

**AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ**

**AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ**

**BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ**

**“HƏYAT SİĞORTASI SOSİAL MÜDAFİƏNİN NÖVÜ VƏ SOSİAL  
RİSKLƏRİN İDARƏ OLUNMASI TEXNOLOGİYASI KİMİ”**

**mövzusunda**

**MAGİSTR DİSSERTASİYASI**

**Mehdiyev Kənan Kamil oğlu**

**BAKI – 2021**

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

**BMDM-in direktoru**

**i.ü.f.d., dos. Əhmədov Fariz Saleh oğlu**

\_\_\_\_\_ **imza**

“\_\_\_” \_\_\_\_\_ **2021-ci il**

**“HƏYAT SIĞORTASI SOSIAL MÜDAFİƏNİN NÖVÜ VƏ SOSIAL  
RİSKLƏRİN İDARƏ OLUNMASI TEXNOLOGİYASI KİMİ”**

**mövzusunda**

**MAGİSTR DİSSERTASİYASI**

**İxtisasın şifri və adı: 060403 - Maliyyə**

**İxtisaslaşma: Sığorta işinin təşkili**

**Qrup: 624**

**Magistrant:**

**Mehdiyev Kənan Kamil oğlu**

\_\_\_\_\_ **imza**

**Elmi Rəhbər:**

**h.ü.f.d, Abasbəyli Mustafa Aslan oğlu**

\_\_\_\_\_ **imza**

**Proqram Rəhbəri:**

**i.ü.f.d. Vəliyev Cəbrayıl Xəlil oğlu**

\_\_\_\_\_ **imza**

**Kafedra Müdiri:**

**i.e.d., prof. Kəlbəliyev Yaşar Atakişi oğlu**

\_\_\_\_\_ **imza**

**BAKİ - 2021**

## **Elm andı**

Mən, Mehdiyev Kənan Kamil oğlu and içirəm ki, “Həyat sığortası sosial müdafiənin növü və sosial risklərin idarə olunması texnologiyası kimi” mövzusunda magistr dissertasiyasını elmi əxlaq normalarına və istinad qaydalarına tam riayət etməklə və istifadə etdiyim bütün mənbələri ədəbiyyat siyahısında əks etdirməklə yazmışam.

# “HƏYAT SİĞORTASI SOSIAL MÜDAFİƏNİN NÖVÜ VƏ SOSIAL RİSKLƏRİN İDARƏ OLUNMASI TEXNOLOGİYASI KİMİ”

## XÜLASƏ

**Tədqiqatın aktualığı:** İndiki həyat sığortası tələbi, sığorta büdcəsinin idarə edilməsində həyat sığortası ilə bağlı gözləntiləri dəyişdirərək həyat sığortasının bir hissəsini artırır, bu günlərdə həyat sığortası vəziyyətinin təməli iqtisadi inkişafa söykənir. Sonradan Azərbaycan Respublikası sığorta ilə bağlı inanılmaz bir fikir formalaşdırmaq və fərqli sığorta dairələrinə fərqli yanaşmaları aydınlaşdırmaq üçün uzun müddət ərzində olduqca ciddi iş gördü.

**Tədqiqatın məqsədi:** Tədqiqatın əsas məqsədi Azərbaycan Respublikasında həyat sığortasının təkmilləşdirilməsi, rəqabət qabiliyyətinin artırılması və həyat sığortası idarəetməsinin təkmilləşdirilməsi istiqamətini müəyyənləşdirməkdir. İstifadə olunan tədqiqat: qlobal sığorta modellərinin təhlili, sintezi, ümumiləşdirilməsi və inteqrasiyası, həyat sığortasının vacibliyinin başa düşülməsi.

**İstifadə olunmuş tədqiqat metodları:** Tədqiqatın aparılması zamanı sistemli və müqayisəli təhlil, analitik tədqiqat metodlarından və s. metodlardan istifadə olunmuşdur.

**Tədqiqatın informasiya bazası:** Tədqiqatın informasiya bazası kimi mövcud qanunlardan, yerli və xarici ədəbiyyatlardan və statistik məlumatlardan istifadə edilmişdir.

**Tədqiqatın məhdudiyyətləri:** Tədqiqat işi ilə bağlı əsas məhdudiyyət daha geniş praktiki məlumatlar tələb etməsidir.

**Tədqiqatın elmi yeniliyi və praktiki nəticələri:** Tədqiqatın elmi yeniliyi bu sahədə irəliləyişlər ilə bağlı strategiyalar və yanaşmaların istifadəsidir.

**Nəticələrin istifadə oluna biləcəyi sahələr:** Sığorta sektorunda inkişafa zəmanət verən yeni bir strategiyanın bərpası və müasir modellərin inteqrasiyası Azərbaycan Respublikasının sosial və iqtisadi inkişafına inanılmaz təkan verdi. Tədqiqatın nəticələrindən bu sektorda çalışanlar, tələbələr və bu sahəyə marağı olan şəxslər istifadə edə bilər.

*Açar sözlər: həyat sığortası, məlumat, sektor*

# **“LIFE INSURANCE AS A TYPE OF SOCIAL PROTECTION AND SOCIAL RISK MANAGEMENT TECHNOLOGY”**

## **SUMMARY**

**Relevance of the research:** At display the expectation changing demand of life insurance in administration of budget of insurance increases the part of life insurance, these days the simulation of life insurance bases on economic advancement of economy. Exceptionally serious work has been drained the Republic of Azerbaijan in later a long time to make unbelievable idea for insurance and clarify different approaches to different circles of insurance.

**Purpose of the research:** The reason of the research about is to decide the course of progressing life insurance in Azerbaijan Republic, moving forward its competitiveness, progressing the administration of life insurance. Utilized investigates: Investigation, analysis, summarization and integration of worldwide protections models, understanding importance of life insurance.

**Research methods used:** Systematic and comparable analysis, analytical research methods, etc.were used.

**Research database:** Existing laws, local and foreign literature, statistical data were used as an information base.

**Limitations of the research:** Requires broader practical data.

**Scientific novelty and practical results of the research:** Is the utilize of advanced strategies and approaches to change in this area.

**Areas where the results can be used:** Recovering a new strategy that guarantee improvement in insurance sector and integration of modern models have given extraordinary impulse to the social and economic improvement of the AR. The results of research can be used by those working in this sector, students and those interested in this field.

*Keywords: life insurance, data, sector*

## İXTİSARLAR

<b>ABŞ</b>	Amerika Birləşmiş Ştatları
<b>AR</b>	Azərbaycan Respublikası
<b>AB</b>	Avropra Birliyi
<b>İEÖ</b>	İnkişaf etmiş ölkələr
<b>İEOÖ</b>	İnkişaf etməkdə olan ölkələr
<b>ÜDM</b>	Ümumi Daxili Məhsul

## MÜNDƏRİCAT

<b>GİRİŞ.....</b>	<b>8</b>
<b>I FƏSİL. HƏYAT SIĞORTASININ MAHİYYƏTİ VƏ SIĞORTA SİSTEMİNDƏ ROLU.....</b>	<b>12</b>
1.1. Həyat sığortası anlayışı və funksiyaları.....	12
1.2. Həyat sığortasının növləri.....	16
1.3. Həyat sığortası və insan sərvəti.....	21
<b>II FƏSİL. AZƏRBAYCANDA HƏYAT SIĞORTASININ İNKİŞAF MEYLLƏRİ.....</b>	<b>26</b>
2.1. Azərbaycanda həyat sığortasının növləri.....	26
2.2. Həyat sığortasında Azərbaycan və dünya modelinin təhlili.....	32
2.3. Maliyyə zəifliyi daxil olmaqla həyat sığortası.....	41
<b>III FƏSİL. AZƏRBAYCANDA HƏYAT SIĞORTASININ SOSIAL MÜDAFİƏ SİSTEMİNDƏ ROLU.....</b>	<b>51</b>
3.1. Həyatın yığım sığortası – sosial müavinətin alternativ bir aləti kimi.....	51
3.2. Özəl pensiya fondları və həyatın yığım sığortası.....	58
<b>NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR.....</b>	<b>64</b>
<b>İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI.....</b>	<b>67</b>
Cədvəllərin siyahısı.....	70
Qrafiklərin siyahısı.....	70
Sxemlərin siyahısı.....	70

## GİRİŞ

**Mövzunun aktuallığı:** Maliyyə sisteminin əsas bölmələrindən biri də sığorta sahəsidir. Maliyyə əsasən maliyyə resurslarının bölgüsü və yenidən bölgüsü ilə bağlıdırsa, sığorta ancaq yenidən bölgü münasibətləri münasibətləri sferasını əhatə edir. Sığorta bazarının səmərəli formada təşkili və beynəlxalq standartlar səviyyəsinə uyğunluğu ölkə iqtisadiyyatının inkişafında və bazar münasibətləri şəraitində möhkəmlənməsində mühüm iqtisadi əhəmiyyəti qeyd edilməlidir. Digər maliyyə resursları kimi sığorta məhsullarına hər zaman tələb vardır və bu tələblər ölkə iqtisadiyyatını formalaşdıran mənbələr kimi başa düşülür. Sığorta anlayışı İEÖ-də daha çox inkişaf etmişdir. İEÖ-in tarixinə nəzər yetirsək, sığorta məhsullarından investisiya vasitəsi kimi istifadə edildiyini görürük. Bu da eyni zamanda ölkə iqtisadiyyatının artım tempinə təsir edir. Bu nöqtəyi nəzərdən sığortanın iqtisadiyyatın strateji sahəsi olduğunu söyləmək olar. Sığorta dedikdə, ilk növbədə risk amili yada düşür. Zaman keçdikcə, tələblər artıqca və dəyişdikcə, texnologiya inkişaf etdikcə insanlar daha çox riskləri qiymətləndirirlər. Ölkəmizdə bu baxımdan kifayət qədər sığorta məhsulları və sığorta şirkətləri vardır. Azərbaycanda geniş yayılan sığorta növlərindən biri də həyat sığortasıdır. Həyat sığortasından istifadə üzrə dünya bazarında isə daha çox inkişaf etmiş ölkələrin payı çoxdur. Ölkəmizdə isə həyat sığortası məhsulu təqribən sığorta gəlirlərinin 60-70 %-ni tutur.

Azərbaycanda həyat sığortası iki istiqamət üzrə formalaşmışdır. Birinci istiqamət investisiya tutumlu, ikinci istiqamət isə risk tutumlu məhsullardır. İntestisiya tutumlu məhsul dedikdə, insanlar bu məhsuldan bir növ gələcək planlar üçün istifadə edirlər. Belə ki, onlar əmək haqqlarının müəyyən faizini sığorta şirkətlərinə yönəldirlər və müqavilədəki müddətə uyğun olaraq həmin müddət sonunda hesablanmış məbləği əldə edirlər. Bu sığorta məhsulunun icrası zamanı bədbəxt hadisələr, ölüm halı kimi hadisələr zamanı baş verə biləcək vəziyyətlər də sığortalanır. Sığortalanan şəxs vəfat edərsə və ya əmək qabiliyyətini itirərsə müqavilə məbləğindən daha böyük qismdə pulu ailə üzvləri əldə edir.

Dünya təcrübəsindən görünür ki, Qərbi Avropa ölkələri və Amerika həyat



sığortası ilə yanaşı digər sığorta növlərinə üstünlük verirlər. Həmin ölkələrdə yaşayan insanlar üçün həyat sığortası, avtomobil sığortası, əmlak sığortası vacib hala çevrilib. Lakin Azərbaycanda bu göstərici xarici ölkələrə nisbətdə olduqca aşağıdır. Hətta bizim regionlarımızda bu mövzu ümumiyyətlə aktual deyil. İnsanlar həyat sığortasına sadəcə xərc kimi yanaşırlar. Özəl pensiya fondları və həyat sığortası vastiəsi ilə insanlar gələcəkləri üçün təminatlar ala bilirlər. Özəl pensiya fondu əhalinin sosial təminatının gücləndirilməsi baxımından vacibdir. Bu zaman insanlara seçim imkanında verilir. Onlar məcburi dövlət sosial sığorta mexanizmi ilə yanaşı öz istəklərinə uyğun daha çox və vaxtından əvvəl pensiya hüququ əldə edə bilirlər. Vəsaitlərin istifadəsindən əlavə gəlir götürək məqsədilə də pullarını özəl pensiya fondlarına yatırırlar. Bu vəsaitlər fondlar tərəfindən idarə edilir və ordan əldə olunan gəlirlərin bir qismi vətəndaşların yığımlarının üzərinə əlavə edilir. Qeyd olunanlar mövzusunun müasir dövrdə aktuallığını ortaya qoyur.

**Problemin qoyuluşu və öyrənilmə səviyyəsi:** Həyat sığortası ilə bağlı ilkin məlumatlara qədim Babil abidələrində rast gəlinmişdir. Təbii ki, həmin həyat sığortası anlayışının məzmunu indiki həyat sığortasının məzmunundan fərqlidir. Həyat sığortasının təməli dəniz ticarəti ilə bağlıdır. İllər keçdikcə həyat sığortası yönündə bir çox tədqiqatlar aparılmış və bu sahədə innovativ addımlar atılmışdır. Lakin digər ölkələrə nəzərən, ölkəmizdə bu sahədə tədqiqatlar geniş deyildir. Bu baxımdan tədqiqat aparmış şəxslərdən N.N.Xudiyev, A.M.Kərimov, M.Yolçuyev, B.A.Xankişiyev, P.N.Abdullayev və başqalarını qeyd edə bilərik. Xarici tədqiqatçılardan isə *S.N.Yashin, I.I.May, V.Roik, R.T.Yuldashev, Y.V.Balakireva, E.S.Alekhina, S.V.Ermasov* və başqalarının adını vurğulaya bilərik.

Tədqiqat aparılan mövzusunun əsasını ilə bağlı yerli və xarici ədəbiyyatlarda əks olunan məlumatlar, mətbuatdakı rəsmi mənbələr və internet saytlarında qeyd edilən məlumatlar təşkil edir.

**Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri:** Tədqiqatın əsas məqsədi əhalinin iqtisadi cəhətdən aktiv hissəsi üçün müasir şəraitdə sosial risklərin idarə edilməsi üçün sosial müdafiə növü və texnologiya kimi həyat sığortasının xüsusiyyətlərini

müəyyənləşdirməkdir. Bunun üçün aşağıdakı vəzifələr yerinə yetirilməlidir:

- cəmiyyəti üçün artan təhlükələr qarşısında sığortanın sosial funksiyalarını aydınlaşdırmaq;
- sosial müdafiə növü kimi həyat sığortasının sosial risklərin başlanğıcının nəticələrini minimuma endirən idarəetmə texnologiyası olaraq təhlil aparmaq;
- həyat sığortası xidmətlərindən sosial riskləri idarə etmək üçün texnologiya kimi istifadə etməsinə mane olan maneələri müəyyənləşdirmək;
- dünya təcrübəsinə əsaslanaraq ölkəmizdə həyat sığortasının zəif cəhətlərini araşdırmaq və tövsiyələrin irəli sürmək.

**Tədqiqatın obyektı və predmeti:** Tədqiqatın obyektı risk cəmiyyətindəki sığorta şirkətlərinin fəaliyyəti, əhəlinin iqtisadi cəhətdən aktiv hissəsinin istifadə etdikləri həyat sığortasıdır. Tədqiqatın predmeti həyat sığortası sosial müdafiə növü kontekstində sosial riskləri idarə etmək üçün texnologiyanın müəyyən edilməsidir.

**Tədqiqat metodları:** Davamlılıq, tarixçilik, sosial determinizm (həyat sığortası xidmətini sosial münasibətlər, proses xüsusiyyətləri, sosial funksiyalar prizmasından nəzərdən keçirməyə imkan verir) prinsiplərinin sistemli təhlilindən istifadə olunur. Həyat sığortası problemlərini sosiologiya baxımından, habelə sığorta sahəsindəki qanunvericilik və tənzimləyici aktlarını araşdıraraq yerli və xarici alimlərin əsərlərindən istifadə olunur. Tədqiqat işində sistemli və müqayisəli təhlil metodundan, qruplaşdırma, analitik və analitik olmayan tədqiqat metodlarının növlərindən istifadə olunmuşdur.

Birinci metod sistemli və müqayisəli təhlil metodudur. Bu metod vasitəsilə mövcud mənbələrdəki məlumatları sistemli və müqayisəli şəkildə tədqiq etməkdir. Müqayisə zamanı daha çox yerli bazarla dünya bazarı arasındakı məlumatlardan, ölkə daxilindəki sığorta şirkətləri arasındakı məlumatlardan istifadə edilmişdir. İkinci metod qruplaşdırma metodudur. Bu metoddan isə cədvəllərdəki, sxemlərdəki, qrafiklərdəki məlumatlar qruplaşdırılaraq tədqiqat aparılmışdır. Üçüncü metodda isə analitik və analitik olmayan tədqiqat metodunun bəzi növlərindən istifadə edilərək tədqiqat aparılmışdır. Bunlardan məlumatların analizi, məzmun analizi, hadisələrin

öyrənilməsi metodlarını misal göstərmək olar. Tədqiqat işinin həyata keçirilməsində mövcud normativ aktlardan, statistik məlumatlardan, sığortanın inkişafı sahəsində həyata keçirilən dövlət proqramları barədə məlumatlardan istifadə edilmişdir

**Tədqiqatın informasiya bazası:** Tədqiqatın informasiya bazasında yerli və xarici ədəbiyyatlardan, gündəlik sığorta xəbərlərindən, qəzetlərdə və jurnallarda nəşr olunan sığorta haqqında məlumatlardan, qanunvericilikdə əks olunan məlumatlardan, internet saytları və statistik materiallarda olan informasiyalar əks edilmişdir.

**Tədqiqatın elmi yeniliyi:** Tədqiqatın əsas elmi yeniliyi aşağıdakı kimi müəyyən edilmişdir:

- Həyat sığortasındakı əhəmiyyət dərəcəsinə görə sosial risklərin iyerarxiyası qurulmuşdur. İnsan həyatı və sağlamlığı (ətraf mühit, istehlakçı, tibbi, nəqliyyat) ilə əlaqəli vahid kəmiyyət sosial risklər qrupu meydana gəlmişdir.
- Sosial qoruma növü kimi həyat sığortasının, ilk növbədə, əhalinin iqtisadi cəhətdən aktiv hissəsinə yönəldilmiş, idarəetmə texnologiyası olaraq, sosial risklərin başlanmasının nəticələrini minimuma endirməyə imkan verən ayrılmaz təhlili aparılmışdır.

**Nəticələrin praktiki əhəmiyyəti və tətbiq sahələri:** Tədqiqatın aparılması zamanı əldə olan nəticələr əsasında Azərbaycanda sığorta bazarının, eləcə də həyat sığortasının rəqabət qabiliyyətliliyini artırmaq, həyat sığortasının sosial müdafiə növü kimi inkişaf etdirmək üçün tədbirlər görülməsi vacibdir. Həmçinin həyat sığortası hesabına risklərin azaldılmasına, ölkə iqtisadiyyatının əvəzolunmaz sahəsinə çevirməyə nail olmaq mümkündür.

Tədqiqatın mövzusunda sığorta şirkətləri tərəfindən, maliyyə, digər sahələrdə inkişafı perspektivini artırmaq üçün istifadə oluna bilər.

## I FƏSİL. HƏYAT SİĞORTASININ MAHİYYƏTİ VƏ SİĞORTA SİSTEMİNDƏ ROLU

## 1.1. Həyat sığortası anlayışı və funksiyaları

Həyat sığortası antik dövrdə qarşılıqlı ölüm sığortası şəklində ortaya çıxdı - Roma peşə və hərbi kolleclərinin sığorta fondları ilə yanaşı cənazə dini fondları tərəfindən dəfn mərasiminin xərcləri ödənilirdi, əlil olduqda yardım göstərildi, bəzən - mərhumun ailəsinə yardım edildi. Orta əsrlər dövründə Roma kassalarının varisi sənətkarlıq emalatxanaları və gildiyalar idi. Qarşılıqlı həyat sığortası kapitalist formasiyada da qorunub saxlanıldı: XVIII əsrin ortalarında İngiltərə və Fransada işçilər üçün xüsusi qarşılıqlı sığorta cəmiyyətləri təşkil edildi: dostluq cəmiyyətləri (*Friendly societies*) və qarşılıqlı yardım cəmiyyətləri (*Societes de secours mutuels* və *Compagnonages*). Üzvlük haqqı ödənildikdən sonra sığortalının xəstələnməsi, xəsarət alması və ya ölümü halında minimum sığorta ödənişlərini təmin etdilər. XIX əsrdə bu tip cəmiyyətlər bir çox Avropa ölkəsinə yayıldı. Aşağı mükafat və könüllü sığorta İngiltərədə hələ də Sənaye Həyat Ofisləri şəklində mövcuddur. Ticari əsasda həyat sığortası XVI-XVII əsrlərdə meydana gəldi. London Sığorta Palatasının mövcud qeydlərinə görə, 1575-ci ildən bu yana brokerlər həyat sığortası siyasətlərini satırlar. Ən erkən siyasət 1583-cü ilə aiddir. O zaman ölüm halında həyat sığortası müqavilələri yalnız bir il müddətinə bağlanırdı. Uzun müddətli sığorta sağ qalanlar üçün sığorta haqları ilə təmin edilmişdir. Onlar yalnız sığorta şirkətləri tərəfindən deyil, həm də müxtəlif dövlət qurumları tərəfindən satıldı. Kapitalizasiya və ölüm nisbəti üçün riyazi ehtiyatların hesablanması prinsipləri əsasında həyata keçirilən ticarət həyat sığortasının başlanğıcı bu cədvəldən sığorta müqavilələri bağlamaq və hesablamaq üçün istifadə etməyə başlayan “Ədalətli Zəmanətlər Cəmiyyəti” sığorta şirkəti hesab olunur. Ədalət naminə qeyd etmək lazımdır ki, ondan əvvəl ömrün uzunluğunu elmi olaraq hesablamaq üçün cəhdlər edilmiş, lakin daha az uğurlu olmuşdur (Гаврилова В.Е., 2012: с.18).

