

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

“KORONAVİRUS PANDEMİYASI ŞƏRAİTİNDƏ SİĞORTA BAZARININ
TƏDQIQI”
mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

Süleymanov Bayram Xudaverdi

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
_____**(imza)**
“ ____ ” _____ **2022-ci il**

“KORONAVİRUS PANDEMİYASI ŞƏRAİTİNDƏ SİĞORTA BAZARININ
TƏDQIQI”
mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

İxtisasın şifri və adı: 060404-İqtisadiyyat

İxtisaslaşma: İqtisadi nəzəriyyə

Qrup: 16

Magistrant:
Süleymanov Bayram Xudaverdi

_____ **imza**

Elmi rəhbər:
i.e.n., dos. Quliyev Asiman Aydın oğlu

_____ **imza**

Proqram rəhbəri:
i.ü.f.d., dos. Hümbətova Suqra İnqilab qızı

_____ **imza**

Kafedra müdiri:
i.e.d., prof. Kəlbiyev Yaşar Atakişi oğlu

_____ **imza**

BAKİ -2022

Elm andı

Mən, Süleymanov Bayram Xudaverdi oğlu and içirəm ki, “Koronavirus pandemiyası şəraitində sığorta bazarının tədqiqi” mövzusunda magistr dissertasiyasını elmi əxlaq normaları və istinad qaydalarına tamamilə riayət edərək və istifadə etdiyim mənbələrin hamısını ədəbiyyat siyahısında əks etdirərək yazmışam.

KORONAVİRUS PANDEMİYASI ŞƏRAİTİNDƏ SİĞORTA BAZARININ TƏDQIQI

XÜLASƏ

Tədqiqatın aktualığı: Dünya iqtisadiyyatı pandemiya ağır zərbə alıb. COVID-19 fonunda baş verən bütün hadisələr sığorta bazarına müəyyən mənada təsir etdi. Sığorta bazarının vəziyyəti bilavasitə ölkə iqtisadiyyatının inkişafından asılı olduğundan sığorta şirkətlərinin bu dəyişikliklərə uyğunlaşdırılması üçün pandemiyanın təsir və nəticələrini müəyyən etmək və təhlil etmək lazımdır. Nəticədə sığorta şirkətlərinin bu təhlükədə yeni yollarını, üsullarını və xüsusiyyətlərini müəyyən etmək lazımdır, çünki sığorta ölkə iqtisadiyyatının asılı olduğu maliyyə xidmətlərinin mühüm elementidir. Yuxarıda qeyd olunanları vurğulamaq olar ki, pandemiya şəraitində sığorta şirkətlərinin uğurlu fəaliyyəti üçün yeni təhlükələr yaranır, lakin onların inkişafı üçün imkanlar mövcuddur.

Tədqiqatın məqsədi: Dissertasiya işinin məqsədi COVID-19-un sığorta bazarına Azərbaycanda və dünya üzrə təsirini araşdırmaq, pandemiyanın yaratdığı dəyişiklikləri təhlil etmək, sığorta bazarının nəticələrini və gələcək inkişafını müəyyən etməkdir.

İstifadə olunmuş tədqiqat metodları: Tədqiqatda induktiv, deduktiv, elmi-nəzəri metod, həmçinin statistik və müqayisəli metodlardan istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın informasiya bazası: Tədqiqatda Statistika İdarəsinin, Mərkəzi Bankının rəsmi statistikaları, həmçinin yerli və xarici müəlliflərin məqalələri, monoqrafiya və kitabları istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: Covid 19 pandemiyası yeni bir məhfum olduğundan az araşdırılmış və onun araşdırılması ilə bağlı istər yerli, istərsə də xarici ədəbiyyatlar azdır.

Tədqiqatın elmi yeniliyi və praktiki nəticələri: Dissertasiya işinin əsas elmi yeniliyi ondan ibarətdir ki, tədqiqatda pandemiyanın sığorta bazarına təsiri dünya və Azərbaycan təcrübəsində araşdırılmışdır.

Nəticələrin istifadə oluna biləcəyi sahələr: Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti ondan ibarətdir ki, tədqiqat və nəticələrdən istifadə edərək sığorta bazarında, eləcə də maliyyə qurumlarında tərəqqi üçün istifadə edilə bilər.

Açar sözlər: Azərbaycan, pandemiya, sığorta, maliyyə xidmətləri, iqtisadiyyat

INSURANCE MARKET STUDY IN THE CONTEXT OF CORONAVIRUS PANDEMIA

SUMMARY

The actuality of the subject: The world economy has been hit hard by the pandemic. All the events that took place against the background of COVID-19 had a certain impact on the insurance market. As the state of the insurance market directly depends on the development of the country's economy, it is necessary to identify and analyze the impact and consequences of the pandemic in order for insurance companies to adapt to these changes. As a result, it is necessary to identify new ways, methods and features of insurance companies in this danger, because insurance is an important element of financial services on which the country's economy depends. It should be noted that the pandemic poses new threats to the success of insurance companies, but there are opportunities for their development.

Purpose and tasks of the research: The purpose of the dissertation is to study the impact of COVID-19 on the insurance market in Azerbaijan and around the world, to analyze the changes caused by the pandemic, to determine the results and future development of the insurance market.

Used research methods: Inductive, deductive, scientific-theoretical method, as well as statistical and comparative methods were used in the research.

The information base of the research: The study used official statistics of the Statistical Office, the Central Bank, as well as articles, monographs and books by local and foreign authors.

Restrictions of research: The Covid 19 pandemic has been little studied because it is a new concept, and there is little literature on its study, both local and foreign.

The novelty and practical results of investigation: The main scientific novelty of the dissertation is that the impact of the pandemic on the insurance market has been studied in the world and Azerbaijani experience.

Scientific-practical significance of results: The practical significance of the research is that the research and results can be used to advance the insurance market as well as financial institutions.

Keywords: Azerbaijan, pandemic, insurance, financial services, economy

İXTİSARLAR VƏ İŞARƏLƏR

AMB	Azərbaycan Mərkəzi Bankı
AVSMIS	Avtonəqliyyat Vasitəsi Sahiblərinin Mülki Məsuliyyətinin İcbari Sığortası
COVID-19	Koronavirus

MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ	8
I FƏSİL. SİĞORTA FƏALİYYƏTİNİN TƏŞKİLİNƏ METODOLOJİ YANAŞMA	10
1.1. Sığortanın yaranma tarixi, iqtisadi mahiyyəti və konseptual əsasları	10
1.2. Sığortanın formaları, növləri və ona təsir edən amillər	15
1.3. Azərbaycanda sığortanın yaranması və təşkili xüsusiyyətlər	27
II FƏSİL. KARONAVİRUS PANDEMİYASININ SİĞORTA BAZARINA TƏSİRİ	30
2.1. Pandemiya şəraitində insanların sığortaya olan tələbinin dəyişmə sahəsi.....	30
2.2. Covid -19 ilə əlaqədar sığorta növlərinə olan tələbatda dəyişmə	32
2.3. Pandemiya dövründə sığorta şirkətlərinin işləmə sahəsi	36
III FƏSİL. PANDEMİYANIN RESPUBLİKANIN BANK SEKTORUNA MƏNFİ TƏSİRİNİN AZALDILMASI	39
3.1. Pandemiya dövründə müştəri məmnuniyyəti və işçilərin motivləşdirilməsi... 39	
3.2. Pandemiya dövründə portfel, əmanətlər, Mərkəzi Bankın qəbul etdiyi qərarlar.....	45
3.3. Pandemiya dövründə bankların iqtisadi fəallığının artırılmasının normativ-hüquqi bazasının təkmilləşdirilməsi. Dünyadakı maliyyə qurumlarının fiskal siyasətin yerli banklarda tətbiqinin perspektivləri	47
NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR	52
İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI	55
ƏLAVƏLƏR	60
Cədvəllərin siyahısı	71
Şəkillərin siyahısı	71
Sxemlərin siyahısı	71

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı: Dünya iqtisadiyyatı pandemiyadan ağır zərbə alıb. COVID-19 fonunda baş verən bütün hadisələr sığorta bazarına müəyyən mənada təsir etdi. Sığorta bazarının vəziyyəti bilavasitə ölkə iqtisadiyyatının inkişafından asılı olduğundan sığorta şirkətlərinin bu dəyişikliklərə uyğunlaşdırılması üçün pandemiyanın təsir və nəticələrini müəyyən etmək və təhlil etmək lazımdır. Nəticədə sığorta şirkətlərinin bu təhlükədə yeni yollarını, üsullarını və xüsusiyyətlərini müəyyən etmək lazımdır, çünki sığorta ölkə iqtisadiyyatının asılı olduğu maliyyə xidmətlərinin mühüm elementidir. Yuxarıda qeyd olunanları vurğulamaq olar ki, pandemiya şəraitində sığorta şirkətlərinin uğurlu fəaliyyəti üçün yeni təhlükələr yaranır, lakin onların inkişafı üçün imkanlar mövcuddur.

Problemin qoyuluşu və öyrənilmə səviyyəsi: Yerli müəlliflərdən Ağayev H.R., Ataşov B.X., Qurbanova R.V., Məmmədova A., Gunduz O., ingilis, türk və rus müəlliflərdən isə Haq I.U., Awan T.M., Rumiya R., Syafarudin A., Malik S.A., Akhtar F., Raziq M.M., Ahmad M., Esengün K., Akay M., Беднарчик Т.Х., Ковалевски Э., Беднарчик Т.Г. kimi müəlliflər öz əsərlərində bu mövzuya geniş yer vermişdilər.

