

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ

BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

**“AZƏRBAYCANDA SIĞORTA BAZARININ PENETRASIYA
GÖSTƏRİCİSİNİN ARTIRILMASI YOLLARI”**

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

Nağıyeva Günel Valeh qızı

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**

“AZƏRBAYCANDA SİĞORTA BAZARININ PENETRASIYA
GÖSTƏRİCİSİNİN ARTIRILMASI YOLLARI”

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

İxtisasın şifri və adı: 060403 - Maliyyə

İxtisaslaşma: Maliyyə menecmenti

Qrup: 644

Magistrant:
Nağıyeva Günel Valeh qızı
_____ **imza**

Elmi rəhbər:
i.e.n.,dos. Hasilov Tofiq Səlim oğlu
_____ **imza**

Proqram rəhbəri:
i.ü.f.d. Vəliyev Cəbrayıl Xəlil oğlu
_____ **imza**

Kafedra müdiri:
i.e.d., prof. Kəlbəyev Yaşar Atakişi oğlu
_____ **imza**

BAKİ – 2021

Elm andı

Mən, Nağıyeva Günel Valeh qızı and içirəm ki, “Azərbaycanda sığorta bazarının penetrasiya göstəricisinin artırılması yolları” mövzusunda magistr dissertasiyasını elmi əxlaq normalarına və istinad qaydalarına tam riayət etməklə və istifadə etdiyim bütün mənbələri ədəbiyyat siyahısında əks etdirməklə yazmışam.

AZƏRBAYCANDA SIĞORTA BAZARININ PENETRASIYA GÖSTƏRİCİSİNİN ARTIRILMASI YOLLARI

XÜLASƏ

Tədqiqatın aktuallığı: Sığorta xidmətləri İnkişaf Etmiş Ölkələrin iqtisadiyyatında aparıcı sektorlar sırasındadır və iqtisadiyyatda dəyər yaradan sahələrdən hesab olunur. Sığorta bazarının inkişafı onun Ümumi Daxili Məhsuldakı payı ilə əlaqəlidir. İnkişaf Etmiş Ölkələrdə sığorta sisteminin Ümumi Daxili Məhsuldakı payı 15-20% olduğu halda Azərbaycanda bu göstərici hələ də təxminən 1%-ə yaxındır. Buna görə də Azərbaycanda sığorta sisteminin inkişafına yönəldilmiş tədqiqatın aparılmasına zərurət vardır.

Tədqiqatın məqsədi: Azərbaycanın sığorta bazarında penetrasiya göstəricisinin artırılması üsullarını araşdırmaqdan, sığorta haqlarının sığortaçıların rəqabətqabiliyyətliliyinin artırılmasında yerini və rolunu müəyyənləşdirməkdən, ölkəmizdə sığorta bazarının inkişafı üçün elmi cəhətdən əsaslandırılmış təkliflər və tövsiyələr hazırlamaqdan ibarətdir.

İstifadə olunmuş tədqiqat metodları: Tədqiqat zamanı təhlil, analiz və sintez kimi nəzəri metodlardan, həmçinin statistik müşahidə və müqayisə kimi empirik metodlardan istifadə olunmuşdur.

Tədqiqatın informasiya bazası: Sığorta ilə bağlı qəbul edilmiş qanunlar və qərarlar, Dövlət Statistika Komitəsinin və Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankının rəsmi internet sahifəsi, mövzu ilə əlaqədar dərc olunmuş məqalələr və müxtəlif internet resurslarından istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: Son illərdə yerli müəlliflər tərəfindən kitabların nəşr olunmaması və innovativ baxımdan yeni inkişaf etmiş sahə olması kifayət qədər məlumatın əldə edilməməsinə səbəb olmuşdur.

Tədqiqatın elmi yeniliyi və praktiki nəticələri: Aparılan tədqiqatın nəticəsinə görə Azərbaycanda sığorta sektoru əvvəlki illərə nisbətən inkişaf etmişdir. Lakin bu digər ölkələrlə müqayisədə arzuolunan səviyyədə deyil.

Nəticələrin istifadə oluna biləcəyi sahələr: Tədqiqat işinin nəticələrindən sığorta sektorunda fəaliyyət göstərən mütəxəssislər, tələbələr və bu sahədə maraqlı olan digər şəxslər tərəfindən istifadə edilə bilər.

Açar sözlər: sığorta, sığorta bazarı, sığorta penetrasiyası

WAYS TO INCREASE INSURANCE MARKET PENETRATION IN AZERBAIJAN

SUMMARY

The actuality of the subject: Insurance services are among the leading sectors in the economies of developed countries . The development of the insurance market is related to its share in Gross Domestic Product. While the share of the insurance system in Gross Domestic Product in developed countries is 15-20%, in Azerbaijan this figure is still close to 1%. Therefore, there is a need for research aimed at developing the insurance system in Azerbaijan.

Purpose and tasks of the research: It consists of studying the methods of increasing the penetration rate in the insurance market of Azerbaijan, to prepare proposals for the development of the insurance market in our country.

Used research methods: The study were used analysis, synthesis, statistical observation and comparison methods.

The information base of the research: Laws and decisions on insurance, official government websites, published articles on the subject.

Restrictions of research: In recent years, the lack of publication of books by local authors and the fact that it is a newly developing field in terms of innovation has led to a lack of knowledge.

The novelty and practical results of investigation: According to the study, despite the development of the insurance sector in Azerbaijan compared to previous years, it is not at the desired level compared to other countries.

Scientific-practical significance of results: The results of the research can be used by professionals, students and other interested people working in the insurance sector.

Keywords: insurance, insurance market, insurance penetration

İXTİSARLAR VƏ İŞARƏLƏR

ABŞ – Amerika Birləşmiş Ştatları

ASF – Aqrar Sığorta Fondu

İEOÖ – İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələr

İEÖ – İnkişaf Etmiş Ölkələr

ÜDM – Ümumi Daxili Məhsul

MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ.....	8
I FƏSİL. SİĞORTA FƏALİYYƏTİ VƏ ONUN TƏDQIQININ NƏZƏRİ ƏSASLARI.....	11
1.1. Sığortanın zəruriliyi, sosial-iqtisadi mahiyyəti və əhəmiyyəti.....	11
1.2. Sığorta sektorunun iqtisadiyyata təsiri. Sığorta penetrasiyasının mahiyyəti.....	23
II FƏSİL. AZƏRBAYCANDA SİĞORTA BAZARININ MÖVCUD VƏZİYYƏTİNİN TƏHLİLİ VƏ QİYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ.....	28
2.1. Azərbaycanda sığorta bazarının inkişaf mərhələləri.....	28
2.2. Azərbaycanda sığorta bazarının və sığorta penetrasiyasının mövcud vəziyyətinin təhlili və qiymətləndirilməsi.....	30
III FƏSİL. SİĞORTA BAZARININ TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ İSTİQAMƏTLƏRİ.....	48
3.1. Sığorta bazarının formalaşmasında dünya təcrübəsi.....	48
3.2. Sığorta sektorunda tətbiq olunan yeniliklər.....	54
NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR.....	62
İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI.....	65
ƏLAVƏLƏR.....	68
Cədvəllərin siyahısı.....	68
Qrafiklərin siyahısı.....	68

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı: Sığorta xidmətləri İnkişaf Etmiş Ölkələrin iqtisadiyyatında aparıcı sektorlar sırasındadır və iqtisadiyyatda dəyər yaradan sahələrdən hesab olunur. Sığorta sektoru xidmət sferası kimi cəmiyyəti xoşagəlməz hadisələrin nəticələrindən irəli gələn zərərlərdən qoruyur. Ümumilikdə, sığorta istehsal münasibətlərinin mühüm elementlərindən biridir. Bu, istehsal prosesində maddi itkilərin ödənilməsi ilə əlaqədardır və normal, fasiləsiz və müntəzəm təkrar istehsalın əsas şərtlərindən hesab edilir.

Sığorta bazarının inkişafı onun Ümumi Daxili Məhsuldakı payı ilə əlaqəlidir. İnkişaf Etmiş Ölkələrdə sığorta sisteminin Ümumi Daxili Məhsuldakı payı 15-20% olduğu halda Azərbaycanda bu göstərici təxminən 1%-ə yaxındır. Qeyd etmək lazımdır ki, bu gün sığorta sistemi vasitəsilə cəlb edilən maliyyə resurslarına böyük ehtiyac vardır. Belə ki, bu vəsaitlərdən kredit resursları kimi, iqtisadiyyata investisiya qoyuluşları kimi istifadə edilməsinin çox əhəmiyyəti vardır. Bazar iqtisadiyyatına keçid şəraitində sığortanın bir əhəmiyyəti dəymiş zərərlərin aradan qaldırılması ilə bağlıdırsa, digər bir əhəmiyyəti də sığorta sistemi vasitəsilə cəlb edilmiş vəsaitlərdən iqtisadiyyatın möhkəmləndirilməsi üçün onlardan kredit resursları və investisiyalar kimi istifadə olunması ilə bağlıdır. Azərbaycanda bu sistemin zəif inkişaf etməsi maliyyə, bank, səhiyyə və s. sektorlara da mənfi təsir göstərir. Lakin, bütün bu problemlərə baxmayaraq, sığorta sisteminin problemlərini tədqiq edən, onun qiymətləndirilməsini həyata keçirən, sığorta ilə iqtisadi və sosial hadisələrin qarşılıqlı əlaqəsini müəyyənləşdirən, problemlərin həll yolunu göstərən və bu sistemin inkişafını təmin edəcək kifayət qədər tədqiqatlar aparılmayıb. Bu baxımdan Azərbaycanda sığorta sisteminin inkişafına yönəldilmiş tədqiqatın aparılmasına zərurət vardır.

Problemin qoyuluşu və öyrənilmə səviyyəsi: Son dövrlərdə Azərbaycanın bir sıra alim və mütəxəssisləri tərəfindən sığorta bazarının tədqiqi məsələləri, təsərrüfat subyektlərinin rəqabətqabiliyyətliliyinin müxtəlif aspektləri bu və ya digər dərəcədə araşdırılmışdır. Aparılmış tədqiqatların elmi-təcrübi əhəmiyyətini azaltmadan qeyd etmək lazımdır ki, sığorta bazarının probleminin müxtəlif

aspektləri və tətbiqi problemləri kifayət qədər ətraflı tədqiq edilməmişdir. Bu baxımdan ölkənin sığorta bazarına aid elmi tədqiqatların yerinə yetirilməsi zərurət kəsb edir. Ekspertlər, sığortaçının fəaliyyətini planlaşdırmaq üçün bazarda ehtiyac duyulan ayrı-ayrı sığorta xidmətləri üzrə, onların keyfiyyəti, miqdarı və tarifi haqqında aparılan uzun müddətli tədqiqatların nəticələrini təhlil edirlər. Təhlillər nəticəsində əldə olunmuş əsaslı məlumatlara uyğun olaraq sığortaçının gələcək bazar fəaliyyəti planlaşdırılır. Sığorta bazarında aparılan tədqiqatlar zamanı tələb və onun ödənilmə səviyyəsi öyrənilir. Azərbaycanda sığorta bazarının inkişaf istiqamətlərini tədqiq edərkən inkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsindən istifadə edilməsi olduqca vacibdir.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri: Tədqiqat işinin əsas məqsədi Azərbaycanın sığorta bazarında penetrasiya göstəricisinin artırılması üsullarını araşdırmaqdan, sığorta haqqlarının sığortaçıların rəqabətqabiliyyətliliyinin artırılmasında yerini və rolunu müəyyənləşdirməkdən, ölkəmizdə sığorta bazarının inkişafı və sığorta şirkətlərinin rəqabətqabiliyyətliliyinin yüksəldilməsi üçün elmi cəhətdən əsaslandırılmış təkliflər və tövsiyələr hazırlamaqdan ibarətdir. Bununla əlaqədar olaraq, dissertasiya işinin əsas vəzifələrinə aiddir:

- yerli sığorta bazarının penetrasiya göstəricisinin hazırki vəziyyətinin təhlil edilməsi;
- beynəlxalq təcrübənin araşdırılması;
- onun inkişafındakı əsas problemlərin müəyyən edilməsi;
- nəticə və təkliflərin hazırlanmasından ibarətdir.

Tədqiqatın obyektini və predmeti: Tədqiqatın əsas obyektini sığorta bazarı, predmetini isə sığorta bazarının penetrasiya göstəricisi təşkil edir. Həmçinin tədqiqat zamanı sığorta haqları və ÜDM səviyyəsinə də diqqət yetirilmişdir. Araşdırmalar sığorta sahəsinin inkişaf etdiyi dövrlərdən başlayaraq, dünya təcrübəsində istifadə olunan müxtəlif sistemləri və metodları əhatə etmişdir.

Tədqiqat metodları: Tədqiqat işi hazırlanarkən problemin və tədqiqat mövzusunun seçilmə metodikası, faktların toplanması və sistemləşdirilməsi, köklü tədqiqatın ideyası olan problemin inkişaf tarixinin öyrənilməsi vacib olan aspektlərdəndir. Tədqiqatın hazırlanması prosesində təhlil, analiz və sintez kimi nəzəri metodlardan, həmçinin statistik müşahidə və müqayisə kimi empirik metodlardan istifadə olunmuşdur.

Tədqiqatın informasiya bazası: Azərbaycan Respublikasında sığorta ilə bağlı qəbul edilmiş qanunlar və qərarlar, Dövlət Statistika Komitəsinin və Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankının rəsmi internet sahifəsi, mövzu ilə əlaqədar dərc olunmuş məqalələr, dünya üzrə müxtəlif internet resurslarından istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: Son illərdə yerli müəlliflər tərəfindən kitabların nəşr olunmaması və innovativ baxımdan yeni inkişaf etmiş sahə olması kifayət qədər məlumatın əldə edilməməsinə səbəb olmuşdur.

Tədqiqatın elmi yeniliyi: Tədqiqat işində dünyada mövcud olan sığorta sistemləri təhlil olunmuş və Azərbaycanda sığorta sisteminin inkişafı üçün yerli sığorta bazarının mövcud vəziyyəti araşdırılaraq həmin sahənin inkişaf etdirilməsi ilə bağlı təkliflər verilmişdir.

Nəticələrin praktiki əhəmiyyəti və tətbiq sahələri: Azərbaycan sığorta bazarında ildən ilə kəmiyyət baxımından böyümə müşahidə edilsə də, bu artım arzuolunan səviyyədə deyil, eyni zamanda kəmiyyətdəki artım keyfiyyətdəki artımla da müşahidə edilmir. Bu baxımdan həmin sektorun araşdırılması və çatışmazlıqların aradan qaldırılması üçün təkliflər verilməsi zəruridir. Tədqiqat işinin nəticələrindən sığorta sektorunda fəaliyyət göstərən mütəxəssislər, tələbələr və bu sahədə maraqlı olan digər şəxslər tərəfindən istifadə edilə bilər.

I FƏSİL. SİĞORTA FƏALİYYƏTİ VƏ ONUN TƏDQIQININ

NƏZƏRİ ƏSASLARI

1.1. Sığortanın zəruriliyi, sosial-iqtisadi mahiyyəti və əhəmiyyəti

Qərbi ölkələrində sığorta sektorunun daha inkişaf etmiş və institusional quruluşa malik olması sığortanın ilk dəfə Qərbdə mövcud olması fikrini təsdiqləyir. Lakin bəşəriyyət hansı coğrafi ərazidə olmasından asılı olmayaraq hər zaman təhlükəsiz olmağa ehtiyac duymuşdur. Bunun səbəbi isə insan həyatına təsir edən təbii və ya sosial risklərin sadəcə bir yerdə deyil, hər yerdə mövcud olmasıdır.

Dünyada ilk sığorta mexanizmlərinin çox qədim tarixi vardır. İlk olaraq Misirdə və qədim Çində olan sığortaçılığın təməl prinsipləri eyni olsa da ibtidai və zəif idi. Çinli tacirlər e.ə. 3000-ci illərdə riskləri azaltmaq məqsədilə mallarını tək bir gəmiyə yükləmək əvəzinə birdən çox gəmiyə yükləyərək daşıyırdılar. E.ə. 2000-ci illərdə Babil Kralı Hammurapi tərəfindən, tacirlərin zərərlərinin ödənilməsi üçün daşıyıcılar arasında Darmatha müqaviləsi qüvvəyə mindi. Həmçinin, Romalılar Punik müharibələri dövründə dəniz nəqliyyatının məruz qaldığı zərərləri ödəmək məqsədilə sığorta fondları yaratmışdılar.

Tarixi qədim sivilizasiyalardan başlayan sığortanın indiki mahiyyətinə daha yaxın zamanlarda çatması şübhəsizdir. Belə ki, müasir mənada sığortaçılığa 1250-ci ildən etibarən rast gəlmək mümkündür. İlk mükafat əsaslı sığortaçılıq Şimali İtaliyada- Venesiya, Genuya və Florensiya şəhərlərində mövcud olmuşdur. 1250-ci illərdə Venesiyalılar dəniz yolu ilə daşınan mallarının qarət olunması və korlanmasına qarşı sığortadan istifadə edirdilər. Bizə məlum olan ilk sığorta müqaviləsi isə “Santa Clara” adlı gəmidəki yüklərin Genuya Limanı ilə Mayorka arasındakı transfer təhlükəsizliyini təmin etmək məqsədilə bağlanmışdır. İlk sığorta şirkəti Genuyada qurulmuş, 1435-ci ildə isə ilk sığorta qanunu Barselona Fərmanı olaraq qəbul edilmişdir. Yeni kəşf olunmuş dəniz yolları ilə ticarətin sahəsi, növü və həcmi genişlənərək, sığortaçılığın da inkişafına təkan vermişdir. Eyni zamanda

həmin sahə “quru” və “dəniz” sığortaçılığı olaraq iki əsas istiqamətdə inkişaf etmişdir.

17-ci əsrdən etibarən İngiltərədə ilk sığorta şirkətləri quruldu. O vaxta qədər sığorta işini ancaq tacirlər həyata keçirirdilər. Ancaq 1666-cı ildə 13 200 evi və 87 kilsəni dağıdan Böyük London Yanğınının sonra elə böyük zərərlər meydana çıxdı ki, yalnız yanğın sığortası üzrə ixtisaslaşan şirkətlər quruldu. Əhəmiyyətli bir ticarət mərkəzi olan London bu əsrdən etibarən dünyada sığortanın qabaqcıl şəhərlərindən birinə çevrildi. 17-ci əsrin sonlarına doğru Londonun dünya ticarətində əhəmiyyətinin artdığı üçün bu şəhərdə yüklərin daşınmasının sığortası sahəsində də əhəmiyyətli bir tələb meydana gəldi.

1680-ci illərin sonlarında Edward Lloyd Londonda dənizçilərin getdiyi bir “qəhvəxana” açmışdı. Zamanla həmin yer gəmilərini və ya yüklərini sığortalamaq istəyənlərin və bu riskləri qəbul etmək istəyənlərin görüşmə məkanına çevrildi. Vaxt keçdikcə Lloyd’s “qəhvəxana”dan daşınma və xüsusi risklərdə ixtisaslaşmış dünya miqyasında bir sığorta mübadiləsi məkanına çevrildi.

Həmçinin, avtomobilin ixtirası da sığorta sahəsində yeni və çox geniş bir mühit ərsəyə gətirmişdir. Avtomobil sığortası 1880-ci illərdə başladı və 20-ci əsrin əvvəllərində avtomobillərin at arabalarını əvəz etdiyi zaman sürətlə inkişaf etdi. Həm mənzil, həm də iş yerləri üçün sığorta isə İngiltərədə 1900-cü illərdə geniş yayılmışdır. Beləliklə də, sığorta növləri çoxaldı və həyatın bütün sahələrinə yayıldı.

Sığorta, risklərin idarə edilməsinin əsas vasitəsi və əvəzedilməz bir növüdür. Həmçinin bütün ölkələrin iqtisadi, sosial və siyasi həyatında mühüm rola malikdir. Sığorta sənayesi ilə iqtisadi böyümə və ticarətin genişlənməsi tarixən bir-biri ilə əlaqəli olmuşdur. Müxtəlif tarixi dövrlərə nəzər salsaq görərik ki, dənizdə, quruda hər hansısa bir şəkildə ticarətin olduğu hər yerdə sığortaya bənzər risk idarəetmə növü olmuşdur. Həmçinin, dünya miqyasındakı iqtisadi böyümə sığortanın əhəmiyyətini daha da artırmışdır.

Risk sığorta sisteminin əsasını təşkil edir və öyrənilməsində əsas məqsəd onun daha yaxşı müəyyənləşdirilməsi, ölçülməsi, dəyərləndirilməsi, idarə edilməsi, bir sözlə, nəzarət edilə bilməsidir. Risklərin əsas iki növü vardır: real risklər və spekulyativ risklər.

Spekulyativ risklərdə riskin reallaşıb zərər verməsi kimi, baş verməsi nəticəsində mənfəət əldə edilməsi ehtimalı da vardır. Başqa sözlə, itirmə riskinə qarşılıq əldə etmə gözləntisi mövcuddur. Bunlara qumar yaxud lotereya oyunlarındakı risklər aiddir, yəni spekulyativ risklərdir. Sığorta isə mənfəət əldə etmə perspektivi olan risklərlə əlaqədar deyildir. Prinsip olaraq sığorta vasitəsilə riskin idarə edilməsi üçün sığortalının yaxud sığorta olunanın mənafeyi itkiyə məruz qalmalıdır. Spekulyativ risklərdə isə qazanmaq və itirmək ehtimalları birlikdədir. Bu səbəblə spekulyativ risklərin idarə edilməsi sığorta mövzusunda kənarıdır. Real risklərdən fərqli olaraq gəlir əldə etmək ehtimalı vardır. Nəticə qeyri-müəyyəndir, lakin hər iki tərəf üçün də qazanmaq və itirmək ehtimalı mövcuddur.

