

ISSN: 2181-4031

# ФУНДАМЕНТАЛ

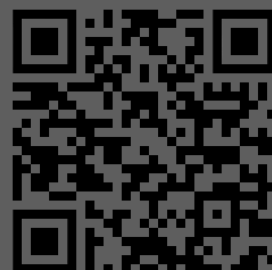
ТАДҚИҚОТЛАР ИЛМИЙ-АМАЛИЙ ЖУРНАЛИ

2-СОН

ФЕВРАЛЬ, 2023



IMFAKTOR  
PAGES



ISSN: 2181-4031  
DOI Journal 10.56017/2181-4031

# ФУНДАМЕНТАЛ ТАДҚИҚОТЛАР ЖУРНАЛИ

I-ЖИЛД, 2-СОН

ЖУРНАЛ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ-I, НОМЕР-2

JOURNAL OF FUNDAMENTAL STUDIES

VOLUME-I, ISSUE-2

ТОШКЕНТ – 2023

# ФУНДАМЕНТАЛ ТАДҚИҚОТЛАР ЖУРНАЛИ

ЖУРНАЛ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ | JOURNAL OF FUNDAMENTAL STUDIES

№ 2 (2023) DOI <http://dx.doi.org/10.56017/2181-4031-2023-2>

## Бош муҳаррир:

Тураев Б. – фалсафа фанлари доктори, профессор

## Масъул муҳаррир:

Расулова Д. – иқтисодиёт фанлари доктори, доцент

## Таҳририят аъзолари:

Кенжабаев А. – иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

Расулова Д. – иқтисодиёт фанлари доктори, доцент

Саттаров О. – иқтисодиёт фанлари доктори, доцент

Исҳоқов М. – тарих фанлари доктори, профессор

Абдуҳалимов Б. – тарих фанлари доктори, профессор

Каримов Б. – тарих фанлари номзоди, доцент

Мадумаров Т. – юридик фанлар доктори, профессор

Қодиров Б. – юридик фанлар доктори, доцент

Қиличев Х. – юридик фанлари бўйича фалсафа доктори

Баҳодиров Р. – фалсафа фанлари доктори, профессор

Саифназаров И. – фалсафа фанлари доктори, профессор

Идиоров У. – сиёсий фанлар доктори, профессор

Абдуллаев Н. – сиёсий фанлар номзоди, доцент

Сатторов А. – сиёсий фанлар номзоди, доцент

Умаров А. – социология фанлари доктори, профессор

Каюмов К. – социология фанлари бўйича фалсафа доктори

“Фундаментал тадқиқотлар” илмий-амалий журнали 2022 йил 22 декабрь куни **№ 054837**-сонли гувоҳнома билан оммавий ахборот воситаси сифатида давлат рўйхатидан ўтказилган.

Мазкур журнал **6 та** халқаро маълумотлар базаларида индексланган бўлиб, жорий йил учун **UIF 2023 = 7.5 “импакт-фактор”** кўрсаткичига эга.

Ўзбекистон Республикаси Олий таълим, фан ва инновациялар вазирлиги ҳузуридаги Олий аттестация комиссиясининг 2023 йил 24 июлдаги 01-02/1199-сонли хатига мувофиқ ушбу журналда чоп этилган мақолалар **хорижий мақолалар сифатида тан олинади.**

Саҳифаловчи\Page Maker\Верстка: Абдураҳмон Хасанов

Таҳририят манзили: Тошкент шаҳар, Учтепа тумани, “Ватан” МФЙ, Чилонзор 24-мавзеси, 2/27-уй. Почта индекси 100152. Веб-сайт: [www.imfaktor.uz/com](http://www.imfaktor.uz/com)

Телефон номер: +99894-410 11 55, E-mail: [tahririyat@imfaktor.uz](mailto:tahririyat@imfaktor.uz)

© “ИМФАКТОР Pages” илмий нашриёти, 2023 йил.

© Муаллифлар жамоаси, 2023 йил.