Tədqiqatın məqsədi və vəzifələri: Dissertasiya işinin məqsədi COVID-19-un sığorta bazarına Azərbaycanda və dünya üzrə təsirini araşdırmaq, pandemiyanın yaratdığı dəyişiklikləri təhlil etmək, sığorta bazarının nəticələrini və gələcək inkişafını müəyyən etməkdir. Qoyulmuş məqsədə çatmaq üçün aşağıdakı vəzifələr təyin olunmuş və yerinə yetirilmişdir:

- Sığortanın yaranma tarixi, iqtisadi mahiyyəti və konsepsiyasını tədqiq etmək;
- Sığortanın formaları, növləri və ona təsiredən amilləri öyrənmək;
- Azərbaycanda sığortanın yaranması və təşkili xüsusiyyətlərini öyrənmək;
- Pandemiya dövründə müştəri məmnuniyyəti və işçilərin motivasiya edilməsinin yollarını araşdırmaq;
- Mərkəzi Bankın qəbul etdiyi qərarları analiz etmək.

Tədqiqatın obyektı və predmeti: Tədqiqatın subyektı koronavirus pandemiyası dövründə fəaliyyət göstərən sığorta bazarlarıdır. Tədqiqatın mövzusu

sığortaçılarla sığorta edənlər arasında, eləcə də maliyyə qurumları arasında formalaşan mikro və makroiqtisadi münasibətlərdir.

Tədqiqat metodları: Tədqiqatda induktiv, deduktiv, elmi-nəzəri metod, həmçinin statistik və müqayisəli metodlardan istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın informasiya bazası: Tədqiqatda Statistika İdarəsinin, Mərkəzi Bankının rəsmi statistikaları, həmçinin yerli və xarici müəlliflərin məqalələri, monoqrafiya və kitabları istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: Covid 19 pandemiyası yeni bir məhfum olduğundan az araşdırılmış və onun araşdırılması ilə bağlı istər yerli , istərsə də xarici ədəbiyyatlar azdır.

Tədqiqatın elmi yeniliyi: Dissertasiya işinin əsas elmi yeniliyi ondan ibarətdir ki, tədqiqatda pandemiyanın sığorta bazarına təsiri dünya və Azərbaycan təcrübəsində araşdırılmışdır.

Nəticələrin praktiki əhəmiyyəti və tətbiq sahələri: Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti ondan ibarətdir ki, tədqiqat və nəticələrdən istifadə edərək sığorta bazarında, eləcə də maliyyə qurumlarında tərəqqi üçün istifadə edilə bilər.

I FƏSİL. SİĞORTA FƏALİYYƏTİNİN TƏŞKİLİNƏ METODOLOJİ YANAŞMA

1.1. Sığortanın yaranma tarixi, iqtisadi mahiyyəti və konseptual əsasları

Ədəbiyyatda “sığorta”nın iqtisadi kateqoriyasının çoxlu tərifləri var. Onlar sığortanın müxtəlif aspektlərini (iqtisadi, hüquqi, demoqrafik, statistik və s.) vurğulayırlar. Jan Lazowski deyir ki, "sığorta – eyni təsadüfi hadisələrin təhdid etdiyi bir çox vahidlər üzərində bu əhatə dairəsinin yükünü bölüşdürməklə, müəyyən qanunauyğunluqla xarakterizə olunan təsadüfi hadisələrlə ayrı-ayrı vahidlərdə yaranan gələcək əmlak ehtiyaclarının ödənilməsini təmin edən iqtisadi cihazdır" (Lazowski J. 1934: p.35).

Tarixi kontekstdə ilk kommersiya əmlak sığortasının yaradılması və inkişafı üçün təkan dəniz nəqliyyatı ilə bağlı risk, yəni təbii qüvvələrin hərəkətləri, insanların gəmidə və gəmidən kənarında hərəkətləri və digər “dəniz təhlükələri” idi. Dəniz sığortasında sığortanın əsas anlayış və şərtlərinin məzmunu, sığorta və müştərək sığorta müqavilələrinin sxemi, məsuliyyətdən azadolmalar, çıxılan və ayrılmaz franşayzinqlər, riskdə öz payı işlənilib hazırlanmışdır. Dəniz sığortası Aralıq dənizi, İspaniya, Hollandiya, Fransa, Almaniya və Britaniya adalarında tanınırdı. Dəniz sığortasının xarakterik xüsusiyyəti onun fərdi sığortaçıları tərəfindən, çox vaxt brokerlər vasitəsilə təklif edilməsi idi. 17-ci əsrdə Londonda sığortaçıları Edvard Lloyddun qəhvəxanasında sığortaçıları ilə görüşdülər.

Cədvəl 1: Seçilmiş ölkələrdə qeyri-həyat sığortasının digər növlərinin tətbiq olunma tarixi

Sığorta tipi	Almaniya	Böyük Britaniya	Fransa	ABŞ
yanğın	1676	1680	–	–
dolu fırtınası təsirləri	1719	1840	1802	1870
mal-qara	1765	1844	1805	–
qəza	1853	1848	–	1864
şüşə qırılmaları	1862	1852	1829	1874
mülki öhdəlik	1874	1875	1829	–
suyun zədələnməsi	1886	1854	–	–
oğurluq / soyğunçuluq	1895	1846	–	1878
kreditlər / borclar	1898	1820	–	1876
Kommunikasiya	1899	1896	–	–
maşınların qəzalarından sığorta	1900	1872	–	–

Mənbə: Szumlicz T. 2008: c.98 materialları əsasında müəllif tərəfindən tərtib edilib.

Sığortanın inkişafında texnoloji tərəqqi xüsusi rol oynamışdır. Texnoloji yeniliklər və sənaye inqilabı tamamilə yeni sığorta həllərinin axtarışına (sığortanın keyfiyyətə inkişafı) təkan oldu. Sığorta təminatı yeni, əvvəllər sığortalanmamış riskləri əhatə etməyə başladı (Cədvəl 1). Bu cür məhsul yenilikləri ədəbiyyatda radikal və ya transformativ adlanır.

Sığortaçılar tərəfindən rəqabət üstünlüklərinin axtarışı sığorta müdafiəsinə ehtiyacın ödənilməsi keyfiyyətini artırmaq üçün mövcud sığorta məhsullarının modifikasiyası üçün əsas idi (artan və təkamüllü məhsul innovasiyaları). Artan məhsul innovasiyalarının təzahürü sığorta mühafizəsi şərtlərində və ya sığorta paketlərində dəyişikliklər ola bilər. Məsələn, yanğın sığortasına su zərərinin sığortası əlavə edilməyə başlandı. Sığortada mühüm dəyişiklik eyni zamanda bir sığorta predmeti ilə bağlı müxtəlif risk növləri üzrə sığortanı birləşdirən məhsulların tətbiqi olmuşdur.

Həyat sığortasının mənşəyi əmlak sığortasının mənşəyinə qədər gedib çıxır. Əlilliyə görə pensiyalara və həyat və ya sağlamlıq itkisi halında müavinətlərin ödənilməsinə bənzər mexanizmlərin nümunələri ən qədim qorunan hüquqi sənədlərdə tapıla bilər. Qədim Romada peşə kollecləri, xüsusən də hərbi kolleclər var idi ki, onlar əsas vəzifələrindən başqa, müəyyən təsadüfi hadisələr baş verdikdə (məsələn, ölüm, xəstəlik, səyahət, hərbi xidmətdən qovulma) üzvlərinə maddi yardım göstərirdilər. Orta əsrlərdə belə bir vəzifəni tacir gildiyaları da yerinə yetirirdilər. Lakin sığorta fəaliyyəti bu qurumların əsas fəaliyyət istiqaməti deyildi və tələb olunan sığorta haqlarının məbləği sığorta haqlarının və müavinətlərin ekvivalentliyi prinsipinə əsaslanmırdı. Həyat sığortası o dövrdə klassik sığortadan daha çox qumar oyununa bənzəyirdi.

Tadeusz Szumlicin vurğuladığı kimi, sığorta sırf iqtisadi texnika (alət) deyil, iqtisadi və sosialdır, çünki sığorta üsulu onun iqtisadi və sosial aspektlərini ayırd edə bilir (Szumlicz T. 2008: c.98). Eynilə, Jerzy Handschke sığortanın mahiyyətə sosial bir cihaz olduğuna inanırdı. Onun mahiyyəti riskin maliyyə nəticələrini bölüşdürmək üçün müxtəlif təsərrüfat subyektlərini birləşdirmək və

əlaqələndirməkdən ibarət olduğundan, sığortaçı əslində yalnız bu birliyin, bu cəmiyyətin təşkilatçısıdır (Handsche J. 2010: c.67).

Modern tədqiqatçılar sığorta kimi sosial bir fenomenin nə zaman və harada ərsəyə gəldiyi ilə bağlı fikirlərində qərarlılıq nümayiş etdirmirlər, çünki onun uzun tarixi var. Təbii ki, hələ o dövrlərdə belə bir ehtiyac mövcud olsa da, ibtidai cəmiyyətdə sığortanın yaranmasından danışmaq mümkün deyil. Axı, insan ətrafındakı dünyadakı yerini dərk etməklə, həyatının əmlakını qorumaq üçün aradan qaldırılmalı olan xeyli çətinliklərlə dolu olduğunu və ən böyük dəyərin həyat və sağlamlıq olduğunu anlamağa başladı. Deməli, mühafizəyə obyektiv ehtiyac qədim zamanlardan mövcud olsa da, müəyyən iqtisadi ilkin şərtlər də zəruri idi. İbtidai icma quruluşu dövründə istehsal istehlak edirdi, yəni bu cəmiyyətin istehlak edə biləcəyi qədər istehsal yaradılırdı. Belə bir şəraitdə təbii fəlakətin başlaması ilə insanlar aclığa və yox olmağa məhkum idi (Маскалик А.Н. 2021: с.51).

