

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

**“KORONAVİRUS (COVID-19) PANDEMİYASININ AZƏRBAYCANIN  
SİĞORTA BAZARINA TƏSİRİ”**

**mövzusunda**

**MAGİSTR DİSSERTASİYASI**

**Alıyev Elvin Nizami**

**BAKİ – 2022**

**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**

“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ **2022-ci il**

**“KORONAVİRUS (COVID-19) PANDEMİYASININ AZƏRBAYCANIN**  
**SİĞORTA BAZARINA TƏSİRİ”**

**mövzusunda**

**MAGİSTR DİSSERTASİYASI**

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

**İxtisaslaşma: Sığorta işinin təşkili**

**Qrup: 626**

**Magistrant:**

**Alıyev Elvin Nizami oğlu**

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

**Elmi rəhbər:**

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

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

**Proqram rəhbəri:**

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

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

**Kafedra müdiri:**

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

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

**BAKİ-2022**

## **Elm andı**

Mən, Alıyev Elvin Nizami oğlu and içirəm ki, “Koronavirus (COVID-19) pandemiyasının Azərbaycanın sığorta bazarına təsiri” mövzusunda magistr dissertasiyasını elmi əxlaq normalarına və istinad qaydalarına tam riayət etməklə və istifadə etdiyim bütün mənbələri ədəbiyyat siyahısında əks etdirməklə yazmışam.

# KORONAVİRUS (COVID-19) PANDEMİYASININ AZƏRBAYCANIN SİĞORTA BAZARINA TƏSİRİ

## XÜLASƏ

**Tədqiqatın aktuallığı:** COVID-19 pandemiyasının gəlişi ilə sığorta şirkətləri özlərini fırtınanın ortasında tapdılar. Bir dövrdə bir çox sığorta şirkəti bütün əməliyyatlarını onlayn şəkildə yerinə yetirməli oldu. Buna baxmayaraq sığortaçılar müqavilələrin dəyişdirilməsi, ləğv edilməsi ilə bağlı suallara cavab verərək, həyat, sağlamlıq və əlillik sığortasını ödənişləri ilə bağlı işləri davam etmək məcburiyyətində idilər. Azərbaycanda da covid-19 öz mənfi təsirini kifayət qədər demək olar ki, bütün sahələrdə göstərdi. Sığorta sahəsində pandemiyanın təsirini araşdıran bir işin olmaması bu mövzunun aktuallığını izah edir.

**Tədqiqatın məqsədi:** Dissertasiyanın məqsədi Covid-19 pandemiyasının Azərbaycanın və dünyanın sığorta bazarında yaratdığı problemləri ortaya çıxarmaq və bu problemlərin həlli üçün həyata keçirilən tədbirləri araşdırmaqdır.

**İstifadə olunmuş tədqiqat metodları:** Tədqiqatın işində məntiqi, analiz, sintez, elmi abstraksiya metodlarından istifadə ediləcək.

**Tədqiqatın informasiya bazası:** Tədqiqatın informasiya bazasını yerli və xarici ədəbiyyat nümunələri və Azərbaycan Respublikasının Statistik Komitəsi və Mərkəzi Bankın statistik bülletenləri təşkil edir.

**Tədqiqatın məhdudiyyətləri:** 2021-ci ilə aid statistik məlumatların tam şəkildə olmaması 2021-ci ili dəyərləndirməkdə məhdudiyyət kimi nəzərə alın bilər.

**Tədqiqatın elmi yeniliyi və praktiki nəticələri:** Aparılan araşdırmanın nəticələrinə uyğun olaraq hazırlanacaq təkliflər müvafiq qurumlar tərəfindən ölkədəki sığorta bazarının dəstəklənmə mexanizminin həyata keçirəcəyi tədbirlərdə nəzərə alın bilər.

**Nəticələrin istifadə olunma biləcəyi sahələr:** Tədqiqatdan növbəti araşdırma işlərində istifadə edilə bilər.

*Açar sözlər: sığorta, pandemiya, karantin, sığorta polisi*

# EFFECT OF CORONAVIRUS (COVID-19) PANDEMIC ON AZERBAIJANI INSURANCE MARKET

## SUMMARY

**The actuality of the subject:** With the advent of the COVID-19 pandemic, insurance companies found themselves in the middle of a storm. At one time, many insurance companies had to conduct all operations online. Nevertheless, insurers were forced to continue working on life, health and disability insurance payments, answering questions about changing and terminating contracts. In Azerbaijan, covid-19 has shown its negative impact in almost all areas. The lack of research into the effects of the pandemic in the field of insurance explains the urgency of this issue.

**Purpose and tasks of the research:** The purpose of the dissertation is to identify the problems created by the Covid-19 pandemic in the insurance market of Azerbaijan and the world and to study the measures taken to address these problems.

**Used research methods:** Logic, analysis, synthesis, scientific abstraction methods will be used in the research work.

**The information base of the research:** The research database consists of local and foreign literature and statistical bulletins of the Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan and the Central Bank.

**Restrictions of research:** Incomplete data on 2021 statistics can be considered as a limitation in estimating 2021.

**The novelty and practical results of investigation:** The proposals to be prepared in accordance with the results of the research can be taken into account by the relevant agencies in the activities to be implemented by the insurance market support mechanism in the country.

**Scientific-practical significance of results:** The research can be used in future research.

*Keywords: insurance, pandemic, lockdown, insurance policy*

## İXTİSARLAR

<b>ABŞ</b>	Amerika Birləşmiş Ştatları
<b>DSK</b>	Dövlət Statistika Komitəsi
<b>İƏİT</b>	İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı
<b>ÜDM</b>	Ümumi Daxili Məhsul
<b>IAIS</b>	International Association of Insurance Supervisors
<b>EIOPA</b>	European Insurance and Occupational Pensions Authority
<b>COVID-19:</b>	Coronavirus disease (Koronavirus xəstəliyi)

## MÜNDƏRİCAT

<b>GİRİŞ.....</b>	<b>8</b>
<b>I FƏSİL. SIĞORTANIN MAHİYYƏTİ, PRİNSİPLƏRİ VƏ AZƏRBAYCANDA SIĞORTA BAZARI .....</b>	<b>11</b>
1.1. Sığorta anlayışı, sığorta növləri və inkişaf tarixi.....	11
1.2. Sığortanın ümumi prinsipləri, əhəmiyyəti, sığortanın makro və mikro funksiyaları.....	21
<b>II FƏSİL. KORONAVİRUS (COVID-19) PANDEMİYASININ YAYILMASI VƏ SIĞORTA BAZARINDA BAŞ VERƏN DƏYİŞİKLİKLƏR .....</b>	<b>33</b>
2.1. Pandemiyanın dünya sığorta bazarına təsirləri və qlobal sığorta mexanizmləri .....	33
2.2. Pandemiyaadan əvvəl və pandemiya dövründə Azərbaycanda sığorta bazarı.....	48
<b>III FƏSİL. KORONAVİRUS (COVID-19) PANDEMİYASI VƏ AZƏRBAYCANDA SIĞORTA BAZARINA TƏSİRİ.....</b>	<b>55</b>
3.1. Pandemiyanın sığorta bazarında yaratdığı problemlərin aradan qaldırılması üçün görülən tədbirlər.....	55
3.2. Azərbaycanda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərində pandemiyanın təsirinin araşdırılması və görülən tədbirlər.....	61
<b>NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR.....</b>	<b>66</b>
<b>İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI .....</b>	<b>69</b>
Şəkillərin siyahısı.....	73
Qrafiklərin siyahısı.....	73
Cədvəllərin siyahısı.....	73

## GİRİŞ

**Mövzunun aktuallığı:** COVID-19 pandemiyasının gəlişi ilə sığorta şirkətləri özlərini fırtınanın ortasında tapdılar. Bir dövrdə bir çox sığorta şirkəti bütün əməliyyatlarını onlayn şəkildə yerinə yetirməli oldu. Buna baxmayaraq sığortaçılar müqavilələrin dəyişdirilməsi, ləğv edilməsi ilə bağlı suallara cavab verərək, həyat, sağlamlıq və əlillik sığortasının ödənişləri ilə bağlı işləri davam etmək məcburiyyətində idilər. Sığorta şirkətləri bunun üçün nəzərdə tutulub. Risk təhlili və böhran planlaması onların işinin mərkəzindədir. Sığortalılar (fiziki şəxslər və müəssisələr) böhran nəticəsində əziyyət çəksələr də, tənzimləyicilər və qanunvericilər sığorta şirkətlərinin öz öhdəliklərini yerinə yetirmələrini gözləyirlər. Bunu etməyənlər çox güman ki, böyük mənfi reputasiya nəticələri ilə üzləşəcəklər. İndiyədək sığorta şirkətləri, əsasən, şəbəkələrə, proqramlara və s. sahələrə cari sərmayələri hesabına böhranlardan çox da böyük zərər almadan keçiblər. Covid-19 böhranı isə bir sıra boşluqları və zəiflikləri üzə çıxardı və əlavə texnologiya investisiyalarına ehtiyacı gücləndirdi. Azərbaycanda da covid-19 öz mənfi təsirini kifayət qədər demək olar ki, bütün sahələrdə göstərdi. Sığorta sahəsində pandemiyanın təsirini araşdıran bir işin olmaması bu mövzunun aktuallığını izah edir.

**Problemin qoyuluşu və öyrənilmə səviyyəsi:** Covid-19 pandemiyası yeni bir məfhum olduğu üçün Azərbaycanda bu pandemiyanın sığorta bazarına təsiri ortaya qoyan bir araşdırmaya rast gəlinməmişdir. Dünya təcrübəsində də bununla bağlı az araşdırma mövcuddur və dissertasiya işinin yazılışında özəlliklə dünyanın böyük konsaltinq şirkətlərinin pandemiyanın sığorta bazarına təsiri ilə bağlı müqayisəli hesabalarından mənbə olaraq istifadə ediləcəkdir.

**Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri:** Dissertasiyanın məqsədi Covid-19 pandemiyasının Azərbaycanın və dünyanın sığorta bazarında yaratdığı problemləri ortaya çıxarmaq və bu problemlərin həlli üçün həyata keçirilən tədbirləri



araşdırmaqdır. Bu məqsədə çatmaq üçün aşağıdakı vəzifələrin həyata keçirilməsi planlanıb:

- Sığortanın mahiyyətinin və funskiyalarının təsvir edilməsi.
- Pandemiyanın dünya iqtisadiyyatında və Azərbaycanda yaratdığı çətinliklərin araşdırılması.
- Sığorta bazarına pandemiyanın təsir səviyyəsinin araşdırılması.
- Pandemiyanın yaratdığı problemlərin aradan qaldırılması üçün həyata keçirilən tədbirlərin müəyyən edilməsi.
- Sığorta bazarında pandemiya əvvəlki və sonrakı vəziyyətin müqayisəli təhlil edilməsi.
- Azərbaycanda pandemiya sonrakı sığorta bazarının inkişaf etdirilməsi üçün təkliflərin hazırlanması.

**Tədqiqat obyektı və predmeti:** Tədqiqatın predmeti sığorta fəaliyyətinin təşkili,obyektı isə pandemiya zamanı zərər çəkmiş sığorta bazarında fəaliyyət göstərən şirkətlərdir.

**Tədqiqat metodları:** Tədqiqatın işində məntiqi, analiz, sintez, elmi abstraksiya metodlarından istifadə ediləcək. Tədqiqatda analiz metodundan istifadə edərək Azərbaycan Respublikasında pandemiya dövründəki səlahiyyətli qurumların qanun və sərəncamları incələyərək həmin dövrdəki vəziyyət və pandemiya dövründə Azərbaycanda və Dünyadakı sığorta bazarındakı əsas göstəricilər müqayisəli şəkildə təhlil edilərək pandemiyanın sığorta bazarına təsirləri ortaya qoyulacaqdır.

Həmçinin elmi abstraksiya metodunda müşahidə edilən hadisələr əsasən ABŞ və Türkiyədə pandemiya vaxtı sığorta sahəsində mənfəət təsirləri aradan qaldırmaq üçün həyata keçirilən tədbirlər araşdırılacaq və Azərbaycanda tətbiq olunma ehtimalına baxılacaqdır. Habelə Azərbaycandakı sığorta bazarında vəziyyəti daha dəqiq öyrənmək üçün hal-hazırda bazarda fəaliyyət göstərən bir neçə sığorta şirkəti ilə müsahibələr nəzərdə tutulmuşdur.Müsahibədə istifadə olunacaq sualların hazırlanmasında daha əvvəllər bu mövzu ilə bağlı aparılmış araşdırmalara istinad olunacaqdır. Pandemiya əvvəl və sonrakı statistik göstəricilər təhlil edilərək

gələcəklə bağlı proqnozlar veriləcəkdir. Tədqiqat işində müxtəlif cədvəllər, statistik üsullardan, müqayisə etmə metodlarından istifadə ediləcək.

**Tədqiqatın informasiya bazası:** Tədqiqatın informasiya bazasını yerli və xarici ədəbiyyat nümunələri və Azərbaycan Respublikasının Statistik Komitəsi və Mərkəzi Bankın statistik bülletenləri təşkil edir.

**Tədqiqatın məhdudiyyətləri:** 2021-ci ilə aid statistik məlumatların tam şəkildə olmaması 2021-ci ili dəyərləndirməkdə məhdudiyyət kimi nəzərə alın bilər.

**Tədqiqatın elmi yeniliyi:** İlk olaraq sığorta ilə bağlı ümumi nəzəri məlumatlar verilmiş daha sonra isə sığortanın pandemiya əvvəl və sonrakı vəziyyəti müqayisəli şəkildə təhlil edilmişdir. Dünya təcrübəsində pandemiya vaxtı sığorta sahəsinin yenidən dirçəldilməsi üçün həyata keçirilən tədbirlər və Azərbaycanda yerli sığorta bazarı şərtləri nəzərə alınaraq təkliflər hazırlanmışdır.

**Nəticələrin praktiki əhəmiyyəti və tətbiq sahələri:** Aparılan araşdırmanın nəticələrinə uyğun olaraq hazırlanacaq təkliflər müvafiq qurumlar tərəfindən ölkədəki sığorta bazarının dəstəklənmə mexanizminin həyata keçirəcəyi tədbirlərdə nəzərə alın bilər. Nəticə olaraq tədqiqat işi göstərilmiş problemlərin həlli üçün tövsiyələr verilərək, həmçinin araşdırılan mövzunun müxtəlif sahələrdə əhəmiyyətli olmasına xidmət edir.

# I FƏSİL. SİĞORTANIN MAHIYYƏTİ, PRİNSİPLƏRİ VƏ AZƏRBAYCANDA SİĞORTA BAZARI

## 1.1. Sığorta anlayışı, sığorta növləri və inkişaf tarixi

İlkin sığorta formalarına II minillikdə Asiyada rast gəlinmişdir. Soyğunçuların tacirlərə davamlı hücumları nəticəsində onlar böyük itkilərə məruz qalmış və bu da ticarətin inkişafını çətinləşdirmişdir. Bu cür itkiləri azaltmaq üçün treyderlər itkiləri hamı arasında bölüşdürmək üçün qarşılıqlı razılığa gəliblər. Sığortanın mənşəyi qədim dövrlərə gedib çıxır. Sığorta əvvəlcə riski bütün tacirlər arasında paylaşmaq cəhdi kimi qəbul edilirdi. Hələ eramızdan əvvəl 300-cü ildə Babil dəniz təhlükələri ilə bağlı sığorta sistemindən istifadə edirdi: əgər səyahət uğursuz başa çatsa, o zaman səyahət üçün alınmış borc geri qaytarılmırdı. Babil borc sistemi qədim Yunanıstanda daha da inkişaf etdirildi. Qədim Romada sığorta fondunun formalaşmasının əlamətləri də var idi. Bu fondlara üzvlük üçün giriş və dövrü aylıq ödənişlər kimi şərtlər mövcud idi. Üzvlərdən biri vəfat etdiyi halda onun ailəsinə dəfn mərasimi üçün və zaman keçdikcə ailə başçısını itirmiş ailənin saxlanması üçün vəsait ayrılıb. Roma sığorta fondlarının əsasını təşkil edən fəndreyzinq ideyası gildiyaların fəaliyyətinin əsasını təşkil edirdi. Bu, sığortanın yaranmasının ilkin mərhələsi idi ki, bu da özünü sığorta prinsipinə əsaslanırdı, yəni maraqlı şəxs (sığortalı) yaranan zərəri özü ödəyirdi. XIV əsr gələcək sığorta formasının yaranmasına keçid dövrü idi. Birincisi, sığortaya kommersiya fəaliyyəti kimi baxmağa başladılar və ödənişlər sistemə olmağa başladı. Ödənişlərin sistemləşdirilməsi və sığorta fondlarında külli miqdarda vəsaitin toplanması sığortaya mənfəət mənbələrindən biri kimi baxılmağa səbəb oldu. Ən aktiv yığım prosesi dəniz ticarəti sayəsinin çiçəkləndiyi İtaliyada baş verdi (Sağim və başqaları, 2021).

Dəniz sığortasının kökləri dəniz borc sistemində dayanır. Sonuncunun mahiyyəti belə idi: mükafat kredit şəklində verilirdi, əgər yük təyinat limanına bütöv vəziyyətdə gəlibsə, lakin yük yolda itibsə, məbləği qaytarılmır. Zamanla bu münasibət dəyişdi: tacir (gəmi istehsalçısı) sələmçiyə itirə biləcəyi məbləği qaytarır,

əgər bədbəxt hadisə baş vermişsə, sələmçi qəbul edilmiş məbləğ daxilində zərərin məbləğini ödəməyə borclu idi.

Başlanğıcda bunlar birdəfəlik əməliyyatlar idi. Sonralar çoxsaylı gəmi istehsalçıları ilə sövdələşmələr bağlayan xüsusi ticarət firmaları meydana çıxdı. Bu cür münasibətlər təkcə şifahi ola bilməzdi və 1347-ci ildə Santa Clara gəmisində Genuyadan Mayorkaya yüklərin daşınması ilə bağlı ilk dəniz polisi yaradıldı. O, italyanca söz mənasını verən “polizzeri” adını aldı. Bu sənəd müasir sığorta sənədinin - polisinin prototipi idi. 1494-1559-cu illər İtaliya müharibələrindən sonra İspaniyanın hökmranlığı İtaliyanın əhəmiyyətli bir hissəsində möhkəmləndi. 1588-ci ildə baş vermiş döyüş nəticəsində İspan Yenilməz Armada İngilis donanması tərəfindən məğlub edildi və məğlubiyyətin təbii nəticəsi olaraq dəniz sığortasının mərkəzi İtaliyadan Londona köçdü. Ticarətin genişlənməsi sığorta mütəxəssislərinə ehtiyac yaratdı. Ticarət və dəniz problemləri ilə ən fəal şəkildə məşğul olan tacirlər tədricən sığorta mütəxəssislərinə çevrildilər. Ən böyük sığorta şirkəti Lloyd tacirlərin sığorta peşəkarlarının birliyinə çevrildi (Sağim və başqaları, 2021).

XIV əsrdə İtaliyada, həyat sığortasını qeyri-müəyyən şəkildə xatırladan fərqli bir sığorta mərc əməliyyatı meydana çıxdı. Burada əsas prinsip iştirakçıların maraq dairəsindən kənar hər hansı bir hadisəyə mərc etmək idi. Həmin hadisə baş verdikdə müəyyən məbləğdə kompensasiyalar ödənirdi. 1774-cü ildə İngiltərədə bu cür əməliyyatları qadağan edən qanun qəbul edildi. Bu, fərdi sığortanın inkişafının başlanğıcı idi. Həyat sığortasının inkişafının növbəti mərhələsi XVII əsrdə İtaliyada dövlət krediti şəklində xüsusi annuitet formasının, yəni vəsaitlərin cəlb edilməsi üçün xüsusi sxemlərin meydana çıxması olmuşdur.

Sığorta bazar iqtisadiyyatının ən mühüm alt sistemlərindən biridir. İctimai təkrar istehsalda o, sahibkarlığın, təsərrüfat subyektlərinin hər hansı digər fəaliyyətinin və vətəndaşların həyatının riskli şəraiti ilə əlaqədar olaraq konkret funksiyaları yerinə yetirir. Bu hallar fəvqəladə və digər xoşagəlməz hadisələrin baş vermə ehtimalı ilə xarakterizə olunur və bu hadisələrin nəticələri ölüm, əmlakın itməsi və ya zədələnməsi, gəlir itkisi, hüquqi və fiziki şəxslərin gözlənilməz xərcləri ola bilər (Akbulaev, Salihova, 2018).

Sığorta fiziki və hüquqi şəxslərin müəyyən sığorta hadisələri baş verdikdə, onların ödədikləri sığorta haqları hesabına formalaşan pul vəsaitləri hesabına əmlak mənafeələrinin müdafiəsi üçün münasibətlər sistemidir. Belə münasibətlərin əsas tərəfləri sığortaçı və sığortalıdır. İstehsalın riskli olması iqtisadi kateqoriya kimi sığortaya ehtiyacın əsas səbəbidir. Sığorta sənaye münasibətlərinin zəruri elementidir. O, ictimai istehsal prosesində maddi itkilərin ödənilməsi ilə bağlıdır.

Sığortanın mənası sığortalıya zərər verən hadisələrin baş verməsi zamanı zərərin minimuma endirilməsidir. Sığortanın baş verə biləcəyi hadisə ya təsadüfi, ya da təbii, lakin qeyri-müəyyən vaxtda baş verməlidir. Hadisənin təsadüfi olması o deməkdir ki, bu hadisənin ümumiyyətlə baş verib-verməyəcəyi bilinmir. İddia edilən hadisənin qeyri-müəyyənliyi o deməkdir ki, hadisə mütləq baş verəcək, lakin dəqiq nə vaxt məlum deyil. Sığorta, baş vermə ehtimalı müəyyən edilə bilən hadisələrlə məşğul olur. Başqa sözlə, söhbət ümumi hadisə kimi deyil, tək bir hadisə kimi baş verən, ehtimalı qabaqcadan görülə, ölçülə və nəzərə alınə bilən təsadüfi hadisələrdən gedir (Иваницкая, 2002).

Sığorta, prinsipcə, insanın iradəsindən asılı olmayan və ya onların baş verməsinin qarşısını almaq üçün hər cür cəhdin edildiyi hadisələrdən bəhs edir. Məsələn, yanğından sığorta yalnız yanğın təhlükəsizliyi qaydalarına tam əməl olunduqda, habelə zərərli hadisənin baş verməsinə asanlaşdırmağa cəhd kimi yandırma cinayət qanununun normalarına uyğun olaraq cəzalandırıldıqda mümkündür (Əliyeva, 2011).

Mənfi hadisələrin baş verməsinin qarşısını almaq cəhdləri müəyyən bir şəxsin onların baş verməsinə maraq göstərməməsi, onlardan qaçmaq istəyi ilə izah olunur. Belə marağın olmaması sığortanı bir növ saxtakarlığa çevirir. Əlverişsiz maddi və digər nəticələrə səbəb ola biləcək hadisələrin baş vermə təhlükəsi və müəyyən ehtimalı bir şəxs tərəfindən deyil, bir çox şəxs tərəfindən qəbul edilməlidir. Sığortada bir nəfər hamı üçün, hamı bir nəfər üçün prinsipi çox aydın şəkildə işləyir, baxmayaraq ki, bu, çox vaxt sığorta münasibətlərinin iştirakçıları tərəfindən həyata keçirilmir (Сербиновский, Гарькуша, 2010).

Buna görə də sığorta, bir çox insanın maddi iştirakı ilə xüsusi zərərli hadisələrin başlanması nəticəsində yaranan təsadüfi əmlak təhlükəsizliyi ehtiyaclarını ödəmək üçün nəzərdə tutulmuşdur. İqtisadi kateqoriya kimi sığorta, müxtəlif gözlənilməz, əlverişsiz hadisələr zamanı zərərin ödənilməsi, habelə vətəndaşlara yardım məqsədi ilə pul vəsaiti fondlarının formalaşdırılması və onlardan istifadənin forma və üsullarının məcmusunu özündə birləşdirən iqtisadi münasibətlər sistemidir. Sığortanın iqtisadi kateqoriyası aşağıdakı xüsusiyyətlərlə xarakterizə olunur (Сербиновский, Гарькуша, 2010):

1. Zərəre səbəb ola biləcək sığorta hadisəsinin baş vermə ehtimalı olması səbəbindən pul vəsaitlərinin yenidən bölüşdürülməsi münasibətləri yaranır. Bu əlamətlə sığorta ictimai istehsalın sığorta müdafiəsi kateqoriyası ilə əlaqələndirilir.

