

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ

BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

**“MİKROSIĞORTA VƏ ONUN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ MƏSƏLƏLƏRİ:
AZƏRBAYCAN NÜMUNƏSİNDƏ”**

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

Quliyeva Aytən Sivas qızı

Bakı-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**

**“MİKROSIĞORTA VƏ ONUN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ MƏSƏLƏLƏRİ:
AZƏRBAYCAN NÜMUNƏSİNDƏ”**

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

İxtisasın şifri və adı: 060403 – Maliyyə

İxtisaslaşma: Sığorta işinin təşkili

Qrup:624

Magistrant:

Quliyeva Aytən Sivas qızı

_____ **imza**

Elmi rəhbər:

i.e.d.,prof.Xudiyev Nizami Nəcəfqulu oğlu

_____ **imza**

Proqram rəhbəri:

i.ü.f.d. Vəliyev Cəbrayıl Xəlil oğlu

_____ **imza**

Kafedra müdiri:

i.e.d., prof. Kəlbəyev Yaşar Atakişi oğlu

_____ **imza**

Bakı-2021

Elm andı

Mən, Quliyeva Aytən Sivas qızı and içirəm ki, “Mikrosığorta və onun təkmilləşdirilməsi məsələləri: Azərbaycan nümunəsində” mövzusunda magistr dissertasiyasını elmi əxlaq normalarına və istinad qaydalarına tam riayət etməklə və istifadə etdiyim bütün mənbələri ədəbiyyat siyahısında əks etdirməklə yazmışam.

“MİKROSIĞORTA VƏ ONUN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ MƏSƏLƏLƏRİ: AZƏRBAYCAN NÜMUNƏSİNDƏ”

XÜLASƏ

Tədqiqatın aktualığı:Mikrosığortanın xüsusilə daha az inkişaf etmiş bölgələrdə sosial təminat əhatəsini genişləndirməyə töhfə verəcəyi gözlənilir.Bununla birlikdə, hədəf kütləsinin təhsil səviyyəsinin aşağı olması,mikrosığorta proqramları üçün kifayət qədər maliyyə mənbəyinin olmaması və maliyyə davamlılığına nail ola bilməməsi və bu səbəbdən idarəetmə davamlılığı mikrosığortanın böyük səviyyəyə çatması üçün əsas maneələrdir.Bu problemlərin öhdəsindən gəlmək üçün bir çox araşdırmada hədəf kütləsinin sığorta ilə bağlı məlumatlılığını artırmaq, rəsmi sosial təminat sistemlərinə əlavə olaraq mikrosığorta tətbiqetmələrini təklif etmək və bu kimi müxtəlif mikrosığorta təminatçıları ilə əməkdaşlıq etmək tövsiyə olunur.

Tədqiqatın məqsədi:Yeni sahə olan mikrosığortanın Azərbaycanda yaranması və inkişaf etdirilməsidir.Aşağı gəlirli əhalinin də sığortadan istifadə edə bilməsinə şərait yaratmaqdır.

İstifadə olunmuş tədqiqat metodları:Müqayisə metodundan istifadə olunmuşdur.Ənənəvi sığorta ilə mikrosığorta müqayisə edilib.Mikrosığortanın GZİT təhlili də edilmişdir.

Tədqiqatın informasiya bazası:Əsasən beynəlxalq təcrübələrlə bağlı araşdırmalar, Azərbaycan Respublikasında fəaliyyət göstərən sığorta təşkilatlarının materialları təşkil etmişdir.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri:Azərbaycanda bu sahə olmadığı üçün Azərbaycanda bu sahəyə aid məlumat və ədəbiyyatlarda bu haqda məlumat azlığıdır.

Tədqiqatın elmi yeniliyi və praktiki nəticələri:Mikrokredit xidmətləri ilə mikrosığortanın birgə tətbiqi onun inkişafına təkan verəcəkdir.Həmçinin yeni sahə olan mikrosığorta Azərbaycanda sığorta sahəsinin də inkişafına səbəb olacaqdır.

Nəticələrin istifadə oluna biləcəyi sahələr-Mikrosığorta sığorta sahəsində yeni bir sahədir.Mikromaliyyə təşkilatlarında,sığorta şirkətlərində yeni bir məhsul kimi təqdim ediləcəkdir.

*Açar sözlər:***Mikrosığorta,mikromaliyyə,mikrokredit,yoxsulluq**

“MICROINSURANCE AND ISSUES OF ITS IMPROVEMENT: IN THE EXAMPLE OF AZERBAIJAN”

SUMMARY

Relevance of the study: Microinsurance is expected to contribute to the expansion of social security coverage, especially in less developed regions. To address these challenges, many studies recommend raising awareness of the target audience about insurance, offering microinsurance applications in addition to official social security systems, and collaborating with various such microinsurance providers.

The purpose of the research: The creation and development of microinsurance, a new field in Azerbaijan. It is to create conditions for low-income people to use insurance.

Research methods used: Comparison method was used. Compared with traditional insurance and microinsurance. SWOT analysis of microinsurance was also performed.

Research database: Mainly researches on international experience, materials of insurance organizations operating in the Republic of Azerbaijan were organized.

Limitations of the study: Due to the lack of this field in Azerbaijan, there is a lack of information and literature in this field in Azerbaijan.

Scientific novelty and practical results of the research: The joint application of microinsurance with microcredit services will give impetus to its development. Microinsurance, which is a new field, will also lead to the development of insurance in Azerbaijan.

Areas where the results can be used - Microinsurance is a new field in the field of insurance. It will be presented as a new product in microfinance institutions, insurance companies.

Key words: Microinsurance, microfinance, microcredit, poverty

İXTİSARLAR VƏ İŞARƏLƏR

APEC	Asiya və Sakit Okean İqtisadi Əməkdaşlığı
AİG	American International Group
BMT	Birləşmiş Millətlər Təşkilatı
BƏT	Beynəlxalq Əmək Təşkilatı
ICMIF	Beynəlxalq Kooperativ və Birlik Sığorta Federasiyası
SEWA	Self Employed Women's Association
TİSVA	Türkiyə İsrafın qarşısını alma Vəqfi
TGMP	Türkiyə Grameen Mikromaliyyə Proqramı

MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ.....	8
I FƏSİL.MÜASİR SIĞORTA SİSTEMİNDƏ MİKROSIĞORTANIN YERİ VƏ ROLU.....	12
1.1“Mikrosığorta” anlayışının mahiyyəti, funksiyaları və əhəmiyyəti.....	12
1.2 Mikrosığorta mikromaliyyə aləti kimi.....	17
1.3 Mikrosığortanın təşkilində beynəlxalq təcrübə və yanaşmalar.....	28
II FƏSİL.AZƏRBAYCANDA MİKROSIĞORTANIN TƏŞKİLATI- HÜQUQİ ƏSASLARININ FORMALAŞMASI VƏ İNKİŞAFI.....	41
2.1 Mikrosığortanın tətbiqi səmərəliliyinin yüksəldilməsində dövlətin rolu.....	41
2.2 Mikrosığorta məhsullarının spesifikasiyi və onların distribusiyə kanalları.....	46
2.3 Mikrosığortanın tətbiqində GZİT təhlil.....	58
III FƏSİL.MİKROSIĞORTANIN İNKİŞAFI VƏ GƏLƏCƏYİ.....	61
3.1Mikrosığorta şirkətlərinin gəlir mənbələri və qarşılaşdığı çətinliklər.....	61
3.2 Mikrosığorta sferasında qarşılıqlı sığorta sisteminin tətbiqi imkanları.....	69
NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR.....	77
İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI.....	78
Cədvəllərin siyahısı.....	81
Şəkillərin siyahısı.....	81

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı:Sığorta bazarının inkişafı qeyri-müəyyənliklərdən və risklərdən qorunmağa kömək etməklə, eləcə də daxili yığımın toplanması inkişaf fonunda stabil artım nümayiş etdirsə də, onun maliyyə sektoruna və iqtisadiyyata təsiri minimum səviyyədədir. Əksər sığorta şirkətləri yüksək riskləri olan üçün investisiya kanalı təmin etməklə ölkə iqtisadiyyatının dayanıqlı inkişafına töhfə verir. Azərbaycanın sığorta bazarı son illərdə ümumi iqtisadi və ya investisiya qoyuluşu aşağı səviyyədə olan müəyyən iqtisadi qrupların və ya sektorların sığorta tələblərini qarşılamaq üçün məhsulların hazırlanmasına çox da maraqlı deyillər.Məsələn, sığorta şirkətləri müflisləşmə səviyyəsi daha yüksək olduğu üçün kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri və aşağı gəlirə malik fərdi təsərrüfatlara münasibətdə ümumi risklərdən yayınmağa çalışırlar. Xüsusən də aşağı gəlirə malik fərdi təsərrüfatlar, kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri üçün sığorta məhsullarına maliyyə əlçatanlığının zəif olması bu qruplarda sığortalanma səviyyəsinin aşağı olmasının başqa bir səbəbi kimi qeyd edilə bilər. Bu mənada, mikrosığorta və müştərək sığortanı nümunə kimi göstərmək olar.

Strateji yol xəritəsində sığorta bazarının təkmilləşdirilməsi bir prioritet olaraq müəyyən edilmiş,sığorta şirkətlərinin maliyyə potensialının artırılması,sığorta işinin sığortalılar üçün məmnunluq səviyyəsinin və keyfiyyətin yüksəldilməsi önə çəkilmişdir.Bu alətlərdən biri də mikrosığorta növlərinin tətbiq edilməsi ilə bağlıdır.Sığorta xidmətlərindən bu və ya digər səbəblərin yararlanma bilməyən əhali kütlələrinin güzəştli formada sığortaya cəlb edilməsi imkanları məhz mikrosığorta növlərində öz təcəssümünü tapır.Azərbaycan üçün yeni olan bu sığorta növlərinin tədqiq edilməsi nəzəri və praktiki baxımdan aktualdır.

Problemin qoyulması və öyrənilmə səviyyəsi:

N.Xudiyev,B.Xankişiyev,A.Kərimov,P.Abdullayev və.s müəllif bu tədqiqatlarda sığorta işinin əsasən ən ümumi şəkildə tədqiq olunmuş və öyrənilmişdir. Mikrosığorta bazarının inkişafı aşağı gəlirli ev təsərrüfatlarına daha az sığorta haqqı müqabilində sığortalanma imkanı yaradır. Qanunvericilikdə

mikrosığorta mexanizminə dair müddəə nəzərdə tutulmamışdır və bu sığorta növü inkişaf etməmişdir. Hərtərəfli normativ hüquqi çərçivə mikrosığorta bazarının inkişafı üçün vacib amildir. Bu zaman effektiv nəzarətin həyata keçirilməsi ilə yanaşı, mikrosığorta təklifinin formalaşdırılması və xidmətin effektiv şəkildə ev təsərrüfatlarına çatdırılması təşviq olunmalıdır. Sığorta bazarının genişlənməsi, əhalinin sığorta təminatı almayan hissəsinin sığorta məhsulları ilə əhatə olunması, maliyyə xidmətlərinə çıxışın artırılması və iqtisadiyyatın şaxələndirilməsinin dəstəklənməsi məqsədilə yeni sığorta məhsullarının yaradılmasına ehtiyac vardır. Azərbaycanda mikrosığorta növünün tədqiqinə dair əsərlər demək olar ki, yoxdur.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri: Tədqiqat işinin məqsədi mikrosığorta fəaliyyətinin nəzəri-metodoloji və praktiki tədqiqi əsasında öyrənilməsi və dövlətin rolu nəticəsində mikrosığorta tətbiqinin səmərəliliyinin artırılması, onun təşkilati-hüquqi əsaslarının formalaşdırılması və inkişafı məqsədilə tövsiyyə və təkliflər işləyib hazırlamaqdan ibarətdir. Qarşıya qoyulan məqsədə nail olmaq üçün aşağıdakı vəzifələrin yerinə yetirilməsi nəzərdə tutulmuşdur:

1. "Mikrosığorta" sözünün mahiyyətini və əhəmiyyətini öyrənilməsi;
2. Mikrosığortanın təşkilində beynəlxalq yanaşmaları və təcrübələrinin müəyyən edilməsi;
3. Azərbaycanda mikrosığorta sahəsinin inkişaf etdirilməsi məsələlərini araşdırmaq;
4. Mikrosığorta fəaliyyətində dövlət tənzimlənməsinin rolunun qiymətləndirilməsi.

Tədqiqatın obyekt: Mikrosığorta sahəsi, **predmeti** isə Mikrosığortanın təkmilləşdirilməsinin yolları, digər sığorta sahələri ilə müqayisəsi nəzərdə tutulmuşdur.

Tədqiqatın metodları: Sığorta işi iqtisadi münasibətlərin əsas elementlərindən biridir. Materialların qiymətləndirilməsi zamanı iqtisadi təhlil,

müqayisəli təhlil, ümumiləşdirmə, qrafik tədqiqatlar, analiz-sintez üsullarından və ehtiyac yaranarsa digər tədqiqat metod və üsullardan istifadə olunacaqdır. Məsələn: Dərketmənin empirik üsuluna daxil olan kateqoriyalara:

1. Müşahidə etmə metodundan,
2. Faktların toplanması və seçilməsi metodundan,
3. Onlar arasında əlaqənin yaradılması metodundan istifadə ediləcək.

Nəzəri araşdırmanın əsasını empirik materialların analizi və emalı ilə bağlı olan əqli əmək təşkil edir. Nəzəri mərhələdə: Sistem və hadisələrin daxili struktur və inkişaf qanunauyğunluqları, onların qarşılıqlı münasibətinin şərtləri açılacaqdır.

Empirik metoda aid olan Müqayisə metodundan istifadə olunacaqdır. Aralarında obyektiv ümumilik mövcud olan hadisələrin müqayisə ediləcək. Obyektlərin müqayisəsi vacib göstəricilər əsasında aparılmalıdır. Nəzəri tədqiqat metodlarından isə Deduksiya metodu – ümumi məlumat əsasında fərdi nəticələri əldə etməyə imkan yaradır. Yəni, predmet haqqında yeni məlumatın əldə olunması eyni sinifdən olanların araşdırılması əsasında yerinə yetiriləcək.

Tədqiqatın informasiya bazası: Tədqiqatın informasiya bazasını “ Sığorta fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu, Dövlət Statistika Komitəsinin ,Azərbaycan Respublikasında fəaliyyət göstərən sığorta təşkilatlarının materialları, Nazirlər Kabinetinin və Milli Məclisin sığorta bazarı haqqında normativ – hüquqi aktları, sığorta haqqında dərsliklər (azərbaycan və rus dillərində) təşkil etmişdir. Sintez metodu və s. Tədqiqatın aparılması zamanı istifadə edilən faktoloji, informasiya və statistik materialın mənbələri Dövlət Statistika Komitəsinin ,Azərbaycan Respublikasında fəaliyyət göstərən sığorta təşkilatlarının materialları istifadə ediləcəkdir. Tədqiqat işində internet şəbəkəsinin informasiya bazasından da istifadə edilmişdir. Həmçinin qrafik tədqiqatlarından istifadə ediləcəkdir. İqtisadi-statistik təhlil metodu, GZİT təhlildən də istifadə ediləcəkdir.

Tədqiqatın elmi yeniliyi və praktiki əhəmiyyəti:Tədqiqatın elmi yeniliyi aşağıdakılardan ibarətdir:

- Mikrosığorta siyasətinin nəzəri-metodoloji məsələləri araşdırılır.
- Mikrosığortanın digər ölkələrdə tətbiq edilmə qaydaları və təcrübələri araşdırılır.
- Azərbaycanda mikrosığorta sahəsinin təkmilləşdirilməsi məsələləri,problemləri,dövlətin rolu, öyrənilir.
- Yeni sahə olan mikrosığortanın sığorta bazarına necə töhfə veriləcəyi müəyyən edilir.
- Ölkə iqtisadiyyatının mövcud vəziyyəti nəzərə alınaraq mikrosığorta siyasətinin perspektivləri araşdırılır.

I FƏSİL.MÜASİR SIĞORTA SİSTEMİNDƏ MİKROSIĞORTANIN YERİ VƏ ROLU

1.1“Mikrosığorta” anlayışının mahiyyəti,funksiyaları və əhəmiyyəti

Mikrosığorta-ənənəvi sığorta xidmətlərindən yararlanma bilməyən yoxsul və az gəlirli insanların bu xidmətlərdən faydalanması üçün yaradılmışdır. Mikrosığorta-əhalinin az gəlirli təbəqəsi üçün sığortalana bilən risklər üzrə təklif olunan,az miqdarda sığorta haqqı müqabilində adi sığortaya nisbətən daha az məbləğdə sığorta təminatını nəzərdə tutan və lisenziyalaşdırılmış şəxslər tərəfindən həyata keçirilən sığorta mexanizmidir. Azərbaycanın sığorta bazarında hələ ki, (2015-ci ilin ortalarına olan məlumat) tətbiq edilməyən mikrosığorta beynəlxalq təcrübədə ilk olaraq, əsasən yoxsul əhalinin daha çox olduğu ölkələrdə– Hindistanda, Braziliyada, Filippində, bəzi Afrika ölkələrində geniş yayılmışdır. Mikrosığorta xidmətlərinin təqdim olunması zamanı sığortaçıları daha az sığorta haqları aldıklarına görə daha az əldə etmə xərcləri sərf etmək üçün adi sığorta əməliyyatlarına xas olmayan üsullardan istifadə edirlər. Məsələn, şəxs mobil telefonla SMS göndərməklə 1000 dollar məbləğində həyat sığortası təminatı əldə edir. Yaxud kəndli gübrə aldığı zaman 20 dollarlıq gübrənin qiymətinin üzərində əlavə 1-2 dollar ödəməklə, becərmək istədiyi məhsulu 500-600 dollar məbləğində sığorta etdirmiş olur. Sığortaçıları eyni qayda ilə poçt şöbələri, bilet satıcıları vasitəsilə mikrosığorta xidmətlərini təqdim edirlər.

Mikrosığorta anlayışı tərəflər üçün fərqli şəkildə şərh olunur.Mikrosığorta Dünya Bankı və Beynəlxalq Əmək Təşkilatı (BƏT) yoxsulluğa qarşı mübarizədə mikrosığortaya dəstək verir fikrini irəli sürüblər.

Bəzi sığorta şirkətləri üçün mikrosığorta yeni müştərilər və mənfəət potensialı deməkdir. Mikrosığorta xüsusilə sağlamlıq sahəsində,sosial təminatın, yoxsul və ya aşağı gəlirli olan insanlar qəza, xəstəlik, ölüm və ya təbii fəlakət kimi risklərdən qorunmalıdır.

Ənənəvi sığortadan yararlı bilməyən aşağı gəlirli təbəqə üçün mikrosığorta sahəsi yaradılmışdır.

İlk mikrosığorta tətbiqetmələri 1963-cü ildə Beynəlxalq Kooperativ və Birlük Sığorta Federasiyası tərəfindən həyata keçirilmişdir. 1984-cü ildə Asiya və Sakit Okean İqtisadi Əməkdaşlığı (APEC), 1992-ci ildə Beynəlxalq Kooperativ və Birlük Sığorta Federasiyası (ICMIF) və Beynəlxalq Sığorta Nəzarətçiləri Birliyi 1993-cü ildə Mikrosığorta tətbiqləri geniş yayılmışdır. Sığorta şirkətlərinin mikrosığorta bazarına girmə müddəti 1977-ci ildə American International Group'un (AIG), Ugandadakı bir mikrofinans quruluşu olan "FINCA" Uganda şirkətinin üzvlərinə mikrosığorta xidməti göstərməklə başladı.

Mikrosığortanın zəmanət verdiyi risklər baxımından çox məhdud bir əhatə dairəsi var. Bunun bir çox səbəbi olsa da, ən böyük səbəbi aşağı mükafatlarla yaradılmışdır. Mikrosığorta verən çox sayda təşkilat əksəriyyət tək bir riskdən sığortalayır. Bu sığortalar – mikro həyat sığortası və mikro tibbi sığorta növü geniş yayılmışdır.

Mikrosığorta təşkilatlarının məqsədlərindən biri də sosial təminatla əhatə olunmayan şəxslərin təmin edilməsidir. Bunu edərkən bölgəni bölgəyə görə hərəkət etdirərək, problemlərin və ehtiyacların yerli səviyyədə nə olduğunu anlayaraq həmrəylik içində sosial birliyi təmin etmək məqsədi daşıyır.

Mikrosığortanın yoxsul və ya az gəlirli insanlar üçün nə qədər vacib olduğunu anladıqda mikro sığorta xidmətləri yaxşılaşdırmaq üçün səy göstərildi. Mikro sığortaya dair ilk beynəlxalq araşdırmalardan biri və 1998-ci ildə BƏT-in sədrliyi ilə keçirilən seminarda mikrosığorta ilə bağlı aşağıdakı əsaslar mövcud olmuşdur (Dror və Jacquier, 2001).

- Qeyri-hökumət təşkilatları ilə işləyərək mikrosığorta proqramları əhatə edən auditoriya və risklər genişləndirilməlidir;
- Mikrosığorta məhsulları təklif edən şirkətlər mənfəət güdməməli, daha çox aşağı gəlirli təbəqəni düşünməlidir;

- Mikrosığorta təşkilatlarının başlanğıc kapitalı və davamlılığı üçün zəmanət
- fondlar yaradılmalıdır;
- Mikrosığorta təşkilatlarının davamlı olması üçün öz sahələrində mütəxəssis olan kadrlar işlədilməlidir;
- Mikrosığorta təşkilatları ilə dövlət qurumları arasında əlaqələri inkişaf etdirməklə müqavilələr imzalanmalıdır;
- Mikrosığorta sahəsində tədqiqatları inkişaf etdirmək üçün praktiki sahə sorğuları və anketləri aparılmalı və qiymətləndirilməlidir.

Mikrosığorta məhsullarını təklif edəcək sığortaçılardan gözlənilən şərtlər bunlardır:(ILO, 2000: s.4).

- Aşağı gəlirli və ya kasıb insanların sistemdən faydalanması üçün prosedurlar sadə və anlaşıqlı olmalıdır;
- Sığorta haqları sığortadan faydalanmaq istəyən şəxslərin ödəyə biləcəyi miqdarda olmalıdır;
- Sığortaçılar sığortalı olan aşağı gəlirli və kasıblara məkan olaraq yaxın olmalıdır;
- Sığortalıların istəkləri və ehtiyacları nəzərə alınmalıdır və onlar üçün elastik məhsullar hazırlanmalıdır.

Mikrosığorta sahəsinin auditoriyası aşağı gəlirli əhali olduğu üçün onların da iş şəraiti daha çətin bəzən həyati təhlükəsi olan iş şəraitində işləyən fərdlərin ailəsinin də güvənə alınması üçün məhsullar təklif edir.

Məsələn SEWA şirkəti(Self Employed Women's Association) mikrosığorta sahəsinin hədəf kütləsi öz hesabına işləyən qadınlardır.Hindistanda Yeshasvini Trust adlı mikrosığorta şirkəti hədəf kütləsi olaraq həmkarlar ittifaqına üzv olan fərdləri seçir.Hədəf auditoriyası fərqli olan 2 şirkətin fəaliyyət prinsipləri də fərqlənəcəkdir.SEWA şirkətində mikrosığorta xidmətindən yararlanan qadınların ailəsinin də bu xidmətdən yararlanmasını öz seçiminə buraxırkən,Yeshasvini Trust adlı şirkətin mikrosığorta xidmətindən yararlanan şəxslərin ailələrini də

sığortalayır.(Radermacher,2006: s.72). Mikrosığorta sahəsinin hədəf kütləsi məhdud olsa belə ildən ilə bu sığorta növündən yararlananların sayı artır.Mikrosığorta həm də əhatə etdiyi risklər də məhdud olduğu üçün aşağı sığorta haqqı və aşağı sığorta ödənişləri həyata keçirir.Buna görə də bu xidmətlərin davamlı olması üçün mikrosığorta şirkətləri effektiv üsullar seçməlidir.

