

სადაზღვევო ბაზრის ფორმირება-განვითარების რეგიონული ასპექტები

საქართველოს ეფექტიანი სოციალურ-ეკონომიკური განვითარება, საბაზრო ურთიერთობების ფორმირება შეუძლებელია წარმოვიდგინოთ განშტოებული, ფინანსურად მდგრადი დაზღვევის სისტემის გარეშე. დაზღვევა ქვეყნის ერთიანი ფულადი მეურნეობის განუყოფელ ნაწილია და მისი როლი განუწყვეტლივ იზრდება საბაზრო ეკონომიკის პირობებში.



რამონ ცინარიძე,
შოთა რუსთაველის
სახელმწიფო
უნივერსიტეტის დოქტორანტი

საქართველოში სადაზღვევო საქმე თანდათანობით იკრებს ძალას და მოსალოდნელია, რომ სწორად ორგანიზებული და მიზნობრივი პოლიტიკის შედეგად იგი უახლოეს პერიოდში დაიკავებს თავის კუთვნილ ადგილს ქვეყნის ეკონომიკური პოტენციალის ფორმირებასა და განვითარებაში.

საქართველოს სახელმწიფოებრივი დამოუკიდებლობის აღდგენის შემდეგ დაიწყო ქვეყნის სადაზღვევო სისტემის ჩამოყალიბებისა და განვითარების პროცესი. გარდამავალი ეკონომიკის საწყის ეტაპზე, როდესაც ქვეყანაში მძვინვარებდა ღრმა ეკონომიკური კრიზისი და ადგილი ჰქონდა ინფლაციურ და ჰიპერინფლაციურ პროცესებს, შეუძლებელი იყო სადაზღვევო საქმიანობის ნორმალურად წარმართვა. აღსანიშნავია, რომ ასეთ ფონზე რეგიონული სადაზღვევო სისტემის ფორმირებისთვის საერთოდ არ იყო შექმნილი ხელსაყრელი სოციალურ-ეკონომიკური და პოლიტიკური გარემო. **საუბარია იმაზე, რომ სადაზღვევო სისტემის ფორმირება მიმდინარეობდა ღრმა ეკონომიკური კრიზისის პირობებში. ადგილი ჰქონდა გადაუხდელობის პრობლემის გამწვავებას, კრიზისულ ფინანსურ მდგომარეობაში იყო თითქმის**

ყველა სამეურნეო სუბიექტი, რასაც ემატებოდა რეგიონის მოსახლეობის გაღატაკება და, შესაბამისად, მსყიდველობითუნარიანობის დაბალი დონე, არაჯანსაღი კონკურენცია ბაზარზე (განსაკუთრებით საფინანსო სფეროში), მოსახლეობის ნდობის დაკარგვა საფინანსო-საბანკო სისტემისადმი და ა.შ.

სადაზღვევო ბიზნესი ნებისმიერი წარმატებული ეკონომიკის არსებითი კომპონენტია. ეკონომიკის ისტორიისა და დაზღვევის ისტორიის მრავალი მკვლევარი აღიარებს მჭიდრო კავშირს მყარ სადაზღვევო ბაზრსა და ეფექტიან ეკონომიკურ განვითარებას შორის. **სადაზღვევო ბიზნესის საფუძველია ადამიანი და მისი მოთხოვნილება დაზღვევაზე, თანაც ეს მოთხოვნილება მჭიდრო კავშირშია ადამიანის ბინადრობის რეგიონულ თავისებურებებთან. ამიტომ პრიორიტეტული ხდება სადაზღვევო ბაზრის ფორმირებისა და განვითარების ტერიტორიული ასპექტების განხილვა-შესწავლა.**

დღეისათვის ქვეყანაში აქტიურად მიმდინარეობს სადაზღვევო სისტემის რეფორმა და შეიძლება ითქვას ამ სფეროში მიღწეულია გარკვეული წარმატებები, რამეთუ დაზღვევა დაკავშირებულია სა-

