



РАЗВИТИЕ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Ибрагимова Зульфия Мударифовна,

Преподаватель юридического техникума города Ташкента

Аннотация: данная статья посвящена раскрытию сущности сферы услуг страхования, анализу влияния страхования на развитие малого и среднего предпринимательства, а также изучению мирового опыта в использовании страховых отношений для развития бизнеса. Также приведены доводы доказывающие значимость сферы услуг страхования для развития экономики страны в целом.

Ключевые слова: страхование, инвестиционный потенциал, объекты страхования, финансовый риск, контрагент, уровень проникновения страхования, страховая премия, «такафул», «зелёное страхование» субсидия, корреляция.

Страхование представляет собой систему денежных компенсаций, посредством которых в непредвиденных ситуациях возмещается ущерб для людей и организаций. Наряду с этим страхование повышает инвестиционный потенциал и дает возможность увеличить состояние и богатство нации. Страхование входит в сферу услуг, ускорение роста которой всё больше превращается в одно из приоритетных направлений экономического развития в Узбекистане. Так в законе Республики Узбекистан «О страховой деятельности» от 23.11.2021 года за номером ЗРУ-730 отмечено «Объектами страхования финансовых рисков в имущественном страховании могут быть имущественные интересы страхователя (застрахованного



лица), связанные с риском неполучения доходов, возникновения непредвиденных расходов физических и юридических лиц.

Объектами страхования предпринимательских рисков могут быть имущественные интересы, связанные с риском возникновения убытков от предпринимательской деятельности из-за невыполнения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе с риском неполучения ожидаемых доходов».

Развитие сферы страховых услуг в нашей стране служит предпосылкой для увеличения занятости, повышения доходов и, в конечном итоге, улучшения качества жизни населения. Особенно значительно развитие сферы страхования сказывается на малом и среднем бизнесе.

Как известно предпринимательская деятельность зачастую связана с риском и вероятность финансовых и материальных потерь именно здесь велика. Вот почему важно совершенствовать государственное регулирование предпринимательской деятельности и страхования. Поскольку страхование будет обеспечивать защиту предприятий в случае возникновения ущерба при наступлении нежелательных последствий. Наряду с этим наличие большого разнообразия страховых услуг будет препятствовать банкротству, что подтверждается международной практикой.

Как же обстоят дела в сфере страховых услуг в Республике Узбекистан на сегодняшний день? Необходимо отметить, что частный сектор в отрасли страхования Узбекистана начал расти. С 2016 по 2018 годы валовая премия государственных страховых компаний снизилась с 64% до 28%.

«Ежегодно объем инвестиций в сектор увеличивается на 40%, в 2018 году он достиг 3 трлн сумов. Если в 2016 году доля страхования жизни составляла всего 9%,



то в прошлом году этот показатель вырос до 26%, в третьем квартале 2019 года страховые премии в этом направлении составили около \$27 млн».

Во всем мире страховой бизнес растет в среднем на 3% в год. За 10 лет страховые премии выросли с 2,6 трлн евро в 2008 году до 3,6 трлн в 2018 году. Также растут страховые премии на душу населения, в среднем они составляют 847 евро на человека. При этом динамика роста по регионам меняется. Традиционные лидеры — Северная Америка и Западная Европа потеряли в общем объеме страховых сборов 4% и 6% соответственно. В то время как Китай, например, за 10 лет вырос по отношению к другим игрокам почти в три раза — с 4% до 11%.

«Так называемый insurance penetration rate (уровень проникновения страхования), который рассчитывается суммой всех страховых премий, поделенной на ВВП, глобально составляет 6,35%, в Узбекистане — всего 0,35%. Разрыв огромный», — отметил генеральный директор New Frontier (Великобритания) Сердар Карлиев. Им было также отмечено, что страховые премии на душу населения в мире равны 847 евро, в Узбекистане — 5 евро. Это говорит о низкой цене продукта. При этом у лидера списка — Гонконга — этот показатель составляет 7,5 тыс. евро. Похожий с Узбекистаном показатель (5 евро) у Нигерии. Причинами такого низкого уровня страховой премии на душу населения в Узбекистане можно назвать несколько факторов, но представляется важным отметить и корреляцию финансовой грамотности населения с развитием страхового рынка, то есть их взаимозависимость. Как было отмечено рейтинговым агентством S&P Global Ratings «Для развивающихся стран, в том числе для Узбекистана, вопрос стоит не только в том, что необходимо вырасти в объемах страховой премии. Нужно развивать культуру страхового сообщества и понимание людей о том, что страхование — это защита, которая дает возможность дальнейшего роста благосостояния населения, снизить нагрузку с государства и позволить страховым компаниям отвечать по



обязательствам. В развитых странах около 70% всего населения являются финансово-грамотными, в развивающихся странах этот показатель составляет менее 30%. Это также дает задел на будущее в плане развития страхового сектора Узбекистана».