Hətta Karl Marks yazırdı: “... zəruridir ki, həmişə əlavə istehsal, yəni mövcud sərvətin sadə şəkildə dəyişdirilməsi və təkrar istehsalı üçün tələb olunandan daha böyük miqyasda istehsal olmalıdır; o, ... təsadüf və təbiət qüvvələrinin törətdiyi fəvqəladə dağıntıları örtmək üçün istehsal vasitələrinə malik olmaq üçün lazımdır (Маркс К. 1998: с.184).

Bəzi müəlliflər hesab edirlər ki, sığorta xüsusi sosial institut kimi hətta sonrakı dövrdə köləlik və feodalizm dövründə də mövcud olmamışdır. Onun elementlərindən yalnız bir neçəsi mövcud idi. Çox güman ki, quldurluq və feodal quruluşu dövründə əsas forma həmkarlar ittifaqlarında sığorta yardımı idi. Sığorta daha sonra sənətkarlıq sahəsində, ticarətdə, hərbi işlərdə və gəmiçilikdə istifadə olunurdu (Маскалик А.Н. 2021: с.51).

Sığorta fəaliyyətinin təşkili ilə bağlı ilk hallardan birinin eramızdan əvvəl 4-3 min illərində Şumerdə meydana çıxdığı da güman edilir. Şumerlər aktiv ticarətlə məşğul olduqları üçün mal itkisindən itkiləri azaltmalı idilər. Və sonra onlar bir müqavilə və ya müqavilələr sistemi hazırladılar ki, tacirə kapital verən tərəf, əgər tacir oğurluq və ya quldurluq halında malını itirərsə, kredit götürməməyə razılaşdı. Bu xidmət üçün tacir müntəzəm və əlavə sığorta mükafatından ibarət daha yüksək

kredit faizi ödəmişdir. Beləliklə, tacir malı itirəndə xərclərini azaldıb. Eyni zamanda, bir çox tacirdən əlavə sığorta haqqı toplayan kreditor az adamın itkisindən pul itirmədi.

Oxşar müqavilə daha sonra Qədim Rodosda işlənilib hazırlanmışdı, burada “dəniz qanunlarının hərtərəfli məcəlləsi” yazılmışdı, bura “gəmidən atılan yük” və ya “ümumi orta” kimi müddəaları ehtiva edirdi. Bu müddəanın mahiyyəti ondan ibarətdir ki, gəmini yüngülləşdirmək üçün yüklərin dənizə atılması zərurəti yaranıbsa, itkilərin ödənilməsi mallarını dəniz yolu ilə daşıyan tacirlərdən ayırmalar hesabına yaradılan ümumi fond hesabına həyata keçirilirdi. Deyəsən, elə o zaman “zərərin bölüşdürülməsi”, yəni bir fərdin itkisinin çoxlarının resursları hesabına ödənilməsi prinsipi yaranıb. Sonralar bu prinsip Yunan Solon qanunlarında, eləcə də erkən Roma mülki məcəlləsində və Bizans imperiyasının qanunlarında öz əksini tapmışdır. Və bu cür təminat sığortadan başqa bir şey deyil, lakin ibtidai formada, çünki müntəzəm sığorta haqları yoxdur. Roma generalları qoşunları İngiltərəyə apararkən onların əsgərləri vətəndən uzaqda ölsələr, bu xərclərin baha olması səbəbindən müvafiq mükafatlar ala bilməyəcəklərindən narahat idilər (bu, Roma cəmiyyətində son dərəcə vacib idi). Bu problemi həll etmək üçün Roma əsgərləri pul hövzəsi təşkil edir və ondan “dəfn” fondu yaradırdılar. Hər bir döyüşçü ümumi fonda öz töhfəsini verirdi və ölərsə, dəfn üçün fond ödəyirdi.

Tarixdən əvvəlki, qədim, orta əsrlər və erkən müasir sivilizasiya dövrlərinə aid yaşayış məskənlərinin qalıqları arasında insanların toxunulmaz qida ehtiyatlarını saxladığı anbarlar tapıldı. Məhsul çatışmazlığı baş verərsə və ya şəhər mühasirəyə alınarsa, saxlanılan ərzaq şəhər əhalisini xilas etmək üçün istifadə olunurdu. Ona görə də ümumi fond (indiki halda qida) anlayışı insan şüurunda yerləşmişdir. Sığortanın bir nümunəsi Babildə hələ eramızdan əvvəl iki minillikdə mövcud idi. Məsələn, ticarət karvanının iştirakçıları hücum, oğurluq və ya təbii qarışıqlıq zamanı itkiləri birlikdə daşımaları faktını əvvəlcədən müzakirə etməli idilər. Tarixin gedişi ilə sığorta yeni formalar almışdır. 1430-cu ilə qədər o, artıq cəmiyyətin müxtəlif sahələrində dəyən ziyanın ödənilməsinin kifayət qədər şaxələndirilmiş sistemini

təmsil edirdi. Belə ki, təxminən bu vaxtlarda Genuya şəhərində döl daşıyan qadınlara sığorta xidmətləri paylanıb.

XV əsrin sonlarında avropalılar Asiya və Amerikaya səyahət etməyə başladılar. Bununla belə, bütün gəmilər öz səyahətlərini uğurla başa vura bilmədilər. Fırtınalar bəzi gəmiləri batıra bilirdi, digərlərinin qida ehtiyatı tükəndi (yaxud ekipaj epidemiyadan tamamilə öldü), digərləri yoldan çıxdı və yoxa çıxdı. Bu cür riskli əməliyyatlara sərmayə qoyan insanlar riski öz aralarında bölüşdürdülər ki, itkin düşən onun gəmisi olduğu üçün investorların heç biri pullarını tamamilə itirməsin.

Dövlət tərəfindən təşkil olunan cəmiyyətdə sosial sığorta anlayışı sosial-iqtisadi formasiyanın növü ilə müəyyən edilən prinsiplərə əsaslanır. Xarakteristikasının əsası əlillik halında maddi etibarsızlığın ilkin anlaşılmasıdır ki, bu da onun bütün tarixi növləri üçün ümumi olan, lakin məzmunca fərqlənən xüsusiyyətlərə əsaslanır. Bu əlamətlərə sosial sığortanın xüsusi mexanizminin zəruriliyini şərtləndirən obyektiv əsaslar daxildir: xüsusi maddi təminat fondu; sığorta ödənişlərinin verilməsi qaydalarını hüquqi normalarda təsbit etməklə onun yaradılması və dolanışıq təminatının aparılması yolu. Beləliklə, sosial sığortanın mahiyyəti ondan ibarətdir ki, onlar üçün ümumi sosial risk təhlükəsi altında olan şəxslər sığorta riski nəticəsində dəymiş itkiləri birgə və fərdi şəkildə kompensasiya etmək məqsədilə icmada birləşirlər. Sığorta riskinin maddi kompensasiyası üçün zəruri olan vəsait sığortalı və işəgötürənlər tərəfindən ödənilən haqlar hesabına yaradılır. Sosial sığortanın səciyyəvi cəhəti ondan ibarətdir ki, sığorta tədbirləri artıq qanunla əvvəlcədən müəyyən edilir.

Risk və qeyri-müəyyənlik hər hansı bir təşkilatın, o cümlədən yerli idarəetmə strukturlarının fəaliyyətinin xas elementləridir. Onun mənfi rolunu minimuma endirmək, müsbət potensialından istifadə etmək lazımdır. Bu vəzifələr risk faktorlarının təhlili və nəzarəti, onların monitorinqi və müəyyən edilmiş təhdid və imkanlara müvafiq reaksiya, yəni risklərin idarə edilməsi yolu ilə yerinə yetirilməlidir.

1.2. Sığortanın formaları, növləri və ona təsir edən amillər

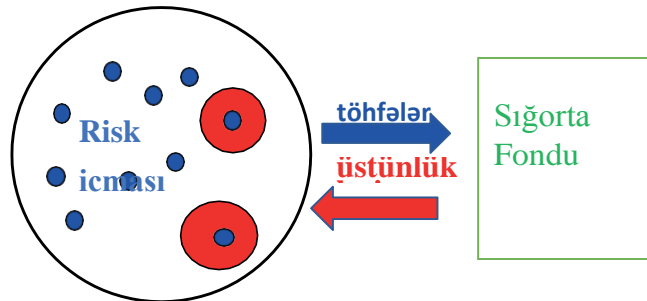
Görülən mülahizələrin işığında sığortanın fəaliyyət göstərməsini və inkişafını şərtləndirən amilləri axtarmaq məqsədəuyğundur. Sığortanın inkişafı dedikdə, biz sığorta məhsullarının sayının artmasında və onlara çıxış imkanlarının yaxşılaşdırılmasında, həmçinin sığortaya tələbatın artmasında əks olunan keyfiyyət və kəmiyyət transformasiyaları prosesini başa düşəcəyik. Ədəbiyyat icmalı göstərir ki, əksər tədqiqatlar sığortaya, xüsusən də həyat sığortasına tələbatı təsir edən amillərin təhlilinə yönəlib. Əmlak sığortasına tələbin müəyyənədliləri ilə bağlı daha az araşdırma aparılır. Bir çox ölkələrdə sosial təminat sistemləri yetkinlik mərhələsinə çatmışdır, buna görə də tədqiqatlar əsasən dəyişən iqtisadi və demoqrafik şəraitdə bu sistemlərin davamının necə təmin edilməsinə yönəlmişdir. Əmək bazarındakı dəyişikliklər, atipik karyera yolları və qayğı funksiyalarına tələbatın artması sosial sığortaya hərtərəfli baxışın inkişafına və onun cari rolunun özəl sığorta ilə tamamlanmasına şərait yaradır. Sosial təminat sistemlərində aparılan islahatlar indiyədək birmənalı müsbət nəticələrə gətirib çıxarmayıb. Buna görə də belə qənaətə gəlmək olar ki, sığortanın inkişafının determinantları haqqında biliklərin vəziyyəti hələ də kifayət qədər deyil.