რისკო შემთხვევების ფინანსურ შედეგთა დაძლევისთან და მისი მიზანია დაუბრუნოს დამზღვეველს ისეთი მატერიალური მდგომარეობა, რომელშიც ის იმყოფებოდა რისკის რეალიზებამდე. დაზღვევა ზარალის ფინანსურ კომპენსაციასთან ერთად საქმიანი აქტივობის დიდი სტიმულია, რაც ხორციელდება სადაზღვევო კომპანიების განკარგულებაში არსებული დროებით თავისუფალი ფულადი სახსრების ინვესტირებით. **სადაზღვევო ბაზარზე იყიდება სპეციფიკური საქონელი-სადაზღვევო დაცვა და ამ საქმიანობაში ჩართულია თითქმის ყველა სადაზღვევო კომპანია. ისინი სულ უფრო და უფრო ღრმად შედიან ერთმანეთთან იურიდიულ და ეკონომიკურ ურთიერთობაში. სწრაფად იზრდება საბაზრო ურთიერთობებში მონაწილე სადაზღვევო სახეობათა ჩამონათვალი.**

ფინანსური მონიტორინგის სამსახურის დაზღვევის ზედამხედველობის დეპარტამენტის ინფორმაციით, საქართველოში 16 სადაზღვევო ორგანიზაციას გააჩნია ლიცენზია სადაზღვევო საქმიანობის წარმოებისათვის. სადაზღვევო ბაზრის ანალიზიდან ირკვევა, რომ ქვეყნის სადაზღვევო სისტემაში მოზიდული ფაქტური პრემიის მიხედ-

ვით ლიდერობენ კომპანიები: „აღ-დაგი BCI“, „იმედი L“, „GPI ჰოლ-დინგი“, „IC ჯგუფი“, 2004-2006 წლების მონაცემებით, სადაზღვევო შენატანების 50%-ზე მეტი მოდის პირად დაზღვევაზე, დაახლოებით 20% ფიზიკური და იურიდიული პირების ქონებრივი დაზღვევაა, 16% სავალდებულო დაზღვევა, ხოლო მხოლოდ 5%-ია პასუხისმგებლობის დაზღვევა, ხოლო 2008 წლის 1 იანვრის მდგომარეობით, ყველაზე მაღალი წილი – 37,35% დაზღვევის სახეებს შორის სამედიცინო დაზღვევას უჭირავს, მეორე ადგილზეა ქონების დაზღვევა – 17,06%, შემდეგ მოდის სახმელეთო სატრანსპორტო საშუალებათა დაზღვევა – 14,36% და ა.შ. იმავე სამსახურის მიერ ამ პერიოდისთვის ლიცენზირებულია 17 ძირითადი სახეობის სადაზღვევო პროდუქტი, თუმცა კომპანიები მხოლოდ ზოგიერთი მათგანის გაყიდვას ახერხებდნენ. „საქართველოს სადაზღვევო კომპანია“ ამ პერიოდში ერთადერთია, რომელმაც ვალდებულებათა შეუსრულებლობაზე პასუხისმგებლობის დაზღვევა გაყიდა. დღეისათვის კიდევ უფრო იზრდება პირადი დაზღვევის, განსაკუთრებით, ხანდაზმულობის უზრუნველყოფისთვის მოქალაქეთა სავალდებულო სამედიცინო დაზღვევის შენატანების ოდენობა. საქართველოს სადაზღვევო ბაზარი კი ბოლო 3-4 წლის განმავლობაში დინამიურად, 35-40%-ით იზრდება, 2007 წელს ამ მაჩვენებელმა 70%-იან ზრდას მიაღწია. სადაზღვევო კომპანიებმა 119,292 მლნ ლარის სადაზღვევო პრემიის მოზიდვა მოახერხეს. თავის მხრივ, 2007 წელს, სადაზღვევო კომპანიებმა 39,52 მლნ ლარის ზარალი აანაზღაურა. თუმცა, საქართველოში სადაზღვევო ოპერაციების მასშტაბები მეტად მცირეა ევროკავშირის ქვეყნებთან შედარებით. ეს კი მეტყველებს შემდეგზე – საქართველოში სადაზღვევო ბაზრის, მათ შორის, მისი ტერიტორიული შემადგენლის განვითარება ითხოვს რეგულირების ეფექტიანი და მეცნიერულად დასაბუთებული მეთოდების ფორმირებას.

