

ა(ა)იპ საქართველოს საპატრიარქოს წმიდა ტბელ აბუსერისძის
სახელობის სასწავლო უნივერსიტეტი

აგარურ მეცნიერებათა და ბიზნესის

ადმინისტრირების ფაკულტეტი

თანგული ჰაშიძე

საბანკო დეპოზიტებისა და სიცოცხლის დაგროვებადი

ღაზღვევის შედარებითი დახასიათება:

უცხოური გამოცდილება და საქართველო

ნაშრომი შესრულებულია ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრის აკადემიური

ხარისხის მოსაპოვებლად

ხელმძღვანელი : პროფესორი, ასიე ცინცაძე

ბიჭაური

2019

შესავალი

ანოტაცია

კაცობრიობის გაჩენისა და განვითარების ისტორიის მნიშვნელოვან ორიენტირს დანაზოგების ფორმირება და მათი განთავსებიდან სარგებლის მიღება წარმოადგენს. ჯერ კიდევ თემური წყობილება გვაძლევს პირველ ნიშნებს შრომის საზოგადოებრივი დანაწილების კვალობაზე ჭარბი საქონლის გამოყენებით მევახშეებად გადაქცევის შესახებ. კაცობრიობის განვითარებას თან ახლდა სულ უფრო მეტი სურვილი და მზაობა შექმნილიყო ინსტრუმენტი, რომლისგანაც ჭარბი ფულადი რესურსების მქონე პირი მეთ სარგებელს მიიღებდა. შედეგად თანდათანობით ჩამოყალიბდა ინსტიტუტები, რომელთა კონკურენციის ერთ ერთი მიმართულება დანაზოგების განთავსებით მისაღები სარგებელი გახდა. წინამდებარე საბაკალავრო ნაშრომში სწორედ ყურადღება თანამედროვე პერიოდში უკვე წარმატებული ინსტიტუტების საბანკო და სადაზღვევო ორგანიზაციების დაგროვებითი ფუნქციის შესრულებით კონკურენციას შეეხება. ნაშრომში შესწავლილია დეპოზიტების წარმოშობის მოკლე ისტორია, ასევე სიცოცხლის დაზღვევის წარმოშობის ისტორია, მათი როლი დაგროვებადი და დაბრუნებადი ფუნქციის შესრულებაში. სხვადასხვა ქვეყნების მაგალითების განხილვისა და საქართველოს მდგომარეობის შედარებითი ანალიზის საფუძველზე ჩამოყალიბებულია ჩვენი აზრი დანაზოგების მართვასთან დაკავშირებით.

annotation

The genuine orientation of the emergence and development of humanity is the formation of savings and receiving benefits from their placement. Still, the Temx System gives us the first signs of transferring labor intensive division into exemptions using excess goods. The development of humanity was accompanied by more willingness and willingness to create an instrument from which a person with excessive cash resources would benefit. As a result, the institutions were gradually established, one of which was the benefit of advancing savings. This bachelor's work focuses on competing with the performance of accumulated functioning of banking and insurance companies of successful institutions in modern times. The study has a history of the origin of deposits, as well as the history of life insurance, their role in accumulating and returning function. Our opinion about management of savings is based on the consideration of the examples of different countries and on the basis of Georgia's adjustment analysis.

შესავალი

აქტუალობა—ეკონომიკის სტაბილური და დინამიური განვითარება ბევრადაა დამოკიდებული ფინანსური ბაზრის საბანკო და სადაზღვევო სექტორების მდგომარეობაზე, მათი ურთიერთქმედების ფორმებზე. რჩეული საბანკო—სადაზღვევო ურთიერთქმედების სისიტემა ხელს უწყობს საზოგადოებრივი კვლავწარმოების ფინანსური რესურსებით უზრუნველყოფას. გარდა ამისა ამ ორი ფინანსური ინსტიტუტის ურთიერთქმედება ხელს უწყობს ბაზარზე ერთობლივი პროდუქტების მიწოდებას ფიზიკურ პირებზე და ამალღებს მოსახლეობის ნდობას სოციალური მხარდაჭერის ფორმირებით. ფინანსურ ბაზრებზე საბანკო—სადაზღვევო ორგანიზაციების ინტეგრაციის პროცესი საინვესტიციო რესურსების მობილიზაციას და თითოეული ფინანსური ინსტიტუტის მოგების გაზრდის განაპირობებს. საბოლოო ჯამში გაიზრდება სახელმწიფო რესურსები და ამალღდება მოსახლეობის ცხოვრების ხარისხი. სამაგისტრო ნაშრომის თემის აქტუალობა სწორედ განაპირობა დღეს საქართველოში საბანკო და სადაზღვევო კომპანიებს შორის მიმდინარე ურთიერთობებმა, მათი გავლენის შეფასებამ ფინანსური ბაზრის განვითარებაზე და მოსახლეობის მხრიდან

ერთობლივი პროდუქტებისადმი დამოკიდებულების შესწავლამ.

საბანკო კრედიტების მოცულობის ზრდამ, განსაკუთრებით ფიზიკურ პირებზე, ასევე მოზიდული რესურსების მოცულობის ზრდამ წინა პლანზე წამოსწია ბანკების წინაშე წარმოქმნილი საკრედიტო რისკებისაგან დაცვისათვის დაზღვევის მექანიზმის გამოყენება. მეანაბრეების რაოდენობის სტაბილური ზრდა აყალიბებს კლიენტთა ბაზას, რომლის შემდგომ კომერციული ბანკები კონკურენტულ ბრძოლაში ებმებიან და აქედან გამომდინარე სხვადასხვა ფინანსური პროდუქტების შექმნას იწყებენ.

კვლევის მიზანი. ნაშრომის მიზანია შესწავლილი იქნას თანამედროვე პერიოდში კომერციული ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების ურთიერთქმედების მექანიზმი.

კვლევის ამოცანები. კვლევის მიზნის შესაბამისად დასახული იქნა შემდეგი ამოცანები:

- შესწავლილი იქნას ისტორიულად საბანკო დეპოზიტებისა და სიცოცხლის დაზღვევის გამოყენება კაპიტალის დაგროვებისათვის;
- განისაზღვროს ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების ურთიერთქმედების პრიორიტეტული მიმართულებები;
- შესწავლილი იქნას განვითარებულ ქვეყნებში ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების ურთიერთქმედების ფორმები;
- განისაზღვროს ერთობლივი საბანკო–სადაზღვევო პროდუქტების გამოყენების უპირატესობები;
- შესწავლილი იქნას საქართველოს ფინანსურ ბაზარზე საბანკო და სადაზღვევო ინსტიტუტების ურთიერთქმედების მდგომარეობა, გამოყენებული ფორმები და შეფასდეს მათი კონკურენტული უპირატესობები კაპიტალის გრძელვადიანი დაგროვების მიმართულებით.

კვლევის ობიექტი—საქართველოს ფინანსურ ბაზარზე მოქმედი საბანკო და სადაზღვევო ინსტიტუტებს შორის არსებული ეკონომიკური ურთიერთობები.

კვლევის თეორიული და მეთოდოლოგიური საფუძველია ქართველი და უცხოელი მეციერებისა და პრაქტიკოსების ნაშრომები, სტატისტიკური ინფორმაცია საქართველოს ფინანსური ბაზრის შესახებ. ეროვნული ბანკის მიერ გამოცემული კანონები საბანკო და სადაზღვევო კომპანიების საქმიანობის შესახებ, ფინანსური ზედამხედველობის მარეგულირებელი ნორმატიული აქტები, საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი.

ნაშრომის მეცნიერული სიახლეს წარმოადგენს იმ ძირითადი მიზეზების გამოვლენა, რომლებიც ასტიმულირებენ საბანკო და სადაზღვევო ინსტიტუტების შერწყმას, მათ ინტეგრაციას, სახელმწიფოს მხრიდან განხორციელებული კონტროლის შედეგს, საბანკო საქმიანობაში მომატებული რისკების, როგორც ძირითადი მიზეზის გამოკვეთას ამ ინსტიტუტების ურთიერთქმედების აუცილებლობისათვის.

კაპიტალის დაგროვებისადმი სიცოცხლის დაზღვევის გამოყენების უგულებელყოფის მიზეზების დადგენა და ღონისძიებების ჩამოყალიბება შემდგომი განვითარების უზრუნველსაყოფად. საზღვარგარეთი ქვეყნებში გამოყენებული მექანიზმის „ფინანსური სუპერმარკეტების“ ჩამოყალიბების ფორმისა და შინაარსის განსაზღვრა.

ნაშრომის პრაქტიკული მნიშვნელობა—სამაგისტრო ნაშრომში შესწავლილი მასალების საფუძველზე გამოკვლეული პრობლემები და მათი გადაწყვეტის გზები, კერძოდ ერთობლივი პროდუქტების შექმნა, როგორც მოსახლეობის სოციალური დაცვის ამაღლებისათვის, ასევე საბანკო რისკების მინიმიზაციისათვის შესაძლებელია გამოყენებული იქნას ორივე ინსტიტუტის განვითარებისა და შესაბამისად მოსახლეობაში მათდამი ნდობისა და საიმედოობი მდგრადობის ამაღლებისათვის.

სარჩევი

თავი 1. სიცოცხლის დაზღვევის და საბანკო დეპოზიტების გამოყენების

მექანიზმების ევოლუცია-----

1.1.სიცოცხლის დაზღვევა და დანაზოგების შექმნის ისტორია-----

1.2.საბანკო დეპოზიტების წარმოშობის ისტორია-----

1.3.სიცოცხლის დაზღვევა იპოთეკურ დაკრედიტებაში-----

თავი 2. კომერციული ბანკების და სადაზღვევო კომპანიების -----

ურთიერთთანამშრომლობის მოდელები

2.1.საბანკო ანაბარი და სადაზღვევო პოლისი: კომპლექსური

პროდუქტის უპირატესობები და ნაკლოვანებები-----

2.2.კომერციული ბანკები და სადაზღვევო კომპანიები:

კონკურენტები თუ პარტნიორები-----

2.3.საქართველოში კომერციული ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების

ურთიერთქმედება-----

დასკვნა-----

გამოყენებული ლიტერატურა-----

თავი1. სიცოცხლის დაზღვევის და საბანკო დეპოზიტების გამოყენების მექანიზმების ევოლუცია

1.1. დაზღვევა და დანაზოგების შექმნის ისტორია

ორგანიზებული დანაზოგების (სიცოცხლის დაზღვევა და საპენსიო დაზღვევა) ისტორია 2000 წელს ითვლის. სიცოცხლის დაზღვევის საწყის ფორმად ითვლება ძველ ინდოეთში საქველმოქმედო ფონდების, რომის იმპერიის კოლეგიები. ქრისტიანობის გავრცელებამ მისცა გასაქანი სიცოცხლის დაზღვევას, რასაც მოწმობს პირველ ეტაპზე „რელიგიური“ გაერთიანებების შექმნა დაბალ ფენებში. სწორედ ქრისტიანობამ ჩამოუყალიბა მის მიმდევრებს „გამოთანაბრებელი“ სამართილანობის იდეოლოგია. ქრისტიანობის მიმდევრები, რომლებიც იმ დროისათვის იდეენებოდნენ ხელისუფლების მიერ, ქმნიდნენ ქალაქის გარეუბნებში, მითოვებულ შენობებში ჯგუფებს და აყალიბებდნენ ურთიერთ დაზღვევის ფორმებს თავიანთი წევრების მხარდასაჭერად: ასეთი გაერთიანებები, დაფუძნებული სანევროს შენატანებზე სადაზღვევო ფონდების სახეს ღებულობდნენ. საწყის ეტაპზე ფონდის შემოსავლები არსებობის წყაროს წარმოადგენდა. ჭარბი რესურსი გამოიყენებოდა ციხიდან მორწმუნე პირების გამოსასყიდად და გარდაცვლილების დასამარხად, ავადმყოფების სამკურნალოდ. მოგვიანებით სამლოცველოების აშენებას ხმარდებოდა თანხა.

რომის იმპერიის კრახის შემდეგ სიცოცხლის დაზღვევაში დგება „მკვდარი“ პერიოდი და XI-XII საუკუნეებში იწყებს აღმავლობას სავაჭრო გილდიების და ქალაქის სახელოსნოების მიერ შექმნილი დაზღვევის ფონდების სახით. ამ პერიოდიდან ურთიერთდაზღვევა იყოფა ქონების და პირად დაზღვევად.

XVII საუკუნის დასაწყისში ინგლისელმა უილიამ ასვეტონმა გაეცნო რა ლონდონში გამოსულ წიგნს „შობადობის და სიკვდილიანობის მონაცემების დაკვირვება ლონდონში“ შეიმუშავა „ღებულება სიცოცხლის დაზღვევის საზოგადოების შექმნის შესახებ, რომელიც შეუმსუბუქებდა სიცოცხლის ყოფას დაუცველებს.¹

1. Акимова В.В., Борзых В.Н. Взаимное страхование: мировой и российский опыт. М.: «Весь мир», 2003

1762 წელს ინგლისში დაიწყო სიცოცხლის დაზღვევის ახალი ეპოქა, შეიქმნა ურთიერთდაზღვევის, კომპანია „ეკვიტებლი“.

XVIII საუკუნის ნახევარში სიცოცხლის დაზღვევის საზოგადოება იწყებს თავის ტრიუმფალურ აღმასვლას მსოფლიოში. საზოგადოებები გაჩნდა ამერიკაში, XIX საუკუნის დასაწყისში გერმანიაში, სადაც ერნსტონ არნოლდმა შექმნა სადაზღვევო ბანკი, რომლის საქმიანობა დაფუძნებული იყო ურთიერთდახმარების პრინციპზე.

ევროპის ქვეყნების მთავრობები მიმართდნენ ნებაყოფლობით სიცოცხლის დაზღვევის საზოგადოების სტიმულირების პოლიტიკას კერძოდ, მათ მიეცათ უფლება ჩამოყალიბებულიყვნენ იურიდიულ პირებად, მიეღოთ საგადასახადო შეღავათები. ატარებდნენ აგიტაციას მდიდარი ადამიანების მხრიდან მეცენატობის და ქველმოქმედების განევის გაზრდისაკენ. სიცოცხლის დაზღვევის შემდგომი განვითარება კაპიტალისტურ ურთიერთობებზე დაფუძნდა. დასავლეთ ევროპაში გაჩნდა კომერციული სადაზღვევო კომპანიები – რომელთა მთავარი მიზანი მოგების მიღება იყო.

თანამედროვე პერიოდში ყველა დასავლეთის და აზიის ქვეყნებში სიცოცხლის დაზღვევა გახდა მნიშვნელოვანი დარგი, რომელიც ეკონომიკას უზრუნველყოფს ინვესტიციებით და ამავე დროს ხელს უწყობს სოციალური პრობლემების გადაწყვეტას. დასავლეთში სიცოცხლის დაზღვევა უკვე დიდი ხანია არის ინსტრუმენტი, რომლის საშუალებითაც ადამიანები აგროვებენ საშუალებებს, ღებულობენ მოგებას, უზრუნველყოფენ პენსიას. დღეისათვის დასავლეთის ქვეყნებისათვის დამახასიათებელია ის რომ ადამიანები უფრო მეტად ენდობიან სიცოცხლის დაზღვევას კომპანიებს, ვიდრე ბანკებს. ეს დაკავშირებულია ბევრ ქვეყანაში კანონებთან, რომელთა თანახმად სადაზღვევო კომპანიის რეზერვები უნდა აჭარბებდეს ალბუელ ვალდებულებას. თანამედროვე პერიოდში ევროკავშირის ქვეყნებში სიცოცხლის დაზღვევა არის ძლიერი მექანიზმი ეკონომიკის განვითარებისა და სტაბილურობის

უზრუნველსაყოფად. ყოველწლიური ფულადი ნაკადები სიცოცხლის დაზღვევის პოლისის სახით ცოტათი ჩამორჩება საბანკო კაპიტალის მაჩვენებლებს. დაზღვევის პროდუქტით მიღებული რესურსი მძლავრი პოტენციალია ფინანსური ბაზრის განვითარებისათვის. ევროკავშირის ქვეყნებში ევროს შემოღებამ სადაზღვევო ბაზრის გლობალიზაცია მოახდინა. თუმცა შეანელა ერთიანი ბაზრის ჩამოყალიბების პროცესი. ვინაიდან ქვეყნების კულტურული განსხვავებულობა, საგადასახადო კანონმდებლობა, სხვადასხვა საპენსიო სისტემა ვერ იქნება ორიენტირებული ერთ ფოკუსზე, ამიტომ განვითარება თვით ცალკეული ქვეყნების დაზღვევას შეეხო. ამჟამად ევროკავშირის 7 ქვეყანაში მოქმედი კომპანიები დომინირებენ ევროპის სადაზღვევო ბაზარზე: საფრანგეთი, გერმანია, დიდი ბრიტანეთი, იტალია, ესპანეთი, ნიდერლანდები და ბელგია. მათზე მოდის ევროკავშირის დაზღვევის - 90%.

მოსახლების სწრაფი დაბერების გამო ბოლო წლებში მნიშვნელოვან როლს გერმანიაში სიცოცხლის დაზღვევა ასრულებს. უნდა აღინიშნოს, რომ სიცოცხლის დაზღვევის გამოყენებას კაპიტალის დაგროვების კუთხით გარკვეულწილად სჭირდება კულტურა. ამის გათვალისწინებით გერმანიაში ჯერ კიდევ სკოლაში ასწავლიან სიცოცხლის დაზღვევის აუცილებლობას, ასევე საგანმანათლებლო ღონისძიებები ტარდება მოსახლეობაში. დიდი ყურადღება ეთმობა რეკლამას. გერმანელი ხალხის ცხოვრებაში სიცოცხლის დაზღვევის დიდი ადგილი მათი სიფრთხილითაც არის განპირობებული.

საფრანგეთში სიცოცხლის დაზღვევით არა მხოლოდ სადაზღვევო კომპანიები, არამედ ბანკები და საფოსტო განყოფილებებიც არიან დაკავებულები, მათ შორის კონკურენციამ განაპირობა, რომ დღეს საფრანგეთში სიცოცხლის დაზღვევა გახდა ყველაზე სარგებლიანი განთავსების ფორმა საკუთარი დანაზოგების არსებობის შემთხვევაში. სიცოცხლის დაზღვევის გამოყენება კაპიტალის დაგროვების მიზნით პოსტაბჭოთა ქვეყნებში მოსახლეობის დაბალი ნდობის გამო ნაკლებად ხდება.