Az gəlirli və yoxsul ailələrin də əmlakları məhdud sayıdadır.Əmlaklarına hər hansı zərər gəldikdə tək əmlaklarını itiri bilərlər.Onların orta və yüksək gəlirli ailələrə nisbətən riski daha çoxdur.Çünki imkanı olan bir şəxs zərərini özü qarşılaya bilər.Buna görə də aşağı gəlirlilər daha çox sığorta etdirməyə ehtiyacları olur.Mikrosığorta anlayışı da aşağı gəlirli təbəqəni düşünərək yaranmışdır və onları bu kimi risklərdən qoruyur.Daşınmaz əmlakın mikrosığortası bu üzdən vacib növlərindən biridir.

Yoxsul və az gəlirli şəxslər xəstələndiklərində onlara lazım olan müalicə və dərmanlar bəzən onlar üçün bahalı olur.Mikro tibbi sığortası həmçinin aşağı gəlirli əhalinin xəstəlikləndikləri zaman qarşılaşacağı risklərdən qorumaq üçün aşağı sığorta haqqı müqabilində onları sığortalayır.Həmçinin mikrosığorta aşağı gəlirli fərdlərin investisiya qoymağa və qənaət etməyə təşviq edir.

Mikrosığorta xidmətlərinin inkişafı və genişlənməsi ilə daha çox yoxsul və ya az gəlirli insanları sığortaya cəlb edərək cəmiyyətin ən həssas təbəqəsi olmaqdan onları xilas olacaqlar.Sığorta hadisəsi baş verdiyi zaman onlar xərclərinin bir qismini mikrosığorta xidmətləri sayəsində azaltmış olacaqlar.

Mikrosığorta bir çox sahələrdə yoxsul və ya az gəlirli şəxslərin həyatını asantlaşdırır.Xəstələnən və ya bədbəxt hadisə nəticəsində müalicə alan şəxslər mikro tibbi sığorta ilə iş həyatına yenidən qayıtmaq imkanı var. Bu vəziyyət həm fərdə, həm ailəyə, həm də dövlətə iqtisadi baxımdan kömək edir.İşsizlikdən mikrosığorta zamanı fərd işsiz qaldığı zaman sığorta ödənişi alaraq özünü xərclərdən qoruya bilər.Beləliklə istehlak xərclərini məhdudlaşdırmamaq məcburiyyətində qalmır.Həmçinin, sığortalı təqaüdə çıxdıqda mikro təqaüd sığortası yaşlılıqda

gündəlik xərclər, ölkə iqtisadiyyatına mənfi dəyişikliklərin olmamasını təmin edəcəkdir. (Jacquier,2006: s.48).

Ənənəvi sığortada hədəf auditoriyası aşağı gəlirli və yoxsul təbəqə olduqda onlarda daha çox xərclərə səbəb olduğu üçün çətinliklə üzləşirlər.Ənənəvi sığorta ilə mikrosığorta bir birinə mahiyyətçə oxşasa da bəzi nöqtələrdə bir birlərindən ayrılırlar.Xüsusilə qadınlar kişilərdən daha çox şiddətə məruz qaldıqları və çətin vəziyyətlərlə qarşılaşdıqları üçün mikrosığorta onlara xüsusi xidmətlər təklif edir.Lakin ənənəvi sığortada cinsi ayrışdırıcılıq yoxdur.

Ənənəvi sığorta mürəkkəb bir quruluşa sahib olduğu halda, mikrosığorta daha anlaşılqılı və sadə bir əməliyyat quruluşuna sahibdir.Ənənəvi sığortada sığorta haqqı ödəmələri müntəzəm,lakin yoxsul və ya az gəlirli şəxslərdə gəlirləri nizamsız olduğundan mikrosığortalarda mükafat ödəmələrində fasilələr ola bilər.

Cədvəl 1:Ənənəvi sığorta və mikrosığorta arasındakı fərqlər.

Mövzu	Ənənəvi sığorta	Mikrosığorta
Hədəf kütləsi	*Sığorta şüuru olan *Aşağı risk qrupundakı şəxslər	*Sığorta şüuru olmayan *Yüksək risk qrupundakı şəxslər
Təklif edilən məhsul	*mürəkkəb quruluşlu *İstisnalar çoxdur * Çox vaxt fərdi şəkildə olur	*sadə quruluş *istisnalar azdır *Çox vaxt qrup şəklində olur
Sığorta haqqı	*statistik məlumatlardan istifadə olunur *qiymətləndirmə fərdi qaydada aparılır *qiymətə həssaslığı çox deyil	*statistik məlumat azdır *qiymətləndirmə qrup üzrə aparılır *qiymətə həssaslığı çoxdur
Sığorta ödənişləri	*Aylıq və ya illik ödəmələr *Ödənişlər düzənlidir *Müştəri ödəniş edilən yerə gəlir	*Çox vaxt həftəlik ödəmələr *Düzənsiz ödənişlər *Ödənişi almaq üçün müştərinin olduğu yerə gedilir
Distribusiya kanalları	Lisensiyası olan agentlər,sığorta şirkətləri	Mikromaliyyə və mikrosığorta şirkətləri
Saxtaçılıq və dələduzluq kimi sığorta risklərindən qorunma	*Sağlıq sığortalarında tibbi testlər *Çox sayda sənəd tələbi	*Məhdud sayda yoxlanışlar edilir *Az sayda sənəd tələb olunur
Zərərin müəyyən edilməsi	*Zərərin müəyyən edilməsi üçün çox sayda sənəd tələb olunur *Proses uzun çəkə bilər	*Zərərin müəyyən edilməsi üçün asant və sürətli üsullardan istifadə edilir *Proses uzun çəkmir

Mənbə: Lloyd's,2009; Sigma, 2010.

Mikrosığorta məhsulları:Mikrosığorta xidmətlərini mikro tibbi sığorta,mikro həyat sığortası,mikro əlillik sığortası,mikro əmlak sığortası,mikro kənd təsərrüfatı sığortası kimi növlərə ayırmaq olar.Bu məhsullar arasında aşağı təbəqəli insanların ən çox müraciət etdiyi məhsul mikro sağlq sığortasıdır.Amma buna baxmayaraq ən çox həyata keçirilən mikro həyat sığortasıdır.Çünki mikro sağlq sığortasının idarə edilməsi çətin olduğundan çox da təklif edilən məhsul deyil. (Churchill, 2008).

Dünyada ən çox istifadə olunan mikrosığorta məhsulları kredit həyat,mövsümi həyat,qarışıq həyat,həyatın yığım sığortası,tibbi,fərdi qəza,kənd təsərrüfatı sığortasıdır.

Cədvəl 2:Mikrosığorta məhsulları və əhatə dairələri.

Məhsullar	Alt bölümlər	Əhatə dairəsi
Həyat-kredit	Mikrokreditlə bağlı həyat qoruması	Borc alan öldükdə kredit itgisi yaşamaması üçün qoruyur,limiti var.
Həyat-qoruma	Mövsümi,cənazə,qəza,əlillik	Ölüm,qəza,əlillik zamanı sığortalını xərclərdən qoruyur.
Həyat-yığım	Yığım,təqaüd,investisiya	İnvestisiya və qorumanın kombinasiyasıdır,sığortalını qənaətə yönəldir.
Tibbi	Xəstəxanada müalicə,Əsas müalicə,Kritik xəstəliklər	Sığortalının xəstələndikdə,yaralandıqda xəstəxanada müalicə alması daxildir.
Kənd təsərrüfatı	Əkin,Heyvandarlıq	Kənd təsərrüfatı gəlirini təbii fəlakətdən,heyvan xəstəliklərindən gələcək zərərlərdən qoruyur.
Əmlak	Ev,iş yeri,digər əmlaklar	Əmlaka dəyən zərəri qarşılıyır.
Mikro təkafül	Ailə,ümumi	Az gəlirli islam ailəsi islam qanunlarına uyğun sığortalanır.

Mənbə: Sigma, 2010.

1.2 Mikrosığorta mikromaliyyə aləti kimi.

Mikromaliyyə xidmətləri 1970-ci illərdə mikrokredit verməklə başlamışdır. O bu səbəbdən mikrokredit anlayışı çox vaxt mikromaliyyə və maliyyələşdirmə yerinə istifadə olunur. Lakin mikromaliyyə mikrokredit və sığorta kimi digər maliyyə xidmətləri daxil olmaqla geniş bir xidmət növüdür. (Ateş ve Ögütöğulları, 2012).

Mikromaliyyə az gəlirli və ya kasıb fərdlərə özləri və ailələri üçün dolanışıq təmin etmək və kiçik biznes qurulması üçün göstərilən maliyyə xidmətləri daxildir.

Inkişaf etməmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrdə kənd təsərrüfatı ilə məşğul olanlar, az gəlirli ailələr mikrokredit və mikrosığorta kimi mikromaliyyə xidmətlərindən yararlanırlar.

Azərbaycanda mikromaliyyə sahəsində çalışanların 23%-i qadınlardır. 2016-cı il yanvarın 31-nə olan statistikaya əsasən, Azərbaycanda 658,267,174 dollar həcmində mikrokredit portfeli olan mikromaliyyə institutları hazırda 115 747 (23,5 %-dən) çox qadın müştəriyə maliyyə xidmətləri göstərir.

Bank olmayan kredit təşkilatlarının müştərilərinin 25%-i qadınlardır. Biz banklardan bu ilin yanvar ayına olan hesabatı istəmişik. Qadınlar arasında kredit götürənlərdən yalnız 15%-i kreditin ödənilməsini gecikdirir. Kişilər arasında bu göstərici 30-31% olmuşdur. Qadınlar çalışırlar ki, borclarını tez qaytarsınlar və qısa zamanda kredit xidmətlərini minimum dərəcədə saxlasınlar.

Hal-hazırda mikromaliyyə Azərbaycanda inkişaf mərhələsindədir. Burada əhalinin müxtəlif səviyyəli təbəqələri təmsil olunur. Belə ki, kiçik və orta sahibkarlar, eləcə də ev təsərrüfatı ilə məşğul olan vətəndaşlar belə kreditlərdən istifadə edirlər. Birinci qrup müştərilər əgər öz bizneslərini genişləndirmək məqsədi ilə kredit alırlarsa, ikinci qrup müştərilər isə öz gündəlik xərclərini təmin etməkdən ötrü xırda borclara girib ev təsərrüfatlarını genişləndirirlər. Bu səbəbdən bu kreditlər əhalinin sosial iqtisadi durumuna müsbət təsir göstərəcəkdir.

Ölkədə mikrokredit verilməsinə yeni başlananda banklar bunu etməkdə maraqlı deyildilər.Çünki onlar əhalinin aşağı gəlirli təbəqəsini kredit verməyi riskli hesab edirdilər.Bankların müştəriləri əsasən Bakı və ətrafı idi.Lakin ucqar yerlərdə,kənd yerlərində yaşayan kənd təsərrüfatıyla məşğul olan əhalinin daha çox kreditə ehtiyacı olur.Onlar uzaq yol gəlib banklara müraciət edə bilmirdilər və işlərini qoya bilmirdilər.Mikromaliyyə təşkilatları hədəf kütləsi olaraq daha çox ucqar və kənd yerində yaşayan insanları seçdi.

Onların əsas məqsədi əlçatmaz ərazilərdə yaşayan, maddi durumu olduqca aşağı olan, ev təsərrüfatını və kiçik biznesini qurmaq istəyən və ya mövcud biznesini nisbətən daha böyütmək istəyən,Bakıya gəlib-getməyə çətinlik çəkən,banklara müraciət etmiş və müraciətləri cavabsız qalmış insanlara kömək göstərmək, onlara öz bizneslərini böyütmək şansı vermək idi. Bu proses özünü həqiqətən doğrultdu. Bunun ölkənin ümumi iqtisadi inkişafı və əhalinin maddi rifahının yaxşılaşması da sübut edir. Mikrokreditlərə olan tələbat o qədər böyüdü ki, bu sahənin gəlirliyi hətta ənənəvi bankların da diqqətini çəkdi. İndi onlar böyük həvəslə bu prosesə qoşulub və ənənəvi sahəsi mikrokreditlər vermək olan bank olmayan kredit təşkilatları ilə də rəqabətə girirlər.Digər kreditlər ilə müqayisədə mikrokreditlərin faizləri daha böyükdür və onlar yüksək gəlir gətirir.2003-cü ildə mikromaliyyələşmə ilə məşğul olan şirkətlərin sayı 13 ədəd idisə (bu sırada yeganə bank Mikro Maliyyələşmə bankı - hazırki Accessbank idi), indi onların sayı təqribən 30-a çatmışdır.

Azərbaycanda mikrokredit verən banklar bunlardır:Yelo Bank,Accessbank,Unibank,Bank Respublika,Bank of Baku,VTB Bank.

Mikrokreditlər daha kiçik məbləğli olub, kiçik təsərrüfat ilə məşğul olan şəxslərə verilir. Bu kreditlərin məbləği 100 AZN (USD)-dən başlayır və təxminən 16 000 AZN-ə qədər verilən kreditlər mikrokredit hesab olunur.Kiçik sahibkarların aldığı mikrokreditlər mikro biznes kreditlər adlanır.

Mikro biznes kreditləri aşağıda qeyd olunan xidmət sahələrində çalışanlar üçün nəzərdə tutulub:

- Ticarət (ərzaq, təsərrüfat malları, dəftərxana ləvazimatları, geyim, ayaqqabı, toxuculuq, mebel, ev və ofis avadanlıqları, DVD, VCD, MP3 formatlı disk və kasetlər, mobil telefonlar, kosmetika, tikinti materialları, hədiyyələr, tibbi mallar, maşın ehtiyat hissələri, ət və balıq ticarəti, meyvə və tərəvəz ticarəti, qızıl və zərgərlik məmulatları, dəmir və şüşə qəbulu, çantalar, santexnika malları, elektrik malları, yanacaq doldurma məntəqəsi);
- Nəqliyyat (taksi, yük daşıma xidmətləri, şəhərdaxili xətlərdə işləyən avtobus və mikroavtobuslar, şəhərlərarası avtobus və mikroavtobuslar, şəhərlərarası sərnişindaşıma);
- Xidmət (kafe və restoran, təmir və texniki xidmət göstərən ustalar, avtomobilləri təmir edən və texniki xidmət göstərənlər, gözəllik salonları və bərbərlər, dönər, qamburqer və s. satanlar, professional xidmət, əyləncə, kirayə, foto studiyalar, poliqrafiya, fərdi hazırlıq müəllimləri, idman zalları, avtoyuma, dayanacaq, səs yazma və s.);
- Kənd təsərrüfatı (ət və süd məhsulları, ticarət, quşçuluq və yumurta, arıçılıq, meyvə tərəvəz);
- İstehsal (çörək və şirniyyat, ərzaq istehsalı, yüngül sənaye, dəmir və plastikdən hazırlanan məhsullar, taxtadan hazırlanan məhsullar, tikinti materiallarının istehsalı, zərgərlik, qəbir daşı, karxana, musiqi aləti istehsalı və s.);
- Tikinti.

Mikromaliyyə qurumları gəlir səviyyəsinə görə, "mütləq yoxsul", "yoxsul", "orta yoxsul", "yüksək riskli, lakin yoxsul olmayan" ayrılırlar. (Dündar, 2007:

s.26). Mikromaliyyədən sadəcə az gəlirli təbəqə deyil həm də kiçik müəssisələr də yararlına bilirlər.

Gəlirindəki fərqlərdən asılı olmayaraq mikromaliyyə xidmətlərindən yararlanacaq fərdi şəxslərə "mikro sahibkar" da deyə bilərik. Mikro sahibkarlar

iqtisadi fəaliyyəti əməyə əsaslanan, iqtisadi və sosial vəziyyətlərini yaxşılaşdırmaq üçün gəlir gətirən fəaliyyətlərlə məşğul olmaq istəyən fərdlərdir. Mikromaliyyədən işlərini qurmaq üçün yararlanan ən çox qadınlardır. Qadınlar əl işi, tikiş, dərziçiliklə məşğul olaraq kiçik biznes qura bilirlər. Mikromaliyyə hər bir aşağı gəlirli ailə başçısının işini qurmasında yardımçı olaraq ailənin də sosial vəziyyətini yaxşılaşdırabilir.

Mikromaliyyə qurumlarının qadın sahibkarlara üstünlük verməsinin səbəbi olaraq qadınların işdən çıxma risklərinin olmasıdır. Həm araşdırmalar göstərir ki, qadın sahibkarlar kişilərə nisbətən daha yüksək və müntəzəm ödənişlər edirlər.

Mikromaliyyə qurumları, sektorlarına və fəaliyyət sahələrinə görə ənənəvi maliyyə qurumlarının istifadə etdiklərindən fərqli təcrübələr inkişaf etdirmək məcburdurlar.

Kreditlərin marketinqi, lazımi maliyyənin təmin edilməsi, tələbə sürətli reaksiya cavabdehlik, ödəmələrin izlənməsi və təmin edilməsi, risklərin azaldılması mikromaliyyə təşkilatlarının bir çox mövzuda tətbiq etdiyi metodlar, maliyyə institutlarından daha həssas, fərqli və daha sürətli olmalıdır.

Mikromaliyyə təşkilatlarının qərar qəbul etmə müddətlərini müəyyənləşdirən iki əsas prinsip mövcuddur. Birincisi, ənənəvi maliyyə qurumlarının xidmət etmədiyi şəxslərə və sahibkarlar üçün uyğun və davamlı bir maliyyə vasitəçisi kimi çıxış etmək, ikincisi mikromaliyyə təşkilatlarının təklif etdiyi maliyyə xidmətlərinin xərclərini qarşılaya biləcək səviyyədə davamlı gəlir əldə etməkdir.

Yaxşı bir mikromaliyyə təşkilatının qəbul etməsi lazım olan digər prinsiplər aşağıdakılardır: (Ledgerwood, 1999: s.35).

- Təqdim olunan xidmətlər hədəf auditoriyası üçün uyğun olmalıdır;
- Xidmətlər sosial baxımdan fərdlərə müsbət təsir göstərməlidir, yalnız tələbə qarşılamalıdırlar;
- Mikromaliyyə şirkəti digər şirkətlərdən də dəstək almalıdır;

- Mikromaliyyə təşkilatı fəaliyyətini davamlılıq prinsipi çərçivəsində həyata keçirməlidir.

Mikromaliyyə qurumları struktur formalarına görə ənənəvi maliyyə qurumları ilə oxşar olsalar da, kasıb və ya az gəlirli insanlara xidmət etdikləri üçün mənfəətdən daha çox iqtisadi böyüməyi hədəfləyən təşkilatlardır.

Mikromaliyyə qurumlarının fəaliyyət göstərməsi üçün müxtəlif maliyyə mənbələrinə ehtiyacları var. Bu maliyyə ehtiyacları quruluş mərhələsində və ya daha sonrakı dövrlərdə ola bilər. Təşkilatın mərhələli maliyyə davamlılığını və sahibkarlara inam atmosferini təmin etmək çox vacibdir. Mikromaliyyə qurumları əsas kütləsi yoxsul və ya az gəlirli şəxslərin ödənişləridir. Digər gəlirlər isə depozitlər və mükafat ödənişləri, ticarət istiqrazları, səhmlər, digər mənbələr bank zəmanəti, qiymətli kağız buraxılışı, topdan kredit və ianə kimi siyahıya ala bilərik.

Mikromaliyyə şirkətlərinin inkişafına töhfə verən fondların böyük əksəriyyəti müştərilərin kredit məbləğlərinin bir hissələrinin məcburi qənaət balanslarına yatırtmalarıdır. Müştərilər kredit borclarını ödəyəne qədər həmişə balansdakı pul vəsaitlərini istifadə edə bilməzlər. Məcburi qənaət tətbiqi ilə müştərilərin qənaət vərdişlərinin yaranmasını hədəfləməklə eyni zamanda şirkət onların borclarının geri ödənməsini də bu şəkildə zəmanət altına alır. Digər bir maliyyə mənbəyi sosial məsuliyyət layihələri çərçivəsində ianə verən təşkilatlardan və şirkətlərdən şərtli / şərtsiz yardımlar və qrantlardır. Mikromaliyyə təşkilatlarının başqa gəlir mənbəyi Ticarət və Dünya banklarından aldıkları kreditlərdir.

Mikrokreditlər: ənənəvi maliyyə qurumlarından kredit ala bilməyən aşağı gəlirli təbəqə üçün az miqdarda nağd pulla öz işini quraraq yoxsulluq həddinin qarşısını almaq üçün asanlıqla verilə bilən geri ödəmə öhdəliyi olan bir mikromaliyyə xidmətidir. Mikrokredit anlayışı üçün aşağıdakıları sıralaya bilərik: (Güneş, 2009: s.143).

- Ənənəvi maliyyə şirkətlərindən kredit ala bilməyən şəxslərə verilir;

- Qadınların iqtisadiyyatın inkişafına aktiv töhfə vermələri üçün müştəri bazasının əsasən qadınlardan ibarət olması nəzərdə tutulur;
- İş qurmaq istəyən az gəlirli şəxsə başlangıç kapital kimi verilir;
- Zəmanətçi kimi şərtləri yoxdur;
- Kreditlər yalnız geri ödəmə şərtləri ilə verilir;
- Ödənişlər kollektivlər vasitəsilə ortaq məsuliyyət hesabına güvənə bağlı və həftəlik şəkildə edilir;
- Kreditlər beş nəfərlik qruplara verildiyi üçün xərclər azdır, lakin xidmət haqqı adı altında tətbiq olunan faizlər bazardan daha yüksəkdir;
- Mikromaliyyə xidmətlərindən biri olan və maliyyə bazarlarının dərinləşməsinə imkan verən az miqdarda maliyyələşdirmə vasitələridir.

Mikrokreditlərdən istifadə etmək istəyən az gəlirli fərdlər, əmlaklarını girov kimi təqdim etməli və ya ənənəvi bank sistemində olduğu kimi kreditlərin qaytarılmasını təmin etmək üçün zəmin tapmalı deyillər. Əksinə, bu şəxslər nə qədər aşağı gəlirli olduqlarını sübut etməlidirlər. Mikrokredit sistemində borc verəcək fərdlər və ya qruplar təyin edilərkən, "ən yoxsul" olaraq xarakterizə edilən ən aşağı gəlirli şəxslərin seçilməsinə diqqət yetirilir və ümumiyyətlə qadınların bu kreditlərdən faydalanmaları hədəflənir.

Mikrokreditlərin verilməsi üçün beş nəfərlik qruplar yaradılır. Qrupun sosial və iqtisadi vəziyyətlərinin oxşar olmasına diqqət yetirilir. Qrupu təşkil edəcək insanlar birinci dərəcəli qohum olmamaq şərti ilə bir-birini tanıyan insanlardan ibarət ola bilər. Məsuliyyətli olmaları və sistemi daha yaxşı başa düşmələri üçün bu qrup bir həftə təlimlərdə iştirak edirlər.

Ödənişlər 50 həftə ərzində həyata keçirilir. Şəxslər növbəti həftə aldıkları krediti geri ödəməyə başlayırlar. Həftəlik ödəmə sistemi ilə, fərdi ödənişlərdə problem yarandıqda borc yükünün artmasından əvvəl lazımi tədbirləri görməyi hədəfləyir.

Qrup həmrəyliyi nəticəsində mikrokreditlərin geri ödəniş faizləri ənənəvi kreditlərin geri ödəniş faizlərindən yüksəkdir.

Bir qrup üzvünün ödənişi vaxtında ödəyə bilməməsi digər qrup üzvlərinə də problem yaradır. Buna görə də daha sonrakı illərdə ödənişləri vaxtında ödəyə bilmək üçün qrup üzvləri bir birinə dəstək olur.

