

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В УЗБЕКИСТАНЕ

**Борисова Наталья Обидовна**

заместитель генерального директора СК ООО «NEW LIFE INSURANCE».

Адрес: СК ООО «NEW LIFE INSURANCE», 100017, Узбекистан, г. Ташкент, Юнусабадский р-н, ул. Ш. Рашидова, д. 16.

E-mail: nat0203@mail.ru

В статье рассматривается значение отрасли страхования жизни, показаны ее историческое становление в Узбекистане и основные этапы развития. Последовательный анализ изменений законодательных норм и регулирования отрасли страхования жизни раскрывает методологический аспект исследования рынка. При низком уровне ряда показателей функционирования рынка страхования жизни в Узбекистане наблюдается значительный рост рынка за последние годы, а его дальнейшее развитие обуславливается, с одной стороны, возможностями страховщиков по введению новых страховых услуг и реализации грамотной инвестиционной политики, а с другой – заинтересованностью отечественных страхователей в наличии и расширении страхового покрытия, определяющими факторами которой являются старение населения и увеличение продолжительности жизни. На основе анализа текущего состояния и проблем развития даны предложения по дальнейшему развитию отрасли страхования жизни.

*Ключевые слова:* страхование жизни, страховой рынок Узбекистана, страховая премия, страховые выплаты, законодательное регулирование страхования жизни, история страхования жизни в Узбекистане, проблемы развития страхования жизни.

## CONDITION AND PROSPECTS OF DEVELOPING LIFE INSURANCE MARKET IN UZBEKISTAN

**Borisova, Natal'ya O.**

Deputy Director-General of the company 'NEW LIFE INSURANCE IC LLC'.

Address: the company 'NEW LIFE INSURANCE IC LLC', 16 Sh. Rashidova Str., Yunusabadskiy Region, Tashkent, 100017, Uzbekistan.

E-mail: nat0203@mail.ru

The article explains the importance of life insurance industry, shows its development in Uzbekistan and key stages of functioning. Successive analysis of changes in legislative norms and life insurance industry regulation reveal methodological aspect of market research. While the level of some indicators of life insurance market in Uzbekistan is rather low, a considerable growth of market can lately be observed and its further development is stipulated, on the one hand by chances of insurers to introduce new insurance services and to pursue well-developed investment policy and on the other hand, by interest of home insurers in availability and

extension of insurance cover, whose decisive factors are aging of the population and increase in the life span. By analyzing the current situation and problems of the development the author advances proposals on further development of life insurance industry.

*Keywords:* life insurance, insurance market of Uzbekistan, insurance premium, insurance pay, legislative regulation of life insurance, history of life insurance in Uzbekistan, challenges of life insurance development.

Страхование жизни занимает важное место в мировой экономике. На него приходится больше половины мирового рынка страхования. Необходимо отметить, что страхование жизни в различных странах развивается крайне неравномерно. На Западную Европу приходится 37,5% рынка, на Северную Америку – 22,0%, на Японию и новые индустриальные азиатские страны – 24,0%, в то время как на Латинскую Америку – лишь 2,0%, на Центральную и Восточную Европу – 0,8%, а на Дальний Восток и Центральную Азию – 0,3%<sup>1</sup>. Как видно из приведенных данных, страхование жизни в странах Центральной Азии находится в зачаточном состоянии. В связи с этим интерес представляют тенденции развития рынка страхования жизни крупнейшей (по численности населения) страны региона – рынка Узбекистана.

