

მედია ჭელიძე, სტუ ასოცირებული პროფესორი

m.chelidze@gtu.ge

თამარ ბერიძე, სტუ პროფესორი

t.beridze@gtu.ge

გიორგი ჟორჟოლიანი, სტუ დოქტორანტი

Zhorzholiani001@gmail.com

საქართველოს სადაზღვევო ბაზარზე არსებული კონკურენტული გარემოს მიმოხილვა

(სს „დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაოს“ მაგალითზე)

საკვანძო სიტყვები: სადაზღვევო ბაზარი, კონკურენცია, ეფექტური მართვა.

საქართველოში არც ისე დიდი ხნის ისტორია აქვს სადაზღვევო ბიზნესს. დღეის მდგომარეობით საქართველოში ბაზარზე წარმოდგენილია 17 სადაზღვევო კომპანია სხვადასხვა სადაზღვევო პროდუქტებით: ჯანმრთელობის, ავტომობილის (კასკო), ქონების, ფინანსური რისკების, მესამე პირის პასუხისმგებლობის, საამშენებლო რისკების, მანქანა დანადგარების, დამქირავებლის პასუხისმგებლობის, პროფესიულ პასუხისმგებლობის, სამოგზაურო და ა.შ

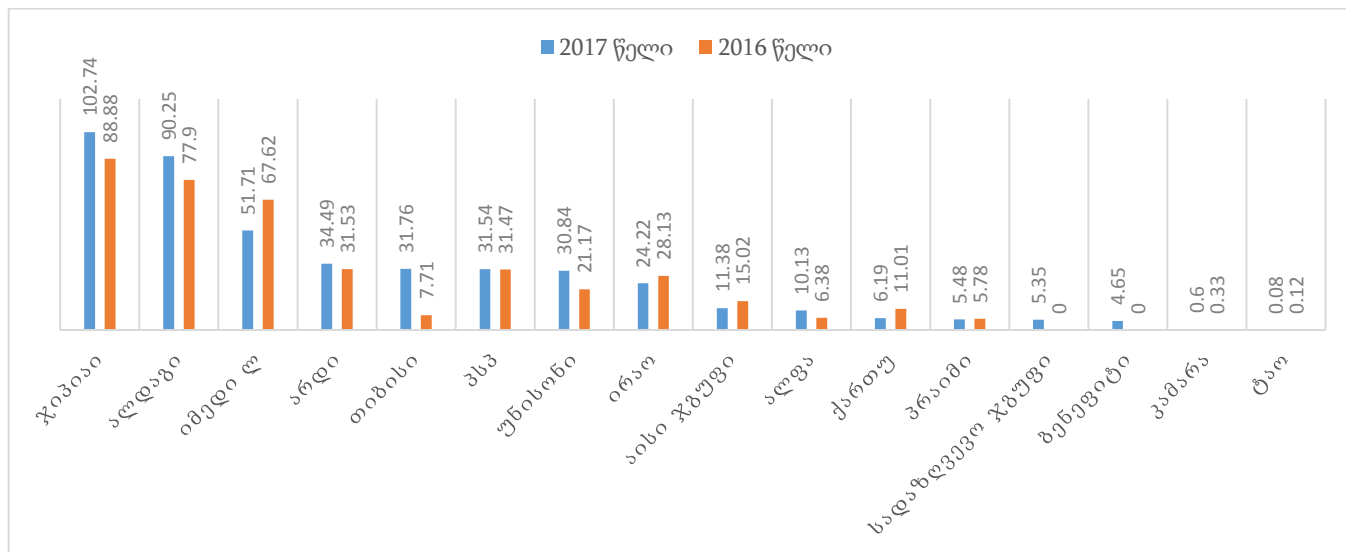
სადაზღვევო ბიზნესი საქართველოში ბოლო პერიოდში უფრო და უფრო მზარდი და ამასთანავე მიმზიდველი გახდა. 2016 წლის ბოლოს რეგისტრირებული იყო 14 სადაზღვევო კომპანია, 13 მათგანი ფლობს სიცოცხლის და არასიცოცხლის დაზღვევის ლიცენზიას, ხოლო ერთი მათგანი მხოლოდ არასიცოცხლის დაზღვევის ლიცენზიას. 2016 წლის განმავლობაში მოზიდულმა სადაზღვევო პრემიამ შეადგინა 393.04 მილიონი ლარი.