2. Sığorta bir və ya bir neçə subyektdə dəyən zərərin məbləğinin sığortada iştirak edən bütün subyektlər arasında birgə və bir neçə dəfə bölüşdürülməsi ilə bağlı onun iştirakçıları arasında qapalı yenidən bölüşdürmə münasibəti ilə xarakterizə olunur. Zərərlərin belə qapalı planı təsirə məruz qalan subyektlərin sayının, bir qayda olaraq, sığorta iştirakçılarının sayından az olması ehtimalına əsaslanır, xüsusən də iştirakçıların sayı kifayət qədər böyükdürsə.

3. Zərərlərin qapalı planının təşkili üçün sığorta iştirakçılarının sabit yığımları hesabına formalaşan məqsədli pul sığortası fondu yaradılır. Bu fondun vəsaiti yalnız onun yaradılmasında iştirak edənlər arasında istifadə olunduğundan sığorta haqqının məbləği onların hər birinin dəymiş ziyanın planında payına düşür. Ona görə də sığorta iştirakçılarının dairəsi nə qədər geniş olarsa, sığorta haqqının məbləği bir o qədər az olar və sığorta daha əlverişli və effektiv olur. Sığortada milyonlarla sığortalı iştirak edərsə və yüz milyonlarla obyekt sığortalanırsa, o zaman minimum sığorta haqları hesabına maksimum zərəri ödəmək mümkün olur. Sığorta kateqoriyası digər maliyyə kateqoriyalarından zərərin qapalı planı əlaməti ilə fərqlənir. Məsələn, dövlət büdcəsinin gəlirləri müəssisələr və vətəndaşlar tərəfindən ödənişlər hesabına formalaşır, lakin səfərbər edilmiş vəsaitlərin istifadəsi təkəcə yığım ödəyicilərinə şamil edilmir.

4. Sığorta zərərin həm müxtəlif ərazi vahidləri arasında, həm də zamanla yenidən bölüşdürülməsini nəzərdə tutur. Eyni zamanda, sığorta fondunun il ərzində sığorta olunan təsərrüfatlar arasında səmərəli bölüşdürülməsi üçün kifayət qədər böyük ərazi və sığortaya cəlb olunan xeyli sayda obyekt tələb olunur. Yalnız bu şərt yerinə yetirildikdə, böyük əraziləri əhatə edən təbii fəlakətlərdən dəyən ziyanı düzəltmək olar.

5. Sığortanın xarakterik xüsusiyyəti sığorta fonduna səfərbər edilmiş ödənişlərin qaytarılmasıdır.

Sığortanın özünəməxsus xüsusiyyətləri vardır, buna görə də sığorta fəaliyyətinin aşağıdakılara əsaslandığına inanılır (Сербиновский, Гарькуша, 2010):

- sığorta riskinin qiymətləndirilməsi, sığortaçıların gəlirləri və xərcləri arasında optimal balansın müəyyən edilməsi;

- sığortaçıya və sığortalıya sığorta tarifinin və sığorta haqlarının hesablanması üçün zəruri olan statistik məlumatları təqdim etməyə, sığortaçıya dəyən zərərin ödənilməsi və onlara sığorta kompensasiyasının və sığorta məbləğinin ödənilməsinə sığortaçının vəsaitinin adekvatlığının qiymətləndirilməsinə imkan verən digər məlumatlar;

- həm sığorta müqaviləsini, həm sığortaçı ilə dövlət, eləcə də digər bazar iştirakçıları arasında münasibətləri tənzimləyən konkret hüquq sahəsi.

Sığorta müqavilələr əsasında həyata keçirilir və sığorta növündən asılı olaraq iki və ya daha çox tərəfin maraqlarına toxunur. Müqavilə münasibətləri belə maraqları nəzərə almalıdır (Xankişiyev, Abdullayev, 2004). Tarixən sığorta tərəflərin qarşılıqlı faydası və onların sığorta münasibətlərinin şərtlərini könüllü müəyyən etməsi əsasında yaranmış və inkişaf etmişdir. Buna görə də ənənəvi olaraq sığorta işində sığortaçının və sığortalının maraqları təhlil edilir. Sığortalı sığorta haqlarını ödəyən, sığorta müqaviləsində nəzərdə tutulmuş sığorta hadisəsi baş verdikdə sığorta haqqı alan şəxsdir. Sığortaçı isə sığortalıdan ödənişləri fonda yığan və

risk olaraq ehtimal edilən hadisələr baş verdikdə müqavilədə nəzərdə tutulmuş kompensasiya ödəyən tərəfdir (Иваницкая, 2002).

Sığortanın obyektləri Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyinə zidd olmayan maraqlar ola bilər. Bu cür maraqlara aşağıdakılar daxildir:

- sığorta olunanın həyatı, sağlamlığı, əmək qabiliyyəti və pensiya təminatı (fərdi sığorta);
- əmlak sığortası;
- vətəndaşın şəxsinə və ya əmlakına onun vurduğu zərərin, habelə təsərrüfat subyektinə vurulmuş zərərin sığortalı tərəfindən ödənilməsi ilə (məsuliyyət sığortası).

Sığorta obyektləri sığortanın təsnifatı üçün əsas baza rolunu oynayır. Sığortanın təsnifatı sığortanın sığorta münasibətlərinin sektorlarına, növlərinə, formalarına, sistemlərinə bölünməsi sistemidir. Bu bölgü sığorta obyektlərində, sığortalıların kateqoriyalarında, sığorta öhdəliyinin məbləğində və sığortanın formasındakı fərqlərə əsaslanır (Əliyeva, 2011).

Sığorta növü sığortalıların konkret obyektlərin sığorta mühafizəsi ilə bağlı spesifik maraqlarını ifadə edir. Beləliklə, fərdi sığortaya aşağıdakı növlər daxildir: həyat sığortası, bədbəxt hadisələrdən və xəstəliklərdən sığorta, tibbi sığorta. Əmlak sığortasına aşağıdakı növlər daxildir: yerüstü nəqliyyat vasitələrinin sığortası, hava nəqliyyatı vasitələrinin sığortası, su nəqliyyatı vasitələrinin sığortası, yük sığortası, digər əmlak növlərinin sığortası, maliyyə risklərinin sığortası. Məsuliyyət sığortasına aşağıdakı növlər daxildir: avtonəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin sığortası, daşıyıcı məsuliyyətinin sığortası, artan təhlükə mənbələrindən müəssisələrin mülki məsuliyyətinin sığortası, peşə məsuliyyətinin sığortası, öhdəliklərin yerinə yetirilməməsinə görə məsuliyyətin sığortası, mülki məsuliyyətin digər növlərinin sığortası (Əliyeva, 2011).

Sığorta icbari və könüllü formalarda həyata keçirilə bilər. İcbari sığorta qanunla həyata keçirilən sığortadır. İcbari sığortanın növləri, şərtləri və qaydası müvafiq qanunvericilik aktları ilə müəyyən edilir. İcbari sığorta xərcləri istehsalın maya dəyərinə daxil edilir. Könüllü sığorta sığortalı ilə sığortaçı arasında bağlanmış müqavilə əsasında həyata keçirilir. Sığorta müqaviləsi sığortalı ilə sığortaçı arasında bağlanan ikitərəfli müqavilədir.



İqtisadi artımı dəstəkləmək üçün sığorta tənzimləmələri sığortalıları qorumaq üçün kifayət qədər güclü olmalıdır, lakin sığorta şirkətlərinin təmin etdikləri məhsullar və etdikləri investisiyalar vasitəsilə iqtisadi fəaliyyəti dəstəkləməsinə mane olacaq qədər göstərişli olmamalıdır. Eyni zamanda, iqtisadi artım üçün sağlam sığorta sənayesi də lazımdır, çünki sığorta sektorunun sağlam qalması lazımdır ki, bu da effektiv və müvafiq qaydalara ehtiyac duyur.

Nəzərə almaq lazımdır ki, məqsədlərin sayı və müxtəlifliyi və onların dinamikliyi inkişaf prioritetlərinin seçimini çətinləşdirir. İqtisadi inkişafın məqsədləri ölkənin iqtisadi inkişaf dərəcəsindən və ölçüsündən asılıdır. Ona görə də hər bir ölkənin inkişaf prioritetlərinin düzgün seçilməsini nəzərə alması və bu məqsədlərə nail olmaq üçün vacib olan maddi şəraiti təmin etməsi zəruri olardı.

Sığorta şirkətləri ev təsərrüfatlarının və firmaların üzləşdiyi riskləri sığortalayaraq bu sektorların balans hesabatlarının sabitliyinə töhfə verirlər. Bununla belə, sığortaçılar və qeyri-maliyyə sektorları arasında əlaqələr bəzən potensial maliyyə sabitliyi narahatlıqlarına səbəb ola bilər.

Sığorta sektorunda əsas yerlərdən birini tutan anlayış təkrar sığortadır. Sığortaçı istədiyi şəraitdə sığortalı faizləri yenidən sığortalaya bilər. Təkrarsığorta sığortaçının sığortalıya olan borclarını və öhdəliklərini aradan qaldırmır. Sığortalıya qarşı yenidən iddia qaldırmaq və tələb irəli sürmək hüququ vermir. Sığortaçı təkrarsığorta şirkəti ilə bağladığı sığorta müqavilələrinin nəticələrindən təkrarsığorta əməliyyatı ilə müdafiə olunur. Daha dəqiq desək, siqaret çəkən şəxs müəyyən mükafat müqabilində üzərinə götürdüyü risklərin bir qismini və ya hamısını başqa sığorta şirkətinə ötürür.

Sığortanın təbiəti və məqsədi müəyyən edilmiş şərti hadisələrin baş verməsi nəticəsində fiziki şəxslər, korporasiyalar və digər qurumlar üçün maliyyə xərclərini azaltmaqdır. Sığorta şirkəti sığortaçının bu şərti hadisələrdən qaynaqlanan maliyyə itkilərinin bir hissəsini sığortalılara ödəyəcəyinə zəmanət verən sığorta polislərini satır. Sığortaçı tərəfindən öhdəliklərin birləşdirilməsi ümumi itkiləri hər bir fərdi sığortalı üçün olduğundan daha proqnozlaşdırıla bilən edir və bununla da bütövlükdə riski azaldır. Sığorta fiziki şəxslərə, korporasiyalara və digər qurumlara daha riskli

əməliyyatlar həyata keçirməyə imkan verir. Bu, kapitalist bazarda innovasiyanı, rəqabəti və səmərəliliyi artırır.

Təkrarsığortanın mahiyyəti və məqsədi sığorta şirkətləri üçün müəyyən sığorta iddialarının potensial baş verməsi nəticəsində yaranan maliyyə xərclərini azaltmaq, beləliklə, bazarda innovasiyaları, rəqabəti və səmərəliliyi daha da artırmaqdır. Məsuliyyət paylarından imtina riski sığorta sistemi üzrə daha da genişləndirir. Fiziki şəxs və ya şirkət sığortaçıdan sığorta polisi aldığı kimi, sığorta şirkəti də bir və ya bir neçə təkrarsığortaçıdan kifayət qədər əhatəli təkrarsığorta ala bilər. Təkrarsığortaçı həm yerli, həm də beynəlxalq digər təkrarsığortaçılardan təkrarsığorta təminatı almaqla öz güman etdiyi təkrarsığorta riskini azalda bilər, belə bir sessiya retrosessiya adlanır. Təkrarsığorta şirkətləri iki əsas növdən ibarətdir: biznes istehsal edən öz mühasibat menecerləri olan birbaşa yazıçılar və təkrarsığorta vasitəçiləri vasitəsilə biznes alan broker şirkətləri və ya brokerlər. Bəzi birbaşa yazıçılar bizneslərinin bir hissəsini brokerlər vasitəsilə alırlar və eynilə bəzi broker təkrarsığortaçılar bəzi işləri birbaşa sicing şirkətlərindən götürürlər. ABŞ təkrar sığortasının yarısından çoxunun vasitəçilər vasitəsilə həyata keçirildiyi təxmin edilir.

Əksər təkrarsığorta müqavilələri ya avtomatik müqavilə, ya da fakultativdir.

Müqavilənin təkrarsığorta razılaşmasına əsasən, müqavilənin obyektini kimi müəyyən edilən bütün risklər avtomatik olaraq təkrarsığortaçıya verilir və təkrarsığortaçı bütün bu riskləri qəbul etməyə razılaşır. Fakultativ müqaviləyə əsasən, sığortalı riskin təkrarsığortaçıya təklif edilib-edilməyəcəyinə qərar verir və təkrarsığortaçı təklif olunan riski qəbul edib-etməmək barədə fərdi əsasda qərar verəcək. Fakultativ-məcburi təkrar sığorta adlı üçüncü daha az yayılmış müqavilə strukturu var. Burada risklərin təkrarsığortaçıya təklif edilməsi fakultativ əsasda olsa da, risklərin qəbulu təkrarsığortaçı üçün məcburidir.

Müqavilənin təkrarsığortası sığortalıya təkrarsığorta müqaviləsinin obyektinə daxil olan riskləri qəbul edərkən müstəqil və sürətli reaksiya verən şəkildə hərəkət etməyə imkan verir. Müqavilə üzrə təkrarsığortada riskin təkrarsığortaçı tərəfindən bütün maliyyə şərtləri ilə birlikdə qəbul edilməsi artıq müzakirə edilmiş və razılaşdırılmışdır. Sığortalıya risklərin kor-koranə qəbul edilməsini təklif etmək

üçün müqavilə təkrarsığortasının bu xüsusiyyəti təkrarsığortaçının sığortalını tanımasını və ona etibar etməsini tələb edir. Buna görə də, müqavilə üzrə təkrarsığorta yalnız təkrarsığortaçının təkrar sığorta etməyi gözlədiyi biznesin keyfiyyətini müəyyən etmək üçün sığorta şirkətində lazımi yoxlama apardıqdan sonra təklif edilir. Təkrarsığortaçının diqqət yetirəcəyi mühüm aspektlərə aşağıdakılar daxildir: şirkətin təcrübəsi, onun riskə münasibəti, təkrar sığortalanacaq biznesin gözlənilən məbləği və digər texniki aspektlər. Bundan əlavə, təkrarsığortaçı müqavilənin şərtlərinə əməl olunmasını təmin etmək üçün sığortalını mütəmadi olaraq yoxlayacaq: anderraytinq qaydalarına riayət olunur, qəbul edilmiş risk növləri müqavilənin obyektinə uyğundur, verilməli olan bütün risklər verilmiş, düzgün mühasibat uçotu aparılmışdır və s.

Sığorta şirkətlərinə zaman-zaman çox böyük və ya mürəkkəb və ya sadəcə qeyri-adi olan riskləri sığortalamaq imkanı təklif olunur. Belə hallarda fakultativ təkrarsığorta ən yaxşı alternativdir. Burada təkrarsığortaçı anderraytinqdə və riskin qiymətləndirilməsində iştirak edir.

Riskdən asılı olaraq təkrarsığortaçı təkrarsığortanı qəbul edə və ya qəbul etməyə bilər. Qəbul edildiyi təqdirdə təkrarsığortaçı mükafat, istisnalar və s. kimi xüsusi şərtləri təqdim edəcəkdir. Artıq müzakirə edilmiş fakultativ müqavilə müqavilənin bütün digər ümumi şərtlərini idarə edəcək. Əsasən təkrarsığortanın iki forması var: proporsional təkrarsığorta və qeyri-proporsional təkrarsığorta. Adlardan görüldüyü kimi, mükafat, iddialar, xərclər və s. arasında proporsional bölgü var və ya yoxdur. Proporsional təkrarsığorta sedan və təkrarsığortaçı arasında bir növ tərəfdaşlıq yaradır, çünki onlar əsas biznesin icrasında maraqların güclü uyğunlaşmasına malikdirlər. Qeyri-mütənasib təkrarsığortada maraqlar adətən üst-üstə düşür və hətta biznesin fəaliyyəti ilə bağlı qarşıdurma qoyula bilər.

Bir çox ölkələrin hakimiyyət orqanları yerli sığortaçılar tərəfindən alınan təkrarsığortanın keyfiyyətindən narahat olmağa başlayıblar. Sedentlərə ehtiyat və ya kapitalın azaldılması şəklində verilən təkrarsığorta krediti yalnız o halda əsaslandırılıla bilər ki, təkrarsığortaçı ən azı sığorta şirkəti qədər ödəmə qabiliyyətinə malik olsun. Təkrarsığortaçı kimi fəaliyyət göstərmək üçün adətən minimum

təminat tələb olunur və verilən təkrarsığorta kreditinin məbləği təminatın keyfiyyətindən asılı olacaq. Bəzi yurisdiksiyalarda aşağı reytingli təkrarsığortaçılardan istifadə edərkən əlavə risk kapitalı tələb olunur.

Dünyada faktiki olaraq hər bir sığorta nəzarətçisi yerli sığortaçılar üçün təkrarsığorta razılaşmalarına nəzarət etmək və onların gücləndirilməsini tələb etmək hüququna malikdir. Təkrarsığortaçılar haqqında müntəzəm məlumat onların qanuni yaşayış yeri üzrə nəzarət orqanlarından əldə edilə bilər. Peşəkar təkrarsığortaçılar nəzarətlə müəyyən dərəcədə əlaqəli mühüm rol oynayırlar. Təkrarsığortaçılar xüsusilə inkişaf etməkdə olan bazarlarda təkrarsığortalı şirkətlərə nizam-intizam tətbiq edirlər. Məhz təkrarsığortaçılar onlara hansı ehtiyatların saxlanacağını və hansı mükafatların tutulacağını söyləyirlər. Sığorta tənzimləməsinin az olduğu və ya heç olmadığı ölkələrdə bu, təkrarsığortaçı tərəfindən çox mühüm rol oynayır.

Qlobal startap ekosistemində insurtech sahəsinə maraq artan tempə davam edir. Başlanğıcların axtardığı problem həllər tələb edən sahələrdir. Bu, sığorta sənayesində də çoxdur. Ənənəvi iş vərdişləri, mövcud strukturdakı xroniki problem nöqtələri və xüsusilə müştəri ilə ünsiyyət və təcrübə idarəçiliyi baxımından yaşanan çətinliklərin bu artan marağı tətiklədiyini söyləmək mümkündür. Digər mühüm amil isə odur ki, süni intellekt, blokçeyn, robot proseslərinin avtomatlaşdırılması, əşyaların interneti, mobillik, daşınan texnologiya, bio-genetika kimi bütün yüksək texnologiyalı innovativ həllər sığorta sahəsinə toxunur.

Insurtech texnologiyası son vaxtlar sığorta sektorunda çox danışılmağa başlayıb. İstifadəçilərə müxtəlif imkanlar təqdim edən bu texnologiya yepyeni əsərləri ilə də diqqət çəkir. Insurtech texnologiyası maliyyələşdirmə və mentorluq, xüsusilə də təcrübə kimi bir çox sahədə böyük üstünlüklər təmin edir. Yeni nəslin texnologiyası adlandırılan İnsurtech-ə sahibkarlar tərəfindən böyük üstünlük verildiyini deyə bilərik. Onu da deyə bilərik ki, ölkəmizdə və dünyada çox böyük auditoriyaya malikdir. Qeyd etdiyimiz texnologiya sayəsində şirkətiniz qısa müddətdə daha çox auditoriyaya çata bilər. Bundan əlavə, siz bütün əməliyyatlarınızı tez və az xərclə edə bilərsiniz. O, həmçinin şirkətlərin istifadəçi davranışı haqqında məlumatlılığını artıran bir texnologiya olduğu üçün səlahiyyətliyərdən tam qiymətlər

alır. Bütün bu üstünlüklərə əlavə olaraq, ağıllı cihazlarınızdan istifadə edərək istədiyiniz yerdə və istədiyiniz zaman əməliyyatlarınızı həyata keçirə bilərsiniz. Bu texnologiya istifadəçi ehtiyaclarını ödəmək nöqtəsində ən yaxşı xidmətləri təmin etməklə tanınır. Minimum risklə yanaşı, istifadəçilərini innovasiya yönümlü həllərlə qarşı-qarşıya qoyan bir sistem olduğunu söyləmək olar. Əgər şirkətinizin yeniliklərə açıq olmasını istəyirsinizsə, mütləq Insurtech texnologiyasından istifadə etməlisiniz.

İstifadəçilərə rahatlıq təmin edən Insurtech tətbiqləri avtomobil sığortası siyasətləri ilə yanaşı qiymətlər baxımından həssas riskləri ehtiva edən kriteriyaları təmsil edir. Deyə bilərik ki, avtomobil sığortası polislərində həyati əhəmiyyət kəsb edən sürücü və nəqliyyat vasitəsinin yaşı və qəzasızlıqdan başqa, istifadəçilərin istifadə tərzləri də əsas götürülür. Sürmə texnikasına, sürətə və qəfil əyləclərə nəzarət etmək üçün Insurtech tərəfindən təqdim edilən IOT, əşyaların interneti konsepsiyasından istifadə edilir.

Siyasətlərin sərfəli qiymətlərlə təklif edilməsində qeyd etdiyimiz texnologiyanın əhəmiyyətli yeri olduğunu söyləmək olar. Sığorta sənayesində bu texnologiyanın təhlükəsizlik baxımından yeri son zamanlar çox diqqət çəkir. Insurtech texnologiyasının həlli üçün AIG, Safeshare və s. kimi təşkilatlar sığortada gələcək vəd edir. Dünyanın ən əhəmiyyətli sığorta şirkətlərindən biri olan AXA mövzu ilə bağlı əhəmiyyətli dəstək verdi.

Böyük Britaniyada satışı çıxarılan Trov kameralar, mobil telefonlar və kompüterləri əhatə edir. Xülasə, AXA Insurtech öz texnologiyası sayəsində şəxsi əşyaların təhlükəsizliyini təmin edir. Ağıllı telefonlarla bağlı xidmətlər təqdim edən Trov-un ən əhəmiyyətli xüsusiyyəti sığortalı cihazlardakı risklərin bütün saniyələrini izləməkdir. Məsələn, kompüterinizi yandırdığınız zaman qoruyucu dərhal işə düşür. Siz kompüterini söndürəndə o, işə düşənə qədər olan vaxtı hesablayır. Bu məlumatlara əsasən belə qənaətə gəlinir ki, sığortadan istifadə müddəti qiymət qoyuluşunda mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

## **1.2. Sığortanın ümumi prinsipləri, əhəmiyyəti, sığortanın makro və mikro funksiyaları**

Hər bir fəaliyyət növü kimi sığortanın da özünəməxsus əsas prinsipləri vardır (Басенко və başqaları, 2010).

Birinci prinsip – risklərin ötürülməsi prinsipi, sığorta iştirakçılarının hər birinin öz iqtisadi itki riskini müəyyən bir haqq (sığorta haqqı) müqabilində sığortaçıya ötürməsi deməkdir. Sığorta - vətəndaşların, təşkilatların, ictimai qurumların ixtisaslaşdırılmış təşkilatın (sığortaçının) xüsusi fonduna pul köçürmələri etməklə öz əmlak mənafevləri və şəxsi qeyri-maddi nemətləri sahəsində mənfi nəticələrdən özlərini qabaqcadan təmin edə biləcəkləri fəaliyyət növüdür. Sığorta düzgün mənada ya qarşılıqlı sığorta şəklində, bir neçə şəxsin öz töhfələri hesabına fond formalaşdırması, ondan kompensasiya alması, ya da sığorta şirkəti ilə müqavilə bağlamaq yolu ilə kommersiya sığortası formasında həyata keçirilə bilər (Xankişiyev, 2006).