Мировой опыт свидетельствует о наличии тесной взаимосвязи между социально-экономической ситуацией в стране и уровнем развития личного страхования. Ситуация, сложившаяся в личном страховании в Узбекистане в 1970–1980 гг., характеризовалась следующими моментами:

- наличие существенного неудовлетворенного спроса и менталитет народа способствовали развитию добровольных видов личного страхования – поступления страховой премии по ним составляли более половины совокупной страховой премии;

- несмотря на низкий уровень жизни населения (в 1990 г. порядка 70% населения имели совокупный доход на уровне ниже прожиточного минимума), по договорам накопительного страхования жизни ежегодно поступало порядка 200 млн дол-

ларов страховой премии и выплачивалось порядка 150 млн долларов страхового обеспечения<sup>2</sup>;

- каждая семья в Узбекистане имела в среднем 1,5–2 договора добровольного личного страхования со средней страховой суммой порядка 5 тыс. долларов.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что практически все работающее население Узбекистана в 1970–1980 гг. было охвачено одним из вариантов микрострахования. Главное управление государственного страхования (Госстрах) подстраивалось под запросы и финансовые возможности своих клиентов, прежде всего стремясь сделать свою услугу доступной по цене. Услуги микрострахования оплачивались за счет взносов, удерживались из заработной платы и составляли существенную часть бизнеса Госстраха.

В последующие годы галопирующая инфляция, резкое падение уровня жизни и покупательной способности населения, задержки с выплатами страхового обеспечения существенно подрывали доверие населения к страхованию. Поэтому первоочередной задачей для Узбекистана после обретения независимости стало восстановление доверия населения к финансовой системе страны, в том числе и к страхованию.

Независимый Узбекистан избрал собственный путь постепенных экономических реформ, в частности в числе первых провел индексацию платежей населения по договорам долгосрочного страхования жизни, детей, ко дню бракосочетания, находившихся в учреждениях Главного управления государственного страхования по состоянию на 1 января 1992 г. и действующих на

<sup>1</sup> URL: <http://www.swissre.com/sigma>

<sup>2</sup> URL: <http://www.stat.uz>

1 января 1996 г.<sup>1</sup> Однако проведенная индексация не совсем оправдала ожиданий – доверие населения к страхованию в полном объеме восстановлено не было.

Интересный опыт накоплен Республикой Узбекистан в деле реформирования Главного управления государственного страхования при Министерстве финансов Республики Узбекистан. Основной упор при реформировании Госстраха республики делался на создание крупных и надежных страховых компаний с участием государственного капитала. В связи с этим решениями Президента и Правительства Республики Узбекистан на базе Госстраха республики созданы Государственно-акционерная страховая компания (ГАСК) «Узагросугурта», осуществляющая страхование рисков сельскохозяйственных товаропроизводителей и являющаяся правопреемником Госстраха республики<sup>2</sup>, и Государственно-акционерная страховая компания (ГАСК) «Кафолат»<sup>3</sup>, являющаяся универсальной страховой компанией. Причем на то время все страховые компании могли осуществлять деятельность как по рисковому, так и по накопительным видам страхования. Для страховой компании участие государства в уставном капитале – это несомненный плюс, потому что такой страховщик получает доступ к обширной клиентской базе государственных компаний и компаний с госучастием. Следует отметить, что одного только госучастия явно недостаточно для достижения успеха в страховом бизнесе. Лидирующая позиция страховых компаний с государственным участием объясняется следующими факторами: известный бренд, широкая дистрибьюторская сеть и прочная клиент-

ская база. Они остаются лидерами в течение ряда лет, однако их влияние на конъюнктуру страхового рынка страны из года в год снижается.

Основным параметром, позволяющим судить об уровне развития страхового рынка, является совокупный объем собранных страховых премий. Следует отметить, что по этому показателю страхового рынка как такового в Узбекистане до 1997 г. практически не было – на все негосударственные страховые компании приходилось менее одного процента совокупной страховой премии.

В настоящее время страховой рынок республики находится в стадии дальнейшего развития и реформирования. Государственная политика, направленная на его поддержку, модернизацию и развитие, дает определенные положительные результаты. По итогам 2015 г. на страховом рынке Узбекистана зарегистрирована 31 страховая компания, оказывали услуги 2 актуарные организации, 21 компания ассистанс, аджастеров и сюрвейеров, 2 страховых брокера, в штате страховщиков трудилось более 4,3 тыс. работников<sup>4</sup>. При этом следует отметить, что среди действующих страховщиков три страховые компании работают в отрасли страхования жизни (Life Insurance), остальные 28 – в отрасли общего страхования (Non Life Insurance). Особенностью страхового рынка республики продолжает оставаться отсутствие региональных страховых компаний. Наличие большого количества подразделений страховых компаний в регионах позволяет решить задачу обеспечения регионов страховыми услугами.

