

Азимов Рустам Садыкович,
АО НКЭИС “Узбекинвест”, Генеральный директор, д.э.н.

Мирсадиков Мирадил Абдуллаевич,
АО НКЭИС “Узбекинвест”, Директор школы страхования, к.т.н.

Шамсуддинов Баходир Рахимович,
АО НКЭИС “Узбекинвест”, старший менеджер отдела актуарных расчетов и формирования страховых резервов, к.ф.-м.н.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

УДК: 368

DOI: 10.34920/EIF/VOL_2023_ISSUE_2_3

АЗИМОВ Р.С., МИРСАДИКОВ М.А., ШАМСУТДИНОВ Б.Р. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Статья посвящена изучению современного состояния страхового образования в Республике Узбекистан, выявлению проблем подготовки высококвалифицированных кадров для страхового рынка страны и разработке предложений по их решению.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховое образование, сотрудники страховых компаний, компания экспортно-импортного страхования “Узбекинвест”.

АЗИМОВ Р.С., МИРСАДИКОВ М.А., ШАМСУТДИНОВ Б.Р. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИДА СУҒУРТА ТАЪЛИМНИНГ ҲОЗИРГИ ҲОЛАТИ ВА МУАММОЛАРИ

Мақола Ўзбекистон Республикасида суғурта таълимнинг ҳозирги ҳолатини ўрганиш, мамлакат суғурта бозори учун юқори малакали кадрлар тайёрлаш муаммоларини аниқлаш ва уларни ҳал этиш бўйича таклифлар ишлаб чиқишга бағишланган.

Калит сўзлар: суғурта, суғурта бозори, суғурта таълими, суғурта компаниялари ходимлари, «Узбекинвест» экспорт-импорт суғурта компанияси.

AZIMOV R.S., MIRSADIKOV M.A., SHAMSUTDINOV B.R. CURRENT STATE AND PROBLEMS OF INSURANCE EDUCATION IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

The article is devoted to the study of the current state of insurance education in the Republic of Uzbekistan, the identification of problems of training highly qualified personnel for the insurance market of the country and the development of proposals for their solution.

Key words: insurance, insurance market, insurance education, employees of insurance companies, Uzbekinvest export-import insurance company.

Введение.

Образования в сфере страхования является не только подсистемой образовательной системы, но она также является важным сегментом страхового рынка, успешное развитие которого во многом зависит от него. На сегодняшний день в стране страхуется не более 10% рисков, подлежащих страхованию¹, в то время как в развитых в экономическом отношении странах без страховки вам не предоставят кредит, не возьмут ребенка в школу, не выдадут водительские права. Застраховано все: движимое и недвижимое имущество, профессиональная ответственность, детство, старость, жизнь. При этом на страховые премии уходит около пятнадцати процентов семейного бюджета, а доля страховых премий в ВВП страны доходит до 17%². В Узбекистане величина этого показателя составляет менее одного процента, так что перед отечественными страховщиками огромное поле деятельности.

Успешное и динамичное развитие существенной части отечественных страховых компаний сдерживается дефицитом квалифицированных кадров, имеющих знания и опыт ведения страхового бизнеса в соответствии с современными требованиями, особенно в перспективе дальнейшей цифровизации страхового бизнеса.

Актуальность темы исследования.

В Стратегии Действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан особое внимание уделяется на востребованность подготавливаемых специалистов в отраслях и сферах реальной экономики, на совершенствование государственных образовательных стандартов, учебных программ и учебно-методической литературы. Приоритетным для системы образования нашей страны является "продолжение курса дальнейшего совершенствования системы непрерывного образования, повышения доступности качественных образовательных услуг, подготовки высококвалифицированных кадров в соответствии с современными потребностями рынка труда"³. Таким образом для современного этапа развития страны актуальным явля-

ется дальнейшее развитие и совершенствование системы непрерывного образования, в том числе и образования в сфере страхования.

Целью исследования является анализ состояния страхового образования в Республике Узбекистан и выявление проблем подготовки высококвалифицированных кадров для страхового рынка страны и на этой основе разработка предложений и рекомендаций по повышению качества подготовки и переподготовки специалистов.