İlkin mərhələdə, üzvlər geri ödəmə nisbətinin sabitliyindən asılı olaraq kreditlərdən istifadə etmək istədikləri zaman hər il artan nisbətdə kredit verilir, kreditlərin geri qaytarılma dərəcələri yüksək olduğu üçün alınan xidmət xərcləri azalır. Bir araşdırmaya görə, kənd yerlərində verilən kredit miqdarı artım nisbəti şəhər yerlərindən daha yüksəkdir. Bu vəziyyətin səbəbi kənd yerlərində yoxsulluq səviyyəsinin şəhər yerlərində yoxsulluq səviyyəsindən daha yüksək olduğu üçün göstərilə bilər. Müntəzəm ödənişlərlə aşağı ilkin kreditlər artdıqca yoxsulluğu azaltmaq və ya yoxsulluqdan tamamilə xilas olmaq mümkün ola bilər.

Ənənəvi bank sistemi ilə mikrokredit təşkilatları arasındakı əməliyyat fərqləri:

Ənənəvi bank sisteminin əsas məqsədi mənfəət əldə etmək olan bir sistemə əsaslanır. Mikrokredit təklif edən qurumların əsas məqsədi ənənəvi maliyyələşdirmə sistemlərindən yararlanma bilməyən aşağı gəlirli əhəlinin bank xidmətlərindən faydalanmaqlarını təmin etməkdir. Fərqlər aşağıdakı kimidir (Yunus, 1999: s.146-148).

- 1) Ənənəvi bank sistemində, kredit verilməzdən əvvəl fərdin krediti qaytarmaq üçün bir zəmin göstərməsi gözlənilir, şəxsin krediti ödəmək istəyi nəzərə alınmır. Mikrokredit təşkilatlarında vəziyyət əksinədir; Fərdin bir borc üçün mümkün qədər kasıb amma bir o qədər də işləmək və krediti ödəmək üçün həvəsli olması gözlənilir.
- 2) Ənənəvi bank sistemində bütün əməliyyatlar kağız üzərində, müqavilələrlə edilir və müqavilənin əksinə gəldikdə, məhkəmə prosesi

qüvvəyə minir, amma mikrokredit sistemindəki hər şey qarşılıqlı etimada əsaslanır və hətta kredit ödəmələri mümkün olmasa belə məhkəmə icraatı başlanmır.

- 3) Ənənəvi bank sistemində banklar kredit vermə əməliyyatları kimi xidmətlərdə öz mənfəətlərini üstün tuturlar, lakin mikrokredit verən təşkilatları əvvəlcə fərdlərin mənfəətini maksimum dərəcədə artırır, sonra mənfəəti düşünürlər.
- 4) Ənənəvi bank sistemində əməliyyatlar bank filialları vasitəsi ilə həyata keçirilir və şəxslər banklara gedirlər, Grameen Bankçılıq anlayışı bu quruluşa tamamilə ziddir. Bu sistemdə bank işçiləri mikrokredit istəyən şəxsləri məlumatlandırmaq və kredit istifadə edənlərin borclarını almaq üçün fərdi şəxslərin evlərinə gedirlər.
- 5) Ənənəvi bank sistemində müştəri ilə ünsiyyət kredit vermək və kredit şərtlərini yerinə yetirmək üçün banka cəlb edənə qədərdir. Amma müştəri aşağıdakı müddətlərdə borcunu ödəməzsə, bank həmin şəxslə yenidən əlaqə saxlayacaqdır. Mikrokredit sistemində bank işçiləri kredit istəyən şəxslə davamlı ünsiyyətdə olur və hər həftə kredit ödəmələrini almaq üçün görüşürlər. Müştəri həftəlik borcunu ödəyə bilmirsə, problem müdaxilə edərək əvvəlcədən həll olunmağa çalışılır.
- 6) Ənənəvi bank sistemində kredit vermə şərtləri daha zəhmətli, uzun bir müddətdə və maliyyəti ola bilər. Mikrokredit təşkilatlarında kredit vermə müddətinin ən qısa müddətdə və minimum xərcə aparılmasına çalışılır.
- 7) Ənənəvi bank sistemində bankların müvəffəqiyyəti səhmdarlarına nə qədər dividend gəliri verməsi ilə ölçülür, mikrokredit təşkilatlarının müvəffəqiyyəti isə müştərilərinin rifah səviyyəsinin nə qədər artırılması ilə bağlıdır.

Banqladəşdə insanların yoxsulluğunun həlli yollarını tapmaq üçün işə başlayan Muhammed Yunus, 1976-cı ildə 42 yoxsul ailəyə 27 ABŞ dolları kredit verdi. Qadınların 27 dollarla bambuk ağacından stul istehsal edə bildiyini gördükdən sonra sistemi inkişaf etdirdi və 1983-cü ildə yoxsul insanlara xidmət edən “Grameen” Bankının yaradılmasına təşəbbüs etdi. Yoxsulluğa qarşı mübarizə məqsədi ilə qurulan Grameen Bank, bu gün mikromaliyyə qurumları üçün nümunə olacaq şəkildə uğurla dizayn edilmiş və özünü bütün dünyada sübut etmişdir. Hindistandakı kasıb qadınlara Şəxsi İşlə Məşğul olan Qadınlar Dərnəyinin (SEWA) də qurucusu SEWA Bank da kredit verir.

Mikrokreditin sosial-iqtisadi funksiyaları:

Mikrokredit tətbiqində 2 hədəf var. Birincisi hədəf iqtisadi təsir, ikinci hədəf isə sosial təsir yaratmaqdır.

1) Mikrokreditin iqtisadi təsirləri

Mikro kreditlərin iqtisadi məqsədləri ilk növbədə fərdlərin gəlirlərində nəzərəcarpacaq dərəcədə artım yaratmaqdır. Gəlirlərinin artması ilə qənaət və investisiya vərdişlərini mənimsəyən şəxslər, gələcəkdə baş verə biləcək risklərə qarşı da özlərini təhlükəsiz hiss edəcəklər. Mikro kredit tətbiqləri ilə fəal şəkildə işləyən yoxsul və ya az gəlirli şəxslər istehsalda artım göstərirlər. Yerli iqtisadiyyata və dolayısı ilə milli iqtisadiyyata töhfə verirlər.

2) Mikrokreditin sosial təsirləri

Sosial olaraq yoxsul və ya az gəlirli şəxslərin, xüsusən də qadınların iqtisadi cəhətdən müstəqil və sosial baxımdan müstəqil bir fərd olmasına kömək etmək məqsədi daşıyır. Mikro kredit tətbiqləri ilə qadınların qrup halında kollektiv hərəkət edərək özlərini təhlükəsiz hiss etmək məqsədi daşıyır.

Türkiyə Grameen Mikromaliyyə Proqramı (GT), Diyarbəkirdə 2003-cü ilin iyun ayında 11 bölgə olaraq pilot olaraq seçilən, Türkiyə İsrafın Qarşısını Alma Vəqfi (TİSVA) prezidenti Prof. Aziz Akgül ilə Grameen Trust şirkətinin direktoru

Professor Muhammed Yunus ilə işbirliyi ilə fəaliyyətə başlamışdır. TGMP-nin hədəf auditoriyası az gəlirli və ya kasıb qadınları əhatə edir. TGMP-nin məqsədi bu şəxslərin yoxsul və ya az gəlirli qadınlara gəlir qazanmağı və iş qurmalarını təmin etmək və beləliklə yoxsulluğu azaltmaq üçün mikrokreditlər verərək yoxsulluq həddini aşmasını təmin etməkdir. TGMP'nin verdiyi kredit üçün zəmanətçi tələb etmir. TGMP mikrokreditlərdən yararlanmaq və bir iş qurmaq istəyən qadınlardan tanıdıqları beş qadınla bir qrup yaratmağı xahiş edir. Bu beş nəfər qohum olmadan eyni ərazidə yaşayan insanlardan ibarət ola bilər. Qohum olan qadınlar mikrokreditdən faydalanmaq istəyəndə fərqli qruplara yönəldilir.

Mikrokredit alan qadınların ənənəvi kredit almalarda olduğu kimi banka gedib ödəniş etmələrinə gərək yoxdur. Bank işçiləri özləri mikrokredit alan qadınların yaşadığı yerə gedərək ödəməni alır və qadınların vəziyyətini də yoxlayırlar.

TGPM (Türkiyə Grameen Mikromaliyyə Proqramı) tərəfindən veriləcək kredit məbləği, kredit istəyən şəxsin hansı işi tələb etməsindən asılı olaraq ilk ildə 100 TL ilə 1 000 TL arasında dəyişir. Fərd bir ilin sonunda yenidən bir borc istəsə, əvvəl istifadə etdiyi borcun ödəmə vəziyyətindən və kreditin performansından asılı olaraq fərdə 2000 TL-yə qədər kredit verilə bilər. Şəxslər aldıkları kredit geri ödəmələrini krediti aldıqdan bir həftə sonra başlayırlar. Ödənişlər 46 həftə ərzində ödənilir. Mikrokredit xidməti dəyərindən başqa şəxsdən faiz tutulmur. Xidmət haqqı şəxsin tələb etdiyi kredit məbləğinin 15%-dir və əsas ödənişlə birlikdə 46 həftə içində ödənilir.

TGMP çərçivəsində Əsas Kredit, Sahibkarlıq krediti, Heyvandarlıq krediti, Sosial İnkişaf Krediti, Ünsiyyət krediti və Mübarizə Vətəndaş krediti, Təhsil krediti verilir.

TGMP-də həmçinin Mikrosığortada minlərlə vətəndaşımızın həyatını bu gözlənilməz qəzalara qarşı qorumaq səylərini ortaya qoyan” Türkiyə İsrافی Önleme Vakfı Mütevelli Heyeti” prezidenti Prof. Dr. Aziz Akgülün təşəbbüsü ilə 2011-ci

ilin dekabr ayında Bereket Sığortası tərəfindən Büyükkaya Beynəlxalq Sığorta və Reasurans Brokerliyi vasitəsi ilə təsadüfən ölüm və qalıcı əlillik zamanətlərini əhatə edən və 10.000 tl zəlzələ kimi təbii fəlakətləri ayda yalnız 1 lirə ödəyən fərdi qəza sığortası həyata keçirilir.

Bu fərdi qəza mikrosığortası nələrə əhatə edir?

- Normal qəza halları (maşın vurması nəticəsində zərərlər),
- Zəlzələ nəticəsində baş verən qəza və ölümlər,
- Təbii fəlakətlər nəticəsində baş verən qəza və ölümlər,
- Qaz zəhərlənməsi,
- Yanıqlara məruz qalmaq, yanmaq,
- Ani hərəkət səbəbi ilə sinirlərin incinməsi, burxulma,
- İlan və həşərat dişləməsi səbəbi ilə zəhərlənmə,
- Quduzluq nəticəsində vəfat, şikəst olmaq,
- Həmçinin cənazə xərcləri daxildir.

Mikromaliyyənin mikrokredit xidmətlərindən istifadə edən az gəlirli əhali öz işlərini qurub gəlir əldə etməyə başlayırlar. Mikromaliyyənin mikrosığorta xidməti ilə isə gəlirlərini risklərdən sığortalamağa nail olurlar.

1.3 Mikrosığortanın təşkilində beynəlxalq təcrübə və yanaşmalar

Yoxsulluq dünyanın bütün ölkələrinin həll etməli olduğu vacib problemlərdən biridir və heç bir tədbir görülməsə sürətlə böyüyəcəkdir. Yoxsulluğun qarşısını almaq üçün təklif olunan metodlardan biri olan mikrosığorta dünya miqyasında yeni bir tətbiq olsa da, sistemə daxil olan ölkələrin sayı gündən-günə artır. Sığorta məhsullarına tələb və təklifin həddindən artıq olması normaldır, lakin inkişaf etməkdə olan və inkişaf etmiş ölkələrdə cəmiyyətin rifah səviyyəsinə çata bilməyən yoxsul və ya az gəlirli insanlar da mikrosığortadan yararlanmalıdırlar. Bu səbəbdən mikrosığorta dünyanın bütün ölkələrində tətbiq olunmalıdır.

2007-ci ildə dünyanın 100 yoxsul ölkəsində aparılan bir araşdırmada 78 milyon insanın, 2009-cu ildə Lloydu araşdırması ilə 135 milyon insanın mikro sığortadan faydalandığı ifadə edildi. Dünyanın 100 yoxsul ölkəsində aparılan araşdırmada yoxsul ölkələr arasında olan 23 ölkədə təxminən 370 milyon insanın mikro sığortaya ehtiyacı olduğu müəyyən edilmiş, lakin mikrosığorta xidmətləri olmadığı və ya bu xidmətlərdən çox az insanın faydalandığı qeyd edilmişdir.

Türkiyədə bu gün edilən araşdırma zamanı sistemə daxil olan ölkələr daxil olmaqla 23 ölkədən mikrosığorta xidmətləri sürətli bir şəkildə həyata keçirildi. Türkiyə, Nigeriya, Sudan və Zimbabve bu ölkələrə nümunə olaraq göstərilə bilər. Azərbaycanda isə mikrosığortaya ehtiyac olsa da inkişaf etməmişdir.

Asiyada mikrosığorta tətbiqetmələri çox geniş bir kütləyə müraciət edir. Burada, xüsusilə Hindistan, yoxsul əhalinin çoxluğu və iqtisadiyyatının sürətli inkişafı səbəbindən mikrosığorta xidmətlərinin ən çox tələb olunduğu ölkə kimi diqqət çəkir. Mikrosığorta xidmətləri Latın Amerikasına və Karib dənizində sürətlə yayıldı və bölgələrə görə müəyyən mikrosığorta məhsulları ciddi diqqət çəkdi. Meksika, Braziliya, Kolumbiya, Peru və Ekvador mikro sığorta məhsullarının istifadəsinin ən çox yayıldığı ölkələrdir. Afrikanın bir çox bölgəsində fərdlərin mikrosığortaya ehtiyacı var.

Dünyada mikrosığorta xidmətlərindən ən çox faydalanan bir neçə ölkə fərqlənir:

- Çin və Hindistan mikro tibbi sığortada;
- Çin, Hindistan, Uqanda, Kolumbiya və Peru mikro həyat sığortalarında;
- Çin, Hindistan və Uqanda mikro qəza və əlillik sığortasında;
- Mikro əmlak sığortalarında Hindistan və Uqanda öndədir.

Çin və Hindistanda digər ölkələrlə müqayisədə mikrosığorta məhsullarına olan yüksək tələbi əhalinin sıxlığına aid edə bilərik.

Fərdlərin ehtiyacları, coğrafi mövqeyinə, sərvətlərinə və hökumətlərin təqdim etdikləri imkanlara görə dəyişir.

Afrika bölgəsində mikrosığorta: Afrika, dünyada ən çox mikromaliyyə təşkilatı olan qitələrdən biridir. Afrika qitəsində, Sahra altı Afrika, mikromaliyyə xidmətlərinin ən aktiv fəaliyyət göstərdiyi bölgədir. 2010-cu ilin məlumatlarına görə, Səhradan Afrikada 1 009 mikro maliyyə təşkilatı xidmət göstərir. Cəmi 12 692 579 nəfərə xidmət göstərir, 7 248 732 təşkilatın müştərisi yoxsul sayılır. Bu kasıb şəxslərdən 4 783 256 nəfəri kasıb qadınlardır. (Maes ve Reed, 2012: s.38).

Afrikadakı mikromaliyyə təşkilatları böyümə potensialları ilə diqqəti cəlb edir və müştərilərinə geniş çeşiddə məhsul təklif etməyi hədəfləyirlər. Digər bölgələrdən fərqli olaraq, qitədəki mikromaliyyə təşkilatlarının 70% -i məcburi qənaət tələb edir və bu vəsaiti kreditlər üçün istifadə edir. (Lafourcade, Isern, Mwangi ve Brown, 2005: s.1).

2010-cu ildə Birləşmiş Millətlər Təşkilatı (BMT) tərəfindən edilən bir araşdırmada, Afrikadakı əksər mikromaliyyə təşkilatlarının müştəriyə yaxın olduqları və sadə borc vermə üsullarından istifadə etdikləri üçün müvəffəq olduqlarını vurğulayır. Bu borc xaricində borc verən təşkilatlar və kasıb və ya aşağı gəlirli şəxslər üçün ən uyğun proqramların seçilməsinə əhəmiyyət verildiyi bildirildi. (United Nations, 2010: s.5).

2007-ci ildə "Dünyanın ən kasıb 100 ölkəsində Mikrosığorta" araşdırmasında Afrikada mikrosığorta xidmətlərindən faydalanan 3,5 milyon insandan 1,6 milyonunun gündəlik gəlirinin 2 dollardan az olduğu bildirildi. (Roth, 2007: s.17). Mikrosığortaya ən çox ehtiyacı olan şəxslərin mikromaliyyə qurumları ilə zəngin olduğu bölgələrdən biri olan Afrika qitəsi, mikrosığortadan faydalanan insanlar baxımından hələ də kifayət qədər səviyyəyə çatmamışdır.

BƏT tərəfindən 2009-cu ildə aparılan araşdırmalarda 32 Afrika ölkəsinin mikro sığorta xidmətlərindən faydalandığı, 2011-ci ilin sonunda bu sayın 39-a yüksəldiyi bildirildi. Qitə boyunca aparılan araşdırmalarda, 2008-ci ildən 2011-ci ilin sonuna qədər ortalama% 200 artım qeydə alınıb. Bu böyümə mövcud təşkilatların müştəri sayının artması və sistemə yeni təşkilatların əlavə edilməsi ilə əlaqələndirilə bilər. Afrikadakı fərdlərin% 4.4-ü mikro sığorta xidmətlərindən faydalanır. Cəmi 33.9

milyon mikro həyat, 8.8 milyon mikro kredit ömrü, 2.4 milyon mikro sağlamlıq, 2 milyon mikro qəza, 0.8 milyon mikro aktiv və 0.2 milyon mikro kənd təsərrüfatı sığortası məhsulu istifadə olunur. Qərbi Afrika, 2011-ci ilin sonunda 2008-ci illə müqayisədə% 250 artımla 4.4 milyon mikro sığorta məhsulu təklif etdi. Sahra altı Afrika% 246 artımla 30.5 milyon; Şərqi Afrika% 114 artımla 8,5 milyon; mərkəzdəki böyümə% 67-dən 0,6 milyona; Şimali Afrikada 0.4 milyon mikro sığorta məhsulu% 64 artımla təqdim edildi. Buradan belə nəticəyə gələ bilərik ki, Səhra altı Afrika bölgəsi əhalinin sıxlığı səbəbindən Afrikadakı mikro sığorta potensialının böyük bir hissəsinə sahibdir.

Afrikadakı mikrosığorta sistemində sığorta şirkətləri, vasitəçilik şirkətləri, mikro maliyyə qurumları, banklar, mobil telefon operatorları, pərakəndə mağazalar, cəmiyyət əsaslı təşkilatlar və bir çox digər paylama kanalları var. Mikrosığorta sistemində üstünlük təşkil edən paylama kanalına görə, mikro sığorta sistemi və onun fəaliyyət göstərməsi ölkələrdə dəyişir. Qitə üzrə paylama kanallarının 77% -i cəmiyyət əsaslı təşkilatlar, 13%-i sığorta şirkətləri və 10%-i digər təşkilatlardır. (McCord, 2012).

17 ölkədə mikrosığorta bazarının inkişafı üçün investorlar tərəfindən 26,2 milyon dollardan çox yardım və ianə verilib. Bu fondlar tələb araşdırması, istehlakçı təhsili kimi ictimai xidmətlər və fərdi məhsul dizaynı və texnologiyanın inkişafı kimi özəl xidmətlər üçün istifadə edilmişdir. Aparılan araşdırmada, mikrosığorta sistemi olan 51 Afrika ölkəsindən 16-sının mikrosığorta qaydalarına sahib olduğu görülmüşdür. Bu ölkələrdən Keniya və Mozambik mikrosığorta xidmətləri öz sığorta qaydalarına uyğun olaraq həyata keçirərkən, 9 ölkədə işlər davam edir. (McCord, 2012).

2012-ci ildə aparılan araşdırmada, əhalinin çox böyük bir hissəsi, Namibiya və Cənubi Afrikadakı əhalinin təxminən 55%-i mikrosığorta xidmətlərindən faydalanır. Zimbabve, Tanzaniya, Qana və Keniyada bir milyondan çox insan mikrosığorta haqqında məlumata sahibdir. 2007-ci ildə aparılan "Dünyanın ən kasıb 100 ölkəsindəki Mikrosığorta Araşdırmasında" Afrikada (Cənubi Afrika xaricində)

mikro sığortadan faydalanan şəxslərin sayının 3,5 milyon olduğu görülür. (Roth,2007).

2008-ci ildə aparılan bir araşdırmada, 31 Afrika ölkəsində təxminən 14,6 milyon insanın mikrosığorta məhsulları satın aldığı, 2011-ci il dekabr ayının sonu etibarilə bu rəqəmin 39 ölkə daxilində 44,4 milyon adama çatdığı bildirildi.(McCord, 2012).

Nigeriyadakı böyümənin səbəbi sistemə əhəmiyyətli bir mikrosığorta təminatçısı və ya paylama kanalının daxil edilməsi ilə izah edilərkən, Qanadakı böyümənin səbəbinin daha çox mobil telefon operatorlarının səmərəliliyi ilə izah olundu.

2008-ci ildə bir araşdırmada, Qanadakı insanların əksəriyyəti mikrosığorta xidmətlərindən qazandıqları qənaətin qaytarılmasını gözlədikləri, Uqanda fiziki şəxslərin mikrosığorta məhsullarının məzmununu başa düşə bilməməsi aşkar edilmişdir. (Wiedmaier,2009: s.6). Bu işdə fərdlərin şüursuz şəkildə mikrosığorta sisteminə daxil olduğu qənaətinə gəlmək olar.

2008 və 2011 arasında, Şərqi və Qərbi Afrikada mikro həyat və kredit həyatı sığortalarında böyük bir artım oldu. 2008-ci ildə Qərbi Afrikada demək olar ki heç mövcud olmayan mikro həyat sığortaları, 2011-ci ildə ən çox istifadə edilən mikro sığorta məhsulu oldu. 2011-ci ilə doğru bir çox sığorta şirkətinin və mobil telefon operatorları kimi yeni paylama kanallarının mikrosığorta bazarına girməsi ilə məhsul çeşidində və fərdi sayında əhəmiyyətli bir artım oldu.Mikro kənd təsərrüfatı sığortası 2008-ci ildə Şərqi Afrika Bölgəsində tanınmasa da, 2011-ci ilə doğru yayılmağa başladı. Mikro tibbi sığortada daha çox Şimali Afrika Bölgəsində bir artım olduğu ifadə edildi.

Aparılan araşdırmalarda Afrikada cəmi 511 mikro sığorta təşkilatının fəaliyyət göstərdiyi və bu şirkətlərin sığorta şirkətlərindən xəstəxanalara, qeyri-hökumət təşkilatlarından mikromaliyyə təşkilatlarına qədər 12 növdən çox olduğu bildirilmişdir. Cəmiyyət əsaslı təşkilatlar bu təşkilatların böyük bir hissəsini təşkil edir, yüzdə 77-si,sonra sığorta şirkətləridir. Onların sayı çox olsa da, Afrikadakı bütün həyat və əmlak sığortalarının 12% -i cəmiyyət əsaslı təşkilatlar, 78% -i sığorta

şirkətləri tərəfindən təmin edilir. Bu böyük fərq, mikrosığortanın inkişafı və yayılmasının kiçik miqyaslı konfigurasiyalardan daha çox sığorta şirkətlərindən asılı olmasına diqqət çəkir. Mikrosığorta məhsullarının təqdimatında səhiyyə və kənd təsərrüfatı sığortaları istisna olmaqla bir çox məhsuldan daha çox sığorta şirkətləri ilə təmin edilir.