Hal-hazırda həyat sığortası qlobal sığorta bazarında lider mövqe tutur, ildən-ildən toplanan mükafatların payı bütün sığorta növləri üzrə daxilolmalar həcmnin 51-56% aralığındadır. Bu segmentin tanınmış liderləri bunlardır:

- 1) İsveçrə (illik mükafat yığımları adambaşına 3400 ABŞ dollarından çox);
- 2) Yaponiya (3000 ABŞ dollarından çox);
- 3) İngiltərə (2500 ABŞ dollardan çox).

İqtisadi cəhətdən inkişaf etmiş ölkələrdə həyat sığortasının ÜDM-ə nisbətən orta payı 5 %-i keçir. AB ölkələrində həyat sığortası üçün kapitallaşdırılmış ehtiyatlar mükafat yığımını orta hesabla yeddi dəfə üstələyir və İngiltərədə illik ÜDM həcminə çatdırdılar. Statistika göstərir ki, inkişaf etmiş sığorta bazarında həyat sığortasının aparıcı rolu danılmazdır. Həyat sığortasının üstünlük təşkil edən üstünlükləri var.

Azərbaycanda həyat sığortasının inkişafı çox çətin olmuşdur. 1990-cı illərin ortalarında daxili sığorta bazarındakı payı da bütün sığorta haqlarının yarısını keçdi. Ancaq istifadə olunan vergi qənaət sxemləri real həyat sığortası deyildi. Statistikada əks olunan əsas daxilolmalar yalnız kağız üzərində meydana gəldi və heç bir şəkildə müvafiq pul axınları tərəfindən dəstəklənmədi. 2000-ci illərin əvvəllərində, sığorta nəzarəti orqanları tərəfindən ciddi tənziqləmə nəticəsində əsas “əmək haqqı” sxemləri ləğv edildi və həyat sığortası real həcmələrə başladı.

Sığortaçının “əmək haqqı” sxemləri ilə məşğul olub olmadığını müəyyənləşdirmək olduqca sadədir. Bunu etmək üçün yalnız mükafat və sığorta ödənişlərinin həcmələrini müqayisə etməlisiniz. İnvestisiya yığıma metodlarından istifadə edən real həyat sığortasında, mükafatların toplanması, xüsusilə uzunmüddətli müqavilələrin yeni fəaliyyətə başladığı inkişaf etməkdə olan bazarlarda ödənişlərin miqdarını həmişə əhəmiyyətli dərəcədə üstələyir. Avropa Birliyində olduğu kimi kifayət qədər inkişaf etmiş uzunmüddətli iş səviyyəsində, cari zərər nisbətini 50-60% səviyyəsində gözləmək lazımdır. Yığım həyat sığortasının yalnız 1990-cı illərdə inkişaf etməyə başladığı Şərqi Avropa ölkələri, cari zərər nisbətini 30-40% səviyyəsində nümayiş etdirirlər. Həyat sığortasının inkişafını məhdudlaşdıran əsas amillər bunlardır:

- uzunmüddətli maliyyə investisiyalarının əhali üçün maraqlı olmadığı yüksək inflyasiya;

- uzunmüddətli dövrdə sığortaçıların ödəmə qabiliyyətinə və maliyyə dayanıqlığına xalqın inamının olmaması;
- geniş sosial bazanın olmaması - həyat sığortası üçün effektiv tələbi olan orta sinif;
- investisiya bazarının qeyri-kafi inkişafı;
- sahibkarları və əhalini həyat sığortası müqavilələri bağlamağa təşviq edən əhəmiyyətli qanunvericilik və ya iqtisadi layihələrin olmaması.

Ümumiyyətlə, həyat sığortası öz məzmununa görə müştərilərinə qənaət, investisiya və ya zəmanət xarakterli geniş çeşidli sığorta xidmətləri göstərməyi hədəfləyir. Əsas fərqləri uzunmüddətli və yığıcı maliyyə mexanizmidir. Həyat sığortası dedikdə, sığorta haqqının ödənilməsi müqabilində sığortaçının vəfat etdiyi təqdirdə sığorta müqaviləsində göstərilən şəxslərə müəyyən miqdarda pul (sığorta məbləği) ödəməsinə zəmanət verilməsi nəzərdə tutulur. Müasir təcrübə təbii olaraq həyat sığortası mexanizmində, xüsusən investisiya formalarının və ya icarə sığortasının inkişafı baxımından müəyyən dəyişikliklər gətirir, lakin onun ümumi metodoloji prinsiplərinə təsir göstərmir. Ölkəmizdə sığortanın inkişafını tənzimləyən qanunvericilik sənədlərində həyat sığortasının ayrıca sığorta sahəsi və ya homojen sığorta növü kimi xüsusi tərif yoxdur. Ancaq bu şərh bütün fərdi sığorta sektorunu xarakterizə edir və insan sağlamlığını təhdid edən bu risklərin, həyat sığortası ilə deyil, sağlamlıq sığortası və ya qəza sığortası ilə əlaqəli olma ehtimalı daha yüksəkdir. Klassik həyat sığortasında yalnız iki sığortalı risk mövcuddur: sağ qalma və ölüm. İnsan sağlamlığı ilə deyil, həyatın özü ilə ola biləcək başqa heç bir hadisə yoxdur. Bununla birlikdə, sığortaçıların müasir ixtisaslaşma konsepsiyasına riayət edirsinizsə, həyat sığortasının nə olduğu sualına birmənalı cavab almaq olduqca çətindir. Həyat sığortası insan sağlamlığı ilə əlaqəli və kapitallaşdırılmış ehtiyatlar prinsipi əsasında qurulan sığorta növlərini əhatə etməyə başladı. Həyat sığortasının ənənəvi anlayışında risk insanın ömrüdür. Risk ölümün özü deyil, baş vermə vaxtıdır. Buna görə sığorta riskinin üç cəhəti var:

- müəyyən müddət ərzində ölmə və ya sağ qalma ehtimalı;

- müəyyən hadisə və ya yaşa qədər yaşamaq və ya yaşamamaq ehtimalı;
- işləməyə davam etmədən müntəzəm gəlir əldə etməyi tələb edən uzun ömür sürən yaşlı yaşda yaşamaq ehtimalı.

Həyat sığortasının əsas xüsusiyyətləri aşağıdakılardır:

- müqavilənin uzunmüddətli olması;
- kapitallaşdırma üsulu ilə sığorta ehtiyatları formalaşdırıldıqda zərərin qapalı düzülüşü metodunun əlavə edilməsi;
- ölüm cədvəlləri əsasında riyazi statistika metodları ilə sığorta hadisələrinin sayının ən dəqiq ehtimalının müəyyənləşdirilməsi.

Müasir həyat sığortası növlərinə getdikcə daha çox sığorta məhsulları kimi deyil, maliyyə və investisiya kimi baxılır. Həqiqətən, bir çox həyat sığortası qarşılıqlı fond məhsulları və ya idarə olunan bank hesablarına bənzəyir. Bununla birlikdə, həyat sığortasını tam olaraq sığorta kimi qəbul etməyimizə imkan verən əhəmiyyətli fərq var - bu sığorta ödənişinin ehtimal xarakterinin olmasıdır. 100% ödəmə zəmanəti götürən qarışıq həyat sığortası ilə belə, bu ödəmənin nə vaxt gələcəyi ilə bağlı qeyri-müəyyənlik var: ölüm halında və ya müqavilənin sonunda.

Həyat sığortasının əsas məqsədləri isə bunlardır:

- sosial:
  - ailəsini və ya ölmüş ailə üzvünün gəlirini itirməsi halında ailənin qorunması;
  - qocalıqda və ya əlilliyə görə təqaüd verilməsi;
  - yetkinlik yaşına çatdıqda uşaqlara maddi dəstək vermək, təhsil xərclərini ödəmək üçün vəsait toplanması və s.;
  - cənazə xidmətləri üçün ödəniş;
- maliyyə:
  - kapitala qənaət və investisiya gəliri almaq;
  - mirasın qorunması (miras vergisinin sığorta məbləği hesabına ödənilməsi, faydalanan şəxsin sığorta məbləğinə birbaşa şəxsi hüququ, sığorta məbləğinin miras vergisindən azad edilməsi);

- mükafatlar və həyat sığortası üçün ödənişlər üçün vergi güzəştləri təmin etməklə fərdi gəlirlərdə artım;
- ipoteka kreditləşməsində maliyyə təminatlarının verilməsi (borcalanın həyat sığortası);
- özəl biznesin qorunması, iş ortağı, menecer və ya “əsas” kadrların ölümü halında müəssisənin qorunması (Федорова Т.А., Архипов А.П., 2005: с.405)

## **1.2. Həyat sığortasının növləri**

Həyat sığortası - sığortalı şəxsin həyatı və ölümü ilə əlaqədar əmlak mənafeələrinin qorunmasını təmin edən sığorta, eyni zamanda həyatın uzunmüddətli şərti kimi qəbul edildiyi və buna görə ölüm hadisəsinin gözlənilməz və uzaq olduğu kimi göründüyü üçün adətən sığortalı şəxsin uzunmüddətli maraqları ilə əlaqələndirilir. Həyat sığortasının 4 növü vardır: müvəqqəti, həyat, risk və qarışıq sığorta.

- Müvəqqəti sığorta. Müəyyən müddət üçün bağlanılır. Sığorta hadisəsi sığortalı şəxsin hər hansı bir səbəbdən ölümüdür. Bonuslar vaxtaşırı ödənilir;
- Həyat sığortası. Sığortalı şəxsin ömrü boyu davam edir, müddətsizdir. Həyat sığortası, sığortalı şəxsin ailəsinə maddi dəstək verir, yüksək vergi dərəcələrindən qaçmağa və ölüm halında mövcud varlıqların artmasına kömək edir. Bonuslar birdəfəlik və ya vaxtaşırı ödənilir. Miras köçürmə üsullarından biri və ya sığortalı şəxs öldükdən sonra yaxınlarına maddi dəstək üsulu kimi istifadə olunur;
- Risk sığortası. Bu sığorta növü həyat sığortasına bənzəyir, sığorta hadisəsi baş verdiyi təqdirdə müəyyən pul ödənişi ödənilir. Risk sığortası sığortalı şəxsi müxtəlif növ risklərdən qoruyur: əlillik halında (müəyyən qrupun əlil olması), ağır xəstəlik diaqnozu, xəstəxanaya yerləşdirmə, əməliyyat, zədə. Bu sığorta növü birdəfəlik pul qazanmağa kömək edir. Bir qayda olaraq, mükafatların



məbləği sığortalanan məbləğin 2-5% -ni təşkil edir, lakin cinsiyyətinə, sağlamlıq vəziyyətinə, sığortaolunanın yaşına görə dəyişə bilər;

- Qarışıq sığorta. Bu, müqavilənin bir neçə riskdən sığortanı birləşdirədiyi sığorta növüdür: ölüm, sağ qalma, qəza, xəstəlik, əlillik və s. Müəyyən pul yığmaq üçün uzun müddətə (beş ildən) bağlanılır. Mükafatlar dövrü və ya birdəfəlikdir.

Dar anlayışa əlavə olaraq, bu konsepsiyanın geniş və kollektiv təfsiri də mövcuddur - çox vaxt həyat sığortasının özü, uşaqların yetkinlik yaşına çatma və ya qəbul zamanı sığortanın daxil olduğu bir sıra fərdi sığorta növləri də deyilir. Həyat sığortası təcrübəsi inanılmaz dərəcədə müxtəlif sığorta proqramları və qaydalarını nümayiş etdirir. Gəlirlərini sığortalamaq üçün əhali ilə işləyən bu sığorta sənayesi, maliyyə bazarının fəaliyyətindəki ən kiçik dəyişikliklərə çox sürətli reaksiya göstərir. Lakin bağlanmış bütün sığorta müqavilələri sığortanın vacib şərtləri ilə əlaqəli müəyyən tipik xüsusiyyətlərə malikdir. Həyat sığortası müqavilələrinin fərqləndirildiyi əsas meyarlar bunlardır:

- sığorta predmeti;
- sığorta haqlarının ödənilməsi qaydası;
- sığorta təminatının qüvvədə olma müddəti;
- sığorta təminatının forması;
- sığorta ödənişlərinin növü;
- müqavilənin forması (Abdullayev P.N., B.A.Xankişiyev., 2004: s.29).

Sığorta işinin təşkili haqqında qanun həyat sığortasının üç lisenziyalı növünü ayırır:

- ölüm, müəyyən yaşa və ya dövrə qədər yaşamaq və ya başqa hadisənin baş verməsi halında həyat sığortası;
- pensiya sığortası;
- vaxtaşırı sığorta ödənişləri (annuitet) və ya sığortaçının sığorta gəlirində sığorta iştirakının iştirakı ilə həyat sığortası.

Bu təsnifat real vəziyyətlə tamamilə uyğun gəlmir. Buna görə bir çox yerli sığortaçının hər üç sığorta növü üçün lisenziyasının eyni sığorta qaydalarına sahib olması təsadüfi deyil. Təmiz yaşamaq sığortası müqavilələrinin olmaması, digər maliyyə məhsulları ilə müqayisədə məhdud investisiya cəlbədiciliyinə malik olmaları ilə izah olunur: müqavilə üzrə yığılmış kapital sığortalı şəxsin ölümü halında varislərinə çatmayacaqdır. Buna görə yaşamaq riskini ödəmək üçün aşağıdakılar qeyd olunur:

- pensiya sığortası müqavilələri - illik ödənişlə yaşamaq üçün sığorta, pensiya annuitetlərinin (pensiya planlarının) alınması üçün kapitalın əvvəlcədən yığılmasını və ya pensiya annuitetlərinin ödənilməsinə başlamazdan əvvəl yığılma dövrü ərzində ölüm halında ödənişi təmin edə bilər;

- annuitetlər və ya kirayə həyat sığortası müqavilə imzalandıqdan sonra birdəfəlik mükafat ödənişi müqabilində müəyyən müddət ərzində sığorta məbləğinin hissə-hissə (illik annuitet) ödənilməsi sığorta müqavilələri ömür boyu və ya təcili, təxirə salınmış və ya dərhal, sadə və ya zəmanətli ola bilər.

Birdəfəlik və ya müəyyən edilmiş dövrü mükafatlarla müddətli sığorta müqavilə müddəti bitməmiş sığorta olunanın ölümü halında zəmanətli sığorta məbləğinin ödənilməsinə nəzərdə tutur. Həyat sığortasının ən qədim və ucuz formasıdır. Mübadilə müddəti sığortası, müştərinin, maliyyə təminatını da daxil olmaqla, sığortanı dəyişdirmək və ya artırmaq ehtiyacı olduqda, həyat və ya qarışıq sığorta müqaviləsinə keçmə potensialını təklif edir. Azalan sığorta məbləği ilə müddətli sığorta, ödənilməli olan sığorta məbləğində illik azalma təmin edir. Mükafatların ödənilməsi müddəti müqavilənin müddətindən daha qısa, belə ki sığortaçının sığorta məbləği az olduqda müqaviləni ləğv edə bilməz. İpoteka kreditləşməsinə müşayiət etmək üçün istifadə olunur. Artan sığorta məbləği ilə müddətli sığorta inflyasiyanın təmin olunmasını təmin edir. Sığorta haqları və sığorta məbləği pərakəndə qiymət indeksinin artımına nisbətə artır.

Vəsaitlərə qənaət etmək məqsədi ilə istifadə imkanından asılı olaraq, klassik həyat sığortası ümumiyyətlə iki kateqoriyaya bölünür: riskli və yığım sığortası. Bu

iki anlayış üçün normativ təriflər, bölünmə şərti və bu terminlərdən istifadə qaydalarına əsaslanır. Risk həyat sığortası, sığorta olunanın ölümü halında ailəsinə maddi qorunma təmin edir. Bu cür müqavilələrə əlavə olaraq qəza və xəstəliklərdən sığorta, əlilliyə qarşı sığorta, ölümcül xəstəliklərdən sığorta daxil ola bilər. Müqavilə üzrə ciddi qənaət yoxdur, müştərinin ödədiyi bütün pullar sığorta şirkətinin göstərilən risk və xərclərini ödəməyə sərf olunur. Sığorta müddəti bitdikdən sonra heç bir ödəniş edilmir. Risk həyat sığortasının əsas növü təcili ölüm sığortasıdır.

Yığılma həyat sığortası, adından da göründüyü kimi təcili əmanət formalaşmasına yönəlmişdir. Eyni zamanda, hər zaman ölüm və müqavilədə nəzərdə tutulan digər təhlükələr halında qorunma təmin edən risk komponentini ehtiva edir.

Yığılma həyat sığortası ilə aşağıdakılar xarakterizə olunur:

- müqaviləyə əsasən nisbətən kiçik töhfələrdən təcili əhəmiyyətli qənaət yaratmağa imkan verən uzunmüddətli sığorta;
- müqaviləyə əsasən əmanətlər üzrə mənfəətin hesablanması və bəzi hallarda əlavə investisiya gəliri əldə etmək imkanı;

Bu amillərin təsiri sayəsində zamanla belə müqavilə üçün həyat sığortası ehtiyatları artır. Müqavilənin vaxtından əvvəl ləğv edilməsi halında, şəxs bu qənaətlərin böyük bir hissəsini geri ödəmə məbləği şəklində əldə etmə imkanına sahibdir. Yığılma sığortası, pensiya sığortası müqavilələri də daxil olmaqla, sağ qalma müavinətlərini təmin edən bütün müqavilələri əhatə edir. Bununla birlikdə, həyat riskini daxil etməməsinə baxmayaraq bütün həyat sığortası da məcmu sayılır. Belə müqavilə üzrə sığorta ehtiyatları bütün sığorta dövrü ərzində böyüyür və sığortanın sonunda maksimuma çatır.

**Cədvəl 1: Yığılma və risk həyat sığortasının xüsusiyyətləri**

Parametr	Risk sığortası	Yığılma sığortası
Məqsəd	Müəyyən müddət ərzində müəyyən risklərin baş verməsindən qorunma	Zəmanətli qənaət və riskdən qorunma
Əsas risklər	Ölüm	Müəyyən bir yaşa və ya nöqtəyə qədər yaşamaq Ölüm

Əlavə risklər	Qəza Əlillik Kritik xəstəliklər	Qəza Əlillik Kritik xəstəliklər
Sığorta müddəti	1 il (illik bərpa olunan sığorta) 1 ildən 10-15 ilə qədər (25-30 il üçün sığorta variantları var)	1 il (illik bərpa olunan sığorta) 1 ildən 10-15 ilə qədər (25-30 il üçün sığorta variantları var)
Mənfəət	1 ildən 3-5 ilədək olan sığorta ilə, bir qayda olaraq, gəlirlilik hesablanmır  Uzunmüddətli sığorta ilə zəmanətli mənfəət əldə etmək mümkündür	Klassik həyat sığortası müqavilələrinə əsasən, əmanətlərə zəmanətli gəlir gətirilir  Əlavə investisiya gəlirlərinin hesablanması mümkündür (təqribən 2-5%)
Sığortanın əsas növləri	Müddətli ölüm sığortası Kritik (ölümcül) xəstəliklərdən qısa müddətli sığorta	Qarışıq sığorta Ölüm halında vergilərin və ya ehtiyatların qaytarılması ilə sağ qalma sığortası  Ömür boyu ölüm sığortası  Pensiya sığortası

**Mənbə:** Müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

Müqavilənin müddətindən asılı olaraq aşağıdakıları da qeyd etmək olar:

- ❖ uzunmüddətli həyat sığortası;
- ❖ qısa müddətli həyat sığortası.