При написании настоящей статьи применялись такие **методы исследования**, как анализ и синтез имеющейся информации в области инклюзивного страхования, экспертной оценки, научного абстрагирования и другие.

Основные результаты проведенного исследования. Нами проводилось анкетирование работников областных и районных подразделений, в ходе которого было установлено, что основной недостаток кадров в областных и районных подразделениях связан с нехваткой специалистов по продажам – эта группа персонала составляет 63% от всех востребованных специалистов (рис. 1). Это объясняется формированием и дальнейшим развитием собственной агентской сети по работе с физическими лицами и "махаллабай".

Общеизвестно, что продажа страховых услуг достаточно специфичная самостоятельная сфера бизнеса, которая требует не только знаний в сфере страхования, но и знаний в сфере межличностной коммуникации и практической психологии. Следует отметить, что на сегодняшний день в Узбекистане нет учебных заведений, готовящих специалистов по продажам страховых услуг. Со значительным отрывом на втором месте находятся андеррайтеры, под которыми в областных подразделениях понимаются специалисты по направлениям страхового бизнеса – обязательное страхование, добровольное личное страхование, добровольное имущественное страхование – 28%. В большинстве случаев при подборе кадров на эти позиции в регионах довольствуются выбором из имеющих на местах специалистов, причем очень часто страховому бизнесу они учатся в ходе дела. Такой подход может привести к существенным потерям, т.к. страховая неграмотность профильных специалистов региональных подразделений, как правило, дорого обходится для страховой компании.

На третьем месте по востребованности находятся специалисты смежных отраслей – бухгалтеры, юристы и т.п. – 11,2%.

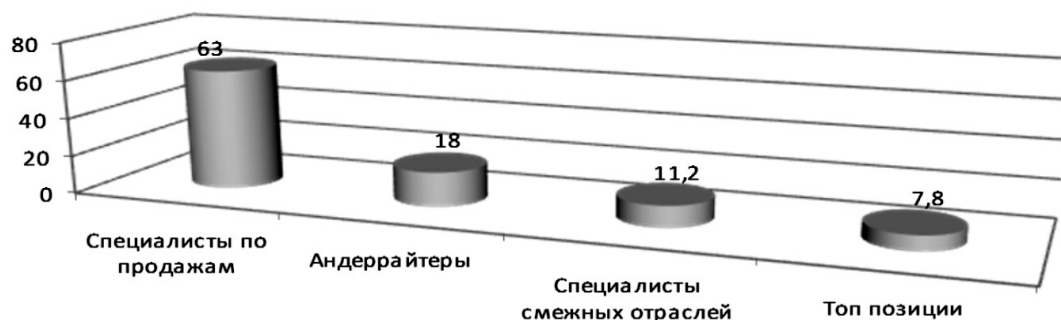
Общеизвестно, что страхование достаточно специфичная самостоятельная сфера бизнеса,

¹ <https://www.stat.uz/ru/press-tsentr/novosti-goskomstata/6371-skol-ko-avtomobilej-prikhoditsya-nakazhdye-100-domokhozajstv>

² Р.Азимов. Страхование в Узбекистане: история, современное состояние, вызовы в процессе развития, страхование внешнеэкономической деятельности. –Т: "TURON-IQBOL", 2021. 168 с.

³ Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года №УП-4947 «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан». - http://www.lex.uz/Pages/GetPage.aspx?lact_id=3107042

Рис.1. Наиболее востребованные специалисты в региональных подразделениях (% от числа опрошенных)¹.



которая требует дополнительных знаний и соответствующей практики, даже у специалистов, не занятых непосредственно в страховании. Проблема нехватки специалистов смежных отраслей с достаточными знаниями страхового бизнеса является актуальной для современного этапа развития страхового рынка республики. Решением данной проблемы могли бы стать краткосрочные курсы для специалистов смежных отраслей, с привлечением опытных сотрудников страховой компании и зарубежных консультантов.

Топ позиции в региональных подразделениях практически укомплектованы, об этом говорит потребность в 7,8%. Однако и здесь многие подразделения возглавляются специалистами из других областей, имеющих административный ресурс в своих регионах. Практически все руководители региональных подразделений не проходили курсы повышения квалификации и осуществляют руководство так как они умеют без учета специфики страхового бизнеса.