Mikro tibbi sığortalarından faydalanan şəxslərin təxminən 70% -i birliklər, kooperativlər və cəmiyyət əsaslı təşkilatlar vasitəsilə sığortalanır. Bu məhsulun təqdimatında sığorta şirkətlərinin payının aşağı olması həm onların tibbi sığorta bazarına girmək istəməmələri, həm də Afrikadakı əksər ölkələrdə hökumətlər tərəfindən vətəndaşların tibbi sığortasına daxil edilməsi ilə əlaqələndirilə bilər. Nigeriyada əhalinin əksəriyyəti gündə 1 dollardan az gəliri olan şəxslərdir. Ölkə iqtisadiyyatının gücləndirilməsi və 70 milyonluq yoxsul əhali Nigeriya mikrokredit və mikrosığorta kimi xidmətlər tətbiq olunur. Daha təsirli nəticələr əldə etmək üçün bir çox mikrosığorta məhsulunun tələb olunduğu və demək olar ki, heç bir məhsul üçün könüllü əsasın tətbiq edilmədiyi bildirilir.

Afrikadakı mikrosığorta sistemi ilə əlaqədar aparılan araşdırmada, təxminən 600 fərqli mikrosığorta məhsulunun təklif edildiyi və bu məhsulların yalnız 35-nin təkrarsığorta şirkətləri tərəfindən sığortaya cəlb edildiyi görüldü. Sığorta şirkətləri ya çox bahalı, ya da çox mürəkkəb mikrosığorta məhsulları üçün təkrarsığorta şirkətlərinə müraciət etdikləri bildirilir. Ancaq mikrosığorta xidmətləri və məhsullarının inkişafı üçün təkrarsığorta əhəmiyyət kəsb edir.

Afrikada mikrosığorta məhsulları mobil telefon operatorları və ya avtobus bileti kimi məhsullarla da təklif olunur. Bu üsullarla bir milyondan çox mikrosığorta məhsulu satan ölkə sayı 2008-ci ildə Uqanda, Cənubi Afrika və Efiopiya da daxil olmaqla 3 iken, 2011-ci ildə Qana, Keniya, Namibiya, Nigeriya, Tanzaniya və Zimbabve əlavə edilərək bu rəqəm 9-a yüksəldi. Bu tətbiqetmənin Qana, Namibiya, Tanzaniya və Zimbabvedə uğurlu olmasının səbəbi mobil telefon operatorlarının sadə həyat sığortası məhsulları əhatə edə bilməsidir.

Bununla birlikdə, müştərilərə məlumat verməmək və aldıkları məhsuldan xəbərdar olmamaq kimi problemlərin ortaya çıxması mümkündür. Bu baxımdan həm satış qrupu, həm də məhsul tələb edən şəxslər məlumatlandırılmalıdır.

Asiya bölgəsində mikrosığorta: Banqladeş, Hindistan, Nepal, Şri Lanka, İndoneziya və Filippinlər Asiya qitəsində mikrosığorta məhsullarından tez-tez istifadə edən ölkələr arasındadır və digər ölkələrdən qısaca bəhs edilmişdir. 2010-cu ilin məlumatlarına görə, Asiya-Sakit Okean Bölgəsində 1 746 mikromaliyyə təşkilatı xidmət göstərir. Ümumilikdə 169 125 878 nəfərə xidmət göstərən təşkilatların 125 530 437 müştərisi yoxsul sayılır. Bu az gəlirli fərdlərin 104 752 430-u az gəlirli qadınlar meydana gətirir. (Maes ve Reed, 2012: s.38).

2010-2012-ci illərdə Asiya-Okeaniya bölgəsində mikrosığorta xidmətlərində orta illik artım nisbətinin əhatə olunan risklərdə 31%, sığorta haqlarında 47% olduğu ifadə edildi. Riskləri artıraraq Hindistan 70%, Çin 15%, Filippinlər 8%, Monqolustan 3%, İndoneziya 2%, Banqladeş 1% və geri qalan ölkələr cəmi 1% töhfə verdi.

Asiya və Okeaniyada mikrosığorta məhsullarının verilməsində istifadə olunan paylama kanalları əsasən mikromaliyyə təşkilatları və sığorta şirkətləridir. Bölgədə əhatə olunan risklər və böyümə əhəmiyyətli olsa da, mikrosığorta sistemi hələ qitənin çoxunu əhatə edə bilmir.

Həyat mikrosığortası əsasən Filippin, Cənubi-Şərqi Asiya ölkələri, Afrika kimi ölkələrdə tətbiq olunur. Sığorta haqları əsasən 10 dollardan aşağı olur. Filippində tələbələr üçün “StudentCare” proqramı ilə tələbələr təxminən 0.40 USD (0.68 AZN) ödəməklə valideyni öldüyü halda 382 USD ölüm, əlilliyin yaranması halları, məktəblinin qəza nəticəsində tibbi xərclərin qarşılmasına görə 45.84 USD-ə qədər təminat əldə edirlər. Ailələr üçün təhsil xərclərinin qarşılansısı ilə bağlı yığımın təmin edilməsi və valideynlərin vəfat etməsi və ya əmək fəaliyyətini yerinə yetirə bilməyəcəyi halında tələbənin təhsilini davam etməsi önəmli ehtiyaclardan birisidir.

Həmçinin, aşağı gəlirli ailələrdə dövlət dəstəqli məktəbli həyat sığortasının olması insanları bu mikrosığorta məhsuluna olan tələbini artıracaqdır. Bu mikrosığorta məhsulunu yığım sığortası kimi də etmək olar. Tələbələr aldıkları təqaüdün bir qismini yığım sığortasına ötürə bilərlər, beləliklə valideynləri vəfat etdiyi təqdirdə, qəza nəticəsində yaralandıqları təqdirdə, sığortadan da yararlanı bilərlər. Bu sığorta məhsulunun satış kanallarında məktəblərin, universitetlərin iştirak etməsi sığorta məhsulunun satışı ilə bağlı xərcləri də aşağı sala bilər. TodaCare sığorta məhsulu isə, PUV (Public Utility Vehicle)-ləri sürən sürücülər üçün həyat mikrosığortası məhsullarıdır. Bu sığorta məhsulu Filippində taksi, üç-təkərli velosiped və “jeepley”lərlə insan daşıyan sürücülər üçündür. Bu sığorta məhsulu qəza nəticəsində ölüm, əlil olma, hücum nəticəsində və ya xəstəliklə bağlı yaranan xəstəxana xərclərin qarşılıdır. 18-65 yaş arası sürücülər sığortalana bilər və 65 yaşdan yuxarılar maksimum sığorta məbləğinin 50%-i qədərində sığortalana bilər. Sığorta haqqı 3 USD (5.1 AZN) təşkil edir.

Ölüm və ya əlillik (905 USD)

Tibbi xərclər (54.3 USD)

Cinayət və hücum (905 USD)

“EmployeeCare” ilə işçilər 4.01 USD ödəməklə ölüm halına görə, 355, cənazə xərclərinə görə 35.5 USD, tibbi əməliyyat xərclərinə görə 57.3 USD təminat əldə edirlər. Bu sığortaların ən böyük üstünlükləri şərtlərinin sadə olması və sığorta təminatına daxil olmayan halların demək olar ki, olmamasıdır. Ümumiyyətlə həyat mikrosığortasının satış kanallarının da aşağı xərcli olması və hətta, telefon, marketlərdə satılması mikrosığortanın satışının artmasına təsir göstərir. Həyat mikrosığortasında bir sıra ölkələrdə əsas məhsulun satışı ilə əlavə bir sıra həvəsləndirici sığorta məhsulları da əsas məhsulun üzrəndə satılır. Bunlara misal olaraq, cənazə, tibbi xərclər, qrup olaraq satışı da məhsula əlavə olunaraq endirimlə satıla bilər.

Hərəkət üçün nəzərdə tutulan məhsul AlagangCebuana Plus-dur. 25 Peso (0.77 AZN) ilə 7-dən 70 yaşına qədər istənilən şəxsi qəza nəticəsində ölüm, əlillik və gözlənilməz hücum nəticəsində hadisələrə görə təminat verən sığorta məhsuludur. Məhsul 4-aylıq müddət üçün nəzərdə tutulmuşdur. Ölüm və ya əlilliyə 20000 Pesoya (620 AZN)-ə qədər təminat, hücum nəticəsində yaralmada xəstəxana xərclərinin qarşılmasına görə isə, 5000 Peso (155 AZN)-ə qədər ödəniş edilir. Məhsulun GOLD versiyasında sığorta haqqı 40 Peso (1.24 AZN)-dir. Burada əlavə olaraq, 5000 Peso (155 AZN) dəyərində tibbi xərclərdə qarşılır. Cənazə xərclərində GOLD versiyada qarşılır.

Bütün ölkələrdə mikrosığorta sənayesinin ən böyük problemlərindən biri məlumat çatışmazlığıdır. Asiya qitəsində ən inkişaf etmiş mikrosığorta sistemi Hindistandır. Bu mənada, Hindistan məhsulların qiymətində aktuar hesablamalar aparmaq üçün öz məlumat bazasını yaratmağa başladı. Vimo SEWA şirkəti qadınlar və ailələri haqqında məlumat toplayaraq məlumat toplayır. 2002-ci ildə sığorta şirkətlərinin yoxsullara sığorta məhsulları təklif etməsini məcburi hala gətirmək Hindistanda mikro həyat sığortası məhsullarının yayılmasında rol oynadı. Bu həyat sığortası məhsullarının əksəriyyəti mikrokreditdən asılı olaraq icbari olan qısa müddətli mikro kredit həyat sığortalarıdır. Hindistanda mikrosığorta məhsulları əsasən% 33 payı olan mikromaliyyə qurumları tərəfindən təmin edilir. Bu məhsulların 31%-i qeyri-hökumət təşkilatları, 23% -i cəmiyyət əsaslı təşkilatlar və 12% -i səhiyyə müəssisələri vasitəsi ilə təklif olunduğu bildirildi.(BƏT,2005b). Ən çox istifadə olunan məhsul mikro tibbi sığortasıdır. Hindistanın aparıcı qurumu olan "Yeshasveni Trust" un bir il içində 1.45 milyon insana mikro tibbi sığorta məhsulları təqdim etməsinə verdiyi töhfənin böyük bir töhfə olduğu ifadə edildi.. Bu məhsullarla yanaşı mikro tibbi məhsulları da ikinci dərəcəli bir sahəyə daxil edilə bilər. Asiya İnkişaf Bankının yoxsulluğu azaltmaq üçün Banqladeşə kreditlər, texniki yardım və qrantlar verdiyi üçün 2009-cu ildə Banqladeşdə sürətlə inkişaf etməyə başladı.

Şrilankada fəaliyyət göstərən üç əsas təşkilat digər təşkilatlarla birlikdə ölkədə mikrosığorta məhsullarının sürətlə yayılmasını təmin edir. ALMAO, 18 bölgə və 50 mindən çox müştərisi olan Şri Lankanın böyük bir hissəsini əhatə edir. Yasiru şirkəti 6 bölgədə fəaliyyət göstərir və təxminən 10 000 müştərisi var. ALMAO və Yasiru xaricində Sarvadoya İqtisadi İnkişaf Xidmətləri (SEEDS) 300.000 qoruyucu və 150.000 borcalan ilə 3000-dən çox kənddə fəaliyyət göstərir. Borcalanın ölümü halında, SEEDS şirkəti borc verənə borcun qalan hissəsini və vəfat etmiş şəxsin ailəsinə ödədiyi borc məbləğini qaytarır. Bu təşkilatlardan başqa, Hambantota bölgəsində Qadın İnkişaf Fondu da üzvlərinə mikrosığorta məhsulları təqdim edir.

İndoneziyada xəstəlik və ailə üzvünün ölümü kimi risklərə qarşı mikrosığorta məhsullarına tələb olduqca yüksəkdir. Edilən araşdırmalarda ailələrin övladlarının təhsilinə önəm verdikləri və təhsillərinin mümkün risklərdə pozulmayacağına əmin olmaq istədikləri görülür.

Filippinlərdə mikrokredit həyat sığortası məhsulları əsasən maliyyə qurumları və həmrəylik birlikləri vasitəsi ilə mikrokreditdən faydalanan yoxsul və ya az gəlirli şəxslərə təklif olunur. Mikro sağlamlığın itirilməsi və mikro əmək qabiliyyətinin itirilməsi sığortaları ilə mikro həyat sığortaları birlikdə təklif edən təşkilatlar da var. Sığorta şirkətləri mikrosığorta xidmətlərinə çox maraq göstərmirlər. Sığorta Komissiyası tərəfindən 2008-ci ildə aparılan bir araşdırmada 147 sığorta təminatçısı arasında 20 həmrəylik birliyinin mikro sığorta məhsulları təklif etdiyi ifadə edildi. Filippinlərdə mikrosığortanın tərfi aylıq mükafatların 24.42 dolları və maksimum həyat sığortası 4070 dolları keçməyəcəyi şəkildə təyin edilmişdir. Filippinlərdə qanuni olaraq mikrosığorta məhsulları təklif edə bilməyən mikromaliyyə təşkilatları və birlikləri var.

Latın Amerikasını və Karib bölgəsində mikrosığorta: Mikrosığorta xidmətləri Latın Amerikasını Bölgəsində gündən-günə geniş yayılır. Braziliya və Meksika bölgədə ən çox mikrosığortadan bəhrələnən ölkələrdir. 2010-cu il məlumatlarına görə, Latın Amerikasını və Karib Bölgəsində 647 mikromaliyyə

təşkilatı xidmət göstərir. Ümumilikdə 13 847 987 nəfərə xidmət göstərən təşkilatların 2 919646 müştərisi yoxsul sayılır. Bu yoxsul şəxslərdən 2 363 100 nəfəri yoxsul qadınlardan ibarətdir. (Maes ve Reed, 2012: s.38).

2005-ci ildə Latın Amerikasası və Karib Bölgəsində araşdırılan 11 ölkənin məlumatları 2011-ci ilin sonunda araşdırılan 19 ölkənin məlumatları ilə müqayisə edildikdə, 125% artım olduğu görülür. 2007-ci ildə 100 yoxsul ölkədə aparılan bir araşdırmada Latın Amerikasında təqribən 7,8 milyon fərdin sığortaya cəlb edildiyi təxmin edilmişdir. (Roth, McCord ve Liber, 2007: s.16). 2011-ci ilin sonunda, təxminən 45,5 milyon fərd, yəni Latın Amerikasası və Karib Bölgəsi əhalisinin yüzədə 7,6'sı, mikro əmlak və həyat sığortası ilə əhatə olunmuşdur. Bu sığortaya cəlb olunan şəxslərin 55% -dən çoxu Meksika və Braziliyada yaşayır. Meksikada 14,7 milyon, Braziliyada 10,4 milyon şəxs mikro əmlak və həyat sığortası məhsullarına sahibdir. (McCord, Ingram ve Tatin, 2013: s.8).

Ölkədə analiz edildikdə, ümumiyyətlə bütün ölkələr mikro həyat sığortası istifadəsi mikro kredit həyatı sığortalarından daha çoxdur. Yalnız Haiti, Peru və Venesuelada mikrokredit həyat sığortalarından daha çox istifadə edildiyi ifadə edildi. Bütün qitə boyunca dövrü həyat, cənazə mərasimi və ailə üzvləri tərəfindən mikro həyat sığortasının alt kateqoriyalarında istifadə edilə bilən əlavə sığortalar mövcuddur. Bununla birlikdə, Asiya və Afrikada təklif olunan qarışıq həyat, təqaüd sığortaları Latın Amerikasası və Karib dənizində təklif edilmir.

Peru, Qvatemala və digər Latın Amerikasası və Karib dənizi ölkələrində ölüm səbəbinin ən çox qəzalar olduğu müəyyən edilmişdir.

Mikro qəza sığortaları əsasən ikincil bir məhsul olaraq alınır və çox vaxt mikro həyat və ya mikro tibbi sığortalarına əlavə olaraq təklif olunur. Mikro qəza sığortalarının digər məhsullara nisbətən daha sadə və ucuz olması, ikinci məhsul kimi daha çox üstünlük verilməsi səbəbi kimi göstərilə bilər.

Mikro qəza sığortalarında olduğu kimi, mikro tibbi sığortaları da Latın Amerikasası və Karib dənizinin əksər ölkələrində ikincil məhsullar, yəni əlavə

məhsullar kimi alınır. Braziliyada 4 100 000, Meksikada 3 605 658, Ekvadorda 1 574 015 olmaqla təxminən 10 nəfər. 3 milyon insan mikro tibbi sığortadan yararlanır. Bu şəxslərdən kredit istifadə edən 1,5 milyon insanın mikro tibbi sığortanın tələb olduğu üçün məhsulu aldığı bildirilir. Mikro tibbi sığorta məhsulları ambulator, stasionar, hərtərəfli, xəstəxana xərclərinin ödənişi və kritik xəstəlik sığortası kimi alt sahələrə bölünür. (McCord, 2013: s.36). Digər qitələrdə olduğu kimi Latın Amerikadakı və Karib dənizindəki bəzi ölkələr dövlət zəmanəti ilə səhiyyə xidmətləri göstərdikləri üçün, mikro tibbi sığortadan ilkin zəmanət olaraq faydalananların sayının 395 000-ə qədər qaldığını düşünmək olar.

Latın Amerikasını və Karib bölgəsində ən az tələb edilən mikrosığorta məhsulu mikro əmlak sığortasıdır. Peru, Argentina, Braziliya, Şili, Qvatemala kimi bir çox ölkədə mikro kənd təsərrüfatı sığortalarının sığorta haqları dövlət tərəfindən qarşılır. (McCord, 2013: s.36).

Mikrokredit təşkilatlarının fəaliyyətlərini Latın Amerikasını və Karib dənizində təsirli şəkildə həyata keçirmələri də mikrosığorta xidmətlərinin sürətlə yayılmasında təsirli olmuşdur. Mikro sığorta məhsullarına tələbat təkcə məhsulların xüsusiyyətindən və müştərinin ehtiyaclarından deyil, həm də məhsul təklif edən təşkilatın biliklərindən və məqsədlərindən asılıdır. Latın Amerikasını və Karib dənizini Asiya və Afrika qitələrindən ayıran ən əhəmiyyətli xüsusiyyət sığorta şirkətlərinin aktiv rol alması və mikrosığorta məhsullarının demək olar ki, 90%-nin sığorta şirkətləri vasitəsi ilə fiziki şəxslərə təklif edilməsidir. (McCord, 2013: s.42). Ümumiyyətlə, sığorta şirkətləri aşağı gəlirlilik səbəbindən mikrosığorta xidmətlərinə yaxınlaşmaq istəmirlər, bu səbəbdən məhsulların təqdimatında ən yüksək payı mikrokredit təşkilatları alır.

Meksikada isə yoxsul əhalinin digər ölkələrə nisbətən daha az olduğu və mikrosığortadan istifadə nisbətinin yüksək olduğunu deyə bilərik. Meksika mikrokrediti yüksək dərəcədə istifadə etdiyi üçün mikrosığorta xidmətlərindən də çox yararlanırlar. Mikrokredit həyat və mikro həyat sığortalarının yüksək istifadə dərəcəsini mikrokredit istifadəsi ilə əlaqələndirə bilərik. Meksikada 100 şirkətin 30-

u mikrosığorta məhsulları təklif edir.Meksikada mikrosığortada sığorta haqqı və ödənişi əvvəlcədən məbləği dəqiq göstərilir.Sığorta haqqının və ödənişinin əvvəlcədən bəlli olması Türkiyədəki mikrosığorta qaydaları ilə oxşardır.

II FƏSİL.AZƏRBAYCANDA MİKROSIĞORTANIN TƏŞKİLATI- HÜQUQİ ƏSASLARININ FORMALAŞMASI VƏ İNKİŞAFI

2.1 Mikrosığortanın tətbiqi səmərəliliyinin yüksəldilməsində dövlətin rolu

Sığorta şirkətləri, mənfəətlərini düşündükləri üçün mikrosığorta sektoruna girmək istəməyə bilər, lakin uzun müddətə baxıldıqda, portfellərindəki insan sayının artması ilə ortaya çıxacaq riskləri daha yaxşı təhlil edə biləcək və riskləri daha yaxşı idarə edə biləcəklər. Digər ölkələrdə olduğu kimi, nümunə Azərbaycan da daxilində tutulmalı,mikrosığorta dövlət qurumları tərəfindən yoxlanmalı və dəstəklənməlidir.

Hindistanda hər sığorta şirkətinin müəyyən edilmiş faiz dərəcəsində mikrosığorta üzvu olması məcburiyyəti vardır. Dünyada mikrosığorta xidmətləri mikrokredit təşkilatları və ya özəl şirkətlər tərəfindən həyata keçirilir.

Ancaq əvvəl də qeyd edildiyi kimi, həm sığorta sahəsində mütəxəssis olmayan insanlar tərəfindən sığorta məhsullarının marketinqi, həm də sığorta anlayışından uzaq və qərəzli insanlarla ünsiyyət qurulması sektorun yaxşı inkişafının qarşısını alır. Azərbaycanda yeni sahə olan mikrosığorta sahəsi təkmilləşdirildiyi təqdirdə peşəkar sığortaçılar tərəfindən həyata keçirilməyə əsas amillərdəndir.

Mikrosığorta təşkilatları üçün maliyyə mənbəyi üzvlərin ödədiyi sığorta haqlarıdır. Bununla birlikdə, digər ölkələrdəki təşkilatların maliyyələşdirmə mənbələri araşdırıldıqda, sığorta haqları kifayət deyil, bu səbəbdən milli və beynəlxalq təşkilatlar və şirkətlərin xarici mənbələri fəaliyyətlərini davam etdirdikləri görülür. Təşkilatın davamlılığının inkişafı üçün xarici mənbələrlə maliyyələşdirilməsinə baxmayaraq, Azərbaycanda yeni olacaq mikrosığorta sistemi də ilk illərdə dövlət dəstəyinə ehtiyac duyur.

Mikrosığorta xidmətlərindən biri olan mikrokredit həyat sığortası, əksər ölkələrdə icbaridir və mikrokredit təşkilatından asılıdır. Bu sığorta məhsulu daha çox kredit verən şirkətlərə, yəni kreditlərin qaytarılmasına zəmanət vermək üçün istehsal olunur. Bundan əlavə, sığorta şirkətlərinin ən çox təklif etmək istədiyi məhsul mikrokredit həyat sığortasıdır, çünki ən az fırldaqçılıq və tətbiq edilməsi ən asan məhsuldur. Bu məhsul Türkiyədə mikro qəza sığortası adlanır. Qəza nəticəsində insana dəyən zərər, müvəqqəti və ya ömürlük əmək qabiliyyətinin itirilməsi, ölüm nəticəsində yaranan vəziyyətlərdə sığorta təminatı edilir.

Digər ölkələrdə mikro tibbi sığorta məhsulu təklif edən şirkətlər azdır və bu məhsuldan qaçınırlar. Çünki mikro tibbi sığortası aşağı sığorta haqqı olduğundan çox məhdud tibbi riskləri əhatə edir. Bu da aşağı gəlirli təbəqə üçün əlverişli olmur.

Misal olaraq ən yaxın ölkə olan Türkiyədə icbari tibbi sığorta tətbiq edilir. Bütün şəxslər bundan yararlana bilirlər. Bu üzündən aşağı gəlirli əhali mikro tibbi

sığortadan yararlanmaq maraqlı gəlmir.Yəni fərdlər gəlir testi keçirirlər və öz əmək haqqlarına uyğun qaydada sığorta haqqı ödəyərək bütün tibbi xidmətlərdən yararlanırlar.Aşağı gəlirli sayılan əhalinin isə tibbi sığorta haqqları dövlət tərəfindən qarşılır.Bu üzdən Türkiyədə mikro tibbi sığortaya tələb azdır.

