

საბანკო დაზღვევის თავისებურებები და მისი სრულყოფის გზები საქართველოში

მიუხედავად იმისა, რომ საბანკო დაზღვევა საქართველოს ფინანსურ ბაზარზე ახალ ტენდენციას წარმოადგენს, საკმაოდ სწრაფი ტემპით ვითარდება. იგი ხშირად განიმარტება როგორც ალტერნატიული სადისტრიბუციო არხი, რომელიც მომხმარებელს სადაზღვეო პროდუქტებს ბანკის ქსელების საშუალებით სთავაზობს. ეს საბანკო დაზღვევის მხოლოდ ვიწრო ცნებაა, რეალურად კი გაცილებით ფართოა, რადგანაც საბანკო დაზღვევა ჩვეულებრივი დაზღვევისაგან განსხვავებით, ძლიერი სადისტრიბუციო ქსელითა და ძლიერი სამომხმარებლო ბაზით, სადაზღვეო მომსახურებას საერთო სადისტრიბუციო არხის საშუალებით საერთო მომხმარებელს სთავაზობს. აღსანიშნავია, რომ ფინანსურ ბაზარზე ეს ორი ფინანსური ინსტიტუტი, ერთობლივი ძალისხმევითა და ინტეგრირებული მანერით მოქმედებს.

საბანკო დაზღვევა, მომხმარებელს ტრადიციული სადისტრიბუციო არხებისაგან განსხვავებით, პროდუქციის ფართო ასორტიმენტს სთავაზობს შედარებით დაბალ ფასებში, რომლის მიწოდებაც ასევე მარტივი და ხელმისაწვდომია ფართო და ინტეგრირებული საცალო ქსელების საშუალებით.

საბანკო დაზღვევის ოპერირება დამოკიდებულია სხვადასხვა ფაქტორების კომბინაციაზე და სხვადასხვა სახეს იღებს. მისი განმსაზღვრელი ფაქტორები განსხვავდება ქვეყანაში მოქმედი კანონმდებლობის, მომხმარებლის თვისებების, საბანკო/სადაზღვეო ქსელების ზომის მიხედვით და გავლენას ახდენენ მისი საქმიანობის წარმატებასა თუ წარუმატებლობაზე. გარდა ამისა, არსებობენ მარეგულირებელი ორგანოები, რომლებიც თავისი კანონმდებლობით გავლენას ახდენენ საბანკო დაზღვევის წარმატებაზე ან ხელს უშლიან მის განვითარებას. მაგალითად, ჩვენს ქვეყანაში დღემდე სადაზღვეო ბაზრის რეგულირებას ახდენს საქართველოს ეროვნული ბანკი, მაგრამ ვერ ვიტყვით, რომ ის ქვეყნის მასშტაბით სადაზღვეო ბაზრის განვითარებას ხელს უშლის. პირიქით, მისი მიზანია სადაზღვეო ბაზრის განვითარების ხელშეწყობა, კონკურენტუნარიანობისა და სამართლიანობის პრინციპებზე დაყრდნობით, სადაზღვეო საქმიანობის გამჭვირვალობისა და საიმედოობის უზრუნველყოფა, სადაზღვეო კომპანიების გადახდისუნარიანობის კონტროლი, და

ნანა შონია – აკაკი წერეთლის
სახელწმიფო უნივერსიტეტის
ასოც. პროფესორი

მაია ახვლედიანი – აკაკი წერეთლის
სახელწმიფო უნივერსიტეტის
მოწვეული სპეციალისტი

რაც მთავარია, მზღვეველთა, დამზღვევთა და დაზღვეულთა ინტერესების დაცვა.

დღევანდელი მდგომარეობით, სადაზღვეო ბაზრის ზედამხედველობის მიზნით საქართველოს ეროვნული ბანკი გასცემს და აუქმებს სადაზღვეო საქმიანობის ლიცენზიებს, აწარმოებს სადაზღვეო ბროკერების რეგისტრირებასა და რეგისტრაციის გაუქმებას, ადგენს სადაზღვეო კომპანიებისათვის მინიმალურ კაპიტალს და სხვა მოთხოვნებს, იღებს შესაბამის ნორმატიულ აქტებს დაზღვევის ზედამხედველობასთან დაკავშირებულ საკითხებთან მიმართებაში, ამოწმებს მზღვეველების საქმიანობას, აწესებს სანქციებს იმ სადაზღვეო კომპანიების მიმართ, რომლებიც არღვევენ საქართველოს კანონმდებლობით დადგენილ მოთხოვნებს, ახორციელებს მზღვეველის დროებითი აღმინისტრაციის, ლიკვიდაციისა და გაკოტრების საქმის წარმოების პროცესს.