İkinci prinsip iqtisadi riskin birləşdirilməsi prinsipidir. Sığorta faktiki olaraq riskin baş verməsi halında ortaya çıxan mənfi təsirləri kompensasiya edir. Risk daşıyıcıları həmişə qruplarda, təşkilatlarda və bütövlükdə dövlətdə birləşmiş insanlardır. Sığorta təşkilatları tərəfindən müəyyən risklər toplusunun birləşdirilməsi bu komplektin daha səmərəli idarə olunmasına, onların diversifikasiyasına və bununla da ümumi riskin azaldılmasına imkan verir. Fiziki şəxslər üçün risklərin məcmu məbləği həmişə sığortaçı tərəfindən birləşdirilmiş və idarə olunan məcmu riskdən az olacaqdır. Beləliklə, sığorta münasibətləri müştəriləri sığorta təminatı ilə təmin etmək funksiyasını təmin edən maliyyə münasibətləri sisteminin bir hissəsidir. Bu sığorta təminatı sığorta bazarında məhsul şəklini alan maliyyə xidmətinin bir növü kimi qəbul edilir (Басенко və başqaları, 2010).

Üçüncü prinsip həmrəylik, zərərin bölüşdürülməsi prinsipidir. Sığortaçı sığorta müqaviləsinə uyğun olaraq, göstərilən hadisələr baş verdikdə və mənfi nəticələr baş verdikdə, bu fondun vəsaiti hesabına sığortalıya və ya başqa şəxsə müqavilədə və ya sığortada nəzərdə tutulmuş təminat məbləği ödəyir. Bu, sığortaçının sığortalıya dəyən zərərin ödənilməsi üçün nəzərdə tutulmuş vəsait ehtiyatı olan sığorta

fondlarını formalaşdırması ilə mümkün olur. Bu vəsaitlərin xüsusi təyinatlı fondlarının formalaşması və onların təyinatı üzrə istifadəsi ilə bağlı cəmiyyətdə inkişaf edən iqtisadi münasibətlər sığortanın mahiyyətini təşkil edir. Bu iqtisadi münasibətlər öz təbiətinə görə qapalı xarakter daşıyan, sığortanın əsas iştirakçıları arasında zərərin həmrəy, qapalı bölgüsünü həyata keçirən xüsusi yenidən bölgü münasibətləridir.

Dördüncü prinsip maliyyə ekvivalentliyi prinsipidir. Maliyyə ekvivalentliyi prinsipinin həyata keçirilməsi o deməkdir ki, müəyyən müqavilələr qrupu üzrə sığorta haqları şəklində toplanan vəsaitlər bu qrup müqavilələr üzrə sığorta ödənişlərinə və sığortanın saxlanması ilə bağlı xərclərin ödənilməsinə yönəldilməlidir (Басенко və başqaları, 2010):.

Beşinci prinsip - təsadüfilik prinsipi ondan ibarətdir ki, yalnız təsadüfi, gözlənilməz xarakterli hadisələr sığortalana bilər. Qəsdən edilən hərəkət sığortalanmır, çünki onun təsadüf prinsipi yoxdur.

Sığortanın mahiyyəti onun spesifik funksiyalarında daha da ortaya çıxır. Sığortanın funksiyaları maliyyə münasibətləri sistemində sığorta münasibətlərinin xüsusiyyətlərini aydınlaşdırmağa imkan verir ki, onlar üçün ən mühüm funksiyalar bölgü və nəzarət funksiyalarıdır. Əsas sığortaya xas funksiyalar bunlardır (Басенко və başqaları, 2010):

- risk funksiyası. Sığortalının sığorta köçürmələri yolu ilə sığortalanmış risklərin maliyyə nəticələrini sığorta təşkilatına müəyyən haqq müqabilində ötürməsində özünü göstərir;

- qənaət funksiyası. Mühüm sosial rolu yerinə yetirərək, sağlamlığın qorunması və məhsuldar əmək qabiliyyətinin itirilməsi ilə məqbul həyat səviyyəsini qorumaq üçün vəsait toplamaq üçün daha əlverişli şərait təmin edir.

- sığortanın bərpaedici və ya qoruyucu funksiyası. Bu, özünü elə bir şəkildə göstərir ki, sığorta hadisəsi baş verdikdə və sığorta müqaviləsində nəzərdə tutulmuş müəyyən sığorta ödənişi ödənildikdə, sığortalılar tərəfindən itirilmiş əmlakın tam və ya qismən ödənilməsi və bərpası;

- sığortanın profilaktik funksiyası. Sığorta şirkətlərinin sığortalıların mümkün itkilərinin qarşısının alınmasına yönəlmiş geniş spektrli qabaqleyici tədbirlər həyata keçirmək üçün sığortalılardan vəsait cəlb etmək hüququna malik olmasından ibarətdir. Bu vəsait hesabına yangınsöndürənlərin, baytarlıq, sanitar və epidemioloji xidmətlərin yenidən təchiz edilməsi tədbirləri həyata keçirilə bilər;

- investisiya funksiyası. Sığortaçının sığorta ehtiyatlarının müvəqqəti sərbəst vəsaitləri hesabına investisiya fəaliyyətini həyata keçirməsindən ibarətdir. Sığorta haqları hesabına formalaşan sığorta ehtiyatları korporativ qiymətli kağızlara, daşınmaz əmlakə, investisiya fondlarının paylarına, bank depozitlərinə, dövlət qiymətli kağızlarına qoyulur. Bəzi müəlliflər sığorta funksiyalarının digər, bəzən kifayət qədər əsaslandırılmamış siyahılarını təqdim edirlər. Beləliklə, sığorta bir qayda olaraq müəssisə, təşkilat, dövlət və əhalinin vəsaitləri hesabına xüsusi vəsait fondlarının formalaşdırılması və ondan zərərin əvəzinin ödənilməsi məqsədi ilə sonrakı istifadəsi prosesində formalaşan iqtisadi münasibətlər sistemi kimi başa düşülür. Bu zərərlər təbii fəlakətlər və digər xoşagəlməz təsadüfi hərəkətlər nəticəsində dəymiş ziyan və əmlak itkisi. O cümlədən əhalinin və onların ailə üzvlərinin həyatında müxtəlif hadisələr baş verdikdə, məsələn, müəyyən yaşa çatdıqda, əlillik, ölüm və s. halında ortaya çıxır.

Sığorta bazarı inkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsinə uyğun olaraq o, aşağıdakı makroiqtisadi funksiyaları yerinə yetirməlidir :

- bütün səviyyəli büdcələrdən və büdcədən kənar fondlardan təcili vəsait ayrılmadan istehsal prosesinin fasiləsizliyinin və itkilərin sığorta təşkilatlarının vəsaitləri hesabına ödənilməsinin təmin edilməsi;

- dövlətin investisiya potensialının formalaşdırılması;

- sığorta hadisələrinin baş verməsinin qarşısının alınması və ehtimal olunan zərərin azaldılması;

- sığortaçı ilə sığortalı arasında qarşılıqlı faydalı münasibətlərin yaradılması yolu ilə cəmiyyətdə sosial və iqtisadi sabitliyin təmin edilməsi;

- icbari tibbi sığorta və digər sosial sığorta növləri vasitəsilə əhaliyə dövlət dəstəyinin göstərilməsi.



Həyat sığortası sığorta sənayesində əsas yerlərdən birini tutur. Həyat sığortası tarixən nisbətən aşağı gəlirləri olan şəxslərin uzun müddətə qənaət edə və effektiv şəkildə investisiya edə bildiyi mühüm üsul olmuşdur. Nisbətən sadə həyat sığortası və əmanət müqavilələri tərtib edərək, müntəzəm olaraq kiçik məbləğlərlə alına bilən sığorta şirkətləri əhalinin böyük bir hissəsindən böyük məbləğdə pul yığa bilmişlər. Bir çox kiçik investorların bu əmanətlərini investisiya edilə bilən vəsaitlərin böyük yığımlarında birləşdirərək, sığorta şirkətləri fərdlərin birbaşa özlərinə sərmayə qoya bildiklərindən daha geniş sərmayələrə investisiya qoya bildilər, həm də daha böyük investisiyalar yatıra bildilər. Bundan əlavə, həyat sığortasında istehlakçılar tərəfindən sığorta haqlarının ödənilməsinin müntəzəm və ya müqavilə xarakterli olması səbəbindən, ödəniş sistemi daha ixtiyari olarsa, fərdi əmanətlərin səviyyəsi və sabitliyi artır (Xankişiyev, Abdullayev, 2004). Həyat sığortasında mükafat ödəniş sisteminin bu müqavilə xarakteri, sığorta şirkətləri tərəfindən fərdləri qənaət etməyə təşviq etmək üçün yaxşı marketinq strategiyaları işləyib hazırlayanlar tərəfindən gücləndirilmişdir. Şübhəsiz ki, sığorta şirkətlərinin səmərəli satış və marketinq üsullarının yaradılmasında göstərdikləri səylər, bəzən təzyiqli satış ilə bağlı tənqidlərə baxmayaraq, həyat sığortası biznesinin böyüməsində əsas rol oynamışdır. Beləliklə, bütövlükdə iqtisadiyyat daxilində uzunmüddətli qənaət səviyyəsini dolayısı ilə stimullaşdırdı.

Fərdi nöqtəyi-nəzərdən həyat sığortası bir çox üstünlüklər təklif edir:

– Həyat sığortası gəlir əldə edən(lər)in ölümü ilə əlaqədar ailəyə müəyyən edilmiş məbləğin ödənilməsinə zəmanət verir. Bununla o, ailələrə vaxtından əvvəl ölümün mənfi maliyyə nəticələrindən qorunmaq üçün bir ölçü verir, fərdlərə daha çox iqtisadi təhlükəsizlik hissi verir və narahatlıq və sıxıntıları azaltmağa və bununla da təşəbbüsü artırmağa kömək edə bilər. Bu funksiyanı başqa heç bir özəl satın alınan maliyyə aləti yerinə yetirə bilməz.

– Pul dəyəri həyat sığortası fərdlərin qənaət etmə vasitəsi kimi xidmət edə bilər. Əks təqdirdə, ardıcıl olaraq qənaət edə bilməyən bir çox insanlar, buna baxmayaraq, müntəzəm olaraq həyat sığortası mükafatlarını ödəyəcəklər; beləliklə, həyat sığortası icbari əmanətlərin bir növünü təşkil edə bilər.

– Həyat sığortası məhsulları, xüsusən də annuitetlər, fiziki şəxslərin pensiya üçün maliyyə ehtiyatları yarada bilməsi üçün unikal olmasa da, əlverişli vasitə təqdim edir.

– Həyat sığortası borcalanlara – həm fiziki şəxslərə, həm də müəssisələrə daha əlverişli kredit şərtləri təqdim edə bilər

– Həyat sığortası və defolt riskini azalda bilər. Həyat sığortası həmçinin əsas işçilərin ölümü ilə əlaqədar müəssisələrdə yaranan maliyyə pozuntularını minimuma endirə bilər.

Şəxsi həyat sığortası dövlət tərəfindən verilən müavinətləri əvəz edə bilməzsə, əlavə edə bilər. Bu iddia sosial xərclər və həyat sığortası haqları arasında əhəmiyyətli mənfi korrelyasiya ilə əsaslandırılır. Üstəlik, İƏİT ölkələrində ömürlük mükafatların kəskin artması əsasən pensiya sistemlərinin maliyyə çətinliklərinin artması ilə əlaqələndirilə bilər. Hökumətlər indi öz söylərini əsas sosial müdafiə müavinətləri üzərində cəmləşdirir, eyni zamanda fərdlərə öz istədikləri səviyyəni və əlavə müdafiə növünü seçmək imkanı verə bilərlər (Ataşov və başqaları, 2018).

Hökuməti maliyyə təhlükəsizliyi ehtiyaclarını ödəmək yükünün bir hissəsini yüngülləşdirməklə oynadığı sosial roldan başqa, həyat sığortası ümumilikdə iqtisadi inkişafa və xüsusən də maliyyə bazarlarının inkişafına kömək edə bilər. Onların minlərlə sığortalısı olduğu üçün sığorta şirkətləri investisiyaların və milli iqtisadiyyatın dəstəklənməsi üçün vacib olan çoxlu miqdarda vəsait toplaya bilərlər (Xankişiyev, Abdullayev, 2004).

Beləliklə, onlar investorlar və kifayət qədər maliyyə çatışmazlığı olan iqtisadi agentlər arasında maliyyə vasitəçiləri kimi xidmət edirlər: ev təsərrüfatları, bizneslər və bəzi hallarda hətta hökumətlər. Xüsusilə investisiya müddətləri baxımından banklardan fərqli xüsusiyyətlərə malik bu yeni növ vasitəçilərin meydana çıxması maliyyə bazarlarının inkişafına böyük töhfə verir. İƏİT ölkələrində sığorta şirkətləri ən böyük institusional investordlardır (Ataşov və başqaları, 2018).

Sığortanın, xüsusən də həyat sığortasının inkişafında birinci amil, şübhəsiz ki, əhalinin həyat səviyyəsidir. Ev təsərrüfatlarının orta gəliri və ya sərvəti artdıqca, bu, ümumiyyətlə, əmanət dərəcəsinin artmasına təkan verir, əmanətlər əvvəlcə bank

depozitlərinə və digər likvid alətlərə, sonra isə həyat sığortası məhsulları kimi daha spesifik ehtiyaclara cavab verən məhsullara yönəldilir. Sığorta ÜDM-ə effektiv şəkildə təsir edən sektorlardan biridir. Keçid iqtisadiyyatlarında sığortanın tədqiqi Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrində ÜDM artımının hər faiz bəndi üçün həyat sığortası üzrə mükafatların 1,1-2,2% artacağını təxmin edir. Swiss Re, Şərqi Avropada həyat sığortasının nüfuzu ilə bağlı proqnozlarına görə, ümumi illik artım 4-5% arasında olarsa, ölkədən asılı olaraq ildə 7 ilə 10% arasında artacağını güman etdiyi üçün Swiss Re bir az daha dar diapazonu nəzərdə tutur. İndi və 2005. Bundan əlavə, Swiss Re, daha sabit iqtisadi mühitin Mərkəzi Avropaya həyat və sağlamlıq sığortasında Şərqi Avropadakı orta göstəricidən 2-4% yüksək real mükafat artımını qeyd etməyə imkan verəcəyini proqnozlaşdırır.

Müvafiq normativ-hüquqi bazanın mövcudluğu hər bir sənayenin inkişafında mühüm amil olsa da, həyat sığortasının inkişafı üçün tamamilə həlledici əhəmiyyətə malikdir.

#### 1. Sığorta şirkətlərinin ödəmə qabiliyyətinə zəmanət vermək

Birinci məqsəd sığorta şirkətlərinin ödəmə qabiliyyətinə nəzarət etməklə istehlakçının müdafiəsi olmalıdır, çünki sığorta polisi müəyyən nəzərdə tutulmuş hadisələr baş verdikdə gələcək faydanın ödənilməsi vədini əks etdirir. Beləliklə, əməliyyat müştərinin seçdiyi şirkətin öz öhdəliyinə əməl edəcəyinə olan inamına əsaslanır. Bu etimad xüsusilə həyat sığortası ilə bağlı zəruridir, çünki cəlb edilən pul məbləğləri çox böyük ola bilər. Lakin inkişaf etməkdə olan iqtisadiyyatlarda sığorta hələ də mədəniyyətin müəyyən bir hissəsi olmadığı üçün və bir çox hallarda insanların zehində hələ də təzə olan maliyyə fəlakətləri və sığorta şirkətlərinin uğursuzluqları səbəbindən ictimai etimad xüsusilə kövrəkdir.

#### 2. Rəqabətli bazarın düzgün işləməsini təmin etmək

Əgər sığortalılara yüksək keyfiyyətli xidmət göstəriləcəksə, qaydalar rəqabətli bazarın əsasını da qoymalıdır. Yalnız belə bir çərçivədə bazar qüvvələri sığortaçıların rəqabətqabiliyyətli qiymətlər və istehlakçıların tələblərinə uyğun məhsullar təklif etmələrini təmin edə bilər. Buna görə də qaydalar nəzarətçilərə qiymətlərin müəyyən edilməsi, bazarın bölüşdürülməsi və rəqabətə zidd olan digər

təcrübələr kimi rəqabətə zərərli davranışların qarşısını almaq və ya sanksiyaları tətbiq etmək üçün kifayət qədər səlahiyyət verməlidir.

Bununla belə, sığortalılar rəqabətin bütün faydalarını yalnız ağıllı seçim edə bildikləri halda əldə edəcəklər. Burada qaydalar siyasətlərin ən qabarıq xüsusiyyətlərinin aydın şəkildə çatdırılmasını təmin edə bilər. Həyat sığortası müqavilələrinin mürəkkəbliyi bu istiqamətdə xüsusi səy tələb edir. Sığorta paylama şəbəkələrinə nəzarət müştərilərə bütün müvafiq məlumatların verilməsini təmin etmək üçün vacib element ola bilər. Belə nəzarət bilavasitə nəzarət orqanı tərəfindən və ya dolayısı ilə sənayenin özünütənzimləməsi ilə əlavə olunan uyğun və düzgün meyarlara əsaslanan lisenziyalaşdırma prosedurunun tətbiqi yolu ilə həyata keçirilə bilər.

### 3. Effektiv nəzarət

Nəzarət orqanları öz vəzifələrini yerinə yetirmək üçün kifayət qədər insan və maliyyə resurslarına malik olmalıdırlar, lakin keçid iqtisadiyyatlarında nadir hallarda belə olur. Bundan əlavə, müxtəlif bazar oyunçuları da məsuliyyəti öz üzərinə götürməyə və cavabdeh olmağa daha fəal şəkildə təşviq edilə bilər. Tənzimləmə, məsələn, müstəqil aktuarilər və auditorlar tərəfindən audit prosedurlarının və sertifikatların məcburi tətbiqini təmin edə bilər. Korporativ idarəetmə prinsipləri və şirkət rəhbərləri üçün uyğun və düzgün meyarlar qeyri-adekvat və ya saxta idarəetmə ehtimalını azalda bilər. Nəzarət orqanları daha sonra öz söylərini ən çox narahatlıq yaradan işlərə yönəldə biləcəklər.

### 4. Şəffaf və sabit tənzimləyici bazanın yaradılması

Hökumət mövcud qanun və qaydaların hamı üçün, yəni müştərilər, sığortaçılar və yerli və xarici şirkətlər üçün hazır olmasını təmin etməlidir. Bu müddəə xüsusilə keçid iqtisadiyyatlarında zəruridir, çünki sığortanı tənzimləyən qanunlar bir çox hallarda yenidir və sürətlə dəyişilir. Tənzimləyici orqanlar öz səlahiyyətlərini müstəqil şəkildə həyata keçirməməli, əksinə, lisenziyalaşdırma prosedurlarını, nəzarətin həyata keçirilmə üsulunu və müəyyən şirkətlərin üzleşdiyi maliyyə çətinliklərinin aradan qaldırılması üçün atılan addımları aydın şəkildə izah

etməlidirlər. Sığortaçıların nəzarətə münasibəti, əgər onlar səlahiyyətli və müstəqil orqanlarla iş apardıqlarına əmin olsalar, daha əməkdaşlıq edəcəklər.

Bundan əlavə, qaydalar kifayət qədər sabit olmalıdır ki, sığortaçılar və istehlakçılar bilikli və inamla müqavilələr bağlaya bilsinlər. Məsələn, həyat sığortası məhsulları üçün təklif olunan yeni vergi güzəştləri, istehlakçılar əlverişli müddələrin yalnız çox müvəqqəti olmasından qorxarsa, istənilən effekti verməyəcək.

Təbii ki, bu, nəzarət orqanlarını lazımi islahatların aparılmasına mane olmamalıdır. Şəffaflıq prinsipinin tətbiqi yalnız müxtəlif maraqlı tərəflərin məlumatlı olmasını və islahat prosesinə cəlb olunmasını və onların əvvəldən cəlb edilməsini tələb edir. Beləliklə, hər bir tərəf lazım olan hər hansı dəyişikliyə tədricən hazırlaşmalıdırlar (İbrahimov və dig., 2017). Sığortalılar tərəfindən ödənilən mükafatların investisiyası vasitəsilə əmanətlərin daha geniş iqtisadiyyata ötürülməsi təmin edilir. Bu ötürmənin baş verdiyi mexanizm kapital bazarıdır. Sığorta şirkətinin müəyyən bir iqtisadiyyat daxilində öz vəsaitlərini yatırıla biləcəyi investisiyaların çeşidi yerli kapital bazarının inkişaf dərəcəsi ilə asılı olacaq. Həyat sığortası şirkətləri tərəfindən kapital bazarına səfərbər edilən və yatırılan əmanətlər açıq şəkildə kapital bazarının özünün böyüməsi üçün mühüm stimül kimi çıxış edir. Bununla belə, həyat sığortası və fərdi pensiya müqavilələri vasitəsilə əldə edilən yığım səviyyəsi ilə daxili kapital bazarının inkişafı arasında əlaqə ikitərəfli prosesdir. Çünki həyat sığortası və fərdi pensiya müqavilələri adətən müştərilərin qənaət etmək üçün könüllü qərarını ehtiva edir (İbrahimov və başqaları, 2017).

Əgər kapital bazarında sığorta şirkətləri üçün mövcud olan investisiya imkanları cəlbədar deyilsə, müştərilər bu müqavilələr vasitəsilə qənaət etmək istəməzlər. Beləliklə, həyat sığortası vasitəsilə yığımın inkişafı və kapital bazarının inkişafı ilə birlikdə dinamik qarşılıqlı əlaqə prosesi mövcuddur, biri digərinə kömək edir. Burada qeyd etmək lazımdır ki, sığorta qanunvericiliyi ilə sığorta şirkəti fondlarının investisiya siyasətləri ilə bağlı ağır tənzimləmələr qoyularsa, onlar sığorta şirkətinin müflisləşmə riskini azaltmaq məqsədi daşısa da, həm də həyatın inkişafına mane ola bilər. Sığorta sənayesi və kapital bazarı. Beləliklə, sığortanı

tənzimləyən orqan ilə sığorta qanunvericiliyinin layihəsini hazırlayanlar və yerli kapital bazarını inkişaf etdirmək üçün daha geniş məsuliyyət daşıyan digər dövlət idarələri arasında koordinasiya olmalıdır. Bundan əlavə, həyat sığortası şirkətləri həm də yeni kapital və istiqraz emissiyalarının anderrayteri kimi kapital bazarında riskin mənimsənilməsi rolunu oynayır.

Müəyyən bir iqtisadiyyat daxilində özəl sektorun əmanətlərinin stimullaşdırılması və onun kapital bazarına sonradan investisiya edilməsindən əldə edilən daha geniş iqtisadi faydalar hansılardır? Birincisi, bu qənaətlər ya öz kapitalı, ya da borc kapitalı şəklində istehsal, kənd təsərrüfatı, enerji, ticarət və s. müəssisələrə özəl sektorda verilə bilər. Yeni şirkətlər yaradıla və mövcud şirkətlər üçün yeni zavod, avadanlıq və s. kapital xərclərinin səviyyəsini artırmaq üçün maliyyə əldə edilə bilər. Üstəlik, xüsusilə həyat sığortası üçün, investisiya üçün vaxt uzunmüddətli olduğundan gələcəkdə yalnız mənfəət gətirəcək kapital məsrəfləri ilə bağlı qərarlar qəbul edilə bilər. Həyat sığortasının bu investisiya fəaliyyəti bank sisteminin kreditləşmə praktikasını tamamlayır, çünki banklar depozitlərinin qısamüddətli olması səbəbindən yalnız istehsal və digər müəssisələri qısamüddətli maliyyə ilə təmin edə bilirlər (İbrahimov və başqaları, 2017).

Həyat sığortası şirkətləri tərəfindən yaradılan bu uzunmüddətli əmanətlər, həmçinin infrastrukturun təkmilləşdirilməsinin maliyyələşdirilməsinə imkan vermək üçün hökumətə təqdim edilə bilər, çünki bu infrastruktur investisiyası xüsusilə inkişaf etməkdə olan iqtisadiyyatlarda təkcə yerli özəl sektor şirkətlərinin böyüməsini dəstəkləmək deyil, həm də xarici şirkətləri yerli iqtisadiyyata daxil olmağa təşviq etmək üçündür (Ataşov və başqaları, 2018).