# ФУНДАМЕНТАЛ ТАДҚИҚОТЛАР ЖУРНАЛИ

ЖУРНАЛ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ | JOURNAL OF FUNDAMENTAL STUDIES

*Иқтисодиёт фанлари*

**МИРЖАЛИЛОВА Хуршида Анвар кизи**

*Слушатель банковско-финансовой  
Академии Республики Узбекистан, Ассистент менеджера  
Ташкентского городского филиала АО “СК New Life”  
<https://doi.org/10.5281/zenodo.7680479>*

## НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ

### АННОТАЦИЯ

В данной статье была рассмотрена деятельность страховых компаний в нашей стране, возможности использования в них услуг по страхованию жизни, сервисные возможности страховых компаний, потребности населения страны в страховании жизни и проблемы, связанные с отраслью, а также даны научно обоснованные предложения по развитию отрасли.

**Ключевые слова.** Страхование, Страхование жизни, Компания, страховой рынок, интеграция, население, смешанное страхование, контракт, фонд, Интернет, продукт, данные.

## ҲАЁТНИ СУҒУРТАЛАШ КОМПАНИЯЛАРИНИ САМАРАЛИ ТАШКИЛ ЭТИШ ЙЎНАЛИШЛАРИ

### АННОТАЦИЯ

Ушбу мақолада мамлакатимизда суғурта компаниялари фаолияти, уларда ҳаётни суғурталаш хизматларидан фойдаланиш имкониятлари, суғурта компанияларнинг хизмат кўрсатиш имкониятлари, мамлакат аҳолисининг ҳаётни суғурталаш борасидаги эҳтиёжлари ва соҳага оид муаммолар ўрганилиб, соҳани ривожлантириш бўйича илмий асосланган таклифлар берилди.

**Калит сўзлар.** Суғурта, ҳаётни суғурталаш, компания, суғурта бозори, интеграция, аҳоли, аралаш суғурталаш, шартнома, фонд, интернет, маҳсулот, маълумотлар.

## DIRECTIONS OF EFFECTIVE ORGANIZATION OF LIFE INSURANCE COMPANIES

### ANNOTATION

This article examined the activities of insurance companies in our country, the possibilities of using life insurance services in them, the service opportunities of insurance companies, the needs of the population of the country in life insurance and problems related to the industry, and gave scientifically based proposals for the development of the industry.

**Keywords.** Insurance, Life Insurance, Company, insurance market, integration, population, mixed insurance, contract, fund, Internet, product, data.

Страхование сегодня занимает особое место в жизни общества. Оно имеет большое значения для поддержания уровня жизни населения и развития экономики. Система видов страхования жизни учитывает самые разнообразные интересы страхователей. В связи с основными целями развития страхового дела остаются разработка и реализация мер по удовлетворению потребностей в страховой защите населения, организаций и государства, которые являются стимулом расширения предпринимательской деятельности и аккумулирования долгосрочных инвестиционных ресурсов для развития экономики государства.

Основными задачами по развитию страхового дела являются:

- формирование законодательной базы рынка страховых услуг;
- развитие обязательного и добровольного видов страхования;
- создание эффективного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью;
- стимулирование перевода сбережений населения в долгосрочные инвестиции с использованием механизмов долгосрочного страхования жизни;
- поэтапная интеграция национальной системы страхования с международным страховым рынком.

Основой рынка страховых услуг и резервом его развития является добровольное страхование. Приоритетными направлениями в развитии добровольного личного страхования должны стать страхование жизни и пенсионное страхование.

Демографическая ситуация, характеризующая увеличением доли населения старших возрастных групп, и переход на накопительную систему в пенсионном страховании, включающую самостоятельное формирование гражданами своего пенсионного фонда, предполагают расширение участия страховых компаний в осуществлении пенсионного страхования.

Стимулом для развития долгосрочного страхования жизни должно стать создание системы гарантий страхователям и застрахованным гражданам в получении накопительных сумм по договорам страхования.