Real risklər isə mütləq itki baş verən risklərdir. Ədəbiyyatlarda “saf”, “pure” deyə də adlandırılır. Yanğınlar, qəzalar və təbii fəlakətlər bu tip risklərə aid edilir. Bunlar baş vermədikdə şəxsin həyatı normal axışında davam edir. Yəni spekulyativ risklərdən fərqli olaraq gəlir əldə etmək mümkün deyildir. Baş verdikdə isə mütləq zərər yaranır və iqtisadi cəhətdən itkiyə səbəb olur. Bəzən itkilər o qədər böyük ola bilər ki, şəxsin illərlə əldə etdikləri bir anda məhv ola bilər. Və əvvəlki iqtisadi vəziyyətə dönmək üçün ya illər lazımdır, yaxud da heç mümkün deyildir. Bu kimi risklər nəzarət altına alınmadığı müddətdə gələcəkdə belə halların baş verməsi qaçınılmazdır. Yanğın, qəza, təbii fəlakət, ölüm kimi risklər həqiqi və təsadüfən baş verdiyi təqdirdə sığortalana bilən risklərdir.

Sığortalının yaxud da sığorta olunanın faydalana bilməsi üçün baş verməsi ehtimal olunan risklər müəyyən xüsusiyyətlərə malik olmalıdır. Bunlara aşağıdakılar aiddir:

1. Dəyən zərərin həcmi pulla ölçülə bilən olmalıdır;

2. Sığortalanan risklə bağlı baş vermiş kifayət qədər çoxlu sayda hadisələr olmalıdır;
3. Riskin baş verməsi nəticəsində heç bir gəlir ya da qazanc əldə edilməməlidir;
4. Baş verən itki təsadüfi olmalıdır;
5. Sığortalanan risk ictimaiyyətə zərərli bir əməlin nəticəsi olmamalıdır;
6. Tələb olunan sığorta haqqı əqlabatan məbləğdə olmalıdır (bu da sığortalanan məhsullara müəyyən məhdudiyətlər qoyur). Çünki, heç kəs dəyəri 1 manat olan məhsulu sığortalamaq üçün 10 manat sığorta haqqı ödəməz. Bu görə də tez-tez reallaşan risklərdən sığortalanaq üçün daha yüksək sığorta haqqının tələb olunması kifayət qədər əqlabatandır.
7. Riskin reallaşması nəticəsində itki baş verdiyi halda sığortalının zərər çəkmə ehtimalı olmalıdır.

Riskin idarə edilməsi. Riskin idarə edilməsi, insanların və (və ya) müəssisələrin həyatı, əmlakı və məsuliyyəti baxımından məruz qaldığı risklərin aşkarlanması, ölçülməsi və nəzarət edilmək məqsədi ilə ələ alınmasıdır. Riskin idarə edilməsi aşağıdakı mərhələlərdən ibarətdir:

1. Məruz qalınacaq risklərin müəyyənləşdirilməsi;
2. Riskə məruz qalma ilə bağlı zərərlərin ölçülməsi- buraya aiddir: riskin baş vermə ehtimalı, riskin şiddəti və müəyyən bir müddətdə baş verəcək riskin tezliyi;
3. Alternativ həll yolları və bunlar üçün lazımi vasitələrin müəyyənləşdirilməsi;
4. Üstünlük verilən risk idarəetmə mexanizminin tətbiq olunması;
5. Riskin idarəedilməsi nəticələrinin dəyərləndirilməsi və verilən qərarların uyğun olub olmaması, əgər ehtiyac varsa, yeni alternativlərdən istifadə olunması yaxud əvvəlkilərə yenidən nəzər salınması.

Qədim dövrlərdən bəri insanlar riskin idarə edilməsində müxtəlif metodlardan istifadə etmişlər. Məsələn, qədim zamanlarda tacirlər mallarını müxtəlif risklərdən qorumaq üçün fərqli nəqliyyat vasitələrindən istifadə edərək (dəvə, qayıq və s.) riskləri bölüşdürməklə baş verə biləcək zərərlərin qarşısını almağa çalışırdılar. Orta

Asiyadakı Türklərdən Babillərə, Finikyalılardan Genuyalılara qədər, xüsusilə vacib ticarət mərkəzlərində, risklərin dağıdıcı gücünü azaldan bu cür metodlara rast gəlinir. Bu cür reaksiyaların bəziləri “riskə qatlanmaq”, “riski qəbul etməmək”, “riskə mane olmaq üçün şəxsi səy göstərmək” kimi psixoloji və fərdi metodlardır. Bəziləri isə “riskin bölüşdürülməsi” məqsədi ilə kiçik qrupların, daxili fondların yaradılması, “dövlətin iqtisadi cəhətdən zəif olanlara kömək etməsi” yaxud da “risklərin bölüşdürülməsi” və bu kimi digər metodlardır. Təbii ki, bu metodlardan biri də sığortadır.

Sadalanın risk idarə etmə metodlarından hər hansı birinə üstünlük vermək adi risklər üçün asan olsa da, ağır və dağıdıcı gücü çox olan risklər üçün o qədər də asan deyildir. Risk meneceri düzgün vasitələrin seçilməsində xərclərlə və potensial zərərlə məşğul olarkən baş verəcək nəticələrlə bağlı diqqətli olmalıdır. Risk meneceri həmin vasitələrdən hər hansı birini seçən zaman insanların yaxud da şirkətin maliyyə vəziyyətini, risk idarəçiliyi ilə bağlı siyasətini və məqsədlərini gözdən qaçırmamalıdır (Uralcan Ş., 2011).

Riskin idarə edilməsi metodlarının özünəməxsus tətbiq edilmə formaları vardır. Qısa şəkildə bunlara aiddir:

1. Riskin reallaşmasına mane olmaq. Zərərə mane olmaq kimi də ifadə edilir. Ən çox üstünlük verilən metoddur. Lakin əgər zərərə mane olmağın xərci çox yüksəkdirsə, əvəzinə alternativ hal kimi aşağı sığorta haqqı ilə sığorta zəmanətindən istifadə ediləcəkdir.

2. Riski qəbul etməmək. Bəzən riskin baş verməyəcəyi düşüncəsi ilə heç bir tədbir görülmür. Yəni, riskin varlığı qəbul edilmir yaxud da bilinmir. Risk haqqında informasiyaya malik olmamaq, riskin baş vermə ehtimalının çox az olduğunu düşünmək riski qəbul etməməyə və ona qarşı hər hansı bir tədbir görməməyə səbəb olur. Məsələn, Titanic gəmisinin batması və nəticədə yüzlərlə insanın həyatını itirməyi buna ən uyğun nümunələrdən biridir. Çünki, gəminin batma riskinin yox deyiləcək səviyyədə az olduğu düşünülürdü və bu səbəbdən xilasetmə qayıqlarının

sayı kifayət qədər deyildi. Titanic gəmisi böyük ehtimalla sığortalı idi. Burada ifadə edilən odur ki, riskin reallaşmayacağı fikri də bir risk idarə etmə növüdür. Lakin səhv olduqda özü ilə bərabər böyük fəlakətlər gətirəcəyi də həqiqətdir.

3. Riski qəbul etmək, nəticəsinə qatlanmaq və ya laqeydlik etmək. Yaşadığımız dünyada qarşımıza çıxan risklərin qarşısını almağa yönəlik “şəxsi tədbirlər” yaxud da bu risklərə “razı olaraq qatlanmaq”, “laqeydlik və ya ağıla gətirməmək kimi” reaksiyalar sadə və iqtisadi itkilərin qarşısını almayacaq risk idarə etmə növləridir. Fərdin keçmişdə risklə qarşılaşmaması və ya riskə qatlanmaqdan başqa bir yolunun olmaması bu cür psixoloji hala səbəb olduğu kimi, keçmişdə sığortaçının öz vəzifəsindən sui-istifadə halı da baş vermişdirsə, şəxsin boş yerə sığorta haqqı ödəməkdənsə, riski qəbul etməyə məruz qoya bilər. Həyatımız boyunca baş verən hadisələr bir çox risklər yaradır. Bu risklərin səbəb olacağı zərərlər isə rəasional davranışlarla minimallaşdırıla bilər.

4. Riskdən qaçma. Riskdən qaçma riski aradan qaldırmağın ən təsirli yollarından biridir. Digər risk idarə etmə növləri riskin şiddətini və ya tezliyini yüngülləşdirərək təsir gücünü azaldır. Lakin riskdən qaçma qəti olaraq zərəri aradan qaldıra bilər. Riskdən qaçmada riskli ərazini tərk etmək, istehsal müddətinin və ya məhsulun dəyişdirilməsi kimi həll yollarından istifadə edilir. Lakin riskdən qaçma hər zaman mümkün olmaya bilər, yaxud yüksək xərclərə səbəb ola bilər. Bu zaman məcburi olaraq, riski təmin edə bilməyin və onun öhdəsindən gələ bilməyin yolları axtarılır.

5. Riski minimuma endirmək. Riskin tezliyini və şiddətini azaltmaq məqsədi ilə riskin baş verməsinə səbəb olan hallar aradan qaldırılır və ya ona qarşı tədbir görülür. Belə ki, riskin baş vermə ehtimalı, şiddəti və ya tezliyi azalır. Burada məqsəd zərəri müəyyən bir həddə saxlamaqdır. Məsələn, zəlzələ hadisələrinə qarşı möhkəm binaların inşa edilməsi riski minimuma endirmək məqsədi daşıyır.

6. Riski bölüşmək. Burada məqsəd, zərəre məruz qalan şəxs və ya əşyaları qorumaqdır. Reallaşan riskin zərəri bölüşdürülür. Riskin bölüşdürülməsi və paylanması işləri sığorta yanaşması xaricində təşkil edildiyi təqdirdə, riski sığorta

şirkətində olduğu qədər çox sayda paylamaq mümkün deyil. Belə ki, riskin qarşılınması üçün xərc sığortada olduğu qədər ucuz ola bilməz.

7. Riski ötürmək. Riskdən qaçmaq məqsədi ilə riski başqasına ötürmə prosesidir. Əslində burada risk yox edilmir, sadəcə riskin öhdəliyi başqası tərəfindən qarşılır(Uralcan Ş.,2011).

Sığortanın iqtisadi mahiyyəti. Sığorta, maliyyə risklərinin sığortalıdan yaxud sığorta olunandan sığortaçıya ikitərəfli müqavilə yolu ilə ötürülməsinə imkan verən iqtisadi bir modeldir. Sığorta iqtisadi kateqoriya kimi maliyyənin ayrılmaz bir hissəsidir. Cəmiyyətin sosial və iqtisadi həyatının bütün aspektlərini əhatə edir və əhalinin maddi rifahının və məşğulluq riskinin qarantı kimi çıxış edir.

Sığortanın iqtisadi mahiyyətinə nəzər saldıqda görürük ki, insanların gəlirlərinin qorunmasında və maliyyə sabitliyinin saxlanılmasında rol oynayır. İnsanlar yığım və istehlak xərcləri edə bilirlər, sığorta olduğu halda insanların xərcləri az çıxdığı üçün daha çox yığım etmə imkanları ola bilər, lakin sığorta olmadığı təqdirdə qəza baş verdikdə onların illər ərzində etdikləri yığımının böyük qismini itirmə ehtimalı yüksək olur. Bu da insanların yığımlarını istədikləri sahələrə yönəltmələrində problem yaradır.

Sığorta sahibkarlara ucuz qiymətə investisiya kapitalı tapmaq imkanı verir. Kapitalın dəyəri sahibkarın qərarlarına təsir edən ən vacib amillərdən biridir. Borc vəsaitlərinin çatışmazlığı faiz dərəcələrinin yüksək olmasına səbəb olur. Bir maliyyə institutu kimi sığorta vasitəsilə ev təsərrüfatlarının əksəriyyəti sərmayə qoyulacaq fondlara yönəldilir. Belə ki, bir çox ölkədə ümumi qənaətin böyük bir hissəsi sığorta qənaətləridir. Sığorta fəaliyyəti bazarda pul təklifini artırır. İntestisiyaya yönəldilən qənaət fondlarının çoxluğu faiz dərəcələrini azaldır, sahibkarın ucuz qiymətə investisiya kapitalı tapmasına, sahibkarların sayının artmasına və daha böyük işlərin ərsəyə gəlməsinə səbəb olur.

Sahibkar ehtiyatlı olmaq məcburiyyətindədir. Gələcəkdə baş verəcək risklərin təhlükəsizliyini təmin etmək məqsədilə bu gündən etibarən tədbirlər görməlidir.

Buna görə də müəyyən bir miqdar pulu hər hansı bir kapitala yönləndirmədən əlində nağd olaraq tutmalıdır. Məsələn, hansısa bir avadanlığın sıradan çıxması, xammal və ya məhsulun xarab olması, işin dayanması, hətta sağlamlıq cəhətdən risklər üçün sahibkar ehtiyat pul miqdarı saxlamağı düşünsə, bunun üçün böyük miqdarda pulu nağd olaraq ayırmalıdır. Qədim zamanlarda insanların qızılı ehtiyatda saxlamalarının səbəblərindən biri də bu cür fikirlə əlaqəlidir. Lakin kiçik miqdarda sığorta haqqı ödəməklə risklərini sığorta müqaviləsi ödənişi ilə təhlükəsizlik altına alan sahibkarın bu risklər üçün nağd vəsait ayırmağına ehtiyac olmaz və daha böyük miqdarda investisiyalar edə bilər.

Bundan başqa, sığorta sahibkarlara kredit imkanları yaradır. Yəni, sahibkarın işinin böyüməsi üçün kredit məbləğinə ehtiyacı vardır. Kredit imkanlarının olması, kreditin aşağı faizlə alınması sahibkarın işini böyüdə bilməsinin əsas şərtlərindəndir. Lakin maliyyə institutları kredit verən zaman təbii olaraq girov tələb edirlər. Və həmin girovun da riskdən müdafiə olunmasına diqqət yetirirlər. Məsələn, əgər girov olaraq bina göstərilirsə, bu zaman onun yanğın, təxribat, insanların hücumu kimi risklərdən, yaxud həmin vasitə məşındırsa, qəza, oğurluq, yanğın kimi risklərdən və ya müvəqqəti fəaliyyət qabiliyyətini itirmə, əmək qabiliyyətini itirmə, işsizlik kimi risklərdən müdafiə olunmağını istəyirlər. Kifayət qədər sığorta təminatına malik olan sahibkar kredit almaqda çətinlik çəkmir.

İnkişaf etmiş ölkələrdə uzun illərdir ki, kredit sisteminin əsası sığortadır. Xüsusilə də beynəlxalq ticarətdə göndəriş zamanı reallaşa biləcək risklərdən başlayaraq, tranzit ölkələrdə, çatdırılacaq ölkədə, nəqliyyat vasitələrində, gözləmələr zamanı anbarlarda baş verəcək hər növ risklərin təminat altına alınması əsas işlərdəndir. Təbii olaraq bu cür risklərin təminat altına alınması həm sahibkarı məhsul istehsalına və ixracatına cəsarətləndirir, həm də maliyyə institutlarının kredit vermə ehtimalını artırır.

Eyni zamanda sığorta qiymətlərin daha real səviyyədə formalaşmasına imkan yaradır. Belə ki, istehsalçı məruz qaldığı zərəri özü qarşıladığı təqdirdə, bu zərərlər

məhsulun qiymətinə də təsir göstərəcəkdir. Hətta reallaşacağı gözlənilən risklərin gətirəcəyi xərclər belə qiymətə təsir göstərə bilər. Halbuki sığorta təminatı olan risklərin xərcləri digər xərclərlə müqayisə edilməyəcək qədər kiçik olan sığorta haqqı qədərdir. Sığorta sistemi risklərin idarə edilməsində ən uyğun dəyəri təmin edən bir sistemdir. Beləliklə, sığortaçıların təmin etdiyi risklər baş verdiyi halda, bu qiymətlərə də təsir edəcək və daha real səviyyədə formalaşacaqdır.

Sığortanın formaları. Sığorta müqavilələri könüllü və icbari formada həyata keçirilir. Könüllü sığorta - sığortaçı ilə sığortalı arasında müqavilə əsasında həyata keçirilir. Sığortanın aparılmasının ümumi şərtlərini və qaydalarını müəyyən edən könüllü sığorta qaydası sığortaçı tərəfindən müstəqil müəyyən olunur. Sığortanın konkret şərtləri sığorta müqaviləsinin bağlanması zamanı müəyyən olunur. İcbari sığorta - dövlət tərəfindən qanunvericilik əsasında həyata keçirilməklə cəmiyyətin maraqlarının təmin edilməsi üçün hüquqi və fiziki şəxslərin sığorta edilməsidir. Bu müvafiq sığortalanmış qrupların qəti müəyyən olunmuş sığorta ödənişinin həyata keçirilməsi deməkdir.

“Sığorta fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının qanununa əsasən sığorta məhsulları həyat və qeyri-həyat olmaqla iki hissəyə bölünür. Həyat sığortası - sığortalının ölümü, sağlamlığının, iş qabiliyyətinin qocalığa yaxud əlilliyə görə tamamilə və ya qismən itirilməsi halları üçün aparılan sığortadır. Həyat sığortası üzrə müqavilə müddəti bitdikdə və ya sığorta hadisəsi baş verdikdə sığorta məbləği sığorta müqaviləsində müəyyən edilmiş qaydada və şərtlərlə sığortaçıya və ya onun varisinə ödənilir. Qeyri-həyat sığortası - sığorta hadisəsi baş verdiyi zaman sığortaçıya vurulan zərər ödənilməklə onun məsuliyyəti, əmlakı və əmlak mənafeləri ilə bağlı risklərin sığortasıdır. Həyat və qeyri-həyat sığortasının aparılma qaydası və şərtləri qanunvericiliyə uyğun olaraq sığortaçı və sığortalı arasında bağlanan müqaviləyə əsasən müəyyən olunur.

Həyat sığortası növlərinə aiddir:

1. Həyatın ölüm halından sığortası- müəyyən olunmuş müddətdə sığorta olunan öldüyü halda sığorta ödənişinin həyata keçirilməsi nəzərdə tutulur. Məsələn, əgər sığorta müqaviləsindəki müddət 15 il müəyyən edilmişdirsə, həmin müddətdə sığorta olunan öldükdə faydalanan şəxs sığorta ödənişi alacaqdır. Bu müddət başa çatdığı zaman sığorta olunan yaşadığı halda isə sığorta müqaviləsi başa çatır və heç bir ödəniş olunmur.

2. Həyatın yaşam sığortası- sığorta müqaviləsinin qüvvədə olduğu müddət ərzində sığorta olunan öldüyü, yaxud da sığorta müqaviləsində müəyyən olunmuş müddətə qədər yaşadığı halda sığorta ödənişinin həyata keçirilməsini nəzərdə tutur.

3. Annuitet sığortası- sığorta olunanın müəyyən yaşa çatması, yaşı, əlilliyi və ya xəstəliyi ilə əlaqədar əmək qabiliyyətini itirməsi, ailə başçısını itirməsi, işsiz qalması və şəxsi gəlirlərinin azalmasına, yaxud itirilməsinə səbəb olan digər hallarda onun xeyrinə pensiya yaxud renta şəklində dövrü sığorta ödənişinin həyata keçirilməsidir.

4. Əmək qabiliyyətinin itirilməsi hallarından sığorta- sığorta olunan xəstəlik və ya bədbəxt hadisə nəticəsində əmək qabiliyyətini tam və ya qismən itirdiyi halda, onun itirilmiş gəlirinin əvəzini ödəmək məqsədilə vaxtaşırı sığorta ödənişləri həyat keçirilir.

5. Sağalmaz xəstəliklərdən sığorta- sığorta olunanın səhhətində onun həyatını təhlükə altına qoyan xəstəlik müəyyən edildikdə sığorta ödənişlərinin həyata keçirilməsidir.

6. İstehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəlikləri nəticəsində peşə əmək qabiliyyətinin itirilməsi hallarından icbari sığorta- sığorta olunanların həyatına və sağlamlığına dəyən zərər nəticəsində onların peşə əmək qabiliyyətinin itirilməsi və ya ölümü ilə bağlı sığorta ödənişinin verilməsidir.