2016 წელს სადაზღვევო კომპანიების წმინდა მოგება შეადგინა 18,86 მილიონი ლარი, აქტივები შეადგენდა 542,30 მილიონ ლარს, ხოლო კაპიტალი 136,27 მილიონ ლარს. 2016 წელს სამედიცინო დაზღვევა შეადგენდა მთლიანი მოზიდვების 44,6% (175,32 მილიონი ლარი), ქონების დაზღვევა 16,63% (65,37 მილიონი ლარი); სახმელეთო სატრანსპორტო საშუალებათა დაზღვევა (გარდა სარკინიგზო ტრანსპორტისა) 15,19% (59,71 მილიონი ლარი), ხოლო დარჩენილი 23,57% გადანაწილებული იყო სხვა სადაზღვევო პროდუქტებზე. სულ, ანაზღაურებული ზარალი პირდაპირი დაზღვევის საქმიანობიდან 2016 წელს შეადგენდა – 231,86 მილიონი ლარს.

2017 წლის ბოლოს რეგისტრირებული იყო 17 სადაზღვევო კომპანია, 16 მათგანი ფლობდა სიცოცხლის და არასიცოცხლის დაზღვევის ლიცენზიას, ხოლო ერთი მათგანი მხოლოდ არასიცოცხლის დაზღვევის ლიცენზიას; 2017 წლის განმავლობაში მოზიდულმა სადაზღვევო პრემიამ პირდაპირი დაზღვევის საქმიანობიდან შეადგინა 441,40 მილიონი ლარი (იხ. ცხრილი 1). 2017 წლის სადაზღვევო კომპანიების წმინდა მოგება შეადგინა 20,34 მილიონი ლარი, აქტივები შეადგენდა 580,22 მილიონ ლარს, ხოლო კაპიტალი 154,25 მილიონ ლარს.

2017 წელს სამედიცინო (ჯანმრთელობის) დაზღვევიდან მოზიდვამ შეადგინა 197,29 მილიონი ლარი; სახმელეთო სატრანსპორტო საშუალებათა დაზღვევა (გარდა სარკინიგზო ტრანსპორტისა) – 74,44 მილიონი ლარი; ქონების დაზღვევა - 72,12 მილიონი ლარი; დარჩენილი 97,55 მილიონი ლარი მოდის სხვა სადაზღვევო პროდუქტებზე. სულ ანაზღაურებული ზარალი პირდაპირი დაზღვევის საქმიანობიდან 2017 წელს შეადგენს – 248,77 მილიონ ლარს.