Существует несколько модификаций в страховании жизни, самые основные это страхование на случай ухода из жизни; страхование на дожитие застрахованного до окончания действия договора; рисковое страхование; страхование детей; страхование своей или жизни третьих лиц с понижающимся взносом; страхование жизни с уменьшенной страховой суммой, когда застрахованное лицо имеет кредитные обязательства; страхование до конкретного срока (накопление на поездку, образование); страхование здоровья; смешанное страхование жизни (страхование на смерть или дожитие) [1].

В настоящее время большую популярность среди населения получило заключение договоров накопительного страхования жизни. К накопительному страхованию жизни прибегают люди, которые хотят накопить на дорогостоящее обучение детям, дом, пенсию и при этом боятся утратить трудоспособность или потерять кормильца.

Важно отметить, что накопление страховой суммы, в которой проявляется сберегательный характер страховых отношений в рамках страхования жизни, происходит, как правило, за счет небольших ежемесячных взносов. Такие взносы в счет договоров личного страхования позволяют разнообразить формы трудовых сбережений граждан. Это придает популярность услугам страхования жизни среди населения.

Наряду с этим, страхование жизни является в определенной степени катализатором развития экономики, будучи составной частью многих экономических процессов, в частности, перераспределения денежных средств от сберегающих субъектов к потребителям капитала. Необходимость формирования внушительных резервных фондов и возможность их долгосрочного инвестирования превращают компании по страхованию жизни в активных игроков на рынке капитала.

### **Анализ литературы по теме**

Yadav и Tiwari изучали страхование как «наиболее важным видом страхования жизни человека является страхование жизни, которое обеспечивает финансовую защиту людей и их семей во время неопределенных рисков и убытков. Страховые полисы предлагают людям безопасность и защиту, а также поощряют сбережения между людьми»[2].

J.Goet результаты его исследование прояснили, что уровень удовлетворенности и поведение при переключении зависят от качества обслуживания, предоставляемого компанией по страхованию жизни своим клиентам. его исследования показывают, что существует необходимость повышения осведомленности клиентов страховых компаний об аспекте покрытия рисков страховыми продуктами[3].

С.А.Белозёров, Г.В.Чернова, С.А.Калайда изучили многих авторов и пришли к выводу что «страхование жизни представляет собой важную отрасль личного страхования и имеет значительный потенциал развития страны и поступательное развитие страхования жизни может быть интенсифицировано путем реализации системы мероприятий»[4].

А.В. Сулименко показывает что «среди видов добровольного страхования наибольшую социальную значимость имеет страхование жизни. Кроме того, оно играет и важную инвестиционную роль, аккумулируя временно свободные сбережения населения»[5].

Н.А.Мельник, Н.А.Кирильчук рекомендует для развитие страхование жизни использовать Интернет, «для более эффективного продвижения страхования жизни через Интернет, страховой компании необходимо разработать четкий и максимально простой алгоритм заключения сделки: от предоставления информации о страховом продукте до заключения договора страхования и уплаты страховых взносов через Интернет системы»[6]. И они доказывают что Интернет один из способов привлечь субъектов.

Наши ученые О.Т.Юлдашев в своих исследованиях процитировал что «настоящее время в Узбекистане отсутствует механизм, гарантирующий выплаты по страхованию жизни. На данный момент создание системы гарантирования страховых выплат создает условия для стремительного развития рынка услуг по страхованию жизни и повышает доверие населения к страхованию жизни»[7].

Х.М. Шеннаев отмечал «в качестве наиболее эффективного механизма защиты прав и законных интересов страховщиков целесообразно организовать фонд гарантирования выплат по страхованию жизни в Узбекистане. Это объясняется, прежде всего, тем фактом, что страхование жизни - предполагает долгосрочные финансовые отношения между страхователем и перестраховщицей, следовательно, оба страховщика должны убедиться, что страховщик платежеспособен в будущем»[8].

