

## **დაზღვევის და გადაზღვევის ბროკერთა განვითარების ტენდენციები საქართველოში**

**DOI:10.36962/ECS106/6-8/2024-88**

**მარინე ხუციშვილი**  
ბიზნეს ადმინისტრირების დოქტორი  
E-mail Mariam.khutsishvili@btu.edu.ge

### **რეზიუმე**

დაზღვევა უაღრესად გავრცელებული და ეფექტური რისკის მართვის ფინანსური ინსტრუმენტი. იგი ასევე გულისხმობს რისკის მთლიანად ან ნაწილობრივ გადაცემას, ოღონდ ამ შემთხვევაში რისკი გადაეცემა სადაზღვევო საზოგადოებას. დავიმახსოვროთ, რომ დაზღვევა არის რისკის მართვის ერთ-ერთი და არა ერთადერთი ფინანსური ინსტრუმენტი. ამავე დროს აღვნიშნოთ, რომ დაზღვევა არის ფაქტიზი ინსტრუმენტი და მისი გამოყენება არ შეიძლება ყველანაირი რისკებისათვის და ყველანაირი სარისკო სიტუაციაში. საკმაოდ ხშირია შემთხვევები, როდესაც დაზღვევა გამოიყენება რისკის მართვის სხვა ინსტრუმენტებთან ერთად ანუ წარმოადგენს რისკ-მენეჯმენტის პროგრამის ნაწილს. ხშირად თავად სადაზღვევო კომპანიები მოითხოვენ, რომ დაზღვევის ხელშეკრულების გაფორმებამდე კლიენტმა ფიზიკური ინსტრუმენტების გამოყენებით შეამციროს არსებული პირველადი რისკები. მაგალითად, სოფლის მეურნეობაში ყოვლად დაუშვებელია იქ არსებული რისკების მართვა მხოლოდ დაზღვევის მეშვეობით.

**საკვანძო სიტყვები:** სადაზღვევო ბროკერი, დაზღვევის შუამავალი, სადაზღვევო პროდუქტი, გაყიდვის არხი, დამოუკიდებელი აგენტი.

### **ძირითადი ტექსტი**

ჩვენ შეგვიძლია წარმოვიდგინოთ ბაზარი, სადაც ერთად იკრიბებიან მყიდველები, გამყიდველები და შუამავლები, რათა იყიდონ ან გაყიდონ რაიმე პროდუქტი. ამგვარი რამ ძნელია წარმოვიდგინო დაზღვევის შემთხვევაში, ვინაიდან შეუძლებელია ყოველი დაზღვევისას სადაზღვევო ბაზარზე მიიტანო სახლი, ქარხანა ან გემი. დასაზღვევი ობიექტების წარმოდგენას ბაზარზე არანაირი აზრი არ აქვს, ვინაიდან რეალურად იზღვევა პიროვნების (დამზღვევის) ფინანსური ინტერესი ამ დასაზღვევი ობიექტების მიმართ.

შუამავლები და სადაზღვევო პროდუქტების რეალიზაციის სხვა არხები დაზღვევის შეძენა (ყიდვა) შესაძლებელია როგორც პირდაპირ, შუამავლის გარეშე, ასევე შუამავლის მომსახურების გამოყენებით.

პრაქტიკაში სადაზღვევო კომპანიები იყენებენ საკუთარი პროდუქტების გაყიდვის სხვადასხვა არხებს. ტიპიურად სადაზღვევო ხელშეკრულების დადება წარმოებს შუამავლების მეშვეობით, ანუ მზღვეველის თვალთახედვით გაყიდვის არაპირდაპირი არხით. მეორე მხრივ, დაზღვევის შეძენის მსურველს შეუძლია უშუალოდ დაუკავშირდეს სადაზღვევო კომპანიას და პირდაპირ დადოს მასთან ხელშეკრულება სადაზღვევო შუამავლის მომსახურების გარეშე. ამ შემთხვევაში ლაპარაკია სადაზღვევო პროდუქტების გაყიდვის პირდაპირ არხზე. პირდაპირი გაყიდვების მეოთხედი გულისხმობს სადაზღვევო პროდუქტების უშუალო, შუამავლების გარეშე რეალიზაციას სადაზღვევო კომპანიის სათაო ოფისიდან. კლიენტის კონტაქტი მზღვეველთან ხორციელდება მხოლოდ დაუსწრებლად, მიმონერით, სატელეფონო საუბრების ან სხვადასხვა ელექტრონული საშუალების გამოყენებით.

