

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ
BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

**“AZƏRBAYCANDA SİĞORTA ŞİRKƏTLƏRİNİN MALİYYƏ
RESURLARININ FORMALAŞDIRILMASI VƏ ONLARIN
İSTİFADƏSİNİN EFFEKTİVLİYİNİN QİYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ”**
mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

XƏLİLOVA VÜSALƏ NAZİM QIZI

BAKİ – 2019-cu il

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ
BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

BMDM –in direktoru
i.ü.f.d., dos. Əhmədov Fariz Saleh oğlu

“ ___ ” _____ 2019-cu il

“AZƏRBAYCANDA SIĞORTA ŞİRKƏTLƏRİNİN MALİYYƏ RESURSLARININ
FORMALAŞDIRILMASI VƏ ONLARIN İSTİFADƏSİNİN EFFEKTİVLİYİNİN
QİYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ”
mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

İxtisasın şifri və adı : 060403 Maliyyə
İxtisaslaşma : Maliyyə nəzarəti və audit
Qrup : 630

Magistrant

Xəlilova Vüsalə Nazim qızı

Elmi rəhbər

dos., T. T. Qurbanova

Proqram rəhbəri

i.e.n., dos. İ. Z. Seyfullayev

Kafedra müdiri

i.e.d., prof. Y. A. Kəlbiyev

BAKI – 2019

“Establishing and evaluating the financial resources of insurance companies in Azerbaijan”

Summary

The topicality of the research. The accumulation of much of the insurance rights from the capital, the lack of full use of financial rewards of the capital shows that it is important to examine this work.

The goals and tasks of the research study is to prepare theoretical and methodical principles to manage the financial stability of the insurance institutions while the development and crisis stages of the Azerbaijani economy.

Research methods used. Firstly theoretical and research methods have been used. At a later stage a comparative method was applied and comparative analysis of the income and expenses of insurance companies was made over the years.

Research database. Statistics and report data of the Statistics Committee, Financial Market Supervisory Authority, State Insurance Commerce Company of the Azerbaijan Republic and other insurance companies were used during the research, appropriate materials placed on the internet network and publications on the subject were used.

Research constraints. Some of the insurance companies are creating restrictions on research for late placement on the sites of statistical parameters.

Research results. In my research, I came to the conclusion that the insurance companies in Azerbaijan were not used efficiently.

Scientific-practical importance of results. The main findings and recommendations can be used develop the management of financial stability of insurance companies, the development of state and regional adjustment mechanisms of the insurance sector.

Key words: insurance, finance, revenue

İxtisarlər və işarələr

AB	Avropa Birliyi
ABŞ	Amerika Birləşmiş Ştatları
ARƏN	Azərbaycan Respublikası Ədliyyə Nazirliyi
DSK	Dövlət Statitika Komitəsi
FİMSA	Financial Market Supervisory Authority
MBNP	Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatası

Mündəricat

GİRİŞ.....	6
I Fəsil. SIĞORTA ŞİRKƏTLƏRİNİN MALİYYƏ RESURSLARININ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİNİN NƏZƏRİ ƏSASLARI.....	10
1.1. Sığortanın sosial-iqtisadi mahiyyəti və maliyyə sistemində rolu.....	10
1.2. Maliyyə resurslarından istifadənin qiymətləndirilməsi göstəriciləri.....	17
1.3.Sığorta şirkətlərinin maliyyə resurslarının formalaşması metodları və idarə edilməsinin hüquqi əsasları	24
II Fəsil. SIĞORTA ŞİRKƏTLƏRİNİN MALİYYƏ RESURSLARININ FORMALAŞMASI VƏ İSTİFADƏSİNİN MÜASİR VƏZİYYƏTİNİN TƏDQIQI.....	32
2.1. Azərbaycanda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin gəlir və xərclərinin mövcud durumunun təhlili	32
2.2.Azərbaycanda sığorta şirkətlərinin müasir dövrdə inkişafı üçün problemləri və bazarda olan vəziyyətin qiymətləndirilməsi	44
III Fəsil. AZƏRBAYCANDA SIĞORTA ŞİRKƏTLƏRİNİN MALİYYƏ RESURSLARININ İSTİFADƏSİNİN SƏMƏRƏLİLİYİNİN ARTIRILMASI YOLLARI.....	55
3.1. Sığorta şirkətlərində maliyyə resurslarının səmərəliliyinin yüksəldilməsi yolları.....	55
3.2. Dünya təcrübəsində sığorta təşkilatlarında maliyyə resurslarından istifadənin effektivliyinə nail olunması yolları.....	64
NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR.....	72
İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT.....	76
Cədvəllərin siyahısı.....	80
Diaqramların siyahısı	80
Qrafiklərin siyahısı.....	80

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı. Müasir dövrdə Respublikamız maliyyə sferasında iqtisadi islahatlarının yeni dövründədir. Ölkəmiz maliyyə sistemində stabilliyə və maliyyə sisteminin ən mühüm hissəsi olan sığortada da xeyli irəliləyişə nail olmuşdur. Azərbaycanda sığorta müasir dövrdə ictimai təhlükəsizlik meyarı olmaqla yanaşı iqtisadiyyatın vacib sektorudur.

Ölkəmizdə milli sığorta sisteminin maliyyə dayanıqlılığının olmaması, sığorta haqlarının çox hissəsinin paytaxtdan yığılması, maliyyə resurlarından tam effektiv istifadə edilməməsi bu işin tədqiq edilməsinin önəmli xarakter daşdığını göstərir. Maliyyə böhranından sonra əhalinin həyat, əmlak, nəqliyyat vasitələrinin sığortasına ehtiyacı əhəmiyyətli şəkildə artmışdır. Sığorta təşkilatlarının maliyyə sabitliyini təmin etmək müasir iqtisadiyyatın səmərəli fəaliyyət göstərməsi üçün xüsusilə əhəmiyyət kəsb edir. Maliyyə sabitliyi, biznes fəaliyyətinin artımı, investisiya mühitinin yaxşılaşdırılması sığorta sisteminin inkişafının əsas amilidir. Biznes mühitində olan dəyişiklərə, çətin iqtisadi şəraitə uyğunlaşa bilməyən sığorta şirkətləri iflas riskini artırırlar. 2008- ci ildə makroiqtisadi vəziyyətin pisləşməsi sığorta xidmətlərinə olan tələbi azaltdı. Dəyən zərər artdıqca sığorta şirkətlərinin bir hissəsi maliyyə sabitliyini itirmiş və bazardan çıxmağa məcbur olmuşdurlar.

Sığorta şirkətinin fəaliyyətinin məqsədlərinə uyğun olaraq nağd pul dövriyyəsi bazarın digər maliyyə qurumları ilə müqayisədə özünə məxsus xüsusiyyətlərə malikdir. Sığorta fondu vəsaitlərin formalaşdırılması və istifadəsini özü müəyyənləşdirir.

Sığorta şirkətinin pul vəsaitlərinin dövriyyəsinin müəyyən edilmiş elementlərinin hər biri sosial-iqtisadi məzmunu malikdir və bu səbəbdən hər mərhələdə pulların hərəkətinə müxtəlif iqtisadi və hüquqi amillər təsir göstərir. Sığorta fondunun formalaşması üçün zərərin yaranma ehtimalı olmalıdır və onun üçün sığortaçıya verilmiş sığorta haqlarından fond formalaşdırılır. Sığorta şirkətinin maliyyə potensialı iqtisadi dövriyyədə olan və sığorta əməliyyatları aparmaq və investisiya fəaliyyətini icra etmək üçün olan maliyyə resurslarıdır.

Problemin qoyuluşu və öyrənilmə səviyyəsi. Sığorta şirkətlərində maliyyə resurlarından effektiv istifadə olunmasını təmin etmək üçün hansı üsullardan istifadənin məqsədə uyğun olmasını araşdırmaq bu tədqiqat işində qarşımda duran əsas problemdir. Bu sahəni Nizami Xudiyev, Xankişi Bəybalayev, Mustafa Abbasbəyli, Məhərrəm Hüseynov kimi işinin peşakarları araşdırmışlar və kitab yaxud məqalələr çap etdirmişlər.

Tədqiqatın məqsədi və vəzifələri. Dissertasiya işinin məqsədi Azərbaycan iqtisadiyatının inkişaf və böhran mərhələsində sığorta təşkilatlarının maliyyə sabitliyini idarə etmək üçün nəzəri və metodiki əsaslar hazırlamaq, sığorta şirkətlərinin maliyyəsinin təşəkkülünün təməl səmtlərinin aydınlaşdırılması, sığorta şirkətlərinin maliyyəsinin formalaşmasının dövlət tərəfindən nizamlanması və dünya təcrübəsindən istifadə edərək elmi cəhətdən əsaslı təklif hazırlamaq, sığorta şirkətlərinin kapitallaşma səviyyəsinin yüksəldilməsi, tənzimlənmə sisteminin təkmilləşdirilməsidir. Bu məqsədə müvəffəq olmaq üçün :

- ✓ sığorta şirkətinin maliyyə sabitliyi iqtisadi mahiyyətini aşkar etmək
- ✓ sığorta təşkilatının maliyyə sabitliyinə təsir edən amilləri müəyyənləşdirmək
- ✓ təşkilatların maliyyə sabitliyini idarə etmək üçün mövcud metodoloji yanaşmalarını
- ✓ araşdırmaq və sığorta təşkilatının effektiv idarəetməsini təmin edən yanaşmanın seçilməsini əsaslandırmaq
- ✓ Azərbaycan iqtisadiyyatında sığorta şirkətlərinin vəziyyəti və inkişaf trend təhlil etmək
- ✓ sığorta şirkətinin maliyyə sabitliyinin qiymətləndirilməsi üçün metodoloji test;
- ✓ sığorta təşkilatının maliyyə sabitliyi modelini əsaslandırmaq;
- ✓ böhran şəraitində sığorta şirkətinin maliyyə sabitliyinin idarə xüsusiyyətlərini müəyyən etmək
- ✓ sığorta şirkətlərinin iflas hallarında maliyyə mexanizminin yaradılması

- ✓ sığorta tariflərinin qurulması və tənzimlənməsində olan qeyri peşəkarlığın aradan qaldırılması lazımdır.

Maliyyə bazarının bir hissəsi olan sığorta bazarının normal faliyyət göstərməsi üçün əsas şərt sığorta təşkilatlarının maliyyə sabitliyinin və səmərəliliyinin təmin olunmasıdır. Sabitlik və etibarlılıq isə ödəniş qabiliyyətliliyi, maliyyə sabitliyi, sığorta mügaviləsi üzrə olan öhdəçiliklərin operativ və tam şəkildə yerinə yetirilməsi ilə bağlıdır. Sığortanın mahiyyəti dəymiş zərərin aradan qaldırılması ilə məhdudlaşmır, sığorta həm də bu sistem vasitəsilə cəlb edilmiş vəsaitlərin iqtisadiyyatın möhkəmləndirilməsi üçün onlardan kredit resursları və investisiyalar kimi istifadə edir. Sığorta maliyyə ilə əlaqədə olan iqtisadi kateqoriyadır. Maliyyə kimi sığortada da pul vəsaitləri formalaşdırılır, bölüşdürülür. İqtisadiyyatda inkişafa nail olmaq üçün sığorta şirkətlərinin kapitallaşma səviyyəsinin , sığorta məhsullarının çeşidinin artırılması vacib məqamdır. Bunlar “Azərbaycan 2020: gələcəyə baxış” İnkişaf Konsepsiyasının məzmununda qeyd edilmişdir.

Tədqiqatın obyektı və predmeti. Tədqiqatın predmeti Azərbaycanda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin maliyyə resursarından nə dərəcədə effektiv istifadə edildiyini araşdırmaq, problemlərin səbəbini tapmaq və bu problemi həll etməyə çalışmaqdır. Tədqiqatın obyektı isə hazırda bazarda lisenziya ilə fəaliyyət göstərən yerli sığorta şirkətləridir.

Tədqiqat metodları. Tədqiqat işində bir çox metodlardan istifadə etməklə sığorta şirkətlərinin maliyyə sisteminin effektivlik dərəcəsini araşdırmağa çalışmışam. Bunun üçün ilk olaraq nəzəri-tədqiqat metodlarından faydalanmışam. Bu metoda əsasən mövzu ilə bağlı nəzəri biliklər formalaşmışdır. Sonrakı mərhələdə yəni ikinci fəsildə müqayisəli metod tətbiq olunmuş və illər üzrə sığorta şirkətlərinin gəlir və xərclərinə görə müqayisəli təhlil aparılmışdır. Bundan əlavə internet vasitəsilə və Azərsığortanın Sumqayıt şəhər filialında müştərilər arasında keçirilən sorğu vasitəsilə sığorta bazarındakı keçmiş, indiki və gələcək fikirləri araşdırmışam. Analiz metoduna görə sığorta şirkətlərinə aid ədəbiyyatlar və digər resurslar araşdırılmışdır. Materialların qiymətləndirilməsi zamanı iqtisadi təhlil,

ümumiləşdirmə, qrafik, cədvəl kimi vasitələr tətbiq edilmişdir.

Tədqiqatın informasiya bazası. Tədqiqat zamanı mövzu ilə bağlı yerli və xarici mətbuat xəbərlərində olan məlumatlar yer almışdır. Tədqiqatın empirik əsası kimi Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatası, Statistika Komitəsi, Azərbaycan Dövlət Sığortası Komersiya Şirkəti və digər sığorta şirkətlərinin statistik və hesabat məlumatlarından, internet şəbəkəsində yerləşdirilmiş müvafiq materiallardan, mövzu üzrə nəşrlərdən istifadə edilib.

Tədqiqat nəticəsində əldə edilən elmi-praktiki nəticələr. Əsas tapıntılar və tövsiyələr sığorta şirkətləri, sığorta sektorunun dövlət və regional tənzimlənməsi mexanizmlərinin inkişafı maliyyə sabitliyinin idarəsinin yaxşılaşdırılması üçün istifadə edilə bilər. Dissertasiyanın nəzəri nəticələri və ümumiləşdirmələri universitetlərdə "Maliyyə nəzəriyyəsi", "Sığorta" kimi fənnlərin tədris strukturu, məzmunu və metodlarının yaxşılaşdırılması üçün tətbiq oluna bilər.

Burada əldə edilmiş müddəalar və nəticələr sığorta və maliyyə idarəetmə nəzəriyyəsinin bir sıra əhəmiyyətli aspektlərini inkişaf etdirir, maliyyə sabitliyinin idarə olunmasında maliyyə təşkilatlarının maliyyə siyasətinin inkişafı və maliyyə vəziyyətinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodik vasitələrin təkmilləşdirilməsi üçün nəzəri əsas ola bilər. Sığorta şirkətlərinin səmərəli idarəetmə sisteminin maliyyə sabitliyinin formalaşması üçün konkret tədbirlər müəyyən ediləcəkdir.

Azərbaycanda sığorta işinin maliyyəsinin təkmilləşdirilməsi ilə əlaqədar olaraq daha səmərəli yanaşma üsullarının tədqiq edilməsi zəruri məsələlərdəndir.

Nəticələrin praktiki əhəmiyyəti. bu tədqiqat işində irəli sürdüyüm təkliflərdən Azərbaycanda sığorta sistemində aparılan islahatlar ,təkmilləşdirmə zamanı istifadə oluna bilər.

Dissertasiya işinin strukturu və həcmi. Dissertasiya giriş, 3 fəsil, 7 paraqraf,nəticə və təklifdən, ədəbiyyat siyahısından ibarətdir. Dissertasiyanın mətnində 4 cədvəl, 2 diaqram, 7 qrafik mövcuddur.

I Fəsil. SİĞORTA ŞİRKƏTLƏRİNİN MALİYYƏ RESURSLARININ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİNİN NƏZƏRİ ƏSASLARI

1.1. Sığortanın sosial-iqtisadi mahiyyəti və maliyyə sistemində rolu.

Sığorta sisteminin inkişafı qədim dövrlərdən başlamış və bu günümüzdə qədər də davam etməkdədir. Humarabi qanunlarında sığortanın Babillərin vaxtından olduğu qeyd olunur. Məsələn: mal qarasını sağ salamat gətirdiyi üçün malın öz qiymətinin üstünə faiz verən tacirlər. Finikiyalılar və Rumlar da bu sistemdən istifadə edirdilər. Bundan başqa həyat sığortasının da ilk bəlihtiləri o vaxt üzə çıxmışdı. Belə ki, orada yaşayan sakinlərdən az miqdarda pul alınır və bu pulla cənazə xərcləri qarşılanır.

İtalyan bankiri Lorenzo Tontini 17-ci əsrdə həyat sığortasının ixtiraçısı, banisi sayılır. Bu sistem 17-ci əsrdə kəşf olunsada, 18-ci və 19-cu əsrlərdə ondan daha çox istifadə edilməyə başlandı. Onun ixtira etdiyi “Tontines”adlı sistemin loteriyaya oxşarlığı vardı. Burada müxtəlif insanlar müxtəlif miqdarlarda pul yatırım edərək əvəzində annuitet alırdılar. Əgər bu insanlardan kimsə dünyasını dəyişsə idi onların haqqları digər yaşayanlara çatırdı və hər il beləliklə bu səhmlər dəyər qazanırdı. Bu sistemə üzv olan sonuncu vətəndaşın da ölümü ilə sxem yaradıldı. Bu sxemdən hal –hazırda Fransada geniş istifadə olunur. Bu sistemin geniş yayılmasının səbəbi insanların özərinin daha gec ölməyinə inanmaqlarıdır. (<https://en.wikipedia.org>, 2019).

Dünyada sığortanın vacibliyini şərtləndirən hadisələr bunlardır:

- 1666-cı ilin sentyabrında Londonda baş verən dörd gün davam edən dəhşətli yanğında 13.000 ev, 100 kilsə məhv olmuşdur. Və bu hadisədən sonra cəmiyyət təbii fəlakətlərdən, yanğınlardan az zərərlə çıxmağın yollarını axtarmışdır.
- 1667-ci ildə yanğın hadisəsindən sonra “Fire office” yaradıldı.
- Edmon Halley 1663-cü ildə qəza hadisələrinin sayını sayaraq nə qədər

qəza olması, qəzanın nə dərəcədə ağır olması barədə sxem hazırlamışdır. Amma sonradan bu sxemdə yanlışlıq olduğunu Joseph Dodson söyləmişdir. Çünki bu sxemdə müxtəlif yaş aralığı nəzərə alınmamışdır.

Lloyd's of London dünyada ilk sığorta şirkəti olmuşdur. Bu şirkət ilk öncə kofe evi kimi fəaliyyət göstərmişdir amma sonradan burada dəniz ticarəti ilə məşğul olan adamların öz işlərini burda görməsi ilə sığorta şirkətinə çevrilmişdir.

Türkiyədə 1870-ci ildə çıxan yanğın nəticəsində 3000-ə yaxın ev və ofislərin yanğından sonra sığortanın vacibliyi ön plana çıxmışdır. 1871-ci ildə yanğından mühafizə komandası yaradıldı. 1872-ci ildən sonra ingilis sığorta şirkətləri Türkiyəyə gəlib burada öz şirkətlərinin filiallarını açmağa başladılar. İngilislərdən Fransız sığorta şirkətləri Türkiyədə nümayəndəlik açdı. Hətta dünya ölkələrindən gəlib Türkiyədə nümayəndəlik açmağa o qədər maraq var idi ki, 1980-ci ildə yəni 8 ildən sonra artıq 15 xarici nümayəndəlik Türkiyədə fəaliyyət göstərirdi.

Amma bu şirkətlər arasında heç bir rəqabət yox idi. Yalnız öz ölkələrindəki baş nümayəndəlik nə əmr verirdisə onları yerinə yetirirdilər. Sığortaçılar istədikləri vaxt müqaviləyə xitam verə bilərdi. Çünki o vaxtı sığorta haqqında qanun tərtib edilməmişdi.

İndiki sığorta şəhadətnamələrinə oxşayan ilk sığorta müqaviləsi Genova adlı yerdə 1347-ci ildə gəmilərlə bağlı imzalanmışdır.

Azərbaycanda sığorta sisteminin bugünkü günə qədər keçdiyi tarixi inkişaf dövrləri isə 3 hissədən ibarət olmuşdur: inqilabdan əvvəlki dövr, inqilabdan sonrakı dövr, müasir dövr. (Lazımzadə T., 2010)

- **İnqilabdan əvvəlki dövr.** 1917-ci ildən əvvəlki dövrü əhatə edir. Bu dövrlərdə Azərbaycanın öz sığorta şirkətləri yox idi. İngiltərənin, Rusiyanın, Almaniyanın sığorta şirkətlərinin Azərbaycanda bir neçə nümayəndəliyi açılmışdı. Hətta 1910-cu ildə Azərbaycanda olan nümayəndəliklərin sayı 18-ə çatmışdır. Bu şirkətlərin içində ən böyüyü, tələbatı yüksək olan Rus sığorta cəmiyyəti idi. Demək

olar ki, sığorta sisteminin əsası Xəzər dənizində gəmilərin fəaliyyəti nəticəsində qoyulmuşdur.

- **İnqilabdan sonrakı dövr.** 1917-ci ildən 1930-cu ilə qədər olan dövrü əhatə edir. Bu dövrdə artıq inhisarlaşma gedirdi. Sığorta işi yalnız iki idarə tərəfindən aparılırdı. Bunlardan biri Azərbaycan Dövlət Sığorta Şirkəti, digəri isə SSRİ-nin xarici dövlət sığorta təşkilatının Bakı şəhər nümayəndəliyi idi.

- **Müasir dövr.** 1990-cı ildən bu günədək olan vaxtı əhatə edir. Azərbaycanda sığorta sistemi elə 1990-cı ildən bəri inkişaf etməyə başlamışdır.

Azərbaycanda isə ilk və yeganə sığorta şirkəti Dövlət Sığorta Şirkəti olmuşdur. 1921-ci il 21 oktyabr tarixində Azərbaycan Sovet Sosialist Respublikasında Dövlət Sığorta İdarəsi dövlətin əmlakını, maliyyə sabitliyini qorumaq məqsədilə yaradılmışdır. Bakıda 11, rayonlarda isə 80 filialı var idi. Sonradan 1991-ci ildə Azərbaycan öz müstəqilliyini əldə etdi və Dövlət Sığorta İdarəsi dağıdıldı. Bu idarənin yerinə Azərbaycan Respublikası Dövlət Sığorta Şirkəti yaradıldı.

Sığorta sisteminin inkişafı Ümumimilli prezidentimiz Heydər Əliyevin diqqətindən yayınmamışdır. Ümumimilli prezidentimiz xarici ölkələrin təcrübəsini Azərbaycana gətirib, burda da sığorta sisteminin inkişaf etdirməyə çalışırdı.

Sığorta risklərin həyata keçməsi nəticəsində yarana biləcək zərərləri qarşılamaq və yaxud da azaltmaq üçün istifadə edilən maliyyə vasitəsidir. Sığortanın yaranma səbəbi riskdir. Keçmiş dövrlərdə çöldə bir yanğın olanda, birinin evinə oğru girəndə və yaxud da evinə bir zərər dəyəndə hər kəs kömək etməyə çalışardı. Biri material alırdı, biri işçi qüvvəsi gətirirdi. Amma bu günümüzdə bu zərərlər çox böyük olaraq qarşımıza çıxır. Bəzən bu zərərlərin həcmi büdcəmizin, gəlirimizin qarşılaya bilməyəcəyi həddə gəlib çıxır. Bu keçmiş dövrlərdəki kimi yardımlaşmanı müasir dövrümüzdə sığorta əvəz edir. Hər kəs sığorta hovuzuna vəsait qoyur və bu hovuzu idarə edən adamlar zərər çəkən vətəndaşlara bu hovuzdakı vəsaitdən ödəniş ayırırlar, köməklik göstərirlər. Məsələn: zəlzələ, sel, çox böyük yanğın, fəlakət olsa bunlara görə

sığortanı kim etdiribse onlara şirkətlər sığorta hovuzundan zərərlərinə uyğun şəkildə yardım edir. Sığorta kiçik sığorta haqqları ilə böyük risklərinizi qarşılayan, sizə böyük vədlər verən bir növ müqavilədir.

Eyni bir risklə qarşılaşa biləcək olan insanlar hamısı əvvəlcədən birləşərək bir pul fondu yaradırlar və bu pul fonduna öz vəsaitlərini etibar edirlər ki, gələcəkdə bu fonda üzv olan kimliyindən asılı olmayaraq hər bir nəfərin hadisəsi olsa həmin fond vasitəsilə dəymiş zərər qarşılansın. Bu pul fondları hal-hazırda sığorta fondları adlandırılır. Sığorta az adamın zərərinin qarşılanağı üçün bütöv bir cəmiyyətin birləşərək həmin adama dəstək olmasıdır. Sığorta şirkətləri isə öz növbəsində bu pulları investisiyaya yönləndirirlər və bu vəsaiti artırmağa çalışırlar. Yəni sığorta şirkətlərinin funksiyası sadəcə pulu yığıb ehtiyacı olana vermək deyil. Bu da o deməkdir ki, ölkə iqtisadiyyatında önəmli rola malikdir.

Sığortanın bir sıra prinsipləri vardır:

➤ **Sığortalana bilən mənfəət prinsipi.** Sığorta etdirən bir əmlakı sığorta etdirərkən, o şəxs obyektin sahibi olmaya da bilər. Həmin obyektədən mənfəət uman adamlar da ola bilər. Məsələn bir adam binanın sahibidir və onu sığortalayır. Amma bir adam da bankdan kredit götürür və girova evini qoyur. Hə bu evdən artıq həmin bank mənfəət güdür. Ona görə o evin sığortasını bank da edə bilər.

➤ **Mütləq yaxşı niyyət prinsipi.** Sığortalı yəni sığortanı etdirən şəxs mütləq sığortasını etdirəcəyi obyekt barəsində düzgün və dolğun məlumatlar verməlidir. Eləcə də sığortaçı həmin obyektə hansı şərtlərlə sığortalayır və hansı təminatları verir düzgün şəkildə müqavilədə qeyd etməlidir.

➤ **Kompensasiya prinsipi.** Sığortalının zərər aldığıda zərərinin qarşılanamasıdır. Bu zərərin aradan qaldırılması nağd şəkildə ödəniş, təmir etdirmə, yaxud da yerinə yenisini vermək şəklində ola bilər.