### **Методология исследования**

В статье использовались следующие методы и приемы научного исследования: теоретические методы познания, системный подход для теоретического представления о страховании жизни, сделаны анализ и синтез как методы обобщения результатов; сравнение и измерение, метод индукции для обобщения результатов применения страхования жизни. В нашем исследовании мы попытались глубоко изучить проблему с помощью сравнительного анализа, областей аналитического анализа. Устанавливаются стратегические направления, которые ведут к решению проблемы. В качестве объекта исследования были изучены показатели страховых компании и их роль в экономике.

### **Анализ и результаты исследования**

В Узбекистане, как и во многих других странах постсоветского пространства, вплоть до недавнего времени наблюдалось значительное отставание в развитии отрасли страхования жизни по сравнению с отраслью страхования общих рисков.

Существует целый ряд объективных и субъективных факторов, вследствие которых темп развития рынка страхования жизни сохраняется на довольно низком уровне. Одной из основных проблем является нехватка специалистов, обладающих достаточным уровнем знаний и опыта работы в этой сфере.

Дефицит квалифицированного персонала касается практически всех уровней производственного процесса, начиная от разработки отвечающих современным рыночным требованиям страховых продуктов, актуарного их сопровождения, до организации продаж и осуществления всестороннего анализа деятельности по страхованию жизни.

Недоверие населения к накопительным страховым программам, причина которого заложена в обесценивании всех прежних госстраховских сбережений по страхованию жизни, также негативно сказывается на развитии отрасли.

Решение этой непростой задачи представляется возможным только в комплексном подходе как со стороны страховых компаний как активных участников рынка, так и государства как гаранта стабильного роста экономики и осуществления надзора за выполнением страховыми компаниями своих обязательств перед клиентами.

Следующим фактором, оказывающим существенное влияние на динамику роста отрасли, является неуверенность со стороны потребителей страховых услуг в стабильности национальной валюты. В этой связи необходимо отметить, что предпринятый правительством комплекс мер по повышению доверия населения к банковско-финансовой системе, реформирование и либерализация валютного рынка создали прочную основу для развития и расширения рынка личного страхования.

Еще одним фактором, существенно влияющим на деятельность компаний по страхованию жизни в республике, является недостаток информации статистического характера, необходимой для актуарных расчетов, составляющих основу страхования жизни. Актуарная оценка на долгосрочную перспективу является краеугольным камнем в обеспечении финансовой устойчивости и платежеспособности компаний, занимающихся страхованием жизни. В этом контексте особую важность имеют принципы оценки резервов и активов страховщика.

В качестве основных проблем, сдерживающих развитие отрасли страхования жизни, можно выделить следующие:

- низкий уровень доходов основной массы населения;
- проблемы нормативно-правового регулирования страхования жизни, разнообразные подходы в правилах страхования различных страховщиков и противоречивость правоприменительной практики;
- наличие методических проблем, преимущественно в части расчета тарифов по страхованию жизни;
- отсутствие достаточных стимулов для страхователей.

Одной из насущных проблем развития страхования жизни является мисселинг (некачественные продажи), вызывающий все больше негативных эмоций у клиентов. Ограничивающее воздействие на рынок страхования жизни оказывают значительная зависимость этого сегмента рынка, а также недостаточный уровень грамотности потребителей долгосрочных финансовых продуктов и услуг. Одним из важнейших и необходимых направлений развития страхования жизни является совершенствование нормативно-правового регулирования страхового рынка. При этом нормы должны дополняться законами субъектов учитывающими региональную специфику.

В сравнении с банковским вкладом страхование жизни имеет следующие преимущества:

- при накопительном страховании сохраняется неприкосновенность капитала в любое время, он не подлежит разделу и аресту, а при банковском вкладе капитал может быть арестован, подлежит разделу при разводе;

–количество функций у полиса накопительного страхования значительно шире - накопление капитала, инвестиционный доход, финансовая защита близких, защита от несчастных случаев, а банковский вклад позволяет реализовать лишь две функции - накопление капитала и инвестиционный доход;

–наличие полиса накопительного страхования гарантирует страховую защиту[9].