ამიტომ სადაზღვევო ბიზნესი რისკის მაღალი ხარისხით ხასიათდება. სახელმწიფო რეგულირების გარეშე სადაზღვევო ბიზნესის განვითარებაში სიცოცხლის დაზღვევის წილის გაზრდა შეუძლებელია, ჩარევა უნდა მოხდეს მოსახლეობის საბანკო ანგარიშების დაზღვევის უზრუნველყოფით. სიცოცხლის დაზღვევის განვითარებისათვის შეღავათების შემოღებით. დაგვიანებული აქტივობა გამოიწვევს უცხოელი ფინანსური ინსტიტუტების მიერ მომხმარებელზე ამ მომსახურებათა შეთავაზებას და „გრძელვადიანი ფული“ – აღმოჩნდება უცხოელი ბიზნესმენების ხელში.

1.2 საბანკო დეპოზიტების წარმოშობის ისტორია

სამაგისტრო ნაშრომის თემატიკიდან გამომდინარე აუცილებელია სიცოცხლის დაზღვევის ისტორიის შესწავლასთან ერთად განვიხილოთ საბანკო დეპოზიტების წარმოშობის ისტორია.

დეპოზიტი, როგორც კერძო პირის ანაბარი შეიძლებოდა გაჩენილიყო მხოლოდ ისეთ სახელმწიფოში, სადაც არსებობდა თავისუფალი საშუალო კლასი, ასეთი სახელმწიფო იყო საბერძნეთი. თავდაპირველად მარაგების შესანახად გამოიყენებოდა ტაძრები, რომლებიც საიმედოდ იყო დაცული. ქონება ჩვეულებრივ ქოთნებში ან სხვადასხვა სახის კონტეინერებში ინახებოდა, რომლებზეც იწერებოდა მფლობელის სახელი და შენახვის ვადა. ასეთი სისტემა უფრო მოგვაგონებს ინდივიდუალურ სეიფის ყუთებს, ვიდრე დეპოზიტებს. შენახული ფული არ გამოიყენებოდა, ამიტომ მასზე პროცენტი არ ირიცხებოდა, ძველ საბერძნეთში ბევრ ქილაზე იბეჭდებოდა საკუთარი ფული და ვაჭრებს უხდებოდათ ყოველთვის გადაეცვალათ სხვადასხვა ქილების მონეტები. ათენში ვაჭრების დიდი ნაწილი ეწეოდნენ გაცვლით საქმიანობას, ისინი შენობაში მაგიდასთან ისხდნენ. მათ ტრაპეზიტები ეწოდებოდათ და გაცვლაში ღებულობდნენ გადასახადს. დაგროვებულ ფულს კი არ ინახავდნენ, არამედ ზრდის საშუალებას აძლევდნენ. ტრაპეზები თავიანთი ფუნქციით ბანკებს მოგვაგონებდნენ.

ამგვარად, ბერძნებს შესაძლებლობა ჰქონდათ წმინდა ადამიანური გაგებით შეესრულებინათ სურვილი: ფული შეენახათ არა სახლში, არამედ, შემნახველ ტაძრებზე. ფულს დაცვისათვის გადაცემით ბერძნები ორ პირობას ასრულებდნენ: პასუხისმგებლობას თავიანთი ფულის დაცვაზე გადააკისრებდნენ სხვას და ამავე დროს ღებულობდნენ გარანტიას. უნდა აღინიშნოს, რომ იმ დონის გარანტიას ღებულობდნენ, რაც საზოგადოების განვითარების იმ დროისთვის იყო დამახასიათებელი. ანაბრების განვითარება მიმდინარეობდა გარანტიების ზრდის პარალელურად. პირველი, ცივილიზირებული სამართლებრივი ნორმები, რომლითაც რეგლამენტირებული იყო კერძო პირის ურთიერთობა სახელმწიფოსთან, შემუშავებულ იქნა რომში. ამავე პერიოდში გაჩნდა ტერმინი „დეპოზიტი“ – depositum- ნივთი გადაცემული შენახვისთვის.

რომის ბანკები, რომლებიც იწოდებოდნენ ბერძნულ ბანკებად, წარმოიშვა გაცვლითი კანტორებიდან, ვინაიდან საბანკო მომსახურებს ეწოდნენ სწორედ ბერძნები. ბანკებს უფლებ არ ჰქონდათ გამოეყენებინათ ანაბრები თავისი შეხედულებისამებრ. მათი ამოცანა იყო უზრუნველყოთ საშუალებათა დაცვა.

ჩვენს ერამდე 350 წლით თარიღდება პირველი ვადიანი ანაბრები, რომელიც თავისი არსით ბანკის სესხები იყო: მათზე განიხილებოდა პროცენტი, ხოლო ბანკირებს შეეძლოთ გამოეყენებინათ ეს საშუალებები განსაზღვრული პერიოდის განმავლობაში. ხელშეკრულება არ ითვალისწინებდა მსესხებელს მიეღო ნასესხებ ფულზე პროცენტის გადახდა–ამის შესახებ ფორმდებოდა ცალკე შეთანხმება. მაქსიმალური სიდიდე პროცენტისა სხვადასხვა დროს სხვადასხვა იყო: კლასიკურ სამართალში– 15 თვეში, იუსტიანას სამართალში – 6% წელიწადში (ვაჭრებისთვის 8% წელიწადში). პროცენტის დარიცხვა პროცენტზე აკრძალული იყო. (ე.ი. თანამედროვე რთული დარიცხვა არ გამოიყენებოდა). XII საუკუნეში ე.წ. „შავი საუკუნეების“ პერიოდში დასავლეთ ევროპაში ისევ გაჩნდა საბანკო ტიპის დაწესებულებები. მათ ჰქონდათ სამი ფუნქცია: გაცვლა, ფულის შენახვა და ანგარიშსწორება კლიენტებს შორის. ბანკირები

ანაბრებზე არამხოლოდ არაფერს არ იხდიდნენ, არამედ შენახვისათვის გადასახადს იღებდნენ. ბანკების გარდაქმნა დეპოზიტორიდან საკასო თანამედროვე ტიპის საკრედიტო– სადეპოზიტო დაწესებულებად მოხდა 1609 წელს, როდესაც დაფუძნდა ამსტერდამის ბანკი. სწორედ ეს პერიოდი იყო, როდესაც ბანკებმა დაიწყეს ფულის გაცემა კრედიტის სახით პროცენტების ქვეშ და ამავე დროს დაიწყეს პროცენტის გადახდა ანაბრებზე.

მსოფლიო შეიცვალა. რისკების რაოდენობა გაიზარდა გეომეტრიული პროგრესიით, მაგრამ საბანკო სისტემა, როგორც მსოფლიო პროცესის განუყოფელი ნაწილი ცდილობს რისკები დაიყვანოს მინიმუმამდე. საბანკო სისტემის ჩამოყალიბებამ ადამიანები გაათავისუფლა პასუხისმგებლობისაგან, ამავე დროს საშუალება მისცა მსოფლიო საფინანსო სისტემაში მიმდინარე კრიზისის გავლენა მათ დანაზოგებზე შეემცირებინა. ასე რომ „შეინახეთ ფული საბანკო ანაბრებზე“, მაგრამ რომელ ფინანსურ სისტემაში თქვენ გადაწყვეტით.

სადაზღვევო ურთიერთობების განვითარება საბანკო დაწესებულებებთან საბანკო დეპოზიტების დაზღვევის აუცილებლობამ გამოიწვია. დეპოზიტების დაზღვევა პირველად 1829 წელს აშშ–ში 2 აპრილს წარმოიშვა. თავდაპირველად შტატების დონეზე. ფედერალურ დონეზე 1934 წლის 1 იანვარს ამოქმედდა, მას შემდეგ რაც პრეზიდენტმა ფრანკლინ რუზველტმა მოაწერა ხელი კანონს „ბანკების“ შესახებ, რომელიც „გლას–სტიგალას“ კანონით არის ცნობილი. ამ კანონის შესაბამისად შეიქმნა დეპოზიტების დაზღვევის ფედერალური კორპორაცია, რომელიც ახორციელებდა 2500 დოლარამდე დეპოზიტების დაზღვევას. ამერიკის მთავრობის ამ აქციამ შესაძლებელი გახდა დაეძლია საზოგადოებას უნდობლობა ბანკებისადმი მრავალი ბანკების გაკოტრების შემდეგ. ამერიკაში დღეისათვის დეპოზიტების დაზღვევა გაიზარდა 250 000 დოლარამდე. განვიხილოთ მთელი ისტორია, თუ რამ მიიყვანა ამერიკის მთავრობა ამ გადაწყვეტილების მიღებამდე.

1866 წლიდან 1933 წლამდე სხვადასხვა ფინანსური კრიზისის ფონზე ამერიკის კონგრესში შევიდა 220 წინადადება საბანკო დეპოზიტის დაზღვევაზე. ძირითადად შეთავაზებული იყო ანაბრის დაცვის 3 წესი ბანკების გაკოტრების შემთხვევაში: სადაზღვევო ფონდის ფორმირება (188 წინადადება), ამერიკის მთავ რობის გარანტიების მიცემა (22 წინადადება), ბანკების მიერ სავალო ვალდებულებების შექმნა, რომლებიც უზრუნველყოფილი იქნებოდა მენაბრეების ზარალების ანაზღაურება (10წინადადება).

1921 წლიდან 1933 წლამდე ყოველწლიურად კოტრდებოდა 600 ამერიკული ბანკი. სიტუაცია არ იწვევდა დიდ საშიშროებას, რადგან ძირითადად ეს იყო სასოფლო წვრილი ბანკები ცუდი მმართველებით. მაგრამ გაკოტრების სიტუაცია წარმოიქმნა 1930 წელს, რომელმაც გამოიწვია ანაბრების სერიოზული გადინება და ბანკების ლიკვიდური პრობლემა. ნდობა ბანკებისადმი ძალიან დაეცა.

1929 წლიდან 1933 წლამდე გაკოტრდა 9000 ბანკი. დაიწყო ე.წ. დიდი დეპრესიის პერიოდი. კრიზისმა თავის მაქსიმუმს მიაღწია 1933 წლის თებერვალში, როდესაც დეტროიტში გაკოტრდა ერთ-ერთი უმსხვილესი ბანკი. მიჩიგანის შტატში დაიწყო პანიკა, 14 თებერვალს გუბერნატორმა დახურა ყველა შტატის ყველა ბანკი. 1933 წლის 4 მარტს რუზველტმა გამოსცა ბრძანება, რომლის მიხედვით გამოცხადდა „საბანკო არდადეგების“ კვირეული. ბანკების დახურვის მიზანი იყო კაპიტალის გადინების შეჩერება და გაკოტრების აღმოფხვრა.

1933 წლის 9 მარტს მიღებული იქნა საგანგებო კანონი ბანკების შესახებ. ფედერალური რეგერვების მიერ გამოყენებული იქნა დეპოზიტები დასაზღვევად, რომელიც დათარავს ბანკის 100% დეპოზიტებს ახალი ბანკის გახსნის შემთხვევაში. 1933 წლის 12 მქარტს გაანალიზა ახალი კანონის არსი ამერიკის რადიოში, რის შემდეგაც ხალხმა დააბრუნა ბანკში თითქმის თანხების ნახევარი. გაკოტრებული ბანკების რაოდენობა შემცირდა 9-მდე 1934 წლის განმავლობაში, მაგრამ ამავე პერიოდში გაკოტრდა დაუზღვეველი 52

ბანკი.

საბანკო დეპოზიტების დაზღვევის ფედერალური კორპორაცია (FDIC)– აზღვევს ბანკებს გაკოტრებისგან. ასეთმა მიდგომამ ბანკების მიმართ სრულად აღადგინა საზოგადოების ნდობა ბანკებისადმი. ერთადერთი კრიტიკა, რომელიც თვით რუზველტის მიერ გამოთქვა ამ სისტემისადმი იყო რომ არ იყო დადგენილი ნორმები, რომელიც 1934 წლის ბოლოსათვის დამტკიცებული იქნა და ნდობის ხარისხიც 100 %-ით ამაღლდა.

კორპორაცია წარმატებულად აგრძელებდა საქმიანობას. 1948 ეს კორპორაცია გარდაიქმნა ამერიკის ფედერალურ სარეზერვო სისტემად, რომლის ანგარიშზე 289 მლნ. დოლარი იყო.

ამგვარად სადაზღვევო კომპანიებისა და საბანკო ინსტიტუტების თანამშრომლობა დადებითად აისახება ქვეყნის წინსვლისა და საზოგადოების დანაზოგების ფორმირების დაცვის კუთხით. ისტორია ამ ორი ინსტიტუტის განვითარებისა აჩვენებს, რომ ისინი ერთმანეთს კვეთენ რიგი რისკების მინიმუმების ღონისძიებებში, ამავე დროს ავსებენ ფინანსურ ბაზრებს და ხელს უწყობენ საზოგადოებრივი კვლავწარმოების ფინანსური რესურსებით უზრუნველყოფას.

1.3. საბანკო ანაბარი და სადაზღვევო პოლისი: კომპლექსური პროდუქტის უპირატესობები და ნაკლოვანებები

როგორც წინა თავში აღინიშნა ფინანსური მომსახურების ბაზარზე არსებობს პროდუქტი, რომელიც აერთიანებს საბანკო ანაბარს და სადაზღვევო პოლისს.

ყოველი სადაზღვევო კომპანია სიცოცხლის დაზღვევის პოლისზე დამზღვევს პირდება

საინვესტიციო შემოსავალს. სადაზღვევო კომპანიების საქმიანობის სპეციფიკა განაპირობებს, რომ კომპანიის ზარალიანობის შემთხვევაში გამოიყენება კლიენტის რესურსი, რამაც შეიძლება შეამციროს დაგროვების შესაძლებლობა. სადაზღვეო კომპანიის მიერ გატარებული არაეფექტიანი საინვესტიციო საქმიანობა, ბაზრის კონიუქტურა გავლენას ახდენს საინვესტიციო შემოსავალზე და შესაბამისად კლიენტის კაპიტალის მომავალ ღირებულებაზე.

გაერთიანებული პროდუქტის გამოყენების მიმზიდველობა არის მომავალში ცხოვრების პირობების უზრუნველყოფა, მემკვიდრის ფინანსური უზრუნველყოფა. მისი გრძელვადიანობა ორი მხარის ეკონომიკური შედეგს იძლევა: დამზღვევი /მენაბრის დროში ფულის ღირებულების ზრდა და კომპანიის მოგების ფორმირება.

სიცოცხლის დაზღვევის შინაარსობრივი მხარე დაგროვებასთან ერთად ფინანსური დაცვის გეგმის შემადგენელსაც წარმოადგენს. მსოფლიოში ფინანსურად განათლებული, წარმატებული კლიენტები აქტიური საქმიანობის პერიოდში ადგენენ ფინანსურ გეგმას, რომელიც სამი მდგენელისგან შედგება. ბოდი შეფერი თავის წიგნებში თავაზობს ყოველ ადამიანს შეადგინოს ფინანსური დაცვის, ფინანსური უსაფრთხოების და ფინანსური დამოუკიდებლობის გეგმა. ეს მეთოდიკა ცნობილია „სამი ვედროს“ სახელით.

ფინანსური დაცვის ქვეშ იგულისხმება, რომ უნდა შეიქმნას მაღალ ლიკვიდური ფულადი რესურსების მარაგები, რომელიც ოჯახს ეყოფა 6–დან 12 თვემდე შემოსავლის წყაროს შეწყვეტის შემთხვევაში. ეს გეგმა ემსახურება მარჩენალის დაკარგვის ან დროებითი ავადმყოფობის გამო შრომისუნარობის კომპენსაციისათვის. აღნიშნული შემთხვევა გათვლილია მოკლე ვადაზე, ამოტომ სიცოცხლის დაზღვევის გრძელვადიანი პროდუქტი ამგვარი დაგროვებისათვის გამოუსადეგარია. ამ შემთხვევაში მისაღებია საბანკო ანაბარი, რომლის მიღება ნებისმიერ დროს შეიძლება.

მიზანი ამ ღონისძიებისა არის— ოჯახის ნორმალური ცხოვრების შენარჩუნება. ფინანსური უსაფრთხოების გეგმა— გულისხმობს კაპიტალის ინვესტირებით, საპროცენტო შემოსავლის მიღებას.

ფინანსური დამოუკიდებლობა— გულისხმობს დანაზოგების განთავსებას უფრო რისკიან ინვესტიციებში მაღალი მოგების მიღების მიზნით.

ჩამოთვლილი გეგმებიდან სიცოცხლის დაზღვევის პოლისი ფინანსური დაცვის უზრუნველყოფას ემსახურება. მისი გამოყენება შეიძლება, როგორც შრომისუნარიან ასევე მოხუცებულობის პერიოდში.

რატომ უნოდებენ სიცოცხლის დაზღვევას ფინანსური დაცვის გეგმას? სიცოცხლის დაზღვევა გარდა საპენსიო პერიოდის უზრუნველყოფისა მოიცავს უბედური შემთხვევისაგან, დროებითი შრომისუნარობის დროს ფინანსურ უზრუნველყოფას, რომელიც სადაზღვეო პოლისში მითითებულ სადაზღვეო თანხის ფარგლებში ანაზღაურდება, ამის სანაცვლოდ დაზღვეული იხდის დაზღვევის პრემიას, ხოლო ბანკის ანგარიშზე განთავსებული თანხის უზრუნველყოფა მოითხოვს ანაბარზე ნაღდი ფულის განთავსებას იმაზე ბევრად მეტი მოცულობით, ვიდრე დაზღვევის პრემიაა.

დაგროვებადი სიცოცხლის დაზღვევა არის კონსერვატიული ინსტრუმენტი და პირველ რიგში მიმართულია კაპიტალის დაგროვებაზე ფინანსური დაცვის მისაღებად და არა მაღალი საპროცენტო შემოსავლის მისაღებად.

სიცოცხლის დაზღვევის არსის სწორად გაგებისათვის საჭიროა საბანკო ანაბართან შედარებით მისი პლიუსების და მინუსები დემონსტრირება.

დაგროვებადი დაზღვევის პირველი უპირატესობა მის კომპლექსურობასა და უნივერსალობაშია. იგი თავის თავში მოიცავს ერთდროულად სამ ფუნქციას:

1. დაგროვება და კაპიტალის ზრდა;

2.ოჯახის წევრების ფინანსური დაცვა მარჩენალის დაკარგვის შემთხვევაში;

3.ოჯახის წევრის ფინანსური დაცვა თვით დაზღვეულის უბედური შემთხვევის გამო.

