

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ

BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

“Həyatın yığım sığortasının perspektivləri. Dünya və Azərbaycan reallığı”

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

Məmmədli Fərid Əliabbas oğlu

BAKI – 2019

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

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

“ ____ ” _____ 2019-cu il

“Həyatın yığım sığortasının perspektivləri. Dünya və Azərbaycan reallığı”
mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

İxtisasın şifri və adı: : 060403 Maliyyə

İxtisaslaşma: Sığorta İşinin Təşkili və İdarə Olunması

Qrup: 620

Magistrant

Məmmədli Fərid Əliabbas oğlu

Elmi rəhbər

h.f.d. Abbasbəyli M.A.

Proqram rəhbəri

i.e.n., dos. Seyfullayev İ.Z.

Kafedra müdiri

i.e.d., prof. Kəlbəyev Y.A.

BAKİ – 2019

Summary

The creation and development of insurance relations, one of the most important problems in modern economic processes, is one of the most important factors contributing to the development of the economy.

In developed countries, interest in this area and its level of development differ significantly from the situation in the country and are still at an early stage of development. From this point of view, the peculiarities of this area have been carefully considered in international practice when conducting research.

The research examined the essence of life insurance, its socio-economic functions, the impact on the social condition of the population, and also analyzed the possibilities of our country against the background of trends in insurance relationships throughout the world.

As a result of the research, international trends in life insurance were studied, which allows us to consider the possibilities for the development of the relevant sector in our country. Specific problems affecting the life insurance segment have been identified, problems of its development have been identified, international practice has been reviewed and their solution has been reviewed.

In the process of preparing the research work, regulatory documents, information sources, scientific and theoretical approaches, basic concepts and terminology systems in the field of studying development trends and trends in the relevant field in the world and in our country, improving the work of organizations in the field of life insurance were analyzed, comparative studies, empirical analysis and practical significance were used.

KEY WORDS: INSURANCE, DEVELOPMENT, ECONOMY

İXTİSARLAR VƏ İŞARƏLƏR

ARDNF – Azərbaycan Respublikasının Dövlət Neft Fondu

DSK- Dövlət Statistika Komitəsi

MDB – Müstəqil Dövlətlər Birliyi

MBNP - Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatası

ÜDM- Ümumi Daxili Məhsul

MÜNDƏRİCAT

Giriş	6
I FƏSİL. HƏYATIN YIĞIM SİĞORTASINA DAİR NƏZƏRİ BAXIŞLAR.	
1.1 Həyatın yığım sığortasının mahiyyəti və sosial əhəmiyyətinə dair nəzərifikirlər.....	10
1.2 Həyatın yığım sığortasında istifadə edilən formalar.....	19
1.3 Dünya təcrübəsində həyatın yığım sığortası.....	26
II FƏSİL. AZƏRBAYCANDA SİĞORTA SİSTEMİ VƏ HƏYATIN YIĞIM SİĞORTASI ÜZRƏ MÖVCUD VƏZİYYƏT	
2.1 Azərbaycanada sığorta sektorunun ümumi vəziyyətinin qiymətləndirilməsi.....	33
2.2 Azərbaycanada həyatın yığım sığortası üzrə mövcud vəziyyət.....	46
III FƏSİL. Həyatın yığım sığortası üzrə perspektivlər və onun inkişafı məsələləri	
3.1 Azərbaycanada həyatın yığım sığortasının gələcək perspektivləri.....	52
3.2 Sığorta təşkilatlarında həyatın yığım sığortası işinin təkmilləşdirilməsi məsələləri.....	59
Nəticə və təkliflər	71
Ədəbiyyat siyahısı	74
Cədvəllərin siyahısı	78

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı: Müasir iqtisadi proseslərdə vacib komponent hesab edilən sığorta münasibətlərinin meydana çıxması əhalinin, cəmiyyətin üzvlərinin qarşılaşdıqları müxtəlif dərəcəli risklərin vurduğu zərərləri azaltmaq və aradan qaldırılması baxımından cəmiyyətdə əhəmiyyətli sosial funksiya rolunu oynamaqla bərabər iqtisadi inkişafın da mühüm atributlarından biri kimi daimi olaraq diqqət mərkəzindədir. Bu gün çox sayda sığorta sinifləri dünya təcrübəsində uğurla tətbiq edilməkdədir. Onların içərisində həyatın yığım sığortası xüsusilə populyarlığa malikdir. Belə ki, Həyatın sığorta olunması hər hansı bir insanın üzləşə biləcəyi bir neçə mürəkkəb problemlərin sınıanmış həlli üsuludur. Bu sığorta sinfi həm əhalinin sosial vəziyyətinin daha da yaxşılaşdırılmasında, həm də ölkə iqtisadiyyatının maliyyə mənbələri ilə təmin edilməsində böyük, əhəmiyyətli rol oynayır. Ölkəmizin ictimai həyatında hər iki istiqamətin aparıcı mövqeyini nəzərə alsaq, onda həyatın yığım sığortası ilə əlaqədar olan qabaqcıl beynəlxalq təcrübənin öyrənilməsi, onun ölkəmizdə tətbiqi imkanlarının araşdırılması və bu sahədə inkişafın təmin edilməsi ilə əlaqədar təkliflərin hazırlanması ciddi aktuallıq kəsb edir.

Problemin öyrənilməsi səviyyəsi: Sığorta fəaliyyətinin təşkil olunması, həyatın yığım sığortası işi üzrə fəaliyyətin idarə olunması və bu fəaliyyətin səmərəliliyinin artırılması məsələləri bir çox milli və xarici ölkə iqtisadçıları tərəfindən ətraflı olaraq araşdırılmış, tədqiq olunmuşdur. Həyatın yığım sığortası işinin nəzəri əsaslarının meydana gəlməsi, onun sığorta sektorunun inkişafı məsələlərinə təsiri istiqamətlərinin öyrənilməsi B.Byuviler, F.S.Biknell, K.Borx, E.F.Friz, D.Dikinson, P.Maynors, T.Menson, H. Kunreuther, D.Farni, D.Hempton, V.V. Şaxov, S.B. Kulikov və başqalarının əsərləri ilə əlaqədardır. Sığorta işinin təşkil olunması, eləcə də həyatın yığım sığortası işinin araşdırılması sahəsində B.A.Xankişiyev, N.N. Xudiyev, M.X. Həsənli, A.Ə.Kərimov, P.N. Abdullayev, S.M Məmmədovun tədqiqatları əhəmiyyətli elmi və praktiki maraq yaradır və dissertasiyanın yazılmasında onlardan geniş surətdə istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri: Müasir zamanda həyatın yığım sığortasının ölkənin sosial və iqtisadi inkişafında rolunun artırılmasını təmin etmək məqsədilə müvafiq sahədə beynəlxalq təcrübədə qabaqcıl tendensiyaların öyrənilməsi, ölkəmizdə tətbiq olunması baxımından qiymətləndirilərək təkliflərin hazırlanması tədqiqatın əsas məqsədi olaraq qəbul olunmuşdur.

Dissertasiya işinin qeyd edilən məqsədinə uyğun surətdə aşağıdakı vəzifələrin həlli nəzərdə tutulmuşdur:

- Həyatın yığım sığortasının mahiyyəti və sosial əhəmiyyətinə dair nəzəri fikirlərin öyrənilməsi;
- Dünya təcrübəsində həyatın yığım sığortasında istifadə edilən formaların nəzərdən keçirilməsi;
- Ölkəmizdə sığorta sektorunda ümumi vəziyyətinin qiymətləndirilməsinin aparılması;
- Azərbaycanda həyatın yığım sığortası üzrə hazırkı vəziyyətin təhlilinin aparılması;
- Azərbaycanda həyatın yığım sığortasının gələcəkdə perspektivlərinin müəyyən olunması;
- Sığorta təşkilatlarında həyatın yığım sığortası işinin təkmilləşdirilməsi istiqamətlərinin təhlil edilməsi.

Tədqiqatın predmeti: Dünya təcrübəsində və ölkəmizdə həyatın yığım sığortası işinin təşkili, müsbət təcrübələr və onların tətbiq olunma imkanlarının öyrənilməsi, araşdırılması və təkliflərin hazırlanması tədqiqatın predmeti kimi götürülmüşdür.

Dissertasiya işinin obyektinə bilavasitə olaraq həyatın yığım sığortası işinin perspektivlərinin müəyyən edilməsidir.

Tədqiqatın nəzəri və metodoloji əsasları: Dissertasiya işinin yazılması zamanı sığorta işinin tənzimlənməsində normativ sənədlərin, müxtəlif informasiya mənbələrinin, nəzəri yanaşmaların, əsas anlayışların və terminoloji sistemin analizi metodlarından, empirik təhlillərdən, eləcə də təcrübi əhəmiyyətə malik olan

biliklərin tətbiq olunmasının analizi metodlarından geniş surətdə istifadə edilmişdir. Tədqiqatın mərhələləri kimi aşağıdakılar müəyyənləşdirilmişdir:

- İlk olaraq tədqiqatın predmetinin nəzəri əsasları öyrənilmişdir. Həmin mərhələdə həyat sığortası ilə əlaqədar olan müasir yanaşmalar nəzəri olaraq təhlil olunmuşdur ki, bu isə tədqiqat məqsədlərinin həyata keçirilməsində əsas rolunu oynayır. Bu zaman qruplaşdırma, sistemləşdirmə, müqayisəetmə metodları geniş tətbiq edilmişdir.

- İkinci mərhələdə əldə olunan nəzəri və empirik informasiyaların sistemləşdirilməsindən və ümumiləşdirilməsi nəticəsində həyatın yığıcı sığortası üzrə ölkə vəziyyətinin təhlili aparılmışdır ki, bu da təhlil olunan sahəyə təsir edən əsas faktorlar və tendensiyaların müəyyən olunmasına imkanlar yaratmışdır. Bu zaman eləcə də, normativ-hüquqi aktların nəticəsi kimi mövcud sahədə islahatların dinamikası təsvir olunmuşdur. Bu mərhələdə induksiya və deduksiya, təhlil və tərkib metodlarından geniş surətdə istifadə edilmişdir.

- Üçüncü mərhələdə əldə olunan təhlil materialları ümumiləşdirilmiş və analiz yolu ilə mövcud sahə üzrə proqram yanaşması tətbiq olunmuşdur. Bu istiqamətdə prinsiplərin sistemləşdirilməsi həmçinin, sığorta təşkilatlarında effektiv yığıcı sığortası işinin təşkilinin şərt və meyarları müəyyən edilmişdir.

Tədqiqatın informasiya bazası: Dissertasiyanın yazılmasında müvafiq sahədə aparıcı elmi-nəzəri fikirlərdən, xarici dövlətlərdə, o cümlədən Azərbaycanın dövlət orqanlarının hökumət portallarında təqdim olunan materiallardan, ölkəmizin müvafiq sahə üzrə qanunvericilik aktlarından, statistik informasiyalardan geniş istifadə olunmuşdur.

Tədqiqatın elmi yeniliyi: Tədqiqatın aparılması prosesində dissertasiya işinin elmi yeniliyini səciyyələndirən aşağıda qeyd olunan nəticələr əldə edilmişdir:

- iqtisadi kateqoriya kimi həyatın yığıcı sığortası fəaliyyətin mahiyyət və məzmunu açıqlanmış, bu istiqamətdə sığorta şirkətlərinin rəqabət qabiliyyətinin daha da artırılma istiqamətləri müəyyən olunmuşdur;

- ölkədəki sığorta təşkilatlarının effektiv yığım sığortası siyasəti formalaşdırmaqla bağlı imkanları öyrənilmişdir;
- sığorta təşkilatlarının həyatın yığım sığortası seqmenti üzrə siyasətinə əsaslı təsirləri göstərən amillər müəyyən olunmuşdur;
- sığorta təşkilatlarında maliyyə durumu araşdırılmış və onun inkişafı ilə əlaqədar tendensiyalar, əsas faktor və amilləri göstərilmişdir;
- sığorta şirkətlərinin səmərəli həyatın yığım sığortası fəaliyyətlərini həyata keçirməsi üçün perspektiv istiqamətlər müəyyən olunmuşdur.

Tədqiqatın təcrübi əhəmiyyəti: Dissertasiya işində həyatın yığım sığortası sahəsində dünya və milli təcrübə, nailiyyətlər və çatışmazlıqlar təhlil edilmişdir ki, bu araşdırmalardan da müvafiq sahədə fəaliyyət göstərən qurumların fəaliyyətində tətbiq olunması nəzərdən keçirilə bilər.

Tədqiqat işinin strukturu: Dissertasiya işi 3 fəsildən, 7 paragraf, nəticə və ədəbiyyat siyahısından ibarət olaraq 79 səhifə təşkil edir. İşin yazılmasında 56 adda müxtəlif xarici və yerli ədəbiyyatlardan, dövlət orqanlarının rəsmi internet resurslarından, statistik nəşrlərdən istifadə edilmişdir.

I FƏSİL. DÜNYA TƏCRÜBƏSİNDƏ HƏYATIN YIĞIM SIĞORTASI

1.1 Həyatın yığım sığortasının mahiyyəti və sosial əhəmiyyətinə dair nəzəri fikirlər.

Müasir zamanda həyat sığortası vətəndaş cəmiyyətinin ayrılmaq hissəsi kimi inkişaf etməkdədir. İnkişaf etmiş ölkələrdə sığortanın bu segmenti daha geniş populyarlığa malikdir. Şəxsi sığorta, həyat və sağlamlıq kimi qeyri-maddi maraqlarla əlaqəli olaraq sığortaçıların əmlak hüquqlarının qorunmasına yönəldilmişdir. Bildiyimiz kimi, həyat sığortası şəxsi sığortanın yığım növüdür. Həyat sığortası sığortaçıya müəyyən bir müddətdən sonra sığortaçının ölümü halında və ya onun sağ qalması halında sığortaçıya və ya onun göstərdiyi üçüncü şəxslərə sığorta haqlarının ödənilməsi müqabilində müəyyən məbləğdə pul ödəməyi təmin etmək üçün nəzərdə tutulmuş şəxsi sığorta növüdür. Beləliklə, biz həyat sığortasının müqavilədə göstərilən hadisələr baş verdikdə vəsait toplamaq imkanı verdiyini görürük. Bu, həyat sığortasının şəxsi yığım sığortası olduğunu iddia etməyə imkan verir.

Yığım sığortası ciddi mənada həyat sığortasının xüsusi növüdür. O iki funksiyanı yerinə yetirir: birincisi, pul vəsaitlərinin yığılması və saxlanması funksiyası; İkincisi, müdafiə funksiyası. Vəsaitlərin saxlanması və yığılması demək olar ki, bank əmanəti şərtləri ilə eyni prinsip əsasında həyata keçirilir. Müdafiə funksiyası müəyyən bir hadisə baş verdikdə (iş qabiliyyətinin itirilməsi, əlillik, ölüm, 80 yaşa çatmaq və s.) gəlir mənbəyinin təminatını verir.

Həyatın sığorta edilməsi bir sığorta növü olaraq Avropada 17-18-ci əsrlərdə dəniz sığortasına əlavə olaraq yaradılmışdır. Belə ki, gəmi və orada olan yüklərin sığorta edilməsi zamanı, həmçinin gəmi kapitanının da həyatının sığorta olunması ilə bağlı sığorta müqavilələri bağlanmaq geniş yayılmışdı. 17-ci əsrin ortalarında ilk olaraq İngiltərədə belə sığorta xidmətləri yayılmağa başladı. Həmin dövrlərdə Ceyms Dadson ilk dəfə olaraq elmi statistik bazaya və həyatın sığorta edilməsinə nəzəri əsaslanan şəxsi sığorta cəmiyyətini təsis etdi (Areev H.P., M. 2008, s.21). O sığorta mükafatlarını hesablamaq üçün qəbiristanlıqları gəzərək əhalinin orta yaş

həddi müəyyən etdi və sığorta məsələlərində statistikadan istifadə etməyə başladı. Sığorta elmində həyatın sığorta edilməsinin təşkili və elmi üsulların bu sığortada tətbiq olunmasında Ceyms Dedsonun fikirləri əhəmiyyətli rol oynamışdır.

Həyat sığortası üzrə fəaliyyət göstərən "Emikebl" ("dostluq") adlı ilk şirkət 1706-cı ildə İngiltərədə fəaliyyətə başlamışdır. Ancaq fərdi sığorta ilə bağlı riyazi hesablamalar zəif inkişaf etmişdi: tarif dərəcələri sistemi sadə idi və yaşa görə fərqlənmirdi.

Digər sığorta şirkəti olan "Ekvitebl" in fəaliyyəti nəticəsində həyat sığortasının inkişafında əhəmiyyətli irəliləyişlər əldə edilmişdir. İlk dəfə olaraq ölüm cədvəlləri istifadə olundu, tariflər yaşa görə fərqləndirildi. "Ekvitebl" in fəaliyyəti çox uğurlu olmuş və yeni sığorta şirkətlərinin ortaya çıxmasına təkan vermişdir (СПЛЕТУХОВ Ю.А., ДЮЖИКОВ Е.Ф., М. 2006, s.24).

Həyat sığortası cəmiyyətləri daha sonra digər ölkələrdə də meydana çıxmağa başladı. Fransada ilk cəmiyyət 1829-cu ildə, 1827-ci ildə Almaniyada, 1830-cu ildə ABŞ-da yarandı. 19-cu əsrin sonunda bütün inkişaf etmiş kapitalist ölkələrində həyat sığortası əməliyyatları geniş yayılmışdı.

Kapitalist istehsalında sığorta bir əmtəə kimi çıxış edir. Bu o deməkdir ki, sığorta əməliyyatları gəlir gətirməlidir. Eyni zamanda mümkün qədər daha çox sığorta etdirənləri cəlb etmək üçün sığorta dərəcələri mümkün qədər aşağı olmalıdır. Yəni sığorta əməliyyatlarının maliyyə davamlılığını da təmin etmək lazımdır. Bu zaman sığortaçıya statistika və riyaziyyat kömək edir.

Həmin dövrlərdə Vilyam Pettinin rəhbərliyi ilə "siyasi arifmetika" məktəbi fəaliyyət göstərirdi ki, bu məktəb iki istiqamətdə -iqtisadi və demoqrafik statistika sahəsində fəaliyyət göstərirdi (Казанцев С.К., М. 2006, s.14). Məhz ikinci istiqamət həyat sığortasının nəzəri əsasını təşkil etmiş oldu.

Aktuar hesablamaları ilk dəfə elmi cəhətdən işləyib hazırlayan isə Con Qraunt olmuşdur. Aktuar hesablamalar riyazi və statistik metodları özündə birləşdirən elə bir sistemdir ki, sığortaçı və sığorta olunan arasında maliyyə münasibətlərini müəyyən edir. Onun tərtib etdiyi ölüm və demoqrafik cədvəllər sığorta tariflərinin hesablanmasında əhəmiyyətli metodlar hesab edilir. Daha sonra

onun işlərini digər alimlər, məsələn Edmund Qalley inkişaf etdirməyə başladı. O, ölüm cədvəllərinin əsas göstəricilərini müəyyənləşdirdi, öz müasirləri üçün sağqalma və ölüm ehtimallarını hesabladı, orta ömür uzunluğu anlayışını elmə gətirdi, ölüm cədvəlindən istifadə edərək həyat sığortasında tarif tənzipləməsi üsulunu hazırladı. Aktuar elminin "atası" sığorta üzrə faiz dərəcəsi və ya pul artımı dərəcəsinə təqdim etdi. Qalleyin ölüm cədvəlləri və onun qurulması prinsipləri formaları hələ də sığorta elmində istifadə olunur.

Vaxt keçdikcə aktuar hesablamalar nəzəriyyəsi daha da inkişaf etdi. Onun inkişafında Abraham de Muavre (İngiltərə), Antuan Deparsier (Fransa), Tomas Simpson (İngiltərə) kimi alimlərin böyük rolu olmuşdur. XVII əsrin sonu - XVIII əsrin əvvəllərində ehtimal nəzəriyyəsinin əsas prinsipləri müəyyən edilmiş və əhalinin ölümü ilə bağlı statistik məlumatlar toplanmışdır. Beləliklə, həyat sığortası özünün elmi bazasını əldə etmiş oldu. Zaman keçdikcə sığorta şirkətləri özləri həyat sığortası dərəcələrini müəyyənləşdirilmiş və aktuar metodların təkmilləşdirilməsi ilə müstəqil olaraq statistik məlumatlar yığmışlar.

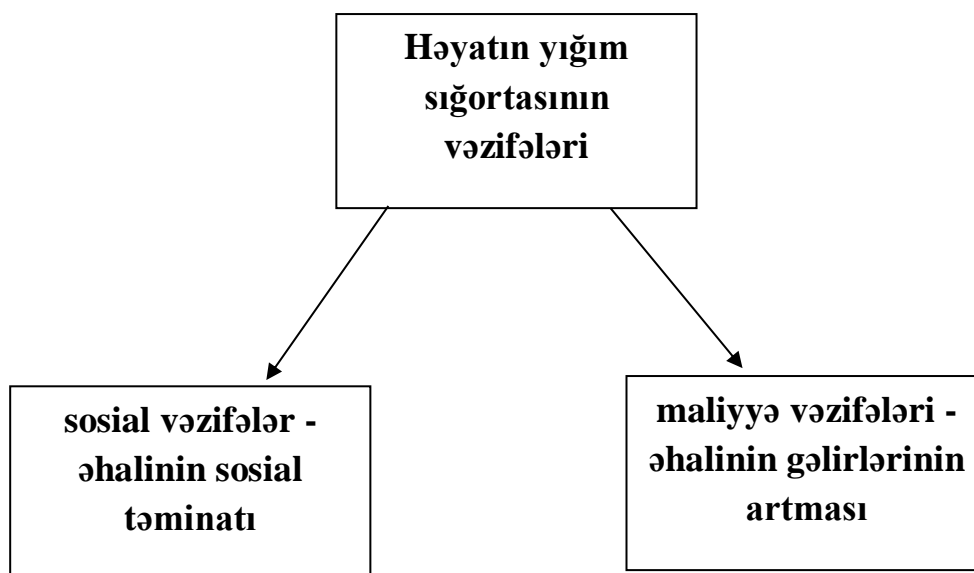
XIX əsrin sonlarından etibarən sığorta işində konsentrasiya və mərkəzləşdirilmə prosesi başlayır. Məsələn, ABŞ-da həyat sığortası əməliyyatları aparan 2,000-dən çox şirkət olsa da, lakin sığorta bazarında beş şirkəti özündə birləşdirən "Böyük Beşlik" inhisarçı mövqeyə malikdir. İngiltərədə bütün sığorta şirkətlərinin aktivlərinin yarısı 11 şirkətdə cəmlənmişdir, 4 şirkət isə sığorta aktivlərinin üçdə birinə nəzarət edir.

Sovet dövründə ailələrin yarısından çoxu yığım sığortası polisinə malik idi. Dövlət Sığorta Agentliyi müəyyən hadisəyə qədər, məsələn toya qədər sığorta proqramları təqdim edirdi ki, onun da əsasında yığım prinsipi dururdu. İnsanlar müəyyən bir müddət ərzində sığorta şirkətinə maliyyə vəsaiti köçürürdü və son tarixdə (məsələn toya qədər) pulu alırdılar.

Hazırkı dövrdə həyatı sığortası dünya sığorta bazarında sürətlə inkişaf etməkdədir. Müasir dövrdə həyatın sığorta olunması üzrə zəmanətlərin verilməsi metodlarının dəyişməsinə baxmayaraq ümumi metodlar dəyişməz olaraq qalmaqdadır. Həyat sığortası ilə sığortalanmış risk ilk növbədə insan həyatının

uzunluğunu özündə əks etdirir. Bu baxımdan sığorta edilən risk 3 meyardan ibarət olur: gənc yaşında və yaxud həyatın orta davam etmə müddətindən erkən yaşda ölmək; ölmək, yaxud müəyyən zaman dövründə yaşamaq; davamlı həyat dövrünə malik olmaqla qocalıq dövründə yaşamaq. Sonuncu halda şəxs əmək fəaliyyəti olmadan da müntəzəm olaraq davamlı gəlirlə təmin olunmuş olur. Həyatın sığorta edilməsi insanlara sığorta zamanının geniş seçimini, investisiya xidmətini təqdim edərək, həmçinin onlar tərəfindən sosial, iqtisadi problemlərin tam olaraq həll edilməsinə imkanlar yaradır. Bu vəzifələr şərti olaraq 2 qrupda cəmləşir və aşağıdakı sxemdə göstərilmişdir:

Şəkil 1. Həyatın yığım sığortasının vəzifələri.