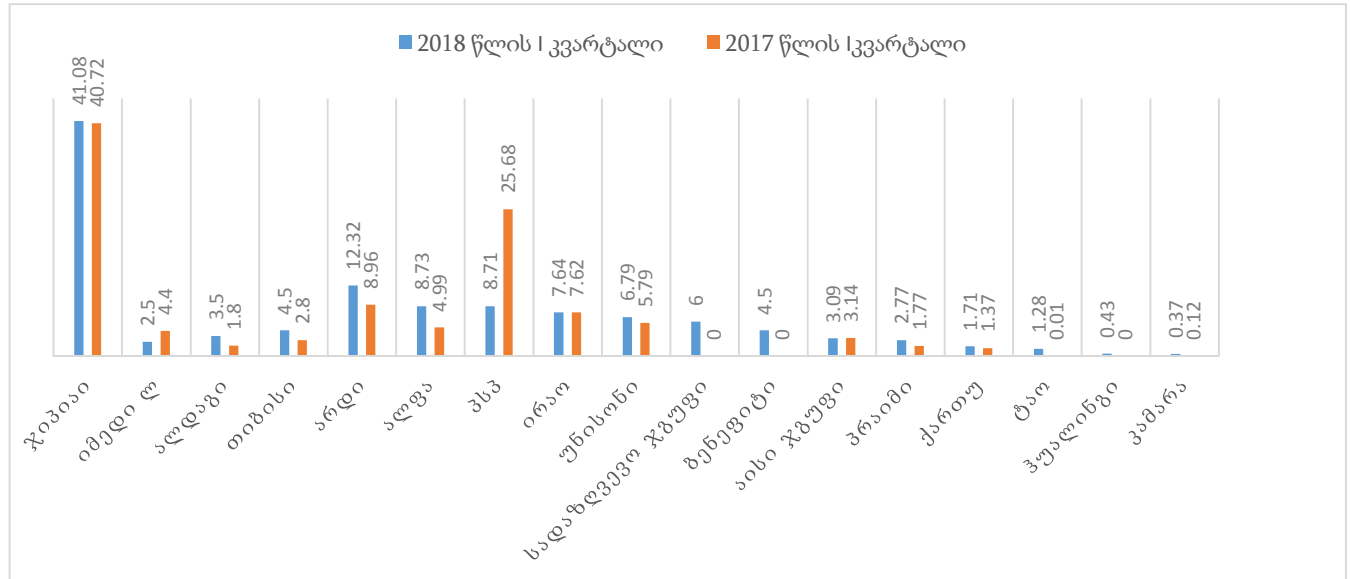
ცხრილი 1. 2017 -2016 წწ. მოზიდული სადაზღვევო პრემია სადაზღვევო კომპანიების მიხედვით (მლ. ლარი)¹



2018 წლის პირველი კვარტლისთვის რეგისტრირებულია 17 სადაზღვევო კომპანია, 16 მათგანი ფლობს სიცოცხლის და არასიცოცხლის დაზღვევის ლიცენზიას, ხოლო ერთი მათგანი მხოლოდ არასიცოცხლის დაზღვევის ლიცენზიას; 2018 წლის პირველი კვარტალში მოზიდულმა სადაზღვევო პრემიამ პირდაპირი დაზღვევის საქმიანობიდან შეადგინა 164,39 მილიონი ლარი. მაშინ როდესაც 2017 წლის პირველ კვარტალში მოზიდვა შეადგენდა 143,80 მილიონ ლარს (იხ.ცხრილი #2). სულ ანაზღაურებული ზარალი პირდაპირი დაზღვევის საქმიანობიდან 2018 წლის პირველ კვარტალში შეადგენს - 68,85 მილიონ ლარს.

¹სსიპ საქართველოს დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახური: <http://insurance.gov.ge/Statistics.aspx>

ცხრილი 2. 2018 I კვ - 2017 I კვ , მოზიდული სადაზღვევო პრემია სადაზღვევო კომპანიების მიხედვით (მლ. ლარი)²



2018 წლის პირველ კვარტალში მოზიდვა საგრძნობლად გაზრდილია 2016 და 2017 წლის პირველ კვარტალთან შედარებით.

შპს დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაო შეიქმნა 2004 წელს. 2015 წელს რეორგანიზაციის შედეგად გადაკეთდა სააქციო საზოგადოებად. სს დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაო არის ვენის სადაზღვევო ჯგუფის წევრი. კომპანია ყიდის სადაზღვევო პროდუქტებს. 2017 წელს სს „დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაო“ მიერ მოზიდულმა პრემიამ შეადგინა 24,22 მილიონი ლარი. ხოლო 2018 წლის 1 კვარტლის მონაცემებით 7,64 მილიონი ლარი. კომპანიის მისიაა - სს დაზღვევის საერთაშორისო კომპანიის მისიაა მოსახლეობის კეთილდღეობის შენარჩუნება. ამისათვის კომპანია ქმნის მომხმარებლისთვის მაქსიმალურად ხელმისაწვდომ სადაზღვევო პროდუქტებს. ხელმისაწვდომობაში იგულისხმება მომხმარებლის მოთხოვნებზე მორგებული შეთავაზებები, ასევე მაქსიმალურად კომფორტული და ხელმისაწვდომი სერვისი. ხარისხის და სერვისის შესაბამისი ფასი. კომპანიის ხედვაა - იყოს საუკეთესო არჩევანი მათთვის ვინც ეძებს წესრიგს ცხოვრებაში.