საბაზრო ურთიერთობებზე გა-

რდამავალ პერიოდში რეგიონის საფინანსო-ეკონომიკური განვითარება საქართველოს საზოგადოებრივი განვითარების ერთ-ერთი აქტუალური პრობლემაა. ქვეყნის საფინანსო-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია უნდა დაეყრდნოს საფინანსო, მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის გარდაქმნას და საზოგადოებრივ ურთიერთობათა სრულყოფას, რაშიც დიდი წვლილი რეგიონულ ტერიტორიაში სადაზღვევო ბაზრის სრულყოფას უჭირავს.

ცივილიზებული სადაზღვევო ურთიერთობების ფორმირების ერთ-ერთი უმთავრესი პირობაა სადაზღვევო მომსახურების სფეროს სახელმწიფოებრივი რეგულირების ნორმების ჩამოყალიბება. ამ უკანასკნელის ძირითადი მიზანია, ერთის მხრივ, ქვეყნის სადაზღვევო ბაზარზე მოქმედი სადაზღვევო ორგანიზაციების ქმედითუნიანობის უზრუნველყოფა, ხოლო მეორეს მხრივ, სადაზღვევო სფეროში სახელმწიფო პოლიტიკის შემუშავება და სოციალურად ორიენტირებული საბაზრო ეკონომიკის პრინციპების გატარება.

ქვეყნის საერთო ფონზე, სადაზღვევო ბაზარი ჯერჯერობით შორსაა სრულყოფისგან, იგი ჯერ კიდევ იმყოფება დირექტიული ეკონომიკისთვის დამახასიათებელი უარყოფითი სადაზღვევო მენტალიტეტის ზეგავლენის ქვეშ. საუბარია იმაზე, რომ დღეისდღობით ყველა სადაზღვევო კომპანია ვერ უზრუნველყოფს სადაზღვევო შემთხვევის სრულ ანაზღაურებას, ადგილი აქვს არაჯანსაღ კონკურენციას სადაზღვევო კომპანიებს შორის. შეიმჩნევა სახელმწიფო სტრუქტურების მიერ ამა თუ იმ სადაზღვევო კომპანიებისადმი ლობიერების შემთხვევები, მსგავსად სხვა სამეურნეო სუბიექტებისა, სადაზღვევო კომპანიებიც არ არიან დაზღვეულნი კორუფციისა და ჩრდილოვანი საქმიანობისაგან.

სადაზღვევო სისტემაში არსებული პრობლემების დაუძლეველობის მიზეზებიდან უნდა გამოიყოს: ქვეყანაში შექმნილი მძიმე პოლიტიკური და ეკონომიკური

პირობები; საზოგადოების მხრიდან ნდობის დაბალი ხარისხი სახელმწიფოსა და საბაზრო სტრუქტურებისადმი; მოსახლეობის დანაზოგთა უკმარისობა და საზოგადოების სადაზღვევო კულტურის დაბალი დონე; გარკვეულ ნეგატიურ როლს თამაშობს საფინანსო-საბაზრო სისტემაში ადრე არსებული ქაოსი და არასტაბილურობა; ამასთან, დაბალია ჯერ კიდევ სადაზღვევო სისტემაში მომუშავეთა კვალიფიკაციის დონე, სახელმწიფო და კერძო სასწავლებლები კვლავ ვერ უზრუნველყოფენ სადაზღვევო სისტემისთვის მაღალკვალიფიციური კადრების მომზადებას; შეიძლება ითქვას, რომ სახელმწიფოს მხრიდან ჯერ კიდევ არა აქვს რეალური მხარდაჭერა სადაზღვევო კომპანიებს და სხვა.