გარდა ამისა, სადაზღვეო ზედამხედველობის მიზნების ეფექტურად განხორციელებისა და საერთაშორისო პრაქტიკის დანერგვის კუთხით, საქართველოს ეროვნული ბანკი გაწვევრიანებულია დაზღვევის ზედამხედველთა საერთაშორისო ასოციაციაში, აქტიურად მონაწილეობს საერთაშორისო კონფერენციებში, სემინარებსა და ტრენინგებში. ყოველივე ამან ხელი შეუწყო საბანკო დაზღვევის განვითარებას ჩვენს ქვეყანაში. უნდა აღვნიშნოთ ისიც ისიც, რომ საბანკო დაზღვევას ახასიათებს როგორც უპირატესობები, ისე ნაკლოვანებები, რომლებსაც სხვადასხვა ფაქტორები განაპირობებენ, მათგან ყველაზე მნიშვნელოვანია შემდეგი:

- სიცოცხლის დაზღვევა, როგორც დანაზოგებისა და ინვესტიციის ერთ-ერთი ელემენტი;
- ბანკის ქსელები, როგორც მიმზიდველი სადისტრიბუციო არხები;
- კონსოლიდაციის უპირატესობები;
- ხარჯების დაზოგვა.

სიცოცხლის დაზღვევა, როგორც დანაზოგებისა და ინვესტიციის ელემენტი – ბანკების მიერ გაყიდულ სადაზღვეო პროდუქტებიდან ყველაზე პოპულარული და გაყიდვადი სიცოცხლის დაზღვევაა. სიცოცხლის დაზღვევა, განსაკუთრებით პოპულარულია, ასაკოვან მომხმარებელთა შორის, ვინაიდან ისინი საპენსიო დანაზოგებით არიან დაინტერესებულნი, სიცოცხლის დაზღვევა კი საუკეთესო საშუალებას წარმოადგენს გრძელვადიანი დანაზოგის შესაქმნელად. ბანკების სიცოცხლის დაზღვევით დაინტერესება მომხმარებელთან გრძელვადიანი ურთიერთობის დამყარებითაა გამოწვეული, თუმცა, საბანკო დაზღვევას გამოუჩნდა ახალი აღტერნატივები (საბანკო დეპოზიტები, ცვლადი და ფიქსირებული ანუიტეტები, პერსონალური საპენსიო ფონდები და სხვა) რამაც სიცოცხლის დაზღვევის სტატუსი გარკვეულწილად შეასუსტა. მიუხედავად ამისა მიგვაჩნია რომ სიცოცხლის დაზღვევა მაინც ერთ-ერთი საუკეთესო გზაა დანაზოგის შესაქმნელად. აქვე უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ მომხმარებლები ხშირად უკმაყოფილებას გამოთქვამენ საქართველოში დეპოზიტების დაზღვევის არ არსებობის გამო.

ბანკის ქსელები, როგორც მიმზიდველი სადისტრიბუციო არხები. გასული საუკუნის 80-იან წლებში საფრანგეთმა აღმოაჩინა, რომ სიცოცხლის დაზღვევის პროდუქტები უფრო ადვილად გაიყიდებოდა ბანკის ქსელების საშუალებით ვიდრე ტრადიციული სადისტრიბუციო არხების საშუალებით. ცხადია, ბანკებს ბევრად განვითარებული და ფართო არეალის მომცველი ქსელები გააჩნიათ, გარდა ამისა, მათი მომხმარებელთა ბაზა ბევრად დიდია, ხასიათდებიან კლიენტებთან ხშირი ურთიერთობით და მომხმარებელთა დიდი ნდობით სარგებლობენ.

კონსოლიდაციის უპირატესობები – ევროპაში არსებული ლიბერალური მარეგულირებელი სტრუქტურა ფინანსურ ინსტიტუტებს აძლევს საშუალებას გაყიდონ კონსოლიდირებული პროდუქცია, მაგალითად საბანკო და სადაზღვეო პროდუქტები. ასევე, პოლდინგურ კომპანიებს უფლება აქვთ ინვესტიცია ჩადონ და ერთდროულად ფლობდნენ როგორც კომერციულ ბანკს, ისე სადაზღვეო კომპანიას. ჯვარედინი გაყიდვების შედეგად ორივე ფინანსურ ინსტიტუტს პროდუქციის ასორტიმენტის გაფართოების საშუალება ეძლევა. გარდა ამისა, იზრდება კაპიტალის ღირებულება და აქციონერთა რაიონობა.