Azərbaycanda icbari tibbi sığorta isə respublikanın 4 rayonunda 3 ildir ki, icbari tibbi sığorta pilot layihə kimi icra olunur.İlk olaraq Mingəçevirdə fəaliyyətə başlayan pilot layihənin 1 yanvar 2020-ci ildən bütün ölkə boyu tətbiqinə qərar verilib. Milli Məclis, Azərbaycan Respublikasının Prezidenti tərəfindən təyin olunan şəxslər, seçkili ödənişli vəzifədə işləyən şəxslər, habelə neft-qaz və dövlət sektorlarında çalışanlar aylıq məvaciblərinin 2%-i məbləğində, işəgötürənlər isə hesablanmış əməyin ödənişi fondunun aylıq 2%-i məbləğində icbari tibbi sığorta haqqı ödəyəcəklər.Azərbaycanda bəzi icbari tibbi sığortadan yararlanan şəxslərə güzəşt ediləcəkdir:

Ölkə əhalisinin 45 faizini təşkil edən imtiyazlı təbəqə üzrə isə sığortahaqqı dövlət büdcəsi hesabına ödəniləcək. 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 şəxslər;
- 23 yaşınadək peşə təhsili, orta ixtisas təhsili və ya ali təhsil müəssisələrində əyani təhsil alan şəxslər;
- Pensiyaçılar;
- Sosial müavinət almaq hüququna malik olan şəxslər;
- Ünvanlı dövlət sosial yardımını alan ailələrin üzvləri.

Azərbaycanda bəzi banklarda mikrokredit xidməti və ayrıca mikrokredit təşkilatları mövcuddur.Mikrokreditdən yararlan kiçik sahibkarlar,qadınlar öz işlərini qurarkən yarana biləcək zərər və risklərdən sığortalanmaq üçün bu kimi şirkətlərdə mikrosığorta xidməti yararlanmalı,bu sahə təkmilləşdirilməlidir.Aşağı gəlirli əhali

də onlar üçün daha çox risk ehtimalı ola biləcək məhdud risk hadisələrindən ənənəvi sığortaya nisbətən daha az sığorta haqqı müqabilində mikrosığorta etdirə bilərlər.

Ümumən Azərbaycanda yeni sahə olan mikrosığortanın tətbiqi və inkişafı üçün dövlət dəstəyi önəmlidir. Dövlət dəstəyi ilə mikrosığorta təkmilləşdikdə və bir çox insan müxtəlif risklərdən daha az sığorta haqqı və daha az sığorta ödənişi ilə mikrosığorta təminatına alınacaqlar. Bu dövlətin yükünü azaltmasa belə daha çox insan sığorta anlayışı və güvən yaranacaq. Daha çox kütləyə müraciət etmək mümkün olacaq.

İnsanlar necə ki, mikrokreditlər vasitəsilə öz işlərini açsın və ya genişləndirərsə, eləcə də risklərini dövlətə müraciət etmədən özəl təşkilatın mikrosığorta xidməti vasitəsilə sığortalaya bilərlər. Bələcə gəlir səviyyələri artdıqca potensial sığorta müştərisinə çevriləcəklər.

Mikrokredit xidmətləri ilə yoxsul insanlar yoxsulluq həddinin üstündə yaşaya bilir və bu şəxslər özlərini və ailələrini baş verə biləcək risklərdən mikrosığorta təminatı ilə qorumağa başladılar.

Mikrosığorta ilə hər ölkənin yoxsulluq səviyyəsindən aşağı olan və sığorta anlayışı olmayan fərdlərə çatacaq. Bu bazar düzgün idarə edildiyi təqdirdə yüksək bir mənfəət deməkdir.

Mikrosığorta xidmətini həm sığorta şirkətləri həm də mikrokredit təşkilatları həyata keçirə bilərlər. Mikrosığorta xidmətini təklif edəcək şirkətlərə dövlət dəstəyi və nəzarəti də mütləq olmalıdır.

Hindistan, Cənubi Afrika, Braziliya və Peru kimi bir neçə ölkədə özəl təşkilatlar və müxtəlif təşkilatlar mikrosığortaya dair qanunvericilik işlərini sürətləndirməyə başladılar. Bu ölkələrin üzərində işlədiyi mikrosığorta qanunvericiliyində məhsulların dizaynı, satışı və paylanması daha çevik bir yanaşma tətbiq olunur.

Dövlətin mikrosığortanın inkişafı və gələcəyi ilə bağlı mühüm vəzifələri var. Dövlət mikrosığorta proqramları üçün tələb olunan maarifləndirici tədbirlər və texniki dəstəyi təmin etməli və beynəlxalq təşkilatlarla əməkdaşlıq etməlidirlər.

Əvvəlcə mikrosığorta qanunvericiliyi hazırlanmalıdır. Bunun xaricində sığorta şirkətləri, mikromaliyyə qurumları və sığorta təklif edən digər təşkilatlar sistemə daxil olmaları və davam etmələri təşviq edilməlidir.

Mikrosığortanın inkişafı üçün bu təşkilatlara maliyyə və məlumat mübadiləsi şəklində dəstək verəcək dövlət, sığorta şirkətləri, özəl şirkətləri və təkrarsığortaçılar birlikdə çalışmalıdırlar. Mikrosığorta təminatçıları təkrar sığorta şirkətləri ilə işbirliyi etdikdə həm daha çox müştəri cəlb edə bilirlər həm də təkrarsığortadan aldıkları komisyonlarla xərclərini azalda bilirlər.

Təkrarsığortaçılardan başqa dövlət mikrosığorta sistemi üçün ayrıca bir zəmanət fondu yarada bilirlər. Bu şəkildə sistemin davamlılığını həm idarə edəcək, həm də dəstəkləyəcəklər.

Texnologiyadan səmərəli istifadə olunmalıdır. Bu gün demək olar ki, hamı mobil telefondan istifadə edir. Bu səbəbdən fiziki şəxslər mobil telefon operatorları sayəsində mikrosığorta məhsullarına asanlıqla müraciət edə bilirlər. Sığorta haqları fakturalarında da əks oluna bilər. Hindistanda mikrokredit istifadə edən şəxslərin sığorta haqları ailədəki insan sayına görə elektrik və su fakturalarında əks olunur.

Mikrokredit layihəsinin dünya miqyasında dinlənilməsi və həyata keçirildiyi əsas götürülərək mikrosığortanın eyni sürətlə yayılacağı düşünülə bilər. Mikrokredit sistemində olduğu kimi, hər bölgədə mikrosığorta şöbələri açıldıqda və aztəminatlı və ya kasıb şəxslərin sığortadan xəbərdar edildiyi zaman sığortaya tələb artacaq. Bu filiallarda sığorta bilikləri olan işçilərdən başqa yoxsul və ya az gəlirli segmenti yaxından tanıyan və ehtiyaclarını başa düşən işçilər də olmalıdır.

Müştəri ilə güclü ünsiyyət mikrosığorta sistemini güclü edəcəkdir. Bu səbəbdən müştərilərlə əlaqə yalnız mikrosığorta məhsulları satana qədər deyil, mikrokredit

tətbiqlərində olduğu kimi satışdan sonra da davam etməlidir. Bundan əlavə, zərər zamanı və sonrası prosedurlar tez bir zamanda həllini tapmalıdır.

Mikrosığorta sektorunun inkişafı üçün sığorta haqqı və sığorta ödənişinin məbləğini düzgün təyin etmək lazımdır. Çünki mikrosığortanın uğuru müştərilərin ödəmə qabiliyyəti ilə şirkətin xərcləri arasındakı balanslaşdırmadan asılıdır. Hər şeydən əvvəl mikrosığorta məhsulları aşağı gəlirli və ya kasıb insanlar üçün əlçatan olmalıdır. Bu məbləği təyin edərkən hadisə baş verən zaman yaranan zərəərə görə veriləcək kompensasiyaya görə müəyyən edilir. Sığorta məhsullarının məbləği aktuar hesablarla müəyyən edilə bilər. Araşdırmada, demək olar ki, heç bir təşkilatın qiymət qoyarkən aktuar hesablamalardan istifadə etmədiyini müşahidə edilmişdir. Bunun səbəbinin hələ kifayət qədər statistik məlumatların olmadığına göstəricisidir.

Mikrosığorta xidmətlərində xərcləri azaltmaq üçün texnologiyadan istifadə etmək son dərəcə vacibdir. Sığorta haqqı, sığorta ödənişi, aktuar hesablamalar, dəymiş zərərin qiymətləndirilməsi, müştəri-kadr təhsili kimi bir çox mərhələdə avtomatlaşdırma sistemə keçidlə mikrosığorta sisteminin gələcəkdə daha ucuz və daha etibarlı məlumatlarla davam edəcəyi düşünülür.

Uganda'daki Microcare Təşkilatı, Malavidəki Opportunity Bank, müştəri məlumatlarını və sığorta ödənişi kimi digər əməliyyatları avtomatik olaraq bir smart kart sistemi istifadə edərək həyata keçirir. Bu ölkələrdə mikrokreditlə əlaqəli mikrosığorta xidmətlərində sığorta ödənişi ilə bağlı heç bir problemin olmadığı müşahidə edilmişdir. Sığortalılar mikrokreditləri hissə-hissə ödəyərkən, sığorta haqları eyni zamanda toplanır. Yalnız düzənli gəliri olmayan, mikrokreditləri vaxtında ödəyə bilməyənlərdə bu baş vermir. Daha çox vaxtında və düzənli olaraq hər ay ödəyənlər üçün keçərlidir. Necəki vaxtında kreditlərini ödəməyənlərin növbəti dəfə kreditlərdən yararlanma bilmirlər eləcə də mikrosığorta üçün də bu tətbiq edilə bilər. Kreditlərini vaxtında hər ay ödəyənlər üçün növbəti dəfə kreditdən istifadəsi zamanı daha çox kredit ala bilmə şansı yaradılır. Həmçinin isə mikrosığorta haqlarını vaxtında ödəyənlər üçün növbəti il sığorta haqlarında endirimdən

yararlanma şansları verilməlidir. Eyni zamanda daha uyğun qiymətə mikrosığorta məhsulları təklif edilə bilər.

Mikrosığorta sahəsi:

- Aşağı gəlirli şəxslər tərəfindən sığortanın vacibliyini başa düşülməsi,
- Sığorta təminatçıları üçün xərclər mümkün qədər az olması,
- Tələb yüksək olan məhsulların inkişafı,
- Distribusiya kanallarının artması və inkişafı ilə böyüyəcək və inkişaf edəcəkdir.

2.2 Mikrosığorta məhsullarının spesifikliyi və onların distribusiya kanalları

Mikro həyat sığortası: Əsrlər boyu icmalar çətin həyat şərtlərindən təsirlənən şəxslərə kömək etmək üçün birləşərək fondlar yaratmağa çalışdılar. Bir çox ölkədə vəfat edən şəxsin ailəsinə nağd və ya cənazə xərclərini ödəmək üçün yardım fondları yaradıldı. Bu səbəbdən dəfn müavinətləri ən birinci yaranan sığorta növlərindəndir.

Kredit və qənaət anlayışlarından mikro həyat sığorta məhsulu yaranmışdır. Kredit verən sığorta şirkətləri həm də həyat sığortasını inkişaf etdirmişdir. Sığorta təminatçılarının mənfəətinin artmasına səbəb olmuş həm də kredit portfellərinə dəstək olmuşdur. Mikrokredit almış şəxslərin kreditlərinin geri ödənməsini güvən altına almaq üçün onlarla məcbur və ya istəyə bağlı mikro (kredit) həyat sığortası da təklif edilir.

Mikro həyat sığortası işçinin ölüm hadisəsi baş verdiyi zaman himayəsində olan ailə üzvlərinin qarşılaşacağı maliyyə risklərinin qarşısını alır.

Mikro həyat sığortası mikrosığorta təşkilatlarından asılı olaraq kredit həyat, cənazə mərasimi, dövrü həyat, əlillik, annuitet, pensiya daxil olmaqla bir çox fərqli şəkildə təqdim edilə bilər.

Mikro həyat sığortada sığortalılar sığorta haqqını aşağıdakı kimi ödəyə bilərlər: (Reinsch ve Metcalfe, 2010).

- Mikro həyat sığortası haqqını əvvəlcədən ödəmək olur,
- Alacağı kredit məbləğindən sığorta haqqı çıxıla bilər,
- Alınan kreditin faiz dərəcələrinə sığorta haqqı əlavə edilərək, ödəmə faiz ödənişlərinin içində edilə bilər,
- Mikro həyat sığortasının sığorta haqqı məcburi əmanət hesablarının faizləri ilə ödənilə bilər.

Mikro həyat sığortası məhsulları ümumiyyətlə iki növdür. Birincisi, şəxsin ölümü halında əvvəlcədən təyin edilmiş bir kompensasiya ödənişi edildiyi, ölümə əlaqəli mikro həyat sığortalarıdır. Bu sığortaya mikro dövri həyat sığortası və mikro kredit həyat sığortası olaraq ikiye bölünür.

Mikro dövri həyat sığortalarında, sığortalı şəxsin ölümü halında ailə üzvlərinə cənazə xərclərini və bəzi təcili xərclərini ödəmək üçün sığorta ödənişi edilir.

Mikrokredit həyat sığortaları, kredit istifadə edən şəxslərin ödənişlərini yaranan risklərdən qorumaq üçün mikromaliyyə qurumları tərəfindən edilən mikro həyat sığortalarıdır. Mikrokredit həyat sığortalarında mikromaliyyə təşkilatından kredit almış şəxs vəfat etdiyi halda qalan kredit borcunun ödənişini mikrosığorta şirkəti edir. Mikrokredit həyat sığortasının məqsədi həm mikromaliyyə şirkətini xərclərdən qorumaq həm də sığortalı vəfat edəndə onun ailə üzvlərini də kredit borcu yükündən qurtarır.

İkinci növ mikro həyat sığortaları ümumiyyətlə sistemdə ən azı 5 il qalmaları şərti ilə ödəmə sonunda ödənilən kompensasiyalar şəklindədir. Bu məhsullar ümumiyyətlə pensiya ödənişlərinə bənzəyir. Burada kompensasiya ödənişləri, fərdin sağ qalıb yaşamasına görə təyin edilmir. Əvvəlcədən təyin olunmuş müddətin sonunda, sığortalı sağdırsa, ödənişlər sığortalıya toplu şəkildə veriləcəkdir. Əgər müəyyən edilən müddətdə sığortalı vəfat edərsə sığorta ödənişi sabit şəkildə onun ailə üzvlərinə edilir. Sığortalı əvvəlcədən müəyyən olunan vaxtda pensiya ödənişləri kimi sığorta ödənişini alır. Həmin vaxt tamam olduqdan sonra isə sığortalı həqiqətən

vəfat edərsə yenə də ailə üzvləri birdəfəlik toplu bir şəkildə sığorta təminatını alacaqlar. (Roth, Garand ve Rutherford, 2006: s.96)

Mikro həyat sığortası məhsullarını da aşağıdakı kimi siyahıya ala bilərik:

- İllik gəlir ödəyən məhsullar,
- 5 il və ya 10 il sonunda birdəfəlik ödəmə təklif edən pensiya ödənişləri edən məhsullar.

Həyat sığortaları mahiyyət etibarilə uzun müddət ödənilməli olan sığortalardır, lakin mikro həyat sığortaları ümumiyyətlə az gəlirli insanlar üçün olduğuna görə qısa müddətdə tətbiq olunur.

Mikro tibbi sığorta: Az gəlirli şəxslərin ən çox tələb etdiyi mikrosığorta məhsulu mikro tibbi sığortadır. Mikro tibbi sığorta təkcə müalicə xərclərini ödəmir, bəzi mikro tibbi sığorta məhsulları sığortalı müalicə edilərkən işləyə bilmədiyi üçün gündəlik xərcləri də təmin edir.

Bəzən insanlar xəstələndə xəstəxanada xərclədikləri müayinə xərcləri gəlirlərini üstələyir. Ailəyə gəlir təmin edən şəxsin xəstəlik, müalicə və dərman xərcləri həm də fərd iş gedə bilməməsi səbəbindən xərclərin artmasına və gəlirlərin azalmasına səbəb olur. Gəlirin azalması ailənin uşaqlarını məktəbə göndərə bilməməsi kimi mənfi nəticələrə səbəb ola bilər.

Mikrosığortalı şəxslərin müalicə proseslərinin sığortası olmayanlara nisbətən daha sürətli həyata keçildiyi müəyyən edildi. Gündəlik gəlir itkisi belə yoxsul və ya az gəlirli insanlar üçün çox vacibdir. Bütün bu məlumatlara əsasən mikrosığortanın cəmiyyətin aşağı təbəqəsi üçün nə qədər vacib olduğu anlaşılır.

Məhsul təklif edilərkən əhatə etdiyi risklər sığortalıya aydın şəkildə çatdırılmalıdır. Sığortalılar üçün onların gəlirlərinə uyğun sığorta haqqı müəyyən edilməlidir. Mikro tibbi sığorta aşağı gəlirli əhali tərəfindən diqqət çəkməli və mikro tibbi sığorta məhsulunu təklif edən şirkətin xərcləri aşağı olmalıdır.

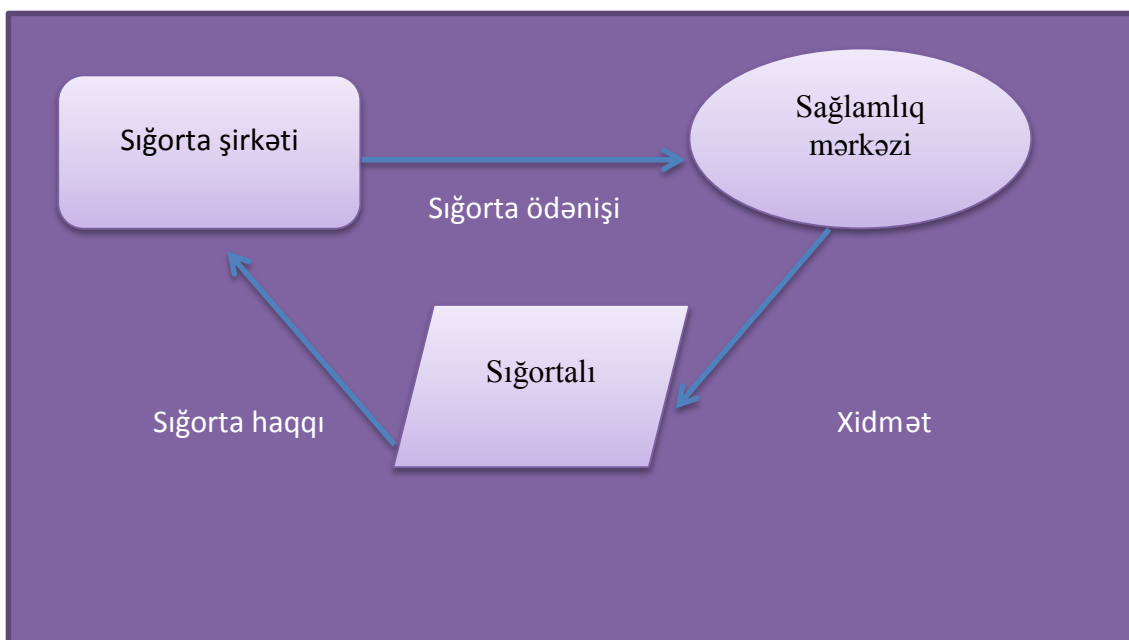
Bir sözlə, mikrosığorta məhsullarının effektiv olması üçün hədəf kütləsinin risk anlayışına və ehtiyaclarına uyğun olmalıdır.

Ənənəvi sığortada olduğu kimi mikrosığortada da dələduzluq halları baş verə bilər. Ən çox mikro tibbi sığortada bu hallar baş verir. Bəzi sığortalılar mikro tibbi sığorta etdirdikdən sonra əhəmiyyətli saydığı xəstəlikləri müayinə etdirmək istəyirlər. Həmçinin bəzən sığorta ödənişini alan sağlq mərkəzləri də daha çox məbləğdə ödəniş almaq üçün lazım olmayan daha çox analiz götürürlər.

Aşağı gəlirli əhali tərəfindən mikri tibbi sığortaya tələb olsa da tibbi sığorta təminatçılarının az olması bu məhsulun inkişafını əngəlləyir. Bəzi ölkələr bu problemi aradan qaldırmaq üçün sosial təminat sistemləri ilə əməkdaşlıq edirlər.

Mikro tibbi sığorta təcrübələri ölkələrdən ölkələrə fərqli olsa da, səhiyyə xidmətləri ümumiyyətlə üç fərqli şəkildə təqdim olunur. Birinci üsulda; sığortalı mütəmadi olaraq sığorta haqlarını mikrosığorta təşkilatlarına ödəyir. Xəstəlik riski olduqda, sığortalı həmişə getdikləri xəstəxanaya müraciət edir və müalicə alır. Daha sonra mikrosığorta təşkilatı bu səhiyyə müəssisəsinə göstərdiyi xidmətin pulunu ödəyir. Bu üsulla müqavilə bağlanan xəstəxana, sığortalıların tez-tez getdiyi bir xəstəxanadır və sığorta şirkəti xəstəxananın verdiyi məlumatlara görə sığorta haqlarını təyin edir.

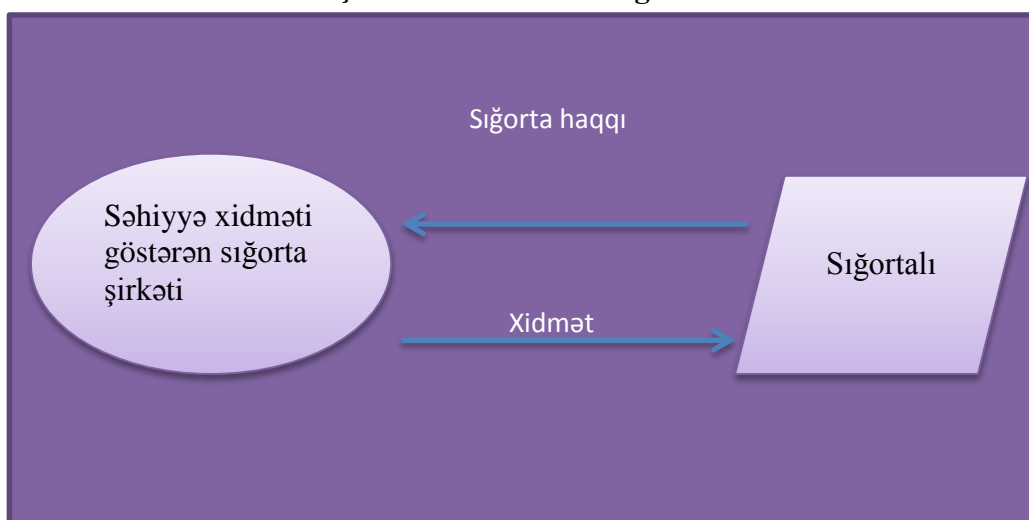
Şəkil 1: Mikro tibbi sığortanın birinci üsulu.



Mənbə: Radermacher, 2006: s.75.

İkinci üsulda; Mikrosığorta şirkətləri və sağlıq mərkəzləri birləşdirilmişdir. Sağlıq mərkəzləri sığorta xidmətləri də göstərə bilər və ya mikrosığorta şirkəti səhiyyə xidmətini təmin edə bilər. Beləliklə, saxtakarlıq halları aradan qaldırıla bilər. Yəni sığortalının xəstəlik vəziyyəti tam düzgün qiymətləndirilir və sığorta şirkətlərinin səhv yönləndirilməsinin qarşısı alınır. Bu üsulda sığortalı sığorta haqqını sığorta şirkətinə ödəyir, sağlıq problemləri yaşandığı zaman şirkətin tərkibindəki səhiyyə xidmətlərindən yararlanır.