ჩამოთვლილი ფუნქციებიდან ჩანს, თუ რამდენად უნივერსალური მექანიზმია სიცოცხლის დაზღვევა.

საბანკო ანაბარი ასრულებს მხოლოდ ორ ფუნქციას

–დაგროვების;

–საინვესტიციო შემოსავლის მიღების.

მეორე უპირატესობა დაზღვევისა არის – დაზღვეულის დაცვა. საბანკო ანაბარი არ იძლევა არავითარ დაცვის პირობას მეანაბრისათვის. თუ დადგება უბედური შემთხვევა უნდა დაიხარჯოს საკუთარი კაპიტალი. დაგროვებადი დაზღვევის შემთხვევაში ხელშეკრულებით გათვალისწინებული დაზღვევის თანხას იხდის სადაზღვეო კომპანია. მთავარი მომენტი: ანაზღაურებას საკუთარი კომპანია ახდენს საკუთარი საშუალებებით და არ არის დამოკიდებული სადაზღვეო შენატანების რაოდენობაზე.

მეორე უპირატესობიდან მომდინარეობს მესამე– დაზღვევის კაპიტალის სადაზღვეო კომპანიაში ხელშეუხებელია სადაზღვეო შემთხვევის დადგომისასაც კი. ის არ მცირდება და განაგრძობს აკუმულირებას. საბანკო ანაბრის შემთხვევაში, მეანაბრე, რომელიც აღმოჩნდება არასასიამოვნო სიტუაციაში, რამდენიმე ხნის განმავლობაში მას ვერ შეეძლება შეავსოს ანაბარი, ვინაიდან ფული დაიხარჯება შექმნილი პრობლემების აღმოსათხვრელად. სადაზღვეო პოლისის შემთხვევაში სადაზღვეო შემთხვევის დადგომისას სადაზღვეო კომპანია, ათავისუფლებს დამზღვევს სადაზღვეო შენატანისაგან.

დაზღვეულის გარდაცვალების შემთხვევაში სიცოცხლის დაზღვევით გათვალისწინებული თანხა გადაეხდება ოჯახის წევრებს ხელშეკრულებაში

მითითებული მოცულობით და საინვესტიციო შემოსავლით. საბანკო ანაბრის შემთხვევაში მემკვიდრე ღებულობს მხოლოდ დაგროვებულ თანხას. როგორც ვხედავთ სადაზღვეო კომპანია ხელშეკრულებაში დაფიქსირებული თანხის გადახდაზე ღებულობს ვალდებულებას, მიუხედავად დაგროვების სიდიდისა.

ოჯახური პრობლემების წარმოქმნის შემთხვევაში პირის მიერ სიცოცხლის დაზღვევის პოლისით გათვალისწინებული თანხა არ ექვემდებარება გაყოფას, ანუ ვერ მოხდება კონფისკაცია. საბანკო ანაბრის შემთხვევაში კი თუ მეანაბრე აღმოჩნდა ვალდებულების წინაშე ანაბრის თანხა მიიჩნევა ცოლ-ქმრის საერთო თანხას და ექვემდებარება დაყოფას.

სიცოცხლის დაზღვევის პოლისის მემკვიდრეზე გადახდის პროცედურა არის სწრაფი და მარტივი. დაზღვეულის გარდაცვალების შემთხვევაში პოლისით გათვალისწინებული თანხა გადაეხდება მოსარგებლე პირს 14 დღის განმავლობაში. საბანკო ანაბრის შემთხვევაში მემკვიდრეს კანონის თანახმად მოუწევს 6 თვე მოცდა, ვიდრე მემკვიდრედ გამოცხადება მოხდება.

სიცოცხლის დაზღვევით გათვალისწინებული თანხა არ იბეგრება.

ჩამოთვლილი უპირატესობების შემდეგ განვიხილოთ ნაკლოვანებები:

საშუალებათა განაღდება ნებისმიერ მომენტში შეუძლებელია, მაშინ როცა საბანკო ანაბრის შემთხვევაში ის შესაძლებელია. თუ დამზღვევი ვადის გასვლამდე მოითხოვს თანხას, მაშინ სადაზღვეო კომპანია მას გადაუხდის „გამოსყიდვის თანხას“, რომელიც ბევრად ნაკლებია შემოტანილ თანხაზე. ასეთი მიდგომით სადაზღვეო კომპანია დამზღვევს უბიძგებს არ დაარღვიოს ხელშეკრულება.

ხელშეკრულების ვადა მჭიდრო კავშირშია. რაც მეტია პოლისის ვადა მით ნაკლებია სადაზღვეო შენატანი. მაგრამ ეკონომიკური არასტაბილურობა ფსიქოლოგიურ ზემოქმედებას ახდენს ადამიანებზე და ჩნდება კითხვა: ხომ არ კოტრდება კომპანია,

ხომ არ იწყება ფინანსური კრიზისი და ა.შ.

სადაზღვევო შენატანების რეგულარული გადახდა. საბანკო ანაბრის გახსნისას შეიძლება პირმა აირჩიოს ისეთი ფორმა, როცა შესაძლებელია ნებისმიერ დროს ნებისმიერი თანხით შეაუკოს ანაბარი, მაშინ როცა სადაზღვევო კომპანიებში მკაცრად განსაზღვრული გრაფიკი დგება გადახდების საწარმოებლად.

მიუხედავად იმისა, რომ დაგროვებადი სიცოცხლის დაზღვევა საინვესტიციო ინსტრუმენტის როლს ასრულებს, მისი მიმზიდველობა ვერ აისახება პირდაპირპროპორციულად მოსახლეობის მიერ დინამიკაზე. როგორც ყველა სხვა ფინანსურ ინსტრუმენტებზე გავლენას ახდენს გარემო ფაქტორები (ინფლაცია, ეკონომიკური ზრდა, დასაქმება, დემოგრაფიული მდგომარეობა, კულტურული განვითარების დონე, განათლება) სიცოცხლის გრძელვადიანი დაზღვევის განვითარებაც ზემოთ ჩამოთვლილ ფაქტორთა ზემოქმედებით შენელებული ტემპით ვითარდება. როგორც აღინიშნა დასავლეთ ევროპაში, ამერიკაში და იაპონიაში ბაზრის 70% უჭირავს.

ქვეყნები, სადაც ფაქტორთა მთელი კომპლექსი ზემოქმედებს დაგროვების ინსტრუმენტად საბანკო ანაბრები გამოიყენება.

სიცოცხლის დაზღვევის პროდუქტის არსის გაგება ჩვენს მიერ ჩამოთვლილი ფუნქციებით შეიძლება ითქვას, რომ ზედაპირულია. ვინაიდან სიცოცხლის გრძელვადიანი დაზღვევა თავის თავში მოიცავს სხვადასხვა პირობებით შედგენილ პროდუქტს, რომელთა გამოყენების მიზანი განსხვავებულია.

არსის ახსნა განსაზღვრებით იწყება. სწორი განსაზღვრება კი ქმნის გამოყენების მიზნების ჩამოყალიბების შესაძლებლობას.

სადაზღვევო ლიტერატურაში დაზღვევის საინვესტიციო ფუნქცია მწირად არის განხილული და მხოლოდ სიცოცხლის დაზღვევის რეზერვების საინვესტიციო

მიმართულებით დადგენას მოიცავს. ჩვენი ნაშრომი სიცოცხლის დაზღვევას განიხილავს არა მზღვეველის ინტერესებიდან გამომდინარე, არამედ დამზღვევის ინტერესს– დააგროვოს რესურსი სხვადასხვა მიზნით შემოსავლის დაკარგვის ან შემცირების პირობებში ცხოვრების ღონის შესანარჩუნებლად. თუმცა ჩვენ არ გამოვრიცხავთ სადაზღვეო კომპანიის როლს, ვინაიდან საინვესტიციო ფუნქციის შესრულება ორმხრივი ეკონომიკური ეფექტის გარეშე შეუძლებელია. მარტივად რომ ვთქვათ დამზღვევისათვის სიცოცხლის დაზღვევის პროდუქტს შეუძლია როგორც ეკონომიკური ასევე სოციალური ეფექტის მოხდენა. ა. პრედას განმარტებით სიცოცხლის დაზღვევის პროდუქტი არის საინვესტიციო– სადაზღვეო პროდუქტი და ახასიათებს შემდეგნაირად: „თანამედროვე ფინანსური პროდუქტი, რომელიც დაზღვევის გამოყენებით სთავაზობს დაცვას და ამავე დროს ინვესტიციების ფონდების შესრულებას ისევე, როგორც სხვადასხვა სახის ფონდებში განთავსებისას მაღალი თუ მცირე რისკების ქვეშ კლიენტის არჩევანის მიხედვით“. (Preda Ana. The unit- linked insurance- a form of long-term economizing in the context of global crisis- Annals of the university of croiova economic sciences- 2011- p.4)

ამგვარი განსაზღვრება აერთიანებს სადაზღვეო დაცვას და ინვესტიციას, ასევე მასში ნათლად ჩანს რომ საინვესტიციო რისკი გადადის კლიენტებზე, ვინაიდან არჩევანს სხვადასხვა ფონდებში დაბანდებზე კლიენტი აკეთებს.

სხვა განმარტების თანახმად დაგროვებადი პროდუქტი უბრალოდ წოდებული სიცოცხლის დაზღვევის პროდუქტად, რომელიც კლიენტს სპეციალური ფონდების საშუალებით უნაზღაურებს პოლისით განერილ თანხას. ამგვარი განმარტება პირველ აქცენტს აკეთებს სადაზღვეო დაცვაზე და არა საინვესტიციო ფუნქციებზე (Product session- Unit- linked products. Allianz Teriaki. 2012). ამავე დროს ეს განმარტება ამტკიცებს იმ ფაქტს, რომ ის წმინდა სადაზღვეო პროდუქტია, რომელიც შეიძლება გამოყენებული იქნას დაგროვებისათვის.

სიცოცხლის დაზღვევის პროდუქტი პირობითად იყოფა 2 ჯგუფად – ტრადიციული დაგროვებადი პროდუქტი და საინვესტიციო მდგენელის მქონე პროდუქტი. ისინი მიუხედავად ერთნაირი თავისებურებებისა ერთმანეთისგან განსხვავდებიან. ორივე პროდუქტის შემთხვევაში საინვესტიციო შემოსავლის მიღება დაკავშირებულია რისკთან. ინვესტიციის არჩევისას კლიენტი არა მხოლოდ სადაზღვევო ფონდის დადებითი დინამიკის შექმნის მონაწილე ხდება, არამედ ღებულობს რისკს, დაკავშირებულს საინვესტიციო გადანაწევტილებასთან.

რისკი არის სადაზღვევო კომპანიის მხარესაც, რომლის დადგომის შემთხვევაში კომპანია ვალდებულებების შეუსრულებლობის წინაშე აღმოჩნდება. ამიტომაც სადაზღვევო ინვესტირება არ გულისხმობს გარანტირებულ შემოსავალს ან კაპიტალის გარანტირებულ დაბრუნებას. სადაზღვევო პროდუქტის ან სხვა ფინანსური ინსტრუმენტი უნდა იქნას გათვალისწინებული, რომ სადაზღვევო კომპანია საკუთარ თავზე ღებულობს სადაზღვევო დაცვის ვალდებულებას, მაგრამ საინვესტიციო რისკს გადასცემს კლიენტს.

რისკსა და შემოსავლიანობას ფუნდამენტური დამოკიდებულების მიხედვით, შედარებით დაბალი რისკი, რომელიც სადაზღვევო დაგროვების პროდუქტის არჩევისას გაითვალისწინება, ასევე დაბალი შემოსავლების მიღებასთან არის დაკავშირებული. ამის გათვალისწინებით სადაზღვევო პროდუქტის ალტერნატიული ფინანსური ინსტრუმენტია ფიქსირებული შემოსავლის მომტანი, ურისკო სახელმწიფო ობლიგაციები. საინვესტიციო გადანაწევტილების მიღებისას ამათუიმ ფინანსურ ინსტრუმენტში დაბანდებისას რისკი შემოსავლის მიღებისას დევს კლიენტის მხარეზე. ამიტომ ჩვენი აზრით კლიენტი მაქსიმალურად უნდა იყოს ინფორმირებული დაბანდებული თანხების მდგომარეობის შესახებ.

სიცოცხლის დაზღვევის კლასიკურ პროდუქტებში არის გაუმჭირვალობის მაღალი ხარისხი. ტრადიციულად ასეთ ფინანსურ ინსტრუმენტებს უწოდებენ „შავ ყუთს“,

რომელიც აბსოლუტურად დაკეტილია. კლიენტებისათვის. ეს ხელს უშლის კლიენტებს გავლენა მოახდინონ საინვესტიციო სტრატეგიაზე.

დაზღვევის რეზერვები, ფორმირებული კლიენტთა სადაზღვევო შენატანებით არ არის პერსონალიზირებული, იმართება სადაზღვევო კომპანიების მიერ, როგორც მისი აქტივი. საბანკო ინსტრუმენტების გამოყენება კი კლიენტს საშუალებას აძლევს განსაზღვროს საინვესტიციო სტრატეგია და საკუთარი რესურსები განკარგოს თავისი შეხედულებისამებრ.

სიცოცხლის დაზღვევის პოლისის მრავალმხრივი გამოყენებით კლიენტს შეუძლია საბანკო პროდუქტისა და სადაზღვევო პროდუქტის გაერთიანებით შექმნას დანაზოგი, რომელიც ბევრად გადააჭარბებს გრძელვადიანი სიცოცხლის დაზღვევას. ამის მისაღწევად კლიენტი რეგულარულად საბანკო ანაბარზე ათავსებს თანხას და პარალელურად იძენს ერთნაირ სიცოცხლის რისკიან დაზღვევას (უძველესი შემთხვევა, გარდაცვალება, განსაზღვრულ ასაკამდე მიღწევა, შერეული სიცოცხლის დაზღვევა). ამგვარი მიდგომა გამართლებულია, ვინაიდან რისკიანი სიცოცხლის დაზღვევის ტარიფი ბევრად უფრო ნაკლებია, ვიდრე გრძელვადიანი სიცოცხლის დაზღვევის ტარიფი. ეს კი კლიენტებისთვის მომხიბვლელია, და ამავე დროს რისკიანი დაზღვევა კაპიტალის დაგროვებასთან ერთად სადაზღვევო დაცვას უზრუნველყოფს.

თავი 2. კომერციული ბანკების და სადაზღვევო კომპანიების ურთიერთთანამშრომლობის მოდელები

2.1. სიცოცხლის დაზღვევა იპოთეკურ დაკრედიტებაში

უძრავი ქონების ბაზრის განვითარება ერთ-ერთი პრიორიტეტული მიმართულებაა ქვეყნების სახელმწიფო პოლიტიკაში. განვითარებულ ქვეყნებში საცხოვრებელი ფართის ყიდვა ან ერთდროული სრული ღირებულების დაფარვით ან იპოთეკური კრედიტის აღებით ხორციელდება. ამერიკაში იპოთეკური კრედიტით ხორციელდება 90% გარიგებები საცხოვრებელი სახლის შეძენაზე, გერმანიაში 50%. საქართველოში ბოლო 15 წლის განმავლობაში იპოთეკური დაკრედიტება ფართოდ შემოიჭრა ჩვენს ცხოვრებაში, რამაც სოციალური პირობების გაუმჯობესება გამოიწვია, თუმცა რისკები, რომელიც თან ახლავს იპოთეკურ დაკრედიტებას მოითხოვს გამართულ კანონმდებლობას და მართვის მექანიზმების შემუშავებას. ერთ-ერთი ასეთი მექანიზმია დაზღვევა. იპოთეკური დაკრედიტება მოითხოვს დაკრედიტების ობიექტის გირაოდ გამოყენებას, რომელიც სხვადასხვა რისკების ზემოქმედებით შეიძლება დაზარალდეს ან საერთოდ გაქრეს. აქედან გამომდინარე იპოთეკური კრედიტის გაფორმებისას ბანკებმა დაიწყეს გირაოს ობიექტის ქონების დაზღვევით დაცვა.

გარდა ქონების დაზღვევისა საბანკო საბანკო საქმიანობაში ბოლო წლებში გაჩნდა მსესხებლის სიცოცხლისა და ჯანმრთელობის დაზღვევის აუცილებლობა. როგორც წინა თავებში განვიხილეთ დაზღვევა ორ ნაწილად იყოფა: სიცოცხლის რისკიან და დაგროვებად დაზღვევად. იპოთეკური დაკრედიტების შემთხვევაში გამოიყენება სიცოცხლის რისკიანი დაზღვევა, თუმცა როგორც მსესხებლისათვის, ასევე კრედიტორისათვის უფრო საინტერესო სიცოცხლის დაგროვებადი დაზღვევა არის. სიცოცხლის დაგროვებადი დაზღვევა საბანკო კრედიტის ნებისმიერი სახის შემთხვევაში გამოიყენება გირაოდ, რაც უფრო საიმედო უზრუნველყოფა იქნება, ვიდრე ქონების დაზღვევა ან სიცოცხლის რისკიანი დაზღვევა.

კრედიტორის მთავარი რისკი-კრედიტის დაუბრუნებლობაა. დაზღვევის გამოყენებით მსესხებლის პასუხისმგებლობა კრედიტორის წინაშე გადადის მზღვეველზე. სიცოცხლის დაზღვევის ხანგრძლივობა ტოლია კრედიტის ხანგრძლივობისა. ხელშეკრულების

გათორმეზისას უნდა მიეთითოს დაზღვევის თანხა, რომელიც გაცემული კრედიტის თანხისა და საპროცენტო შემოსავლის ტოლია. სადაზღვევო პრემია აისახება ყოველთვიურ გადასახადში. დაზღვევის ხელშეკრულება ძალაში შედის დამზღვევის მიერ ხელშეკრულების გათორმეზიდან 10 დღის ვადაში გადახდით.

იპოთეკური დაკრედიტებისას სიცოცხლის დაზღვევას აქვს ნაკლოვანებები:

სადაზღვევო კომპანიაზე დაზღვევის პრემიის გადახდა ხდება წმინდა მოგებიდან, მაგრამ ბანკი გადააკისრებს გადახდის ტვირთს მსესხებელს, რაც აძვირებს კრედიტს. თუართო გამოყენება ჰპოვა მსესხებლის საკრედიტო სიცოცხლის დაზღვევამ, რომელიც გამოიყენება მსესხებლის გარდაცვალების შემთხვევისათვის კრედიტის ვალში. სიცოცხლის დაზღვევისაგან განსხვავებით (უბედური შემთხვევისაგან) ეს პროდუქტი გულისხმობს , რომ დაზღვევა იწარმოება მსესხებლის გარდაცვალების შემთხვევისათვის და ხელშეკრულებაში არ მიეთითება გარდაცვალების მიზეზი. შესაბამისად კრედიტის მსესხებლის სიცოცხლის დაზღვევა სრულად ანაზღაურებს ბანკის ზარალს.

