

ԴԱՅԱՆԱ ՀԱՐՈՒԹՅՈՒՆՅԱՆ

Տեղեկատվական համակարգեր,
բակալավորիադ, 2-րդ կուրս

ԱՌՑԱՆՑ ԱՊԱՀՈՎԱԳՐՈՒԹՅԱՆ ՀԵՌԱՆԿԱՐՆԵՐԸ ՀՀ-ՈՒՄ

Հիմնաբառեր. առցանց ապահովագրություն, համախառն
ապահովագրավճարներ, զույր շահույթ,
առցանց պայմանագրերի կնքման
շարժընթաց, «Բիվաք Հայաստան»,
ռեգրեսիոն մոդել

Հոդվածում անդրադարձ է կատարվել ապահովագրության էությանը, վերլուծվել են 2019 և 2020 թվականների ընթացքում գրանցված համախառն ապահովագրավճարների շարժընթացը, «Բիվաք Հայաստան»-ի մատուցած ծառայությունները, որոնք թույլ են տալիս առցանց տեղեկություն ստանալ: Ուսումնասիրվել և գծապատկերի ձևով ներկայացվել են ԱՊՊԱ պայմանագրերի ապահովագրավճարները՝ ըստ ապահովագրական ընկերությունների, այնուհետև՝ առցանց պայմանագրերի կնքման շարժընթացը: Ռեգրեսիոն մոդելի ու կոռելյացիոն վերլուծության շնորհիվ հստակեցվել է առցանց ապահովագրության առավելությունը:

Ներածություն: Ապահովագրության դերն արդիական է, քանի որ այն տնտեսական հարաբերությունների կարգավորման կարևորագույն ոլորտներից մեկն է: Ապահովագրության առաջացման նախադրյալը վնասի փոխհատուցման անհրաժեշտությունն է, և այն իր զարգացման ընթացքում կրել է էական փոփոխություններ:

Նորագույն տեխնոլոգիաներ կիրառվում են գրեթե բոլոր ոլորտներում, և ապահովագրությունն էլ անմասն չէ: Վերջին շրջանում թվային տեխնոլոգիաների կիրառմամբ ցանկանում են ապահովագրական ոլորտը դարձնել ավելի ճկուն և պակաս ծախսատար:

Առցանց ապահովագրությունը ապահովագրական պայմանագրերի կնքման, վերակնքման, պատահարների գրանցման և ապահովագրության հետ կապված ցանկացած այլ գործողության կատարումն է սարքերի կամ համակարգերի միջոցով:

Այսպիսով, թվային տեխնոլոգիաներ կիրառելով՝ ապահովագրական գործընթացն ավտոմատացվում է, հեշտացվում է խարդախության հայտնաբերումն ու կանխարգելումը և այն հասանելի է դառնում 24/7 ռեժիմով:

Գրականության ակնարկ: Հոդվածի շրջանակում օգտագործված գրականությունը հիմնականում վերաբերում է առցանց ապահովագրության հնարավորություններին: Ուսումնասիրվել են առցանց ապահովագրության հնարավորությունները՝ տարբեր երկրների օրինակով:

Ա. Կոզլովն իր հոդվածում ներկայացրել է առցանց ապահովագրությունը ՌԴ-ում և եզրակացրել, որ այն էապես դյուրացնում է այլ ընկերությունների մուտքը ապահովագրական շուկա, զգալիորեն նվազեցնում է շուկաների աշխարհագրական շրջանակը, ավելորդ է դարձնում թանկարժեք վաճառքի գրասենյակների բացումը, նվազեցնում է աշխատուժի ծախսերը և այլն¹:

Ս. Կալպանա Նաիդուի և Ս.Պարամասիվանի հոդվածում ներկայացվել են Հնդկաստանում առցանց կյանքի ապահովագրության առաջացումը և աճը,