Sosial qrup vəzifələr dövlətin sosial təminat üzrə sistemdə mövcud olan çatışmazlıqları həll etməyə imkanlar yaradır. Maliyyə qrupu üzrə vəzifələr isə insanların gəlirlərinin artmasına imkanlar yaradır, xüsusilə bir sıra maliyyə və kredit əməliyyatlarının aparılması məqsədilə zamanətlərin şəxslərə təqdim edilməsini təmin edir. Sosial qrup üzrə vəzifələr aşağıdakılardır:

- Ailə başçısını itirmək və yaxud ailə üzvlərinin birinin ölməsi nəticəsində ailənin gəlirlərinin davamlılığının təmin edilməsi;
- əmək qabiliyyətinin müvəqqəti və yaxud həmişəlik itirilməsi zamanı şəxsin gəlir ilə təmin olunması;
- qoca yaş dövründə pensiya ilə təminat;

- müəyyən yaşa çatan uşaqlar üçün maliyyə yardımının təmin edilməsi;
- mərasim xidmətlərinin ödənilməsi.

Maliyyə xarakterli vəzifələrə isə aşağıdakılar daxildir:

- investisiya gəliri və ya kapital qoyuluşlarının əldə edilməsi ilə bağlı olaraq toplanmış vəsaitlər;
- fərdi biznesin müdafiə edilməsi, biznes üzrə portnyorun, müəssisənin qorunub saxlanılmasının təmin edilməsi;
- mirasın müxtəlif üsullar vasitəsilə müdafiə edilməsi.

Həyatın sığorta olunması polisi üzrə əldə edilən sığorta məbləği hesabına miras vergisinin ödənilməsi, kreditor və digər varislərin hüquqlarından kənar sığorta məbləğinin şəxsi benefisiarı vasitəsi ilə varislərdən birinə miras əmlakının təqdim edilməsi prosesinin sadələşdirilməsi, sığorta məbləğinin miras vergisindən azad edilməsi; sığorta mükafatlarına qoyulmuş vergi üzrə güzəştlərin və həyatın sığorta edilməsi istiqamətində ödənişlərin təqdim olunması ilə şəxsi gəlirin artırılması da bu qrup vəzifələrə aiddir. Ümumiyyətlə, həyatın sığorta edilməsi ilə bağlı müqavilə sığorta vergisindən azad edilir. Avropada artıq ötən əsrin 90-cı illərində həyatın sığorta olunmasına tətbiq olunan vergi ləğv edilmişdir. ABŞ, Kanadanın və Avropanın bir sıra dövlətlərində həyatın sığorta edilməsi istiqamətində sığorta mükafatlarını əlavə gəlir vergisinin vergi qoyuluşu bazasından və ya hesablanmış əlavə gəlir vergisinin məbləğindən çıxırlar. Eləcə də, sığorta olunmuş şəxslər üçün qanunvericiliklə müəyyən olunmuş (müddətli işçilərin həyatının kollektiv surətdə sığorta edilməsi) və yaxud əlavə maliyyə zəmanətlərinin alınmasına görə (kredit götürənin həyatının sığorta edilməsi) məcburi olan həyatın sığorta edilməsi müqavilələrini xüsusi olaraq vurğulamaq lazımdır.

Həyatın sığorta edilməsi üzrə sığorta firmaları tərəfindən alınan və yerləşdirilən vəsaitlər mənbəyindən asılı olaraq texniki və maliyyə gəlirlərinə ayrılır. Texniki gəlirlər kimi aşağıdakılar nəzərdən keçirilir:

- ölüm göstəricilərinin dəyişməsi nəticəsində mənfəətin əldə edilməsi. Ölüm

göstəricisi sığorta olunmuş şəxslərin faktiki olaraq ölməsi, sığorta müqaviləsi üçün hesablanan nəzəri ölüm cədvəlinin göstəricisinin aşağı və yaxud yuxarı olması nəticəsində dəyişə bilər.

- Əmanət xərclərinə qənaət edilməsi nəticəsində mənfəətin əldə edilməsi. Bu zaman faktiki xərclər stavka mükafatının hesablanması zamanı sığorta mükafatı ölçüsündən aşağı olur.

Maliyyə gəliri investləşdirilmiş sığorta fondlarının hesabına yarana bilər. Maliyyə gəliri 2 hissədən ibarətdir:

- Sığorta şirkəti tərəfindən həyata keçirilən investisiya qoyuluşunun faizi və sığorta mükafatlarının hesablanması zamanı əlavə edilən faiz stavkası arasında olan fərqlərdən;

- İnvestisiya qoyuluşlarının reallaşmasından alınan məbləğə əlavə olunan gəlirdən.

Bir çox tədqiqatçılar həyat sığortasını ayrı bir sığorta növü olaraq təcrid etməyərək ümumilikdə fərdi sığorta kimi nəzərdən keçirirlər. Misal olaraq, S.B. Boqoyavlenski belə hesab edir ki, həyat sığortası sığorta riskinin insan həyatının təsadüfi müddəti ilə şərtlənən fərdi sığorta növlərindən ibarətdir (Федорова Т.А., М. 2004, s. 21). A.K. Şixov fərdi sığortanın növlərini alt növlərə və həyat sığortasını isə hadisələrə ayırır:

- sığorta müqaviləsi müddəti bitənədək və ya müqavilədə göstərilən yaşa qədər sığorta olunan şəxsin sağ qalması;

- sığorta müqaviləsi ilə müəyyən edilmiş hadisələrin sığortalının həyatında baş verməsi (pensiyanın ödənilməsi üçün yaşa çatması, annuitetlər);

- uşaqların, nəvələrin ali təhsil müəssisəsinə qəbul olması və yaxud bitirməsi; nikaha daxil olmaq və s. ;

- sığortalanmış şəxsin ölümü (Казанцев С.К., М. 2006, s. 192-193).

Yuxarıdakıları təhlil etdikdən sonra belə qənaətə gəlmək olar ki, sığorta marağı həyat sığortası üçün zəruri bir şərtədir. Sığorta marağı həyat və sağlamlıq kimi qeyri-maddi maraqlara dair müəyyən hadisələrin baş verməsi nəticəsində maddi mənfəət əldə etməkdə şəxsin müəyyən bir ehtiyacını təşkil edir. Həyat

sığortasının əhəmiyyətli üstünlüyü hər hansı bir halda sığorta ödənişləri almaq qabiliyyətidir, çünki müqavilənin müəyyənləşdirdiyi hadisələrin ən azı biri mütləq baş verəcəkdir.

Yığım sığortasının ən çox yayılmış növü, həyat sığortası sığortalıya sığorta haqlarını mütəmadi olaraq ödəməyi, müqavilənin sona çatmasına sağ qaldığı halda sığortaçıya razılaştırılmış məbləğin ödənilməsini nəzərdə tutur. Sığorta ödənişi, sığortalanmış şəxsin müqavilənin müddətinin bitməsinə qədər yaşamaması halında da həyata keçirilir. Yuxarıda göstərilənlərə əsasən, həyat sığortasının aşağıdakı təsvirini təqdim edək:

- bu sığorta müqavilədə nəzərdə tutulmuş hadisələrin baş verməsindən sonra maddi təhlükəsizliyi təmin etməyə imkan yaradan fərdi sığorta növüdür;

- bu məhsul mütləq sığortalı şəxsin həyatı və sağlamlığı ilə əlaqəlidir. Belə bir konsepsiyanı mülki hüquqda müəyyənləşdirmək, ilk növbədə, bu növ sığorta növünün əhəmiyyətini artırır və cəmiyyətdə həyat sığortasının inkişaf etməsinə kömək göstərir.

Həyat sığortası bütün dünyada insanlar arasında əmlakın maraqlarının qorunması və maliyyə planlaşdırması üçün əsas mexanizmlərdən biridir. Beləliklə, həyat sığortaçıları ən böyük institusional investordlardan biridir. İqtisadçılar həyat sığortası məhsullarını təkcə qənaət vasitəsi olaraq deyil, həmçinin həyat və sağlamlıq ilə əlaqəli mənfi hadisələr halında vətəndaşların mühafizəsi səviyyəsini artırma mexanizmi kimi qiymətləndirirlər. Həyat sığortası, həmçinin, uşaqların gələcək təhsil xərcləri, yaşlılara uzun müddətli qayğı və s. kimi ünvanlı xərclərin maliyyələşdirilməsi mənbəyidir. Həyat sığortasının əhəmiyyətini nəzərə alaraq, ekspertlər həyat sığortasının inkişafı ilə əlaqədar əlverişli şəraitin yaradılması da daxil olaraq maliyyə bazarının bu segmentinə sıx diqqət yetirirlər ki, bu da onu sosial siyasətin formalaşmasında ən təsirli vasitələrdən biri olaraq istifadə etməyə imkanlar yaradır. Avropa ölkələrinin təcrübəsi onu göstərir ki, həyatın yığım sığortası məhsulları üçün şərtlərin şəffaflığı və sığorta müqavilələrinin birmənalı təfərrüatları, sığortaçı tərəfindən müştəriyə təqdim etdiyi məlumatın tərkibi, habelə müştəriyə olan tələblərin maksi-

mum dəqiqləşdirilməsi olduqca vacibdir.

Bir çox maliyyə mütəxəssisləri sığorta şirkətlərinin banklardan daha çox pul qazanmaq üçün daha yaxşı imkanlara malik olduğunu düşünür. Aşağıdakı cədvəldə bu fərqlər ətraflı olaraq göstərilir:

Cədvəl 1. Həyatın yığım sığortası ilə bank depozitlərinin üstünlük dərəcələri

Müqayisə meyarı	Bank	Sığorta şirkəti
1.Etibarlılıq	+	+ +
2.gəlir	+	+ +
3.Vergi güzəştləri	—	+
4.Nəzarət	İldə bir dəfə	İldə 4 dəfə
5.Sığorta müdafiəsi	—	+
6.Pensiya təminatı	—	+

Mənbə: (www.stat.gov.az)

İndi yuxarıda göstərilən maddələrin hər birini daha ətraflı nəzərdən keçirək:

1. Etibarlılıq.

Sığorta şirkətinin proqramına sərbəst maliyyə vəsaitlərinin yerləşdirilməsi daha etibarlı bir investisiyadır, çünki sığorta şirkətinin kapitalı böyük və nüfuzlu dünya təkrarsığorta şirkətlərində yenidən sığortalanır, banklarda isə belə bir xidmət yoxdur. Sığorta şirkətlərinə riskli əməliyyatlar aparmaq qadağandır. Banklar əsasən müştərilərin pulları ilə işləyir, sığorta şirkətləri isə uzunmüddətli investisiyalar edirlər.

2. Gəlir / mənfəət.

Bir qayda olaraq bir banka və sığorta şirkətində illik faiz gəlirləri illik inflyasiya səviyyəsindən yüksəkdir. Lakin sığorta şirkətindəki gəlir banka nisbətən daha yüksəkdir.

Bankın müştərisi bankla əvvəlcədən razılaşdırılmış bank əmanətindən faiz

gəliri alır və bank sərmayədən gələn gəlirləri özündə saxlayır. Sığorta şirkətində isə investisiyalardan əldə edilən vəsaitin 85% -i mütləq olaraq müştərilər arasında bölüşdürülür.

Bundan əlavə, uzunmüddətli sərmayələrdən əldə olunan gəlir bank əməliyyatlarından gələn gəlirdən nisbətən daha çoxdur.

3. Vergi güzəştləri.

Bankda əldə olunan faiz gəlirləri vergiyə cəlb olunur (təxminən 30%). Sığorta şirkətinin əldə etdiyi gəlirlər vergiyə cəlb edilmir, hesaba tam şəkildə daxil edilir.

4. Nəzarət.

Banklar ildə bir dəfə audit yoxlamasından keçir. Bundan başqa, bank hər bir təqvim ili üçün audit şirkətini müstəqil olaraq müəyyən edir. Sığorta şirkətləri dövlət sığorta nəzarəti orqanı tərəfindən rüblük yoxlanılır və onlara riskli əməliyyatlar aparmağa icazə verilmir.

5. Sığortanın qorunması.

Vəsaitlərin yığılması ilə yanaşı, sığorta şirkətləri öz müştərilərinin həyatlarını, həmçinin iş qabiliyyətini təmin edir. Heç bir bank öz müştərisinə belə bir müdafiə təqdim edə bilmir.

6. Pensiya təminatı.

Sığorta müddətinin sonunda sığorta şirkəti müştəri yığılmış pulları götürərək tərk edə və yaxud ömürlük pensiyanın ödənilməsi üçün şirkətlə müqavilə bağlaya bilər.

7. Miras.

Bankın müştərisi öldüyü halda vərəsələr ölümündən 6 ay sonra depozitə miras hüququ ilə müraciət edə bilər və həmçinin müvafiq ödəniş ödəməlidirlər (çox ölkələrdə, depozitin təxminən 30% -i). Sığorta şirkətləri vərəsələrinə bütün yığılmış vəsaitləri (müştəri tərəfindən və investisiya gəlirləri ilə yatırılmış), habelə aydın şəkildə müəyyən edilmiş əlavə sığorta məbləğini ödəyirlər. Proqramlar fərdi olaraq seçilir və bu səbəbdən də sığortaçının özü rahat qənaət üsulunu seçir.

1.2.Dünya təcrübəsində həyatın yığım sığortasında istifadə edilən üsullar

Həyat sığortasına dair beynəlxalq təcrübə sığorta şirkətləri tərəfindən bu növdə bağlanmış sığorta müqavilələrinin müxtəlifliyini göstərir. Tariflərin hesablanması sığorta müqavilələrinin sistemləşdirilməsini tələb edir ki, bu da sığorta əməliyyatlarının aparılması üçün şərtləri ayırmağa imkan yaradır. Həyat sığortası

müqavilələrinin fərqləndirildiri əsas meyarları aşağıdakılardır:

- sığortanın obyektı;
- sığortanın predmeti;
- sığorta haqlarının ödənilməsi qaydası;
- əhatə dairəsi;
- sığorta təminatları;
- sığorta ödənişlərinin növü;
- müqavilənin forması.

Həyat sığortasının obyektı üzrə sığorta müqavilələri aşağıdakı kimi fərqlənir:

- Öz həyatına münasibətdə sığorta müqavilələri. Bu zaman sığorta edilən və etdirən eyni şəxs olur.
- Digər şəxsin həyatına münasibətdə sığorta müqavilələri. Bu zaman sığorta edilən və etdirən fərqli şəxslər olur.
- Həyatın birgə sığortası, birinci yaxud ikinci adamın ölümü halı.

Həyatın yığım sığortası müqavilələri əsasında sığortalı və sığorta etdirən fərqli şəxslər olduqda, müvafiq qaydada, sığorta etdirən şəxs sığorta edilən şəxsin həyatında maraqlı olmalıdır.

Birgə həyat sığortası üzrə müqavilələrin obyektı bir qayda olaraq nikahda olan şəxslər olur. Birinci ölüm halı prinsipinə əsasən birgə həyatın yığım sığortası müqaviləsi üzrə sığortalanmış məbləğ iki nəfərdən birincinin ölümü halında ikinci şəxsə verilir. İkinci ölüm prinsipi ilə birgə həyatın yığım sığortası müqaviləsi çərçivəsində sığortalanmış məbləğ isə varislərə ödənilir. Birinci növ sığorta

müqaviləsi əsasında sığorta haqları ikinciyə nisbətən daha yüksəkdir, çünki bir ölüm riski ikidən çoxdur.

Həyat sığortası predmetindən asılı olaraq:

- Ölüm halının sığortası,
- Müəyyən yaşa qədər yaşamaq sığortası,
- Qarışıq sığorta müəyyən edilir.

Ölüm halının sığortası sığorta olunmuş şəxsə ödənilən pulun onun ölümü halında təqdim edilməsini nəzərdə tutur. Müəyyən yaşa qədər yaşamaq sığortası halında, sığorta müqaviləsinin bitməsindən sonra sağ qaldıqda, sığorta məbləği üzrə pul vəsaiti sığorta edilmiş şəxsə ödənilir. Üçüncü variantda sığorta ödənişləri həm ölüm halında, həm də sığortalanmış şəxsin sağ qalması halında sığortaçılar tərəfindən aparılır, ancaq ödənilən sığorta haqları bu iki halın hər biri üzrə fərqlənirlər.

Sığorta haqlarının ödənilməsi qaydasına gəldikdə, sığorta müqavilələri aşağıdakıları nəzərdə tutur:

- birdəfəlik mükafat;
- dövrü mükafatlar:
 - 1) müqavilə müddətində ödənilmiş;
 - 2) müqavilənin müddətindən daha az müddətə ödənilmiş;
 - 3) həyatı boyu ödənilmə.

Birdəfəlik mükafat müqavilə dövründə yalnız bir dəfə mükafatın verilməsini nəzərdə tutur. Dövrü mükafatlar isə hər il, rüblük və ya aylıq ödənilir. Fəaliyyət müddətinə görə həyat sığortası həyatın tam müddətinin sığortası və həyatın müəyyən müddəti üçün sığortaya ayrılır.

Sığorta müqaviləsi dövrünün müəyyənləşdirilməsi meyarı yalnız zaman amilini deyil, eləcə də sığorta üzrə qəbul edilən riskin spesifikliyini əks etdirir. Birinci hadisədə sığorta hadisəsinin baş verməsi ehtimalı $P = 1$ və sığorta edən üçün risk sığorta hadisəsinin başvermə vaxtı və həmin müqavilə üzrə riyazi baxımdan ehtiyata nə qədər mükafat yığımaqdır. İkinci halda isə sığorta hadisəsinin

ehtimalı sığortanın predmetindən asılıdır. Müəyyən yaşa kimi yaşamaq ($P < 1$), ölüm ($P < 1$) və ya hər ikisinin olub-olmamasından ($P = 1$) asılı olaraq müəyyən edilir. Bir sığorta firması tərəfindən sığortanın təmin edilməsi bu ehtimalın daha yüksək və sığorta müqaviləsi müddətinin qısa müddətdə olacağı halında daha bahalı olacaq (Xudiyev N.N., B. 2015, s.125). Təbii ki, qarışıq sığorta üzrə mükafatlar ən yüksək olacaq və müddətli sığorta üzrə ölüm halında mükafatlar isə aşağı olacaqdır. Ömürlük həyat sığortası üzrə mükafatlar aralıq mövqeyində olacaqdır. Sığorta mühafizəsinə əsasən həyat sığortasının formaları kimi aşağıdakılar ola bilər:

- sabit müəyyən edilmiş sığorta məbləğinə əsaslanan həyat sığortası;
- sığorta ödənişlərinin azaldılması ilə müəyyən edilən həyat sığortası;
- artan sığorta məbləği ilə həyat sığortası;
- istehlak indeksi qiymətlərinin artmasına uyğun olaraq sığorta məbləğində artım;
- sığortaçının mənfəətində iştirak nəticəsində sığorta məbləğinin artırılması;
- Xüsusi investisiya fondlarında birbaşa sığorta investisiyaları hesabına sığorta məbləğinin artımı.

Sığorta ödənişlərinin növü üzrə həyat sığortası aşağıdakı növlərə ayrılır:

- sığorta məbləğinin birdəfəlik ödənməsi ilə həyat sığortası;
- icarə haqqı (annuitet) ödəmə ilə həyat sığortası;
- pensiyaların ödənilməsi ilə əlaqədar həyat sığortası.

Birinci növ sığorta sığortalıya və ya onun vərəsələrinə sığorta hadisəsi olduqda və ya müqavilənin başa çatması ilə müəyyən maliyyə vəsaitinin ödənməsini nəzərdə tutur. Sığortanın ikinci növü üzrə heç bir ödəniş aparılmır, lakin dövrü annuitet şəklində sığorta məbləğinin ödənilməsi sığortalananın vərəsələrinin lehinə verilir. Üçüncü növ üzrə ödəniş pensiya sığortası çərçivəsində pensiya planı üzrə konvertasiya edilə bilən sığorta haqqı kimi aylıq, üç aylıq və illik pensiya formasında pensiya yaşına çatandan sonra sığortalıya ödənilir.

Həyatın yığım sığortası müqavilələrinin bağlanması üsulları ilə fərdi və kollektiv formalar mövcuddur. Birinci halda müqavilə fərdi şəxslə bağlanır və

onun predmeti bir və ya iki şəxsin həyatı olur. Kollektiv müqavilələr hüquqi şəxs adından bağlanır və müəyyən şəxslər üçün riskləri əhatə edir. Müəyyən hüquqi şəxs və kollektiv üzvləri arasındakı əlaqələr aydın hüquqi əsaslara malikdir. Adətən, belə müqavilələr müəssisələrin, təşkilatların rəhbərliyi ilə bağlanır və işçilərin və ya təşkilatın üzvlərinin həyatına aid olur. Çox vaxt kollektiv razılaşmalar yalnız ölüm riskini deyil, qəza, əlillik, xəstəlik riskini də əhatə edir. Həyat sığortası praktikasında, yuxarıda göstərilən meyarların birləşməsi ilə əhəmiyyətli fərqlərə malik olan əsas sığorta siyasətləri müəyyən edilə bilər.

Qarışıq sığorta. Qarışıq həyat yığımı sığortası:

- ödənişlər müəyyən edilmiş müddətlər üzrə aparılır;
- formalaşdırılmış məbləğə faiz dərəcələri hesablanır;
- sığortalanan şəxsin sağ olduğu müddətdə müəyyən bir müddətin (bu vəziyyətdə sığorta hadisəsi müəyyən dövrə sağ qalmaq) çatması ilə yığılmış məbləğ faizlə ödənilir.

Sığorta örtüyü - sığorta dəyərinin müvafiq artması ilə - ölüm və ya əlillik hallarına qədər genişləndirilə bilər. Sağlamlığın itirilməsi halında sığortaçı yığım fondunu yaratmağa davam edəcək və sığortalanmış şəxsə ödəniş müəyyən bir tarixə qədər aparılacaqdır. Əlillik müvəqqəti olduqda yardım təyin olunur. Sığortalanmış şəxsin vaxtından əvvəl ölümü halında onun varisləri (və ya benefisiarlar) ödəniş alırlar.

Müəyyən dövrü əhatə edən qarışıq sığorta müqaviləsinə əsasən sığorta təşkilatı müqavilədə müəyyən edilmiş ödənişləri ödəyir. Sığorta polisinin bütün müddəti ərzində faizlər ümumi məbləğə əlavə edilir. Müqavilədə göstərilən müddət başa çatdıqda, sığortalıya həm tam sığorta olunan və həm də faiz məbləğləri ödənilir. Bu halda sığorta hadisəsi müəyyən müddətə yaşamaqdır, yəni sığortalı müqavilədə göstərilən müddətə qədər yaşayarsa, o, pul alır. Sığorta hadisəsi iki komponentdən ibarətdir: müəyyən bir müddətin gəlib çatması və sığortalanan şəxsin "sağlamlıq vəziyyətində" olması.

Qarışıq sığorta ölüm halından sığorta və müəyyən müddətə qədər sağ qalmaqdan sığortanı nəzərdə tutur. Bank depozitlərinə nisbətən bu cür sığortanın üstünlüyü ondan ibarətdir ki, sığorta polisi investisiya imkanları ilə yanaşı sığorta

müdafiəsini də təmin edir. Ölümdən başqa digər risklərdən müdafiə kimi əmək qabiliyyətinin itirilməsi riski istəyə bağlı olaraq daxil edilir. Belə əlavə müdafiə o deməkdir ki, əgər müştəri hər hansı bir səbəbdən (məsələn, bir qəza nəticəsində) əlil olursa və artıq sığorta haqlarını ödəməyəcəksə şirkət sığorta mükafatını ödəmək üçün məsuliyyəti öz üzərinə götürür. Müqavilə öz qüvvəsində qalır və sığorta olunmuş şəxs sığorta dövründə yığmaq istədiyi pulu alır. Lakin sığorta müqaviləsində əlavə xidmətlərin daxil edilməsi sığorta polisinin dəyərini artırır. Ailədə yalnız bir yetkin şəxs olduqda bu cür sığorta faydalı hesab edilir. Yığım sığortasının əsas əlaməti aşağı gəlir dərəcəsi hesab edilir. Banklarda maksimum faiz dərəcələri hazırda depozitlər üzrə illik 10-11% təşkil edir, lakin sığorta polisinə dair investisiya gəlirləri daha az cəlbedicidir, təqribən 2-5% təşkil edir. Bu, belə sığortanın 10-20 il müddətinə uzunmüddətli yatırım olması ilə izah olunur. Bu qədər uzun müddət investisiya qoyuluşunun gəlirliyini qiymətləndirmək olduqca çətinidir. Banklar həmçinin sığorta şirkətlərinə nisbətən daha qısa müddətə müqavilələr bağlayırlar və bu müddətdən sonra bankla müqavilə uzadıla bilər, bəzən də aşağı faizlə. Banklardan fərqli olaraq, sığorta qurumları müqavilə üzrə müəyyən olunmuş faiz dərəcəsini dəyişmirlər.