ხარჯების დაზოგვა – სადაზღვეო პროდუქციის საბანკო ქსელების საშუალებით გაყიდვა სადისტრიბუციო და საოპერაციო ხარჯებს მნიშვნელოვნად ამცირებს. ეს იმით აიხსნება, რომ

როგორც საბანკო, ისე სადაზღვეო პროდუქციის გაყიდვა ხდება ერთი და იგივე, კერძოდ კი ბანკის მომსახურე პერსონალის მიერ. საბანკო დაზღვევის პროდუქტიულობა დღითიდღე იზრდება, რასაც ხელს უწყობს ბანკებთან კლიენტების მყარი და გრძელვადიანი ურთიერთობები. მაგალითად, საქართველოში საბანკო დაზღვევის სახეს წარმოადგენს დაზღვევა საფინანსო დანაკარგებისაგან და საკრედიტო ვალდებულებათა დაზღვევა, რომელთა ფორმირებაშიც უდიდესი წვლილი კომერციულ ბანკებს მიუძღვის, მაგრამ უარყოფითი მხარეებიც გააჩნია, თუნდაც ის, რომ ზრდის კრედიტის ღირებულებას. იმერეთის რეგიონში მცხოვრები მსესხებლების კვლევა ადასტურებს, რომ საკრედიტო ხელშეკრულების გაფორმების შედეგად, მსესხებელთა 100%, ავტომატურად სიცოცხლის ვადიანი დაზღვევისა და იპოთეკით დატვირთული ქონების დაზღვევის პაკეტების მფლობელი გახდა. ამ შემთხვევაში სადაზღვეო პრემია იჭრება საკრედიტო თანხიდან და უარყოფით ასახვას ჰპოვებს კრედიტის ღირებულებაზე. თუმცა, აღნიშნული პრინციპი, ქვეყნის მასშტაბით, სადაზღვეო ბაზრის განვითარებას, მაინც უწყობს ხელს.

მაშასადამე, საბანკო დაზღვევა დაფუძნებულია კომერციულ ბანკსა და სადაზღვეო კომპანიას შორის ურთიერთობებზე, რომელიც სხვადასხვა ფორმით ყალიბდება, კერძოდ:

პირველი, როცა სადაზღვეო კომპანია იყენებს ბანკის სამომხმარებლო ბაზას. მას “გაშვებული შესაძლებლობის” სახელითაც მოიხსენიებენ, ვინაიდან ამ ფორმის ურთიერთობისას ბანკსა და მზღვეველ კომპანიას შორის არანაირი თანამშრომლობა არ მყარდება, ხასიათდება შედეგის მინიმალურობით და დაბალი მომგებიანობით. იგი საბანკო დაზღვევის ყველაზე მარტივი ფორმაა.

მეორე, როცა ბანკი სადისტრიბუციო შეთანხმებას სადაზღვეო კომპანიასთან აფორმებს და მოქმედებს როგორც მისი ოფიციალური წარმომადგენელი. ამ ტიპის ურთიერთობა გარკვეულწილად აკმაყოფილებს ორივე მხარეს. ბანკის მიერ მოთხოვნილი ფინანსური ინვესტიცია დაბალია, ხოლო მის მიერ გაყიდული სადაზღვეო პროდუქტი შეიძლება გახდეს ბრენდი. ბანკი უზრუნველყოფს თავის საცალო და კომერციულ კლიენტებს, ხოლო გასამრჯელოს სახით სადაზღვეო კომპანია გარკვეულ საკომოსიოს უხდის.

მესამე, ბანკი და სადაზღვეო კომპანია თანხმდებიან ჯვარედინულ თანამშრომლობაზე. თითოეული მათგანის ღირეპქტორთა საბჭოს წარმომადგენელი გადადის მეორე მათგანის ღირეპქტორთა საბჭოში და ამ გზით ახორციელებენ საბანკო დაზღვევის საქმიანობის

კონტროლს და ზედამხედველობას.