Следует констатировать, что страховой рынок Узбекистана испытывает определенный недостаток капиталоемкости, что обусловлено прежде всего малыми размерами собственных средств страховщиков, в том числе их уставных капиталов. Это связано с тем, что до 1999 г. рынок страхования в Узбекистане практически не регулировался, отсутствовали нормативы по платежеспособности и финансовой устойчи-

<sup>1</sup> См.: Указ Президента Республики Узбекистан от 20 декабря 1995 г. № УП-1327 и Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 12 февраля 1996 г. № 54.

<sup>2</sup> См.: Указ Президента Республики Узбекистан от 25 февраля 1997 г. № УП-1713 и Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 6 марта 1997 г. № 125.

<sup>3</sup> См.: Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 14 марта 1997 г. № 144.

<sup>4</sup> URL: [www.mf.uz](http://www.mf.uz)

ности страховых компаний. Это приводило к тому, что страховщики не были заинтересованы в увеличении собственных средств. В результате совокупный уставный капитал страховых компаний за период с 1991 по 2002 г. возрос всего в 2,6 раза.

Стимулом для ускоренной капитализации страхового рынка Узбекистана стало принятие правительством в 2002 г. нормативов по минимальному размеру уставного фонда (капитала) страховщиков и их увеличение в 2007 г. в соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан от 10 апреля 2007 г. № ПП-618 «О мерах по дальнейшему реформированию и развитию рынка страховых услуг». За период с 2002 по 2015 г. размер совокупного уставного капитала страховых компа-

ний Узбекистана, сформированного в суммах, вырос более чем в 15 раз, а сформированного в иностранной валюте – на 18%.

Дальнейшая капитализация страховых организаций остается актуальным направлением их развития на ближайшую перспективу. Со стороны государства будут предприняты соответствующие меры для ускорения этого процесса.

На сегодняшний день в Республике Узбекистан страхование является одной из наиболее динамично развивающихся сфер отечественного бизнеса, объемы страховых операций на рынке неуклонно растут, страховые компании играют в экономике республики все более значимую роль (рисунки).



Рис. Динамика изменения совокупной страховой премии за 2010–2015 гг. (уровень 2010 г. условно принят равным 1)

Основные характеристики страхового рынка Узбекистана за последние годы представлены в табл. 1. По итогам 2015 г. общий объем собранных в республике страховых премий превысил 551,5 млрд сумов – более чем в 3,1 раза выше уровня

2010 г. Рынок же страхования жизни вырос более чем в 11,3 раза – с 2,1 млрд сумов в 2010 г. до 24 млрд сумов в 2015 г. Тем не менее доля страхования жизни в общем сборе страховой премии остается мала – 4,3%.

Т а б л и ц а 1  
Основные характеристики страхового рынка Узбекистана за 2010–2015 гг. (в млрд сумов)

|      | Всего страховщиков | Совокупная страховая премия | Суммарное страховое возмещение |
|------|--------------------|-----------------------------|--------------------------------|
| 2010 | 32                 | 175,5                       | 27,6                           |
| 2011 | 36                 | 231,6                       | 45,1                           |
| 2012 | 38                 | 285,9                       | 46,0                           |
| 2013 | 33                 | 338,5                       | 66,9                           |
| 2014 | 31                 | 439,1                       | 74,6                           |
| 2015 | 31                 | 551,5                       | 111,0                          |

Структура страхового рынка Узбекистана продолжает оставаться олигопольной – на долю первой пятерки лидеров приходится более половины совокупной страховой премии. Прирост страховой