რეგიონული სადაზღვევო სისტემის განვითარების ტენდენციებისა და პროპორციების შესწავლა საშუალებას მოგვცემს ავამოქმედოთ მაკორექტირებელი სიგნალები, როგორც ადგილობრივი ხელისუფლების ორგანოებისთვის, ასევე ქვეყნის და რეგიონის ეკონომიკური პოლიტიკისთვის. ამიტომ, აქტუალურად გვეჩვენება რეგიონული სადაზღვევო პროცესების ანალიზის, მოდელირებისა და პროგნოზირების მეთოდების სრულყოფა.

რეგიონული სადაზღვევო ბაზრის ფორმირების და განვითარების აუცილებელი პირობაა სადაზღვევო მომსახურებაზე საზოგადოებრივი მოთხოვნილებების არსებობა და მზღვეველთა მხრიდან ამ მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება. საერთოდ, სადაზღვევო ბაზრის ჩამოყალიბებაში განსაკუთრებული ადგილი უკავია ნებაყოფლობითი და სავალდებულო სახის დაზღვევის სახეების ჩამოყალიბებას.

საბაზრო ურთიერთობებში დაზღვევა გამოდის, ერთის მხრივ, როგორც ბიზნესისა და მოსახლეობის კეთილდღეობისათვის მიმართული საქმიანობა და, მეორეს მხრივ, როგორც კომერციული საქმიანობა, რომლის ძირითადი მიზანია მოგების მიღება. ამიტომ, განსაკუთრებული მნიშ-

ენელოგია ენიჭება კომპანიების თავისუფალი ფულადი სახსრების (რეზერვების) ინვესტირების. პრობლემა იმაშია, რომ სწორად განისაზღვროს სახელმწიფოს მხრიდან ინვესტირების წესები და ფულადი სახსრების განთავსების დივერსიფიკაციის პრინციპები, ანუ რეგიონთა საფინანსო დამოუკიდებლობაში მნიშვნელოვანი როლი უნდა შეასრულოს რეგიონულმა სადაზღვევო ბაზარმა, რამდენადაც რეგიონულ ქრილში დაზღვევის ეფექტურ ფუნქციონირებაზეა დამოკიდებული ფულადი სახსრების გადადინება აკუმულირების წყაროდან ინვესტიციური საქმიანობის სფეროში, რეგიონების სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობის გასაუმჯობესებლად პრიორიტეტული მნიშვნელობა უნდა მიენიჭოს სადაზღვევო ბიზნესის რეგიონულ განვითარებას, საინოვაციო პოლიტიკას, კერძო სექტორის ხვედრითი წილის ცვლილებას ინვესტიციებში, რეგიონებში ინვესტიციურ-სადაზღვევო აქტივების ამაღლებას, რაც გულისხმობს პოლიტიკური, სოციალურ-ეკონომიკური და სხვა პროცესების დარეგულირებისთვის გარემოს შექმნასა და თავის მხრივ, განსაზღვრავს დარგში ინვესტიციების მიზანშეწონილობას მოცემულ ტერიტორიებზე.