მეოთხე, ბანკი და სადაზღვეო კომპანია აყალიბებენ ახალ კომპანიას, რომელიც „ჯოინტ ვენტურე“, სახელითაა ცნობილი და ერთიანი ძალისხმევით ხდება საბანკო და სადაზღვეო პროდუქციის გაყიდვა. როგორც წესი, ორივე ფინანსური ინსტიტუტი ფლობს თანაბარი რაოდენობის წილს, თუმცა არის ქვეყნები სადაც წილი მერყეობს ოდონდ ყოველთვის შუალედთან ახლოსაა. სადაზღვეო კომპანია პასუხისმგებელია წარმოებაზე, რისკების კონტროლსა და მართვაზე, ხოლო ბანკი – გაყიდვების კონტროლსა და დისტრიბუციაზე. შემოსავლები და ხარჯები ნაწილდება თანაბრად.

მეხუთე - ბანკი იძენს სადაზღვეო კომპანიას როგორც შვილობილ კომპანიას. ბანკი მთლიანად ფლობს კომპანიას, ერთგვარაა წარმოებაშიც და სადაზღვეო კომპანიასთან ერთად ინაწილებს ვალდებულებებს და თავზე იღებს პასუხისმგებლობას. თუმცა, არსებობს ისეთი შემთხვევებიც, როდესაც სადაზღვეო კომპანია სრულიად ცალკე მოქმედებს და ბანკი მხოლოდ გადამზღვეველის ფუნქციას ასრულებს.

მეექვსე - ბანკი სრულიად ახალ სადაზღვეო კომპანიას აყალიბებს და არის სრულყოფილი მფლობელი, მთლიანი პასუხისმგებლობა ეკისრება ბანკს. ამ ტიპის საბანკო დაზღვევა შეიძლება სასარგებლო აღმოჩნდეს, ვინაიდან ამ სფეროს პოპულარობის ზრდა სწრაფი ტემპით მიმდინარეობს, მისგან მიღებულ მთელ მოგებას კი ბანკი იღებს.

მეშვიდე - არსებობს პოლდინგური კომპანია, რომელსაც ინვესტიცია ჩადებული აქვს როგორც ბანკში, ისე სადაზღვეო კომპანიაში. ეს კომპანიისათვის მომგებიანი პოზიციაა, ვინაიდან იგი მოგებას იღებს როგორც ბანკისა და სადაზღვეო კომპანიის ცალ-ცალკე საქმიანობიდან, ასევე საბანკო დაზღვევის **ბენეფიტებსაც?** — **ბენეფიტებისაგან**.

მერვე - არსებობს შემთხვევები, როდესაც პირიქით სადაზღვეო კომპანია ყიდულობს ბანკს და გადაყავს მის სრულ მფლობელობაში. მისი მთავარი მიზანია გამოიყენოს ბანკი როგორც სადისტრიბუციო არხი და გაზარდოს თავისი მომხმარებელთა სია ბანკის მომხმარებელთა ბაზის საშუალებით.

აღსანიშნავია, რომ ჩვენს ქვეყანაში დღევანდელ ფინანსურ ბაზარზე საბანკო დაზღვევის ყველაზე გავრცელებული ფორმებია სადისტრიბუციო შეთანხმება, ბანკის მიერ სადაზღვეო კომპანიის შვილობილ კომპანიად აყვანა და „ჯოინტ ვენტურე“, მაგალითად, 2004 წელს „საქართველოს ბანკი“ ხდება სადაზღვეო კომპანია „ბისიი“-ს აქციების 100%-ის მფლობელი; შპს სადაზღვეო

კომპანია „ტაო“-ს დამფუძნებელი და აქციების 100%-ის მფლობელია სს „ტაოპრივატბანკი“ და სხვა.