Sığorta ilə demoqrafiya arasında əlaqə kifayət qədər aydındır, çünki sığorta ehtiyaclarının miqyası əhalinin sayından, onun təhsilindən və müxtəlif demoqrafik proseslərin intensivliyindən asılıdır. Demoqrafik proseslər xüsusilə sosial sığorta ilə bağlı öz nəticələrini verir, lakin özəl sığortanın fəaliyyətinə də böyük ölçüdə təsir göstərir. Buna görə də, sığortanın inkişafı üçün iqtisadi və demoqrafik şərtlər kimi sintetik ifadə ilə təsvir edilə bilən müəyyən bir qarşılıqlı asılılıq sahəsi var. Demoqrafik və makroiqtisadi amillərin birləşməsi hal-hazırda sığorta bazarında baş verən prosesləri daha yaxşı izah etmək, eləcə də gələcəkdə sığortaya tələbatı daha dəqiq proqnozlaşdırmaq iqtidarındadır.

Sığorta qrupunun üzvləri arasında mümkün itkilər yükünün bölüşdürülməsi iqtisadi mənə daşıyır, lakin yalnız müəyyən şərtlər daxilində. Sığorta obyektinin qrupun bütün üzvləri üçün təhlükəli olmalıdır, lakin onlardan yalnız bəziləri üçün reallaşdırıla bilər. Beləliklə, deyə bilərik ki, bir fərddə təsadüfi bir hadisənin baş

vermə ehtimalı kiçik və ya çox kiçik olmalıdır. Risk vahidləri qrupunun ölçüsü kifayət qədər böyük olmalıdır ki, vahidə düşən itki çəkisi nisbətən kiçik olsun. Sığortanın rasionallığının mühüm elementi mümkün zərərin miqdarıdır. Müəssisənin öz maliyyə resursları hesabına ödəyə biləcəyi kiçik itkilər halında sığorta maddi fayda vermir. Sığorta mexanizmi böyük itkilər üçün effektivdir və sığorta və onun yükünün qrup üzvlərinin çoxlu hissəsi arasında bölüşdürülməsi sayəsində onların hər biri sığorta haqqı şəklində yalnız kiçik bir yük daşıyır. Bu mexanizm şəkildə göstərilmişdir. Risk altında olan insanlar “sığorta riski icması” təşkil edirlər. Bu cəmiyyətin hər bir üzvü üzvlük haqqı ödəyir (mavi). Bu töhfələr riskin reallaşdığı icma üzvlərinin (qurbanların) maliyyə itkilərini əhatə edən sığorta fondunun yaradılması üçün istifadə olunur (qırmızı). Sığorta mexanizmi göstərir ki, zərərçəkənlər təkcə fondun faydalananları deyil. Öncədən ödənilən sığorta haqları vasitəsilə onlar da öz itkilərinin maliyyələşdirilməsində müəyyən qədər də olsa iştirak edirlər.

Şəkil 1: Sığortanın iş mexanizmi



Mənbə: “Беднарчик Т.Х. Экономические и демографические условия функционирования и развития страхования, 2019: с.17” materialları əsasında müəllif tərəfindən tərtib edilib.

Hər risk növü sığortalanmağa uyğun deyil (sığorta üçün uyğundur). Sığorta doktrinası bu baxımdan sığortaolunmazlıq həddi kimi tanınan müəyyən ümumi və ümumi qəbul edilmiş məhdudiyyətlər qoyur. Bu hədd sığorta olunan riski sığorta olunmayan riskdən ayırır və onun müəyyənləşdirilməsi nəzəri və praktiki baxımdan prinsiplial əhəmiyyət kəsb edir. Eyni zamanda, bu, ən çətin koqnitiv problemlərdən biridir, çünki sığortalanma həddi statik deyil və həm zaman, həm də məkanda hərəkət edir. Riskin sığortalanması üçün bir neçə şərt yerinə yetirilməlidir. Birincisi, risk statistik qanunauyğunluqla həyata keçirilməlidir. Bu, onun həyata keçirilməsi

ehtimalını müəyyən etmək üçün lazımdır. İkincisi, risk təsadüfi olmalıdır, yəni həyata keçiriləcək konkret şəxslərə məlum ola bilməz. Üçüncüsü, risk fəvqəladə olmalıdır, yəni onun həyata keçirilməsi müəyyən ola bilməz. Dördüncüsü, sığortalana bilən riskin həyata keçirilməsi təsirə məruz qalan subyektlərdən asılı olmamalıdır. Buradan belə nəticə çıxır ki, zərərçəkmiş şəxslər tərəfindən qəsdən törədilmiş hadisələrin təsirləri sığortalana bilməz, çünki bu, bu hadisələrin tezliyinin artmasına, onların həyata keçirilməsi ehtimalının düzgün qiymətləndirilməməsinə və təsadüfilik prinsipinin pozulmasına gətirib çıxara bilər.

Sığorta həm də risklərin idarə edilməsinin spesifik metodu hesab edilə bilər. Riskin idarə edilməsinin (risklərin idarə edilməsi) əsas üsullarına aşağıdakılar daxildir: riskdən yayınma, riskin dayandırılması (şüursuz, yəni passiv və ya şüurlu, yəni aktiv), nəzarət (riskin azaldılması), paylanması (risklərin yayılması) və riskin ötürülməsi. Risklərin idarə edilməsi metodu kimi sığortanın spesifikliyi ondan ibarətdir ki, o, yuxarıda qeyd olunan bir çox əsas metodları özündə birləşdirir. Sığortanın “risk ötürülməsi, onun bölüşdürülməsi və nəzarəti”nin birləşməsindən ibarət olması faktını Tadeuş Sanqovski qeyd etmişdir.

Szumlicz qeyd edir ki, sığorta metodu əsas risklərin idarə edilməsi metodları ilə daha sıx bağlıdır. O, qeyd edirdi ki, sığorta (Szumlicz T. 2008: c.98):

- 1) Riskdən yayınma elementinə malikdir, çünki o, zərərsiz mühafizə kursunu mükafatlandırır;
- 2) Təhlükəsizlik tələbini təmin etdiyi üçün riskin azaldılması elementinə malikdir;
- 3) Kifayət qədər böyük risk, təkrarsığorta və birgə sığorta cəmiyyətinə əsaslandığı üçün riskin yayılması elementinə malikdir;
- 4) Öz səhmləri ilə təsdiqlənən qismən riskin saxlanması elementinə malikdir.

Sığortanın təsnifatı onların sığorta fəaliyyətinin məqsədlərini, təşkilini və fəaliyyətini əks etdirməyə imkan verən qəbul edilmiş meyarlar üzrə bölünməsinə əsaslanır. Sığortanın bölünməsi üçün ən mühüm meyar sığorta müdafiəsinin təşəbbüskarlarına görə subyektiv meyardır. Bu meyara görə dövlət (o cümlədən sosial, qeyri-bazar) və özəl (kommersiya, bazar, həm də iqtisadi) sığortalar var.

Onlardan birincisi dövlətin təşəbbüsü ilə, dövlət vəsaitinin cəlb edilməsi ilə, ikincisi isə özəl təşəbbüslə yaradılır. Dövlət sığortasının əsas və çox vaxt yeganə forması sosial sığortadır. Sosial və özəl sığorta oxşar prinsiplərə əsaslanır, lakin onların həyata keçirilməsi fərqlidir.

Fərdi sığorta müxtəlif meyarlara görə təsnif edilə bilər. Müqavilə tərəflərinə görə birbaşa və dolaylı sığorta (təkrarsığorta) var. Birbaşa sığorta sığortalılarla sığortaçılar (sığorta şirkətləri) arasında bağlanmış müqavilələr nəticəsində yaranır. Dolaylı sığorta, əksinə, sığorta şirkətləri (seksentlər kimi tanınır) və təkrarsığorta şirkətləri (aktiv təkrarsığortaçılar və ya təyinatlar) arasında bağlanan müqavilələrdir. Dolaylı sığortanın (təkrarsığortanın) məqsədi sığorta şirkətlərinin üzərinə düşən riskləri yaymaq, bununla da sığorta portfelini bərabərləşdirmək, maliyyə sabitliyini təmin etmək və birbaşa sığorta üzrə sığorta şirkətinin üzərinə götürə biləcəyi riskin həcmi artırmaqdır. Sığorta şirkətləri tərəfindən bağlanan dolaylı sığorta müqavilələri bu şirkətlərin bağladıkları birbaşa sığorta müqavilələrinin məzmununa heç bir təsir göstərmir. Bu fəsilə təqdim olunan növbəti bölgü meyarları yalnız birbaşa sığortaya şamil olunacaq.

Bazar əsaslı (özəl, həm də iqtisadi adlanır) və qeyri-bazar (sosial sığorta mühüm və çox vaxt yeganə forması olan dövlət sığortası) sığorta müasir iqtisadiyyatın mühüm hissəsini təşkil edir. Sığorta riskin mövcudluğuna cavabdır, onun həyata keçirilməsi sahibkarlıq subyektləri, həm fiziki şəxslər, həm də müəssisələr üçün mənfi maliyyə nəticələrinə səbəb olur. Risk barədə məlumatlılıq sığortanın inkişafı üçün əsasdır, daha geniş kontekstdə risklə mübarizənin yeganə üsulu olmasa da (risk müalicəsi və risklərin idarə edilməsi) spesifikdir. Sığorta həm iqtisadi sahədə, həm də sosial siyasətdə istifadə olunan bir üsuldur. Özəl və sosial sığorta oxşar prinsiplərə – risk icmasına, sığorta fondlarına, müavinətlərin ödənilməsini müəyyən edən hadisələrin ciddi şəkildə müəyyənləşdirilməsinə əsaslanır. Bununla belə, onlar arasında ciddi fərqlər var, o cümlədən qanunla məcburiyyət və ya nəsillərarası həmrəylik prinsipi.