საქართველოში რეგიონული სადაზღვევო ბაზრის განვითარების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი პრობლემაა მზღვეველთა საკუთარი სახსრების არასაკმარისობაც. სადაზღვევო საქმიანობას შემოსავალი სწრაფად არ მოაქვს. მაგალითად, კომპანიების წარმომადგენელთა თქმით, სახელმწიფოს მხრიდან მოქალაქეთა სოციალური დაზღვევის პირველ ეტაპზე, პროგრამა ფინანსურად წამგებიანი იყო, ერთ დაზღვეულზე გადახდილი თანხა – წლიური 124 ლარი, უმნიშვნელოა, რადგან სოციალურად დაუცველი მოსახლეობისათვის, მითუმეტეს, რეგიონულ ქრილში, სამედიცინო მომსახურება ძნელად ხელმისაწვდომია და პროგრამის ფარგლებში, მოქალაქენი ცდილობენ, პოლისი მაქ-

სიმალურად გამოიყენონ. სწორედ ამიტომ, პროგრამის მეორე ეტაპზე, „აღდაგი ბი სი აი“-მ უარი განაცხადა მონაწილეობის მიღებაზე. იმისათვის, რომ სადაზღვევო კომპანიებმა მიიღონ სტაბილური მოგება, მზღვეველს ესაჭიროება რამდენიმე წლის განმავლობაში საქმიანობის წარმართვა. სადაზღვევო ორგანიზაციის მოგება ძნელად პროგნოზირებადია, განსაკუთრებით მზღვეველის ჩამოყალიბებისა და საერთო ეკონომიკური არასტაბილურობის პირობებში. ამ სიტუაციაში შედარებით მართებულია გავითვალისწინოთ სადაზღვევო რეზერვებში საკუთარი სახსრების ჩართვა.

რეგიონული სადაზღვევო ბაზრის რეგულირების მნიშვნელოვანი საკითხია სადაზღვევო კომპანიების გაკოტრების შემთხვევაში დაზღვეულთა დანაკარგების გამოთვლის მეთოდების შერჩევა და მათი გადაფარვის ერთ-ერთი წყარო უნდა იყოს სპეციალიზებული ფონდი, რომელიც უნდა შეიქმნას მუნიციპალური მიზნობრივი პროგრამებისა თუ რეგიონში მოღვაწე სადაზღვევო კომპანიების ხარჯზე.

ახლა კი შესაძლებელია ჩამოვყალიბოთ ის მიზნები, რომელთა განხორციელების მიზნითაც საჭიროა სადაზღვევო ბაზრის რეგიონული ასპექტების მეცნიერულ დონეზე შესწავლა, კერძოდ:

1. იცვლება რეგიონების როლი ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაში, განსხვავებულია მაკრო და მეზო დონეების განვითარების ტემპების თანაფარდობა, ყალიბდება რეგიონული ფინანსური სისტემა, სადაც მნიშვნელოვანი როლი უნდა შეასრულოს დაზღვევამ;

2. ბუნებრივი განსხვავებების გამო (ბუნებრივ-რესურსული პირობები, რელიეფის განსხვავებულობა, მოსახლეობის რაოდენობა, ქალაქისა და სოფლის მოსახლეობის თანაფარდობა და ა.შ.) ყველა რეგიონში ყალიბდება საკუთარი სადაზღვევო რისკების სტრუქტურა და შესაბამისად, დაზღვევის სახეები. ტერიტორიის შესაბამისად სადაზღვევო პორტფელებს გააჩნიათ რეგიონული

თავისებურებები;

3. რეგიონების სადაზღვევო ბაზრები განსხვავდება რეგიონების ეკონომიკური განვითარების შესაბამისად. ეკონომიკურად შედარებით ძლიერ რეგიონებში უფრო აქტიულობა დაზღვევის ისეთი სახეები, როგორცაა: ქონებრივი და პასუხისმგებლობის დაზღვევა. განვითარებად რეგიონებში კი უფრო აქტიულობა ფინანსური რისკების დაზღვევა;

4. რეგულირების შესაბამისი მეთოდების გამოყენებით რეგიონის სადაზღვევო ორგანიზაციების მიერ აკუმულირებული ფინანსური რესურსების ინვესტირება შეიძლება განხორციელდეს რეგიონის ეკონომიკაში და არ მოხდეს სახსრების გადინება რეგიონის საზღვრებს გარეთ.

