



სადაზღვევო ბაზარზე არსებული რეალობა და პერსპექტივები

DOI:10.36962/ECS107/6-7/2025-13

ნანა ბენიძე

ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
ასოცირებული პროფესორი,
აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
Nana.benidze1@atsu.edu.ge

ჯამბულ ბინაძე

ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
ასოცირებული პროფესორი,
აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

რეზიუმე

განხილულია სადაზღვევო ბაზარზე არსებული პრობლემები და შესაძლო გაუმჯობესების გზები. სადაზღვევო ბაზარის განვითარება ხელს უწყობს თავისუფალი ფულადი სახსრების აკუმულირებას, რომელიც ხმარდება ეროვნულ ეკონომიკის განვითარებას. ეროვნული ეკონომიკის განვითარება სადაზღვევო ბაზარის განვითარების გარეშე წარმოუდგენელია.

საუბარია, არსებულ რეალობაზე და სამომავლო პერსპექტივებზე, რომელიც შესაძლებელია განხორციელდეს სადაზღვევო ბაზარის გასაძლიერებლად. ჩატარდა კვლევა და მოცემულია კვლევის შედეგები, რომლის ანალიზი წარმოდგენას იძლევა ბაზარზე არსებულ პრობლემებზე და პრობლემების გადაჭრის შესაძლო გზებზე, რაც მნიშვნელოვნად ხელს შეუწყობს ეკონომიკის გაძლიერებას. ვფიქრობთ არსებულ პრობლემებზე უნდა გამახვილდეს ყურადღება, რომელიც აუცილებლად იჩენს თავს.

მოცემულია ავტორთა მოსაზრებები და რჩევები, რომელიც დანახულია მეცნიერთა თვალთახედვით და მისი პრაქტიკაში განხორციელება დაეხმარება დარგს საქმიანობის ეფექტურად წარმართვაში.

საკვანძო სიტყვები: სადაზღვევო ბაზარი. სახელმწიფო. კონკურენცია. სადაზღვევო პროდუქტები.

ძირითადი ნაწილი

1990 წლიდან, საქართველოში სადაზღვევო ბაზარმა განვითარება დაიწყო, თუმცა ბაზარის ზრდა ნელი ტემპით მიმდინარეობდა. 2000-იანი წლების დასაწყისში საქართველოს სადაზღვევო ბაზარი უფრო სტაბილური გახდა და სადაზღვევო კომპანიების რაოდენობა საგრძნობლად გაიზარდა. 2004 წლისთვის სადაზღვევო პრემიამ 32 მილიონი ლარი შეადგენდა. რაც შეეხება, 2006 წლის ბაზარზე უკვე 15 სადაზღვევო კომპანიის ფუნქციონირებდა და 2007 წლიდან ბაზარის ზრდა უფრო შესამჩნევი გახდა, რაც ახალი სადაზღვევო პროდუქტების დანერგვით იყო გამოწვეული. 2008 წელს მიუხედავად გლობალური კრიზისისა ბაზარი სტაბილური დარჩა. 2010 წლის, კომპანიების რიცხვი 17-მდე გაიზარდა, რამაც გაზარდა კონკურენცია და კერძო სადაზღვევო კომპანიების მიერ მოზიდული პრემია. 2015 წელს მოზიდულმა პრემიამ მიაღწია 400 მილიონ ლარს. მომდევნო წლებში ბაზარის ზრდა გაგრძელდა. 2020 წლისათვის 18 სადაზღვევო კომპანია ოპერირებს ქვეყნის მასშტაბით. ამ მომენტისათვის მოზიდული სადაზღვევო პრემიამ 667,3 მილიონი ლარი შეა-

დგინა. სადაზღვევო კომპანიების წმინდა მოგება კი 47,3 მილიონი ლარს მიაღწია.