Qeyri-həyat sığortası növlərinə aiddir:

1. Avtonəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin icbari sığortası- yol nəqliyyat hadisəsi nəticəsində üçüncü şəxslərə zərər yetirildikdə sığorta kompensasiyasının verilməsini nəzərdə tutur.
2. Daşınmaz əmlakın icbari sığortası- qanunvericiliklə tələb olunan və təbii fəlakətlər, yanğın, partlayış, subasma və digər hallarda sığorta kompensasiyasının verilməsidir.
3. Daşınmaz əmlakın istismarı ilə bağlı mülki məsuliyyətin icbari sığortası- müvafiq əmlakın istismarı, o cümlədən həmin əmlakın ərazisində inşaat, təmir, yenidənqurma və ya digər işlərin həyata keçirilməsi zamanı üçüncü şəxslərin sağlamlığına və əmlakına dəyən zərərin əvəzinin ödənilməsi məqsədi ilə tətbiq olunan sığorta növüdür.
4. Sərnişinlərin icbari fərdi qəza sığortası- sərnişin daşımaları xidmətini həyata keçirən hava, su, dəmiryolu və avtomobil nəqliyyatı vasitələrində olan sərnişinlərin həyatına və sağlamlığına sığorta hadisəsi nəticəsində zərər dəyməsinə görə sığorta təminatının verilməsi məqsədi ilə tətbiq edilən sığorta növüdür.
5. Avtonəqliyyat vasitələrinin sığortası- avtomobil nəqliyyatı vasitəsinin zədələnməsi, məhv olması, həmçinin oğurlanması nəticəsində dəyən zərərin əvəzinin tam və ya qismən ödənilməsini nəzərdə tutur. Buraya şəxsi avtomobillər, motosiklet, yük avtomobilləri, habelə avtobuslar və taksilər kimi ictimai nəqliyyat vasitələri, kənd təsərrüfatı və tikintidə istifadə olunan maşınlar da aiddir.
6. Mülki məsuliyyətin sığortası- istənilən fiziki və ya hüquqi şəxs tərəfindən öz əməli nəticəsində başqa şəxslərə və ya onların əmlakına dəyən zərərin əvəzinin tam və ya qismən ödənilməsi nəzərdə tutulur.
7. Kredit sığortası- kredit götürənin müflis olması və ya ölməsi, həmçinin öz öhdəliklərini digər səbəblərdən yerinə yetirə bilməməsi ilə əlaqədar krediti

qaytarmaması nəticəsində kredit verənə dəyən zərərin əvəzinin tam və ya qismən ödənilməsi üçün sığorta ödənişinin həyata keçirilməsidir.

8. İpoteka sığortası- ipoteka predmetinin bazar qiymətinin düşməsi halında borclunun borc verən qarşısında öhdəliklərini yerinə yetirə bilməməsi nəticəsində borc verənin zərərlərinin əvəzinin ödənilməsi ipoteka sığortası vasitəsilə həyata keçirilə bilər.

9. Əmlakın sığortası- əmlakın yanğından və digər risklərdən sığortası əmlakın, onun ərazisində və (və ya) içərisində yerləşən başqa əşyalarla birlikdə, yaxud ayrılıqda yanğın və ya digər hadisələr nəticəsində zədələnməsi, məhv olması, və yaxud hər hansı formada itkisi ilə zərərlərin əvəzinin tam və ya qismən ödənilməsi nəzərdə tutan sığorta növüdür.

10. Səyahət sığortası- xarici ölkəyə səfər etdiyimiz zaman səfər müddəti ərzində tibbi xərclər yarandıqda sığorta kompensasiyasının verilməsini nəzərdə tutan sığorta növüdür.

Sığortanın mövcud olmasının bir sıra üstünlükləri vardır:

- Sığortalıları, xüsusilə də iş adamlarını zərər çəkdiyi halda xərcləri necə qarşılıyaqları ilə bağlı narahatlıqlardan azad edir. Bu isə biznes fəaliyyəti üçün müsbət stimuldur.
- Əgər iş adamları əmin olsalar ki, hər hansı bir maliyyə riski ilə üzləşsələr heç də hər şeyi itirməyəcəklər, bu zaman onlar yeni sahələrə investisiya yönəltməyə davam edəcəklər.
- Sığorta həm də itkiləri azaltmağa kömək edir. Belə ki, sığorta şirkətləri uzun illər ərzində hər növ risklərlə qarşılaşdıqları üçün onlar artıq risklərin azaldılması sahəsində geniş təcrübəyə malik olurlar. Bəzi hallarda sığorta şirkətləri xüsusi ekspertlər təyin edir və həmin ekspertlər isə hər hansı bir şəxsin sığorta etmək istədiyi yerə gedir və oranı nəzərdən keçirirlər. Sonra

təcrübəli ekspert baş verə biləcək müəyyən risklərin azaldılması üçün müəyyən üsullar təklif edir.

- Əgər sığorta mövcud olmasaydı hər kəs artmaqda olan risklərin öhdəsindən təkbaşına gəlməli olardı. Ən yaxşı halda isə bu xərclər dövlət tərəfindən qarşılmalı idi. Dövlətin bu qədər böyük maliyyə yükünün azaldılması üçün isə hal-hazırda ödədiyimizdən dəfələrlə çox vergi ödəməli olardıq. Sığorta dövləti bu ağır yükədən azad etməklə mühüm ictimai xidmət göstərir.

1.2. Sığorta sektorunun iqtisadiyyata təsiri. Sığorta penetrasiyasının mahiyyəti

Sığorta zərər riskinin müəyyən bir ödəniş müqabilində bir şəxsdən digərinə ötürülməsidir. Bu ilk öncə itkinin baş vermə riskinə qarşı risk idarə etmə formasıdır. Bununla yanaşı, sığortanın müasir iqtisadi münasibətlərin vacib bir elementi olduğunu qeyd edə bilərik. Buraya iqtisadiyyatda spesifik funksiyaları yerinə yetirən maliyyə münasibətləri daxildir. Eyni zamanda cəmiyyətdə böyük rol oynamaqla yanaşı, makroiqtisadi göstəricilərə də müsbət təsir göstərir. Belə ki, sığortanın bu kimi makroiqtisadi göstəricilərə təsirlərini aşağıdakı kimi göstərə bilərik:

1. Sığorta iqtisadiyyatda məşğulluğun artmasını təmin edir: İqtisadiyyatdakı əsas problemlərdən biri də işsizlikdir. Günümüzdə bir çox ölkələr bu problemdən əziyyət çəkirlər. İnkişaf Etməkdə Olan Ölkələrdə işsizlərin sayı isə daha çox artır. Ancaq sığorta sistemi iqtisadiyyatda mövcud olan bu problemin həllinə kömək edir. Belə ki, sığorta şirkətləri yeni işçilər cəlb etməklə məşğulluq səviyyəsinin artmasına təsir edirlər. Bildiyimiz kimi AXA, Lloyds, Allianz, Aig kimi nüfuzlu sığorta şirkətlərinin İEÖ və İEOÖ-də böyük filialları vardır. Bu sığorta şirkətlərində müxtəlif ölkələrdən bir çox insan çalışır və bu proses iqtisadiyyatda məşğulluğu təmin edir.

2. Sığorta Ümumi Daxili Məhsulun artmasını təmin edir: Hər bir ölkənin əsas makroiqtisadi göstəricilərindən biri ÜDM-dir. Bir çox makroiqtisadi göstəricilər, ümumiyyətlə, gəlirliliyin müəyyənediciləri hesab olunurlar. Hər bir ölkənin inkişaf

səviyyəsi ÜDM-in həcmi ilə müəyyən edilir. Müasir dövrdə sığorta şirkətləri insanlara fərqli sığorta məhsulları təqdim edirlər. İnsanlar bu sığorta məhsullarından istifadə etdikdə sığorta şirkətlərinə sığorta haqları ödəyirlər. Sığorta şirkətləri bu mükafatlardan iqtisadiyyatın maliyyə və investisiya fəaliyyətlərində istifadə edirlər. Bu proses iqtisadiyyatda ÜDM-in artmasına təsir edir.

3. Sığorta iqtisadi böyüməyə müsbət təsir edir: Sığorta sektoru maliyyə xidmətləri sənayesində, iqtisadiyyatın inkişafında, resursların səmərəli bölgüsündə, əməliyyat xərclərinin azaldılmasında, likvidliyin təmin edilməsində, investisiya qoyuluşlarının miqyasının artmasında və maliyyənin genişlənməsində mühüm rol oynayır. Sığorta, eyni zamanda xidmət, kənd təsərrüfatı və sənaye sektorunun inkişafına da kömək edir. Məlumdur ki, sığorta iqtisadiyyatda məşğulluğun və ÜDM-in artmasını təmin edir. Bu üstünlüklərlə sığorta iqtisadi artıma da müsbət təsir göstərir.

4. Sığorta maliyyə sisteminin sabitliyinə müsbət təsir göstərir: Sığorta xidmət sektorunun əsas sahələrindən biridir. Sığorta şirkətləri də maliyyə sisteminin əsas tərkib hissəsidir. Bununla yanaşı, sığorta şirkətləri dövlət büdcəsinin formalaşmasında da böyük rol oynayırlar. Çünki onlar dövlətin böyük vergi ödəyiciləridir. Bildiyimiz kimi dövlət büdcəsinin böyük bir hissəsini vergi daxilolmaları təşkil edir. Buna görə də sığorta sektoru vergi və maliyyə sisteminin sabitliyini təmin edilməsində böyük rol oynayır.

5. Sığorta tədiyyə balansına müsbət təsir edir: Demək olar ki, hər bir İEÖ və İEOÖ-də ümumi maliyyə sektorunun payının artması sığorta sektorunun əhəmiyyətini artırır. Sığortaya həyat sığortası və annuitet, qeyri-həyat sığortası, təkrarsığorta, yük sığortası, təqaüdlər, standart zəmanətlər və sığortaya köməkçi xidmətlər, pensiya sxemləri və standart təminat sxemləri daxildir. Sığorta şirkətləri müştərəklər və pensiya fondları ilə birlikdə səhm, istiqraz və daşınmaz əmlak bazarlarına ən böyük institusional investordandır. Sığorta, həmçinin, ölkənin tədiyyə balansına da müsbət təsir göstərir. Məsələn, bir sığorta şirkəti böyük miqyaslı riski sığortaladığı zaman bu şirkət riskin bir hissəsini başqa bir sığorta şirkətinə ötürür. Biz bunu təkrarsığorta prosesi adlandırırıq. Təkrarsığorta sığorta şirkətlərinə riskləri

azaltmağa kömək edir və eyni zamanda maliyyə itkilərinin qarşısını alır. Təkrarsığorta sığortaçıların sığortalılara ödənişlərinin bir qismini və yaxud hamısını geri qaytarmaqla risklərini ödəməsinə imkan verir. Təkrarsığorta prosesində sığortaçı riski digər ölkədə yerləşən xarici sığorta şirkətlərinə də köçürə bilər. Bu, həm sığorta şirkətlərinin, həm də ölkələrin iş birliyinə təsir göstərir. Bununla yanaşı, təkrarsığorta ölkənin ticarət əməliyyatlarına da müsbət təsir göstərir. Bu amillərlə deyə bilərik ki, sığorta ölkənin tədiyə balansının artmasını təmin edir.

6. Sığorta insanların rifahını təmin edir: Yararlı sığorta sistemi dünyada böyük üstünlükdür. Hazırki dövrdə müxtəlif ölkələrdən olan insanlar fərqli sığorta növlərindən istifadə edə bilərlər. Məsələn, müasir dövrdə insanlar nəqliyyat sığortası, əmlak sığortası, həyat sığortası, tibbi sığorta, səyahət sığortası kimi sığorta növlərindən istifadə edirlər. Bütün bu sığorta növləri insanların təhlükəsizliyini təmin edir. Dünyadakı yararlı sığorta sistemi, eyni zamanda insanlara zəmanət verir. Bu onların həyat tərzinə müsbət təsir göstərir. Məlumdur ki, sığorta insanların yığımlarını artırır. Xüsusilə həyat sığortasının insanların yığımlarına müsbət təsir etdiyini deyə bilərik. İnsanlar əmlaklarını sığorta etdikdə, həyatları da zəmanət altında olur. Bu kimi müsbət avantajlar insanların rifahını təmin edir.

Qeyd edilən bu amillər sığortanın makroiqtisadi göstəricilərə təsirinin əsas amilləridir. Bildiyimiz kimi sığorta əlverişli sahədir, çünki fərdləri, sənayeni, ticarəti və cəmiyyəti zərərlərin iqtisadi təsirlərindən qoruyaraq, itki narahatlığını aradan qaldıraraq və investisiyanı təşviq edərək iqtisadi böyüməni asanlaşdırır.

Ümumiyyətlə, müəyyən bir ölkədə sığorta sektorunun inkişaf səviyyəsini ölçmək üçün əsas iki göstəricidən istifadə olunur: insurance penetration (sığorta penetrasiyası) və insurance density (sığortanın sıxlığı).

Penetration ölkədə sığorta sektorunun inkişaf səviyyəsini göstərir və müəyyən bir ildə toplanmış sığorta haqlarının ÜDM-ə nisbəti kimi hesablanır. Məsələn, əgər ölkədə ümumi sığorta haqqı il ərzində 10 milyard dollar, ÜDM isə həmin il üçün 100 milyard dollar olarsa,

$$\text{Insurance penetration} = \frac{10 \text{ milyard dollar}}{100 \text{ milyard dollar}} * 100\% = 10\%$$

Density isə ölkədə hər bir insanın sığorta haqqına nə qədər xərclədiyini göstərir. Yəni, il ərzində adambaşına düşən sığorta haqqının miqdarını ifadə edir və il ərzində toplanmış sığorta haqqının əhalinin sayına nisbəti kimi hesablanır. Məsələn, əgər ölkədə ümumi sığorta haqqı il ərzində 10 milyard dollar, əhalinin sayı isə 10 milyondursa,

$$\text{Insurance density} = \frac{10 \text{ milyard dollar}}{10 \text{ milyon nəfər}} = 1000 \text{ USD}$$

Ölkəmizdə bu göstəricilər İnkişaf Etmiş Ölkələr ilə müqayisədə aşağı səviyyədədir. Dünyanın inkişaf etmiş ölkələrində sığorta haqlarının ÜDM-ə nisbəti 15-20% arası dəyişməkdədir. Azərbaycanda isə 2020-ci ilin məlumatlarına əsasən bu rəqəm 1,10%-dir. Sığorta bazarında toplanan sığorta haqlarının ümumi həcmi isə 794,8 milyon manatdır.

Cədvəl 1: 2019-cu ildə dünya miqyasında seçilmiş ölkələrdə həyat və qeyri-həyat sığortası üzrə penetrasiya dərəcəsi.

Ölkələr	Penetrasiya dərəcəsi	Ölkələr	Penetrasiya dərəcəsi
1. Tayvan	19.97%	9. İtaliya	8.33%
2. Honq Konq	19.74%	10. Kanada	7.67%
3. Cənubi Afrika	13.40%	11. Dünya	7.23%
4. ABŞ	11.43%	12. Almaniya	6.33%
5. Cənubi Koreya	10.78%	13. Avstraliya	4.95%
6. Birləşmiş Krallıq	10.30%	14. Çin	4.30%
7. Fransa	9.21%	15. Braziliya	4.03%
8. Yaponiya	9.0%	16. Meksika	2.42%

Mənbə: <https://www.statista.com/> -un məlumatlarına əsasən müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

Yuxarıdakı cədvəldə qeyd olunmuş ölkələr üzrə 2019-cu il həyat və qeyri-həyat növləri olmaqla sığorta penetrasiyası faiz dərəcələri göstərilmişdir. Göründüyü kimi ən yüksək faiz dərəcələri 19,97%-lə Tayvan və 19,74%-lə Honq Konqdur.

Tayvanda sığorta penetrasiyasının bu qədər yüksək faiz dərəcəsinə malik olması sığorta məhsullarının əhali arasında nə qədər geniş yayıldığıнын bir

nümunəsidir. Ölkədə bu qədər yüksək penetrasiya nisbətinin olması sektorda sığorta haqlarının böyük bir hissəsinin həyat sığortalarından daxil olması ilə əlaqədardır. Qeyri-həyat sığortasından toplanan sığorta haqları 16,5 milyard dollar olduğu halda, həyat sığortaları üçün bu rəqəm 80 milyard dollara yaxındır.

Xüsusilə də yaşlı Tayvan əhalisi üçün həyat sığortası böyük əhəmiyyətə malikdir. Dövlət və şirkətlər tərəfindən verilən pensiya imkanları əhali üçün yetərli hesab edilmədiyindən, pensiya dövründə rahat yaşamaq istəyən insanlar annuitet sığortalarına böyük maraq göstərirlər.

Son dərəcə inkişaf etməsinə baxmayaraq Tayvan sığorta sektorunun gələcək illərdə də sürətlə böyüməsi gözlənilir. 2009-2014-cü illərdə hər il ortalama olaraq 6,6% böyüyən Tayvanda həyat sığortasının güclü tənzimləmə bazası, sürətlə yaşlanan əhalisi və iqtisadi islahatlar səbəbi ilə bu böyümənin gələcək dövrlərdə də davam edəcəyi gözlənilir.

Tayvanda orta yaş həddi 2009-cu ildə 79 yaş olduğu halda, hazırda bu rəqəm 80 yaşdan yuxarıdır. Ölkə demoqrafiyasındakı bu dəyişiklik dövlət pensiya sisteminin əhalinin ehtiyaclarını lazımi səviyyədə ödəməməsinə səbəb olur. Bu da pensiyasını təmin etmək istəyən vətəndaşların həyat sığortasına böyük maraq göstərməsinə gətirib çıxarır.

Honq Konq da sığorta sahəsində ən yüksək inkişaf səviyyəsinə malik olan ölkələrdəndir. Insurance Authority məlumatına görə 2019-cu ildə Honq Konq sığorta sektorunun ümumi sığorta haqlarından daxilolmalar 10,2% artaraq 566,9 milyard dollara çatmışdır. Ümumilikdə isə bu ölkələrdə sığorta penetrasiyasının yüksək olmasının səbəbi əhalinin sayının çox olması və sığortanın geniş yayılmış sahələrdən biri olmasıdır.

II FƏSİL. AZƏRBAYCANDA SIĞORTA BAZARININ MÖVCUD VƏZİYYƏTİNİN TƏHLİLİ VƏ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

2.1. Azərbaycan sığorta bazarının inkişaf mərhələləri

Azərbaycanda sığorta bazarının bərqərar olması, onun inkişaf etdirilməsi tarixində ölkəmizin müstəqillik qazanmasından sonrakı dövr xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Bütövlükdə ölkəmizdə sığorta sektorunun təkamülünü aşağıdakı 3 mərhələyə ayırmaq olar:

1. 1920-ci ilə qədər olan dövr;
2. 1920-1990-cı illəri əhatə edən dövr;
3. 1990-cı ildən sonrakı dövr.

Birinci dövr 1920-ci ilə qədər olan dövrü əhatə edir. Belə ki, 19-cu əsrin ortalarından başlayaraq neft sənayesinin inkişafı nəticəsində sahibkarlıq fəaliyyətinin genişlənməsi sığorta sahəsinin əsas stimullaşdırıcı qüvvəsi olmuşdur. 1910-cu ildə Bakıda 18 sığorta şirkəti, 1912-ci ildə isə 30 sığorta şirkəti və agentliyi fəaliyyət göstərirdi. Həmin dövrlərdə ən böyük sığorta şirkəti “Rus sığorta cəmiyyəti” olmuşdur. Və Bakıda sığorta işinin əsasını Xəzər dənizində üzən gəmilərin sığortası təşkil edirdi.

İkinci dövr Sovet Hakimiyyətinin mövcud olduğu 1920-1990-cı illərdir. Keçmiş SSRİ-nin digər respublikalarında olduğu kimi, Azərbaycanda da dövlət sığorta sistemi təşkil edilmişdir. Həmin dövrdə ölkədə sığorta işinin inkişafında müəyyən bir rol oynayan Azərbaycan SSRİ Dövlət Sığortası Baş İdarəsi və SSRİ “İnqosstrax”ın Bakı şöəsi fəaliyyət göstərmişdir. Sovet Hakimiyyəti qurulduqdan sonra bütün SSRİ-də sığorta dövlət inhisarına alındı və əhaliyə göstərilən sığorta xidmətləri məhdud xarakter daşıyırdı. Belə ki, sığorta sahəsi dövlət sosial təminat sistemində əlavə kimi fəaliyyət göstərirdi. 1930-cu illərdə ölkədə fəaliyyət göstərən kooperativ və səhmdar fondlar inzibati yol ilə ləğv edildi və əvəzində isə ancaq dövlət sığortası yaradılmışdır. Bu da öz növbəsində sığorta sektorunda rəqabətin olmamasına və inkişafının ləngiməsinə səbəb olmuşdur.

1980-ci illərin sonunadək ölkədə sığorta sistemi Azərbaycan Respublikasının Dövlət Sığorta Şirkətinin və SSRİ-nin xarici dövlət sığorta təşkilatının Bakı şöbəsinin inhisarı altında olmuşdur. 1988-ci ildə “SSRİ-də Kooperasiya haqqında” qanun qəbul edildi və bundan sonra kooperativlər və onların ittifaqlarına kooperativ sığorta şirkətləri yaratmağa, sığorta qaydaları və növlərini müəyyən etməyə icazə verilmişdir. Bunun nəticəsində də kommersion sığorta təşkilatları və səhmdar cəmiyyətlərinin yaradılmasına başlanmışdır.

Üçüncü dövr 1990-cı ildən sonra sığorta sisteminin müstəqil olaraq inkişaf etməyə başladığı dövrü əhatə edir. Belə ki, 1991-ci ildə Azərbaycan Respublikasının Nazirlər Kabineti yanında Dövlət Sığorta nəzarəti yaradılmışdır. Bu təşkilatın əsas vəzifələrinə aid idi:

- ölkədəki sığorta xidmətləri bazarının inkişafının tənzimlənməsi;
- sığortaçıların, sığortalıların və dövlət mənafeyinin müdafiəsi;
- metodiki rəhbərliyin həyata keçirilməsi;
- müvafiq normativ hüquqi sənədlərin hazırlanması və s. (Əliyeva L.,2011)

1991-ci ildə ölkədə 62 sığorta şirkəti fəaliyyət göstərirdi. Bunlardan 53-ü milli, 9-u isə birgə sığortaçı idi. Lakin bir çox kommersion sığorta təşkilatı sığortalıların etimadını qazana bilməməyi səbəbindən, onlardan 33-ü müflisləşərək fəaliyyətini dayandırmışdır. 2006-cı ilin əvvəllərində isə 29 sığorta şirkəti fəaliyyət göstərirdi ki, bunlardan da 22-i özəl, 6-ı isə qarışıq mülkiyyət formalı dövlət kommersion şirkəti idi(Əliyeva L.,2011).