➤ **Yaxın səbəb prinsipi.** Bir zərərin qarşılanaması üçün, o zərərin müqavilədə göstərilən sığorta növünə aiddiyyəti olmalıdır. Məsələn evinizdə oğurluq hadisəsi olub amma oğru sadəcə qapını qırıb içəri girib evdəki əşyalara toxunmayıb. Bu zaman sizə qırılan qapıya görə sığorta ödənişi düşür.

➤ **Subroqasiya prinsipi.** Tələb etmək haqqı-sığortalı maddi zərərə uğrayır və bunda 3-cü şəxslər günahkardırsa sığortalını hansı şirkət sığorta edibsə o şirkətdən ödənişini alır. Və öz sığortası günahkarın sığortası ilə hesablaşır. Bunu ona görə edirlər ki, hadisə olan zaman həmin şəxs həm kasko sığortadan ödəniş alıb həm də qarşı tərəfdən ödəniş almasın. Yəni zərərini qarşılıq əlavə maddi marağı olmasın.

➤ **Ekvivalentlilik prinsipi.** Ekvivalent sözünün mənası sığorta şirkətlərinin gəlirləri(həm sığorta,həm də qeyri-sığorta fəaliyyətindən qazanılan gəlirlər) onların xərcləri ilə bərabər olmalıdır.

➤ **Təsadüfilik,ehtimallıq prinsipi.** Yalnız reallaşması ehtimal olunan hadisələr sığortalanı.

➤ **Etimad prinsipi.** Sığortaçı və sığortalı tərəflər bir-biriləri barəsində düzgün və tam məlumatı bilirlər. Və sığortalı bu şirkətə etibar edərək sığortanı burada edir.

➤ **Kontribusiya prinsipi.** Bir hadisə nəticəsində iki dəfə ödəniş almağın qarşısını alır. Bir çox ölkələrdə iki dəfə sığortalanma qadağan edilmişdir. Təkrar sığorta böyük itkilər zamanı əsas sığortaçı tam həcmdə ödəniş edə bilməyəndə insanların köməyi olur.

Sığorta insanlara və hüquqi şəxslərə iqtisadi və sosial cəhətdən səmərəlilik vəd edir. Onun bir sıra sosial və iqtisadi mahiyyəti vardır:

❖ Sığorta etdirən şəxs risklərdən qorxmadan rahat işini görə bilir. Vaxt itkisinə uğramır. Maddi sıxıntı yaşamır. Riskləri tamamilə aradan qaldırmasa da həmən riskdən həmən fərdi ən az zərərlə çıxartmağa köməklik edir.

❖ Kredit götürməyə kömək edir. Kredit götürmək bildiyimiz kimi risklidir. Bank əmin olmaq istəyir ki, həmin şəxs o pulu geri qaytaracaq. Bununçün kredit qarşılığı ipotekaya əşya istəyir. Bu ipotekaya qoyulan əşyada sığortalı olduğu zaman həmin adamın kredit götürməyi asanlaşır. Və asanlıqla kredit götürür.

❖ Qənaət etdirir. Məsələn: Bir fərd avtomobilini 50 manat sığorta haqqı verməklə dəyən zərər üzrə 5000 manatlıq, hadisə üzrə 50000-lıq sığorta etdirir. Əgər bu müştərinin hadisəsi olsa sığorta şirkətində 50000-a qədər ödəniş ala bilər.

❖ Cəmiyyətdə özünə inam, güvən yaradır. Gələcəktə olan biləcək hadisələrin: (yanğın, qəza, oğurlanma, ölüm, leysan, tornado, şikəst olma) iqtisadi-sosial təsirlərindən insanları qoruyur. Sığorta inam üzərində yaradılmışdır. Əgər bu insanlar görsə ki, bu şirkətlər onların inamını doğrultmur ən yaxşı halda başqa şirkəti seçəcəklər, ən pis halda isə bütün sığorta şirkətlərinə inamı olmayacaq. Və bir daha şəxsi əmlaklarını sığorta etməkdən imtina edəcəklər. Sığortaya sadəcə artıq xərc kimi baxacaqlar.

❖ Yeni sığorta şirkətləri və yaxud da filialları açıldığı üçün yeni işçilərə ehtiyac olar. Bunun nəticəsində də işsiz insanlar işlə təmin olunar, işsizliyin faizi azalar. İşsizliyin faizi azaldıqda, yeni iş yerləri açıldıqda ÜDM artar. Və bu da Azərbaycanın milli iqtisadiyyatında canlanmaya gətirib çıxarar.

❖ Sığortada vacib məsləhətdən biri də geniş ətrafdır. Bu uğurun təməl prinsiplərindəndir. Məsələn: agentlər. Agentlər sığorta şirkərində çalışırlar. Və adətən ətrafındakı tanış adamlara sığorta yazırlar və bunun qarşılığında da faizlər, mükafatlar qazanırlar. Bundan başqa bu şirkətlərdə çağırış mərkəzləri də fəaliyyət göstərir. Çağırış mərkəzlərinin fəaliyyətinin məqsədi də bu şirkətlərin ətrafını genişləndirmək, daha çox insanla şirkəti tanış etmək, onları öz təmsil etdiyi şirkətdə sığorta etdirməsinə razı salmaqdır. Budan başqa bir çox sığorta şirkətləri rayonlarda, xaricdə şöbələrini, filiallarını, nümayəndəliklərini açırlar ki, daha çox yerdə tanınsınlar.

❖ Sığorta şirkətləri olmasaydı fiziki şəxslər bədbəxt hadisələr zamanı digər insanlardan, banklardan, dövlətdən borc pul istəmək məcburiyyətində qalardılar. Kredit götürməkçün də kifayət qədər əmək haqqın olmalıdır ki, o krediti sonra banka qaytara biləsən. Bu şəxs hüquqi şəxsdirsə hətta firmanı iflasa belə uğrada bilər. Çünki, hüquqi şəxslərin əmlaklarının sayı çox olur. Bu da o deməkdir ki, çox əmlak və çox ödəniş. Və əgər firma iflasa uğrasa bu firmanın işçiləri işsiz qala bilər. Bir sözlə sığorta məşğulluğun əsas hissəsidir. Sığortanın olmamağı bir çox iş yerlərinin də bağlanmasına səbəbkar ola bilər.

❖ Sığortanın növlərindən biri olan həyat sığortası olmasa dövlət daha çox xərc çəkmək məcburiyyətində qalacaqdır və bunun nəticəsində də digər vacib

hallarda dövlətin cəmiyyətə köməklik göstərməyi üçün vəsaiti qalmaqcaqdır. Çağdaş dövrdə belə sosial yardımlarçün Heydər Əliyev Fondu yaradılmışdır. Amma sığortanın cəmiyyətə köməklik göstərməsi bu fonda düşən yükü azaldır. Və bunun nəticəsində də dövlət digər işlərə də vəsait ayıra bilir.

❖ Sığorta iqtisadiyyatın qarşılaşacağı zərəri hesablayır, yönəldir, transfer edir. Sığorta əməliyyat xərcələrini azaldır, likvidliyi yüksəldir.

Maliyyə sistemi yığım sahibləri ilə bu vəsaitə ehtiyacı olan tərəflər arasındakı alış-verişi təmin edən təşkilatlar, investisiya şirkətləri, maliyyə alətləri və bunları tənzimləyən qanunlardan əmələ gəlmişdir. Maliyyə sistemi qənaət edilən vəsaitlərin investisiyaya yönəldilməsinə və investisiya edərəkən yaranan risklərin yönləndirilməsində böyük rolu vardır. Maliyyə sistemi iqtisadiyyatdakı tələb və təklifi tarazlayır. Beləliklə fərdlərin qənaətləri investisiyaya yönəldilir. Bu sistemi əmələ gətirən təşkilatlara isə banklar və bank olmayan təşkilatları misal göstərə bilərik.

Sığorta maliyyə sisteminin ayrılmaz bir hissəsidir. Çünki, maliyyə pulun dövriyyəsi, bölüşdürülməsi, yığımı ilə bağlı bir sistemdir. Sığorta təşkilatları da cəmiyyətin vəsaitini toplayır, bölüşdürür, investisiya edir, zərər olduqda zərəri qarşılayır. Bu baxımdan sığortaya maliyyənin vacib bir hissəsi kimi baxmaq olar. Lakin fərqləri də vardır. Bu fərqlilik ondan ibarətdir ki, maliyyə bu vəsaitlərin həm bölüşdürülməsi, həm də yenidən bölüşdürülməsi ilə bağlıdır, sığorta isə yalnız yenidən bölgü münasibətləri ilə bağlıdır. Sığortanın funksiyaları onun maliyyə sisteminin bir parçası olmağını ifadə edir.

Sığortanın maliyyə sistemi ilə bağlı funksiyaları bunlardır:

❖ **Yığım-əmanət funksiyasını** belə izzah eləmək olar ki, sığortada hər il milyonlarla manat cəmiyyətdən yığılır və bölüşdürülür. Sığorta şirkətləri maliyyə sistemində ən böyük investor kimi çıxış edirlər. Bu yığımlar əmanət xarakterlidir. Qəzası olan müştərilərə bu yığımlar hesabına fonddan pul ayrılır, qəzası olmayan müştərinin ödədiyi pul isə investisiya edilir. Bu funksiya nəticəsində sığortanın sosial mahiyyəti yerinə yetir.

❖ **Xəbərdarlıq funksiyası.** Sığorta ehtiyat fondunun hesabına insanlara qabaqcadan riskin varlığı barədə məlumat verərək daha çox riskdən qaçmağa kömək edir.

❖ **Risk funksiyası.** Bildiyimiz kimi sığortanın mahiyyəti riskdən yaranan zərərləri qarşılamaqdır. Risk daima vardır. Bu hər il təkrarlana bilər. Riskin qarşısını almaq mümkün deyildir amma risk nəticəsində yaranan zərəri qarşımaq mümkündür. Bu zərərlər sığorta təşkilatları tərəfindən qarşılır. Zərər dəyən zaman bu vəsaitlər yenidən bölüşdürülür. Və ödəniş şirkət tərəfindən müştərinin bank hesabına ödənilir.

❖ **Nəzarət funksiyası.** Sığortada nəzarət funksiyası qanunvericilik bazası ilə tənzimlənir. Yuxarıda sadələşdirdiyim digər funksiyalarla birbaşa bağlıdır. Sığorta nəzarəti maliyyə nəzarətinin bir hissəsidir.

❖ **Maliyyənin asanlaşdırılması funksiyası.** Bu funksiyanın mahiyyəti isə ondan ibarətdir ki, zərər yarandığı zaman sığortalı artıq xərc çəkmədən sığortaçı onun zərərlə bağlı iltizamlarını öz boynuna götürür. Və sığorta şirkətləri ödənişi tez etməklə maliyyələsməni asanlaşdırır.

Bu yarım başlıq altında sığorta sisteminin hansı inkişaf tarixlərindən keçdiyini, sığortanın nə demək olduğunu, onun hansı sosial-iqtisadi əhəmiyyəti olduğunu araşdırmağa çalışdım.

1.2. Maliyyə resurslarından istifadənin qiymətləndirilməsi göstəriciləri

Maliyyə bu zamanda toplumun, iqtisadiyyatın inkişafının ən önəmli faktorlarından biridir. Maliyyə fərdi şəxslər və müəssisənin xərcləri üçün ehtiyac duyulan fondların uyğun şərtlərlə təmin edilməsi və istifadə edilməsi ilə bağlı fəaliyyətdir. Maliyyə şirkət və insanların maddi mənfəət əldə etməkləri nəticəsində investisiya etməkləri və bu investisiyaları vaxt ərzində dəyərləndirməkləridir. Hər hansı bir xərcləmə üçün faydalana biləcək pul, qaynaq, sərmayə və ya fond mənasına gəlməkdədir.

Çağdaş dövrdə sığortaçının maliyyə resurslarına bir çox alimlər tərif vermişdir. Məsələn: Qvarlinin düşüncəsinə görə maliyyə resursları sığorta ehtiyatıdır hansı ki, bu resursların formalaşması və istifadəsi vacibdir. Bir çox alimlər isə düşünür ki, sığortada maliyyə resursları maliyyə potensialının əsas göstəricisidir. Bəziləri isə bu resursların ehtiyat olduqlarını söyləyirlər. Sığorta şirkətlərinin isə öz əməliyyatlarını aparmaq üçün aktivlərə ehtiyacı vardır.

Sığorta sistemi ilə bağlı bir çox alimlər nəzəriyyələr irəli sürmüşdür. Lakin bu alimlərin fikirləri bəzən üst-üstə düşmürdü. O dövrlərdə Karl Marks belə fikirləşirdi ki, sığorta fondu ehtiyat anlayışı ilə eynidir. (Xudiyev N., 2015) Onları fəqləndirən bir əlamət yoxdur. Amma digər yandan isə Şaxova görə bunlar fərqli anlayış idilər. Biri təbii fəlakət nəticəsində zərər dəyəndə ödəniş etmək üçündür, o birisi şirkətin daxilində baş vermiş maliyyə itkisini aradan qaldırmaq üçün istifadə olunur.

1950-c ildə Dyaçenko maliyyənin sığortanın ayrıca bir bölməsi olduğunu və ondan ayrılmasının zəruri olduğunu bildirmişdir.

Müasir dövrdə sığorta nəzəriyyəsi konsepsiyası amortizasiya konsepsiyasına bənzəyir. Bənzərliyə səbəb kimi sığortanın yığımlarından əldə olunan pullarla təkrar istehsalın ardının kəsilmədən təmin olunmasını misal göstərə bilərik. Amortizasiya nəzəriyyəsi də amortizasiya fondu sayəsində fasiləsizlik təmin olunur. Bu nəzəriyyəni Xemiton, Stivenson düşünmüşdür.

Digər nəzəriyyə isə Karl Mark və David Rikardo tərəfində irəli sürülən sığorta obyektiv ehtiyacın olmasıdır, onun yaradılma qaynağı isə əlavədir. Ona görə də sığortanın olması bütöv cəmiyyət üçün vacibdir.

Sığortada maliyyə mexanizmi deyərkən maliyyənin idarə edilməsinin üsulları, metodları başa düşülür. Sığorta şirkətlərində maliyyə idarə edilməsi isə o deməkdir ki, həmin şirkətin müxtəlif hədəflərinə məsələn:

- mənfəətin artırılması
- maliyyə potensialının gücləndirilməsi

- ödəniş qabiliyyətinin yaxşılaşdırılması
- maliyyə sabitliyinin qorunması
- səhmlərin dəyərinin qalxması üçün şərait yaradır.

Maliyyə idarə edilməsinin əsas mahiyyəti şirkətin ehtiyac duyduğu xarici mənbələrdən olan resursları və investisiyanı müəyyən edərək, bu ehtiyacların qarşılınması və bununla əlaqədar fondların şirkətə fayda verməsi, ona uyğun aktivlərə yatırılmasıdır.

Şirkətin iqtisadi mənfəətliliyini artırmaq üçün bir çox idarə etmə metodları vardır:

❖ Maliyyə siyasəti fondun vəsait mənbələrini axtarıb tapır və vəsaitlərin borc yoxsa şəxsi kapital olmasını müəyyən edir, nəticədə investisiya, sərmayə minimum xərclə başa gəlir. Şirkətlərin borc vəsaiti faiz ödəmələri risklidir.

❖ Investisiya siyasəti bu siyasətlərin içərisində ən vacibidir. Bu siyasət nəticəsində investisiya uzunmüddətli aktivlərə qoyulur. Bildiyimiz kimi investisiya qoyarkən bu investisiyanın nə qədər fayda gətirəcəyini bilmirik ola bilər az fayda gətirsin, ola bilər çox fayda gətirsin və yaxud da heç fayda gətirməsin. Buna görə də investisiya etmək riskli bir işdir. Yüksək risk yüksək mənfəət deməkdir. Elə bu siyasətin də hədədəfi riski minimuma endirməkdir. Investisiya siyasəti nəticəsində şirkətin aktivlərinin quruluşuna, yəni vəsaitlərini hansı aktivlərə yatıracağına qərar verir.

❖ Dividend siyasəti şirkətin əldə etdiyi mənfəətin nə qədərinin dividendlər arasında paylanacağına, nə qədərinin isə şirkətin dövriyyəsində saxlanacağına qərar verir.

Sığorta şirkətlərində maliyyə mexanizminin düzgün qurulması nəticəsində :

- Şirkət böyüyür, inkişaf edir
- Şirkətin mənfəəti maksimumlaşır
- Sığorta şirkətlərinin xidmət səviyyəsi yüksəlir
- Şirkətin bazar dəyəri yüksəlir
- Yeni sığorta növləri təklif edilir və insanların rifahı yaxşılaşır

- Sığorta şirkətlərində satışın həcmi artırır

Sığorta şirkətlərinin öz məsuliyyətlərini yerinə yetirə bilməyi üçün güclü maliyyə mexanizminə malik olmalıdırlar. Sığorta şirkətlərinin mexanizmi dedikdə bu şirkətlərin maliyyə resurslarını idarə etmək üçün üsul və metodlar başa düşülür. Əgər maliyyə sistemi zəif olarsa şirkətlər qarşı tərəfə dəyən zərəri ödəyə bilməz və beləliklə insanlar maddi cəhətdən ziyana düşürlər buna görə də sığortaya olan etibarları sarsırlar. Və insanlar da ən yaxşı halda başqa sığorta şirkətlərini seçərlər, amma, ən pis halda isə ümumiyyətlə sığorta elətdirməkdən imtina edərlər. Bu da ya həmin şikətin bağlanması deməkdir, ya da ümumiyyətlə sığorta sisteminin süqutudur. Sığorta şirkətləri özlərinə olan inamı sarsıtmamaq üçün zərər dəyəndə müqavilənin şərtlərinə uyğun olaraq ödəməni vaxtında və düzgün şəkildə hesablayıb müştərinin bank hesabına köçürməlidir. Hər bir şirkətdə olduğu kimi sığorta şirkətlərində də maliyyə mexanizmi maliyyə sistemi ağacının bir budağı kimi vacib ünsürdür. Maliyyə mexanizmi iqtisadi münasibətlərin bir parçası olub, onun anlamını ifadə edir və özünə məxsus xüsusiyyətləri özündə daşıyır.

Sadə dillə desək həyata keçməyi az riskli olan bir hadisə üzrə sığorta haqqlarını toplayıb müxtəlif investisiyalar edərək mənfəət qazanırlar. Sığorta şərtləri ancaq sığorta ilə bağlı fəaliyyətdən deyil, həm də qeyri-sığorta ilə bağlı fəaliyyətdən də mənfəət əldə edirlər. Və bunun onların fəaliyyətinin tamamlanması kimi də başa düşmək olar. Çünki, yalnız camaatdan yığılan sığorta haqqları ilə böyük riskləri qarşılamaq olmur. Buna görə də sığorta şirkətləri ölkə iqtisadiyyatının ən böyük investorlarıdır.

Bundan başqa sığorta şirkətlərinin maliyyə mexanizminin ən vacib ünsürləri gəlir və xərcləridir.

- ✓ Sığortaçıların yəni bu şirkətlərin gəlirlərinə:
 - a. Sığorta haqları
 - b. Sığorta fəaliyyəti nəticəsində əldə olunan digər gəlirlər
 - c. Komissiyon mükafatlar
 - d. Debitor borclar üzrə məbləğ

- e. İnvestisiya fəaliyyətindən əldə olunan gəlirlər
- f. Bu şirkətlərin balansında olan obyektin kirayə verilməsindən əldə edilən məbləq

- g. Konsultasiya xidməti.
- h. Subroqasiya gəlirləri

Sığorta şirkətlərinin xərcləri iki cürdür:

✓ Sabit xərclər. Firmanın fəaliyyətindən asılı olmayaraq yaranan xərclər aiddir.

a. İşçilərin əmək haqqı xərcləri. Sığorta şirkətlərində işləyən işçilərin əmək haqqları, bonuslar, mükafatları buraya daxildir.

b. İnvestisiya xərcləri. Sığorta şirkətləri də insanlar kimi əllərindəki vəsaitdən düzgün istifadə etməlidirlər və bunun üçün də müəyyən xərc çəkərək investisiya ilə məşğul olurlar ki, bu vəsaitlər artsın.

c. Təmsilçilik xərcləri. Sığorta şirkətlərinin marketinq ilə məşğul olan insan və təşkilatlara bir dəfəlik və yaxud aylıq olaraq çəkilən xərclərdir. Reklam xərcləri də buraya daxildir.

d. Əməliyyat xərcləri. İşıq pulu, su pulu, internet pulu, telefon xərcləri, əgər şirkət obyekt icarəyə götürübsə icarə xərcləridir.

e. Müqavilə imzalanması xərcləri. Dedikdə müqavilənin şərtləri, vəzifə və öhdəlikləri, blankların hazırlanması, tariflərin hesablanması, nəqliyyat xərcləri nəzərdə tutulur.

f. Şirkətin qeydə alınması üçün çəkilmiş xərclər.

✓ Dəyişkən xərclər. Sığorta şirkətlərinin hesabat dövründə istehsalla bağlı xərcləridir.

a. Zərər xərcləri. Sığorta şirkətləri qəza nəticəsində dəyən zərəri yığdığı sığorta haqqları və investisiya fəaliyyətinin sonunda qazandığı mənfəət hesabına ödəyirlər.

b. Faizlər. Sığorta şirkəti qəza nəticəsində dəymiş zərəri qarşılaya bilmədikdə borc vəsait alırlar. Və bu borc vəsaiti ana məbləğ+faizlər şəklində geri qaytarılır.

c. Təkrar sığorta xərcləri. Sığorta şirkətlərinin üzərində daşdığı risklər təkrar sığortaya təhvil verəndə ödəmək məcburiyyətində olduğu mükafatlardır.

d. Vergi. Bu şirkətlər mənfəət vergisi, əmlak vergisi, icbari sığorta bürosuna 5 faiz vergi verirlər. (Xudiyev N.N., 2015)

Sığorta şirkətlərinin maliyyə mexanizmi bir çox amillərdən asılıdır. Bu amillər iki cürdür:

✚ Daxili amillər birbaşa sığorta şirkətləri ilə bağlıdır. İnvestisiya fəaliyyəti, maliyyə yetərsizliyi, kreditlərin, borcların götürülməsi bunlara aiddir.

✚ Xarici amillər bilavasitə sığorta şirkətlərinin özü ilə bağlı deyildir. İqtisadi amillərlə, qanunlarla, siyasi amillərlə bağlıdır.

Maliyyə sabitliyinin və ödəniş qabiliyyətinin təmin edilməsi həm də anderrayter siyasətindən asılıdır. Anderrayter riskləri hesablayır, qəza hadisələrinin baş vermə ehtimalını təxmin edir. Anderrayter bu hesablamanı düzgün şəkildə aparmalıdır, əgər düzgün olmasa maliyyə səmərəliliyi pozulmuş olar.

Maliyyə səmərəliliyinə nail olmaq üçün sığorta tarifləri də düzgün şəkildə hesablanıb müştəridən tələb edilməlidir. Əgər sığorta şirkəti daha çox müştəri cəlb etmək üçün sığortanın qiymətini daha aşağı göstərsə, düzdür, müştəri çox cəlb edəcək amma onun ehtiyat fonduna daha aşağı məbləğ yığılacaq və bunun nəticəsində də şirkət hadisə olan zaman müştəriyə ödəniş edə bilməyəcəkdir.

Əksinə sığorta şirkəti müştəridən daha çox məbləğ tələb etsə, onda müştəri cəlb edə bilməyəcəkdir. Çünki onlar görəcək ki, qiymət başqa şirkətlərə baxmış bahadır. Nəticədə bu şirkətdə sığorta edənlərin sayı azalacaq. Və bu şirkətin maliyyə vəziyyəti pisləşəcəkdir.

Sığorta şirkətlərinin maliyyə potensialı cəmiyyətdə yaşayan insanların rifahından asılıdır. İnsanların rifahı nə qədər yaxşı olsa sığorta elətdirmək istəyənlər də çox olacaq. Və sığorta haqqı çox yığılacaq.

Sığorta şirkətlərinin gəlirləri xərclərini qarşılamadıqda xüsusi cəlb edilmiş vəsaitlərdən istifadə etməyə çalışırlar. Əgər sığorta şirkətinin kredit reytingi

yüksəkdirsə onda kommersiya banklarından kredit götürür.

Sığorta şirkətləri maliyyə sabitliyini qorumaq və mənfəət qazamaqçün fiziki şəxs və şirkətlərçün bir sıra sığorta xidmətləri təklif edirlər: 1) Şəxsi sığorta 2) Sosial sığorta 3) Əmlak sığortası 4) Məsuliyyət sığortası 5) Kommersiya risklərinin sığortası.

Şəxsi sığorta dedikdə insanların tibb sığortası, səyahət sığortası, fərdi qəza və xəstəlik sığortası nəzərdə tutulur.

Həyat sığortası. Bu sığortanın mənası isə həmin şəxsin müəyyən vaxt keçdikdən sonra sığorta şirkətindən ödəniş almasıdır. Məsələn 70 yaşına çatdıqda həmin vəsait bu şəxsə verilir. Özü rəhmətə getsə ailə üzvlərinə verilir. Ailə üzvləri sağ deyilsə dəfn üçün məbləğ ayrılır.

Əmlak sığortası. Bütün ölkələrdə bu sığorta növü vacib hesab edilir çünki, sığorta hadisəsi nəticəsində əmlaka dəymiş ziyan sığorta şirkəti tərəfindən ödənilir. Dəymiş ziyan sığorta haqqını aşmamalıdır. Və bəzən sığortalılar əmlakını iki qat sığortalayırlar. Bu isə düzgün deyil. Çünki, bu vaxt haqsız, əlavə qazanc yaranır. Dəymiş zərərin bölüşdürülməsi zamanı fransızadan istifadə olunur. Fransıza isə 2 cür olur: şərtsiz, şərti.

Şərtsiz fransıza odur ki, dəyən zərər nə qədər olsa ondan fransıza məbləği çıxılır.

Şərti fransıza odur ki, fransıza məbləğindən yuxarı ziyan dəydikdə zərər tam həcmdə ödənilir.

Titul sığortası əmlaka mülkiyyət hüququnun itirilməsi nəticəsində sığortalıya ödənilən ödənişi nəzərdə tutur. Hazırda ölkəmizdə bu sığorta növü yaxşı inkişaf etməmişdir. Yığılan tədiyyə miqdarı 0-a bərabərdir.