İstər özəl sektor, istərsə də hökumət tərəfindən kapital məsrəfləri ilə bağlı bu qərarlar iqtisadiyyatda məşğulluq səviyyəsinin yüksəlməsinə və həyat səviyyəsinin yüksəlməsinə səbəb olmalıdır. Üstəlik, ölkənin istehsal bazası artdıqca, ölkənin ixrac potensialı da yüksəlir, eyni zamanda, ölkənin hazırda xaricdən idxal etdiyi malları daha çox tədarük etməyə imkan verir. Təkcə tədiyyə balansı və valyuta ehtiyatları yaxşılaşmır, həm də daxili məzənnə möhkəmlənir. Daha çox qənaətin stimullaşdırılması həm də qısamüddətli iqtisadi fayda verir. Əgər fərdləri daha çox

qənaət etməyə inandırmaq olarsa, deməli, onlar daha az istehlak etmiş olacaqlar. Bu azaldılmış istehlak iqtisadiyyatda mövcud ola biləcək hər hansı inflyasiya təzyiqlərini azaltmağa kömək edəcəkdir (Ataşov və başqaları, 2018).

Bank sığortası (Bancassurance) isə tənzimləmələri təcrübənin uzun tarixə malik olduğu Avropada geniş yayılmışdır. Crédit Agricole (Fransa), ABN AMRO (Hollandiya), BNP Paribas (Fransa) və ING (Hollandiya) kimi Avropa bankları qlobal bank sığortası bazarında üstünlük təşkil edir.

Amma mənzərə ölkədən ölkəyə çox dəyişir. 2013-cü il hesabatı göstərir ki, bank sığortası İtaliyada həyat sığortası satışlarının 83,6%-ni, İspaniyada 66,2%-ni, Fransada 64,2%-ni və Avstriyada 62,6%-ni təşkil etdiyi halda, onun bazar payı Şərqi Avropada aşağıdır, Böyük Britaniya və İrlandiyada isə yox idi. .

Birləşmiş Ştatlar bu konsepsiyayı qəbul etməkdə bir çox ölkələrə nisbətən daha yavaş olub. Qismən, bunun səbəbi ABŞ-dakı bankların sığorta satmasına icazə verilib-verilməməsi sualının uzun illər mübahisəli müzakirə mövzusu olmasıdır. Məsələlər arasında: sığorta agentləri üçün ədalətsiz rəqabət, bank sektoru üçün mümkün risklər və bankların kredit almaq üçün müştərilərə sığorta almağa məcbur etmə potensialı.

Sığorta vasitəçisi kimi bankların sığorta qanunvericiliyindən irəli gələn hüquqi öhdəliklərini tam şəkildə yerinə yetirmələri məqsəduyğundur. Bu yoxlamalar sığortalıların hüquq və mənafeələrinin qorunması məqsədi daşıyır. Auditə yönəlmiş bəzi nümunələr aşağıdakılardır;

- Kredit müqaviləsi barədə sığortalıya məlumat verilməməsi;
- Kredit müddətinin siyasət müddəti ilə uyğunsuzluğu;
- Yenilənmə müddətlərində sığortalıya zəruri məlumatların təqdim edilməməsi;
- Sığorta olunanın xəbəri olmadan polislərin verilməsi, təminatların sığortalının ehtiyaclarına uyğun olmaması;
- Sığortalıya polisin verilməməsi;
- Siyasət məlumatı sənədlərinin imzalanmaması;
- Sığortalının sığorta şirkətini seçmək hüququnun məhdudlaşdırılması.

Bankda yaradılmış mərkəzi bank sığortası platforması ilə bütün sığorta prosesləri mövcud maliyyə prosesləri ilə birləşdirilməlidir ki, bank işçiləri cari biznes proseslərini davam etdirərkən sığorta proseslərini qəbul edib həyata keçirə bilsinlər. Buna nail olmaq üçün ehtiyacı müəyyən etmək və başa düşülən strukturda davam etmək vacibdir. Bütün sığorta proseslərinin mərkəzdən idarə olunması, veb-servis inteqrasiyaları ilə əl əməliyyatlarının tam onlayn edilməsi, proseslərin qısaltılması, əməliyyatların azaldılması, səmərəliliyin artırılması və ən əsası qanunvericiliyə uyğunluq hədəflənməlidir.



## **II FƏSİL. KORONAVİRUS (COVID-19) PANDEMİYASININ YAYILMASI VƏ SİĞORTA BAZARINDA BAŞ VERƏN DƏYİŞİKLİKLƏR**

### **2.1. Pandemiyanın dünya sığorta bazarına təsirləri və qlobal sığorta mexanizmləri**

2020-ci ilin əvvəllərində yeni bir virus bütün dünyada sürətlə yayıldığı üçün dünya gözlənilməz bir problemlə üzləşdi. Qısa zamanda pandemiya çevrilən COVID-19 insanların sağlamlığını təhdid etdi və insanların həyatına və dolanışiq vasitələrinə təsir etdi, çünki hökumətlər karantin və müəssisələrin bağlanması kimi qabaqlayıcı tədbirlər vasitəsilə virusun yayılmasını məhdudlaşdırmağa çalışdılar. Bu görünməmiş sağlamlıq böhranı və hökumətlərin reaksiyaları, insanların və müəssisələrin normal fəaliyyətlərini tamamilə dəyişdirərək öz növbəsində sığortaçıların biznes fəaliyyətinə də mənfi təsir etdi (Yıldız, 2021).

Sığorta sənayesi, ümumiyyətlə, pandemiya da daxil olmaqla, böyük itkilərə yaxşı hazırlaşır, lakin maliyyə təsirini qiymətləndirmək üçün vaxt lazımdır. Covid-19 böhranı əsasən sığorta sektorunun ödəmə qabiliyyətinə və gəlirliliyinə təsir edib. İlk maliyyə bazarı şokunun başlanğıcında qlobal sığorta sektoru bəzi regionlarda maliyyə bazarlarına monetar və fiskal dəstək tədbirləri vasitəsilə köməklik göstərərək davamlılıq nümayiş etdirdi. Bununla belə, Covid-19 böhranının müddəti və təsiri ilə bağlı qeyri-müəyyənliklər nəzərə alınmaqla, potensial zəifliklər qalmaqdadır. Beynəlxalq hesabatlar göstərir ki, 2020-ci ilin birinci yarısında sığortaçıların ödəmə qabiliyyəti dərəcələri bir qədər azalıb, lakin ümumilikdə sektor sığortası dayanıqlı qalıb. Ödəmə qabiliyyəti dərəcələri 2020-ci ilin birinci rübündə azaldı, lakin ikinci rübə birtəhər bərpa olundu. Pandemiyanın həyat sığortası şirkətləri üçün təsiri həyat sığortası və annuitet əhatəsinə təsir edən faciəli insan ölümləri idi. Vaxtından əvvəl ölümlərin əhəmiyyətli dərəcədə artması və bir çox həyat sığortası məhsulları üçün ölüm riski öhdəliklərinin avtomatik artması müşahidə edilmişdir. Ancaq qeyd etmək lazımdır ki, təsirlərin dərəcəsi sığortalının yaş profilindən və həmçinin onların yaşadıkları yerdən çox asılıdır (IAIS, 2020).

Pandemiyanın son 12 ayı həm həyatı, həm də qeyri-həyat sığortasını dəyişdirən struktur dəyişikliklərini katalizləşdirdi və sementləşdirdi. İlk dəfə 2020-ci ilin əvvəlində ilkin böhran dövründə görünən bu tendensiyalar sığorta bazarının böyüməsinin hərəkətverici qüvvəsinə çevrildi.

Risk məlumatlılığı: pandemiya istehlakçılar arasında sağlamlıq, ölüm və maliyyə narahatlıqları haqqında məlumatlılığın artması üçün əsas katalizator olmuşdur. Həm həyat, həm də sağlamlıq biznes sahələrində pandemiya şoku gözlənilməz həyat hadisələrini azaltmaq üçün bir vasitə kimi risk məlumatlılığını və sığorta haqqında təsəvvürləri artırdı. Pandemiya ilə qarşılaşan və sağlamlıq böhranından çıxan ilk bazar olan Çində istehlakçıların həyatları 2021-ci ildə normallaşdıqdan sonra bir il əvvəlki ilə müqayisədə yeni sığorta təminatı almaq niyyəti daha yüksəkdir. Bu, həyat və sağlamlıq sığortasına güclü tələbin gözləniləndən daha uzun müddət davam edəcəyini göstərir. Pandemiya qeyri-həyat sığortasında risk məlumatlılığına da təsir etdi. Korporativ müştərilərin risklər barədə məlumatlılığı, o cümlədən beynəlxalq ticarətdə fasilə nəzərə alınmaqla qlobal təchizat zəncirlərində baş verən pozulmalar və işçilərin evdən getdikcə daha çox işlədiyi üçün kiber risklər artıb. Şirkətlər COVID-19-dan sonra yeni iş üsullarına uyğunlaşdıqları üçün parametrik örtüklər kimi daha əhatəli və çevik qorunma axtarırlar.

Rəqəmsallaşdırma: ilkin olaraq əmlak və zərərçəkən (P&C) şəxsi xətlərində rahatlıq və ya əmtəələşdirmə üçün yardım hesab edilirdi, indi biz rəqəmsallaşmanın həm həyat, həm də qeyri-həyat sığortaçıları üçün satış və xidmətləri dəyişdirdiyini görürük. İstehlakçılar tez onlayn kanallara uyğunlaşdılar və getdikcə bütün sığorta əlaqə nöqtələrində rəqəmsal əməliyyatlara üstünlük verirlər. Bu, bütün dəyər zənciri boyunca sığortaçıları üçün yeni istehlakçıların əldə edilməsi və konsaltinq məsləhətlərinin verilməsindən anderraytinqə, sığorta polislərinin yaradılmasına, ödənişlərin işlənməsi və satışdan sonrakı xidmətlərə qədər imkanlar yaradır. Sosial media və ya sağlamlıq izləmə proqramları kimi daha geniş mənbələrlə əlaqəli onlayn platformaların həyat sığortası satışlarının əsas mənbəyinə çevrilməsini gözləyirik, xüsusən də sığorta almaq üçün rəqəmsal kanallardan istifadə edən istehlakçıların

eyni kanaldan yenidən istifadə etmə ehtimalı olduğundan. Qlobal miqyasda, ən yaxşı rəqəmsal infrastruktura, rəqəmsal nüfuza malik və sığorta polislərinin rahat onlayn alışını təmin edən regionlar çox güman ki, həyat sığortası mükafatlarında ən böyük qazanc əldə edəcəklər.

Swiss Re, pandemiya təcrübəsinin istehlakçı davranışını necə dəyişdiyini daha yaxşı başa düşmək üçün 2020 və 2021-ci illərdə əsas Asiya Sakit Okean bazarlarında sorğular keçirdi. 2021-ci ildəki son sorğu göstərir ki, əksər respondentlər tibbi və həyat sığortasına malik olsalar da, özlərini az sığortalanmış hiss edirlər. Respondentlərin təxminən 30-40%-i böhran zamanı əlavə həyat və sağlamlıq sığortası alıb, 25-50%-i isə hələ də yeni sığorta siyasəti almaq niyyətindədir. Niyət inkişaf etməkdə olan Asiyada (56%), xüsusən də Hindistan, Vyetnam və Çində qabaqcıl Asiya ilə müqayisədə daha yüksək idi. 2021-ci il sorğusu həmçinin göstərir ki, təkcə son altı ayda sorğuda iştirak edən inkişaf etməkdə olan bazarlarda respondentlərin 40%-i, qabaqcıl bazarlarda isə 13%-i ən azı bir yeni sığorta polisi aldığını bildirib. Bu əməliyyatların 39%-i sığortaçıların onlayn veb-saytları və proqramlarında tamamlanıb, digər 38%-i agentlər və brokerlər vasitəsilə alınıb. Bu, daha böyük rəqəmsal qarşılıqlı əlaqəyə aydın keçidi göstərir, çünki ənənəvi olaraq agentlər və bank sığortası regionda açıq-aydın dominant paylama kanalları olmuşdur.

Onlayn sığorta alışlarının artmağa davam edəcəyini gözləyirik. 2021-ci il sorğusunda iştirak edən respondentlərin təxminən yarısı gələcəkdə sığortaçıların onlayn veb-saytları və tətbiqləri vasitəsilə alış-veriş etməkdə maraqlı olduqlarını bildiriblər. Daha ənənəvi sığortaçıları onlayn alış seçimlərini işə salır və banklar və agentliklər öz müştəri xidmətlərini rəqəmsallaşdırırlar. Bir çox qeyri-mövcud rəqəmsal platformalar (məsələn, WeChat, Grab) Big Data analitikasından istifadə edərək fərdiləşdirilmiş məhsullar təqdim edərək sığorta sahəsinə daxil olmaq imkanlarını genişləndirir. Elektron ticarət və e-ödəniş platformaları getdikcə daha çox cəlbedicilik qazanır və respondentlərin 18%-i qeyri-ənənəvi paylama kanalları vasitəsilə sığorta almağa açıqdır, baxmayaraq ki, onların bazara nüfuzu hələ də aşağıdır.

2020-ci ildə qeyri-həyat sığortası İkinci Dünya Müharibəsindən bəri ən dərin olan COVID-19-un səbəb olduğu qlobal iqtisadi tənəzzüldə çətin şəraitdə davamlılıq nümayiş etdirdi. Qlobal ÜDM 3,7% azaldığı halda, qeyri-həyat sığortası 1,5% artaraq 3490 milyard ABŞ dollarına çatan mükafatlarla genişlənməyə davam etdi. Qabaqcıl bazar mükafatları 25 ildə ilk dəfə olaraq inkişaf etməkdə olan bazarlardan daha sürətli artdı, bunun səbəbi qismən güclü kommersion xətti dərəcəsinin sərtləşməsidir. ABŞ və Kanadada mükafatlar 1,5%, Avropa, Orta Asiya və Afrikada isə yalnız 1,2% artıb. Qabaqcıl Asiya Sakit Okean bölgəsi mükafatlarda 2,6% artımla yenidən ən yüksək inkişaf edən qabaqcıl region olub, Cənubi Koreya isə 6,6% gəlirlə liderlik edib. Cənubi Koreyanın böyüməsi yüksək tibbi xərclərin və avtomobilə texniki xidmət haqlarının mükafatları artırdığı müstəsna avtomobil sığortası bazarının nəticəsidir. Tibbi sığorta biznesində 15% genişlənmədən sonra Çin (+4.4%) inkişaf etməkdə olan bazar artımına üstünlük verdi, baxmayaraq ki, Çin avtomobil mükafatları 3% azaldı. Digər inkişaf etməkdə olan bazarlarda qeyri-həyat mükafatları geniş diapazonda olsa da, orta hesabla 2% azalıb. Biznes sahəsinə görə, daha yüksək kommersion mükafatı dərəcələri 2020-ci ildə avtomobil istisna olmaqla, bütün əsas xətləri dəstəklədi. Sığortaçılar birinci yarımillikdə karantin dövrlərində müştərilərə güzəştlər təklif etdikcə, ümumi avtomobil sığortası mükafatları qlobal miqyasda 1,3% azaldı. Dünya miqyasında ABŞ bazarının 77%-ni təşkil edən tibbi xərc sığortası 1,9% mükafat artımı yaşadı. Qlobal iqtisadiyyatda güclü, lakin qeyri-bərabər geri dönüş və əsas biznes sahələri üçün fərqli artım dinamikası fonunda qeyri-həyat mükafatı artım tendensiyaları bu il normala qayıdacaq.

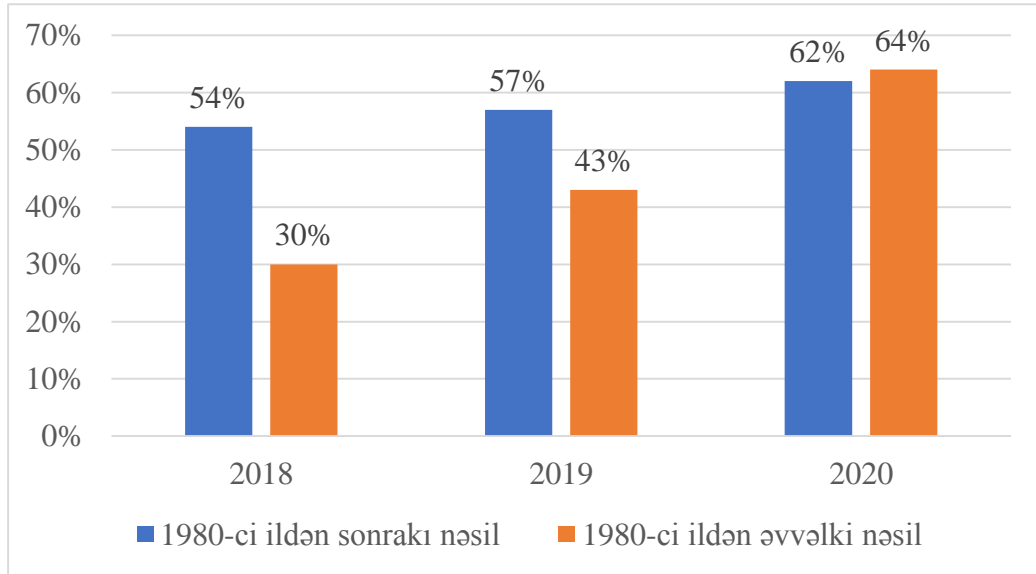
Onu da qeyd etmək lazımdır ki, həyat sığortaçıları çox vaxt şərti ömürlük annuitet məhsulları vasitəsilə uzunömürlülük riskindən qorunma təmin edirlər. Buna görə də, pandemiya ölümlərindən artıq ləğv edilmiş annuitetlərin gözlənilən uzunömürlülük riskində azalma ola bilər. Həyat sığortası şirkətləri öhdəliklərini ödəmək üçün əhəmiyyətli aktivlərə malikdirlər, maliyyə bazarlarında baş verən dəyişikliklər müxtəlif nəticələrə səbəb ola bilər. Məsələn, səhm bazarları əhəmiyyətli dərəcədə azalmadan bərpa olunsa da, gələcək dəyişkənlik və kapitalın

azalması ödəmə qabiliyyəti əmsalları üçün əhəmiyyətli təhlükə olaraq qalır. Aşağı faiz dərəcələrinin həyat sığortası şirkətləri üçün əks təsiri var, çünki onlar uzunmüddətli faiz dərəcələrinə xüsusilə həssasdırlar. Balans hesabatlarına xalis təsir öhdəliyin müddəti ilə müqayisədə aktivin müddətindən asılı olacaq. Həyat sığortaçılarının adətən bazarlarda mövcud olan aktivlərdən daha uzunmüddətli öhdəlikləri olur. Buna görə də, faiz dərəcələrinin uzunmüddətli azaldılmasının balans hesabatlarına xalis təsiri çox güman ki, mənfi olacaq.

Sığortaçılar böhran zamanı xüsusi veb saytlar yaradaraq və məqsədyönlü məlumat fəaliyyətləri ilə məşğul olaraq müştərilərini yaxşı məlumatlandırmaq üçün əlavə səylər göstərmişlər. Bəzi şirkətlər müştəriləri fırıldaqçılıqdan, xüsusən də böhran zamanı artan onlayn fırıldaqçılıqdan qorumaq üçün əlavə səylər göstərdilər. Hər bir sığorta şirkəti ölçü və risk profilinə görə fərqlidir və COVID-19-dan fərqli şəkildə təsirlənir. Hər hansı bir şirkətin birinci vəzifəsi müştərilərinə verdiyi vədləri yerinə yetirə bilməsini təmin etməkdir. Bu, indi və gələcəkdə müştərilərinə müqavilə vədlərini yerinə yetirmək qabiliyyətini təhlükəyə atmamaq üçün, xüsusən də iqtisadi təlatümlər zamanı öz kapitalını ehtiyatlı idarə etmək deməkdir.

2020-ci ildə koronavirus blokadaları gündəlik əməliyyatlar üçün rəqəmsal kanalların geniş istifadəsinə səbəb oldu. Sığorta alarkən müştəri davranışı iki qlobal faktorla müəyyən edilir: sosial media davranışı və alış-veriş seçimləri. Müştərilər agent məsləhətləri ilə bağlı dostlarının onlayn araşdırmalarına və sosial media rəylərinə etibar edir və müstəqil siyasət satın alma qərarları verməyə hazır olduqlarını hiss edirlər. Getdikcə daha çox yeni nəslin rəqəmsal kanallardan gündəlik həyatın bir hissəsi kimi istifadə etməsi təəccüblü olmasa da, əvvəlki nəsillərin bu müasir ünsiyyət üsullarından istifadə etməyə başladığını qeyd etmək lazımdır.

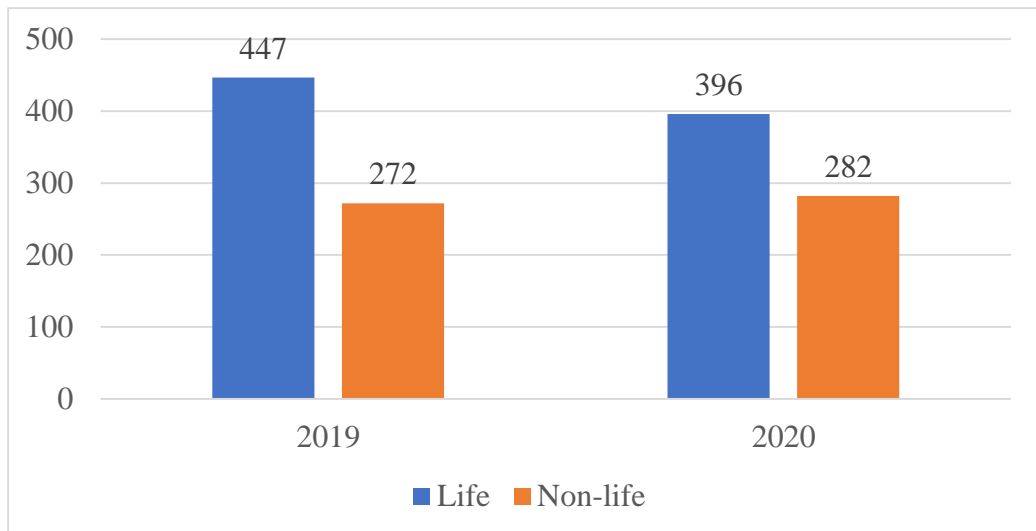
**Qrafik 1: Tez-tez onlayn əməliyyatlar edən müştərilər**



**Mənbə:** IAIS, 2020

2020-ci il üçün mövcud olan məlumatlar sığorta işinin növündən asılı olaraq sığorta haqlarının təkamülünün çox dəyişdiyini göstərir. Worldwide Reports-a görə, 2020-ci ilin birinci yarısında həyat seqmentində ümumi mükafatlar 2019-cu ilin eyni dövrü ilə müqayisədə azalıb. Bu rəqəm 2019-cu ilin birinci rübündəki 447 milyard avrodan 2020-ci ilin birinci rübündə 396 milyard avroya qədər azalıb. Qeyri-həyat seqmentində ümumi yazılı mükafatlar 2019-cu ilin 1-ci rübündə 272 milyard avrodan 2020-ci ilin birinci rübündə 282 milyard avroya yüksəlmişdir.