¹ <https://s.science-education.ru/pdf/2010/4/22.pdf>

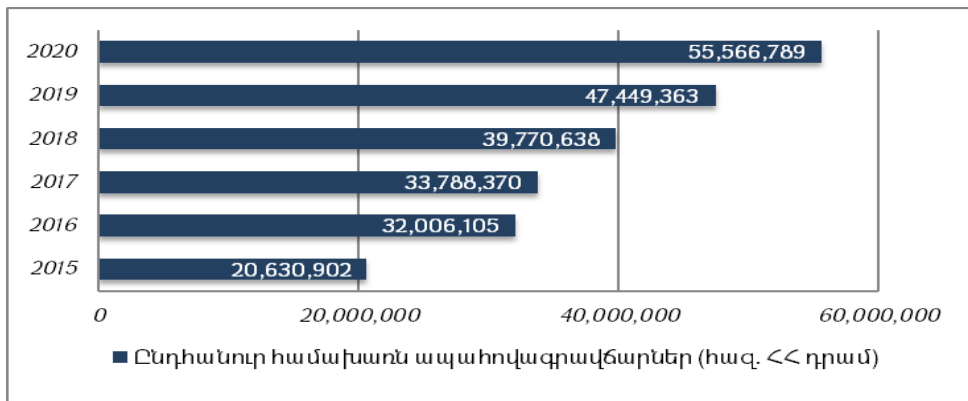
ինչպես նաև փորձ է կատարվել պարզելու մոտ ապագայում առկա մարտահրավերները: Ըստ հեղինակների՝ առցանց ապահովագրության շնորհիվ մշակվում են նորարարություններ, որոնք թույլ են տալիս ավելի շատ հաճախորդներ ներգրավել, իսկ ապահովագրության պահանջարկը ձգտում է դեպի առցանց տիրույթ¹:

Մեթոդաբանություն: Ապահովագրության մասին նյութերը վերցված են ՀՀ-ում առկա ապահովագրական ընկերությունների կայքերից (reso.am, ingoarmenia.am, rsg.am, nairi-insurance.am, armeniainsurance.am), ապահովագրական նորությունների պարբերականից (insurbusiness.am), Հայաստանի ապահովագրողների բյուրոյի կայքից (appa.am): Հետազոտությունն իրականացվել է համեմատական վերլուծության և ռեգրեսիոն մոդելի կիրառմամբ:

Հետազոտության արդյունքներ և քննարկում: Հայաստանի ապահովագրական շուկան ձևավորվել ու սկսել է զարգանալ 1996 թվականին, երբ նոյեմբերի 19-ին ընդունվեց «Ապահովագրության մասին» առաջին օրենքը²:

Հայաստանում գործում են 6 ապահովագրական ընկերություններ՝ «Արմենիա Ինշուրանս» ՍՊԸ, «Ինգո Արմենիա» ՓԲԸ, «Նաիրի Ինշուրանս» ՍՊԸ, «Ռեսո» ՓԲԸ, «Ռոսգոսստրախ-Արմենիա» ՓԲԸ, «Սիլ Ինշուրանս» ՓԲԸ:

Տարեցտարի բոլոր 6 ընկերություններում ապահովագրավճարների գծով հասույթն ու համախառն ապահովագրավճարներն ավելանում են, որին զուգահեռ՝ շատանում են նաև կատարվող հատուցումները: Արդեն 2019 թվականին ողջ շուկայի ընդհանուր ապահովագրավճարների հասույթը գերազանցել է 47 մլրդ. ՀՀ դրամը, ինչպես ներկայացված է գծապատկեր 1-ում:



Գծապատկեր 1. Ընդհանուր համախառն ապահովագրավճարներ³

2020 թ. տվյալներով՝ շուկայի առաջատարը «Ռոսգոսստրախ-Արմենիա» ՓԲԸ-ն է: Ընկերությունը վաստակել է ամբողջ շուկայի ապահովագրավճարների 28.17%-ը: Ռոսգոսստրախ-Արմենիային հաջորդում է «Ինգո Արմենիա» ՓԲԸ-ն՝ ստանալով շուկայի ապահովագրավճարների 27.78%-ը: Ապահովագրական շուկայի երրորդ խոշոր ընկերությունը «Նաիրի Ինշուրանս» ՍՊԸ-ն է, որի ապահովագրավճարների հասույթը կազմել է շուկայի 15.70%-ը:

¹ https://www.researchgate.net/publication/311068685_EMERGENCE_AND_GROWTH_OF_ONLINE_LIFE_INSURANCE_IN_INDIA

² <https://insurebusiness.am/%D5%A1%D5%BA%D5%A1%D5%B0%D5%B8%D5%BE%D5%A1%D5%A3%D6%80%D5%A1%D5%AF%D5%A1%D5%B6%D5%B7%D5%B8%D6%82%D5%AF%D5%A1%D5%B6%D5%B0%D5%A1%D5%B5%D5%A1%D5%BD%D5%BF%D5%A1%D5%B6%D5%B8%D6%82%D5%B4/>

³ <https://insurebusiness.am/ապահովագրական-շուկան-հայաստանում/>

Կատարած հատուցումների գծով Ռուսգոսստրախը դեռևս շուկայի առաջատարն է՝ 2020-ին գրանցելով ոլորտում տրամադրված հատուցումների 31.89%-ը, իսկ Ինգո Արմենիան, լինելով երկրորդը շուկայում, վճարել է ընդհանուր հատուցումների 25.70%-ը: Հաջորդում է Նաիրի Ինշուրանսը՝ տրամադրելով շուկայի հատուցումների 15.44%-ը, ապա Սիլ Ինշուրանսը՝ 13.01% մասնաբաժնով: Մյուս երկու ընկերությունները կազմում են ապահովագրական շուկայի ավելի փոքր բաժինը:

Աղյուսակ 1

2019 թ. և 2020 թ. ընթացքում գրանցված համախառն ապահովագրավճարների շարժընթացը¹

Համախառն ապահովագրավճարների կազմը (1000 ՀՀ դրամ)	2020	2019	Տարբերություն	Փոփոխություն
Ծամփորդություն	148,248	468,066	-319,818	-68.33%
Ընդհանուր պատասխանատվություն	446,915	699,332	-252,417	-36.09%
Գույք	2,000,240	3,025,210	-1,024,970	-33.88%
Բեռնափոխադրումներ	576,406	802,464	-226,058	-28.17%
Դժբախտ պատահար	1,173,042	1,354,466	-181,424	-13.39%
Ավիացիա	310,471	343,469	-32,998	-9.61%
ԱՊՊԱ	15,412,721	16,640,425	-1,227,704	-7.38%
ԿԱՍԿՈ	1,557,766	1,678,759	-120,993	-7.21%
ԱՊԿԱ	86,110	81,817	4,293	5.25%
Առողջություն	10,199,502	9,516,754	682,748	7.17%
Ֆինանսական վնասներ	596,963	471,150	125,813	26.70%
Այլ	26,180	2,725	23,455	860.73%

Ինչ վերաբերում է ընկերությունների տարեկան շահութաբերությանը, ապա բացարձակ ցուցանիշներով՝ 2015 թ. ամենաշահութաբեր ընկերությունը եղել է Նաիրի Ինշուրանսը, 2016 թ. և 2017 թ.՝ Ռուսգոսստրախը: 2018 թ. շուկայում ամենամեծ շահույթը գրանցել է Ինգո Արմենիան՝ 2019-ին իր տեղը զիջելով Նաիրի Ինշուրանսին: Ըստ աղյուսակի՝ Սիլ Ինշուրանսը միակ ապահովագրական ընկերությունն է, որը 2015 թվականից մինչ օրս միայն ծախսեր է գրանցել:

Աղյուսակ 2

Ապահովագրական ընկերությունների զույր շահույթ/եկամարաբերությունը²

Զույր շահույթ/Եկամարաբերություն	2020	2019	2018	2017	2016
Ռուսգոսստրախ Արմենիա	122,958 0.93%	-137,173 -1.23%	523,447 5.73%	1,559,184 16.68%	-
Ինգո Արմենիա	269,841 2.02%	205,593 2.02%	501,071 5.41%	939,465 10.86%	485,062 5.96%
Նաիրի Ինշուրանս	434,673 5.83%	-37,960 -0.47%	124,381 2.09%	928,963 17.04%	666,272 14.00%
Սիլ Ինշուրանս	-126,360 -2.44%	-248,190 -5.69%	-235,261 -6.33%	-15,177 -0.41%	-11,593 -0.33%
Ռեսո Ինշուրանս	149,644 3.19%	-22,199 -0.67%	-431,404 -12.00%	2,955 0.10%	-16,499 -0.64%
Արմենիա Ինշուրանս	300,155 8.36%	50,521 1.85%	217,305 10.18%	385,557 22.26%	424,652 25.24%