4) Məsuliyyət sığortası. Sığorta şirkətləri qarşı tərəfə yəni 3-cü şəxslərə dəyən zərəri qarşılayırlar. Bu növ əmlaklar əvvəllər yalnız Dövlət Sığorta Şirkəti tərəfindən könüllü qaydada sığortalanırdı. Amma hal-hazırda əmlaklar icbari şəkildə müxtəlif şirkətlər tərəfindən sığortalanır. İcbari şəkildə aparılmasının isə

səbəbi yol hadisələrinin çoxalmasıdır. Yol hadisəsi olan zaman maşının icbari sığortası olduğu üçün hadisədən yayınma halları da azalmışdır. Çünki, sürücü zərər çox olduğu üçün maddi itkilərdən yayınmaq istəyir. Amma həmin fiziki şəxsin sığortası olduğu üçün zərəri sığorta şirkəti ödəyəcəyi üçün sürücü maddi itkilərə görə narahat olmur.

5)Kommersiya risklərinin sığortası. Bu sığortanın forması adətən sahibkarlarçün nəzərdə tutulub. Bildiyimiz kimi kim yüksək mənfəət qazanmaq istəyirsə yüksək risk də götürməyi bacarmalıdır. Yüksək dərəcədə risk də sığortanı vacib edir. Amma kommersiya risklərinin də iki növü vardır. Sığortalanan risklər, sığortalananmayan risklər. Sığortalanan risklər: işçilərin xəstələnməsi, malların xarab olması, daşqın, yanğın aiddir. Sığorta olunmayan risklərə isə şəxslərin istəyinin dəyişməsi, malların qiymətlərinin, dəyərinin dəyişməsi, bazarın monopoliyaya uğraması, rəqiblərin güclü siyasəti aiddir.

1.3.Sığorta şirkətlərinin maliyyə resurslarının formalaşması metodları və idarə edilməsinin hüquqi əsasları

Maliyyə resursları dedikdə fiziki şəxslər və hüquqi şəxslərin öhdəliklərini yerinə yetirmək, xərclərini qarşılamaq məqsədilə əlində cəmləşirdiyi aktivlər, pul vəsaitləri və borcların cəmi başa düşülür. Maliyyə resursları olmadan sığorta şirkətlərinin fəaliyyətini fikirləşmək olmaz. Amma bu maliyyə resursları şirkət tərəfindən qənaətlə, düzgün qaydada xərclənməlidir ki, bu şirkətdə pul vəsaitləri ilə bağlı problem yaranmasın.

Maliyyə resursları iki cürdür:

- Cəlb olunmuş maliyyə resurslarına borc götürülmüş vəsaitlər, banklardan götürülmüş kreditlər aiddir.
- Xüsusi maliyyə resurslarına isə nizamnamə kapitalı, ehtiyat kapitalı və əlavə kapital aiddir.

Cəlb olunmuş maliyyə resursları :

- ✚ Qısamüddətli xarici mənbələr. Adətən cari aktivlər əsas da səhmlərin və alacaqlıların maliyyəsində istifadə olunur. Lakin indiki dövrdə şirkətlər qısamüddətli fondları olan aktivlərin maliyyəsində də davamlı olaraq istifadə olunur. Əslində isə qısamüddətli fondlardan çox qısa bir müddət üçün duran aktivlər maliyyəsində istifadə etmək lazımdır.
- ✚ Uzunmüddətli xarici mənbələrdən formalaşan fondlar ümumiyyətlə şirkət aktivlərindən məşin, avadanlıq kimi əsas aktivləri qarşımaq üçün istifadə olunur.

Xüsusi maliyyə resursları:

- Mənfəət. Hər hansı bir iş fəaliyyətindən qazanılan gəlirdən o işin görülməsi üçün çəkilən xərci və vergiləri çıxdıqdan sonra geridə qalan hissədir.
- Amortizasiya. Mal-əmtənin işlədilməsi və öz fəaliyyətini başa vurmasından sonra əvvəlki illərdən köhnəlmənin pulla ifadəsidir. Bir şirkətdə bir ildən çox istifadəsi nəzərdə tutulan hər hansı bir formadan asılı olmayaraq yararsız hala düşə bilən mal və ya əmtəədir.

Xərc və risk baxımından ən etibarlısı, xərc az tələb edən öz şəxsi kapitalı ilə maliyyələşmədir.

Sığorta şirkətlərində mənfəətlilik:

- ❖ Texniki mənfəətlilik dedikdə sığorta fəaliyyəti nəticəsində əldə edilən mənfəətlilik nəzərdə tutulur.
- ❖ Maliyyə mənfəətliliyi dedikdə isə sığorta fondlarının müxtəlif maliyyə aktivləri ilə dəyərləndirilməsi nəticəsində əldə olunan mənfəətdir.

Sığorta şirkətlərinin sığorta fəaliyyətləri ilə bağlı olaraq təmin etdiyi mənfəət və zərər texniki nəticə olaraq qiymətləndirilir. Mənfəət yaxud zərər sığortaçılıq ilə bağlı gəlir və xərc arasındakı fərkdir.

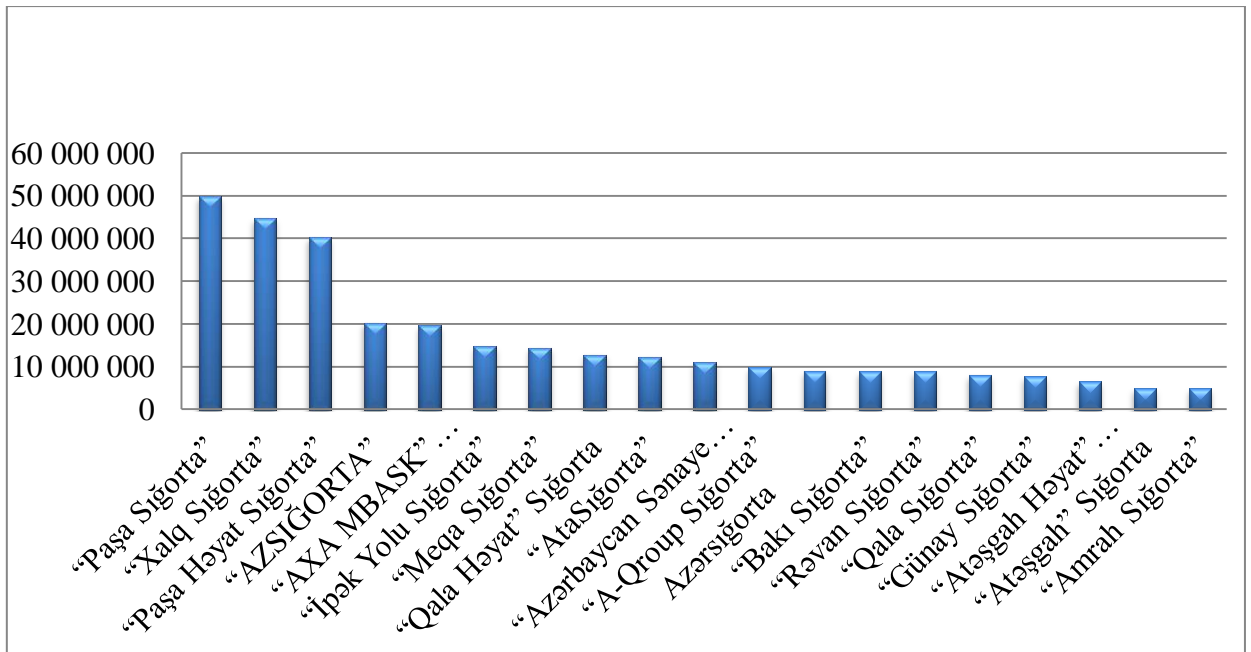
Sığorta şirkətlərinin öz müştərilərinə qarşı öhdəliklərini yerinə yetirə bilməkləri üçün nizamnamə kapitalı da böyük rol oynayır. Çünki, o, həm

şirkətlərçün gəlir mənbəyidir, həm də əgər bu müəssisə müflis olarsa, ödənişlər nizamnamə kapitalı ilə aparılır.

Aşağıdakı gördüyümüz kimi Paşa sığorta nizamnamə kapitalının həcminə görə liderdir. Ən az nizamnamə kapitalı olan şirkət isə Amrah Sığortadır. Kapitallaşma səviyyəsi kiçik olan sığorta şirkətlərinin birləşməsi məsləhətlidir. 24.01.2014-ci il qərarı ilə sığorta şirkətlərinin minimum nizamnamə kapitalı 5mln manat, Həyat Sığortası Şirkətləri üçün isə 10 mln manat müəyyənlanmışdır.

Aşağıdakı cədvəldə bu dövürçün Azərbaycanda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin nizamnamə kapitalının miqdarına görə siyahısı hazırlanmışdır.

Qrafik №1. Sığorta şirkətlərinin nizamnamə kapitalı



Mənbə: <http://banco.az/az>, 2019

Azərbaycanda sığorta münasibətlərinə Respublikanın qanunları və Respublikanın Maliyyə Nazirliyinin Normativ Hüquqi Aktları vasitəsilə nəzarət edilir.

Azərbaycanda sığorta sisteminin inkişafı 1993-cü ilə təsadüf edir. Çünki bu ildə “Sığorta haqqında qanun” Azərbaycan Respublikası keçmiş prezidenti Əbülfəz Elçibəy tərəfindən qəbul edilmişdir. 1999-cu il 25 iyun tarixində isə “Sığorta

haqqında qanun” təkmilləşdirilərək, düzəliş edilərək Azərbaycanın Ümummilli prezidenti Heydər Əliyev tərəfindən qəbul edilmişdir.

“Sığorta fəaliyyəti haqqında ” Azərbaycan Respublikasının Qanunu 2007 –ci ildə Prezidentimiz İlham Əliyev tərəfindən qəbul edilmişdir. 29.10.2013-cü il tarixində qanunda bir sıra dəyişikliklər edilmişdir. Bu qanunda sığorta, sığortanın növləri, sığorta sistemi, sığorta bazarı, sığorta sirri, sığortaçının fəaliyyətinin əsasları, inhisarçılığın və cinayət yolu ilə əldə edilmiş pulların və terrorçuluğun maliyyələşdirilməsinin qarşısının alınması, sığortaçının təftiş edilməsi, lisenziyaların alınması qaydaları, investisiya fəaliyyəti barəsində məlumatlar öz əksini tapmışdır.

Sığorta haqqında Azərbaycan Respublikasının bir çox qanunları vardır. Sığorta haqqında qanunlardan ən qədimi 1993-cü ildə, ən müasiri isə 2017-ci ildə qüvvəyə minmişdir. Bəzi vacib qanunların yenilənməsinə ehtiyac var. Bəzi qanunlar isə qüvvədən düşmüşü amma yenisi ilə əvəz olunmamışdır. Misal üçün: Sərnişinlərin icbari sığortası, Dövlət qulluqçularının icbari sığortası , İcbari ekoloji sığorta,İcbari Sığortalar haqqında qanunlar.

Sığorta bazarını inkişaf etdirmək üçün 1996-cı ildən 2003-cü ilə qədər icbari sığortalar barəsində bir sıra qanunlar qəbul edilmişdir. Bunlardan bir çoxu icbari avtoməsuliyyət sığortası ilə bağlıdır. İcbari avtoməsuliyyət sığortası qarşı tərəfə dəyən zərəri ödəyir. Belə ki, sürücüləri artıq xərcdən azad edir.

Cəmiyyətimizin müdafiəsi məqsədilə Azərbaycanın Ümummilli prezidenti Heydər Əliyev 18 fevral 1997-ci il Sosial sığorta haqqında qanun qəbul etmişdir. Bu qanunda da deyilir ki, fiziki şəxslər əmək haqqılarını, gəlirlərini itirdikləri zaman sığorta hadisəsi hesab olunur. Və bu zaman xərclərini qarşılayacaq kompensasiya alırlar. Sosial sığortanın 2 növü vardır: icbari və könüllü. İşçini işə götürərkən müdiriyyət mütləq həmin işçinin icbari sığortalanmasını təmin etməlidir.

Hərbi qulluqçuların icbari sığortası dövlət tərəfindən aparılır və bu sığortaların yazılması Azərbaycan Dövlət Sığorta Şirkətinə həvalə edilmişdir.

«Hərbi qulluqçuların dövlət icbari şəxsi sığortası haqqında» qanun 20.05.1997-ci il Heydər Əliyev tərəfindən imzalanmışdır. Bundan sonra bu qanunda daha da təkmilləşdirmə işləri aparmaq məqsədilə Prezident İlham Əliyev 20.10.2006-cı il Fərman imzalamışdır. Prezidentimiz həmin fərmanında qeyd etmişdir ki, bu qanuna aid təklifləri olanlar Prezidentə bildirə bilərlər.

Bir ölkənin insanların rifahının yaxşı olması üçün səhiyyəsi yüksək inkişaf etməlidir. Səhiyyənin yüksək inkişaf etməyi üçün isə insanların imkanı yaxşı olmalıdır ki, xəstələnən zaman müayinədən keçməyə, analiz verməyə, dərman almağa vəsaitləri olsun. Amma indi icbari tibbi sığorta bu problemlərə son qoyur. 28.10.1999-cu il “Tibbi sığorta haqqında» qanunla bu münasibətlərə aydınlıq gətirilmişdir. Dövlətimiz xalqımızın qayğısına qalmaq üçün İcbari Tibbi Sığorta üzrə Dövlət Agentliyi yaradıb. Hələki bütün ölkə ərazisində tətbiqi 2020-ci ildə nəzərdə tutulub. Hal-hazırda bu qurum üçün yol xəritəsi hazırlanır. Maliyyələşməsi isə dövlət büdcəsindən, cəmiyyətdən toplanılan sığorta haqqlarından və digər vəsaitlərdən ibarətdir. Dövlət büdcəsindən 2017-ci ildə Agentliyin büdcəsinə 24 milyon, 2018-ci ildə isə 37 milyon pul ayrılmışdır.

Bundan başqa 29 dekabr 2006-cı ildə Əmanətlərin Sığortalanması haqqında qanun qəbul edilmiş və Prezidentimiz cənab İlham Əliyev 9 fevral 2007-ci ildə Əmanətlərin Sığortalanması Fondunun yaradılması barədə fərman imzalamışdır. Bu fondun yaradılmasında məqsəd banklar öz öhdəliklərini yerinə yetirə bilmədikdə ləğv edildikdə banklarda əmanət yerləşdirən vətəndaşların hüquqlarını mühafizə edərək həmin əmanətlərin bu fond tərəfindən qaytarılmasına şərait yaratmaqdır.

Bu dövrdə sığorta şirkətlərinin sayı çox idi və dövlət onlara nəzarət etmək üçün 1991-ci ildə Dövlət Sığorta Nəzarəti Xidməti yaratdı və 1998-ci ildən sığorta şirkətlərinin minimum nizamnamə kapitalı müəyyən edildi. Bu xidmətin yaradılmasında məqsəd sığortalı və sığortaçı arasındakı münasibətləri aydınlaşdırmaq, sığorta barəsindəki qanunları təkmilləşdirmək, sığortalıların hüquqlarını mühafizə etməkdir. O vaxt bu məbləğ 60 min manat idi. Bununla bir

çox şirkətlər bağlandı və bəziləri birləşdilər. 29 oktyabr 2013-cü ildə bu məbləğ dəyişdirilərək qeyri-həyat sığortası üzrə fəaliyyət göstərən şirkətlər üçün 5 mln manat, həyat sığortası üzrə fəaliyyət göstərən şirkətlər üçün isə 2015-ci ilə qədər 5 mln manat, bu ildən sonra bu məbləğ 6 milyon 500 min manat, 2016-cı ildə 8 mln manat, 2017-ci ildə bu məbləğ artırılmış 10 mln manat edilmişdir. Bu məbləğ həm də yeni fəaliyyətə başlayan şirkətlər üçün də keçərlidir.

Cədvəl 1 .Sığorta barəsində Azərbaycan Respublikasının qanunları

20.05.1997	“Hərbiqulluqçuların dövlət icbari şəxsi sığortası haqqında”
18.02.1997	“Sosial sığorta haqqında”
28.10.1999	“Tibbi sığorta haqqında”
25.06.1999	“Sığorta haqqında”
05.10.1999	“Məhkəmə və hüquq-mühafizə orqanları işçilərinin dövlət icbari şəxsi sığortası haqqında”
16.05.2000	“Məcburi dövlət sosial sığorta ödəmələri üzrə borcların tənzimlənməsi haqqında”
27.02.2001	“Dövlət sosial sığorta sistemində fərdi uçot haqqında”
18.06.2002	“Kənd təsərrüfatında sığortanın stimullaşdırılması haqqında”
18.05.2004	“Azərbaycan Respublikasının xarici ölkələrdə və beynəlxalq təşkilatlarda fə. gös. diplomatik nümayəndəliklərində qulluq edən şəxslərin icbari sığortası haqqında”
29.12.2006	“Əmanətlərin sığortalanması”
22.05.2007	“Auditorun peşə məsuliyyətinin icbari sığortası haqqında”
25.12.2007	“Sığorta fəaliyyəti haqqında” Qanun
28.10.2008	“Bankların, sığorta və təkrarsığorta şirkətlərinin kapitallaşma səviyyəsinin artırılmasının stimullaşdırılması haqqında”
11.05.2010	“İstehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəliklərinəticəsində peşə əmək qabiliyyətinin itirilməsi hallarından icbarisığorta haqqında»
19.01.2016	“Əmanətlərin tam sığortalanması haqqında”
30.06.2017	“İşsizlikdən sığorta haqqında”

Mənbə: A. R. Ə. N. , <http://www.e-qanun.az/>, 2018

Nəqliyyat, Rabitə və Yüksək Texnologiyalar Nazirliyi tərəfindən sığortanın inkişafı, əhali arasında maarifləndirmə işlərini genişləndirmək üçün qanun layihələri hazırlanıb və yaxın günlərdə milli məclisə təqdim etməyi planlaşdırılır.

Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatasının 2018-ci ilin yanvar-fevral ayları üzrə sığorta şirkətlərinin yığım və ödənişlərinin göstəricilərindən istifadə edərək səmərəliliyin hansı səviyyədə olmasını araşdıracam.

Sığorta şirkətlərinin maliyyə resurslarından səmərli istifadəsinin yollarını tapmaq üçün bir çox metodlardan istifadə edib universitetlərdə istifadə olunacaq dərslik hazırlamaq istəyirəm. İnanıram ki, bu tədqiqat nəticəsində sığorta şirkətləri maliyyə resurslarından səmərəli istifadə edəcək və bunun nəticəsində də iqtisadiyyatımız güclənəcək.

Sığorta şirkətlərinin maliyyə resurslarından istifadəsinin effektivliyini effektivlik göstəriciləri vasitəsilə müəyyən edə bilərik (<https://az.wikipedia.org/>, 2019). Əsas göstəricilər bunlardır:

➤ **KRI. Açar nəticə göstəriciləri.** Bu göstərici təşkilatın keçmişdə nə dərəcədə uğurlu olduğunu göstərir.

➤ **PI. Performans göstəricisi.** Bu göstərici vasitəsilə hal-hazırkı vəziyyətin nə yerdə olduğunu və inkişaf üçün nələr edə biləcəyinizi öyrənirsiniz.

➤ **KPI. Açar performans göstəricisi.** Bu göstərici performans ölçməyin bir növüdür. Bu göstərici firmaların, şirkətlərin, müəssisələrin, projətlərin, proqramların, məhsulların uğurluluq dərəcəsini dəyərləndirir. Uğur adətən hədəflərin düzgün şəkildə qoyulması və ona əməl olunmasından asılı olur. Məsələn müştərinin məmnun olmağı, səhvlərin çox az şəkildə olmağı. Bəzən isə uğuru daha stratejik bir hədəf kimi görürlər. Hansı addımı atmağın önəmli, yaxşı olduğunu görmək üçün bu üsuldən istifadə olunur.

Bu göstəricidə 2 faktordan istifadə olunur:

a) **Kəmiyyət faktları**-hisslər, duyğulardan asılı olmayaraq kəmiyyət göstəricilərinə əsasən ölçülür.

b) Keyfiyyət dəyərləri.Şəxsi hisslər, duyğular, düşüncələrdən asılı olaraq dəyişir.

Səmərəlilik bu göstəricələrə əsasən hesablanır:

- ✓ İllik gəlirin artımı dərəcəsi
- ✓ Əldə edilən müştəri sayı ilə
- ✓ Yeni qazanılan müştəri sayı

Bu göstərici ilə hətta bir sığorta şirkətinin rəqibləri izləyə, güclü və zəif yönlərini müəyyən edə, hansı strategiyaları izlədiklərini belə öyrənə bilərsiniz.

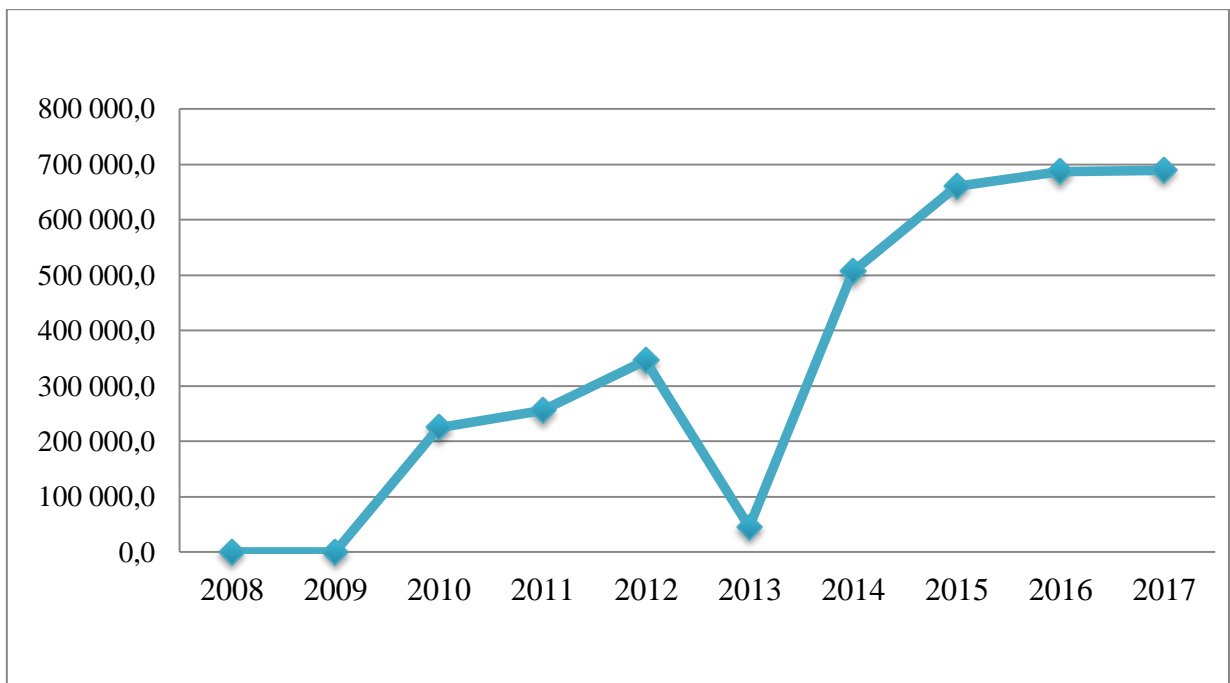
Hər bir tədqiqat müddəti boyunca mövzu müəyyənləşdirilərək, bir problem qoyulur və onun həll olunması üçün ən yaxşı variantlar irəli sürülür. Bunun üçün də araşdırmada fayda əldə ediləcək metodlar seçilməli və əsalandırılmalıdır. Araşdırmanın bu üç tipindən biri seçilir-kəşf edici, təsvir edici, açıqlayıcı və işə başlanılır. İstifadənin məqsədinə görə nəzəriyyə və fayda olaraq siniflərə bölünür. Nəzəriyyə sinifinin məqsədi sosial həyat və münasibətləri dərinlən araşdırmaqdır. Fayda vermək məqsədilə olan araşdırmalarda isə sosial problemlərin aradan qaldırılması üçün qiymətləndirmə və fikirlərin irəli sürülməsini özündə birləşdirir.

II Fəsil. SİĞORTA ŞİRKƏTLƏRİNİN MALİYYƏ RESURSLARININ FORMALAŞMASI VƏ İSTİFADƏSİNİN MÜASİR VƏZİYYƏTİNİN TƏDQIQI

2.1. Azərbaycanda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin gəlir və xərclərinin mövcud durumunun təhlili

Sığorta şirkətlərinin gəlir və xərcləri onların mənfəətliliyini və yaxud da zərərliyi müəyyən edən ilk və əsas amillərdir. Gəlirlər sığorta şirkətlərinin müəyyən bir vaxt çərçivəsində sığorta fəaliyyətlərindən və yaxud da qeyri-sığorta fəaliyyətlərindən qazandığı istehlak və qənaəti pulla ifadə edilən termdir. Bu təşkilatların bir çoxları üçün ilkin gəlirin daxil olduğu qaynaq onların yazdığı şəhadətnamələrin əvəzində sığortalılar tərəfindən ödənilən premiyadır. Sığorta təşkilatlarının mənfəət qazanması üçün ən önəmli cavabdehliklərindən biri bu təşkilatların risk ehtimalı münasibətlərini düzgün şəkildə idarə etməkdir.

Qrafik 2. Sığorta bazarında ümumi gəlirlər



Mənbə: DSK, www.stat.gov.az/, 2019

Qrafikdən də bizə aydın olan kimi sığorta yığımları 2008-ci ildən 2012-ci ilə qədər yüksəlmiş, 2013cü ildə bu yığımlar anidan azalmış və 2013-2017-ci illər

ərzində yenidən artmağa davam etmişdir. 2013-cu ildə sığorta haqqlarının yığımlarında olan bu azalmasının səbəblərindən biri maşının hansı vəziyyətdə olduğunu yoxlamaq üçün aparılan yoxlamanın yəni texniki baxışın dörd ildən bir keçirilməsi ola bilər. Çünki, avtomobilin texniki vəziyyətini yoxlamaq üçün sığorta mütləq tələb olunurdu və insanlar icbari şəkildə sığorta etdirirdilər. Amma təzəliklə texniki baxış haqqında qanunda dəyişiklik edilərək sığorta kimi elektron sistemə keçirilmişdir və yeni qaydalara görə sürücülər avtomobilini hər il texniki baxışdan keçirtməlidir. Həm də bu ildə demək olar ki, sığortaya nəzarət çox zəif idi. Sığorta haqqlarının azalmasına digər səbəb kimi mühərriki daha aşağı olan avtomobilin sığortalanaraq istifadə olunması da ola bilər. Və beləliklə də sığorta şəhadətnamələrinin sayı çoxalsa belə yığılan məbləğ aşağı olur. Bəzi agentlərin müştəridən sığorta məbləğini alıb sistemə ödəməməsi də bu yığımların azalmasına bəis ola bilər.