Şəxsi sığortanın əsas vəzifəsi təsadüfi hadisələrin mənfi maliyyə təsirlərini yumşaltmaq və ya tamamilə aradan qaldırmaq və idarəetmə bölmələrinin fəaliyyət

göstərdiyi mühitin sabitləşməsinə töhfə verməkdir. Sığortanın sırf risklərin idarə edilməsinin optimal və effektiv üsulu olduğu geniş şəkildə qəbul edilir. Sığortanın bir hissəsi kimi, bu risk növü, yəni sığortaçılar kimi ixtisaslaşmış qurumlara risk altında olan təşkilatlardan mümkün itkilərin köçürülməsi (razılaşdırılmış ödəniş müqabilində) həyata keçirilir. Sığorta xidmətləri ev təsərrüfatlarının və müəssisələrin işləməsi və inkişafı üçün vacibdir. Özəl sığortaçılar əsas (qoruma və kompensasiya) funksiyalarından başqa bir çox yeni makroiqtisadi funksiyaları da yerinə yetirirlər. Onların iqtisadiyyatın müxtəlif investisiya ehtiyaclarının maliyyələşdirilməsində institusional investitorlar kimi əhəmiyyəti durmadan artır. Sığortaçılar da əsas işəgötürənlərdir. Onlar ixtisaslı işçiləri işə götürür, çoxsaylı sığorta və maliyyə vasitəçiləri, eləcə də iddialar üzrə ekspertlər və qiymətləndiricilər kimi digər mütəxəssislərlə əməkdaşlıq edirlər. Buna görə də sığortaçıların fəaliyyəti maliyyə bazarlarının və real iqtisadiyyatın daha səmərəli fəaliyyət göstərməsinə kömək edir.

Sosial sığortanın sosial siyasətdə, xüsusən də ayrı-ayrı ölkələrin sosial təminat sistemində mühüm tətbiqi var. Sosial təminat ideyası, müəyyən həyat vəziyyətlərində (özlərinin günahı olmadan) özlərini lazımı maliyyə resursları ilə təmin edə bilməyən insanlara müəyyən sosial təminat standartını təmin etməkdir. Sosial sığortanın vəzifəsi həm qısa müddətdə (xəstəlik, analıq), həm də uzunmüddətli dövrdə (işsizlik, pensiya yaşına çatmaq) sosial riskin reallaşması vəziyyətində işdən itirilmiş gəliri əvəz etməkdir. Sosial sığortanın təşəbbüskarı kimi dövlətin nöqtəyi-nəzərindən sosial sığortanın məqsədi yoxsulluqdan qorunmaq, bəzən də gəlirlərin cəmiyyətdə yekun bölgüsünə təsir göstərməkdir (yenidən bölgü funksiyası). Ona görə də istər sosial, istərsə də iqtisadi baxımdan özəl və sosial sığortanın inkişafı arzuolunandır.

Sözügedən meyarın işığında sığorta şəxsi və əmlak sığortasına bölünür. Bu təsnifat müəyyən iqtisadi maraq növü kimi başa düşülən müvafiq sığorta marağı növünə əsaslanır. Şəxsi sığortada sığorta marağı sığortalının şəxsi dəyərlərini (mallarını) əhatə edir, məsələn: həyatı, sağlamlığı və ya əmək qabiliyyəti. Mövzu meyarını nəzərə alaraq, fərdi sığorta aşağıdakılara bölünür: həyat, bədbəxt hadisələr

və xəstəlik sığortası. Əmlak sığortasında sığorta marağı mövcud dəyərlər (məsələn, mövcud evdə reallaşdırılan), gələcək dəyərlər (məsələn, ticarət debitor borcları) və mənfə dəyərlər (məsələn, potensial zərəri törədən şəxsin məsuliyyət öhdəlikləri) ola bilər. Buna görə də, predmet meyarı əmlak sığortasının aşağıdakılara bölünməsinə imkan verir: əmlak sığortası, maliyyə sığortası və üçüncü şəxslərin məsuliyyətinin sığortası (Ковалевски Э. 1997: с.48-49).

Sığortanın əhatə etdiyi şəxslərin sayına görə sığorta bir müqavilənin bir nəfəri əhatə etdiyi fərdi və sığorta mühafizəsinin bir müqavilə üzrə bir çox insanın malını əhatə etdiyi kollektiv sığortaya bölünə bilər. Qrup sığortasına misal olaraq qrup sığortasını göstərmək olar, burada bir müqavilə bir qrup insanı əhatə edir və bu insanların hər biri öz hesabına sığortalanır. Qrup sığortasının xarakterik xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, sığorta şirkəti bütün qrup üzrə orta riski və bütün qrup üçün vahid mükafat və müavinət səviyyəsini qiymətləndirir.

Müqavilələrin bağlanmasında sərbəstlik dərəcəsinə görə icbari sığorta və könüllü sığorta var. İcbari sığortaya gəldikdə isə qanunvericilik müddəaları müəyyən fəaliyyət növlərinin yerinə yetirilməsi və ya müəyyən əşyalara malik olması ilə əlaqədar müəyyən subyektlərin üzərinə sığorta müqaviləsi bağlamaq öhdəliyi qoyur. Bu məsələnin daha ətraflı təhlilini üçüncü fəsildə tapa bilərsiniz. Məcburi olmayan sığorta könüllüdür. Könüllü sığortanın qapalı siyahısı yoxdur. Yeni sığorta ehtiyaclarının (yeni risk növləri) yaranması ilə yanaşı, sığorta şirkətləri yeni sığorta məhsulları hazırlayır və ya əvvəllər təklif edilənləri dəyişdirirlər. Könüllü sığorta zamanı tərəflər onu bağlamaqda tam sərbəstliyə malikdirlər. Bu o deməkdir ki, sığorta şirkəti sığortalının təklifini qəbul edə və ya imtina edə bilər. Könüllü sığortanın ümumi şərtləri ayrı-ayrı sığorta şirkətləri tərəfindən müəyyən edilir və yalnız müştərilərlə aparılan danışıqlar nəticəsində dəyişdirilə bilər. Müqavilənin müddəti ilə əlaqədar olaraq qeyri-müəyyən, uzunmüddətli və qısamüddətli sığortalar var. Davamlı sığorta müddəti əvvəlcədən təyin olunmayan müqavilələrdir. Belə sığortaya misal olaraq həyat sığortasını göstərmək olar. Sığortanın əhatə etdiyi təsadüfi hadisə sığortalının ölümü, ardınca faydalanan şəxsə müavinətin ödənilməsidir. Uzunmüddətli sığorta bir ildən artıq müddətə bağlanır.

Bunlara müddətli həyat sığortası və ianə sığortası daxildir. I bölmə sığortası adətən qeyri-müəyyən və ya uzunmüddətli xarakter daşıyır II bölmə sığortası adətən bir ildən çox olmayan müddətə bağlanan qısamüddətli sığortadır.

Sığortaçının təşkilati-hüquqi formasına və təklif olunan sığorta mühafizəsinin məqsədinə görə kommərsiya və qarşılıqlı sığortalar mövcuddur. Kommərsiya sığortası, məqsədi mənfəət əldə etmək olan səhmdar cəmiyyətlərinin hüquqi formasında fəaliyyət göstərən sığorta şirkətləri tərəfindən təklif edilir. Qarşılıqlı sığorta qarşılıqlı sığorta şirkətləri şəklində fəaliyyət göstərən sığortaçılar tərəfindən təklif olunur. Onların fəaliyyətində məqsəd qazanc əldə etmək deyil, sığorta şirkətinin həm müştərisi, həm də sahibi olan üzvlərinin sığorta ehtiyaclarını ödəməkdir.

Cədvəl 2: Seçilmiş meyarlara görə sığortanın təsnifatı

Ana kateqoriya bölünməlidir	Bölünmə kriteriyası	Ayrı-ayrı sığorta növləri
Sığorta	Subyektiv (qorunma təşəbbüskarı)	ictimai, özəl
Şəxsi sığorta	Subyektiv (müqavilə tərəfləri)	bilavasitə, dolay
Birbaşa xüsusi sığorta	Mövzu (sığortalı faizin növü)	əmlak, şəxsi
	subyektiv (sığorta ilə əhatə olunan şəxslərin sayı)	fərdi, kollektiv
	müqavilə üzrə sərbəstlik dərəcəsi	məcburi, könüllü
	Müddət	qeyri-müəyyən, uzunmüddətli, qısamüddətli
	sığortaçının təşkilati-hüquqi forması	Ticarət, qarşılıqlı.

Mənbə: “Беднарчик Т.Г. Сдвига́я границы страхования рисков, (2017)” materialları əsasında müəllif tərəfindən tərtib edilmişdir.

Özəl sığortanın bir çox funksiyası var. Yerli ədəbiyyat əsasən bunlardan üçünə diqqət yetirir: sığorta mühafizəsi funksiyası, profilaktik funksiya və maliyyə funksiyası. Sığorta mühafizəsinin funksiyası ondan ibarətdir ki, sığortaçı sığorta hadisəsi baş verdikdə sığorta ödənişini ödəməyə hazır olduğuna zəmanət verir.