2024 წელს მოზიდულმა სადაზღვევო პრემიამ პირდაპირი დაზღვევის საქმიანობიდან 1 259 მილიონი ლარი შეადგინა. ინფორმაციას საქართველოს დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახური ავრცელებს. გასულ წელს მზღვეველების სადაზღვევო მოგებამ შეადგინა 307 მილიონი ლარი, წმინდა მოგება კი 127 მილიონი ლარი გახდა.¹

რაც შეეხება სადაზღვევო პაკეტებს-მოქმედი პოლისების რაოდენობამ სამედიცინო და სახმელეთო სატრანსპორტო საშუალებათა დაზღვევის სახეობებში (2022-2024 წლების 31 დეკემბრის მდგომარეობით) ასეთია:

- საქართველოს მოსახლეობის 20% სარგებლობს სამედიცინო დაზღვევით, საქართველოში რეგისტრირებული ავტომობილების 7% დაზღვეულია;

- სამედიცინო (ჯანმრთელობის) დაზღვევის სახეობაში მოზიდული პრემია და ბაზრის წილი კომპანიების მიხედვით სულ 534 მლნ. ლარი.

- სახმელეთო სატრანსპორტო საშუალებათა დაზღვევის სახეობაში მოზიდული პრემია და ბაზრის წილი კომპანიების მიხედვით სულ 256 მლნ. ლარი;

- ქონების დაზღვევის სახეობაში მოზიდული პრემია და ბაზრის წილი კომპანიების მიხედვით სულ 132 მლნ. ლარი;

- სიცოცხლის დაზღვევის სახეობაში მოზიდული პრემია და ბაზრის წილი კომპანიების მიხედვით სულ 109 მლნ. ლარი;

- სამოქალაქო პასუხისმგებლობის დაზღვევის სახეობაში მოზიდული პრემია და ბაზრის წილი კომპანიების მიხედვით სულ 32 მლნ. ლარი;²

ვფიქრობთ, რომ ეს მაჩვენებლები არასაკმარისია. ამდენად, არსებულ მდგომარეობის უკეთ შესასწავლად ჩავატარეთ კვლევა. ჩვენი კვლევის მიზანი იყო შეგვესწავლა სადაზღვევო ბაზარზე არსებული მდგომარეობა და გამოგვევლინა არსებული პრობლემები.

აღნიშნულიდან გამომდინარე ჩავატარეთ ინტერნეტ გამოკითხვა და ასევე საველე გამოკითხვა, რომელშიც მონაწილეობა მიიღო 74 რესპოდენტმა.

კვლევის შედეგების ანალიზის მიხედვით რესპოდენტები სქესის მიხედვით ასე განაწილდა: 78,4%-მდედრობითი, 21,6% -მამრობითი. ასაკის მიხედვით კი შედეგები ასეთია: 18-25 წელი-40,5%, 26-35 წელი-18,9%, 36-45 წელი-13,5%. 46-55 წელი-2,7%, 56+წელი-24,3%. რაც შეეხება განათლებას, რესპოდენტების წილობრივი შემადგენლობა ასეთია: უმაღლესი განათლებით არის-54,1%, სტუდენტი-40,5%. საშუალო განათლებით-5,4%.

მნიშვნელოვანია ინფორმაცია, გამოკითხული რესპოდენტებიდან სარგებლობენ თუ არა სადაზღვევო კომპანიის მომსახურებით, სადაც შედეგები ასე გადანაწილდა: სად.კომპანიით სარგებლობს-56,8%. არ სარგებლობს-43,2%. ამასთან მნიშვნელოვანია იმის ცოდნა, თუ რომელი ტიპის დაზღვევით სარგებლობენ:- 56,8% რესპოდენტების ანალოზმა აჩვენა, რომ ყველაზე მეტი მაჩვენებელი-86,2% აქვს ჯანმრთელობის დაზღვევას, ხოლო სიცოცხლისა და ქონების დაზღვევას აქვს თანაბარი მაჩვენებლები-13,8%.

მნიშვნელოვანია იმის გაგება, თუ რა სარგებელს აძლევს რესპოდენტებს გამოყენებული სადაზღვევო პაკეტები. ამ თვალთაზრისით მათი შეხედულებები შეიძლება ჩამოვაცანიოთ შემდეგნაირად:

- ზოგავს მათ ბიუჯეტს.
- უზრუნველყოფს ჯანმრთელობასთან დაკავშირებულ პრობლემებს.
- მედიკამენტებზე არის გარკვეული შეღავათები.
- თანხის, დროის დაზოგვა.
- ხარისხიანი მომსახურების გარანტია.
- ჯანმრთელობის კონტროლი.