გარდა ზემოთ ხსენებული საბანკო დაზღვევის სტრუქტურებისა, არსებობს საბანკო დაზღვევის სამი მოდელი:

1. ინტეგრირებული მოდელი;
2. არაინტეგრირებული მოდელი;
3. ღია არქიტექტურული მოდელი.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი თავისი ძლიერი და სუსტი მხარეებით:

ინტეგრირებული მოდელი – ინტეგრირებულ მოდელი ძირითადად მოიცავს სადაზღვეო კომპანიის ბანკის მთლიან მფლობელობაში ყოფნას ან „ჯოინტ ვენტურე“-ს, რის შედეგად სადაზღვეო საქმიანობა ღრმადია ინტეგრირებული საბანკო პროცესებთან. პრემიების აკრეფა მიმდინარეობს ბანკის მიერ და ძირითადად ისინი იხსნება მომხმარებელთა ანგარიშებიდან. სადაზღვეო პროდუქტები იყიდება ბანკის ფილიალის მომსახურე პერსონალის მიერ, რომელთაც საჭიროების შემთხვევაში დახმარებას სპეციალური სადაზღვეო მრჩეველები უწევენ. სიცოცხლის დაზღვევის პროდუქტები მთლიანად ინტეგრირებულია ბანკის სადანაზოგო და საინვესტიციო პროდუქტებთან. ბანკის ფილიალები საკომისიოს იღებენ სადაზღვეო პროდუქციის გაყიდვისთვის.

მარეგულირებელი ორგანოები ნებას რთავენ საბანკო და სადაზღვეო პროდუქტების მაღალ დონეზე ინტეგრირებას (მაგალითად სიცოცხლის დაზღვევა და პენსია). სიცოცხლის დაზღვევის პროდუქტები თავისუფლდება გადასახადებისგან და არ მოეთხოვება დიზაინის მკაცრ ჩარჩოში მოქცევა.

ძლიერი მხარე: ყველაზე წარმატებული მოდელია და მისი საშუალებით ხდება ბაზრის დომინირებული წილის აღება. ძალზე ეფექტურია, ხასიათდება მაღალი პროდუქტიულობით, მომხმარებელთა ლოიალობით და დაბალი დანახარჯებით.

სუსტი მხარე: გაყიდვები ეფუძნება მომსახურე პერსონალის გაყიდვების მიზნებს და არა მომხმარებლის მოთხოვნათა ანალიზს. მომსახურე პერსონალის ტრენინგი დაზღვევის პროდუქტების შესახებ ლიმიტირებულია.

აღნიშნული მოდელი განსაკუთრებით გამოყენებადია სამხრეთ ევროპაში, ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპაში, ასევე ბრაზილიასა და ჰონგ-კონგში.

არაინტეგრირებული მოდელი – სიცოცხლის დაზღვევის გაყიდვა ბანკის პერსონალის მიერ ლიმიტირებულია მარეგულირებელი ორგანოების მიერ, ვინაიდან მიიჩნევენ რომ ძირითადი ინვესტიციებზე დაფუძნებული პროდუქტების გაყიდვა უნდა მოხდეს კვალიფიცირებული ფინანსური მრჩეველის მიერ. შესაბამისად, ბანკს უწევს ფინან-

სური მრჩევლების აყვანა, რომლებიც ყოფიან რეგულირებად პროდუქციას და მოქმედებენ როგორც შეზღუდული აგენტები. მომხმარებელს ძირითადად ეკონტაქტებიან მეილის ან ტელეფონის საშუალებით. მათი დამკირავებელია ბანკი და ხელფასს იღებენ ისეთი ფაქტორების გათვალისწინებით, როგორიცაა გაყიდვების სიხშირე და პროდუქტის მიქსი.

ძლიერი მხარე: დაზღვევის პროდუქტი იყიდება სპეციალური მრჩევლის მიერ მომხმარებლის მოთხოვნილებების ანალიზის საფუძველზე, რაც საშუალება იძლევა, რომ გრძელვადიანი ურთიერთობა დამყარდეს მომხმარებელთან. ხასიათდება მაღალი მარჟით.

სუსტი მხარე: საბანკო და სადაზღვეო პროდუქტების ინტეგრირების არ არსებობის გამო არ ხდება ბენეფიტების მიღება, რაც შეიძლება მიეღოს პროდუქციის გაერთიანებით დაზოგილი დანახარჯების ხარჯზე.

ეს მოდელი ძირითადად გამოიყენება გაერთიანებულ სამეფოსა და გერმანიაში.