**Qrafik 2: Dünya üzrə ümumi sığorta haqları**



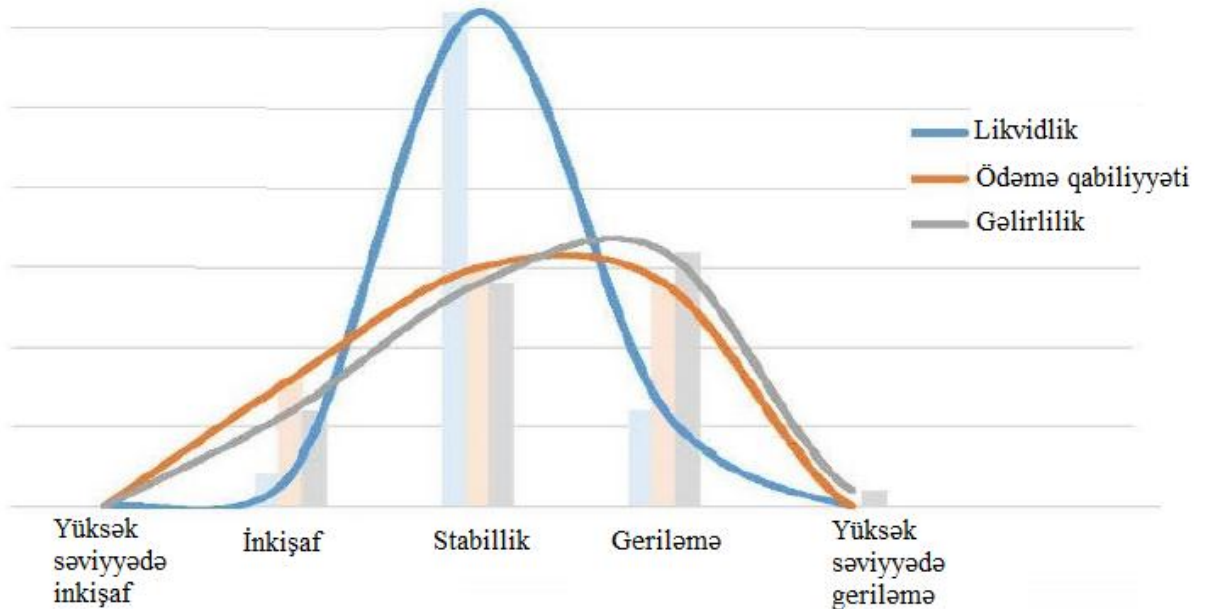
**Mənbə:** IAIS, 2020

Həyat seqmentində ümumi mükafatların azalmasının bir izahı sığorta polislərinin müddətinin bitməsi dərəcəsinin artmasıdır. Sığorta agentlərinin şəxsən

görüşməsinin çətinliyi yeni həyat sığortası siyasətinin satışının azalmasına səbəb oldu. COVID-19 böhranı qlobal həyat mükafatlarına ciddi mənfi təsir göstərərək, 2021-ci ildə orta hesabla 1,5% azalmaya səbəb oldu. Həyat mükafatı bazarının məcmu artımı 2019-cu ildə 1,3%-ə qədər yavaşladı, bu da əvvəlki 10 ilin illik orta göstəricisindən hələ də güclüdür. Covid-19 böhranı sığorta sektorunun ödəmə qabiliyyətinə, gəlirliliyinə və likvidliyinə təsir göstərmişdir. Maliyyə bazarında baş verən ilk şokdan sonra sığorta sektoru bəzi regionlarda maliyyə bazarlarında monetar və fiskal dəstək tədbirləri sayəsində dayanıqlılıq nümayiş etdirdi. Bununla belə, bu böhranın müddəti ilə bağlı qeyri-müəyyənliklər nəzərə alınmaqla, potensial mənfi təsirlər qalmaqdadır.

Covid-19-dan sonrakı risk mənzərəsi böyük tendensiyaların dəyişdiyinə görə deyil, iqtisadi subyektlərin məlumatlılığında və davranışında əsaslı dəyişiklik olduğuna görə fərqli görünəcək. Böhran sənayenin maraqlı tərəflərinin tələblərini, xüsusən də müştərilərin cəlb edilməsi ilə bağlı tələblərini kütləvi şəkildə artırdı. Sənaye üçün bu, risklərin idarə edilməsinə və qarşısının alınmasına yönəlmiş vahid xidmət yanaşmasına doğru köklü transformasiya demək idi.

**Qrafik 3: Covid-19-un təsirinin qiymətləndirilməsi**



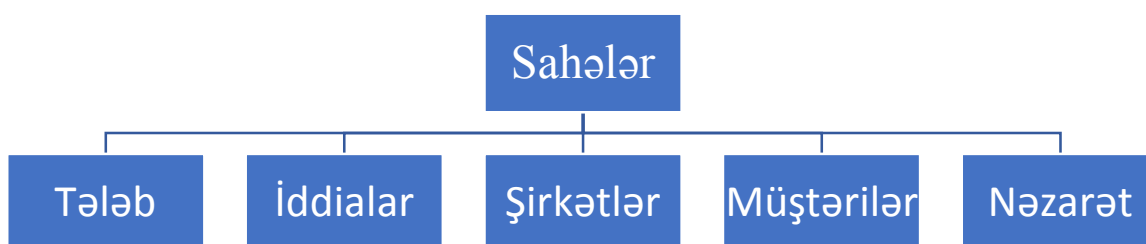
**Mənbə:** IAIS, 2020

2020-ci ilin birinci yarısında toplanmış məlumatlara əsasən, sığortaçıların ödəmə qabiliyyəti dərəcələri bir qədər azalıb, lakin ümumilikdə sektorun

kapitallaşması davamlı olaraq qalıb. Ödəmə qabiliyyəti dərəcələri 2020-ci ilin birinci rübündə aşağı düşüb, ikinci rübdə bir qədər bərpa olunub.

Cari sığorta sənayesi hesabatlarının və biznes xəbərlərinin tədqiqi əsasında Covid-19 pandemiyasının sığorta sənayesi üçün potensial mənfi nəticələri müəyyən edilib. Onları beş sahədən birinə təsnif edə bilərik: Sığorta tələbi, Sığorta iddiaları, Sığorta şirkətlərinin fəaliyyəti, Müştərilərlə əlaqələr, Sığorta nəzarəti və tənzimlənməsi.

**Şəkil 1: Covid-19 pandemiyasının sığorta sənayesinə təsir sahələri**



**Mənbə:** Klonowska A., Strupczewski G., 2020: s.5

Pandemiyanın bilavasitə nəticəsi əmlak, avtomobil, yük sığortası kimi bəzi sığorta xidmətlərinin satışının azalması oldu. Bu, müəssisələrin və təsərrüfatların fəaliyyətinin məhdudlaşdırılması və ya dayandırılması, gəlirlərin azalması, ÜDM-in artım tempinin azalması və işsizliyin artması nəticəsində baş verib (Oliver Wyman, 2020a).

Əmlak sığortası. İqtisadi vəziyyətin pisləşməsi nəticəsində istehlak mallarına tələbatın azalması əmlak sığortası xətlərinə təsir göstərmişdir ki, bu malların alınması çox vaxt sığorta təminatının alınması ilə müşayiət olunurdu. Belə bir əlaqənin ən yaxşı nümunəsi avtomobil bazarında yeni avtomobillərin satışlarının açıq şəkildə azalması və ardınca yeni avtomobil sığortası polislərinin sayının azalması idi (Oliver Wyman, 2020b).

Avtonəqliyyat vasitələrinin sığortasına tələbatın azalması həm də müəssisələrdə avtonəqliyyat vasitələri parkının azalması və iki və ya daha çox avtomobili olan təsərrüfatlarda avtomobillərin utilizasiyası ilə nəticələndi.



Avtomobil sığortası. İstehlakçıların avtomobil sığortasına münasibətində köklü dəyişikliklər baş verdi. Pandemiya evdə qalmaqla bağlı yollarda avtomobillərin sayının azalmasına səbəb olub. Bu səbəbdən bəzi ABŞ sığortaçıları yol qəzası riskinin azaldılmasına cavab olaraq bəzi sığorta haqlarını sığortalılara qaytarıblar. Lakin məlum oldu ki, bu risk faktiki olaraq azalmayıb. Covid-19 zamanı ABŞ şəhərlərində ağır və ölümlə nəticələnən qəzaların sayı, sürət həddinin aşılması hallarının sayı artıb (Nadeau, 2020).

Bu məlumatlar istifadəyə əsaslanan sığortada risklərin qiymətləndirilməsinin adekvatlığını şübhə altına alır. Bununla yanaşı, uzaqdan işin rolunun artması və gündəlik gediş-gəliş üçün avtomobillərdən daha az istifadə istehlakçılarının avtomobil sığortasına münasibətini dəyişdirə və Universal Minimum Gəlir modeli əsasında sığortaya marağı artırma bilər (Alleaume, 2020).

Fərdlərin və şirkətlərin maliyyə problemləri, xərclərin rasionallaşdırılması zərurəti, yalnız zərurət yarandıqda evdən çıxmaq vərdişinin möhkəmlənməsi, daha çevik tələb olunan əhatəyə tələbat istər-istəməz bu dəyişikliklərə təkan verdi.

Yük sığortası. Bazarda daha bir dəyişiklik yüklərin sığortasına tələbin azalması olub. Karantinlə əlaqədar aşağıda təsvir edilən bəzi amillər yüklərin sığortasına təsir göstərmişdir (Yeshin, 2020):

- beynəlxalq daşımalarda öhdəlik;
- hərəkət məhdudiyyətləri;
- ticarət dövriyyəsinin azalması;
- daşımaların sayının azalması və marşrutların dəyişdirilməsi;
- bəzi kommersiya əlaqələrinin dayandırılması və ya nəqliyyat sifarişlərinin yerinə yetirilməsində gecikmələr.

Həyat sığortası. Covid-19 pandemiyası, xüsusilə 18-39 yaş arası gənclər arasında həyat sığortasına tələbi dərhal artırdı. Xarakterikdir ki, belə bir polisi almaq istəyini bəyan edən insanların 95%-i sığorta agentləri ilə birbaşa əlaqə saxlamadan yalnız uzaqdan sığorta müqaviləsi imzalamaq istəyir (Morelli, 2020).

McKinsey həyat sığortasının satışı ilə bağlı müxtəlif proqnozlar təqdim edib. Onların fikrincə, tələb üç səbəbə görə azalacaq: cəmiyyətin bir hissəsinin həyat

səviyyəsinin aşağı düşməsi, anderraytinqə daha ehtiyatlı yanaşma ilə aşağı faiz dərəcələri hesabına sığorta haqlarının artırılması, tibbi müayinələrdə məhdudiyətlər (Balasubramanian və başqaları, 2020).

Sağlamlıq sığortası. Covid-19 pandemiyasının mənfi sosial təcrübəsi nəticəsində orta müddətli dövrdə tibbi sığorta, gündəlik xəstəxana müavinətləri və tibbi yardım kimi sığorta sahələrinə daha çox maraq göstərilib. Çində 2003-cü ildə SARS epidemiyasından sonra tibbi sığortaya xərclər iki dəfə artıb (Oliver Wyman, 2020a).

Digər tərəfdən, iqtisadiyyatın blokadası zamanı bir çox insanın yaşadığı müvəqqəti gəlir itkisi onları əmanət toplamaq zərurətindən daha çox xəbərdar edə bilər. Bu, uzunmüddətli investisiya planları ilə həyat sığortasına marağın artması ilə nəticələnə bilər.

Covid-19 ilə bağlı sığorta iddialarının kəskin artması həm fiziki şəxslər, həm də müəssisələr üçün geniş sığorta xidmətlərini əhatə edir.

Kommersiya iddiaları. Ticarət krediti sığortasında iddialarda artım baş verdi. Bir çox şirkət bağlanmaqdan, gəlirlərin azalmasından, sifarişlərin azalmasından və problemlə beynəlxalq ticarətdən əziyyət çəkirdi. Bu, bütün təchizat zənciri boyunca müflisləşmə zəncirini işə saldı və bu, sığortaçılara birbaşa təsir etdi. Kommersiya, mədəni və ya idman tədbirlərinin ləğvini əhatə edən sığorta xidmətlərində müəyyən artım baş verib. Məsələn, Tokioda ləğv edilmiş Olimpiya Oyunları sığortaçılara 2 milyard ABŞ dolları dəyərində ziyan vurdu (Oliver Wyman, 2020a).

KPMG bu vəziyyəti fərqli qiymətləndirir. Şirkət, Covid-19-un əmlak sığortası iddialarına təsirinin məhdud olacağını proqnozlaşdırdı (KPMG, 2020). 2003-cü ildə SARS epidemiyasından sonra sığortaçılar pandemiyanın vurduğu zərəri istisna etmək üçün sığorta şərtlərini dəyişdirdilər. Məsələn, biznesin dayandırılması sığortası ümumiyyətlə pandemiya səbəbindən biznesin dayandırılması nəticəsində dəymiş zərəri ödəmir, çünki dayanma səbəbi kimi sığortalının aktivlərinə fiziki zərər yoxdur. Virus və bakteriyaların təsiri ilə bağlı istisnalar 2003-cü ildə SARS epidemiyasından sonra sığorta şərtlərinə daxil edilmişdir.

İşçilərin təzminatı. Potensial yüksək sığorta iddiaları olan ikinci sahə işçilərin təzminat sığortasıdır (iş qəzası, sağlamlıq və işəgötürənin məsuliyyətinin təminatı). Pandemiya zamanı lazımi iş şəraitinin təmin edilməməsi və sağlamlığa həddindən artıq ziyan vurması ilə bağlı işçilərin işəgötürənlərə qarşı iddiaları dalğası problemlə məsələ idi. Bu, səhiyyədən tutmuş kommunal xidmətlərə və hava limanlarının operatorlarına qədər bütün sahələrdə baş verdi (Oliver Wyman, 2020a).

Sağlamlıq sığortası. Covid-19-un tibbi sığortaya təsirinin miqyasını global miqyasda qiymətləndirmək çətindir. Bu, müəyyən ölkələrdə milli səhiyyə sistemlərinin müxtəlifliyindən irəli gəlir. Ümumiyyətlə, dövlət səhiyyəsi Avropada üstünlük təşkil edir, ABŞ-da özəl səhiyyə xidmətləri əsas rol oynayır. Bununla belə, Asiyada ictimai səhiyyə sistemi çox vaxt səmərəsiz olur və özəl səhiyyə sektorunun köməyinə ehtiyacı var. Hazırda özəl səhiyyə xidmətlərinin göstərilməsi modelində sürətli dəyişiklik müşahidə olunur. Həkim üçün stasionar səfərlər onlayn məsləhətləşmələrə keçir. Bir çox ölkələrdə Covid-19-un yoxlanılması və halların müalicəsi ictimai səhiyyə təminatçılarının işidir. Belə hallarda, pandemiyanın özəl tibbi sığortaya birbaşa təsiri məhdudlaşdırılacaq. Sağlamlıq siyasətinin tətbiq oluna biləcəyi digər faydalar gündəlik xəstəxana müavinətləri, dərman xərclərinin ödənilməsi və ya tibb bacısı baxımıdır.

Digər şirkətlər kimi sığorta şirkətlərinin də böhran zamanı öz formal iş davamlılığı planları var idi. Bununla belə, bu cür fəvqəladə hallar planları adətən təbii fəlakətlərə, kiber insidentlərə və ya terror hücumlarına cavab olaraq qurulur. Covid-19 pandemiyası vəziyyətində karantin, evdə qalma, uzunmüddətli məktəblərin bağlanması və səyahət məhdudlaşdırma tədbirləri kimi tamamilə fərqli problemlər ortaya çıxdı. Bu hallar nəzərə alınmamış, şirkətin əməliyyat imkanlarının saxlanılmasını və istənilən iş səmərəliliyini təmin edəcək heç bir vasitə əvvəlcədən hazırlanmamışdır. Bu, pandemiya zamanı sığorta şirkətlərinin məhsuldarlığının əhəmiyyətli dərəcədə azalması demək idi (PwC, 2020).

Sığorta şirkətləri xarici xidmət təminatçılarının xidmətlərində ixtisarlara üzləşib. Sığorta biznesinin və əlaqəli fəaliyyətlərin səmərəli, problemsiz və peşəkar dəstəyi üçün indiyə qədər müəyyən məsuliyyət daşıyan sığortaçıların

subpodratçıları, xidmətlərinin keyfiyyətinə və davamlılığına mənfi təsir göstərəcək Covid-19-dan yaranan çətinliklərlə üzləşdilər. Sığorta bazarı ekspertləri pandemiyanın uzunmüddətli təsirinin sığorta sənayesində rəqəmsallaşma prosesini sürətləndirməsi ilə razılaşırlar (Oliver Wyman, 2020b).

Süni intellekt, maşın öyrənməsi və əşyaların interneti kimi texnologiyalar sığorta şirkətlərində bir çox biznes proseslərinin avtomatlaşdırılmasına, sürətləndirilməsinə və səmərəliliyinin artırılmasına səbəb olub. Sığortanın paylanması, anderraytinq və iddiaların tənzimlənməsi rəqəmsal transformasiyanın artıq baş verdiyi əsas sahələrdir (Taneja S., Malik R., 2020).

Epidemik vəziyyətlə əlaqədar olaraq müştəri xidmətinin keyfiyyəti və korporativ sosial məsuliyyət prinsiplərinə əsaslanan yanaşma daha da vacib hala gəldi. Bu tendensiyanın təzahürləri bazar kommunikasiyasının əhəmiyyətinin artması, şirkətin pandemiya reaksiyası əsasında qiymətləndirməsi, təhlükəsizlik məsələlərinə həssaslıq, reputasiyaya zərər vurma riskinin artmasıdır.

Milli səhiyyə sistemlərinin bütün xəstələri lazımi qayğı ilə təmin etməkdə çətinlik çəkdiyi bir şəraitdə sığorta sənayesi xəstəxanalara maddi və maliyyə yardımı ilə fəal şəkildə məşğul olmuşdur. Lateks əlcəklər, maskalar və digər tibbi geyim əşyaları ilə təmin etmək, Covid-19 testlərinin yaradılması, respiratorların alınması, maarifləndirici və məlumat kampaniyaları, psixoloqlarla məsləhətləşmələr kimi fəaliyyətlər - bütün bunlar sığorta sənayesinin korporativ sosial məsuliyyətə cəlb edilməsini göstərir.

Bəzən sığortaçıların təklif etdiyi yardım tibbi xidmətdən daha geniş əhatə dairəsinə malikdir. Pandemiya zamanı bağlanan şirkətlər üçün pulsuz hüquqi və vergi məsləhətləri, Covid-19 ilə bağlı məhdudiyətlər üzrə mentorluq xidmətinin göstərilməsi, evdə qalarkən sağlam həyat tərzinin təbliği, uşaq evlərinə dəstək - bunlar xeyriyyə aksiyalarının bir neçə nümunəsidir.

Maraqlıdır ki, Covid-19 pandemiyası kimi qlobal təhlükə bütün sığorta sənayesinə fayda verə bilər. O, sığorta təminatının təsadüfi hadisələrin mənfi təsirlərini minimuma endirməkdə oynaya biləcəyi rol haqqında ictimaiyyətin məlumatlılığını gücləndirir. Görünür, bu fundamental həqiqət heç də həmişə

diqqətdən kənar qalmayıb. Buna görə də, böhrandan sonra riskdən yayınma istəklərində artımın sığorta tələbi üçün stimül olacağına real şanslar mövcuddur.

Nəzarət orqanları pandemiya dövründə sığorta bazarını sakit şəkildə müşahidə edib. Onlar əsasən sığorta şirkətlərindən mütəmadi olaraq toplanan məlumatlara əsaslanaraq vəziyyəti davamlı olaraq izləməyə çalışırlar (KPMG, 2020).

EIOPA 17 mart 2020-ci il tarixli bəyanatında Avropa sığorta sektorunun adekvat kapital resursları sayəsində ciddi bazar şokuna tab gətirə biləcəyinə inandığını ifadə edib (Bose, 2020).

Uzunmüddətli perspektivdə İƏİT pandemiya riskinin sığortalanmasını dəstəkləmək üçün sığorta sənayesi ilə dövlət orqanları arasında dövlət-özəl tərəfdaşlığı nəzərdən keçirməyi təklif edir, xüsusən də bu riskin artması ehtimalı varsa. Təbii fəlakət riski, terrorizm və ya nüvə riskini əhatə edən oxşar həllər illərdir fəaliyyət göstərir (OECD, 2020).

Tibbi sığorta şirkətləri üçün bir neçə məhsul mülahizələri aşağıda müzakirə olunur:

1) COVID-19 müalicəsi və proqnozu ilə bağlı təfərrüatlar hələ də ortaya çıxdığı üçün sığorta şirkətləri xəstə profilləri, xəstələnmə dərəcələri, müalicənin dəyəri və s. ilə bağlı məlumatlara malik deyil. bu xəstəliyi hədəfləyir. Buna görə şirkətlər öz məhsullarını aşağı və ya həddindən artıq qiymətə qoymaq riski ilə üzləşirlər.

2) COVID-19 iddiaları ilə bağlı yaranan təcrübəyə əsaslanaraq, sığorta şirkətləri iddiaların artmasının dövlət və ya rayon miqyasında mümkünlüyü ilə bağlı fərziyyəni sınaqdan keçirməli olacaqlar. Səhiyyə sistemi ilə işləyərək, nümunələr müştəri xidmətinin effektiv olmasına əmin olmaq üçün istifadə edilə bilər və sığortaçılar artıq tibbi sığortada geo-əsaslı qiymətlərə müraciət etdikləri üçün gələcək qiymət analitikasını həyata keçirə bilərlər.

3) Klinik tədqiqatlara əsaslanaraq və səhiyyə və əczaçılıq sənayesi ilə birlikdə sığorta şirkətləri sağlamlıq sığortaçılarından mövcud xəstəxanaya yerləşdirilmə məhsullarının yenidən qiymətlərini dəyişməsinə tələb edə biləcək uzun xroniki xəstəliyin eskalasiyasının mümkünlüyünü hesablamalıdırlar. Hal-hazırda, qeyri-kafi məlumat bu cür tədqiqatlara mane ola bilər, lakin sığortaçılar və onların aktuariləri

və səhiyyə işçiləri və institutları arasında əməkdaşlıq indiyə qədər cəhd edilməmiş modelləri yarada bilər.

4) Sığorta şirkətlərinin sağlamlıq göstəricilərini artırmaq və COVID-19 vəziyyətindən daha yaxşı keçmək imkanlarını yaxşılaşdırmaq üçün səhiyyə fəaliyyətləri ilə gücləndirilmək üçün işçilərin faydaları üçün öz korporativ müştəriləri ilə əməkdaşlıq etmək üçün aydın bir fürsət var. Nəticədə, siyasətlərin dəyəri artacaq və vəziyyət, eləcə də xroniki xəstəliklər və birgə xəstəliklər haqqında məlumatlılığın artması ilə iddialar azalmağa meyilli olacaq. İşçilərin tibbi sığortasının bir çox korporativ müştəriləri bu cür fəaliyyətlərə ayrıca sərmayə qoyurlar. Sığorta şirkətləri bu fürsətdən müştərilərin yapışqanlıqını artırmaq, eləcə də portfelini və saxlama nisbətərini yaxşılaşdırmaq üçün istifadə edə bilərlər.

Sənaye müzakirələri inkişaf etməkdə olan texnologiyalar, müştərilərə daha səmərəli xidmət etməyin yolları, məsuliyyətli investisiyalar və az nüfuz edən sənayedə insanların daha geniş maliyyə müdafiəsi ətrafında fırlanacaq. 2023-cü ildə diqqət etməli olduğunuz beş mühüm tendensiya bunlardır:

Rəqəmsal məsləhət və paylama - Uzun müddətli kilidləmə ilə müəssisələr yeni iş həyatına uyğunlaşdılar. Maliyyə xidmətlərinin paylanmasında çalışanlar da istisna deyil. Sığortaçılar öz paylama şəbəkələrinə onlayn təlim vermək üçün resurslara sərmayə qoyublar. Sığorta məsləhətçiləri əvvəllər sosial uzaqlaşma səbəbindən yaranan çətinliklərə görə potensial müştəriləri üz-üzə söhbətə cəlb edirdilər. Onlar tez onlayn görüşlərə keçməli oldular. Onlayn video söhbətlərin üstünlüyü ondan ibarətdir ki, onlar istənilən əlverişli vaxtda və ya hətta yolda olarkən edilə bilər. Həyat sığortası şirkətləri data analitikasından istifadə edərək sığorta məsləhətçilərinə və brokerlərinə lazımi anda doğru məhsulu təqdim etməyə imkan verir. Məsləhətçilər müştərilərlə əlaqə saxlamaqda mühüm rol oynayır, buna görə də 2023-cü ildə sığorta məsləhətçinizlə səmərəli və əsasən rəqəmsal söhbətlər gözləyir.