სს „დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაო“-ს ღირებულებებია (ძირითადი პრინციპები):

კეთილსინდისიერება - კომპანიაში სწამთ, რომ კეთილსინდისიერება საქმიანი ურთიერთობის უმთავრესი პირობაა. სადაზღვევო კომპანიისთვის უმნიშვნელოვანესია კეთილსინდისიერება, რადგან ნებისმიერი საკითხი მნიშვნელოვნია იმ რისკების შეფასებისას რომლებიც შეიძლება დადგეს.

კომპეტენცია - კომპანიაში მიაჩნიათ, რომ კომპეტენცია არის უმნიშვნელოვანესი წინაპირობა სწორი გადაწყვეტილებების მისაღებად და მათ განსახორციელებლად. კომპეტენციის ნაკლებობა დამაზიანებელია როგორც ერთი ასევე მეორე მხარისათვის. ნებისმიერი ორგანიზაცია, რომელიც თანამშრომლობს სადაზღვევო კომპანიასთან დაინტერესებულია იმით, რომ მზღვევლი იყოს კომპეტენტური, რათა დროულად და სამართლიანად მიიღოს იმ რისკებით გამოწვეული ზარალის ანაზღაურება, რომლებიც დაზღვეული აქვს.

² სსიპ საქართველოს დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახური: <http://insurance.gov.ge/Statistics.aspx>

წესრიგი - საქმის მოწესრიგებულად წარმოება, ქმნის ღირებულებას, როგორც კომპანიის თანამშრომლებისათვის, ასევე კომპანიის კლიენტებისათვის. წესრიგი მნიშვნელოვანია იმ თვალსაზრისითაც რომ სამომავლოდ გამოირიცხოს გაუგებრობები. უწესრიგობა იწვევს ქაოსს რაც დამლუპველია ნებისიერი კომპანიისთვის და მით უფრო სადაზღვევო სფეროსთვის.

სისწრაფე - თანამშრომლები აფასებენ იმ დროს, რომელსაც უთმობენ კლიენტები და ყოველთვის ცდილობენ - ეს დრო ეფექტურად გამოიყენონ. დრო უმნიშვნელოვანესია იმ თვალსაზრისითაც, რომ ნებისმიერი ორგანიზაცია (განსაკუთრებით კერძო სექტორი) დამოკიდებულია ფინანსებზე, სწორედ ამიტომ აზღვევენ ისინი იმ რისკებს, რომლებმაც შეიძლება დანაკარგი მიაყენოს. შესაბამისად, სადაზღვევო კომპანია უნდა იყოს სწრაფი, როგორც შეთავაზებების დამუშავება-მიწოდების კუთხით, ასევე დამდაგარი ზარალების დროული ანაზღაურების კუთხითაც..

გუნდურობა - კომპანიის თანამშრომლებს სჯერათ, რომ მიზნები მხოლოდ გუნდური მუშაბით მიიღწევა. გუნდური მუშაობა ძალიან მნიშვნელოვანია, რადგან ყველა რგოლი ერთმანეთზეა დამოკიდებული და ნებისმიერი ჩავარდნა იწვევს შეუქცევად პროცესებს.

ორგანიზაციის ძლიერი მხარეების, სისუსტეების, შესაძლებლობებისა და საფრთხეების დეტალური ანალიზის განსახორციელებლად, დღეს ფართოდ არის დამკვიდრებული როგორც კერძო, ისე საჯარო ორგანიზაციებში SWOT ანალიზი³. სვოტ-ანალიზი გამოიყენება ორგანიზაციის საქმიანობის შესაფასებლად აბსოლიტური თვალსაზრისით ან კონკურენტ, ან პარალელურ ორგანიზაციასთან მიმართებაში არსებული სიტუაციის გასაანალიზებლად, რადგან ის ცხადყოფს და ხელშესახებს ხდის მომავალი განვითარების პერსპექტივებს.