Hal-hazırda sığortaçının gəlirləri dedikdə bu vəsaitlər nəzərdə tutulur :

1) **Əsas əməliyyat gəlirləri.** Dedikdə sığorta şirkətlərinin əsas əməliyyat fəaliyyəti nəticəsində qazandığı gəlirlər nəzərdə tutulur.

Əsas əməliyyat gəlirləri:

- a) **Birbaşa sığorta üzrə sığorta haqqları.** Bu sığorta haqqlarına həyat və qeyri-həyat sığortasının icbari və könüllü kimi növlərindən daxil olan vəsaitlər daxildir.
- b) **Təkrarsığorta üzrə təkrar sığorta haqqları.** Sığorta şirkətləri bəzən çox böyük risklərlə qarşılaşdığında limitdən yuxarı məbləğdə olan zərələri digər sığorta şirkətlərinə ötürürlər və bunlar təkrar sığorta adlanır. Və bunun nəticəsində də təkrar sığorta haqqları toplanılır.
- c) **Təkrarsığortaya verilmiş müqavilələr üzrə komisiyon muzzdlar.** Digər sığorta şirkətlərinə ötürülən riskləri sığortalayan agentlərə ayrılmış muzzdlar bura daxildir.

d) **Sığorta ödənişlərində təkrarsığortaçıların payı üzrə** təkrar sığortaya verilən risklər digər sığorta şirkətlərinin xərcləri hesab olunduğuna görə bu şirkətin gəliri hesab olunur.

2) Xalis sığorta ehtiyatlarının dəyişməsi. Dedikdə sığorta ehtiyatları çıxılısın təkrarsığorta ehtiyatları başa düşülür. Bu fərq mənfi də ola bilər müsbət də. Bu göstəricinin mənfi olması bu şirkət üçün neqativ, müsbət olması isə sığorta şirkətləri üçün pozitiv hal hesab olunur.

3) İnvestisiya gəlirləri. Dedikdə öz əmlakını sığorta etdirən şəxslərdən toplanılan vəsaitlərin kapital kimi yatırılması kimi başa düşülür.

4) Subroqasiya gəlirləri. Bu gəlir çox zaman müştərinin könüllü sığorta şəhadətnaməsi olduğunda meydana çıxır. Beləki qəza olan zaman zərərçəkənin sığortası ödənişi edir və bu ödənişi zərərvuranın sığortasından tələb etmək hüququ müştəridən şirkətə keçir. Şirkət ödədiyi məbləği geri aldığı üçün bu onun gəliri hesab edilir.

5) Sair gəlirlər dedikdə konsultasiya, tədris, şirkətin balansında olan əsas vəsaitlərin icarəsindən qazınan gəlirlər nəzərdə tutulur. Məsələn tutaq ki, sığorta təşkilatının özünə məxsus bir obyekt var. O, bu obyekt icarəyə verib ondan gəlir qazana bilər.

Cədvəl 2-yə nəzər salsaq görürük ki, 2013-cü il və 2017-ci illər üzrə Azərbaycanda mövcud olan 21 sığorta şirkətindən 16-sının gəlirləri əks olunmuşdur. 5 sığorta şirkəti gəlir və xərclərini həmin illər üçün açıqlanmadığı üçün siyahıya əlavə etməmişəm. Sığorta şirkətlərinin gəlirlərini müqayisəli təhlil etsək görürük ki, 2013-cü ilə nisbətən 2017-ci ildə sığorta şirkətlərinin gəlirləri 78 faiz artmışdır.

Bu artımın ən böyük səbəbkarı birbaşa sığorta haqqlarından gəlirlərdir. Sığorta şirkətlərinin gəlirlərinin mənbələri arasında ən üstün mövqeyi birbaşa sığorta üzrə sığorta haqları tutur. Gəlir cədvəlinə diqqət etdikdə birbaşa sığorta haqları ümumi gəlirlərin 84-99 faizini əhatə ediyini görə bilərik. Bu sığorta haqqlarının tərkibinə həyat sığortasından və qeyri-həyat sığortasından icbari və könüllü şəkildə yığılan sığorta haqları daxildir.

Cədvəl 2. Sığorta şirkətlərinin cəmi gəlirləri

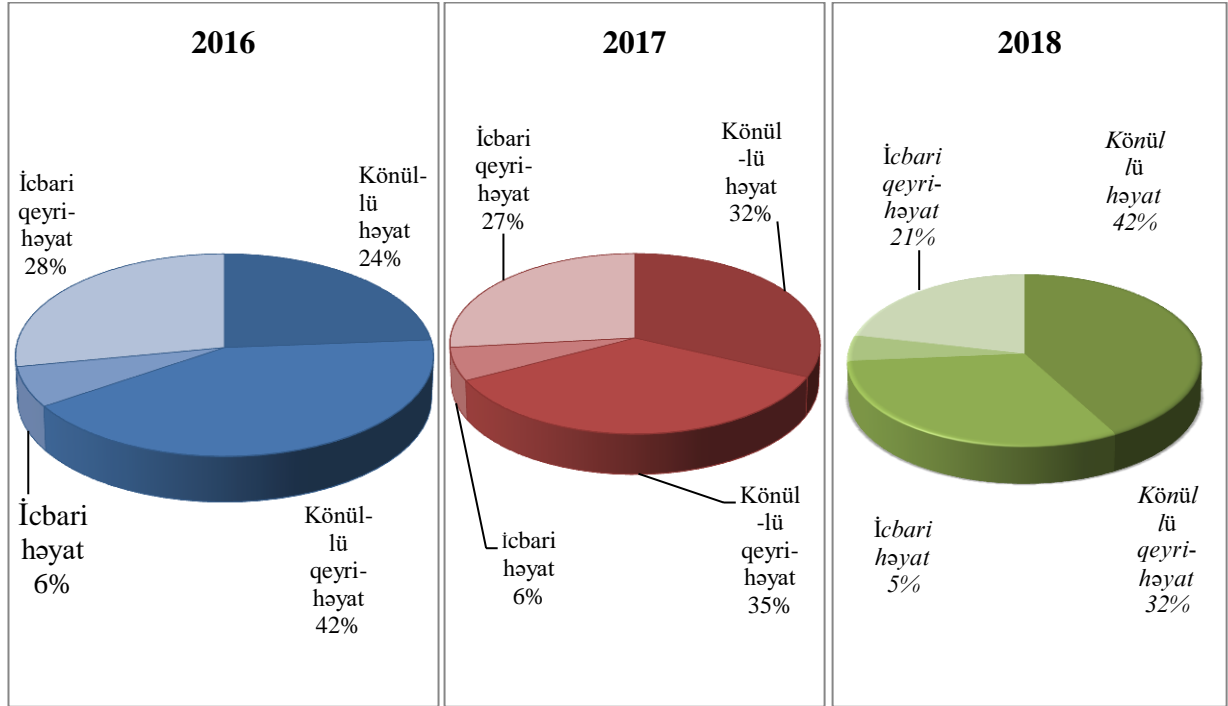
Gəlirin növü/illər	Cəmi 2013-cü il	Cəmi 2017-ci il
Əsas əməliyyat gəliri:	277745535,8	466750846,9
birbaşa sığorta üzrə sığorta haqları	264270968,7	449700936,8
təkrarsığorta üzrə təkrarsığorta haqları	4963701,48	3846145,362
sığorta ödənişlərində təkrarsığortaçıların payı üzrə	5359710,91	9147259,141
təkrarsığortaya verilmiş müqavilələr üzrə komissyon muzzdlar üzrə	3151154,75	4056505,51
Xalis sığorta ehtiyatlarının dəyişməsi (müsbət və ya mənfi)	-25900574,17	-17956764,78
İnvestisiya gəlirləri üzrə	21210334,54	35510104,11
Subroqasiya gəlirləri	1423468,45	1661959,726
Sair gəlirlər	4200360,02	9532226,695
CƏMİ GƏLİRLƏR	278679124,7	495498372,6

Mənbə: <https://insure.az/>, 2019

Bu gəlirlərin əsas hissəsi olan birbaşa sığorta yığımlarını icbari və könüllü sığortalar üzrə ayırısaq ən çox gəlirlərin könüllü sığorta növləri üzrə yığıldığının şahidi olarıq.

2016-cı ildə **könüllü sığorta** üzrə yığımlar 318,7 mln manat, 2017-ci ildə 375,2 mln manat, 2018-ci ildə isə 536,1 mln manat olmuşdur. Bu o deməkdir ki, könüllü sığorta yığımları 2017-ci ildə 18 faiz, 2018-ci ildə isə 43 faiz artım olmuşdur. Beləliklə diqqət yetirsək yığımlarda ən çox artım 2018-ci ildə qeydə alınmışdır. Bu artımın başlıca səbəbi könüllü sığortanın bir növü olan həyatın yaşam sığortasının artmasıdır. Digər növlərin sığorta haqlarının azalmasına baxmayaraq həyatın yaşam sığortası böyük fərqlə artmış və bu azalmanın qarşısını almışdır.

Diaqram 1 .2016 , 2017 və 2018-ci illər sığorta bazarında sığorta payları



Mənbə:MBNP, <https://www.fimsa.az/> ,2019

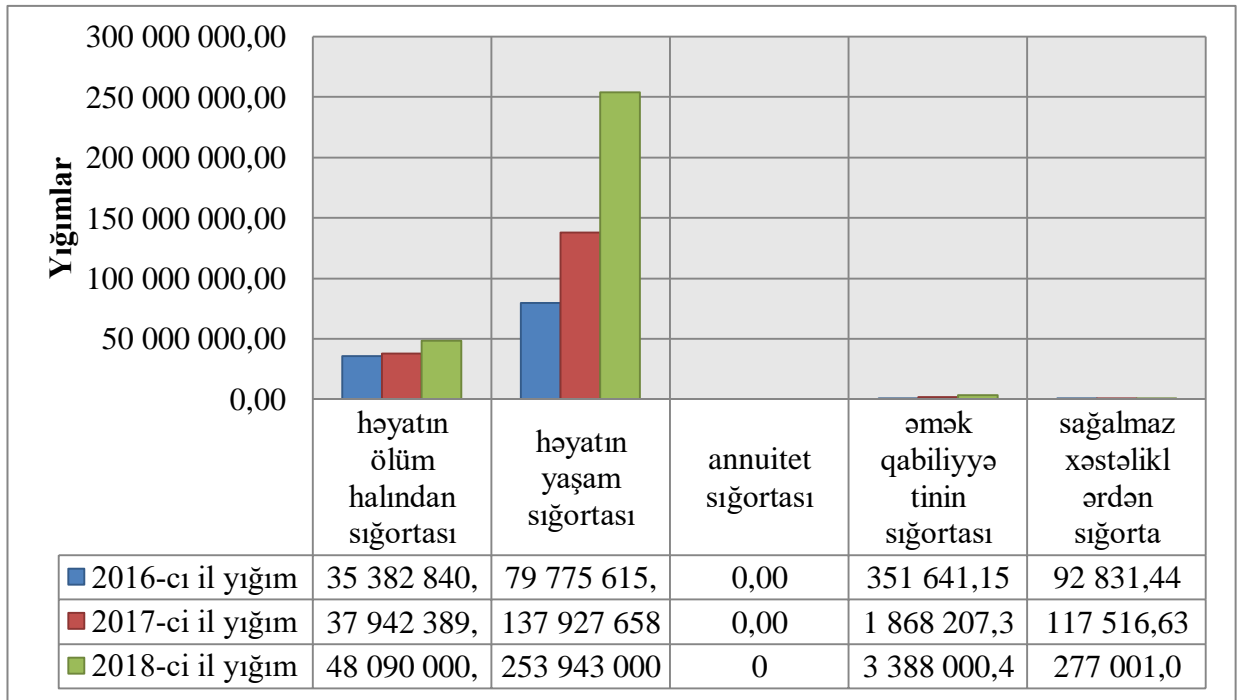
1. Könüllü həyat sığortası
2. Könüllü qeyri-həyat sığortası
3. İcbari həyat sığortası
4. İcbari qeyri-həyat sığortası

Könüllü həyat sığortası məhsulları 2 qrupa bölünür. Bunlardan birincisi investisiya istiqamətli, ikincisi isə risk istiqamətli məhsullardır. İnvestisiya istiqamətli sığorta məhsullarından istifadə edən insanların sığorta şirkətlərinə ödədiyi sığorta haqqları müəyyən bir dövrdən sonra onlara gəlir gətirir, həm də o insanlar öz həyatını sığortalamış olurlar. Risk qrupuna daxil olan sığortalılar isə müəyyən məbləğ qarşılığında həyatlarını sığortalayırlar. Həyat sığortasının yığımlarının bu qədər çox olmasının səbəbi də investisiya yönümlü sığortadır. Yığımların həcmi üzrə, istifadə edən insanların sayı etibarilə də liderdir deyə bilərik. Amma həyatını könüllü şəkildə sığortalamaq istəyən insanların sayı isə çox aşağıdır. Buna görə də bunun səbəbləri araşdırılmalı, həlli yolu tapılmalıdır. Maarifləndirilmə işləri aparılmalıdır. Həyatın yığım sığortası dedikdə işçinin müəyyən dövrdə əmək haqqı kartından həyat sığorta hesabına pul yatırması başa düşülür. Və bu köçürülən məbləğlər dövlət sosial müdafiə fonduna köçürülən haqqlardan, gəlir vergisindən azaddır. Bu vəsaitlər sığorta olunan şəxsin hesabında

saxlanılır. Müəyyən dövrdən sonra sığortalı hesabdakı pulu gəlir kimi götürür.

Risk yönümlü həyat sığortası məhsullarına olan marağın az olmasının səbəbi insanların həyata baxışları, həyat tərzidir. Onların bu sığortaya marağının az olmasının səbəbi sığorta haqqlarının çox olduğunu düşünməkləridir. Amma əslində isə 3 illik 720 manat ödəməklə 27000 manat məbləğində həyatınız sığortalanır. Bu 27000manat kifayət qədər böyük məbləğdir. İnsanlarda narazlıq doğuran digər səbəb isə səhhətində problem olan insanlarla sağlam insanların sığorta haqqlarının eyni məbləğdə olmamasıdır. Amma əslində hər kəs başa düşməlidir ki, sığorta haqqları rıqların dərəcəsinə görə hesablanır. Risk nə qədər yüksək olsa sığorta haqqları da o qədər çox olmalıdır. Bu növ üzrə yığımların az olmasının başqa bir səbəbi isə inamsızlıqdır. Sığortalı olub da hadisəsi olmayan insanlar çox vaxt sığortaya inanmırlar. Amma hadisəsi olub zərərləri sığorta şirkətləri tərəfindən ödənilən insanlar isə sığortaya inanırlar. Bundan başqa sığorta şirkətlərinin ödənişi gecikdirməsi, qiymətləndirilmədə qeyri-şəffaflıq insanlarda olan inamın itməsinə səbəb olurdu. Amma günümüzdə sığorta sistemi, bazarı inkişaf etməkdə davam edir. Bu inkişafa Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatası, Sığortaçılar Assosiasiyası təkan verir. Son zamanlarda bu sığortaya marağın olmasının səbəbi icbari sığortanın tətbiqi, sığortaya inamın gücləndirilməsi üçün görülən tədbirlərdir. Əvvəki illərlə bu ili müqayisə etdikdə əvvəllər icbari sığorta, bədbəxt hadisələr nəticəsində peşə xəstəlikləri sığortası, amma, indi isə könüllü həyat sığortası daha çox yayılmışdır.

Qrafik 3.Könüllü həyat sığortası üzrə yığımlar 2016,2017,2018-ci illər



Mənbə:MBNP, <https://www.fimsa.az/>, 2019

MBNP saytındakı statistik göstəricilərdən istifadə edərək hazırladığım şəkildən də görüldüyü kimi sığortaların ən vacib növü olan könüllü həyat sığortası üzrə ümumilikdə sığorta haqqları 2016-cı ildə 115.6 mln manat, 2017-ci ildə 177.8 mln manat, 2018-ci ildə isə 305.7 mln manat olmuşdur. Bu isə 2017-ci ildə 54 faiz artım, 2018-ci ildə isə 72 faiz artım deməkdir. Bunun səbəbi isə Azərbaycanda çalışan həyat sığortası şirkətlərinin profesional işçilərinin, agentlərinin insanlar arasında maarifləndirici çıxışları, bu sığorta növündə ödənişin verilməsindən imtina halları və yaxud da süründürmə hallarının baş verməməsidir.

Şəkilə diqqətlə baxsaq görərik ki,

a) **Həyatın olum halından sığortası** 2017-ci ildə 7.2 faiz, 2018-ci ildə isə 27 faiz artmışdır.

b) **Həyatın yaşam sığortası** 2017-ci ildə 73 faiz, 2018-ci ildə isə 84 faiz artım olmuşdur.

c) **Annuitet sığortası** heç bir ildə artmamışdır. Ümumiyyətlə o sığorta növü üzrə sığorta haqqları qeydə alınmamışdır.

d) **Əmək qabiliyyətinin sığortası** 2017-ci ildə 5.3 dəfə, 2018-ci ildə 81.3 faiz artmışdır.

e) **Sağalmaz xəstəliklərdən sığorta** 2017-ci il 26 faiz, 2018-ci ildə isə 2.3 dəfə artmışdır.

Bu ilin yanvar ayından yeni qanun layihəsi qüvvəyə minmişdir. Şirkətin neft və dövlət şirkətləri və yaxud da özəl şirkətlər olmasından asılı olaraq gəlir vergisi və sosial sığorta haqqlarının tərkibində müəyyən dəyişikliklər nəzərdə tutulmuşdur. Bu qanunda işçiləri müqavilə bağlamadan işlədən şirkətlər üçün cərimələrin daha da yüksəlməsi nəticəsində əmək haqqlarının bir çox hissəsinin rəsmiləşəcəyi gözlənilir. Həyatın yığım sığortası da əmək haqqı kartı ilə ödənidiyindən bu sığortasının əhatə dairəsinin genişlənməyinə gətirib çıxaracaqdır.

Cədvəl 3. Könüllü qeyri-həyat sığortası yığımları

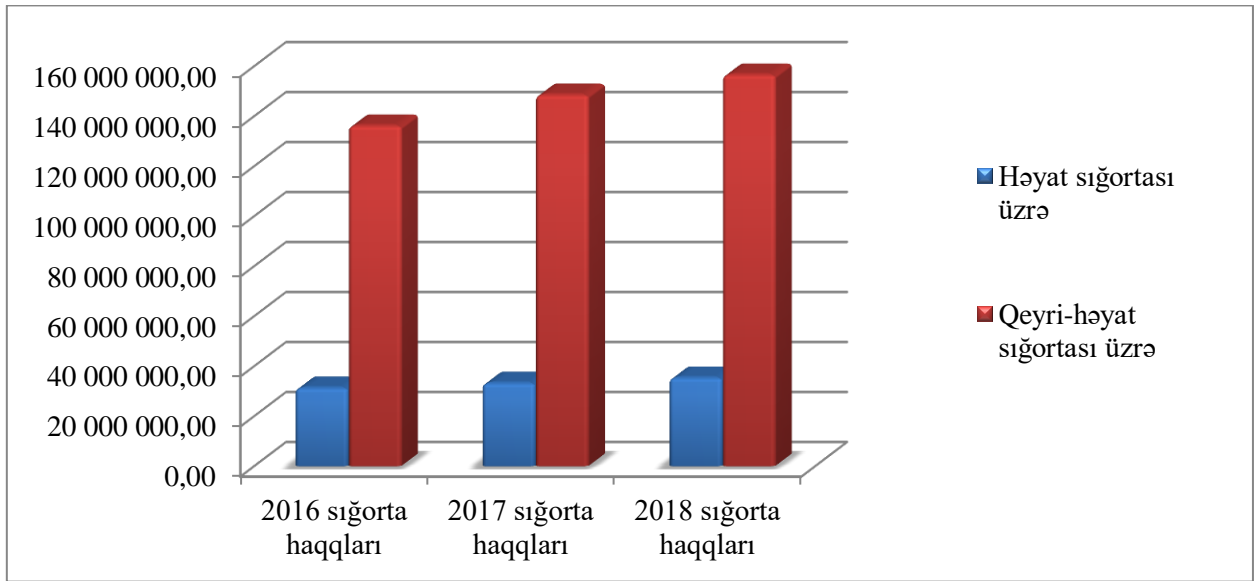
Sığortanın növü/illər	2016-cı il sığorta haqqları	2017-ci il sığorta haqqları	2018-ci il sığorta haqqları
Qeyri-həyat sığortası üzrə	203 088 825,30	197 375 701,52	230 446,6
Şəxsi sığorta	91 123 756,08	90 538 533,47	94 115,3
Əmlak sığortası	111 965 069,22	106 837 168,05	136 331,3
mülki məsuliyyətin sığortası	22 374 842,15	19 310 327,34	22 375,1
kredit sığortası	21 325,82	90,00	1 860,1
qarışıq maliyyə risklərinin sığortası	1 560,00	9 269,60	0,6

Mənbə: MBNP rəsmi saytı, <https://www.fimsa.az/>, 2019

Könüllü qeyri-həyat sığortası bazarına diqqət yetirsək 2017-ci ildə 3 faiz azalma, 2018-ci ildə 17 faiz artım olmuşdur. 2017-ci ildəki ümumi qeyri-həyat sığortasındakı bu azalmanın səbəbi şəxsi sığorta haqqlarının, əmlak sığortası haqqlarının, mülki məsuliyyətin sığortası haqqlarının, kredit sığortası haqqlarının azalmasıdır. 2017-ci ildə yalnız qarışıq maliyyə risklərindən sığorta haqqları

artmışdır. Azalmanın səbəbi 2015-cı ildəki devalvasiyadır. Bu devalvasiya nəticəsində dolların qiyməti təxmini 46 faiz artdı. Bu da sığorta bazarına neqativ təsir göstərdi. Çünki, xaricdən gətirilən avtomobil ehtiyat hissələrinin qiyməti artırdı. Və qəzası olan müştərinin də avtomobili sığorta şirkəti tərəfindən təmir edildiyi üçün bu da sığorta şirkətlərinin əvvəlkindən daha çox xərc çəkməsinə səbəb oldu.

Qrafik 4. İcbari sığorta haqqlarında artımı dinamikası



Mənbə: MBNP, <https://www.fimsa.az/>, 2019

Bu qrafikdə isə icbari sığortanın hər iki növü üzrə: həm həyat sığortası, həm də qeyri-həyat sığortası üzrə illər ərzində rəqəmlərin necə dəyişildiyi əks olunmuşdur. Ümumi icbari sığorta bazarında 2017-ci il 8.5 faiz, 2018-ci ildə isə 5.6 faiz sığorta haqqları yığımının artımı olmuşdur. İcbari sığortada həyat sığortasına nisbətən qeyri-həyat sığortası üzrə yığımlar kütləvi xarakter daşıyır. Buna səbəb kimi də qeyri-həyat sığortasına icbari avtoməsuliyyət sığortasının aid olmasını misal göstərə bilərik. İcbari avtoməsuliyyət sığortasında insanları əmlaklarını sığortalamağa təhrik edən mexanizmlər mövcuddur. Və buna görə sığorta yığımları yüksək həddədir.

Cədvəl 4. Azərbaycanda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin xərcləri

Xərclərin növü /illər	Cəmi 2013-cü il	Cəmi 2018-ci il
Əsas əməliyyat xərcləri:	152523930,6	599856402,2
sığorta ödənişləri və sığorta məbləğləri üzrə	85038941,12	385016154,1
qaytarılan sığorta haqları üzrə	6188137,65	19317184,53
tənzimləmə xərcləri	637072,45	1991829,3
təkrarsığortaya verilmiş sığorta haqları üzrə	58665701,8	187180320,7
qarşısızalma tədbirləri fonduna ayırmalar üzrə	1705170,32	4292636,602
sığorta fəaliyyəti üzrə sair xərclər	288907,2376	2058276,895
İşlərin aparılması xərcləri	69438800,72	254594911,3
Sair xərclər	3714249,54	39112930,58
CƏMİ XƏRCLƏR	225676980,8	893564244,1

Mənbə: <https://insure.az/>, 2019

Cədvəldən də gördüyümüz kimi sığorta şirkətlərinin(15 sığorta şirkətinin) xərcləri bu beş il ərzində (2013-2018) 22.5 mln manatdan 89.3 mln manata qədər artmışdır. Bu isə o deməkdir ki,sığorta şirkətlərinin xərcləri 3.96 dəfə artmışdır.