Aydın bölmə sərhədləri yoxdur. Təcrübədən bir il müddətinə olan bütün sığorta müqavilələri qısamüddətli kimi təsnif edilir. Bəzən 1 ildən 3-5 ilədək müddət üçün həyat sığortasını bir neçə onilliklər ərzində bağlanan həqiqətən uzunmüddətli müqavilələrdən ayırmaq üçün qısamüddətli də adlandırırlar. Avropa ölkələrində həyat sığortası müqaviləsinin orta müddəti 10 ilə 25 il arasındadır. ABŞ-da vergiqoyma xüsusiyyətlərinə görə həyat sığortası üçün müxtəlif variantlar populyardır, bunlar sığortalı öləncə qədər etibarlıdır. Yığıcı sığortası həmişə uzunmüddətlidir. Risk sığortası ümumiyyətlə qısamüddətlidir, lakin 10-15 il, hətta 25-30 il müddətinə ölüm sığortası üçün seçimlər var. Bu səbəbdən risk sığortası qısa

müddətli sığortanın sinonimi kimi qəbul edilə bilməz (Щербаков В.А., Костяева Е.В., 2007: с.98).

Dəyişən əhatə dairəsi olan həyat sığortası hesabları, qarşılıqlı fond hesabları ilə eyni şəkildə açılır. Əksər sığortaçılar, sığortalılara qısamüddətli pul bazarı öhdəliklərinə və ya uzunmüddətli istiqrazlara sərmayə qoyan açıq mülkiyyət fondlarından tutmuş aqressiv investisiya strategiyaları həyata keçirən səhm fondlarına qədər müxtəlif növ fondlar arasından seçim etməyə imkan verir. Sığortalılar pullarını bir və ya daha çox fonda yerləşdirə bilərlər və əlavə olaraq bazar şərtlərindən asılı olaraq pulu bir fondan digərinə köçürə bilərlər. Əlbəttə ki, investisiya qoyuluşunun daha yüksək gəlirliliyi ilə eyni zamanda, sığortalı sahibinin sığortanın azaldılması riski altındadır, çünki investisiyalar bəzən itkiyə səbəb ola bilər ki, bu da öz növbəsində nağd dəyərini azaldır və sığorta təminatını azaldır. Həyat sığortasının növləri, mahiyyət etibarilə, sığorta siyasətinin qablaşdırılmasında investisiya vasitəsidir (kapitalın qorunması və vergi ödəmələrində qənaət əldə etmək üçün).

### **1.3. Həyat sığortası və insan sərvəti**

Şəxsi maliyyə - müəyyən şəxsin müstəqil fəaliyyətinin nəticələnən göstəricisidir. Bu fəaliyyət zamanı onun insan kapitalı həyata keçirilir. Bütün cəmiyyət insan kapitalının formalaşmasında maraqlıdır, çünki müasir şəraitdə inkişafın əsas ehtiyatını təşkil edir. Müəyyən şəxsin bilik, bacarıq və vərdiş səviyyəsini artırmaq, gəlirlərini maksimum dərəcədə artırmaq üçün şərtidir. Bununla birlikdə, fikir müxtəlifliyinə baxmayaraq, demək olar ki, bütün tədqiqatçılar bunun bilik əldə edilməsinə əsaslandığını qəbul edirlər. Şəxsi maliyyə, onların obyektiv əsasını təşkil edən insan kapitalının təsiri altında formalaşır. Digər tərəfdən, şəxsi maliyyələşdirmə müəyyən fərdin insan kapitalı üzərində aktiv təsir göstərir. Bu cür

təsirin iki istiqaməti ayrılmalıdır. Birincisi, ailənin maliyyə mənbələrinin uşaqların xeyrinə bölüşdürülməsi, insan kapitalının vacib hissəsi olan təhsillərinin şərtidir. İkincisi, əmək qabiliyyətli fərdin əlavə təhsili və peşə hazırlığı üçün öz xərcləri onun insan kapitalını artırır və fərdi gəlirlərinin artımını təyin edir.

Şəxsi maliyyənin əsas istiqamətləri bunlardır:

- xüsusilə təhsil və sonrakı peşə inkişafı yolu ilə insan kapitalının formalaşması;
- borc alınan mənbələrin rəşional cəlb edilməsi;
- vergi ödəmələrinin idarə edilməsi;
- cari istehlak xərclərinin optimallaşdırılması;
- fərdi əmanətlərin formalaşdırılması;
- şəxsi qənaətlərin investisiyalara çevrilməsi və onların gəlirliliyinin artırılması;
- şəxsi investisiyaların risk idarəetməsi;
- sağıamlıq sığıortası;
- pensiya sığıortası və pensiya əmanətlərinin formalaşdırılması;
- şəxsi əmlak və həyat sığıortası.

Qeyd olunanlar arasında həyat sığıortasının xüsusi yeri vardır. Həyat sığıortası sahib olduğunuz ən dəyərli şeyləri qoruyur: həyat, sağıamlıq, pul qazanma qabiliyyəti, özünə inamlı gələcək. Həyat sığıortası xilasetmə nöqtəsinə gəlir - sizə və yaxınlarınıza uzunmüddətli maddi dəstəyi təmin edən, özünü qəza nəticələrindən qorumağı, maddi çətinliklərdən çəkinməyə və layiqli standart qorumağı imkan verən maliyyə qoruma vasitəsidir. Dünyanın inkişaf etmiş ölkələrinin təcrübəsindən də göründüyü kimi, həyat sığıortası əhalinin sosial müdafiəsinin vacib elementlərindən biridir. Dövlət pensiya və ya sosial sığıorta sistemi çərçivəsində verilən yardımdan asılı olmayaraq vəsaitin alınmasına zəmanət verir. Yəni həyat sığıortası cəmiyyətin vacib problemlərini həll edir, çünki yaşlı insanların və gözlənilməz həyat şərtləri səbəbindən pul qazanma qabiliyyətini itirənlərin varlığını təmin edir.

İnsan sərvətinin təzahürü kimi şəxsi həyat sığortası, şəxslərin əmlak maraqlarını qoruyan, onların rifahını təmin edən sahədir. Təcrübədə bu sığorta növü aşağıdakı kimi həyata keçirilir: sığortaçı, öz növbəsində, sığorta hadisəsi baş verdikdə müqavilə ilə nəzərdə tutulmuş maddi kompensasiyanı birdəfəlik və ya vaxtaşırı (razılaşıdırılmış şərtlərdən asılı olaraq) ödəməyi öhdəsinə götürür. Fərdi sığorta könüllü və məcburidir, fərdi və kollektivdir. Sonuncu halda, hüquqi şəxslə müqavilə bağlanır və bu şirkətin işçiləri sığortalanırlar. Bu gün bazarda sığorta xidmətlərinin siyahısı sadəcə böyükdür. Bunu cəmiyyətin iqtisadi və sosial təminatlarına olan ehtiyacları diktə edir. Fərdi sığortanın növləri bunlardır:

- qəza və xəstəliklərdən sığorta;
- həyat sığortası;
- yığım və ya investisiya sığortası;
- uşaq;
- qadın və reproduktiv sığorta (Xankişiyev B.A. 2006: s.59).

Yuxarıda göstərilən sığorta məhsulları üçün tarif dərəcələri ya sabit (məsələn, uşaq sığortası üçün), həm də üzən (məsələn, ianə sığortası üçün) ola bilər. Bu qrupun bir çox sığorta məhsulları beş və ya daha çox il müddətinə uzunmüddətli müqavilə bağlanmasını əhatə edir.

#### Qəza və xəstəlik sığortası

Xüsusilə peşə fəaliyyətlərinə və ya həyat tərzinə görə özlərini başqalarına nisbətən daha çox təhlükəyə atan vətəndaşlar kateqoriyası arasında tələb çoxdur. Bu sığortaya görə, müştəri müəyyən hadisələr baş verdikdə səhhətində ani pisləşmə olduğu təqdirdə təminat alır. Bu fərdi sığortanın məqsədi mənfi həyat şərtlərindən qorunmaqdır. Belə müqavilə bağlayarkən müştərinin sağlamlığı, yaşı və peşəsi nəzərə alınır.

#### Riskli şəxsi həyat sığortası

Riskli şəxsi həyat sığortası xəstəlikdən qorunmaqdır. Belə siyasət zədələnmənin və ya təhlükəli xəstəliyin meydana gəlməsinin qarşısını ala bilməyəcəkdir. Bununla birlikdə, alınan pul müalicə və sonrakı sağlamlığın bərpası üçün kifayət edəcəkdir.

### Yaşam sığortası

Sığortalının müqavilədə göstərilən yaşa qədər sağ qalması nəticəsində pul miqdarını almaq marağını əks etdirir. Müştəri bu müddətdən əvvəl ölürsə, bunun əvəzinə üçüncü tərəflər (qohumları və ya varisləri) təzminat alacaqlar.

### Qadın sığortası

Bu, ədalətli cinsiyyətə yönəlmiş yeni, bənzərsiz sığorta məhsuludur. Risk siyahısına qadının müxtəlif yaşlarda qarşılaşa biləcəyi spesifik xəstəliklər daxildir. Hamiləlik sığortası, körpənin hamiləliyi zamanı və doğuş zamanı ola biləcək ağırlaşmalara qarşı qorunma təmin edir.

### Uşaq sığortası

Ehtiyatlı valideynlər bu cür fərdi sığortadan istifadə edərək övladlarının həyatını daha etibarlı edə bilirlər. Bir uşaq qəza baş verərsə, böyüklər təzminat alacaqlar, bu məbləğ sığortanın dəyərindən bir neçə dəfə çox olacaqdır. Bu, sığortanın iqtisadi faydasıdır.

### Yığım fərdi sığorta

İnvestisiyalar məqsədli qənaət yaratmağa imkan verir. Bu daha yüksək səviyyəli fərdi sığortadır. Vətəndaşların müxtəlif növləri üçün populyar vasitədir. Bu sığorta gələcəkdə əlavə pensiya yaratmaq, böyük alış (avtomobil, mənzil) toplamaq, uşaqların həyatındakı başlanğıc kapitalı üçün istifadə edilə bilər. Sadəcə sığorta təşkilatı ilə əmanət müqaviləsi bağlamaq və müntəzəm töhfə vermək lazımdır. Sığortanın sonunda müştərilər hesablanmış faizlərlə birlikdə pullarını geri alırlar.



Siyahıda sadalanan bütün sığorta məhsullarının əsas məqsədi mövcud dövlət sosial təminat sisteminin qüsurlarını aradan qaldırmaq, vətəndaşların mənafeələrini qorumaq, eyni zamanda fərdi gəlirlərini artırmaqdır.

## **II FƏSİL. AZƏRBAYCANDA HƏYAT SİĞORTASININ İNKİŞAF MEYLLƏRİ**

### **2.1. Azərbaycanca həyat sığortasının növləri**

Həyat sığortası sığorta bazarında xüsusi yer tutur. Qeyd etmək lazımdır ki, qanuna uyğun olaraq həyat sığortası xidmətləri yalnız bu sahədə ixtisaslaşmış şirkətlər tərəfindən göstərilə bilər. Hal-hazırda ölkədə bəzi həyat sığortası xidmətləri təklif olunur - bu ölüm halında həyat sığortası, annuitet sığortası, əlillik sığortası, sağalmaz xəstəliklərin sığortası, həyat sığortası, istehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəliklərindən peşə əlilliyi itkisinin icbari sığortasıdır. Hal-hazırda ən çox istifadə olunan son 2 sığorta növüdür. Ötən il həyat sığortası bazarında əhəmiyyətli artım oldu. Toplanan həyat sığortası mükafatlarının həcmi 63%, ödənişlər 9 dəfə artmışdır. Bu fakt vətəndaşların həyat sığortası, faydaları barədə məlumatlılığının və bu sığorta növünə olan real tələbin artdığını göstərir. Bu dövrdə ən böyük böyümə həyat sığortası sektorunda meydana gəldi.

Həyat sığortasında mühüm yer istehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəliklərindən peşə əlilliyi itkisinin icbari sığortası ilə tutulur. Müvafiq qanuna görə, hər hansı bir fəaliyyətlə məşğul olan demək olar ki, bütün şəxslər bu sığorta növü üzrə sığortalanmalıdırlar - dövlət və ya özəl təşkilatlarda əmək müqaviləsi ilə işləyənlər, dövlət qulluqçuları, özəl sahibkarlar və s. Bunun üçün ölkədəki demək olar ki, bütün iş yerləri 14 risk kateqoriyasına bölünür. Otellər, turizm agentlikləri, bank işi, sığorta, reklam və qanuni işlərdə daha aşağı risk hesab edilir. Ən təhlükəli peşələr neft və qaz istehsalı, beton istehsalı, inşaat işləri, gübrə istehsalı, polad istehsalı və s. İşçilər üçün sığortanın dəyəri işəgötürən tərəfindən ödənilməlidir. Sığorta haqqının məbləği işçilərin iş sahəsindən asılı olaraq dəyişir: illik əmək haqqının 0,2-2% -i arasında müəyyən edilmişdir. Həm işçi, həm də işəgötürən qorunur. Bu sığorta növünün işçilər və işəgötürənlər üçün nə qədər vacib olduğunu deməyə ehtiyac yoxdur. Əmək və Əhalinin Sosial Müdafiəsi Nazirliyinin Dövlət Əmək Müfəttişliyinin məlumatına görə, həyat sığortasının tətbiqi istehsalatda bədbəxt hadisələr nəticəsində zərər çəkmiş şəxslərə təzminat verilməsi ilə bağlı mövcud problemləri aradan qaldıracaqdır. İstehsalatda bədbəxt hadisələrin qurbanları müəssisənin ləğvi, pul çatışmazlığı və s. kimi səbəblərə görə təzminat ala bilmirlər. Həyat sığortası başlayandan sonra, iş zədəsi almış bir müəssisənin işçisi,

çalışdığı qurum fəaliyyətini dayandırsa, hərəkət etsə və ya iflas etsə belə, heç bir problem olmadan sığorta şirkətindən təminat ala biləcəkdir. Problemin miqyasını göstərmək üçün qeyd edək ki, rəsmi məlumatlara görə, Azərbaycanda hər il 220-260 qəza baş verir. Orta hesabla qəzaların 40 %-i insanın ölümü ilə nəticələnir və 60% isə müxtəlif dərəcəli xəsarət alır (Xudiyev N.N., 2003: s.108).

Şirkətlər həyat sığortası ilə maraqlanmağa can atırlar - demək olar ki, bütün iri şirkətlərdə işçilərin sığorta prosesi başa çatmışdır. SOCAR, iri sement zavodları və bu kimi digər müəssisələr bu sığorta növünün üstünlüklərini bildiyinə görə özlərini gələcəkdə baş verə biləcək mənfi məqamlardan sığortalamağa çalışırlar. Kiçik şirkətlər də həyat sığortasına maraq göstərməyə başlayıblar - bu sahədə aparılan təhsil işləri nəticə verir. Yəni iş bu məsələnin vacibliyini, həyat sığortasının həm işçi, həm də şirkət üçün gəlirliliyini başa düşür.

İstehsalatda bədbəxt hadisələrdən və peşə xəstəlikləri nəticəsində peşə əmək qabiliyyətinin itirilməsindən icbari sığortanın tətbiqi də iş yerində təhlükəsizliyin artmasına səbəb olur. Bu sığorta növü ilə müqavilə bağlayarkən işə götürən şirkət iş yerindəki iş şəraiti barədə məlumat verməlidir. Bu şərtlər tələblərə cavab vermirsə, sığorta şirkəti şirkətdən əlavə təhlükəsizlik tədbirləri tələb edə bilər. Əgər onlar yerinə yetirilməyibsə, müqavilə ləğv edilə və ya ümumiyyətlə bağlanmayacaqdır. Qeyd edək ki, həyat sığortası - bu sığorta növünə görə, işçi 3 il ərzində maaşını tamamilə və ya bir hissəsini sığorta şirkətinə ödəyirsə və bu müddət ərzində geri tələb etmərsə, bu məbləğ gəlir vergisindən azad edilir (ən azı 14%) və sosial sığorta haqları (% 3)).

Qeyd olunduğu kimi, yaxın illərdə həyat sığortası bazarının dinamik inkişafı və əhatə dairəsinin genişləndirilməsi davam edəcəkdir. Birincisi, tədricən icbari sığorta daha çox müəssisə, təşkilat və işçiləri əhatə edəcəkdir. Ölkənin iqtisadi cəhətdən aktiv əhalisinin sayını, orta aylıq əmək haqqının ölçüsünü, habelə sığorta haqlarının orta aylıq əmək haqqının təqribən 1% -ni təşkil etdiyini nəzərə alsaq, hər il yalnız icbari sığortada istehsalat qəzaları və peşə xəstəlikləri səbəbindən peşə əlilliyi itkisi təxminən 190 milyon manat, yəni indikindən 8 qat çox sığorta haqqı

toplana bilər. Bazar iqtisadiyyatının inkişafı, iş proseslərinin genişlənməsi və aktivləşməsi özləri bu sığorta növünə tələbatı stimullaşdırır. Sahibkarlar artıq işlərinin gələcəyinin qəzadan asılı olmasını istəmirlər və bu məsələdə icbari sığortanın ən gəlirli variant olduğunu başa düşürlər. Nəticədə sığorta xidmətlərinə real tələb ildən-ilə artır. Şirkət bu vəsaiti işçinin maaşına əlavə edə və ya digər ehtiyaclara yönəldə bilər. İnsanlar bu üstünlükləri nə qədər çox hiss etsələr, həyat sığortasına maraqları da o qədər artır.

Həyat sığortası iki növə bölünür:

- ❖ əmanət olmadan sığorta;
- ❖ əmanət toplamağa imkan verən sığorta.

Bu növlər daxilində bir sıra alt növlər ayırd edilə bilər:

- ❖ ölüm sığortası;
- ❖ əlillik qayğı sığortası;
- ❖ müddətli həyat sığortası;
- ❖ kredit sığortası;
- ❖ istehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəliklərindən icbari sığorta;
- ❖ pensiya həyat sığortası və s. (Yunusov S., 2005: s.5).

Hər bir sığorta şirkəti müəyyən risklər daxil olmaqla öz “həyat sığortası” məhsulunu yaradır. Azərbaycanda ilk həyat sığortası şirkəti 2008-ci ildə qurulmuşdur. Bu gün ölkədə hər iki növ həyat sığortası tətbiq olunur. Sığortanın yığıcı növü daha az populyardır, çünki bazarımızda nisbətən yaxın vaxtlarda ortaya çıxdı. İstehlakçının ianə həyat sığortası ilə bağlı praktik təcrübəsinin olmaması səbəbindən həyat sığortası hələ də istehlakçılar tərəfindən zəif qəbul edilən məhsul hesab olunur. Yığım sığortası depozitə alternativ ola bilər. Həyat sığortası dünyanın ən populyar sığorta növüdür. Azərbaycanda əhəlinin həyat sığortasına baxışı şübhə ilə qarşılanır, lakin Avropada əhəlinin təxminən 90% -i həyat sığortası ilə təmin olunur. Məsələn, ipoteka krediti alarkən həyat sığortası tələb edirlər, buna görə bir

çox sığortalı bunu əlavə xərc kimi qəbul edir. Həyat sığortası bazarı üçün əsas problem müştəri etibarsızlığıdır. İqtisadi qeyri-sabitlik təhdidi də mənfi təsir göstərir. Bu səbəbdən əhali sığortaçılardan daha çox banklara etibar edir. Zehniyyətə gəlincə, bunun böyük ehtimalı əhalinin lazımı səviyyədə məlumatlı olmamasıdır.

Həyat sığortası həyatla əlaqəli sağlamlıq problemləri vəziyyətində qorunma və güvən qazanır, həm özünün, həm də yaxınlarının maddi problemlərini təsirli şəkildə həll edir. Bu işin mənfi tərəfləri müqavilənin ləğvi ilə əlaqədar yüksək cərimələrdir. Əlbəttə ki, həyat sığortası bazarının inkişaf perspektivləri ümumi iqtisadi sabitliklə əlaqələndirilir. Həyat sığortası bazarının gələcək inkişafı, etibar səviyyəsini artırmaq üçün dövlət dəstəyinə ehtiyac duyur. İnsan maddi sabitlik və təhlükəsizlik üçün çalışır. Həyat sığortası hər bir vətəndaşın və ailəsini təmin edən qorunması və sabitliyidir. Həyat sığortası müqaviləsinin şərtləri fərqli ola bilər, çünki hər bir müştərinin fərdi yanaşması var.