¹ <https://insurebusiness.am/%D5%B0%D5%B0-%D5%A1%D5%BA%D5%A1%D5%B0%D5%B8%D5%BE%D5%A1%D5%A3%D6%80%D5%A1%D5%AF%D5%A1%D5%B6-%D5%B7%D5%B8%D6%82%D5%AF%D5%A1-2020-3%D6%80%D5%A4%D5%A5%D5%BC%D5%A1%D5%B4%D5%BD%D5%B5%D5%A1%D5%AF/>

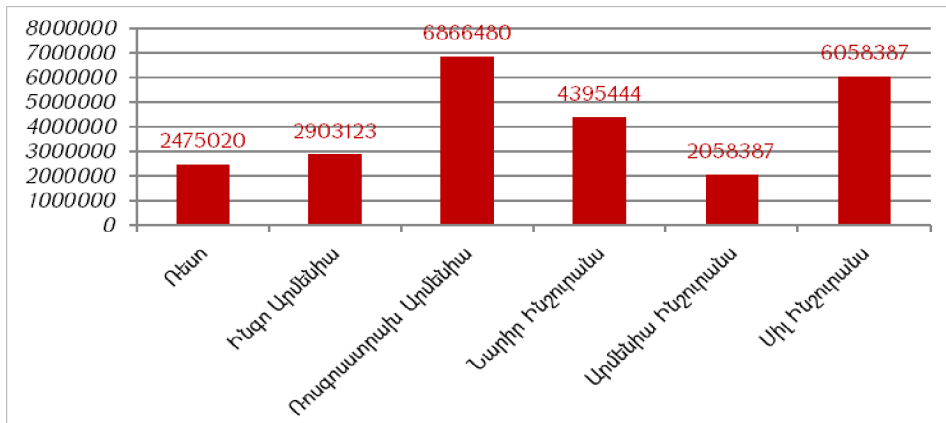
² Ապահովագրական շուկան Հայաստանում - INSUREBUSINESS.AM

Առցանց ապահովագրության զարգացման միտումները ՀՀ-ում: Հայաստանի բոլոր 6 ապահովագրական ընկերություններում որոշ չափով գործում են թվային ապահովագրության գործիքներ:

ASWA կամ մեկ պատուհան: «Բիվաք Հայաստանը» մատուցում է մեկ պատուհանի ծառայությունը: Այն այսօր ապահովագրական ընկերություններին հնարավորություն է տալիս առցանց տեղեկություն ստանալու ՃՈ-ից, Իրավաբանական անձանց պետական ռեգիստրի գործակալությունից, քաղաքացիների հաշվառումն իրականացնող մարմնից, իսկ քաղաքացիները կարողանում են առցանց պայմանագիր կնքել 5% նվազ գնով:

Բջջային հավելվածը գործում է 24 ժամ և 7 օր: ԲԻՎԱԲ-ը կարող է ձեռնարկել բջջային հավելվածի կամ հոստինգի թերությունների վերացման կամ կանխարգելիչ սպասարկման միջոցառումներ: Հետևաբար, ԲԻՎԱԲ-ը չի երաշխավորում բջջային հավելվածի հասանելիությունը կամ անխափան մուտքի հնարավորությունը, եթե դրանց բացակայությունը պայմանավորված է այնպիսի իրավիճակով, որը ԲԻՎԱԲ-ը չէր կարող կանխատեսել կամ կանխել:

Այժմ ուսումնասիրենք 2020 թվականի ԱՊՊԱ պայմանագրերի ապահովագրավճարները՝ ըստ ապահովագրական ընկերությունների: Ուսումնասիրությունը կատարվում է հատկապես ԱՊՊԱ պայմանագրերի վերաբերյալ, քանի որ ՀՀ-ում դեռևս միայն այս ապահովագրատեսակն է պարտադիր և միայն ԱՊՊԱ պայմանագրերի կնքման համար գոյություն ունի առցանց հարթակ:



Գծապատկեր 2. ԱՊՊԱ պայմանագրերի ապահովագրավճարները՝ ըստ ապահովագրական ընկերությունների (2020 թ.)¹

Ինչպես ներկայացված է գծապատկերում, ԱՊՊԱ ապահովագրավճարների առաջատարը Ռուգոսատրա-Արմենիան է՝ 6 մլն 866.6 հազար ՀՀ դրամ: Սիլ Ինշուրանսը երկրորդն է՝ 6 մլն 585.8 հազար ՀՀ դրամ, իսկ երրորդ տեղում Նաիրի Ինշուրանսն է՝ 4 մլն 395.4 հազար ՀՀ դրամ: Մյուսներն իրենց ցուցանիշներով հետ են մնում:

¹ Գծապատկերը կառուցել է հեղինակը՝ օգտվելով 6 ապահովագրական ընկերությունների կայքերի տվյալներից,

<http://www.reso.am/arm/108/free.html>

<https://ingoarmenia.am/տարեկան-ֆինանսական-հաշվետվություններ/>

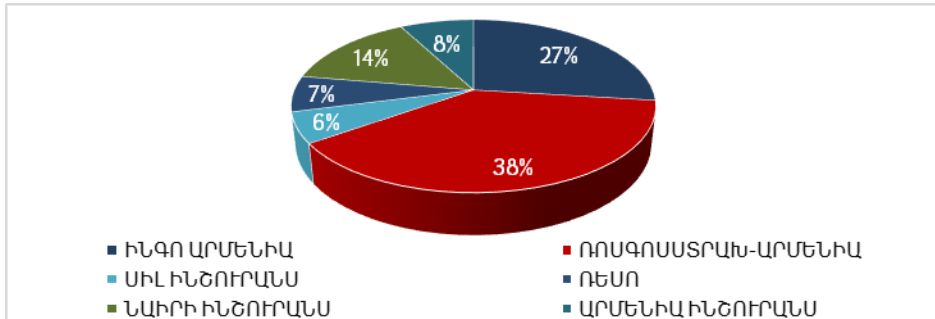
<https://www.rgs.am/hy/Reports/207/2020/annual-financial-reports>

<https://www.nairi-insurance.am/index.php>

<https://armeniainsurance.am/annual-fin-reports/>

<http://www.silinsurance.am/statement.html>

Ի դեպ, Ավտոապահովագրողների բյուրոն սկսել է ներկայացնել ևս մեկ հետաքրքիր վիճակագրություն՝ առցանց պայմանագրերի կնքման շարժընթացը: Սակայն վիճակագրությունը ցույց է տալիս, որ Հայաստանի վարորդներն առայժմ այնքան էլ մեծ հետաքրքրություն չեն ցուցաբերում առցանց ԱՊՊԱ պայմանագիր կնքելու հնարավորության նկատմամբ:



Գծապատկեր 3. Առցանց եղանակով կնքված ԱՊՊԱ պայմանագրերի տեսակարար կշիռը 2020 թ. կտրվածքով (%)¹

2020 թ. ընթացքում կնքված 1.202.045 ԱՊՊԱ պայմանագրերից ընդամենը 97.672-ն է կնքվել առցանց եղանակով: Դա ընդհանուր կնքված պայմանագրերի ընդամենը 8.1%-ն է, որը նախորդ տարվա նույն ժամանակահատվածի համեմատ աճել է 3%-ով: Արմենիա Ինշուրանսի կողմից կնքված ԱՊՊԱ-ի 7.8%-ը կնքվել է առցանց տարբերակով, Նաիրի Ինշուրանսը՝ 14.5%, Սիլ Ինշուրանսը՝ 5.7%, Ռեսոն՝ 6.7%, Ինգո Արմենիան՝ 26.9% և իհարկե առաջատարը՝ Ռոսպոստրախ-Արմենիան՝ 38.3%:

Առցանց ապահովագրական համակարգի ազդեցության գնահատումը ապահովագրական շուկայի զարգացման վրա

Առցանց ապահովագրության ներդրման արդյունավետության գնահատման համար կիրառվել է ռեգրեսիոն մոդել:

Ապահովագրական ընկերության շահույթի վրա ազդում են մեծ թվով փոփոխականներ, որոնցից առավել էականների ընտրության համար նախապես կատարվել է կոռելյացիոն վերլուծություն: Այդ նպատակով, մոդելի անկախ փոփոխականների կազմի ընտրության համար, հաշվարկվել են ընտրված ցուցանիշների միջև կոռելյացիայի գործակիցները: Որպես ցուցանիշներ դիտարկվել են՝

- Y - զուտ շահույթ,
- X₁ - ապահովագրավճարներ,
- X₂ - կապիտալ,
- X₃ - կնքված ԱՊՊԱ պայմանագրերի քանակ,
- X₄ - առցանց եղանակով կնքված ԱՊՊԱ պայմանագրերի քանակ,
- X₅ - ավանդական եղանակով կնքված ԱՊՊԱ պայմանագրերի քանակ,
- X₆ - գործող պայմանագրերով ապահովագրական գումարներ,
- X₇ - ակտիվներ,
- X₈ - ապահովագրական հատուցում:

¹ https://www.appa.am/pages.php?al=appa_statistics&pid=4&d=7&actar=archive&year=2020

Աղյուսակ 3

Ցուցանիշների միջև կոռելյացիոն կապի գործակիցներ¹

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
Y	1								
X1	0.09209	1							
X2	0.07225	0.16627	1						
X3	0.78639	0.43489	0.80996	1					
X4	0.33305	0.72911	0.30982	0.59666	1				
X5	0.18244	0.71489	0.15049	0.42708	0.98044	1			
X6	0.26811	0.15375	0.42349	0.3464	0.12803	0.05931	1		
X7	0.58041	-0.00436	0.65102	0.70706	0.25304	0.11173	0.60707	1	
X8	0.95964	0.99386	0.14238	0.41687	0.698172	0.68444	0.08863	-0.0444	1

Առցանց ապահովագրության և զուտ շահույթի կախվածության չափը գնահատելու համար կատարել ենք երկու վերլուծություն: Նախ՝ որոշվել է հատուցումների և առցանց եղանակով կնքված պայմանագրերի ազդեցությունը զուտ շահույթի վրա, ապա հատուցումների և ավանդական եղանակով կնքված պայմանագրերի ազդեցությունը: Այնուհետև կատարվել է համեմատական վերլուծություն՝ բացահայտելու և գնահատելու առցանց ապահովագրության դերն ու նշանակությունը ապահովագրության զարգացման համատեքստում:

Աղյուսակ 4

Ապահովագրական ընկերությունների ֆինանսական ցուցանիշները (հազ. ՀՀ դրամ)²

Ժամանակաշրջան	Ապահովագրական հատուցումներ (հազ. ՀՀ դր.)	Առցանց եղանակով կնքված ԱՊՊԱ պայմանագրերի քանակ (հազ.)	Զուտ շահույթ (հազ. ՀՀ դր.)	Ավանդական եղանակով կնքված ԱՊՊԱ պայմանագրերի քանակ (հազ.)
31.03.18	5,717,222	1,999	2,421,564	193,276
30.06.18	10,823,734	3,548	2,107,652	183,641
30.09.18	16,542,972	6,945	1,590,407	224,611
31.12.18	22,818,945	10,605	1,765,332	277,740
31.03.19	5,964,167	7,698	1,758,433	223,094
30.06.19	11,874,975	13,501	2,066,625	263,837
30.09.19	18,166,000	25,144	2,346,474	295,517
31.12.19	25,071,586	37,528	2,943,161	335,726
31.03.20	6,398,116	24,975	3,668,834	201,393
30.06.20	11,386,317	33,273	4,496,665	213,096
30.09.20	17,210,097	61,689	5,022,418	177,921
31.12.20	23,358,362	73,763	4,675,073	515,440
31.03.21	6,994,161	41,493	4,096,419	173,778
30.06.21	13,584,908	47,597	2,172,879	180,111