Onlayn müştəri cəlb edilməsi - Şirkətlər müştərilərinə daha yaxşı xidmət göstərmək üçün Süni İntellektdən (AI) istifadə edirlər. Məsələn, ICICI Prudential Life Insurance, sığortalıların telefonlarında səsli əmrlər verə və lazım olduqda və

siyasət məlumatlarına daxil ola biləcəyi AI ilə işləyən chatbot olan LiGo-nu istifadəyə verdi.

Hindistanda smartfonların ümumi məcmu tədarükünün 2022-2026-cı illər ərzində 1,7 milyarda çatacağı gözlənilir ki, bunun da beş il ərzində təxminən 840 milyon 5G cihazının satılacağı gözlənilir. Bu, telekommunikasiya xidmətlərinin geniş yayılması ilə birlikdə sığortaçılara müştərilərlə səmərəli əlaqə saxlamağa və onların ehtiyaclarını daha yaxşı başa düşməyə imkan verir. Bütün bunlar əl müdaxiləsi olmadan həll mərkəzli cavaba uyğunlaşdırıla bilər. Süni intellekt və Maşın Öyrənmənin rolu çox vacibdir və o, müştəri təcrübəsini kəskin şəkildə dəyişdirəcək və təkmilləşdirəcək.

Sağlamlıq - Sığorta şirkətləri sığortalıları və potensial müştəriləri sağlam həyat tərzinə sövq etmək marağındadır. Eyni zamanda, sorğular göstərdi ki, sağlam həyat tərzini sığorta haqlarını aşağı saxlaya bilsə, müştərilər məlumatları paylaşmağa hazırdırlar. Axı hamımız uzun və sağlam ömür yaşamaq istəyirik. Artıq ağıllı geyilə bilən cihazların istifadəsini təşviq edən şirkətlər var. 2023-cü ildə sığorta şirkətlərinin sağlamlıq və sağlamlıqla bağlı geniş məşğulluq inkişaf etdirməsini gözləmək olar. Ola bilsin ki, sığortaçılar və müştərilər arasında yeni əlaqələr başlaya bilər.

Davamlılıq və Ətraf Mühit, Sosial və İdarəetmə - Maliyyə xidmətləri şirkətləri arasında həyat sığortaçıları daha geniş davamlılıq mövzusu altında Ətraf Mühit, Sosial və İdarəetmə prinsiplərinə əsaslanaraq investisiya etmək üçün daha yaxşı mövqe tuturlar. Onların saxladıkları uzunmüddətli kapital imkan verir. Onlar ekoloji məqsədlərə, davamlılığa və daha yaxşı idarəetməyə sadıq olan bizneslərə sərmayə qoya bilərlər. Ətraf Mühit, Sosial və İdarəetmə investisiyası populyarlıq qazanır və bu, uzunmüddətli institusional investorların dəstəyini tələb edir. Sığorta sənayesində çoxlu sənədləşmə işləri aparılır. Kağızı dərhal və tamamilə aradan qaldırmaq mümkün olmasa da, 2023-cü il yol göstərə bilər. Sığortalı olaraq sığorta şirkətinizin sizinlə rəqəmsal əlaqə qurmasını gözləyin.

Yeni tərəfdaşlıqlar - Texnologiya şirkətləri sektorlar arasında biznesi pozur. Həyat sığortası da istisna deyil. Maliyyə xidmətlərinin bölgüsü artıq dramatik

dəyişikliyin şahidi olur. Sistemə qoşulmuş Tətbiq Proqramlaşdırma İnterfeysləri maliyyə xidmətləri bazarını genişləndirməyə kömək edə biləcək innovativ məhsullara imkan verir. Bu, artıq bank, qiymətli kağızlar bazarları, pay fondları və sığorta sektorlarında baş verir. Həyat sığortası şirkətləri sığorta vasitəçisi kimi qeydiyyatdan keçsələr, yenilik etmək və sığorta bazarını genişləndirmək üçün yeni yaşda olan startaplarla əlaqə saxlaya bilərlər. Hindistan sığorta kimi maliyyə xidmətləri üçün kifayət qədər nüfuz etməmiş bir bazardır. Yeni dövr istehlakçı texnologiya firmalarının istifadə etdiyi aqressiv üsullar ölkə əhalisinin daha böyük hissəsini həyat sığortası altına almağa kömək edə bilər. 2023-cü ildə siz həyat sığortası məhsulları almaq üçün innovativ yollar tapa bilərsiniz. Beləliklə, bu, yeni tərəfdaşlıqlar üçün hadisələrlə dolu bir il ola bilər.

2023-cü maliyyə ilində iqtisadi fəaliyyətdə güclü canlanma gözlənilir. Həyat sığortası da daxil olmaqla maliyyə xidmətləri, kəsilmiş tələbin azalmasının şahidi olmağa davam edəcəkdir. Sığortaçılar üçün bu, heç vaxt olmadığı bir dövrdür. Biznesinizi və ya sığortalıların əlaqənizi dəyişdirən texnologiyaları mənimsəməyə ehtiyac var. Çevik strategiya pandemiya əvvəl əksər şirkətlər üçün artıq işlərdə idi. Həyat sığortası şirkətləri 2023-cü ildə fürsətdən maksimum yararlanmaq üçün çeviklik barını qaldırmalıdır.

## **2.2. Pandemiya əvvəl və pandemiya dövründə Azərbaycanda sığorta bazarı**

Sığorta sektorunun kapitalaşması prosesi, sağlamlıq və həyat sığortası, təkrarsığorta, icbari sığorta və digər sığorta məhsullarından istifadə tempinin artması ölkədə sığorta sektorunun inkişafını və perspektivini təmin edəcək. Kənd təsərrüfatı sektorunda düzgün qanunvericilik, monitorinq mexanizmi, tibbi dəstək şərtləri, sığortalıların hüquqlarının qorunması, tibbi sığortada ailə həkimlərinin həyata keçirilməsini stimullaşdırmaq və təmin etmək lazımdır. Sığortanın ÜDM-də payı həmin sahənin iqtisadi vəziyyətinin mövcud vəziyyətini göstərir. O, həmçinin sığorta sektorunun xidmət sahələrində payını göstərir (Azərbaycan 2020: Gələcəyə Baxış İnkişaf Konsepsiyası).



Sığorta xidmətindən istifadə həm də sahibkarların, əmlak sahiblərinin məlumatlılığından və sığorta şirkətlərinin etibarlılığından asılıdır. Sığortaedənlərlə sığortalılar arasında icbari əmlak və daşınmaz əmlakın istifadəsi ilə bağlı mülki məsuliyyətin icbari sığortası üzrə bağlanmış müqavilələrin sayı 2019-cu ildə 146246, əvvəlki ildə isə 85069 olub. İmzalanmış müqavilələrin sayında 72% artım var (Dövlət statistika komitəsi).

Sığorta sektorunun sığorta dövriyyəsi müəyyən dövr ərzində satılan sığorta xidmətlərinin dəyəridir. 2016-cı ildə 538 milyon manat olduğu halda, 2017-ci ildə 553 milyon manat olub. 2017-ci ildə təxminən 3% artım var. 2018-ci ildə 570,5 milyon manat, 2019-cu ildə 635 milyon manat müsbət tendensiya əldə edib. 2018-ci ildən 2019-cu ilə qədər 11% artım qeydə alınıb (Dövlət statistika komitəsi).

2016 və 2017-ci illərdə artımın həcmi 2018 və 2019-cu illərlə müqayisədə azdır. Buna səbəb 2015-ci ildə ölkədə baş verən devalvasiyalardır. Bu, bank sektoruna, dolayısı ilə sığorta sektoruna təsir edib. Bankların yüksək potensiallı müştəriləri olan şəxslərin ödəniş imkanları yox idi, nəticədə sığorta sektoru xidmətləri təklif edə bilmirdi.

Həmin illərdə sığorta sektorunun artımının həcmi azalıb. Bundan əlavə, bəzi sığorta şirkətlərinin ləğvi bu yavaş artımın səbəbi ola bilər. Fitch-in fikrincə, Azərbaycanın sığorta sektorunun inkişafı dövlət tərəfindən tənzimlənən tariflərdən asılıdır.

Kiçik sığorta şirkətləri üçün iş imkanlarının azalması və bazara çıxışın məhdudlaşdırılması sektorda konsentrasiyanın artması və seqmentlərin daralması deməkdir. Həmin meyarlar sektorda kimin mübarizə apara biləcəyini, kimin bacara bilməyəcəyini göstərir. 2018 və 2019-cu illərdə artımın səbəbi həm könüllü, həm də icbari sığortada sığorta göstəricilərinin yüksəlməsi ilə bağlıdır. 2019-cu ilin 8 ayında sığorta sektorunun artımı əsasən avtomobillərin könüllü sığortası (KASKO), daşınmaz əmlakın icbari sığortası və könüllü tibbi sığortanın artımı ilə bağlıdır.

2019-cu ildə icbari sığorta üzrə yığımlar 169 milyon manat, 2018-ci ildə 144 milyon manat olub. İcbari sığorta üzrə yığımlarda 17% artım var. Bundan əlavə,

daşınmaz əmlakın icbari sığortası 2019-cu ildə 33,1 milyon manat, 2018-ci ildə icbari sığortada 26,2 milyon manat olub. 2018-cu illə müqayisədə daşınmaz əmlakın icbari sığortası üzrə yığımlarda 26% artım var (Dövlət statistika komitəsi). Sığorta hadisələri qanuna və ya sığorta müqaviləsinə uyğun olaraq sığortalıya və ya üçüncü şəxslərə sığorta ödənişinin ödənilməsi üçün əsas olan haldır. Bu ödənişlər daşınmaz əmlakın icbari sığortasını və mülki məsuliyyətin icbari sığortasını yekunlaşdırır.

Daşınmaz əmlakın icbari sığortası 2019-cu ildə 1,4 milyon manat (0,82 milyon dollar) göstərilib, 2018-ci ildə 1,5 (0,88 milyon dollar) olub. Bu, daşınmaz əmlakın icbari sığortası üzrə ödənişlərin 5% azalması deməkdir (Dövlət statistika komitəsi).

Daşınmaz əmlakın istifadəsi ilə bağlı mülki məsuliyyətin icbari sığortası 2018-ci ildə 83200, 2019-cu ildə 600 manat olub. Daşınmaz əmlakın icbari sığortası 2019-cu ildə 847 500, 2018-ci ildə 828 700 manat olub. Daşınmaz əmlakın icbari sığortası üzrə ödənişlərdə 2% artım qeydə alınıb (Dövlət statistika komitəsi).

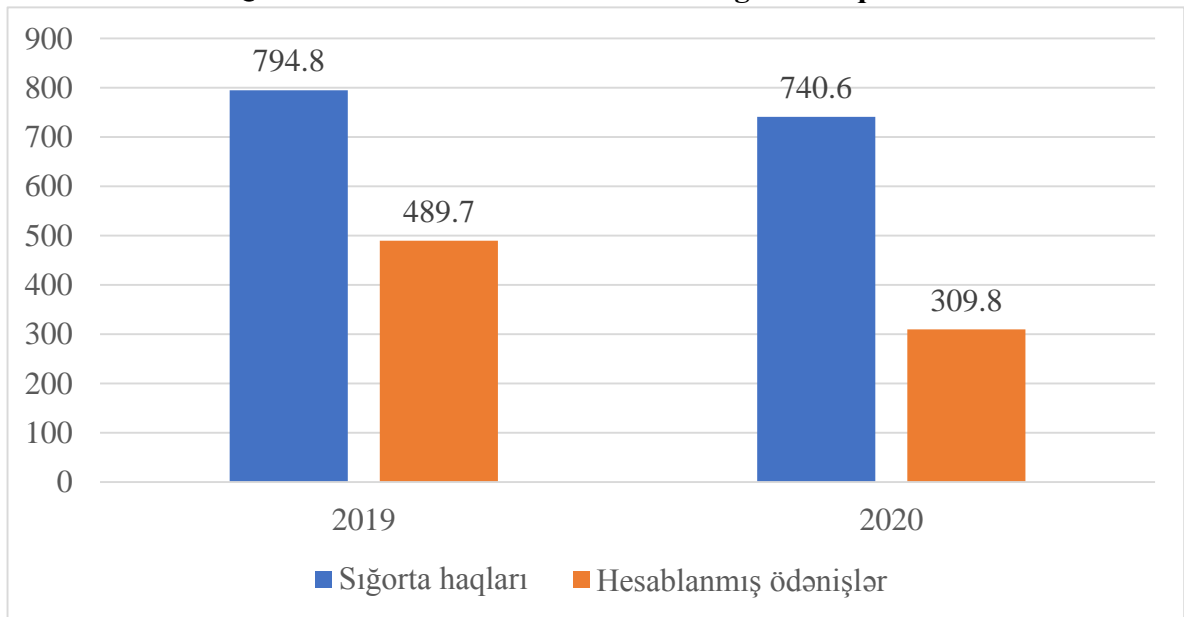
Azərbaycanda baş verən devalvasiyalar tək-cə bank sektoruna deyil, sığorta sektoruna da təsir edib. Bir çox sığorta şirkətləri aktivlərin itirilməsi, ehtiyatların kifayət qədər olmaması, öhdəliklərin yerinə yetirilməməsi, səmərəlilik göstəricilərinin əhəmiyyətli dərəcədə aşağı olması, məcmu kapitalın qanunvericiliklə müəyyən edilmiş həddən az olması, qeyri-prudensiya, qeyri-sağlam sığorta təcrübələri və digər problemlər kimi maliyyə və idarəetmə problemləri səbəbindən ləğv edilib. Bu proses bu dövrdə də davam edir.

Azərbaycan Respublikası iqtisadiyyatının ilk illərində 68-dən çox şirkət fəaliyyət göstərmişdir. Onların əksəriyyətinin təcrübəsi, kapitalı və ixtisaslı komandası yoxdur. Maliyyə Nazirliyinin sərt qaydaları və qanunvericilikdən sonra sığorta şirkətlərinin bir qismi sektoru tərk etmək məcburiyyətində qalıb. Sonrakı dalğada sığorta şirkətləri öz işini bank sektorunda formalaşdırdılar. Daha sonra bank sektorundakı böhranlara görə bu sektoru tərk etdilər. Bəziləri başqa şirkətlərə qoşulmağa üstünlük vermir və onlar da sektoru tərk edirlər. Şirkətlərin bağlanması o qədər də mənfi proses deyil, çünki potensial müştərilərin sığorta prosesini etibarlı

şirkətlərə həvalə etmə ehtimalları çoxalır. Müştərilər şirkət bağlandıqdan sonra heç bir problemlə üzləşmirlər, çünki müştərilər daha peşəkar və ixtisaslı olanlara keçirilir. 2015-ci ildə 27 sığorta şirkəti var idisə, devalvasiyadan sonra bu rəqəm 2016-cı ildə 25-ə enib. 2017 və 2018-ci illərdə yuxarıda qeyd olunan maliyyə problemlərinə görə 25 şirkət 21 şirkətə enib. Daha sonra, 2019-cu ildə bu rəqəm 22 oldu.

Pandemiya dövründəki statistik göstəricilərə nəzər saldıqda isə 2020-ci ildə Azərbaycanda fəaliyyət göstərən 21 sığorta şirkəti tərəfindən 794.8 milyon sığorta haqqı toplanılıb. Sığorta şirkətləri tərəfindən həyata keçirilən ödənişlər isə 489.7 milyon manat təşkil edir. Son illərin müvafiq göstəricilərini müqayisə etdikdə 2020-ci ilin yığımlarının ötən ilin analoji göstəricisinə nəzərən 7% artığını, görmək mümkündür. Ödənişlərin artması da maraq doğuran məqamdır. Belə ki, ödənişlər də 2019-cu il ilə müqayisədə 58.1% artım nümayiş etdirib.

**Qrafik 4: 2019 və 2020-ci illər üzrə sığorta haqları**



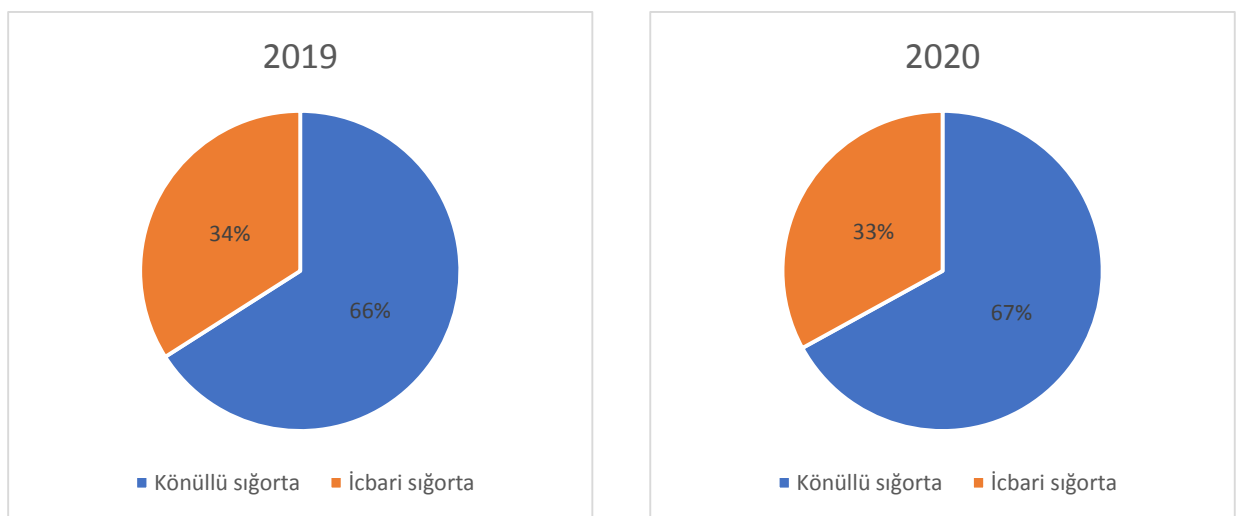
**Mənbə:** Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi, Sığorta Təşkilatlarının Fəaliyyətinin Əsas Göstəriciləri, 2020

Pandemiya zamanı əsas məqsəd sığorta istehlakçılarının hüquqlarını müdafiə etmək, onlara mümkün olan ən yaxşı əməliyyat xidməti təklif etmək və müəssisələri maliyyə cəhətdən sabit saxlamaq idi. Digər iqtisadi sektorlarda olduğu kimi sığorta biznesi üçün də 2020-ci il üçün bütün təxminlərə yenidən baxıldı.

Virusun yayılmasının qarşısını almaq məqsədilə Nazirlər Kabinetinin qərarına uyğun olaraq sığorta işçiləri bu müddət ərzində evdən işləməyə başladılar. Eyni zamanda, onlayn müqavilələrin və yeniləmələrin sayı artdı. Şirkətlər rəqəmsal platformalarına daha çox diqqət yetirməyə başladılar. Ümumi sığorta biznesində artım tendensiyaları müşahidə olunsa da, pandemiyanın sığorta bazarına zərərli təsiri diqqətdən kənar qalmayıb. Nəticədə, mənfi təsir daha çox avtomobil sahiblərinin icbari sığortası və səfər sığortasının yığılmasında olub. Avtomobil sahiblərinin icbari sığorta yığımları 15% azalıb. Ən əhəmiyyətli mənfi təsir, sərhədlərin bağlanması və təyyarələrin ləğvi səbəbindən əvvəlki illə müqayisədə 2,5 dəfə ucuzlaşan səyahət sığortası tariflərində olub (Talibova, 2021).

Yüklərin sığortası isə 2 dəfədən çox artıb. Buna səbəb epidemiya zamanı konteyner tranzitinə məhdudiyət qoyulmamasıdır. Onu da qeyd etmək lazımdır ki, epidemiyanın sığorta sənayesinə bəzi müsbət təsirləri də mövcuddur göstərir. İş rejiminin onlayn olması bəzi biznes proseslərinin də rəqəmsallaşmasına gətirib çıxardı ki bu da nəticədə daha müasir texnoloji yeniliklərin sığorta sektoruna tətbiqi ilə nəticələndi. Yığımları sığorta strukturu üzrə analiz etdikdə qeyd etmək olar ki, ümumi yığımların 67%-i könüllü, 33%-i isə icbari sığorta növlərindən əldə olunub. Dinamikaya gəldikdə isə, icbari sığorta üzrə təqribən 1.2% könüllü sığorta üzrə isə 10.8% artım qeydə alınıb.

**Qrafik 5: Sığorta strukturu üzrə göstəricilər**



**Mənbə:** Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi, Sığorta Təşkilatlarının Fəaliyyətinin Əsas Göstəriciləri, 2020

Könüllü sığorta növləri arasında həyat sığortası üzrə sığorta haqlarında 20%, qeyri-həyat sığortası üzrə isə 8% artım qeydə alınıb. Mükafatların dördə birinin həyat sığortası sahələrindən biri olan həyat sığortası üzrə olduğunu nəzərə alsaq, həyat sığortası üzrə sığorta haqlarının 32% artması ümumi sığorta haqlarının artımına ciddi təsir göstərmişdir. Lakin bu sahədə ödənişlərin 2,7 dəfə artması ümumi bazar üzrə müsbət proqnoza mənfi təsir göstərir. Belə ki, həyat sığortası, əsasən, insanların həyat səviyyəsinin pisləşməsindən sığortalanmasını nəzərdə tutsa da, sığorta haqlarının istənilən vaxt ödənilməsinin mümkünlüyü ona gətirib çıxarıb ki, bu sığorta növü bu gün insanların əmanət aləti kimi çıxış edir. Təsadüfi deyil ki, bank və fond bazarları son dövrlərin təsirlərinə daha çox məruz qalıb və hazırkı qeyri-müəyyənliyi nəzərə alsaq, sığorta bazarına daha çox maraq var. Bu səbəbdən sığortanın bu sahəsində həm sığortada, həm də mükafatlarda artım müşahidə olunub (Talibova, 2021).

Qeyri-həyat sığortası üzrə fərdi sığorta haqlarında 7% artım tibbi sığorta, əmlak sığortasında isə 8% artım əsasən heyvan sığortası və kənd təsərrüfatında yük sığortası hesabına baş verib. Ödənişlərin artmasının əsas səbəbi həyat sığortasının artması ilə bağlı olub. Artıq qeyd edildiyi kimi, bu, süni xarakter daşdığından ödənişlərin artırılması sektor üçün xüsusi risk yaratmır və rüsumlar aşılmadığı halda itki sayılmır.

Bütün sadalanan göstəricilərdə artımların qeyd olunmasına baxmayaraq maliyyə nəticələrinə baxdıqda sonda sığorta şirkətlərinin mənfəətində 14%-lik bir azalmanı görə bilərik. Buna əsas səbəb isə 2019-cu il ilə müqayisədə 2020-ci ildə sığorta ödənişlərinin və sığorta məbləğlərinin verilməsi və sığorta haqlarının qaytarılmasında baş verən 59.3 və 4.5%-lik artımlardır.

