

Ilyos A. (2019). *Fair tariff policy in insurance: Theory and methods of calculation*. SAARJ Journal on Banking & Insurance Research, 8(2), 20-27.

Абдурахмонов И.Х. (2022) *Суғурта соҳасида янги рақобат кўринишлари: назарий асос ва иқтисодий таҳлил*. “Moliya va bank ishi” илмий журнал. №2, 145-150 б.

Абдурахмонов И.Х. (2022) *Суғурта соҳасида рақамли технологияларни қўллаш истиқболлари*. “Moliya va bank ishi” илмий журнал. №1, 95-99 б.

Абдурахмонов И.Х. (2020) *Суғурта соҳасида маркетингнинг янги технологияларини қўллаш истиқболлари*. “Халқаро молия ва ҳисоб” илмий журнали. №4, 1-10 б.

ЦЕНА ВОПРОСА: СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

Хақимзода Мафтуна

Независимый соискатель Ташкентского государственного экономического университета

В современном мире с активным и стремительным развитием рыночных отношений страхование играет одну из ведущих ролей в обеспечении стабильности экономики. В связи с тем, что правовая сущность страховых отношений строится на перераспределении рисков между страховщиком и страхователем, а также возможности последующего регресса страхование является как раз тем самым необходимым инструментом экономики, призванным стабилизировать кризис и минимизировать имущественные потери сторон. Как правило, страховые риски так или иначе связаны с различными неблагоприятными событиями, на случай наступления которых и осуществляется само страхование.

В связи с этим возникает острая потребность в получении страховых услуг, которые страховая организация способна оказать. При этом каждая из сторон преследует свои личные интересы и выгоды: страхователь пытается защитить свои имущественные интересы и получить необходимые денежные средства на минимизацию потерь, страховщик же старается получить максимальную прибыль за счет нереализованной страховой премии по причине не наступления страхового случая. В этом и проявляется основной страховой интерес сторон.

Природа инвестиционного риска и управление им, то есть механизм страхования, является оптимальным экономическим методом снижения его негативных последствий, и на страховом рынке имеются для этого все экономические механизмы [1-20].

Основным критерием оптимизации тарифных отношений между субъектами страховых отношений является страховой тариф. Страховой тариф представляет собой совокупность тарифных ставок. В свою очередь тарифная ставка есть цена страхового риска и других расходов страховых компании на ведение дела и страхование рисков. Тарифную ставку, по которой заключается договор страхования в международной практике называют брутто-ставкой. В структуре брутто-ставки главной является нетто-ставка, на долю которой приходится 60-95% в зависимости от вида страхования (прибыльные виды страхования), а на долю

нагрузки, соответственно 5-40% (убыточные виды страхования). Такое структурное соотношение частей страхового тарифа обусловлено следующим положением.

Низкие страховые тарифы также могут обеспечиваться наличием большого количества понижающих коэффициентов. В то же время страхователи заинтересованы только в скидках с базового тарифа. Тем не менее, страховщики вынуждены использовать, помимо скидок с тарифа, и повышающие коэффициенты, поскольку конкретные индивидуальные риски, которые принимаются на страхование, отличаются от средних рисков по виду страхования, подлежащему актуарным расчетам. Для учета индивидуальных особенностей страховых рисков базовый (средний) тариф повышают или понижают, применяя специальные поправочные коэффициенты, которые учитывают отклонения индивидуальных рисков от средних значений.

Низкий тариф страховые организации предлагают при наличии франшизы. При этом страховщики активно включают в договоры страхования условие о франшизе, так как она достаточно выгодна для них, поскольку они освобождаются от расходов, которые связаны с ликвидацией мелких убытков. Во многих случаях такие расходы могут превысить размер убытка. Отечественные страховые компании давно и широко используют франшизу в массовых видах страхования, то есть там, где первостепенное значение имеет цена страхового продукта.

Франшиза (фр. *franchise* - льгота) в страховании предусмотрено условиями страхования освобождение страховщика от возмещения оговоренной части убытков страхователя.