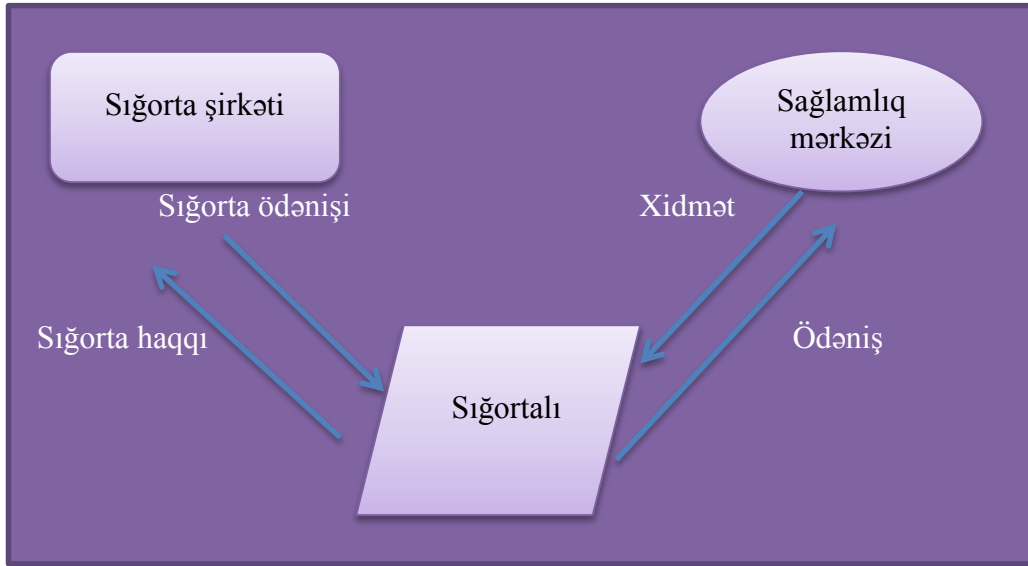
Şəkil 2: Mikro tibbi sığortanın ikinci üsulu.



Mənbə: Radermacher, 2006: s.76.

Üçüncü üsulda Sığortalı tibbi sığortasının sığorta haqqını sığorta şirkətinə ödəyir, xəstəlik riski yaranıqda əvvəlcədən təyin olunmuş sağlamlıq mərkəzində müalicə alır, ödəməni edir və qəbzi sığorta şirkətinə gətirir. Sığorta şirkəti qəbzi yoxladıqdan sonra xidmət müqabilində sığortalının ödədiyi məbləğin bir hissəsini və ya hamısını sığortalıya geri ödəyir. Bu üsulla, sağlıq mərkəzi sığortalı ilə müalicəyə başlamazdan əvvəl sığorta şirkətini məlumatlandırır.

Şəkil 3: Mikro tibbi sığortanın üçüncü üsulu.



Mənbə:Radermacher,2006: s.77.

Mikro əmək qabiliyyətinin itirilməsi,qəza sığortaları:Az gəlirli şəxslərin ən çox qorxdığı şey, gözlənilməz anlarda qarşılaşa biləcəkləri qəza səbəbi ilə yaranacaq əlillik və ölüm riskidir. Ailəyə pul gətirən fərdin artıq işləyə bilməməsi, qəza nəticəsində xəstəxana xərclərinin əlavə edilməsi də ailənin maddi vəziyyətini daha da çətinləşdirir.Mikro əlillik və qəza sığortaları tibbi sığortaları ilə müqayisədə məhdud risklərə sahib olduğu üçün mikrosığorta şirkətləri tərəfindən üstünlük verilən məhsullardır.Həyat və tibbi sığortaya nisbətən daha ucuz olması və riskin baş vermə ehtimalı yüksək olması da baş verə biləcək qəza nəticəsində əlillik,vəfat hallarına görə alınan kompensasiyalar bu sığorta məhsullarına aşağı gəlirli əhəlinin tələbini artırmışdır.Mikro qəza və əlillik sığortasında sığortalının əmək qabiliyyətinin tam və ya qismən itirdiyində özünə və ailəsinə baş vere biləcək maliyyə itkilərinin qarşısını alır.Sığorta ödənişinin məbləği sığortalının əmək qabiliyyətinin itirilməsi vəziyyətinə görə müəyyən olunur.

Mikromaliyyə təşkilatlarından kredit almış şəxslərə təqdim olunan mikro əlillik-qəza sığortalarında, mikro həyat sığortalarında olduğu kimi, həm mikromaliyyə təşkilatının kredit borclarının ödənməsini sığorta təminatı altına alır həm də ailə üzvlərini kredit borcu yükündən qorumaq və xilas etmək məqsədi daşıyır.

Mikro kənd təsərrüfatı sığortası:Mikro kənd təsərrüfatı sığortasında, təbii hadisələr və ya xarici amillərin təsiri nəticəsində əkin sahələrinə və ya heyvanlara dəyən zərərlərdən qorunmaq məqsədi daşıyır. Kənd təsərrüfatı risklərini 2 yerə ayıra bilərik:heyvanların qarşılaşdığı risklər və bitkilərin,əkin sahələrinin qarşılaşdığı risklər.Bu risklərin sığorta təminatı üçün kompensasiya ödənişi (risk meydana gəldiyi zaman dəyən ziyanı ödəmək üçün) və ya indeksə əsaslanan (hava şəraitindən asılı olaraq risklərin qorunması) həyata keçirilir.(Roth ve McCord, 2008: s.12)

Heyvandarlıq sığortası:Heyvanların ölüm,qəza,xəstəlik nəticəsində dəyən zərərlər əhatə edən riskləri nəzərdə tutur.Sadəcə bir heyvan və ya sürü halında sığortalana bilər.Yalnız bir heyvanın sığortalınması daha bahalı olduğu üçün sürü halında sığortlamağa daha çox üstünlük verilir.

Əkin/bitki sığortaları:Məhsuldarlığın azalması,keyfiyyətin aşağı düşməsi,torpaq çürüməsi,hava şəraitindən asılı olaraq dəyilən zərər,ziyanverici həşəratların bitkiləri yemesi,gəlirin azalması kimi risk kombinasiyalarını sığorta təminatı altına alır.

Mikro əmlak sığortası:Mikro əmlak sığortaları, daşınmaz əmlakı olan şəxslər tərəfindən tələb olunan bir sığorta növüdür. Bu tip mikrosığortada fərdlər evlərini, iş yerlərini və digər əmlaklarını oğurluq, yanğın, zəlzələ, daşqın kimi risklərdən dəyəcək zərərlərdən sığortalamağı hədəfləyirlər.

Aşağı gəlirli əhəlinin əmlak sayı olduqca az və ya heç olmadığından onların mikro əmlak sığortasına olan tələbi mikro tibbi və mikro həyat sığortasına nisbətən daha azdır.Ancaq tək daşınmaz əmlakı olan evlərini və ya gəlir əldə etdikləri tək yer iş yerlərini sığorta etdirmək istəyərlər. Çünki bu əmlakı yenidən bərpa etmək yoxsul və ya az gəlirli insanlar üçün asan olmayacaqdır.

Mikro əmlak sığortaları ümumiyyətlə kreditlə əlaqələndirilir, lakin bəzi sığorta şirkətləri bu məhsulu tək təklif etməyi üstün tuturlar. Bu sığorta məhsulu

ümumiyyətlə fərdin öz əmlakının, iş yerinin əmlakının və ya kənd təsərrüfatı avadanlığının itirilməsi və ya zədələnməsi nəticəsində yaranan riskləri əhatə edir. Təbii fəlakətlərə görə yoxsul və ya az gəlirli insanlar da evlərini və ya iş yerlərini qorumaq üçün bu sığorta məhsuluna üstünlük verirlər, lakin təəssüf ki, onların çoxunun sığorta haqqı ödəmək imkanı yoxdur.

Az gəlirli şəxslərin oğurluq, yanğın, zəlzələ və daşqın kimi risklərin baş verə biləcəyi yerlərə yaxın yaşaması, sığorta şirkətlərinin bu risklərə qarşı sığorta təminatını çətinləşdirir. Bundan əlavə, daşınmaz əmlak sığortalarında saxtakarlıq, yalançılığın asan olması, bu vəziyyətin aşkarlanması çətinliyi və baha başa gəlməyi, sığorta şirkətlərini mikro daşınmaz əmlak sığortası məhsulları təklif etməkdən çəkindirir. (Lloyd's, 2009: s.15).

Lakin aşağı gəlirli əhəlinin də öz daşınmaz əmlaklarını baş verə biləcək risklərdən uyğun məbləğdə sığorta haqqı ödəyərək mikro əmlak sığortası etdirə bilməsi üçün bu məhsul təkmilləşdirilməlidir.

Mikro təkafül sığortası: Mikro təkafül sığortaları, İslam qanunlarına uyğun olaraq hazırlanmış bir sığorta növüdür. Təkafül sığortası həm də qarşılıqlı təminat deməkdir. Bu sığorta məhsulu yuxarıda göstərilən mikrosığorta məhsullarından hər hansısa birini əhatə edə bilər. İslam inancına görə bu sığortalar "Risklərin bölüşdürülməsi" ideyasına əsaslanır. Üzvlər "mənfəət və zərərdə tərəfdaşlıq" prinsipi ilə hərəkət edirlər. Ortaq bir fond yaradılır. Risk meydana gəldikdə baş verən zərər bu fond tərəfindən qarşılır və zərər olmadıqda fond məbləği üzvlər arasında bölüşdürülür. Mikro təkafül sığortası daha çox Asiya, Malayziya, İndoneziya, Banqladeş, Pakistan, Səudi-Ərəbistan, Bəhreyn, bəzi şimali Afrika ölkələrində yayılmışdır.

Mikrosığorta şirkətləri və distribusiyə kanalları: Mikrosığorta sistemi sadə görünsə də, əslində bir çox əməliyyatları olan kompleks bir quruluşdur. Hədəf kütləyə uyğun məhsul dizaynı, bazar araşdırması, əlçatan qiymətlər, məhsulun satış

mərhləsi, üzvlük sistemləri, sığorta iddiaları yoxlamaları, ekspertlər, səhiyyə təminatçıları ilə müqavilələr kimi bir çox fərqli funksiyaya malikdir.

Mikrosığorta məhsulu ən birinci özəl şirkətlər tərəfindən təklif edilib. Daha sonra mikromaliyyə təşkilatlarında əlavə olaraq mikrosığorta məhsulları təklif edilmişdir. Son zamanlar sığorta şirkətləri də mikrosığorta məhsullarını təqdim etməyə başladılar. Lakin aşağı gəlirli məhsul olan mikrosığorta təqdim edən sığorta agentlərini tapmaq çətin olur.

Sığorta sənədininin həyata keçirilməsində rolunu oynayan və mikrosığorta məhsullarını daha çox kütləyə təqdim edən şirkətlər distribsiya kanalları adlanır. Distribsiya kanallarına misal olaraq sığorta şirkətlərini, dövlət müəssisələrini, mikromaliyyə və mikrokredit təşkilatlarını, özəl şirkətləri misal göstərmək olar.

Mikrosığorta modelləri:

Mikrosığorta xidmətləri və məhsullarını hədəf kütləyə təqdim etmək üçün istifadə olunan 4 fərqli model mövcuddur: (M.Çipil, 2013: s.225).

Ortaqlıq modeli: Mikrosığorta təşkilatları, hədəf kütlələrə xidmət və məhsullarını təqdim etmək üçün dini təşkilatlar, elektrik su şirkətləri və pərakəndə mağazalar kimi strukturları distribsiya kanalları olaraq istifadə edirlər.

Cəmiyyət modeli: Yerli cəmiyyət tərəfindən eyni bir bölgədə yaşayan insanlar üçün risk hovuzu yaradılır. Yaradılan risk hovuzu ilə o bölgədəki cəmiyyətin qarşılaşacağı risklər idarə edilir.

Həmkarlar ittifaqı modeli: Bunlar həmkarlar ittifaqları, fermer həmkarlar ittifaqları, cənazə evləri və xəstəxanalar kimi təşkilatların tərkibində qurulan və mikrosığorta məhsulları və xidmətləri təklif edən təşkilatlardır.

Assosiasiya modeli: Kredit, investisiya və sığorta xidmətləri və məhsulları təklif edən təşkilatlar mənfəət üçün mikrosığorta təklif edirlər.

Mikromaliyyə və mikro kredit təşkilatları daxilində mikrosığorta: Mikrosığorta məhsulu təklif edən təşkilatlar olan mikromaliyyə və mikro kredit təşkilatları da yoxsul və ya az gəlirli şəxslərin ən çox güvəndiyi təşkilatlar arasındadır. Bu təşkilatların mikrosığorta təşkilatları ilə hədəf kütləsi eyni olması, mikrosığorta təşkilatı üçün müştəriləri tanımağı baxımından avantajdır.

Mikro maliyyə / kredit təşkilatları tərəfindən yoxsul və ya az gəlirli şəxslər barədə əvvəlcədən toplanan məlumatlar mikrosığorta təşkilatları üçün böyük üstünlük yaradır. Bu şəkildə ehtiyac duyduqları məlumatları az xərclə əldə edə və əməliyyat xərclərini azalda bilərlər.

Mikro kredit təşkilatları vasitəsi ilə sığorta xidmətləri göstərmək işçilərin sığorta üzrə mütəxəssis olmadığı üçün mənfi bir xüsusiyyət olaraq görülür. Bundan əlavə, yalnız mikro kredit üzvlərinə sığorta xidmətləri təklif etmələri, müştəri portfelini məhdudlaşdırır və müəyyən bir region ilə məşğul olmalarını tələb edir.

Mikromaliyyə, mikro kredit təşkilatlarının mikrosığorta məhsullarını təklif etmələrinin avantajları və dezavantajları aşağıdakı kimidir:

Avantajları;

- Aşağı gəlirli əhali tərəfindən etibarlı qəbul edilir
- Mikro kredit istifadə edən müştərilərinin sistemlərindəki məlumatların hazır olması səbəbindən məlumat tapmaq və əməliyyat xərcləri azalır,
- Mikrosığorta xidmətinin digər maliyyə xidmətləri ilə birgə təklif edilməsi,
- Fərdi sığortadan əlavə qrup şəklində sığortaların təqdim edilməsi.

Dezavantajları;

- Kapitalın böyük bir hissəsinin kredit xidmətlərim üçün istifadəsinə görə maliyyə sıxıntısı,
- Məhdud bölgəyə xidmət göstərdiyi üçün məhdud müştəri portfeli,
- Sığorta sahəsində peşəkar olan kadr çatışmazlığı.

Dövlət qurumları daxilində mikrosığorta:Dövlət qurumları daxilində mikrosığorta təklif edərək, aztəminatlı insanların çoxuna asanlıqla çatmaq olar. Mikrosığortanı dövlət qurumları tərəfindən təklif olunan digər xidmətlər ilə birləşdirərək daha yaxşı bir xidmət təqdim etmək məqsədi daşıyır. Lakin dövlət qurumları daxilində sığorta xidmətlərinin göstərilməsi təcrübə tələb etdiyindən bu xidmətlər məhduddur.

Özəl sığorta şirkətlərində mikrosığorta:Mikrosığortanın geniş yayılması ilə dünyada məşhur sığorta şirkətləri son zamanlarda mikrosığortaya maraq göstərməyə və tərkiblərində mikrosığorta bölmələri yaratmağa başladılar.(McCord,2012: s.6) Sığorta şirkətləri çox sayda aztəminatlı ailələri,fərdləri cəlb edərək həm mənfəət əldə etmək həm də yoxsulluğun qarşısının alınması üçün edilən sosial məsuliyyət lahiyəsi kimi də baxırlar.Sığorta şirkətinin digər təşkilatlarla müqayisədə sığorta sahəsində daha çox bilik və təcrübəyə sahib olmasıdır.

Sığorta şirkətkərində mikrosığorta məhsulunun satışının marketinqi də çox xərc tələb etmir.Lakin sığorta şirkətləri mikrosığorta məhsullarından daha az gəlir əldə etdikləri üçün çox can atmırlar.Hədəf kütlələri daha çox orta və yüksək gəlirli təbəqədir.Buna görə də aşağı gəlirli insanları anlamaqda çətinlik çəkirlər.

İctimai təşkilatların tərkibində mikrosığorta:Aşağı gəlirli əhalini daha yaxşı anlayan onlar üçün daha daha etibarlı sayılan quruluş ictimai təşkilatlardır.İctimai təşkilatlar qrup şəklində sığortalanmanı da həyata keçirirlər.İctimai təşkilatlar məkan olaraq hədəf kütləyə yaxın yerləşdikləri üçün maliyyə xərcləri də az olur. İctimai təşkilatlarının məhdud maliyyələşdirmə imkanları, göstərəcəkləri xidmətlərin məhdud olmasına səbəb olur.

Mikrosığorta xidmətləri göstərən əksər təşkilatlarda olduğu kimi, ictimai təşkilatları da sığorta üzrə mütəxəssis olmayan şəxslər tərəfindən idarə olunur və məhdud müştəri potensialı olan məhdud bir ərazidə fəaliyyət göstərir.

Kooperativ birliklərin tərkibində mikrosığorta:Kooperativlər bütün ölkələrdə mövcuddur və dünyadakı 1 milyardan çox insana xidmət etdiyi təxmin edilir. Bir

çox fərqli formada və bütün sektorlarda fəaliyyət göstərirlər. Kooperativlər; Yoxsulluğun azaldılmasında təsirli vasitədirlər, çünki ehtiyac olduqları yerdə quraşdırılmaq üstünlükləri var. Bir çoxu sosial və iqtisadi dəstək sistemlərinə, təhsil, səhiyyə, sığorta, kredit və digər zəruri xidmətlərə çıxışın təmin edilməsində mühüm töhfələr verir.

Kooperativ birliklərin tərkibində mikrosığorta təklifi üzvlərin dəstəyilə ilə təqdim edilir. Bu üzvlər eyni zamanda sığortalı ola bilirlər. Kooperativ birliyin üzvlər kasıb və ya az gəlirli şəxslərin ehtiyaclarını və risklərini bildikləri üçün məhsulların inkişafı, risklərin müəyyənləşdirilməsi və kompensasiya ödənişlərində məlumatlıdırlar. Risklərin öhdəsindən ayrı-ayrılıqda gələ bilməyənlər birləşərək daha təsirli nəticələr əldə edə bilirlər. Bu səbəbdən kooperativlər birliklər sayəsində insanlar bir araya gələrək mümkün risklərin təsirini minimuma endirməyi hədəfləyirlər.

Maliyyələşdirmə imkanları olan bu strukturların mövcud xidmətlərinə mikrosığorta xidmətləri əlavə etməklə daha uğurlu olacağı düşünülür. Kooperativlər birliklər digər təşkilatlar kimi müəyyən bir bölgədədir, çatacaqları üzvlərin sayı məhduddur.

Təkrar sığorta: sığorta şirkəti tərəfindən riskləri bölüşmək məqsədi ilə onların bir hissəsinin başqa sığorta şirkəti və ya şirkətlərinə satılması, yəni zərərin bir hissəsinin digər şirkətlərə yönəldilməsidir.

Risk səviyyəsinin az olması, sığorta təzminatının da aşağı olmasına görə təkrarsığorta şirkətləri mikrosığorta məhsullarına çox da əhəmiyyət vermirlər. Lakin eyni anda bir neçə ziyan dəyərsə o zaman riskləri bölüşdürürlər. Beləliklə təkrar sığorta mikrosığorta şirkətlərini maliyyə sıxıntısından qurtarır. Bu səbəbdən təkrar sığorta şirkətləri mikrosığorta bazarında əhəmiyyətli bir yerə sahibdirlər.

2.3 Mikrosığortanın tətbiqində GZİT təhlil

Mikrosığortanın güclü və zəif tərəfləri ölkələrə uyğun olaraq dəyişir. Bununla yanaşı, mikrosığortanın inkişafı kontekstində Azərbaycana xas olan böyük bir maneə və ya məhdudiyət yoxdur. Çətinlikləri və zəif cəhətləri aradan qaldırmaq və fürsətlərdən və üstünlüklərdən istifadə etmək daha çox idarəetmə məsələsidir.

Azərbaycanda Mikrosığortanın Potensial Bazarı: (2015) Hər hansı bir bazarda mikrosığorta üçün tələb qiymətləndirməsini aparmaq hər zaman çətindir, çünki risk və sığorta ilə bağlı müxtəlif münasibət və düşüncə tərzləri mövcuddur.

Mikrosığortanın potensialını rəsmi bir araşdırma ilə qiymətləndirmək nisbətən daha asandır. Belə bir Bazar araşdırması Azərbaycanda 2006-cı ildə həyata keçirilmişdir. Bu Bazar Araşdırması insanların sığortaya olan münasibətini və gözləntilərini təhlil edir. Aşağı gəlir bazarının sığortaya münasibətlərinə görə bir seqmentləşdirmə aparılır və bu bazar seqmentinə əsasən, aşağı gəlirli ailələr arasında sığortaya olan potensial tələb qiymətləndirilmişdir. Müvafiq olaraq, Azərbaycanda mikrosığortanın bazar həcmninə aşağı gəlirli əhəlinin 61% -ə qədərini təşkil edən 1,32 milyon ailəyə bərabər olduğu təxmin edilir.

Aşağı gəlirli bəzi əhəli sığorta anlayışı yoxdur və ya zəifdir. Mikrosığorta müqavilələri ənənvi sığortadan fərqli olaraq daha sadə dildə tərtib edilir.

Ümumiyyətlə az gəlirli əhəli 3 yerə bölünür:

- Savadlı olanlar sığorta haqqında məlumatlı olanlar (yəni çox az hissəsi),
- Təhsilsiz və sığorta anlayışı və inamı olmayanlar,
- Məlumatsız və eyni zamanda sığorta haqqında məlumatlanmağa can atanlar.

Bəzi insanlar sığorta məhsulunu sadəcə yüksək gəlirli əhəli üçün olduğunu düşünür və mikrosığorta məhsulundan yararlanmağa cəhd etmirlər. Buna görə də mikrosığorta bazarı çətin bazar ola bilər. Lakin insanları sığortaya inandırmaq, məlumatlandırmaq üçün informasiya bazaları yaradılmalıdır.

Azərbaycanda fəaliyyət göstərən Mikromaliyyə şirkətləri öz portfəllərinə sığorta məhsulları əlavə edə və bununla da müştərilərinə daha çox maliyyə məhsulu təklif

edə bilərlər. Azərbaycanda mikrosığorta sahəsinin tətbiqi və inkişafının əsas amillərindən biri mikromaliyyə təşkilatları ola bilər. Yəni mikromaliyyə və mikrosığorta xidmətinin birləşdirilməsi və əhaliyə təklif edilməsi bu sahəni təkmilləşdirə bilər.

Mikrokreditlərdən yaranan aşağı gəlirli insanlar, kiçik sahibkarlar həm də özlərini risklərdən qorumaq üçün mikrosığortadan yararlanmağa bilərlər. Bu xidmətlərin birləşməsi hədəf kütlənin marağını oyandıracaqdır.

Şəkil 4: Azərbaycanda mikrosığorta GZİT təhlili.

Güclü tərəflər:

- Sığorta müqavilələri sadə və hər kəsin başa düşəcəyi dildədir.
- Mikrosığorta məhsulunun həyata keçirilməsi maliyyəti deyil, xərc az olur.
- Aşağı gəlirli insanların da sığorta etdirə bilməklərinə şərait yaradır.
- Sosial yönümlüdür, dövlətin yükünü azaldır.

İmkanlar:

- Azərbaycan yeni sığorta növünün yaranması və sığorta sahəsinin ümumi inkişafı
- Daha çox hədəf kütləsinə müraciət edə bilmə imkanı
- Yoxsulluğun səviyyəsinin aşağı salınması və iqtisadiyyatın güclənməsi

Zəif tərəflər:

- Zərərlərin qiymətləndirilməsi üçün statistik məlumatlar azdır
- Qiymətə həssaslığı çoxdur
- Daha az mənfəət olduğu üçün sığorta şirkətləri bu məhsula maraq göstərmir
- Azərbaycanda daha tətbiq edilməmişdir
- Aşağı gəlirli əhəlinin sığorta haqqında məlumatlılığı və inamsızlığı vardır.
- Risklər məhduddur

Təhlükələr:

- Mikrosığorta məhsullarını tətbiq edəcək kadr potensialı çatışmazlığı
- Müştərilərin yeni sığorta növünün mahiyyətini anlamaqda çətinlik çəkmələri.