Sığorta mədəniyyəti iqtisadi mədəniyyətin bir qoludur. Buradakı əsas sual insanların bu mədəniyyət növü barədə nə qədər məlumat sahibi olması, bu mədəniyyət sahəsindən nə qədər istifadə etmələri, bu mədəniyyət növünə münasibətləri, inkişafı və s. Azərbaycanda sığorta və sığorta mədəniyyəti az inkişaf etmişdir. Azərbaycandan əhalisi iki qat az olan ölkələr var ki, bu ölkələrin sığorta mədəniyyəti yüksək səviyyədə inkişaf etmişdir. Sığortaçının fəaliyyət sahələrinə görə sığorta “həyat sığortası” və “qeyri-həyat sığortası” kimi bölünür. Bu bölgü “Sığorta fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikası Qanununun 14-cü maddəsində və Mülki Məcəllənin 885-ci maddələrində öz əksini tapmışdır. Aşağıdakı cədvəldə 2015-ci ilin yanvar-dekabr ayları üçün hesablanmış sığorta haqları və sığorta ödənişləri barədə məlumatlara diqqət yetirəcəyik.

**Cədvəl 2: 2015-ci ildə sığorta şirkətlərinin sığorta haqları və sığorta ödənişləri barədə məlumat**

<b>№</b>	<b>Sığortaçının adı</b>	<b>Sığorta haqqı</b>	<b>Sığorta ödənişi</b>
----------	-------------------------	----------------------	------------------------

1	PAŞA Həyat Sığorta	54.526.449,39	16.349.699,98
2	Atəşgah Həyat	39.124.190,81	18.234.691,36
3	Qala Həyat	22.827.377,06	17.649.084,65

**Mənbə:** <https://www.stat.gov.az> -Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsinin məlumat bazası əsasında müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

Cədvəldən göstəriləndiyi kimi, PAŞA Həyat, digər həyat sığortası şirkətlərindən daha çox mükafat toplayıb. Bu vəziyyət şirkətin əməliyyat fəaliyyətinə, çox sayda savadlı işçiyə, eləcə də düzgün istiqamətə yönəlmiş uğurlu strategiyanın nəticəsinə dəlalət edir. Tənzimləyicinin məlumatlarına görə, 2019-cu ilin sonunda Azərbaycan bazarında mükafatlar 6,43% azalaraq 681,18 milyon manata, ödənişlər isə əksinə 25,47% artmışdı. Mütəxəssislərin fikrincə, bazarın mənfi nəticələrində könüllü sığorta, yəni həyat sığortası əsas rol oynayıb. Eyni zamanda, seqmentdə nəzərəçarpacaq dərəcədə azalmanın səbəbi həyat sığortası haqqında qanunvericilikdə nəzərdə tutulmuş vergi və sosial müavinətlər olub ki, bu sığortaya marağı dolayı şəkildə azaldır, digər sığorta növlərində isə rəqəmlər praktik olaraq dəyişməz qalır, ya da cüzi artım-azalma var. Həyat sığortasında böyük pay könüllü növlərin düşməsinin əsas səbəbi olan qanunvericilik yenilikləri səbəbiylə haqlarının miqdarı təxminən 50-60 milyon manat azalan qənaət məhsullarına düşür. Yuxarıdakı azalmanı kompensasiya edən amil 2018-ci ilin səviyyəsindən 33 milyon manat artan icbari sığorta haqları olmuşdur. Üstəlik, bütün məcburi növlər üzrə artım müşahidə edilmişdir. Lakin, “ümumi bazar trendinə baxsanız, nəticələr xəyal qırıqlığı yaradır. Sığorta bazarı üçün ən arzuolunmaz tendensiya müşahidə olunur. Sığorta haqları durmadan artır, sığorta haqları azalır. 2019-cu ildə sığorta şirkətləri 301 milyon manat ödəmişlər ki, bu da 2018-ci illə müqayisədə 61 milyon manat çox, yəni 25% çoxdur” deyə ekspertlər bildirirlər. Mərkəzi Bankın məlumatına əsasən qeyd edə bilərik ki, Azərbaycanın sığorta bazarında vəziyyət ümumiyyətlə sabitdir, lakin bəzi xırda problemlər ola bilər. Sığorta sektorunun həm biznes, həm də əhəlinin risklərini ödəməsini təmin etmək üçün çalışmaq lazımdır. Bu, bazarın inkişafına və riskin azaldılmasına gətirib çıxaracaqdır. Hökumətin

qoyduğu əsas şərt, sığorta şirkətlərinin problemləri dövlətin çiyinlərinə ötürməməsi, özbaşına həll etməsidir. 2019-cu ilin sonunda 22 bazar Azərbaycan bazarında işləyirdi. TOP-3 payı praktik olaraq dəyişməz qalıb və bazarın 60% -ni təşkil edir. Paşa Həyat Sığortası liderlərinin ilk üçlüyünə başçılıq edir, baxmayaraq ki şirkətin mükafatları illik müqayisədə 20% azalmışdı. İkinci yeri Paşa Sığorta tutur və Dövlət Sığorta Şirkəti 2018-ci ilin sonunda üçüncü sırada yer alan Atəşgah həyatını kənarlaşdıraraq üçüncü yerə yüksəlmişdi.

Həyat sığortasının inkişafı məcburi formada da gözlənilən nəticəni vermədi, buna görə həyat sığortası sahəsində daha təsirli və praktik mexanizmdən istifadə edilməsi planlaşdırılır. Lakin dövrümüzdə həyat sığortası sahəsinin genişlənməsi, dünya sferasında əldə edilən nailiyyətlərin tətbiqi sığorta fəaliyyətini, xüsusilə həyat sığortasını ön plana çıxardı. Son illər ölkəmizdə sığorta proseslərinin yaxşılaşdırılması, sığortanın şəffaflığının artırılması, ölkə əhalisinin həyat sığortasının başa düşülməsi üçün müvafiq addımlar atılmış və inkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsinin yerli sığorta bazarında tətbiqi istiqamətində mühüm işlər görülmüşdür. Sığorta bazarında inkişafa rəqabətli sığorta bazarının yaradılması, ədalətli rəqabətin qurulması, müasir texnologiyaların tətbiqi və *EVAM* sisteminin istifadəsi yolu ilə nail olmaq mümkündür. Həyat sığortasının inkişafı, özəl sığorta şirkətlərinin yaradılması, habelə sosial müdafiəyə ayrılan büdcə vəsaitlərinin ədalətli bölgüsünün aparılması mütləqdir. Qanuni və inzibati cəhətdən təmiz həyat sığortası əhalinin gələcəyini və rahatlığını təmin edən seçim etməsinə şərait yaradacaqdır. Dövrümüzdə sosial müdafiənin təmin edilməsi dünya praktikasında pensiya fondlarının əsas elementi sayılan əsas prioritet olmalıdır. Sosial təminat sisteminin mövcudluğu, dövlətlərin müasir konsepsiyasının, ölkələrin iqtisadi və sosial inkişafından asılı olaraq dəyişən elementlərindən biridir.

## **2.2. Həyat sığortasında Azərbaycan və dünya modelinin təhlili**

Hər bir insanın həyatında, müəyyən şərtlərə görə əlavə maliyyə mənbələri - müalicə, cənazə mərasimi, mənzil almaq üçün tələb olunan vəziyyət yarana bilər. Ailə əsas dolanışığını itirə bilər, işləyən ailə üzvləri ağır xəstələnə bilər, təqaüdə çıxma bilər - bütün bu hallarda həyat səviyyəsi kəskin şəkildə azalır və bir qayda olaraq insanlar maddi çətinlikləri ilə tək qalırlar. Dünya təcrübəsi yuxarıda göstərilən bütün hallarda ailənin maddi rifahını dəstəkləmək üçün kifayət qədər təsirli mexanizm - hər bir şəxsin əmlak maraqlarını uzun müddətə qoruya biləcək həyat sığortası müqaviləsi hazırlamışdır. Mövcud qanunvericiliyə görə həyat sığortası, obyektin müəyyən bir yaşa və ya bir müddətə qədər yaşaması və ya vətəndaşların həyatında digər hadisələrin baş verməsi ilə əlaqəli əmlak maraqları olduğu sığorta sahəsi olaraq başa düşülür. Bir çox ölkədəki həyat sığortası cəmiyyətin sosial-iqtisadi sabitliyinin qorunmasında böyük rol oynayır, çünki aşağıdakı üstünlüklərə malikdir:

- həyat sığortası, sığortalı şəxsin xəstələnməsi və ya şikəst olması halında gözlənilməz əlavə xərcləri ödəməyə imkan verir ki, bu da gələcəyə inam verir;

- ölüm halında həyat sığortası ailəni sığortalanmış şəxsin dəfn mərasiminin təşkili problemindən qurtarmağa və bu proseslə əlaqəli bütün maliyyə xərclərini ödəməyə imkan verir;

- həyat sığortası, ailə büdcəsinə əhəmiyyətli yük olmadan lazımi miqdarda pul yığmağa və böyük investisiyalar (ev almaq, təhsil almaq) etməyə imkan verir;

- pensiya sığortası müqaviləsi, hər bir vətəndaşın yaşı və ya sağlamlıq vəziyyəti səbəbiylə tam işləyə bilməyəcəyi və özünə və ailəsinə maddi təmin edə bilməyəcəyi təqdirdə müstəqil olaraq həyat səviyyəsi və keyfiyyəti ilə maraqlanmasına imkan verir;

- həyat sığortası yalnız qənaət etməyə imkan vermir, həm də sığorta şirkətinin investisiya fəaliyyətində istifadə edərək yığılmış məbləği artırmağa imkan verir (Pauly M.V., 2007: p.34).

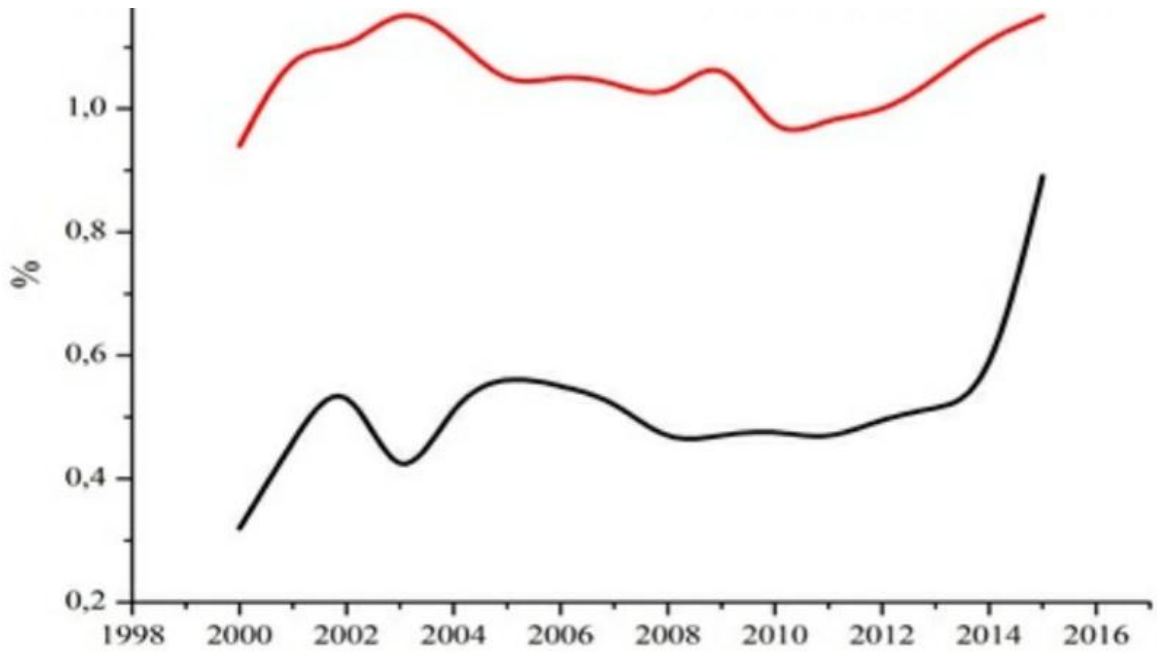
Bu və digər üstünlüklər sığorta bazarlarında və əksər xarici ölkələrin ÜDM-də həyat sığortasının əhəmiyyətli hissəsini müəyyənləşdirir: İngiltərədə həyat sığortası ÜDM-in 13% -dən çox, Tayvanda təxminən 12%, Yaponiyada 8% -dən



çox, Fransada təxminən 8%, Hindistanda ÜDM-in 4% -dən çoxu və s. Qeyd etmək lazımdır ki, bir çox ölkələrdə bu sığorta seqmentinin xüsusi əhəmiyyəti səbəbindən dövlət sığortalılara vergi güzəştləri verir, həyat sığortalıları üçün zəmanət fondlarının yaradılmasında iştirak edir, uzunmüddətli müqavilələrin bağlanmasına və ödənişlərə zəmanət verir. Nəticə etibarilə, ölkəmizdə həyat sığortasının daha da inkişaf etdirilməsi üçün uzunmüddətli ömür müqavilələri üçün vergi güzəştləri ola biləcək əlavə təminatlarla və ödənişlərin alınmasına inamı artıran fondlara zəmanət verməyə və sığortaçılar tərəfindən maraqlı proqramların hazırlanmasına ehtiyac var. Başqa sözlə, yalnız sığortaçılar bu xidmətə maraq göstərdikdə və sığortaçılar tərəfindən bütün öhdəliklərin yerinə yetirilməsinə yüz faiz inam qazandıqda, sosial bazar baxımından sığorta bazarının bu vacib seqmentinin daha da inkişafını gözləmək olar. Eyni zamanda, yaxın gələcəkdə uzunmüddətli həyat sığortasının inkişafında prioritet sahələr yalnız dövlət sosial qurumlarının yükünü əhəmiyyətli dərəcədə azalda biləcək təsirli sosial müdafiə forması olmayan toplayıcı həyat sığortası və pensiya sığortası olmalıdır.

Sığorta bazarının müxtəlif inkişaf mərhələlərində çevrilməsini ölçmək üçün dünya sığorta bazarının vəziyyətini xarakterizə edən bir sıra göstəricilərdən istifadə olunur. Bu sığorta növləri ilə müqayisə edilərkən qeyd etmək olar ki, qlobal miqyasda həyat sığortası daha çox dalğalanmalara məruz qalır və nəzərəçarpacaq dərəcədə yüksələn tendensiya göstərmişdir.

### **Qrafik 1: Həyat sığortası və qeyri-həyat sığortasının dünya ÜDM-də payı**



**Mənbə:** <https://www.stat.gov.az> -Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsinin məlumat bazası əsasında müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

Şəkilə qara xətt həyat sığortasını, qırmızı xətt isə qeyri-həyat sığortasını göstərir. Göründüyü kimi, 2015-ci ildə həyat sığortasının payında 50% -dən çox artım olmuşdur. Bu dövrdə qeyri-həyat sığortası təxminən 4% artmışdır. Nəzərə alınan boşluq, ictimai məlumatlılığın artması, sığorta məhsullarının fərdi təkliflərinin inkişafı, rəqəmsal təkliflərin inkişafı ilə əlaqələndirilə bilər. Əlavə olaraq, həyat sığortası ənənəvi olaraq daha az sahəni əhatə edir ki, bu da nəzərdən keçirilən dövr ərzində qeyri-həyat sığortasının yayılmasına səbəb ola bilər.

Həyat sığortası, bir tərəfdən əhalinin əmanətlərinin təşkilinə töhfə verən, digər tərəfdən də ölkə iqtisadiyyatına “uzun pul” cəlb etməyə imkan verən ən təsirli maliyyə alətlərindən biridir. Buna görə dünyanın bütün ölkələri bu sığorta sahəsinin inkişafında maraqlıdır və buna böyük diqqət yetirirlər. Eyni zamanda, konkret vəziyyətdən asılı olaraq sığortanın dövlət tərəfindən tənzimlənməsi həm məcburi amil, həm də həyat sığortası bazarlarının sürətli inkişafında amil ola bilər. Qlobal həyat sığortası bazarı hazırda çətin iqtisadi vəziyyətlə üzləşib. Beləliklə, həyat sığortası üzrə mükafatların həcmi azaldı, əksər bazarlarda digər sığortalarda əksinə artdı. Mükafatların məcmu həcmi 2019-cu ildə digər illərlə müqayisədə artım tempi

ilə real ifadədə 0,8% azalaraq 4,597 milyard ABŞ dolları səviyyəsinə çatdı. Bu göstəriciyə təsir göstərdi: aşağı faiz dərəcələri, həddən artıq bahalı təbii hadisələr, fəlakətlər və 2019-cu ilin ikinci yarısında qlobal iqtisadiyyatın zəifləməsi, bu da sığortaya olan tələbi zəiflətdi.

**Cədvəl 3: 2017–2019-cu illərdə qlobal həyat sığortası bazarının əsas göstəriciləri**

Göstərici	2017	2018	2019
Cəmi mükafat, milyard dollar	4 109,64	4 335,69	4 596,69
həyat sığortası	2 367,44	2 516,37	2 627,17
həyat sığortasından başqa sığorta üçün	1 742,19	1 819,31	1 959,52
Böyümə,%	-	5,50	6,02
İnflyasiyaya görə düzəlişlər,%	-0,30	2,40	-0,80
həyat sığortası	-0,60	2,90	-3,00
həyat sığortasından başqa sığorta üçün	0,30	1,80	2,20
Dünya ÜDM-dən mükafatların payı,%	-	6,86	6,57
həyat sığortası	-	3,98	3,75
həyat sığortasından başqa sığorta üçün	-	2,88	2,83
Adambaşına mükafat, ABŞ dolları	-	625,10	660,40
həyat sığortası	-	362,50	376,30
həyat sığortasından başqa sığorta üçün	-	262,60	284,10

**Mənbə:** <https://www.stat.gov.az> -Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsinin məlumat bazası əsasında müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

Cədvəldəki məlumatlar 2019-cu ildə həyat sığortası xaricində sığorta üzrə qlobal mükafatların 1.8% artdığını göstərir. Bu sektordakı sığortaçıların kapitalı kifayət qədər güclü olaraq qalır, lakin proqnozlara görə, əlverişsiz iqtisadi və siyasi şərtlər səbəbindən yalnız orta artım gözlənilir. Bunlara Qərbi Avropa, Mərkəzi və Şərqi Avropa arasında zəif böyümə, müxtəlif ölkələrdə siyasi qeyri-sabitlik, habelə neftin bahalaşması nəticəsində göstərilən ticarət və maliyyə münasibətləri daxildir. Qısa müddətdə ABŞ həyat sığortası mükafatlarının artmasına baxmayaraq çox sürətli olacağı gözlənilir. Məşğulluq və ev gəlirlərinin yavaş və uzun müddətə

yaxşılaşması bu səssiz artımın əsas amilləridir. Kanadada, iqtisadi qeyri-müəyyənlik və Kanada iqtisadiyyatının böyüməsi üçün açıq sürücülərin olmaması səbəbindən həyat sığortası eyni səviyyədə qalacaqdır. Faiz dərəcələrinin aşağı qalması, səhm bazarlarında dəyişkən və satışların zəif olması səbəbindən hər iki bazarda da gəlirliliyin ən azı böhrandan əvvəlki səviyyələrin altında qalacağı gözlənilir. 2019-cu ildə Qərbi Avropada həyat sığortası mükafatlarının ümumi həcmi 2018-ci ildəki 1,9% artımla müqayisədə 9,6% azaldı. Lixtenşteyn və Lüksemburqdakı yığım həyat sığortası, oradakı mükafat yığımının düşməsi səbəbindən ən çox zərbə aldı. Almaniya, İtaliya, Portuqaliya və Fransada həyat sığortası sektoru böhrandan sonrakı dövrdədir. Hollandiyanın həyat sığortası bazarı üçüncü ildir ki, əmanət məhsulları üzrə bankların rəqabəti səbəbindən aşağı düşür. İngiltərədə mükafatlar azalmağa davam edir, lakin əvvəlki illərlə müqayisədə çox yavaş sürətlə artır. Sığorta haqları son illərdə Norveçdə 5,7%, İspaniyada 6,1%, İsveçdə 3,1%, İrlandiyada 3,1% artmışdır. Danimarkada həyat sığortası bazarı durğun vəziyyətdədir, İsveçdə və Finlandiyada mükafat yığımı sırasıyla 4,9% və 8,2% azalmışdır. Digər inkişaf etmiş Asiya bazarlarında, iqtisadi sığortanın yavaş iqtisadi artım, aşağı investisiya faizləri və ödəmə qabiliyyəti tələblərinin sərtləşməsi fonunda həyat sığortasının təvazökar şəkildə bərpa ediləcəyi gözlənilir. Digər Cənubi və Şərqi Asiya ölkələrində, İnternet və telemarketing kimi kanalların istifadəsi qeyd olunsa da, bank sığortası bazarlarının böyüməyə davam etməsi gözlənilir. Zəif iqtisadi dünyagörüşünə baxmayaraq, hökumətlər pul və maliyyə siyasətlərini asanlaşdırmaq üçün addımlar atır, bununla da bazarları stimullaşdırır və böyümələrini dəstəkləyir. Çox güman ki, sığortaçılar paylama xərclərini azaltmaq üçün alternativ kanallar vasitəsilə gəlirliliyi artırmağa çalışacaqlar (Алиев Р.Ф., 2000: с.21).