პიროვნებისა და იმ ორგანოს ურთიერთობებიდან გამომდინარე, რომელიც მზღვეველისაგან დამზღვევეს სადაზღვევო მომსახურებას სთავაზობს არჩევენ სადაზღვევო პროდუქტების გაყიდვის სამი სახის არსს:

1. სადაზღვევო პროდუქტების გაყიდვის არხი შეიძლება იყოს საკუთრივ სადაზღვევო კომპანიის ნაწილი. ეს შეიძლება იყოს კომპანიის გაყიდვების განყოფილება ან საგარეო სამსახურის შტატიანი თანამშრომლების ქსელი, რომლებიც ეხმარება კლიენტს (დამზღვევეს) განსაზღვრული სახის სადაზღვევო ხელშეკრულებების დადებაში;

2. სადაზღვევო მომსახურების გაყიდვას შესაძლებელია ახორციელებდეს ინდივიდუალური მენარმე ან სადაზღვევო წარმომადგენელი მისთვის სადაზღვევო კომპანიის მიერ გაცემული უფლებამოსილების ფარგლებში;

3. გარდა ამისა სადაზღვევო მომსახურების გაყიდვით შესაძლებელია დაკავებული იყვნენ თავად მზღვეველისაგან დამოუკიდებელი შუამავლები, პირველ რიგში ეს დაზღვევის ბროკერები არიან. მათ გარდა საქმიანობის ამ ფორმას შესაძლებელია ახორციელებდნენ სხვადასხვა ორგანიზაციები ან სანარმოები, მაგალითად, ბანკები, სამოგზაურო ბიუროები, მსხვილი უნივერსიტეტები, ამანათების სანარმოები და სხვები მზღვეველთან კოოპერაციის შესახებ დადებული ხელშეკრულებების ფარგლებში.

სადაზღვევო აგენტი ეს არის ფიზიკური ან იურიდიული პირი, რომელიც მოქმედებს მზღვეველის დავალებით და სახელით მისთვის მზღვეველის მიერ მინიჭებული უფლებამოსილების ფარგლებში. მისი შრომის ანაზღაურება ხდება საკომისიოს საფუძველზე. ეკონომიკური თვალსაზრისით სადაზღვევო აგენტი მჭიდროდაა დაკავშირებული მზღვეველთან, რომლის ინტერესებსაც წარმოადგენს. მათ შორის სამართლებრივი ურთიერთობები რეგულირდება აგენტის ხელშეკრულებით და შესაბამისი საკანონმდებლო ნორმებით. აგენტი გამუდმებით უნდა ზრუნავდეს სადაზღვევო პროდუქტების პოპულარიზაციაზე და ახალი ხელშეკრულებების დადებაზე.

დაზღვევის წარმომადგენელს უფლება აქვს მიიღოს სათანადო ანაზღაურება მზღვეველის ინტერესების მიხედვით განეული საქმიანობისათვის. პირველ რიგში ეს არის საკომისიო ანაზღაურება და ასევე დაზღვევის აგენტისათვის გადასახდელი სხვა გადასახადები. აგენტის უფლება საკომისიო ანაზღაურების მიღებაზე წარმოიშობება, მხოლოდ იმ შემთხვევაში თუ დაზღვევის ხელშეკრულების დადება წარმოადგენს მისი საქმიანობის უშუალო შედეგს ე.ი. როდესაც ადგილი აქვს მიზეზ-შედეგობრივ კავშირს ხელშეკრულების დადებასა და აგენტის საქმიანობას შორის. ასეთი კავშირის დამადასტურებელ საბუთად აღიარებულია კლიენტის მიერ ხელმოწერილი განცხადება დაზღვევის ხელშეკრულების დადების შესახებ, რომელსაც აგენტი წარუდგენს მზღვეველს. დამზღვევის მიერ პრემიის გადახდის შემდეგ აგენტი იძენს ანაზღაურების მიღების უფლებას. საკომისიო ანაზღაურების მოცულობა გამოითვლება მზღვეველის სპეციალური ცხრილით დამზღვევის მიერ გადახდილი პრემიის მოცულობის შესაბამისად.