Таким образом, по общему правилу страховая франшиза удобна обеим сторонам страхования, так как у страхователя (застрахованного лица) резко снижаются затраты на само страхование, притом, что риск недополучения возмещений при введении франшизы возрастает незначительно. А страховщик, в свою очередь, резко снижает свои издержки, связанные с оформлением мелких выплат. Кроме этого, страховая организация, применяющая страховую франшизу в договоре, получает некую гарантию того, что страхователь и застрахованный будут вести себя добросовестно.

Также к несомненным плюсам страховой франшизы можно отнести тот факт, что застрахованный приблизительно может самостоятельно рассчитать размер страховой выплаты и соответственно ту сумму, которая будет с него удержана.

Также есть и ряд существенных минусов в отечественной практике при применении франшизы:

- малая информативность и распространенность, ввиду невыгодности применения франшизы для страховых посредников;
- некомпетентность служащих, которые часто в расчетах франшизы допускают актуарные и иные ошибки, что на практике приводит к негативным последствиям для страхователей и утратой доверия для страховщика.

Недостаток проявляется и в том, что невозможно использовать единый подход при установлении размера франшизы, так как размер франшизы для

каждого страхователя будет рассчитываться строго индивидуально в зависимости от различных факторов.

Тем не менее независимо от того, какой вид франшизы применяет страховщик, все они приводят к снижению суммы выплаты страховой премии и дисциплинированию выгодоприобретателя (страхователя, застрахованного лица).

Несомненно, страховая франшиза – это все же инструмент риск-менеджмента. С учетом применения франшизы осуществляется перераспределение ответственности между страховщиком, страхователем и выгодоприобретателем при осуществлении страховой выплаты, согласно которой франшиза становится невозмещаемой страховщиком частью убытка, остающейся на страхователе или выгодоприобретателе.

Франшиза – это еще и дополнительный финансовый элемент в страховании, оказывающий заметное влияние на тарифную ставку и ее структуру.

С точки зрения экономики, страховые франшизы имеют также некоторую связь со страховой суммой, которая формально остается неизменной, а фактически уменьшает пределы страховой выплаты за счет снижения стоимости страховых услуг.

И все же главные достоинства страховой франшизы можно обобщить в следующем:

- финансовые ограничения, устанавливаемые франшизой, влекут за собой более низкую убыточность и, как следствие, понижение страховых тарифов;
- цена страхования становится прогнозируемой и управляемой, что представляет интерес для страхователя.

Список литературы:

1. Abdurakhmonov I. (2020), "Regulation of the insurance market and implementation of effective mechanisms of prudential control", *International Finance and Accounting: Vol. 2020: Iss.2, Article 10*. Available at: <https://uzjournals.edu.uz/interfinance/vol2020/iss2/10>
2. Abdurakhmonov I. (2020), "Methods and approaches to evaluating the insurance industry efficiency", *International Finance and Accounting* 2020(3), 7.
3. Abdurakhmonov I., PhD, (2020), "Impact of insurance services on the development of real sector enterprises. *International Finance and Accounting*", 2020(6), 7.
4. Абдурахмонов И. (2022). Суғурта соҳасида рақамли технологияларни қўллаш истиқболари. *Moliya va bank ishi*, 8(1), 95–99. Retrieved from <https://journal.bfa.uz/index.php/bfaj/article/view/82>.
5. Abduraxmonov I. (2022). Sug'urta sohalarining shakllanish tendensiyalari. *Moliya va bank ishi*, 8(3), 60-67.
6. Ilyas A. (2018). *Insurance market analysis methods: case-study from Uzbekistan. SAARJ Journal on Banking & Insurance Research*, 7(1), 59-68.
7. Abduraxmonov I., Abduraimova M., & Abdullayeva N. (2018). *Sug'urta nazariyasi va amaliyoti. O'quv qo'llanma. Toshkent. "Iqtisod-moliya"*.
8. Ilyas A. (2018), "Competition in the insurance market of Uzbekistan", *Asian journal of management sciences & education*, 7(2), 56-61.
9. Khurshidovich A. I. (2021). *Issues of innovative development of insurance in Uzbekistan. International Journal of Management IT and Engineering*, 11(7), 91-96.