Сегодня с достаточной степенью уверенности можно утверждать, что для наличия страхового интереса в страховании жизни имеются объективные предпосылки, существует риск резкого снижения уровня жизни семьи в связи со смертью кормильца или выходом его на пенсию по возрасту или по инвалидности. К факторам, влияющим на возникновение страхового интереса, следует отнести также существование риска дополнительных расходов в связи с поступлением детей в учебные заведения на платно-контрактной основе, а также необходимость предоставления финансовых гарантий по выполнению обязательств, принятых по кредитным договорам (например, ипотечное страхование в части страхования жизни ссудозаемщика).

Влияние перечисленных факторов на возникновение страхового интереса в страховании жизни особенно актуально в современных условиях, когда имеющиеся обычные источники социальных гарантий, предлагаемые работодателями, по обеспечению нетрудоспособности по возрасту, здоровью или потере кормильца семьи не достаточны для поддержания в дальнейшем необходимого уровня жизни семьи, широко распространены различные формы платного обучения, в том числе и за рубежом, набирает обороты ипотечное кредитование.

В создании условий для реализации указанного страхового интереса заинтересованы как страхователи — физические лица, так и страховщики. Страхователи потому, что они являются потенциальными потребителями широкого спектра страховых услуг по таким видам страхования, как страхование на случай смерти, на дожитие до определенного договором возраста или срока, страхование расходов на образование, страхование пенсии (ренты) и страхование жизни ссудозаемщика.

Компании же по страхованию жизни заинтересованы в этом потому, что, являясь финансовыми институтами, эффективно решающими задачи отдельных страхователей по организации надежной страховой защиты их интересов, аккумулируют значительные средства, являющиеся источником для получения инвестиционного дохода.

Еще одним субъектом, заинтересованным в развитии рынка личного страхования, является государство, потому что страхование жизни, являясь одной из форм организации социальной защиты населения, способствует организации в стране наиболее полной системы обеспечения граждан при наступлении различных непредвиденных событий, ведущих к снижению уровня их жизни или дополнительным расходам.

Все ведущие компании в линейках своих продуктов активно продвигают услуги, связанные с накопительным страхованием жизни, причем базовые параметры оказания данных услуг, хотя и существенно отличаются у разных банков в деталях, по сути являются довольно сходными. Указанные страховые продукты на отечественном рынке являются относительно новыми, в то время как в США и странах Западной Европы имеется довольно длительная история заключения договоров накопительного страхования жизни, а суммы страховых премий и выплат в сравнении с аналогичными нашими показателями довольно значительны [1].

Ввиду вступивших в силу законодательных изменений, а также падения клиентского интереса к продуктам ИСЖ компании сместили свои приоритеты в сторону продаж полисов накопительного страхования жизни (НСЖ), страхования жизни на случай критических заболеваний и рискованного страхования жизни. Очевидно, что рынок страхования жизни в Узбекистане развивается сегодня в довольно сложных социально-экономических условиях.



**Рис 1. Полис накопительного страхования[14]**

В целом можно выделить следующие факторы развития страхования жизни в Узбекистане:

- развитие культуры страхования;
- грамотная стратегия сбыта;
- широкий ассортимент с доступными в понимании страховыми продуктами;
- платежеспособное население;
- ограниченный допуск иностранного капитала с целью развития национального страхового бизнеса.

На рынке преобладают инвестиционное и кредитное страхование жизни (ИСЖ и КСЖ соответственно), что нехарактерно для развитых рынков. Фактически наш рынок страхования жизни в настоящее время находится на начальном этапе развития и обладает значительным потенциалом роста.