Վերլուծելով աղյուսակ 5-ում ներկայացված տվյալները՝ պարզ է դառնում, որ երեք տարվա կտրվածքով ապահովագրական հատուցումներն աճել են մոտավորապես 12.5%-ային կետով: Սա բավականին վիճահարույց ցուցանիշ է, որը կապված է 2020 թ. համավարակի հետ:

Բացահայտելու համար, թե ավանդական եղանակով կնքված ԱՊՊԱ պայմանագրերն ինչպես են անդրադառնում ընկերության զուտ շահույթի վրա, իրականացվել է մեկ այլ վերլուծություն, որտեղ որպես անկախ փոփոխական կդիտարկվի ավանդական եղանակով կնքված ԱՊՊԱ պայմանագրերի քանակը:

¹ Գծապատկերը կառուցել է հեղինակը՝ հաշվարկների հիման վրա:

² https://www.appa.am/index.php?al=appa_statistics

Ավանդական եղանակով կնքված ԱՊՊԱ պայմանագրերի քանակն ուսումնասիրելիս նկատում ենք նվազման միտում, սակայն դա միայն մասամբ է կապված համավարակի և հակահամաճարակային միջոցառումների հետ:

Ռեգրեսիոն հավասարումը կունենա հետևյալ տեսքը՝

$$Y=32.16955868X_2X_2 + 77260,$$

$$R^2R^2=0.92:$$

Ըստ ռեգրեսիոն մոդելի՝ գործոնների միջև կապն ուղիղ է: Այսինքն, եթե առցանց եղանակով կնքված ԱՊՊԱ պայմանագրերի քանակն ավելացվի 1 միավորով, ապա այն զուտ շահույթը կավելացնի 32 հազար ՀՀ դրամով: Դետերմինացիայի գործակիցը կազմում է 0.92, ինչը վկայում է մոդելում ներառված անկախ փոփոխականների՝ արդյունքային փոփոխականի վրա ունեցած էական ազդեցության մասին (արդյունքային փոփոխականի վարիացիայի 92%-ը պայմանավորված է մոդելում ներառված կախյալ փոփոխականների ազդեցությամբ):

Այսպիսով, կատարված վերլուծությունները ցույց են տալիս, որ թեպետ առցանց ապահովագրական համակարգը դեռևս նոր է զարգացման ուղի թևակոխել, սակայն նրա ազդեցությունն ապահովագրական համակարգի վրա բավականին մեծ է: Հետևապես, ապահովագրական համակարգի զարգացման համար անհրաժեշտ է այնպիսի քայլերի մշակում, որոնք հնարավորություն կտան խթանելու առցանց ապահովագրական համակարգը:

Եզրակացություն: Ուսումնասիրելով առցանց ապահովագրական համակարգը՝ կարելի է եզրակացնել, որ