Sığorta polisi üzrə yığımın miqdarı yalnız sığorta dövrünün sonunda əldə oluna bilər. Müştəri müqaviləni ləğv edərsə, ödəniş məbləği adətən edilən ayırmaların məbləğindən daha azdır. Müqavilə bağlandıqdan sonra ilk 2 və ya 3 il müddətində müqaviləni ləğv etdikdə müştəri heç bir məbləğ ala bilməz. Müqavilənin qüvvədə olduğu dövrdə sığorta olunan şəxs ölsə pul “batmır”. Əksinə, bütün yığılmış pul müqavilədə bəndəyə sahiblər kimi göstərilən vəərəsələrə ödənilir. Sığortalıya sığortanın sona çatmasından əvvəl ölümü halında, onun varisləri müqavilədə nəzərdə tutulmuş sığorta məbləğini də alırlar və bu çox əhəmiyyətlidir.

Birinci dərəcəli əlillik də tam sığorta məbləğinin ödənməsini nəzərdə tutur. Müvəqqəti olaraq əmək qabiliyyətinin itirilməsi zamanı sığortalanmış şəxs müvafiq yardım əldə edir. Bütün bu şərtlər müqavilədə ətraflı şəkildə ifadə edilir. Müəyyən müddət üçün sığorta. Pul müəyyən müddət üzrə, müəyyən bir zaman

başlamazdan əvvəl ödənilir: məsələn, universitetə qəbul olunana qədər, nikaha daxil olana qədər, müəyyən yaşa daxil olmağa qədər və s. Sığorta ödənişləri müştəri tərəfindən müstəqil olaraq müəyyən edilir. Ödənişlərin həcmi bu parametrlər əsasında, həmçinin sığorta hadisəsindən əvvəl olan vaxt aralığına əsaslanaraq hesablanır. Bu cür sığortalar adətən valideynlər tərəfindən övladları üçün təmin edilir. Sığortalanmış şəxs öldükdə və ya müəyyən tarixdən əvvəl işləmək qabiliyyətini itirdikdə sığorta polisi çərçivəsində ödəniş yalnız razılaşdırılmış tarixlə həyata keçiriləcəkdir. Daxil edilmiş pul vəsaitlərinə faizlər də hesablanır. Ölkəmizdə bu tip sığorta sovet dövründə xüsusilə populyar olmuşdur. Bu sığortanın "müddəti" adətən uşağın yetkinlik yaşına çatması və ya məktəbi bitirməsi hesab edilirdi. Bu gün bu sığortanın aktuallığı təhsil üçün vəsaitin yığılması hesab edilə bilər. Sığortalanmış şəxs və onun valideyni, nənə və yaxud digər maraqlı tərəf müqavilə bağlayaraq bu sığorta əsasında xidmətləri əldə edə bilər. Sığortalanmış məbləğ sığortalanmış şəxs tərəfindən müəyyən edilir.

Prinsip etibarını ilə, müəyyən bir zaman çatana qədər pul yığmaq üçün bu növ sığortadan istifadə etmək mümkündür. Məsələn, sizə və ya uşağınızın 25 yaşına qədər bir avtomobil almaq məqsədi qarşıya qoysanız sığorta şirkəti bu məqsədə nail olmaq üçün mütəmadi olaraq aylıq ödənişlərinizi hesablayaraq müvafiq sığorta müqaviləsi bağlanacaqdır.

Bu sığorta növünün qarışıq sığortadan fərqi yalnız sığortalanmış şəxsin ölüm halında fərqlənir və vərəsələr ümumi məbləği yalnız dəqiq və əvvəldən müəyyən olunmuş bir tarixə alırlar. Eyni hal əlilliyin əldə edilməsi, eləcə də əmək qabiliyyətinin itirilməsi nəticəsində baş verir: sığorta olunan məcburi ödənişlərdən azad olmasına baxmayaraq ödənişləri gözləmək məcburiyyətində qalacaq, bu məsuliyyəti sığorta şirkəti üzərinə götürür. Beləliklə, sığorta olunan ödəmə edə bilmir, lakin müqavilənin bütün şərtlərini yerinə yetirsə belə müəyyən bir tarixə planlaşdırılmış məbləği alır.

Bu sığorta üzrə sığorta hadisələri üç halda müəyyən edilir: sağ qalmaq, ölüm və yaxud əmək qabiliyyətini itirmək. Sağ qalmaq halında yalnız sığorta polisi və şəxsiyyət vəsiqəsi ilə sığorta şirkətinə müraciət etmək kifayət edir. Ölüm halında

isə müqavilədə göstərilən vərəsələr sığorta polisi, şəxsiyyət vəsiqəsi, qeydiyyat şöbəsindən ölüm şəhadətnaməsi və tibbi arayış təqdim edirlər. Müqavilədə vərəsələr göstərilməsə, sığorta şirkətinə notarial qaydada vərəsə olmaq barədə sənəd təqdim edilir. Əmək qabiliyyətinin itirilməsi halında sığorta olunan şəxs əmək fəaliyyətinin qabiliyyətsizliyi və yaxud əlillik barədə arayış təqdim edirlər. Bu tip sığorta ilə sığortalandıqda yatırılmış pula hesablanmış faizlərin miqdarı bank faizlərindən elə də çox fərqlənmir, buna görə də eyni zamanda həm bədbəxt hadisədən sığortalanmaq həm də faiz qazanmaq mümkündür.

Həyatı boyu (qeyri-pensiya) sığortası. Müqaviləyə vaxtından əvvəl xitam verildikdə müştəri yalnız sənəddə göstərilən ödəniş məbləği əldə edilə bilər. Ömürlük həyat sığortası yalnız bir sığorta hadisəsini əhatə edir - sığortalının ölümü. Bu halda vərəsələrə sığorta polisi dövründə yığılmış sığorta məbləği ödənilir. Ancaq ümumiyyətlə bu sığortaya maraq yoxdur, çünki əlavə faizlər verilmir və inflyasiya bunu səmərəsiz edir.

Sığortalanmış məbləğ sığortalı tərəfindən müəyyən edilir. Sığortalanmış məbləğ bir qayda olaraq, sağortalanmış şəxsin cinsi, yaşı, sağlamlıq vəziyyəti, müqavilə müddəti və ödənişlərin ödənilməsi qaydası kimi amillərdən asılı olur. Məsələn, bəzi ölkələrdə qadınlar kişilərə nisbətən daha uzun ömürlü olduğuna görə onlar üçün aşağı tariflər müəyyənləşdirilir.

18 yaşına çatmış istənilən bir şəxs yığım sığortası üçün müqavilə bağlaya bilər. Eyni zamanda, hər bir şirkət bu sığorta üzrə yuxarı yaş həddini də təyin edə bilər. Müqavilə ləğv olunduqdan sonra sığortalıya nəzərdə tutulmuş ödəniş yığılmış məbləğə görə ödənilir.

Sığorta müqaviləsində və polisində sığortalının ölümü halında müvafiq ödənişləri alacaq vərəsələr qeyd olunmalıdır. Pul almaq üçün vərəsələr sığorta polisi, şəxsiyyət vəsiqəsi, qeydiyyat şöbəsi tərəfindən verilən ölüm şəhadətnaməsi və tibbi arayışı təqdim edirlər.

Ömürboyu həyatın yığım sığortası pulların etibarlı yığılmasına alternativdir. Bu həm də vərəsələr üçün mirasın alınmasını asanlaşdırır və miras şəhadətnaməsi üçün notariusu getmələri və zəruri sənədləşmə işləri aparmaq tələb olunmur.

Pensiya sığortası

Sığortanın yığım növləri arasında dövlət sığortasına əlavə olan pensiya sığortası da daxildir. Pensiya sığortası və yığım hissəsi işəgötürənlərin vəsaitləri hesabına məcburi şəkildə formalaşır.

Könüllü yığım sığortası üzrə pensiya ödənişlərinin məbləği müqavilə ilə müəyyənləşdirilir, onların məbləği sığorta polisi üzrə olan haqların məbləğini müəyyənləşdirir. Sığortalı vəfat etdikdən sonra yığılmış fond və faizlər mirasa qalır. Ödənişlərin alınması pensiya yaşına çatdıqdan sonra mümkün olur və ömürlük, yaxud, müvəqqəti olaraq (nəzərdə tutulan müddət ərzində - 5-10-15 il) müəyyən edilir. Ömür boyu ödənişlər ikinci yığım nisbətən daha bahalı hesab edilir: ikincisini hesablamaq isə daha asandır.

Əmək qabiliyyətinin itirilməsi və əlilliyin əldə edilməsi halında sığorta şirkəti sığortalı olmuş şəxsi ödənişlərin ödənilməsindən azad edir, lakin ödənişlər müqavilədə müəyyən olunan tarixdə tam surətdə həyata keçirilir. İki növ pensiya sığortası var- ömürlük və müvəqqəti pensiya sığortası. Ömürlük sığorta halında şəxs pensiya yaşına çatdıqdan sonra və sığorta olunanın ömrü boyunca pensiyanın ödənilməsi nəzərdə tutulur. Müvəqqəti sığorta halında müəyyən bir müddətə, məsələn, beş və ya on illik ödəniş nəzərdə tutulur. Bu növ sığorta növünün əhəmiyyəti ödənilən məbləğ üzrə faizlərin hesablanmasıdır. Faiz sığorta şirkəti fəaliyyət göstərən bankın dərəcələrinə uyğun olaraq hesablanır. Bu cür sığorta yaşlı dövrdə insanların sosial müdafiəsinin təmin olunmasında əhəmiyyətli rol oynayır.

1.3.Dünya təcrübəsində həyatın yığım sığortası

Dünya ölkələrinin sığorta təcrübəsi göstərir ki, dövlət həyat sığortasının inkişaf tempini təmin etməklə sosial xərclərini ciddi olaraq azaltmağa nail olurlar. Həyatın yığım sığortası istiqamətində fəaliyyət göstərən sığorta qurumlarının inkişaf etməsi bu sahədə dövlət xərclərinin böyük hissəsinin özünün üzərinə götürməsi anlamına gəlir. Dövlətin müəyyən etdiyi müavinətlərdən və yardım proqramlarından fərqli olaraq insanların maliyyə yardımlarını sığorta təşkilatları vasitəsilə əldə etməsi

əhaliyə çox sayda və müxtəlif xidmətlərdən yararlanmaq imkanları verir. Bu səbəbdən bir çox dövlətlər hazırda müşahidə olunan böhranlar dövründə sosial ayırmaların azaldılması istiqamətində həyat sığortasına xüsusi diqqət yetirirlər. Həyat sığortasının inkişafının təmin edilməsində zəruri imkanların yaradılması sosial ayırmaların azaldılması və zəruri sosial ehtiyacların reallaşdırılmasına xidmət etməklə həmçinin, yeni iş yerlərinin açılmasına böyük imkanları yaradır. Həyat sığortası sektorunun inkişaf etdirilməsi məqsədi ilə dövlətin dəstəyinin göstərilməsi iqtisadi inkişafa töhfə verməklə yanaşı əhalinin zəruri sosial ehtiyaclarının ödənilməsinə də imkanlar yaradır.

Həyat sığortası üzrə dünyada ölkələrin təcrübəsi nəzərdən keçirildikdə diqqəti cəlb edən vacib məsələ odur ki, bu sahənin inkişafının ilkin dövründə vergilərlə bağlı müxtəlif güzəştlərin tətbiq olunması həyata keçirilir. Həyat sığortasının inkişafında iqtisadi və sosial aspektləri nəzərə almaqla dövlət bu sahənin inkişafına səmərəli dəstək kimi məhz vergilərlə bağlı güzəştlərin tətbiq edilməsini nəzərdən keçirir. Məsələn, Böyük Britaniyada ilk dəfə bu istiqamətdə vergi güzəştləri pensiyaçılar üçün həyat sığortası şirkətləri tərəfindən pul vəsaitlərinin ödənməsinə tətbiq olunmuşdur. Bu isə onunla əlaqədar idi ki, bu zaman əhalinin həmin kateqoriyası maliyyə dəstəyinə nisbətən çox ehtiyac duyurdu.

Həyat sığortasının milli kapitalın formalaşdırılması üçün bir vasitə olaraq rolu, bu aləti tətbiq edən fiziki və hüquqi şəxslərə vergi imtiyazı ilə bağlıdır. ABŞ-da korporativ sığortaçılar üçün vergi endirimi şirkətin hər bir əməkdaşı üçün illik 50.000 ABŞ dolları təşkil edir ki, bu kifayət qədər iri məbləğ hesab oluna bilər. Demək olar ki, bütün Avropa Birliyi ölkələri həyat sığortasının təşviqi ilə bağlı vergi imtiyazlarına malikdirlər, yəni:

- həyat sığortası müqavilələri bağlayarkən vergi çıxımları (Avstriya, Belçika, Danimarka, Koreya, Lüksemburq, Portuqaliya, Fransa, Almaniya, İsveçrə, Yaponiya);

- həyat sığortası müqavilələri bağlayarkən vergi güzəştləri (Avstraliya, İspaniya, Kanada, Hollandiya, Finlandiya, həmçinin Fransa, Almaniya, İsveçrə, Yap-

niya) (Гвозденко А. А., М. 1998, s.131)

Fransa investisiyalaşmış həyat sığortasından həyat sığortası müqaviləsinin müddətinin artmasına əsasən azalan fərqli vergi dərəcəsi tətbiq etmişdir ki, bunun da nəticəsində fransızlar daha aktiv uzunmüddətli həyat sığortası müqavilələrinə daxil olur. Beləliklə, əgər həyat sığortası üzrə müqavilə 4 il müddətinə bağlanarsa, gəlir 35% dərəcə ilə vergiyə cəlb olunur, həyat sığortası üzrə müqavilələr 4 ildən 8 ilədək bağlandıqda 15% dərəcə, əgər müddəti 8 ildən artıqdırsa, gəlir vergisi dərəcəsi 7,5% -dək azalır.

Beləliklə, beynəlxalq təcrübə göstərir ki, tənzimləyici maneələrin, vergi stimullarının və əhalinin maliyyə savadlılığının səviyyəsinin artırılması ilə həyat sığortası maliyyə bazarının mühüm seqmenti və vətəndaşların maraqlarının qorunması üçün əhəmiyyətli vasitə ola bilər.

Xarici ölkələrin təcrübəsində həyatın yığım sığortasının inkişaf etməsində vacib rol oynayan tədbirlərdən biri sığortada liberal idarəetmə sistemlərinin tətbiq olunmasıdır. Sığorta işində azad idarəetmə sisteminin tətbiqi nəticəsində Böyük Britaniyada həyat sığortası dünyada ən çox inkişaf edən sığorta bazarına çevrilmişdir. Liberal xarakterli idarəetmə sisteminin tətbiq olunması sığorta seqmentində fəaliyyət göstərən təşkilatlara daha geniş imkan yaradaraq onların iqtisadiyyatda rolunun genişlənməsinə səbəb olur. Bu isə dolayı yolla həyatın yığım sığortasında inkişafın təşviq olunması deməkdir. Dövlət tərəfindən bu sahənin idarəedilməsinin daha azad prinsiplər əsasında qurması sığorta şirkətlərinin imkanlarını ciddi surətdə genişləndirərək inkişaf edir və daha çox əhali qruplarının həyat sığortası xidmətləri ilə təmin olunması imkanları yaradır. Ümumiyyətlə iqtisadiyyatın müxtəlif sektorlarında, o cümlədən sığorta sektorunda inkişafın təmin edilməsi üçün iqtisadi subyektlər üzərində ilkin mərhələdə nəzarət tədbirlərinin yumşaldılması əhəmiyyətlidir. Bu siyasət nəticəsində iqtisadi subyektlər daha da inkişaf edir və bazarda layiqli yerlərini tuturlar. Bu aspektdən həyat sığortası qurumlarının daha da inkişaf edərək sığorta bazarını əhatə etməsi nəticəsində həm onların gəlirliyi təmin edilir, həm də əhali qruplarının sığortaya olan ehtiyacı tam təmin edilir. Müəyyən dövrdən sonra sığorta şirkətləri bazarda

müvafiq yerlərini tutduqdan sonra dövlət tərəfindən nəzarət tədbirlərinin gücləndirilməsi ön plana keçir. Belə ki, müstəqil idarəetmənin tətbiq edilməsi sığorta təsisatlarının gəlirləri artandan sonra haqsız rəqabət etməsinin qarşısını almış olur.

Həyat sığortasının iqtisadi artımda rolunu artıran və onun böyük miqdarda maliyyə vəsaitləri cəlb etməsinin mühüm səbəbi zamanla onun mahiyyətini dəyişərək tək cə ölüm halı üzrə xərclərin ödənilməsi vasitəsi yox, həmçinin vasitəçilik əməliyyatları reallaşdıraraq iqtisadiyyatın maliyyələş-məsini həyata keçirən bir mexanizmə çevrilməsi olmuşdur. Bunun sayəsində artıq 19-cu əsrin əvvəllərindən başlayaraq həyat sığortası şirkətləri inkişaf etmiş sənaye dövlətlərində nəhəng maliyyə institutlarına çevrilmişdir.

Həyatın yığım sığortasının vasitəçilik funksiyası uzunmüddətli maliyyələşdirmənin həyata keçməsində effektiv vasitə olaraq çıxış edir. Uzunmüddətli layihələri planlaşdıran şirkətlər üçün həyat sığortasına investisiya edilməsi səmərəli hesab olunur. Həyatın yığım sığortası ilə uzunmüddətli maliyyələşmənin təmin olunması bu təşkilatların yenidən maliyyələşməyə ehtiyaclarının ixtisar edilməsinə və bununla da layihələrin reallaşdırılması xərclərinin nisbətən aşağı düşməsinə səbəb yaradır. Bu faktor xüsusilə, ABŞ-da həyat sığortasının rolunun artmasında mühüm rola malik olmuşdur.

Həyat sığortasının inkişafında əsas aspektlərdən biri də bu sektorda rəqabəti yaradan azad bazar mühitinin formalaşdırılmasıdır. Həmçinin, onu da nəzərə almaq lazımdır ki, azad bazar formalaşdırılmadan liberal idarəetmə sisteminin effektivliyinə nail olmaq olmaz. İlk növbədə, iqtisadiyyat subyektləri üçün azad mühit yaradılır ki, onların liberal idarəetmə imkanları olsun. İnkişaf etmiş ölkələrdə azad bazar münasibətləri dərin tarixi köklərə malikdir. Lakin elə dövlətlər də vardır ki, sığorta sektorunun inkişafı bu ölkələrdən fərqli surətdə getmişdir. Məsələn, Hindistanda həyat sığortası formalaşmağa başladığıda artıq Qərbi ölkələrində azad bazar münasibətləri inkişaf mərhələsində idi. Hindistan isə tam fərqli inkişaf yolu seçərək tarixin müxtəlif vaxtlarında həm liberal bazarsız, həm də liberal bazara əsaslanmış həyat sığortası münasibətlərini inkişaf etdirməyə

müvəffəq olmuşdur. Belə ki, Hindistanda həyat sığortası münasibətləri formalaşmağa başlayanda xarici şirkətlərin daha rəqabətli olması səbəbindən yerli şirkətlərin bazardan sıxışdırılıb çıxarılmasının qarşısının alınması üçün dövlət azad bazar münasibətlərinin qarşısını almış və həyat sığortası sektoruna nəzarəti öz əlinə almışdır. Bu səbəbdən həyat sığortası sahəsində azad bazar münasibətləri inkişaf etdirilərkən bu xüsusiyyət nəzərə alınmalıdır.

Xarici ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, həyat sığortası yüksək səviyyədə inkişafa nail olduqdan sonra iri həcmdə pul vəsaitlərini cəlb edərək növbəti mərhələdə dövlətin və digər maliyyə qurumlarının maliyyələşməsində ciddi surətdə iştirak edir. Bu təcrübə ABŞ-da özünü qabarıq formada göstərir. Belə ki, ABŞ-da fəaliyyət göstərən müxtəlif həyat sığortası şirkətləri həm dövlətin qiymətli kağızlarına, həm də kommersiya banklarının qiymətli kağızlarına sərmayə yatırirlar. Bu isə həm sığorta şirkətlərinin gəlir qazanması cəhətdən, həm də dövlət tərəfindən öz maliyyələşməsini daha az riskli firmalarla həyata keçirilməsi ilə bağlı böyük əhəmiyyət daşıyır.

Avropa ölkələrinin sığorta təcrübəsində də həyat sığortası, əsasən, uzunmüddətli xarakter daşıyan və sığorta haqlarının maliyyələşdirilməsi üçün mexanizmlərin istifadə edilməsi ilə əlaqəli olaraq mühüm xüsusiyyətlərə malikdir. Avropada yığım sığorta bazarı daha populyardır. Avropada illik sığorta sektoru haqları 1.2 trilyon avrodan artıqdır, onlardan 60 faizi həyat sığortası seqmentindədir. Həyat sığortaçlarının investisiya portfelinin ölçüsü 7 trilyon avroya yaxındır və qlobal ÜDM-in əhəmiyyətli bir hissəsini təşkil edir. Belə ki, bütün sığorta müqavilələrinin həcmnin təxminən 2/3 hissəsi həyatın yığım sığortasına düşür. Bu növ sığortanın payı yığım aləti kimi onun rolundan asılıdır. Həyat sığortası üzrə mükafatların payı dünya üzrə ümumi sığorta haqlarının 58% -ni, ABŞ-da 51%, Avropa İttifaqında isə bazarın 61% -ni təşkil edir.

Böyük Britaniyada sığorta fəaliyyətinin iki qrupu təcrübədə fərqlənir: uzunmüddətli sığorta və risklərin sığortası. Uzunmüddətli sığorta növləri üzrə: həyat sığortası və annuitetlər; toy üçün sığorta və ya uşağın doğulması; "əlaqədar" investisiyalarla bağlı sığorta; uzunmüddətli tibbi sığorta; maliyyə vəsaitinin

ödənilməsi ilə bağlı həyat sığortası; pensiya fondlarının idarə olunması. Tibbi sığorta və qəza sığortası isə adətən riskli sığorta növləri olaraq təsnif olunur və zərərin qapalı olaraq yerləşdirilməsini nəzərdə tutaraq sığorta təşkilatları arasında riskin paylaşması prinsipi üzrə işləyir. Avropa Birliyinin həyat sığortası üzrə Direktivinə əsasən, həyat sığortası firmaları tibbi sığorta və yaxud qəza sığortası ilə məşğul ola bilməzlər, çünki bu riskli sığortadır.

İnkişaf etmiş ölkələrdə ümumiyyətlə sığortalama 2 yerə ayrılmışdır: həyat sığortası və qeyri-həyat sığortası. ABŞ-ın ən iri sığorta şirkəti “State Farm Group” şirkətinin payı avtomobil sığortalanması bazarında 18 faiz, həyat sığortası bazarında 23 faiz, ümumi sığorta bazarında isə 12 faiz paya malikdir. Sığorta haqqında ABŞ federal qanununa görə sığorta fəaliyyətinə nəzarət həyata keçirən mərkəzləşmiş orqan mövcud deyildir. Hər bir ştatın sığorta qanunvericiliyi və tənzimləyici nəzarət qurumu vardır və bu qurumlar kapitalın minimum həcmi, təklif olunan sığorta növləri üzrə təkliflər irəli sürür, sığorta şirkətlərinin fəaliyyətinin təftişini aparır, lisenziya verərək onların tənzimlənməsini həyata keçirirlər. ABŞ-da həyatın sığortalanması sahəsində işini aparan şirkətlərin səciyyəvi cəhətlərindən biri də odur ki, sığorta təşkilatları yüksək nüfuza malik olduğundan onların idarə edilməsinə müxtəlif pensiya fondlarına aid milyardlarla vəsait istiqamətləndirilir. Sığorta təşkilatlarının vəzifəsi effektiv investisiya siyasəti həyata keçirməklə bu vəsaitin qorunub saxlanmasını və artırılmasını təmin etməkdir. Sığorta şirkətləri həmin maliyyə vəsaitlərinin idarə edilməsi məqsədilə komissiya haqqı əldə edir. ABŞ-da fəaliyyət göstərən “Metropolitan layt İnşurens K” ən iri şirkətlərdən biri olaraq 1915-ci ildən başlayaraq qarşılıqlı surətdə həyatın sığortalanması fəaliyyəti ilə məşğul olur. Bu ölkədə həyatın sığortalanması üzrə toplanmış illik sığorta məbləği 2016-cı ildə 9 mlrd. dollardan artıq olmuşdur.

İngiltərədə fəaliyyət göstərən çoxsaylı sığorta şirkətlərinin 70%-i məhz həyat sığortası üzrə fəaliyyətini qurmuşdur ki, onların da topladığı sığorta mükafatlarının ümumilikdə həcmi 2016-cı il ərzində 400 milyard dollara yaxın olmuşdur. İngiltərədə sığorta bazarı ümumi mükafatların həcminə əsasən dünyada dördüncü yer tutmaqdadır.