Beləliklə, bu gün də, Amerika və Avropa sığortaçıları inkişaf etmiş ölkələrin böyüməsinin yavaşlaması və inkişaf etməkdə olan bazarların aktivləşməsi səbəbindən Asiya şirkətləri qarşısında mövqelərini davamlı olaraq itirirlər. Həm ABŞ, həm də Avropa şirkətləri inkişaf etməkdə olan bazarlara çıxır, lakin yerli

sığortaçıların artan rəqabəti ilə üzləşirlər. Çin və Asiyanın inkişaf etməkdə olan ölkələri qlobal sığorta bazarının artım sürücüsü olmaqda davam edir. İnkişaf etməkdə olan bazarların qlobal mükafatlardakı payının tənzimləyici təzyiq, texnologiyanın mənimsənilməsi, davamlı şəhərləşmə və maliyyə daxilolma sürücüsü kimi amillərdən irəli gələn 10 ildə təxminən 50% artacağı proqnozlaşdırılır. Qlobal sığorta sənayesində dəyişən güc balansı bir sıra sahələrdə baş verir ki, bunların da lideri həyat sığortasıdır. Həyat sığortası segmentində Çin Asiyada inkişaf etməkdə olan bazarların inkişaf mühərriki olacaqdır. Bununla birlikdə, Çin həyat sığortası bazarının böyümə sürəti, Hindistan həyat sığortası bazarına nisbətən daha əhəmiyyətli eniş trendini göstərəcəkdir. Ümumilikdə, Asiyada inkişaf etməkdə olan bazarlar, 2025-ci ilə qədər həyat və qeyri-həyat sığortasında Latın Amerikasını və Afrikadan daha sürətli böyüyəcəkdir.

Qısa müddətdə Avropada həyat sığortası ciddi maneələrlə qarşılaşacaq. Faiz dərəcələrinin uzun müddət aşağı səviyyədə qalması, sığorta şirkətlərinin gəlirliliyinə təsir göstərməsi ehtimalı var. Avro bölgəsindəki zəif makroiqtisadi görünüş və yüksək risklər də həyat sığortası tələbini mənfi təsir göstərir. Avropada suveren borc böhranının təkrar alovlanması, bank sektorunun yenidən böyüməsinə səbəb ola bilər ki, bu da sığorta sektoruna keçə bilər. Tənzimləmə dəyişiklikləri, həmçinin Avropa həyat sığortaçısının sağlamlığını yavaşladacaq, buna baxmayaraq, ödəmə qabiliyyətinin II tətbiqi riskli aktivlərdən və uzunmüddətli zəmanətlərdən kapital tələblərini artıracaqdır. Şirkətlərin investisiya gəlirliliyini tarazlaşdırması və qənaət məhsulu zəmanətinin strateji nəzərdən keçirməsi lazımdır. Bu səbəbdən, sığortaçıların uzunmüddətli zəmanətli əmanət məhsullarından daha çox risklərin qorunmasına yönəlmələri daha yüksəkdir.

Dünya həyat sığortası bazarının vəziyyətinin və inkişaf perspektivlərinin təhlili aşağıdakı nəticələrə gəlməyə imkan verir:

1. Bütün ölkələrin maliyyə bazarları, dünya iqtisadiyyatında dünya həyat sığortası bazarının vəziyyətinə təsir göstərən makroiqtisadi qeyri-sabitlik və böhran hadisələri səbəbindən çətinliklər yaşayır. Dünyanın bütün ölkələrində həyat sığortası

mükafatlarının artım tempinin yavaşlaması ilk növbədə investisiya bazarlarının dəyişkənliyi və nəticədə aşağı investisiya gəliri ilə əlaqədardır. Bu, həm istehlakçılar tərəfindən həyat sığortası məhsullarının cəlbediciliyinin azalmasına, həm də sığortaçılar tərəfindən iş gəlirliliyinin azalmasına səbəb olur.

2. Gözlənilməz təbiət hadisələri və təbii fəlakətlər, təsirlərinə məruz qalan ölkələrin iqtisadiyyatının inkişafına və nəticədə bu ölkələrin maliyyə bazarlarının vəziyyətinə gəldikcə daha çox təsir göstərir. Müsbət məqam bu ölkələrin sığorta mədəniyyətinin artması və müvafiq olaraq mülkiyyət maraqlarının maliyyə qorunması tələbinin artmasıdır.

3. Təkcə iqtisadi deyil, həm də siyasi qeyri-sabitlik bir çox ölkələrdə maliyyə bazarlarının inkişafına son dərəcə mənfi təsir göstərir və bu da öz növbəsində bu ölkələrdə həyat sığortası bazarlarının vəziyyətinə təsir göstərir.

4. Sığortanın konkret vəziyyətdən asılı olaraq dövlət tərəfindən tənzimlənməsi həm məcburi amil, həm də həyat sığortası bazarlarının sürətli inkişafında amil ola bilər (Alexander S. Preker, Peter Zweifel, and Onno P. Schellekens, 2010: p.74).

Həyat sığortası və digər sığortanın Azərbaycan iqtisadiyyatındakı yerini və həcmi göstərmək üçün onun 2015-2017-ci illər üçün statistikasına nəzər salmaq kifayətdir. Bunu etmək üçün aşağıdakı cədvəldə verilmiş məlumatlara diqqət yetirək. Qeyd edək ki, bu sığorta haqqı məbləğidir.

**Cədvəl 4: Azərbaycan sığorta bazarında 2015-2017-ci illər üzrə statistik göstəricilər**

	İllər		
	2015	2016	2017
Həyat sığortası (mln. manatla)	116,5	138,7	166,9
Qeyri-həyat sığortası (mln. manatla)	326,2	319,2	295,7
Cəmi (mln. manatla)	442,9	457,9	462,6

**Mənbə:** <https://www.stat.gov.az> -Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsinin məlumat bazası əsasında müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

Sığorta bazarının inkişafına nail olmaq və mövcud potensialdan səmərəli istifadə etmək, sığorta haqlarının həcmi artırmaq və Azərbaycanda sığorta sektorunu sabit və sistemli, eyni zamanda etibarlı cəmiyyət halına gətirmək üçün müvafiq işlər görmək lazımdır. Azərbaycanda ilk həyat sığortası şirkəti olan Atəşgah Həyat sığortası şirkəti, 1998-ci ilin mart ayında yaradıldı və 2008-ci ilin dekabrında “Sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikası Qanununun yeni tələblərinə uyğun olaraq müstəsna həyat sığortası xidmətləri göstərmək üçün qeydiyyatdan keçdi. 2020-ci il üçün Atəşgah Həyat Sığortasının sığorta haqları üzrə **25,034,061.89** və sığorta ödənişləri üzrə isə **8,358,670.39** olmuşdur.

PAŞA Holding şirkətlər qrupuna daxil olan PAŞA Həyat Sığortası Açıq Səhmdar Cəmiyyəti 24 noyabr 2010-cu il tarixində Azərbaycan Respublikası Vergilər Nazirliyi tərəfindən qeydiyyatdan alınmış və lisenziya əsasında həyat sığortası xidmətləri göstərir. Yarandığı dövrdə PAŞA Həyat Sığortası ASC-nin nizamnamə kapitalı 7.000.000 (yeddi milyon) manat idi, lakin fəaliyyət göstərdiyi ilk 3 ilin nəticələrindən sonra şirkətin nizamnamə kapitalı 5.75 dəfə artırıldı və hazırda 40.250.000 (qırx milyon iki yüz əlli min) manat təşkil edir. PAŞA Həyat Sığortası ASC dinamik inkişaf edən universal həyat sığortası şirkəti olaraq hal-hazırda Azərbaycan Respublikasının Sığorta Qanunu ilə nəzərdə tutulmuş həyat sığortası siniflərinə aid bütün növ məhsullarını təklif edir. PAŞA Həyat Sığortası ASC İcbari Sığorta Bürosunun üzvüdür. 2020-ci il üçün PAŞA Həyat Sığortasının sığorta haqları üzrə **148,624,463.95** və sığorta ödənişləri üzrə isə **56,896,903.97** olmuşdur.

Qala Həyat Sığorta şirkəti Azərbaycan əhəlisinə həyat sığortası xidmətləri təklif edir. Şirkətin yaradılması Azərbaycanda vətəndaşların sosial müdafiəsinə yönəlmiş “İstehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəliklərindən icbari sığorta haqqında” qanununun imzalanmasına təsadüf edib. Həyat sığortası, bir insanın ölümü, xəstələnməsi və ya şikəst olması ilə əlaqədar birdəfəlik və ya təkrar ödəniş şəklində sığorta haqqının ödənilməsini təmin edən sığorta növlərini əhatə edən sığorta sahəsidir. Həyat sığortası sığorta obyektini üçün fərdi sığorta ilə bağlı aşağıdakı sığorta siniflərini əhatə edir:

- ölümdən həyat sığortası;
- həyat sığortası;
- annuitet sığortası;
- əlillik sığortası;
- sağalmaz xəstəliklərdən sığorta.

Qala Həyat Sığorta şirkəti nizamnamə kapitalı 13,041,600 manat olan həyat sığortası şirkətidir, əsas səhmdarı aktivlərinə görə ölkənin ən böyük sığorta şirkəti olan AzRe Təkrarsığorta ASC-dir. Sığorta bazarına böyük nizamnamə kapitalı ilə daxil olan Qala Həyat Sığorta şirkətinin əsas məqsədi Azərbaycan əhalisini etibarlı həyat sığortası məhsulları ilə təmin etməkdir. Dünyanın bütün inkişaf etmiş ölkələrində həyat sığortası işçi sinfinin ən vacib sosial hüquqlarından biridir. Şirkətin əsas fəaliyyəti həyat sığortası paketləri təqdim edərək insanlara etibarlı xidmətlər göstərməkdir. Hal-hazırda şirkətin prioritet xidmətləri könüllü və icbari sığorta növləri üzrə sığorta məhsullarıdır. Yarandığı gündən bəri yüksək xidmət keyfiyyətini təmin edən beynəlxalq idarəetmə sistemi və standartları əsasında fəaliyyət göstərən şirkət sığorta sektorunda təcrübəsi olan mütəxəssis qrupuna sahibdir. Şirkət öz işini müştərilərə fərdi yanaşma və onların maraqlarını tam nəzərə alma prinsipləri üzərində qurur. 2020-ci il üçün Qala Həyat Sığortanın sığorta haqları üzrə **9,686,384.64** və sığorta ödənişləri üzrə isə **4,723,548.19** olmuşdur.

Dünya təcrübəsindən görürük ki, özəl fondlar hesabına yaradılan həyat sığortası sistemi məhsul və xidmətlər istehsalçılarının təhlükəsizliyini, vətəndaşların sosial müdafiəsini, dövlətin iqtisadi maraqlarını təmin etməklə yanaşı, təkrar istehsal prosesinin davamlılığını da təmin edir.

### **2.3. Maliyyə zəifliyi daxil olmaqla həyat sığortası**

Həyat sığortası, ilk növbədə, öz rahatlığınız üçün sərmayədir. Sığorta proqramları ailəni və yaxınlarını gözlənilməz həyat şərtləri ilə əlaqəli maliyyə risklərindən qorumaq üçün hazırlanmışdır. Hər bir məhsul gələcəyə inam



yaratmağınıza və ailənizin, yaxınlarınızın gələcəyi ilə əlaqədar sakit olmağınıza imkan verir. İlk və ya müntəzəm ödənişlərini isə həyat sığortasına yatırın sığortaçıların əksəriyyəti, investisiyalarından investisiya gəliri əldə etməyi ümid edirlər. Bir qayda olaraq, insanlar bu investisiya alətini gəlirlilik baxımından bank depoziti ilə müqayisə edirlər. Sığortalı investora əsas səhvi hər şeydən əvvəl onun həyatı və yaxınlarının taleyi barədə deyil, qazanc və qazanılan vəsaitin qorunması barədə düşünməkdir. Qazancınıza ehtiyacınız varsa, sığorta şirkətlərinə getmirsiniz, banka gedirsiniz və ya fond bazarına, həyat sığortası sizin müdafiəinizlə uzunmüddətli sərmayədir və gəlir deyil, yaxınlarınıza kömək etmək zəmanətidir. Həyat sığortası şirkətləri və əksər hallarda agentlər, məsləhətçilər və ya sığorta vasitəçiləri tez-tez vətəndaşlarımızın “zəif cəhətlərindən” və zehniyyətindən istifadə edir və bunun üzərində oynayırlar və sığortalılar özləri dediklərini eşitməkdə çətinlik çəkirlər. Bununla belə, müqaviləni oxusanız və mübahisəli suallarınız olsa da, bu sənədlərdə ödəmə cədvəli və sığorta ödəmələri xaricində heç nəyi dəyişə bilməzsiniz.

Yığım həyat sığortası proqramları ilə əhatə olunan risklər:

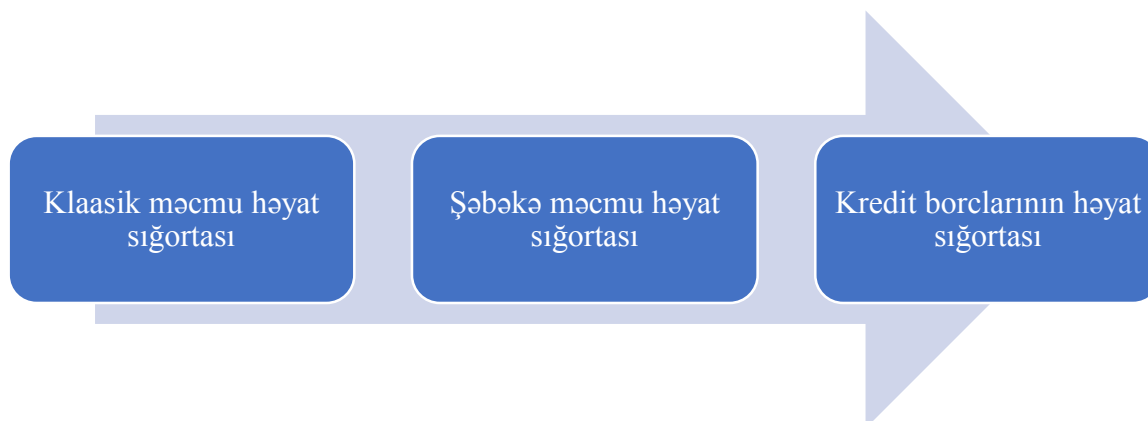
- müəyyən müddətə qədər yaşamaq (sığorta müqaviləsinin bitməsi);
- ölüm (hər hansı bir səbəbdən ola bilər);
- qəza nəticəsində ölüm (sığorta məbləği iki dəfə artırılır);
- 1-ci qrup əlillik (Xankişiyev B.A., 2006: s.48).

Həyat sığortası üçün dərəcələr sığortalanan məbləğin 4-10% -i arasında dəyişir və yaşdan (sığortalı nə qədər gəncdirsə, dərəcə o qədər azdır), cinsdən (qadınlar kişilərə nisbətən daha az nisbətdədir), eləcə də bir sıra risklərdən və sığorta proqramlarından (yalnız ölüm, təqaüd, qənaət, hər hansı bir səbəb və ya əlillik səbəbiylə ölüm riski) asılıdır. Həyat sığortası məhsullarının satış kanallarından asılı olaraq (birbaşa borcalanın ölümü halında risk həyat sığortası və bəxş edilmiş həyat sığortası) müxtəlif sığorta proqramları kontekstində sığortalı “pulunun” əsas hərəkət

qanunauyğunluqlarına nəzər salaraq. Həyat sığortası üçün əsas satış kanalları və işlərinin sxemi aşağıdakı kimidir:

- Klassik məcmu həyat sığortası (ofis vasitəsilə);
- Şəbəkə məcmu həyat sığortası (ən çox yayılmış kanal);
- Kredit borcalanının həyat sığortası (bank sığortası) (Грищенко Н.Б., 2004: с.68).

**Sxem 1: Həyat sığortası üçün əsas satış kanalları və işlərinin sxemi**



**Mənbə:** Müəllifin özü tərəfindən hazırlanmışdır.

Həyat sığortası və bank depoziti misilsiz investisiya alətləridir, lakin bir-birini tamamlamaq üçün yaradılmışdır. Bir bank əmanəti həmişə toplayıcı həyat sığortasından daha cazibədar görünürdü, lakin hər kəsin bankların etibarlılığını anlamadığını unutmaq olmaz - etibarsız və ya problemlili banka əmanət qoymaq ehtimalı çox yüksəkdir.

Qarışıq həyat sığortası dünya sığorta bazarının uğurlu proqramlarından biri halına gəldi - bu, müasir həqiqətlərə ən yaxşı cavab verən birləşmiş məhsullar kateqoriyasıdır. Qarışıq həyat sığortası siyasətində ənənəvi risk və qənaət proqramlarının imkanları optimal şəkildə birləşdirilmişdir. Əsas risklər - sığortaolunanın sağ qalması və ya ölümü üçün ödəmələr təmin edir və müştəri müqavilə müddəti ərzində baş verən xoşagəlməz hadisələr - əlillik, ağır xəstəlik və ödəmədən azad olma hallarında əlavə risklər üçün seçimlər də edə bilər. Bu sığorta növünün öz xüsusiyyətləri var. Əslində, bu, ənənəvi risk sığortası və sağ qalma sığortasının birləşməsidir. Sığorta ödənişləri sığortaçının özü və ya (ölümündən

sonra) müqavilədə göstərilən faydalanan və ya olmadıqda qanuni varislər tərəfindən alınır. Qarışıq həyat sığortası üçün pul istənilən halda ödənilir (müddətin sonunda qoyulan vəsaitin qaytarılmasını nəzərdə tutmayan adi riskli siyasətlərdən fərqli olaraq). Qarışıq sığorta müqavilələri, bir qayda olaraq, uzunmüddətli - 5 il. Minimum maliyyə həddi sığortaçı tərəfindən müəyyən edilir və müştəri özü ödəmələrin ölçüsünü və tezliyini özü seçir. Qarışıq sığortada sığortalıların ölüm ödəmələri sağ qalma müavinətindən əhəmiyyətli dərəcədə yüksək ola bilər ki, bu da qənaətdən daha çox qorunma olduğunu vurğulayır. Sığortalı sağ qaldıqdan sonra müqavilədə göstərilən sığorta məbləğini və müqavilədə nəzərdə tutulduğu təqdirdə sığortaçının sığorta ehtiyatlarının investisiyasından əlavə investisiya gəliri alır. Müqavilədə əlavə risklər varsa, bunlardan biri üçün sığorta hadisəsi baş vermişsə, qarışıq həyat sığortası siyasətinin sahibi ödəniş alır baş verən sığorta hadisəsi, məsələn, sığorta hadisəsi baş verdikdən sonra müqavilədə əlavə bir variant varsa, sığortalı əlillik qrupundan asılı olaraq müəyyən edilmiş sığorta məbləği ödəməsini alır.

Sığorta sistemləri təsadüfi hadisələrin müəyyən növlərinin mənfi maliyyə nəticələrini azaltmaq üçün hazırlanmışdır. Bu sistemlərə daxil olan şəxslər və ya təşkilatlar üstünlüklərini ifadə etmək üçün faydalı modellər, maliyyə nəticələri ilə bağlı qeyri-müəyyənliyi ifadə etmək üçün stoxastik modellər və qiymət qoyuluşunda iqtisadi prinsiplər rəhbər tutulur. Bu modellər təhlil edildikdən sonra razılaşmalar əldə edilir. Tədqiqatda qısa müddətli fərdi risk modelləri, təsadüfi hadisələrin maliyyə nəticələrinin elementar modeli nəzərdən keçirildi, burada nə bir hadisənin qaçılmaz olacağı, nə də belə bir hadisənin nəticələrinin ölçüsü əvvəlcədən bilinmir. Bu modeldə, sığorta müqaviləsinin müddəti olduqca qısa olduğu qəbul edildi və bunun nəticəsində investisiya gəlirlərinin qeyri-müəyyənliyi göz ardı edilə bilər. İndi vaxtından əvvəl ölüm kimi təsadüfi hadisənin maddi təsirini azaltmaq üçün hazırlanmış həyat sığortası modelləri hazırlayacağıq.

Bu sığorta növünün uzunmüddətli olması səbəbindən, ödəniş nöqtəsinə qədər qazanılan investisiya gəliri miqdarı əhəmiyyətli qeyri-müəyyənlik elementi gətirir. Bu qeyri-müəyyənliyin iki səbəbi var:

- bilinməyən gəlirlilik;
- investisiya dövrünün bilinməyən müddəti.