- առցանց ապահովագրության ներդրումը ապահովագրական ծառայություններ մատուցող ընկերությունների կողմից հանգեցնում է բիզնես-գործընթացների ավտոմատացման արդյունքում ծախսերի կրճատմանը, աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը, հաճախորդների սպասարկման բարելավմանը, նոր անհատականացված ծառայությունների մատուցման արդյունքում հաճախորդների ներգրավմանը, ինովացիոն դիրքի բարձրացմանը, ռիսկերի կրճատմանը, առավել արդյունավետ որոշումների ընդունմանը, որոնք վերջնաարդյունքում հանգեցնում են կազմակերպության շահույթի ավելացմանը:
- ՀՀ ապահովագրական համակարգի տեխնոլոգիական ցուցանիշների շարժընթացը թույլ է տալիս եզրակացնել, որ ՀՀ-ում այս ոլորտը աչքի է ընկնում տեխնոլոգիական հազեցվածության շարունակական աճով: ԱՊՊԱ պայմանագրեր կնքել հնարավոր է նաև էլեկտրոնային դրամապանակների (Իդրամ, Իգիփեյ, Թելսել, Յուփեյ և այլն) և վճարային տերմինալների միջոցով: Պայմանագրեր կնքելու տարբերակների բազմազանությունը պայմանավորված է ՀՀ-ում ԱՊՊԱ-ի մեծ պահանջարկով, ինչը վկայում է, որ թվային ապահովագրության գործիքների զարգացումը տեղի է ունենում շուկայի զարգացմանը համընթաց:
- Քանի որ ապահովագրական ընկերությունների եկամուտների կազմում մեծ տեղ են գրավում պարտադիր ապահովագրությունից՝ ԱՊՊԱ-ից ստացված եկամուտները, նպատակահարմար է ՀՀ-ում, ինչպես զարգացած շատ երկրներում, մոտ ապագայում ներդնել պարտադիր ապահովագրության այլ տեսակներ ևս: Այս հանգամանքն էապես կնպաստի առցանց ապահովագրական ոլորտի զարգացմանը:

- Ապահովագրական ընկերությունների կայքերի օպտիմալացման համար, ինչպես միջազգային պրակտիկայում է ընդունված, ներմուծել chatbot-երի համակարգ, որը հաճախորդներին հնարավորություն կտա առավել պարզ և արագ տարբերակով՝ ընդամենը մի քանի րոպեի ընթացքում, ապահովագրական պայմանագրեր կնքել:

Օգտագործված գրականության ցանկ

1. <https://s.science-education.ru/pdf/2010/4/22.pdf>
2. https://www.researchgate.net/publication/311068685_EMERGENCE_AND_GROWTH_OF_ONLINE_LIFE_INSURANCE_IN_INDIA
3. <https://insurebusiness.am/> ապահովագրական-շուկան-հայաստանում/
4. <http://www.reso.am/arm/108/free.html>
5. <https://ingoarmenia.am/տարեկան-ֆինանսական-հաշվետվություններ/>
6. <https://www.rgs.am/hy/Reports/207/2020/annual-financial-reports>
7. <https://www.nairi-insurance.am/index.php>
8. <https://armeniainsurance.am/annual-fin-reports/>
9. https://www.appa.am/pages.php?al=appa_statistics&pid=4&d=7&actar=archive&year=2020
10. https://www.appa.am/index.php?al=appa_statistics

ДАЯНА АРУТЮНЯН

Информационные системы,
бакалавриат, 2-й курс

ПЕРСПЕКТИВЫ ОНЛАЙН-СТРАХОВАНИЯ В РА

Ключевые слова: онлайн-страхование, валовые страховые премии, чистая прибыль, динамика заключения онлайн-договоров, «Бивак Армения», регрессионная модель

В данной статье представлена сущность страхования, проанализирована динамика валовых страховых премий, зарегистрированных в течение 2019-2020 гг. услуги, предоставляемые «Бивак Армения», что позволяет узнать о страховании в режиме онлайн.

В рамках статьи в виде диаграммы были изучены страховые взносы по договорам ОСАГО страховыми организациями, затем представлена динамика заключения онлайн-договоров.. Благодаря регрессионной модели и корреляционному анализу выявлено преимущество онлайн-страхования.

DAYANA HARUTYUNYAN

Information Systems, Bachelor's Degree, 2nd Year

THE PERSPECTIVES OF ONLINE INSURANCE IN THE REPUBLIC OF ARMENIA

Keywords: online insurance, gross insurance premiums, net profit, dynamics online contract conclusions, "Bivak Armenia", regression model

This article presents the essence of insurance and analyzes the dynamics of the gross insurance premiums for 2019-2020, the services provided by "Bivak Armenia" enabling us to get information about insurance online.

The article also examines the insurance premiums of CMTPL contracts provided by insurance companies and provides the findings in the form of a chart. In the final part, the dynamics of online contracts conclusion is presented and the advantage of online insurance is clarified thanks to the correlation analysis and regression model.