სვოტ ანალიზი იძლევა იმის საშუალებას, რომ მაქსიმალურად იყოს გამოყენებული ძლიერი მხარეები და ამასთან, ძალიან მნიშვნელოვანია, შესაძლებლობების დროული იმპლემენტაცია, რადგან თუ ბაზრის მოთხოვნების შესაბამისად შესაძლებლობების დროული და ეფექტური ათვისება არ მოხერხდა, მას განახორციელებს კონკურენტი კომპანია.

ქვემოთ მოყვანილია სს „დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაოს“ სვოტ ანალიზი:

ძლიერი ხარეები (Strengths)	სუსტი მხარეები (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ VIG-ის წევრობა ➤ წამყვანი პოზიცია ბაზარზე ➤ 14 წლიანი გამოცდილება ➤ სისწრაფე ➤ მოწესრიგებული ფინანსური ანგარიშგების სისტემა ➤ ბრენდის ცნობადობა 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ გაყიდვების არხების სიმცირე ➤ ტექნოლოგიების დაბალი დონე ➤ მარკეტინგის ბიუჯეტის სიმცირე ➤ პროდუქტების განვითარების მუდმივობის არ არსებობა ➤ თბილისში საკუთარი კლინიკის არ არსებობა ➤ კვალიფიციური კადრების ნაკლებობა, კადრების განვითარების პროცესის უწყვეტობის არ არსებობა, სერვისის განვითარების პროცესის უწყვეტობის არ არსებობა ➤ ბრენდის სისუსტე

³ Shafritz, J. M. (2004). *The dictionary of public policy and administration*. Boulder, Colo: Westview Press

შესაძლებლობები (Opportunities)	საფრთხეები (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ ინდუსტრიისა და სადაზღვევო პროდუქტების ცნობადობის ზრდა ➤ MTPL დაზღვევის სახეობის სავალდებულოდ შემოღება ➤ ტრანზიტული CMTPL ➤ სადაზღვევო პრემიის ზრდის პოტენციალი ქვეყნის GDP-ში 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ არასტაბილური ეკონომიკური გარემო: ➤ სადაზღვევო კომპანიების მიმართ არა სანდო დამოკიდებულება საზოგადოების მხრიდან; ➤ მაღალი კონკურენცია ➤ დემპინგური პირობები ➤ კვალიფიკაციის ნაკლებობა

როგორც ვხედავთ, სს „დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაო“ და ზოგადად, სადაზღვევო ბიზნესი საკმაოდ ფაქიზია, დამოკიდებულია ბაზრის მოთამაშეების გადაწყვეტილებებზე და ზოგადად ქვეყანაში ეკონომიკურ სიტუაციაზე. სვოტ ანალიზი კი კარგი საშუალებაა იმისთვის, რომ შეფასდეს ის გარემოებები რაც ხელს შეუწყობს ამ ბიზნესის განვითარებას. ამასთანავე კარგად ჩანს ის საფრთხეები, რომელთა გასაწინააღმდეგო საშუალებად დროული და ეფექტური მუშაობაა საჭირო. რაც შეეხება სუსტ მხარეებს, პირველ რიგში უმთავრესია სწორად დავინახოთ სისუსტეები, რათა დროულად გამოიძებნოს მათი დაძლევის შესაძლებლობები. ამასთან, სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია იმ შესაძლებლობების დროული გამოყენება, რომლებიც მნიშვნელოვნად დაგვეხმარება სუსტი მხარეების დაძლევაში.

იმისათვის, რომ კომპანია კონკურენტუნარიანი იყოს ბაზარზე, ჩვენი აზრით, მნიშვნელოვანია დროული და ეფექტური მოქმედება შემდეგი მიმართულებით:

ძლიერი მხარეების გამოყენებას დროული მოქმედება სჭირდება. რაც გამოიხატება იმაში, რომ სადაზღვევო კომპანიამ ნებისმიერი თავის ძლიერი მხარის გამოყენებისთვის დრო ეფექტურად უნდა გამოიყენოს.