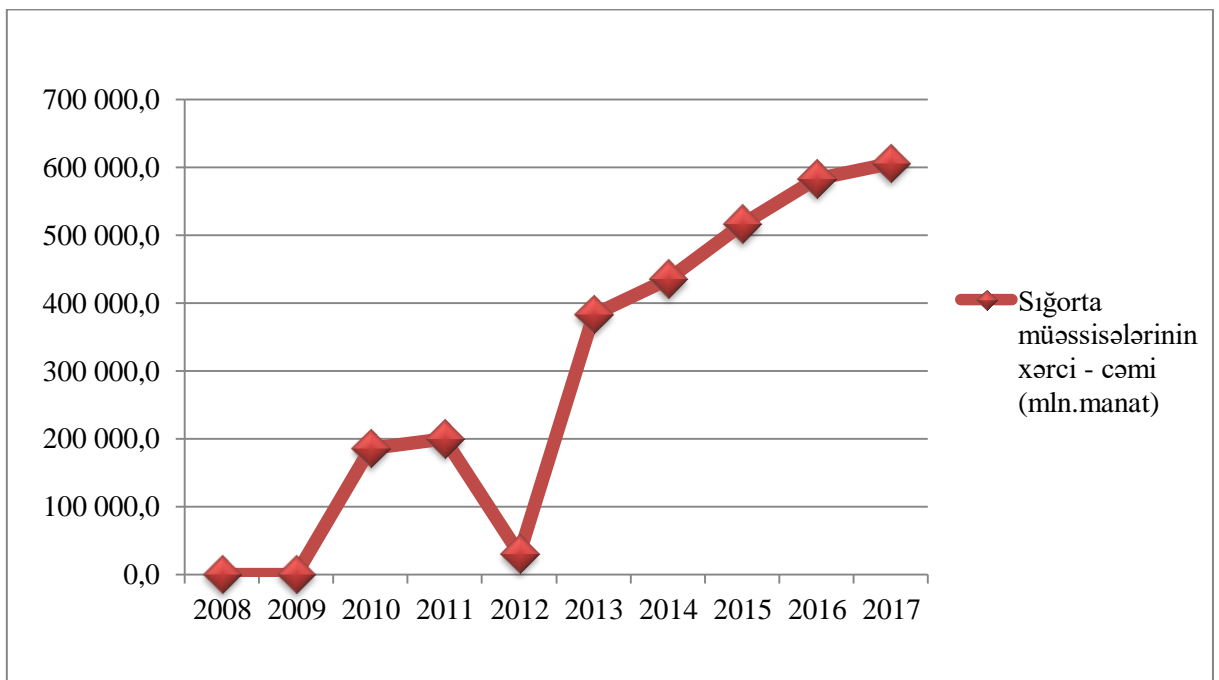
Sığorta şirkətlərinin xərclərinə:

- ✚ Əsas əməliyyat xərclərinə müqavilənin bağlanması, bağlanmış müqavilə üzrə öhdəlikləri yerinə yetirmək üçün çəkilən xərclər aiddir. Bu xərclərə sığorta ödənişləri, təkrarsığorta şirkətlərinə verilən sığorta haqları, fondlara ödənişlər, tənzimləmə xərcləri,vaxtından əvvəl müqaviləyə xitam verilərkən geri qaytarılan məbləğ aiddir. 2013 ildə əsas əməliyyat xərcləri sığorta şirkətlərinin xərclərinin 67.6 faizini əhatə edir. 2018-ci ildə isə bu rəqəm 67.13 faizə düşmüşdür. Bu o deməkdir ki, bu növün ümumi xərclərdə çəkisinin azalmasına baxmayaraq sığorta şirkətləri ən çox xərci əsas əməliyyat xərclərində çəkir.

İşlərin aparılması xərcləri dedikdə inzibati xərclər və sığorta ödənişi nəzərdə tutulur. Məsələn şirkətdə işləyən işçilərə verilən əmək haqları, sığorta blanklarının hazırlanması üçün çəkilən xərclər, ofis ləvazimatlarının alınmasına çəkilən xərclər (fayl, A4, blaknot, qələm), ofis daxili yaxud şəhərlər arasındakı danışmaq üçün telefon xərcləri, internet, kommunal xərclər, agentlərin mükafatları, şirkətə məxsus avtomobillərin istifadə olunması xərcləri buraya daxildir. 2013-cü ildə bu xərclər 69.4 mln manat, 2018-ci ildə isə 254.6 mln manata qədər artmışdır. 2013-cü ildə işlərin aparılması xərcləri ümumi xərcləri 30.76 faizini, 2018-ci ildə isə 28.49 faizini əhatə etmişdir. İşlərin aparılması xərcinin ümumi xərcdəki payı azalsa belə bu 5 il ərzində işlərin aparılmasına çəkilən xərclər 3.6 dəfə artmışdır.

Sair xərclərə xarici valyuta dəyişməsi zamanı yaranan xərclər, cərimə ödənişləri, aktivlərin yenidən qiymətləndirilməsi xərclərini aid edə bilərik. 2013-cü ildə sair xərclər 3.7mln manat, 2018-ci ildə isə 39.1 mln manat civarında təşkil etmişdir. Bu isə ümumi xərclərin müvafiq olaraq 1.64 faiz və 4.37 faiz olmuşdur. Sair xərclərin artımı həm öz artımında, həm də ümumi xərcdəki payındakı artımda özünü göstərir.

Qrafik 5. Sığorta sistemində şirkətlərin xərcləri illər üzrə



Mənbə: DSK, <https://www.stat.gov.az/>, 2019

Yuxarıdakı qrafikdan da gördüyümüz kimi 2008-ci ildən 2011-ci ilə qədər sığorta xərclərində artım görsənir. Lakin 2011-ci ildən 2012-ci ilə keçərkən sığorta xərcləri azalmışdır. Amma 2012-cı ildən yenidən xərclər artmağa başlamışdır.

Bir sistemin hazırkı vəziyyətini öyrənməyin ən yaxşı yolu sorğu metodudur. Sorğu metodunun bir çox tipləri vardır amma mən online və kağız şəklində olan anket tipini seçmişəm. Online sorğunu sosial şəbəkələrdə linkin paylaşılması ilə keçirmişəm. Bu sorğuda 46 faiz insanın yaşı 18-28, 46 faiz insanın yaşı 29-39, 6 faizi 50+, 2 faiz isə 40-50 aralığındadır. İştirak edənlərdən 60 faizi kişi, 40 faizi qadın olmuşdur. Onlardan 34 faizi magistr, 14 faizi orta ixtisas təhsilli, 50 faizi bakalavr, 2 faizi doktorantdır. İştirakçıların 62 faizi evli, 38 faizi subaydır.

- ✚ Hansı sığorta şirkəti ilə əməkdaşlıq edirsiniz sualının qarşılığında 36 faizi Azərbaycan Dövlət Sığorta Şirkətini, 18 faizi Pasa Sığortanı, 8 faizi Qala sığortanı, 2 faizi Axa Mbaskı, 6 faizi Atəşgah sığortanı, 4 faizi Azsığortanı, 10 faizi Ata sığortanı, 2 faizi Günay sığortanı, 4 faizi Rəvan Sığorta, 2 faizi Meqa Sığortanı, 6 faizi Xalq sığortanı, 8 faizi Standart sığortanı seçmişdir.
- ✚ Həmin sığorta şirkətini seçməyinizin səbəbi nədir? Sualıma 54 % vətəndaş xidmət səviyyəsinin yaxşı olduğu üçün həmin şirkəti seçdiyini bildirmişdir, 24 % -i yaxın tanışını yaxud qohumu olduğu üçün oranı seçmişdir, 16 %-i endirimli qiymətlə bağlı olaraq, 10%-nin yaşayış yerinə yaxın olduğu üçün, 2%-i sadəcə təsadüf, 2 % isə özünün orda işlədiyini əsas gətirmişdir.
- ✚ Sığortanın hansı növündən istifadə edirsiniz adlı sualıma cavablar insanların hələ də yalnız icbari sığortadan xəbərlərinin olduğunu göstərir. Rəqəmlər isə belədir: 68 % icbari avtomesuliyətdən, 34% könüllü məsələn sığortası, 30% insan dənizəmlak, 14 %-i həyat sığortası, 10%-i tibbi sığorta, 8 %-i fərdi qəza sığortasından istifadə edir.
- ✚ Sığorta şirkətlərindən razısinizmi sualına 68 % bəli, 34% xeyir cavabını vermişdir.

- ✚ Bu şirkətlərdən hansı şikayətiniz var sualına müqavilə bağlanarkən yazılan şərtlərə əməl edilməməsi, qəza zamanı ödənişin vaxtında verilməməsi, zərərin tam qarşılanmaması, bəzi işçilərin qeyri-peşakar olması, müştərinin məmnun olmağına diqqət yetirməməsi, sənədlərin gec hazır olmasını qeyd etmişlər.

Ümumilikdə araşdırmam nəticəsində bu qənaətə gəldim ki, sığorta bazarında həm gəlirlər, həm də xərclər artmışdır. Gəlirlərin artımına səbəb həyat sığortasına olan marağın artmasını, xərclərin artmasına səbəb kimi isə iqtisadiyyatda baş verən durğunluq, pulun dəyərdən düşməsinə aid edə bilərik.

2.2.Azərbaycanda sığorta şirkətlərinin müasir dövrdə inkişafı üçün problemləri və bazarda olan vəziyyətin qiymətləndirilməsi

Bildiyimiz kimi Azərbaycanda ilk sığorta şirkətinin yaradılması 1923-cü ilə təsadüf edir. Ölkəmiz 1991-ci ildə öz müstəqilini bərpa etdikdən sonra bir sıra sığorta şirkətləri yaranmışdır. O dövrdən bəri hələ də aktivlik göstərən şirkətlər var amma fəaliyyətini dayandıran şirkətlər də az deyildir. 1992-ci ildə Axa Mbask, Günay Sığorta; 1993-cü ildə Azərqranat; 1994-cü ildə Era Trans Sığorta; Bakı Sığorta; 1995-ci il A-group sığorta şirkəti, İpək yolu sığorta; 1996-cı il Azərbaycan Sənaye Sığorta, Başak-İnam Sığorta ,Buta Sığorta; 1997-ci il Alfa sığorta; 1998-ci il Rəvan Sığorta, Atəşgah Həyat Sığorta; 1999 –cu il Çartis Azərbaycan ; 2002-ci il Standart insurance, Beynəlxalq Sığorta; 2003-cü il Amrah sığorta; 2004-cü il Atasığorta; 2005-ci il Xalq Sığorta; 2006-cı il Azsığorta, Paşa sığorta; 2007-ci il Qarant sığorta; 2010-cü il Paşa Həyat Sığortası, Meqa Sığorta, Qala Sığorta, 2011-ci ildə isə Atəşgah sığorta şirkəti yaradılmışdır (<https://banker.az/> , 2018). 2000-ci ildə Azərbaycanda sığorta qurumları açmaq o qədər məhşur idi ki, artıq bu qurumların sayı 60 dan belə çox idi. Bu şirkətlərdən bir çoxları 2001- ci ildən rəqabətə davam gətirə bilməyərək tezliklə ləğv edildi. Bu firmaların bağlanmasına səbəb yalnız rəqabət və yaxud da kapital çatışmazlığı deyildi. Buna əsas səbəb kimi bu qurumlara nəzarətin Maliyyə Nazirliyinə

keçməsinə də misal göstərə bilərik. Beləki bu nazirlik sığorta şirkətlərindən israrla onların istəklərinə uyğun şəkildə davranmasını tələb etsə də bəzi şirkətlər bunlara əhəmiyyət verməyərək fəallıq göstərməyə çalışırdılar və bu da həmin yığımları, kapitallaşma səviyyəsi zəif olan sığorta şirkətlərinin lisenziyasının əlindən alınması yəni, ləğvi ilə nəticələndi. Bu sığorta bazarına neqativ təsir göstərdimi? Əlbətdə ki, xeyir. Çünki, kapitallaşması zəif olan sığorta şirkətləri bazardan çıxandan sonra insanlar da kapitallaşması güclü olan sığorta təşkilatlarına müraciət etməyə başladı və qəzası olan zaman da təşkilatdan maddi yardımını problemsiz şəkildə ala biləcəydilər.

Məsələn Çartis Azərbaycan sığorta sistemində bazar payının 0.23%-ni yığıb, amma ödəniş 3.36% edib və 2014-ci ildən, Röyal Sığortanın 08.09.2014-ci ildən, Alfa sığortanın 26.08.2016-cı ildən, Beynəlxalq Sığorta Şirkətinin, Buta Sığorta şirkətinin, Azərqranaat sığorta şirkətlərinin 29.12.2016-cı ildən, Başak-İnam Sığorta şirkətinin isə 06.10.2017 fəaliyyəti dayandırılmışdır. Bu şirkətlərin ləğv olunmasının əsas səbəbləri isə ixtisaslı əməkdaşların, kapitalın çatışmamağı, ödəniş qabiliyyətinin yaxşı vəziyyətdə olmaması, iqtisadiyyatda baş verən böhranlardır. Bu kimi problemlərlə üzləşdikləri üçün müştəri cəlb edə bilmirlər və gəlirlərinin əsas hissəni təşkil edən sığorta haqqlarını yığa bilməyərək ləğv olunurlar.

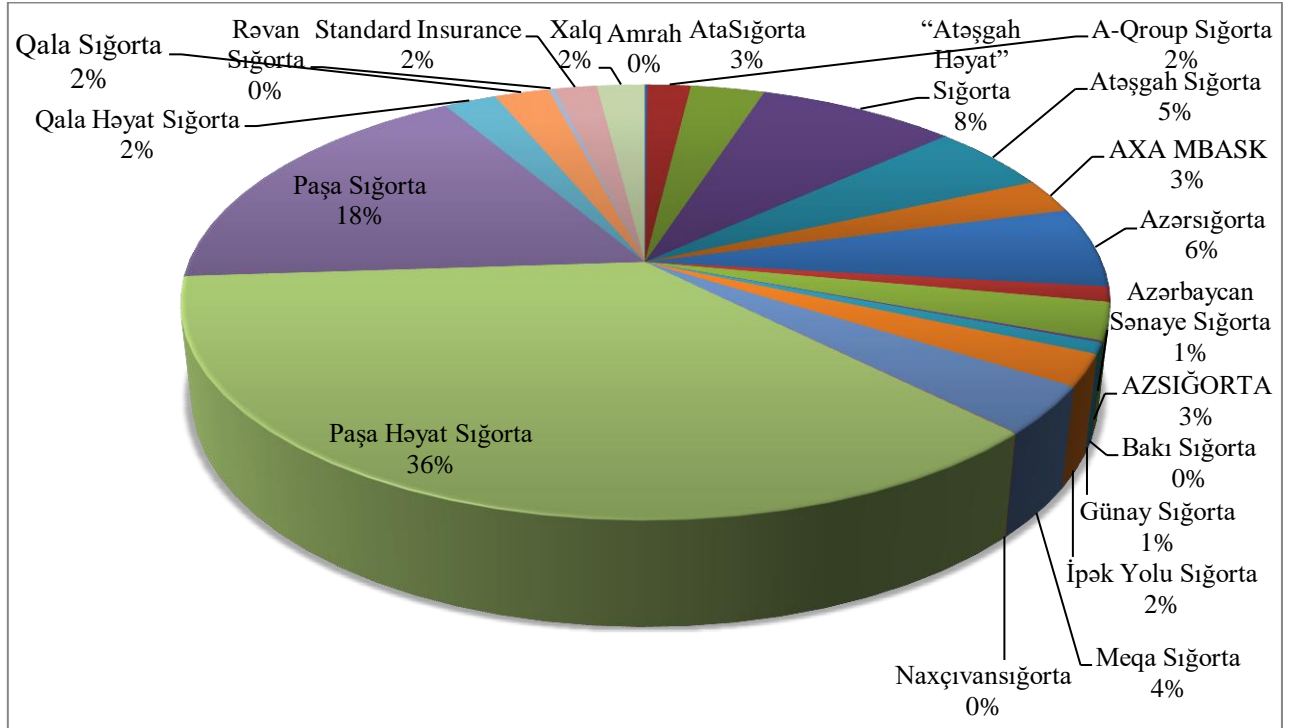
Sığorta bildiyimiz kimi etibarın, inamın üzərində qurulur. Amma sığorta şirkətlərinin bağlanması əhalidə olan inama xələl gətirir.

2015-ci ildə 2 dəfə ard-arda devalvasiya oldu ona görə bu sahənin nəticələri demək olar ki, çox aşağı düşdü. 21 fevral 2015-ci il tarixində milli valyutamız 30 faiz dəyərdən düşdü. Və nəticədə suni qiymət artımı baş verdi. Bu suni qiymət artımı sığorta şirkətlərinin xərcini yüksəltdi. Növbəti devalvasiya isə 21 dekabr 2015-ci ildə dolların 47.6 faiz bahalaşması ilə nəticələndi. Bu devalvasiya nəticəsində avtomobil sığortasında xaricdən gətirilən avtomobil ehtiyat hissələrinin, tibbi sığortada isə xaricdən gətirilən dərman vasitələrinin qiymətinin bahalaşması sığorta bazarına zərbə vurdu. Bu devalvasiya ölkədə səyahət sığortası

bazarına da neqativ təsir göstərdi. Çünki, manatın dəyərdən düşməsi nəticəsində insanların əlindəki pullar dəyərdən düşdü və əvvəllər xaricə səyahət edərkən avropanı seçən insanlar Türkiyə, Gürcüstan, Rusiyanı seçməyə başladı. İnsanlar bu kimi yaxın ölkələrə səyahət etməklə səyahət sığortası xərclərini azaltdılar. Bu o demək idi ki, yığılan sığorta haqqları da aşağı düşdü. 1-ci devalvasiyadan sonra bəzi şirkətlərin bu kimi tədbirlər görməsi nəticəsində 2-ci devalvasiyaya artıq hazırlıqlı idilər. Bəzi şirkətlər əvvəlcədən öz risklərini təkrarsığorta etdirərək müflis olmaqdan yayına bildilər. Beləki 5 milyon dollarlıq əmlak sığorta haqqısını hesablasaq 5 min dollar etdiyini görürük. Amma sığorta şirkəti öz riskini təkrarsığorta etdirəndə tutaq ki, riskin 50 faizini özü sığortalayır, 50 faizini isə təkrarsığorta elətdirir. Yəni 2500 dolları özü götürür, 2500 dollarını da təkrar sığorta şirkətinə verir. Xarici təkrar sığorta şirkətinə isə pulu verdikdə manatla deyil dollarla verməli olduğundan 2500 dolları almaq üçün 21 fevral 2015-ci il tarixinə olan kursla (1 dollar=1.05 manat) hesablasaq 2625 manat lazım idi. Amma hal-hazırda 2 fevral 2019-cu il tarixinə olan məzənnə ilə hesablasaq (1 dollar=1.70 manat) 2500 dollar almaq üçün sığorta şirkətlərinə 4250 manat lazımdır. Sığorta şirkətləri də aldıkları pulu dollara çevirib təkrarsığorta şirkətlərinə verdikləri üçün xərcləri artdı. Bu dövrdə əhalinin gəlirləri artmadığı, həm də pul dəyərdən düşdüüyü üçün sığorta haqqları yığımında azalma müşahidə olundu. Fiziki şəxslər sığortalansız maşınların sayını azaltdılar, hüquqi şəxslər həm avtomobillərin sayını azaltdı, həm də tibbi sığortasını aldığı işçilərin sayını azaltdı. Amma əslində isə belə bir dövrdə sığorta çox vacibdir. Çünki, əmlaka zərər dəyəndə əvvəllər 2000 manata təmir etmək mümkün idisə, hazırda əmlakdakı eyni zərər 2500 manata təmir edilir, bu da 500 manat əlavə zərər deməkdir. Ona görə devalvasiya dövründə sığorta adi günlərdən daha vacibdir.

Devalvasiya sığorta təşkilatlarının maliyyəsini zəiflətdi, lakin, bu dövrdə sığorta haqqlarında qiymət artımı qeyd olunmadı. Çünki, dövlət humanist addım ataraq qiymət artımına icazə vermədi. Bunun müsbət tərəfləri kimi mənfi tərəfləri də vardır. Mənfi cəhətinə sığorta şirkətlərinin maliyyəsinin yetməməsinə görə sığorta ödənişlərində kəsmələr etmələrini misal göstərə bilərik.

Diaqram 2 .Sığorta bazarı 2018-ci il



Mənbə: MBBP, <https://fimsa.az/>, 2019

Devalvasiyadan sonra bir çox kiçik sığorta şirkətləri bağlanıb, iri sığorta şirkətləri bazar payının çox hissəsini əlinə almağa başladılar yəni, tərəküzləşmə getdi. Bunlara əsasən Paşa Sığorta Şirkəti, Paşa Həyat Sığorta Şirkəti, Atəşgah Sığorta Şirkəti, Atəşgah Həyat Sığorta Şirkətini aid etmək olar. Belə ki, 2016-cı ildə Paşa Holdingə məxsus olan Paşa Həyat Sığorta və Paşa Sığorta sığorta bazarının 36.6 faizini, 2017-ci ildə bazar payının 47 faizini, 2018-ci ildə isə 54 faizini əhatə etmişdir. Gördüyümüz kimi Paşa Holdingin törəmələri olan bu şirkətlər günü-gündən bazarda genişlənir. Atəşgah Sığorta Şirkəti və Atəşgah Həyat Sığorta Şirkəti isə 2016-cı ildə bazar payının 16 faizini, 2017-ci ildə 14 faizini, 2018-ci ildə isə 13.3 faizini əhatə etdi.

2014-cü ildən sonra gözlənilmədən Mərkəzi Bank kredit siyasətində dəyişiklik etdikdən sonra könüllü sığorta yığımlarında azalma baş verdi. Çünki əvvəllər insanlar 15-20 faiz ilkin ödəniş verib avtomobil almaq şansları var idisə bunu artıq 50 faizə qaldırdılar. Təbii ki, insanların ödəmə qabiliyyəti buna imkan vermədi və bu səbəbdən kasko sığortanın yığımlarında kifayət qədər kütləvi şəkildə azalmalar oldu.

Bundan sonra **lizinq** şirkətlərinin aktivliyi önə çıxdı. Artıq satılan avtomobillərin 70 faizi bugün lizinq yolu ilə satılır. Təbii ki, onlar da mütləq qaydada qanunlar çərçivəsində sığortalanmalı idi. Buna həm avtomobil, həm də daşınmaz əmlaklar aiddir. Buna görə də lizinq şirkətlərinin sığorta sahəsində aktiv fəaliyyəti qeydə alındı. Amma bu ildən müəyyən dəyişiklik olacaq həmçinin vergi məcəlləsində də dəyişiklik olacaq. Və bunun sığorta bazarına həm müsbət, həm də mənfi cəhətdən təsiri ola bilər. Avtomobil lizinq şirkətləri tərəfindən maliyyələşdirildiyi üçün vətəndaşların axını lizinq şirkətlərinə daha çox olub. Bura taksi xidmətlərini, digər sahibkarları da əlavə etmək olar ki, onlar əksəriyyəti avtomobilin alınmasını lizinq yolu ilə həll edirlər. Banklarla bu məsələ artıq həll olunmadığına görə ölkəmizdə mövcud olan digər xarici şirkətlərin investorlar və yaxud da neft şirkətlərinə aid olan digər subpodrat şirkətlərin sayəsində bu mövzuda azca artım qeydə alınıb.

2003-2004-cü illərdə ölkəyə pul axını çox oldu. Və hər kəs bazardan pay götürməyə çalışırdı. Sistemli və yaxud da systemsiz şəkildə çalışırdı şirkətlərin əksəriyyəti. Məsələn qonşu dövlətlərdən olan Türkiyə ilə özümüzü müqayisə etsək Türkiyə vətəndaşlarının bizim ölkə ilə arasında fərq çoxdur. Sığortaya olan güvən, maraq fərqi çoxdur. Səbəbi də maarifləndirmədən qaynaqlanırdı. Təbii ki, neftdən gələn pullar bazardan çəkildiyinə görə artıq şirkətlərdə bu çətinliklər ortaya çıxdı.

Rusiya sığorta bazarı da bizim sığorta bazarımız kimi yaxşı inkişaf etməmişdir. Türkiyədən nümunə götürmək daha məsləhətlidir. Çünki, kifayət qədər yaxşı inkişaf etmiş bazardır. Hazırda Azərbaycanda 3 milyona qədər avtomobil var amma bütün avtomobillərin sahibi onu sığorta etdirmir yalnız bəziləri sığortalayır. Və bu da könüllü sığorta yox icbari sığorta olur çox vaxt. İcbari sığortanı da vətəndaşlar məcburiyyətdən etdirirlər.

Türkiyəyə isə diqqət yetirsək təxminən 12 milyon avtomobil var və onların çoxunun da kasko sığortası var və hamı onun faydasından istifadə edir. Burada səbəblər çoxdu. Məsələn Türkiyədə fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin bu

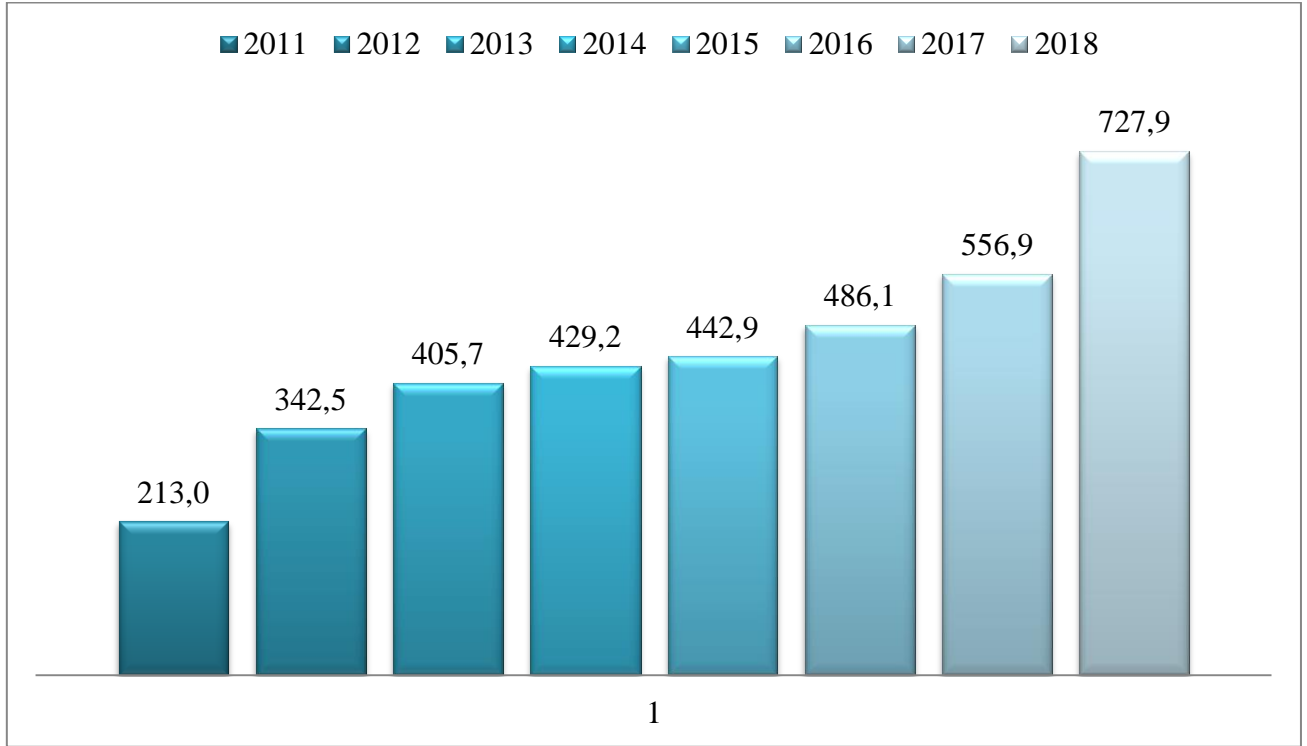
sahəni inkişaf etdirmək üçün göstərdikləri səylərini, həmin müştərilərə xidmət edən sığorta işçilərinin savadı, maarifləndirməni misal göstərə bilərik.