Sığorta mühafizəsi funksiyasına üstün funksiya kimi yanaşılır, çünki o, sığortanın həm mahiyyətini, həm də əsas sosial-iqtisadi məzmununu ən dolğun şəkildə ifadə edir. Qalan funksiyalar qoruyucu funksiyadan sonra ikinci dərəcəli hesab olunur. Sığorta mühafizəsi funksiyasının nəticəsi təsadüfi hadisələrin təsirinin maliyyə faydalarının ödənilməsi yolu ilə kompensasiya edilməsindən ibarət olan kompensasiya funksiyasıdır. Təqdim olunan xidmətlərin məqsədi sığortanın əhatə etdiyi təsadüfi hadisələrin baş verməsi nəticəsində dəyən zərərləri ödəmək və ya ehtiyacları təmin etməkdir. Əmlak sığortasında zərərin ödənilməsi və zərərçəkənin əmlakının zədələnmədən əvvəlki vəziyyətinə qaytarılması məqsədi ilə kompensasiya ödənilir. Həyat sığortasında sığortanın mühafizəsinin predmeti insan həyatı və ya sağlamlığıdır və bunların ölçülə bilən pul dəyəri yoxdur. Bununla belə, sağlamlığın itirilməsi sığortalı üçün iki cür maddi nəticələrə səbəb olur. İlk növbədə, müalicə və ya mümkün reabilitasiya üçün artan maliyyə xərcləri. İkincisi, o dövrdə pullu iş və digər fəaliyyətləri yerinə yetirə bilməməsi səbəbindən gəlirlərin azalması. Sığortaçı tərəfindən ödənilən maliyyə müavinəti sığortalının bu təsadüfi hadisələrdən yaranan ehtiyaclarını ödəmək üçün nəzərdə tutulub.

Sığortalının ölümü halında faydalanan müavinət alır. Sığorta olunanın ölümündən sonra ailə üzvlərinin və himayəsində olan digər şəxslərin gəlirlərinin itirilməsi kimi maliyyə nəticələrini yüngülləşdirmək nəzərdə tutulur. Bu şəkildə həyat sığortası qoruyucu və kompensasiya funksiyasını yerinə yetirir. Əgər həyat sığortası vəqf sığortası ilə birləşdirilirsə və ya sırf ianə sığortası varsa, bu sığorta da qənaət funksiyasına malikdir. Belə sığortada müavinət həmişə sığorta müqaviləsinin sonunda ödənilir. Bu xitam üç hadisədən biri ilə bağlı ola bilər: sığortalının ölümü, müqavilədə göstərilən yaşa çatması və ya polis vaxtından əvvəl ödənilməsi. Sığorta şirkəti müavinətin ödənilməsini təmin etmək məqsədi ilə ödənilmiş sığorta haqlarının (əmanət mükafatının) bir hissəsindən və bu mükafatların investisiya edilməsindən əldə edilən gəlirdən sığorta fondu (həyat sığortası ehtiyatları) yaradır.

Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, qoruyucu funksiya mühüm, lakin qoruyucu funksiyadan ikinci dərəcəli hesab olunur. Sığortanın profilaktik funksiyası təsadüfi zərərlərin ölçüsünü və tezliyini azaltmağa yönəlmiş tədbirlər görməkdən ibarətdir.

Qabaqlayıcı tədbirlər müəyyən hallarda fiziki və hüquqi şəxslərin hərəkətləri zərərin baş verməsinə və ya ölçüsünün artmasına səbəb olarsa, hüquqi müddəaların müəyyən hallarda hüquqi məsuliyyət daşıyan formada formalaşdırılmasından ibarət ola bilər.

İkinci növ qabaqlayıcı tədbirlərin iqtisadi ölçüsü var. Bu hərəkətlər dəyən ziyanın sayını və qarşısını almaq mümkün olmayan zərərin nəticələrini azaltmağa yönəlib. Sığorta şirkətləri fərdi müştərilər üçün sığorta haqlarını hesablayarkən və onların məbləğini müəyyən edərkən onların riskinin həcmi nəzərə alırlar. Daha az risk təmin edən və bu günə qədər daha az iddiası olan sığortalılar daha az sığorta haqqı ödəyirlər (bonus-malus sistemi adlanır). Bu, sığortalıları qabaqlayıcı tədbirlər görməyə təşviq edir. Belə fəaliyyətlərə misal olaraq tikintidə yanğın ehtimalını azaldan yanar olmayan materialların istifadəsi ola bilər. Başqa bir fəaliyyət, yanğın baş verdikdə, daha əvvəl aşkarlanması və söndürülməsinə və nəticədə zərərin həcmi azaldılmasına imkan verən yanğından mühafizə sisteminin quraşdırılmasıdır.

Avropada və dünyada sığortanın inkişafı ilə yanaşı, sığortanın makroiqtisadi funksiyaları və sığortaçıların maliyyə sabitliyinin yaxşılaşdırılmasına kömək etmək, dövlət sosial proqramlarını əvəz etmək və əlavə etmək, ticarət və mübadiləni asanlaşdırmaq, sığortaçıların bütün iqtisadiyyata verdiyi əsas üstünlüklər əmanətləri artırmaq, risklərin daha yaxşı idarə edilməsini təmin etmək, kapitalın daha səmərəli bölüşdürülməsinə töhfə vermək kimi funksiyaları da var. Təsadüfi hadisələr nəticəsində zərərçəkmişlərin və zərərçəkmiş şəxslərin maliyyə sabitliyinin artırılması funksiyası ondan ibarətdir ki, sığorta ödənişləri onların pozulmuş balansını bərpa edir və onların maliyyə vəziyyətinin pozulmasının qarşısını alır. Nəticədə, bu təşkilatların ailə, dostlar və ya hökumətin köməyinə daha az ehtiyacı var. Bundan əlavə, sığortadan istifadə edən şirkətlər sığortasız şirkətlərlə eyni dərəcədə kapital ehtiyatları toplamamalıdırlar, onlar təsadüfi itkilərin yalnız öz kapitalları hesabına ödənilməsi zərurətini nəzərə almalıdırlar. Bir şirkət nə qədər çox risk daşıyarsa, iddia ehtiyatları yaratmaq üçün bir o qədər çox kapital lazımdır. Sığortadan başqa risklərin idarə edilməsi üsullarından istifadə edilərkən risklərin

idarə edilməsi xərcləri bu metodların mövcudluğu və cəlbediciliyi ilə müəyyən edilir. Vaxt, kreditlər və bank əmanətləri üzrə faiz dərəcəsi, habelə müəssisənin ümumi vəziyyəti kimi digər şöbələrdən (regionlardan) və ya fəaliyyət sahələrindən vəsaitlərin istifadəsinə imkan verən amillər böyük əhəmiyyət kəsb edir. Sığorta mexanizmi mümkün itkilərin ödənilməsi üçün nisbətən ucuz yol təqdim edir. Sığorta təminatından faydalanan şirkətlər, məsələn, risklərin təhlili və iddiaların qarşısının alınması və ya idarə edilməsi sahəsində məlumat və təşkilati yardım kimi kompensasiya olunmayan digər üstünlüklərə də arxalana bilirlər.

Dövlət sosial siyasətin dominant subyektidir, lakin bəzi özəl sığortalar dövlət proqramlarına alternativ ola bilər. Xüsusilə özəl qurumlar dövlət qurumlarından daha effektiv və ya daha təsirli olduqda arzu edilir. Sosial təminat sistemi və şəxsi həyat, bədbəxt hadisələr, xəstəlik və tibbi sığorta müəyyən dərəcədə əvəz edilə bilər. Bu o deməkdir ki, özəl sığorta sistemi nə qədər inkişaf etmiş olarsa, dövlətin sosial təminata daha az xərcləri lazımdır. Özəl tibbi sığorta və həyat sığortası dövlət sosial təminat proqramlarını nəinki qismən əvəz edə bilər, həm də onları tamamlaya bilər (tamamlayıcı təsir). Bu yolla, sığortaçılar dövlət maliyyəsini müəyyən qədər yüngülləşdirir və ev təsərrüfatlarına sosial təminat proqramlarını öz fərdi ehtiyaclarına uyğunlaşdırmağa imkan verir. Sosial siyasət çərçivəsində bu özəl dövlət-özəl tərəfdaşlıq xüsusilə pensiya təminatı və səhiyyə sahəsində özünü göstərir. Özəl sığortaçılar əlavə pensiya və/və ya sağlamlıq proqramlarının yaradılmasında iştirak edirlər.

Artıq qeyd edildiyi kimi, sığorta şirkətlərinin əsas vəzifəsi sığortanın reallığı prinsipinə əsaslanaraq sığorta təminatını həyata keçirməkdir. Sığortanın reallığı sığortalının ona çatacaq müavinəti vaxtında və lazımi miqdarda alacağına əminlik deməkdir. Reallıq prinsipinə uyğun gəlməyən sığorta öz mahiyyətini və mənasını itirir. Üstəlik, ədəbiyyatda vurğulandığı kimi, sosial cəhətdən zərərliyərlər. Reallıq prinsipinin həyata keçirilməsi hüquqi və iqtisadi təminatlar sistemi ilə təmin edilir. Hüquqi təminatlara sığortalıya iddiaların icrasında imtiyazlı mövqe verən qanun müddəaları daxildir. Maliyyə Ombudsmanı həm də maliyyə bazarı subyektləri ilə mübahisələrdə müştərilərə dəstək olmaqda mühüm rol oynayır. İqtisadi təminatlar

sığorta şirkətlərinin maliyyə strukturuna dair tələblərdən irəli gəlir, şirkətin öhdəliklərini yerinə yetirmək imkanını təmin edir. Bu strukturun ən mühüm elementləri sığortaçının müvafiq kapitala malik olması tələbi, aktuar metodlardan istifadə etməklə mükafatın hesablanması, texniki ehtiyatların yaradılması, bu ehtiyatların təmin edilməsi üçün vəsaitlərin investisiya formalarının məhdudlaşdırılması və nəhayət, təkrarsığortanın istifadəsidir. Bu alətlər sığorta şirkətlərinin likvidliyini və ödəmə qabiliyyətini qoruyur. Ədəbiyyatda sığortanın məqsədəuyğunluğu prinsipi ilə yanaşı, tam sığorta təminatı prinsipi (əmlak sığortasında), universallıq prinsipi və müavinətlərin və iddiaların ödənilməsinin sürəti prinsipi də qeyd olunur. Bununla belə, onlar postulatativ xarakter daşıyırlar (Беднарчик Т.Х. 2019: с.29).