Böyük Britaniya Krallığında həyatın sığorta olunması və pensiya sığortası üzrə investisiya fəaliyyətləri maliyyə xidmətləri haqqında qanun əsasında tənzimlənir. Böyük Britaniyada sahibkarlıq müəssisələri 31 faiz vergi dərəcələri əsasında vergiyə cəlb edirlər. Ümumiyyətlə, bütün dünyada sığorta təşkilatları üçün fəaliyyət növünə uyğun olaraq vergiyə cəlb olunmanın xüsusi rejimi tətbiq edilməkdədir. İnvestisiya fəaliyyətindən əldə edilmiş gəlirlər kapital gəliri deyil, məhz kommersiya fəaliyyətindən qazanılan gəlirlər hesab olunur. Almaniyada son illər sığorta şirkətlərinin sayında kəskin azalma müşahidə olunur. Bununla yanaşı, sığorta mükafatında ən çox pay (48,7 faizlə) həyat sığortası şirkətlərinə məxsusdur. Həmçinin, Almaniyada son illər həyatın sığortalanması seqmentində fəaliyyət göstərən şirkətlər sərmayə qoyuluşundan əldə etdiyi mənfəətdə müştərilərinin iştirakı üçün ayrılmış vəsaitləri ixtisar etməyə başlamışdır. Bunun əsas səbəbi ilk növbədə fond bazarlarında və borc kapitalı sahəsində işgüzar fəallığın aşağı düşməsidir. Həyatın yığım sığortası üzrə müqavilələrdə gəlirlilik 2000-ci illərdə 8%-dən 3,25%-ə qədər düşmüşdür. Almaniyada da həyatın yığım sığortası və sosial sığortanın növlərinin hamısı sığorta vergisinə cəlb olunmur.

Türkiyənin sığorta sektorunun inkişafında Avropa kapitalının bu sektora daxil olması dövlətin maliyyə siyasətinin böyük tənqiddə məruz qalmasına gətirib çıxarsa da, bu kapital Türkiyəyə maliyyə vəsaitləri ilə bərabər olaraq, sığorta sahəsində yeni texnologiyaları və idarəetmə təcrübəsini gətirmişdir. Bunun nəticəsi olaraq Türkiyə sığorta bazarı ən inkişaf edən bank-sığorta mərkəzinə çevrilmişdir. Türkiyədə fəaliyyət göstərən inkişaf etmiş dövlətlərin sığorta şirkətləri hazırda Azərbaycanın, o cümlədən Orta Asiyanın (Qazaxıstan, Türkmənistan) böyük sığorta şirkətlərindən təkrar sığorta risklərini qəbul edirlər.

II FƏSİL. AZƏRBAYCANDA SIĞORTA SİSTEMİ VƏ HƏYATIN YIĞIM SIĞORTASI ÜZRƏ MÖVCUD VƏZİYYƏT

2.1 Azərbaycanda sığorta sektorunun ümumi vəziyyətinin qiymətləndirilməsi

Ölkəmizdə sığorta bazarının tam olaraq formalaşmasının təmin edilməsi istiqamətində aparılan fəaliyyətlər sığorta fəaliyyətinin inkişaf etdirilməsi üzrə maliyyə və iqtisadi, tənzimləyici və normativ bazanın yaradılması, iqtisadi sabitlik və milli iqtisadi təhlükəsizliyin vacib amillərindən biri olaraq sığorta kateqoriyasının rolunun artırılması, qüvvədə olan hazırkı qanunvericilik normalarının tələblərinə uyğun gələn, sığorta bazarında fəaliyyətə nəzarət edən mərkəzi dövlət sisteminin yaradılması ilə müşayiət edilir.

Azərbaycan Respublikasında milli səviyyədə sığorta sisteminin tam olaraq formalaşma prosesi müstəqilliyin ilk dövrlərinə təsadüf etməsinə baxmayaraq, tarixi baxımdan sığortanın ölkəmizdə yaranması dövrü XIX əsrin sonlarına təsadüf edir. Həmin dövrdən başlayaraq Azərbaycanın sənaye dövrü başlamış və əsasən, neft, gəmiçilik və yükdaşıma ilə bağlı şirkətlər meydana gəlmiş və bunun nəticəsi olaraq Azərbaycanda neft sənayesinə xarici sərmayələrin axını sığorta sisteminin öz növbəsində inkişafı prosesinə təkan vermişdir.

Sovet hakimiyyəti illərində vətəndaşlara təqdim olunan sığorta xidmətləri daha çox məhdud xarakter daşıyırdı, daha dəqiq ifadə etsək sığorta dövlətin sosial təminat sistemində əlavə və ona dəstək olaraq fəaliyyət göstərən sahələrdən biri olmuşdur. Sovet illərində dövlət sığortası istiqamətində əhəmiyyətli tədbirlər görülsə də ümumi siyasət sığorta sektorunda inkişaf tempini ləngitmişdir. Məsələn, ötən əsrin 30-cu illərində Azərbaycan SSRİ-də fəaliyyət göstərən kooperativlər və səhmdar fondlar inzibati qaydada ləğv olunmuş, onun əvəzində isə ancaq dövlətin sığorta sistemi qurulmuşdur. Bu tədbir öz növbəsində sığorta sektorunda rəqabətin mövcud olmamasına və obyektiv olaraq inkişaf tempinin ləngiməsinə gətirib çıxarmışdır. 1923-cü ildən sonrakı dövrdə Azərbaycanda dövlətin sığorta sistemi həyata keçirilməyə başlandı və həmin vaxtdan etibarən 80-ci illərin sonuna kimi ölkənin sığorta sisteminin əsasında 2 sığorta qurumu - Azərbaycan SSRİ Dövlət

Sığorta Şirkəti və SSRİ xarici dövlət sığorta təşkilatının Bakı şəhərində filialı dayanmış, bu qurumların səlahiyyət istiqamətləri müvafiq normativ hüquqi aktlar ilə təyin olunmuşdur. SSRİ-də 1988-ci ildə “Kooperasiya haqqında” qanunvericilik qəbul olunmuş və bu addımla da kooperativ və onların ittifaqlarına kooperativ əsaslarla fəaliyyət göstərən sığorta təşkilatlarını yaratmağa, sığorta qaydaları üzrə növləri müəyyənləşdirməyə icazə verildi. Sənəd qəbul olunduqdan sonra Azərbaycanda müxtəlif sığorta təsisatları və səhmdar cəmiyyətləri yaranmağa başladı. Bunun nəticəsində 1991-ci ildə respublikada 62 sığorta təşkilatı (53-ü milli, 9-u müştərək əsaslar üzrə fəaliyyət göstərən müxtəlif sığorta agentləri) fəaliyyət göstərirdi. Təsis edilən sığorta şirkətlərinin böyük əksəriyyəti bazarda inam qazana bilmədiyinə görə, bu təşkilatların 33-ü öz fəaliyyətlərini dayandırmaq məcburiyyətində olmuşdur.

Bununla da, Azərbaycan Respublikasında sığorta sferasının inkişafı məsələləri 1990-cı ildən etibarən daha geniş vüsət almışdır. İlk olaraq, 1991-ci ildə Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin yanında Dövlət Sığorta Nəzarəti təsis olundu. Bundan sonra respublikamızda milli sığorta bazarının işini tənzimləyən hüquqi əsasları 1992-ci ilin əvvəlindən formalaşdı. Həmin dövrdə, Azərbaycan Respublikası Milli Məclisi tərəfindən 1993-cü ildə "Sığorta haqqında" qanunvericilik aktı qəbul edildi. Qanunun tələblərini icra etmək məqsədilə sığorta fəaliyyətinin inkişaf etməsinə imkan yaradan əsaslı normativ hüquqi aktlar qəbul edildi ki, bu hadisə sığorta xidmətlərində həcmə artımına və sığorta təşkilatlarında maliyyə sabitliyinin təmin olunmasında ciddi təkan vermişdir.

1993-cü ildə Azərbaycanda Sığorta Cəmiyyətləri İttifaqı yaradıldı və respublikada sığorta təsisatlarının maraqlarını müdafiə etmək, sığorta bazarının inkişaf etməsinə dəstək göstərmək, onların bir-birləri ilə qarşılıqlı surətdə fəaliyyətini əlaqələndirmək, hökumət, beynəlxalq və qeyri-hökumət təşkilatları ilə münasibətdə üzvlərinin maraqlarını qorumaq məqsədlərini qarşıya qoymuşdur. Məhz Sığorta Cəmiyyətləri İttifaqı və Dövlət Sığorta Nəzarəti xidməti ölkədə sığorta qanunvericilik aktlarının hazırlanmasını təmin etdilər. Azərbaycanda həmin illərdə sığorta sferasını tənzimləyən mühüm qanunlar, məsələn, 1996-cı ildə

“nəqliyyat vasitəsinin sahiblərinin mülki məsuliyyətinin icbari sığortası haqqında”, 1997-ci ildə “hərbi qulluqçuların icbari şəxsi sığortası haqqında” qanunlar qəbul edilmişdir. 1993-cü ildən başlayaraq artıq Dövlətin sığorta şirkəti ilə paralel olaraq özəl sığorta təşkilatları da yaranmağa başlamışdır.

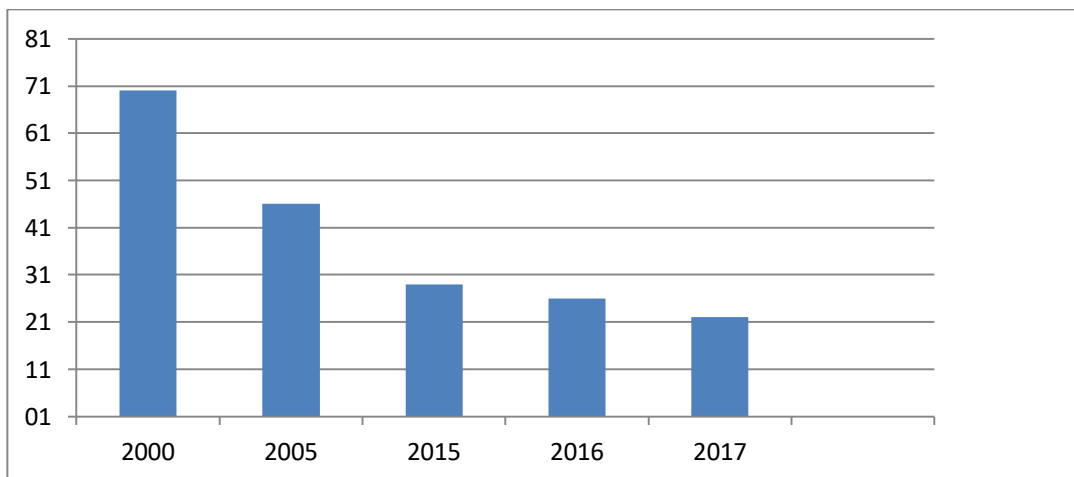
Ancaq, qısa dövr ərzində sığorta bazarında inkişaf tempi asan bir proses olaraq baş verməmişdir. Belə ki, 1993-cü ildə sığorta haqlarının təqribən 10% -i kredit sığortasının ödənilməməsi üzrə məsuliyyət sığortasına qoyulmuşdur, ki, nəticədə etibarsız ticarət əməliyyatlarına ciddi vəsaitlərin əldə edilməsinə icazə verilmişdir. Sığorta haqları strukturunda mühüm dəyişikliklər nisbətən yaxın keçmişdə yaranmağa başladı, belə ki, sığorta qayıdışlarının həcmi ciddi surətdə azaldı və klassik sığorta növləri istehsal edilən malların qiymətləri üzrə sığorta dəyərinin təsnif oluna bilməməsi üzündən tam olaraq inkişaf edə bilmədi. Nəticə olaraq, sığorta sektorunda şirkətlərin ümumi mənfəəti dəyişməz qalmış və məcmu zərər 2 dəfəyə yaxın artmışdır.

Ölkədə təkrarsığorta fəaliyyətlərinin tətbiq olunması və inkişaf etməsi, eləcə də Avropa İqtisadi İttifaqına inteqrasiya olunma məsələləri hal-hazırda qüvvədə olan sığorta sektorunu tənzimləyən normativ aktların daha da təkmilləşdirilməsini tələb edir. Bununla bağlı olaraq 1999-cu ildən etibarən islahatlar daha geniş xarakter almağa başladı və Azərbaycan Respublikasının “Sığorta haqqında” qanunu təkmilləşdirilərək müasir tələblərə uyğun formada qəbul olundu. Respublikada sığorta sferasının beynəlxalq standartlara uyğun surətdə yenidən qurulması, sığorta münasibətlərinin dövlət tərəfindən tənzimlənməsi üzrə normativ bazanın əsasını təşkil edən bu qanun sığorta seqmentinin inkişafının təminatı və rəqabətə davamlı formada inkişaf etdirilməsi, sığorta fəaliyyətinin iştirakçılarının hüquqlarının və maraqlarının müdafiə edilməsi, sığorta sahəsində fəaliyyətini quran şirkətlərin maliyyə dayanıqlığının gücləndirilməsini, sığorta müqavilələri əsasında münasibətlərin ciddi tənzimlənməsini, sığorta seqmentində aidiyyəti dövlət orqanlarının səlahiyyət dairəsinin müəyyən edilməsini özündə ehtiva edir. Azərbaycan Respublikası müstəqillik qazandıqdan sonra ölkənin iqtisadiyyatının bir çox sahələrində olduğu kimi həmçinin, maliyyə sahəsi və onun tərkibində

mühüm yer tutan sığorta seqmentinin yenidən formalaşdırılması üzrə fəaliyyətlər həyata keçirilməyə başlandı. Qanunvericilik aktlarında edilən islahatlar, xüsusi ilə icbari sığorta sahəsində müasir mexanizmlərin tətbiq edilməsi ölkədə sığorta bazarında artım üçün imkanları təminat yaratmış oldu. Hazırkı dövrdə Azərbaycanda sığorta fəaliyyətinə nəzarət MBNP həyata keçirir və sığorta sahəsində bütün lisenziya və icazələr bu palata tərəfindən təmin edilir. Ötən dövrdə sığorta maliyyəsinin birləşməsi ilə bağlı proseslər də baş vermişdir. Sığorta sahəsində müasir tələblərdən irəli gələrək, bazarın tələblərinə cavab verməyən sığorta şirkətlərinin bir qismi daha güclü maliyyə dayaqlarına malik olan sığorta qruplarına birləşmək məcburiyyətində qalır. Hökumət tərəfindən sığorta şirkətlərinin nizamnamə kapitalının artırılmasını nəzərdə tutan mərhələli formada plan qəbul olunmuşdur. Qeyd edilən prosesin ilk mərhələsi 1 yanvar 2002-ci il tarixindən etibarən başlanmış və 2014-cü ilin aprel ayının 1-dək davam etmişdir ki, bu müddət üçün əməliyyat şirkətləri qarşısında qoyulan normativ kapitalın minimum tələbi 5,5 milyon manat, həmin dövr üçün təxminən 5,0 milyon ABŞ dolları olmuşdur. Bu qərar qəbul edildikdən əvvəl sığorta şirkətlərinin qarşısında qoyulmuş minimum normativ kapital tələbi 500 min manat, həmin dövr üzrə 400 min ABŞ dolları təşkil edirdi. Birinci dövr üzrə sığorta təşkilatları özlərinin nizamnamə kapitalını 1,0 milyon manata, yəni 800 min ABŞ dollarına kimi artırmaq məcburiyyətində idi. Qərarın qəbul olunması zamanında ölkəmizdə fəaliyyət quran 39 sığorta şirkəti içərisində nizamnamə kapitalı 500 min manatdan aşağı olan 17 şirkət mövcu idi. 8 şirkət isə kapital artırılması ilə bağlı qanunvericiliyin tələblərini yerinə yetirə bilmədiyindən Maliyyə Nazirliyi həmin sığorta şirkətlərinin müvafiq sahə üzrə lisenziyalarını dayandırmaq barədə qərar vermişdir. Həmçinin lisenziyanın dayandırılması həmin şirkətlərin öz fəaliyyətini tam olaraq dayandırılması anlamına da gəlmirdi. Nizamnamə kapitalı ilə bağlı minimum tələblərin artması sığorta şirkətlərində maliyyə sabitliyinin yaxşılaşdırılmasına hədəflənmiş, milli sığorta seqmentində əhəmiyyətli rol oynamayan şirkətlərin sığorta bazarından çıxmasına səbəb olmuşdur. Bu səbəbdən də, qeyd olunan istiqamət üzrə həyata keçirilən fəaliyyətlər sığorta şirkətlərinin

sayının ixtisar edilməsinə yönəlmiş süni metod kimi qəbul edilməməlidir. Şəkil 2.1-dən görüldüyü kimi həmin tədbirlər sığorta bazarının iştirakçılarının əhəmiyyətli dərəcədə ixtisar olunması ilə nəticələnmişdir.

Şəkil 2. Azərbaycanda sığorta şirkətlərinin sayının dinamikası
(<http://www.isb.az>)



Mənbə: MBNP-nin rəsmi saytıdakı məlumatlar əsasında hazırlanmışdır.

İkinci mərhələdə aparılan islahatlar da sığorta təşkilatlarının sayında ixtisarların aparılmasına gətirib çıxarmış oldu. 2015-ci ilin yanvar ayının 1-i üçün vəziyyətə əsasən, sığorta təşkilatlarının fəaliyyət göstərməsi üçün onların nizamnamə kapitalı 5,5 milyon manat təşkil etmişdir (ümumi nizamnamə kapitalı təqribən 5 milyon ABŞ dolları) və bu addımla da sığorta bazarında iştirakçıların sayının təqribən 27 şirkət olması proqnoz edilmişdir. Nəticə olaraq, 2008-ci ilin ilk 6 ayında sığorta üzrə qanunvericilik bazasının yenilənərək daha da təkmilləşdirilməsi, aşağı maliyyə tutumu ilə kapitallaşdırılmış şirkətlərin bazardan çıxarılması ilə sığorta təşkilatlarının sayının ixtisar edilməsi, fəaliyyətdə olan sığorta şirkətlərində kapitallaşdırılma işlərini gücləndirmək və bu şirkətlərin aktivlərinin keyfiyyətini daha da artırmaq məqsədilə geniş tədbirlər görülmüşdür. Aparılan islahatlar nəticəsində 2005-ci ildə əgər, respublikada 30 sığorta şirkəti fəaliyyət göstərirdisə, artıq 2014-cü ilin sonuna kimi bu şirkətlərin sayı 27-ə kimi azalmışdır..

Cədvəl 2. 2018-ci il ərzində Sığorta şirkətləri tərəfində sığorta siniflər üzrə hesablanmış sığorta haqları və sığorta ödənişləri haqqında məlumat

№	Sığortaçının adı	Sığorta haqları	Sığorta ödənişləri
1	“Amrah Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	743,7	103,5
2	“A-Qroup Sığorta Şirkəti” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	13 169,7	8 064,4
3	“AtaSığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	22 437,5	10 609,8
4	“Atəşgah Həyat” Sığorta Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	60 107,4	14 720,3
5	“Atəşgah” Sığorta Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	36 805,8	20 021,9
6	“AXA MBASK” Sığorta Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	18 600,7	9 562,6
7	Azərbaycan Respublikası Dövlət Sığorta Kommersiya Şirkəti	43 388,9	14 689,3
8	“Azərbaycan Sənaye Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	8 138,7	2 862,5
9	“AZSİĞORTA” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	20 029,7	8 095,7
10	“Bakı Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	1 024,5	197,5
11	“Günay Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	5 836,8	3 327,6
12	“İpək Yolu Sığorta” ASC	17 003,3	1 717,0
13	“Meqa Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	25 769,1	3 648,0
14	“Naxçıvansığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	262,7	3,3
15	“Paşa Həyat Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	264 988,4	71 045,5
16	“Paşa Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	128 007,0	49 520,3
17	“Qala Həyat” Sığorta Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	15 897,0	12 349,2
18	“Qala Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	16 557,4	1 962,9
19	“Rəvan Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	1 758,9	316,0
20	“Standard Insurance” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	12 930,7	3 706,6
21	“Xalq Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	14 496,0	3 809,7
YEKUN		727 954,1	240 333,5

Mənbə: MBNP-nin rəsmi saytındakı məlumatlar əsasında hazırlanmışdır.

Həmin şirkətlərdən 3-ü isə Azərbaycanın milli sığorta bazarı üçün tələblərin artması ilə əlaqədar olan təkliflərə baxmayaraq xarici kapitalların iştirakı ilə sığorta bazarında mövqeyini qoruyub saxlaya bilmişdir

Hazırda ölkəmizin sığorta bazarında 21 şirkət fəaliyyətdədir. Cədvəl 2-də ölkəmizdə fəaliyyət göstərən sığorta şirkətləri və onların maliyyə göstəriciləri barədə məlumatlar əksini tapmışdır.

Ölkədə ötən müddət ərzində aparılan islahatlar sığorta bazarında dinamik inkişafı təmin etmişdir. Sığorta bazarındakı son vacib mərhələ olaraq 2011-ci ildən etibarən sığorta bazarının həyat və qeyri-həyat siniflərə ayrılması və bəzi liberal xarakterə malik olan qanunvericilik normalarının qəbul edilməsi olmuşdur. Azərbaycanda sığorta bazarının həcmünün dinamikasını, yəni artımı aşağıdakı cədvəldən görmək olar:

Cədvəl 3. Sığorta bazarının dinamikası (<https://www.fimsa.az>)

İllər	Ümumi sığorta bazarı üzrə yığılmış sığorta haqları, (mln manatla)	Əvvəlki ilə nisbətən, (faizlə)
2011	213,0	136,9%
2012	342,5	160,8%
2013	405,7	118,5%
2014	429,2	105,8%
2015	442,9	103,2%
2016	486,1	109,8%
2017	556,9	114,6%

Mənbə: MBBP-nin rəsmi saytıdakı məlumatlar əsasında hazırlanmışdır.

Cədvəldən aydın olduğu kimi, son 10 il ərzində ölkəmizdə sığorta bazarı həcmi 3,8 dəfə artmış və 556,9 milyon manata, bağlanmış sığorta müqavilələrin sayı isə 6 dəfə artmış və 1,2 milyon manata çatmışdır. Həmçinin, sığorta ödənişləri təqribən 3,3 dəfə artmış və 257,1 milyon AZN səviyyəsinə yüksəlmişdir. Qeyd olunmuş

dövrədə sığorta şirkətlərinin ümumi kapital həcmi təxminən 20 dəfə artmış və 343,44 milyon manat təşkil etmişdir. Hal-hazırda adambaşına sığorta haqlarının düşən həcmi 43 manat təşkil etməkdədir (<https://www.fimsa.az>). Bu amil sığorta bazarında inkişaf göstəricisi olaraq qəbul oluna bilər.

Şəkil 3. Yığılan sığorta haqlarının dinamikası (<https://www.fimsa.az>).



Mənbə: MBNP-nin rəsmi saytıdakı məlumatlar əsasında hazırlanmışdır.

Şəkildən aydın olduğu kimi, ölkəmizdə neft qiymətlərinin aşağı düşməsi nəticəsində 2015-2016-cı illərdə müşahidə olunan maliyyə böhranı sığorta bazarının inkişafı sürətinə müəyyən qədər təsir etsə də sığorta haqlarının ümumi miqdarında azalmanın qeydə alınmaması ölkəmizdə sığorta sisteminin inkişafından danışmağa imkan verir. Bu illərdə artımın təxminən 2-3% təşkil etməsinə baxmayaraq ondan sonrakı il üzrə artım artıq 15% səviyyəsində qeydə alınmışdır. Ölkəmizdə daxili sığorta bazarı ilə xarici ölkələrdə aparılan sığorta əməliyyatlarının miqyası təbii ki, müqayisə oluna bilməz. Məsələn, vətəndaşların sığorta xərcləri müqayisə olunduqda Avstraliyalılar illik gəlirlərinin təxminən 10% -ni, amerikalılar isə 15% -dən çoxunu sığorta haqqa sərf edirlər. Azərbaycan

vətəndaşları könüllü sığorta üzrə orta hesabla təqribən 2-3 dollar xərcləyirsə, inkişaf etmiş dövlətlərdə bu rəqəm 500 - 2,500 ABŞ dollarına kimi təşkil etməkdədir (Агеев Н.П., М. 2008, с.27).