Azərbaycanda milli sığorta bazarı isə 1992-ci ildən formalaşmağa başlamışdır. Azərbaycan Respublikasının Milli Məclisi 1993-cü ildə ilk dəfə olaraq “Sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununu qəbul etmişdir (Kərimov Ş., Gavriletea M. D., 2015: s. 67).

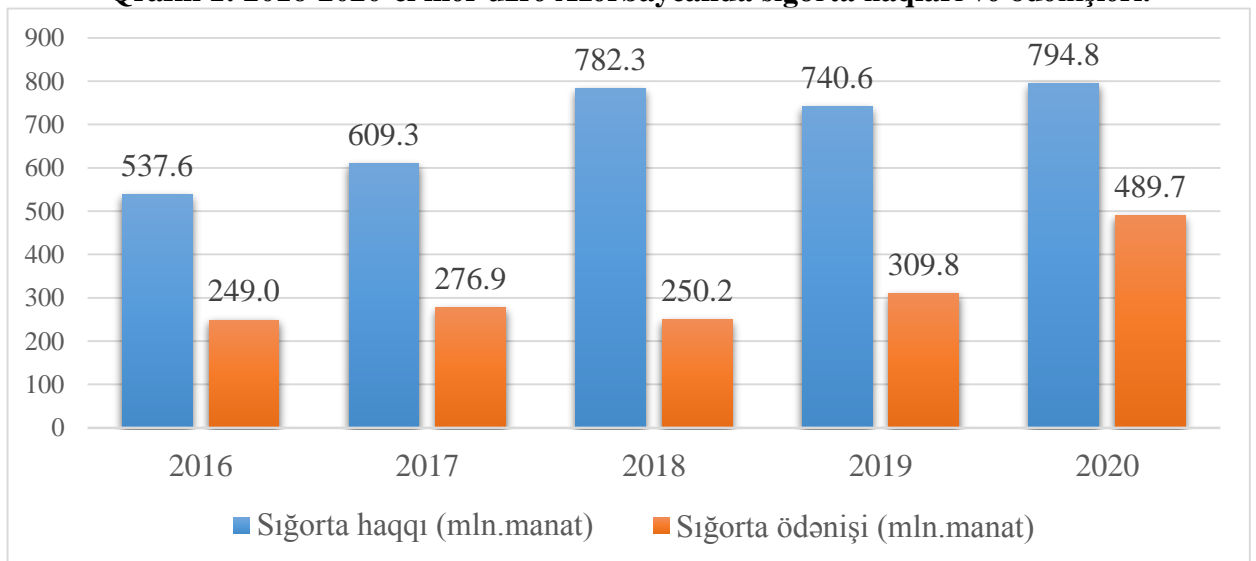
2.2. Azərbaycanda sığorta bazarının və sığorta penetrasiyasının mövcud vəziyyətinin təhlili və qiymətləndirilməsi.

“Sığorta fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununa əsasən sığorta sistemi sığorta bazarının iştirakçılarından və maliyyə bazarlarına nəzarət orqanından ibarətdir. Burada sığortaçılar, təkrarsığortaçılar, sığorta vasitəçiləri, aktuarilər, müstəqil auditorlar, müstəqil ekspertlər və sığorta sahəsində yardımçı fəaliyyət göstərən hüquqi şəxslər sığorta bazarının peşəkar iştirakçıları; sığortalılar, sığorta olunanlar və faydalanan şəxslər isə sığorta bazarının digər iştirakçılarıdır.

Hazırda ölkəmizdə 5 həyat, 15 qeyri-həyat sığorta şirkəti, 1 təkrarsığorta şirkəti, 810 sığorta agenti (745-i fiziki şəxs, 65-i hüquqi şəxs), 26 sığorta brokeri (13-ü fiziki şəxs, 13-ü hüquqi şəxs), 47 sığorta sahəsində yardımçı fəaliyyət göstərən hüquqi şəxs və 91 (30-u hüquqi şəxs, 61-i fiziki şəxs) müstəqil ekspert fəaliyyət göstərir(<https://www.cbar.az/page-202/insurers-and-reinsurers>).

Bildiyimiz kimi, ölkəmizdə sığorta bazarı inkişaf mərhələsindədir və iqtisadi artıma təsiri ildən-ilə artmaqdadır. Həmçinin sektorda sığorta haqları və sığorta ödənişlərinin miqdarında da artım müşahidə olunur. Belə ki, aşağıdakı qrafikdə 2016-2020-ci illər üzrə sığorta yığımlarının və ödənişlərinin miqdarı əks olunmuşdur.

Qrafik 1: 2016-2020-ci illər üzrə Azərbaycanda sığorta haqları və ödənişləri.



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

Azərbaycan sığorta bazarında sığorta haqları 2016-cı ildə 537,6 milyon manat, 2017-ci ildə 609,3 milyon manat, 2018-ci ildə 782,3 milyon manat, 2019-cu ildə 740,6 milyon manat, 2020-ci ildə isə 794,8 milyon manat olmuşdur. 2020-ci ildə sığorta haqları 2016-cı ilə nisbətən 47,8%, əvvəlki illə müqayisədə isə 7,3% artmışdır.

Sığorta ödənişlərinə gəldikdə isə 2016-cı ildə 249,0 milyon manat, 2017-ci ildə 276,9 milyon manat, 2018-ci ildə 250,2 milyon manat, 2019-cu ildə 309,8 milyon manat, 2020-ci ildə isə 489,7 milyon manat olmuşdur. 2020-ci ildə sığorta ödənişləri 2016-cı illə müqayisədə 96,7%, əvvəlki ilə nisbətən isə 58,1% artmışdır.

Cədvəl 2: Sığorta haqlarının ÜDM-də payı.

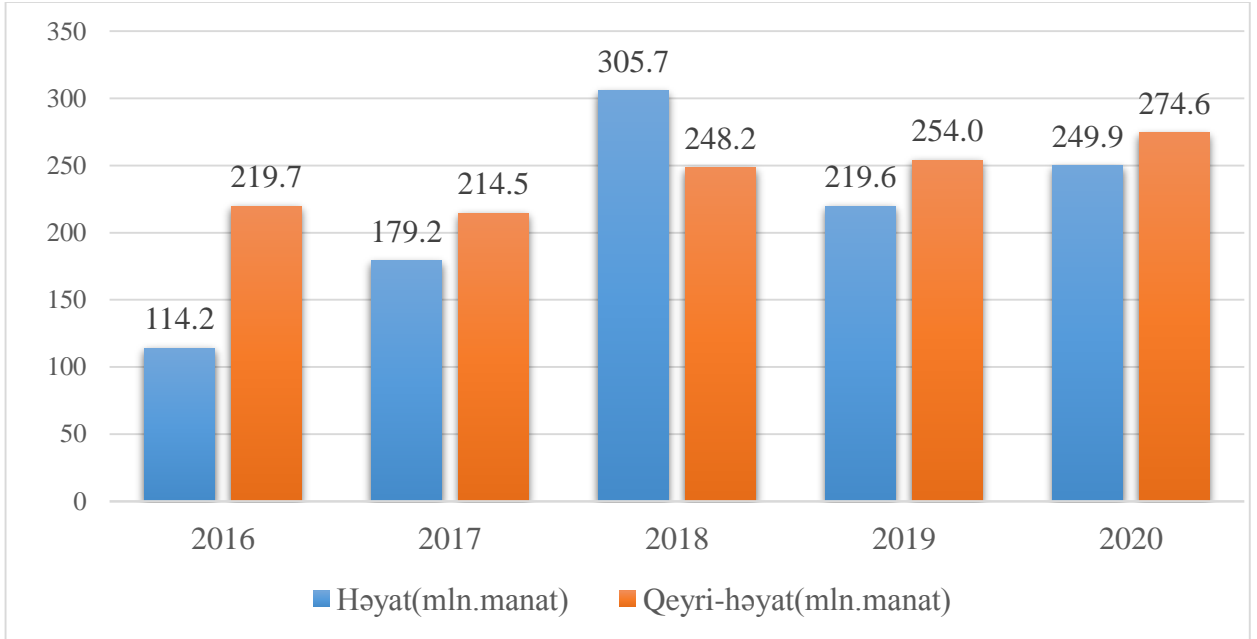
	2016	2017	2018	2019	2020
Ümumi sığorta haqları (mln. manat)	537,6	609,3	782,3	740,6	794,8
ÜDM-də payı (%)	0,89	0,87	0,98	0,90	1,10

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

Yuxarıdakı cədvəldə 2016 və 2020-ci illər üzrə Azərbaycan sığorta bazarında toplanmış ümumi sığorta haqları və onların ÜDM-də payı (penetrasiya) haqqında məlumatlar əks olunmuşdur. Göründüyü kimi son illərdə sığorta penetrasiyasında artım müşahidə olunur. Yəni, sığorta penetrasiyası 2016-cı ildə 0,89%, 2017-ci ildə 0,87%, 2018-ci ildə 0,98%, 2019-cu ildə 0,90%, 2020-ci ildə isə 1,10%-dir. Lakin buna baxmayaraq hələ də İnkişaf Etmiş Ölkələrlə müqayisədə sığorta penetrasiyası çox aşağı səviyyədədir. Çünki həmin ölkələrdə bu göstərici 15-20% olduğu halda, Azərbaycanda 2020-ci ildə sığorta haqlarının ÜDM-də payı 1,10% olmuşdur.

Bu illər ərzində həm həyat, həm də qeyri-həyat sığortası inkişaf etmişdir. Müqayisə üçün aşağıdakı qrafikə nəzər salmaq:

Qrafik 2: Həyat və qeyri-həyat sığortası üzrə ümumi sığorta haqları.



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

Son 5 il ərzində həm həyat, həm də qeyri-həyat sığortası inkişaf etmişdir. 2016-cı ildə həyat sığortası 114,2 milyon manat olduğu halda 2020-ci ildə 2,2 dəfə artaraq 249,9 milyon manat olmuşdur. Qeyri-həyat sığortası isə 2016-cı ildə 219,7 milyon manatdan 25% artaraq 2020-ci ildə 274,6 milyon manata çatmışdır. 2019-cu il ilə müqayisədə isə həyat sığorta 13,8%, qeyri-həyat sığortası 8,1% artmışdır. 2020-ci ildə ümumi sığorta haqlarının 31,4%-ini həyat, 34,5%-ini isə qeyri-həyat sığortası təşkil etmişdir.

Azərbaycanın sığorta bazarında beynəlxalq sığorta sektorundan fərqli tendensiyalar müşahidə olunur. Məsələn, İnkişaf Etmiş Ölkələrdən fərqli olaraq qeyri-həyat sığortasının aparıcı yerə malik olması ölkədə sığorta bazarının özünəməxsus xüsusiyyətlərindən biridir. Eyni zamanda son illər ərzində qeyri-həyat sığortası ümumi sığorta haqlarının 35-40%-ini təşkil etmişdir. Həyat sığortasının isə payı 25-30% olmuşdur. Halbuki, sığorta bazarı inkişaf etmiş ölkələrdə bazarın 55-60%-i həyat sığortasının hesabına formalaşır.

Beynəlxalq təcrübədə həyat sığortasının əsas xüsusiyyətlərindən biri də müqavilələrin uzun müddəti əhatə etməsidir. Azərbaycanda isə bu müqavilələr üzrə

öhdəliklər əsasən qısa müddətlidir. Bunun əsas səbəbi isə əhalinin uzun dövrü əhatə edən həyat sığortası müqavilələrinə güvənməməsidir.

Digər amillərdən biri də Azərbaycanda sığorta tarifləri ilə bağlıdır. Sığorta bazarının formalaşmasında sığorta tariflərinin xüsusi yeri vardır. Və tarif dərəcələrinin düzgün və real təyin olunması sığorta fəaliyyətinə birbaşa təsir edir. Həyat sığortası üzrə tarif dərəcələrinin aşağı olması da bu sahədə sığorta şirkətlərinin ziyanla işləməsinə səbəb olmuşdur.

Ölkəmizin sosial-iqtisadi vəziyyətində aşağıda sadalanan amillər bu sektorun inkişafının ləngiməsinə səbəb olur:

1. Sığorta sistemi ilə bağlı qanunvericilikdə olan boşluqlar;
2. Dövlət tərəfindən sığorta bazarında xarici kapitalın iştirakına qoyulmuş məhdudiyyətlər;
3. Sığorta bazarında dövlət inhisarçılığının davam etməsi;
4. Müstəqil sığorta şirkətlərinin kapital təminatında banklardan asılı olması;
5. Əhalinin sığorta şirkətlərinə inamsızlığı (Əliyeva L., 2011, səh. 8).

Inhisarçılıq bu sahədə inkişafı ləngidən əsas səbəblərdən biridir. Qeyd edildiyi kimi, inhisarçılığın mövcud olması bu sahədə müxəlif növ xidmətlərin və keyfiyyətin inkişafına, sağlam rəqabət mühitinin və yeni şirkətlərin yaranmasına səbəb olacaqdır. Məsələn, bütün dövlət təşkilatlarında çalışanların icbari sığortası yalnız “Azərbaycan Respublikası Dövlət Sığorta Kommersiya Şirkəti” tərəfindən həyata keçirilir.

Sığorta sektoruna təsir edən amillərdən biri də sığorta hadisəsinin qiymətləndirilməsi zamanı sığorta şirkətləri tərəfindən ödənişin aşağı göstərilməsidir. Çünki, qanunvericiliyə görə sığortaçının bağladığı bir sığorta müqaviləsinin dəyəri onun nizamnamə kapitalı ilə əlaqədar məhdudlaşdırılır.

Sığorta sektorunda mövcud olan əsas problemlərdən biri də bu sahədə ixtisaslı kadrların çatışmazlığıdır. Son illərdə artım dinamikasının müşahidə olunmasına baxmayaraq hələ də mütəxəssis çatışmazlığı mövcuddur.

Sektorun başqa bir əsas problemi də əhalinin məlumatlılıq səviyyəsinin aşağı olmasıdır və insanların məlumatsızlığı bazar üçün mənfi nəticələrə səbəb olur. Belə ki, bir çox hallarda sığorta müqaviləsi bağlayan insanlar imzaladıqları müqavilənin mətnini oxumurlar və müqavilə üzrə özlərinin hüquq və vəzifələri haqqında yaxından tanış deyillər. Əhalinin məlumatsız olmasının səbəbi təkcə bu deyil, eyni zamanda sığorta şirkətləri tərəfindən maarifləndirmə kompaniyalarına o qədər də maraq göstərilməməsidir. Belə ki, sığorta şirkətləri reklam işləri ilə müqayisədə müştərilərin məlumatlandırılmasına daha az maraq göstərirlər və vəsait xərcləyirlər. Nəticədə isə Azərbaycanda könüllü şəkildə sığorta məhsullarından istifadə edənlərə az sayda rast gəlmək olur.

Könüllü sığortada sığorta münasibətləri tərəflər arasında bağlanmış müqavilə əsasında müəyyən olunur. Yəni, bu könüllü şəkildə şəxsin istəyindən asılı olaraq bağlanılan sığorta növüdür. Burada sığorta müqaviləsi tərəflərin iradə azadlığından asılı olaraq həyata keçirilir və əsas şərtlərinin sığorta müqaviləsində müəyyən edilməsini nəzərdə tutur.

İcbari sığorta isə biraz fərqli mahiyyətə malikdir. Yəni, vətəndaşların sosial və dövlət maraqlarının təmin edilməsi məqsədi ilə icbari sığorta qanunları əsasında həyata keçirilir. “İcbari sığortalar haqqında” Azərbaycan Respublikasının qanununa görə aşağıdakı icbari sığorta növləri vardır:

- ✚ Daşınmaz əmlakın icbari sığortası;
- ✚ Daşınmaz əmlakın istismarı ilə bağlı mülki məsuliyyətin icbari sığortası;
- ✚ Avtonəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin icbari sığortası;
- ✚ Sərnişinlərin icbari fərdi qəza sığortası;

Bundan başqa icbari sığortanın

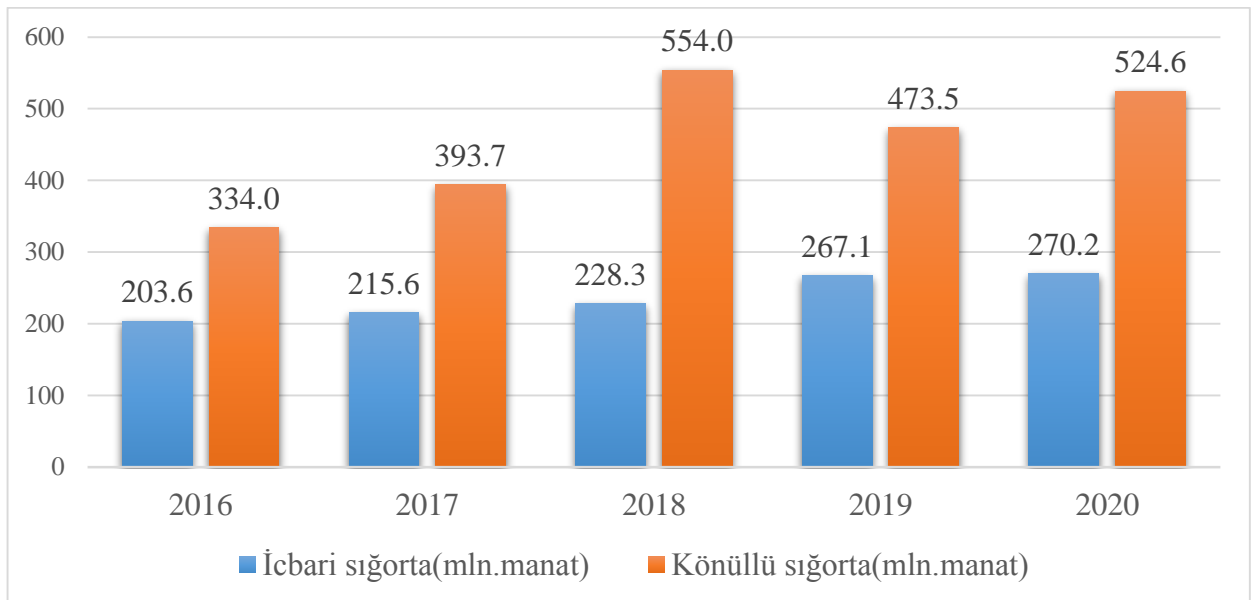
- ✚ İstehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəlikləri nəticəsində peşə əmək qabiliyyətinin itirilməsi halarından icbari sığorta;
- ✚ Məhkəmə və hüquq-mühafizə orqanları işçilərinin, dövlət icbari şəxsi sığortası;

- ✚ Hərbi qulluqçuların dövlət icbari şəxsi sığortası;
- ✚ Auditorların peşə məsuliyyətinin icbari sığortası;
- ✚ Azərbaycan Respublikasının diplomatik nümayəndəliklərində qulluq edən şəxslərin icbari sığortası;
- ✚ İcbari tibbi sığorta kimi növləri də vardır.

İcbari tibbi sığorta əhalinin tibbi sığorta proqramı çərçivəsində mütəmadi şəkildə tibbi xidmətlərdən istifadə etməklə sağlamlığının qorunması məqsədilə tətbiq edilir.

Aşağıdakı qrafikdə Azərbaycanda 2016-2020-ci illər üzrə icbari və könüllü sığorta haqları göstərilmişdir.

Qrafik 3: İcbari və könüllü sığorta növləri üzrə ümumi sığorta haqları.



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

Qrafikdən də görüldüyü kimi son illərdə həm icbari, həm də könüllü sığorta növləri inkişaf etmişdir. Həmçinin 2016 və 2020-ci illəri müqayisə etsək görürük ki, icbari sığortada 66,6 milyon manat (32,7%), könüllü sığortada isə 190,6 milyon manat (57,1%) artım müşahidə olunmuşdur. Əvvəlki illə müqayisədə isə icbari sığorta 3,1 milyon manat (1,2%), könüllü sığorta isə 51,1 milyon manat (10,8%) artmışdır. Eyni zamanda 2019-cu ildə icbari sığortanın ümumi sığorta haqlarında xüsusi çəkisi 34,0%, könüllü sığortanın xüsusi çəkisi isə 66,0% təşkil edir.

Son illər ərzində ölkəmizdə sığorta bazarının inkişafı ilə əlaqədar bir çox tədbirlər görülmüşdür. Bunlardan ən vacibi də Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2016-cı il 6 dekabr tarixli Fərmanı ilə təsdiq edilmiş Maliyyə xidmətlərinin inkişafına dair Strateji Yol Xəritəsinin hazırlanması olmuşdur. Və həmin layihədə sığorta bazarının inkişafına dair strateji hədəf və prioritetlər öz əksini tapmışdır. Strateji Yol Xəritəsi qısa, orta və uzunmüddətli dövrləri əhatə edir. 2020-ci ilədək olan dövr üçün strateji baxış və tədbirlər planı, 2025-ci ilədək olan dövr üçün uzunmüddətli baxış və 2025-ci ildən sonrakı dövr üçün hədəf baxışdan ibarətdir. Həmin layihədə sığorta bazarının inkişafı ilə bağlı görülməli tədbir aşağıdakı formada əks olunmuşdur:

- ✚ Müvafiq işçi qrupların yaradılması;
- ✚ Cari vəziyyətin diaqnostikasının aparılması;
- ✚ Məlumat sisteminin yaradılması;
- ✚ Tədbirlər planının hazırlanması və icrasına başlanılması.