**Cədvəl 1: Sığorta şirkətlərinin fəaliyyətinin maliyyə nəticələri (min manat)**

Göstəricilərin adı	Hesabat ilində (2020)	Əvvəlki ildə (2019)	Əvvəlki ilə nisbətən faizlə
Cəmi gəlirlər	989656,1	786673,7	125,8
Sığorta haqları	794795,7	738380,1	125,8
xalis sığorta ehtiyatlarının dəyişməsi (+/-)	62181,1	-78604,9 x	107,6
investisiya gəlirləri	66242,1	62054,6	x
sığorta ödənişlərində təkrarsığortaçıların payı	41063,2	30877,4	106,7
təkrarsığortaya verilmiş müqavilələr üzrə alınmış komisiyon muzzdları	10054,2	10506,9	133,0
sair gəlirlər	15319,7	23459,7	95,7
Xərclərin cəmi	882216,9	661538,5	65,3
sığorta ödənişlərinin və sığorta məbləğlərinin verilməsi	493195,2	309582,9	133,4
sığorta haqlarının qaytarılması	17310,5	16559,5	159,3
təkrarsığortaya verilmiş sığorta haqları (mükafatları)	154219,1	132810,9	104,5
tənzimləmə xərcləri	522,6	494,6	116,1
qarşısılınma tədbirləri fonduna ayırmalar	1277,1	1327,9	105,7
işlərin aparılması xərcləri	194391,0	186022,8	96,2
sığorta fəaliyyəti üzrə digər xərclər	8453,9	12034,8	104,5
sair xərclər	12847,5	2705,0	70,2
Maliyyə mənfəəti (zərəri)	107439,1	125135,2	4,7
mənfəət vergisi	16148,7	18935,3	85,9
Hesabat dövrünün xalis mənfəəti	91280,5	106199,9	85,3

**Mənbə:** Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi, Sığorta Təşkilatlarının Fəaliyyətinin Əsas Göstəriciləri, 2020

## **III FƏSİL. KORONAVİRUS (COVID-19) PANDEMİYASI VƏ AZƏRBAYCANDA SIĞORTA BAZARINA TƏSİRİ**

### **3.1. Pandemiyanın sığorta bazarında yaratdığı problemlərin aradan qaldırılması üçün görülən tədbirlər**

Gözlənilməz risklər, itkilər və şoklarla üzləşən insanlar COVID-19 kimi yoluxucu bir virus geniş şəkildə yayıldığı üçün sığorta haqqında daha çox məlumat əldə etməyə başlayıblar. Bu gün sənayeləşmiş ölkələrdə insanların əksəriyyəti sığortanı bu cür gözlənilməz hadisələrdən qorunmaq üçün bir vasitə hesab edir və bu cür risklərə hazır olmağı vacib hesab edirlər. Sığorta şirkətləri də COVID-19 böhranı zamanı bir çox korporasiyanın iflasa uğradığına və bu cür virusların fəlakətdən sonra yeni dünya standartına çevrilə biləcəyinə inanaraq bütün dünya üçün yeni məhsullar hazırlamağa başladılar. Bu cür yeni pandemiya davamlı sığorta ucuz olmasa da, bizneslərə bu cür sarsıntılardan və itkilərdən qorunmaq imkanı verir (Carannante və başqaları, 2022).

Böhran nəticəsində ortaya çıxan mövcud sığortaçılar və bazarın yeni iştirakçılar, mövcud biznes strategiyalarına pandemiya risklərini əlavə etməklə və ya yeni məhsullar inkişaf etdirməklə bazarda qalmaq və böyümək üçün bu şansdan istifadə edirlər. COVID-19 zəmanətli xüsusi tibbi sığorta polisləri belə məhsullara misaldır.

Əslində, COVID-19 pandemiya vəziyyətinə keçməzdən əvvəl əksər ölkələrdə sığorta şirkətlərinin tibbi sığorta paketləri bu riskləri əhatə edirdi. Bu yaxınlarda SARS, MERS və EBOLA kimi epidemiyalarla üzləşmiş ölkələr istisna olmaqla, digər ölkələrdə oxşar infeksiyalar təhlükə kimi qəbul edilmir. Çünki əvvəllər müzakirə etdiyimiz xəstəliklər qlobal epidemiya yaratmadı və daha çox lokal xarakter daşıyırdı. Xüsusilə, bu cür yoluxucu pandemiyalar Azərbaycan sığorta şirkətlərinin tibbi sığorta planlarında əhatə olunmur (Stojkoski və başqaları, 2021).

Pandemiyanın ilk aylarında analitiklər təqribən 10-30 milyon işçinin və onların himayəsində olan şəxslərin işəgötürən əsaslı əhatə dairəsini itirəcəyini və 2,9-8,5 milyon insanın sığortasız qalacağını proqnozlaşdırırdılar. Artan işsizlik sağlamlıq təminatı olmayan insanların sayının artması ilə əlaqələndirilir, çünki işəgötürən

əsaslı əhatə dairəsini itirənlərin yalnız bəziləri işləri ilə yanaşı digər əhatə dairəsinə daxil olurlar.

Geniş əhatə dairəsi itkisinin qarşısının alınması xüsusilə 2020-ci ilin mart ayından başlayaraq gəlirlərin kəskin şəkildə aşağı düşdüyü pandemiya zamanı vacib idi. Pandemiya zamanı səhiyyə imkanlarının gərginləşməsi və COVID-19-a məruz qalma riski səbəbindən qayğıdan yayınma kimi amillər səbəbindən giriş azaldı.

Digər tərəfdən, COVID-19 bütün dünyada sığorta şirkətlərinin öz sağlamlıq sığortası siyasətlərini yenidən nəzərdən keçirməsinə səbəb oldu. Şirkətlər tərəfindən əsasən üç tədbir görüldü: birincisi, ümumilikdə pandemiyaların istisna edilməsi, ikincisi isə pandemiyaların daxil olduğu mövcud sığorta paketlərinin qiymətlərinin və şərtlərinin tənzimlənməsi idi. Üçüncü səviyyə, COVID-19 kimi tamamilə yeni dərman vasitələrinin inkişafı ilə əlaqədar oldu. Azərbaycanın sığorta şirkətlərinin əksəriyyəti bu mövzuda səssiz qalsa da, ölkənin ən böyük sığortaçılarından bəziləri yeni istehlakçıları cəlb etmək üçün COVID-19 sığortası ilə yeni marketinq cəhdləri həyata keçirib.

Davam edən COVID-19 epidemiyası səbəbindən bir çox şirkət evdən işləmək prinsipini tətbiq etməyə başladı və bu, qlobal miqyasda sərnəşin və şəxsi avtomobillərdən istifadə intensivliyinin, eləcə də avtomobillərin qət etdiyi məsafənin kəskin azalması ilə nəticələndi. Başqa bir sorğuya görə, avtomobil yürüşü qlobal miqyasda 2020-ci ildə martın ortalarından avqustun ilk həftəsinə qədər 50%-dən çox azalıb. Heç kimə sirr deyil ki, risk səviyyəsi avtomobil sığortasının qiymətini müəyyən edir. Gün ərzində avtomobilin qət etdiyi məsafə təhlükənin ən vacib komponentidir (Mammadova, 2021).

Nəticədə bir sıra sığorta şirkətləri avtomobilin istifadə müddətindən asılı olaraq avtomobil sığortası təklif etməyə başladılar (Volosovych və başqaları, 2021). Müxtəlif sığortaçılar indi avtomobil sahiblərinə bir il ərzində getdikləri məsafəyə əsasən sığorta tariflərini ödəməyə imkan verən avtomobil sığortasının yeni formasını təklif edirlər. Azərbaycanda isə hazırda belə bir məhsul yoxdur (Ağayev, 2019).

COVID-19 hadisəsi texnologiyanın həyat və sağlamlıq sığortasında oynaya biləcəyi kritik rola diqqət çəkdi. Əgər sığorta anderraytinqi əvvəllər istehlakçılarla



üz-üzə dialoq yolu ilə həyata keçirilirdisə, müasir kontekstdə sığortalıların riskini qiymətləndirmək üçün teleqiymətləndirmə daha sürətli, daha etibarlı və daha səmərəli yanaşma kimi ortaya çıxdı. Bu strategiyanın effektivliyi sübut olunarsa, o, şübhəsiz ki, yaxın gələcəkdə standarta çevriləcək və bu, sığorta şirkətlərinin əksəriyyəti tərəfindən daha asan və daha çox tanınacaq.

Tele-qiymətləndirmə vasitəsilə tibbi sığorta polisini satarkən sığortaçı sığortalının sağlamlıq və həyat təzi vərdişləri ilə bağlı suallar verir, sonra sığortalının həkimi ilə onlayn görüşür və sağlamlıq haqqında bəyannamə imzalayır. Bu strategiyanın yaxşı inkişaf etmiş sığorta mədəniyyəti olan normal, dürüst icmalarda əla nəticələr verəcəyinə nikbin olsam da, bizim kimi sivilizasiyaların hələ çox uzaqda olduğuna inanıram (Gatzert, Schmeiser, 2013).

Rəqəmsal texnologiyalar son bir neçə ayda bütün dünyada olduğu kimi sığorta sənayesini də dəyişib. Sığortaçılar tətbiqlər və sosial media kimi rəqəmsal kanallarda mövcud olduqları üçün müştərilərlə birbaşa əlaqə saxlaya bilərlər. Sığorta şirkətləri hal-hazırda, yeni texniki bacarıqlardan istifadə edərək, müştəri ilə onlayn ünsiyyət vasitəsilə problemlərin əksəriyyətini səmərəli şəkildə həll edir. Əslində, bu proses illərdir davam edir, lakin epidemiya onu sürətləndirdi və kağız üzərində işləri artıq son mərhələyə saldı (Kirov, 2021).

Pandemiya ilə bağlı gəlir itkisi sığortası son illərdə ən populyar sığorta zamanətlərindən biri olmuşdur. Eyni zamanda, pandemiya ilə bağlı gecikmələr, gəlirlərin azalması və şirkətlərin müflisləşməsi təhlükələri müqavilə üzrə məsuliyyət sığortası, direktorların və menecerlərin məsuliyyətinin sığortası üçün xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Sığortanın bu formaları azərbaycanlı müştərilər üçün tanış olmasa da, yaxın gələcəkdə onların bizdən yan keçməyəcəyini gözləmək olar.

Heç kimə sirr deyil ki, epidemiya başlayandan, xüsusən də sərt karantin rejiminin tətbiqindən sonra Azərbaycanda iqtisadi fəallıq kəskin şəkildə aşağı düşüb. Sorğulara görə, pandemiya həm müəssisələrə, həm də vətəndaşlara ciddi təsir edib. Hətta sığorta agentləri kimi sığorta şirkətlərinin işçiləri də biznesin yavaşladığına inanırlar. Lakin məlumatlar və rəqəmlər buna ziddir. İki sığorta şirkətinin fəaliyyətini dayandırmasına baxmayaraq, nəticələr sığorta bazarının əvvəlki illə

müqayisədə yüksəlməsi səbəbindən əksər sığorta növləri üzrə tariflərin artdığını göstərir. Sığortanın pandemiya təsirlənən əsas formaları üçüncü şəxslərin məsuliyyətinin icbari sığortası və səyahət sığortasıdır. Bunun iki mümkün izahı var. Başlanğıc olaraq deyə bilərik ki, bütün sığorta şirkətləri pandemiya artıq öyrəşiblər və növbəti risklərə hazırdırlar, onlar onlayn rejimdə daha effektiv işləyirlər, yeni məhsullar hazırlayırlar, müştərilərlə ünsiyyəti yaxşılaşdırırlar və s. İkincisi, açıq pərəkəndə bazardan çox, Azərbaycanın sığorta sənayesi daha çox daimi müştəriləri olan korporativ bazardır. Sığorta bazarı əhalinin gəlirləri və ya iqtisadiyyatın vəziyyəti ilə birbaşa mütənasib deyil. Müştərilər əsasən sığorta müqavilələri imzalayan illik müştərilərdir. Bu izahat daha inandırıcıdır, xüsusən də sığorta bazarının həcmi son üç ildə demək olar ki, sabit qalması bu ehtimalı gücləndirir. İstənilən halda sığorta bazarının sabitliyi sağlam tendensiyadır.

Ötən ildən tətbiq edilən əqli mülkiyyət sığortası hələ də yerli təşkilatlar arasında o qədər də populyar deyil. Ekspertlər hesab edir ki, məhsul Azərbaycana müxtəlif məhsullar ixrac edən və saxta mallarla mübarizə aparan xarici şirkətlərin marağına səbəb ola bilər. Azərbaycanda fəaliyyət göstərən bəzi xarici şirkətlər, məsələn, Unilever artıq bu sığorta məhsulunu alıb. Əqli mülkiyyət sığortasının üzvi şəkildə böyüməsi üçün patentlərin alınması prosesini sadələşdirmək lazımdır ki, bu da, əslində, ümumilikdə əqli mülkiyyətin həcmi artıracaq.

Artıq xeyli müddətdir ki, Azərbaycanda icbari tibbi sığortanın tətbiqinə hazırlıq gedirdi. Bu yeni sığorta sistemi çərçivəsində görülən ən mühüm vəzifə əsas və əlavə hissələrdən ibarət xidmətlər paketinin müəyyən edilməsi, xidmət mexanizminin formalaşdırılması, beynəlxalq təcrübənin tədqiqi və mexanizmin bütün dünyada pilot regionlarda icrası olmuşdur. Əslində, ölkədə sürətlə genişlənən COVID-19 pandemiyasına görə, 2020-ci ilin aprel ayından ölkə üzrə tətbiqi nəzərdə tutulan İcbari Tibbi Sığorta Sistemi indi nəzərdə tutulduğundan bir az gec tətbiq ediləcək (Qurbanova, 2020).

Lakin məhrumiyyətlərlə yanaşı yeni tendensiyalar da gətirən pandemiya şəraitində belə, yerli sığorta bazarının iştirakçıları epidemiyanın yaratdığı problemlərə uyğunlaşa bildilər. Çünki xidmət sektoru həmişə xidmət anında mövcud

olan ehtiyacları və şərtləri nəzərə almalıdır. Bu fərq sığorta xidmətlərinin göstərilməsinə də şamil edilir. Bu baxımdan, Atəşgah Həyat Sığorta Şirkətinin Antikoronavirus, Paşa Sığorta Şirkəti COVID-yardım və Qala Həyat Sığorta Şirkətinin COVID-19 sığorta məhsulları mümkün olanların nümunəsidir. Bu sığorta məhsulları yaradıldığı dövrün tələb və şərtlərinə uyğun olaraq hazırlanıb həyata keçirilib. Buna görə də, bu məhsullar bazar hərəkətlərinə cavab olaraq seçildi və sığortalılar tərəfindən gözlənilməli kimi, böyük maraqla qarşılandı.

Daha geniş kontekstdə icbari tibbi sığorta ilə həyat sığortası xidmətləri arasında əlaqə fərqlidir. Buna baxmayaraq, qeyd etmək vacibdir ki, həyat sığortası xidmətləri könüllü əsaslarla göstərildiyi halda, icbari tibbi sığorta tələb olunur. Nəticə etibarlı ilə belə nəticəyə gəlmək olar ki, icbari tibbi sığorta heç bir mənada həyat sığortası bazarı üçün təhlükə yaratmır. Əksinə, hazırda icbari tibbi sığorta hər kəs üçün məcburi olduğundan, mövcud və potensial sığortaolunan kontingent bu tələbin nəticəsi olaraq digər klassik sığorta növləri ilə yanaşı, ümumilikdə sığorta xidmətlərinə daha çox maraqla göstərəcək (Abdullayeva, 2020).

Könüllü tibbi sığortanın xidmət göstərən müştərilərə təqdim etdiyi xidmətlər paketi icbari tibbi sığortanın təqdim etdiyi xidmətlər paketindən fərqlənir. Ən əhəmiyyətli təzadlardan biri odur ki, icbari tibbi sığorta üzrə xidmətlərin göstərilməsi dövlət səhiyyə müəssisələrinə üstünlük verildiyi halda, özəl tibb mərkəzlərinin əksəriyyəti könüllü tibbi sığorta ilə əhatə olunur, icbari tibbi sığortada isə bu belə deyil. İcbari tibbi sığortanın bütün ölkə vətəndaşlarına şamil edilməsinə baxmayaraq, yerli sığorta bazarının iştirakçıları sığortalı korporativ müştərilərə könüllü tibbi sığorta xidmətləri göstərir və bu mexanizm uzun illərdir ki, sabitdir, bəzi şirkətlər sığorta sığortasını hər il yeniləyirlər.

İcbari tibbi sığorta sistemi ilə həyat sığortası bazarı arasında paralellər və ya ziddiyyətli fərqlər aparılarkən yuxarıda göstərilən mülahizələr eyni şəkildə tətbiq oluna bilər. Dəyişməyən reallıq ondan ibarətdir ki, mövcud icbari tibbi sığorta sisteminin imperativ prinsiplərə əsaslanmasına və yerli sığorta bazarı iştirakçıları tərəfindən göstərilən sağlamlıq və həyat sığortası xidmətlərinin uzun illər könüllü olmasına baxmayaraq, bazarda hər hansı mənfi tendensiya gözlənilmir. Əksinə,

Azərbaycanda sığorta bazarı üçün yeni rəqabət mühiti yaratmaqla bu məqam ölkədə müasir inkişaf meyillərinin bərqərar olmasına kömək edəcək. Azərbaycan Sığortaçılar Assosiasiyası yerli sığorta bazarının iştirakçılarının hazırkı iqtisadi şəraitdə yarana biləcək hər hansı rəqabətə lazımı hazırlıqlı və davamlı olmasından razıdır. Çünki ölkədə fəaliyyət göstərən sığorta şirkətləri pandemiya kimi fəlakətlərin sayının çox olduğu 2020-ci ili pandemiyalar nəzərə alınmayan əvvəlki illə müqayisədə 47,5 milyon manat müsbət dinamika ilə başa vura bilib.

Müqayisəli artım tendensiyası əvvəllər vurğulanan ənənəvi sığorta istiqamətlərində də müşahidə oluna bilər. Müvafiq olaraq, 2019-cu ilin yekun icmalı ilə müqayisədə yerli sığorta bazarı iştirakçıları 2020-ci ildə könüllü tibbi sığorta sektorunda 5,7 milyon manat artaraq 101,5 milyon manat sığorta haqları təqdim ediblər. Həyat sığortası bazarına gəldikdə, oxşar artım tendensiyası müşahidə edildi. 2020-ci ildə bu sahə üzrə yerli sığorta bazarının iştirakçıları tərəfindən ümumilikdə 249,7 milyon manat sığorta haqları təqdim edilib.

Bu istiqamətlə sıx bağlı olan və bilavasitə sahibkarlarla bağlı olan, lakin son illər özünəməxsus fəallığı ilə seçilən və bu istiqamətə yaxın olan istehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəlikləri nəticəsində peşə əmək qabiliyyətinin itirilməsi hallarından icbari sığortanın artım dinamikası haqqında da məlumat verilir. Ötən il bu növ üzrə yığımlar 53,9 milyon manat təşkil edib ki, bu da ötən il bu növ üzrə yığımlardan 5,8 milyon manat çoxdur. Rəqəmlər göstərir ki, sığortanın bu sahəsinə maraq göstərən sahibkarların sayı ildən-ilə artır.

Bu məlumatları və indiki əlverişli tendensiyanı nəzərə alaraq, biz məmnuniyyətlə etiraf etməliyik ki, Azərbaycanda sığorta bazarı pandemiya dövrü ilə yeni inkişaf mərhələsinə qədəm qoyub. Bu, şübhəsiz ki, böyük məsuliyyət tələb edən çətin və tələbkar bir mərhələdir. Bu müddət ərzində sənayedə baş verən hər hansı hadisə yeni tendensiyaların yaranmasına təsir göstərəcək və onların formalaşmasına və stimullaşdırılmasına xidmət edəcəkdir. Bu məqamda yerli sığorta bazarının əsas məqsədi davamlı inkişafı qoruyub saxlamaqla rəqabət mühitinə uyğunlaşmaq, eləcə də prosesin irəliləyiş zamanı onun müsbət qiymətləndirilməsini

həyata keçirməkdir. Yerli bazarın rəqabətə, böyüməyə, yeni tendensiyalara və müasir problemlərə hazırlaşmağın vaxtıdır.

### **3.2. Azərbaycanda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərində pandemiyanın təsirinin araşdırılması və görülən tədbirlər**

Pandemiyanın Azərbaycanda sığorta bazarının iştirakçılarna necə təsir etdiyini daha dərinənlən anlamaq üçün ən yaxşı tədqiqat metodologiyalarından biri hesab edilən müsahibə yanaşmasından istifadə etməklə üç şirkətlə görüşlər keçirilib. “Paşa Həyat Sığorta” şirkətindən Elvin Mirzəyev və Məruz Əzməmmədova, “Xalq Sığorta”dan Elmin Ağamirli, “Meqa Həyat” Sığorta Şirkətindən Elvin Qurbanlı, eləcə də digər sığorta şirkətlərinin nümayəndələri ilə bir sıra görüşlər keçirilib.

Paşa Həyat Sığortadan Elvin Mirzeyevin sözlərinə görə, pandemiya, bütün sektorlara, o cümlədən maliyyə sektoruna mənfi təsir göstərdiyi üçün sığorta şirkətlərinə müəyyən qədər pis təsir edib. Lakin bəzi nəticələrə gözləniləndən daha yüksək olub. 2020-ci ildə həyat sığortası sinfinə daxil olan həyat sığortası şirkətləri ümumilikdə təqribən 5 milyon manat sığorta ödənişi həyata keçirib ki, bu da digərləri ilə yanaşı, müxtəlif riskləri, o cümlədən pandemiya hadisələrini əhatə edir. 2018-2019-cu illərdə bu rəqəmlər manatla ifadədə müvafiq olaraq 1 milyon 600 min və 1 milyon 250 min manat olub. Müsahibin fikirlərinə görə, pandemiyanın sığorta sənayesinə təsiri nəticəsində Paşa Həyat sığorta başda olmaqla, bir çox sığorta şirkətləri proseslərin avtomatlaşdırılması, təkmilləşdirilmiş proqram təminatı, məsafədən iş təcürbəsi, bəzi sığorta şirkətləri tərəfindən yeni sığorta məhsullarının tətbiqi və risk idarəsinin genişlənməsi daxil olmaqla, qabaqlayıcı tədbirlər görülüb. Paşa Həyat sığorta daha etibarlı sığorta təmin etmək üçün təkrarsığorta taktikalarını da yeniləmiş və biznes strategiyasında rəqəmsallaşmanı ön plana çıxarmışdır.

Təkrarsığorta ilə bağlı söhbətin nəticəsi olaraq “Mega Həyat Sığorta”dan Elvin Qurbanlı həyat sığortası risklərinin təkrar sığortası üçün “General Təkrarsığorta Korporasiyası” ilə əməkdaşlıq etdiklərini bildirib. Mega Life Insurance tərəfindən sığortalanmış məbləğlər iki şirkət arasında bağlanmış icbari təkrarsığorta müqaviləsinin şərtlərinə əsasən dərhal GenRe təkrarsığorta firmasına köçürülür. Məcburi təkrarsığorta müqaviləsi pandemiya kimi böyük sığorta ödənişlərini tələb

edən fəlakətli hadisə zamanı şirkətin maliyyə sabitliyi, eləcə də müştərilər qarşısında müqavilə öhdəliklərini tam yerinə yetirmək və tənzimləyici öhdəlikləri yerinə yetirmək imkanları üçün çox vacibdir.

“Xalq” Sığorta Şirkətindən Elmin bəy bildirib ki, Azərbaycanın sığorta bazarı əvvəlki illərə nisbətən daha tez bərpa olunur. Baxmayaraq ki, 2020-ci il pandemiya və onun həddləri ilə seçildi. Bununla belə, sığorta sahəsinə maraq azalmayıb. Son vaxtlar ətraf mühitimizdə mövcud olan risklərə qarşı daha həssas olduğumuzu iddia etmək olar. Məlumatlara görə, müxtəlif proseslər üçün sığorta tələb olunurdu.

Paşa Həyat Sığortadan Məruz xanımın sözlərinə görə, o, 2020-ci ilin əvvəlindən ölkədə hazırda tətbiq olunan sığorta növlərinin genişləndirilməsi, insanların və sahibkarların sığorta xidmətlərindən istifadə imkanlarını təmin etmək məqsədilə bir sıra layihələr həyata keçirib. Son zamanlar, xüsusən də ilin ortalarından başlayaraq, bazarın inkişafının sürətləndirilməsinə töhfə verən həyata keçirilən layihələrin sayında artım müşahidə olunur. Nəticə etibarilə, şirkətin fəaliyyətinin yeni konseptual əsasları işlənib hazırlanmış, ilk addım kimi media ilə əlaqələr departamentində daha sistemli islahatlar aparılmışdır. Daha geniş kontekst haqqında soruşduqda, müsahibi yerli sığorta bazarının 2020-ci ili səmərəli şəkildə başa vurduğunu bildirdi. Nəticədə, 2020-ci ildə Azərbaycanın sığorta bazarı tərəfindən toplanan ümumi yığımlar əvvəlki illə müqayisədə 47,5 milyon manat artaraq 728,6 milyon manat təşkil edib. Qeyd edək ki, mühüm detal ondan ibarətdir ki, yerli sığorta bazarı 2018-ci ilin yekun nəticələrinə əsasən, 727,9 milyon manat həcmində əhəmiyyətli əmanət əldə edib. 2019-cu ildə bu rekorddan sonra azalma tendensiyası müşahidə olunsada, 2020-ci ilin nəticələri əvvəlki göstəriciləri geridə qoydu.