დაზღვევის ამ სახეში არ არის დაზღვევის ელემენტი– თუ მსესხებელი დარჩება ცოცხალი ხელშეკრულების მოქმედების ვადაში ის ვერ მიიღებს ვერაფერს. ეს ფორმა დაზღვევისა მიმართულია სადაზღვევო დაცვაზე და არა სადაზღვევო თანხის მიღებაზე.

ზოგადად სიცოცხლის დაზღვევა გულისხმობს დამზღვევის მიერ მისთვის მისაღები თანხის ჩაწერას ხელშეკრულებაში, რომელიც შესაბამისად აქტუალური გაანგარიშებით დგინდება გადასახდელი დაზღვევის პრემია. იპოთეკური სიცოცხლის დაზღვევის თანხა არ დგინდება დამზღვევის მიერ, ის ავტომატურად უტოლდება იპოთეკის თანხას.

იპოთეკური სიცოცხლის დაზღვევის რამდენიმე ვარიანტი გამოიყენება:

კრედიტის მიმღების სიცოცხლის დაზღვევა კლებადი დაზღვევის თანხით. ის გულისხმობს დაზღვევის თანხის შემცირებას კრედიტის შემცირებასთან ერთად.

მსესხებლის სიცოცხლის დაზღვევა შეიძლება ინარმოოს ფიქსირებული დაზღვევის თანხაზე. ამ შემთხვევაში სხვაობა დაზღვევის თანხასა და ბანკში გადარიცხულ თანხას შორის გადაერიცხება დაზღვევის ბენეფიციარს (მოსარგებლეს) გარდაცვალების შემთხვევაში ან დამზღვევს ინვალიდობის შემთხვევაში. ასეთ ხელშეკრულებაზე დაზღვევის ტარიფი მაღალია.

იმ შემთხვევაში როდესაც იპოთეკურ კრედიტს იღებს ოჯახის რამდენიმე წევრ, შესაბამისად სიცოცხლის დაზღვევით დაზღვეულია ყველა მონაწილე. შემთხვევის დადგომისას სადაზღვევო კომპანია ანაზღაურებს იმ პროპორციული წილის მიხედვით, რაც აკისრია ერთ-ერთ მსესხებელს.

იპოთეკური დაკრედიტების დროს სიცოცხლის დაზღვევა მსესხებლის ნება-სურვილზე არ არის დამოკიდებული, ვინაიდან რისკი, რომლის შედეგად დაზარალდება ფიზიკურად მსესხებელი, ფინანსურად აზარალებს ბანკს. გამომდინარე აქედან მსესხებელი ნაკლებად განიცდის კრედიტორის ზარალს, უფრო მეტიც ის არ განიხილავს რისკს მის სიცოცხლესთან დაკავშირებით. თუმცა თუ გავიხსენებთ ხალხურ სიბრძნეს „ადამიანი ვარაუდობს- ღმერთი კი განაგებს“ გასათვალისწინებელია ყველა რისკი. რომელიც ზარალის მომტანი იქნება ორივე მხარისთვის. სამაგისტრო ნაშრომის თემა იპოთეკური დაკრედიტების პირობების გაანალიზებას არ მოიცავს, ჩვენი ყურადღება დაკრედიტების ამ ფორმის დაცვის მექანიზმზეა ორიენტირებული. სიცოცხლის დაზღვევა ზემოთ ხსენებული ფორმებით ყველა ქვეყანაში გამოიყენება, თუმცა ზოგიერთ ქვეყანაში იგი სავალდებულო ხასიათს ატარებს, ხოლო ზოგიერთ ქვეყანაში ნებაყოფლობითია. იპოთეკური დაკრედიტებისას ესპანეთში მრავალ სხვა თავისებურებებთან ერთად მნიშვნელოვანია ის, რომ იპოთეკა ამ ქვეყანაში არ ვარაუდობს მსესხებლის სიცოცხლის სავალდებულო დაზღვევას, ხოლო უძრავი ქონება, რომელიც იტვირთება იპოთეკით აუცილებელია დაზღვეულ იქნას ხანძრის რისკისაგან, მაგრამ ამავე დროს მსესხებლები, რომლებიც მზად არიან შეიძინონ

უძრავი ქონება ესპანეთში და დაზღვევენ თავის სიცოცხლესაც და იპოთეკის კომპლექსურ დაზღვევას აწარმოებენ მათ სთავაზობენ დაბალ საპროცენტო განაკვეთს. ამგვარად, ესპანეთის ბანკები კლიენტებს სთავაზობენ დაბალ საპროცენტო განაკვეთს, თუმცა დაზღვევის ხარჯები გადაეკისრება მსესხებელს – ამიტომ ესპანეთში სიცოცხლის დაზღვევა იპოთეკური დაკრედიტებისას მისაღებია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც იპოთეკური კრედიტის ვადა 5 წელს აჭარბებს.

მთელ მსოფლიოში, სადაც მსესხებლის სიცოცხლის დაზღვევა გამოიყენება, გამოიკვეთა განსხვავებული ფორმები:

იპოთეკური კრედიტის მსესხებლის სიცოცხლის დაზღვევა (Mortgage life insurance)- კრედიტები, რომელთა ხანგრძლივობა 30-35 წლამდეა და მას სიცოცხლის იპოთეკური დაზღვევა ეწოდება;

მსესხებლის სიცოცხლის დაზღვევა ყველა სხვა სახის კრედიტის მიღებისას (Credit life insurance), რომელიც გაიცემა ფიზიკურ პირებზე ავტომობილის, ხანგრძლივი მოხმარების საგნების, შეძენისას და იწოდება „სიცოცხლის საკრედიტო დაზღვევად“.

სიცოცხლის საკრედიტო დაზღვევის ხელშეკრულება, როგორც წესი ფორმდება ბანკში. ამ შემთხვევაში გასათვალისწინებელია შემდეგი სპეციფიკა: თანხის შედარებით მცირე ზომა და დაზღვევის თანხა; ბანკის საკრედიტო ოფიცრებს არ აქვთ შესაძლებლობა ჩაიტარონ კვალიფიცირებული ანდერრაიტინგი; სიცოცხლის დაზღვევა ჩვეულებრივ არის კრედიტის მიღების აუცილებელი პირობა. ყველა ეს პირობა მიდის იმ დასკვნამდე, რომ კრედიტის გაცემისას სიცოცხლის დაზღვევა ანდერრაიტინგის სრული იგნორირებით ან მინიმალური ანდერრაიტინგით იწარმოება. მიზეზი მდგომარეობს შემდეგში: მსესხებელი ანკეტის შევსებისას ჯანმრთელობის მდგომარეობის შესახებ არ უთითებს სიმართლეს, გამომდინარე აქედან ბანკის ანდერრაიტერი იძულებულია დაზღვევის რისკი შეათვასოს სტანდარტული პირობების მიხედვით. პრაქტიკაში არის

შემთხვევები, როდესაც პოტენციური მსესხებელი ავად არის სერიოზული დაავადებით, ამიტომ რისკი კრედიტის გაცემაზე ანდერრაიტერმა უნდა შეათვასოს რეალურად და გადანყვეტილების მიღებაზე ჩაერთვება კრედიტორი, რომელიც მიიღებს სესხის გაცემის გადანყვეტილებას, თუ თავმდები იქნება კრედიტორისთვის მისაღები ფინანსური გარანტიის მქონე. დაზღვევის ტარიფი აუცილებელი გათვლების მეთოდების მიხედვით დამოკიდებულია დამზღვევ-მსესხებლის რიგ მონაცემებზე, რომელთა დადგენა და შეფასება დიდი დროის ხარჯვას უკავშირდება. ამიტომ საკრედიტო დაწესებულებებმა პროცედურის გამარტივების მიზნით დაიწყეს ტარიფის უნიფიცირებული ცხრილების გამოყენება, რამაც რისკის ხარისხის ზრდა გამოიწვია. შესაბამისად ბანკებმა გაზარდეს სიცოცხლის დაზღვევის ტარიფი, რითაც გარკვეულწილად რისკის კომპენსაცია გაზარდეს.

იპოთეკური დაკრედიტების პროცედურაში სიცოცხლის დაზღვევის გამოყენება განვითარებულ ქვეყნებში განსაზღვრულ საკანონმდებლო ჩარჩებშია მოქცეული. კერძოდ, განსაზღვრულია კრედიტის მაქსიმალური მოცულობა და ვადები, რომლებზეც შეიძლება მოთხოვნილი იქნას სიცოცხლის დაზღვევა. ეს მიდგომა დამზღვევებს იცავს მაღალი სადაზღვევო გადასახდელებისგან და შესაბამისად კრედიტის დაუსაბუთებელი სიძვირისაგან. ეს შეზღუდვები სხვადასხვა ქვეყნებში, მაგალითად იტალიაში მიღებულია შემდეგი ლიმიტები: 20000 დოლარი და 36 თვე; ამერიკაში – 60000 დოლარი და 5 წელი. კრედიტები, რომლებიც არ თავსდება ამ შეზღუდვებში გაიცემა სიცოცხლის იპოთეკური დაზღვევის პირობებით. ამ შემთხვევაში მზღვეველის მიერ დგინდება ლიმიტი მსესხებლის ასაკის და თანხის მიხედვით. აქ უკვე აუცილებლობას წარმოადგენს კვალიფიცირებული ანდერრაიტინგის ჩატარება, მსესხებლის ჯანმრთელობის მდგომარეობის დეტალური შესწავლა, რის შედეგადაც მიღებული მონაცემებით განისაზღვრება გასაცემი კრედიტის მოცულობა. მაღალი ხარისხით რისკის შეფასება და დაზღვევის თანხის კლებადი სქემის გამოყენება

საშუალებას იძლევა სადაზღვევო გადასახდელების შემცირებისათვის, შედარებით სიცოცხლის საკრედიტო დაზღვევასთან. სიცოცხლის იპოთეკურ დაზღვევაში გამოიყენება დაზღვევის ტარიფები, რომლებიც დიფერენცირებულია დაზღვევის სქესის და ასკის მიხედვით. ამავე დროს დაზღვევის ტარიფის გაანგარიშებისას მიღებულია დანამატის გამოყენება მსესხებლის ჯანმრთელობის მაღალი რისკის შემთხვევაში.

განსაკუთრებით ყურადსაღებია მზღვეველის მხრიდან სიცოცხლის იპოთეკური დაზღვევის ის შემთხვევა, როდესაც სიცოცხლის დაზღვევა არ მოითხოვენ ბანკის მხრიდან, არამედ ინიციატორი არის თვით მსესხებელი. ეს პრობლემა აქტუალურია დაზღვევის დაბალი კულტურის ქვეყნებში, სადაც მსესხებელი კრედიტის მიღებისას დაზღვევას განიხილავს, როგორც ზედმეტ ტვირთს და თანხმდება ხელშეკრულებაზე იმ შემთხვევაში, თუ ათვითცნობიერებს მაღალ რისკს.

ჩვენს ქვეყანაში არათუ სიცოცხლის დაზღვევა, არამედ იპოთეკური კრედიტი 15 წელს ითვლის. ამავე დროს დაზღვევის ბაზარზე არ ფუნქციონირებს სადაზღვევო კომპანია, რომელიც აზღვევს მსესხებლის სიცოცხლის დაზღვევას მსესხებლის მოთხოვნით, თუ ეს მოთხოვნა არ წაუყენა ბანკმა კრედიტის მისაღებად. ეს პრობლემა დაბალ სადაზღვევო კულტურასთან ერთად ცხოვრების დაბალი დონითაც არის გამოწვეული და მისი გადაწყვეტა სახელმწიფო მხარდაჭერის გარეშე შეუძლებელია.

ამრიგად, თანამედროვე პერიოდში სიცოცხლის დაზღვევის განვითარებაში დიდი როლი საბანკო კრედიტმა შეასრულა, რამაც სადაზღვევო კომპანიებს გაუჩინა სურვილი შექმნან სიცოცხლის დაზღვევის პროდუქტების მრავალი სახე და მოარგოს დაკრედიტების პირობებით. ამავე დროს, როგორც საკრედიტო ხელშეკრულებების ფორმირებისას აუცილებელია მხარეების ურთიერთვალდებულებების სამართლებრივი გაანალიზება ფინანსური თვალსაზრისით აქტუალური ანგარიშების მეთოდების შერჩევა დაზღვევის ტარიფის გასაანგარიშებლად, რაც როგორც ბანკის

რეალური სადაზღვევო დაცვის, ასევე დაზღვევის ბიზნესი წარმატების გარანტია იქნება.

2.2. კომერციული ბანკები და სადაზღვევო კომპანიები:

კონკურენტები თუ პარტნიორები

ბანკები და სადაზღვევო კომპანიები ფინანსური ბაზრის მონაწილეები არიან. მათი საქმიანობა გარკვეულწილად პირადი დაზღვევის წარმოშობისას იკვეთება. მაგრამ კლიენტები, რომლებიც ანიჭებენ უპირატესობას ერთ ან მეორე ინსტიტუტს სხვადასხვაა. საბანკო მომსახურებას მიმართავენ კლიენტები, რომელთათვისაც მთავარი მოტივი არის შემოსავლის მიღება, ლიკვიდურობის შენარჩუნება და ამავე დროს ფულის დაბრუნების უმტკივნეულო პროცესი. დაგროვებად დაზღვევას გამოიყენებენ ადამიანები, რომელთათვისაც არსებითია, როგორც შემოსავლიანობა,

ასევე რისკებისგან დაცვა. სადაზღვევო კომპანიებისათვის კლიენტების მოზიდვის გონივრული გზა საბანკო ანაბრების ანგარიშზე არის ის, რომ უფრო მეტად გაიზარდოს შემოსავლის რისკული მდგენელი და შემოსავალი გაუტოლდეს საბანკო ანაბრის შემოსავლიანობას. მიუხედავად ამისა კლიენტები, რომლებიც ორიენტირებული არიან საბანკო ანაბრებზე, მათ არ სურთ დაზღვევა და არ გადავლენ სადაზღვევო კომპანიაში. მეორეს მხრივ კლიენტები, რომლებიც ათვისობიერებენ რისკის უპირატესობას, მიუხედავად საბანკო ანაბრის კარგი პირობებისა დაზღვევას ანიჭებენ. ასეთი მიდგომიდან გამომდინარე ფინანსურ ბაზარზე საბანკო და სადაზღვევო ინსტიტუტებს შორის კონკურენცია დაბალია. პრაქტიკამ აჩვენა, რომ თუ ბაზარზე მოქმედმა სადაზღვევო კომპანიამ 5 პუნქტით აამაღლა საპროცენტო განაკვეთი დაგროვებად დაზღვევაზე, კლიენტები, რომლებიც ამ პირობის გამო ბანკიდან გადავლენ სადაზღვევო კომპანიაში არის ბევრად ნაკლები., ვიდრე თუ ბანკი აამაღლებს 5 პუნქტით საპროცენტო განაკვეთს – სადაზღვევო კომპანიიდან ბანკში გადმოსული კლიენტები. ბანკებსა და სადაზღვევო კომპანიებს შორის კლიენტების მიზიდვის კონკურენცია მაინც არსებობს. კონკურენცია დამახასითებელია განვითარებული ქვეყნების ფინანსური ბაზრებისათვის, სადაც კლიენტების მოზიდვის მიზნით კომერციული ბანკები ხშირ შემთხვევაში მიმართავენ სადაზღვევო კომპანიებს დაგროვებადი დაზღვევის პოლისის შექმნის, შემდგომში გაყიდვის მიზნით, ისინი, როგორც სადაზღვევო პროდუქტის რეალიზატორები სადაზღვევო კომპანიებისაგან ღებულობენ საკომისიოს, ხოლო პოლისის გაყიდვა არანაირ ხარჯთან არ არის დაკავშირებული. მაგრამ მთავარი არსი ამგვარი მოქმედებისა არის ის, რომ კლიენტი რომელიც მიდის ბანკში ანაბრის განთავსებისათვის და ხედავს განცხადებას სადაზღვევო პოლისის შეთავაზების შესახებ მან შეიძლება გადაიფიქროს და შეიძინოს დაგროვებადი დაზღვევა. ეს ერთის მხრივ კარგია სადაზღვევო კომპანიებისათვის, მაგრამ ბანკის შუამავლობამ შეიძლება წარმოქმნას ამ ინსტიტუტებს შორის კონფლიქტი.

განვითარებად ქვეყნებში კონკურენცია სუსტია და შეიძლება ითქვას, რომ საერთოდ არ არის. ეს დაკავშირებულია იმასთან, რომ დანაზოგების სიმცირე არ იძლევა ინვესტიციების განხორციელების საშუალებას. ბანკები და სადაზღვევო კომპანიები ფასიან ქალაქებს ბაზრებზეც ოპერირებენ, ამიტომ იქ სხვა ინსტიტუტებიც ერთვებიან კონკურენციაში და დაგროვებითი სპეციფიკა არსებით როლს ვერ თამაშობს.

კომერციული ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების ურთიერთანამშრომლობის ძირითადი ფორმებია:

- ბანკების მომსახურება სადაზღვევო კომპანიებზე დაზღვევის რეზერვების მინდობილობით მართვაში გადასაცემად;
- სადაზღვევო კომპანიების მომსახურება ბანკებზე, სხვადასხვა ფინანსური ტექნოლოგიებით დაკრედიტებით კრედიტის დაუბრუნებლობის რისკის დაზღვევით;
- ბანკების მომსახურება სადაზღვევო კომპანიების პროდუქტების გაყიდვისათვის საკომისიო ჯილდოს ან სხვა საფუძველზე თავიანთი მიზნობრივი ჯგუფის კლიენტებზე დაზღვევის რეზერვების განვითარება:

დაზღვევის რეზერვების განთავსების ძირითადი პრინციპებია სადაზღვევო კომპანიის ფინანსური უზრუნველყოფა.

- დივერსიფიკაცია (საშუალებათა დაბანდება ობიექტების ფართო სპექტრის საინვესტიციო რისკის შემცირებისათვის),
- დაბრუნებადობა (დაბანდებული საშუალებების დაბრუნების აუცილებლობა);
- ლიკვიდურობა (უცხოური აქტივების რეალიზაციის სისწრაფე, იმ შემთხვევაში, თუ ის აუცილებლად დაკავშირებულია სადაზღვევო ვალდებულებების გადახდასთან).