2015-ci ildə neft qiymətlərinin düşməsindən sonrakı dövrdə ABŞ dolları məzənnəsinin manatla müqayisədə böyüməsinə uyğun surətdə sığorta şirkətlərinin manat aktivləri üzrə real dəyəri də azalma tempi göstərmişdir. Xüsusilə, bu tendensiya xarici valyuta üzrə sığorta əməliyyatlarını həyata keçirən sığorta təşkilatlarına mənfi təsirlər göstərmişdir və potensial olaraq, bu hal, dolların səviyyəsinə münasibətdə təxminən 3 dəfədən artıq həcmdə ödənişin səviyyəsinin artımı deməkdir. Sığorta təşkilatlarının ödəmə qabiliyyətlərinin aşağı düşməsi, sığorta ödənişlərinin icrasında gecikmə halları, Azərbaycanda sığorta şirkətləri arasında təkrarsığorta üzrə əməliyyatlarda çətinliklər nəticə olaraq vəziyyəti nisbətən çətinləşdirmişdir. Nəticədə bu fakt ölkə daxilində təkrarsığortaya inamın olmamasına və xarici təkrarsığorta həcmının ciddi surətdə artması tendensiyasına gətirib çıxarda bilər. Xüsusilə, inflyasiya şəraiti də sığorta haqlarının yüksəlməsinə gətirib çıxarmışdır. İqtisadiyyatda böhran hadisələri, sığorta şirkətlərinin nizamnamə kapitalının artırılması tələbləri ölkədə sığorta təşkilatlarının sayının azalmasına gətirib çıxarmaqla bərabər bu sahədə daha keyfiyyətli xidmətin göstərilməsinə stimullar yaradır.

Sığorta bazarı üzrə əhəmiyyətli makroiqtisadi göstərici yığılmış ümumi sığorta haqlarının respublikanın ÜDM-də xüsusi çəkisidir ki, bu istiqamətdə də inkişafın dinamikasını görürük. Belə ki, son 6 il ərzində bu istiqamətdə artım 0,4% təşkil etmiş və 0,8% səviyyəsinə yüksəlmişdir.

Cədvəl 4. Sığorta haqlarının ÜDM-də çəkisi (www.stat.gov.az)

İllər	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ümumi Sığorta Haqlarının ÜDM-də xüsusi çəkisi (%)	0,4%	0,6%	0,7%	0,7%	0,8%	0,8%	0,8%

Mənbə: DSK-nın rəsmi saytıdakı məlumatlar əsasında hazırlanmışdır.

Müqayisə üçün qeyd edək ki, inkişaf etmiş ölkələrdə ÜDM-də ümumi sığorta mükafatlarının payı 8-10% təşkil etməkdədir və bu göstərici isə ölkəmiz üçün təxminən 10 dəfə çoxdur (www.stat.gov.az).

Sığorta sahəsində son 10 ildə yığılmış sığorta haqları təqribən 9 dəfə, o cümlədən sığorta ödənişləri 14 dəfəyə yaxın artmışdır. Eləcə də, adambaşına sığorta haqlarının məbləğində 5 manatdan 37 manata qədər artım müşahidə edilməkdədir. Təbii ki, bu nailiyyətlər respublikada iqtisadiyyatın dinamik və davamlı olaraq inkişafı məqsədilə həyata keçirilən iqtisadi siyasətin müsbət nəticəsidir.

Azərbaycanda mövcud sığorta bazarı tendensiyaları beynəlxalq sığorta təcrübəsindən əsaslı dərəcədə fərqlənməkdədir. Belə ki, sığorta məhsulları içərisində qeyri-həyat sığortasının daha aparıcı istiqamət olması milli sığorta bazarını xarakterizə edən əsas göstərici kimi diqqəti cəlb edir. Ötən illərdə bu sığorta məhsulları sığorta haqlarının təxminən 87-92%-nə çatmışdır. Ümumi sığorta müqavilələrində isə həyat sığortasının payı 5% -dən yuxarı deyildir. Lakin inkişaf etmiş sığorta bazarlarına nəzər yetirsək görürük ki, sığorta bazarının 55-60%-i məhz həyat sığortası hesabına formalaşmaqdadır.

İnkişaf etmiş ölkələrin sığorta təcrübəsində həyat sığortası üzrə bütün siniflər yığım mahiyyəti daşımaqla, əhalinin maliyyə vəziyyətinin daha da yaxşılaşdırılmasına xidmət göstərən sığorta kateqoriyası kimi qəbul edilməkdədir. Hazırkı vəziyyət isə sığortaçıları daha çox icbari sığorta proqramlarında iştiraklarını genişləndirməyə vadar edir. İndiki dövrdə icbari sığortanın ümumi payının sığorta ödənişlərinin ümumi həcmnin 40% -dən çoxunu təşkil etdiyini görürük (<https://www.fimsa.az>).

Azərbaycanın sığorta bazarında mövcud vəziyyət onu səciyyələndirən müəyyən göstəricilər sisteminin köməkliyi ilə müəyyən edilə bilər. Artıq vurğulandığı kimi ən mühüm göstərici sığorta şirkətlərinin kəmiyyət göstəricisidir. Hazırda Azərbaycanın sığorta bazarı bu şirkətlərin sayının kəskin surətdə azalması ilə xarakterizə olunmaqdadır. Sığorta bazarının vəziyyətini səciyyələndirən növbəti

göstərici isə sığorta qurumlarının ümumi aktivlərinin həcmidir. Bu göstəriciyə əsasən Azərbaycanda sığorta bazarı son dərəcə müxtəliflik nümayiş etdirir. Nizamnamə və ehtiyat kapitalı ölçüləri arasında olan nisbət sığorta bazarında aşağı həcmə səbəb olur. İnkişaf etmiş sığorta bazarlarına malik dövlətlərin vəziyyətini təhlil etsək sığorta bazarının həcmi ilə bağlı daha geniş təsəvvür əldə etmək olar. Məsələn, ABŞ-da adambaşına düşən orta sığorta haqqı 2000 dollar, İsveçrədə 3000, Yaponiyada 4600, Rusiya Federasiyasında cəmi 40 dollar (De Meza, David, and David C. Webb., E. 2001, səh.251), ölkəmizdə isə təxminən 25 ABŞ dolları təşkil etməkdədir. Müqayisə üçün hazırda bütün milli sığorta şirkətlərinin ümumi kapital həcmi ABŞ-da fəaliyyət göstərən bir və yaxud iki sığorta şirkəti ilə demək olar ki, eynidir.

Sığorta bazarının inkişaf tempi digər iqtisadi subyektlərdən, daha çox isə bank və maliyyə sektorunda vəziyyətdən, şirkətin maliyyə durumundan, eləcə də əhəlinin maddi vəziyyətindən ciddi olaraq asılıdır. Bu aspektdən sığorta sektoru iqtisadiyyatda gedən proseslərin bir növ hal göstəricisi olaraq çıxış edir. Bu baxımdan iqtisadiyyatda gedən proseslər fonunda sığorta sistemində inkişafa neqativ təsir göstərən bir sıra amilləri də nəzərdən keçirmək lazımdır ki, bu amillər sığorta qurumlarının maliyyə göstəricilərinə yaxşı təsir göstərmir:

1. Ölkədə mövcud olan sosial-iqtisadi durum;
2. Sığorta sistemi üzrə tənzimləyici qanunvericilik aktlarında çatışmazlıqların olması;
3. Sığorta sektorundakı inhisar meyllərinin olması;
4. Dövlət tərəfindən xarici investisiyaların sığorta sektoruna maliyyə qoyuluşu aparması üçün tətbiq edilən məhdudiyyətlər;
5. Bəzi sığorta şirkətlərinin maliyyə baxımdan təminatında banklardan asılılığın mövcud olması;
6. Cəmiyyətdə sığorta təşkilatlarına inamsız münasibət.

Qeyd edilən amillər içərisində hazırda aktual kəsb edən məsələlərdən biri sığorta sistemində inkişafa maneə yaradan səbəblərdən biri kimi müvafiq sahədə inhisarçılıq meyllərinin mövcud olmasıdır. Sığorta bazarında inhisarçılıq

meyllərinin mövcud olması müxtəlif sığorta xidmətlərinin göstərilməsinə, sığorta məhsullarının keyfiyyət göstəricilərinin yüksəlməsinə, sağlam rəqabət mühiti yaradılmasına, sığorta bazarında subyektlərin sayının artımına maneə yaradır və həmçinin, inhisarçı şirkətlər tərəfindən qəsdən tariflərin aşağı salınması nəticəsində digər sığorta şirkətləri bazardan sıxışdırılır. Belə ki, məsələn, bəzi dövlət strukturlarında çalışan əməkdaşların icbari sığorta edilməsi “Azərsığorta” Dövlət Şirkəti tərəfindən həyata keçirilir. Sığorta sektorunda inkişafa mane törədən mühüm səbəblərdən biri isə vətəndaşların sığorta savadlarının aşağı səviyyədə olması çıxış edir. Əhalidə sığorta məhsulları, onların məzmunu barədə məlumatsız olması sığorta bazarında inkişafın təmin olunmasına mənfi təsir edən amil kimi çıxış etməkdədir. Çox az sayda insanlar vardır ki, sığorta təşkilatları ilə müqavilə imzalayanda sığorta müqaviləsinin mətnini oxuyur və bu səbəbdən də müqavilə üzrə daşdığı hüquq və vəzifələrdən məlumatsız olur. Cəmiyyətdə sığorta məhsulları üzrə biliklərin olmamasında təkəcə əhalinin sığortaya maraq nümayiş etdirməməsi deyil, daha çox sığorta sektorunda maarifləndirmə kampaniyalarının həyata keçirilməməsi böyük rol oynayır. Təəssüflər olsun ki, sığorta təşkilatları reklam fəaliyyəti ilə müqayisə edildikdə öz müştərilərinə müxtəlif sığorta məhsulları haqqında məlumat verməklə bağlı fəaliyyətə çox az diqqət yetirir, bu sahədə nisbətən az maliyyə resursları ayırırlar. Bu səbəbdən ölkəmizdə könüllü olaraq hər hansı sığorta məhsuluna müraciət edən az sayda insana rast gəlmək olur. Ölkəmizdə adətən, sığorta şirkətlərinin könüllü xidmətləri üzrə müştəri bazarını kommersiya bankları təşkil etməkdədir. Eləcə də, hazırkı dövrdə milli sığorta bazarında icbari tibbi sığorta, icbari pensiya və işəgötürənlərin mülki məsuliyyətinin icbari sığortası məhsullarını dövlət sektoru ilə paralel olaraq, eyni zamanda həyat sığortası sahəsində ixtisaslaşmış müxtəlif sığorta şirkətləri də həyata keçirməkdədir ki, bu isə şirkətlərin sığorta sektorunda yüksək paylaraq sahib olmasını şərtləndirən amildir.

Beləliklə, milli sığorta segmentinin müxtəlif kəmiyyət və keyfiyyət göstəricilərinin qiymətləndirilməsi aparılmaqla müəyyən nəticələrə gəlmək mümkündür: Ölkəmizdə sığorta bazarı tam surətdə təkmilləşməmişdir və

inkişafının demək olar ki ilkin mərhələsindədir. Bununla yanaşı onun inkişaf etməsi üçün nisbətən böyük imkanlar da vardır. Azərbaycanda sığorta bazarının mühüm problemlərindən biri onun infrastruktur imkanlarının regional səviyyələrdə tam olaraq inkişaf etməməsi ilə əlaqədardır: demək olar ki, bütün sığorta broker və agentləri, mütəxəssislər, qiymətləndiricilər, aktuarların və sığorta personallarının hazırlanması, sığorta şirkətləri üzrə aparıcı şirkətlər yalnız paytaxt şəhərində cəmlənmişdir.

Daxili sığorta bazarında növbəti problemlə məsələ, isə təklif edilən xidmətlərin kasad olmasıdır. Hazırda Azərbaycanda sığorta təşkilatları 30-40 arası sığorta məhsullarını təmin edir ki, inkişaf etmiş dövlətlərdə sığorta xidmətlərinin siyahısında 300-dən çox müxtəlif növlər mövcuddur (Ифайффер К., М. 200, s.124). Ölkəmizin iqtisadiyyatının mövcud xüsusiyyətlərinə görə, bir çox ölkələrdə prioritetlik daşıyan və populyarlıq qazanan uzunmüddətli qənaət proqramları mövcud deyil.

Sığorta sahəsində son zamanlar qəbul olunan sənədlər müəyyən növlərdə icbari sığorta növlərinin inkişafının reallaşacağını müəyyənləşdirməyə imkan yaradır. Bura qanun qüvvəsi ilə icra olunan sığorta (məcburi sığorta) növləri aiddir. Hazırda tətbiq olunan icbari sığorta növləri sərnişinlərin icbari sığorta edilməsi, təhlükəli istehsalat sahələri üzrə təşkilatların vətəndaş məsuliyyəti sığortası və sairidir. Sərnişinlərin daşınması məqsədilə sərnişinlərin icbari sığortası təmin olunur.

2017-ci ildə vacib hadisə kimi icbari tibbi sığorta sahəsində pilot layihənin uğurla tətbiqi yaddaqalan olmuşdur. İlk nəticələr göstərməkdədir ki, ölkəmizdə icbari tibbi sığortanın tətbiq edilməsi düzgün istiqamətdədir. Ötən bir il ərzində Azərbaycan hökuməti müvafiq layihənin icra edilməsi üçün 23,77 milyon AZN maliyyə vəsaitini ayırmışdır və ölkənin 2 regionunda - Mingəçevir və Yevlax şəhərində pilot layihələr icra olunmuşdur. 2018-ci ildə hökumət tərəfindən ölkənin daha iki bölgəsində də bu layihə tətbiq edilmiş, müsbət nəticələrə nail olunmuşdur və 2020-ci ildən etibarən ölkəmizin bütün regionlarında məcburi tibbi sığorta tətbiq ediləcəkdir.

Son illər daha bir əhəmiyyətli hadisə ölkədə avtomobil sığortası sektorunda yeni bir məhsulun - CASCO Butikin yaradılması olmuşdur. Bu məhsulun özəlliyi ondan ibarət idi ki, bir neçə şirkətin ölkəmizdə ilk birgə sığorta məhsuludur. Bundan başqa, məhsulun alınması və sığorta ödənişinin ödənilməsi tam olaraq elektron qaydada aparılır. CASCO Butik şirkəti "Zaman Broker" və 6 sığorta şirkətinin "Atəşgah Sığorta", "Qala Sığorta", "AzSurance", "AtaSığorta", "Günay Sığorta", və A-Group Sığorta şirkətlərinin birgə məhsuludur. Bütün inzibati fəaliyyət "Zaman Broker" tərəfindən "CASCO Butik" platforması ilə həyata keçirilir və sığorta təşkilatları tək-cə risklər və ödənişlərdə iştirak edir. Həmçinin, şirkətlərin iştirakı birgə nəzərdə tutulmuşdur. Hər bir sığorta təşkilatı məhsulda müəyyən paya sahibdir və onun əsasında sığorta mükafatı olaraq ödəniş edir.

2.2 Azərbaycanda həyatın yığım sığortası üzrə mövcud vəziyyət

Həyatın yığım sığortası sığorta seqmentində mühüm çəkiyə malik olan məhsul kimi qiymətləndirilir, çünki bu kateqoriya iqtisadiyyatın inkişafına dəstək verən iri maliyyə ehtiyatlarının sabit və ənənəvi dayaqları hesab olunur. Bu səciyyəvi cəhət həyatın yığım sığortası üzrə ölkəmizin sığorta bazarında hazırkı vəziyyətin analizinin aparılması xüsusi əhəmiyyət daşıyır. İnkişaf etmiş bir sıra dövlətlərdə sığorta sahəsində investisiyaların təxminən 85%-i məhz həyatın yığım sığortası məhsuluna aid edilir. Respublikamızın qiymətli kağızlar bazarında da daim qiymətli kağızların aktivlik göstərməsi və bununla da gedən dinamik proseslər iqtisadiyyatda bütün sahələrdə kapital qoyuluşunu artırmış olur. Azərbaycanda sığorta bazarı hələ tam olaraq təkmilləşməmişdir və özünün inkişafının ilkin mərhələsində olması belə bir fikir irəli sürməyə əsas verir ki, bu istiqamətdə inkişafı təmin etmək üçün böyük işlər görülməlidir. Qeyd etmək vacibdir ki, uzunmüddətli həyat sığortası istiqamətində inkişafı təmin etmək üçün ciddi surətdə dövlətin dəstəyinə ehtiyac tələb olunur. Əhalinin real yaşayış qiymətləri ilə dövlətin müəyyən etdiyi təqaüd həcmi arasında olan ziddiyyətləri nəzərə alsaq bu problem daha da aktuallaşmış olur. Pensiya sığortasının həyata

keçirilməsi nəticəsində sığorta şirkətləri tərəfindən fərdi pensiya təminatı prinsipi maksimum dərəcədə həyata keçirilmiş olur.

Həyatın yığım sığortası şirkətləri üçün ölkəmizdə 2017-ci il yanvarın əvvəlinə kimi kapital tələbi mərhələli olaraq 5 dəfə - 10 milyon manata qədər artırılması həyata keçirilmişdir. 2015-ci il yanvarın 1-i üçün məlumata əsasən, Azərbaycanda həyatın yığım sığortası şirkətləri üzrə ümumi kapitalın minimum həcmi 6,5 milyon manat, 2016-cı il yanvarın 1-dən 8 milyon manat, 2017-ci il yanvarın 1-dən isə 10 milyon manat müəyyən edilmişdir. Eyni səviyyədə, yəni 10 milyon manat səviyyəsində yeni həyat sığortası şirkətlərindəki ümumi kapitalın minimal məbləği formalaşdırılmalıdır.

2011-ci ilə qədər ümumi qaydalarla sığorta fəaliyyəti və həyatın yığım sığortası sahələri üzrə birgə olaraq fəaliyyət göstərən sığorta təşkilatları hər bir istiqamət üzrə ayrılıqda tələb olunan müəyyən maliyyə vəsaitlərinə malik olmalı idi. “Sığorta fəaliyyəti haqqında” qanundan irəli gələrək həyat sığortası məhsulunu təklif edən şirkətlər ancaq bu sahədə ixtisaslaşmış şirkətlər ola bilər. Hazırkı dövrdə ölkənin sığorta seqmentində həyat sığortası istiqaməti üzrə ixtisaslaşmış şirkətlər 3-dür - “PAŞA Həyat Sığorta”, “Atəşgah Həyat” və “Qala Həyat” şirkətləri bu istiqamət üzrə bazarın lider şirkətləridir. Bununla yanaşı həyatın yığım sığortası sahəsində ixtisaslaşan şirkətlərin faydalanması sığorta seqmentində heç də bazarın inkişafı demək deyildir. Belə ki, sığorta sektorunun mövcud tendensiyaları analiz edilərkən sığorta şirkətlərinin təqdim etdiyi sığorta xidmətlərinin əksəriyyətinin formal xüsusiyyətə malik olduğu məlum olur. Sığorta seqmentində həyat sığortası istiqaməti üzrə inhisarlaşma meyilləri də müşahidə edilməkdədir. Məsələn, ölkənin Mərkəzi Bankını bütün növ sığorta məhsulları ilə “Paşa Sığorta” şirkəti təmin edir, həmçinin bu şirkət tibbi sığorta vasitəsilə “Bank Respublika” və “AccessBank”-ın işçilərinin sığortasını da təmin edir. Hətta baxmayaraq ki, “Bank Respublika” səhmdar cəmiyyəti Bakı Sığorta Şirkətinin ümumi səhmlərinin 51%-nə malik olması və bundan irəli gələrək bu bankın səhmdarlarının dolayısı ilə Bakı Sığorta Şirkətində səhm payına malik olması nəzərə alınsa bankın işçi personalının tibbi sığorta ilə əhatə olunması məqsədilə “Paşa Sığorta”-nı seçməsi xüsusi maraq

yaradır. Bununla bərabər olaraq, ölkədə fəaliyyət göstərən böyük müəssisələr – BP Azərbaycan, Dövlət Neft Şirkəti, Koka-kola kimi şirkətlər də müxtəlif sığorta növləri ilə əhatə edilmək üçün “Paşa Sığorta” ilə əməkdaşlığa daha çox üstünlük verirlər.

Eləcə də bir məsələni xüsusi olaraq nəzərə almaq lazımdır ki, hazırda sığorta bazarında həyatın yığım sığortası üzrə xidmətləri təqdim edən sığorta şirkətlərinin mövcud texniki imkanları bu növdə sığorta məhsulunu reallaşdırmaq istiqamətində qənaətbəxş hesab oluna bilməz.

İnkişaf etmiş ölkələrin sığorta təcrübəsində həyat sığortası üzrə bağlanan müqavilələrinin əsas xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, onların uzunmüddətli bağlanan müqavilələrdir. Ölkəmizin sığorta bazarında isə həyatın yığım sığortası üzrə bağlanan müqavilələrdə nəzərdə tutulmuş öhdəliklər adətən qısamüddətli xarakter daşıyır. Bu problemin əsas səbəbləri cəmiyyətdə uzunmüddətli həyatın yığım sığortası məhsullarına etimadın olmamasıdır. Bu inamsızlığın meydana çıxmasında Sovet dövründə bağlanan uzun müddətli həyatın yığım sığortası müqavilələri əsasında öhdəliklərin çox hallarda icra olunmaması, inkişaf etmiş dövlətlərdə olduğu kimi həyatın yığım sığortası məhsulunu təqdim edən şirkətlərin güclü maliyyə bazasına və dayanıqlı bazar strategiyasına malik olmaması, sığorta bazarının iştirakçılarının əhaliyə keyfiyyətli və cəlbedici yığım sığortası məhsullarını təklif edə bilməməsi mühüm təsir göstərmişdir. Bu istiqamətdə əsas faktorlardan biri də bazarda yığım funksiyasını rolunu yerinə yetirən investisiya alətləri strukturunun və keyfiyyətinin müasir dövrün tələblərinə tam olaraq cavab verməməsidir. Ölkəmizdə bir qayda olaraq, sığorta tariflərinin (avtomobillərin icbari sığortası istisna olmaqla) MDB üzvü olan dövlətlər ilə müqayisə edildikdə aşağı olması ilə səciyyələnir.

Cədvəl 5. 2018-ci il üzrə sığorta haqları və sığorta ödənişləri haqqında məlumat (Sukhvinder S., E. 2004)

		(manatla)
Sığorta sinifləri	Sığorta haqları	Sığorta ödənişləri
könüllü sığortalar üzrə - cəmi :	536 147,0	172564,8
o cümlədən:		
Həyat sığortası üzrə	305700,3	94978,9
Qeyri-həyat sığortası üzrə	230446,5	77585,9

Cədvəl 6. 2018-cil ildə həyat sığortası üzrə sığorta haqları və sığorta ödənişləri (<https://www.fimsa.az>)

Sığorta sinifləri	Sığorta haqları	Sığorta ödənişləri
Həyat sığortası üzrə	305700,3	94978,9
o cümlədən:		
həyatın ölüm halından sığortası	48090,4	1612,9
həyatın yaşam sığortası	253943,4	93366,0
annuitet sığortası	0,00	0,00
əmək qabiliyyətinin sığortası	3388,4	0,00
sağalmaz xəstəliklərdən sığorta	277,9	0,00

Mənbə: MBNP-nin rəsmi saytıdakı məlumatlar əsasında hazırlanmışdır.

Cədvəl 5-dən məlum olur ki, sığorta şirkətlərinin həyat sığortası üzrə yığımları 2018-ci ildə təqribən 305,7 milyon manat, sığorta ödənişləri isə 94,9 milyon manat təşkil etmişdir.

Diagram 1. Həyatsığortabazarında pay sahibi olansığorta sinifləri (<https://www.fimsa.az>)



Mənbə: MBNP-nin rəsmi saytıdakı məlumatlar əsasında hazırlanmışdır.

Həyat sığortasına daxil olan sığorta sinifləri üzrə maliyyə vəziyyəti nəzərdən keçirilərkən məlum olur ki, həyatın ölüm halından sığortası istiqaməti üzrə sığorta ödənişləri və sığorta haqları arasındakı müsbət fərq daha çox diqqətə cəlb edir. Məsələn, həyat sığortası sinfinə daxil olan əmək qabiliyyətinin sığortası istiqaməti üzrə sığorta haqları ilə bağlı 2018-ci ildə heç bir sığorta ödənişləri həyata keçirilməmişdir.