Bu müzakirə boyunca, investisiya dövrü ilə əlaqəli qeyri-müəyyənliyi modelləşdirmək üçün bəzi ehtimal paylanmasından istifadə ediləcəkdir. Qeyri-müəyyən investisiya gəlirləri üçün deterministik model nəzərə alınır. Yəni modelimiz, ömür uzunluğu deyilən təsadüfi dəyişən  $T$  funksiyası baxımından qurulacaqdır. Bütün müzakirələr insan həyatının sığortası ilə əlaqədar aparılsa da, istifadə olunan fikirlər avadanlıq, maşın, kredit və ticarət müəssisələri kimi digər obyektlərdə dəyişiklik edilmədən tətbiq oluna bilər. Əslində, nəzərdən keçirilən ümumi model maliyyə nəticələrinin böyüklüyünün və vaxtının yalnız təsadüfi hadisənin baş vermə vaxtı ilə ifadə edilə biləcəyi hər bir vəziyyətdə faydalıdır. Ölüm sığortası müqaviləsi üzrə ödəmə məbləğinin və müddətinin yalnız sığorta müqaviləsi bağlandığı andan sığortalı ölənə qədər olan müddətin uzunluğundan asılı olduğu düşünülür. Modelin təsvirində sığorta ödənişləri funksiyası  $b_t$  və endirim funksiyası  $v_t$  istifadə ediləcəkdir. Modelimiz çərçivəsində  $v_t$  ödəmə anından sığorta müqaviləsi bağlandığı andan (yəni geri) endirim əmsalıdır,  $t$  isə müqavilənin bağlandığı andan andakı zamana qədər olan müddətdir. Aşağıda nəzərdən keçirilən qarışıq sığortadan danışırıqsa,  $t$  müqavilə bağlandıqdan ödəmə anına qədər olan müddətin uzunluğundan çox və ya bərabər ola bilər. Belə endirim funksiyası ilə uyğun faiz dərəcəsi müəyyənləşdirici olduğunu düşünəcəyik. Bu o deməkdir ki, model faiz dərəcəsi üçün ehtimal paylanmasını təmin etmir. Adətən, faiz nisbətinin yalnız deterministik deyil, həm də sabit olduğu fərziyyəsindən irəli gələn sadə düsturları yazacağıq. Hazırkı (və ya cari) dəyərin funksiyasını  $Z_t$  düsturla təyin edirik (Силласте Г.Г., 2003: с.81).

$$z_t = b_t v_t$$

Beləliklə,  $Z_t$  müqavilə bağlandığı zaman sığorta ödənişinin hazırkı dəyəri deməkdir. Müqavilənin bağlandığı andan sığortaçının ölümünə qədər keçən müddət, sığortaçının gələcək ömrüdür. Bu təsadüfi dəyişən  $T = T(x)$  ilə qeyd olunur. Müqavilənin bağlanması zamanı sığorta tələbinin hazırkı dəyəri təsadüfi dəyişəndir. Vəziyyət daha mürəkkəb təyinatların tətbiq edilməsini tələb etmərsə, bu təsadüfi dəyişəni  $Z$  ilə işarələyirik və nisbəti alırıq:

$$Z = b_T v_T$$

Təsadüfi dəyişən  $Z$  sığorta ödənişlərini və xüsusən bərabərliklə təyin olunan fərdi risklər modelini xarakterizə edən cəmi  $X_i$  müddətini təsvir edən təsadüfi dəyişənin nümunəsidir. Bu model sığorta portfellərinə müraciətlər nəzərdən keçirildikdə daha da istifadə olunur. İndi  $Z$  üçün ehtimal modelini nəzərdən keçirək. Həyat sığortasının analizinin ilk mərhələsi  $b_i$  və  $V_i$  dəyərlərinin müəyyənləşdirilməsidir. Növbəti addım, ehtimal paylanmanın bəzi xüsusiyyətlərini təyin etməkdir. Bu paylanma ilə bağlı fərziyyələrdən gələcək  $Z$  və  $T$  mərhələlərini bir neçə standart sığorta növü ilə əlaqəli təhlil edək. Nəticələrin xülasəsi yuxarıdakı düsturda veriləcək.

$N$  il müddətində ölüm sığortası (müddətsiz sığortadan fərqli olaraq) sığorta ödənişinin yalnız sığorta müqaviləsi tarixindən etibarən  $n$  il ərzində öldüyü təqdirdə həyata keçirildiyini düşünür. Şəxsin ölümü zamanı ( $x$ ) bir nəfərin ölçüsündə ödəniş edilirsə, aşağıdakı düsturdan istifadə olunur:

$$b_t = \begin{cases} 1, & t \leq n \\ 0, & t > n \end{cases} \quad v_t = v^t, t \geq 0 \quad Z = \begin{cases} v^T, & T \leq n \\ 0, & T > n \end{cases}$$

Bu təriflərdə üç konvensiyadan istifadə olunur.

- Birincisi, ömür uzunluğu mənfi olmadığından  $b_t$ ,  $v_t$  və  $Z$ -ni yalnız mənfi olmayan ədədlər toplusunda təyin edirik;
- İkincisi,  $b_t$  funksiyasının sıfıra bərabər olduğu  $t$  dəyəri üçün  $v_t$  -nin dəyəri əhəmiyyətli deyil. Belə  $t$  üçün rahatlıq səbəbi ilə  $v_t$  dəyərlərini təyin edirik;
- Üçüncüsü, başqa cür göstərilmədiyi təqdirdə faiz dərəcəsinin sabit olduğu qəbul edilir.

İndiki dəyəri təmsil edən təsadüfi dəyişkən  $Z$ -nin riyazi gözləntisinə sığortanın aktuer indiki dəyəri deyilir. Qeyd edək ki, bir sıra hadisələrin baş verməsi səbəbindən bir sıra ödəmələrin cari dəyərinin riyazi gözləməsi fərqli vəziyyətlərdə fərqli olaraq adlandırılır (xalis mükafat, ödəmələrin indiki dəyərinin riyazi gözləməsi). Vahid ölçüsünün ödənilməsinin həyata keçirildiyi sığortanın aktuer indiki dəyəri ən çox  $A$  ilə qeyd olunur. Sığortaçının hesablama zamanı yaşı indeksdə göstərilir. Bu yaşın göstərildiyi forma ölümlə bağlı fərziyyələrdən asılıdır. Bir şəxs üçün aktuar indiki dəyər üçün 40 yaş, məsələn,  $[40]$ , 40 və ya  $[20] + 20$  olaraq təmsil edilə bilər. Kvadrat mütərizələr bu yaşda seçimin mövcudluğunu və bu səbəbdən bu yaşdan etibarən ölüm cədvəllərindən istifadə edilməsinin lazım olduğunu göstərir. Kvadrat mütərizədə olmayan yaş, məcmu və ya xülasə cədvəllərinin istifadəsini göstərir. Bu səbəbdən  $[20] + 20$  girişi, 20 yaşından başlayaraq seçim cədvəlinə əsaslanan 40 yaşındakı şəxs üçün hesablama deməkdir.  $(X)$  şəxsin ölümü zamanı vahid ödəyərək  $n$  il müddətinə sığortanın aktuar indiki dəyəri  $E[Z] A|x:n$  ilə qeyd olunur. Bu dəyər  $Z$ ,  $T$  funksiyasıdır, yəni  $E[Z] = E[z_T]$ . Sonra sıxlıq funksiyasından istifadə edirik və aşağıdakını alırıq:

$$\overline{A}^{-1}_{x:n} = E[Z] = E[z_T] = \int_0^{\infty} z_T f_T(t) dt = \int_0^n v_t^t p_x u_x(t) dt$$

$Z$  aşağıdakı kimi tapıla bilər:

$$E[Z^j] = \int_0^n (v^t)^j p_x u_x(t) dt = \int_0^n e_t^{-(\delta j)t} p_x u_x(t) dt$$

İkinci integrasiya göstərir ki,  $j$ -ci sıra momenti  $Z$  müəyyən faiz hesablama nisbətinə bərabər faiz hesablama dərəcəsi əsasında hesablanan şəxsin ölümü anında dəyər ödəyərək ( $x$ ) bir il müddətinə sığortanın aktuar indiki dəyərində bərabərdir. Anlar qaydası adlandırdığımız bu əmlak, ümumilikdə 1 məbləğinin təsadüfi olmayan faiz dərəcəsi ilə ödənilməyi sığorta müqavilələri üçün doğrudur. Daha doğrusu, bundan sonra @ işarəsi “hesablanmış” ifadəsinə bərabərdir:

$$E[Z^j]@i = E[Z]@j i$$

Anların mövcudluğuna əlavə olaraq, an qaydasının yerinə yetirilməsi üçün kifayət qədər şərt bütün  $t > 0$  üçün  $b_t = 1$  münasibətidir, yəni hər  $t$  üçün ödəniş 1 və ya 0-dir. Anların qaydasından belə çıxır:

$$D[Z] = \overline{A^2}_{x:\overline{n}|} - (\overline{A}_{x:\overline{n}|})^2$$

Burada  $2A_{1x:n} | n$  faizinə sığortanın 2 faiz dərəcəsi ilə 1 ödəmə ilə aktuari cari dəyəridir. Daimi ölüm sığortası nə olmasından asılı olmayaraq, gələcəkdə istənilən vaxt sığortalı ölümünün ödənişini təmin edir. Ödənişin miqdarı birdirsə və ödəniş şəxsin öldüyü zaman edilərsə ( $x$ ), onda:

$$b_t = 1, t \geq 0 \quad v_t = v^t, t \geq 0, Z = v^T, T > 0$$

Aktuar indiki dəyər:

$$\overline{A}_x = E[E] = \int_0^{\infty} v^t p_x \mu_x(t) dt$$

$X$  yaşında seçimdən keçmiş, yaşı  $x + h$ -ə bərabər olan bir şəxs üçün müvafiq ifadə şəklindədir:

$$\bar{A}_{[x]+h}^1 = \int_0^{\infty} v_t^t p_{[x]+h} u_x(h+t) dt$$

Daimi ölüm sığortası  $n$  ilə  $n$  il müddətində ölüm sığortası üçün məhdudlaşdırıcı haldır:  $\infty$ .  $N$  il müddətinə həyat sığortası, sığortaçının sığorta müqaviləsi tarixindən etibarən  $n$  il sonra sağ olduğu təqdirdə,  $n$  ildən sonra ödəməni qəbul edir. Ödənilən məbləğ birdirsə, deməli:

$$b_t = \begin{cases} 0, & t \leq n \\ 1, & t > n \end{cases} \quad v_t = v^n, t \geq 0 \quad Z = \begin{cases} 0, & T \leq n \\ v^n, & T > n \end{cases}$$

Yaşamaq sığortasında qeyri-müəyyənliyin yeganə elementi sığorta faydasının olub-olmamasıdır. Ödənişin baş verməsi şərti ilə ödəmənin miqdarı və vaxtı əvvəlcədən müəyyənləşdirilmişdir.  $Z = v^n Y$  ifadəsində  $Y$  dəyəri “ $x + n$  yaşına qədər qalan” hadisənin göstəricisidir. Sığortalı  $x + n$  yaşına qədər sağ qalsa, bu dəyər  $1$  dəyərini, əks təqdirdə  $0$  dəyəri alır.  $N$  illik həyat sığortasının aktuarı indiki dəyərini göstərən iki simvol vardır. Sığorta kontekstində bu  $A_{1x:n}$  dəyəridir. Bir neçə qeyd forması var:

$$A_{x:n}^1 = E[Z] = v^n E[Y] = v^n p_x$$

$$D[Z] = v^{2n} D[Y] = v^{2n} p_{xx} g_x = 2A_{x:n}^1 - (A_{x:n}^1)^2$$

$N$  il müddətinə qarışıq sığorta, sığortalı öləndə və ya  $n$  illik müddət bitənə qədər həyatda qaldıqdan sonra, hansının birinci olmasından asılı olaraq ödənişi öz üzərinə götürür. Ödənişin miqdarı birdirsə və ölüm halında ödənişlər ölüm anında edilərsə, o zaman:

$$b_t = 1, t \geq 0 \quad v_t = \begin{cases} v^t, & t \leq n \\ v^n, & t > n \end{cases} \quad Z = \begin{cases} v^T, & T \leq n \\ v^n, & T > n \end{cases}$$



Aktuar indiki dəyər  $A_{x:n} |$  ilə işarələnir. Qarışıq sığorta üçün  $bt = 1$  olduğundan, onların qaydası ilə sahibik:

$$E[Z^j] @ \delta = E[Z] @ j \delta$$

$$D[Z] = {}^2A_{x:n} - (A_{x:n})^2$$

Bu sığortaya  $n$  il üçün ölüm sığortası və  $n$  il üçün sağ qalma sığortasının birləşməsi kimi baxıla bilər - hər halda  $1$  ödəyərək,  $Z_1$ ,  $Z_2$  və  $Z_3$  müvafiq olaraq müddətli sığorta, həyat sığortası və qarışıq sığorta müqaviləsinin həqiqi dəyərini ifadə edən təsadüfi dəyişənlər olsun, hər birində sığorta ödənişi şəxsin öldüyü zaman həyata keçirilir. Əvvəlki təriflərdən:

$$Z_1 = \begin{cases} v^T, & T \leq n \\ 0, & T > n \end{cases}$$

$$Z_2 = \begin{cases} 0, & T \leq n \\ v^n, & T > n \end{cases}$$

$$Z_3 = \begin{cases} v^T, & T \leq n \\ v^n, & T > n \end{cases}$$

Buradan belə çıxır:  $Z_3 = Z_1 + Z_2$  və hər iki tərəfin riyazi gözləntilərini nəzərə alaraq əldə edirik:

$$\overline{A_{x:n}} = \overline{A_{x:n}^1} + A_{x:n}^1$$

Bərabərlikdən istifadə edərək tapa bilərik:

$$D[Z_3] = D[Z_1] + D[Z_2] + 2\text{Cov}(Z_1, Z_2)$$

Düsturdan istifadə olunur:  $\text{Cov}(Z_1, Z_2) = E[Z_1 Z_2] - E[Z_1]E[Z_2]$  və bütün  $T$  üçün  $Z_1, Z_2 = 0$  olduğuna diqqət yetirdik:

$$\text{Cov}(Z_1, Z_2) = -E[Z_1]E[Z_2] = A_{x:n} \overline{A_{x:n}}$$

Düsturların dəyişdirilməsi  $n$  illik ölüm sığortası və sağ qalma sığortası üçün aktuar indiki dəyər baxımından  $D [Z3]$  üçün düsturla nəticələnir. Aktuar indiki dəyərlər müsbət olduğundan  $Cov (Z1, Z2)$  mənfi olur. Bunu əvvəlcədən başa düşmək olar, çünki  $Z1$  və  $Z2$  cütlüyündən biri həmişə sıfır, digəri müsbətdir. Digər tərəfdən, korrelyasiya əmsalı  $Z1$  və  $Z2$  - 1-ə bərabər deyil, çünki bu kəmiyyətlər xətti olaraq əlaqələndirilmir.

Təxirə salınmış sığorta ödəyicisinin ölümündən dərhal sonra yalnız sığorta müqaviləsi bağlandıqdan sonra  $m$  ildən əvvəl ölməyini qəbul edir. Ödənilmiş məbləğ və müqavilənin bağlanma müddəti yuxarıda müzakirə olunanlardan hər hansı biri ola bilər. Məsələn, sığortaçının ölümü zamanı bir ilə bərabər olan bir il müddətinə təxirə salınmış daimi ölüm sığortası nisbətlər ilə müəyyən edilir:

$$b_t = \begin{cases} 1, t > m \\ 0, t \leq m \end{cases} \quad v_t = v', t > 0 \quad Z = \begin{cases} v^T, T > m \\ 0, T \leq m \end{cases}$$

Bu sığortanın aktuari cari dəyəri  $m | Ax$  ilə qeyd olunur və bərabərdir:

$$\int_0^{\infty} v_t^t P_x u_x(t) dt$$

### III FƏSİL. AZƏRBAYCANDA HƏYAT SIĞORTASININ SOSIAL MÜDAFİƏ SİSTEMİNDƏ ROLU

### **3.1. Həyatın yığım sığortası – sosial müavinətin alternativ bir aləti kimi**

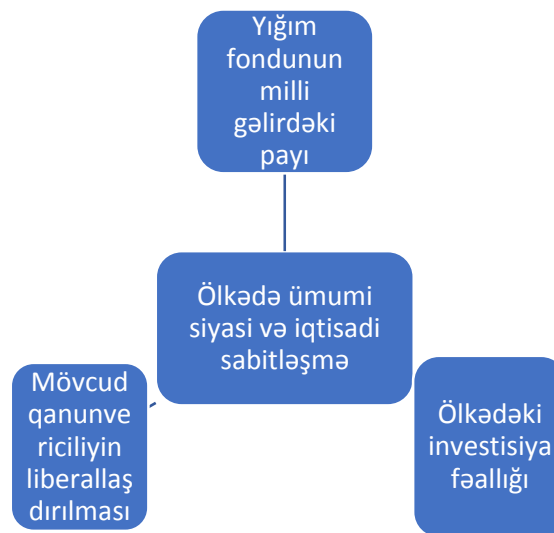
Həyat yığım sığortasının növlərindən olan ölüm sığortası növü iana sığortasına aiddir və riskli ilə yanaşı investisiya komponentini də əhatə edir: müqavilənin müəyyən mərhələsində siyasət gəlir əldə etməyə başlayır (müddətli sığortadan fərqli olaraq). Bu cür müqavilələrin cari dəyəri vardır (geri alınma məbləği). Sığorta məbləği sığortalı öldükdən sonra ödənilir. Həyat sığortası bazarı əmək qabiliyyətli əhalinin dördü üçündən çoxunun uzunmüddətli həyat sığortası siyasətini aldığı ABŞ və Qərbi ölkələrində çox inkişaf etmişdir. Bu alət maraqlıdır, çünki onun gəliri bank depozitlərindən və fond bazarından gələn gəlirlə müqayisə olunur. Ancaq qənaətdən başqa, sığorta ölüm və ya yaralanma zamanı qorunma təmin edir. Hal-hazırda bazar iqtisadiyyatı olan ölkələr üçün xarakterik olan uzunmüddətli həyat sığortası ölkəmizdə lazımi inkişaf əldə etməyib. Mütəxəssis hesablamalarına görə, real həyat sığortasının həcmi həyat sığortası üzrə ümumi töhfələrin 5-7% -ni keçmir. Uzunmüddətli həyat sığortasının inkişafına mane olan problemlər arasında aşağıdakı qeyd edə bilərik:

- əhalinin aşağı sığorta mədəniyyəti, Azərbaycanda sığorta xərc hesab edilir, bütün dünyada həyat sığortasına investisiya qoyuluşu investisiya hesab olunur;
- 90-cı illərin mənfi təcrübəsindən sonra maliyyə qurumlarına inamsızlıq üzündən az sayda vətəndaş öz vəsaitlərini əhəmiyyətli müddətə yatırmağa hazırdır;
- əhalinin əsas hissəsi arasında maliyyə çatışmazlığı;
- həyat sığortası şirkətlərinin etibarlılığı problemi;
- inflyasiyanın təsirini azaltmağa imkan verən etibarlı investisiya alətlərinin olmaması, həyat sığortası müqaviləsi çərçivəsində zəmanətli gəlirliliyin formalaşdırılması və uzunmüddətli həyat sığortası üçün sığorta ehtiyatlarının investisiya qoyuluşunun optimallaşdırılması problemini doğurur;

- bu sığorta məhsulu haqqında məlumatları səriştəli şəkildə çatdırı bilən yüksək ixtisaslı sığorta agentlərinin olmaması. Hər kəs həyat sığortasının alınmadığını, satılmadığını bilir (Abbasov İ.M., Həsənov İ.C., 2013: s.116).