დასავლეთ ევროპის განვითარებულ ქვეყნებში სადაზღვევო რეზერვების

განთავსებიდან შემოსავალი არის ძირითადი შემადგენელი სადაზღვევო კომპანიების შემოსავალში. დაზღვევის კანონი და რეგულაციების განთავსების წესის მიხედვით არსებობს განსაზღვრული შეზღუდვები კომერციული ბანკების, როგორც სადაზღვევო კომპანიების რეგულაციების განთავსების ფინანსური უამაველის გამოყენების შესახებ:

- საბანკო საქმიანობა არ შეიძლება იყოს მზღვეველის უშუალო საქმიანობის საგანი. ამ წესის შესაბამისად სადაზღვევო კომპანიებს ეკრძალებათ საკრედიტო ხელშეკრულებების გაფორმება ფიზიკურ და იურიდიულ პირებთან, გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც მოქალაქეები გამოყენებულ სიცოცხლის დაზღვევას, როგორც საკრედიტო რესურსს;
- სადაზღვევო კომპანიის საშუალებები არ შეიძლება გამოყენებული იქნას გირაოს სახით, მათი გათვალისწინებით არ გაიცემა სესხი;
- სადაზღვევო კომპანიების საშუალებათა საბანკო დეპოზიტებზე განსათავსებელი მაქსიმალური მოცულობა შეადგენს 50%-ს, მათ შრის ამ წილის მაქსიმალური ოდენობა 40%- ერთ კომერციულ ბანკში;
- არანაკლებ 5% სადაზღვევო რეგულაციებისა უნდა იყოს ბანკის საანგარიშსწორებო ანგარიშზე მიმდინარე გადასახდელების განხორციელებისათვის დაზღვევის ვალდებულებების შესასრულებელ სახეებზე.

ზემოთ აღნიშნულიდან გამომდინარე კომერციული ბანკების და სადაზღვევო კომპანიების ურთიერთქმედების ფორმები არის შემდეგი:

- ბანკი გამოდის სადაზღვევო კომპანიის აგენტის როლში.
- მსხვილი სადაზღვევო კომპანიების ფასიანი ქაღალდების ემისიისა და განვითარების პროცედურაში;

- დაზღვევის რეზერვების მინდობილობითი განთავსებისათვის.

- ბანკის ლიკვიდური ფასიანი ქაღალდები (აქციები, დეპოზიტები, თამასუქები, ობლიგაციები) არის სადაზღვევო კომპანიების საინვესტიციო საქმიანობის ობიექტები;

თანამშრომლობის ეს მიმართულება უფრო გავრცელებული და პერსპექტიული, შემდეგი ფაქტორების გამო:

- პირველი, საკრედიტო სქემების მრავალფეროვნების შედეგად იზრდება საკრედიტო რესურსების დაუბრუნებლობის რისკი, რაც ასევე ზრდის სადაზღვევო დაცვის გამოყენების მასშტაბებს;

- მეორე, კომერციული ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების თანამშრომლობის სწორედ ეს ფორმა გამოიხატავს ინტერესთა კონფლიქტს ამ ორ ფინანსურ ინსტიტუტს შორის. სადაზღვევო მომსახურება გამოდის, როგორც „დამატებითი“ საკრედიტო ოპერაციების სქემებზე და ამ პროცედურაში ეს ინსტიტუტები ვერ იქნებიან კონკურენტები, ვინაიდან მათი ფუნქციები მკვეთრად გაყოფილია.

თანამშრომლობა კრედიტი დაფარვის წყაროს დაზღვევისათვის საკმაოდ გამჭირვალეა. ნებისმიერი დაბანდება დაბრუნების უზრუნველყოფას. ამიტომ ბანკი დაინტერესებულია გაცემული საკრედიტო რესურსის დაბრუნებაზე, აქედან გამომდინარე, მისთვის მისაღებია გადაიხადოს დაზღვევის პრემია მეტ-ნაკლებად ალბათურ რისკებზე. ეს ოპერაცია ფაქტიურად გულისხმობს კრედიტის უზრუნველყოფის ობიექტის დაზღვევას, რომელზეც ჩვენ წინა თავში გვქონდა საუბარი. თუმცა დაზღვევის სახედ ამ შემთხვევაში უფრო მეტად გამოიყენება ქონების დაზღვევა, ტიტულს დაზღვევა, რომელიც ამ სახეების კლასიკური გამოყენებისაგან იმით განსხვავდება, რომ ქონების მესაკუთრე არის სხვა პირი-კონკრეტულად კრედიტის ამღები, ხოლო მოსარგებლედ გამოდის კომერციული ბანკი. ანუ, ფართო განმარტებით: დაზღვევის აუცილებლობა წარმოიქმნება არა

ქონების მესაკუთრის ქონებრივი ინტერესის საფუძველზე, არამედ ბანკის ინტერესის საფუძველზე. ამიტომ თუ დადგება სადაზღვევო შემთხვევა საკრედიტო რესურსის შესაბამისი მოცულობის თანხას ბანკი მიიღებს სადაზღვევო კომპანიისგან.

საზღვარგარეთის ქვეყნების ბანკების გამოცდილებიდან გამომდინარე, თანამედროვე პერიოდში მოგების მესამედს ისინი ღებულობენ დაზღვევის პროდუქტების რეალიზაციიდან. ევროპაში ამ გზით სიცოცხლის დაზღვევის ყოველი მესამე პოლისი იყიდება ბანკების მიერ. ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების ურთიერთთანამშრომლობა ევროპის ფინანსურ ბაზარზე წარმოიქმნა კონცეპცია „ფინანსური სუპერმარკეტი“. მისი არსი მდგომარეობს მოსახლეობას და ფირმებს მიაწოდოს ფინანსური მომსახურების პაკეტი: სადაზღვევო, საბანკო, საინვესტიციო. მომსახურების სექტორის გაფართოებამ და „საბანკო დაზღვევის“ მიწოდებამ ბანკებს შესაძლებლობა მისცა მოეზიდათ ახალი კლიენტები და მათი მოთხოვნა დაეკმაყოფილებინათ მაღალი ხარისხით. ბანკების მიერ სადაზღვევო პროდუქტის შეთავაზება კლიენტებზე მხოლოდ ბანკის ინიციატივა არ იყო, სადაზღვევო კომპანიები ბაზარზე აქტიურად ეძებენ სადაზღვევო პოლისის გაყიდვის არხებს. ვინაიდან ბანკებს ყავთ კლიენტთა დიდი რაოდენობა, ამან გამოიწვია მზღვეველების ბანკების აგენტად გამოყენების ინტერესი. გარდა აღნიშნული უპირატესობებისა „ფინანსური სუპერმარკეტის“ კონცეფციის რეალიზაციის ფარგლებში სადაზღვევო კომპანიებს ეძლევათ შესაძლებლობა გამოიყენონ ბანკის კლიენტების მონაცემთა ბაზა, შეამცირონ დაზღვევის პროდუქტების გასაღების ხარჯები, გააფართოვონ ფინანსური მომსახურების ქსელი.

რუსეთში სადაზღვევო კომპანიების და ბანკების ურთიერთქმედების ყველაზე გავრცელებული წესია ურთიერთ დაბანდება კაპიტალში (დასავლეთში მას „marriage“ უწოდებენ). ამგვარი ურთიერთობა არის ავტობანკს და ინგოსტრახს შორის, კერძოდ, ინგოსტარახი ფლობს ავტობანკის აციების 20%-ს; ვესტა და

ალფა-ბანკი და სხვა. ასეთი გაერთიანების შემთხვევაში კლიენტს მიეწოდება საბანკო პროდუქტებთან ერთად დამატებითი სადაზღვევო მომსახურება. მაგ. თუ სადაზღვევო კომპანიას სურს გაყიდოს თავისი პროდუქტი და კლიენტს ამავე დროს სურს აიღოს საბანკო კრედიტი—სადაზღვევო კომპანია მას სთავაზობს ბანკის მომსახურებას, ანუ კრედიტის გაცემას სადაზღვევო რეზერვებიდან. განხილული მასალა სადაზღვევო კომპანიებისა და კომერციული ბანკების ურთიერთქმედებაზე საშუალებას იძლევა ჩამოყალიბდეს დასკვნა, რომ გათვალისწინებული უნდა იქნას ორივე ორგანიზაციის ინტერესები, თუმცა ვთვლით, რომ განხილული უნდა იქნას ის თავისებურებანი რომელიც ახასიათებს ბანკების ურთიერთქმედებას სადაზღვევო კომპანიებთან:

- პირველი მნიშვნელოვანი თავისებურებაა არის ის, რომ მზღვეველებს არ აქვთ აუცილებლობა თავისუფალი ფულადი საშუალებების გამოუმუშავება მოახდინონ ინვესტირების გზით და ამით მათ წინაშე არსებულ რისკებს შემატონ კიდევ ერთი რისკი. ამიტომაც ისინი კმაყოფილდებიან იმ თანხით, რომელიც რჩებთან სადაზღვევო გადასახდელებისა და საორგანიზაციო ხარჯების გაღების შემდეგ. კომპანიები, რომლებიც საქმიანობენ ბაზრის სხვადასხვა სეგმენტში აქვთ თავიანთი თავისებურებები დაზღვევის რეზერვების განთავსებაში. მაგალითად, კომპანია, რომელიც ახორციელებს გრძელვადიან სიცოცხლის დაზღვევას აქვს ინვესტირების მეტი შესაძლებლობა. თუმცა სიცოცხლის დაზღვევა კლასიკური სახით განვითარებად ქვეყნებში არ არის. მიზეზი მოსახლეობის სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემების პარალელურად გაუმართავი საფონდო ბაზარიცაა.

- მეორე თავისებურება არის ის, რომ ბანკებსა და სადაზღვევო კომპანიებს აქვთ თავისუფალი ფულადი საშუალებების განთავსების საერთო ბაზარი.

- მესამე თავისებურება მდგომარეობს ამ ორი ფინანსური ინსტიტუტის

საშუალებათა მიზიდვის ბაზარზე ინტერესების გადაკვეთა.

ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების შედარების სურათი ფულადი საშუალებების მიზიდვის მიმართულებით არის შემდეგნაირი:

პირადი დაზღვევის დაგროვებადი პოლისი	საბანკო ინსტრუმენტები
<ul style="list-style-type: none"> პოლისის რისკული მდგენელი სი ოჯახის წევრების დაცვა (უთვალისწინებელი შემთხვევებისგან); ბანკებთან შედარებით დაბალი ინვესტირების საძიებლობა ნაკლები რისკის ინსტრუმენტებში და ღირებულების შემოსავლის ღირებულების შესაძლებლობა 	<ul style="list-style-type: none"> მაღალი ლიკვიდურობა; საშუალებათა განთავსება ვალუტო ინსტრუმენტებში; დაზღვევის შეღავათიანი რეჟიმი; დაბანდების ფართო სპექტრი; მზღვეველებთან შედარებით მოსავლების პროგნოზირების საძიებლობა და ნაკლები ხარჯები დერაიტინგის სანარმოებლად. ღირებულება საშუალებების თვითნებური განთავსება.

გამოვლენილი თავისებურებები აჩვენებს, რომ ბანკის ძირითადი მიზანი სადაზღვევო კომპანიასთან ურთიერთობისას არის საშუალებათა ბრუნვისას მაქსიმალურად მეტი თანხის გადატანა მათ ანგარიშზე.

შეიძლება გამოიყოს სადაზღვევო კომპანიებთან თანამშრომლობის შემდეგი ძირითადი გზები:

- დაზღვევის რეზერვების მართვის ორგანიზაცია შემოსავლის მიღებით, ვიდრე იგივე ვადიანი დეპოზიტების შემთხვევაში;
- ბანკების მიერ სადაზღვევო პროდუქტების მიწოდება კლიენტებზე, მათი მოზიდვის მიზნით;
- სადაზღვევო კომპანიების მოზიდვა მათ მიერ შესრულებული ოპერაციების

რისკების დასაზღვევად;

ამ ამოცანების გადასაწყვეტად საჭიროა შემდეგი ეტაპების გავლა:

- მომსახურებათა კომპლექსის შემუშავება და ფორმალურად დასმული ამოცანის შესაბამისად;

- სადაზღვევო მომსახურების ბაზრის შეფასება ორი ძირითადი ჯგუფის კომპანიების გამოსავლენად; პირველ ჯგუფს მიეკუთვნება კომპანიები, რომელთაც აქვთ დიდი მოცულობის დაზღვევის რეზერვები და საჭიროებენ ეფექტიან განთავსებას; მეორე ჯგუფს მიეკუთვნება სადაზღვევო კომპანიები, რომლებიც საჭიროებენ ბანკის შუამავლობას დამატებითი კლიენტების მოსაზიდად;

- სადაზღვევო კომპანიებამდე მომსახურებათა კომპლექსის დაყვანა. ამ ამოცანის ყველაზე ეფექტიანი გზა არის სადაზღვევო კომპანიებთან სემინარების ჩატარება და შემუშავებული მომსახურების შეთავაზება, სადაც გამოკვეთილი იქნება ურთიერთ სარგებლიანი თანამშრომლობა;

- ინდივიდუალური მუშაობის გაგრძელება მნიშვნელოვანი რესურსების მქონე სადაზღვევო კომპანიებთან, რომლებიც გამოავლენენ საბანკო მომსახურების მიღების ინტერესს.

შესწავლილი მასალა საშუალებას იძლევა გაკეთდეს დასკვნა, რომ აქ ჩამოთვლილი პრობლემები ბანკებისათვის არ არის კრიტიკული, ვინაიდან ისინი ფინანსურ ბაზარზე წარმოადგენენ უნივერსალურ საინვესტიციო ინსტიტუტს, რომლებიც ძირითადად ემსახურებიან იურიდიულ პირებს და აქვთ მნიშვნელოვანი უპირატესობა საინვესტიციო ოპერაციების წარმოებისათვის. შესაბამისად სადაზღვევო კომპანიები განიხილება, როგორც ბანკის ერთ-ერთი პოტენციური კლიენტი.

2.3. საქართველოში კომერციული ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების ურთიერთქმედება

ეკონომიკის სტაბილური და დინამიური განვითარება როგორც შესწავლილი მასალებიდან ჩანს დამოკიდებულია ფინანსური ბაზრის ინსტიტუტების: ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების მდგომარეობაზე, მათ ურთიერთთანამშრომლობაზე. აშკარაა, რომ გამართული ფინანსური ბაზარი არის ფულადი ნაკადების მოძრაობის ინსტიტუციონალური სტრუქტურა, რომლის განვითარება უშუალოდ არის დამოკიდებული ფინანსური ინსტიტუტების განვითარებაზე, მაგრამ ეს უკანასკნელნიც ფინანსური ბაზრის გარეშე წარმატებას ნაკლებად მიაღწევენ. კომერციული ბანკების და სადაზღვევო კომპანიების ურთიერთქმედება არათუ ხელს უწყობს მათ განვითარებას, არამედ ქმნის ახალი საბანკო და სადაზღვევო პროდუქტების ფორმირების თეორიულ და მეთოდოლოგიურ საფუძვლებს.

საქართველოში ბანკები და სადაზღვევო კომპანიები წლების განმავლობაში ცალ-ცალკე ფუნქციონირებდნენ და ნაკლებად ვითარდებოდნენ, ვინაიდან ნდობა მათ მიერ შეთავაზებულ პროდუქტებზე დაბალი იყო, უფრო მეტად დაზღვევის პროდუქტები მოსახლეობისათვის საერთოდ უსარგებლო პროდუქტად მიიჩნეოდა. საბანკო ბაზარი კი მის მიერ შესრულებული ოპერაციების გამო უფრო მიმზიდველი და გამოყენებადი ხდებოდა. საბანკო პროდუქტის მომხმარებელთა რაოდენობის ზრდამ თანდათანობით საბანკო რისკების ზრდა გამოიწვია, რომლის დაცვის სხვა მექანიზმებთან ერთად დაზღვევის გამოყენების აუცილებლობა დადგა დღის წესრიგში.

საქართველოში კომერციული ბანკისა და კერძო სადაზღვევო კომპანიის ერთიან საფინანსო ჯგუფად გაერთიანების სულ რამდენიმე პრეცედენტი არსებობს, მაშინ, როცა დასავლეთის განვითარებულ ქვეყნებს საბანკო და სადაზღვევო ინდუსტრიების ანალოგიური თანამშრომლობის 20-წლიანი გამოცდილება გააჩნიათ. ზოგან ბანკები აფუძნებდნენ ან ყიდულობდნენ სადაზღვევო კომპანიებს, იმისათვის, რომ ფინანსური მომსახურების ჯგუფი შეექმნათ, ზოგან - პირიქით. ეს არის მცდელობა, რომ სრულად დაკმაყოფილდეს მომხმარებლის ინტერესები საფინანსო მომსახურების თვალსაზრისით, მოხდეს გაყიდვების

ოპტიმიზაცია, კლიენტებთან ურთიერთობის ოპტიმიზაცია, გაიზარდოს პროდუქტების ნაირსახეობა და ასე შემდეგ. ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების ერთ ჯგუფად გაერთიანება, როგორც წესი, ორივე მხარისთვის სასარგებლოა. მაგალითად, ბანკის მიერ იპოთეკური კრედიტების გაცემა დაგირავებული უძრავი ქონების დაზღვევის აუცილებლობას წარმოშობს; ბანკს ესაჭიროება თავისი ქონებისა და ფინანსური რისკების დაზღვევა, თანამშრომლების სამედიცინო და საპენსიო დაზღვევა (ხშირ შემთხვევაში)¹.