Sığorta şirkətləri bir qayda olaraq daha çox həyatın yığım sığortasından əldə etdikləri sığorta ödənişləri əsasında müəyyən müddət üçün müstəqil maliyyə vəsaitlərini əldə edir ki, daha sonra bu maliyyə vəsaitlərini sərmayə etməklə özlərinin maliyyə imkanlarını daha da gücləndirə bilərlər. Azərbaycanda fond bazarında müxtəlif istiqamətlərdə qiymətli kağızların formalaşması və meydana gələn başqa inkişaf prosesləri ölkəmizdə milli iqtisadiyyata investisiyaların yatırılması imkanlarını daha da artırır. Bu aspektdən uzunmüddətli həyat sığortası segmentinin inkişaf etdirilməsi məqsədilə stimullaşdırma sığorta şəhadətnamələri (müqavilələri) üzrə toplanmış vəsaitlərin sığorta olunanlar və sığorta işi ilə məşğul olanlar tərəfindən əldə olunmasına təminat sisteminin qurulmasından ibarətdir. Məsələyə daha diqqətli nəzərə yetirsək görərik ki, həyat sığortasının inkişafının təmin edilməsi sığortaçıların sadəcə olaraq ixtisaslaşmasına deyil, eləcə də aktuallar institutunun yaranmasına və sığorta dərəcəsinin, yəni sığorta tariflərinin, sığorta ehtiyat vəsaitlərinin hesablanması, sərmayə yönümlü layihələrinin təhlil edilməsi və proqnozlaşdırılması ilə əlaqədar aktual hesab edilən fəaliyyətin əsaslarının qanunvericilikdə müəyyən edilməsinin düzgünlük və dəqiqliyinə gətirib çıxardır.

Ümumiyyətlə isə bütün sığorta şirkətlərinin balanslarında ödənilməmiş sığorta ödənişləri həcmi təqribən 35 milyon manat təşkil etməsi bu vəsaitlərin uzunmüddətli olaraq investisiyaya yönləndirilməsi üçün yeni imkanlar yaradır. Ancaq bu vəsaitin ümumi sığorta haqları ilə müqayisədə həcmi nisbətən az olması bu istiqamət üzrə həm dövlət tərəfindən, həm də sığorta qurumları

tərəfindən stimullaşdırıcı işlərin aparılmasını vacib edir. Ölkənin əhalisinin həyatın yığıcı sığortasına olan marağının ciddi olaraq az olması da bu məsələyə mühüm dərəcədə təsir edir.

Sığorta şirkətlərinin öhdəlik daşdığı sığorta risklərinin təminat məsələsi bilavasitə ehtiyat fondları ilə və s. aktivlərlə reallaşmış. Bu halda ehtiyat fondlarında toplanmış və müvəqqəti olaraq istifadə olunmayan maliyyə resursları dövlətin qiymətli kağızlarını, müxtəlif səhmdar şirkətlərin səhm və istiqrazlarını almaq üçün cəlb olunur. Məlumdur ki, aparılan bu investisiya fəaliyyəti diversifikasiya formasında həyata keçirilməlidir. Sığorta şirkətlərinin fəaliyyətində qeyri-ənənəvi çərçivədə diversifikasiya tədbirləri bir qayda olaraq, milli iqtisadiyyatın müxtəlif istiqamətləri üzrə fəaliyyət göstərən şirkət və müəssisələrin fəaliyyətində birbaşa və ya bilavasitə iştirakda özünü göstərir. Ölkəmizdə adətən, ehtiyatın istifadə edilməyən sərbəst vəsaitləri dövlətin müxtəlif qiymətli kağızlarının, istiqraz və səhmlərinin alınmasına yönəldilir ki, bu da sığorta təşkilatlarına əlavə dəyər qazandırır. Sığorta bazarında olan rəqabət mübarizəsi vəziyyətində sığorta şirkətlərinin qazancının böyük hissəsini sığorta üzrə əməliyyatlardan, həmçinin investisiyalardan əldə olunan maliyyə vəsaitləri təşkil etməkdədir. Maliyyə vəsaitlərinin investisiyası zamanı onların təminatı və müdafiəsi, aktivlərin ləğv edilməsi dərəcəsi, mənfəətin formaları xüsusilə nəzərə alınır.

III FƏSİL. HƏYATIN YIĞIM SIĞORTASI ÜZRƏ PERSPEKTİVLƏR VƏ ONUN İNKİŞAFI MƏSƏLƏLƏRİ

3.1 Azərbaycanca həyatın yığım sığortasının gələcək perspektivləri

Azərbaycanda həyat sığortası özünəməxsus bir inkişaf yolu keçməklə müəyyən bir inkişaf səviyyəsinə gəlib çatmışdır. Həyatın yığım sığortası sektorunun inkişaf etməsi əsasən son illər ərzində daha sürətlə baş vermiş və bu sektora həm əhalinin, həm də sığorta qurumlarının marağı artmışdır. Nəzərə alsaq ki, respublikada orta yaş həddi bir sıra digər ölkələr ilə müqayisə edildikdə çox deyil, bu zaman həyatın yığım sığortasına olan maraq daha da artmaqda olur. Məhz elə bu fakt da son illərdə bu sektorda inkişafa zərurət yaradan əsas amil rolunda çıxış etməkdədir. Azərbaycanda həyat sığortası inkişaf etsə də, bu inkişafın səviyyəsi həyat sığortası ilə bağlı qədim tarixi ənənələrə malik olan dövlətlərin inkişafı səviyyəsindən geri qalmaqdadır. Bu, həmçinin həyat sığortası sahəsində zaman etibarı ilə ölkəmizin təcrübə yığmaq imkanlarının nisbətən az olması ilə sıx əlaqədardır. Buna səbəbdən də bu sahədə daha sürətli inkişafı təmin etmək, həyat sığortası sahəsində daha qabaqcıl metodların tətbiq edilməsi, həyat sığortasının milli iqtisadiyyatda payının artırılması istiqamətində uğurla sınaqdan keçmiş və inkişaf etmiş ölkələr tərəfindən tətbiq olunan zəngin təcrübənin ölkəmizdə tətbiqinin imkanlarının araşdırılması xüsusi əhəmiyyət daşıyır. Azərbaycanda iqtisadiyyatın özünəməxsusluğu nəzərə alınaraq bu təcrübənin tədqiq olunaraq ölkəmizdə tətbiq oluna biləcək istiqamətlərinin müəyyən edilməsi qarşıdakı dövrdə həyat sığortası seqmentinin davamlı olaraq inkişaf etməsi üçün strategiyanın qurulmasında bünövrə rolunda çıxış edə bilər. Həmçinin, beynəlxalq təcrübənin Azərbaycanda tətbiq edilməsi zamanı təhlil olunan dövlətlərdən fərqli olan bəzi faktorların da nəzərə alınması xüsusi əhəmiyyət daşıyır. İlk olaraq nəzərə almaq vacibdir ki, Azərbaycanın daxili sığorta bazarı çox kiçikdir və həyat sığortasına əhalinin tələbi Amerika və Böyük Britaniya dövlətlərində olduğu qədər deyildir. İkinci mühüm məsələ bu sferada tam azad mühitin formalaşdırılması qarşısında duran maneədən ibarətdir. Yəni xarici sığorta şirkətlərinin Azərbaycanda daxili

bazarı ələ keçirmək imkanları daha genişdir nəinki yerli şirkətlərin. Həmçinin savadlılıq baxımından da bu sahənin inkişafının təmin olunması qarşısında müəyyən maneələr mövcuddur. Respublikada sığorta sektorunun inkişaf etməsi yaxın tarixi dövrə təsadüf etdiyindən əhalinin çox hissəsinin, xüsusi ilə də, regionlarda yaşayan əhali qruplarının həyat sığortası barəsində məlumatları çox deyildir. Yəni bu vəziyyətdə həyat sığortası sahəsində tətbiq olunan dəyişikliklərə iqtisadi subyektlərin cavab reaksiyası daha uzun müddəti əhatə edə bilər. Bu səbəbdən də həyat sığortasında inkişaf etmiş dövlətlərin təcrübəsinin ölkəmizdə tətbiqi imkanları təhlil edilərkən bu məsələlərin ciddi olaraq nəzərə alınması vacibdir.

Ümumiyyətlə, həyat sığortasının tətbiq edilməsi imkanlarından danışarkən, ilk olaraq, sosial xərc faktorunun nəzərə alınması xüsusi əhəmiyyət daşımalıdır. Yəni həyat sığortası meydana çıxdığı ilk zamanlarda məhz sosial ehtiyacın ödənilməsi məqsədinə xidmət etmişdir. Bu aspektdən orta yaş həddinin Azərbaycanda aşağı olması, müharibə ehtimalının mövcudluğu şəraitində hərbiçilər arasında ölüm hadisələrinin baş vermə ehtimalı kimi hallar həyatın yığım sığortasının inkişaf etdirilməsini zəruri etməkdədir. Həmçinin, vacib bir məsələni də nəzərə almaq lazımdır ki, ölkəmizdə ailələrin bir çoxunda gəlirlər daha çox bir ailə üzvünün iqtisadi fəaliyyəti nəticəsində əldə olunur və bu da ailələrin bədbəxt hadisələr və ya xəstəlik üzündən öz gəlirindən məhrum olması üçün imkanlar deməkdir. Qeyd olunan bütün amilləri nəzərə alaraq bu nəticəyə gəlmək olar ki, həyat sığortasının cəmiyyətdə əhalinin sosial ehtiyaclarının təmin edilməsi baxımından ölkəmizdə əhəmiyyəti çox böyükdür. Buna səbəbdən də həyat sığortasının əhali arasında təbliğ olunması və əhali arasında həyatın yığım sığortası xidmətlərinin təmin olunması xüsusilə vacibdir. Müsbət beynəlxalq təcrübə göstərir ki, həyat sığortasının inkişaf etməsinə imkanlar yaratmaqla dövlət sosial xərclərini nisbətən azaltmağa nail ola bilər. Digər sözlə həyatın yığım sığortası sahəsində ixtisaslaşan təşkilatların inkişaf etməsi bu sahədə ayrılan sosial xərclərin böyük bir hissəsinin onların öz üzərinə götürməsi anlamına gəlir. Dövlət tərəfindən təklif olunan müavinətlərdən və yardımlardan fərqli olaraq əhalinin yardımları

sığorta şirkətlərinin vasitəsilə əldə etməsi əhali qruplarına daha çox və müxtəlif xidmətlərdən yararlanmaq imkanlarını yaradır. Buna səbəbdən Azərbaycan üçün xüsusilə neft qiymətlərinin düşməsi dövründə sosial xərclərin nisbətən azaldılması baxımdan həyat sığortasına diqqət verilməsi səmərəli hesab oluna bilər. Həyat sığortasının inkişafının təmin olunmasına imkanların yaradılması sosial xərclərin aşağı salınması və əhalinin sosial ehtiyaclarının ödənilməsinə xidmət göstərməklə həmçinin dolayısı ilə yeni iş yerlərinin açılmasına, sığorta sektorunun ÜDM-də payının artımına imkanlar yaradır. Bu səbəbdən də həyatın yığım sığortasının inkişafına dövlətin dəstəyinin göstərilməsi ümumi iqtisadi inkişafın və əhalinin sosial ehtiyaclarının təmin olunmasına imkanlar yaradır. Həyatın yığım sığortasının digər sığorta fəaliyyəti sahələrindən fərqli surətdə sosial xarakter daşması və bir çox hallarda aztəminatlı ailələr üçün qaçılmaz hesab edilən pul vəsaitlərini təmin etməsi bu fəaliyyətin əhəmiyyətini artırmış olur. Buna səbəbdən də dövlət tərəfindən həyat sığortası sektorunun inkişafının təşviq olunması istər maddi, istərsə də mənəvi cəhətdən əhəmiyyətli olmaqla iqtisadi və sosial sabilliyin təmin olunması baxımından vacibdir.

Aydındır ki, sığorta seqmentində inkişafın təmin edilməsində sığorta tariflərinin mühüm əhəmiyyəti var və sığorta fəaliyyətinin uğurla aparılması sığortanın tarif dərəcələrinin hansı səviyyədə və necə tətbiq olunmasından birbaşa olaraq asılıdır. Beləliklə, həyatın yığım sığortası məhsullarında tətbiq edilən sığorta haqlarının aşağı olması nəticədə sığorta təşkilatlarında maliyyə dayaqlarını zəiflətməmiş olur. Bu problemin nəticəsi kimi sığorta təşkilatları həyatın yığım sığortası məhsulu ilə bağlı olaraq müraciət edən böyük şirkətlərin tələblərinə tam olaraq cavab vermək iqtidarında olmur.

Aparıcı ölkələrin təcrübəsi onu göstərir ki, həyatın yığım sığortası sektoru yüksək inkişaf göstəricisinə çatdıqdan sonra iri həcmdə pul vəsaitlərini cəlb edərək növbəti mərhələlərdə dövlət və digər maliyyə qurumlarının maliyyələşməsində iştirak edir. Amerikada bu sistem özünü daha qabarıq formada göstərir. Belə ki, Amerikada həyat sığortası təşkilatları həm dövlətin qiymətli kağızlarına, həm də bankların qiymətli kağızlarına iri yatırımlar həyata keçirir. Bu həm sığorta

şirkətlərinin qazanc əldə etməsi baxımdan, həm də dövlətin öz maliyyələşdirməsini daha az riskə malik olan təşkilatlarla həyata keçirilməsi baxımından əhəmiyyətlidir. Bu baxımdan Azərbaycanda gələcəkdə həyatın yığım sığortasının yüksək səviyyədə inkişafı təmin edildikdən sonra bu məqamın nəzərə alınması əhəmiyyətlidir. Xüsusilə, böhran şəraitində iqtisadi aktivliyin artırılması və istehsal proseslərinə dövlət tərəfindən dəstəyin göstərilməsi üçün həyat sığortasının bu imkanlarından istifadə olunması səmərəli olar. Həyat sığortasının milli iqtisadiyyata verəcəyi bu üstünlükləri nəzərə alaraq sektorun inkişafının dəstəklənməsi xüsusilə vacibdir. Yığıda olan sərbəst maliyyə vəsaitlərinin həyat sığortası ilə cəlb olunaraq dövlətin maliyyələşməsinə və müxtəlif maliyyə təşkilatlarının inkişafına istiqamətləndirilməsi maliyyə sektorunda müşahidə edilən böhran hallarının aradan qaldırılmasında mühüm iqtisadi alətlərdən birinə çevrilə bilər.

Beynəlxalq miqyasda sığorta üzrə illik mükafatların daimi artımı fonunda son 10 il ərzində həyatın yığım sığortası sürətlə artmaqdadır. Bu fakt onunla şərtlənir ki, sığorta təşkilatlarının inkişafının ilkin dövrlərində əsas funksiyası cəmiyyətin üzvləşdiyi maddi zərərləri kompensasiya etmək üçün nəzərdə tutulmuş risk funksiyasını daşmasıdır. İnkişaf etmiş iqtisadiyyat şəraitində isə pul vəsaitlərinin yığım funksiyası daha əhəmiyyətlidir. Nəticədə isə, xarici sığorta təşkilatlarının investisiyalarının böyük əksəriyyəti uzun müddətli həyat sığortası əməliyyatlarından əldə olunan maliyyə vəsaitləri hesabına həyata keçirilmiş olur. Keçid iqtisadiyyatına malik ölkələrdə, eləcə də ölkəmizdə də sığorta təcrübəsi uzun müddətli maliyyə vəsaitlərinin yığılmasından çox, mülkiyyət dəyərlərinin müdafiəsinə daha çox marağın göstərilməsi ilə xarakterizə olunur.

Sığortanın yığım və yaxud əmanət funksiyası ilk növbədə, özünü həyatın yığım sığortasında göstərir və həyat sığortası üzrə bağlanmış sığorta müqavilələri üzrə əvvəldən müəyyən edilən sığorta məbləğinin yığımını təmin edir. Nəticə olaraq birdəfəlik, illik və yaxud aylıq ödənilmiş sığorta haqlarının netto-hissələri və onların investisiyasından əldə olunmuş pul vəsaitlərinin hesabına həmin yığım funksiyası həyata keçmiş olur.

Həyatın yığım sığortası üzrə müqavilələr digər sığorta növləri ilə müqayisədə nisbətən uzun müddət olduğundan yığılan sığorta məbləğləri sığorta təşkilatları tərəfindən investisiyaya cəlb olunaraq qazanc əldə olunur. Pul məbləğinin vahidinin il ərzində investisiya edilməsindən əldə olunan gəlirlər norma faizi və yaxud illik gəlirlik norması adlanır. Həmin göstərici i ilə işarə olunur və faizlə ifadə edilir. Əgər P məbləği illik gəlirlik norması i olaraq n il müddətində investisiyaya cəlb edilmişdirsə, bu müddətin sonu $S=P(1+i)^n$ miqdarında pul yığılmış olacaqdır. Bu düsturda P məbləği S məbləğinin müasir dəyəri, S məbləği isə P məbləğinin gələcək dəyəri kimi qəbul olunur.

Həyatın yığım sığortası sahəsində fəaliyyət göstərən istənilən şirkət öz investisiya siyasətini tərtib edir ki, bu siyasət onun apardığı sığorta əməliyyatlarının növünə, resursların yığılması vaxtından və məbləğindən asılı olaraq formalaşır. Həyatın yığım sığortası xidmətini təqdim edən şirkətlərin digər sığorta növləri üzrə fəaliyyət göstərən şirkətlərin investisiya fəaliyyətinin struktur quruluşu əhəmiyyətli surətdə fərqlənirlər. Birinci halda sığorta şirkətləri müvəqqəti olaraq uzun müddət üçün və davamlı maliyyə vəsaitlərinə malik olurlar ki, bu, investisiyaların rentabelliyinə daha çox etimad yaratmış olur. Digər hallarda, risk daşıyan sığorta növləri (məsələn, avtomobillərin sığortası) üzrə fəaliyyət göstərən digər sığorta təşkilatları üçün aktivlərin likvidlik məsələsi sual doğurmaqdadır. Bu baxımdan, daşınmaz əmlaka, ipoteka kreditlərinə və adi səhmlərə edilən investisiyalar həyat sığortası xidməti ilə bağlı sığorta şirkətlərinin investisiya ehtiyatlarının strukturunda müəyyən qədər böyük paya malikdir. Sığortanın digər növləri üzrə investisiya ehtiyatlarının daha böyük hissəsi sabit qazanc əldə edən investisiyaların hesabına, eləcə də, hökumətin qiymətli kağızları hesabına əldə olunur.

Qeyd edildiyi kimi həyatın yığım sığortası sığorta seqmentində mühüm çəkiyə malik olan bir məhsuldur, çünki bu məhsul milli iqtisadiyyatın inkişaf etdirilməsinə dəstək olan böyük maliyyə ehtiyatlarının ənənəvi, sabit dayaqları hesab olunur. Bu aspektdən həyat sığortası üzrə sığorta bazarında mövcud olan vəziyyətin analizi mühüm əhəmiyyət kəsb etməkdədir. Qeyd edildiyi kimi inkişaf

etmiş bəzi ölkələrin sığorta sektorunda investisiyaların 85%-dən artığı məhz həyatın yığım sığortası məhsuluna aid edilir. Respublikamızın maliyyə bazarında qiymətli kağızların aktivlik göstərməsi və baş verən dinamik proseslər milli iqtisadiyyatın bütün istiqamətlərində kapital qoyuluşunu artırmaqdadır. Uzunmüddətli həyat sığortası üzrə inkişafın təmin edilməsi məqsədilə sığorta müqavilələri üzrə toplanmış vəsaitlərin sığortaçıları və sığorta edilənlər tərəfindən alınmasına təminat sisteminin yaradılması mühüm addım hesab olunur. Həyatın yığım sığortası məhsulunun daha da inkişaf etdirilməsi sığorta təşkilatlarının ixtisaslaşması ilə bərabər, həmçinin aktuar hesablamalar institutunun meydana çıxmasına, sığorta ehtiyatları və tariflərinin hesablanması, investisiya proqramları ilə əlaqədar olan proqnozların verilməsi üzrə fəaliyyətlərin mexanizminin qanunvericiliklə müəyyən olunmasının zərurliyini tələb edir.

Ölkəmizdə sığorta şirkətlərinin maliyyə nəticələrinə görə sığorta bazarında olan ən böyük həyat sığortası üzrə yığım göstəricisi “Paşa Həyat Sığorta” tərəfindən həyata keçirilmişdir. Bu baxımdan həmin şirkətin investisiya portfeli digər şirkətlərlə müqayisədə nisbətən böyük həcmdə - 129 mln. manat təşkil etmişdir. Bununla yanaşı il ərzində şirkətin investisiya gəlirləri 9 mln manatı keçmir. İnvestisiya gəlirlərində illik 30-40%-lik artım müşahidə edilsə də bu amil 2016-cı ildə ABŞ dollarının manat qarşısında olan məzənə yüksəlişi nəticəsində əldə olunmuşdur və bu da heç də uğurlu investisiya gəliri hesab oluna bilməz. İnvestisiya gəlirləri ümumi investisiya portfelinin 10%-dən də aşağıdır ki, bu rəqəm ölkədə illik inflyasiyanın səviyyəsindən (13,7%) belə aşağıdır. Belə qənaətə gəlmək olar ki, sığorta təşkilatları optimal investisiya portfeli yaratmaq məqsədilə öz investisiya siyasətlərinə strateji yanaşma ilə baxmalıdırlar. Xarici müsbət təcrübədə inkişaf etmiş sığorta bazarlarında investisiyanın illik gəlirləri inflyasiyanın illik səviyyəsindən bir qayda olaraq yuxarı olur. Azərbaycanda isə sığorta şirkətləri daha çox kommərsiya banklarında müxtəlif xarici valyutalarda depozitlərin yerləşdirilməsinə sərmayə yatırdığından, eləcə də depozitlər üzrə əldə olunan faizlərin səviyyəsinin illik inflyasiyanın səviyyəsindən aşağı olması ciddi gəlir götürməyə imkan yaratmır. Xüsusilə, depozitlərin daha çox ABŞ dollarında

olması və bu valyuta üzrə depozitlərin faizlərinin 3-4% miqdarında olması gəlirləri daha da azaldır. Məsələn, “Paşa Həyat Sığorta” şirkətində investisiya portfelinin təqribən 50%-i ABŞ dollarındadır. İcbari Sığorta bürosunun mövcud investisiya portfeli isə bu bölgədədir: 43 % ABŞ dolları, 28% manat, 29% isə avro. Yenə də 2015-2016-cı illərdə investisiya portfelinin 50%- artımı manatın devalvasiyası ilə əlaqədar olmuşdur və 2016-2017-ci illərdə investisiya portfelinin həcmi 21% artım göstərmişdir. Göründüyü kimi, Azərbaycanda fəaliyyət göstərən sığorta qurumlarının investisiya istiqaməti üzrə fəaliyyətləri qənaətbəxş hesab oluna bilməz. Bu amil sığorta şirkətlərinin investisiya siyasətinə yenidən baxılmasını zəruri edir.

Sığorta təşkilatlarında investisiya fəaliyyəti üzrə səmərəliliyi təmin etmək məqsədilə, bu şirkətlərin sığorta və investisiya fəaliyyətlərinin bütün cəhətlərini nəzərə alan investisiya üzrə portfelin formalaşdırılmasını optimallaşdırmaq məqsədilə müvafiq metodoloji bazaları olmalıdır. Bu, sığorta qurumlarının investisiya siyasətləri çərçivəsində meydana çıxan investisiya portfelinin optimallaşdırılması məqsədilə obyektiv və əsaslandırılmış meyarların formalaşdırılmasını müəyyən edir.

Həyatın yığım sığortasının inkişaf yolu ilə sığorta şirkətlərinin investisiya fəaliyyətinin daha da artırılması ancaq sığorta şirkətlərinin uzun müddətli dövrdə və əlavə qazanc əldə etmək üçün əhalidən pul yığımını nəticəsində mümkün olur. Həyatın yığım sığortası şirkətləri arasında ən böyük investisiya gəliri 2008-ci ildə 10% təşkil etmişdir, halbuki həmin dövrdə illik inflyasiya 13,7% olmuşdur (www.stat.gov.az). Buna səbəbdən də, uzunmüddətli sığorta növlərinin gələcəkdə inkişaf etməsi inflyasiyadan müdafiə olunmaq və zəmanətli qazanc götürmək üçün istifadə edilən investisiya vasitələrin genişləndirmədən mümkün deyil.

Həyatın yığım sığortasını güclü investisiya qaynağının generatoruna çevirmək və uzun müddətə maliyyə investisiyalarının təmin olunması üçün əhalinin uzunmüddətli sığortaya etibarını artırmaq lazımdır ki, bu isə sığorta bazarının iştirakçılarının sayını artırır. Həyat sığortasında əsas yığım funksiyası rolunu oynayaraq uzunmüddətli investisiya mənbəyi kimi çıxış etməsində

banklarda əhalinin depozitlərinin sığortalanması sistemi mühüm rol oynaya bilər. Bu da kommersiya bankları ilə sığorta təşkilatlarının birgə əməkdaşlığının daha da inkişaf etdirilməsini zəruri edir.