премии более чем на 126% по сравнению с прошлым годом обеспечили поступления страховой премии по добровольным видам страхования – более половины от совокупного объема страховой премии (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Структура совокупной страховой премии за 2010–2015 гг. (в млрд сумов)**

| Наименование показателя  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Страховые премии         | 175,5 | 231,6 | 285,9 | 338,4 | 439,1 | 551,3 |
| В том числе:             |       |       |       |       |       |       |
| добровольное страхование | 128,7 | 166,1 | 206,8 | 235,5 | 300,7 | 364,8 |
| обязательное страхование | 46,8  | 65,5  | 79,1  | 102,9 | 138,4 | 186,7 |

По соотношению страховых премий по добровольным и обязательным видам страхования в совокупном объеме страховых премий (31%) Узбекистан приближается к рекомендациям ведущих ученых в сфере страхового бизнеса – не менее трети от общего объема совокупной страховой премии должно приходиться на обязательные виды страхования.

Следует отметить, что страхование жизни, характерное для рыночной экономики,

в Узбекистане развито очень слабо. Относительные показатели, характеризующие рынок страхования жизни Узбекистана, невысоки – при уровне проникновения страхования в экономику страны порядка 0,28-0,3% ВВП на страхование жизни приходится не более 0,01% ВВП, в то время как в Соединенном Королевстве эти показатели достигли соответственно 12,4 и 9,5%, в Японии – 10,1 и 8,0%, а в Тайване – 18,4 и 15,4% ВВП (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

**Структура совокупной страховой премии по страхованию жизни за 2010–2015 г. (в млрд сумов)**

| Наименование показателя  | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014  | 2015  |
|--------------------------|------|------|------|------|-------|-------|
| Страховые премии         | 2,11 | 4,75 | 5,95 | 9,43 | 19,1  | 24,1  |
| В том числе:             |      |      |      |      |       |       |
| добровольное страхование | 1,5  | 3,44 | 4,63 | 7,45 | 14,97 | 18,91 |
| обязательное страхование | 0,61 | 1,31 | 1,32 | 1,98 | 4,03  | 5,15  |

Другой относительный показатель, характеризующий интенсивность развития страхования жизни в Узбекистане, также не высок – на душу населения здесь приходится менее 10 долларов. Это во многом обусловлено снижением платежеспособного спроса на услуги страховщиков со стороны населения Узбекистана. Большинство потенциальных страхователей объясняют свой отказ от приобретения страхо-

вого полиса другими финансовыми приоритетами, например, необходимостью выплаты кредита либо желанием вложить деньги на депозиты коммерческих банков страны.

Отечественный рынок страхования жизни является рынком неразвитой конкуренции. В последние годы здесь функционируют всего три страховщика, специализирующихся на страховании жизни:

СК ДХО «O`zbekinvest Hayot», ООО «Temiryo'l Life» и СО ДХО «Alfa Life», причем, если СК «O`zbekinvest Hayot» по совокупной страховой премии, собранной в 2015 г., входит в первую десятку, а ООО «Temiryo'l Life» – в двадцатку, то СО ДХО «Alfa Life» является одним из аутсайдеров страхового рынка Узбекистана. Доля рынка СК «O`zbekinvest Hayot» по совокупной страховой премии, собранной по итогам первого полугодия 2016 г., превышает долю СК «Alfa Life» более чем в 6,7 раз. Это объясняется тем, что СК «O`zbekinvest Hayot» проводит обязательные виды страхования.

Для рынка страхования жизни, как и отечественного страхового рынка в целом, характерны существенные географические диспропорции. Преобладающий объем операций (более 70% по итогам 2015 г.) сосредоточен в городе Ташкенте.