სადაზღვევო კომპანიებისა და ბანკების თანამშრომლობას საფუძველი ჩაეყარა იმით, რომ სადაზღვევო კომპანიებმა თავიანთი სადაზღვევო პროდუქტების რეალიზაცია დაიწყეს ბანკების მეშვეობით. საქმე ისაა, რომ სადაზღვევო კომპანიისათვის შედარებით უფრო მომგებიანია თანამშრომლობა ბანკთან, ვიდრე თანამშრომლობა სააგენტო ქსელთან, იმიტომ რომ სააგენტო ქსელს სჭირდება ოფისები, საკომისიო ანაზღაურება და სხვა ხარჯები. მოგეხსენებათ, ყველა აგენტი ცდილობს, რაც შეიძლება მეტი საკომისიო ანაზღაურება მიიღოს. საკომისიო ანაზღაურებას ბანკიც მიიღებს, მაგრამ გაცილებით ნაკლებს, ვიდრე ეს სადაზღვევო კომპანიას აგენტის შემთხვევაში დაუჭდებოდა. მეორე მომენტი ისაა, რომ სააგენტოები, მინიჭებული უფლებამოსილების ფარგლებში, მონაწილეობენ ზარალების დარეგულირებაში, რაც აძვირებს აგენტის მომსახურებას; ხოლო ბანკი მონაწილეობს მხოლოდ რეალიზაციის პროცესში და რისკის მართვა დამოკიდებულია მხოლოდ სადაზღვევო კომპანიაზე. ამდენად, ბანკთან თანამშრომლობით სადაზღვევო კომპანია ზრდის თავის შემოსავალს. თავის მხრივ, ეს თანამშრომლობა ბანკისთვისაც მომგებიანია, ვინაიდან რაკი ბანკი სადაზღვევო კომპანიას დაბალ საკომისიოს ართმევს და კლიენტურას უზრდის, სანაცვლოდ უყენებს მოთხოვნას, რომ სადაზღვევო კომპანიამ მიღებული პრემია სწორედ ამ ბანკში განათავსოს. შესაბამისად, სადაზღვევო კომპანიის რეზერვების ნაწილი ინვესტირდება პარტნიორ ბანკში დეპოზიტებისა და საბანკო ანგარიშის სახით. “დაზღვევის კომპანია ქართუს” მთავარი სპეციალისტის ზურაბ ჩაჩხიანი აზრით, თანდათანობით ბანკებმა ინიციატივა გადაიტანეს თავის მხარეს, რამაც გამოიწვია ერთობლივი სანარმოების შექმნა.

1. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი: მუხლი 262 „გირავნობის საგნის დაზღვევა“

ფაქტობრივად ბანკები გახდნენ სადაზღვევო კომპანიების დამფუძნებლები _ მთლიანი მფლობელები ან მენილეები და შესაბამისად, სადაზღვევო კომპანია სადაზღვევო პროდუქტს შეიმუშავებს ბანკის ინტერესების გათვალისწინებით. ¹

სპეციალისტთა მტკიცებით, ბანკის მიერ სადაზღვევო კომპანიის აქციათა ნაწილის ან თუნდაც 100%-ის შესყიდვა არ გამოიწვევს ინტერესთა არანაირ კონფლიქტს, ვინაიდან ბანკი და სადაზღვევო კომპანია არის ორი დამოუკიდებელი კომპანია. თითოეულ მათგანს დამოუკიდებელი საფინანსო აღრიცხვა აქვს, თითოეული დამოუკიდებელ ზედამხედველობას ექვემდებარება და საქმის წარმოების პროცესი ერთმანეთისაგან დამოუკიდებლად მიმდინარეობს.

დღეის მდგომარეობით საქართველოში ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების ასეთი დანყვილების პრეცედენტია:

1. "თიბისი ბანკი" + "სს თიბისი დაზღვევა"
2. "საქართველოს ბანკი" + იმედი L"
3. "ბაზის ბანკი" + ჰუალინგ დაზღვევა"
4. "ბანკი "ქართუ" + "დაზღვევის კომპანია ქართუ"
5. "ვითიბი ბანკი(VTB)" თანამშრომლობს "უნისონთან"

- "კრედო ბანკი"- "ალდაგთან"

1. განვიხილოთ ერთობლივი პროდუქტები- "სს თიბისი დაზღვევა" და "თიბისი ბანკის" დაზღვევა. დაზღვევის პროდუქტებია: ავტო დაზღვევა, პასუხისმგებლობის დაზღვევა, სამოგზაურო დაზღვევა, საკრედიტო დაზღვევა.

საკრედიტო სესხის დაზღვევის მიზანია, სესხის დაფარვის პერიოდში მსესხებელი მაქსიმალურად იყოს დაცული ყველა იმ რისკისგან, რამაც შეიძლება ხელი შეუშალოს შენატანების დროულად დაფარვაში. მსესხებლის უმუშევრობის ან შრომისუნარობის შემთხვევაში სესხის შენატანებს თიბისი დაზღვევა აანაზღაურებს.

საკრედიტო შენატანის დაზღვევა შევიძლიათ შეიძინოთ შემდეგ სესხებთან ერთად :

	საკომისიო
იპოთეკური სესხი	შენატანის 1.95%
სამომხმარებლო სესხი	შენატანის 3.9%
ავტოგანვადება	შენატანის 3.9%
სწრაფი განვადება	შენატანის 3.9%
განვადების ბარათი	შენატანის 4.55%
პრაიმქარდი	შენატანის 4.55%
თიბისი ქარდი	შენატანის 4.55%

"სს თიბისი დაზღვევა" 2016 წლის ბოლოს თიბისი ჯგუფმა სადაზღვეო კომპანია "კოპენბური "შეიძინა და დღეს ის უკვე " თიბისი დაზღვევის " სახელით საქმიანობს. ისევე როგორც თიბისი ბანკისთვის , თიბისი დაზღვევისთვისაც ერთ-ერთი მთავარი პრიორიტეტი თანამედროვე ტექნოლოგიები და ციფრული მომსახურებებია. ეს პრიორიტეტი კი მომსახურებაზეც აისახება. ტარიფებისა და მომსახურებების თვალსაზრისით, ახალი ბრენდი თიბისური მენეჯმენტითა და მართვის სტილით სადაზღვეო სფეროშიც ახალ ხელწერასა და მეტ აქტიურობას შეიტანს. თიბისი დაზღვევის პროდუქტები: ავტო დაზღვევა , ავტო პასუხისმგებლობის დაზღვევა ,საკრედიტო პასუხისმგებლობის დაზღვევა და სამოგზაურო დაზღვევა, როგორც საცალო, ისე კორპორატიული სეგმენტისათვის.

2."საქართველოს ბანკი"+ " იმედი L" საქართველოს ბანკის პროდუქტია ბარათის დაზღვევა , სესხის ფორმატით განისაზღვრება სიცოცხლის დაზღვევა რომელიც კეთდება 1500 ლარზე ზემოთ და ასევე ავტო ,სამომხმარებლო , იპოთეკური ,ბიზნეს

დაზღვევა და ა.შ , განვადების დაზღვევა განისაზღვრება ყოველთვიური ფიქსირებული შენატანით 2 ლარის ოდენობით.

"იმედი L" საქართველოს ბანკის შვილობილი კომპანიაა და ამავე დროს ალდაგის ჯანმრთელობის დაზღვევის მიმართულებით, რომელიც 2014 წლის 1 აგვისტოდან წარსდგა სადაზღვეო ბაზარზე. "იმედი L" როგორც ინდივიდუალურ ასევე კორპორატიულ მომხმარებელს ჯანმრთელობისა და სამოგზაურო დაზღვევის კუთხით ინოვაციურ პროდუქტებსა და მაღალი ხარისხის სერვისს სთავაზობს. მისი პროდუქტებია:

ჯანმრთელობის დაზღვევა :1პირადი და იჯახის 2 კორპორატიული სამოგზაურო დაზღვევა.

3"ბაზის ბანკი"+ჰუალინგ დაზღვევა

"ბაზის ბანკის პროდუქტებია რომელსაც ჰუალინგ დაზღვევა აზღვევს:

ავტო დაზღვევა , ქონების დაზღვევა , მესამე პირის დაზღვევა , უბედური შემთხვევისგან დაზღვევა, რემონტის დაზღვევა .

რაც შეეხება სიცოცხლის დაზღვევა ის განიხილება ქონების დაზღვევასთან ერთად იპოთეკური სესხის დროს.

4"ბანკი "ქართუ" + "დაზღვევის კომპანია ქართუ"

პროდუქტები: 1) ქონების დაზღვევა 2) ჯანმრთელობის დაზღვევა 3) ავტო კასკო

სს "ქართუ დაზღვევა" დაფუზვნდა2001 წლის 13 სექტემბერს .ძირითადი დამფუძნებელია (კაპიტალის 82.27%-ის მფლობელია)სს "ბანკი ქართუ".2001-2013 წლებში კომპანია ემსახურებოდა " ქართუ ჯგუფი"-ს წევრ კომპანიებს და ახორციელებდა ჯანმრთელობის დაზღვევის სოციალურ პროგრამას საჩხერის რაიონში. 2014 წლიდან აქტიურად გამოჩნდა სადაზღვეო ბაზარზე და უკლებლივ ყველა მომხმარებელს (იურიდიულ და ფიზიკურ პირებს) სთავაზობს მომსახურების სრულ პაკეტს სიცოცხლის და არასიცოცხლის დაზღვევის ყველა სახეობაში .

5 " ვითიბი (VTB) ბანკი" თანამშრომლობს სადაზღვევო კომპანია " უნისონი" და "ისი" ჯგუფი. პროდუქტებია: ავტო, სამომხმარებლო. კრიტიკული დაავადებების და კომბინირებული.

6."კრედო"- "ალდაგი"

პროდუქტებია: ავტო ,მოსავლის დაზღვევა, რქოსანი პირუტყვის დაზღვევა , ქონების, მესამე პირის სესხის დაზღვევა (1 როცა მართავ საკუთარ მანქანას . 2 როცა მართავ სხვის მანქანას).

7. ლიბერთი ბანკს არ აქვს არანაირი სახის დაზღვევა.

2005 წლის აპრილიდან თიბისი ბანკი მომხმარებლებს სთავაზობს სადაზღვევო მომსახურებების ფართო სპექტრს, რომელთა შექმნა სხვა საბანკო პროდუქტებთან ერთად უზრუნველყოფს მომხმარებელთა ფინანსური და სოციალური უსაფრთხოების მყარ გარანტიებს.

ინდივიდუალური დაზღვევა	კორპორაციული დაზღვევა
საპენსიო დაზღვევა	ქონების დაზღვევა
ქონების დაზღვევა	ჯანმრთელობის დაზღვევა
ავტომობილის დაზღვევა	საპენსიო დაზღვევა
სიცოცხლის დაზღვევა	ტვირთების დაზღვევა
ჯანმრთელობის დაზღვევა	საავტომობილო დაზღვევა
საოჯახო დაზღვევა	დანადგარების დაზღვევა
სამოგზაურო დაზღვევა	უბედური შემთხვევის დაზღვევა
	სამოქალაქო პასუხისმგებლობის დაზღვევა
	სამშენებლო სამუშაოების დაზღვევა

„ქართუ ბანკი“ გარდა იმ სადაზღვეო ტრადიციული პროდუქტებისა რომელსაც თითქმის ყველა ბანკი სთავაზობს თავიანთ მომხმარებლებს, სთავაზობს ექსკლუზიური პაკეტს სპეციალურად წარმატებული ადამიანებისთვის . ის ხაზს უსვამს ბარათის მფლობელის სტატუსს და მორგებულია მფლობელის ცხოვრების სტილზე.

VISA Platinum-ი თავის მომხმარებელს სთავაზობს განსაკუთრებულ შეთავაზებებს, ხარჯვის შეუზღუდავ ლიმიტს, შეძენილი საქონლის დაზღვევას და სხვა უნიკალურ უპირატესობებს. დამატებით, VISA Platinum-ის მომხმარებელს შეუძლია ისარგებლოს VISA Gold-ის მფლობელთათვის განკუთვნილი შეთავაზებებითაც.

- **Priority Pass**– აეროპორტის ხმაურისა და მისგან გამონვეული სტრესის თავიდან აცილების საუკეთესო გზაა 600-მდე VIP Lounge-ის (მოსაცდელი) კომფორტული გარემო, სადაც თქვენს რეისს მშვიდად დაელოდებით;

- **Global Sim**-ბარათის მობილურის ნაშთის ავტომატური განახლება – როგორც VISA Platinum-ის მფლობელს, მსოფლიოს ნებისმიერ წერტილში თქვენ შეგიძლიათ ავტომატურად შეავსოთ Global Sim-ბარათის ნაშთი, რომელიც თქვენ საჩუქრად გადმოგეცემათ.

- **სამოგზაურო დაზღვევა** - სამოგზაურო დაზღვევა ეფექტიანი საშუალებაა მოგზაურობისას გაუთვალისწინებელი ხარჯების თავიდან ასაცილებლად. მრავალჯერადი, 60-დღიანი სადაზღვევო პოლისი განკუთვნილია მათთვის, ვისაც ხშირად უწევს საქმიანი მივლინებით ან სხვა მიზნით საზღვარგარეთ მოგზაურობა. პოლისი ძალაშია ერთი წლის მანძილზე. სადაზღვევო თანხაა 50 000 ევრო.

- **ბარათით შეძენილი საქონლის დაზღვევა: გაგრძელებული გარანტია**, „კომპანია „International SOS“ უზრუნველყოფს Visa Platinum-ით შეძენილი საქონლის 12 თვითგაგრძელებულ სავალდებულო გარანტიას (შეძენიდან 24 თვის განმავლობაში). 12-თვიანი გარანტია ძალაში შედის შეძენილი ტექნიკის კომპანიის მიერ

გაცემული გარანტიის ვადისგასვლის შემდეგ.“

- **სამედიცინო და იურიდიული კონსულტაცია** - სატელეფონო სამედიცინო კონსულტაცია; ჰოსპიტალიზირებული პაციენტების მონიტორინგი; აუცილებელი სამედიცინო პრეპარატებითა და აღჭურვილობით უზრუნველყოფა; ექიმის კონსულტაცია; ევაკუაციისა და რეპატრიაციის ორგანიზება; თარჯიმნის მომსახურება; იურიდიული დახმარება.

- **ბანკის პროდუქტები საჩუქრად:**

სტანდარტული ინტერნეტ ბანკი - ბარათის ვადის ბოლომდე;
უფასო SMS მომსახურება - ბარათის ვადის ბოლომდე;
ინდივიდუალური სეიფი (განახევრებული ტარიფით)- ბარათის ვადის ბოლომდე.

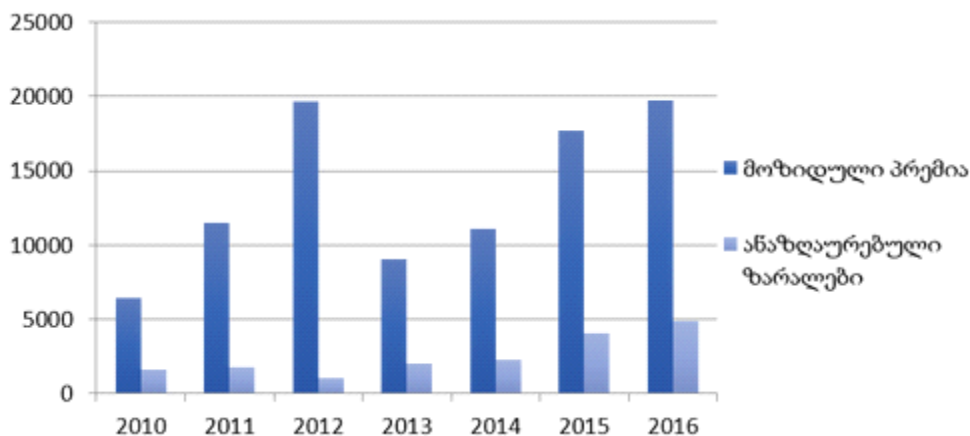
მიუხედავად ზემოთ აღნიშნულისა საზოგადოებაში არსებობს უარყოფითი დამოკიდებულება ამ სეგმენტის მიმართ რადგანაც მათი გარკვეული ნაწილი სადაზღვევო პროდუქტით არ სარგებლობს., მათი 54,5% ასე იქცევა, რადგან არ აქვს შესაბამისი ფინანსური საშუალება. 25,6% უბრალოდ, არ ენდობა სადაზღვევო კომპანიებს.

კითხვაზე საშუალება, რომ გქონდეთ რომელი სადაზღვევო პროდუქტით (სერვისით) ისარგებლებდით, უმეტესობა სამედიცინო დაზღვევას ასახელებს. მეორე პოზიცია სიცოცხლის დაზღვევას უჭირავს, მესამე ავტომობილის დაზღვევას. ჩვენი მოქალაქეების მესამედი, საშუალება, რომ ჰქონდეს ისარგებლებდა ქონების დაზღვევით, მესამე პირისადმი პასუხისმგებლობის დაზღვევით, საპენსიო დაზღვევით, დააზღვევდა თავის დეპოზიტს ბანკში და უეჭველად დაეზღვეოდა უცხოეთში მოგზაურობისას.

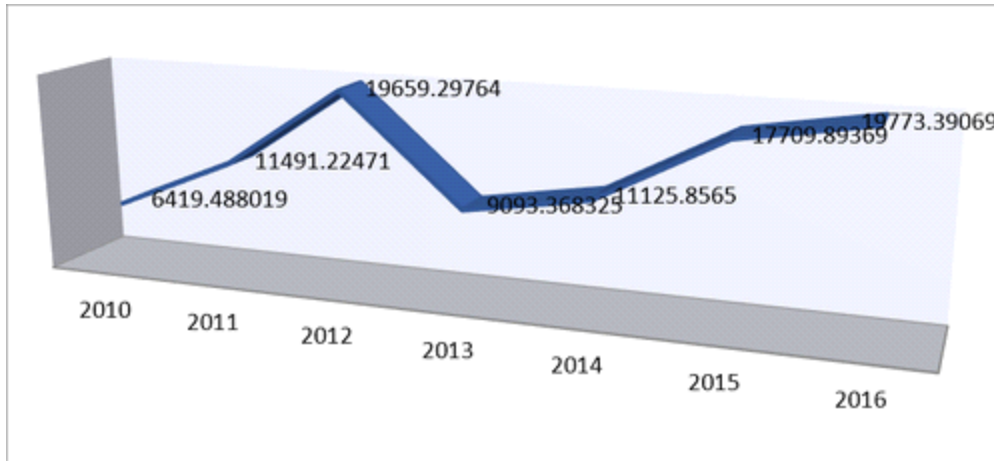
„ კითხვაზე - ხელმისაწვდომია თუ არა სადაზღვევო პროდუქტები დღეს საქართველოში, 66,4% მიიჩნევს, რომ არა, 20,5% თვლის, რომ - კი.