Eyni zamanda layihədə sığorta bazarının genişlənməsi, sığorta təminatı olmayan əhəlinin sığorta məhsulları ilə təmin olunması və iqtisadiyyatın inkişafının dəstəklənməsi məqsədilə yeni sığorta məhsullarının yaradılmasına ehtiyac olduğu da ifadə edilmişdir. Kənd təsərrüfatı sığortası, mikrosığorta, müştərək sığorta, icbari tibbi sığorta kimi sığorta məhsullarının tətbiq edilməsi və inkişafına zərurət olduğu da əsas hədəf prioritetlərdəndir (Azərbaycan Respublikasında maliyyə xidmətlərinin inkişafına dair Strateji Yol Xəritəsi, 2016).

Kənd təsərrüfatı sığortası həm hava şəraiti, həm də qiymətlərin dəyişkənliyi səbəbi ilə fermerlərin məhsuldarlıq və mənfəətliliklə bağlı risklərini azaldır, həmçinin kredit öhdəliklərinə xidmət imkanlarını artırmaqla da sektorun kreditləşməsi imkanlarını yüksəldir.

Kənd təsərrüfatı risklərinin sığortası ən mürəkkəb sahələrdən biridir və xüsusi bilik tələb edir. Buna görə də sığorta şirkətləri tərəfindən yüksək riskli fəaliyyət sahəsi olaraq dəyərləndirilir və onlar risk götürməkdən çəkinirlər. Eyni zamanda bu

sahə üzrə statistik və analitik məlumatların aşağı səviyyədə olması sektorun kreditləşməsində çətinliklərə səbəb olur.

Azərbaycan Respublikası sığorta bazarının xüsusiyyətlərinə, kənd təsərrüfatının şəraitinə və dövlət siyasətinə uyğun aqrar sığorta modelinin seçilməsi və tətbiq olunması mühüm əhəmiyyətə malikdir. Aqrar sığorta mexanizmi kifayət qədər böyük sahədir və bu səbəbdən də onun formalaşdırılması və yaradılması zamanı dövlətin kənd təsərrüfatı ilə bağlı strateji siyasəti və kənd təsərrüfatı strukturunun əhəmiyyəti kimi vacib amillər nəzərdə saxlanılmalıdır.

Azərbaycanda aqrar sığorta sisteminin inkişaf etdirilməsi məqsədilə mühüm tədbirlər görülmüşdür. 2019-cu il 27 iyun tarixində “Aqrar sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu qəbul edilmişdir. Bu qanunun əsas məqsədi Azərbaycan Respublikasında aqrar sahədə risklərin müştərək sığorta mexanizmi vasitəsilə sığortalanması ilə bağlı münasibətlərin tənzimlənməsi, aqrar sığortanın hüquqi, iqtisadi və təşkilati əsaslarının müəyyən edilməsidir. “Aqrar sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikası Qanununa əsasən ölkədə aqrar sığorta sistemi dövlət-özəl əməkdaşlıq prinsipləri əsasında qurulmuşdur. Bu məqsədlə Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 19 avqust 2019-cu il tarixli, 809 nömrəli fərmanı ilə Aqrar Sığorta Fondu yaradılmışdır. Və Fond aqrar sığorta sisteminin təşkilini, inkişafını və dayanıqlılığını təmin etmək məqsədi ilə təsis edilmişdir. Aqrar Sığorta Fondu (ASF) dövlət tərəfindən təsis olunan və riskləri daşıyaraq sığorta ödənişini həyata keçirən qeyri-kommersiya hüquqi şəxsdir. Fond bu Qanun və nizamnaməsi ilə müəyyən edilən qaydada aqrar sığorta sisteminin idarə edilməsini və aqrar sığorta informasiya sisteminin aparılmasını İdarəedici Qurum vasitəsilə həyata keçirir. Və ölkədə ilk dəfə olaraq ixtisaslaşmış müştərək sığorta şirkəti olan “Aqrar Sığorta Müştərək Sığorta Şirkəti” ASC yaradılmışdır. “Aqrar sığorta haqqında” qanuna uyğun olaraq həmin şirkət aqrar sığorta sisteminin idarə edilməsini həyata keçirən idarəedici qurumdur. Şirkət Azərbaycanda qeyri-həyat sığortası sahəsində fəaliyyət göstərən 7 sığorta şirkəti tərəfindən təsis edilmişdir. Bunlara aiddir:

“Paşa Sığorta” ASC, “Qala Sığorta” ASC, “Meqa Sığorta” ASC, “Azərbaycan Sənaye Sığorta” ASC, “Xalq Sığorta” ASC, “AZSIĞORTA” ASC, “Bakı Sığorta” ASC şirkətləri(<https://agro.gov.az/az/news/azerbaycanda-ilk-defe-aqrar-sigorta-sirketi-yaradilib>).

“Aqrar sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikasının qanununa görə aşağıdakılar aqrar sığortanın predmeti sayılır:

1. kənd təsərrüfatı bitkiləri və bitkiçilik məhsulları (çoxillik əkmələr və onların məhsulu daxil olmaqla);
2. kənd təsərrüfatı heyvanları və kənd təsərrüfatı məqsədilə yetişdirilən heyvanlar;
3. akvakultura məhsulları.

“Aqrar sığorta predmetinin Tərkibi”nin təsdiq edilməsi haqqında Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 2019-cu il 17 dekabr tarixli 479 nömrəli qərarına əsasən aqrar sığorta predmetinin tərkibinə daxildir:

1. Kənd təsərrüfatı bitkiləri və bitkiçilik məhsulları üzrə: *buğda, arpa, qarğıdalı, kartof, şəkər çuğunduru, portağal, limon, naringi, çay, çəltik, tütün, üzüm, fındıq, pambıq.*
2. Kənd təsərrüfatı heyvanları və kənd təsərrüfatı məqsədilə yetişdirilən heyvanlar üzrə: *1 yaşdan 7 yaşa qədər südlük inək və camışlar.*
3. Akvakultura məhsulu üzrə: *balıqlar.*

Hər il üçün sığorta məhsulları sadalanan predmetlərdən müəyyən edilərək, həmin il yanvarın 15-dək Aqrar Sığorta Fondu tərəfindən rəsmi elan edilir.

Kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalçıları aqrar sığorta predmetləri üzrə aşağıdakı risklərin bir və ya bir neçəsindən sığorta qaydalarına əsasən sığortalanır:

1. təbii fəlakətlər (*zəlzələ, torpaq sürüşməsi, qasırğa, fırtına, dolu*);
2. yanğınlar;
3. bitki xəstəlikləri və zərərvericilər;

4. yoluxucu xəstəliklər və zəhərlənmələr (*yoluxucu heyvan xəstəlikləri nəticəsində ölüm, ilan və ya həşərat sancması nəticəsində ölüm, zəhərli otlar və yemlərdən zəhərlənmə nəticəsində ölüm, kütləvi zəhərlənmələr nəticəsində ölüm*);
5. vəhşi heyvanların hücumu və xüsusi təhlükəli ziyanvericilərin yayılması və hücumu;
6. üçüncü şəxslərin hərəkətləri.

Aqrar sığorta sistemində dövlətin sahibkarlara böyük dəstəyi vardır. Belə ki, sığorta haqqının 50 faizi dövlət tərəfindən qarşılır, qalan məbləği isə fermerlər hissə-hissə Sığorta Fonduna ödəyirlər. Sığorta risklərinin qiymətləndirilməsi üçün Müstəqil Sığorta Ekspert xidməti dövlət tərəfindən maliyyələşdirilir. Aqrar sığorta haqqı sığorta qaydaları əsasında idarəedici qurum tərəfindən hesablanır və aşağıdakı hissələrdən ibarətdir:

1. aqrar sığortalı tərəfindən ödənilməli olan hissə;
2. dövlət büdcəsinin vəsaiti hesabına ödənilən hissə.

Aqrar sığorta haqqının hər bir sığorta məhsulu üzrə dövlət büdcəsinin vəsaiti hesabına ödənilməli olan hissəsi Nazirlər Kabineti tərəfindən təsdiq edilir. Aqrar sığortalı tərəfindən ödənilməli olan hissəsi isə birbaşa Aqrar Sığorta Fondunun bank hesabına ödənilir.

Azərbaycanda sığorta sisteminin inkişaf etdirilməsində beynəlxalq təcrübənin öyrənilməsi, sığorta sferasında xarici ölkələrdə tətbiq olunan mütərəqqi qaydalardan faydalanmaq xüsusi əhəmiyyətə malikdir. Bu baxımdan qardaş Türkiyə Respublikası ilə əməkdaşlığı xüsusi qeyd etmək lazımdır. Ölkəmizdə tətbiq olunan aqrar sığorta sistemi Türkiyənin TARSİM (Kənd təsərrüfatını sığortalama sistemi) təşkilatının təcrübəsi və dəstəyi ilə formalaşmışdır. Dünyada ən uğurlu aqrar sığorta mexanizmlərindən biri məhz Türkiyənin sahib olduğu TARSİM modelidir. Bu model dünyada aqrar sığorta sahəsində ən çox inkişaf edən və ən geniş yayılan İspaniya modeli əsasında qurulmuşdur.

TARSİM modeli 2005-ci il 5363 sayılı “Kənd Təsərrüfatı Sığortası” qanunu çərçivəsində risklərin təmin olunması, standart sığorta müqavilələrinin müəyyənləşdirilməsi, zərərlərə görə ödənişlərin edilməsi, kənd təsərrüfatı sığortasının inkişafı və digər xidmətlərin həyata keçirilməsi məqsədilə bir sığorta “hovuzu” yaradılmışdır(<https://web.tarsim.gov.tr/>).

Əməkdaşlığın inkişaf etdirilməsi məqsədi ilə görülmən ilk işlərdən biri Aqrar Sığorta Fondu və TARSİM arasında kənd təsərrüfatı sığortası sahəsində Niyət Bəyannaməsinin imzalanması olmuşdur. Qurulacaq sistemlə əlaqədar olaraq tərəflər arasında ilk aqrar sığorta müqaviləsi 2020-ci il noyabrın 3-də Tərtər rayonunda Türkiyənin Kənd Təsərrüfatı Nazirliyinin və TARSİM təşkilatının rəhbərliyinin iştirakı ilə imzalanmışdır.

İcbari tibbi sığorta. Azərbaycanda icbari tibbi sığortanın tətbiqi və reallaşdırılması məqsədi ilə bir sıra normativ aktlar qəbul olunmuşdur. Eyni zamanda Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2007-ci il 27 dekabr tarixli Sərəncamına əsasən Azərbaycan Respublikasının Nazirlər Kabineti yanında İcbari Tibbi Sığorta üzrə Dövlət Agentliyi yaradılmışdır. İcbari tibbi sığortanın tətbiqi mürəkkəb prosesdir və onun təşkilati, hüquqi və iqtisadi əsaslarını müəyyən edən və subyektlər arasındakı münasibətləri tənzimləyən qanun qəbul edilmişdir. “Tibbi sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu 1999-cu il 28 oktyabr tarixindən qüvvədədir. Beynəlxalq təcrübədə icbari tibbi sığorta sistemlərində bazar iqtisadiyyatı prinsiplərinə əsaslanan maliyyələşmə, sığorta haqlarının fondlarda cəmlənməsi və idarə olunması kimi mexanizmlər tətbiq olunur. Və bu əsasda Azərbaycanda icbari tibbi sığorta sistemi uğurlu təcrübəyə malik ölkələrin modelinə uyğunlaşdırılır.

İcbari tibbi sığorta dünya səhiyyə sistemində geniş yayılmış bir sosial layihədir. Eyni zamanda əhalinin tibbi yardım almaq hüququnu təmin edən bir sistemdir. Bu sistem sığorta hadisəsinin baş verdiyi zaman sığorta olunanların xidmətlər zərfi çərçivəsində tibbi yardım almasını təmin edir. Xidmətlər zərfində nəzərdə tutulmuş tibbi xidmətlərin göstərildiyi hər hansı hal və ya hadisə sığorta hadisəsi hesab olunur. Xidmətlər zərfi dedikdə icbari tibbi

sığortanın maliyyə mənbələri hesabına sığorta olunanlara müvafiq növdə, həcmdə və şərtlərlə göstərilən tibbi xidmətlərin toplusu nəzərdə tutulur. Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 2020-ci il 10 yanvar tarixli qərarına əsasən Xidmətlər Zərfinə daxil olan tibbi xidmətlər və tariflər təsdiq edilmişdir. İcbari tibbi sığortanın Xidmətlər Zərfinə 2550 xidmət sayı daxildir (<https://its.gov.az/page/umumi-melumat>).

İcbari tibbi sığorta çərçivəsində vətəndaşlar aşağıdakı xidmətləri əldə edə bilərlər:

- ✚ Təcili və təxirəsalınmaz tibbi yardım;
- ✚ İlk səhiyyə xidməti;
- ✚ Ambulator xidmət;
- ✚ Stasionar xidmət;
- ✚ Funksional-diaqnostik və laborator müayinələr;
- ✚ Fizioterapevtik xidmətlər;
- ✚ Cərrahi əməliyyatlar (o cümlədən həyati vacib-dəyəri yüksək əməliyyatlar)(<https://its.gov.az/page/umumi-melumat>).

İcbari tibbi sığorta Azərbaycanın 4 rayonunda 3 ildir ki, pilot layihə kimi tətbiq olunur. Pilot layihə ilk olaraq Mingəçevirdə fəaliyyətə başlamışdır. Ölkəmizdə icbari tibbi sığorta mərhələli şəkildə tətbiq olunur. Birinci mərhələ, 1 yanvar 2020-ci il tarixindən, ikinci mərhələ 1 yanvar 2021-ci il tarixindən, üçüncü mərhələ isə 1 aprel 2021-ci il tarixindən bütün ölkə üzrə tətbiq olunur.

İcbari tibbi sığorta fonduna vəsaitlər əsasən 3 mənbədən daxil olur:

1. Dövlət büdcəsindən;
2. İşə götürənlərdən;
3. İşləyən vətəndaşlardan.

İcbari tibbi sığortanın tutulma qaydalarına görə dövlət və neft sektorunda çalışan işəgötürən və işçilərdən aylıq hesablanmış əməyin ödənişi fondunun 8000

manata qədər olan hissəsindən 2 faiz, 8000 manatdan yuxarı olan hissəsindən isə 0,5 faiz miqdarında icbari tibbi sığorta haqqı tutulur. Məsələn, ilk öncə işəgötürən tərəfindən izah edək. 1-ci halda əgər işəgötürən işçiyə aylıq 600 AZN əməkhaqqı müəyyən edibsə, bu zaman işəgötürən işçi üçün həmin məbləğin 2%-i həcmində aylıq icbari tibbi sığorta haqqı ödəyəcəkdir. Yəni, $600 * 2\% = 12$ AZN.

İkinci halda isə, əgər işəgötürən işçiyə aylıq 8600 AZN əməkhaqqı müəyyən edibsə, bu halda 8000 AZN 2%-i, qalan 600 AZN isə 0,5%-i aylıq icbari tibbi sığorta haqqı hesablanır. Yəni, $8000 * 2\% = 160$ AZN və $600 * 0,5\% = 3$ AZN. İşəgötürən ümumilikdə aylıq 163 AZN icbari tibbi sığorta haqqı ödəyəcəkdir.

İndi isə işçi tərəfindən ödənilən aylıq icbari tibbi sığorta haqqına nəzər salaq. Məsələn, əgər işçinin aylıq əməkhaqqı (əlavə, mükafat və s. daxildir) məbləği 600 AZN-dirsə, bu zaman həmin məbləğin 2%-i aylıq icbari tibbi sığorta haqqı ödəyəcəkdir. Yəni, $600 * 2\% = 12$ AZN.

Əgər işçinin aylıq əməkhaqqı (əlavə, mükafat və s. daxildir) məbləği 8600 AZN-dirsə, bu halda 8000 AZN 2%-i, qalan 600 AZN isə 0,5%-i aylıq icbari tibbi sığorta haqqı hesablanacaqdır. Yəni, $8000 * 2\% = 160$ AZN və $600 * 0,5\% = 3$ AZN. İşçi ümumilikdə aylıq 163 AZN icbari tibbi sığorta haqqı ödəyəcəkdir.

Qeyri-neft və qeyri-dövlət sektorunda çalışan işçi və işəgötürənlərdən isə aylıq hesablanmış əməyin ödənişi fondunun 8000 AZN qədər olan hissəsindən 50% güzəşt tətbiq olunduğunu nəzərə alaraq 1% həcmində, 8000AZN-dən yuxarı olan hissəsindən isə 0,5% aylıq icbari tibbi sığorta haqqı tutulur. 2022-ci ildən etibarən isə həmin sektorlarda çalışan işçi və işəgötürənlərdən də aylıq hesablanmış əməyin ödənişi fondunun 8000 manata qədər olan hissəsindən 2% miqdarında icbari tibbi sığorta haqqının tutulması müəyyən olunub.

Ölkə əhalisinin 45%-ini təşkil edən təbəqə üçün isə sığorta haqqı dövlət hesabına ödənilir. Belə ki, əmək və ya mülki-hüquqi müqavilə əsasında işləmədiyi

və sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmadığı hallarda aşağıda qeyd olunan əhali qrupları icbari tibbi sığorta haqqı ödəməkdən azaddır:

- ✚ 18 yaşınadək olan şəxslər;
- ✚ 23 yaşınadək peşə təhsili, orta ixtisas təhsili və ya ali təhsil müəssisələrində əyani təhsil alan şəxslər;
- ✚ Pensiyaçıları;
- ✚ Sosial müavinət almaq hüququna malik olan şəxslər;
- ✚ Ünvanlı dövlət sosial yardımını alan ailələrin üzvləri;
- ✚ Ərazi poliklinikalarında və qadın məsləhətxanalarında qeydiyyatdan keçmiş hamilə qadınlar, habelə doğuşdan sonrakı 42 gün müddətində qadınlar
- ✚ Əmək Məcəlləsinə əsasən qismən ödənişli sosial məzuniyyətdə olan qadınlar.

Bu güzəştlər yalnız Azərbaycan Respublikasının vətəndaşlarına şamil olunur (<https://its.gov.az/bloq/icbari-tibbi-sigorta-nedir-ve-vetendas-ondan-nece-yararlanacaq>).

Mikrosığorta. Mikrosığorta əhalinin az gəlirli təbəqəsi üçün təklif olunan, kiçik sığorta haqqı müqabilində və daha az məbləğdə sığorta təminatını nəzərdə tutan və lisenziyalaşdırılmış şəxslər tərəfindən həyata keçirilən sığorta mexanizmidir. Qanunvericilikdə mikrosığortaya aid müddəa nəzərdə tutulmamışdır və bu sahə inkişaf etməmişdir. Lakin mikrosığorta bazarı da sığortanın vacib sahələrindən hesab olunur və sığorta sektorunun inkişafında mühüm rol oynayır. Ölkəmizdə hərtərəfli normativ hüquqi çərçivənin olması bu sahənin inkişafı üçün vacib amillərdən biridir. Bu zaman effektiv nəzarət həyata keçirilməlidir. Eyni zamanda mikrosığorta məhsulu təklifinin formalaşdırılması və effektiv şəkildə ev təsərrüfatlarına çatdırılması təşviq olunmalıdır.

Mikrosığorta məhsulu beynəlxalq təcrübədə ilk olaraq əsasən yoxsul əhalinin daha çox olduğu Hindistan, Braziliya, Filippin və bəzi Afrika ölkələrində geniş yayılmışdır. Mikrosığortanın hədəf kütləsinə yoxsul və ya aşağı gəlirli əhali aiddir. Lakin mikrosığorta sistemi cins, peşə və fərdlərin yaşadığı bölgələrə görə də hədəf kütləsinə müəyyənləşdirə bilər. Məsələn, SEWA(self employed women's

association) müstəqil olaraq öz hesablarına çalışan qadınları hədəf kütləsi kimi müəyyən etmişdir. Yenə Hindistandakı başqa bir sığorta təşkilatı olan Yeshasvini Trust hədəf kütləsi kimi kooperativlərə üzv olan şəxsləri seçmişdir. Onların seçdikləri hədəf qrupları fərqli olduğu kimi bu şirkətlərin prinsipləri də bir birindən fərqlidir. SEWA mikrosığorta xidmətindən yararlanan qadınların onların ailələrini də əhatə etməsi məsələsini qadınların öz seçiminə həvalə edir. Yeshasvini Trust isə sığortaladığı şəxslərin ailə üzvlərini də onların seçiminə buraxmadan təminat altına alır.

Mikrosığorta sahəsində aparılan araşdırmalar cinsiyyət baxımından da təhlil edildikdə mikrosığorta xidmətlərindən yararlanan şəxslərin böyük bir hissəsinin qadınlar olduğu ortaya çıxır. Araşdırmalara görə Filippində mikrosığorta məhsulundan istifadə edənlərin 88%-ini qadınlar təşkil edir. İşçi qüvvəsinin əksəriyyəti qadın olan digər ölkələrdə də eyni hala rast gəlmək mümkündür.

Ənənəvi sığorta məhsulları ilə mikrosığorta məhsulu arasında bir çox fərqliliklər mövcuddur. Lakin bunlardan ən əsası mikrosığortanın kasıb və aşağı gəlirli əhali qrupunu əhatə etməsidir.