Агентством было также отмечено что согласно данным исследования S&P, в домохозяйствах стран ЕС можно выделить расходы на страхование, в то время как в России, Казахстане, Узбекистане основную долю с точки зрения денежных расходов занимают в основном продовольственные товары. «Люди должны понимать, зачем им нужно покупать страховой полис. Сейчас у многих преобладает мнение, что деньги выплачиваются в никуда».

Кроме того, по мнению консультанта International Securities Consultancy Ltd (Гонконг) Майкла Козна защита потребителей в Узбекистане находится на низком уровне. Если потребители почувствуют себя защищёнными, они с большей готовностью будут покупать страховые полисы, считает эксперт.

На мировом опыте проглядывается тенденция ведения политики, направленной на стимулирование именно субъектов малого и среднего бизнеса. Следует отметить, что изучение и перенятие международного опыта может служить предпосылкой для развития страхования малого бизнеса и частного предпринимательства. Так, к примеру, в США или Китае в своё время был создан Государственный фонд для развития и поддержки малого предпринимательства, основной целью которого было упрощение процесса получения кредитов. Или же Япония, экономика которой находится на высоком уровне, создала Корпорацию страхования малого и среднего предпринимательства и ассоциацию по гарантированию кредитов.

Если обратимся к практике в области страхования одного из самых развитых стран, Германии, то можно отметить, что здесь к этому вопросу существует своеобразный подход. «Поскольку считается что при своевременном и качественном



производстве продукции важную роль играет техника, в Германии производится страхование техники производства. Действительно, если вдуматься в малом бизнесе простой или остановка зачастую происходят из-за неполадок техники». Логично что работающая без перебоя техника может устареть, оказаться в негодном состоянии и при этом у предпринимателя увеличивается риск потерь. Исходя из вышесказанного немецкий опыт в области страхования техники может во многом быть полезен именно субъектам предпринимательской деятельности как в малом, так и в крупном бизнесе.

Другой пример эффективного использования страховых взаимоотношений в бизнесе можно разглядеть на примере Испании. Здесь в связи с многочисленными чрезвычайными положениями и стихийными бедствиями в Европе сложилась практика страхования не только предпринимательства и бизнеса, но и крупного скота и урожая. При этом субсидии средних годовых страховых премий осуществлялись именно за счёт государства.

Важно отметить, что необходимость изучения и внедрения мировой практики страховых услуг отмечена на государственном уровне. Так в Постановлении Президента Республики Узбекистан «О комплексных мерах по дальнейшему развитию рынка страховых услуг» от 01.03.2024 года за №-108 Национальному Агентству перспективных проектов возложено в срок до 1 января 2025 года изучить опыт передовых стран и внести в Администрацию Президента Республики Узбекистан предложения, предусматривающие:

- поэтапное внедрение системы обязательного страхования недвижимого имущества юридических лиц от бедствий природного и техногенного характера;
- поэтапное внедрение принципов и продуктов «такафул»;
- поэтапное расширение вмененного вида страхования;



- внедрение продуктов «зелёного страхования» (Green insurance);
- расширение охвата и дальнейшее развитие добровольного медицинского страхования.

Если делать ракурс в страховую политику соседних государств на примере Белоруссии можно заметить налаженность деятельности по защите банковских вкладов. То есть, в стране введена система защиты вкладов при помощи их страхования, что в свою очередь гарантирует в будущем возврат вкладов любой величины. Это немаловажно поскольку история знает немало примеров тому, как банки банкротились или исчезали по другим причинам, а вкладчики оставались ни с чем. Такая система с одной стороны способствует сохранению стабильного развития банковской системы, с другой обеспечивает уверенность вкладчиков к завтрашнему дню и доверие к банкам растёт.

Подводя итог целесообразно ещё раз отметить преимущества и недостатки страхования.

Преимущества: обеспечение обязательного покрытия рисков; защита населения и общества; гибкость выбора страховых услуг; индивидуальный подход к страховым нуждам.

Недостатки: ограничение свободы выбора; дополнительные расходы для страхователей; возможность отказа страховщика; высокие стоимости для некоторых видов страхования.



Список использованной литературы:

1. Закон Республики Узбекистан «О страховой деятельности». Национальная база данных законодательства, ст.11. 24.11.2021 г. № 03/21/730/1089)
2. Постановление Президента Республики Узбекистан «О комплексных мерах по дальнейшему развитию рынка страховых услуг» от 01.03.2024 года за №-108.
3. <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-razvitiya-trahovogo-rynka-tendentsii-problemy>
4. <https://www.gazeta.uz/ru/2019/11/09/insurance/>