Paşa Həyat Sığortadan olan digər müsahibimiz Elvin Mirzeyevin sözlərinə görə, COVID-19-un vacibləşdirdiyi karantin rejimi sığorta sektoruna yeni vərdişlər və üstünlüklər qazandırmaqla yanaşı, həm də çətinliklər yaradır. Paşa Həyat Sığorta və digər bazar iştirakçıları uzaqdan xidmət göstərmək yolunda uzun bir yol qət ediblər. Respondentlərə verilən digər sual isə pandemiya zamanı insanların ən çox etibar etdikləri sığorta növləri ilə bağlı olub. Cavablara əsasən belə qənaətə gəlmək

olar ki, pandemiyanın mənfi təsirinə məruz qalan bir neçə sığorta növü istisna olmaqla, yerli bazarda tətbiq edilən sığortanın bütün növləri il ərzində bazar fəaliyyətini davam etdirə bilib. Daşınmaz əmlakın tələb olunan sığortası isə yeni aktiv mərhələdə artım dinamikasının yaradılmasına şərait yaradan amillərdən biri olub. Ümumi sığorta haqlarının faizi baxımından daşınmaz əmlakın icbari sığortası üzrə yığımlar böyük paya malikdir. Bunu dövr üçün statistik məlumatlar da təsdiq edir. Əvvəlki illə müqayisədə 2020-ci ildə bu tipli müqavilələrin sayı təxminən 3 dəfə artıb. 2019-cu ilin ilk 10 ayında bu növ müqavilələrin sayı 53 min idisə, 2020-ci ildə onların sayı təxminən üç dəfə artaraq 148 minə çatıb. Eyni zamanda, avtonəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin tələb olunan sığortası növü üzrə artım dinamikası sürətlənməkdə davam etmişdir. İcbari sığortanın daha bir forması, istehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəlikləri nəticəsində peşə əmək qabiliyyətinin itirilməsi hallarından icbari sığorta dinamik olaraq qalmışdır.

Elmin bəyin sözlərinə görə, artım tendensiyası təkcə icbari sığortada deyil, könüllü sığorta polislərində də qeyd olunub. O, sığortanın bir çox növlərini, o cümlədən kasko, fəaliyyətin dayanması riskinin sığortası, könüllü daşınmaz əmlak sığortası və könüllü tibbi sığortanı və digərlərini müzakirə edib. Bazar dinamikasının saxlanması ən mühüm dəyişənlərdən biri müəyyən sığorta növləri üzrə yığımların artırılması olub.

Qarşıdakı dövrlərdə hansı yeni sığorta növləri və məhsullarının yaradılması ilə bağlı müzakirələr zamanı əldə olunan nəticələrə əsasən, hazırda Azərbaycanın sığorta bazarında cari və gələcək sığorta tələbini ödəmək üçün adekvat sığorta məhsulları mövcuddur. Bununla belə, bu kateqoriyalar üçün bazarda mövcud olan sığorta məhsullarının sayı və çeşidi, təəssüf ki, bu bazar segmenti üçün tələb olunan səviyyədə deyil.

Yeni məhsulun təqdim edilməsi bazarı stimullaşdırır və sığorta olunanların diqqətini cəlb edir. Çünki hər bir məhsul və xidmətin özünəməxsus müştəriləri var. Sığortanın təkcə yerli kontekstə deyil, həm də daha geniş global mühitə müraciət edən bir xidmət olduğunu xatırlamaq vacibdir. Bazar mövcud bazar mühitinin

məhdudiyyətləri çərçivəsində geniş risk spektri üzrə hər bir potensial sığortalananın maraqlarını nəzərə alaraq müvafiq addımlar atmalıdır.

Mü sahibələrdə iştirak edən bütün mütəxəssislər pandemiya zamanı aid olduqları şirkətlərin gördükləri əsas tədbir kimi rəqəmsallaşmanı və yeni sığorta məhsullarının təklifini ön plana çıxardılar. Qəribə də olsa belə görünür ki, bir çox sığortaçıların rəqəmsal gündəmlərini sürətləndirməyə məcbur etmək üçün pandemiya lazım imiş. Həqiqətən də, Azərbaycanda bəzi sığorta şirkətləri ilə mü sahibələrimə görə, COVID-19 çox ehtiyac duyulan rəqəmsal katalizator rolunu oynayıb. Sığorta sənayesində biz kütləvi və görünməmiş tərəqqinin əlamətlərini görürük. Bəziləri yeni texnologiyaları araşdırır və yeni modellər və alətlər hazırlamaq üçün Insurtech və onların mövcud texnologiya tərəfdaşları ilə əməkdaşlıq edir. Ekspertlərlə söhbətləri nəzərə alsaq son bir neçə ay ərzində əlaqə mərkəzlərinin və iddia funksiyalarının rəqəmsallaşdırılmasına xüsusi diqqət yetirildiyini qeyd edə bilərik. Biz həmçinin avtomatlaşdırmanın qəbulu və proseslərin sadələşdirilməsi (xüsusilə də intellektual anderrayting ətrafında), strukturlaşdırılmış və strukturlaşdırılmamış məlumatların, xarici məlumatların və bilik qrafiklərinin kəşfiyyat məqsədilə istifadəsinin təkmilləşdirilməsi (əlaqəli tendensiyaları müəyyən etməyə kömək edən inkişaf edən sahə) sahəsində fantastik irəliləyişlərin əldə edildiyini görürük. Sığorta ekspertləri ilə mü sahibələrin rəqəmsallaşma ilə bağlı olan tərəflərini aşağıdakı 5 qrupda müzakirə etmək olar:

1. Sığorta şirkətləri ilk növbədə rəqəmsal yol xəritələrini yeniləyirlər. Rəqəmsal transformasiya hissə-hissə həyata keçirilə bilməz. O, əsas proseslərin və fəaliyyətlərin ön, orta və arxa ofis arasında əlaqələndirilməsini təmin etmək üçün strateji şəkildə tərtib edilməli və uyğunlaşdırılmalıdır. Aydın rəqəmsal yol xəritəsi olmayanlar üçün ilk addım həmin strategiyayı yaratmaq olacaq. Mövcud yol xəritəsi olanlar sürətləndirmə və uyğunlaşma üçün yeni imkanları müəyyən etmək üçün onu yenidən nəzərdən keçirməli və yeniləməli olacaqlar.

2. Sığorta şirkətləri tədricən fəaliyyət arxitekturasını platforma əsaslı yanaşmaya keçirirlər. Bu günün sürətlə dəyişən texnologiya mühitində sığortaçılar tez uyğunlaşa və inkişaf edə bilən texnologiya arxitekturasına ehtiyac duyurlar.



Özəlliklə Azərbaycan sığorta bazarında lider olan Paşa Sığorta yeni alətlər və texnologiyaların əlavə oluna biləcəyi və əsas sistemi pozmadan köhnə texnologiyaların silinə biləcəyi “platforma” tipli arxitekturaya doğru dəyişməyə başlayır. Bu, şirkətlərə bir təşkilat olaraq inkişaf etmək üçün daha çevik bir mühit qurarkən son məqsədə doğru irəliləyən qərarlar qəbul edərək risklərini azaltmağa imkan verir.

3. Sığorta şirkətləri artıq xarici ekosistemlərlə tərəfdaşlıq edirlər. Aparıcı sığortaçılar tərəfdaşlığı əsas imkana çevirirlər. Onlar yeni ideyalar, alətlər və yanaşmalardan istifadə etmək üçün xarici Insurtech startapları və məlumat provayderlərindən tutmuş qurulmuş texnologiya və bulud saxlama provayderlərinə qədər geniş spektrli texnologiya provayderləri ilə işləyirlər.

4. Azərbaycanda sığorta şirkətləri yeni texnologiyalardan necə istifadə edə biləcəklərini düşünürlər. Bazarda yeni texnologiyalar ortaya çıxdıqca və yeni istifadə halları tətbiq olunduqca, sığorta şirkətləri imkanları müəyyən etmək üçün texnologiya mənzərəsini davamlı olaraq nəzərdən keçirmələrini təmin etməlidirlər. Məsələn, Ağıllı Avtomatlaşdırma, Süni İntellekt və Maşın Öyrənmə indi sığorta texnologiyaları arasında sürətlə inkişaf edir.

5. Şirkətlər gələcək əməliyyat modellərini araşdırırlar. Bir çox sığorta şirkəti pandemiya başlayandan bəri ssenarilər həyata keçirir. İndi onlar bu ssenariləri bir sıra potensial uğurlara gətirib çıxaracaq hərəkətlərə və investisiyalara çevirməlidirlər.

## NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

COVID-19 sığorta sektoruna işçi və biznes davamlılığı problemlərindən tutmuş müştəri xidməti və maliyyə perspektivlərinə qədər müxtəlif yollarla təsir göstərmişdir. Bununla belə, sığortaçılar üçün ilk vaxtlarda ən vacib narahatlıq işçilərin və onların agent/broker icmasındakı tərəfdaşlarının işin davamlılığını qorumağa çalışdıqları üçün sağlamlığını və təhlükəsizliyini təmin etmək idi. Sığorta şirkətləri böhran idarəetmə planlarını nəzərdən keçirmək və yeniləmək və müştərilərə minimum maneə ilə əməliyyatları davam etdirmək üçün addımlar atmaq tələb olunurdu.

Azərbaycan da daxil olmaqla, bütün dünyada sığortaçılar təşkilatın reaksiyasını sürətləndirmək, yeni təhlükəsizlik protokollarını təyin etmək və şərtlərin dəyişməsi ilə əlaqədar daha sürətli hərəkətləri təmin etmək üçün funksional, fəvqəladə qərar qəbul edən işçi qrupların yaratdılar. İşçilərin, distribyutorların və müştərilərin biznesin davamlılığı planlarının vəziyyəti və şəxsi təhlükəsizliyin necə qorunacağına dair təlimatlar haqqında tam məlumatlı olmaq üçün hərtərəfli kommunikasiya sistemi də mövcud idi.

Ən böyük problemlərdən biri sığorta şirkətinin işçilərini qorumaq və mümkün ofisə giriş məhdudiyyətlərinə uyğunlaşmaq üçün lazım gələrsə, işin davamlılığını təmin etməklə yanaşı, alternativ iş tənzimləmələrini təmin etmək idi. Bu mərhələdə evdən işləmək anlayışı daha da geniş yayıldı və demək olar ki nəinki sığorta hətta digər xidmət sektorundakı şirkətlərdə də işçilərin böyük əksəriyyəti onlayn iş rejiminə keçdi. Sığorta bazarındakı iştirakçıların performansına nəzər saldıqda isə gözlənilənin əksinə artım müşahidə edilmişdir. Bəzi sığorta məhsullarının yığımlarında azalmalar müşahidə olunsada ümumilikdə 2020-ci ildə Azərbaycanda sığorta haqqlarında artım yaşanmışdır.

Epidemiya dövrünün statistikasına nəzər saldıqda görmək olar ki, 2020-ci ildə Azərbaycanda fəaliyyət göstərən 21 sığorta şirkəti ümumilikdə 794,8 milyon sığorta haqqı toplayıb. Sığorta şirkətləri tərəfindən ödənişlər 489,7 milyon manat (təqribən 288,06 milyon dollar) olub. Keçmiş illərin müvafiq rəqəmlərinə nəzər saldıqda, 2020-ci il üçün göstəricinin 2019-cu illə müqayisədə 7% artdığını müşahidə etmək

olar. Nazirlər Kabinetinin qərarı ilə virusun yayılmasının qarşısını almaq üçün sığorta mütəxəssislərinə bu müddət ərzində evdən işləməyə icazə verilib. Bu arada, onlayn şəkildə tamamlanan müqavilələrin və dəyişikliklərin sayında artım var.

Rəqəmsal platformaların əhəmiyyəti bu gün müəssisələr arasında getdikcə daha aydın görünür. Hazırda ümumi sığorta sənayesində müsbət tendensiyalar müşahidə olunsa da, pandemiyanın sığorta bazarına mənfi təsirləri diqqətdən kənar qalmayıb. Nəticədə, avtomobil sahiblərinin icbari sığortası və səfər sığortasının yığılmasına mənfi təsir ilk növbədə iqtisadiyyatın bu iki sahəsində hiss olunub.

Azərbaycanda fəaliyyət göstərən aparıcı sığorta şirkətlərindən mütəxəssislərlə aparılan söhbətlərdən belə nəticə çıxarmaq olar ki, sığorta şirkətləri gözlənilənin əksinə pandemiya dövrünü daha pozitiv şəkildə başa vurmuşlar. Mütəxəssislərin əsas vurğuladığı məsələ pandemiyanın səbəb olduğu rəqəmsal oyanışdır. Rəqəmsal dəyişikliklər artıq sığorta şirkətlərinin biznes strategiyalarının ayrılmaz hissəsinə çevrilmişdir. Tədqiqat işinin nəticələrini nəzərə alaraq Azərbaycanda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətləri üçün aşağıdakı təklifləri irəli sürmək məqsədəuyğundur:

#### 1. Əməliyyat modelinin inkişafı

Pandemiya əməliyyatlardakı boşluqları və zəiflikləri aşkar etdi və bu, çox güman ki, rəqəmsal texnologiyaya diqqət yetirən sığortaçı əməliyyat modellərinin təkamülünü sürətləndirəcək. Onlayn və omnichannel paylamanın daha çox qəbul edilməsi, məhsulların təkmilləşdirilməsi və anderraytinq üçün daha güclü analitik imkanların yaradılması və InsurTech yeni tərəfdaşlıqların qurulması sığorta şirkətlərinin prioritet istiqamətləri olmalıdır.

#### 2. Virtual gələcəyə hazırlıq

Mövcud böhran, əvvəllər dəyişən demoqrafik göstəricilər, müştəri gözləntiləri və rəqabət təzyiqləri ilə dəstəklənən avtomatlaşdırma və rəqəmsallaşmaya doğru tendensiyanı sürətləndirdi. Mövcud vəziyyət bir çox sığortaçıları virtual konfranslara və görüşlərə etibar etməyə məcbur etdi və bir çoxları hal-hazırda “smart” işin əksər hallarda kifayət qədər effektiv olduğunu başa düşürlər. Uzaqdan iş prinsipi bir çox firmada normativ olaraq qalaraq xidmət, satış və müştəri əlaqələri qurmaq üçün yeni imkanlar açır.

### 3. İşçi qüvvəsinin uyğunlaşmasına kömək etmək

Uzun evdən işləmə verdişindən sonra ofisə qayıtmaq əvvəlki kimi işə qayıtmaq demək deyil. Sığortaçılar öz komandaları üçün müvafiq texnoloji təlimlər verməklə mövcud işçi qüvvəsinin uyğunlaşmasına kömək etməlidirlər.

### 4. Rəqəmsallığa doğru sürətlənmə

Böhrandan əvvəl Azərbaycanda bir çox sığorta şirkətləri artıq rəqəmsal transformasiya yol xəritəsini həyata keçirirdilər. İndi onlar rəqibləri qabaqlamaq və davamlı mənfəət əldə etmək üçün rəqəmsal strategiyaların icra müddətini qısaltaraq prosesi sürətləndirməyə çalışırlar.

Qarşıdakı illərdə biz aparıcı sığorta şirkətlərinin xərcləri azaltmaq, məlumatların təhlilini təkmilləşdirmək, iddiaları və anderraytinqi sadələşdirmək, müştəri xidmətlərini artırmaq və səmərəliliyi artırmaq üçün texnologiyadan istifadə edəcəklərini gözləyirik. Şirkətlər rəqəmsal sənədlərə keçə, süni intellektdən istifadə edə və işçilərə daha yaxşı məlumatlı qərarlar qəbul etməyə və diqqətini daha yüksək dəyərli işə yönəltməyə kömək etmək üçün digər imkanları tətbiq edə bilər.

## ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

### Azərbaycan dilində

1. "İcbari sığortalar haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanunu
2. "Sığorta fəaliyyəti haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanunu
3. Abdullayeva, R. (2020). İcbari tibbi sığorta mərhələli şəkildə tətbiq olunacaqdır. "Legal Plane" scientific-theoretical, practical journal, 1(2), 164-166.
4. Ağayev, H. (2019). İqtisadi İslahatlar Şəraitində Sığorta Sisteminin Təkmilləşdirilməsi Problemləri Və İstiqamətləri Xülasə. ELMİ ƏSƏRLƏR, 112
5. Ataşov, B. X., Ələkbərov, Ə. Ə., Xudiyev, N. N. (2018). Sığorta işi. Kooperasiya nəşriyyatı, Bakı
6. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi. Sığorta şirkətlərinin fəaliyyətinin əsas göstəriciləri. 2020
7. Əliyeva, L. (2011). Azərbaycanda sığorta sistemi: iqtisadi və sosial proseslərə multiplikator təsiri kimi, Bakı, Qanun nəşriyyatı, 108 s.
8. İbrahimov, E. R., Hüseynov, M. C., Salahov, E. A., Abbasova, Y. Ə. (2017). Sığorta işi (Dərslik), Bakı
9. Məmmədova, A. (2021). Covid-19 Pandemiyası Rəqəmsal İqtisadiyyatın İnkişafına Təsir Göstərən Amillərdən Biri Kimi, World Science: problems and innovations” dedicated to the 115th anniversary of Mahammadhuseyn Shahriyar.
10. Qurbanova, P. B. (2020). Azərbaycanda Sığorta Sektorunun İnkişafına Təsir Edən Amillər.
11. Talıbova, M. (2021). Pandemiya şəraitində sığorta bazarı, Azərbaycan Respublikası İqtisadi İslahatların Təhlili Və Kommunikasiya Mərkəzi
12. Xankişiye, B. (2006). Sığorta fəaliyyətinin əsasları, Bakı.
13. Xankişiye, B., Abdullayev, P.N. (2004). Sığorta işi, Bakı.

## İngilis dilində

1. Akbulaev, N., Salihova, S. (2018). Analysis of the development of the insurance industry in azerbaijan commonwealth, Eurasian Econometrics, Statistics & Empirical Economics Journal, Volume:11, ss. 52- 66
2. Alleaume, C. (2020). Expect an increase in auto insurance adaptations. Property Casualty 360, <https://www.propertycasualty360.com/2020/04/27/expect-an-increase-in-auto-insurance-adaptations/>
3. Balasubramanian, R., D'Amico, A., Godsall, J. (2020). Implications of coronavirus for North American life and annuities writers. McKinsey. <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/implications-of-coronavirus-for-north-american-life-and-annuities-writers>
4. Bose, C. (2020). EIOPA statement on actions to mitigate the impact of Coronavirus/COVID-19 EU insurance sector - Eiopa European Commission.
5. Carannante, M., D'Amato, V., Fersini, P., Forte, S., Melisi, G. (2022). Disruption of Life Insurance Profitability in the Aftermath of the COVID-19 Pandemic. Risks, 10(2), 40.
6. Gatzert, N., Schmeiser, H. (2013). New life insurance financial products. In Handbook of insurance (pp. 1061-1095). Springer, New York, NY.
7. Guliyev, F. (2021). Azerbaijan's social policy response to COVID-19: swift response, modest benefits.
8. IAIS-Gobal Insurance Market Report Covid-19 Edition (2020)
9. Klonowska, A., Strupczewski, G. (2020) What Can the Covid-19 Pandemic Change in the Global Insurance Business? Identification of the Major Challenges, The Cracow University of Economics
10. KPMG (2020). Making sense of solvency, capital and COVID-19 for the insurance sector. The impact of COVID-19 on financial markets and insurers' solvency including the regulatory responses around the globe. <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/implications-of-covid-19-for-insurers.html>

11. Morelli, S. (2020). Consumer looking to buy life insurance. Insurance News. <https://insurancenewsnet.com/innarticle/consumers-looking-to-buy-life-insurance>
12. Nadeau, C.A. (2020). Data may imply coronavirus auto-premium reductions were premature. Digital Insurance. <https://www.dig-in.com/opinion/data-may-imply-coronavirus-auto-premium-reductions-were-premature>
13. OECD (2020). Initial assessment of insurance coverage and gaps for tackling Covid-19 impacts. <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/responding-to-the-covid-19-and-pandemic-protection-gap-in-insurance-35e74736/>
14. Oliver Wyman (2020a). COVID-19 Considerations For Insurers In Asia. [COVID-19 Considerations For Insurers In Asia \(oliverwyman.com\)](https://www.oliverwyman.com/insights/articlespublications/covid-19-considerations-for-insurers-in-asia)
15. Oliver Wyman (2020b). How European insurers can manage the impact of Covid-19. [How European Insurers Can Manage The Impact Of Covid-19 \(oliverwyman.com\)](https://www.oliverwyman.com/insights/articlespublications/how-european-insurers-can-manage-the-impact-of-covid-19)
16. PwC (2020). Covid-19 and the insurance industry. [covid-19-and-insurance-industry.pdf \(pwc.com\)](https://www.pwc.com/au/insights/covid-19-and-the-insurance-industry.pdf)
17. Stojkoski, V., Jolakoski, P., Ivanovski, I. (2021). The short- run impact of COVID- 19 on the activity in the insurance industry in the Republic of North Macedonia. Risk Management and Insurance Review, 24(3), 221-242.
18. Taneja, S., Malik, R. (2020). The power of disruption: Digital transformation in insurance. NU Property Casualty 360. [AI technologies | PropertyCasualty360](https://www.propertycasualty360.com/ai-technologies)
19. Volosovych, S., Zelenitsa, I., Szymła, W., Mamchur, R. (2021). Transformation of insurance technologies in the context of a pandemic. Insurance Markets and Companies, 12(1), 1.
20. Yeshin, M. (2020). COVID-19: The Impact on the Cargo Industry. Marsh. [Impact on Marine Cargo and Way Forward | Marsh](https://www.marsh.com/insights/cargo/covid-19-impact-on-marine-cargo-and-way-forward)

### **Türk dilində**

1. Sağım, С., Işık, Н., Керçе, Ö., Sağım Z. (2021). Temel sigortacılık, 10. baskı, Mesleki ve teknik anadolu lisesi
2. Yıldız, М. (2021). COVID-19 Pandemi Sürecinin Sigorta ve Bireysel Emeklilik Sistemine Etkisi. Nobel Yayınevi. Mayıs.

### **Rus dilində**

1. Басенко, В.Л. , Васюкова, Л.К., Останин, В.А. (2010). Страхование Дело, Учебное пособие, Владивосток
2. Иваницкая, М.В. (2002). Страхование Дело, Учебное пособие, Омский аграрный техникум
3. Сербиновский, Б.Ю., Гарькуша, В.Н. (2010). Страхование Дело, Курс лекций, Ростов-на-Дону

### **İnternet resursları**

1. [Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi \(stat.gov.az\)](http://stat.gov.az)
2. [Azərbaycan Prezidentinin Rəsmi internet səhifəsi \(president.az\)](http://president.az)
3. [Azərbaycan Respublikasının Nazirlər Kabineti \(nk.gov.az\)](http://nk.gov.az)
4. [Azərbaycan Sığortaçılar Assosiasiyası \(asa.az\)](http://asa.az)



## **Şəkillərin siyahısı**

**Şəkil 1:** Covid-19 pandemiyasının sığorta sənayesinə təsir sahələri .....40

## **Qrafiklərin siyahısı**

**Qrafik 1:** Tez-tez onlayn əməliyyatlar edən müştərilər.....38

**Qrafik 2:** Dünya üzrə ümumi sığorta haqları .....38

**Qrafik 3:** Covid-19-un təsirinin qiymətləndirilməsi .....39

**Qrafik 4:** 2019 və 2020-ci illər üzrə sığorta haqları .....51

**Qrafik 5:** Sığorta strukturu üzrə göstəricilər .....52

## **Cədvəllərin siyahısı**

**Cədvəl 1:** Sığorta şirkətlərinin fəaliyyətinin maliyyə nəticələri (min manat).....54