», 30 б.
- Мирсадиковва М., Шамсуддинов Б. (2003) Актуарные аспекты государственного регулирования страхового рынка// журнал “Рынок, деньги и кредит».-№ 5, май. 34 б.
- Никулина Н. (2009) Страховой маркетинг. Учебной пособие. – М.: “ЮНИТИ – ДАНА ”, – 503 стр.
- Осенко С.А. (2016) Административная ответственность всфере страхования / С. А. Осенко // промышл. -торговоеправо. - No 4. -С. 26-29.
- Райхер В.К. (1947) Общественно-исторические типы страхования / АН СССР. М., 1947. 55 б.
- Шахова В.В., Григорьева В.Н., Ефимова С.Л. (2002) Страхование право: Учебник для вузов / Под ред. В.В. Шахова, В.Н. Григорьева, С.Л. Ефимова. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 30-б.
- Шеннаев Х.М. (2021) “Мустақиллик йиллари Ўзбекистонда суғурта фаолиятининг ривожланиш босқичлари” “Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar” ilmiy elektron jurnali. № 5, sentyabr-oktyabr.
- Юлдашев Р.Т. (2000) Страховой бизнес. - М.:
- Ярошенко И.С. (2005) Право социального обеспечения: учеб. Пособие. Киев: КНЭУ, 232 б.