Особенность рынка страхования жизни Узбекистана состоит в том, что традиционное страхование жизни не является главным направлением деятельности отечественных страховщиков. В последние годы акцент их активности сместился в сторону накопительного страхования и страхования аннуитетов, что объясняется наличием налоговых льгот. Несмотря на налоговые льготы, предоставленные государством, развитие страхования жизни в Узбекистане сдерживается наличием следующих факторов:

- страхование жизни носит долгосрочный характер, а в условиях высокой инфляции долгосрочные вложения не представляют интереса для населения;
- уровень доверия населения к страховщикам очень низок;
- не сформирована достаточно широкая социальная база для страхования жизни;
- накопительная функция страхования жизни может быть реализована только при наличии развитого рынка инвестиций. В Узбекистане такой рынок находится в стадии формирования.

По мнению специалистов, главные препятствия развития традиционных видов страхования жизни в стране – нехватка информации и низкий уровень доверия населения к страховым продуктам. И население, и отечественные предприниматели должны осознавать необходимость приобретения страховой защиты, понимать меру своей ответственности за сохранение жизни и здоровья, а также финансового благополучия своих близких.

Поскольку широта спектра предлагаемых страховых услуг по страхованию жизни напрямую зависит от информированности населения и уровня потребительского спроса на эти услуги в повседневной жизни, отечественным страховщикам необходимо способствовать, в том числе через средства массовой информации, повышению заинтересованности населения в страховании, обеспечить предоставление необходимой информации по традиционным и новым массовым видам страхования жизни.

На современном этапе развития рынок страхования жизни в Узбекистане представляет собой рынок не продавца или потребителя, а рынок страхового агента, причем основным конкурентным преимуществом страхового продукта является размер комиссионного вознаграждения. Отечественные страховщики (за редким исключением) так и не сформировали эффективные каналы продвижения страховых продуктов и не научились работать напрямую с клиентом.

Рынок страхования жизни как часть финансово-кредитной сферы является объектом государственного регулирования и контроля в целях обеспечения его стабильного функционирования с учетом значимости страхования в процессе общественного воспроизводства. Страхование жизни в Узбекистане требует отдельного регулирования, но не по причине остроты проблем (это проблемы роста), а важности этого сектора для всей отечественной экономики, не говоря уже о страховой деятельности в целом. Прежде всего речь идет

о развитии законодательной базы страхования жизни с учетом мирового опыта, а именно о правовом обеспечении возможности участия страховщиков в государственном пенсионном страховании.

Изменения в законодательстве, рост конкуренции среди страховщиков, низкие инвестиционные возможности на отечественном финансовом рынке, ужесточение контроля за страховой деятельностью выдвигают в качестве важнейшей проблемы поиск отечественными страховщиками внутренних резервов своего развития. Одним из основных направлений этого поиска должно стать совершенствование технологий. Выбор того или иного метода зависит от многих факторов, обусловленных спецификой конкретного государства (его налогового и страхового законодательства, принятых методов оценки активов, уровня развития отрасли). Все это затрудняет прямое копирование зарубежного опыта и требует разработки методик именно для условий Узбекистана.

Вопросы кадрового обеспечения отрасли страхования жизни стоят особенно остро. К сожалению, профессия страховщика была серьезно дискредитирована безответственной деятельностью отдельных страховщиков. Современный этап реформирования страхового рынка республики требует формирования комплексной эффективной системы подготовки кадров для страхового бизнеса. При этом весьма важным является привлечение всех имеющихся и потенциальных ресурсов, в том числе иностранных грантов и технической помощи.

Успешное и динамичное развитие современной страховой системы сдерживается дефицитом в республике квалифицированных кадров, имеющих знания и опыт ведения страхового дела в соответствии с современными требованиями. В целях дальнейшего повышения уровня квалификации должностных лиц страховщиков и страховых агентов введены в действие соответствующие нормативные документы. Кроме того, начата подготовка специа-

листов по направлению «Страховое дело» в Банковско-финансовой академии Республики Узбекистан. Государственная инспекция по страховому надзору при Министерстве финансов Республики Узбекистан проводит регулярные семинары по актуальным вопросам страхования, в том числе и с участием иностранных специалистов.