Demək olar ki, hər bir ölkə həyat sığortasının alınması, mülkiyyəti və ya istifadəsi ilə bağlı vergi güzəştləri verir. Bir çox ölkədə fərdlər üçün vergi güzəştləri yalnız mükafat və ya sığorta ödənişlərinə şamil edilir. Əksər hallarda, tam vergi, siyasət müddəti bitdikdən və ya vaxtından əvvəl ləğv edildikdən sonra ödənişlərə qoyulur. Çox vaxt bu, yalnız ödəmələrin mükafatı aşdığı məbləğə aiddir. Azərbaycanda bu gün sığorta ödənişlərində güzəştli vergi var. Ancaq bu fayda da müqavilənin bağlanmasıdan beş il sonra fəaliyyətə başlayır. Sığortaçılar uzun müddətdir vergi yükünü mükafatlardan ödəmələrə keçirtməyin lazım olduğunu və həyat sığortası üçün sosial vergi endiriminin tətbiq olunmasının məqsədəuyğun olduğunu bildirirlər. Həyat sığortası bu gün sığorta şirkətləri tərəfindən ipoteka sığortasının bir hissəsi olaraq təklif edilmir. Xarici mütəxəssislər həyat sığortasının yüksək potensialını klassik versiyasında tanıyırlar. Bunun üçün əlverişli amillər aşağıdakı sxemdə təqdim edilmişdir:

**Sxem 2: Həyat sığortasının klassik versiyasının amilləri**



**Mənbə:** Müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

İpoteka borcalanına bağlı olan həyat sığortası o mənada maraqlı ola bilər ki, sığortaya əlavə olaraq gəlir əldə etmək imkanı da var. Sığorta hadisəsinin ipoteka

müqaviləsi müddətində və ya ləğv edilməsindən sonra baş verməsindən asılı olmayaraq, borcalanın bəxş etdiyi həyat sığortası üzrə ödəmələr yenə də davam edəcəkdir. Bundan əlavə, sığortalı ipoteka müqaviləsi bitdikdən sonra həyat sığortası müqaviləsini ləğv etmək və geri ödəmə məbləğini geri götürmək hüququna malikdir.

Sağ qalma sığorta növü müqavilənin sonuna qədər yaşamaq kimi bənzərsiz vəziyyətin olması ilə və müqavilənin sonunda şəxsin sərəncamına qaytardığı pulun yığılması ilə xarakterizə olunur. Müştəri bunu müstəqil olaraq seçir. Bu müddətdən sonra, xüsusi sığorta hadisəsi olmadığı təqdirdə, yığım sığorta ödənişi olaraq ödənilən məbləğ, investisiya gəliri nəzərə alınaraq, ona geri qaytarılacaqdır. Praktikada bu sığorta növü qəza təminatını əhatə edir, yəni risk komponentinə malikdir və qarışıq həyat sığortası kimi tanınır. Bu cür müqavilələr üçün, eləcə də həyat sığortası üçün ödəniş məbləği var. Yaşayış mükafatları ömür boyu siyasətlərdən daha yüksəkdir, çünki bu sığortanın sona çatma tarixi var, buna görə mükafatlar daha qısa müddətə toplanacaqdır. Beləliklə, müqavilənin qüvvədə olduğu müddətdə sığortalı sığortanın himayəsindədir və eyni zamanda vəsait toplayır. Bu sığorta məhsulunun ipoteka sığortası çərçivəsində istifadəsinə aşağıdakı nümunəni verə bilərsiniz. Sığorta şirkəti müştərilərinə sığortalı mənzil və ya ev alması üçün vəsait yığmaq üçün vəsaitə görə həyat sığortası müqaviləsi bağladığı sığorta sxemini təklif edə bilər. İstənilən vaxt, yığılmış sığorta ehtiyatları məbləğində geri ödəmə məbləği alarkən, sığorta müqaviləsini ləğv edə bilərsiniz. Sığorta şirkəti daşınmaz əmlak ofisi və ya inşaatçı ilə tikilməkdə olan daşınmaz əmlakın kapital maliyyələşdirilməsi üçün müqavilə bağlaya bilər. Təbii ki, sığortaçının və daha sonra sığortalı borcalanın mənzilinin kvadrat metri üçün xərclər daha aşağı olacaqdır. Əldə edilmiş əmlakın dəyərinin 30% -ni yığıb sığortalı ipoteka krediti ala bilər, bu da sığortalıya borcdur. Sığorta şirkəti üçün, həyat sığortası müqaviləsindəki sığorta məbləği borcalanın ölümü ilə əlaqədar olaraq kreditin həcminə və faizinə bərabər olaraq tam olaraq təyin olunduğundan, faizlə krediti tam geri ödəməsi təmin edilir. Sığortaçı verilmiş krediti Mənzil İpoteka Krediti Agentliyinə və ya ixtisaslaşmış fondlarda yenidən maliyyələşdirə bilər. Sığortalılara

borc verməklə sxem tətbiq edərkən sığorta şirkəti həm həyat sığortası, həm də ipoteka krediti almaq üçün ortaya çıxan tələbi ödəməyə imkan verən yeni yüksək keyfiyyətli sığorta məhsulu təqdim etmə imkanı əldə edir ki, bu da rəqabət qabiliyyətini və belə sığorta şirkətinin səmərəliliyini artırır:

**Sxem 3: Sığortalılara borc vermə sxemi**



**Mənbə:** Müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

Mənzil almaq məqsədi ilə uzunmüddətli yığım sığortası sxemi bir qrup mütəxəssisinin birgə söyləri sayəsində praktik olaraq həyata keçirilmişdir. *Future Today* ipoteka kreditləşdirmə proqramını hazırlamış və uğurla həyata keçirmişdir. Öz çərçivəsində sığortaçının mənzil tikintisində əsas investor kimi qeyri-adi rol oynayır. Bu proqrama əsasən, 10 il müddətinə uzunmüddətli müştəri həyat sığortası müqaviləsi bağlanır və gəliri hazırda illik 17% olan məcmu sığorta tərtib olunur. Təhffə məbləği mənzil dəyərinin 30% -i olduqda, müştəriyə öz təhlükəsizliyi hesabına yeni mənzil almaq imkanı verir. Beləliklə, sığorta şirkəti qalan 70% -ni müştərisinə verir. Bundan sonra yeni mənzili mülkiyyətə alan borcalan bütün

hesablaşmaların sonuna qədər onu sığorta şirkətinin xeyrinə girov qoyur. Yeni mənzildə yerləşdikdən sonra sığorta müqaviləsi üzrə mükafat ödəməyə və kreditə faiz ödəməyə davam edir. Eyni zamanda, verilən kreditə xidmətin dəyəri xarici valyutada illik 8% və illik 13% -dir (bank ipoteka modelində bu daha yüksəkdir). Borc borcalanın həyat sığortası müqaviləsinin bitməsi ilə eyni vaxtda ödənilir. Borcalanın müflis olduğu ortaya çıxsa, mənzili sığorta şirkətinin mülkiyyətinə çevrilir və satılır. Bu halda müştəriyə satış xərcləri, amortizasiya dəyəri və s. çıxılmaqla ilkin depozit və sonrakı ödənişlər qaytarılır. Kreditin aşağı faiz dərəcəsi şəklində üstünlüyü ilə yanaşı borcalanın sosial zəmanətləri vardır: evakuasiya edildikdə, mövcud qanunvericiliyə uyğun olaraq, müvəqqəti yaşayış yerinin bələdiyyə fondundan yaşayış sahəsi ilə təmin olunur (Uralcan Ş., 2006: s.13).

Amerika Birləşmiş Ştatlarında həyat sığortası ilə təmin edilmiş top ödəməli ipoteka növü var. Top ipoteka borcalanın müntəzəm kiçik ödəmələr (yalnız faiz və borcun əsas məbləğinin az bir hissəsi) etdiyini və borclanma müddətinin sonunda birdəfəlik böyük məbləğ ödədiyi ipoteka krediti sığorta müddətinin sonunda əsas borcun ödənilməsinin əsası həyat sığortası üzrə ödənişlərdir. Bu seçim Azərbaycan vətəndaşları üçün də maraqlı ola bilər. Lakin bu qanuni olaraq tənzimlənmir, ona görə də bu gün banklar top ipotekasından qorxurlar və ipoteka borcunun kredit ödəmə cədvəlinə uyğun olaraq bərabər ödənişlərlə ödənilməsini tələb edirlər. Beləliklə, borcalan üçün həyat sığortası ipoteka krediti almaq imkanı təmin edə bilər, baxmayaraq ki, bu günə qədər yalnız sığorta şirkətindən həyat sığortası ilə yaradılan mənbələr, ipoteka kreditləşməsində ucuz investisiya mənbəyidir və Azərbaycan sığortaçılarını institusional investorlar səviyyəsinə gətirə bilər. İpoteka krediti alarkən bankda təminat olaraq ianə həyat sığortası siyasətinin istifadəsinin qanunvericiliklə tənzimlənməsi, bizim fikrimizcə, bu sığorta məhsuluna və ümumiyyətlə ipotekaya tələbi artıracaqdır.

Sığorta yığım sistemindəki əsas parametrlərdən biri də gəlirlilikdir. Yuxarıda göstərilən ianə sığortası zəmanətli məbləğlər üçün mənfəət gətirmir. Bu gün həyat sığortası siyasətində zəmanətli gəlirlilik səviyyəsi xarici valyutada illik ortalama 3-

4% -dir və şirkətin investisiya siyasəti ilə müəyyən edilir. Bu arada bazar vəziyyəti heç bir xüsusi risk olmadan və daha yüksək faizlə vəsait yatırma imkanı verir. Ən mühafizəkar alətlərdən belə istifadə edərkən real gəlirlilik xarici valyutada 8-9%-ə çatır. Belə əlverişli şəraitdə sığortaçı müştərisinə sığorta şirkətinin mənfəətinin bölüşdürülməsində iştirak etməyə imkan verən gəlir gətirən siyasət təklif edə bilər. Bu müxtəlif formalarda ola bilər:

- əlavə gəlir hesabına töhfələrin həcmi azaldılması;
- mənfəətin müqavilənin sonunda ödəniləcək məbləğə aid edilməsi.

Sığortaçının investisiya mənfəəti hissəsi həyat sığortası altındakı yığılı amortizasiyadan qorumağa imkan verir. Beləliklə, gəlir siyasəti üzrə investisiya gəliri iki hissədən ibarətdir:

1 hissə - zəmanətli investisiya gəliri. Sığorta müqaviləsinin icrası zamanı tərəflərin razılığı ilə sabit gəlir dərəcəsi müəyyən edilə bilər, zəmanətli gəlirliliyin yenidən nəzərdən keçirilməsinin şərtləri və qaydaları razılaşıdırıla bilər.

2-ci hissə - əlavə investisiya gəliri (bonus). Sığortaçı tərəfindən ildə bir dəfə sığorta ehtiyatlarının yerləşdirilməsindən əldə olunan gəlirin nəticələrinə əsasən müəyyən edilir. Sığortalıya sığorta məbləğinin artması (sığorta ödənişlərinin məbləği) barədə yazılı bildiriş verilir və bu öhdəliklər sığortaçı tərəfindən birtərəfli qaydada daha da azaldıla bilər.

Sığortaçının investisiya gəlirin bu hissəsinin gələcəyini proqnozlaşdırması və beləliklə müştəriləri cəlb etməsi qadağandır. Yalnız gerçəkliyi keçmiş dövrlər üçün elan etmək olar. Bundan əlavə, sığortaçı yalnız son ödəniş tarixində və ya sığortalı öldükdə ödənilən son mükafatı təyin edə bilər. Bu siyasətlər ipoteka girovu olaraq da istifadə edilə bilər. Kredit istənilən halda geri qaytarılacaq və bonuslar borcalan üçün əlavə qənaət elementini təmsil edir. Qazanlı yaşamaq siyasəti, eyni sığorta məbləğinə mənfəət gətirməyən siyasətdən daha bahalıdır. Lakin bu məhsullar əhali arasında tələbat, məsələn, hal hazırda mənzil kreditləri bazarında müşahidə olunan yüksək faiz dərəcələri aşağı salınsa ola bilər.



Səhm həyat sığortası sığortalıya sığortaçının həyata keçirəcəyi sığorta əmanətlərinin idarə edilməsi siyasətini seçməsinə imkan verir. Ancaq bu vəziyyətdə yüksək gəlirlilik və vəsaitin geri qaytarılması ilə əlaqəli risklər artıq sığortalıya ötürülür. Sığorta şirkətinin rolu, sığortanın zəmanətli səviyyəsini təmin etmək və müştərinin fondlara maliyyə yatırımlarını idarə etməklə azalır. Eyni zamanda, ən riskli investisiyalarda belə ölüm və əlillik halında sığorta təminatı qalır. Azərbaycanda qanuni məhdudiyyətlər səbəbindən bu sığorta növü inkişaf etməyib. Beynəlxalq Sığorta Nəzarəti Assosiasiyası (*IASN*) çərçivəsində əldə edilmiş qərarlar və razılaşmalardan irəli gələn sığortaçıların maliyyə sabitliyi üzərində ciddi dövlət nəzarəti, dövlət orqanları tərəfindən ilkin və cari mərhələdə müəyyən edilmiş həddən artıq sərt tələb və çərçivələrlə birləşdirilir. Bu, sığorta bazarının çevikliyinə mənfi təsir göstərir və inkişaf imkanlarını azaldır. Məsələn, bütün dünyada investisiya fondu vahidlərinə qoyulan investisiyalar digərlərinə nisbətən daha çoxşaxəli, geri qaytarılabilir, gəlirli və likvid hesab edildiyi halda, Azərbaycan sığorta şirkətləri son zamanlara qədər ehtiyatlarının 5%-dən çoxunu bu varlıqlara yerləşdirmək imkanına malik idilər. Bundan əlavə, etibara təhvil verilə biləcək sığorta ehtiyatlarının miqdarına məhdudiyyətlər qoyulub. Bu o deməkdir ki, şirkətlər xüsusi bölmələr yaratmağa və öz fəaliyyətləri daxilində əsas fəaliyyəti dəqiq investisiya idarəçiliyi olan firmaların funksiyalarını təkrarlayan qeyri-sığorta fəaliyyətlərini təşkil etməyə məcburdurlar. Bütün bunlar əlavə xərclərə gətirib çıxarır və nəticədə yenidən sığortalıların çiyinlərinə düşür.

Beləliklə, sığorta şirkətləri müştərilərinə həm maliyyə, həm də sığorta alətlərinin üstünlüklərini birləşdirən bu yarı sığorta məhsullarını təqdim etməyə hazırdır. Lakin bu günə qədər onların həyata keçirilməsi üçün müvafiq qanunvericilik bazası mövcud deyil və sığortaçıların investisiya potensialı sığorta ehtiyatlarının yerləşdirilməsinə dair mühafizəkar qaydalarla məhdudlaşır. Yaşamaq siyasətinin bir növü olan bu cür siyasətlər, ipoteka krediti üçün təminat da ola bilər. Bundan əlavə, sığortalıya əlavə gəlir təmin edən sosial diqqət mərkəzindədirlər.

### 3.2. **Özəl pensiya fondları və həyatın yığım sığortası**

Dünyada özəl pensiya fondlarının güclü sənayesi yarandı. İnkişaf etmiş ölkələrdə özəl pensiya aktivləri ÜDM-ə yaxınlaşır və ya onu aşır (İsveçrə - ÜDM-in 120% -i, Böyük Britaniya - 96%, ABŞ - 83%). *Towers Watson* konsaltinq şirkətinin hesablamalarına görə, dünyanın 300 ən böyük pensiya fondunun rəhbərliyindəki aktivlər 14,9 trilyon dollara çatır. Xüsusi fondlar hökumətin sosial öhdəliklərini, səlahiyyətlərini tamamlayaraq məsuliyyətlə, pensiya sistemində mühüm sosial rol oynayır. Eyni zamanda, fondlar böyük institusional investorlar, maliyyə bazarının aktiv iştirakçılarıdır. Uzunmüddətli pensiya ehtiyatlarını toplayan fondlar, onları müxtəlif maliyyə aktivlərinə yatırır, beləliklə müqavilə qənaət edən maliyyə vasitəçiləri olurlar (İbrahim P., 2017: s.9).

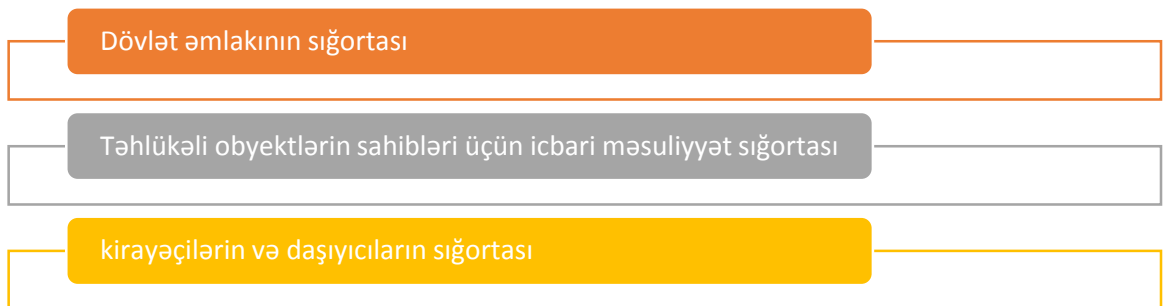
Özəl pensiya fondu mənfəət olmayan maliyyə sosial təminat təşkilatıdır. Xüsusi pensiya fondları, təsisçilərindən asılı olmayaraq fəaliyyət göstərən müstəqil institusional vahidlərdir. Bu cür fondların öz aktiv və öhdəlikləri var, bazarda öz hesablarına maliyyə əməliyyatları həyata keçirirlər. Təqaüd fondlarının maliyyə bazarında məsuliyyətli və risk balanslı investisiya qoyuluşu imkanlarını genişləndirmək vacibdir. Onların canlandırılması dövlət büdcəsindəki yükü azaltdığı üçün müsbət makroiqtisadi əhəmiyyətə malikdir. İqtisadiyyatın inkişafı və yaşayış səviyyəsinin yüksəlməsi bu segmentin böyüməsinə kömək edəcəkdir.

Sığorta işi uzun tarixə sahib olan müstəqil, spesifik iqtisadi fəaliyyət növüdür. Sığorta fəaliyyəti təsərrüfat subyektlərinin risklərini sığorta təminatını verən ixtisaslaşmış maliyyə təşkilatına keçirmək prinsipinə əsaslanır. Sığorta şirkətləri üçün mənbələr və onların yerləşdirilməsi fəaliyyətlərinin xüsusiyyətləri ilə müəyyənləşdirilən özünəməxsus formaya malikdir. Toplanan sığorta haqları balans hesabatlarının borclarında və aktivlərdə - sığorta tələblərinin ödənilməsi və maliyyə bazarlarındakı ödənişlərdən azad vəsaitlərin qoyuluşu kimi cəmləşdirilir. Özəl pensiya fondları kimi sığorta şirkətləri də müqavilə-əmanət maliyyə vasitəçiləridir.

Aparıcı iqtisadiyyatlarda sığorta bazarları maliyyə bazarının əhəmiyyətli və təsirli hissələridir. 2015-ci ildə qlobal sığorta bazarının həcmi 4.3 trilyon ABŞ dolları idi. Ən inkişaf etmiş bazar ABŞ (sığorta haqlarının təxminən 40%), ikinci yerdə Avropa (30%), üçüncü yerdə Yaponiya (% 20). Rusiyada sığortanın nüfuz səviyyəsi, yəni toplanan sığorta haqlarının (mükafatların) ümumi məhsula nisbəti 1,4%-dir - bu, Türkiyə, Meksika, Serbiya, Bəhreyn və Tunislə bərabərdir.

Həyat sığorta təşkilatları geniş çeşidli sığorta məhsullarını təqdim edirlər. 2017-2018-ci illərdə iqtisadi böyümənin bərpasına baxmayaraq, sığorta bazarının böyüməsi yavaşlamışdır. Həyat sığortası seqmenti, həmçinin iş və maliyyə riskləri digərlərindən daha aktiv böyüyür. İddia olunan sığortalanma növləri də dinamik inkişaf edir - təhlükəli obyektlərin sahibləri üçün icbari məsuliyyət sığortası, dövlət əmlakının sığortası, kirayəçilərin və daşıyıcıların sığortası aiddir:

#### Sxem 4: Sığortalanma növləri



**Mənbə:** Müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

Bu müsbət tendensiyalar sığorta şirkətlərinin yeni iş ehtiyaclarına sürətli reaksiyasını, həmçinin sığorta mədəniyyətinin və vətəndaşların savadlılığının artmasını əks etdirir. Sektorun perspektivi sığorta məhsullarının və xidmətlərinin daha da genişlənməsindədir. Beləliklə, vasitəçilərsiz sığorta və onlayn sığorta aktiv şəkildə inkişaf edir. Toplanmış sığorta haqlarının təxminən üçdə birini birbaşa sığorta təşkil edir ki, bu da artıq inkişaf etmiş ölkələrin səviyyəsi ilə müqayisə edilə bilər. Həyat sığortası məhsulları xüsusilə populyardır. Əlavə satış kanalı olaraq,

onlayn xidmətlər, sığortalı üçün əməliyyat xərclərini azaldır və sığortalı üçün rahatlıq yaradır. Mobil texnologiyalara əsaslanan maksimum fərdiləşdirilmiş məhsullar vəd edir, məsələn, avtomobil sahiblərinə ünvanlanan məhsulları idarə edərkən pul verirsiniz. Şəxslərin və əmlaklarının sığortasında, qutu əsaslı sığorta - sabit qiymətə sabit risk paketi olan standart sığorta proqramı populyarlaşır. Bu məhsullar sığorta şirkətlərinin ofislərində deyil, ortaqları - banklarda, pərakəndə şəbəkələrdə satılır. Gələcəkdə qutu sığortası qəza sığortası, hərtərəfli sığortalanma, bağ evlərinin sığortası, şəxsi əmlak sığortası, ziyan, ölüm daxil olmaqla sığorta sığortasını əhatə edəcəkdir. Kassa sığortası hüquqi şəxslərin - kiçik və orta sahibkarların sığortası zamanı da mümkündür. Bu vəziyyətdə, kredit fabriklərinin təkrarlanması ilə bənzətmə edilə bilər.