სს „დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაო“ ვენის სადაზღვევო ჯგუფის წევრია. ეს დიდი პლიუსია. ამასთან პასუხისმგებლობას აკისრებს ეფექტურად გაუმკლავდეს გამოწვევებს, რაც გამორიცხულია დროის ფუჭად ხარჯვის შემთხვევაში. ამიტომ კომპანია ცდილობს შეინარჩუნოს მოწინავე პოზიციები. ამას ყველაფერს კი აღწევს დროში გაწერილი გეგმების და დავალებების შესრულებით.

კომპანია წაყვან პოზიციებს დროის ეფექტური მართვით ინარჩუნებს. სადაზღვევო კომპანიის შემოსავალი, მის მიერ გაყიდული პროდუქტიდან მიღებული თანხებია. ეფექტური გაყიდვების მიზნით სს „დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაო“ გაყიდვების მენეჯერებს დროში გაწერილ გეგმებს უწესებს. თუ გეგმები დროულად არ შესრულდა გამორიცხულია შეინარჩუნო წამყვანი პოზიციები. აქაც ნათლად ჩანს რომ დროის ეფექტური მართვა არის წინაპირობა იისა რომ დაწესებული გეგმები შესრულდეს.

სს დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაო 14 წელია ოპერირებს ბაზარზე. ამ დროის მანძილზე ინარჩუნებს წამყვან პოზიციებს. ეს კი როგორც ზემოთ ავლნიშნეთ დროში გაწერილი გეგმების შესრულების შედეგია.

სს „დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაო“ -ს ერთერთ ძლიერ მხარედ სვოტ ანალიზში მიჩნეულია სისწრაფე. სისწრაფე გამოიხატება იმაში, რომ პოტენციურ კლიენტებს დროულად შესთავაზო სასურველი და მორგებული პროდუქტი. ასევე სადაზღვევო რისკების დადგომის შემთხვევაში ზარალის დროული დარეგულირება. თუ დაგვიანდა შეთავაზება და ასევე კლიენტის მოთხოვნებს შესაბამისი პროდუქტის მომზადება, მაშინ ამას გააკეთებს კონკურენტი. დღეს კი როგორც ცნობილია საკმაოდ მძაფრი და დიდი კონკურენციაა სადაზღვევო ბაზარზე. ზუსდატ დროული და ეფექტური მოქმედებაა იმის წინაპირობა რომ სს „დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია

ირაო“ არის წამყვან პოზიციებზე. ეს არის ნათელი მაგალითი იმისა თუ რაოდენ დიდი მნიშვნელობა აქვს დროსი ეფექტურ გამოყენებას ბიზნესის მართვაში.

მოწესრიგებული ანგარიშგება ძალზედ მნიშვნელოვანია ფინანსური ორგანიზაციისათვის. თუმცა ამას მაშინ აქვს აზრი როცა ეს ყველაფერი დროულად ხდება.

ბრენდის ცნობადობას განაპირობებს ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი ძლიერი მხარეები. როგორც ზემოთ ავღნიშნეთ დროის ეფექტურ გამოყენებას ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს თითოეული მათგანისთვის.

საფრთხეების დროული იდენტიფიცირება და ასევე სწრაფი მოგვარება და განეტრალება სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია.

სტაბილური ეკონომიკური გარემო სადაზღვევო კომპანიისთვის უმთავრესია, თუმცა სამწუხაროდ, საქართველოს ეკონომიკური გარემო სტაბილური ნამდვილად არ არის, ამიტომ ძალზედ მნიშვნელოვანია დროული გადაწყვეტილებების მიღება და ფეხის აწყობა ცვალებად ეკონომიკურ გარემოზე. მაგალითისთვის გამოდგება ვალუტის კურსის ცვალებადობა. ეროვნული ვალუტის გაუფასურებამ შექმნა ზარალის ნიშნული გაზრდის საფრთხე, ამიტომ დადგა საჭიროება დროული გადაწყვეტილებების მიღების. რაც გამოიხატებოდა იმაში, რომ მოხდა ტარიფების მორგება ახალ კურსზე. სხვა შემთხვევაში ეს გამოიწვევდა კომპანიის მნიშვნელოვან დაზარალებას.