Mənbə:Müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

III FƏSİL.MİKROSIĞORTANIN İNKİŞAFI VƏ GƏLƏCƏYİ

3.1 Mikrosığorta şirkətlərinin gəlir mənbələri və qarşılaşdığı çətinliklər

Mikrosığorta təşkilatlarının effektivliyi bir çox cəhətdən qiymətləndirilir. Sistemin üzvü olan şəxslərin müntəzəm qeydlərinin aparılması, daxili və xarici yoxlamaların təmin edilməsi, texniki-iqtisadi əsaslandırma və hər bir işin qeyd edilməsi və hesabatlandırılması kimi bir çox amillər araşdırılır.Mikrosığorta təşkilatlarının yoxsul və ya az gəlirli şəxslərin ehtiyaclarına cavab verə biləcəyi, lakin bu ehtiyac və tələblərin dəyişəcəyi təqdirdə tez bir zamanda cavab verə bilməyəcəyi bildirilir. Bir araşdırmada, mikrosığorta xidmətlərinin yoxsul və ya az gəlirli şəxslərin xəstəxana xərcləri kimi ən vacib xərc maddələrindən birinin azaldılmasında təsirli olduğu, ancaq bunların kifayət qədər səviyyədə olmadığı və bunların xərclədiyi ifadə edildi.

Mikrosığorta sahəsinin davamlı inkişafı üçün 2 yol düşünülür:Sosial lahiyələrlə və mikromaliyyə təşkilatları ilə iş birliyində olmaq.

Mikrosığorta təşkilatlarının səmərəliliyinin artırılması üçün mikrosığorta xidmətlərindən istifadə edən şəxslərinin risklərinin azaldılmalıdır. Bu, mikrosığorta və mikrokredit xidmətlərindən birlikdə səmərəli istifadə etməklə mümkün ola bilər.

Mikrosığorta şirkətlərinin əsas gəlir mənbəyi sığortalıların ödədiyi sığorta haqlarıdır. Sığortaçılar sığorta məbləğini müəyyənləşdirərkən aşağı gəlirli sığortalıların ödəmə qabiliyyətini və risklərlə qarşılaşma tezliyini nəzərə almalıdırlar. Amma mikrosığorta şirkətlərinin çoxunda buna diqqət yetirilmir sığorta məbləği sabitdir. Buna görə də bəzi düzənli gəliri olmayan sığortalılar sığorta haqlarını vaxtında ödəyə bilmədikləri üçün şirkət də çətinliklərlə üzləşir.

Mikrosığorta şirkəti aşağı gəlirli əhalini nəzərə aldığı üçün sığorta haqlarının ödənməsini həftəlik, aylıq, illik olaraq bölür. Amma sığortaçılar az miqdarda sığorta haqqı aldıkları üçün şirkət də maliyyə çətinlikləri ilə üzləşə bilər. Müştəriləri itirməmək və güvənlərini sarsıtmamaq üçün sığorta haqlarının məbləğini artırırlar.

Az gəlirli şəxslər sığorta haqqında məlumatsız və inamsız olduqları üçün sığortalanmaqdan çəkinirlər. Mikrosığorta xidmətlərindən yararlanmanın məcburi olmaması sistemin işində maddi çətinliklərə səbəb olur, sığorta şirkətlərinin öz kapitalı ilə sistemdə qalmağa çalışdıqları bildirilir.

Aşağı gəlirli şəxslərin ödədikləri sığorta haqqı yetərli olmadığı üçün mikrosığorta təşkilatları maliyyələşdirmə problemlərini həll etmək üçün dövlət qurumlarından, kooperativ birliklərdən dəstək almalıdır. Bundan əlavə, beynəlxalq layihələrdən və xeyriyyə fondlarından alınan ianələr mikrosığorta təminatçıları üçün vacib maliyyə mənbəyidir.

Mikrosığorta xidmətlərinin bir çox ölkədəki yardım təşkilatlarının verdiyi vəsait hesabına həyata keçirildiyi bildirilir. Bu yardımlarla mikro həyat və mikro tibbi sığortanın inkişafı hədəf alınır. Sığorta agentləri də mikrosığorta təşkilatlarının inkişafında mühüm rol oynayırlar.

Mikrosığorta təşkilatları tərəfindən açılan məcburi qənaət fondlarının həm də maliyyələşdirmə mənbəyi kimi vacib olduğu bildirilsə də, əksər təşkilatlarda belə fond yoxdur.

Mikrosığorta xidməti göstərən şirkət maliyyə çətinliyinə düşməmək üçün təkrarsığorta şirkətləri ilə zərərlərin bir qismini və ya tamamını bölüşdürə bilirlər.

Mikro tibbi sığortalar digər mikrosığortalara nisbətə daha maliyyətlidir. Sığorta hadisəsi baş verdikdə əvvəlcədən təkrar sığorta şirkətləri ilə riskləri bölüşdürürlər. Bu da mikrosığorta xidməti göstərən şirkəti maliyyə çətinliyindən qurtaracaqdır. Həmçinin bu sayədə şirkətlər mikro tibbi sığorta məhsullarını təklif etməkdən yayınmayacaqlar.

Mikrosığorta təşkilatlarının sığorta haqqı toplamaq üçün 3 üsulu vardır:

- Mikrosığorta xidmətini maliyyə xidməti ilə birləşdirərək həftəlik mikro kredit geri ödəmələri ilə bərabər sığorta haqları da tutulur.
- Mikro agentlik metodu ilə sığorta xidmətləri göstərən hər bölgədə mikrosığortadan faydalanan bir qadın seçilir. Bu sığortalı digər qrupdakı sığortalılardan bir-bir sığorta haqlarını toplayır. Bu üsul mikrokredit sistemində də vardır.
- Elektron sistem vasitəsilə sığorta haqqı toplamaq isə bank hesabı olanlar üçün keçərlidir. Bu sığortalıların bank hesabından avtomatik şəkildə sığorta haqqı tutulur. Lakin aşağı gəlirli əhəlinin çoxusunun öz bank hesabı olmur.

Ənənəvi sığortadan yararlanma bilməyən yoxsul və ya az gəlirli şəxsləri əhatə etməyi hədəfləyən mikrosığorta təşkilatları bir çox problemlə üzləşməli olurlar. Mikrosığorta təminatçılarının önyarğıları var. Onlar aşağı gəlirli əhəli qrupu ilə işləməyi riskli hesab edirlər.

Mikrosığorta sistemində sığortalı tərəfindən həm tələb, həm də sığortaçı tərəfindən laqeydlilik mövcuddur. Bu vəziyyət sistemin inkişafına və əhatə dairəsinə

mənfi təsir göstərir. Aşağı gəlirli insanlar risklərə daha çox həssasdırlar, sığorta şirkətlərinə inamsızlıqları və sığorta haqqında məlumatlı olmamaları mikrosığorta təşkilatlarının həll etməli olduqları əsas problemlərdəndir.

Risk baş vermədikdə və sığorta haqqı ödədikdə aşağı gəlirli əhali sığortadan uzaqlaşmağa başlayır. Bu səbəbdən sığortanın nə olduğu, hansı riskləri əhatə etdiyi, sığortaya olan ehtiyacları və sığortanın onlar üçün nə qədər vacib olduğunu fərdlərə aydın və anlaşılıqlı bir şəkildə izah edilməlidir. Cüzi miqdarda sığorta haqqı ilə gələcəkdə baş verə biləcək risklərdən qorunmağı və sığorta haqqında daha çox məlumata sahib olduqlarını bilmək, fərdlərin sistemə olan etibarını artıracaqdır.

Mikrokreditdən yararlananlar həm də avtomatik olaraq mikro həyat sığortası ilə sığortalanırlar. Lakin araşdırmalarda müəyyən olunmuşdur ki, həmin şəxslərə sığorta haqqında yetərinə məlumat verilmədiyindən mikro həyat sığorta haqqında məlumatlı deyillər.

Mikrosığorta şirkətləri maliyyələşdirmə baxımından çox güclü bir quruluş deyildir, bu səbəbdən məhsul və xidmətlər təmin edilməsində saxtakarlığa qarşı görülən tədbirlər və nəzarət mexanizmləri çox güclü olmalıdır. Ənənəvi sığortada olduğu kimi mikrosığortada da saxtakarlıq, firildaqçılıq halları olur.

1990-cı illərin sonunda Uqandada böyük bir sığorta şirkəti səhiyyə sahəsində məhsullar təklif etməyə başladı və saxtakarlığa nəzarət edilmədiyi üçün şirkət iflas etdi. Daha çox dələ-duzluq, saxtakarlıq halları olan sığorta növü tibbi sığortadır.

Mikro həyat sığortalarında sığortalının ölümü ilə aldatma gözlənilmir. Mikro əmlak sığortalarında da zərərin aşkarlanması bir az bahalı olsa da sığorta ekspertləri tərəfindən zərər qiymətləndirilə bilər. Tibbi sığortalarında sığortalının xəstəlik vəziyyətini və ya tibb işçisi tərəfindən göstərilən xidmətin nə qədərini tələb olunduğunu təyin etmək çox çətindir və baha başa gəlir. Mikro tibbi sığortalarında saxtakarlıq halı həm sığortalı, həm də səhiyyə işçisi tərəfindən edilə bilər.

Saxtakarlıq hallarına nümunə olaraq sığortalı öz istədiyi sağlıq mərkəzinə gedib müalicə xərclərini ödədikdən sonra sığorta şirkətinə gedib sığorta ödənişini almaq üçün qəbzi dəyişdirib səhv qəbz göstərə bilər. Aşağı gəlirli insanların isə öncədən tibbi ödənişlərini etməyi də çox az bir ehtimaldır.

Bu cür halların qarşısının alınması üçün mikro tibbi sığortada əlavə iştirak haqqı ödəmək tövsiyyə olunur. Onsuzda cüzi sığorta haqlarını ödəməyə belə çətinlik çəkən sığortalılara bu sərf etmir. Ancaq belə saxtakarlıq halların qarşısının alınması üçün sadə xəstəliklər zamanı iştirak haqqı əlavə olaraq alınması düşünülür. Ciddi xəstəlik və əməliyyat xərcləri yarandıqda isə bu iştirak haqqı istənilir.

Bəzi sığortalılar öz sağlıq vəziyyətlərini olduğu kimi anlatmırlar. Bəziləri də siqaret və içki istifadə etdiyini gizlədir. Çünki belə insanlar xəstələnmə ehtimalı digər insanlara nisbətən çoxdur. Mikro tibbi sığortada risklər qrupuna xroniki xəstəliklərin aid olması üçün sığortalı daha çox sığorta haqqı ödəməlidir. Lakin ənənəvi tibbi sığorta etdirə bilməyən aşağı gəlirli şəxs üçün bu problem yaradır.

Mikrosığorta xidmətlərinin məcburi olmaması sığortalıların da sayının az olmasına gətirib çıxarır. Buna görə də müxtəlif növ mikrosığorta məhsulları təqdim etmək çətinləşir. Mikrosığorta xidmətlərinin sürətli və effektiv inkişafı üçün həm tənzimləmə, həm də qanunvericiliyinin yaradılması lazımdır.

Mikrosığorta məhsullarının dizaynı, marketinqi, satışı əlaqəli işlərdə daha çevik bir quruluş inkişaf etdirilməli və mikrosığorta məlumatları daha anlaşılın bir dildə olmalıdır.

Mikrosığorta təşkilatlarının qarşılaşdığı problemlər və yarana biləcək digər çətinliklər, təşkilatların birlikdə ünsiyyəti, ictimai dəstək və sığortalıların etibarını ilə aradan qaldırılabilir.

Cədvəl 3: Mikrosığortanın qarşılaşdığı çətinliklər.

Tələb	Sığorta anlayışının az olması
Əməliyyat	Aşağı maliyyətlə davam etməsi, sığortaçıların aşağı gəlirli sığortalılar haqqında bilgi əkslikliyi, qruplara ayırma bilməyən risklər

Sığortalama (underwriting)	Informasiya əksikliyi,sığorta təminatına alınacaq risklərin çətin risklər olmağı
Distribusiya	Distribusiya kanallarının seçimi,təhsil və motivasiya
Marketinq	Sığortaçıların mənfəət haqqında şübhə etməkləri və sığorta müddətinin qısa olacağını düşünməkləri
İnfrastruktur	Tibbi sığortada sığortaçı kadri çatışmazlığı
Qanunvericilik	Mikrosığorta üçün qanunun olmamağı,dövlət dəstəyinin az olmağı
Sığorta	Saxtakarlıq,sığortaçıını aldatma cəhdləri

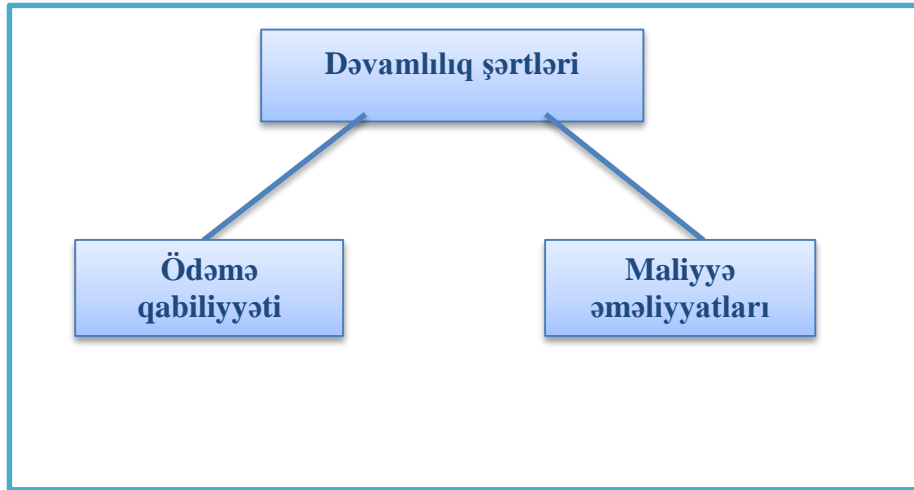
Mənbə: Sigma, 2010

Mikrosığorta xidmətlərini öz sahələri üzrə mütəxəssislər tərəfindən həyata keçirilməməsi, təşkilatların maliyyə çatışmazlığı, tam strukturlaşdırılmış distribusiya kanalları olmaması və mikrosığorta sistemi ilə bağlı qanuni tənzimləmələrin olmaması təşkilatların davamlılığını təhlükə altına qoyur.

Mikrosığorta təşkilatlarının davamlılığını qoruması və yaxşılaşdırması üçün yeni məhsullar təqdim etmək, tərəfdaşlıq strukturlarını gücləndirmək və distribusiya kanallarını artırmaq,sahibkarlar və kiçik müəssisələr üçün ayrıca tətbiqetmələr hazırlamaq lazımdır. Bu təcrübələrin xüsusilə yoxsul və ya az gəlirli şəxslərin ehtiyaclarına yönəldilməsinə diqqət yetirilməlidir.Daha çox şəxs üçün daha keyfiyyətli xidmət anlayışı qəbul edilməli və dövlətin təşkilatlara dəstəyi bu istiqamətdə olmalıdır.

Mikrosığorta sahəsinin inkişafı üçün əhatə dairəsi, əlçatanlıq və xərc məsələləri birlikdə nəzərə alınmalıdır.Mikrosığorta məhsullarının və xidmətlərin hədəf kütləsi olan yoxsul və ya az gəlirli şəxslərin həyatını yaxşı analiz edərək və ehtiyaclarını müəyyənləşdirməklə effektiv şəkildə qurula bilər. Məhsulun riskləri qiymətləndirildikdən sonra uyğun bir sığorta məbləği müəyyən edilməlidir. Qiymətləndirmə ilə bağlı aktuarlardan kömək almaq sığortalılar və şirkətlər üçün optimal qiymət tapmaq üçün vacib bir məqamdır. Müəyyən edilmiş sığorta məbləği yoxsul və ya az gəlirli təbəqə üçün əlverişli olmalıdır. Xərcləri çətinlik çəkmədən qarşılaya bilən təşkilatlar qazanclarını artıraraq daha da səmərəli ola biləcəklər və onlar da böyümələrini və davamlılığını təmin edərək daha çox sığortalıya faydalı ola biləcəklər.

Şəkil 5:Şirkətin davamlılığı üçün 2 əsas şərti.



Mənbə:Sigma,2010.

Mikrosığorta sisteminin qurulması və xidmətlərdən mənfəət əldə etmək əhatə olunan risklərdən və sistemin davamlılığından asılı olaraq dəyişir.

Mikrosığorta xidməti təqdim edən sığortaçılarla sığortalılar arasında inamın təmin edilməsi mikrosığorta xidmətlərinin davamlılığı üçün çox vacibdir. Sığortaya qarşı inamsız olan bir şəxs, risk hadisəsi baş verdiyi zaman sığorta təşkilatının vəzifələrini yerinə yetirə biləcəyinə tam inandırılmalıdır.Sığorta təşkilatlarının sığorta hadisəsi meydana gəldikdən sonra sığortalının kompensasiyasını vaxtında ödədiyi halda,digər şəxslərin sığorta sistemə olan inamını artırdığı müşahidə edilmişdir.

Mikrosığorta şirkətləri aşağı gəlirli əhalinin risklərini sığortaçıları cəlb etmək üçün az xərcli edir,sığortalıları cəlb etmək üçün isə daha çox başvermə ehtimalı olan riskləri sığortalayırlar.Mikrosığorta təşkilatlarının davamlılığının təmin edilməsi təşkilatların gəlirlərini idarəetməsi ilə sıx bağlıdır.

Təşkilatların davamlılığı, xərclərinin sığortalı şəxslərdən aldıkları sığorta haqlarından çox olduqda təhlükə altındadır. Bu səbəbdən riskləri idarə etmək və nəzarət etmək çox vacibdir.

Mütəmadi sığorta haqqı ödəmələri, digər qurum və təşkilatlardan yardım, sığortalıların davamlılığı və zəmanət fondları mikrosığorta təşkilatlarının maliyyə davamlılığı üçün vacib amillərdir. Əsas maliyyələşdirmə mənbəyi olan sığorta məbləğlərinin yoxsul və ya az gəlirli şəxslərin yaşayış şəraiti və ödəmə vəziyyəti nəzərə alınmaqla təyin edilməsi təşkilatların maliyyə davamlılığının əsas şərtidir. Lakin aparılan araşdırmalarda təşkilatların sığorta məbləğini təyin edərkən bu amilləri nəzərə almadıqları və sabit bir məbləğ təyin etdikləri görülür.

Sığorta şirkətində az olan sığorta haqları olduğuna görə sığorta ödənişlərində çətinlik yaşansa bu da şirkətin davamlılığına təsir edir. Dəvamlı olmayan gəlirlər səbəbindən sığortalılar sığorta haqqı ödəmələrində vaxtında olmadıqda, mikrosığorta təşkilatları çətin vəziyyətə düşür. Sistemdəki sığorta haqları ödənişləri həftəlik, aylıq, mövsümi və illik hesablanmağı problemin həllinə kömək edir.

Həmçinin sığorta şirkətləri aldatmalara qarşı da qalıcı metodlardan istifadə etməlidirlər ki, maliyyə itkisi yaşamasınlar. Amma maliyyə itkisi hər zaman bu səbəbdən olmur. Mikro tibbi sığortada bəzən dərmanın qiymətlərinin artması, müalicə xərclərinin çox olması da təsir edir.

Mikrosığorta təşkilatlarında sığortalıların sığorta haqqı məbləği az olduğundan təşkilata vurduqları fayda da azdır. Bu üzündən təşkilatın öz kapitalı olmalıdır əgər yetərli deyilsə xeyriyyə vəqfləri və ya həmkarlar ittifaqı təşkilatları ilə birgə işləməli və dövlətdən dəstək alınmalıdır. Bu cür maliyyə çətinliyi çəkən şirkətlər həm də digər sığorta şirkətlərindən aslı olaraq davamlılıqlarını qoruya bilərlər.

Təşkilatın ən böyük maliyyə dəstəkçisi dövlət mənbələridir. Beynəlxalq təşkilatların bütün ölkələrdə mikrosığorta anlayışını yaymaq və yoxsulluğun qarşısını almaq məqsədi ilə həyata keçirilən tədbirlər də əhəmiyyətli bir səviyyədədir. Mikrosığorta xidmətlərində maliyyə təhlükəsizliyini təmin etmək üçün yaradılan qənaət və zəmanət fondları da çox vacibdir. Amma bu bütün mikrosığorta təklif edən təşkilatlarda yoxdur.

Mikrosığorta təşkilatları üçün məlumat tapmaq, bu məlumatlardan səmərəli istifadə etmək və şərh etmək təşkilat üçün vacibdir. Mikrosığorta təşkilatlarının davamlılığını təmin etmək üçün sığortalılar, risklər və xərclər haqqında məlumatlara giriş, bu məlumatların qiymətləndirilməsi və hansı strategiyaya əməl edəcəyiniz çox önəmlidir. Mikrosığorta məhsulunun inkişafı onun idarəçiliyi, sığortaçıların peşəkarlığı, təcrübə, dəyişən amillərə uyğunlaşa bilməsindən aslıdır.

Mikrosığorta məhsulunu həyata keçirən sığorta şirkətləri, təkrarsığorta şirkətləri, mikromaliyyə təşkilatları, kooperativ birliklər, beynəlxalq təşkilatlar bir birinə dəstək verməlidir. Məsələn mikrokredit təşkilatlarından aşağı gəlirli sığortalıların məlumatlarından istifadə edərkən sığorta şirkətlərindən də sığortaçılıq fəaliyyəti haqqında məlumatlar ala biləcəkdir. Beləliklə mikrosığorta şirkətləri əməliyyat xərclərini azalda bilirlər.

Mikrosığorta təşkilatının davamlı olması üçün həm də sığorta təminatçıları işləri bölüşdürə bilirlər. Sığorta fəalliyətini həyata keçirən bəzi sığortaçılar sırf müəyyən bölgə ilə maraqlanırlar. Yəni həmin yerə gedib sığortalıları araşdırırlar və tələblərinə uyğun mikrosığorta məhsulu satışı ilə məşğul olurlar. Mikrosığorta məhsulunun dizaynı, marketinqi və risklərin idarə olunmasında isə digər təşkilatlar məşğul olmalıdır. Bu zaman xərclər artsa da mikrosığorta sahəsinin inkişafı üçün önəmlidir.

Sığorta hadisələrinin baş vermə ehtimalı çox olan aşağı gəlirli sığortalıların sığorta sahəsinə olan laqeydliyi ilə mənfəət güdən sığorta şirkətləri mikrosığorta sahəsinə mənfi təsir göstərir.

3.2 Mikrosığorta sferasında qarşılıqlı sığorta sisteminin tətbiqi imkanları

Qadının öncəliyində uşaq və ailə dayandığı üçün qadına hər hansı təhlükə baş verərsə ailə və uşağa təsir göstərir. Azərbaycanda da mikrokreditdən daha çox qadınlar yararlına bilirlər. Və mikrokredit təşkilatlarından başlayaraq aşağı gəlirli

insanlara həmçinin mikrosığorta xidmətinin təqdim edilməsi təşkilat üçün də faydalı olacaqdır. Sığorta sahəsinin yeni sahəsi olan mikrosığorta Azərbaycanda sığorta sahəsinin inkişafına töhvə verəcəkdir.