Sığorta mühafizəsinin universallığı prinsipi bütün real təhlükələr baxımından müdafiədə maraqlı olan bütün subyektlərin sığorta ilə əhatə oluna bildiyi şəraitin yaradılması postulatıdır. Universallıq prinsipinin, eləcə də tam sığorta mühafizəsi prinsipinin həyata keçirilməsi sığorta şüuruna əsaslanır. Sığorta bazarının həm keyfiyyət, həm də kəmiyyət baxımından inkişafı müştərilərin (sığortalıların) və sığorta sahəsinə aidiyyəti olan bütün şəxslərin sığorta məlumatlılığını artırmadan mümkün deyil.

Özəl sığortanın ən mühüm xüsusiyyətləri Cədvəl 3-də təqdim olunur.

Cədvəl 3: Özəl sığortanın ən mühüm xüsusiyyətləri

Xarakteristika	İzahı
sığorta təminatçıları	səhmdar cəmiyyətləri və ya qarşılıqlı sığorta şirkətləri şəklində özəl sığorta şirkətləri
sığorta predmeti	Təsadüfi hadisələr nəticəsində yaranan əmlak itkilərinin ödənilməsi (əmlak sığortası) və təsadüfi hadisələr nəticəsində artan maliyyə ehtiyaclarının ödənilməsi (fərdi sığorta).
hüquqi tənzimləmələr	Mülki Məcəllə
Fayda	Nağd və ya natura şəklində (məsələn, yardım xidmətlərinə aiddir)
Mükafat	Sığortalının daşdığı riskdən (fərdi sığorta) və ya qrup üzrə orta hesablanmış riskdən (kollektiv və qrup sığortası) və sığorta məbləğinin məbləğindən asılıdır.
sığortaçının maliyyəsi	Mükafatların və müavinətlərin balansı, sığorta təşkilatının öz vəsaitlərini müvafiq məbləğdə saxlamaq öhdəliyi.
Sığortanın satış üsulu	Birbaşa və dolaylı paylama (əsasən agentlər və brokerlər vasitəsilə).

Mənbə: Беднарчик Т.Х. 2019: с.30, materialları əsasında müəllif tərəfindən tərtib edilib.

Bazarın seqmentasiyası müştərilərin alış nəticəsində gözlənilən oxşar ehtiyaclar və faydalar meyarı əsasında qruplaşdırılmasından ibarətdir. Seqmentləşdirmənin məqsədləri bunlardır:

- spesifik meyarlar üzrə eynicinsli istehlakçı qruplarının müəyyən edilməsi;
- müvafiq funksional, sosial və emosional xüsusiyyətlər toplusunu özündə əks etdirən sığorta məhsulunun hazırlanması; paylama kanallarının və qiymətlərin tənzimlənməsi;
- bazarda baş verən dəyişikliklərin, sığortalıların ehtiyaclarında baş verən dəyişikliklərin tez müəyyən edilməsi və beləliklə, sığorta məhsullarının dəyişdirilməsi ilə onlara daha tez reaksiya verilməsi.

Sığorta bazarının xarakterik xüsusiyyəti müqavilənin tərəfləri olmayan sığorta xidmətlərindən faydalananların böyük bir qrupudur. Onlara aiddir:

- sığorta olunanlar, yəni əmlakı və ya şəxsi əmlakı sığorta ilə əhatə olunmuş şəxslər;
- həyat sığortası üzrə sığorta olunanın ölümü halında müavinət almaq hüququ olan faydalananlar;
- sığortalının və ya onun cavabdeh olduğu şəxslər tərəfindən vurulmuş zərəərə görə sığortalının üçüncü şəxsin öhdəliyi üzrə kompensasiya almaq hüququ olan zərər çəkmiş şəxslər;
- sığorta polisi üzrə hüquqların verilmiş digər təşkilatlar, məsələn, ipoteka kreditorları;
- ekoloji sığorta vəziyyətində cəmiyyət.

Tətbiq edilən hüquqi dəyişikliklərin əsas məqsədi müştərilərə aldıkları sığorta xidmətləri ilə bağlı daha keyfiyyətli, obyektiv və ehtiyaclara əsaslanan məsləhətlər verməkdir. Sığorta mühafizəsi sahəsində müştərilərin tələb və ehtiyaclarını müəyyən etmək öhdəliyi kollektiv şəkildə sığorta distribyutorları adlandırılan məhsulların satışı ilə məşğul olan bütün şəxslər və qurumların üzərinə düşür. O, sığorta şirkəti, eləcə də hər hansı klassik sığorta vasitəçisi və əlavə sığorta təklif edən vasitəçidir.

1.3. Azərbaycanda sığortanın yaranması və təşkili xüsusiyyətlər

Sığorta xidmətlərindən iqtisadi baxımdan dünyanın inkişaf etmiş ölkələrində geniş istifadə olunur. İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, cəmiyyətin iqtisadi və sosial həyatında təsərrüfat subyektlərinin və ayrı-ayrı təsərrüfatların hər bir sonrakı addımı sığorta münasibətləri ilə müşayiət olunur. Biznes risklərinin sığortasının inkişaf etməməsinin əsas səbəblərindən biri sığorta şirkətlərinin lazımı məlumatlara malik olmaması və onun formalaşması və təhlili ilə bağlı çətinliklər yaşamasıdır. Bu baxımdan, Azərbaycanda biznes və sahibkarlıq risklərinin sığortalanması problemləri və sığorta münasibətlərinin tənzimlənməsi üçün ölkədaxili tələblərə uyğun sübuta əsaslanan təkliflərin hazırlanması çox vaxtıdır.

Kiçik və orta sahibkarlığın inkişaf səviyyəsi milli iqtisadiyyatın ən mühüm amillərindən biridir, çünki o, rəqabətqabiliyyətli, sivil bazar münasibətlərini formalaşdırır, malların, işlərin və xidmətlərin keyfiyyətini artırır. Həm də xidmət mədəniyyətinin yüksəldilməsinə, mal və xidmətlərin konkret istehlakçılara yaxınlaşmasına töhfə verir. Bu baxımdan kiçik və orta sahibkarlığa dəstək daim gündəmdədir. Belə dəstək formalarından biri sığortadır.

Qloballaşma şəraitində sürətlə inkişaf edən Azərbaycan iqtisadiyyatında kiçik və orta biznesin xüsusi çəkisinin artırılması dövlətin marağındadır. Azərbaycanda son illər iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrində klasterləşmənin həyata keçirilməsi planlaşdırılır. Klaster və müəssisələrin və təşkilati qurumların gələcəkdə yarana biləcək risklərdən sığortalanması onların iqtisadi maraqlarını gücləndirəcək, inkişafına töhfə verəcək. Bu sahənin sistemli inkişafı üçün çoxsaylı qanunlar və normativ hüquqi aktlar qəbul edilmişdir.

Sahibkarların əmlak mənafeələrinin qorunması və baş verə biləcək risk hadisələrindən sığortalanması üçün respublikada adekvat sığorta sistemi yaradılır. Respublikanın sığorta şirkətləri xarici sığorta şirkətləri ilə əməkdaşlıq edir. Bu sığorta şirkətləri insan həyatının və iqtisadiyyatın bir çox sahələrində baş verə biləcək xoşagəlməz hadisələri sığortalayır.

Ölkədə müxtəlif sahələri əhatə edən 10-dan çox sığorta qanunu var və bu qanunlar müvafiq sahədə sığorta münasibətlərini tənzimləyir. Ölkədə sığortanın

müxtəlif sahələrini əhatə edən, müvafiq sahədə sığorta münasibətlərini tənzimləyən 10-dan çox qanun, çoxlu sayda sərəncam və qaydalar mövcuddur. Sığorta fəaliyyəti haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu xüsusi əhəmiyyət kəsb edir, ona əsasən bu sığorta şirkətləri: əlilliyin sığortasını; daşınmaz əmlakın icbari sığortası; ipoteka sığortası; kredit sığortası; işəgötürənin məsuliyyətinin sığortası; peşə məsuliyyətinin sığortası; yüklərin daşınmasına görə mülki məsuliyyətin sığortası; əmək müqaviləsinin ləğvindən sığorta; avtonəqliyyat vasitələrinin sığortası; kənd təsərrüfatı məhsullarının sığortası; kənd təsərrüfatı heyvanlarının sığortası; yük (nəqliyyat) sığortası; əmlakın yanğından və digər risklərdən sığortası; işçilərin dələduzluq sığortası və s. daxildir.

Cədvəl 4 (Əlavələr)

2021-ci ilin mart ayı ilə müqayisədə 2022-ci ildə sığorta haqları təxminən 5 % artmış, sığorta ödənişləri isə 58 % azalmışdır.

Son illər maliyyə münasibətlərinin mühüm tərkib hissəsi olan sığorta sistemində maraq artmış, sığorta xidmətləri bazarının tənzimlənməsində və nəzarətində dəyişikliklər baş vermişdir. Azərbaycanda 22 sığorta şirkəti fəaliyyət göstərir. 2018-ci ilin yanvar-avqust aylarında sığorta bazarında sığorta haqları 516,923 milyon manat təşkil edib. 2019-cu ilin yanvar-avqust aylarında 22 sığorta şirkəti vasitəsilə 469,799 milyon vergi yığımı həyata keçirilib. Bu, ötən ilin eyni dövrü ilə müqayisədə 9,1% azdır. 2019-cu ilin yanvar-avqust aylarında sığorta bazarında toplanan hər 100 manatdan 37,4 manatı sığortalanıb. 2018-ci ilin müvafiq dövründə isə bu rəqəm 32,6 manat olub. Azərbaycanda sığorta sisteminin inkişafı üçün sığorta şirkətləri üzərində nəzarətin gücləndirilməsi ilə yanaşı. Həmçinin sığortaçılara və geniş ictimaiyyətə sığortanın mahiyyətini düzgün izah etmək, sığorta müqaviləsi bağlayarkən nələrə diqqət yetirilməli olduğunu izah etmək lazımdır. Sığortaçılara və sığortalılara hansı hüquq və vəzifələrin verildiyi də lazımdır. Bunun üçün sığortaçılar öz hüquq və vəzifələrini bilməlidirlər.