При внешнем сходстве ИСЖ и НСЖ обладают фундаментальными различиями. На наш взгляд, ИСЖ является в большей степени инвестиционным, нежели страховым продуктом. В некоторых случаях полисы ИСЖ продавались без покрытия риска смерти в течение срока действия, что закономерно вызвало негативную реакцию регулятора. Фактически основной идеей полиса ИСЖ является не защита от страхового риска, а попытка получения повышенного инвестиционного дохода за счет ожидания роста стоимости определенных активов, что, по сути, является спекуляцией. При этом структура продукта определяет необходимость единого первоначального взноса и приобретение за счет его средств производных финансовых инструментов, цены на которые могут быть выгодны продавцам, а не покупателям.

В отличие от ИСЖ для НСЖ характерны регулярные взносы, позволяющие формировать существенный капитал к моменту окончания срока действия договора. В соответствии с типичным договором НСЖ средства страхователя растут за счет гарантированной ставки инвестиционного дохода, а также дополнительных бонусов, которые страховая компания может выплачивать по своему усмотрению. По сравнению с ИСЖ такая структура договора в большей степени отражает потребности населения[10].

**Таблица -1**  
**Сведения по нормативу достаточности маржи платежеспособности[15]**

№	Наименование страховых компаний	Норматив достаточности маржи платежеспособности		Изменение , %
		30.06.2022	30.06.2021	
<b>Страхование жизни</b>				
<b>Всего:</b>		1,2191	1,1176	<b>+9,1%</b>
1	АО "NEW LIFE SUG'URTA KOMPANIYASI"	1,4951	1,2909	+15,8%
2	АО "APEX LIFE INSURANCE"	1,4400	1,0001	+44,0%
3	АО "EUROASIA LIFE INSURANCE"	1,4385	1,0369	+38,7%
4	АО "AGROS HAYOT"	1,1634	1,2218	<b>-4,8%</b>
5	АО "O'ZBEKINVEST HAYOT SUG'URTA KOMPANIYASI"	1,1039	1,0868	+1,6%
6	АО "ALFA LIFE INSURANCE"	1,0596	1,2252	<b>-13,5%</b>
7	АО "FAROVON SUG'URTA"	1,0080	1,0184	<b>-1,0%</b>
8	АО "KAFOLAT HAYOT INSURANCE"	1,0002	0,9671	+3,4%

\*Платежеспособность страховщиков (перестраховщиков) — способность страховщиков (перестраховщиков) своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства. Основой платежеспособности является наличие сформированного уставного капитала, достаточных страховых резервов, а также системы перестрахования.

Маржа платежеспособности — соотношение между активами страховщика (перестраховщика) и принятыми им страховыми обязательствами.

Норматив достаточности маржи платежеспособности должен быть не менее единицы.

Таблице 1 показаны основные показатели платежеспособности компании по страхованию жизни. Самый высокий показатель у компании АО "APEX LIFE INSURANCE", а самый низкий из них у компании АО "ALFA LIFE INSURANCE".

На сегодняшний день все программы и продукты страхования жизни можно условно разделить на те, которые реализуются через традиционные каналы сбыта, и те, что реализуются посредством использования онлайн-продаж. Причем сегодня онлайн-страхование все более набирает обороты. Это обусловлено тем, что в условиях глобализации и стремительного развития информационных технологий финансовые институты вынуждены менять устоявшиеся бизнес-модели. Не остаются в стороне и страховые компании. Нарастающая конкуренция на страховом рынке, а также затяжная рецессия отечественной экономики способствуют развитию направления онлайн-продаж страховых продуктов в целях сокращения издержек и увеличения лояльности клиентов. Онлайн-страхование в целом выступает самым быстрорастущим каналом продаж страховых услуг [11].

При этом надо отметить, что по мнению многих экспертов в краткосрочной перспективе онлайн-страхование вряд ли займет какое-то существенное место в структуре продаж продуктов страхования жизни. В развитых странах охват населения договорами страхования жизни достаточно высок.

На европейском рынке страхования в настоящее время в целом наблюдается положительная динамика сектора личного страхования, которая, как ожидают эксперты, будет наблюдаться и в последующие годы. В Европе около 80 % населения имеет полисы добровольного страхования здоровья и жизни.