3.2 Sığorta təşkilatlarında həyatın yığım sığortası işinin təkmilləşdirilməsi məsələləri

Həyatın yığım sığortası sahəsində aparıcı ölkələrin təcrübəsi nəzərdən keçirilərkən diqqət cəlb edən aspektlərdən biri məhz sektorun inkişafının ilkin dövründə həyatın yığım sığortası istiqaməti üzrə şirkətlərə bir sıra vergi güzəştlərinin tətbiq olunmasıdır. Bu sahənin inkişaf etməsinin iqtisadi və sosial üstünlükləri nəzərə alınmaqla dövlətin bu sahənin inkişaf etməsinə verəcəyi ən lazımlı dəstək məhz bu istiqamətdə fəaliyyət göstərən şirkətlərə müxtəlif vergi güzəştlərinin tətbiq olunmasıdır. Böyük Britaniyada sığorta təcrübəsində ilk dəfə olaraq müvafiq sahədə tətbiq edilən vergi güzəştləri təqaüdüçülərə həyat sığortası şirkətləri tərəfindən pul vəsaitlərinin ödənilməsinə şamil edilmişdir (Robert C.E., U.K. 1983, s.12). Bu ilk növbədə, onunla bağlı idi ki, həmin dövrdə əhalinin bu qrupu maliyyə dəstəyinə daha çox ehtiyac hiss edirdi. Bu təcrübədən irəli gələrək Azərbaycanda da sığortalananların qruplaşdırılması tələb olunur. Qruplaşdırma nəticəsində sığorta ödənişlərinə nisbətən çox ehtiyac hiss edən əhali qruplarının toplandığı həyat sığortasına vergi güzəştlərinin tətbiq edilməsi daha səmərəli hesab edilir. Xüsusilə nəzərə almaq lazımdır ki, dövlət tərəfindən sosial xərcləmələrdə də məhz əhalinin yardıma daha çox ehtiyac duyduğu qrupuna ödənilən pul vəsaitləri daha böyük paya sahibdir. Buna səbəbdən də vergi güzəştləri ilə həyat sığortasının daha çox vəsait ödənilən sferalarının büdcə yükünü azaltmaq olar. Bu halda vergi güzəştlərini tətbiq etməklə vergi üzrə daxilolmalar azalsa da, bu addım vasitəsi ilə həyat sığortası sahəsinə əhalinin daha böyük hissəsinin cəlb olunması sığorta təşkilatlarının inkişafına yol açaraq onların milli iqtisadiyyatda yaratdığı əlavə dəyəri artırmaqla ümumiyyətlə dövlət gəlirlərinin

artımına səbəb olacaq. Azərbaycanda həyatın yığım sığortası üzrə ödənişlərdə vergi güzəştlərinin tətbiq olunacağı sığortalananlar qrupuna hərbiçilərin ailələrini, əhalinin yaşlı qrupunu, tikinti sahəsində fəaliyyət göstərən əhali qruplarını və həyat üçün təhlükə yaradan sahələrdə fəaliyyət göstərən əhali qruplarını aid etmək olar. Qeyd olunan əhali qrupları üzrə ölüm hallarının baş vermə ehtimalının yuxarı olması və bunun nəticəsində də ölüm hadisəsi baş verdiyi zaman bu ailələrin gəlirdən məhrum olması onlar üçün ödənişlərin miqdarının çox olması və təxirəsalınmadan ödənilməsini tələb edir. Bu baxımdan bu istiqamətlərdə vergi güzəştlərinin tətbiq edilməsi həm sosial ehtiyacların səmərəli surətdə ödənilməsi, həm də sığorta sektorunda davamlı olaraq inkişafın təmin edilməsi, eyni zamanda ümumi iqtisadi artım tempinin təmin edilməsi baxımından əhəmiyyətlidir.

Uzunmüddətli həyat sığortasının inkişafının təmin olunması həmçinin vergi stimullaşdırması vasitəsi ilə də yarana bilər. Eləcə də, sığorta şirkətlərinə vergi imtiyazlarının təqdim edilməsi sığorta müqavilələrində etibarlılıq ilə əlaqələndirilməlidir.

Beynəlxalq təcrübədə həyatın yığım sığortasında inkişafın təmin edilməsinə ciddi dərəcədə təsir göstərən faktorlardan biri də liberal xarakterli idarəetmə sisteminin tətbiq olunmasıdır. Məhz liberal, yəni azad idarəetmə sisteminin tətbiq olunması nəticəsində bir çox Qərbi Avropa dövlətləri, xüsusilə Böyük Britaniya Krallığı həyatın yığım sığortası seqmentində dünya sığorta bazarında daha çox inkişafa nail olmuşdur (Arnika S., Sarika T.,E. 2012, s.27-28). Azad idarəetmə sisteminin tətbiq olunması sığorta seqmentində fəaliyyət göstərən şirkətlərə geniş imkanlar yaradaraq onların milli iqtisadiyyatda rolunun daha da gücləndirilməsinə səbəb olur. Bu, dolayısı olaraq həyatın yığım sığortasında inkişafın təşviq olunmasıdır.

Yəni, ilk zamanlarda dövlətin bu sahədə idarəetmə prosesini daha liberal əsaslarla təmin etməsi şirkətlərin imkanlarını genişləndirir, onlara inkişaf etmək, əhali qruplarının daha böyük hissəsini həyatın yığım sığortası xidmətləri ilə təmin etmək imkanları yaradır. İqtisadiyyatda istənilən sahənin inkişafını təmin etmək üçün bu sahəyə daxil olan iqtisadiyyat subyektləri üzərində ilkin dövrdə nəzarətin

yumşaldılması tələb olunur. Belə bir nəzarət sisteminin qurulması nəticəsində iqtisadiyyatın müxtəlif subyektləri inkişaf edərək bazarda yerlərini tuta bilərlər. Bu aspektdə həyatın yığım sığortası sahəsində şirkətlərin inkişaf edərək bazara sahiblənməsi nəticəsində təklifin tələbi üstələməsi həm bu şirkətlərin gəlirliyinin yüksək səviyyədə olmasına, həm də sığortaya ehtiyacı olan əhali qruplarının həyat sığortası ilə tam təmin olunmasına səbəb olaca bilər. Artıq sığorta şirkətləri öz yerini tutandan sonra dövlət tərəfindən nəzarətin gücləndirilməsi vacibdir. Belə ki, tam olaraq müstəqil idarəetmənin tətbiq edilməsi şirkətlərin gəliri artdıqdan sonra onların haqsız olaraq rəqabət aparmasının qarşısını almış olar. Azərbaycanda sığorta sektorunun kiçik bazara malik olması isə bu ehtimalın böyük olduğunu bir daha göstərir. Ölkəmizdə əhəlinin həyat sığortası üzrə xidmətlər haqqında ətraflı məlumatının olmaması nisbətən yumşaq idarəetmə sisteminin tətbiq olunmasının uzun müddət sürəcəyi barədə qənaətə gəlmək olar. Nəzərə alsaq ki, ölkəmizdə həyat sığortası yüksək inkişafetmə səviyyəsinə və iqtisadiyyatda böyük çəkiyə sahib deyildir, onda həyatın yığım sığortası sektorunun inkişafının təmin olunması üçün qeyd olunan nəzarət metodlarından istifadə olunması səmərəli ola bilər. Bu səbəbdən də sığorta sektorunun üzərində dövlətin nəzarət istiqamətlərinin müəyyən olunmasına xidmət göstərən normativ sənədlərdə həyatın yığım sığortasının inkişafı mərhələlərinə uyğun surətdə nəzarət prosedurlarının dəyişdirilməsi sahəsində islahatların aparılması əhəmiyyətlidir.

Dünya təcrübəsindən aydın olduğu kimi, həyat sığortasının milli iqtisadiyyatda payını artıran və onun böyük miqdarda kapital vəsaitlərini cəlb etməsinin başlıca səbəbi zaman etibarlı ilə onun mahiyyətini dəyişərək yalnız ölüm halı ilə əlaqədar xərclərin ödənilməsi vasitəsi yox, vasitəçilik əməliyyatlarını həyata keçirərək milli iqtisadiyyatın maliyyələşməsinə həyata keçirən bir mexanizmə çevrilməsi olmuşdur. Nəticədə artıq 19-cu əsrin əvvəllərindən başlayaraq həyatın yığım sığortası şirkətləri Qərbi dövlətlərində nəhəng maliyyə qurumlarına çevrilmişdir. Bu aspektdən ölkəmizdə həyat sığortası şirkətlərinin maliyyə təsisatı kimi inkişaf etdirilməsi milli iqtisadiyyatın davamlılığının təmin olunması üçün ciddi vasitəyə çevrilə bilər. Nəzərə alsaq ki, ölkəmizdə maliyyə

bazarları nisbətən zəif inkişaf etmişdir və bu isə sərbəst maliyyə vəsaitlərinin yatırılması baxımdan müəyyən maneələr yaradır, onda həyat sığortası sektorunda vasitəçilik əməliyyatlarının daha da genişləndirilməsi istiqamətində tədbirlərin görülməsi böyük əhəmiyyətə malikdir. Bu istiqamətdə əməliyyatların həcmnin genişləndirilməsi nəticəsində əhalinin maliyyə vəsaitlərinin səmərəli və təhlükəsiz formada milli iqtisadiyyatın inkişaf etdirilməsinə transformasiya edilməsi mümkündür. Xüsusilə hazırkı dövrdə, xam neft qiymətlərinin azalması ilə ölkənin iqtisadiyyatında gəlirlərin aşağı düşdüyü dövrdə bu faktorun əhəmiyyəti daha da artmaqdadır və daha çox yığma yönəlmiş pul vəsaitlərinin yenidən milli iqtisadiyyata cəlb olunmasına imkanlar yarada bilər. Azərbaycanın maliyyə sektorunda hazırda əsas problemlərdən biri əhalinin bank sistemində olan inamının itməsi və bank sisteminin nisbətən böyük risk daşmasıdır. Ona görə də sərbəst maliyyə vəsaitlərinin istiqamətləndirilməsi üçün həyatın yığım sığortası alternativ vasitə olaraq çıxış edərək iqtisadiyyatda aktivliyin artırılmasına və dolayısı ilə inflyasiyanın qarşısının alınmasında müəyyən rol oynaya bilər. Kommersiya bankları tərəfindən həyata keçirilən vasitəçilik əməliyyatlarında hər iki tərəf gəlir əldə edə bilirsə, həyatın yığım sığortasında vasitəçilik əməliyyatları həmçinin sosial mahiyyətə malikdir və ailələrin maliyyə təhlükəsizliyinin təmin olunmasına xidmət göstərir. Bu səbəbdən də həyat sığortası seqmentinə pul vəsaitlərinin cəlb olunmasının təşviq edilməsi üstünlüyə malik olmaqla böyük iqtisadi və sosial dəyərə sahibdir. Bu baxımdan, həyatın yığım sığortasına daha geniş aspektdən yanaşmaq vacibdir və bu istiqamət üzrə islahatların həyata keçirilməsi və zəruri tədbirlərin icra edilməsi ölkəmizdə maliyyə təhlükəsizliyinin təmin olunmasında səmərəli nəticələrə gətirib çıxara bilər.

Həyatın yığım sığortasında vasitəçilik əməliyyatlarından söz açarkən daha bir vacib məsələni nəzərə almaq lazımdır. Bu həyatın yığım sığortasında uzunmüddətli maliyyələşmənin təmin edilməsidir. Əslində həyatın yığım sığortasının vasitəçilik əməliyyatlarında rolunun artması məhz bununla bağlı olmuşdur. Uzun müddətə layihələr işləyib hazırlayan təşkilatlar üçün həyat sığortasına maliyyə vəsaitlərinin yatırılması səmərəlidir. Həyatın yığım sığortası

vasitəsi ilə uzunmüddətli maliyyələşmənin təmin olunması bu təşkilatların yenidən kreditləşməyə olan ehtiyaclarının aşağı düşməsinə və bununla da layihələrin icra edilməsi ilə bağlı xərclərin azalmasına səbəb olur. Bu hal xüsusilə ABŞ-da həyatın yığıcı sığortasının rolunun artmasında böyük əhəmiyyətə malik olmuşdur (Ronald K., Holt., Rinehart., N.Y. 1985, s.187). Buna səbəbdən də ölkəmizdə həyatın yığıcı sığortasının inkişafının təmin olunması həmçinin iqtisadiyyatda daha təhlükəsiz uzun müddətə maliyyələşmənin reallaşmasına imkanlar yarada bilər. Banklar tərəfindən verilən kreditlər adətən cəlb olunmuş maliyyə vəsaitlərinin müddətindən asılı olmaqla çox da uzunmüddətli olmur. Bankların bir maliyyə qurumu olaraq ən qısa müddətdə gəlir götürmək marağı daha çoxdur. Nəticədə bəzi hallarda uzunmüddətli layihələrin həyata keçirilməsi zamanı zəruri olan maliyyə vəsaitləri təkrar kreditləşmənin vasitəsi ilə əldə olunur. Kommersiya bankları üçün həmçinin uzunmüddətli kreditləşmənin aparılması daha riskli hesab edilir. Ona görə ki, banklarda baş verə biləcək volatilliyin təsiri altında cəlb olunmuş maliyyə vəsaitlərinin geri qaytarılması vəziyyətində uzunmüddətli kreditlər banklara böyük risk mənbəyi kimi təsir göstərir. Ancaq həyat sığortasının xüsusiyyətləri onun daha uzun müddəti əhatə etməsinə gətirib çıxardır ki, bu işə həyat sığortasını daha az riskə malik olan maliyyə alətinə çevirir. Buna səbəbdən də hazırda bank sisteminə münasibətdə etibarsızlığın artması ilə bank sektorunun riskli bir fəaliyyət sahəsinə çevrilməsi həyatın yığıcı sığortasının əhəmiyyətini ölkəmiz üçün daha da artırmaqdadır. Həyat sığortası vasitəsi ilə uzunmüddətli və az riskli maliyyələşdirmənin həyata keçirilməsi iqtisadi fəallığın təmin olunması baxımdan səmərəli hesab oluna bilər.

Həyat sığortasında inkişafın təmin edilməsinin əsas aspektlərindən biri də bu istiqamətdə rəqabəti yaradan azad bazar mühitinin yaradılmasıdır. Liberal idarəetmə sisteminin əhəmiyyətli cəhətləri ilə yanaşı, həmçinin bir məsələni nəzərə almaq lazımdır ki, azad bazar mühiti formalaşdırmadan liberal idarəetmə sistemində səmərəliliyi təmin etmək olmaz. Belə ki, ilk olaraq, iqtisadiyyatın subyektləri üçün azad mühit formalaşdırılmalıdır ki, onların liberal idarəetmə imkanı olsun. Qərbi ölkələrində azad bazar münasibətlərinin tarixi köklərə malik

olmasını nəzərə alaraq Hindistanda həyatın yığım sığortasının liberallaşdırılması sahəsində görülmüş tədbirlərin Azərbaycanda da tətbiq edilməsi səmərəli olar. Belə ki, həyat sığortası formalaşmağa başladığında artıq Qərbi ölkələrində azad bazar münasibətləri inkişaf mərhələsində idi. Hindistan isə bu istiqamətdə fərqli bir inkişaf yolu keçmiş tarixin müxtəlif zamanlarında həm azad bazara əsaslanan, həm də azad bazar elementlərinə əsaslanmayan həyatın yığım sığortası sektorunu qurmuşdur. Belə ki, Hindistanda həyat sığortasının yaranmasının ilkin dövrlərində xarici firmaların rəqabət qabiliyyətinin yüksək olması milli şirkətləri sığorta bazarından çıxardığından dövlət azad bazar münasibətlərinə məhdudiyət tətbiq edərək həyat sığortası sektorunu tam olaraq əlində cəmləşdirdi (Arnika S., Sarika T., E., 2012, s.24). Bu baxımdan daha əvvəl sığortası sahəsində azad bazar münasibətlərini inkişaf etdirərkən bu fakta xüsusi olaraq diqqət yetirilməsi tələb olunur. Ölkəmizdə də həyat sığortası sahəsində fəaliyyət göstərən şirkətlərinin rəqabət qabiliyyətinin o qədər də yüksək olmaması onların bazarda mövqelərinin böyük xarici şirkətlərin sığorta sektoruna daxil olduğu halda itirilməsinə gətirib çıxara bilər. Buna səbəbdən də bu sahədə böyük və tanınmış xarici şirkətlərlə əməkdaşlıq qurularaq və onların bazarda davranışları üzərində ciddi nəzarətin aparılması tələb olunur. Həmçinin Azərbaycanda sığorta üzrə daxili bazarın kiçik olması da iri xarici həyat sığortası şirkətlərinə asan surətdə haqsız rəqabəti həyata keçirmək imkanlarını verə bilər. Lakin bu heç də o demək deyildir ki, həyatın yığım sığortası bazarını sərbəstləşdirmək və xarici iri şirkətlərin bu bazara daxil olmasına maneə yaratmaq lazımdır. Əksinə, həyatın yığım sığortası üzrə bazarın inkişaf etdirilməsi yalnız liberal bazar mühitinin formalaşdırıldığı halda mümkün ola bilər. Həyat sığortası vasitəsi ilə ödənilən sığorta ödənişləri sığorta şirkətlərinin bazarda daha azad rəqabət aparmasının nəticəsində formalaşması məsələsi həyat sığortasının imkanlarının daha da genişlənməsinə və əhali maraqlarına xidmət göstərən yeni formaların meydana çıxmasına və bu sahədə xidmətlərin çeşidinin artmasına səbəb olur. Təsadüfi deyildir ki, həyatın yığım sığortası sektorunun dövlət tərəfindən idarə olunmasının mənfi nəticələri Hindistan dövləti tərəfindən qəbul edildi və 1990-cı illərdə həmin sektorun yenidən liberallaşdırılması sahəsində tədbirlər

görüldü. Növbəti dəfə həyata keçirilmiş islahatların üstünlüyü ondan ibarət idi ki, bazara xarici şirkətlərin daxil olmasına razılıq verilsə də, müəyyən paya sahib olmaqda bəzi məhdudiyyətlər tətbiq olunurdu. Bununla bərabər, xarici şirkətlər milli şirkətlərlə bir yerdə səhmdarlıq formasında əməkdaşlıqda daxil olaraq bazara giriş hüququ əldə edə bilərdi.

Daxili bazarın müdafiəsinin təmin olunması baxımından bu formada əməkdaşlıq münasibətlərinin yaradılması bazarın elastikliyinə artıraraq liberal münasibətlərin inkişaf etdirilməsinə, eləcə də milli şirkətlərin gəlirliyinin qorunub saxlanılmasına imkan yaradırdı. Ölkəmizdə də bu müsbət təcrübənin tətbiq olunması əzərdən keçirilə bilər. Həyat sığortası münasibətlərinin daha azad, liberal rəqabət mühitində inkişaf etdirməklə bərabər, daxili bazarın müdafiəsinə təmin etməklə həyatın yığım sığortası sektorunun üstünlüyündən istifadə etmək, eləcə də bazardan milli şirkətlərin çıxarılmasının qarşısını almaq mümkündür. Bunlarla bərabər, həyat sığortası sahəsində azad bazar münasibətlərinin formalaşdırılması maliyyə bazarlarının daha da inkişaf etdirilməsinə mühüm dəstək verəcək vermiş olur. Belə ki, yığım aləti olaraq həyatın yığım sığortasının təklif etdiyi üstünlük bu sahəyə əhalinin tələbatını artırmaqla perspektivdə həm həyatın yığım sığortası sahəsində fəaliyyət göstərən şirkətlərin səmərəli olaraq rəqabət aparması üçün, həm də müştərilərin həyatın yığım sığortasının maliyyə vasitələrinə əlçatanlığının təmin olunması məqsədilə maliyyə bazarlarının inkişafının təmin edilməsi üçün zəruri olacaq. Beləliklə, həyatın yığım sığortası sektorunda davamlı inkişafın təmin olunması və bununla da mill iqtisadiyyatda pul vəsaitlərinin dövriyyəsinə səmərəliliyin artırılması, yığım da olan maliyyə vəsaitlərin istehsalə yönləndirilməsi, biznes mühitinin daha da yaxşılaşdırılması və yaradılmış dəyərin artırılması məqsədilə bu sahədə inkişaf edən azad bazar və sağlam rəqabət mühitinin formalaşdırılması əhəmiyyət kəsb edir. Respublikada bu istiqamətdə geniş imkanların və kəşf olunmamış biznes sektorunun mövcud olması qeyd edilən istiqamətlərin səmərəli surətdə tətbiq olunması və ümumiyyətlə həyatın yığım sığortasının daha da inkişaf etdirilməsi üçün imkanlar yaradır. Perspektivdə həyatın yığım sığortası ölkə iqtisadiyyatının davamlı olaraq inkişafının təmin

olunması və maliyyə səmərəliliyinin daha da artırılması istiqamətində əsas sahələrdən biri ola bilər.

Beynəlxalq təcrübədə həyatın yığıcı sığortası təcrübəsində diqqəti cəlb edən və mühüm əhəmiyyətə malik olan məsələlərdən biri də dövlət tərəfindən həyatın yığıcı sığortasının xüsusilə regionlarda yayılmasının təşviq olunmasıdır. Bir sıra inkişaf etməkdə olan dövlətlərdə ölüm hallarının daha çox regionlarda baş verməsi və eləcə də regionlarda əhalinin orta yaş həddinin nisbətən yüksək olması həmin ölkələrin bu istiqamətdə tədbirlər görməyə məcbur etmişdir. Bu cür yanaşma Azərbaycanda da sınaqdan keçirilə bilər. Belə ki, Azərbaycanda da yaşlı əhali xüsusilə regionlarda daha çox üstünlüyə malikdir. Bu amil regionlarda həyat sığortasının vacibliyini və zəruriliyini artıran faktor kimi çıxış edir. Xüsusilə regionlarda həyat sığortasının inkişafının təmin edilməsi zərurətində daha çox ölkənin səhiyyə sisteminin inkişafı səviyyəsi ilə əlaqədar olur. Regionlarda səhiyyə sisteminin böyük şəhərlərlə müqayisədə zəif inkişaf etməsi və əhali qrupları üçün müalicə vasitələrinin zəif təşkil edilməsi ölüm hallarının baş verməsi ilə bağlı ehtimalları daha da artıran faktor kimi çıxış edir. Bu səbəbdən də regionlarda həyat sığortası xidmətlərinin genişləndirilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb etməlidir. Bununla yanaşı ucqar regionlarda həyat sığortasının inkişafı istiqamətində bəzi əhəmiyyətli faktorların nəzərə alınması tələb olunur. İlk növbədə nəzərə almaq lazımdır ki, regionlarda əhalinin gəlir səviyyəsi qeyri-bərabər səviyyədə bölünmüşdür. Buna səbəbdən də həyat sığortasının xüsusilə regionlarda inkişafı istiqamətində dövlət tərəfindən müəyyən vergi güzəştlərinin vasitəsilə xidmətlərin xərclərinin aşağı salınması səmərəli hesab edilir. Digər bir faktor isə həyat sığortasının regionlarda bir qayda olaraq ölüm hadisələri ilə əlaqəli olan formasının vasitəçilik instrumenti kimi inkişaf etdirilməsi imkanlarının məhdud olmasıdır. Belə ki, inkişaf etmiş ölkələrdə həyatın yığıcı sığortası seqmentinin aparıcı əsas qüvvəsi onun məhz vasitəçilik aləti olmasıdır. Bu zaman sığorta şirkətlərinin ucqar regionlara cəlb olunması ilə bağlı stimullaşdırıcı tədbirlərin görülməsinə ehtiyac yaranmış olur. Yeni həyat sığortası şirkətlərinin əsas məqsədinin gəlir əldə etməkdən ibarət olması və regionlarda bu imkanların nisbətən məhdud olması həmin

ərazilərdə həyat sığortasının inkişafının təmin edilməsi ilə əlaqədar əlavə təşviqedicilə tədbirlərin həyata keçirilməsini zəruri edir. Bu yanaşmaya əsaslanaraq deyə bilərik ki, müvafiq sahənin inkişafının ilk mərhələsində dövlətin tətbiq etdiyi vergi güzəştləri və başqa stimullaşdırıcı tədbirlər həm regionlarda yaşayan əhali qruplarını, həm də regionlarda fəaliyyətini quran sığorta şirkətlərini həyatın yığım sığortasının inkişaf etdirilməsinə istiqamətləndirməlidir. Regionlarda həyatın yığım sığortasının inkişafının təmin edilməsi əhalinin rifah vəziyyətində daha da yüksəldilməsi və zəruri sosial ehtiyacların ödənilməsi baxımdan mühüm əhəmiyyətə malikdir.