არასანდოობა იწვევს პოტენციური ლიენტების დაკარგვას. ამიტომ სს „დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაო“ ცდილობს დროული, ეფექტური მიდგომებით და გადაწყვეტილებებით სანდოობის ხარისხის გაზრდას. თუ პოტენციურ კლიენტს დაანახებ, რომ ნებისმიერ დაბრკოლებას და წინააღმდეგობას უმკლავდები დროულად, მისი შნდამი ნდობის ხარისხი აუცილებლად გაიზრდება. ეფექტური მოქმედება კი ვერ მოხერხდება დროის გაფლანგვის შემთხვევაში.

ბაზარზე დღეის მდომარეობით ბევრი მოთამაშეა. ამიტომ საჭიროა სიახლეების დროული დანერგვა რათა კონკურენტმა არ დაგასწროს. თუ მომხმარებელს სიახლეები არ დაანახე ის აუცილებლად მოძებნის სხვას. ამიტომ დროის ეფექტურ გამოყენებას ამ საფრთხესთან გასამკლავებლად უდიდესი მნიშვნელობა აქვს.

ხშირად კონკურენტები ფასებს ძალიან დაბლა წევენ კლიენტების გადამირების მიზნით. სადაზღვევო კომპანიისთვის დემპინგური პირობით კონტრაქტის გაფორმება კი უპირობო ზარალს ნიშნავს. ამიტომ ამ ყვეაფერს სჭირდება დროული ანალიზი და ადეკვატური მოქმედება, რათა კომპანია არ აღმოჩნდეს დემპინგურ პირობებში.

კვალიფიკაციას ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს ნებისმიერი კომპანიისთვის. კვალიფიკაციური კადრი იღებს დროულ გადაწყვეტილებებს. ამიტომ საჭიროა დროულად გამოვლინდეს თუ რომელ რგოლს აკლია კვალიფიკაცია. ამის შემდეგ კი ან კვალიფიკაციის ამაღლებაზე ზრუნვა, ან თუ ეს შეუძლებელია მაშინ სხვა კადრით ჩანაცვლება. აი ზუსტად აქ არის საჭირო დროული მოქმედება. იმიტომ, რომ თუ ეს ყველაფერი დროში გაიწელა, ჩაითრევს სხვა რგოლებს და საბოლოოდ აუცილებლად აისახება კომპანიის კეთილდღეობაზე.

სუსტი მხარეები ნებისმიერ კომპანიაში არსებობს. სს დაზღვევის საერთაშორისო კომპანიის სვოტ ანალიზისას გამოვლინდა რიგი სისუსტეებისა, ქვემოთ განვიხილავთ იმ სუსტ მხარეებს რომელთა დროული აღმოფრისათვის დროს ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს:

სადაზღვევო კომპანია ყიდის სადაზღვევო პროდუქტებს. შესაბამისად გაყიდვების არხებს ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს. ამიტომ გაყიდვების ახალი არხების მოძიება უნდა ოხდეს გაწერილ ვადებში და დროულად. წინამდღე შემთხვევაში ეს ყველაფერი გამოიწვევს გაყიდვების შემცირებას. ამიტომ დროის ეფექტურად გამოყენებით უნდა მოხდეს გაყიდვების არხების ზრდა.

პროცესები ბიზნეს გარემოში ძალიან სწრაფად მიმდინარეობს. ამიტომ ყოველთვის საჭიროა სიახლეები. სადაზღვევო კომპანია მუდმივად უნდა ზრუნავდეს პროდუქტების განვითარებას ბაზარზე არსებული მოთხოვნების შესაბამისად. ეს კი დროში არ უნდა გაიწელოს. თუ პროდუქტი დროულად არ

განავითარე მაშინ ეს ყველაფერი აზრს კარგავს. ამას გააკეთებს კონკურენტი და წაიყვანს პოტენციურ მომხმარებელს.