Mikrosığortaya aid bir çox məhsul növü mövcuddur. Bunlardan ən geniş yayılanlara həyat mikrosığortası, tibbi mikrosığorta, əlilliyə görə mikrosığorta, kənd təsərrüfatının mikrosığortasını nümunə göstərə bilərik. Bunlar arasından aşağı gəlirli əhali tərəfindən ən çox tələb olunan tibbi mikrosığorta, ən çox istifadə edilən isə həyat mikrosığortasıdır.

Tibbi mikrosığorta sadəcə müalicə xərclərini deyil, eyni zamanda həmin şəxsin müalicə olunduğu dövrdə işləyə bilməmə vəziyyətini də əhatə edir. Lakin tələbatın daha çox olduğuna baxmayaraq, onu idarə edilməsi və nəzarət edilməsi mürəkkəb proses olduğundan çox da təklif olunan bir mikrosığorta məhsulu deyil.

Həyat mikrosığortası da yüksək tələbata malik məhsullardandır. Bunun əsas səbəbi isə mikro kreditdən istifadə edən hər bir şəxsin kreditlərin qaytarılmasını

təmin etmək üçün məcburi və ya könüllü olaraq mikro(kredit) həyat sığortasına daxil olmasıdır. Həyat mikrosığortası daha çox Filippin, Cənub-Şərqi Asiya ölkələri, Afrika ölkələrində tətbiq olunur və sığorta haqları isə əsasən 10 dollardan aşağı olur. Filippində tələbələr üçün “StudentCare” proqramı mövcuddur. Və onlar təxminən 0,40 USD ödəməklə valideyni öldükdə 382 USD; ölüm, əlilliyin yaranması halları, məktəblinin baş vermiş qəza nəticəsində tibbi xərclərinin qarşılmasına görə isə 45,84 USD qədər təminat əldə edirlər. Bu mikrosığorta məhsulunu yığım sığortası kimi də etmək mümkündür. Belə ki, tələbələr aldıkları təqaüdün bir qismini yığım sığortasına ötürsələr, valideynləri vəfat etdikdə, qəza nəticəsində yaralandıkları hallarında sığortadan da yararlanma bilirlər. Həmçinin bu sığorta məhsulunun satışında məktəblərin və universitetlərin iştirakı sığorta məhsulunun satışı ilə əlaqədar xərcləri aşağı sala bilər. Bundan başqa “EmployeeCare” proqramı da mövcuddur ki, burada da işçilər 4,01 USD ödəməklə ölüm halına görə, tibbi əməliyyat xərclərinə görə, 57,30 USD təminat əldə edə bilirlər. Bu sığorta məhsullarının ən böyük üstünlükləri onların şərtlərinin sadə olmasıdır. Həmçinin həyat mikrosığortasının aşağı xərci olması, hətta telefon vasitəsilə, marketlərdə belə satılması da bu məhsulun satışının artımına müsbət təsir göstərir.

Demək olar ki, mikrosığorta sektorunda ən böyük problemlərdən biri məlumat çatışmazlığıdır. Asiya qitəsində ən inkişaf etmiş mikrosığorta sistemi Hindistandadır. Hindistan məhsullarının qiymətləndirilməsində aktuari hesablamaları üçün öz verilənlər bazasını yaratmağa başlamışdır. VimoSEWA qadınlar və ailə üzvlərinin məlumatlarını əldə edərək məlumat toplayır. 2002-ci ildə sığorta şirkətlərinin əhalinin yoxsul təbəqəsinə sığorta məhsullarının məcburi təklifi Hindistanda həyat mikrosığortasının geniş yayılmasına səbəb olmuşdur.

Müştərək sığorta. Müştərək sığorta konsepsiya olaraq 17-ci əsrin sonlarında İngiltərədə yanğın nəticəsində baş vermiş itkiləri ödəmək üçün meydana gəlmişdir. Müştərək sığorta sahəsi 1752-ci ildə ABŞ-da Benjamin Franklinin Evlərin Yanğına görə Dəymiş Zərərdən Sığortası üçün Filadelfiya Contributionship-i qurması ilə

başlamışdır. Qarşılıqlı sığorta şirkətləri indi demək olar ki, dünyanın hər bir ölkəsində mövcuddur.

Müştərək sığorta eyni sahədə fəaliyyət göstərən qrup üzvlərinin bir-birinin sığortaçısı olması və hər hansı bir ziyanın baş verməsi nəticəsində qrup üzvlərinin iştirakı ilə yaradılan fondun zərərin ödənilməsi üçün istifadə edilməsi prinsipinə əsaslanan sığorta mexanizmidir. Əslində qarşılıqlılıq ünsürü bütün sığorta müqavilələrində mövcuddur. Beləliklə, sığortalılar tərəfindən ödənilən sığorta haqlarından formalaşan fond təzminat tələbləri ilə müqavilə sahiblərinə, yəni sığortalılara geri ödənilir. Bu gün beynəlxalq təcrübədə müxtəlif sığorta sığorta növlərində tətbiq olunmasına baxmayaraq, gəmi sahibləri tərəfindən yaradılan qoruma və təzminat klublarının (Protection and Indemnity Club) iş prinsipi əsasən qarşılıqlı sığortaya əsaslanır.

Müştərək sığortanın əsas xarakteristikasını ortaya qoyan “qarşılıqlı əlaqə” prinsipidir. Bu, ortaq mənfəətləri üçün sığorta haqqı ödəyərək fonda töhfə verənlərin, sığorta fəaliyyətindən yaranan əlavə vəsaitdən pay almaq və dəymiş zərərin əvəzini təmin edə bilmək haqqına sahib olmalarını ifadə edir. Qarşılıqlılıq, mükafat ödəyənlərin səhmdar və səhmdarların mükafat ödəyən olduğu ortaqlıqlarda vacibdir. Bu prinsip qorunub saxlanıldığı müddətdə quruluş forması vacib deyil. Vacib olan isə ianəçilərin məsuliyyətləri ilə ödədikləri mükafat məbləği arasında mühüm bir əlaqə yaratmaqdır.

Müştərək sığorta şirkəti kollektiv olaraq bütün üzvlərinə məxsus olan sığortalıların həm də şirkətin ortaqları olduğu və bütün üzvlərinin maraqlarına xidmət edən bir sığorta şirkətidir. Müştərək sığorta şirkətində müqavilə sahiblərinin eyni zamanda şirkət ortağı olması şirkətin mənfəətinin artırılması ilə təklif olunan xidmətin keyfiyyəti arasında tarazlığı təmin edirlər. Üzvlər qısamüddətli qazancdan çox uzun planda aşağı qiymətə və keyfiyyətli xidmətə diqqət yetirirlər. Üzvlər arasındakı şəffaf və demokratik fəal iştirak şirkətin idarəetmə siyasətinə də təsir edən bir faktordur. Şirkət rəhbərliyində üzv-sığortalılar ayrı-ayrılıqda əsas götürülür və

strateji qərar qəbuletmə mexanizmlərində həlledici rol oynayırlar. Bu cür şirkətlərdə zərər ödənişləri, idarəetmə xərcləri və digər xərclərdən sonra qalan mənfəət bir qayda olaraq üzv-müqavilə sahiblərinə aiddir. Müştərək sığortanın əsas prinsiplərinə aiddir: Müştərəklik prinsipi - Sığorta xidməti hər üzvün görə xərc qiymətinə görədir. Zərər olmadığı təqdirdə, standart tariflərə endirimlər tətbiq edilir. Bu prinsipə görə vasitəçilər müştərək sığortada iştirak etməliyərlər. Sığortalılar elə sığortaçıdırlardır. Qeyri-kommersiya prinsipi - Sığorta fondunun gəlirləri iştirakçılara dividend şəklində ödənilmir, lakin sığorta premiyalarının azalmasına və cəmiyyətin maliyyə sabitliyinin gücləndirilməsinə yönəldilir. Bəzən müştərək sığortaçılar xeyriyyə məqsədli layihələr də görürlər. Təbii fəlakət itkilərin kredit maliyyələşməsi prinsipi - Müştərək sığorta cəmiyyətlərində təbii fəlakət (kütləvi) itkisi baş verdikdə zərərləri ödəmək üçün kredit almaq imkanının olmasıdır. Birliyin üzvləri çətin vəziyyətdə olduqda müştərək sığorta şirkətinə kredit verirlər. Bu onlara digər üzvlər qarşısındakı öhdəliklərini yerinə yetirməyə və itki vəziyyətində şirkətin fəaliyyətinin dayandırılmasına imkan vermir.

Müştərək sığorta sistemi Amerikada, Sloveniyada, Fransada, İngiltərədə və bir sıra ölkələrdə tətbiq edilir. Müştərək sığorta şirkəti ilə bağlı baş verən problemlərdən ən böyüyü ortaqların bir-birinə olan güvəni ilə əlaqədar etdikləri mənfə hərəkatlardır. Bu səbəbdən bəzi müştərək sığorta şirkətlərinin idarəçiliyi kommersial sığorta şirkətlərinə verilir.

Cədvəl 3: Müştərək sığortanın müsbət və çatışmayan cəhətləri.

<i>Müsbət tərəfləri</i>	<i>Mənfə tərəfləri</i>
<ul style="list-style-type: none"> -Gəlir faiz sahibinin əlindədir. Adam istəsə əlindəki pulu və faizdən qazandığı gəliri götürüb gedə bilər . -Pulunu saxlayacağı bankı seçmək müstəqildir. -Hər bir iştirakçı şirkətin maliyyə idarəçiliyində iştirak etmək və öz payını idarə etmək hüququ vardır. -Qeyri-kommersiya şirkəti olması səbəbi ilə minimum vergilər. 	<ul style="list-style-type: none"> -Mənfəətin az olması. -Sığorta haqlarının sığorta hadisələrindən asılı olması (Əgər hadisələr çox olsa, sizdən daha çox pul alınır). -Risklərin il sonunda qarşılınması.

Mənbə: Əsədli Asəf “Sığortada yeni texnologiyaların tətbiqi: Azərbaycan təmsalında” mövzusunda Magistr Dissertasiyası. 2019: səh. 26.

III FƏSİL. SİĞORTA BAZARININ TƏKMIİLLƏŞDİRİLMƏSİ İSTİQAMƏTLƏRİ

3.1. Sığorta penetrasiyasının artırılmasında dünya təcrübəsi

Dünyanın ən böyük təkrarsığorta şirkətlərindən biri olan Swiss Re vaxtaşırı olaraq Dünya üzrə Sığorta Hesabatını dərc edir. 2020-ci ildə dərc etdiyi hesabatda əsasən dünyada sığorta haqları 2019-cu ildə əvvəlki ilə nisbətən 3% həcmində artmışdır. Ümumilikdə 6,2 trilyon dollar olan sığorta haqlarının 2,9 trilyon dolları həyat, 3,3 trilyon dolları isə qeyri-həyat sığortasından daxil olmuşdur. 2019-cu ildə toplanılan sığorta haqları həyat sahəsində 2,2%, qeyri-həyat sahəsində isə 2,7% artmışdır.

Eyni zamanda bunlardan 2,5 trilyon dolları Amerika, 1,7 trilyon dolları Avropa, 1,7 trilyon dolları Asiya, 47 milyon dolları Afrika, 157 milyon dolları isə Okeaniya ölkələrinin hesabına olmuşdur(Engin C., Karakuş B., 2020: s. 173).

Cədvəl 4: Ümumi sığorta yığımları və dünya bazarında xüsusi çəkisi.

	2018		2019	
	Ümumi sığorta yığımları (mln.dollar)	Dünya bazarında xüsusi çəkisi (%)	Ümumi sığorta yığımları (mln.dollar)	Dünya bazarında xüsusi çəkisi (%)
Dünya	6,149,020	100	6,292,600	100
İEO	5,227,763	78,68	5,288,071	84,04
İEOÖ	921,257	21,32	1,004,529	15,96

Mənbə: Dünya, Avropa birliyi və Türkiyədə sigorta sektöri, 2020, s. 180
(<https://scholar.google.com/>)

2018-ci ildə İEO-in sığorta bazarında xüsusi çəkisi 78,68% olduğu halda, 2019-cu ildə 5,36% artaraq 84,04% olmuşdur. İEOÖ-də isə əvvəlki ilə nisbətən bu göstərici 5,36% azalmışdır. Yəni, İEOÖ-də cəmi sığorta haqlarında artım olmasına baxmayaraq sığorta bazarında xüsusi çəkisi üzrə eyni hal baş verməmişdir.

Cədvəl 5: Avropa ölkələri üzrə ümumi sığorta yığımları və dünya bazarında xüsusi çəkisi.

	2017	2018	2019	2019
Ölkələr	Ümumi sığorta yığımları (mln.dollar)	Ümumi sığorta yığımları (mln.dollar)	Ümumi sığorta yığımları (mln.dollar)	Dünya bazarında xüsusi çəkisi(%)
Birləşmiş Krallıq	319,992	380,85	336,24	5,82
Fransa	244,362	266,27	262,28	4,17
Almaniya	227,174	244,75	243,852	3,88
İtaliya	159,271	170,273	167,83	2,67
Hollandiya	79,869	86,474	83,657	1,33
İspaniya	70,486	75,274	71,002	1,13
İrlandiya	68,812	72,478	73,347	1,17
İsveçrə	58,173	59,164	58,953	0,94
Belçika	33,716	36,854	36,407	0,58
İsveç	36,621	39,116	38,385	0,61
Danimarka	33,871	37,192	37,14	0,59
Lüksemburq	30,149	33,17	45,467	0,72
Finlandiya	25,575	27,643	27,324	0,43
Rusiya	21,898	23,591	22,856	0,36
Norveç	19,756	21,284	20,834	0,33
Avstriya	19,317	21,284	19,71	0,31
Polşa	15,97	16,572	15,869	0,25
Portuqaliya	13,243	15,527	13,957	0,22
Türkiyə	12,054	10,452	10,933	0,17
Çexiya	6,356	7,144	7,215	0,11
Digər ölkələr	4,582	12,114	12,091	0,19
Ümumi	1,479,197	1,816,350	1,796,772	28,55

Mənbə: Dünya, Avropa birliyi və Türkiyədə sığorta sektöri, 2020, s. 180
(<https://scholar.google.com/>)

2019-cu il Dünya üzrə Sığorta Hesabatında qeyd olunan məlumatlara əsasən Avropa ölkələrinin ümumi sığorta yığımları həmin il üçün 1,796,772 dollar olmaqla dünya sığorta bazarının 28,55%-ini təşkil etmişdir. Avropa sığorta sektorunun dünya sığorta bazarındakı 28,55% payı ilə dünyanın ən böyük ikinci bazarı olmuşdur. Bu sahədə dünyada ən böyük bazar payına malik ölkə 2019-cu il məlumatlarına əsasən 39,10%-lə Amerika, ikinci sırada 9,81%-lə Çin, üçüncü sırada isə 7,30%-lə Yaponiyadır.

Cədvəl 6: Dünya üzrə adambaşına düşən sığorta haqqı.

Ölkələr	2019-cu il adambaşına düşən sığorta haqqı (ABŞ dollar)
Şimali Amerika	7 090
Karib ölkələri və Latın amerika	244
Asiya və Sakit Okean	3 820
Avropa, Orta Şərq və Afrika (EMEA)	3 332
Türkiyə	131
Dünya	818

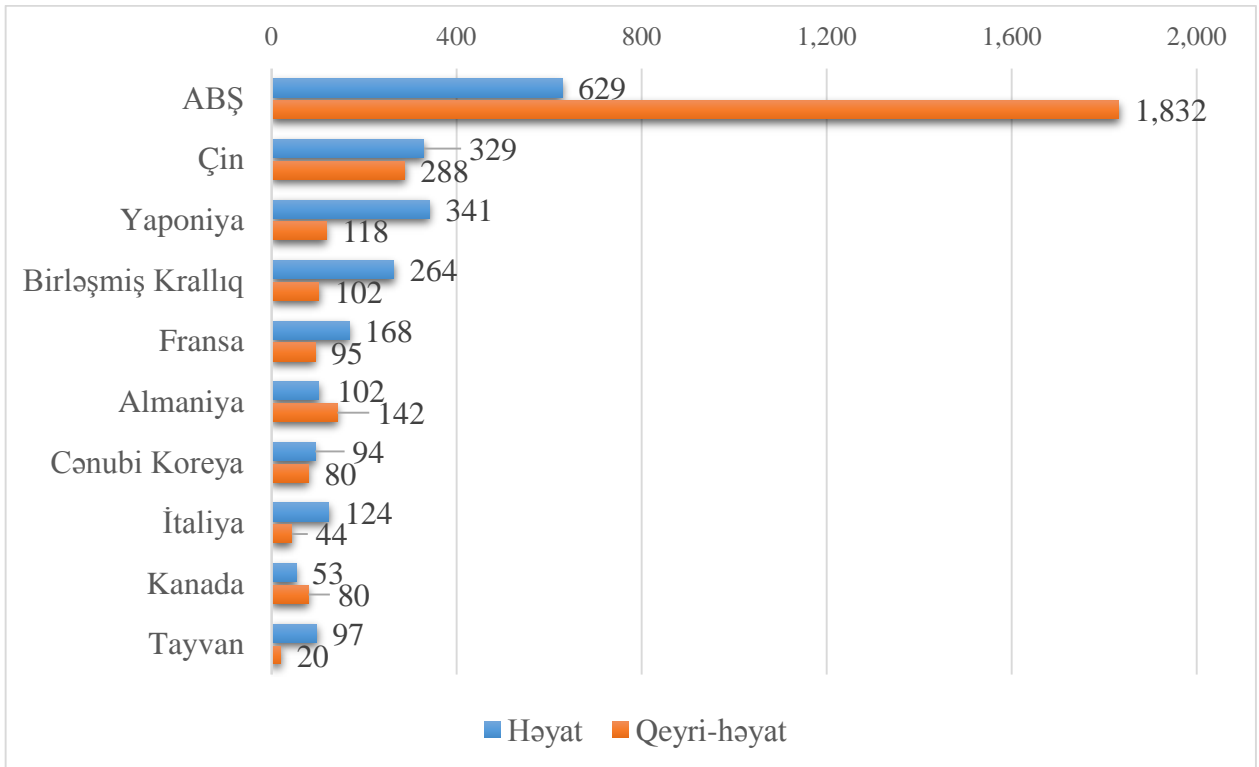
Mənbə: Dünya, Avropa birliyi və Türkiyədə sığorta sektöri, 2020, s. 181
(<https://scholar.google.com/>)

Beləliklə, cədvəldən də göründüyü kimi 2019-cu il adambaşına düşən sığorta haqqı dünya üzrə 818 dollardır. Sığorta sektorunun inkişafında vacib faktorlardan biri də inflyasiyadır. İnflyasiya digər sahələrdə olduğu kimi sığorta sektoruna da mənfi təsir göstərir. 2018-ci il Dünya Sığorta Hesabatına görə inflyasiya sığorta sektoruna mənfi təsir etmişdir və qlobal risklər sırasına daxil edilmişdir.

Sığortanın tarixinə nəzər saldıqda görürük ki, bu günə aid ilk sığorta sistemləri Avropada yerləşən ölkələrə aiddir. Bu tarixi inkişaf hazırki dövrdə də davam edir. 2019-cu ilin məlumatlarına görə dünyanın ən böyük sığorta şirkətlərindən 3-ü Avropa mərkəzlidir. Bu sığorta şirkətlərinin ABŞ və Çin kimi daha çox əhaliyə və daha çox potensiala malik olan şirkətləri ilə eyni sırada yerləşməsinin səbəbi uzun illər ərzində ərsəyə gətirdikləri ümumi sığorta bazarı sisteminin mövcudluğu ola bilər.

“Swiss Re Institute” 2019-cu il məlumatına əsasən son on ildə inkişaf etmiş bazarlarda sığorta penetrasiyası nisbətən sabit qalmışdır. Həyat sığortası üzrə penetrasiya azalmış, qeyri-həyat sığortası isə son illərdə tibbi sığortanın inkişafı və sığorta haqlarının artması ilə sığorta penetrasiyası artmışdır. İnkişaf etmiş bazarlarda adambaşına düşən sığorta haqqı 2019-cu ildə 4 664 dollar, sığorta penetrasiyası isə 9,6% təşkil etmişdir.

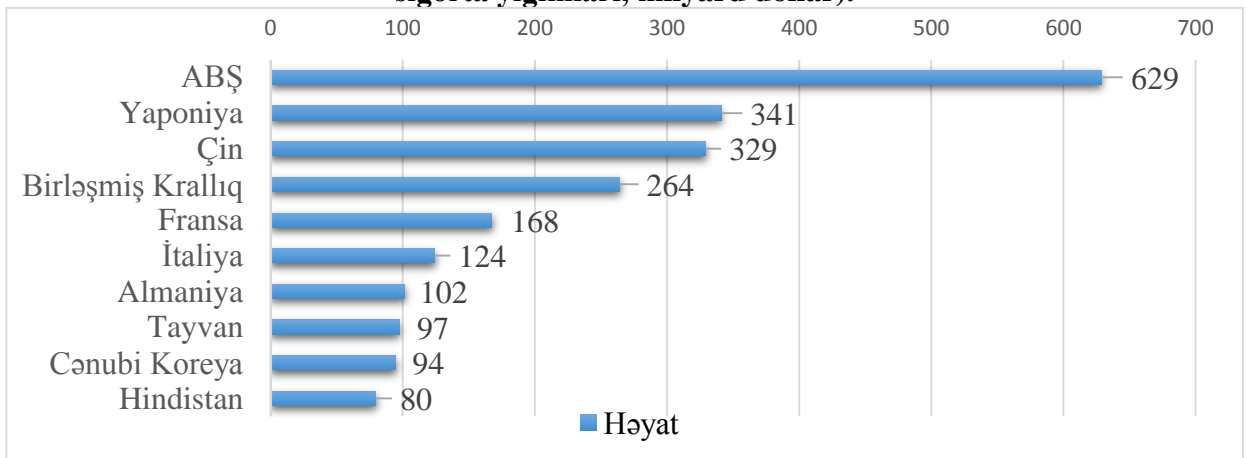
Qrafik 4: 2019-cu ildə 10 ən böyük sığorta bazarına malik ölkələr (ümumi sığorta yığımları, mlrd. dollar).