Государственное регулирование страхового дела в Республике Узбекистан предусматривает ускоренное развитие инфраструктуры страхового рынка как важной составляющей национальной системы страхования. Формирование полноценного рынка страхования жизни невозможно без наличия организаций, которые бы оперативно и профессионально содействовали страховщикам в выполнении ими своих функций.

Таким образом, при низком уровне ряда показателей функционирования рынка страхования жизни в Узбекистане за последние годы возможности его дальнейшего развития обуславливаются, с одной стороны, возможностями страховщиков по введению новых страховых услуг и реализации грамотной инвестиционной политики, а с другой – заинтересованностью отечественных страхователей в наличии и расширении страхового покрытия, определяющими факторами которой являются старение населения и увеличение продолжительности жизни. Установлено, что рост пожилого населения на 10,0% по отношению к трудоспособному увеличивает проникновение страхования на 12,0%, при этом спрос повышается на сберегательные полисы и аннуитеты, обеспечивающие повышение благосостояния в пенсионном возрасте [4].

Узбекистан по структуре населения является республикой с преобладающей частью молодежи. Для подрастающего поколения республики, как и для жителей развитых в экономическом отношении стран, приоритетными направлениями являются получение качественного профессионального образования, строительство или по-

купка жилья и повышение качества жизни. Помочь реализовать эти потребности способно страхование жизни.

Страхование, без сомнения, представляет собой весьма сложный и специфический бизнес, и его состояние зависит от квалифицированного менеджмента, от возможности свободного доступа к информации, касающейся реального состояния дел в страховых компаниях, от наличия развитой инфраструктуры.

В заключение следует отметить, что рынок страхования жизни республики находится в стадии дальнейшего развития и реформирования. Государственная политика, направленная на его поддержку, модернизацию и развитие, дает определенные положительные результаты. Основной задачей страховых компаний Узбекистана на ближайшую перспективу остается более полное удовлетворение существующих потребностей физических и юридических лиц в качественной страховой защите.

### Список литературы

1. Архангельская Т. А. Новый этап в развитии отношений страхователей и страховщиков России // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2014. – № 2 (68). – С. 49–54.
2. Архипов А. П., Хоминич И. П. Обеспечение финансовой устойчивости системы обязательного социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2014. – № 11 (77). – С. 60–69.
3. Збышко Б. Г., Лучицкая Л. Б. Использование международного опыта страхования профессиональных рисков в России // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2013. – № 12 (66). – С. 99–105.
4. Liebenberg A. P., Carson J. M., Dumm R. E. The Demand for Life // Insurance Policy Loans Journal of Risk and Insurance. – 2010. – Vol. 95. – Issue 3. – P. 911–926.

### References

1. Arkhangel'skaya T. A. Novyy etap v razvitii otnosheniy strakhovateley i strakhovshchikov Rossii [New Stage of Development of the Relations Between Insureds and Insurers in Russia]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2014, No. 2 (68), pp. 49–54. (In Russ.).
2. Arkhipov A. P., Khominich I. P. Obespechenie finansovoy ustoychivosti sistemy obyazatel'nogo sotsial'nogo strakhovaniya na sluchay vremennoy netrudosposobnosti i v svyazi s materinstvom [Providing Finance Stability for the System of Obligatory Social Insurance: in Case of Disability and Maternity]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2014, No. 11 (77), pp. 60–69. (In Russ.).
3. Zbyshko B. G., Luchitskaya L. B. Ispol'zovanie mezhdunarodnogo opyta strakhovaniya professional'nykh riskov v Rossii [Using International Experience in Insurance of Professional Risks in Russia]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2013, No. 12 (66), pp. 99–105. (In Russ.).
4. Liebenberg A. P., Carson J. M., Dumm R. E. The Demand for Life. *Insurance Policy Loans Journal of Risk and Insurance*, 2010, Vol. 95, Issue 3, pp. 911–926.