

РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В СОЗДАНИИ НОВЫХ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Омонов А.А.

Проф. кафедры «Банковское дело», ТФИ

Таджиназарова(Хабибуллаева) Шахзода

студентка 1 курса магистратуры, ТФИ

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6510063>

Аннотация. В данной статье представлена подробная информация о деятельности страховых компаний, страховых процессах и роли коммерческих банков в страховых продуктах.

Ключевые слова: банковское дело, страховой рынок, страхование, банки, институционализация рынка, кредитование, рынок банкострахования, финансы.

THE ROLE OF COMMERCIAL BANKS IN THE CREATION OF NEW INSURANCE PRODUCTS

Annotation: This article provides detailed information about the activities of insurance companies, insurance processes and the role of commercial banks in insurance products.

Key words: banking, insurance market, insurance, banks, institutionalization of the market, lending, bank insurance market, finance.

Однако можно сказать, что понятие «страховой рынок» является одним из этапов понятия «страховая экономика», которое само по себе относительно общее и связано с куплей-продажей страховых услуг. «Страховое дело» - совокупность отношений, связанных с оказанием, реализацией и потреблением страховых услуг в сфере страхования. Термин «глобальная страховая экономика» может быть применен к глобальной экономике. В этом смысле к «страховому хозяйству» относятся отношения, связанные с созданием, организационной структурой, деятельностью, управлением страховыми организациями, а также страховыми

организациями или иными видами субъектов страхового рынка, отношения государственного регулирования страховой деятельности, условия и основания применения страхования в хозяйственных отношениях. В зарубежной литературе используются термины «страховая экономика» и «мировая страховая экономика» соответственно.

С точки зрения экономики и современной экономической теории страховой рынок можно рассматривать как экономическое пространство или систему, управляемую соотношением покупателей - спроса страхователей на страховые услуги и продавцов - предложений страховых компаний по страховому покрытию. Спрос на страховую защиту базируется на двух основных факторах: спрос хозяйствующего субъекта и физического лица на страхование как элемент управления рисками, а также спрос страховщиков за счет покупки страховых услуг, определяется покупательной способностью, которая позволяет удовлетворение. Как потенциальный риск, присущий общественному воспроизводству, риск приводит к увеличению спроса на страховые услуги по мере расширения экономических отношений. В то же время сокращение страхового покрытия, предоставляемого системой государственного социального страхования и социального обеспечения, также приведет к увеличению спроса на страховые услуги.

Страховой рынок – это специфическая сфера денежных отношений, в которой страховая защита участвует как объект торговли, и это особая социально-экономическая отрасль, в которой формируются спрос и предложение. Страховой рынок в самом широком смысле отражает сумму экономических отношений, возникающих при купле-продаже страховых услуг. Объективной основой страхового рынка является обеспечение непрерывности производственных процессов за счет устранения ущерба от непредвиденных природных, техногенных и аварийных ситуаций. Кроме того, страховой рынок обеспечивает дополнительное финансирование экономики. Основным условием функционирования страхового рынка

является наличие спроса населения на страховые услуги и наличие страховых компаний, способных удовлетворить эту потребность. Существующий страховой рынок представляет собой сложную интегрированную систему, связывающую различные отрасли отрасли. Участниками страхового рынка являются продавцы, покупатели и посредники и их объединения. Продавцы – страховые и перестраховочные компании. Страхователями являются покупатели - физические и юридические лица, которые заключают договор страхования с тем или иным продавцом. Посредниками между продавцами и покупателями являются страховые агенты и страховые брокеры, которые своими действиями способствуют заключению договоров страхования. Уникальным продуктом, предлагаемым на страховом рынке, является страховая услуга. Его покупной ценой является предоставление страхового покрытия, которое является формой страхового покрытия. Стоимость страховых услуг отражается в страховом тарифе. Он формируется на основе конкуренции, основанной на спросе и предложении.

Проблема развитых и развивающихся страховых рынков может выражаться в неспособности страхователей обеспечить необходимую покупательную способность. Решение этой проблемы зависит от определенных мер, направленных на повышение покупательной способности населения и финансовой устойчивости предприятий, с другой стороны, от государства на повышение покупательной способности страховых услуг на национальном уровне в условиях макроэкономики. Специалисты обращают внимание на то, что спрос на страховые услуги носит субъективный характер, то есть осознанный спрос на страховую защиту во многом зависит от доступности таких услуг, их потребительских качеств, оперативности, цены, незнания и может не состояться из-за однородности. причины. Сложившаяся ситуация требует от страховых компаний проведения маркетинговых мероприятий, направленных на «выявление скрытого спроса на покрытие страховых рисков».

Предоставление страховых услуг обеспечивается наличием достаточно специализированных и финансово устойчивых страховых компаний, способных удовлетворить потребности потенциальных страховщиков. Интерес инвестора к страховой компании, расчет страховых тарифов. Важным фактором является наличие необходимой статистической и информационной базы, эффективное функционирование финансового рынка для обеспечения доходности и рентабельности инвестиций страховых компаний, а также наличие в страховых компаниях квалифицированных менеджеров и специалистов по страховым услугам андеррайтинга. Рынок страховых услуг делится на рынок общих страховых услуг и рынок страхования жизни в зависимости от вида деятельности. До конца 2002 года рынок страховых услуг в Республике Узбекистан был универсальным, т.е. страховые компании осуществляли как общее страхование, так и страхование жизни. В соответствии с Постановлением Кабинета Министров № 413 от 27 ноября 2002 года «О мерах по дальнейшему развитию рынка страховых услуг» утвержден «Классификатор страховой деятельности». Согласно ему деятельность страховых компаний делится на две: общее страхование и страхование жизни.