Hər hansı bir özəl pensiya fondunun həyata keçirdiyi əsas funksiyalar icbari pensiya sığortası və qeyri-dövlət pensiya təminatı, pensiya ödənişi çərçivəsində vətəndaşların vəsaitlərinin idarə edilməsidir. Fond yığılmış pensiyaları idarə edir, hər ilin sonunda gəliri hesablayır və pensiyaları ödəyir. Əlavə olaraq, özəl pensiya fondunun köməyi ilə pensiya təminatına dair müqavilə bağlayaraq əlavə, qeyri-dövlət təqaüdü yarada bilərsiniz. Vəsaitlər fond tərəfindən yatırılır və gəlir ilin sonunda hesabınıza köçürülür. Eyni zamanda, fondların fəaliyyəti qanunla ciddi şəkildə tənzimlənir və müştərilərin pensiya əmanətləri sığortalanır. Hansı özəl pensiya fondunun qənaətlərinizi idarə edəcəyini müstəqil olaraq seçə bilərsiniz. Bu məsələyə məsuliyyətli yanaşmağınızı məsləhət görürük, çünki özəl pensiya fondunun işi gələcəkdə pensiya yığımlarınızın nə qədər artacağından asılıdır. Məlumatlı seçim etmək istəyirsinizsə, diqqət yetirəcəyiniz 5 əsas parametrlərə aşağıdakılardır:

### 1. Etibarlılıq

Fondun icbari pensiya sığortası və özəl pensiya təminatı fəaliyyətinə lisenziyası olub-olmadığına baxmaq, müstəqil reytingdə fondun mövqeyini öyrənmək lazımdır. Yüksək etibarlılıq "A" sinif reytingi ilə müəyyən edilir.

### 2. Təsisçi

Fond səhmdarlarının siyahısına yaxından baxmağınızı və kimə daha çox güvəndiyinizə qərar verməyinizi tövsiyə edirik. Üstəlik, təsisçilər haqqında bütün məlumatlar ictimai aləmdədir.

### 3. Mənfəət

Bir çox insanın bu və ya digər özəl pensiya fondunun lehinə qərar verməsinin əsas səbəbi pensiya əmanətlərinin və pensiya ehtiyatlarının investisiya nəticələridir. Investisiya fəaliyyətinin göstəricilərinə diqqət yetirmək vacibdir. Bunlar fondların veb saytlarında yerləşdirilir. 5-7 il ərzində fondların hesabladığı gəlirliliyi qiymətləndirdiyinizə əmin olmalı, fondların 1-2 il üçün deyil, belə dövrlər üçün göstərdiyi gəlirlilik nəzərə alınmalıdır.

### 4. Təcrübə

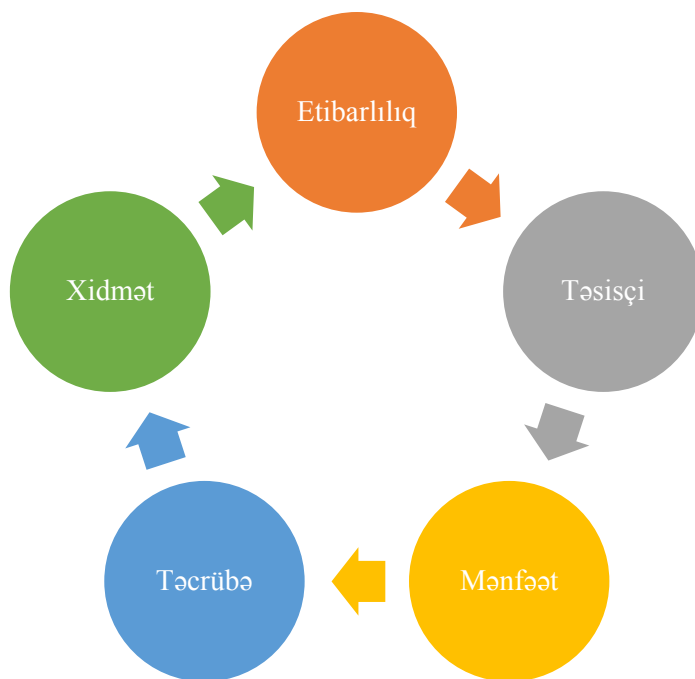
Bu, fondun etibarlılığının vacib göstəricisidir. Fond nə qədər köhnə olsa, bir o qədər etibarlıdır. Fond 15 ildən çoxdur bazarda uğurla fəaliyyət göstərsə, çox yaxşıdır.

### 5. Xidmət

Bu göstəriciyə saytın istifadəsi və fondun sahib olduğu uzaq xidmətlər daxildir. Məsələn, əmanətlərinizi və şəxsi hesabınız vasitəsi ilə investisiya qoyma prosesinizi uzaqdan idarə etmək bacarığı, həmçinin müqavilə bağlamaq və evinizdən çıxmadan onlayn olaraq ona töhfə vermək bacarığı, habelə gecə-gündüz müştəri dəstəyinin mövcudluğu da vacibdir (Zweifel P., Krey B., Tagli M., 2007: p.66).

Beş parametrin hamısına əməl etməklə, pensiya kapitalınızı qurmaq üçün etibarlı fond seçə biləcəksiniz. Profil saytlarını bilərəkdən öyrənməyinizi tövsiyə edirik. Özəl pensiya fondlarının özləri əsas maraq doğurur. Onlara yerləşdirilən məlumatlar yuxarıda yazdığımız beş parametr əsasında məlumatlı qərar vermək üçün kifayətdir. Qeyd olunanları, sxem halında nəzərinizə çatdırırıq:

#### **Sxem 5: Özəl pensiya fondu üçün 5 əsas parametr**



**Mənbə:** Müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

Keçmiş investisiya nəticələri gələcək gəlirləri müəyyənləşdirmir. Dövlət pensiya əmanətlərinin investisiya gəlirliyinə və pensiya ehtiyatlarının yerləşdirilməsinə zəmanət vermir. Müqavilə bağlamadan əvvəl, Sığorta və Pensiya Qaydaları, Əsas Məlumat Sənədləri, habelə Fondun Nizamnaməsi ilə tanış olmaq lazımdır. Öz növbəsində, uzunmüddətli həyat sığortası bazarında dövlət tənzimlənməsi müəyyən mərhələdə keyfiyyət təmin etmir. Nəticədə, xidmət istehlakçıları investisiya nəticələrindən məyus olurlar. Yüksək keyfiyyətli inkişafı təmin etmək üçün - həqiqətən yüksək keyfiyyətli xidmət üçün bazarın sürətlə böyüməsi - dövlət resurslar ayırmalı, əslində bu cür yüksək böyüməni maliyyələşdirməlidir. Əks təqdirdə böyümə çatışmazlığı, ya da keyfiyyətsiz böyüməni müşahidə edəcəyik. Bunu etiraf etməyimizə qədər nə pensiya sığortası bazarında, nə də uzunmüddətli həyat sığortası bazarında heç irəliləyiş keyfiyyət dəyişikliyi gözləmək olmaz.

Əmək və Əhalinin Sosial Müdafiəsi Nazirliyindən bildirilib ki, Azərbaycan pensiya sisteminin inkişafı üçün beş illik iş planı hazırlanır. Planın vacib

hissələrindən biri özəl pensiya fondlarıdır. Qanunvericilik onların fəaliyyətini qadağan etmir. Özəl pensiya fondları həm “Azərbaycan 2020: gələcəyə baxış” İnkişaf Konsepsiyası, həm də strateji yol xəritələri çərçivəsində ölkədə öyrənilə və həyata keçirilə bilən sahələrdən biri kimi pensiya sisteminin inkişafı planına daxil edilmişdir. Bu pensiya fondunun üstünlüklərindən biri də insanın əvvəlcədən razılaşdırılmış şərtlərlə pensiya yaşına çatana qədər pensiya ala bilməsidir. Bundan əlavə hesaba yığılan pul dərhal əldə edilə bilər. Əksər özəl pensiya fondları bu imkanı təmin edir. Mütəxəssislərin fikrincə, bu cür fondlara əlavə vəsait ayrıla bilər. Özəl pensiya fondları öz növbəsində, sərbəst fondları dövrüyyəyə buraxa bilər və alınan gəlirin faizləri ümumi məbləğə əlavə olunur. Beləliklə, pensiya yaşına çatmış vətəndaşlar həm dövlətdən, həm də özəl fondlardan təqaüd ala bilər ki, bu da vətəndaşların sosial təminat səviyyəsini yüksəldəcəkdir.

## **NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR**

Sosioloji baxımdan təhlillər Azərbaycandakı həyat sığortası vəziyyətinin mənzərəsini təqdim etdi, bu da həyat sığortasına tələbin (əhəlinin iqtisadi cəhətdən aktiv hissəsi tərəfindən) daha yaxşı başa düşülməsinə kömək edir. Bu xidmətin istehlakçı qruplarının (yaşına, cinsinə, peşəsinə və s.) istifadə həddlərini, həyat

sığortası xidmətlərinə inam səviyyəsini (xüsusən mənfi münasibət motivasiyası) müəyyənləşdirir, düzgün qiymətləndirməyə imkan verir. Əhalinin bu sığorta növü ilə təmin olunan sosial risk idarəetmə metodları (sığorta, şaxələndirmə, riskin qəbul edilməsi) barədə məlumatlılığı həyat sığortasının öyrənilməsində (sosial müdafiə növü və sosial risklərin idarə olunması texnologiyası kimi) ayrılmaz təhlildən istifadənin zəruriliyi müəyyən edilmişdir. Əvvəllər sığortanın sosial funksiyaları, insan təhlükəsizliyinin təmin edilməsindəki rolu (*G.G.Sillaste*), risklərin idarəedilməsi vasitəsi kimi sığortanın (*V.I.Zubkov, L.A.Avdonina* və s.) ayrıca nəzərdən keçirildiyi təqdirdə, ayrılmaz təhlil daha mükəmməl qoruyucusu aşkar etməyə imkan verdi.

Həyat sığortası eyni zamanda sosial funksiyaları yerinə yetirməyə qadirdir:

- ❖ Qoruyucu
- ❖ Kompensasiyaedici
- ❖ Sosial nəzarət
- ❖ Qənaət

Sığortanın qənaət funksiyasını iqtisadi kimi qiymətləndirərək, həyat sığortası ilə əlaqəli olaraq, qənaət funksiyasını sosial olaraq təyin edir. Sığortaya məruz qalan sosial risklərin öyrənilməsində sığorta risklərinin sistemləşdirilməsi (qruplaşdırılması) üçün əsas rolunu oynayan “kəmiyyət” və “keyfiyyət” riski anlayışları tətbiq edilmişdir. Həyat sığortasındakı əhəmiyyət dərəcəsinə görə sosial risklərin iyerarxiyası qurulmuşdur. Azərbaycan kontekstində sosial müdafiə növü olaraq həyat sığortasının formalaşmasının xüsusiyyətləri açıqlanır.

Həyat sığortasının inkişafına mane olan maneələr müəyyənləşdirilir, potensial sığortalıların etibar səviyyəsini artırmaq, sığorta almağa həvəsləndirmək, həyat sığortası xidmətlərinin keyfiyyətini artırmaq üçün tövsiyələr təqdim olunur. İşin yekununda dövlət tərəfindən həyata keçirilən bir sıra tədbirlər sayəsində Azərbaycanda həyat sığortasının inkişaf etdirilə biləcəyi qənaətinə gəlini:



- ümumilikdə həyat sığortasının məqsədəuyğunluğunun və ayrı-ayrı növlərinin üstünlüklərinin əhaliyə məlumat verilməsi ilə izahı əhalinin risklər, nəticələrini aradan qaldırmaq yolları barədə biliklər sahəsində savadlılığını artıracaq, risklərin idarəedilməsi sahəsində sığortaçıların daha peşəkarlığını təmin edəcəkdir;
- təhsil müəssisələrində sığorta ilə bağlı xüsusi kursların tətbiqi, həyat sığortası ilə bağlı əlavə ədəbiyyatın artırılması, müxtəlif səviyyəli təşkilatların işçiləri üçün iş yerində həyat sığortasının ən vacib məqamlarına dair məlumat seminarlarının təşkil edilməsi mütləqdir;
- sığorta təşkilatlarının fəaliyyətinə dövlət nəzarəti sisteminin sərtləşdirilməsi;
- işçilərini sığortalayan işəgötürənlər üçün güzəştli vergi sisteminin tətbiq edilməsi;
- sığortalıların risklərinin etibarlı idarə olunması üçün vasitə kimi xidmət edəcək zəmanət fondlarının yaradılması.

Azərbaycan əhalisinin ehtiyaclarına cavab verən yeni sığorta məhsullarının yaradılması istiqamətində həyata keçirilmiş beynəlxalq yığım həyat sığortası təcrübəsinin təhlili aşağıdakıları tövsiyə etməyə imkan verir:

- yığımların təhlükəsizliyi və gəlirliliyi üçün zəmanətlərin verilməsi;
- investisiya gəlirinin bir hissəsinin geri götürülmə imkanı;
- həyat sığortası müqaviləsinin şərtlərini dəyişdirmək üçün çevik sxemlərin tətbiqi;
- sığortanın ucuz qiyməti.

Pensiyanın maliyyələşdirilən hissəsi olan sığorta şirkətlərinin idarəetmə şirkətləri siyahısına daxil edilməsi, yəni cəmiyyətin yoxsul təbəqələri üçün sığorta xidmətlərinin mövcudluğunu təmin edəcəkdir. İnsanların sosial risklərdən qorunma sistemində həyat sığortasından daha geniş istifadə etmələri, yalnız sosial risklərin idarə edilməsi bacarıqlarının inkişafına (xüsusən də şəxsi əmanətlər yaradarkən, ehtiyatların formalaşdırılması zamanı) deyil, həm də əmanətlərin yığılmasına kömək

edəcəkdir. Həyat sığortası hal-hazırda bütün işləyən əhali üçün deyil, yalnız daha çox imkanlı hissəsi üçün mövcuddur, eyni zamanda sosial risklərin idarə olunması üçün çox ehtiyac duyulan texnologiya ilə eyni vaxtda fəaliyyət göstərir. Sosial risklərin idarə edilməsinin əsas subyektlərinin (dövlət, həyat sığortası xidmətinin sığortaçısı, işəgötürən, sığortalı şəxs, zəmanət fondu) daha sıx qarşılıqlı əlaqəsi insnaların həyat keyfiyyətini yaxşılaşdıracaqdır.

## **İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI**

### **Azərbaycan dilində**

1. “Aktuari və sığorta ekspertinin fəaliyyət göstərməsi qaydası”. 18 may 2005-ci il.

2. Abbasov İ.M., Həsənov İ.C. (2013). “Sığorta işinin təşkili (dərs vəsaiti)”. Bakı: “Bakı Biznes Universiteti” nəşriyyatı. – 271 səh.
3. Abdullayev P.N., B.A.Xankişiyev. (2004). “Sığorta işi (dərs vəsaiti)”. Bakı: “Adiloğlu”. – 186 səh.
4. Ataşov B.X., Ələkbərov Ə.Ə., Xudiyev N.N. (2018). “Sığorta işi”. Bakı: “Kooperasiya”. – 416 səh.
5. “Həyat sığortası üzrə riyazi ehtiyatların yaradılması qaydası haqqında metodika”. 2005.
6. “İcbari sığortalar haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu Bakı, 24 iyun 2011-ci il.
7. “İstehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəlikləri nəticəsində peşə əmək qabiliyyətinin itirilməsi hallarından icbari sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikası 2010-cu il 11 may tarixli Qanunu.
8. Xankişiyev B.A. (2006). “Sığorta fəaliyyətinin əsasları (dərs vəsaiti)”. Bakı: “İqtisad Universiteti”. - 274 səh.
9. Xudiyev N.N. (2015). “Sığorta işi: Müasir kurs”. Bakı: “İqtisad Universiteti”. – 116 səh.
10. Xudiyev N.N. (2003). “Sığorta”, Bakı: “Azərnəşr”. – 450 səh.
11. “Sığorta fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu. 25 dekabr 2007-ci il.
12. “Sığorta bələdçisi”. (2008). Bakı: “Çaşıoğlu”. – 40 səh.
13. Yunusov S. “Azərbaycanın sığorta bazarında həyat sığortasının rolu: həyat sığortasının inkişafı və potensial imkanları”. “İqtisadiyyat” qəzeti. -2013.-S.5.

### **Rus dilində**

1. Алиев Р.Ф. Страхование регулирование в США: Обзор // Страхование дело. –2000. –N 5. –С.18-34.
2. Гаврилова В.Е. (2012). Страхование // Издательство Московского университета. –192 с.

3. Грищенко Н.Б. (2004). Страхование дело. Барнаул: Изд-во Алт. Ун-та. –134 с.
4. Силласте Г.Г. (2003). Социология страхования и безопасность личности –Безопасность Евразии. 280 с.
5. Федорова Т.А., Архипов А. П. Страхование / Под ред. Т. А. Фёдоровой. –3-е изд. –М.: Магистр. –2009. –С. 402-413.
6. Щербаков В.А., Костяева Е.В. (2007). Страхование /М.: КНОРУС. –312 с
7. Яшин С.Н. Особенности современных форм социального страхования // Безопасность и охрана труда. –N 4. –2007.–С. 7-11.

### **İngilis dilində**

1. Alexander S. Preker, Peter Zweifel, and Onno P. Schellekens, eds. (2010). Global marketplace for private health insurance: strength in numbers // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 186 p.
2. Jutting, J. Do Community-Based Health Insurance Schemes Improve Poor People's Access to Health Care? Evidence from Rural Senegal // World Development. –2004. –p. 88.
3. Pauly M.V. Insights on Demand for Private Voluntary Health Insurance in Less Developed Countries / In Private Voluntary Health Insurance in Development: Friend or Foe, ed. A.S. Preker, R.M. Scheffler, and M.C. Bassett // DC: World Bank. –Washington. –2007. –p. 23-54.
4. Zweifel P., Krey B. and Tagli M. Supply of Private Voluntary Health Insurance in Low-Income Countries / In Private Voluntary Health Insurance in Development: Friend or Foe, ed. A.S. Preker, R.M. Scheffler, and M.C. Bassett // DC: World Bank. –Washington. –2007. –p. 55-113.

### **Türk dilində**

1. İbrahim P. (2017). “Hayat Sığortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi”. İstanbul. – 26 s.
2. Uralcan Ş. (2006). “Temel sigorta bilgileri ve sigorta sektörünün yapısal analizi”. İstanbul. - 42 s.

### İnternet resursları

1. [www.stat.gov.az](http://www.stat.gov.az)
2. <https://pasha-life.az>
3. <https://www.ateshgah.com>
4. <http://www.qala.az>
5. <http://www.oecd.org>
6. <https://www.theglobaleconomy.com/>
7. <https://www.atlas-mag.net>
8. <https://www.tsb.org.tr>
9. <https://www.ibisworld.com>
10. <https://insure.az/>
11. <http://www.sigorta.maliyye.gov.az>

### Cədvəllərin siyahısı

<b>Cədvəl 1:</b> Yığım və risk həyat sığortasının xüsusiyyətləri.....	20
<b>Cədvəl 2:</b> 2015-ci ildə sığorta şirkətlərinin sığorta haqları və sığorta ödənişləri barədə məlumat.....	30
<b>Cədvəl 3:</b> 2017–2019-cu illərdə qlobal həyat sığortası bazarının əsas göstəriciləri.....	35

<b>Cədvəl 4:</b> Azərbaycan sığorta bazarında 2015-2017-ci illər üzrə statistik göstəricilər.....	38
---	----

### **Qrafiklərin siyahısı**

<b>Qrafik 1:</b> Həyat sığortası və qeyri-həyat sığortasının dünya ÜDM-də payı.....	34
---	----

### **Sxemlərin siyahısı**

<b>Sxem 1:</b> Həyat sığortası üçün əsas satış kanalları və işlərinin sxemi.....	42
<b>Sxem 2:</b> Həyat sığortasının klassik versiyasının amilləri.....	52
<b>Sxem 3:</b> Sığortalılara borc vermə sxemi.....	54
<b>Sxem 4:</b> Sığortalanma növləri.....	59
<b>Sxem 4:</b> Özəl pensiya fondu üçün 5 əsas parametrlər.....	62