1 <https://commersant.ge/news/economic/2024>

2 <https://insurance.gov.ge/ka/Statistics/GetFile/685?type=4>

ზოგადად უნდა აღინიშნოს, რომ მომხმარებელთა კმაყოფილება მნიშვნელოვანია კომპანიისთვის, ამასთან მიმართებით რესპოდენტების პასუხები შემდეგნაირად განაწილდა: სადაზღვევო კომპანიის მომსახურებით კმაყოფილია, გამოკითხულთა 56,7%, ნაწილობრივ კმაყოფილია 33,3% და უკმაყოფილოა 10%. ამიტომ სადაზღვევო კომპანიებმა მეტი უნდა იმუშაონ, რათა ამაღლონ მომხმარებელთა კმაყოფილების დონე და შეისწავლონ მიზეზები, რაც უკავშირდება მომხმარებელთა უკმაყოფილებასა და ნაწილობრივ კმაყოფილებას, უნდა შეეცადონ აღმოფხვრან უკმაყოფილების მიზეზები. კმაყოფილების და უკმაყოფილების დონე პირდაპირ კავშირშია მომსახურების ხარისხთან, რომელთა დამოკიდებულებაში რესპოდენტების ხმები მომსახურების ხარისხის შეფასებასთან დაკავშირებით ასე განაწილდა: მაღალი-32,3%, საშუალო-58,1%, დაბალი-3.2%, პასუხის გაცემა გაუჭირდა-6,5%.

უნდა აღინიშნოს, რომ სადაზღვევო კომპანიების საქმიანობის გაუმჯობესებაში მნიშვნელოვანია სახელმწიფოს როლი. ამასთან მიმართებაში, კითხვაზე, სახელმწიფოს მხრიდან არის თუ არა სათანადო მხარდაჭერა, რესპოდენტების ხმები ასე განაწილდა: არის- 25.7%, არ არის-8,6%. ნაწილობრივ არის-45,7%. პასუხის გაცემა გაუჭირდა-20%.

ამასთან მნიშვნელოვანია რესპოდენტების მოსაზრებები სადაზღვევო პროდუქტების ხელმისაწვდომობასა და გამჭვირვალობის გაუმჯობესებასთან დაკავშირებით, რომელთა მიმართებაში რესპოდენტების 82,9% მიაჩნია, რომ შესაძლებელია, ნაწილობრივ შესაძლებელია-14,3%, პასუხის გაცემა გაუჭირდა-2,9%. არ შეუძლია-0%.

ასევე საინტერესო და მნიშვნელოვანია ინფორმაცია, რომელიც უკავშირდება სადაზღვევო კომპანიების მიერ განხორციელებულ ღონისძიებების კონკურენციის ამაღლებასთან დაკავშირებით, რომელიც შემდეგში მდგომარეობს:

- ყველა წამყვან კლინიკებში უნდა ჰყავდეთ თავიანთი წარმომადგენლები.
- გააუმჯობესოს მომსახურების ხარისხი და იმუშაონ ინოვაციებზე.
- დანიონ ფასები და გაზარდონ დაზღვევის პროცენტები.
- პროდუქტები და ფასები მორგებული უნდა იყოს მომხმარებელზე.
- უნდა მოხდეს დაზღვევა ნებისმიერ ჯამრთელობასთან დაკავშირებულ პრობლემებზე.
- ხელმისაწვდომი და გამჭვირვალე უნდა იყოს ყველა ინფორმაცია, რომელიც სადაზღვევო პროდუქტებს ეხება.

● უკეთ შესწავლილი იქნეს სადაზღვევო ბაზარი-მაგ. თუ რა პროდუქტებია მოთხოვნადი და მოხდეს ფასების დაწევა, ამ თანხით, არამოთხოვნადი პაკეტები განმეორებით იქნას შესწავლილი და გამოვლენილი იქნეს ხარვეზები.

უნდა აღინიშნოს, რომ ჩვენ სრულიად ვიზიარებთ კვლევაში მონაწილე რესპოდენტების მოსაზრებებს და ვიძლევიტ გარკვეულ რეკომენდაციებს, რომელთა გათვალისწინება დაეხმარება დარგის სპეციალისტებსა დროულად გადაჭრან ზემოთ ჩამოთვლილი პრობლემები, რაც ხელს უშლის სადაზღვევო ბაზრის განვითარებას ქვეყნის მასშტაბით. კერძოდ:

1. მოსახლეობის მეტი ინფორმირება;
2. სახელმწიფოს მხრიდან მეტი მხარდაჭერა;
3. საჭიროა არსებული პროექტების დაკანონება;
4. კონკურენციის გაძლიერება.