Mənbə: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/World-insurance-series.html>

2019-cu ildə 10 ən böyük sığorta bazarına malik ölkələr sırasına ABŞ, Çin, Yaponiya, Birləşmiş Krallıq, Fransa, Almaniya, Cənubi Koreya, İtaliya, Kanada və Tayvan aiddir. Aşağıdakı qrafiklərdə isə bunların həyat və qeyri-həyat sığortası üzrə bölgüləri verilmişdir:

Qrafik 5: 2019-cu ildə 10 ən böyük həyat sığortası bazarına malik ölkələr (ümumi sığorta yığımları, milyard dollar).



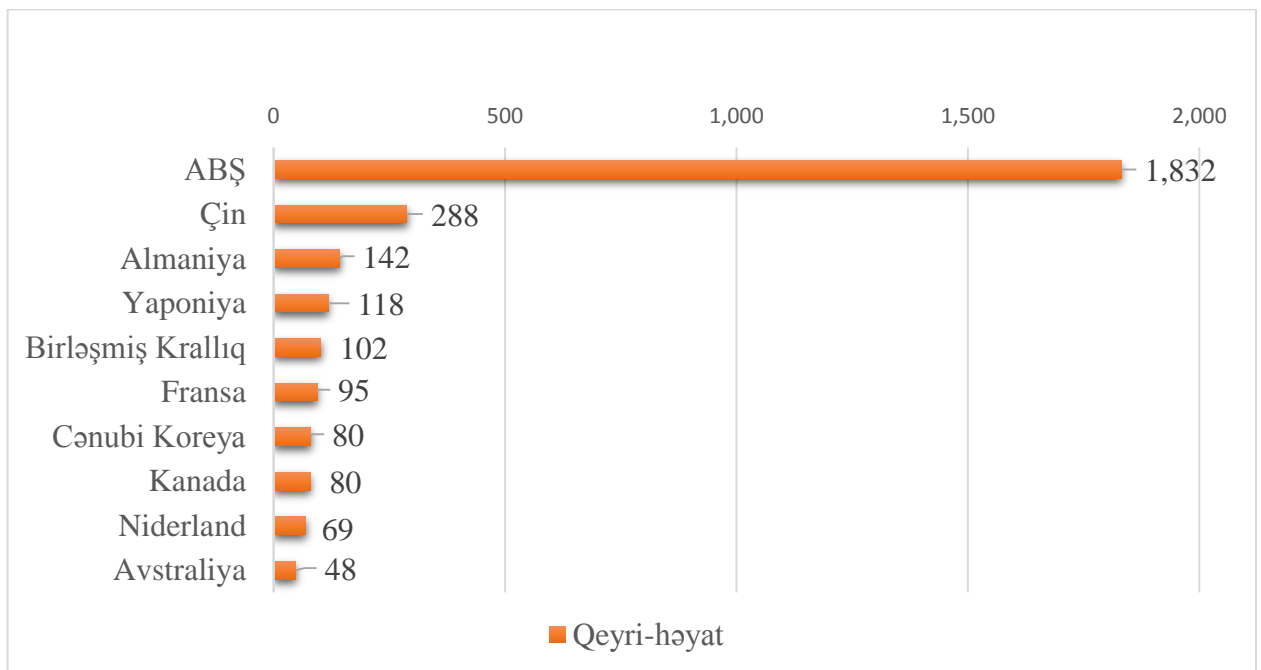
Mənbə: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/World-insurance-series.html>

2019-cu ildə Amerika Birləşmiş Ştatları 629 milyard dollar ilə həyat sığortası üzrə birinci sıradadır. 341 milyard dollar Yaponiya, 329 milyard dollar isə Çinə

məxsusdur. Həmin ölkələrdə əhalinin sıxlığı, sığorta şirkətlərinin düzgün satış strategiyaları, insanların sığorta şirkətlərinə olan inami və əhalinin məlumatlılıq səviyyəsi vacib faktorlardandır.

Eyni zamanda qeyri-həyat sığortası üzrə yenə Amerika Birləşmiş Ştatları 1 832 milyard dollar ilə ilk sıradadır. Ondan sonra isə 288 milyard dollar ilə Çin 2-ci yerdə, 142 milyard dollar ilə isə Almaniya 3-cü yerdədir. 7-ci qrafikdə həmin ölkələrin ardıcıl sıraları verilmişdir.

Qrafik 6: 2019-cu ildə 10 ən böyük qeyri-həyat sığortası bazarına malik ölkələr(ümumi sığorta yığımları, mlrd. dollar).



Mənbə: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/World-insurance-series.html>

Hindistanda sığorta penetrasiyası və adambaşına düşən sığorta haqqı. Sığorta penetrasiyası və adambaşına düşən sığorta haqqı ölkədə sığorta bazarının inkişaf səviyyəsini əks etdirir. Hindistanda sığorta sektorunun liberallaşdırılmasının birinci onilliyində sektor üzrə 2001-ci ildə 2,71%-dən, 2009-cu ildə 5,20%-dək sığorta penetrasiyasında ardıcıl olaraq artım olmuşdur. Həmin vaxtdan isə penetrasiya səviyyəsində azalma müşahidə edilirdi. Lakin 2015-ci ildə (3,44%), 2016-cı ildə (3,49%), 2017-ci ildə (3,69%) və 2018-ci illərdə (3,70%) artım müşahidə edilmişdir.

Adambaşına düşən sığorta haqqı isə 2001-ci ildə 11,5 dollar səviyyəsindən 2010-cu ildə 64,4 dollara çatmışdır. Eyni zamanda daha az bir geriləmə də olmuşdur.

Lakin sektor öz mövqeyini tədricən bərpa etdi və 2018-ci ildə adambaşına düşən sığorta haqqı 74 dollar səviyyəsinə çatdı. 2017-ci ildə isə bu göstərici 73 dollar olmuşdur(https://www.policyholder.gov.in/indian_insurance_market.aspx).

Həyat sığortası üzrə adambaşına düşən sığorta haqqı 2001-ci ildə 9,1 dollardan 2010-cu ildə 55,7 dollar səviyyəsinə yüksəlmişdir. Lakin həmin vaxtdan 2013-cü ilə qədər azalma tendensiyası nümayiş etdirmişdir. 2018-ci il ərzində isə həyat sığortası üzrə adambaşına düşən sığorta haqqı 55 dollar (2017-ci ildə 55 dollar) təşkil etmişdir(https://www.policyholder.gov.in/indian_insurance_market.aspx).

Həyat sığortası üzrə penetrasiya göstəricisi 2001-ci ildə 2,15%-dən 2009-cu ildə 4,60%-ə yüksəlmişdir. 2014-cü ilə qədər isə azalma baş vermişdir. 2015-ci ildə 2,72%-ə çatan cüzi bir artım olmuş və 2016-cı ildə də eyni səviyyədə qalmışdır. 2017-ci ildə isə 2,76%-ə çatmış və 2018-ci ildə 2,74%-ə enmişdir(https://www.policyholder.gov.in/indian_insurance_market.aspx).

Ölkədə qeyri-həyat sahəsi üzrə sığorta sektorunun penetrasiyası 2001-ci ildə 0,56%-dən 2018-ci ildə 0,97%-ə (2017-ci ildə 0,93%) yüksəlmişdir. Adambaşına düşən sığorta haqqı isə 2001-ci ildə 2,4 dollardan 2018-ci ildə 19 dollara yüksəlmişdir. 2017-ci ildə də bu göstərici 18 dolları olmuşdur (https://www.policyholder.gov.in/indian_insurance_market.aspx).

Hindistanda sığorta sektorunun böyüməsinin əsas səbəblərinə “İcbari nəqliyyat sığortası”nın və “Tibbi sığorta”nın artmasını misal göstərə bilərik.

Cədvəl 7: Hindistanda 2013-2019-cu illər üzrə sığorta penetrasiyası.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Sığorta penetrasiyası(%)	3,90	3,30	3,40	3,49	3,69	3,70	3,76
Həyat sığortası(%)	3,10	2,60	2,70	2,72	2,76	2,74	2,82
Qeyri-həyat sığortası(%)	0,80	0,70	0,70	0,77	0,93	0,97	0,94

Mənbə: Handbook on Indian insurance statistics 2019-20.

7-ci cədvəldə 2013-2019-cu illər üzrə Hindistanda sığorta penetrasiyası göstərilmişdir. Belə ki, 2013-cü ildə sığorta penetrasiyası 3,90% olduğu halda, 2014-cü ildə 3,30%-ə qədər azalmış, lakin 2019-cu ildə isə 2014-cü ilə nisbətən 0,46% artaraq 3,76%-ə çatmışdır. 2013-cü ildə bu göstəricinin 3,10%-i həyat, 0,80%-i isə qeyri-həyat sahəsinə aid idi. 2019-cu ildə isə sığorta penetrasiyasının 2,82%-i həyat, 0,94%-ini isə qeyri-həyat sığortası təşkil edir.

Cədvəl 8: Hindistanda 2013-2019-cu illər üzrə adambaşına düşən sığorta haqqı

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Adambaşına düşən sığorta haqqı(dollar)	52,0	55,0	55,0	59,7	73,0	74,0	78,0
Həyat(dollar)	41,0	44,0	43,0	46,5	55,0	55,0	58,0
Qeyri-həyat(dollar)	11,0	11,0	12,0	13,2	18,0	19,0	19,0

Mənbə: Handbook on Indian insurance statistics 2019-20.

Yuxarıdakı cədvəldə Hindistanda 2013-2019-cu illər üzrə adambaşına düşən sığorta haqqı miqdarı verilmişdir. Bu göstərici 2013-cü ildə 52,0 dollar olduğu halda 2019-cu ildə 78,0 dollar artaraq 78 dollara çatmışdır. Eyni zamanda həyat və qeyri-həyat sahələri üzrə də artım müşahidə edilmişdir. Belə ki, bu illər ərzində həyat sığortası 17,0 dollar artaraq 58,0 dollar, qeyri-həyat sığortası isə 7,0 dollar artaraq 19,0 dollar olmuşdur. Beləliklə, bu cədvəllərdən də görüldüyü kimi Hindistan sığorta bazarında 2014-cü ildə 2013-cü ilə nisbətən geriləmə olmuşdur. Lakin 2014-2019-cu illərdə isə müntəzəm olaraq artım müşahidə olunur.

3.2. Sığorta sektorunda tətbiq olunan yeniliklər

Son illərdə texnologiyanın sürətli inkişafı və meydana çıxan yeniliklər maliyyə sektorunda da özünü göstərir. Belə ki, maliyyə texnologiyaları sahəsində (FinTech) kifayət qədər əhəmiyyətli qlobal təşəbbüslər həyata keçirilmişdir. Bu irəliləyişlər tək bir sektoru deyil, bir çox sahəni əhatə edən yeniliklər təqdim edir. Bunlardan ən qabaqcılı isə FinTech-in bir başqa təşəbbüsü olan sığorta

texnologiyaları- “InsurTech”dir. Daha çox istifadəçiyə daha sürətli şəkildə çata bilmək InsurTech ilə gələn yeniliklərdəndir. Şirkətlər üçün çox vacib olan bu xüsusiyyət hədəf kütlə ilə birbaşa əlaqədə böyük fərqlər yaradır. Həmçinin yalnız şirkətləri deyil, həm də sığortalıları da maraqlandıran yeniliklər mövcuddur. InsurTech sayəsində sığortalılar daha aşağı qiymətlə müqavilə əldə etmək imkanına sahibdirlər. Bəzi şirkətlər hələ də yeni texnologiyaya uyğunlaşmaqda çətinlik çəksələr də, mobil cihazların inkişafı ilə çox qısa zamanda bu sistemə keçmələri nəzərdə tutulur. Sığorta sektorunda tətbiq olunan satış metodu hələ də bir çox şirkət tərəfindən köhnə üsulla davam edir. Ümumiyyətlə mobil cihazlar vasitəsilə həyata keçirilən satışlar şirkətlərin InsurTech texnologiyasına uyğunlaşması ilə web və ya digər mobil kanallar vasitəsilə sürətli şəkildə həyata keçiriləcəkdir. Hazırki dövrdə demək olar ki, hər şeyin sürətlə ölçüldüyünü nəzərə alsaq, bu vəziyyətin sığorta sahəsində böyük bir inqilab yaradacağı inkar edilə bilməz. Eyni zamanda bu günə qədər dünyada həyata keçirilmiş 1000-dən çox təşəbbüs bu fikri dəstəkləyir.

İndiyə qədər qeyd olunan inkişafın və dəyişikliklərin ən böyük səbəblərindən biri FinTech-də təsirini gündən-günə artıran “Blockchain” texnologiyasıdır. InsurTech-in gətirdiyi yeniliklərdə baş verə biləcək saxtəkarlıqların Blockchain ilə qarşısının alınacağı gözlənilir. Eyni zamanda Blockchain ilə əldə edilməsi gözlənilən ən əhəmiyyətli yeniliklər arasında istifadəçi gizliliyi və etibarlılıqdır. Firmaların sənədləri və digər şirkətlərlə etdiyi əməliyyatların xərclərini də azaldan Blockchain texnologiyası, gələn istəklərə uyğun olaraq avtomatik çeşidləmə xüsusiyyəti ilə yeni növ müqavilələrin yaradılmasına imkan verir. Insurtech istifadəsindəki artım, Blockchain-ə olan marağı artırma bilər, eyni zamanda Blockchain texnologiyası rəqəmsal sığorta həllərindəki təsirini daha da artırma bilər. İki sistemin bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqəsinin ən vacib nəticəsi sığorta sektorundakı bütün maraqlı tərəflərin səmərəliliyinin artması kimi ifadə edilə bilər. Beləliklə, bu texnologiyaların hələ inkişaf mərhələsində olsa da, bir çox şirkətlər bununla bağlı yeni nümunələr təqdim etməkdə davam edir.

Insurtech sığorta sektorundakı bütün maraqlı tərəflərin (sığorta şirkətləri, agentliklər, brokerlər və banklar), xüsusən də sığortaçıların həyatını asanlaşdıracaq və risklərini minimuma endirəcək bütün yenilikləri əhatə edir. Sığorta sahəsində fəaliyyət göstərən bütün şirkətlərin daha çox istifadəçini daha az xərclə əldə etməsini asanlaşdıran Insurtech, texnologiyanın insan davranışını dəyişdirən təsirindən də faydalanır. Belə ki, Insurtech sürətlə dəyişən istifadəçi meylləri və ağıllı cihazlara əlçatanlığın artması səbəbindən sığorta sektorundakı maraqlı tərəflərin diqqətini çəkir. Şirkətlər xüsusilə də kasko sığortası müqavilələrini hazırlayarkən məhsulların qiymətləndirilməsində daha dəqiq nəticə verən risk ölçmələrini həyata keçirmək istəyirlər. Bu da hesablamağa yeni parametrlər və meyarların əlavə edilməsinə səbəb olur. Bu hesablamaları ən yaxşı şəkildə təmin edən Insurtech bütün bu prosesləri daha səmərəli vəziyyətə gətirir. Məsələn, kasko sığortasında istifadə olunan qəza halları, avtomobilin yaşı, sürücünün yaşı kimi parametrlərə əlavə olaraq sürücülərin istifadə vərdişləri də hesablama sisteminə daxil edilmişdir. Sürət, sürücülük texnikası, ani əyləc kimi amillər Insurtech ilə birlikdə istifadə olunan IoT (Internet of Things) sayəsində asanlıqla izlənilə bilər. Əsasən Insurtech-in məqsədi istifadəçilərin ehtiyaclarını ödəmək və riskləri minimuma endirəcək şəkildə sığorta xidmətləri göstərmək kimi ön plana çıxır. Yenilikçi və innovasiya yönümlü həllər təklif etmək istəyən sığorta şirkətləri həm sektorun inkişafına töhfə verə bilər, həm də İnsurtech vasitəsilə işlərini düzgün şəkildə modelləşdirsələr öz dəyərlərini əhəmiyyətli dərəcədə artırabilir. Burada istifadəçilərə təklif olunan xidmətlərin optimallaşdırılması bu texnologiyanın təbii faydalarından biridir.

Rəqəmsal marketingin sığorta sektorunda rolu. Rəqəmsal marketing bir şirkətin və ya markanın rəqəmsal mühitdəki marketing prosesinə verilən addır. Hazırda ən yeni və ən inkişaf etmiş marketing metodudur. Rəqəmsal kanallardan istifadə edən bu səmərəli marketing metodunun öndə olanları internet, sosial media və mobil platformalardır. Son illərdə aparılan araşdırmalara görə Azərbaycanda əhəlinin təxminən 70-80%-i internetdən aktiv şəkildə istifadə edir. Elektron ticarət və mobil marketing hazırda istehlakçılar tərəfindən alternativ metodlar seçərək

məhsul satır. Rəqəmsal marketing ənənəvi marketing metodları ilə müqayisədə daha müasirdir və dünyanın yeni tələblərinə uyğunlaşır. Rəqəmsal marketingə əhəmiyyət verməyən və büdcə ayırmayan iri və orta müəssisələr satış baxımından rəqiblərindən geri qala bilər. Rəqəmsal marketing və rəqəmsal kanallar vasitəsilə şirkətlər markanı tanıtdıra, satışları artırır və müştərilərlə sistemətik bir əlaqə qura bilər. Rəqəmsal marketingdən internet saytlarında, sosial şəbəkələrdə, blog yazılarında, onlayn broşuralar və kataloqlarda, interaktiv vasitələrdə istifadə olunur.

Rəqəmsal kanallar sığorta şirkətlərinin reklam, marketing, satış və xidmət funksiyaları üçün getdikcə daha çox əhəmiyyət kəsb edir. Belə ki, bu gün sığorta şirkətləri üçün məhsul və xidmətlərin marketingində müştərilərlə rəqəmsal ünsiyyət qurmaq daha vacib məqama çevrilir. Bu dövr sığorta sektorunda rəqəmsal dövr olaraq bilinir.

Sığorta satışlarının artırılmasında insanın psixoloji davranışlarından istifadə edilməsi. İstehlakın daha da artdığı bir dövrdə sığorta şirkətləri çox böyük rəqiblərlə qarşı-qarşıyadır. Orta bir ailə sığortaya xərcləyəcəyi pulla yeni bir telefon ala bilər, tətillə çıxır və ya bəzi ev əşyalarının bir qismini dəyişdirə bilər. Və bütün bunlar xərclədiyimiz pulun qarşılığını dərhal ala biləcəyimiz məhsullardır. Eyni zamanda bu sadələşmələr müştəriləri razı salmaq üçün sığorta şirkətlərindən daha çox şeylər edirlər. Buna görə də sığorta şirkətlərinin yeni satış strategiyalarına digər şirkətlərdən daha çox ehtiyacı vardır. Burada sığortaçıların müştərilərini daha yaxşı tanımaq və satışlarını artırmaq üçün istifadə edə biləcəyi bir neçə psixoloji davranış nəzəriyyəsinə nəzər salaq:

1. Gözləmə nəzəriyyəsi- sığorta məhsulu aldıqda insanlar baş vermə ehtimalını yüksək gördükləri risklərə qarşı sığorta məhsulu almağa daha çox üstünlük verirlər. Sığortaçıları isə baş verəcək risklərin tezliyində deyil, böyüklüyündə meyllidirlər, halbuki böyük fəlakətlər nadir hallarda baş verir. Məsələn, evə oğrunun girməsi yaxud nəqliyyat vasitəsinin qəza nəticəsində tamamilə sıradan çıxması kimi hallarla satış həyata keçirildikdə müştəri həmin risklərdən çəkinməyə deyil, bu risklərə

məhəl qoymamağa yönləndirilir. Beləliklə, tez-tez baş verən gündəlik riskləri ön plana çıxararaq sığorta satışını həyata keçirmək lazımdır.

2. İtkidən qaçma nəzəriyyəsi- insanlar qazanmağı sevirler, lakin itirməkdən isə daha çox nifrət edirlər. Aparılan araşdırmalar eyni miqdarda itkinin eyni miqdarda qazanandan 2 dəfə daha çox güclü duyğu olduğunu göstərir. Bəs bundan sığortada necə istifadə etmək olar?- Müştəriləri əvvəlcədən mükafatlandırmaq bunun ən səmərəli yoludur. İstər satış, istərsə də zərəri idarə etmək üçün müştəriyə hələ əvvəlcədən layiq olmadığı bir mükafatı təqdim etmək, onun davranışında böyük bir dəyişiklik yaradacaqdır. Məsələn, 2000 manatlıq bir nəqliyyat vasitəsi sığortası alan müştəriyə sonrakı il üçün 400 manatlıq zərərsizlik endirimini əvvəlcədən qaytarın. Lakin müştəri bunu endirim deyil, mükafat kimi qəbul etməlidir, yəni sığorta haqqından asılı olmayaraq ayrıca bir geri ödəmə prosesi olmalıdır. Bu zaman müştəriyə 1 il ərzində zərər baş verəcəyi təqdirdə 400 manat pul mükafatının geri çəkiləcəyi bildirilməlidir.