Так как страховой бизнес многогранен и в нем востребованы специалисты различных профилей, а также коммуникабельные, предприимчивые люди, то наличие степени магистра или бакалаврского диплома о высшем образовании не занимает среди приоритетов ведущего места (рис. 2).

Как видно из рис. 2, образование не имеет такого высокого значения как наличие собственной клиентской базы, это требование стоит на первом месте (43%), далее идет наличие профильного диплома и опыта работы (36%).

В страховании есть ряд стандартных продуктов, которые у большинства компаний отличаются лишь дополнительными опциями. Выбор потенциального страхователя в этой ситуации зависит от того, насколько убедительно и грамотно преподносит информацию специалист по продажам. Одна

из задач страховой компании – обучить и развить определенные компетенции страховых агентов и штатных работников, занимающихся продажей страховых полисов.

Особенностью современного этапа развития страхового рынка Узбекистана является то, что вакансий нижнего уровня в страховых компаниях пока больше, чем претендентов на них. Рабочие места в страховых компаниях заняты работниками, не имеющими базового страхового образования. Наличие стажа работы в страховании является их несомненным преимуществом, однако не знание основополагающих принципов страховой теории может стать препятствием в кардинальном улучшении показателей их работы. На сегодняшний день до 90% сотрудников компании не имеют профильного базового образования, и практически обучаются в процессе работы.

Учитывая, что работники страховых компаний, имеющие стаж работы в страховании от 5 лет и выше составляют порядка 20%, а основную часть персонала страховых компаний составляют специалисты со стажем работы менее 5 лет, проблема профессиональной подготовки на рабочем месте становится весьма актуальной.

Компания экспортно-импортного страхования «Узбекинвест» в течении ряда лет занимает лидирующую позицию на страховом рынке страны и немалую роль в достижении такого положения имеет собственная система непрерывного обучения работников компании. Для обеспечения системного повышения профессионального уровня работников головного офиса и региональных подразделений компании «Узбекинвест», были созданы «Школа страхования» и «Академия страхования». С момента создания «Школы страхования» было организовано 94 вебинара по различным актуальным темам, в которых приняло участие свыше 10000 участников, «Академией страхова-

¹ Подготовлено авторами на основе обработки данных анкетирования сотрудников региональных подразделений.

Рис. 2. Основные требования, предъявляемые к специалисту регионального подразделения (% от числа опрошенных)¹.



ния» было организовано 10 тренингов, около 600 участников приняло участие в данных тренингах.

В компании ведется планомерная научная работа, причём её особенностью является практическая направленность исследований. В компании создается научная школа по проблемам и перспективам расширения цифровизации отечественного страхового рынка.

К сожалению, большинство отечественных страховых компаний не имеют структурированный план профессиональной подготовки своих работников, включающий в себя помимо обучения в образовательных учреждениях и на рабочих местах, образовательные программы повышения квалификации, обучение за рубежом. Учитывая создавшееся положение в первоочередном порядке необходимо разработать программы дистанционной подготовки специалистов страховых компаний, в том числе и с использованием Интернета. Важным аспектом повышения эффективности подготовки и переподготовки кадров становится активное внедрение методов дистанционного обучения. Это не только делает обучение кадров доступнее в географическом и финансовом плане, но и позволяет совмещать учебу и работу.

Данные учебные программы должны быть комплексными (включать все основные дисциплины, необходимые специалисту страховой компании, например, основы актуарной математики, финансы страховой компании, основы андеррайтинга, менеджмент страховой компании, управление персоналом, продажами и т.д.); а также должны быть модульными, что позволит макси-

мально приблизить учебный процесс к потребностям компании.

В качестве проблемы в деле профессиональной подготовки своих сотрудников 85% опрошенных страховых компаний отметили отсутствие в высших учебных заведениях преподавателей необходимой квалификации. Важную роль в процессе обучения играют учебно-методические пособия, составленные преподавателями, ведущими дисциплину по страховому делу. Именно поэтому преподаватель, ведущий дисциплины страхового цикла, должен иметь свое представление и мнение, особенно по спорным вопросам. Он постоянно должен быть в курсе изменений, происходящих на отечественном и зарубежных страховых рынках, следить за публикациями в периодической печати, а также проводить аналитические исследования с привлечением студентов. Поэтому актуальной становится задача привлечения к преподавательской работе лучших специалистов страховой отрасли.