დამოუკიდებელი აგენტი შესაძლებელია მოქმედებდეს როგორც მზღვეველის ასევე დამზღვევის სახელით, თუმცა ორივე შემთხვევაში საკომისიოს იღებს მზღვეველისგან. დამზღვევის სახელით მოქმედი აგენტი დამზღვევეს უწევს რეკომენდაციას სადაზღვევო მომსახურების მიღების თაობაზე.

მზღვეველის და სააგენტოს ურთიერთობა ეფუძნება შეთანხმებას (სიტყვიერი ან წერილობითი), რომლის საფუძველზეც სააგენტოს აქვს უფლება იმოქმედოს მზღვეველის სახელით. მათი ურთიერთობა შეიძლება შეწყვეტილ იქნას ორმხრივი შეთანხმებით. ამ დროს ერთ-ერთი მხარის ფულადი ვალდებულება, რომელიც ურთიერთობის შეწყვეტამდე წარმოიშვა რჩება ძალაში. ერთ-ერთი მთავარი პრობლემა სადაზღვევო პრაქტიკაში ხშირად არის ის, რომ როცა შეთანხმება სააგენტოსთან გაუქმდება, ამის შემდეგ აგენტები კვლავ აგრძელებენ საქმიანობას. ამის თავიდან ასაცილებლად უნდა მოხდეს ინფორმაციის გავრცელება სააგენტოსთან შეთანხმების შეწყვეტის თაობაზე.

აგენტებს განარჩევენ ასევე შემდეგი ორი ნიშნით: კრედიტით მომუშავე და ნაღდი ფულით მომუშავე აგენტები.

მზღვეველი პასუხისმგებელია საკუთარი შუამავლის ქმედებებზე. ეს იმით არის განპირობებული, რომ მისი წარმომადგენელი არის კლიენტის ნდობით აღჭურვილი პირი. ამასთანავე, პოტენციური დამზღვევი, რომელმაც შეიტანა განაცხადი დაზღვევის ხელშეკრულების დადების თაობაზე არ თავისუფლდება პასუხისმგებლობისაგან განაცხადში არსებულ შეკითხვებზე პასუხების სისწორეზე იმ შემთხვევაშიც კი თუ ეს განაცხადი აგენტის მიერ არის შევსებული.

აგენტი უნდა ასრულებდეს მზღვეველის მითითებებს, მას არა აქვს უფლება მიანოდოს კონკურენტ სადაზღვევო კომპანიებს ინფორმაცია დაზღვევის ტარიფებისა და დამზღვევების ვინაობის შესახებ. დაზღვევის შუამავლის უმნიშვნელოვანესი მოვალეობაა მზღვეველის ინტერესების დაცვა, ეს მას უკრძალავს ნებისმიერ საქმიანობას, რომელმაც შეიძლება ზიანი მიაყენოს სადაზღვევო კომპანიას, რომელსაც ეს აგენტი წარმოადგენს.

შუამავლების კლასიფიკაცია ხდება საქმიანობის სახეების მიხედვით: ფინანსური მომსახურება და ზოგადი დაზღვევა. შუამავალი შესაძლებელია მოქმედებდეს ერთ ან ორივე ამ სფეროში ერთდროულად.