3. Hiperbolik azalma- “İndi al, 3 ay sonra ödə”. Bank reklamlarını xatırladan bu ifadə çox güclü bir instinkti hədəf alır. İnsanlar ani zövq almağı nə qədər çox sevirərsə, gələcəkdəki öhdəliklərə o qədər laqeyd yanaşırlar. Bu gün qənaət edib və gələcəyimizi zənginləşdirməyi çox sevməsək də, bu gün xərcləyib gələcəyimizi borclandıрмаğa meyilliyik. Məsələn, tətillə getmək üçün kredit götürmək bu hala bir nümunədir. Güzəşt dövrü olan kreditlər maddi cəhətdən əsassızdır, lakin insanlar bu kreditlərə böyük maraq göstərirlər. Sığorta şirkətləri də eyni metoddan istifadə edə bilərlər. “İndi al, 3 ay sonra ödə”! Yaxud da “ilk 3 ay ödənişsiz”! Bütün bunlar texniki cəhətdən yalnız maliyyə hesablamalarına aid olsa da, istehlakçının nəzərində çox şey dəyişdirir.

4. Seçim etmə effekti- Alternativin olması yaxşıdır, ancaq bir şərtlə ki, biri açıq-aydın digərlərindən daha yaxşı olmalıdır. Əks təqdirdə insanlar səhv qərarlar verməkdən qorxaraq heç bir qərar verməyəcəklər, yəni məhsullarınızı almayacaqlar. Xüsusilə sığorta məhsullarında istehlakçıların məhsullar barədə məlumatları məhdud olduğu üçün çox seçim təklif etmək gözlənilənin əksinə ola bilər. Təklifin

sərfəli olduğunu hiss etdirəcək seçimlər olmalıdır. Bunun ən asan yolu, ən yaxşı təklifə oxşar qiymətli, lakin daha az cəlbedici bir seçim əlavə etməkdir. Tamamlayıcı satışlarda müştərilərə xüsusi periodik endirimlər etmək də yaxşı bir seçimdir.

5. Qıtlıq effekti- Bir şey nə qədər məhduddursa, o qədər də arzuolunandır. İnsanları cəlb etmək üçün qıtlığın gücündən istifadə etmək olar. Məsələn, yalnız 24 saat keçərli olan X% endirim. Sığortaçılar isə bundan kifayət qədər yararlanmırlar. Qərar verməkdə çətinlik çəkən müştəriyə kiçik bir köməklik etmək də faydalı ola bilər. Bu təklif müqaviləsini yeniləməyə zəmanət vermək istədiyiniz müştəriniz üçün də istifadə edilə bilər.

6. Ödəniş etmə effekti- “Neuroscience” tədqiqatları göstərir ki, insanlar pul ödədikdə beyinlərindəki ağrı reseptorları stimullaşdırılır. Və ödəniş nə qədər aşırsa, bu ağrı daha yüksək olur. Buna görə də dünyanın ən böyük texnologiya şirkətləri bu ağrını azaltmaq və daha asan xərcləməyə təşviq etmək üçün yeni ödəniş sistemləri tətbiq edirlər. Beləliklə, sığorta ödənişləri mümkün olan ən asan şəkildə həyata keçirilməlidir. Bir SMS ilə edilən ödənişlər növbəti vaxtlarda daha çox yayılacaqdır.

Covid-19 pandemiyasının sığorta bazarına təsiri. Pandemiyanın başlamasından və sərt karantin rejiminin tətbiqindən sonra ölkəmizdə iqtisadi aktivlik ciddi şəkildə azalmışdır. Həm biznes subyektlərinin, həm də vətəndaşların pandemiya dan ciddi zərər çəkdiyi məlumdur. Bir neçə sığorta növlərində sığorta yığımlarının miqdarında azalma müşahidə olunmuşdur. Azalmanın müşahidə olunduğu əsas sığorta növləri kimi avtonəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin icbari sığortasını və səyahət sığortasını göstərmək olar. Lakin, statistik rəqəmlər bunun bir qədər əksini ifadə edir. Belə ki, rəqəmlər sığorta bazarının ötən ilə nisbətən böyüdüyünü və əksər sığorta növləri üzrə yığımların artdığını göstərir. Bunun əsas səbəbi isə odur ki, Azərbaycan sığorta bazarı daha çox sabiq müştərilərlə çalışan bazardır. Yəni, müştərilər əsasən hər ilki müştərilərdir və həmin sığorta müqavilələrini bağlayırlar. Son 2-3 il ərzində sığorta bazarının həcmnin eyni olması isə bu ehtimalı daha da gücləndirir.

Aparılan araşdırmalara görə Covid-19 pandemiyasından əvvəl insanların yalnız 10%-i tibbi sığorta paketlərinin içərisində yoluxucu və pandemiya xəstəliklərinin olub-olmaması ilə maraqlanırdısa, indi bu faiz təxminən 70%-ə qədər yüksəlib. Yəni, artıq daha çox insan tibbi sığortanı Covid-19 kimi gözlənilməz pandemik xəstəliklərlə mübarizə üçün bir zərurət hesab edir. Həmçinin sığorta şirkətləri də koronavirus pandemiyası zamanı bir çox şirkətlərin iflas olmasından və yaşadıkları böhrandan sonra bu cür virusların yeni bir dünya normalına çevrilə biləcəyini düşündükləri üçün yeni məhsullar yaratmağa başladılar. Məlsən, “*Covid-19 təminatlı xüsusi tibbi sığorta məhsulları*”- Daha öncə Sars, Ebola kimi xəstəliklərdən əziyyət çəkmiş ölkələr istisna olmaqla digər ölkələr bu cür xəstəlikləri risk olaraq görməmişdilər. Çünki, həmin xəstəliklər lokal xarakter daşıyırdı və bu səviyyədə bütün dünyanı əhatə etməmişdi. Lakin bu vəziyyətdə bəzi sığorta şirkətləri həmin məsələnin üstündən keçdilər, bəziləri isə Covid-19 sığortası ilə yeni addımları atdılar və yeni müştərilər cəlb etməyə başladılar.

Digər sığorta məhsulu “*sürdüyün qədər ödə*” olmuşdur. Pandemiya ilə əlaqədar əksər insanlar evdən işləmək üsuluna keçdilər və bu səbəbdən avtomobillərdən istifadə intensivliyində bütün dünya miqyasında kəskin azalma baş verdi. Aparılan bir araşdırmaya görə mart ayının ortalarından avqust ayının ilk həftəsinə qədər bütün dünyada avtomobillərlə qət edilən məsafə 50%-dən çox azalıbdır. Çünki, avtomobil sığortasının qiymətləri risk dərəcəsinə görə müəyyən edilir və riskə ən çox təsir edən amil isə avtomobilin il ərzində qət etdiyi məsafədir. Buna görə də bir çox sığorta şirkətləri istifadə intensivliyinə əsaslanan avtomobil sığortalarının təklifinə başladılar. Bu cür sığorta məhsulu avtomobil sahiblərinə bir il ərzində getdikləri məsafəyə görə sığorta haqqı ödəmək imkanını verir. Lakin, ölkəmizdə belə bir məhsul demək olar ki, yoxdur.

Daha bir yenilik isə “sığorta sektorunda rəqəmsal yeniliklərdir”dir. Son illərdə rəqəmsal texnologiyalar dünya miqyasında bütün sahələrdə olduğu kimi sığorta sektorunu da dəyişdirir. Və pandemiyanın təsiri bu prosesi daha da sürətləndirir. Məsələn, sosial media və digər tətbiqetmələr vasitəsilə rəqəmsal platformalarda

sığortaçıların iştirakı etməsi onların birbaşa olaraq müştərilərə çatmasına və onlarla əlaqə qurmasına imkan yaradır. Sığortaçılar əvvəllər müştəri ilə canlı təmas vasitəsilə həll etdiyi məsələlərin əksəriyyətini onlayn rejimdə, müasir texnologiyalardan istifadə etməklə icra edirlər. Bu proses, əslində, illər öncə başlamışdı, lakin pandemiya şəraiti bunu daha da sürətləndirdi.

Qeyd etdiyimiz kimi, pandemiyanın mənfi təsiri daha çox “avtonəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin icbari sığortası” və “səyahət sığortası”nın yığımlarında qeydə alınmışdır. “Avtonəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin icbari sığortası” üzrə ödənişlərdə 2020-ci ildə əvvəlki ilə nisbətən 26,2% azalma qeydə alınıb. “Səyahət sığortası” isə sərhədlərin bağlanması və uçuşların ləğv olunması səbəbindən daha böyük mənfi təsirə məruz qalmışdır.

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Mövzu ətrafında aparılmış tədqiqat işi ölkə iqtisadiyyatında sığorta sektorunun xüsusi əhəmiyyət kəsb etdiyini bir daha sübut etmişdir. Sığorta sahəsi iqtisadi fəaliyyətin davamlı dəyişməsi və genişlənməsi şəraitində ən vacib elementlərdən biridir. Eyni zamanda sığorta sektoru həm inkişaf etmiş, həm də inkişaf etməkdə olan ölkələrin maliyyə bazarlarında olan dəyəri baxımından da çox əhəmiyyətlidir. Sığorta sektorunun inkişaf etmiş ölkələr bazasında yüksək səviyyəyə çatmasına baxmayaraq, sözügedən bazarın davamlı olaraq böyüyəcəyi gözlənilir.

Tədqiqat zamanı Azərbaycanda sığorta bazarının inkişafının əsas istiqamətlərini müəyyənləşdirmək məqsədilə həm ölkə, həm də dünya səviyyəsində təhlillər aparılmışdır. Həmçinin, sığorta bazarının göstəriciləri son 5 ilə nəzərən müqayisə edilmişdir. Aparılan araşdırmalara əsaslanaraq demək olar ki, Azərbaycanda sığorta penetrasiyasının son illərlə müqayisədə artaraq təxminən 1,10%-ə çatmasına baxmayaraq, bu göstərici İnkişaf Etmiş Ölkələr ilə müqayisədə hələ də çox aşağıdır. Bununla yanaşı, sığorta haqları, sığorta ödənişləri, müxtəlif sığorta sinifləri üzrə göstəricilərin miqdarında da artım olmuşdur. Belə ki, 2020-ci ildə sığorta haqları əvvəlki il ilə müqayisədə 7,3% artaraq 794,8 milyon manat, sığorta ödənişləri isə 58,1% artaraq 489,7 milyon manat olmuşdur. Bununla yanaşı həyat sığortası üzrə ümumi sığorta haqları 30,3 milyon manat, qeyri-həyat sığortası üzrə isə 20,6 milyon manat artmışdır. Həmçinin 2020-ci ildə həyat sığortası üzrə sığorta ödənişlərində 163,4 milyon manat artım, qeyri-həyat sığortasında isə 1,4 milyon manat azalma müşahidə olunmuşdur. Eyni zamanda icbari və könüllü sığorta növlərində də artım müşahidə olunmuşdur. 2020-ci ildə 2019-cu illə müqayisədə könüllü sığorta haqları 51,1 milyon manat, icbari sığorta haqları 3,1 milyon manat, könüllü sığorta ödənişləri 162,0 milyon manat, icbari sığorta ödənişləri isə 17,9 milyon manat artmışdır. Lakin, Azərbaycanda sığorta bazarının ildən ilə kəmiyyət baxımından bu cür inkişaf etməsinə baxmayaraq, kəmiyyətdəki bu artım keyfiyyət artımı ilə bir o qədər də müşahidə edilmir.

Son illərdə ölkəmizdə sığorta sektorunun inkişaf etdirilməsi məqsədilə bir çox işlərin görülməsinə baxmayaraq, hələ də arzu olunmaz nəticələr mövcuddur. Bunun əsas səbəbləri kimi

- ✚ Əhəlinin məlumatlılığı;
- ✚ Sığorta şirkətlərinə olan etibarın zəifliyi;
- ✚ Qanunvericilikdəki boşluqlar;
- ✚ Şirkətlərdəki kadr çatışmazlığı və s. sadalaya bilərik.

Bu səbəblərə əsaslanaraq sığorta bazarının inkişafı üçün aşağıdakılar təklif olunur:

Əhəli arasında sığortanın əhəmiyyətinin aşılması və maarifləndirici tədbirlərin gücləndirilməsi- Bunun üçün ilk öncə İnkişaf Etmiş Ölkələrin təcrübələrindən faydalanmaq məqsədə uyğundur. Həmçinin maarifləndirmə tədbirlərindən effektiv nəticələr əldə etmək üçün kütləvi informasiya vasitələrindən, sosial mediadan və reklam xarakteri daşıyan digər vasitələrdən səmərəli istifadə etmək zəruridir. Bundan başqa, sığorta ölkədəki bir çox universitetlərdə ayrıca ixtisas olaraq tədris edilməlidir. Bu da öz növbəsində sığorta sahəsində ixtisaslı kadrların artmasına təkan verəcəkdir.

Sığorta sahəsindəki kadrların ixtisas səviyyəsinin artırılması- Bu problemin həlli üçün kadrların işə götürülməsi xüsusi imtahanlarla olmalı, müraciət edənin sığorta, hüquq və s. bilikləri yoxlanılmalı, həmçinin yuxarıda da qeyd etdiyimiz kimi universitetlərdə sığorta ixtisas olaraq tədris edilməlidir. Həmçinin həmin kadrların ixtisaslaşma səviyyəsinin artırılması işə qəbul olduqdan sonra da davam etdirilməlidir. Eyni zamanda sığorta mütəxəssislərinə müştərilərlə psixoloji davranış qaydaları, kreativlik və s. kimi keyfiyyətlər aşılmalıdır. Çünki, bu problemə görə bir çox sığorta şirkətləri müştərilər qarşısında etibarını və nüfuzunu itirir.

Yeni satış strategiyalarından istifadə olunması- Bir çox şirkətlər hələ də köhnə satış üsullarından istifadə edirlər. Lakin texnikanın inkişafı və internetin insanların həyatının bir hissəsinə çevrilməsi səbəbindən deyə bilərik ki, sığortaçıları yeni satış strategiyalarından istifadə etməlidirlər. Burada xüsusilə rəqəmsal marketingə

üstünlük verilməli, sosial şəbəkələrdən istifadə edilməli və insanların psixoloji davranışlarından istifadə edərək satışlar həyata keçirilməlidir.

Mövcud qanunvericiliyinin təkmilləşdirilməsi- Sığorta tənzimlənməsinin əsas hüquqi bazası olan qanunlar və qərarlardan ibarət qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsi vacib amillərdəndir. Son illərdə bu baxımdan bir çox irəliləyişlər olsa da yenə də qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsinə ehtiyac vardır. Məsələn, qanunvericilikdə mikrosığorta məhsulları ilə bağlı məsələlərin tənzimlənməsi nəzərdə tutulmasa da hazırki dövrdə tələbələrin və aşağı gəlirli əhali qrupunun sığorta məhsullarından istifadə edə bilməməsi ilə bağlı ictimai münasibətlərin mövcudluğu mikrosığorta ilə bağlı məsələlərin qanunvericilik tərəfindən tənzimlənməsini zəruri edir.

Sığorta bazarına xarici investisiyaların cəlb edilməsi- İEÖ-ə məxsus xarici şirkətlərin Azərbaycan bazarına cəlb edilməsi həm xarici kapital hesabına ÜDM-in artırılması, həm də sektorda yüksək texnologiyaların tətbiqi baxımından sektorun inkişafını sürətləndirə bilər.

İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

Azərbaycan dilində

1. “Aqrar sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikasının qanunu (2019).
2. “Aqrar sığorta predmetinin Tərkibi”nin təsdiq edilməsi haqqında Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 2019-cu il 17 dekabr tarixli 479 nömrəli qərarı.
3. “Aqrar sığorta üzrə təminat verilən risklərin tərkibi”nin təsdiq edilməsi haqqında Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 2019-cu il 27 dekabr tarixli 505 nömrəli qərarı.
4. “Azərbaycan Respublikasının maliyyə xidmətlərinin inkişafına dair Strateji Yol Xəritəsi”, (2016).
5. Ataşov B. X., Ələkbərov Ə. Ə., Xudiyev N. N.(2018), “Sığorta işi”. Bakı, “Kooperasiya nəşriyyatı” - 412 səh.
6. Əliyeva L. (2011), “Azərbaycanda Sığorta Sistemi: İqtisadi və Sosial Proseslərə Multiplikator Təsiri Kimi”, Bakı. “Qanun Nəşriyyatı”, 108 səh.
7. Əsədli Asəf, (2019), “Sığortada yeni texnologiyaların tətbiqi: Azərbaycan təmsalında”, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti, 71 səh.
8. Haqverdiyev Rakim, (2019), “Azərbaycanın sığorta bazarında fəaliyyətin idarə olunmasının əsas problemləri”, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti, 75 səh.
9. “Sığorta Bələdçisi” Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyi, (2009), Bakı, “Çaşıoğlu”, 40 səh.
10. “Sığorta fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu (2007).
11. “Tibbi sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikasının qanunu (1999).

Türk dilində

1. Cihan Tanrıöven, Işıl Gürbüzer, “Dünyada Mikro sigorta uygulamalarının karşılaştırılması ve Türkiye’de uygulanabilirliği”, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Vol. 17, 2015, s. 97-121.
2. Cem Engin, Burak Karakuş, “Dünya, Avrupa birliği ve Türkiyede sigorta sektörü”, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt10/Sayı2, 2020, s. 173-189.
3. Dr. Uralcan Ş. (2011), Temel sigorta bilgileri ve sigorta sektörünün yapısal analizi, İstanbul. “Hiperlink Yayınları”, 400 s.
4. F. Eymen Yazgı, Emine Olhan, “Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye’de Tarım Sigortası Sistemlerinin Karşılaştırılması”, Tarım Ekonomisi Dergisi, Cilt23/Sayı2, 2017, s. 231-239.
5. Ersin Yenisu “Sigortacılık sektörü ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye örneği”, Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi Cilt4/Sayı2, 2019, s. 206-217.
6. Gökhan Sümer, Yunus Polat, “Dünyada tarım sigortaları uygulamaları ve TARSİM”, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 18/1, 2016, s. 236-263.

İngiliz dilinde

1. Nurkhodzha Akbulaev, Sudabe Salihova, “Analysis of the development of the insurance industry in Azerbaijan commonwealth”, Statistics & Emprical Economics Journal, Vol. 11, 2018, s. 52-66.
2. Marius Dan Gavriletea, Shamkhal Karimov, “Insurance system in Azerbaijan-actual situation and steps to follow”, International Journal of Business Research, Vol. 15(1), 2015, s. 67-76.
3. Handbook on Indian insurance statistics 2019-20.

İnternet resursları

1. <https://insure.az/>
2. <https://euroasia-science.ru/ekonomicheskie-nauki/the-role-of-insurance-in-the-world-economy-and-its-effect-to-macroeconomic-indicators/>
3. <https://its.gov.az/>
4. <https://asa.az/articles/12>
5. <https://www.stat.gov.az>
7. <https://agro.gov.az>
8. <https://asf.gov.az/>
9. https://www.stat.gov.az/source/system_nat_accounts/
11. <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/World-insurance-series.html>
12. https://www.policyholder.gov.in/indian_insurance_market.aspx
13. <http://sigortastrateji.com/davranissal-ekonomi/sigorta-satmanin-davranissal-yollari/>

ƏLAVƏLƏR

Cədvəllərin siyahısı

Cədvəl 1: 2019-cu ildə dünya miqyasında seçilmiş ölkələrdə həyat və qeyri-həyat sığortası üzrə penetrasiya dərəcəsi.....	26
Cədvəl 2: Sığorta haqlarının ÜDM-də payı.....	31
Cədvəl 3: Müştərək sığortanın müsbət və çatışmayan cəhətləri.....	47
Cədvəl 4: Ümumi sığorta yığımları və dünya bazarında xüsusi çəkisi.....	48
Cədvəl 5: Avropa ölkələri üzrə ümumi sığorta yığımları və dünya bazarında xüsusi çəkisi.....	49
Cədvəl 6: Dünya üzrə adambaşına düşən sığorta haqqı.....	50
Cədvəl 7: Hindistanda 2013-2019-cu illər üzrə sığorta penetrasiyası.....	53
Cədvəl 8: Hindistanda 2013-2019-cu illər üzrə adambaşına düşən sığorta haqqı..	54

Qrafiklərin siyahısı

Qrafik 1: 2016-2020-ci illər üzrə Azərbaycanda sığorta haqları və ödənişləri.....	30
Qrafik 2: Həyat və qeyri-həyat sığortası üzrə ümumi sığorta haqları	32
Qrafik 3: İcbari və könüllü sığorta növləri üzrə ümumi sığorta haqları.....	35
Qrafik 4: 2019-cu ildə 10 ən böyük sığorta bazarına malik ölkələr(ümumi sığorta yığımları, mlrd. dollar).....	51
Qrafik 5: 2019-cu ildə 10 ən böyük həyat sığortası bazarına malik ölkələr(ümumi sığorta yığımları, mlrd. dollar).....	51
Qrafik 6: 2019-cu ildə 10 ən böyük qeyri-həyat sığortası bazarına malik ölkələr(ümumi sığorta yığımları, mlrd. dollar).....	52