რეგიონული სადაზღვევო მომსახურების ხარისხის ამაღლებაში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება კონკურენციას. იგი, ნებისმიერ დონეზე, განვითარებული სადაზღვევო ბაზრის ნაწილია. მის ინტენსივობას სადაზღვევო ბაზარზე უნდა განაპირობებდეს ისეთი ფაქტორები, როგორცაა: სადაზღვევო კომპანიების რაოდენობა და მოცულობა, სადაზღვევო ბაზარზე შეღწევის რეალური ბარიერები (სადაზღვევო საქმიანობის ლიცენზირების თავისებურება) და ა.შ. საბაზრო კონკურენციის მოდელით გლობალური რისკების მართვა ცალკეული მზღვეველისათვის მიუღებელია, ამიტომ ხშირად ასეთი კონკურენციის ალტერნატივაა თანამშრომლობა. პირველ რიგში, ეს ეხება სამიში და დიდი რისკების დაზღვევას. ასეთ შემთხვევაში მიზანშეწონილია სადაზღვევო გაერთიანებების შექმნა.

ნებისმიერი სადაზღვევო ბაზარი, განსაკუთრებით მისი ჩამოყალიბების სტადიაზე წარმოშობს სპეკულაციურ კომპანიებს, რომლებიც მიზნად ისახავენ უმოკლეს ვადაში მაქსიმალური მოგების მიღებას შესაბამისი სადაზღვევო მომსახურების განვითარების გარეშე. ამიტომ, საჭიროა სადაზღვევო საქმიანობის ისეთი სისტემა, რომელიც, ერთის მხრივ, მოუხსნის ყველა დაბრკოლებას მყარ და გა-

მოკვეთილი პერსპექტივების მქონე სადაზღვევო ორგანიზაციებს რეგიონის მასშტაბით და მეორეს მხრივ, საშუალებას მისცემს მათ არ დაუშვან რეგიონალურ სადაზღვევო ბაზარზე ის კომპანიები, რომლებიც ზიანს აყენებენ სადაზღვევო საქმეს.

საქართველოში რეგიონულ სადაზღვევო ბაზარზე განსაკუთრებულ აქტუალობას იძენს სატარიფო განაკვეთების ოპტიმიზაციის პრობლემა, რამდენადაც ტარიფი არ არის სადაზღვევო მომსახურების ღირებულება და არეგულირებს მოთხოვნას და მიწოდებას. რეალურად კი სადაზღვევო საქმიანობის ფინანსური დაგეგმვის დროს ტარიფის დადგენას საფუძვლად უნდა დაედოს ისეთი მახასიათებელი, როგორიცაა: **ზარალის გადანაწილება და სადაზღვევო შენატანების დაბრუნებადობის უზრუნველყოფის შესაძლებლობა.**

ამასთან, სამწუხაროდ, არსებობს შემთხვევათა მცირე რაოდენობა, რომლებსაც მოსდევს უთანხმოებანი მზღვეველის მიერ პრეტენზიების დაფარვის ვალდებულებების, თანხების ოდენობის ან ვადის გამო. **თანაც სადაზღვევო პრემიის ოდენობას, ჩვეულებრივადგენენ პრემიის განაკვეთისა და საანგარიშო ბაზის გადამრავლების გზით. სინამდვილეში განაკვეთი უნდა ასახავდეს საფრთხეს, რომელიც უკავშირდება კონკრეტულ დამზღვევეს, ხოლო საანგარიშო ბაზა კი - რისკის ოდენობის**

ფულად გამოხატულებას.