ღია არქიტექტურული მოდელი – ბანკებს აქვთ უფლება გაყიდონ სადაზღვეო პროდუქტები ან იყოლიონ შეიღობილი სადაზღვეო კომპანია, მაგრამ გარკვეულ შეზღუდვებს მარეგულირებელი ორგანოები აწესებენ, რათა თავიდან აიცილონ სადაზღვეო სექტორის შემცირება, მომხმარებლის დაცვა, მონაცემთა პირადულობის და დაცულობის უზრუნველყოფა. ბანკები ძირითადად ირჩევენ სადისტრიბუციო შეთანხმებაში შესვლას. გარდა ამისა, მათ მოეთხოვებათ რომ ამ ტიპის გარიგება დადონ რამდენი სადაზღვეო კომპანია-სთან, აქედან ერთი უნდა იყოს მათ ბაზარზე მოქმედი უცხოური სადაზღვეო კომპანია და დანარჩენი – ადგილობრივი. ბანკებს უფლება ჰქონდათ გაეყიდათ მხოლოდ მათ საქმიანობასთან დაკავშირებული სადაზღვეო პროდუქტი, ხოლო 2002 წლიდან მიიღეს უფლება გაეყიდათ დანახარჯის დამგროვებელი პროდუქციაც. გაყიდვა ხდება ბანკ-

ის პერსონალის მიერ, საკომისიო ერიცხება პირდაპირ ბანკს, რომელიც თვითონ ანაწილებს მომსახურე პერსონალზე დამსახურების მიხედვით.

ძლიერი მხარე: ბანკები არ იფარგლებიან ერთი სადაზღვეო კომპანიით და ეძლევათ საშუალება სხვადასხვა სადაზღვეო კომპანიებიდან აარჩიონ ყველაზე მომგებიანი პროდუქტები. მზღვეველ კომპანიებს შორის არსებული ძლიერი კონკურენციის შედეგად ბანკი იღებს კონკურენტუნარიან საქონელს და მაღალ საკომისიოს.

სუსტი მხარე: ხასიათდება მაღალი ხარჯიანობით და პროცესების დაბალი ტემპით.

ეს მოდელი ძირითადად გამოიყენებადია იაპონიაში, კორეასა და ჩილეში, გარკვეულწილად ევროპის ქვეყნებშიც.

ზემოთ თქმულიდან გამომდინარე შეიძლება დავასკვნათ, რომ საბანკო დაზღვევა ხელს უწყობს სადაზღვეო ბაზრის განვითარებას, ვინაიდან სადაზღვეო პროდუქტები კომერციული ბანკების მიერ საკრედიტო ხელშეკრულებების გაფორმებისას იყიდება. თუმცა, ჩვენს ქვეყანაში საკრედიტო ხელშეკრულების საფუძველს მსესხებლის სიცოცხლისა და იპოთეკით დატვირთული ქონების დაზღვევა წარმოადგენს, რაც საკმაოდ ზრდის კრედიტის ღირებულებას და უარყოფითად აისახება მსესხებლის პროდუქტიულობაზე. ამიტომ საქართველოში მოსახლეობის დასაქმების პრობლემის აღმოფხვრამდე და მათი შემოსავლიანობის ზრდამდე მიზანშეწონილად მიგვაჩნია: გაიფიქროს საბანკო კრედიტები, სადაზღვეო ბაზრის ზედამხედველობის ფუნქცია ჩამოერთვას საქართველოს ეროვნულ ბანკს, ცალკე ჩამოყალიბდეს მარეგულირებელ-მაკონტროლებელი ორგანო, რომელიც სადაზღვეო კომპანიებს შორის ჯანსაღ კონკურენციას შეუწყობს ხელს. კომერციულმა ბანკებმა, ასევე დროულად უნდა დაანერგონ დეპოზიტების დაზღვევის სისტემა საკუთარი კლიენტურის უსაფრთხოების მიზნით.

THE BANK INSURANCE CHARACTERISTICS AND THE WAYS TO PERFECT THEM IN GEORGIA

*NANA SHONIA – The associate professor of Akaki Tsereteli State University
MAIA AKHVLEDIANI – The invited specialist of Akaki Tsereteli State University*

Although the bank insurance in Georgian financial market is a new tendency, it has known from the world practice, in our country. Besides, it is known from the world practice, that bank insurance helps improving the insurance market, as the most insurance products are sold by commercial banks while drawing up a credit agreement. And more, the base of the credit agreement in Georgia is the insurance of the borrower's life and the bonded property. This fact increases the credit value and is reflected negatively on the borrower's productivity. Accordingly we consider it advisable to cheapen the credits before solving the problem of the employment of the Georgian population and rising their profitability and the insurance market of the Georgian National Bank, to form a separate regulator – supervisory institution, which will help to create healthy competition, between the insurance companies and it's time for commercial banks to introduce the deposit insurance system for clients safety.