При достаточном бюджете одним из лучших вариантов повышения квалификации может стать стажировка за рубежом. Это позволит повысить кругозор специалиста, дать ему возможность понять те технологии, по которым работают западные страховые компании, чья капитализация зачастую в тысячи раз превышает аналогичные показатели наших страховщиков. Но здесь нужно учесть несколько важных моментов.

Во-первых, при отправке сотрудников на стажировку за границу надо учитывать и то, что страховая отрасль, хотя и имеет во всем мире общие черты, однако каждая страна имеет свою специфику в сфере страхового законодательства. В связи с этим могут возникнуть проблемы при использо-

¹ Подготовлено авторами на основе обработки данных анкетирования региональных подразделений

вании в Узбекистане знаний, полученных за пределами страны. Наиболее эффективны зарубежные стажировки для специалистов-перестраховщиков, так как в большинстве стран перестрахование регулируется обычаями делового оборота.

Во-вторых, это требует значительных финансовых затрат на подготовку сотрудника и при переходе работника на работу в другую страховую компанию эти затраты очень часто не компенсируются. Учитывая, что текучка кадров довольно высока на рынке страховых услуг, руководство большинства страховых компаний включает в трудовые договора условия по обязательной отработке после таких стажировок, как правило, не менее двух лет.

При ограниченности бюджета вариантом эффективной подготовки может стать организация курсов, тренингов с приглашением преподавателей, бизнес-тренеров, (коучеров) из-за рубежа.

В настоящее время в ВУЗах страны преподавательской работой заняты люди ни одного дня не работавшие в страховании и изучившие страховое дело по учебникам и периодической литературе, в которых зачастую присутствует большое количество ошибок, опечаток и недостоверной информации. Поэтому очень важно предоставление доступа таким преподавателям к достоверной информации, которая чаще всего публикуется в профильных журналах. В настоящее время наша компания приступила к изданию такого научно-практического журнала, в котором будут публиковаться новинки отечественной и зарубежной практики страхования, результаты научных и аналитических исследований, выполненных с широким привлечением работников подразделений компании и студентов и аспирантов ВУЗов.

Безусловно, помимо теоретической подготовки, важным для специалиста является получение практических умений и навыков. Компания экспортно-импортного страхования "Узбекинвест" осуществляет тесную связь учебного процесса с практикой страхования, которая реализуется через функционирование при компании филиала кафедры "Страховое и пенсионное дело" Ташкентского финансового института и создание инновационного страхового центра в Национальном университете имени Мирзо Улугбека. Отдельные сотрудники компании на условиях штатного совместительства участвуют в образовательном процессе кафедры "Цифровая экономика и финансы" Филиала Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова в г. Ташкенте. Чтение лекций специалистами, не понаслышке знакомых с реальными проблемами

страхового рынка, позволяет осуществлять полноценную подготовку студентов. Кроме того, за время обучения студенты проходят ознакомительную и преддипломную практику непосредственно в компании.

"Узбекинвест" обеспечивает также получение высшего профильного образования для своих работников на заочной основе в Ташкентском финансовом институте, Ташкентском государственном экономическом университете.

Большое место в подготовке необходимых кадров занимает научная работа студентов. Она начинается с участия в научных кружках при профильных кафедрах ВУЗов и развивается в дальнейшем, проявляясь в участии в конкурсах на лучшую студенческую научно-практическую работу, проводимых компанией "Узбекинвест" ежегодно, в проведении самостоятельных научных исследований при прохождении преддипломной практики и написании дипломных работ.