Günümüzdə sığorta şirkətlərinin ən böyük problemlərindən biri isə banklardan asılı vəziyyətdə qalmaqlarıdır. Məsələn hazırda Paşa bank-Paşa Sığorta, Atabank-Atasığorta, Günay bank-Günay Sığorta, Azsığorta-Gilan holdinq, Sənaye Sığorta-Sənaye Bank, Amrah sığorta-Amrah bank, Xalq Sığorta-Xalq bank nəzdində yaradılmışdır. Bu sığorta şirkətlərinin banklardan asılı olmasının səbəbi isə bankların müştərilərə kredit verərkən müştəridən sığorta tələb etməsidir. Əlbətdəki hər bir kredit mütəxəssisi istəyər ki, girova qoyulmuş əmlakın sığortası olsun ki, o borcu geri ala bilmədikdə girovda olan əmlak oğurlansa, itsə, zədələnsə belə borc vəsaitini geri qaytara bilsin. Və beləliklə hər bir bank da təbbi olaraq öz sığorta şirkətlərində həmin əmlakı sığorta etdiririr. Sığorta şirkətləri də banklardan asılı olur.

Azərbaycanda sığorta şirkətləri birbaşa banklardan asılıdır. Həyat sığortası isə az hissəni təşkil edir. Həm insanların maddi durumu yaxşı deyildir, həm də insanların arasında sığorta barəsində təbliğat işi aparılmalıdır. Şirkətlərin müxtəlif bahənelər gətirərək dəyən zərəri ödəməkdən qaçmağa çalışması insanların inamını qırır. Sığortalar çalışmalıdırlar ki, yetəri qədər kapital toplusınlar. Yoxsa şirkətlərin lisenziyasının ləğv edilməsi davam edəcəkdir.

Sığorta bazarının ən son və önəmli mərhələsi 2011-ci ildən sonrakı illəri əhatə edir. Son yeddi ildə sığorta şirkətlərinin fəaliyyət dinamikasına fikir versək görürük ki, sığorta haqqları yüksək tempə artmaqda davam edir.

Qrafik 6.Sığorta haqqları yığımları



Mənbə: MBNP, <https://www.fimsa.az/>, 2019

İyirmi il bundan qabaq sığortaya olan münasibət ayrı idi. Demək olar ki, o vaxtlar sığorta yeni yarandığı üçün onun barəsində məlumat yox idi. Müstəqillik illərindən sonra ölkədə tək Dövlət Sığorta Kommersiya Şirkəti vardı amma getdikcə özəl şirkətlər yarandı hətta sayları 45-50 yə qədər çatmışdı. Gunumuzde isə ölkəmizdə iyirmi bir sığorta şirkəti lisenziya ilə xalqa xidmət edir. Onlardan biri dövlətə məxsusdur, digər iyirmi sığorta şirkəti isə özəldir. 2003-2004-cü illərə qədər sığorta bazarı artan tempə davam etdi. Həmin illərdə də ölkəyə çoxlu investor cəlb olundu. Və bunun sayəsində də bankların və kredit təşkilatlarının kütləvi şəkildə biznes kreditləri və avtomobil kreditləri verməsi sığortaya həqiqətən də həm maraq yaradaraq, həm də ehtiyac yaradaraq çox böyük dəstək oldu. Və həmin müddətdən sonra insanlar sığortanın nə olduğunu anlamağa başladılar. Sığorta xidmət sahələrinin içərisində çox çətin xidmət növü, sahəsidir. Çünki, sığorta gözlə görülə və əllə tutula bilmir. Sığorta sadəcə gələcək üçün verilən bir söz, təminat və etibardır. Bunu insanlara çatdırmaq zərər olmayana qədər çətinidir, yalnız zərər olan vaxtı faydası önə çıxan bir xidmət növüdür. 2009-cu ilə nəzər yetirsək Respublikamızın sığorta haqqında qanununda dəyişiklik oldu.

Və sığorta sahəsi həyat və qeyri-həyat kimi iki sinifə ayrıldı. Bu da sığortanın inkişafına böyük təsir göstərdi. 2010-cu ildə iki həyat sığorta şirkəti yaranmışdır. Artıq həyat sığortası üzrə dördüncü şirkət fəaliyyətə başladı.

Sığorta şirkətlərini tənzimləyən hazırda MBNP, Azərbaycan Sığortçılar Assosiasiyası və İcbari sığorta bürosudur. Bu qurumlar Azərbaycanda sığorta bazarını inkişaf etdirmək, xarici ölkələrlə müqayisə edilə biləcək dərəcəyə çatdırmaq üçün işlər görürlər. Məsələn bunlara müxtəlif tədbirlər, iclaslar, vahid yol xəritəsinin hazırlanması daxildir. Hətta Azərbaycan Sığortçılar Assosiasiyası “Sığorta bazarının inkişafına dair təhlil və təkliflər” sənədi hazırlamış və bu sənəddə Azərbaycanın sığorta bazarının inkişafı üçün bir çox təkliflər irəli sürmüş, sığorta bazarının artımı yaxud azalmasını rəqəmlərlə əks etdirmiş, sığortanın inkişafı üçün müştərilərə yüksək xidmət göstərilməsi lazım olduğu, qəza hadisəsi zamanı çevikliyi, şəfaflığı təmin etmək üçün elektron sistemin tətbiqin genişləndirilməsinin lazım olduğunu qeyd etmişlər. Amma vəsaitlərin çox yığılmasında ən çox maraqlı sığorta şirkətləridir. Çünki, sığorta şirkətləri sığorta haqqları yığmasa onların gəlirləri olmaz. Gəlirləri olmadığı zaman da hadisənin ödənişini həyata keçirə bilməzlər. Müəyyən kompaniyalar, maarifləndirmə tədbirləri görülür, amma bu tədbirlər bizim ölkəmiz üçün yetəri qədər deyildir. Bir müştəri bir məhsul alarkən gözlə görsə belə keyfiyyətinə şübhə edir. Araşdırır sonra həmin əmtəəni alır. Amma sığorta gözlə görülə bilmir onun faydasını yalnız hadisə olduğunda görə bilərsiniz. Ona görə də şirkətlər müştərini inandırmalıdır .

Sığorta şirkətləri çalışdığı **işçilərə** də diqqət yetirməlidir. Çünki, bu işçilər, agentlər, brokerlər onların şirkətlərini yüksək səviyyədə təmsil etməlidirlər. Əgər bu işçilər sığorta şirkətini düzgün təmsil etməsələr, insanlarla kobud danışıqlar, sığortanı insanları cərimdən qorxudaraq yazmaq istəsələr bu vətəndaşlarda həmin sığorta şirkətinə qarşı inamsızlıq, etibarsızlıq yaradacaqdır. Müştəri həmin işçiyə görə bu sığorta şirkəti barəsində neqativ düşünəcəkdir. Ona görə həm mütəxəssis seçərkən düzgün qərar verməli, həm də bu mütəxəssisi işə götürdükdən sonra işə götürən onu yetişdirməli, formalaşdırmalıdır. Müştəriyə satış təmsilçisi düzgün,

ətraflı məlumat verməlidir.

Sığorta sahəsinin inkişaf etməyinə problem yaradan daha bir səbəb kimi isə **sığorta dələduzluğunu** misal göstərə bilərik. Sığorta dələduzluğu nədir? Sığorta dələduzluğu əmlakını sığortalayan müştərilərin daha sonra saxta hadisə yaradaraq əmlakına ziyan dəydiyini iddia edərək sığorta təşkilatlarından maddi yardım almaq tələbidir. Bu hadisə niyə şirkətin ödəmə qabiliyyətini aşağı salır? Çünki, sığorta haqqları risklər əsasında, ehtimal olunan hadisələrə görə yığılır. Dələduzluq faktı isə ehtimal olununan risklərə daxil deyildir. Amma bu saxta hadisəni aşkara çıxarmaq o qədər də çətin deyil. Çünki, bu hadisələr daxili işlər nazirliyinin əməkdaşları, sığorta qurumlarının sığorta ekspertləri, Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatasının müsəqil ekspertləri tərəfindən araşdırılır. Bu kimi saxta hadisələr nəticəsində sığorta qurumlarının ödəniş qabiliyyəti pozulur və bunun da ən böyük təsiri cəmiyyətə toxunur. Hal-hazırda Cinayət Məcəlləsi, İnzabi Xətalər Məcəlləsində bu növ dələduzluq ilə bağlı nə cinayət əməli, nə də inzibati xəta ilə bağlı bir maddə yoxdur. Amma şirkətlər belə hallarla qarşılaşdığında ümumi dələduzluq maddəsiylə həmin şəxsi məhkəməyə verə bilərlər. Nəticədə həmin insan həm pul formasında cərimələnə, həm də həbs oluna bilər. Statistika göstəricilərinə görə hazırda sığorta dələduzluğu halları nəticəsində həm dövlət, həm də özəl təşkilatlara 2 trln dollara yaxın zərər dəymişdir. Bəzən zərər vuran və zərər çəkən tərəflər qəsdən öz aralarında razılaşıaraq daha çox zərər dəyən avtomobili təmir etməkçün sığorta şirkətlərindən pul tələb edirlər. Bundan başqa sığorta haqqı daha aşağı olsun, endirimlər çox olsun deyə sığorta başqa insanın adın yazılır.

15 aprel 2018-ci il sığorta elektron sisteminin daxili işlər nazirliyinin bazası ilə əlaqələndirilməsi ilə əlaqədar olaraq sığorta bazarında canlanma oldu. Çünki artıq yeni sistemlə bəzi agentlər yük maşınını minik maşını kimi yaxud da minik maşınlarını yük kimi sığortalaya, mühərrikin həcmi aşağı yazmağa bilməyəcəklər. Əvvəllər qəza olan zaman bu hər iki tərəfə problem yaradır. Sığorta şirkəti ödənişi verməkdən haqlı olaraq imtina edirdi, müştərinin də sığorta şirkətlərinə inamı itirdi.

Bundan başqa sığortanın hal –hazırda 30 a yaxın növü olmasına baxmayaraq insanlar arasında yalnız iki, üç növü papulyardır. Digər sahələrdə olduğu kimi kənd təsərrüfatının da sığortaya cəlb olunması, məhsulların sığortalanması vətəndaşlar tərəfindən müraciət çox olurdu. Sadəcə olaraq inkişaf etməyib bununçün kifayət qədər mütəxəssis lazımdır. Kənd təsərrüfatı çox riskli sahədir. Əkin sahələri və yaxud da maldarlıqda nəsə bir hadisə olarsa onun necə yarandığını araşdırmaq çətin məsələdir. Bunun üçün də xüsusi mütəxəssislər cəlb olunmalıdır. Amma bununla bağlı müəyyən tədbirlər keçirilir. Maliyyə bazarlarına nəzarət platası və sığortaçılar asosasiyası bununla bağlı görüşlər keçiriblər. Və tətbiqinə də başlanılacaqdır. İnkişaf etdirilməli sahələrdən biridir.

İcbari sığortanı əvvəllər yol polisi cərimə üçün, radara düşməməyə üçün və yaxud da dövlət yol polisi onları cərimə yazar deyə edirdilər. Ancaq bugün icbari sığortanın faydaları haqqında kifayət qədər məlumatlıdırlar. Eyni qaydada həyat sığortasıyla bağlı müəyyən məhsullar çıxarıldı bazara. Bu vətəndaşlar tərəfində müsbət qiymətləndirildi. Bu həm sığorta məhsulu hesab olunur, həm də insan özü özünə investisiya qoyur. Vergi və sosial ayırmalar olmadan hamısı cəmlənir bir fonda. Əgər sığorta müqaviləsinin bağlandığı bir müddətdə sığortalının başına bir hadisə gələrsə ölüm halı olarsa həmin yığılmış məbləğ onun ailəsinə təqdim olur. Yox bir hadisə olmazsa sığortalı 3 il ərzində yığılmış məbləği geri alır. Sığortanın bu növü sağlığında investisiya, ölüm halında yardım deməkdir.

İcbari tibbi sığortanın 2020-ci ildən bütün ölkə ərazisində tətbiqi nəzərdə tutulur. Bununçün 2019-cu il bir hazırlıq mərhələsi təşkil edəcək. Dünyanın hər tərəfində bu sığortadan istifadə olunur və geniş yayılmış məhsuldur. Bizdə də hələki pilot layihə kimidir. Mingəçevir və Yevlaxda pilot layihə həyata keçirilmişdir. Hələki pulsuz olaraq həyata keçirilir. Amma bu o demək deyildir ki, qanun qəbul ediləndən sonra da pulsuz olacaq. Yəni müəyyən məbləğ ayrılacaq. Təxmini olaraq icbari tibbi sığorta 120m dəyərində qiymətləndirilir. Ümumiyyətlə tibbi sığortada müəyyən bir fond yaradılır. Hər kəs ora sığorta haqqı ödəyir. Və baş vermiş hər hansı bir xoşagəlməz hal, xəstəlik, sağlqla bağlı problemləri olan insanlara həmin fondan bir növ yardım kimi ayırmalar olur. Təbii ki, fayda

tərəfində baxsaq cəmiyyət üçün çox böyük faydası var çünki, müəyyən insanlar, təbəqələr var ki, xəstəxana xərclərini ödəməkdə çətinlik çəkirlər. Sığorta olunan şəxslərin təcili əməliyyat olunmağına ehtiyac olduqda onun həm əməliyyat xərclərini qarşılıyır, həm də dərman almaq üçün vəsait ayrılır. Ona görə də həmin xidmətdən yararlanmaq istəyənlərin sayının çox olacağına inanıram.

2019-cu il Sığorta fəaliyyəti barəsində qanunda dəyişiklik olunmuşdur. Bu dəyişikliyə görə sığorta şirkətlərinin müflis olması hallarında onlara sağlamlaşdırma tədbirləri görürülür, rəhbər şəxslər müvəqqəti işdən azad olunur və yaxud da inzibatçı-bir şəxs təyin olunur. Bu dəyişikliyin məqsədi sığorta şirkətlərinin ləğv olunmasının qarşısını almaq və bu təşkilatlarda sağlamlaşdırıcı işlər görməkdir. Bu qanunda göstərilir ki,əgər bir sığorta təşkilatının ümumi kapitalı tələb olunan kapitalın 90 faizini əhatə etmirsə demək tədbirlərə ehtiyac vardır.İlk öncə 30 iş günü ərzində tədbirlər planı hazırlanmalıdır. Və bu planı Nəzarət Palatasına göndərməlidir. Əgər bu plan təsirli olmazsa rəhbərlik işdən azad olunur bir müddətlik (45 günlük) və yeni bir inzibatçı təyin olunur. Bu dəyişiklik onu göstərir ki, Azərbaycanda dövlət sığorta müəssislərinin müflis olma hallarından qurtarmaq, onlara kömək etmək istəyir. (<https://novator.az/>, 2019). Beləki, araşdırmamdan da görüldüyü kimi sığorta şirkətlərində olan maliyyə ilə bağlı problemlərin səbəbi ümumi iqtisadiyyatda baş verən hadisələrdir. Bura devalvasiya, infilyasiya, iqtisadi durğunluq, işçilərin qeyri peşəkarlığı, marketinq siyasətinin inkişaf etməməyi, maarifləndirmə səylərinin az olmasını misal göstərə bilərik. Düşünürəm ki, sığorta bazarımızdakı yığımların və müştəri məmnuniyyətinin vəziyyəti elə də yaxşı deyil. Buna görə də, digər inkişaf etmiş ölkələrin praktikasından faydalanmaq, bu bazarın inkişafına təkan vermək lazımdır ki, ölkəmizdə yaxın dövrlərdə inkişaf etmiş ölkələrin siyahısına daxil olunsun.

III Fəsil. AZƏRBAYCANDA SIĞORTA ŞİRKƏTLƏRİNİN MALİYYƏ RESURLARININ İSTİFADƏSİNİN SƏMƏRƏLİLİYİNİN ARTIRILMASI YOLLARI

3.1. Sığorta şirkətlərində maliyyə resurslarının səmərəliliyinin yüksəldilməsi yolları

Bütün dünya miqyasında müasir dövrdə inkişaf etmiş ölkələrdə sığorta geniş yayılmış anlayışdır. İnkişaf etmiş ölkələr öz bazarlarında sığorta potensialı tam doldurulduğu üçün hətta inkişaf etməyən ölkələrin bazarında boşluq olduğu üçün filiallar açaraq ora inteqrasiya etməyə çalışırlar.

Müəssisənin maliyyə sisteminin dözümlülüyünün yaradılması və möhkəmləndirilməsi üçün bu tədbirləri görə bilərik:


Şirkətin maliyyə dözümlülüyü siyasətinin daima vəziyyətə görə dəyişdirilməsi:

- ✚ Bu kimi şirkətlərin maliyyə resurslarına təsir göstərən səbəblərin incəliklərinə kimi mənimsənilməsi, dəyərləndirilməsi və kəmiyyət, keyfiyyət cəhətlərinin analiz olunması
- ✚ Bu resurslardan münasib şəkildə idarə üsulunun yaradılması və istifadəyə verilməsi
- ✚ Həmin şirkətin fəaliyyət istiqaməti araşdırılaraq ona uyğun şəkildə maliyyə resurslarının mənşəsinin diversifikasiyası yəni riski azaltmaq üçün ayrı-ayrı yerlərə ayrılması
- ✚ Resurslara nəzarət sisteminin gücləndirilməsi, istifadənin aydınlığı və şəffaflığı.
- ✚ Həm Azərbaycan sığorta bazarını inkişaf etdirmək , həm də, onun xarici ölkə sığorta sisteminə inteqrasiya etdirmək üçün bir çox təkliflər irəli sürmək olar.
Məsələn:

- ✓ Ölkəmizdə sığorta təşkilatlarının maliyyə sistemi dərindən araşdırılmalı, perspektivli sahələr üzə çıxarılmalıdır.

- ✓ Lisenziyanın verilməsi və nəzarət funksiyasının bir-birindən ayrılması, sığorta, investisiya fəaliyyəti Milli Sığorta Ehtiyatlarının yaradılması.
- ✓ Ölkəmizdə fəaliyyət göstərən sığorta təşkilatlarının büdcə siyasətində, maliyyə və mühasibatlıq sistemində köklü dəyişikliklər edilməsi.
- ✓ Xarici ölkələrin sığorta sistemini araşdırılmalı onlarda olan və bizim ölkəyə də uyğun olan modellərin Azərbaycanda da tətbiq edilməsini sağlamaq.

Bildiyimiz kimi hər bir fərdin sığortalı olmağı onun yaşadığı ölkənin iqtisadiyyatının inkişafı, böyüməsi, çiçəklənməsi üçün münbit şərait yaradır. Sığortanın geniş yayıldığı ölkələrdə gəlir və həyat səviyyəsi yüksək olur. Fikrimcə ölkəmizdə sığorta sisteminin maliyyəsinin inkişaf etməyini istəyiriksə ilk öncə ümumi sığorta bazarındakı problemləri aradan qaldırmaq üçün təkliflər irəli sürməliyik. Çünki, maliyyə resursları dedikdə mənfəət, amortizasiya ayırmaları, nizamnamə kapitalı, kredit və ya digər borc mənbələri başa düşülür. Bir şirkətin də maliyyəsi onun gəlirlərindən xərclərindən asılıdır. Gəlirlərin isə çox olması üçün sığorta yığımları yüksək həddə olmalıdır. Bu yığımların yüksək olması üçün hansı təklifləri irəli sürə bilərik?

 **İcbari avtoməsuliyyət sığortası** sistemində az sığorta haqqları yığımının amma ödənişin çox olması səbəbi sistemdə olan boşluqlardır. Əvvəllər agentlər sistemdə mühərrikin həcmi aşağı göstərərək, minik avtomobilini yük avtomobili kimi sığortalayaraq sığorta yığımlarının azalmasına səbəb olurdular. 2018-ci il aprel ayının 15-indən sistemdə dəyişiklik edilərək Daxili İşlər Nazirliyinin sistemi ilə İcbari Sığorta Bürosunun sistemi əlaqələndirildi. Və bunun sayəsində daha sistemə avtomobil barədə səhv məlumatın daxil olmasının qarşısı alındı. Amma düşüncəmə görə bu sistemin yenidən təkmilləşdirilməsinə ehtiyac var. Çünki, bir çox boşluqlar sistemdə qalıb hələ də. Mənim təklifim isə belədir ki, avtomobilə sığorta yazılarkən, yalnız avtomobilin sahibi və yaxud da etibarnaməsi olan şəxsin məlumatları sistem tərəfindən qəbul edilsin. Beləliklə, güzəştə görə sığorta avtomobilə aidiyyəti olmayan şəxsin adına yazılmaz. Məsələn hal-hazırda hüquqi şəxs avtomobilləri daha aşağı məbləğ olduğu üçün adına endirim olan fiziki şəxslərin adına və yaxud da fiziki şəxslərin avtomobili digər aına endirim olan

şəxslərin adına yazılır. Və hadisə zamanı nə sığorta şirkəti, nə də vətəndaş çıxılmaz vəziyyətdə qalmaz, sığorta fonduna daha yuxarı məbləğdə pul yığılar və ödəniş edən zamanda sığorta şirkətlərinin ödəmə qabiliyyəti güclü olar. Bu dediyim təklif yalnız bir sığorta şirkəti yox kütləvi şəkildə icbari sığorta bürosu tərəfindən yerinə yetirilməlidir.

✚ Bundan sonra fikirləşirəm ki, sığorta şirkətləri öz işlərini yalnız icbari avtoməsuliyyət sığortası üzərindən aparmamalıdır. Digər sahələrdə maraq göstərməlidir. Düzdür **kənd təsərrüfatı sığortası** həm çox risklidir, həm də araşdırılması çətin sahədir. Amma kənd təsərrüfatı sığortası əgər ölkəmizdə tətbiq edilməyə başlasa təqribən 100-120 mln manat sığorta haqqı yığıla bilər. Azərbaycanda Aqrar sığortada Türkiyənin Tarsim modeli tətbiq olunmaq üzrədir. Dünyada aqrar sığorta sektorunda 3 model mümkündür. 1-ci modelə görə nəzarət yalnız dövlət tərəfindən aparılırdı yəni sığorta haqqlarını və ödənişləri də dövlət edir (Hindistan, İran). 2-ci model qarışıq sığorta modelidir. Həm dövlətin, həm də özəl sektorun inkişaf etdiyi və yaxud da iştirak etdiyi sığorta modelinə nəzər yetirmək olar. Bunlara Türkiyə, Rusiya, Fransa modeli aiddir. 3-cü model tamamilə özəl sektorun sığortalandığı İsveçrə, Yeni Zelandiya, Avstraliya və Hollandiya aiddir. Azərbaycan inkişaf etməyən ölkə olduğuna görə hələki aqrar sektor yaxşı inkişaf etməmişdir. Bizdə tətbiq olunacaq model qarışıq model olacaqdır. Həm dövlət dotasiya edəcəkdir, geridə qalanı da sahibkar sığortalayacaqdır. 2002-ci ildə kənd təsərrüfatının inkişafı ilə bağlı bir qanun qəbul edilmişdir. Amma heç bir tədbir görülməyib qanun kağız üzərində qalıb. 2018-ci ilin may ayında yeni qanun layihəsi hazırlandı. Artıq düşünürəm ki, bu qəbul edilən qanunlar tətbiq olunmağa başlanacaqdır.

✚ **Kasko sığortasının** hələ də elektron sistemə keçməməyi kağız daşıyıcılarda qalmağı müştəriyə problem yaşadır. Çünki, bəzi hallarda olur ki, müştəriyə kağız müqavilə bağlanıb, ödəniş agent tərəfindən götürülsə belə şirkətin bank hesabına otuzdurulmadığını bəhanə gətirərək şirkət pulu verməkdən imtina edir. Və müştəridə bu sığortanı etməkdən imtina etdikdə bu təşkilatların gəliri olmadığı üçün müflis olurlar.

✚ **Yaşıl kart sığortası (beynəlxalq sığorta)**nın ödənişlərinin birbaşa sığorta yazarkən alınıb sistem oturulması gərəkərkən bu sığorta növündə blankı yazıb müştəriyə verilsə belə ödənişi sonradan banka oturdulması problemlı anlar yaşadır. Çünki, bəzi şirkətlərin bank hesabında yaşıl karta görə yüklü məbləğ olmalı təqdirdə bunun əksinə həmin ödənişin yarısı banka otuzdurulur ya yox. Bu beynəlxalq sığorta növünə olan nəzarəti artırmaq üçün icbari sığorta kimi ödənişi ödənilməmiş sistemdə müqavilənin qüvvəyə minməməsini təklif edirəm.

✚ **İcbari Tibbi Sığorta** son dövrlərdə populyar olan sığorta növlərindən biridir. Bu sığorta növü üzrə dövlət tərəfindən bu sahədə işlərin görülməsi üçün böyük məbləğdə dotasiyalar ayrılır. Amma hər il bu məbləğ istifadə olunmayaraq dövlət büdcəsinə geri qaytarılır. 2019-cu ilin dövlət büdcəsindən hüquqi şəxslərə nəzərdə tutulmuş məbləğdən 59.1 faizi İcbari Tibbi Sığorta üzrə Dövlət Agentliyinin payına düşür. Bu rəqəm kifayət qədər böyük rəqəmdir amma işlərin görülməsi çox ləngiyir. Bunun səbəbi qeyri-rəsmi işləyənlərin, əlillərin, təqaüdcülərin xüsusi qayğıya ehtiyacı olan şəxslərin ödənişinin dövlət tərəfindən ödənilməsi və dövlət xəstəxanaları ilə sığorta şirkətlərinin hələ buna hazır olmamasını göstərir. Təklif edərdim ki, bu sığorta növünün tətbiq edilməsi üçün işlər tezliklə aparılsın və bunun üçün dövlət xəstəxanaları dövlətin himayəsindən çıxaraq ödənişin dövlət tərəfindən deyil sığorta tərəfindən ödənilməsi təmin edilsin. Bu sığorta vasitəsilə hətta dərmanlar belə almaq üçün pul ayrılacaq. Ümumilikdə həm insanların həyat səviyyəsinin yüksəldəcəkdir, həm də dövlətin səhiyyə üçün çəkdiyi xərclər azaldacaqdır.