აქვე მოცემულია რესპოდენტთა რეკომენდაციები სხვადასხვა მიმართულებით. აღსანიშნავია:

● სახელმწიფო, თავის მხრივ, უნდა ჩაერთოს ამ პროცესში და მოახდინოს რეგულაციების გამარტივება და ინოვაციური პროექტების წახალისება.

● საჭიროა ისეთი პროექტების დაკანონება, რომელიც განხილვის პროცესშია. მაგ. ვიზიტორების ჯამრთელობა და უბედური შემთხვევის დაზღვევა და ავტომობილების სავალდებულო დაზღვევა, რომელიც გაზრდის სადაზღვევო ბაზრის შემოსავალს და შესაბამისად ქვეყნის ბიუჯეტს.

● რაც მაღალია კონკურენცია, მით მაღალია მომსახურების ხარისხი და დაბალია პრემიის მოცულობა.

დასკვნა

საქართველოში, ბოლო წლების განმავლობაში, სადაზღვევო ბაზარმა მნიშვნელოვანი ცვლილებები განიცადა. თანდათანობით ჩამოყალიბდა და განვითარდა სადაზღვევო სექტორი. გაიზარდა კონკურენცია, თუმცა არასაკმარისად, ინერგება ახალი პროდუქტები და შესაბამისად მომხმარებელთა მოთხოვნაც გაიზარდა. თუმცა არსებობს მთელი რიგი წინააღმდეგობები, რომლის გადაჭრაც აუცილებელია. აღნიშნულია ის პრობლემები, რაც ხელს უშლის სადაზღვევო ბაზრის განვითარებას ქვეყნის მაშტაბით. კერძოდ:

1. მოსახლეობის მეტი ინფორმირება;
2. სახელმწიფოს მხრიდან მეტი მხარდაჭერა;
3. საჭიროა არსებული პროექტების დაკანონება;
4. კონკურენციის გაძლიერება.

რეკომენდაციები სხვადასხვა მიმართულებით:

- სახელმწიფო, თავის, მხრივ უნდა, ჩაერთოს ამ პროცესში და მოახდინოს რეგულაციების გამარტივება და ინოვაციური პროექტების წახალისება.

- საჭიროა ისეთი პროექტების დაკანონება რომელიც განხილვის პროცესშია. მაგ. ვიზიტორების ჯამრთელობა და უბედური შემთხვევის დაზღვევა და ავტომობილების სავალდებულო დაზღვევა, რომელიც გაზრდის სადაზღვევო ბაზრის შემოსავალს და შესაბამისად ქვეყნის ბიუჯეტს.

- რაც მაღალია კონკურენცია, მით მაღალია მომსახურეობის ხარისხი და დაბალია პრემიის მოცულობა.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. <https://commersant.ge/news/economic/2024-tsels-sadazghvevo-kompaniebis-tsminda-mogeba-gel535-mln-it-gaizarda>
2. <https://insurance.gov.ge/ka/Statistics/GetFile/685?type=4>
3. <https://www.matsne.gov.ge/ka/document/view/29884?publication=4#!>
4. <http://www.insurance.org.ge/>
5. <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/31750?publication=10>
6. <https://nbg.gov.ge>

REALITY AND PERSPECTIVES ON THE ASSURANCE MARKET

Nana Benidze

Academic Doctor of Economics, Associate Professor,
Akaki Tsereteli State University.
Nana.benidze1@atsu.edu.ge.

Djambul Bitsadze

Academic Doctor of Economics, Associate Professor,
Akaki Tsereteli State University

RESUME

In the paper “**Reality and perspectives on the assurance market**” there are discussed the problems and development ways of assurance market. It is known that development of assurance market is beneficial for accumulation of free monetary funds, which are used for development of national economy. The development of national economy is not possible without the development of assurance market. So, we think that this subject is quite popular.

In the article, we talk about real conditions and future perspectives which are possible to happen for strengthening the assurance market. We conducted the survey and the results are shown, the analysis indicate the assurance market problems and the ways to solve them which will significantly benefits the economic empowerment. We think that those problems which are about to happen, should be taken into consideration indeed.

There are indicated authors’ viewpoints and advices, which are seen from the scientists’ point of view and implementing all of this in practice will help the sector to effectively manage the working process.

Keywords: Assurance market. Country. Concurrency. Assurance products.