თუ საქართველოს საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ ეტაპზე სადაზღვევო სისტემის ფორმირების პროცესი წარიმართა არაჯანსაღი სახელმწიფო სოციალური სავალდებულო დაზღვევით (საპენსიო უზრუნველყოფა და დროებით შრომის უზუნაროთა დაზღვევა), დღეისათვის მასთან ერთად აუცილებელია არასახელმწიფო დაზღვევის სტიმულირება. მართალია საზოგადოების უღარიბესი ფენებისა და გარკვეული პროფესიის ინდივიდებისათვის სახელმწიფოს მხრიდან ხდება სადაზღვევო მიზნობრივი პროგრამების ფორმირება (კერძო სადაზღვევო ბიზნესის მიმართულებებით), მაგრამ თანამედროვე ეტაპზე სადაზღვევო საქმიანობის წარმართვა საჭიროებს რეგულირების სულ სხვა მექანიზმის შექმნას, რომელსაც ზედამხედველობის სამსახური განახორციელებს. **მისი მიზანი უნდა იყოს სახელმწიფო სადაზღვევო პოლიტიკის გატარება, რომლის ფორმირება წარმოუდგენელია კარგად ორგანიზებული და თავისუფალი რეგიონალური სადაზღვევო ბაზრის გარეშე.**

რეგიონული სადაზღვევო ბაზრის ფუნქციონირების სფეროში კი დიდი მნიშვნელობა ენიჭება განვითარებული ქვეყნების გამოცდილებას, კერძოდ, ჩვენგან განსხვავებით, მათ ბაზრებზე დომინირებს არასასიცოცხლო დაზღვევის სახეები, რომელთა შორის

პრიორიტეტულია ტრადიციულ ქონების დაზღვევასთან ერთად პასუხისმგებლობის დაზღვევაც. სოციალური პრობლემების მოგვარება ობიექტურად მოითხოვს სახელმწიფო სადაზღვევო პროგრამების კერძო სექტორში გადანაწილების პროექტის შემუშავებას და განხორციელებას. ე.ი. მიზანშეწონილად მიგვაჩნია აღნიშნული პროგრამების კერძო სექტორში უფრო ფართო მასშტაბით გადანაწილება, სადაც დაფინანსების წყაროდ კერძო საპენსიო ფონდების ჩართვაა შესაძლებელი.

მაშასადამე, რეგიონული სადაზღვევო ინდუსტრიის ჩამოყალიბება მოითხოვს კარდინალური რეფორმების გატარებას, რაც საზოგადოებრივი ცხოვრების ყველა სფეროში, განსაკუთრებით კი სოციალურში მტკივნეულად მიმდინარეობს. შიდაზღვევო საქმის განვითარება, სადაზღვევო ბაზრის ათვისება დამოკიდებულია როგორც დამზღვევთა და სადაზღვევო კომპანიათა ურთიერთობაზე, ასევე სახელმწიფოს აქტიურ და მოქნილ ეკონომიკურ პოლიტიკაზე. ცივილიზებულ ქვეყნებში ეს პროცესი მასობრივ ხასიათს იღებს და ყველა მხარე სარგებლობს: დამზღვევი, სადაზღვევო კომპანია და რეგიონი. ამასთან, დაზღვევის პირობები დამოკიდებულია საერთო ეკონომიკურ სიტუაციაზე. ცხადია, საქართველოში ეკონომიკის სტაბილიზაცია შესაბამის გარემოს შეუქმნის რეგიონულ სადაზღვევო ბაზრებსაც.

АНОТАЦИЯ

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА - АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Р. Цинаридзе

Сфера страхования значительный и довольно мощный атрибут мировой экономики. Но в грузинской действительности, институт страхования, выглядит в соответствии нашей экономики. Одной из важнейших проблем Развития регионального страхового рынка в Грузии является недостаточность средств страхующих. Вместе с тем, прочный

страховой рынок представляет собой существенный компонент экономического развития. Сфера страхования в регионах Грузии идёт путем развития. Растут доходы страхового бизнеса, что естественно, положительно влияет на упрочения имиджа страховых институтов и способствует становлению страховой культуры.