Strateji yol xəritəsində də vurğulandığı kimi **mikrosığortanın** da Azərbaycanda tətbiq edilməsi sığortanın inkişafına yol açardı. (Azərbaycan Respublikasında maliyyə xidmətlərinin inkişafına dair strateji yol xəritəsi, 2016). Bu üsuldan dünyanın bir çox inkişag etməkdə olan ölkələrində Hindistanda, Brazilyada istifadə olunur. Mənası sığort haqqlarını imkanı zəif adamlar üçün azaldaraq onlara da sığortadan istifadə şansını tanımaqdır. Düzdür sığorta haqqı az yığıldığı zaman ödənişlərdə də limitlər tətbiq edilir. Amma buna baxmayaraq bu limitli ödəniş belə aztəminatlı ailələrə kömək üçün yetəri qədər olur. Məsələn bir

ailənin bir dükanı var. Bu dükən da bu ailəyə gələn yeganə gəlir mənbəyidir. Onların biznesinə zərər gəlsə yenidən bərpa etmək üçün imkanları olmadığı üçün yeganə qazanc mənbəyindən də olurlar. Mikrosığortanın varlığında isə həm müştəri bu kimi problem yaşamır, üstəgəldə sığorta şirkətlərinin portfeli, müştəri bazası genişlənilir.

Xaricdə tətbiq edilmə forması: vətəndaş bir zəng edərək 1000 manatlıq həyat sığortası alır, kəndli 15 dollara gübrə alarkən üstündə 1, 2 dollarda artıq verərək bu gübrəylə əkmək istədiyi məhsulu 500 dollarlıq sığorta etdirir.

Bundan başqa **müştərək sığortanın** da tətbiq edilməsinə nəzər yetirməlidir. Müştərək sığortaya çox zaman təkrarsığortanın bənzəri kimi yanaşılır. Çünki, müştərək sığortada bir neçə sığorta şirkəti birləşərək bir məhsul təklif edirlər. Ödəniş ediləndə də hansı şirkət nə qədər riski öz üzərinə götürübsə o qədər də məbləğ ödəyir. Bu sığortaların tətbiqi dövlətin sosial yönümlü səylərini gücləndirəkdir.

Sığorta təşkilatlarının ehyiat fondlarının ən yaxşı formada istifadə olunması və bu şirkətlərin maliyyə mənbələrinin devalvasiyadan qorumaq, inkişaf etdirmək üçün müxtəlif üsullardan istifadə edərək planlar hazırlamaq lazımdır. (Shiriyev A., 2013)

Azərbaycanda yerləşən sığorta şirkətləri müasir iqtisadi irəliləyiş üçün çox **investisiya siyasəti** potensialına malikdir. Ümumdünya üzrə qlobal böhran hadisələri olan zaman belə Azərbaycanın sığorta sistemi bu böhrandan az təsir gördü. Bizim sığorta bazarında üstünlük qısamüddətli investisiyalardadır. Hal-hazırda ölkəmizdə investisiya portfeli strukturu effektiv deyildir.

Sığorta şirkətləri müştərilərinə daha ucuz qiymətə daha keyfiyyətli xidmət təqdim edərək, müştəri ilə münasibətləri yaxşılaşdıraraq, portfeldə olan icbari sığortalardan istifadə edərək müştərinin güvənini qazanaaq könüllü sığortanın da portfeldə artırılması yalnız onların etibarını qazana bilərlər.

Bundan əlavə sığorta şirkətlərinin **nizamnamə kapitalını** artırması onlara olan etimadı yüksəldə bilər. Bildiyimiz kimi hər bir şirkətdə nizamnamə kapitalı

gələcəkdə şirkətdə baş verə biləcək maliyyə sabitliyinin pozulması, ödənişin aparıla bilməməsi halında dəstəkdir. Məsələn nizamnamə kapitalında indeksləşdirmədən istifadə olunması nəticəsində bu kapitalı infilyasiyadan qoruya bilərik. Buna görə indeksləşməni təklif edə bilərəm. İndeksləşmədən dövrümüzdə daha çox pensiyalarda istifadə olunur. Beləki prezidentimiz bununla bağlı bir çox sərəncamlar imzalamışdır və bu sərəncamlarda yaşayış minimumuna uyğun şəkildə pensiyaların da indeksləşdirilməsi nəzərdə tutulur.

Xaricə inteqrasiya ölkəmiz inkişaf eləməkdə olan ölkələr arasında olduğundan inkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsindən yararlanmalıdır. Məsələn indiki dövrdə sığortayla bağlı bir sıra təşkilatlar fəaliyyəmə göstərir. Bu kimi təşkilatlara IAIS-İnternational Association of Insurance Supervisor təşkilatı aiddir. Bugün üçün 154 əməkdaşı olan bu şirkət dünyadakı bütün ölkələrin sığorta şirkətlərini könüllü üzvlüləklə yoxlayan bir qurumdur. Biz bu qurumla əməkdaşlıq etmək istəsək belə bizim sığorta fəaliyyəti haqqında qanunun 20-ci maddəsində qeyd olunan xarici şirkətlər, əcnəbi ölkə vətəndaşlar və hətta xarici şirkətlərin ölkəmizdə filial yaratması barəsində məhdudiyyətlərin olması ölkənin bu kimi təşkilatlarla əlaqə yaratmasına mane olur. (<http://www.e-qanun.az>, 2018) Mən belə fikirləşirəm ki, xarici şirkətlərin ölkəmizdə filial açması rəqabəti gücləndirəcək, beynəlxalq təcrübənin Azərbaycanda da tətbiq edilməsinə isə stimül verəcəkdir. Əlbətdəki, xarici daha keyfiyyətli fəaliyyət göstərən şirkətin ölkəmizə gəlməsi ona tələbatı yüksəldəcəkdir, bu şirkətlərin nə kimi standartlarla işlədiyini görəən bizim şirkətlərdə ya onlardan nümunə götürüb fəaliyyətinin keyfiyyətini qaldıracaqdır yaxud da sağlam rəqabətə davam gətirə bilməyib fəaliyyətini dayandıracaqdır. Bu iki halın hər ikisi ölkə vətəndaşları üçün müsbət hal olacaqdır, hər iki halda da cəmiyyət qazanacaq, sığorta yığımları artacaqdır.

Əhali arasında **maarifləndirmə**, təbliğat işləri aparılmalıdır. Buna televiziya kanallarında, sosial şəbəkələrdə,ictimai yerlərdə nail olmaq olar. Nə qədər çox insan maariflənsə o qədər də sığorta şirkətlərinin yığımları qalxacaqdır. Bu təbliğatı əsasən məktəblərdə, universitetlərdə etmək daha gözəl olar çünki, insanlara sığortanı gənc yaşdan tanıtmmaq lazımdır.

Hansısabit sığorta xidmətini satarkən digər bir aşağı qiymətli xidmət növünü üstündə hədiyyə vermək gəlirləri artıracaq **marketing strategiyasının** əsas növlərindən biridir. Məsələn düşüncəyə görə icbari sığorta məhsulunu alan bir adama fərdi qəza sığortasını hədiyyə etməy olar. Qanunda bununla da bağlı məhdudiyətlər var və sığorta şirkətlərinə müştəriyə endirim etmək yaxud da hədiyyə vermək qadağan olunub. Amma mənəcə icbari sığortalardan reklam kimi istifadə etmək daha yaxşı olar. Çünki ölkəmizdə sığorta barəsində geniş məlumat yoxdu. Cəmiyyətin çox hissəsi yalnız icbari sığortadan xəbərdardır və bu da o deməkdir ki, icbari sığorta geniş yayıldığından ondan reklam vasitəsi kimi istifadə etmək lazımdır. Fərdi qəza sığortasını niyə misal çəkdim? Bu səbəbdə ki, fərdi qəza sığortasının dəyəri aşağıdır, həm də bu az məbləğ qarşılığında təminat verilən məbləğ yuxarıdır.

Sığorta sektorunda həm yığımların aşağı düşməsinə, həm də xərclərin artımına səbəblərdən biri də **inflyasiya**dır. İnflyasiya səviyyəsi ya azaldılmalı, ya da nəzarət altında saxlanılmalıdır. İnflyasiya cəmiyyətimizdə pulun dəyərinin düşəyi fikrini yaratdığından onlar sabit ödənişli müqavilələrdən imtina edirlər.

Xarici kapitalın ölkəmizə gəlməsi ilə həm kapital yığımlarına gətirib çıxaracaq, həm də əlavə maliyyə mənbəyi formalaşacaq, ölkələrdə marketing fəaliyyətində irəliləmə qeydə alınacaqdır. Ölkələrin inkişafını dəstəkləmək üçün qənaətlə edilən investisiyalar artırılmalıdır. Buna səbəb isə qənaətin, yığımın az olduğu ölkələrdə xarici kapitalın investisiyaya kömək etməsidir.

Vergi güzəştləri-Sığorta Şirkətlərinin maliyyə vəziyyətinin yaxşılaşdırılması üçün sığorta haqqlarından yığılan **vergi ödəmələrinin** məbləğinin azaldılması lazım olduğunu düşünürəm.

Mart 26-sı Diqlas ticarət mərkəzində baş verən **yanğın** bir daha sübut etdiki sığorta sahəsində maarifləndirmə kifayət qədər deyildir. Beləki, bu hadisə nəticəsində məlum olmuşdur ki, bu ticarət mərkəzinin sığortası olmamışdır. Və bu hadisə nəticəsində İlham Əliyev sahibkarlara dəstək məqsədilə ilkin olaraq 3 mln manat ödəniş ayrılması barəsində tapşırıq vermişdir. Bu da dövlətin üzərinə düşən

əlavə yük deməkdir. Bizə də məlum olduğu kimi Azərbaycanda çalışan bir çox ticarət mərkəzlərinin yanğından mühafizə üçün şəraiti yoxdur. Və sığorta şirkəti də mühafizənin istənilən səviyyədə olmamasına görə həmin obyektə sığortalamaqdan imtina edə bilər. Ona görə də sığortada inkişaf əldə etmək üçün ilk öncə sığortalancaq obyektin standartlara uyğun olaraq mühafizə vasitələri ilə təmin olunması gərəkir.

2019-cu ilin aprelin 12-si Atasığorta və Atəşgah sığorta şirkətlərinin lisenziyalarının işlərindəki nöqsanlara görə əllərindən alınması artıq sığorta bazarı üçün ciddi tədbirlərin görüldüyünə dair baris nümunədir. İnanıram ki, digər şirkətlərdə bu iki şirkətə qarşı görülən tədbirə baxıb öz fəaliyyətlərindəki nöqsanları yəni sığortanı etibarnaməsiz sürən adamın adına yazılması, əlavə güzəştlərin edilməsi, qəza nəticəsində dəyən zərərin tam şəkildə ödənilməməsi düzəltmək üçün tədbirlər görəcəklər.

Sığorta şirkətinin ən böyük reklamı **qəza hadisəsi** nəticəsində zərərçəkənlərə verdiyi ödənişlərdir. Ona görə də sığorta təşkilatları çalışmalıydılar ki, hadisə yerinə dərhal çıxmalı, müştərilərinə çəkdiyi xərci düzgün və vaxtında hesablayaraq müştərinin də razılığını alaraq bank hesabına otuzdurmaldır. Mənim bu barədə təklifim belə ola bilər ki, hadisə yerinə hansı qəza komissarı tez çıxırsa müştəri məmnuniyyəti varsa onun maaşına faiz əlavə edilsin, hansı qəza komissarı hadisə yerinə gec çıxırsa ona yalnız maaş verilsin. Və yaxud da sığorta yığımlarında necə ancaq faiz verilsə maaş verilmirsə qəzada da faiz sisteminə keçilməsi labüddür. Qəza komissarının vaxtında hadisə yerinə çatmaması nəticəsində zərər vuranla zərərçəkəni müəyyən etməkdə çətinlik çəkilə bilər. Bununla da zərəvuranın səhv müəyyən olunması nəticəsində də filialın tədiyyə balansında ödənişlərin yəni xərclərin çox olması şirkətin zərər işləməsinə gətirib çıxara bilər. Bu zərərlər də şirkətin süqutuna gətirib çıxarır.

Maliyyə resurslarından istifadənin effektivliyinə nail olmaq üçün **peşəkar işçi heyəti** ya hazırlamaq lazımdır, ya da kənardan cəlb etmək lazımdır. Bu işçi heyətindən maliyyə resurslarının cəlb olunması, istifadə olunması, artırılması ilə

məşğul olan adamlar maliyyə menecerləridirlər. Maliyyə menecerlərinin əsas vəzifələri maliyyə resurslarından istifadənin səmərəliliyinin təmin olunması, gəlir və xərclərə nəzarət, həmin müəssisəyə uyğun pul siyasəti yeritmək, risklərin azaldılması, müəssisə böhrana uğramaqda olanda çıxış üçün yolun tapılmasıdır.

Xaricdə iqtisadiyatla bağlı olaraq böhranlı vəziyyətin təsirlərinin hökm sürməsi bütün şirkətlərin maliyyə, iqtisadiyyat təhlükəsizliyinin təmin olunmasını vacib edir. **Maliyyə təhlükəsizliyi** həm bu sistemin effektiv fəaliyyət göstərməsi, həm də iqtisadiyyatın irəliyə doğru tərəqqi etməsinin mexanizminin hər bir mərhələsində heç bir təhlükənin olmamasının təmin etməkdir. Müəssisədə maliyyə sabitliyinə nail olunması üçün ölkədə inflyasiya səviyyəsinin aşağı olması və pul siyasətinə düzgün riayət olunması lazımdır.

Müştəriyə özəl hədiyyələr. Bunlar insanlara lazım ola biləcək əşyalardır. Bunlara üzərində şirkətin emblemi olan: təqvim, blaknot, qələm, kağızlarçün qovluq, pul qabı, sənəd qabı, açar üçün brulok aiddir. Müştəri bu hədiyyələr vasitəsilə daim şirkətin xidmətlərini xatırlayacaqdır.

Endirimli satışlar. Qüvvədə olan qanuna görə icbari sığorta satışında endirimlər qadağan olunmuşdur. Amma fikrimcə nə qədər ki, bu qadağa var insanlar başqa yollarla endirim əldə etməyə çalışacaqlar. Bunlara adına endirim çox olan adamın adına sığorta yazdırmağı aid edə bilərik.

Filmlər. Film bazarında sığortanı yaxşı tərəflərini aşılacaq senarilərə ehtiyac vardır. Bu filmlər nəticəsində sığortaya olan marağı artırmaq olar.

Sığorta ilə bağlı saytlar. Ölkəmizdə sığorta sektorunun yaxşı inkişaf etməməsi və icbari sığortaların daha çox istifadə edildiyini nəzərə alsaq bu cür təliqata ehtiyacı böyükdür. Türkiyədə maarifləndirmə ilə bağlı bir çox sayt və jurnallar yaradılmışdır. Məsələn Sigorta Medya-<https://www.sigortamedya.com.tr> burda türkiyədə fəaliyyət göstərən sığorta şirkətləri barəsində məlumatlar, ən son xəbərlər yer alır, hayatımız sigortalı və şemsiyə jurnallarında isə sığorta barəsində məlumatlar verilir.

Agentlər, brokerləri mükafatlandırma. Bildiyimiz kimi agentlər sığorta

yığımlarında böyük paya sahibdir. Ona görə də onlara həvəsləndirici mükafatlar vermək lazımdır ki, daha da çox sığorta haqqları yığsınlar. Məsələn il üzrə ən çox satış edən agentə xaricə səyahət bileti, rayonlara tur və yaxud da pul mükafatı hədiyyə edilə bilər.

3.2. Dünya təcrübəsində sığorta təşkilatlarında maliyyə resurslarından istifadənin effektivliyinə nail olunması yolları

Bizim sığorta sistemimizə yeniliklər gətirə biləcək ölkə zənnimcə **Türkiyənin** sığorta sistemidir. Ölkədən asılı olmayaraq sığorta şirkətlərinin ən əsas vəzifəsi ödənişi vaxtında etmək, borclarını vaxtında ödəməkdir. Türkiyədə 2000-ci ilə qədər əhalinin gəlir məbləğinin aşağı olması, iqtisadiyyatda infilyasiyanın olması sığorta sektorunun inkişafına mane olmuş, sığortanın iqtisadiyyatda olan rolunu göstərməyə imkan verməmişdir. Bu dövrlərdə insanlar ümumiyyətlə sığortanın nə olduğunu anlamırdılar, lakin, bu ərəfədən sonra sığorta haqqında maarifləndirmə, reklam işlərinin görülməsi insanlar arasında sığorta haqqında fikir formalaşdırdı. Bu ölkədə sığortaçılıq ölkə iqtisadiyyatında bankçılıqdan sonra ikinci yerdə olsa da yaxşı inkişaf etməmişdir.

2015--ci ildə ümumi sığorta haqqı yığımını 31 mld tl ,2016-cı ildə 30.6 faiz artım olaraq 40.5 mld tl və 2017-cı ildə isə 14.8 faiz artımla 46.5 mld tl olmuşdur. (<https://www.hmb.gov.tr/>, 2017)

Türkiyədə tətbiq olunan Slovenci meyarlarının məzmununda isə əks etdirilir ki, bu meyar sığorta şirkətlərinin ödəmə qabiliyyətinin yaxşılaşdırılmasına, qəza nəticəsində yaranan zərərin müştəriyə tez bir zamanda ödənilməsinə yardım edir. Bu metod vasitəsilə şirkətin maliyyə dayanıqlılığını, quruluşunu öyrənmək mümkündür. Bu meyara həтта xalq arasında dar günün dostu da deyirlər. Slovenci meyarı 1 də risklə bağlı bir çox məlumatlar nəzərə alınmır deyə son vaxtlar onun daha da təkmilləşdirilmiş variantı Slovenci 2 tətbiq olmağa başlanmışdır. Slovenci 1 in mənfi cəhətləri:risklər düzgün şəkildə qeydə alınmır, risklərin idarə edilməsi sisteminin yaxşı inkişaf etməməsidir.

Sığorta şirkətinin keçmişdə, hazırki vaxtda olan və gələcəkdə ola biləcək nəticələrini mühasibatlıq hesablarından yararlanaraq araşdırır. Ödəniş qabiliyyətinin yetib yetməyəcəyini 3 metodla müəyyən etmək olar: Maliyyə nisbəti analiz metodu, nağd axınların idarəsi metodu və örtülü dəyər metodu. Sığorta təşkilatları maliyyə qabiliyyətini bu metodlarla müəyyənləşdirə və tədbirlər görə bilirlər. Sığorta şirkətlərinin yığımları və il ərzində yığdıqları dəqiq satış miqdarının hesablanmasında maliyyə cədvəlləri və seçilmiş illər istifadə olunur. Türkiyədə son 10 ildə sığorta sektoru 14.3 faiz genişlənmişdir.

36 ölkənin 6000 dən çox sığorta şirkətlərində fəaliyyətin səmərəliliyinin ölçülməsinə fərqli bir abu-hava gətirilməsi məqsədilə təcrübəyə əsaslanan metodla araşdırmalar edilmişdir. Fərqli metodlarla fərqli ölkələrə məxsus müxtəlif növlərdə sığorta növü təklif edən şirkətlərin müqayisəsi aparılmışdır. VZA(Veri Zarflama Analizi) analizi istifadə edilərkən əməliyyat xərcləri, özxəricini ödəmə, borclardan istifadə olunur. 2002 və 2006–cı illər ərzində ölkələr arasında fəqliliyin çox olmasına baxmayaraq sığortada artım müşahidə olunur.

Kayahan əmək, agentlərin sayı, texniki gəlirlər, alınan bonuslar və investisiya gəlirləri göstəriciləri vasitəsilə ilə 2013-ci ildə VZA metodu ilə **Türkiyənin** sığorta sahəsini araşdırmışdır. Bu araşdırmada Malmquist indeksindən istifadə olunmuş və bu indeks sayəsində keçən zaman ərzində olan dəyişikliklər qeydə alınmışdır.

Bu kimi araşdırmalar düsturlara əsasən aparılır. Bunlar: öz xərcini ödəmə/cəmi aktivlər, öz xərcini ödəmə/texniki qarşılıqlar, nağd pula çevrilə bilən aktivlər/cəmi aktivlər, dəyən zərərin sığorta haqlarına nisbəti, konservasyon-sığorta şirkətlərinin öz üzərinə götürdükləri risk miqdarıdır. Texniki mənfəət/Sığorta haqqları, maliyyə mənfəəti/sığorta haqqları, balans mənfəəti/sığorta haqqları, texniki mənfəət/balans mənfəəti. Bu indekslər vasitəsilə araşdırmalar zamanı bəlli olmuşdur ki, sığorta şirkətlərinin fəaliyyəti heç də ürək açıcı deyildir və onlara nümunə ola biləcək qruplar yaradılmışdır.

Turqutlu 2006-cı ildə türk sığortaçılıq sektorunun texniki səmərəliliyini VZA,

Stokastik Sərhəd yaxınlaşması, Şans məhdudiyətli VZA modelləri ilə araşdırmış. Bu tədqiqatda səmərəliliyi ölçmək üçün investisiyadan, əməkdən istifadə olunmuşdur. Müxtəlif metodlardan istifadə nəticədə statistik rəqəmlərlə analiz edilmiş və qərara gəlinmişdir ki, bu şirkətlərin fəaliyyət verimliliyində mühüm problemlər var.

Bu tədqiqatlar nəticəsində məlum olmuşdur ki, Türkiyədə yerli sığorta şirkətlərinə nisbətən xarici sığorta şirkətlərinin nümayəndəlikləri maliyyə resurlarından effektiv şəkildə istifadə edirlər.

Gördüyümüz kimi VZA metodu bir çox tədqiqatlarda istifadə olunur. VZA(veri zarflama analizi) analizinin formu belədir:

$$e_k = \frac{y_1 b_1 + y_2 b_2 + \dots + y_n b_n}{x_1 a_1 + x_2 a_2 + \dots + x_m a_m}$$

n -ədəd gəlir, m ədəd isə xərc vardır. y_n n gəlirin ağırlılığını, b_n n gəlirin miqdarını

x_m m xərcin ağırlılığını və a_m m xərcin miqdarını göstərir. VZA da 3 metoddan istifadə olunur:

- a) CCR (Charnes-Cooper-Rhodes) metodu-sabit gəlirə əsaslanır. Və xərc əsaslı düstur kəsir şəklində belədir:

$$Enbh_j = \frac{\sum_{r=1}^n j_r h_r}{\sum_{i=1}^m m_i n_i}$$

Əgər biz gəlir əsaslı düsturla effektivliyi ölçmək istəsək aşağıdakı düsturdan istifadə edəcəyik:

$$Enkg_j = \sum_{i=1}^m m_i n_i$$

Fərq etməz həm gəlir əsaslı həm də xərc əsaslı modeldə qərar verilməli olan bütün nöqtəqlər hesablanmalı və alınan nəticəyə əsasən onun effektivliyi olub olmadığını aydınlaşdırılmalıdır. Əgər əldə olunan nəticə 1-ə bərabədirsə effektivdir, 1-dən

kiçikdirsə effektivlik zəifdir deməkdir.

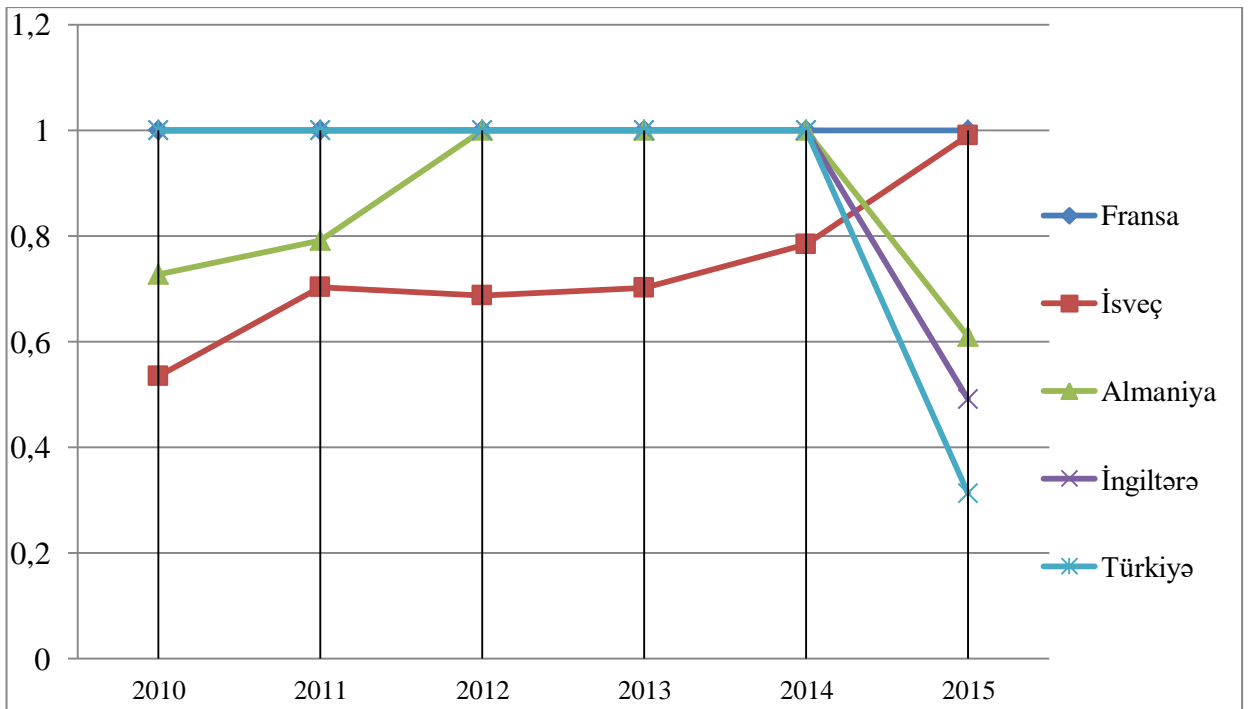
b) BCC (Banker-Chaenes-Cooper) metodu-Bu model əsasən gəlir metoduna əsaslanaraq CCR də müəyyən dəyişiklik edilərək alınan, hər bir qərar üçün ölçüyə görə müxtəlif gəlir gətirən dəyərlərin cəmi 1 ə bərabər olur və CCR dən həmişə 1 pillə aşağıda yer alan effektivliyi 1 dən kiçik və bərabər olan növdür.

$$Enk\Theta_k$$

$$\sum_{j=1}^N x_{rj} \lambda_{jk} \geq x_{rk}$$

c) Cəmi metod-CCR və BCC metodlarının hər ikisinin eyni zamanda istifadə olunduğu, xərclərin nə qədər artıq gəlirlərin isə nə qədər az olduğunu müəyyən edən metoddur. Bu modelin nəticəsində heç bir rəqəm əldə edilmir yalnızca ayrı – ayrı alınan nəticələrə diqqət edilir, əgər, hər iki metodda nəticə 0 a bərabər olarsa effektivliyin olduğu deməkdir.