ყველა ბროკერი წარმოადგენს აგენტს. სადაზღვევო პრაქტიკაში ტერმინი "აგენტი" გამოიყენება მხოლოდ აგენტის განსაკუთრებულ ტიპთან დაკავშირებით. ამასთან დაკავშირებით მოცემულია რამდენიმე განსხვავება:

- „სადაზღვევო ბროკერი“ დაკავებულია სრულად ამ საქმიანობით, როგორც სადაზღვევო საქმის პროფესიონალი, ხოლო „დაზღვევის აგენტს“ ხშირად აქვს სხვა სპეციალობა და ეს მისი ერთ-ერთი საქმიანობაა. აღსანიშნავია, რომ პირი, რომელიც მუშაობს კომპანიაში და ჰქვია „აგენტი“ დაკავშირებულია მხოლოდ ამ კომპანიასთან და არ შეიძლება ემსახურობდეს სხვა კომპანიასაც.

- ბროკერს უნდა ჰქონდეს სადაზღვევო განათლება, აგენტისთვის კი ეს არ არის აუცილებელი.

- საერთაშორისო პრაქტიკის მიხედვით, ორივეს – სადაზღვევო ბროკერსაც და დამოუკიდებელ აგენტსაც, რომლებიც მუშაობენ ზოგად დაზღვევაში უნდა ჰქონდეს პროფესიული პასუხისმგებლობის დაზღვევის პოლისი.

- ბროკერი შესაძლებელია წარმოადგენდეს დამზღვევსაც და მზღვეველსაც, ხოლო აგენტი წარმოადგენს მხოლოდ მზღვეველს.

- ორივე ბროკერიც და აგენტიც იღებენ საკომისიოს მზღვეველისაგან, ამასთან ხშირად ბროკერის საკომისიო გაცილებით მეტია რასაც მისი პროფესიული დონე განაპირობებს ამიტომ ასეთ საკომისიოს ეწოდება „ბროკერის საკომისიო.“

- ბევრ ქვეყანაში ბროკერების რეგისტრაცია ხორციელდება დადგენილი საკვალიფიკაციო მოთხოვნების შემდეგ, რის შემდეგაც მას აქვს უფლება სადაზღვევო ბროკერად მუშაობის.

სადაზღვევო ბროკერი კი არის ფიზიკური ან იურიდიული პირი, რომელიც ლიცენზიის ან სხვა დოკუმენტის შესაბამისად ახორციელებს დაზღვევის სფეროში საშუამავლო საქმიანობას, როგორც თავისი სამეწარმეო საქმიანობის სახეობას.

სადაზღვევო ბროკერი, როგორც დამოუკიდებელი შუამავალი, დგას დამზღვევის მხარეს. მისი ამოცანაა დაზღვევისათვის განცხადებული რისკების შეფასება, ანალიზის საფუძველზე სადაზღვევო დაცვის სათანადო მოცულობის განსაზღვრა, მზღვეველის მოძიება, რომელთანაც შესაძლებელი იქნება რისკების განთავსება, დამზღვევისათვის ყველაზე ხელსაყრელი და საიმედო ფორმით. ბროკერი აბსოლუტურად თავისუფალია მზღვეველის შერჩევისას. ბროკერებისაგან განსხვავებით, რომლებიც ეკონომიკის სხვა სფეროებში საქმიანობენ, დაზღვევის ბროკერები ვალდებული არიან იმოქმედონ საკუთარი კლიენტის ინტერესებში, კერძოდ, ხელი შეუწყონ მის მიერ დაზღვევის სათანადო ხელშეკრულებების დადებას. თავის საქმიანობისათვის დაზღვევის ბროკერი იღებს საკომისიო ანაზღაურებას, რომელსაც მას უხდის მზღვეველი. იგი პასუხისმგებელია კლიენტის წინაშე მცდარი ან არასრული ინფორმაციის მიწოდებისათვის.

სავაჭრო ბროკერისაგან განსხვავებით სადაზღვევო ბროკერი ვალდებულია დამოუკიდებლად იმოქმედოს საკუთარი კლიენტის ინტერესებში. მან საკუთარი ინიციატივით უნდა გააანალიზოს

რისკი – არ უნდა დაელოდოს დამზღვევის მხრიდან სათანადო მოთხოვნას, დაუყოვნებლივ აცნობოს მას საკუთარი საქმიანობის უმნიშვნელოვანესი შუალედური და საბოლოო შედეგების შესახებ, რომელიც მან რისკის დასაზღვევად განთავსებისათვის განახორციელა.