Успешное ведение страховой деятельности требует от страховой компании постоянного поиска новых форм и методов повышения ее конкурентоспособности и финансовой устойчивости. Решение этих задач диктует применение довольно сложных экономико-финансовых и математико-статистических расчетов. Основу этих расчетов составляют актуарные модели, описывающие процессы резервирования и ценообразования в страховании, а также модели по оценке платежеспособности страховых компаний. Поэтому сегодня назрела необходимость создания систем более качественной подготовки специалистов-страховщиков, способных:

- установить экономически обоснованные тарифные ставки;
- сформировать страховые резервы, адекватные обязательствам страховщика перед страхователями;
- оценить платежеспособности страховой компании, с учетом нормативно-правовых ограничений;
- понимать специфику перестраховочных операций и других методов управления рисками в страховом бизнесе.

Для решения вышеназванных задач также необходимо, чтобы учебные программы и планы строились с учетом реальных запросов рынка, на основе анализа того, каких знаний, навыков, умений ждут страховые компании от молодых специалистов. Преподавание страхования в учебных учреждениях необходимо тесно увязывать с практикой работы страховых компаний, использовать реаль-

ные продукты, технологии и бизнес-процессы, которые в настоящее время есть на рынке.

В существующей учебной литературе по страхованию и учебных программах страховых дисциплин преобладает теоретическая сторона изучения страхового дела и меньше внимания уделяется расчетной, практической стороне. Но, при преподавании страховых дисциплин необходимо учитывать то, что страхование – это прежде всего сфера практической, прикладной деятельности. Преподавание страхования требует подробного анализа проблем, связанных со страховыми платежами и выплатами, с раскрытием их стохастической сущности, с тарификацией и принципами установления цены страховых продуктов.

Для более глубокой связи с практикой страхования, на наш взгляд, в качестве учебного материала, используемого при проведении семинарских занятий, следует брать статистические показатели страхового рынка, которые размещаются и регулярно обновляются на сайте министерства финансов Узбекистана, финансовые отчетности страховых компаний, которые размещаются на их сайтах, нормативно-правовые документы по ведению страховой деятельности, демографические данные по смертности и продолжительности жизни и др.

Актуальным представляется не только включение тех или иных дисциплин в учебные планы вузов, которые готовят специалистов для страхового рынка, но и определение новой структуры курсов по страхованию в соответствии с требованиями развивающегося страхового рынка с учетом тенденции к интеграции образования и бизнес сообществ.

Что касается преподавания теории страхования студентам других экономических специализаций то, необходимо исходит от того, что они должны знать, как правильно страховать. То есть, преподавать им страхование следует иначе. Современный экономист, независимо от того, в какой сфере он работает, должен знать классификацию

видов страхования, условия договора страхования, свои права и обязанности.

Выводы и предложения.

Говоря о состоянии страхового образования в нашей стране, нельзя не обратить внимания на те проблемы, которые все ещё остаются не решенными. Таких проблем несколько, поэтому мы остановимся на основных.

1. Для развития отечественного страхования требуется создать систему национальных квалификационных стандартов, определяющих минимальный уровень знаний и умений, которыми необходимо обладать для выполнения функций руководителя, ведущего специалиста, работника среднего уровня. Как принято во многих странах, право занимать определенные должности в страховых компаниях должно подтверждаться наличием соответствующего сертификата. При этом должна проводиться периодическая переаттестация специалистов страховых компаний.

2. Другой нерешенной проблемой остается необходимость повышения страховой грамотности населения и предпринимателей республики. Для увеличения спроса на страховые услуги необходимо пропагандировать необходимость страхования производства, торговли, транспорта, сельского хозяйства, домашнего имущества, недвижимости.

3. Формулируя концепцию непрерывной подготовки и переподготовки кадров для страхового рынка необходимо обеспечить устойчивый баланс между практико-ориентированными знаниями и фундаментальными и прикладными научными исследованиями в сфере страхового бизнеса.

4. Проблема совмещения традиционных форм обучения с обучением с использованием электронных информационных технологий особенно в профессиональной подготовке. В этом вопросе мы придерживаемся точки зрения, согласно которой цифровизация образования не сможет в полной мере заменить непосредственное личное общение обучающегося и наставника.

Список использованной литературы:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года №УП-4947 «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан». - http://www.lex.uz/Pages/GetPage.aspx?lact_id=3107042

2. Р. Азимов. Страхование в Узбекистане: история, современное состояние, вызовы в процессе развития, страхование внешнеэкономической деятельности. –Т:“TURON-IQBOL”, 2021. 168 с.