Qeyd olunduğu kimi, həyat sığortası sektorunun maliyyə sektorunda payının əhəmiyyətli artması onun bir yığım aləti olaraq əhəmiyyətinin artması olmuşdur. Həyat sığortasının inkişaf dövrlərində onun bir maliyyə instrumenti kimi təkmilləşməsi həyat sığortasının 2 istiqamət üzrə ayrılmasına gətirib çıxarmışdır. Bu baxımdan ABŞ-da həyat sığortasında cəlbədiciliyin artırılması istiqamətində universal həyat sığortası meydana gəlmişdir ki, bu da sığortalanan şəxslərə həm dividend ödənişlərini aparırdı, həm də ölüm halı ilə əlaqədar xərcləri qarşılamaq funksiyasını yerinə yetirirdi (Kunreuther, H., and M. V. Pauly., E. 2005. s.28). Məhz universal həyat sığortasının vasitəsilə əhalinin sığorta üzrə əldə etdiyi üstünlüklər daha da artmış və bununla da sığorta xidmətinin səviyyəsi yüksəlmişdir. Oxşar təcrübənin ölkəmizdə də tətbiq edilməsi imkanları nəzərdən keçirilə bilər. Azərbaycanda həyatın yığım sığortası bazarının inkişafı səviyyəsinin nisbətən aşağı olması vəziyyətində daha çox əhali qruplarının həyat sığortasına cəlb olunması üçün universal həyat sığortası daha səmərəli vasitə hesab edilə bilər. Müəyyən edilmiş dövrlərə uyğun surətdə sığortalanan şəxslərin dividend götürməsi onlar üçün bu sahənin əhəmiyyətini daha da artırmış olacaqdır. Universal həyat sığortasının ölkəmizin sığorta bazarı üçün diqqətə cəlb edən məqamlarından biri isə ucqar regionlarda həyat sığortasının inkişafı səviyyəsidir. Qeyd olunduğu kimi, regionlarda olan demoqrafik vəziyyətlə bağlı olaraq həyat sığortasına daha çox ehtiyac olsa da, əhalinin gəlir səviyyəsinin nisbətən şəhər yerləri ilə müqayisədə aşağı olması bu sektorun inkişaf etməsinə ciddi surətdə mane olur. Buna görə də

universal həyat sığortası məhsulu regionlarda qeyd edilənbu çatışmazlıqların aradan götürülməsinə xidmət göstərməklə regionlarda sosial-iqtisadi inkişafın təmin edilməsinə yardım göstərmiş olar. Həyat sığortası şirkətlərinin regionlarda gəlir səviyyəsinin nisbətən aşağı olması ilə bağlı olaraq sığorta fəaliyyətini göstərmək maraqlarının aşağı olması ilə bağlı müşahidə edilən problem universal həyat sığortasının tətbiq edilməsi nəticəsində aradan qalxa bilər və dövlətin bu istiqamət üzrə vergi güzəştləri vasitəsilə stimullaşdırıcı tədbirləri həyata keçirməsinə ehtiyac da qalmaz. Bu isə dolayısı ilə həmçinin, sığorta sahəsində dövlətin əsaslı xərcləmələrinin aşağı düşməsinə gətirib çıxara bilər. Bununla yanaşı olaraq, universal həyatın yığım sığortası məhsulu həyat sığortasının ölkəmizdə yığım aləti olaraq inkişaf etdirilməsinə dəstək verə bilər. Bu xidmət vasitəsilə sektorda cəlbəciliyin artırılması əhalidə yığılan sərbəst maliyyə vəsaitlərinin həyat sığortası xidmətlərinə yönəldilməsinə səbəb olacaq. Nəticə olaraq həyat sığortası sektorunda vasitəçilik əməliyyatlarının hesabına cəlb olunmuş vəsaitlərin yenidən milli iqtisadiyyata yatırılması iqtisadiyyatda artıma və ümumi aktivliyin yüksəlməsinə imkanlar yaradar.

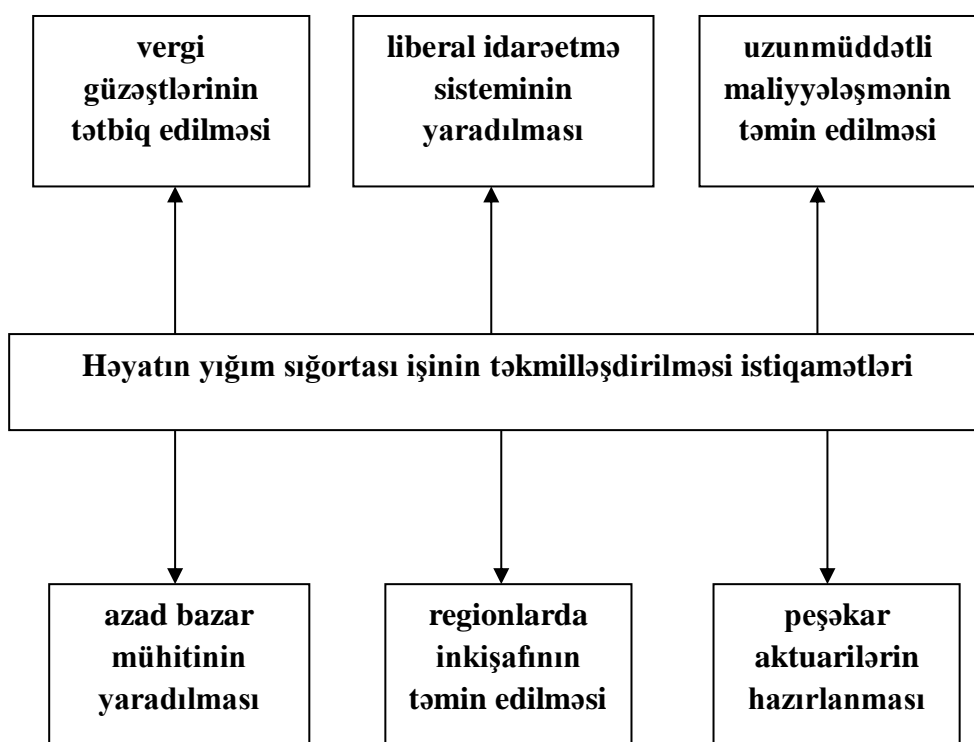
Dünya təcrübəsində həyat sığortası sisteminin inkişafında peşəkar aktuarilərin olması məsələsini diqqət çəkən məsələdir. Peşəkar aktuarilər sığorta risklərinin dəqiq hesablanmasında, eyni zamanda yığım sığortası sektorunda yeni xidmətlərin çeşidlərinin yaradılmasında mühüm rol oynayırlar. Bu baxımdanda deyə bilərik ki, həyatın yığım sığortası sektorunda inkişafın təmin olunmasındapeşəkar və ixtisaslı kadrların hazırlanması əhəmiyyət kəsb edir. Azərbaycan Respublikasında bu sektorun inkişafı səviyyəsinin yüksək olmaması həmçinin bu istiqamətdə təhsil səviyyəsinə də təsir göstərmişdir. Həyatın yığım sığortası sektorunun daha da inkişaf edərək əsas maliyyə alətlərindən birinə çevrilməsi məqsədilə bu sektorda potensial risklərin düzgün olaraq qiymətləndirilməsi sahəsində ixtisaslı kadrların hazırlanmasının böyük əhəmiyyəti vardır. Ümumiyyətlə, həyatın yığım sığortası sektorunda inkişaf məqsədi daşıyan tədbirlər kompleks şəkildə həyata keçirilməlidir ki, bu tədbirlər içərisində həyat sığortası istiqaməti üzrə təhsilin təşkil edilməsi vacib yerə malik olmalıdır. Həyat

sığortası seqmenti geniş imkanlara sahib olduğundan bu sektorun hər bir aspekti nəzəri-elmi yanaşmanı zəruri edir. Bu səbəbdən də perspektivdə həyat sığortası sektorunda inkişafa dəstək göstərilməsi məqsədilə bu sahədə təhsil müəssisələrinin, müxtəlif elmi araşdırma mərkəzlərinin təşkil edilməsi xüsusilə nəzərə alınmalıdır.

Beləliklə, həyatın yığım sığortası işinin təkmilləşdirilməsi istiqamətlərini aşağıdakı sxemdə ümumiləşdirə bilərik.

Ümumiyyətlə, Azərbaycanda həyatın yığım sığortasının inkişaf etməsi üçün potensial şərait mövcuddur və bu istiqamətdə dünya təcrübəsində tətbiq olunan səmərəli vasitələrin tətbiq edilməsi imkanları olduqca genişdir. Azərbaycanda bazar iqtisadiyyatının mövcud olması və inkişafı, liberal iqtisadi münasibətlərə əsaslanmış maliyyə sisteminin inkişafı məsələlərinin diqqətdə olması bu imkanların geniş olmasının göstəricisi kimi xarakterizə edilə bilər. Liberal bazar münasibətləri sistemi liberal bazar münasibətlərinin inkişaf etməsi şəraitində həyatın yığım sığortasının daha ədalətli xarakterə malik rəqabət mühitində inkişaf etməsinə imkanlar yaradaraq onun milli iqtisadiyyatda payının ciddi surətdə artması ilə nəticələnmə bilər.

Sxem 1. Həyatın yığım sığortası işinin təkmilləşdirilməsi istiqamətləri



Mənbə: müəllifin tərtibi

Son illərdə ölkədə iqtisadi həyatda aparılan islahatlar bir sıra sahələrin inkişafının təmin olunması ilə bərabər olaraq, həmçinin maliyyə bazarlarının da inkişaf etdirilməsinə yönəldilmişdir və bu işə yığım sığortası sektorunda inkişafın təmin edilməsi ilə bağlı imkanları artırmış olur. Hökumət tərəfindən aparılan yeni iqtisadi siyasətin mahiyyəti həyatın yığım sığortası seqmentində inkişafın təmin edilməsi üçün daha yeni imkanlar yaradır. Bununla bərabər, ölkədə əhalinin sosial ehtiyacların təmin olunması və regionlarda müxtəlif əhali qruplarının rifah vəziyyətinin ciddi surətdə yaxşılaşdırılması üçün icra olunan dövlət proqramlarının reallaşdırılması həyatın yığım sığortasına əhəmiyyətli dərəcədə dəstək verə bilər. Həyatın yığım sığortasının respublikada həyata keçirilən iqtisadi siyasətin maliyyə dayanıqlığı, sosial təminat, sosial xərclərdə səmərəliliyin artırılması, maliyyə bazarlarında inkişafın təmin olunması və digər mühüm aspektlərinə pozitiv təsir göstərməsini və ölkəmizdə inkişafının təmin edilməsi imkanlarının mövcud olması qarşıdakı illərdə Azərbaycanda həyatın yığım sığortasının daha inkişaf edəcəyini və iqtisadiyyatda əhəmiyyətli bir paya sahib olacağını proqnoz etməyə imkan verir.

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Aparılmış təhlillər göstərir ki, uzunmüddətli həyatın yığım sığortasının inkişaf sürətinin təmin edilməsi üçün ciddi dövlət dəstəyi vacib əhəmiyyət kəsb edir. Əhalinin real yaşayış qiymətləri ilə dövlətin təqaüdünün həcmi arasında olan ziddiyyət baxımından bu məsələ xüsusilə aktuallaşmış olur. Pensiya sığortasının tətbiq edilməsi nəticəsində sığorta şirkətləri fərdi pensiya təminatı ilə əlaqədar prinsipi maksimum surətdə həyata keçirmiş olur.

Azərbaycanda sığorta bazarında hakim olan əhəmiyyətli problemlərindən biri onun infrastrukturunun regional səviyyədə zəif inkişaf etməsi ilə sıx olaraq əlaqədardır: sığorta brokeri və agentləri, qiymətləndirici ekspertlərin, mütəxəssislərin və aktuarların, sığorta personalının hazırlanması məsələləri, sığorta üzrə aparıcı şirkətlər yalnız paytaxt Bakı şəhərində cəmləşmişdir.

Mövcud sığorta bazarındakı əsas tendensiyalardan biri də müəyyən bir sığorta hadisəsinin qiymətləndirilməsi aparılarkən sığorta şirkətləri tərəfindən sığorta ödənişlərinin nisbətən aşağı olaraq göstərilməsidir. Bunun səbəbi ilk növbədə sığorta sahəsində qüvvədə olan qanunvericilik sisteminə uyğun olaraq

sığorta şirkətlərinin bağladıkları hər hansı sığorta müqaviləsinin dəyərinin həmin sığorta şirkətinin mövcud nizamnamə kapitalının həcmi ilə məhdudlaşmasındadır.

Ölkəmizdə daxili sığorta bazarı qısamüddətli sığorta növləri ilə tam olaraq konsentrasiya ilə səciyyələnəkdədir. Eyni zamanda uzunmüddətli həyatın yığıcı sığortası təcrübədə demək olar ki, qeyri-mövcuddur və adətən sığorta şirkətlərinin sərəncamındakı maliyyə vəsaitlərinin maksimum müddəti bir ildən artıq deyildir.

Ölkəmizdə sığorta sahəsinə münasibətdə üstün fikirlərdən biri də ondan ibarətdir ki, sığorta sektoru daha çox halda büdcədə olan kəsiri aradan qaldırmaq üçün bu istiqamətdə cari problemləri həll etmək istiqamətində fiskal məsələlərə xidmət göstərməlidir. Sığorta sektorunda mühüm sosial və iqtisadi vəzifələrindən biri də investisiya fəaliyyətlərini həyata keçirmək, uzunmüddətli investisiya qoyuluşlarını reallaşdırmaq üçün pul vəsaitlərinin daha da artırılmasıdır. İntestisiya çatışmazlığı qeydə alındıqda, eləcə də hökumətin iqtisadi siyasətinin mühüm hissəsi kimi pul kütləsinin maliyyə sektorundan real sektora hərəkətini reallaşdırmaq aparıcı tədbir olduqda, respublikada sığorta sektorunda tətbiq edilən vergi ilə bağlı tədbirlərin daha da yumşaldılması beynəlxalq təcrübədə dəstəklənən addım hesab olunur.

Sığorta şirkətlərində həyata keçirilən investisiya fəaliyyətinin əsasını təşkil edən həyatın yığıcı sığortasının uzunmüddətliyinin populyar olmaması ölkədə fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərini də uzun müddətə investisiya ehtiyatlarından məhrum etmiş olur. Təbii ki, bu amil öz növbəsində, ölkə iqtisadiyyatına uzunmüddətli sərmayələrin qoyulmasında milli sığorta bazarının iştirak etməsində məhdudiyyətlərə gətirib çıxarır.

Bundan əlavə, ölkəmizdə həyatın yığıcı sığortası seqmentində fəaliyyət göstərən şirkətlər üçün fiziki olaraq ehtiyatların uzun müddətə və sərfəli olaraq yerləşdirilməsini təmin edən uzunmüddətli alətlər demək olar ki mövcud deyil. Bu amil ölkədə fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərini öz əmanətlərinin böyük hissəsini bankların əmanət proqramlarına yerləşdirməsinə, həmçinin, aktivlərində fəaliyyət göstərməyən passiv maliyyə vəsaitlərinin toplanılmasına səbəb olur.

Xarici ölkələrin təcrübəsinə nəzər salsaq görürük ki, sığorta şirkətlərində cəmi 10% aktivlər daxili resursların əsasında bu şirkətlər tərəfindən idarə olunur. Sığorta şirkətlərinin mütləq əksəriyyəti adətən aktivlərini xüsusi şirkətlərə, yəni aktivlərin idarə edilməsi sahəsində fəaliyyət göstərən müxtəlif şirkətlərinə etibar edir və bu işi peşəkar investorlara həvalə edirlər. ARDNF-nun həyata keçirdiyi investisiya siyasətində bu metod geniş olaraq istifadə edilməkdədir. Bu zaman hər iki müəssisə birgə sığorta təşkilatının profilini müəyyənləşdirir, investisiya siyasəti tərtib edilir və bu siyasəti idarədən təşkilata risklər, investisiya alətləri və gəlirlik gözləntiləri üzrə çərçivə təqdim edir. Bu halda idarəedici olaraq müəyyən edilmiş müəssisə investisiya siyasətinə uyğun surətdə vəsaitlərin yerləşdirilməsi ilə bağlı qərar qəbul edərək müştərisinə müqavilə əsasında nəzərdə tutulan hesabatları verir. Bütün proses müştəri tərəfindən tam olaraq nəzarət edilir. Bununla bərabər tənzimləyici qismində müəyyən olunmuş şirkətdə idarədən quruma nəzarəti aparır. Bu xidmətin nəticəsi kimi idarəedici şirkət müqavilə əsasında nəzərdə tutulmuş komissiya məbləğini əldə edir. Ölkəmizdə də sığorta şirkətlərinin investisiya şirkətlərinin xidmətlərindən istifadəsi təcrübəsinin tətbiq edilməsi yaxşı olardı.

Ədəbiyyat siyahısı

Azərbaycan dilində

1. “Sığorta fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının 25 dekabr 2007-ci il tarixli N 519-III Q sayılı Qanunu.
2. “İcbari sığortalar haqqında” Azərbaycan Respublikasının 24 iyun 2011-ci il tarixli 165 IVQ sayılı Qanunu
3. Sığortaçıların investisiya əməliyyatları ilə bağlı Qaydalar. Bakı – 2008
4. Xudiyev N.N. (1993) Dövlət sığortası və sığorta münasibətlərinin təkmilləşdirilməsi. Bakı.
5. Xudiyev N.N. (2015) “Sığortanın əsasları” Bakı.
6. Xudiyev N.N. (2015) “Sığorta işi: müasir kurs” Bakı.
7. Xankişiyev B.A. (2005) Sığorta hamı üçün .Bakı, 73 s.
8. Xankişiyev B.A. (2006) Sığorta fəaliyyətinin əsasları Bakı, 274 s.
9. Xankisiyev B.A., Abdullayev P.N. (2004) Sığorta işi (dərs vəsaiti) Bakı, 185 s.

10. İbrahimov E.R., Hüseynov M.C., Salahov E.A., Abbasova Y.Ə. (2017) “Sığorta işi” Bakı.
11. Abbasov İ, Həsənov İ.C. (2013) “Sığorta işinin təşkili” Bakı.
12. Ataşov B. (2016) Maliyyə bazarları. Bakı.
13. Kərimov A.Ə. Sığorta (2000) (sığortaçının stolüstü kitabı) Bakı.
14. Həsənli M.X. və başqaları. (2006) Maliyyə. Bakı.

Xarici dildə

1. Агеев Н.Р. (2008) Страхование: теория, практика и зарубежный опыт. - М.: Юность.
2. Худиев Н.Н. (2013). Перспективы и пути реформирования олигополистической модели страховых рынков в СНГ. Журнал “Финансы”, № 3. с. 49-50.
3. Балабанов Н.Т., Балабанов А.И. (2001) Страхование. – СПб: Питер.
4. Александров А.А. (2008) Страхование. - М.: «Приор».
5. Воблый К.Г. (2002) Основы экономии страхования. - М.: - АНК ИЛ. - 228 с.
6. Казанцев С.К. (2006) Основы страхования: Учебное пособие. – Екатеринбург: изд. ИПК УГТУ. – 101с.
7. Разумовская Ю. (2008) Возможности страховых компаний как квалифицированных инвесторов // Капитал страны. Журнал об инвестиционных возможностях России. – 03.10.2008. - <http://www.kapital-rus.ru/society/element.php?ID=6842>. – Доступ 07.11.
8. Самиев П., Янин А. (20.10.2008.) Новый курс страхового рынка // Эксперт. – 2008. - №41. - http://www.expert.ru/printissues/expert/2008/41/novuy_kurs/. – Доступ
9. Самсонов Н.Ф. (2003) «Финансы, денежное обращение и кредит», Москва, Инфрам.
10. Семёнова М.В. (2006) Основы экономики страхования. - М.: «Финансы и статистика».

11. Е.В. Коломина, В.В. Шахова. - (2006) Словарь страховых терминов / Под ред.: Финансы и статистика. М. - 336 с.
12. Сплетухо Ю.А., Дюжиков Е.Ф. (2006) Страхование. – М.: ИНФРА-М. – 312с.
13. Страхование дело /Под ред. проф. Рейтмана Л. И. - М.: «Скиф».
14. Журавлев Ю.Н. (2007) Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию (второе издание). - М.: АНКЛ. - 180 с.
15. Шахов В.В. (2005) «Страхование». – М.: «Финансы и статистика»
16. Шахов В.В. (2007) Страхование: Учебник для вузов. - М.: Страховой полис. ЮНИТИ. - 311 с.
17. Федорова Т.А. (2004). Основы страховой деятельности. С-Петербург. Финансы, 776 с.
18. Яковлева Т.А., Шевченко О.Ю. (2004) Страхование. – М.: Экономистъ. – 217 с.
19. Гвозденко А. А. (2003) Основы страхования: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика.
20. Гвозденко А. А. (1998) Финансово-экономические методы страхования. М.: Финансы и статистика.
21. Турбина К. Е. (2000) Тенденции развития мирового рынка страхования. М.: АНКЛ.
22. Денисова И.П. (2003) Страхование. – М.: ИКЦ "МарТ"; Ростов-на-Дону: МарТ.
23. Дубровина Т.А., (1997) Сухов В.А., Шеремет А.Д. Аудиторская деятельность в страховании: Учеб. пособие / Под ред. проф. А.Д. Шеремета. – М.: ИНФРА-М.
24. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. (2004) Страхование: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА.
25. Никитина Т.В. (2002) Страхование коммерческих и финансовых рисков. – СПб: Питер.
26. Пфайффер К. (2000) Введение в перестрахование. – М.: Анкил.

27. Прохоров, А.Ф. (2016) Дальнейшие перспективы развития накопительного и инвестиционного страхования жизни / А.Ф. Прохоров // Материалы VIII Международной научно-практической конференции. Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова. № 1. – С. 257-260.
28. Проблемы оптимизации инвестиционной деятельности страховой компании // Проблемы и перспективы развития финансового рынка и кредитной системы России: Сб. науч. тр.- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
29. Логачева, А.В. (2017) Барьеры, препятствующие развитию инвестиционного страхования жизни / А.В. Логачева // Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. Под общей редакцией А.И. Вострецова. № 1. – С. 137-140.
30. Kunreuther, H., and M. V. Pauly (2005): Insurance Decision-Making and Market Behavior, *Foundation and Trends in Microeconomics*, vol. 1. Now Publishers Inc.
31. Cohen, Alma, and Peter Siegelman. (2010). “Testing for Adverse Selection in Insurance Markets.” *Journal of Risk and Insurance*, 77(1): 39–84.
32. De Meza, David, and David C. Webb. (2001). “Advantageous Selection in Insurance Markets.” *Rand Journal of Economics*, 32(2): 249–262
33. Einav, Liran, Amy Finkelstein, and Jonathan Levin. (2010). “Beyond Testing: Empirical Models of Insurance Markets.” *Annual Review of Economics*, vol. 2, pp. 311–36.
34. Doherty, N. A., and L. Eeckhoudt (1995): “Optimal Insurance without Expected
35. Utility: The Dual Theory and the Linearity of Insurance Contracts,” *Journal of Risk and Uncertainty*, 10(2), 157–179.
36. Robert C.E. (1983) The Operation Of The Life Assurance Act 1774 (U.K.) In Relation To The Insurance Of Buildings In England And Australia. December.
37. Ronald K., Holt., Rinehart. (1985) The Life Insurance Game. New York. pages 186-187
38. Arnika S., Sarika T. (2012) Indian Life Insurance Industry - The Changing Trends. Researchers world.

39.Sukhvinder S. (2014) Impact of Privatization Policy and FDI on Life Insurance Corporation. EduPedia Publications Ltd, Sep 3.

Internet Resursları

1. <https://www.fimsa.az>
2. <http://www.isb.az>
3. www.iaisweb.org
4. www.stat.gov.az

İstifadə olunan cədvəllərin siyahısı

Cədvəl 1. Həyatın yığım sığortası ilə bank depozitlərinin üstünlük dərəcələri.....	17
Cədvəl 2. 2018-ci il ərzində Sığorta şirkətləri tərəfində sığorta sinifləri üzrə hesablanmış sığorta haqları və sığorta ödənişləri haqqında məlumat.....	38
Cədvəl 3. Sığorta bazarının dinamikası.....	39
Cədvəl 4. Sığorta haqlarının ÜDM-də çəkisi.....	41
Cədvəl 5. 2018-ci il üzrə sığorta haqları və sığorta ödənişləri haqqında məlumat.	48
Cədvəl 6. 2018-cil ildə həyat sığortası üzrə sığorta haqları və sığorta ödənişləri..	49

İstifadə olunan şəkillərin siyahısı

Şəkil 1. Həyatın yığım sığortasının vəzifələri.....	13
Şəkil 2. Azərbaycanda sığorta şirkətlərinin sayının dinamikası.....	37
Şəkil 3. Yığılan sığorta haqlarının dinamikası.....	40

İstifadə olunan sxemlərin siyahısı

Sxem 1. Həyatın yığım sığortası işinin təkmilləşdirilməsi istiqamətləri.....69

İstifadə olunan diaqramların siyahısı

Diaqram 1. Həyatın sığorta bazarında pay sahibi olan sığortas inifləri.....49