В Германии каждая семья имеет в среднем семь страховых полисов. Среди них, как правило, и полисы страхования жизни. Жители Германии уделяют большое внимание планированию своего будущего. Поскольку государственных пенсий, как правило, для обеспечения достойного уровня жизни недостаточно, многие заблаговременно оформляют частные пенсии, а для детей самым востребованным продуктом является накопительное страхование для финансирования будущей учебы [12].

Одна из наиболее важных основ для обеспечения в старости в Германии - Kapitallebensversicherung - это страхование жизни с накоплением капитала, при котором, как и при наступлении смертельного случая, так и по окончании договора клиент получает денежную выплату.

Существуют различные варианты с разнообразными способами вложения капитала: от классического до привязанных к фондам форм страхования жизни.

Во Франции страхование жизни также рассматривается в качестве надежного способа обезопасить себя от любого несчастья. Договора страхования жизни заключаются на разный срок, в том числе предусматриваются пожизненные договоры. В случае смерти выплаты по таким договорам получает близкое лицо покойного, указанное в документе в качестве бенефициара [13].

Несмотря на довольно динамичное развитие мирового страхования жизни в последние годы, данный сектор уже сталкивается с проблемами, основой которых чаще всего являются низкие процентные ставки. Международной практикой выработаны следующие стратегии для повышения потенциала рынков страхования жизни в развивающихся странах:

- формирование платежеспособного спроса со стороны населения;
- развитие страховой культуры;
- повышение эффективности стратегий сбыта страховых продуктов;
- широкий ассортимент доступных в понимании страховых продуктов;
- ограниченный допуск иностранного капитала с целью развития национального бизнеса

[14].

Следует отметить, что в целом Узбекистан значительно уступает развитым странам по количеству предлагаемых на рынке программ страхования жизни. Так, практически не востребованы у нас такие, как переменное и универсальное страхование жизни. Развитие рынка страхования жизни в данных направлениях актуально для Узбекистана с учетом уровня развития национального страхового рынка и современной социально-экономической ситуации в стране. В целом можно ожидать, что с развитием финансовой грамотности населения

и расширением спроса со стороны клиентов на многофункциональные финансовые продукты страхование жизни укрепит свои позиции в качестве инструмента удовлетворения расширяющихся финансовых потребностей клиентов, как и банковские продукты.

Факторами успешного развития этого рынка можно считать то, что накопительное страхование успешно сочетает достоинства инвестиционного инструмента и рискованного страхования жизни, а также активное продвижение услуги накопительного страхования жизни отечественными банками и страховыми компаниями, рост общей финансовой грамотности населения, наличие налоговых льгот для физических лиц. Потенциал роста сумм премий и выплат по договорам добровольного страхования жизни и накопительного страхования жизни достаточно высок, что подтверждается результатами прогнозирования этих показателей. Со стороны государства возможны дополнительные меры стимулирования роста этого рынка, в части, например, увеличения сумм налоговых вычетов для населения или дополнительных налоговых преференций для страховщиков, продвигающих указанный страховой продукт.

В целях совершенствования государственного страхового надзора за деятельностью страховых организаций необходимо принять следующие меры:

- повышение надёжности системы страхования посредством установления единых требований и стандартов предоставления страховых услуг, применяемых в международной практике;

- установление правил, нормативов и показателей платежеспособности и финансовой устойчивости на основе отчётности, составленной в соответствии с международными стандартами ценообразования страховых услуг;

- финансовое оздоровление страховой компании, включая обязательное увеличение капитала и применение принудительных мер по управлению ее активами;

- установление для профессиональных участников страхования требования о наличии соответствующих требованиям к образованию и стажу работы по специальности, позволяющих выполнять возложенные на них функции;