10. Abdurahmonov I. (2020). *Efficiency of organizing the activities of insurance intermediaries in the development of insurance sector. International Finance and Accounting 2020(1), 5.*
11. Abdurakhmonov I. (2020) "Prospects for applying new marketing technologies in the insurance industry, " *International Finance and Accounting: Vol. 2020: Iss. 4, Article 6. Available at: <https://uzjournals.edu.uz/interfinance/vol2020/iss4/6>.*
12. Абдурахмонов И. Х. (2023). *Ўзбекистон Республикасида суғурта тармоқларини ривожлантиришнинг концептуал асослари. Автореферат дисс. и. ф. д, 78.*
13. Абдурахмонов, И. Х. (2010). *Ўзбекистон Республикасида жавобгарликни суғурталашнинг амалиётини такомиллаштириш. Автореф. дисс. и. ф. н, 26.*
14. Абдурахмонов И. Х. (2018). *Суғурта назарияси ва амалиёти. Ўқув қўлланма. Т.: "Иқтисод-Молия" нашриёти, 23-24.*
15. Абдурахмонов, И. (2020). *Суғурта бозорини тартибга солиш ва пруденциал назоратнинг самарали механизмларини жорий этиш, "Халқаро молия ва ҳисоб" илмий электрон журнали, 2.*
16. Абдурахмонов И. Х. (2019). *Теория и практика страхования. Учебник/–Т. Иқтисод молия, 353-354.*
17. Plyos A. (2019). *Fair tariff policy in insurance: Theory and methods of calculation. SAARJ Journal on Banking & Insurance Research, 8(2), 20-27.*
18. Абдурахмонов И.Х. (2022) *Суғурта соҳасида янги рақобат кўринишлари: назарий асос ва иқтисодий таҳлил. "Молия ва банк иши" илмий журнал. №2, 145-150 б.*
19. Абдурахмонов И.Х. (2022) *Суғурта соҳасида рақамли технологияларни қўллаш истиқболлари. "Молия ва банк иши" илмий журнал. №1, 95-99 б.*
20. Абдурахмонов И.Х. (2020) *Суғурта соҳасида маркетингнинг янги технологияларини қўллаш истиқболлари. "Халқаро молия ва ҳисоб" илмий журнали. №4, 1-10 б.*

ИПОТЕКА СУҒУРТАСИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ МАСАЛАЛАРИ

Холматов Сухроб

*Тошкент давлат иқтисодиёт университети
мустақил тадқиқотчиси*

Миллий иқтисодиётимизни ривожлантиришнинг ҳозирги босқичида турли хил рисклардан, шу жумладан уй-жой ипоткаси билан бевосита боғлиқ бўлган суғурта тизими муҳим рол ўйнайди. Ипотека фаолияти жамиятнинг тобора ўсиб бораётган эҳтиёжларига максимал даражада мос келишини таъминлаш учун кўплаб муаммоларни ҳал қилиш керак, уларнинг асосийси ипотека кредитлаш тизимини барқарорлаштириш, ипотека фаолияти иштирокчиларининг рискларни минималлаштириш ва ипотека фаолияти учун кафолатлар бериш ва ушбу турдаги кредитларни қайтиши билан боғлиқ муаммолардир.

Ипотека рискларини ва рақамли иқтисодиёт шароитларда рискларни суғурталаш, суғурта бозорини махсус давлат органи томонидан тартибга солиш, ҳамда рискларни манфаатдор шахсларнинг манфаатларидан келиб чиққан ҳолда суғурталаш амалиётлари кўплаб олимлар томонидан тадқиқ этилган [1-20]. Шунингдек ипотека рискларини суғурталашда риск асосан молия ташкилотида бўлади, шундан келиб чиққан ҳолда ипотека кредити билан боғлиқ рискларни мижоз