გამოკითხვამ აჩვენა, რომ სადაზღვევო კომპანიები ან თავიანთი საქმიანობის არასაკმარის რეკლამას ეწევიან, ან მათი რეკლამა და PR-აქტივობა არაადამაჯერებელია და მიზანს ვერ აღწევს. ბუნებრივია, არცთუ სახარბიელო სურათი თბილისელების 2/3-ის საარსებო მინიმუმის ზღვარზე და სილატაკის ზღვარს ქვემოთ ყოფნამ განაპირობა.“

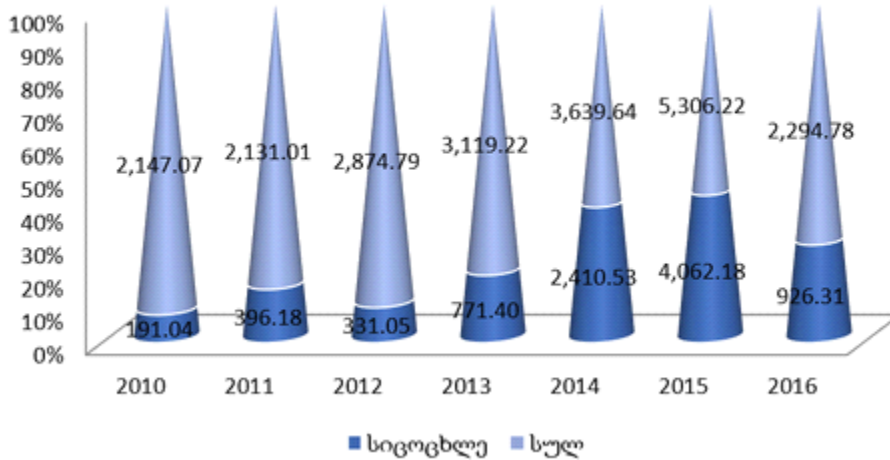
სსიპ დაზღვევის ზედამხედველობის სამსახურის მონაცემებით ,2016 წლის მესამე კვარტლისთვის ქართულ სადაზღვეო ბაზარზე წარმოდგენილი იყო 14 კომპანია აქედან ,12 კომპანიის მიერ მოხდა ამავე წლის განმავლობაში სიცოცხლის დაზღვევის სფეროში ხელშეკრულებების გაფორმება (სს სადაზღვეო კომპანია კოპენბური- ისა და სს საერთაშორისო სადაზღვეო კომპანია კამარა-kamara-ს გარდა) ჯამურმა მოზიდულმა პრემიამ 19,773,391 ლარი , ხოლო სიცოცხლის დაზღვევის საბაზრო წილმა 6.25% შეადგინა. იმავე პერიოდისთვის ანაზღაურების ბრუტო , ზარალი იყო - 4,917,367 ლარი. საქართველოს დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახურის სტატისტიკური მონაცემების მიხედვით , სიცოცხლის დაზღვევის სექტორის მიერ მოზიდული პრემიები მნიშვნელოვნადაა გაზრდილი (გასამმაგებელია) 2010-დან 2016 წლამდე . კერძოდ კი-6,419,488-დან 19,773,391-ლარამდე 2016 წლის III კვარტლის მონაცემებით. ანალოგიური მაჩვენებელია სიცოცხლის დაზღვევის საბაზრო წილის კუთხითაც , რომელიც გაზრდილია 2,1-დან 6.25%-მდე



სიცოცხლის დაზღვევის სექტორის მიერ მოზიდული პრემია 2010-2016 (*1000ლარებში)



წლის დასაწყისში გაფორმებული სიცოცხლის დაზღვევის პოლისების რაოდენობა ჯამურ პოლისების რაოდენობასთან მიმართებით



სიცოცხლის საკრედიტო დაზღვევა (CREDIT LIFE INSURANCE)

საქართველოში სიცოცხლის საკრედიტო დაზღვევა სიცოცხლის დაზღვევის პროდუქტებს შორის ლიდერია. მეტიც, სიცოცხლის დაზღვევა ჩვენ ქვეყანაში ძირითადად სწორედ დაზღვევის ამ ტიპის საშუალებით მუშაობს. სადაზღვეო კომპანიის წარმომადგენლებისვე აღნიშვნით სიცოცხლის დაზღვევის ბაზრის დაახლოებით 90% სიცოცხლის საკრედიტო დაზღვევაზე მოდის. ევროპული ანალოგისგან განსხვავებით,

სადაც სიცოცხლის საკრედიტო დაზღვევისთვის სადაზღვევო პერიოდი განსაზღვრულია ჩვეულებისამებრ მინიმუმ 5 და მაქსიმუმ 40-50 წლით , საქართველოში სიცოცხლის საკრედიტო დაზღვევის ხელშეკრულების პირობებით , ძირითადად არაა განსაზღვრული მინიმალური ან მაქსიმალური სადაზღვევო პერიოდი. სს „ სადაზღვეო კომპანია ჯიპიაი ჰოლდინგისა“ და თიბისი ბანკის მიერ მომხმარებლისთვის შეთავაზებული სიცოცხლის საკრედიტო დაზღვევის პირობების თანახმად , სადაზღვეო ანაზღაურებას ექვემდებარება დაზღვეულის ნებისმიერი მიზეზით , მათ შორის უბედური შემთხვევით გამოწვეული გარდაცვალება ან მუდმივი ქმედითუუნარობა. მაქსიმალური სადაზღვეო თანხა შეადგენს 500 000 აშშ დოლარს.

საქართველო სხვა განვითარებული ქვეყნების მსგავსად აქტიურად იყენებს bancassurance-ის პრაქტიკას. ბანკსა და სადაზღვეო კომპანიებს შორის ამ ურთიერთმომგებიანი კავშირის შედეგად ბანკებიც მნიშვნელოვნად იგებენ იმ ფინანსური შემოსავლის სახით , რომელსაც იღებს, როგორც საშუამავლო გადასახადს სადაზღვეო პროდუქტების რეალიზაციიდან. ბანკების საშუალებით ძირითადად ხდება არასავალდებულო პროდუქტების შეთავაზება მოსახლეობისათვის . მაგალითად , სიცოცხლის საკრედიტო დაზღვევა და უმუშევრობის დაზღვევა , რომელიც დიდი პოპულარობით სარგებლობს ქართულ რეალობაში.

დღეისათვის საქართველოს სადაზღვევო ბაზარზე არსებული დაზღვევის სახეობებია:

სამედიცინო (ჯანმრთელობის) დაზღვევა;

ქონების დაზღვევა;

სახმელეთო სატრანსპორტო საშუალებათა დაზღვევა;

სიცოცხლის დაზღვევა; 23

სამოქალაქო პასუხისმგებლობის დაზღვევა;

ვალდებულებათა შესრულების დაზღვევა;

სახმელეთო ტრანსპორტის გამოყენებასთან დაკავშირებული სამოქალაქო პასუხისმგებლობის დაზღვევა;

ტვირთების დაზღვევა;

საჰაერო სატრანსპორტო საშუალებათა გამოყენებასთან დაკავშირებული პასუხისმგებლობის დაზღვევა;

სამოგზაურო დაზღვევა;

უბედური შემთხვევის დაზღვევა;

დაზღვევა საფინანსო დანაკარგებისაგან;

მცურავი სატრანსპორტო საშუალებების დაზღვევა (კორპუსის დაზღვევა);

საკრედიტო ვალდებულებათა დაზღვევა;

საჰაერო სატრანსპორტო საშუალებათა დაზღვევა (კორპუსის დაზღვევა);

მცურავ სატრანსპორტო საშუალებათა გამოყენებასთან დაკავშირებული პასუხისმგებლობის დაზღვევა;

სარკინიგზო სატრანსპორტო საშუალებათა დაზღვევა;

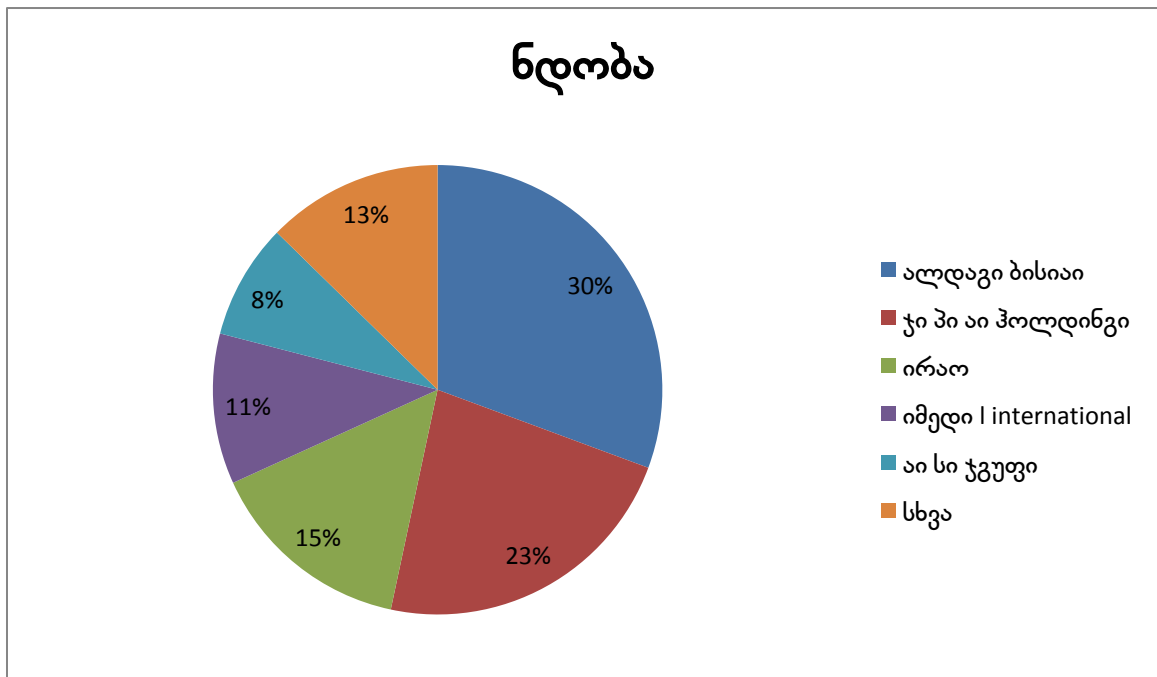
იურიდიული ხარჯების დაზღვევა. [<http://www.insurance.org.ge>]

გთავაზობთ გამოკითხვის შედეგებს:

რომელ სადაზღვევო კომპანიას ენდობით?

1. "ალდაგი ბისიაი" - 26,6%
2. "ჯი პი აი ჰოლდინგი" - 19,7%

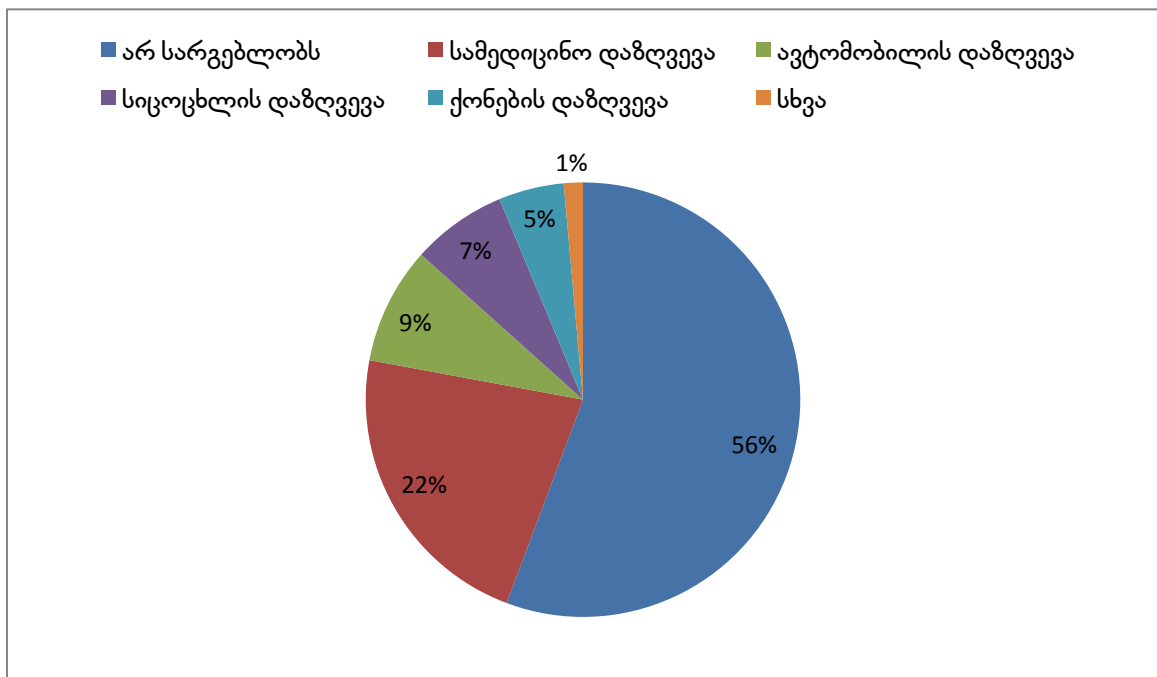
3. "ირაო" - 12,9%
4. "იმელი L International" - 9,4%
5. "აი სი ჯგუფი" - 7,2%
6. "ტაო" - 5,6%
7. "ვესტი" - 3,2%
8. "ქართუ" - 2,8%
9. "პარტნიორი" - 1,6%
10. "AIG-Europe SA" - 0,6%
11. "არქიმედეს გლობალ ჯორჯია" - 0,4%
12. "სტანდარტ დაზღვევა საქართველო" - 0,4%
13. არცერთს - 9,6%



სარგებლობთ თუ არა სადაზღვევო სერვისებით?

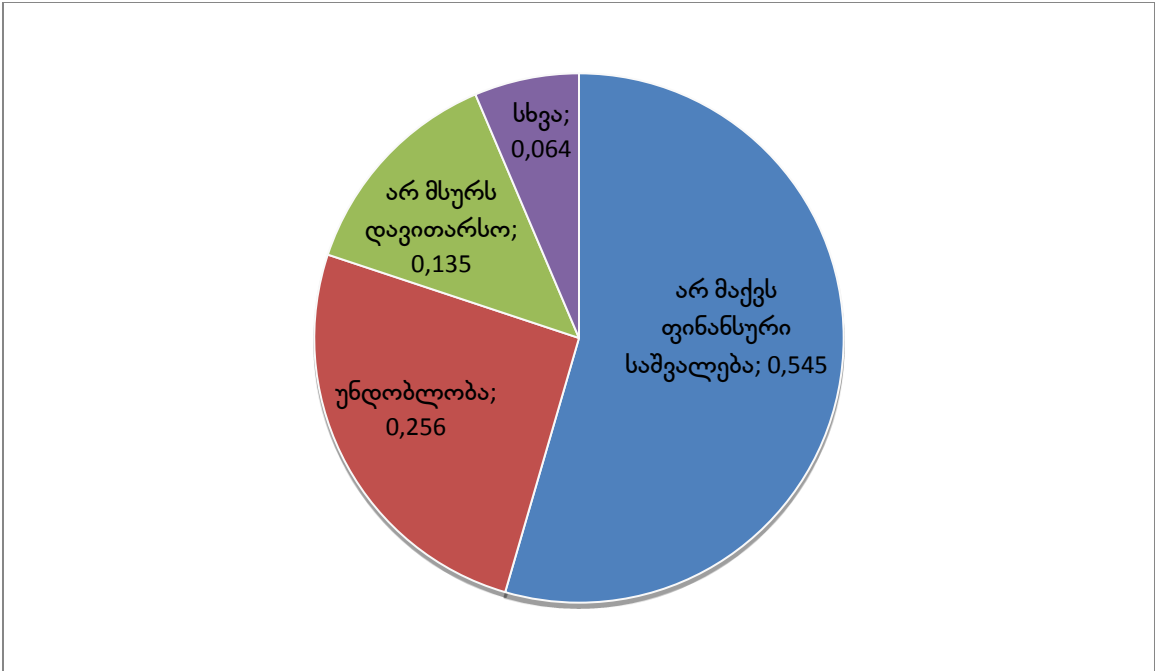
1. არც ერთით არ ვსარგებლობ - 55%

2. სამედიცინო დაზღვევა - 21.9%
3. ავტომობილის დაზღვევა - 8,6%
4. სიცოცხლის დაზღვევა - 7%
5. ქონების დაზღვევა - 4,8%
6. სხვა - 1,4%
7. მესამე პირისადმი პასუხისმგებლობით დაზღვევა - 1,3%



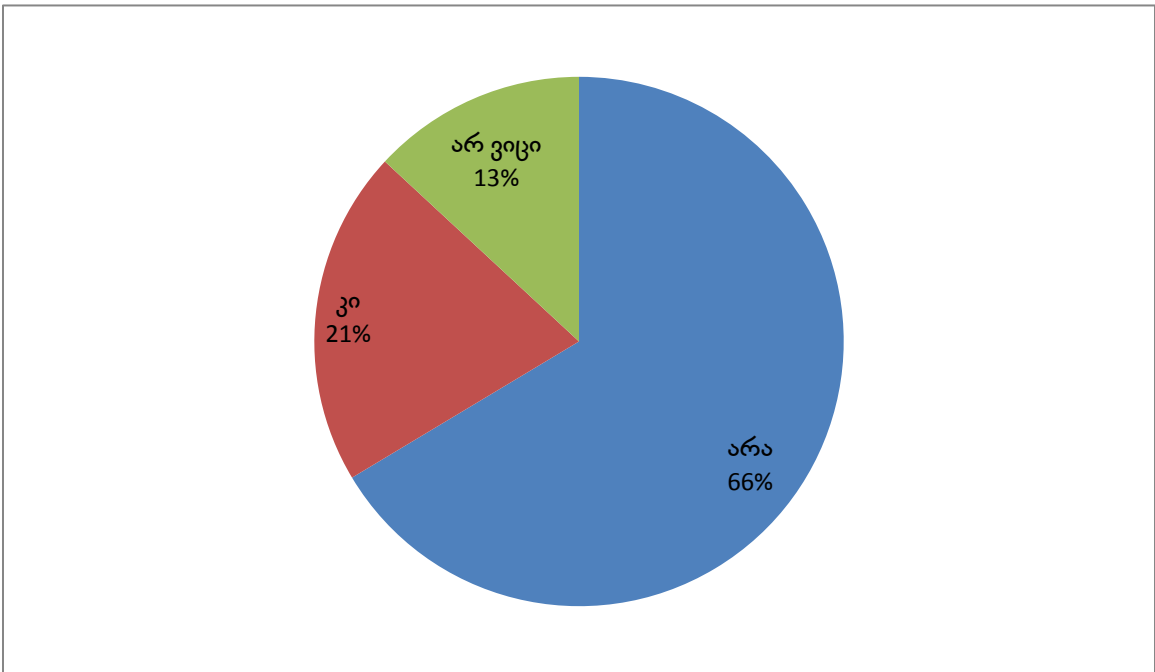
თუ არ სარგებლობთ რატომ?