По состоянию на 1 января 2019 года на страховом рынке Узбекистана действуют 30 страховых организаций, из которых 24 или 80,0% относятся к рынку общих страховых услуг. К крупнейшим страховым компаниям, работающим на рынке общих страховых услуг, относятся национальная экспортно-импортная страховая компания «Узбекинвест», «Узагросугурта» и Страховая компания «Кафолат».

В развитых странах мира рынок страхования жизни более развит, чем рынок услуг общего страхования. Например, в Соединенных Штатах, Японии и некоторых европейских странах премии по страхованию жизни являются основным компонентом общих страховых премий, собираемых страховщиками. Рынок страхования жизни в Узбекистане находится в стадии

формирования. В связи с принятием Закона «О страховой деятельности» от 5 апреля 2002 года страхование жизни является страховой деятельностью, поэтому страхование стала отдельной сетью рынка. В соответствии с «Классификатором страховой деятельности», утвержденным Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 27 ноября 2002 года № 413 «О мерах по дальнейшему развитию рынка страховых услуг», я состоит из 4 классов. Эти классы обсуждались в предыдущих темах.

В декабре 2003 года под эгидой Национальной экспортно-импортной страховой компании «Узбекинвест» была создана первая компания по страхованию жизни, специализирующаяся на страховании жизни. Данный филиал страховой компании создан для страхования жизни и здоровья юридических и физических лиц Республики Узбекистан, и в его основные задачи входит:

- оказание страховых услуг по всем классам сети страхования жизни и классам I и II сети общего страхования;
- разработка мер социальной защиты широких слоев населения Республики Узбекистан путем предоставления соответствующих страховых продуктов;
- внедрение в практику международных стандартов страхования жизни и здоровья;
- развитие сотрудничества с зарубежными, международными, национальными страховыми организациями.

В настоящее время «Узбекинвест хаёт» имеет филиалы во всех регионах страны и оказывает следующие страховые услуги:

- бонусное страхование жизни. Срок данного вида страхования от 13 месяцев до 20 лет. Страховая сумма определяется страхователем и соответственно рассчитывается страховая премия. Размер страховой премии

зависит от возраста застрахованного, срока страхования и порядка уплаты страховых взносов. Страховые взносы могут уплачиваться удобным для страхователя способом: один раз, ежегодно, раз в полгода или ежеквартально или ежемесячно. Выплата страховой суммы производится в следующих случаях:

- дожить до конца договора (в этом случае страховая сумма равна сумме всех ранее уплаченных страховых взносов и бонуса, выплаченного компанией);

- в случае смерти застрахованного лица (в этом случае страховая сумма равна сумме, подлежащей уплате застрахованным лицом, независимо от того, когда застрахованное лицо умерло и сколько страховых взносов было уплачено).

Для приобретения данного страхового продукта лицо, желающее застраховаться, должно быть в возрасте от 18 до 60 лет.

- долгосрочное страхование жизни для образования. Он предусматривает страховое покрытие расходов родителей, связанных с обучением их детей в общеобразовательных учреждениях. Срок договора страхования от 13 месяцев до 20 лет. Выплата страховых сумм по данному виду страхования производится в следующих случаях:

- зачисление ребенка в высшее учебное заведение, профессиональный колледж, академический лицей или школу;

- ребенок достигает возраста, указанного в страховом полисе (если ребенок не может посещать школу в указанный период).

Сумма страховки, выплачиваемая застрахованному, равна сумме всех ранее уплаченных страховых взносов и бонуса, предоставленного страховой компанией. Данный страховой продукт поможет решить проблему финансирования расходов родителей ребенка в связи с вступлением в брак. Надежная страховая защита предоставляется в течение всего срока действия договора страхования. Даже если семья потеряет

кормильца, ребенок получит сумму, указанную в страховом полисе накануне бракосочетания. В этом виде страхования срок действия страхового полиса составляет от 13 месяцев до 20 лет. Страховая сумма выплачивается застрахованному лицу при вступлении ребенка в брак или достижении возраста, указанного в страховом полисе. Страховая сумма равна сумме всех ранее уплаченных страхователем страховых взносов и предоставленной страховщиком премии.

На рынке страхования жизни помимо вышеперечисленных видов страховых услуг также предоставляется страхование жизни. Следует отметить, что в целях дальнейшего развития рынка страхования жизни предусмотрены следующие налоговые льготы:

- расходы юридических лиц, связанные с уплатой страховых взносов по долгосрочному страхованию жизни, включаются в состав прочих расходов и не учитываются при расчете налога на прибыль;
- расходы юридических лиц на уплату страховых взносов по долгосрочному страхованию жизни не считаются доходами физических лиц;
- страховые взносы, уплачиваемые по долгосрочному страхованию жизни из заработной платы и иных доходов физических лиц, подоходным налогом не облагаются.

Литературы

1. Основные макроэкономические показатели Республики Узбекистан в 2015 году прогноз показателей и параметров государственного бюджета» решение PQ-2270-сон.04.12.2014.

2. Пятерка развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах Стратегия приоритетных действий «Активное предпринимательство, в Год инновационных идей и технологической поддержки Постановление ПФ-5308 Государственной программе благоустройства, 2018 г. 7 Январь.