## ЛИТЕРАТУРЫ

1. Махдиева Юлия Махдиевна Современные тенденции и приоритеты развития страхования жизни // Индустриальная экономика. 2021. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-i-prioritety-razvitiya-strahovaniya-zhizni> (дата обращения: 17.02.2023).
2. Yadav, B., & Tiwari, A. (2012). A study on factors affecting customers' investment towards life insurance policies. *International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research*, 1(7), 106-123.
3. Goet, J. (2022). Factors Affecting Customers Choice of Life Insurance Companies in Nepal. *Nepalese Journal of Insurance and Social Security*, 5(1), 10-17. <https://doi.org/10.58665/njiss.3>
4. Современные факторы развития российского страхового рынка // Страховое дело. 2018. № 6. С. 31-35.
5. А.В. Сулименко «Страхование жизни в современной России: перспективы развития» Автореферат Ростов-на-Дону – 2013 7 ст.
6. Мельник Наталья Александровна, Кирильчук Надежда Александровна Анализ и оценка каналов продаж услуг по страхованию жизни и повышение их эффективности // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2016. №3 (36). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-otsenka-kanalov-prodazh-uslug-po-strahovaniyu-zhizni-i-povyshenie-ih-effektivnosti> (дата обращения: 17.02.2023).
7. О.Т.Юлдашев «Ҳаёт суғуртаси бўйича тўловларни кафолатлаш тизимини ташкил этиш принциплари» “Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар” илмий электрон журнали. № 4, июл-август, 2020 йил
8. Х.М. Шеннаев “Мустақиллик йиллари Ўзбекистонда суғурта фаолиятининг ривожланиш босқичлари” “Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар” илмий электрон журнали. № 5, сентябр-октябрь, 2021 йил
9. Бочкова, Е. В. Преимущества и недостатки накопительного страхования жизни / Е. В. Бочкова, В. А. Назаренко // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2017. - Т. 39. - С. 2246–2250. - URL: <http://э-koncept.ru/2017/970776.htm> (дата обращения: 23.10.2021).
10. <https://www.acra-ratings.ru/research/2649/>
11. Аброськин, Д. А. Онлайн продажи продуктов страхования жизни. Какие перспективы? / Д. А. Аброськин, И. И. Орешко, Е. В. Волостных // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд : сборник материалов XLVII Международной научно-практической конференции / под общей редакцией С. С. Чернова. - 2017. - С. 145–155
12. Страхование жизни в Германии. - URL: <http://lifeinsurance.kz/evropa/strahovanie-zhizni-v-germanii> (дата обращения: 23.10.2021).
13. Страхование жизни во Франции. - URL: <https://dengi.fr/strahovanie-zhizni-vo-francii> (дата обращения: 23.10.2021).
14. Колесникова, Т. В. Потенциал страхового рынка развивающейся страны (на примере Индии) / Т.В.Колесникова // Современные тенденции рынка страховых услуг - сборник научных трудов. - Иркутск, 2016.- С. 55.
15. <https://imda.uz/ru/finansovye-pokazateli-2022-1pg/>

ISSN: 2181-4031  
DOI Journal 10.56017/2181-4031

# ФУНДАМЕНТАЛ ТАДҚИҚОТЛАР ЖУРНАЛИ

I-ЖИЛД, 2-СОН

ЖУРНАЛ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ-I, НОМЕР-2

JOURNAL OF FUNDAMENTAL STUDIES

VOLUME-I, ISSUE-2

«Фундаментал тадқиқотлар» электрон журнали 2022 йил 22 декабрь куни № 054837-сонли гувоҳнома билан оммавий ахборот воситаси сифатида давлат рўйхатидан ўтказилган.

Муассис: «IMFAKTOR Pages» масъулияти чекланган жамияти.

Таҳририят манзили: 100152, Тошкент шаҳри, Учтепа тумани, “Ватан” МФЙ, Чилонзор 24-мавзеси, 2-уй.

Телефон номер: +99894-410 11 55

Эл. почта: [tahririyat@imfaktor.uz](mailto:tahririyat@imfaktor.uz)

Веб-сайт: [www.imfaktor.uz](http://www.imfaktor.uz)



**IMFAKTOR  
PAGES**