1. არ მაქვს შესაბამისი ფინანსური საშუალება - 54,5%
2. არ ვენდობი სადაზღვევო კომპანიებს - 25,6%
3. არ მსურს `დავითარსო` - 13,5%
4. სხვა - 6,4%



ხელმისაწვდომია თუ არა საქართველოში სადაზღვევო პროდუქტები?

1. არა - 66,4%
2. კი - 20,5%
3. არ ვიცი - 13,1%



როგორც ქართული სადაზღვევო ბაზრის ანალიზიდან ჩანს კომერციული და სადაზღვევო კომპანიების ურთიერთქმედება შემოიფარგლება სადაზღვევო დაცვის უზრუნველყოფის პროდუქტების შექმნა-რეალიზაციით. ეს რა თქმა უნდა დადებითი მომენტია, იქედან გამომდინარე, რომ ამ ორ ფინანსურ ინსტიტუტს შორის შედგა ურთიერთობა და საერთო საქმის შესრულებას აქვს ადგილი. შედეგად დაცული არის როგორც ბანკის საკრედიტო რესურსი, ასევე მსესხებლის სოციალური მდგომარეობა, რის შედეგადაც სადაზღვევო კომპანიას ეძლევა განვითარების შესაძლებლობა. მაგრამ ჩვენი სამაგისტრო ნაშრომის ძირითადი მიზანი საბანკო დეპოზიტისა და სიცოცხლის დაზღვევის კაპიტალის დაგროვებისათვის გამოყენებას შორის შედარებითი ანალიზი იყო. როგორც ზემოთ აღინიშნა, სიცოცხლის დაზღვევის მხოლოდ „სადაზღვევო დაცვის“ მდგენელი გამოიყენება იპოთეკური დაკრედიტებისას მსესხებლის სიცოცხლის დაზღვევით კრედიტის ვადით. რაც შეეხება სიცოცხლის დაზღვევის ე.წ. დაგროვებადი და დაბრუნებადი სახით გამოყენება საქართველოში ძალიან პესიმისტურია. რეალური მდგომარეობის საჩვენებლად ჩვენ შევისწავლეთ სიცოცხლის დაზღვევის პროდუქტის დაგროვებისათვის გამოყენების სტატისტიკური ინფორმაცია. (ცხრილი 1-6). სტატისტიკური ინფორმაციიდან ჩანს, რომ საქართველოს ბაზარზე მოქმედი 17 სადაზღვევო კომპანიიდან სიცოცხლის დაზღვევას აწარმოებს 14 კომპანია, მათ შორის სიცოცხლის დაზღვევაზე მოზიდული პრემიით ლიდერობს სამი კომპანია: ალდაგი, ჯიპიაი და იმედი-ლ (2017-2018 წლის ჩათვლით). 2018 წლის სტატისტიკით სიცოცხლის დაზღვევის პრემიის მოცულობით უპირობო ლიდერი სადაზღვევო კომპანია „სს თიბისი დაზღვევა 18 828 523“ გამოდის. 2018 წელს მთლიანად ბაზარზე მობილიზებული იქნა 37 434 561 (722 776) ლარის სიცოცხლის დაზღვევის პრემია, ხოლო პოლისების რაოდენობა 144 092(722766/144092) კვლევა გართულა სიცოცხლის დაზღვევის მიმართულებების: „რისკიანი“ და „დაგროვებადი“ ერთ სტატისტიკაში მოქცევამ. გამომდინარე აქედან შეუძლებელია დადგინდეს სულ

ცოტა რამდენი ადამიანი სარგებლობს სიცოცხლის დაგროვებადი და დაბრუნებადი დაზღვევის პროდუქტით, როგორც კაპიტალის დაგროვების ფინანსური ინსტრუმენტით.

2017 წლის 31 დეკემბრისათვის (საანგარიშო თარიღი: 31.12.2017) ქვეყანაში 2 182 327 სადაზღვევო პოლისი მოქმედებდა, მათი 83% კი შემდეგ ოთხ პროდუქტზე ნაწილდებოდა: ჯანმრთელობის დაზღვევა - 39%, სიცოცხლის დაზღვევა - 24%, უბედური შემთხვევის დაზღვევა - 12%, სამოგზაურო დაზღვევა - 8%. სიცოცხლისა და მოგზაურობის დაზღვევის დიდი წილი (95% და 59% შესაბამისად) საცალო პოლისებზე მოდის, უბედური შემთხვევებისაგან დაზღვევის 30 უდიდესი წილი (მთლიანი მოქმედი პოლისების 68%) კორპორატიულ პოლისებზე, ხოლო ჯანმრთელობის დაზღვევის პოლისებს კორპორატიული და სახელმწიფო დაზღვევა თითქმის თანაბრად ინაწილებენ 49% და 45% შესაბამისად.

•

გათორმეული პოლისების რაოდენობა სიცოცხლის დაზღვევაში სადაზღვევო ბაზარზე (2009-2014წწ)

200~33	2014	2015	2016	2017	2018
1378681	3380912	135516	126796	32841	144092

წყარო: სსიპ საქართველოს დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახური

<http://insurance.gov.ge/Statistics.aspx>

როგორც ანალიზიდან ჩანს სიცოცხლის დაზღვევის გამოყენება კაპიტალის დაგროვების კუთხით საკმაოდ პესიმისტურია. ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობა მართალია ვერ იძლევა საშუალებათა მომავალში გამოყენების მიზნით დაბანდების საშუალებას, მაგრამ შესაძლებლობის შემთხვევაშიც მოსახლეობა უპირატესობას ჯერ კიდევ საბანკო სექტორს ანიჭებს.

სიცოცხლის დაგროვებადი დაზღვევის ერთერთი მიმართულება საპენსიო

დაზღვევა. კაპიტალის დაგროვების მდგომარეობაზე სრული წარმოდგენის შესაქმნელად განვიხილეთ არასახელმწიფო საპენსიო დაზღვევის გამოყენების მდგომარეობა საქართველოში.

არსებული სტატისტიკით მსოფლიოში საპენსიო ფონდით დაზღვევაზე მოდის მთლიანი დაზღვევაში აკუმულირებული თანხის ნახევარზე მეტი. მთელ მსოფლიოში დაზღვევაში მთლიანად დაახლოებით 4.5 ტრილიონი ამერიკული დოლარია მოზიდული სადაზღვეო პრემიის სახით. აქედან ნახევარზე მეტი, დაახლოებით 2.5 ტრილიონი დოლარი, მოდის საპენსიო დაზღვევაზე. მსოფლიოს ამ ტენდენციას საქართველო ძალიან ჩამორჩება. მთლიანად დაზღვევაში 2012 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით მოზიდული იყო 515 მილიონი ლარი, საპენსიო დაზღვევაზე მოდიოდა დაახლოებით 2 მილიონი ლარი, 2017 წლის თანაფარდობა--481/2, 2018 წლის თანაფარდობა-505/5.2. მსოფლიოში სადაზღვეო სისტემაში მოზიდული სახსრების ნახევარზე მეტი საპენსიო და სიცოცხლის დაზღვევაა, საქართველოში კი მათი საერთო წილი სადაზღვეო ბაზარზე მოზიდული პრემიის 5,8%-ია 2015 წელს, 4,2%-2016, 7,2%-2017 წელს.¹ ასეთი მდგომარეობის მიზეზი საქართველოში შემოსავლების დონე საკმაოდ დაბალია, არ არსებობს კერძო ფონდებისადმი ნდობა, ასევე საქართველოში არ არსებობს დაგროვების კულტურა და, შესაბამისად, მომავალზე ზრუნვა. მთავარი აქცენტი კეთდება მიმდინარე მოხმარების დაკმაყოფილებაზე. დაგროვებით საპენსიო სისტემაზე გადასვლის აუცილებლობა ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგიულ დოკუმენტში - "საქართველო 2020"-ში არის ასახული.

დაგროვებით პრინციპზე დამყარებული მოდელი, რომელიც მოქალაქის მიერ პენსიის ინდივიდუალურ დაგროვებას გულისხმობს პრომისუნარიანი ადამიანის მიერ, რომელიც იბეგრება, მისი წვლილი შეტანას საკუთარი უზრუნველი სიბერის დაგეგმვაში. შესაბამისად, მას პენსია განესაზღვრება იმის მიხედვით, თუ ცხოვრების განმავლობაში რამდენი წლის განმავლობაში იმუშავა, რამდენი იყო მისი ანაზღაურება და ამ

ანაზღაურების რა წილი შეჰქონდა საპენსიო ფონდში. თუმცა სისტემის გარეთ რჩება ადამიანი, რომელიც ობიექტური თუ სუბიექტური ფაქტორებიდან გამომდინარე ვერ მოხვდა პრომით ბაზარზე და, შესაბამისად, მას არც პენსიის დაგროვების შესაძლებლობა მისცემია.

გამომდინარე იქედან, რომ საქართველოში დასაქმებული ადამიანები სულ რაღაც 20%-ს შეადგენს, აღნიშნული მოდელი მოსახლეობის დიფერენციაციას გაზრდის. არსებობს შერეული მოდელიც, რომელიც გულისხმობს პენსიის უზრუნველყოფას როგორც საბიუჯეტო სახსრებიდან, ასევე დაგროვებითი მექანიზმებით. დაგროვებითი საპენსიო სისტემის კონცეფცია ითვალისწინებს გამონაკლის შემთხვევებს, როდესაც დაგროვებული თანხის გამოყენება შესაძლებელი იქნება საპენსიო ასაკის მიღწევამდე. ასეთ შემთხვევებს განეკუთვნება ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული პრობლემები, ოჯახის წევრის გარდაცვალება და შვილის განათლების დაფინანსება. აღურიცხავი შემოსავლების მქონენი დაგროვებით საპენსიო სისტემაში ვერ ჩაერთვებიან. ამდენად, იარსებებს ორი ტიპის პენსია: სოციალური და დაგროვებითი. სოციალური პენსია პირდაპირ დაიფარება საბიუჯეტო სახსრებით, დაფუძნებული იქნება საარსებო მინიმუმზე და მინიმალური საჭიროებების დასაკმაყოფილებლად იქნება მიმართული. ხოლო დაგროვებითი პენსია შესაბამის ბენეფიციართა უფრო მაღალ კეთილდღეობას უზრუნველყოფს.

სიცოცხლის დაზღვევის დაგროვებადი პროდუქტების გამოყენება საქართველოში დაბალი ხარისხით ხასიათდება, რომლის მთავარი მიზეზი მოსახლეობის დიდი ნაწილის შემოსავლების ყოფითი პირობების დაკმაყოფილების საზღვრებში, ხოლო საშუალო და მაღალი შემოსავლების მქონე მოსახლეობა სადაზღვევო კომპანიებისადმი უნდობლობის გამო თანხების დაბანდებას კომერციულ ბანკებში, უძრავ ქონებაში ამჯობინებენ.

დასკვნა

შესწავლილი თეორიული და პრაქტიკული მასალები შესაძლებლობას იძლევა ჩამოყალიბდეს ჩემი, როგორც ერთი პოტენციური მომხმარებლის მიდგომა დაზღვევის და საბანკო მოდელის გამოყენების უპირატესობებზე:

- ჩვენი აზრით სიცოცხლის დაგროვებადი და დაბრუნებადი დაზღვევა პოპულარული ვერ გახდება, ვიდრე ქვეყანაში ეკონომიკური განვითარება სტაბილურობას არ მიაღწევს, რაც გრძელვადიან პერიოდში დაბანდების სურვილს გაუჩენს მოსახლეობას და შეამცირებს რისკებს;
- კონკურენცია, რომელიც საერთოდ არ არსებობს ქართულ ფინანსურ ბაზარზე, ერთერთი ხელშემშლელი ფაქტორია სიცოცხლის დაზღვევის განვითარებისათვის, ხოლო კონკურენცია სწორედ ამ ორი ინსტიტუტის მიერ მოსახლეობაზე შეთავაზებული შემოსავლიანობის ნორმაში უნდა აისახოს, რაც დღევანდელი გადასახედიდან გაურკვეველია. ამის მთავარი მიზეზი ჩვენი აზრით არის ის, რომ საბანკო ინსტიტუტები, რომლებშიც ძირითადი სუბიექტები არიან სადაზღვევო კომპანიები, ისინი აბანდებენ რეზერვებს ამიტომ, ვერ შედგება მათ შორის კონკურენცია;
- გარდა ზემოთ აღნიშნულისა ვფიქრობთ, მდგომარეობის გასაუმჯობესებლად აუცილებელია მოსახლეობის სადაზღვევო კულტურის ამაღლება და შემოსავლების ზრდისა და სტაბილურობის ხარისხის ამაღლება.
- ასევე მოსახლეობაში ნდობის ასამაღლებლად , უკეთესი იქნება

ინფორმაციის მაქსიმალურად მინოდება , პროგრამის შინაარსის განმარტება და დადებით მხარეებზე ყურადღების გამახვილება.

გამოყენებული ლიტერატურა

1.ბუკია.....2006.ს.ბუკია საქართველოში
სოციალური დაზღვევის სისტემის გაუმჯობესების მიმართულებები. უ. სოციალური ეკონომიკა.
№4. 2006.

2. გელიტაშვილი.....2006. ნ. გელიტაშვილი სოციალური დაცვის ევროპული სისტემა და საქართველო. უ. სოციალური ეკონომიკა. №6. 2006.
3. დუშაშვილი.....2016. თ. დუშაშვილი, სტატია: სადაზღვევო ბაზარი საქართველოში, 19.04.2016წ. /<http://forbes.ge/blog/177/>
4. ელიაშვილი2015. თეონა ელიაშვილი სადაზღვევო კომპანიების, როგორც საქართველოს ეკონომიკის ინვესტირების წყაროს გამოყენების პერსპექტივები, 2015.
5. ვერულავა.....2014. თენგიზ ვერულავა, ჯანდაცვის პოლიტიკა და დაზღვევა --რეცენზირებადი სამეცნიერო ჟურნალი ISSN 2346-7983, 2014
6. ვერულავა.....2013. თ. ვერულავა დაზღვევის ისტორია, თბილისი 2013წ.
7. ვეკუა.....1998. ვ. ვეკუა სოციალური დაზღვევის სისტემის ჩამოყალიბების ტენდენციები და განვითარების პერსპექტივები საქართველოში . თბ. 1998წ
8. იობაშვილი.....2013. თ. იობაშვილი, სტატია: ქართული სადაზღვევო კომპანიების 2012 წლის შედეგების მიმოხილვა, 2013 წელი . /<http://aaf.ge/>
9. ოდიშარია.....2003. ნ. ოდიშარია რეფორმა საქართველოს ჯანდაცვის სისტემაში. უ. სოციალური ეკონომიკა. №5. 2003.
10. კოკაია.....2012. ქ. კოკაია, დაზღვევა საქართველოში. თბ. 2012წ.
11. ლოლაშვილი.....2013. მ. ლოლაშვილი, სტატია: დაზღვევის სფეროს სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახური გააკონტროლებს.

05.09.2013,გვ. 11-32-59 . / <http://for.ge/> /

12.მანია მ. .დაზღვევის ძირითადი პრინციპები მათემატიკური თვალსაზრისით, თბ. 1999წ.

13.მაღლაკელიძე-ხომერიკი.....2004.მ. მაღლაკელიძე-ხომერიკი მოსახლეობის სოციალური დაცვის სისტემა საქართველოში. უ. სოციალური ეკონომიკა. №3. 2004.

14.პაპავა.....1995.ვლ.პაპავა ეკონომიკური რეფორმის ქართული მოდელი: «შოკური თერაპიიდან სოციალურ სტიმულირებამდე». გაზ. «ეკონომიკური რევიუ». ივლისი. №4,1995.

15.შათირაშვილი.....2012. შათირაშვილი ჯ. კაკაშვილი ნ. , სადაზღვევო საქმე ,თბილისი 2012წ.

16.ქეცბაია.....2012.ნ.ქეცბაია,„დაზღვევა საქართველოში“;თბილისი,2012;

17.ცინცაძე.....2008.ა.ცინცაძე როგორ განვაფიქროთ სადაზღვევო ბაზარი, ჟურნალი ``ბიზნესი და კანონმდებლობა`` N 3, თბილისი, 81-85, 2008

18. ცინცაძე.....2015. ა.ცინცაძე ლ. მელოიანი-ფუტკარაძე, .დაზღვევის პროდუქტის მოსალოდნებელი სარგებლიანობის გავლენა სადაზღვევო ბიზნესის განვითარებაზე,.თანამედროვე განვითარების ეკონომიკური, სამართლებრივი და სოციალური პრობლემები--საერთაშ. კონფ. შრომების კრებული, 13-15 ნოემბერი, 2015 წელი, ქუთაისი.

19. ცინცაძე.....2009. ა.ცინცაძე სადაზღვევო პროდუქტის არსის გაგებისათვის, ჟურნალი” ბიზნესი და მენეჯმენტი”N1, რსუ,ბათუმი, 171-175,2009.

20.საქართველოს დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახური, სადაზღვევო

ბაზრის სტატისტიკური მაჩვენებლები <http://insurance.gov.ge/Statistics.aspx> (14.04.2017)

21. საქართველოს დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახური, სადაზღვეო ბაზრის ფინანსური მაჩვენებლები <http://insurance.gov.ge/Statistics.aspx> (1.05.2017)

22. Tsintsadze.....2014. A. Tsintsadze, L. Oniani, Communicative principles among corporate clients and regional branches of commercial banks , INTERNATIONAL FINANCE AND BANKING CONFERENCE FI BA 2014 (XII edition) March 27-28, 2014, Bucharest, Romania,

23. Кечуткина.....2014. Кечуткина Екатерина Валерьевна, СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В СИСТЕМЕ ЗАЩИТЫ ОТ СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ, [Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал](#) № 4 / 2014.

24.ОЛЬХОВИК.....2012.ОЛЬХОВИК НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВНА , БОНДАРЕНКО НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА, РОЛЬ БАНКОВ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИИ, Журнал-[ИЗВЕСТИЯ ОРЕНБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АГРАРНОГО УНИВЕРСИТЕТА](#)№ 35-1 / том 3 / 2012.

25. Банковский депозит или накопительное страхование жизни? Что лучше?
<http://insurance-life.com.ua/articles/186>

26.insurance.gov.ge—სსპი საქართველოს სადაზღვეო ზედამხედველობის სამსახური, სტატისტიკა.

26.<<<http://www.nplg.gov.ge/gsd/cgi-bin/library>. 71>>

27.<https://www.google.com/search?client=opera&q=IC>