მზღვეველი არ არის პასუხისმგებელი მცდარ ქმედებებზე რასაც ბროკერი განახორციელებს დამზღვევის მიმართ, ასევე ხელშეკრულების დადებისას და მისსავე საქმიანობაში შეცდომებისათვის, თუ ისინი იმითაა განპირობებული, რომ ბროკერი აღმოჩნდა დამზღვევის ნდობით აღჭურვილი პირის როლში.

პერსონალური დაზღვევებისას უფრო ხშირია შუამავლის გარეშე დაზღვევა. უმრავლეს შემთხვევებში კერძო (ინდივიდუალური) პირები თავად განსაზღვრავენ, თუ რა ტიპის დაზღვევა ესაჭიროებათ. ისინი მიმართავენ რამოდენიმე სადაზღვევო კომპანიას შესაბამისი დაზღვევის პირობების მოსაპოვებლად და ამის შემდეგ იღებენ გადაწყვეტილებას, თუ რომელ კომპანიაში დაეზღვიონ (ირჩევენ სადაზღვევო კომპანიას). ზოგიერთ შემთხვევაში შესაძლებელია ინდივიდუალურმა პირებმა მიმართონ შუამავალს. კომერციული დაზღვევებისას რამდენადმე განსხვავებული მდგომარეობაა. რაიმე მსხვილ კომერციულ ან სამრეწველო ორგანიზაციას შესაძლოა ჰქონდეს საწარმო ან სავაჭრო კომპლექსები მიმოფანტული მთელ ქვეყანაში ან ქვეყნის ფარგლებს გარეთაც კი, მთელს მსოფლიოში. ამგვარი ორგანიზაცია მრავალი სხვადასხვა ტიპის რისკის წინაშე დგას. მათ ესაჭიროებათ შუამავლის მიერ საკუთარი სადაზღვევო მოთხოვნილებების ექსპერტული შეფასება და მათი მისადაგება სადაზღვევო ბაზარზე არსებულ, შესაბამისი ტიპის დაზღვევის გამყიდველთან. ამდენად, კომერციული დაზღვევები უმრავლეს შემთხვევაში ხორციელდება შუამავლის დახმარებით.

შუამავლის გამოყენებას აქვს თავისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები მზღვეველებისა და დამზღვევებისათვის.

დამზღვევისათვის შუამავლის გამოყენების დადებითი მხარეებია:

- დამზღვევს შეუძლია მიიღოს შუამავლისაგან უფასოდ დამოუკიდებელი რჩევა მრავალი სადაზღვევო საკითხის შესახებ. ესენია: სადაზღვევო მოთხოვნილებები, დაფარვის საუკეთესო ტიპი და დაფარვის შეზღუდვები, საუკეთესო სადაზღვევო ბაზარი, სარჩელის პროცედურები, დაზღვევით დაკისრებული ვალდებულებები პოლისის პირობების შესაბამისად და მრავალი სხვა;

- დამზღვევს შეუძლია ისარგებლოს შუამავლის რისკ-მენეჯმენტული მომსახურებით;

- შუამავალს შეუძლია განათავსოს სასურველი დაზღვევა სასურველ ბაზარზე;

- შუამავალს შეუძლია გარკვეული ზარალების დარეგულირებაშიც მონაწილეობა;

- შუამავალი არის დაზღვეულის წარმომადგენელი და მისი ინტერესების დამცველი მზღვეველთან მიმართებაში.