კვალიფიციური კადრი თუ არ გყავს გამორიცხულია წარმატება. ასევე მნიშვნელოვანია კადრების აყვანის პროცესი მიმდინარეობდეს უწყვეტად. სერვისის განვითარებაც უწყვეტად უნდა მიმდინარეობდეს. ყველა ზემოთქმული უნდა მოხდეს დაგვიანების გარეშე. დროს ზემოაღნიშნული პრეცედენტების უწყვეტად მიმდინარეობისათვის აქვს უდიდესი მნიშვნელობა. ამიტომ აქაც ნათლად ჩანს თუ რაოდენ დიდი მნიშვნელობა აქვს დროის ეფექტურ მართვას რათა პროცესები მიმდინარეობდეს უწყვეტად.

მნიშვნელოვანია იმ შესაძლებლობების დროული გამოყენება, რომელებიც დაგვცემარება სუსტი მხარეების გადალახვაში.

ზოგადად ინდუსტრიისა და სადაზღვევო პროდუქტების ცნობადობის გაზრდა პირდაპირ პროპორციულია გაყიდვების ზრდასთან მიმართებაში. ამ ყველაფერს დროის ეფექტური მართვა სჭირება.

მესამე პირის პასუხისმგებლობის დაზღვევის სავალდებულობა რამენჯერმე გადაიდო. თუმცა წლის ბოლოსთვის უნდა შევიდეს ძალაში. უცხო ქვეყნის ავტომობილებზე უკვე ძალაშია. ამ თემაზე კი სადაზღვევოს მხრიდან დროის დაკარგვა პირდაპირ კავშირშია ამ პროდუქტიდან მოზიდვების დაკარგვასთან. სავალდებულო მესამე პირის დაზღვევას მომზადებული უნდა შეხვდეს კომპანია. საჭიროა ახალი კადრები. ეს ყველაფერი კი დადგენილ დროში უნდა მოხდეს. წინააღმდეგ შემთხვევაში ბაზრის ათვისება მოხდება კონკურენტების მიერ.

შესაძლებლობების ველში მოცემული სხვა საკითხების ათვისებასაც სჭირდება დროის ეფექტური მართვა. დაუშვებელია დადგენილი პერიოდებზე გაწერილი ქმედებების ჩაგდება გადაცილება. წინააღმდეგ შემთხვევაში შესაძლებლობები ფუჭად დაიკარგება.

და ბოლოს, შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოში, სადაზღვევო ბაზარზე არსებული სერიოზული კონკურენციის მიუხედავად, საქმისადმი სწორი მიდგომა და დროული რეაგირება განაპირობებს კომპანიის განვითარების ხელისშემშლელი ფაქტორების აღმოფხვრასა და წარმატებულ საქმიანობას.

გამოყენებული ლიტერატურა:

ნანა ბენიძე, ნანა შონია, ჯამბულ ბიწაძე (2015) რისკები და დაზღვევა, თბ.

Shafritz, J. M. (2004). The dictionary of public policy and administration. Boulder, Colo: Westview Press

საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური: www.geostat.ge

სსიპ საქართველოს დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახური: <http://insurance.gov.ge/>

International Insurance: Global Health, Travel and Medical Insurance Services:

<https://www.internationalinsurance.com/companies.php>

Summary

As of today, 17 insurance companies are represented by various insurance products: health, car (cascade), property, financial risks, third party responsibilities, construction risks, machine tools, employer responsibilities, professional liability, travel and so forth.

The insurance business in Georgia has become more and more attractive in recent years.

At the end of 2016, 14 insurance companies were registered, and by the end of 2017 there were 17 insurance companies.

The net profit of 2017 insurance companies amounted to GEL 20,34 million, assets amounted to 580.28 million lari and capital of 154.25 million lari.

This article discusses the competitive environment on the Georgian insurance market on JSC "International Insurance Company Irao". The survey showed that in spite of the long history and insurance business in Georgia, insurance companies have prospects of development.