Qrafik 7. Ölkələrin effektivliyi



Mənbə: Cansu Ayhan-Türkiyedeki sığortacılıq sektorünün etkinlik analizi və AB ölkələri ilə karşılaştırılması, 2017

Ölkələrin effektivliyi diaqramına nəzər salsaq görürük ki, 2010-cu ildə Fransa, İngiltərə, Türkiyədə effektivlik yüksək, Almaniyada yüksəkə yaxın, İsveçrədə zəif olmuşdur. Amma 5 ildən sonra Fransada effektivlik tam, İsveçdə yüksək, Almaniyada, İngiltərədə və Türkiyədə isə çox zəif olmuşdur.

Yuxarıda qeyd etdiyim kimi bu VZA metodundan dünyanın bir çox yerlərində sığorta şirkətlərinin effektivliyini yoxlamaq üçün istifadə olunur və Azərbaycanda tətbiq olunması məqsədə uyğun olar.

Bu araşdırmaların nəticəsində **Danimarka və Yaponiyada** sığorta şirkətlərinin daha effektiv işlədiyi, amma bunun əksinə olaraq Filippin sığorta şirkətlərinin isə səmərəlilik aşağı şəkildədir.

Digər bir araşdırmaya görə isə tədqiqat obyektini **Bruney və Malayziyada** həyat sığortası olmuşdur. Texniki və fəaliyyət müxtəlifliyi Bruney və Malayziyadakı həyat sığortası sahəsində məhsuldarlığın genişlənməsinə olan təsiri 2000-2005-ci illər üçün ümumiləşdirilmiş Malmquist indeksi ilə Məlumatı Zərfləmə Analizini istifadə edərək qiymətləndirməyə çalışıblar. Bu araşdırmada gəlir və xərclərdən istifadə olunub.

Komisiyyon haqqları və idarəetmə xərcləri xərclər olan bölməyə, sığorta haqqları və investisiya gəlirləri isə gəlirlər olan bölməyə aid etmək olar. Bu tədqiqatı edə bilmək üçün Bruneydə yerləşən 2 həyat sığorta şirkətindən, Malayziyadakı 9 həyat sığorta şirkətindən məlumatlar toplanmışdır. (Cansu Ayhan, 2017)

Bu tədqiqatların bir-birinə bənzərliyi ondadır ki, bu tədqiqatların obyektini yeganə bir ölkə olmuşdur. **Tayvanda** texnologiyada və məhsuldarlıqda baş verən dəyişikliklər Ya-Hui Lee tərəfindən araşdırılmışdır. Bu araşdırma üçün o, xarici işlər üçün və daxili işlər üçün olan işçi sayından, əməliyyat xərclərindən, şəxsi həyat sığorta üzrə yığılan haqqlarından istifadə etmişdir. Və araşdırmanın nəticəsi olaraq deyə bilərik ki, Tayvanda həyat sığortası sənayesi texnoloji fəaliyyəti nisbətən zəifdir. Rai öz məqaləsində dünyanın 11 ölkəsindən 106 sığorta şirkəti xərc səmərəliliyini araşdırmışdır. İki metdoda səmərəliliyi araşdırmağa çalışmışdır:

1. stokastik xərc sərhəd modeli 2. bölüşdürülmədən asılı olmayan model.
Nəticələrə görə qarşılıqlı səmərəsiz modellərində təsirlilik ölkə və böyüklüklə bağlı olduğu qədər də inhisarlaşmağa bağlıdır.

Finalandiya və Fransada ən aşağı çarpaz səmərəsizlik müşahidə olunsada **Amerika Birləşmiş Ştatlarında** bu olduqca yüksək səviyyədədir. Bu araşdırmanın nəticəsində belə bir qənaətə gəlmişlər ki, kiçik təşkilatlarda xərclərin səmərəliliyi daha yüksəyə qalxmışdır nəinki böyük firmalarda. Bu məqalədə vurğulan digər hal isə belədir ki, ixtisaslaşmış, bir istiqamət üzrə işləyən şirkətlər bir neçə istiqamət üzrə fəaliyyət göstərən şirkətlərdən daha effektiv, səmərəli işləyirlər. Stokastik xərc sərhəddi modelindən törədilən çarpaz səmərəsizlik metodunun bölüşdürülmədən asılı olmayan modelə görə daha yaxşı nəticələrin verdiyi görünür. **Amerikada** həyat sığortası sığorta sisteminin əsasını təsis edir. Hətta 2012 cı ildə həyat sığortasından əldə edilən sığorta yığımları banklarda yerləşdirilən əmanətlərin 30 faizinə bərabər olduğu araşdırılmışdır. Amerikada həyat sığortası iqtisadiyyata mənfi təsir göstərmir əksinə onun sabitliyinə şərait yaradır.

Yunan həyat sığorta şirkətlərini Barros, Borgesi və Nektarios iki bir birindən fərqli metodlarla analiz etmişdir. VZA analizi ederkən əmək haqqı xərcləri, investisiyalar, itkilər, ehtiyatlar, təkrar ehtiyatlar nəzərə alınmışdır. Bu iki fərqli analiz metodu Rhodes, Charnes, Banker və Cooperə məxsusdur. Bu analiz, incələmə dünyada Yunanıstana məxsus ilk və ən detaylı idi. Bu araşdırma effektivliyi, səmərəliliyi aşağı olan şirkətləri tez bir zamanda ayırır və tədqiq edir lakin fəaliyyətləri aşağı olan şirkətlərin səmərəliliyini araşdırmada elə də yaxşı effekt verməmişdir. Bu səbəbdən əlavə olaraq qarşılıqlı məhsuldarlıq və super məhsuldarlıq metodlarından da istifadə edilməyə başlanmışdır.

Avropa Birliyi ölkələrində vahid sığorta bazarı mövcuddur. Onlar bu birliyə daxil olan istənilən ölkədə öz şirkətini açsın və sığorta fəaliyyəti göstərə bilərlər. Hətta insanlar belə öz ölkəsində yox digər Avropa Birliyinə daxil olan ölkələrdə istənilən sığorta növü üzrə müraciət edə bilərlər. Bu sistemə dünyada başqa bir

regionda rast gəlmək mümkün deyildir. (<https://www.tsb.org.tr>, 2019) Maliyyə baxımından da sığortanın tək bir bazarda birləşməsi həm istehlakçıların, həm də sığortaçıların xeyrinə olacaq və inkişafa səbəb olacaqdır. Belə ki, işə hələ yeni başlayan və kiçik sahibkarlar üçün belə bir fürsətlər verilir ki, onların həm müştəri portfeli artacaqdır, həm də likvidliyi yüksək olan bazarlara inteqrasiya edəcəklər. Və bunun nəticəsində də bu kimi şirkətlərə yeni işçi qüvvəsi lazım olacaqdır. Yəni həm də işsizlik problemi də qismən öz həllini tapacaqdır. Bazarda sığortaçıların və müştərilərin çox olması güclü rəqabət mühiti yaradacaqdır. Güclü rəqabət nəticəsində də qiymətlər aşağı düşəcək, yeni və faydalı xidmətlər fəaliyyət yaranacaqdır. Yəni insanlar daha aşağı qiymətlə daha keyfiyyətli xidmət əldə edəcəklər.

Bu bazarda iki fərqli modelin Sakson-dövlətin müdaxiləsi az olan və Kontinental-dövlət müdaxiləsi çox olan birləşməyin görə bilərik. Çünki, Avropa ölkələrində ayrı-ayrı modellərdən istifadə olunurdu. Birinci modeldən ən çox İngiltərədə, ikinci modeldən isə Almaniyada, Fransada istifadə olunurdu. Bu iki modelə alışmış ölkələrdə vahid sığorta bazarını yaratmaq 40 il vaxt olsa da bu mümkün oldu. İndi Avropa Birliyində sığorta yığımına görə lider olan ölkə İngiltərədir. Ondan sonra siyahıda Fransa, Almaniya və İtaliya gəlməklə 28 ölkəni əhatə edir.

Avropa Birliyi ölkələrinin sığorta sektorunu araşdıran Zanghieri öz 2008-ci il araşdırmasında o bu ölkələri hovuz kimi qəbul edərək onların gəlir və xərclərinin sərhədlərini araşdırmağa çalışmışlar. Bəzi ölkələrə məxsus xüsusiyyətlər həyat sığortasına təsir göstərərə bilməsə də qeyri-həyat sığortasına xeyli təsir edir.

Almaniya barəsində araşdırmanı 2009-cu ildə Lunhen aparmışdır və onun əsas diqqət mərkəzində orada olan sığorta bazarındakı rəqabət olmuşdur.

Portuqaliyada fəaliyyət göstərən 27 sığorta şirkətinin texnoloji və ümumi məhsuldarlığı VZA metodu ilə araşdırılmışdır. Bu sistemdə sığorta sahəsində işləyən işçilərin sayı, investisiya etməyə yönəlmiş xərclər, həmin şirkətin bazardakı payı, təkrarsığortadan yığılan sığorta haqqları, investisiyadan gələn gəlirlər,

mənfəət kimi göstəricilər araşdırılmışdır. Bu araşdırmanın məqsədi daha zəif şirkətlərə öz fəaliyyətində səhvləri bildirərək daha effektiv işləməsini təmin etmək və güclü işləyən şirkətlərlə aradakı böyük fərqi bağlamaqdır.

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Bu araşdırmam Azərbaycanla birgə Türkiyəni, Avropa ölkələrini və Amerikanı əhatə etdi. Tədqiqatın 1-ci hissəsində həm maliyyə sistemi, həm də onun bir qolu olansığortanın mahiyyətini, sığorta şirkətlərinin tarixini, nəzəriyyəsini, maliyyə sistemində sığortanın rolunu, sosial və iqtisadi yanlarını araşdırdım. Bu bölmədə sığortanın insan həyatındakı önəmindən, sığortanın prinsiplərindən, sığortanın funksiyalarından bəhs etmişəm.

Maliyyə resurslarının əhəmiyyətini, alimlərin fikirlərin araşdırmışam. Maliyyə resursları effektiv şəkildə istifadə olunduqda, düzgün idarə edildikdə şirkətin gəlirlərinin, xalis mənfəətinin artacağını qeyd etmişəm.

Bundan əlavə bu bölmədə ölkəmizdə sığorta ilə bağlı keçmişdə qüvvədə olmuş və indi də qüvvədə olan qanunlar barəsində araşdırma etmişəm.

Tədqiqatımın ikinci bölməsində isə Azərbaycanda fealiyyət göstərən sığorta şirkətlərinin gəlirlərindən və xərclərindən nə dərəcədə düzgün istifadə etdiyini araşdırmışam. İndiki dövrdə bazarda hansı problemlər var, bu problemlərin mənşəyi hardan gəlir kimi suallara cavab tapmağa çalışmışam.

Tədqiqatımın üçüncü bölməsində ikinci bölmədə qarşıma qoyduğum problemləri necə həll edə biləcəyimi araşdırmışam. Bu yolları axtararkən xarici şirkətlərin necə çalışdığını onlarda hansı üsullarla problemlərin həll olunduğunu araşdırmışam. Bizim ölkənin sığorta sistemə bənzərliyi olduğu üçün ən çox Türkiyədə istifadə olunan VZA metodunu tədqiq etmişəm.

Dünya ölkələrinin sığorta şirkətləri öz biznesini şirkətləri satın alıb öz şirkətlərinə birləşdirməklə genişləndirirlər. Buna 2018-ci ildə Fransanın Axa sığorta şirkətinin XL Clatlin sığorta şirkətini satın almasını misal göstərə bilərik. (<https://www.sigortamedya.com.tr>, 2019)

Hazırladığım sorğu anketində həmçinin sığorta sahəsinin inkişafı üçün hansı təklifləriniz var sualına isə cavablar belə olmuşdur: Forma 4-ün aradan qaldırılıb sığorta təşkilatlarına sərbəstlik verilərək DYP dan asılılığının aradan götürülməsi,

monopolyaya son qoyulması, hər təbəqədən olan insanın büdcəsinə uyğun sığorta paketləri tətbiq olunması, təkmilləşdirmə işlərinin vacibliyi, keyfiyyətlərinin Avropa ölkələrinə nisbətən yaxın olması, vahid sığorta şirkətinin yaradılması, icbari sığorta haqqlarının reallığı əks etdirməsi, qiymət və sığorta tariflərinin bölgüsünün yeindən aparılması, marifləndirmənin genişləndirilməsi, şirkətlərin filiallarını artırmağı, DƏİS üçün kütləvi təbliğatların aparılması, bu növə maraq oyatmaq; tibbi sığortanın genişləndirilməsi və qiyməti aztəminatlı ailələr üçün əl çatan olması.

Sığorta sistemində bir çox yenilikləri təklif edə bilərəm. Bunlar aşağıdakılardır:

İnsurtech. Hərfi mənası sığorta texnologiyaları olan bu terminin mənası daha dərinidir. Hazırkı dövrdə Azərbaycanda kasko sığortasının qiyməti hesablanarkən avtomobilin ili, avtomobilin bazardakı qiyməti və bəzən sürən şəxsin yaşı, əvvəl qəzasının olub olmadığı kimi sadə faktorlar nəzərə alınır. Amma bu sistemin tətbiqi ilə müştərinin avtomobili ortalama hansı sürətlə sürdüüyü, riskli yollara girib girmədiyini, təhlükəli hərəkətlər edib etmədiyini, avtomobili səhv park edilməsi, yolda səhv dönmək, dönərkən siqnalın istifadə edilməyi və başqa xırdalıqlar da nəzərə alınacaq. Bu məlumatlara əsasən çox cüzi yaxud çox baha sığorta haqqı da ödəyə bilərsiniz.

Təvün Azərbaycanda da tətbiqi ilə elektron cihazların sığortası bazarını inkişaf etdirmək olar. Bu mobil tətbiq proqramıdır. Bu proqram vasitəsilə elektronik cihazları yəni telefon, komputer, tv-lərinizi və s. rahat şəkildə heç bir yerə getmədən sığortalaya bilərsiniz. Bu proqram Fransız və Avstraliya şirkətləri tərəfindən ərsəyə gətirilmişdir. Bu proqramda bir çox elektron cihazların dəyəri barəsində məlumat öz əksini tapmışdır.

Bu sektorda **blockchain**in istifadəsi də vacib məsələlərdən biridir. Bu metod indiki günümüzdə bank sektorunda təhlükəsizliyi qorumaq məqsədilə istifadə olunur və digər sektorlara da yayılmasına başlanılmışdır. Bu sistem güvən, inama olan ehtiyacı aradan qaldırır. Bundan başqa bu kimi təşkilatlarda qəza hadisəsi baş verən zaman hadisə yerinə ekspertlərin cəlb olunması və hadisə yerinə

göndərilməsi üçün xeyli xərc çəkilir. Amma bu informasiya blockchain vasitəsilə bir məlumat bazasında cəmlənsə və bu qədər xərc yerinə həmin hadisə olan yərə yaxın yaşayan insanlar qəza barəsində sistemdə məlumat paylaşmaqla az da olsa məbləq qazana bilərlər və nəticədə şirkətlərində xərcləri azalar. Bu sistemin blockchainedə istifadə olunması insanların etimadı ilə bağlıdır. Hər kəsə məlumdur ki, insanların sığorta təşkilatlarına qarşı inamı çox zəifdir. Ona görə də Azərbaycanın bütün sığorta təşkilatları birləşib o sistemi yaratsa belə güvən zəif olduğu üçün istifadə az olacaqdır.

Sığorta ilə bağlı qiymətli kağızlar. Dünyada müasir dövrdə kredit götürən zaman köhnə metodlarla evin, avtomobilin girov qoyulmağını istəmək, zəmin tələb etmək hamısı keçmiş zamanda qaldı. İndi daha az xərclə, həm də rahat şəkildə kredit sığortası ilə kreditinizi ala bilərsiniz.

Birbaşa satış üçün vasitələr. Birbaşa(vasitəsiz) satış üçün bir çox marketinq təchizatı olan saytlardan istifadə etmək ollar. Məsələn: dünya şöhrətli amazon və googleden bu məqsədlə faydalanmaq olar.

Sürücüsüz və elektrik enerjisi ilə idarə olunan avtomillərə sığorta. Bu sahə hələ yeni bir mövzu olduğuna görə Türkiyədə yalnız bir sığorta şirkəti-Quick sigorta bu işlə məşğuldur. Bəzi xarici ölkələr nəqliyyatda sıxlıq yaşandığı üçün sürücüsüz avtomobillərə keçid etməyin vacib olduğunu düşünürlər. Bu avtomobillərə keçid nəticəsində fərdi avtomobillərin sayı məhdudlaşdırılacaq, svetoforlara ehtiyac qalmayacaq, amma, bu avtomobillərlə qəza sayı çox az olduğundan sığorta şirkətlərinin yığdığı sığorta haqqları və xərcləri aşağı düşəcəkdir.

Dünya sığorta bazarındaki sığorta haqqlarındakı dəyişmələr. Hazırda dünya bazarında sığorta qiymətləri Amerika Birləşmiş Ştatlarında 10 faiz aralığında, Avropa ölkələrində 0.5 faiz aralığında dəyişir və bəzi yerlərdə isə keçən ilki qiymətlər olduğu kimi qalmışdır. Ümumilikdə dünya ərazisində 2018-ci ili yumuşaq marketinq siyasəti ili kimi də düşünmək mümkündür. Amma hamımıza məlum olduğu kimi iqtisadiyyata ziyan vuran bir hadisə olan kimi o ilk növbədə

sıgorta sektoruna təsir edir. Ona görə də qiymətlərin sabitliyini qoruyub saxlamaq çox  etindir və bu sıgortanın tənəzzülünə gətirin çıxara bilər.

İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT

Azərbaycan dilində ədəbiyyat

1. Ataşov B. (2016) Maliyyə bazarları, Kooperasiya, Bakı, 455 səh.
2. Ataşov B.X., Novruzov N.A., İbrahimov E.Ə. (2014) Maliyyə nəzəriyyəsi. Kooperasiya Universiteti, Bakı, 648səh.
3. Ataşov B., Ələkbərov Ə., Xudiyev N. (2018) Sığorta işi, Bakı, 416 səh.
4. Azərbaycan Respublikasında maliyyə xidmətlərinin inkişafına dair Strateji Yol Xəritəsi,2016
5. Əliyeva L. (2011) Azərbaycanda sığorta sistemi: iqtisadi və sosial proseslərə multiplikator təsiri kimi, “Qanun”, Bakı,108 səh.
6. Lazımzadə T. (2010) Azərbaycanda sığorta sistemi və sığorta bazarı, NDU, Naxçıvan, 45 səh.
7. Xankişiyev B. (2006) Sığorta fəaliyyətinin əsasları, İqtisad Universiteti Nəşriyyatı, Bakı, 274 səh.
8. Xudiyev N. (2015) Sığortanın əsasları, İqtisad Universiteti Nəşriyyatı, Bakı, 116 səh.
9. Xudiyev N. (2015) Sığorta işi: müasir kurs, İqtisad Universiteti nəşriyyatı, Bakı, 461 səh.
10. İbrahimov E.R., Hüseynov M.C. və b. (2017) Sığorta işi, Ecoprint, Bakı, 496s
11. “İcbari sığortalar haqqında” Azərbaycan Respublikası Qanunu. 24 iyun 2011-ci il
12. Prezidentin 6 dekabr 2016-cı il Fərmanı:Azərbaycan Respublikasının milli iqtisadiyyat prespektivi üzrə Strateji Yol Xəritəsi, 2016-cı il

Xarici dildə ədəbiyyat

1. Ermacov C. (2014) Accounting and finance for managers in insurance course book, London, 940 pages
2. Robin Pearson, (2010) The Development of International Insurance, the first edition, "Routledge", U.K., 280 pages.
3. Schich Sebastian "Insurance Companies and the Financial Crisis", A special report on the impact of the financial crisis on the insurance sector, Vol. 2, 2009, səh.13
4. Shiriyev Azer, (2013), Evaluation of Insurance Sector in Azerbaijan, Eastern Mediterranean University, Türkiyə, 100 səh.
5. Skamay, L.G., (2013) Insurance Business, the first edition, "Yurayt Publishing House", Moscow. 803 pages.
6. Thimann C. (2015) Systemic features of insurance and banking and the role of leverage, capital and loss absorption. Vol. 40, 384 pages
7. Verezubova T. (2015) Polish Journal of management studies, Financial strategy of insurance companies, 187 pages

İnternet saytları

1. <https://www.fimsa.az/az/insurance>
2. <http://e-qanun.az/framework/13983>
3. <https://insure.az/companies/reports>
4. <https://banker.az/sigorta-sirk%C9%99tl%C9%99rinin-yaranma-tarixl%C9%99ri/>
5. <https://www.tsb.org.tr/dunya-sigorta-verileri.aspx?pageID=840>
6. <https://sputnik.az/life/20170602/410558963/sorta-sirketlerinin-baglanmasi.html>
7. <http://fed.az/az/news/read/47456>
8. http://fins.az/sigorta/892943/Devalvasiya_sigorta_sirketlerine_de_tesir_edecek_XARCLAR_ARTACAQ.html
9. <http://fins.az/sigorta/937896/azerbaycanda-sigorta-bazari-nece-boyudu-tahlil.html>
10. <http://fins.az/sigorta/942530/mikrosigorta-nedir-ve-nece-isleyir-maqala.html>

11. <https://novator.az/2019/01/29/sigorta-f%C9%99aliyy%C9%99ti-qanun-nec%C9%99-yenil%C9%99nib/>
12. https://www.bb.c.com/azeri/azerbajjan/2015/07/150721_insuarance_azerbajjan
13. <https://novator.az/2019/01/29/sigorta-f%C9%99aliyy%C9%99ti-qanun-nec%C9%99-yenil%C9%99nib/>
14. <http://marja.az/news/3911>
15. <https://banker.az/sigorta-sirk%C9%99tl%C9%99rinin-maliyy%C9%99-problemi-d%C9%99rinl%C9%99sir/>
16. <https://www.bildirchin.az/2017-ci-ild%C9%99-az%C9%99rbaycan-iqtisadiyyati-muf%C9%99ss%C9%99l-t%C9%99hlil/azerbaycan-i%C9%99qtisadiyyati-2017-mufessel-tehlil/>
17. <https://en.wikipedia.org/wiki/Tontine,2019>
18. <https://banco.az/az/news/nizamname-kapitalina-gore-sigorta-sirketlerinin-reytingi,2019>
19. https://az.wikipedia.org/wiki/%C6%8Fsas_effektivlik_g%C3%B6st%C9%99rici%C9%99ri
20. <https://banker.az/sigorta-sirk%C9%99tl%C9%99rinin-yaranma-tarixl%C9%99ri/>
21. <https://novator.az/2019/01/29/sigorta-f%C9%99aliyy%C9%99ti-qanun-nec%C9%99-yenil%C9%99nib/>
22. <https://www.hmb.gov.tr/sigortacilik-ve-ozel-emeklilik-raporlari,2017>
23. <https://www.tsb.org.tr/avrupa-birligi-tek-sigorta-piyasasi.aspx?pageID=545>
24. <https://www.sigortamedya.com.tr/sigortacilikta-2018-gelismeleri-ve-2019-beklentileri/>
25. http://cesd.az/new/wpcontent/uploads/2011/05/insurance_system_in_Azerbaijan_in_Azeri.pdf
26. <http://lib.bbu.edu.az/files/book/1098.pdf>
27. <https://azertag.az/store/files/news/MALIYYE%20STRATEJI%20YOL.pdf>
28. <https://thescipub.com/PDF/ajassp.2016.794.803.pdf>
29. <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/275065>
30. <file:///C:/Users/ACER/Downloads/Verezubova.pdf>

31. <https://www.hmb.gov.tr/sigortacilik-ve-ozel-emeklilik-raporlari>

ƏLAVƏLƏR

Cədvəllərin siyahısı

Cədvəl 1. Sığorta barəsində Azərbaycan Respublikasının qanunları	29
Cədvəl 2. Sığorta şirkətlərinin cəmi gəlirləri.....	35
Cədvəl 3. Könüllü qeyri-həyat sığortası yığımları	39
Cədvəl 4. Azərbaycanda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin xərcləri.....	41

Diagramların siyahısı

Diagram 1. 2016 , 2017 və 2018-ci illər sığorta bazarında sığorta payları.....	36
Diagram 2.Sığorta bazarı 2018-ci il.....	47

Qrafiklərin siyahısı

Qrafik 1.Sığorta şirkətlərinin nizamnamə kapitalı.....	26
Qrafik 2.Sığorta bazarında ümumi gəlirlər.....	32
Qrafik 3.Könüllü həyat sığortası üzrə yığımlar 2016,2017,2018-ci illər.....	38
Qrafik 4.İcbari sığorta haqqlarında artımı dinamikası.....	40
Qrafik 5.Sığorta sistemində şirkətlərin xərcləri illər üzrə.....	42
Qrafik 6.Sığorta haqqları yığımları.....	50
Qrafik 7. Ölkələrin effektivliyi.....	67