Məsələn bizə ən yaxın olan qonşu ölkə Türkiyədə uğurlu bir tətbiq olan TİSVA və TGMP vasitəsi ilə 2003-cü ildə başladılan mikrokredit proqramından sonra krediti istifadə edən qadınların və ailələrinin də təminat almaq üçün sığorta xidmətlərindən faydalanmaları lazım olduğu düşünülmüşdü. Beləliklə Türkiyədə mikrosığorta xidmətlərinə “Güneş” sığorta, “Büyükkaya” Beynəlxalq sığorta şirkəti və təkrarsığorta brokerliyinin işbirliyi ilə mikrokreditdən yararlanan 55.000 qadının 2011-ci il dekabr ayında mikrosığorta təminatına alınması ilə başlanmışdır. Artıq 2012-ci ildə bu rəqəm 58.000-ə, 2013-cü ilin sonlarında isə 65.000-ə çatmışdır.

Mikrosığorta ilə gözlənilməz qəzalar nəticəsində baş verən müvəqqəti və ya daimi əlillik və ölüm kimi hallar sığorta təminatı altına alınır.

Mikrosığortanın əhatə etmədiyi risk hadisələri aşağıdakı kimi sadalaya bilərik (TGMP, Mikrosığorta Təqdimatı).

- Hər cür xəstəliklər və onların nəticələri,
- Təsadüfi olmayan isti, donma, günvurma, intihar və ya intihara cəhd,
- Sərxoşluq və narkotikdən sui-istifadə,
- Sərxoşluq və narkotik istifadəsindən sonra baş verən qəzalar,
- Təsadüfi olmayan cərrahi müdaxilələrin səbəb olduğu ölüm və
- əlillik halları,
- Müharibə və tətillərdə və xalq hərəkətlərində könüllü iştirak nəticəsində baş verən gələn qəzalar,
- Cinayət törətmək (qətl).

Mikrosığorta, dövlətdən hər şeyi gözləmək əvəzinə fərdlərin öz imkanları ilə gələcəyini təmin edə biləcəyi bir sistem yaratmağa çalışır. Mikrosığortanı ənənəvi

sığortadan ayıran başlıca fərq aşağı sığorta haqqı və məhdud riskləri əhatə etməsidir. Yeni sahə olan mikrosığortanı Azərbaycanda tətbiq etmək üçün dünya ölkələrində mikrosığortanın tətbiqi təcrübələri öyrənilməlidir.

Məsələn Türkiyədə tətbiq edilən mikrosığorta xidməti ildə 12 TL kimi bir aşağı sığorta haqqı qarşılığında 10000 TL sığorta ödənişi həyata keçirir. Türkiyədə mikrokreditdən istifadə edənlərə mikrosığorta xidmətindən istifadə etmək məcburidir. Sığortalılar daha çox mikrokreditdən istifadə edən qadınlardır və əslində hədəf kütləsi məhduddur.

Mikrosığorta məhsulunu tətbiq edən Türkiyədəki sığorta şirkətlərindən biri də “Günəş” sığorta şirkətidir. İlk zərər kompensasiyasını 2012-ci il Trabzonda ödəmişdir. Trabzonda maşın qəza zamanı həyatını itirən şəxsə 10.000 TL kompensasiya ödənilib. Həmən şəxs mikrokreditlə yanaşı mikrosığorta xidmətindən də istifadə etmişdir. Verilən sığorta ödənişi həyatını itirən şəxsin ailəsini bir müddət maddi sıxıntıdan qurtarmışdır.

Türkiyədə tətbiq olunan mikrosığorta tətqbiqetmələri dünyada "Birincisi və bir nümunəvi" olaraq ifadə ediləndən sonra bu tətbiq "Dünya Mikro Kredit Konqresi" ndə alınan qərarın Türkiyədəki kimi dünyada da mikrosığorta məhsulunu icbari şəkildə həyata keçirmək qərarında olduğu ifadə edildi.

TGMP könüllü qənaət, mikro mənzil və mikrosığorta və mikrokredit xidmətləri də göstərir.

Könüllü qənaət: Könüllü qənaət, TGMP tərəfindən üzvlərinə təqdim edilən könüllük prinsipi əsasında bir proqramdır. İnsanlar tibb və təhsillə bağlı özləri və ya ailələri üçün təcili ehtiyaclarını ödəmək üçün həftədə 1 TL ödəməklə könüllü qənaət proqramına qatıla bilirlər. Bu proqramla üzvlər qənaət barədə məlumatlandırılır və gələcəkdə qənaəti vərdiş halına gətirməyə təşviq olunur.

Mikro mənzil: Mikro mənzil, üzvlərinin yaşayış yerlərini gözlənilməz qəzalardan qorumaq üçün TGMP tərəfindən yaradılan bir xidmətdir. Mikro mənzil;

Yanğın, şimşək, partlayış, təbii qaz, daxili su çatışmazlığı, təbii fəlakətlər, terrorizm, tüstü, şüşələrin qırılması kimi bir çox zəmanəti əhatə edir.

Mikro Sığorta: Mikrokredit istifadə edən TGMP üzvləri üçün mikrosığorta edilir; qəzalar nəticəsində ölüm, qalıcı əlillik, terrorizm, zəlzələ kimi təbii fəlakətlər nəticəsində əmək qabiliyyərinin qismən və ya tam itirilməsi ilə nəticələndikdə ayda yalnız 1 TL ödəyərək 10 000 TL ilə əhatə edən fərdi qəza sığortası təminatıdır.

Türkiyə Grameen Mikromaliyyə Proqramı tərəfindən həyata keçirilən bir başqa layihə "Mikro Mənzil Sığortası" dır. 2013-cü ildə mikromaliyyə üzvlərinə evlərində yarana biləcək ziyanı ödəmək üçün mikro mənzil sığortası verilməsinə qərar verildi. Mikro mənzil sığortası məbləği də ildə 12 TL-dir. Bu məbləğ üzvlərdən həftədə 25 kuruş və ya ayda 1 TL olaraq toplanır. Mikro mənzil sığortalarının da mikrosığortalar kimi icbari bir tətbiq olduğuna qərar verildi.

Dünyanın az inkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrində tətbiq olunan mikrosığorta xidmətləri ümumiyyətlə fəaliyyətlərini mikromaliyyə təşkilatları ilə əməkdaşlıq edərək həyata keçirirlər. Əvvəlcə mikrokredit istifadə edən şəxslər üçün kredit ödəmələrində çətinliklərin yaranmaması və ailə və borc verən üçün çətinliklərin olmaması üçün mikro kredit həyat sığortaları tətbiq edilmişdir.

Mikrosığorta fikri mikrokredit verən təşkilatlar və mikrokreditdən istifadə edənlərin özlərini güvən altına alınması fikri ilə yaradılmışdır. Mikrosığortanın gələcəyi əvvəlcə insanları dəyər vermək sonra müştərilərin və şirkətlərin ortaq maraqlarını olmasına bağlıdır.

Mikrosığortanın inkişafı və davamlı bir gələcəyinin olması üçün aşağıdakı 4 kateqoriyaya aid vəziyyətin yerinə yetirilməsindən aslıdır:

Müştəri baxımından;

- Keyfiyyətli müştəri təhsili,
- Aşağı gəlirli və yoxsullar arasında sığorta mədəniyyətinin yayılması,

- Yeni məhsullar təklif etməklə əvvəllər qarşılanmayan tələblərə cavab vermək,
- Ən çox ehtiyacı olan şəxslərə çatmaq.

Sığortalı baxımından;

- Kadr potensialının artırılması,
- İdarəetmənin gücləndirilməsi,
- Effektivliyin artırılması,
- Doğru iş modelini və distribusiyaya kanalını tapmaq.

Tənzimləyicilər baxımından;

- Qanunvericilikdəki maneələrin aradan qaldırılması,
- bazarın inkişafına töhfə vermək,
- lazım olduqda qeyri-rəsmi sektora dəstək,
- hərtərəfli və sistemativ yanaşmaların inkişafı.

Xarici amillər baxımından;

- Səhiyyə müəssisələrinin təkmilləşdirilməsi,
- Mühüm sığorta məlumatlarının yaradılması və istifadəsi,
- Maliyyə bazarlarının gücləndirilməsi,
- Sabit iqtisadi şərtlər,
- Fəlakətli risklərə hazır olmaq.

Bu şərtləri təmin etmək üçün vaxt lazımdır, amma bu şərtlər yerinə yetirildikdə mikrosığortanın möhkəm təməllər üzərində qurulduğunu və gələcəyinin olacağını demək olar.

Şəkil 6: Mikrosığortanın 2 fərqli tərəfi.



Mənbə: Sigma, 2010.

Bu səbəbdən fərqli tərəflər üçün mikrosığorta fərqli mənalara verə bilər. Məsələn, sığorta şirkətləri üçün mikrosığorta aşağı gəlirli hədəf kütləsindən ibarət yeni bir bazar potensialı kimi görünür. Dünya Bankı və Birləşmiş Millətlər Təşkilatları kimi təşkilatlar yoxsulluqla mübarizə üçün mikrosığortanın potensialına daha çox diqqət yetirirlər.

Banqladəşdə fəaliyyət göstərən ASA və Hindistanda fəaliyyət göstərən SEWA, hər iki alternativini (riski tək başına götürərək və bir sığorta şirkəti ilə əməkdaşlıq edərək mikrosığorta xidmətləri təklif edir) sınaqda və nəticədə bunları sığorta şirkəti ilə əməkdaşlıqda təklif etməyi üstün tutdular.

Amerika, dünyanın ən böyük sığorta şirkətlərindən biri Beynəlxalq Təşkilat (AIG) eyni zamanda mikrosığorta xidmətləri təklif edən lider sığorta şirkətlərindən biridir. Sözügedən şirkət 1997-ci ildə bir mikromaliyyə təşkilatı olan FINCA Uganda ilə müqavilə bağladı və FINCA Uganda'nın kredit müştərilərinə mikrosığorta xidmətləri təklif etməyə başladı. Uqandadakı digər mikromaliyyə qurumları ilə əməkdaşlıq edərək qısa müddətdə geniş bir müştəriyə sahib oldu. AIG (Beynəlxalq təşkilat) Uganda, digər iri sığorta şirkətlərini mikrosığorta bazarlarına daxil olmağa təşviq edərək, mikro sığorta xidmətlərinin aşağı gəlirli insanlara sərfəli şəkildə təklif oluna biləcəyini nümayiş etdirdi. 2009-cu ildə Chartis Sığorta Şirkətinin bir hissəsi oldu.

Azərbaycanda daha tətbiq edilməyən yeni sahə olan mikrosığorta mikromaliyyə təşkilatları ilə iş birliyi edilərək mikrokreditlə bərabər mikrosığorta xidmətlərini də müştərilərə təqdim edə bilərlər. Beləliklə insanlar arasında mikrosığorta fikri yayıldıqca və diqqət görüldükcə daha sonra sığorta şirkətləri də mikrosığorta xidmətini sığortalılara təklif edə bilərlər.

Azərbaycanda bununla yanaşı, mikrosığortaya olan tələb bir qədər güclü təhsil tələb edir. Sığorta marketinqinin gücləndirilməsi sığortaçıların məhsulu dərinlən öyrənməsi və məhsulu necə təqdim etməyi öyrənməsi vacib şərtlərdəndir. Əslində uğurlu marketinq sığortaçıların müştərilərinə və ümumi hədəf kütləyə müəyyən mövzularda təhsil verməyə davam edir, bu da anderrayting təcrübəsinə və müştəri sədaqətinə səbəb olur. Sığorta təhsili gücləndirilməlidir. Həmçinin, mikrosığortanın inkişafında maraqlı tərəflər—sığorta təminatçıları, agentlər, sığorta şirkətləri, mikromaliyyə təşkilatları da daxil olmaqla yoxsullar arasında sığorta mədəniyyətini inkişaf etdirməlidirlər.

Sığorta ödənişlərinin vaxtında ödənilməsi, sığorta müqaviləsində göstərilən mikrosığorta risklərinin risk hadisəsi baş verdikdə sığorta təminatının düzgün şəkildə edilməsi yeni sığorta sahəsinə inamı artıracadır.

İşəgötürənlərin işçilərə sığorta məhsulu təqdim etməsi, icbari sığorta növləri vasitəsilə insanlar sığorta ilə yaxından tanış oldu və könüllü sığortalar da etdirməyə başladılar. Mikrokreditdən istifadə edənlərə mikrosığorta məhsulu da təklif edilərsə gələcəkdə insanlar mikrosığorta haqqında daha çox məlumatlı olub könüllü etdirə bilərlər. Ən birinci dünya təcrübəsində də təklif edilən məhsul mikro kredit həyatdır. Mikrokreditdən götürən şəxsin əlillik və ya ölümü vəziyyətində ailəsinin kredit borcu ödəməkdən qurtarır.

Mikrosığortalar nisbətən yeni bir sahə olduğundan, sığortaçıların potensialının artırılmasına ehtiyac olması təəccüblü deyil. Mikrosığorta risklərinin araşdırmaq mövcud distibusiya kanallarını yaxşılaşdırmaq və bəlkə də yeni sığortaçıların olması üçün sığorta məktəbləri olmalıdır.

Problemlər iki səviyyədə mövcuddur:

- Sığortaçıları
- idarəetmə.

Ümumiyyətlə marketinqin inkişafı, mikrosığortanın təqdim edilməsi, qanunverçiliyinin yaradılması, sığorta vastəçilərinin savadlı kadrlar olması vacib rol oynayır. Aşağı gəlirli əhalini sığortaya cəlb etmək üçün idarəetmə, qarşılıqlı münasibətlər güclənməlidir.

Tədqiqatlar nəticəsində mikrosığorta xidmətləri xüsusiyyətləri aşağıdakı kimi sadalaya bilərik:

- Aşağı gəlirli və ya kasıb şəxslər hədəf kütləsini təşkil edir,
- Fiziki cəhətdən əlçatandır,
- Fikir olaraq əlçatan, sadə və anlaşılması asan sığorta müqaviləsi təklif edir,
- Maliyyə cəhətdən əlçatan, aşağı sığorta haqqı ilə sığorta təminatı verir,
- Ümumiyyətlə başqa bir maliyyə xidməti ilə inteqrasiya olunur. Məsələn, mikrokredit xidmətlərindən faydalananlar mikrosığortadan da faydalanırlar,
- Kompensasiya tələblərinə rədd cavablarını minimuma endirmək üçün səylər edilir
- Aşağı mənfəət həddi ilə böyük kütlələrə çatmaq məqsədi daşıyır.

COVID-19 pandemiyasının dünyada və ölkəmizdəki yaratdığı fəsadlarının gündəlik həyat şəraitimizə, iqtisadiyyata mənfi təsirini, həmçinin minimal ehtiyaclarımızı qarşılamaq üçün normal əmək fəaliyyətimizi əngəlləməsini nəzərə alaraq “Atəşgah Həyat” SŞ insanların maddi itkisini minimallaşdırmaq üçün yeni sığorta məhsulunu təqdim edir. Azərbaycanda da hazırda covid-19 virusuna tutulanların sayı çoxluq təşkil edir. Buna görə də “Atəşgah həyat” sığorta şirkəti yeni sığorta məhsulu olan “Antikoronavirus” sığorta məhsulunu tətbiq etməyə başladı. Artıq “Atəşgah Həyat” SŞ bugünədək “**Antikoronavirus**” məhsulu üzrə müştərilərinə 43 min 150 manat sığorta ödənişini həyata keçirib. Bu sığorta məhsulu COVID-19 virusunun nəticələrindən sığortalanmaq istəyən fiziki və hüquqi şəxslər üçün nəzərdə tutulan sığorta növüdür. Covid-19 virusu səbəbilə dəyən zərərlər və itirilən gəlirlərə görə sığorta təminatı verir. Sığortalı telegram vasitəsilə

“AteşgahBot” ilə “Antikoronavirus” məhsulu haqqında ilkin məlumatla tanış olub özü haqqında qısa məlumatı qeyd edərək asanlıqla sığorta məhsulunu əldə edə bilirlər. Həmçinin sığortalılar pandemiya vəziyyətində sığorta ödənişlərini də online və ödəmə terminalları vasitəsilə həyata keçirə bilirlər. Bu sığorta növündən yararlanan sığortalılar özlərini 3000 AZN-ə dək sığortalatdıra bilirlər. Bu yeni sığorta məhsulu könüllü həyat sığortası növünə aid edilir. Bu sığorta növü mikrosığorta adlanmasa da sığorta haqlarının və sığorta ödənişi məbləğinin digər sığorta növlərinə baxdıqda az olması bu yeni sığorta məhsulu mikrosığorta ilə oxşarlıq təşkil edir.

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Azərbaycanda sığorta siyasətinin təkmilləşdirilməsində aparılan tədbirlər hər şeydən əvvəl mikrosığorta bazarının möhkəmlənməsinə və onun qloballaşan dünya sığorta sisteminin layiqli üzvünə çevrilməsinə şərait yaradacaq. Sığorta sektorunda həyata keçirilən islahatlar, yeniliklər, mövcud qanunvericiliyə dəyişiklər də sığorta bazarının səmərəli, etibarlı, ədalətli və sabit tərzdə fəaliyyət göstərməsi üçündür. Bu sahədə aparılan dövlət nəzarəti mikrosığorta sisteminin bazar iqtisadiyyatının tələbləri səviyyəsində qurulması, onun beynəlxalq standartlara uyğunlaşdırılmasını, tədiyyə qabiliyyətli şirkətlərin böyük həcmli riskləri qəbul etmək imkanının formalaşmasını, mikrosığorta bazarının özünüqoruma və sabit inkişaf potensialının reallaşmasını təmin edir.

Həmçinin yeni sahə olan mikrosığorta sahəsinin Azərbaycanda yaranması, inkişafı aşağı gəlirli əhalinin risklərinin azalda və sığorta etdirə biləcəklər. Bu da həm də sığorta sahəsinə və iqtisadiyyata müsbət töhvələr verəcəkdir.

Mikromaliyyə şirkətləri kiçik sahibkarlara dəstək etməklə yanaşı rifahlarını da yaxşılaşdırır. Həmçinin qadınlara da iş qurmaqlarında kömək olur. Mikromaliyyəyə aid olan mikrokreditlərdən yararlanan insanlar həmçinin mikrosığortadan da yararlana bilirlər. Bu da onların maddi durumlarının yaxşılaşdırmaqla bərabər yarana

biləcək risklərdən də sığortalayır. Azərbaycanca bu cür xidmət göstərən sahələr üzrə şirkətlərin yaradılması sığorta sahəsini təkmilləşdirilməklə bərabər əhalinin də hər təbəqəsinə əlçatanlıq yaradacaqdır. Mikrosığorta sahəsi üzrə dövlətin rolu da əvəzsizdir. Dövlət yeni sığorta sahəsi üçün sosial-iqtisadi islahatlar keçirməlidir.

İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

Azərbaycan dilində

1. N.Xudiyev(2003) “Sığorta işi”, Bakı, “Azərənəşr” nəşriyyatı-14-56.səh
2. N.Xudiyev(2015) ”Sığorta işi: Müasir kurs”, Bakı, “Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti” Nəşriyyatı-337.səh
3. N.Xudiyev(2015) ”Sığortanın əsasları”, Bakı, “Azərənəşr” nəşriyyatı, səh.408
4. B. Ataşov, Ə. Ələkbərov, N.Xudiyev(2018) “Sığorta işi”, Bakı, “Kooperasiya” Nəşriyyatı-səh.415
5. B.Xankişiyev, P.Abdullayev(2004) “Sığorta işi”, Bakı, “Adiloğlu” Nəşriyyatı-səh.82
6. N.Xudiyev(1988) “Straxovanie v APK”. Jurnal “Finansi SSSR”, Moskva
7. A.Kərimov(2000) “Sığorta”(sığortaçının stolüstü kitabı), Bakı
8. Azərbaycan Respublikasının maliyyə xidmətlərinin inkişafına dair Strateji yol xəritəsi. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2016-cı il dekabr tarixli fərmanı ilə təsdiq edilmişdir. Səh.23
9. B.Xankişiyev (2006) “Sığorta fəaliyyətinin əsasları”, Bakı, “Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti” Nəşriyyatı

10. "Sığorta fəaliyyəti haqqında" Azərbaycan Respublikasının 25 dekabr 2007-ci il Qanunu
11. "Sığorta" Azərbaycan Respublikasının sığorta sahəsini tənzimləyən normativ hüquqi aktları Toplusu, Bakı (2005)
12. "Qarant" sığorta jurnalı, Bakı (2015)
13. Abbasbəyli M. (2011) "Sığorta terminləri lüğəti", Bakı – 109 səh
14. Azərbaycanda sığorta sistemi: iqtisadi və sosial proseslərə multiplikator təsiri kimi. Bakı: Qanun Nəşriyyatı, 2011, 108 səh.
15. N. Xudiyev (2001) "Maliyyə dərsləri" Az. DİU, "Sığorta işi" fəslı, Bakı
16. Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyi "Sığorta bələdçisi", Çarşıoğlu Nəşriyyatı, Bakı (2008)
17. İ. M. Abbasov (2013) "Sığorta işi", "Bakı Biznes Universiteti" Nəşriyyatı
18. «İcbari sığortalar haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanunu Bakı şəhəri, 24 iyun 2011-ci il
19. Sığorta bələdçisi .Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyi .Bakı-2009
20. Həsənli M. X (2006) . Maliyyə. Bakı

Türk dilində

1. F. Kaya, M. Kaya (2017) "Sığorta ve Sığortacılık", "Beta" Yayınları
2. B. Yaslıdağ (2012) "Sığortacılık", "Seçkin" Yayınları
3. Erdem Kırkbeşoğlu (2014) "Risk yönetimi ve sığortacılık"
4. M. Çipil (2013) "Risk yönetimi ve sığortacılık", Ankara
5. Mustafa Çeker (2019) "Sığorta Hukuku", Karahan kitabevi

Rus dilində

1. Б.Ю.Сербиновский, В.Н.Гарькуша «Страховое дело» Ростов – на –Дону, стр.20

2. Балабанов И.Т.(2004) «Страхование»,Учебник для вузов, Санкт-Петербург
3. Воблий К.Т. (2011) «Основы экономики страхования», Москва
4. Гвозденко А.А.(2007) «Основы страхования», Москва
5. Журавлев Ю.М., Сеперж И.Т.(2009) «Страхование и перестрахование», Москва
6. Г.В.Чернова.(2009) Страхование.Учебник. Москва

İngilis dilində

1. David.M.Dror (2018) “Financing Micro Health Insurance:Theory,methods and evidence”, World Scientific Publishing Company
2. Ben G.Baldwin (1996) “The complete book of insurance” ,Probus Pub Co
3. David.M.Dror(2020) Health Microinsurance
4. M.Metcalf(2008) “Enhancing the impact of microfinance”
5. T.Steuer(2017)”Insurance made easy”
6. C.Churchill(2006)”Protecting the poor:A microinsurance compendium”

İnternet resursları

1. www.maliyye.gov.az -Maliyyə Nazirliyinin internet səhifəsi
2. www.insure.az
3. www.economy.gov.az-Azərbaycan Respublikasının İqtisadiyyat Nazirliyi
4. www.sosial.gov.az - Əmək və Əhalinin Sosial Müdafiəsi Nazirliyi
5. www.stat.gov.az - Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi

Cədvəllərin siyahısı

Cədvəl 1: Ənənəvi sığorta ilə mikrosığorta arasındakı fərqlər.....	16
Cədvəl 2: Mikrosığorta məhsulları və əhatə dairələri.....	17
Cədvəl 3: Mikrosığortanın qarşılaşdığı çətinliklər.....	65

Şəkillərin siyahısı

Şəkil 1: I mikro tibbi sığortanın üsulu.....	50
Şəkil 2: II mikro tibbi sığortanın üsulu.....	51
Şəkil 3: III mikro tibbi sığortanın üsulu.....	51
Şəkil 4: Azərbaycanda mikrosığorta GZİT təhlil.....	60
Şəkil 5: Şirkətin davamlılığının 2 əsas şərti.....	66
Şəkil 6: Mikrosığortanın 2 fərqli tərəfi.....	73