მზღვეველისათვის შუამავლის გამოყენების უპირატესობებია:

- მოლაპარაკებები შუამავლებთან ადვილიცაა და სწრაფიც, ვინაიდან დეტალურ განსჯას (განხილვას) მოითხოვს მხოლოდ სპეციალური მოთხოვნები ან რაიმე ფაქტი (წვრილმანი) დეტალები. ამგვარად, იზოგება დროც და ფულიც რუტინული საკითხების განხილვაზე;

- შუამავალს შეუძლია ჩაატაროს რისკ-სერვეი;

- შუამავალს შეუძლია ჩამოაყალიბოს დაზღვევის პირობები;

- ზოგიერთი ტიპის ზარალის დარეგულირება შესაძლებელია განხორციელდეს შუამავლის მონაწილეობით.

## დასკვნა

თუ მზღვეველს აკმაყოფილებს აგენტის გამოცდილება, ცოდნა და უნარ-ჩვევები, შესაძლოა უმჯობესი იყოს მზღვეველისა და აგენტისათვისაც, რომ ისინი შეთანხმდნენ უფლებამოსილების დელეგირების გარკვეულ დონეზე. ეს შეეხება ახალი დაზღვევების განხორციელებას, პრემიის დადგენას (გარკვეული ლიმიტების ფარგლებში) და ზარალების დარეგულირებას (გარკვეული ლიმიტების ფარგლებში).

ზოგიერთი შუამავალი თავის თავს უწოდებს კონსულტანტს. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ბროკერებისათვის სავალდებულოა რეგისტრაცია კანონმდებლობის შესაბამისად, მაგრამ თუ პირი არ არის დარეგისტრირებული როგორც ბროკერი და ეწევა საშუამავლო საქმიანობას, მას შეუძლია უწოდოს თავის თავს კონსულტანტი.

უნდა აღინიშნოს ის ფაქტიც რომ 2024 წლის მონაცემებით საქართველოში რეგისტრირებულია 24 საბროკერო კომპანია, რომელიც ეწევა დაზღვევის საშუამავლო საკონსულტაციო საქმიანობას.

#### **გამოყენებული ლიტერატურა:**

1. კალანდაძე ლ., ცერცვაძე ა., დავითაშვილი ლ. სადაზღვევო ტერმინების განმარტებითი ლექსიკონი, თბილისი, 1999 წ.
2. Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес. Словарь-справочник. М.: Анкил, 2005.
3. Коваль, А. Человеческий капитал в страховании важнее финансового / А. Коваль // Управление персоналом. 2004.
4. European Insurance in Figures. Complete Data, 1998, - 2001.
5. Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес: Словарь-справочник. М.: АНКЛ, 2005.
6. გიორგი გიგოლაშვილი – სადაზღვევო საქმე, 2013.

#### **REFERENCES:**

1. Kalandadze L., Tsertsvadze A., Davitashvili L. Explanatory dictionary of insurance terms, Tbilisi, 1999.
2. Yuldashev R.T. Insurance business. Dictionary-reference book. M.: Ankil, 2005.
3. Koval, A. Human capital in insurance is more important than financial capital / A. Koval // Personnel Management. 2004.
4. European Insurance in Figures. Complete Data, 1998, - 2001.
5. Yuldashev R.T. Insurance business: Dictionary-reference book. M.: ANKIL, 2005.
6. Giorgi Gigolashvili – insurance case, 2013.

## **DEVELOPMENT TRENDS OF INSURANCE AND REINSURANCE BROKERS IN GEORGIA**

**Marine Khutsishvili**

PHD of Business Administration

E-mail: Mariam.khutsishvili@btu.edu.ge

#### **RESUME**

Insurance is a very common and effective tool for managing financial risks. It also assumes the transfer of the risk in full or in part, but in this case the risk is transferred to the insurance company. Let's remember that insurance is one of the financial instruments of risk management, and not the only one. At the same time, it should be noted that insurance is a non-permanent instrument, and it cannot be used for all risks and in all risky situations. There are quite frequent cases when insurance is used together with other risk management tools, that is, it is part of the risk management program. Частую рашовые компании themselves require the client to reduce the existing primary risks with the help of physical instruments before signing the insurance contract. For example, in agriculture, it is completely unacceptable to manage risks there only by means of insurance. the first

**Key words:** insurance broker, insurance mediator, insurance product, sales channel, independent agent.