Azərbaycanda sığortanın inkişafı üçün sığorta qanunvericiliyinin təkmilləşdirilməsi ilə yanaşı, sığorta şirkətləri üzərində nəzarətin gücləndirilməsi. Həmçinin sığortaçılara, o cümlədən əhaliyə sığorta müqaviləsi bağlayarkən nələrə

diqqət etməli olduqları, sığorta müqavilələri bağlandıqdan sonra sığortaçılara və sığortaçılara hansı hüquqların təmin olunduğu düzgün izah edilməli, qarşıya qoyulan vəzifələrin qoyulduğu bilinməlidir. Bunun üçün sığortaçılar öz hüquq və vəzifələrini bilməlidirlər. Sığortanın inkişafında mühüm istiqamət icbari tibbi sığortanın təkmilləşdirilməsidir. Sosial istiqamətlə birlikdə icbari sosial sığorta və sosial təminat sistemini tamamlayır. Pensiya islahatlarında sığorta mühüm rol oynayacaq. Qeyri-dövlət pensiya fondları ilə yanaşı, sığortanın hüquqi tənzimlənməsinin xüsusiyyətləri nəzərə alınmaqla sığortaedənlərin icbari pensiya sığortasında iştirakı sığorta sisteminin vahid prinsiplərinə əməl olunmasını nəzərdə tutur.

II FƏSİL. KARONAVİRUS PANDEMİYASININ SİĞORTA BAZARINA TƏSİRİ

2.1. Pandemiya şəraitində insanların sığortaya olan tələbinin dəyişmə sahəsi

Epidemiya zamanı ağla gələn ilk sığorta həyat və sağlamlıq sığortasıdır. Sığorta olunanın yoluxucu xəstəliklərdən qorunması riski tərəflər arasında bağlanmış müqaviləyə əsasən sığorta hadisəsi kimi nəzərə alınarsa, həmin şəxs kompensasiya ala bilər. Sığortaçılar sığorta hadisəsi kimi yalnız müqavilədə göstərilən riskləri nəzərə alırlar. Əgər yoluxucu xəstəliklərdən dəyən zərər şirkətin əhatə etdiyi riskə daxildirsə, bu, müqavilədə aydın şəkildə göstərməlidir, əks halda sığorta şirkəti ödəməkdən imtina edəcək. Epidemiya elan edildikdən sonra dünyanın aparıcı sığorta şirkətləri bu cür infeksiyaların qarşısını almaq üçün yüksək riskli yeni məhsulların hazırlanmasına və satışına başlayıb.

Bir çox digər amillər, məsələn, epidemiya tədbirləri, sanksiyalar, yoluxmuş işçilərin işinin müvəqqəti dayandırılması və ya məhsuldarlığının itirilməsi, maliyyə xidmətləri və sənaye əməliyyatları bu və ya digər dərəcədə təsirlənir.

Bu sığortanın şərtləri həm epidemiyanın nəticələrindən, həm də hazırda hökumət tərəfindən həyata keçirilən yeni qaydalardan irəli gələn riskləri aydın şəkildə əks etdirməlidir.

Covid-19 riski həyatınızı və ya sağlamlığınızı sığortalamağı xeyli asanlaşdırıb. Dünyanın bir çox ən böyük sığorta şirkətləri bu risklə mübarizə aparmaq üçün innovativ addımlar atıb. Yerli sığorta şirkətində bu sığorta şirkəti var. “Atəşgah Həyat” epidemiyaların vurduğu zərəri minimuma endirmək üçün yeni və unikal antikoronavirus sığorta planını təqdim edib. Bu məhsul sığortaçıya infeksiya halında sığorta almağa imkan verir.

Oxşar tendensiya qlobal sığorta bazarında da müşahidə olunur. Qonşu Rusiyadakı sığorta şirkətləri koronavirus planları təklif edirlər. İşçilər epidemiyanın təsirindən sığortalanmağı daha da çətinləşdirir. Digər tərəfdən, ölkə üzrə xüsusi əhatə dairəsinin olmaması sığorta sənayesinin gələcəyi ilə bağlı narahatlıqları artırır.

Sığorta şirkətləri bilirlər ki, risklər sığortalanmadıqda hadisənin baş vermə ehtimalı 100%-ə yaxın olur və bəzən hadisə sığortalının tam ölümü ilə başa çatır.

Ekspertlərin fikrincə, bir çox şirkət böhranı öz xeyrinə çevirməkdədir. Koronavirusun yaratdığı böhran bir çox sığortaçılar üçün perspektivli biznes genişlənməsi kimi istifadə edilə bilər. Böhran vəziyyətində sığorta polisinin müxtəlif təsirləri müşahidə olunur. Bu dövrdə bəzi malların satışları sifirə enib, bəzilərinə tələbat artıb. Bu baxımdan, sığortaçılar mümkün qədər tez müştəriləri ilə yeni siyasətlər barədə danışıqlar aparmağa çalışırlar. Lakin sığorta məbləği və müqavilənin ləğvi danışıqların birbaşa təsirindən və müqavilənin etibarlılığından asılıdır.

Avropada vəba peyvəndi bazarda populyarlaşdı. Buna səbəb 2003-cü ildə baş verən SARS hadisəsindən sonra bir çox sığortaçıların bu kütləvi epidemiyaya qarşı vaksinlər hazırlamasıdır. Bununla belə, Kovid-19 virusunun qlobal yayılmasından sonra dünyanın bir çox ölkəsində epidemiyaya qarşı vaksinlər hazırlanıb və satılıb.

Treyder gələcək əməliyyatların riskini hedcinq etmək üçün qapalı sığorta siyasəti aparır. Bu polisi əldə etməkdə əsas məqsəd sığorta kəsirini ödəməkdir. Ancaq bir çox ölkələrdə bu sığorta əsasən daxil olan məhsullarla bağlı problemlərə görə itkiləri ödəmək üçündür.

Digər qlobal tətbiq qəza sığortasıdır. Digər qarşısızalmaz hadisələr, məsələn, pandemiya hadisələrin, səyahətlərin və s. Bu, ləğvlə nəticələnərsə, bu sığorta məhsulunun vurduğu zərər sığorta şirkəti tərəfindən ödəniləcəkdir.

Pandemiya demək olar ki, bütün sığorta şirkətləri və dünyanın digər bazar iştirakçıları üçün sürpriz oldu. Heç kimin ağına belə gəlməzdi ki, belə bir xəstəlik yayılacaq və bütün ölkələrdə məhdudiyət və qadağalara səbəb olacaq. Ümumiyyətlə, əksər sahibkarlıq subyektləri daha çox rast gəlinən risklərdən sığortalanıb, ona görə də əksər standart sığorta müqavilələri və qaydaları şərtsiz olub.

Beləliklə, pandemiya sığorta sektorunun istiqamətini dəyişdi. Şirkətlər xidmətlərin çeşidini genişləndirməyə, yeni məhsul və xidmətlər yaratmağa

başladılar. Bütün bunlar gələcək riskləri və itkiləri qabaqcadan görmək və qarşısını almaq üçün istehlakçıları sığorta almaqda maraqlı edir.

İqtisadiyyat Nazirliyi pandemiyadan zərər çəkmiş sahibkarlara dəstək məqsədilə 2020-ci il martın 1-dən iqtisadiyyatın pandemiyadan zərər çəkmiş sahələrində fəaliyyət göstərən özəl sahibkarlıq subyektlərinə, o cümlədən sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan fiziki şəxslərə kredit təşkilatları tərəfindən verilən kreditlərin yenidən strukturlaşdırılması imkanlarını müəyyən edib. Banklar bu kreditlərin müddətini sahibkarların istəyi ilə və qarşılıqlı razılışma əsasında uzada bilər. Bu halda, borcalanın maliyyə vəziyyətindən və kreditin restrukturizasiyasından asılı olmayaraq, kreditin keyfiyyəti 30 sentyabr 2020-ci il tarixinədək pisləşməyəcək.

2.2. Covid -19 ilə əlaqədar sığorta növlərinə olan tələbatda dəyişmə

“Sığorta fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikası Qanununun 5-ci maddəsində göstəriləyi kimi, sığorta sistemi sığorta bazarının peşəkar iştirakçılarından və maliyyə bazarlarını tənzimləyən orqandan ibarətdir. Sığorta sisteminin peşəkar iştirakçıları sığorta, təkrarsığorta şirkətləri, agentlər, brokerlər, auditorlar və bu sahədə mütəxəssislərdir. Sığorta sisteminin formalaşması istiqamətləri bu peşəkar iştirakçıların səmərəliliyinin artırılması, sığorta sisteminin inkişafına təsir edən amillərlə öz aralarında əlaqələrin gücləndirilməsi yolu ilə müəyyən ediləcək. İlk növbədə sığorta sistemində sığorta şirkətlərinin inkişafına təsir edən bir sıra amilləri nəzərdən keçirək. Şəhərlərin urbanizasiyası, insanların gəlirləri və təhsili, sığorta haqqında biliklər, sığorta şirkətlərinə inam, satış kanallarının səmərəliliyi və s.. bu cür təsirlər sığorta sektorunun inkişafına təsir göstərir.

Mikrosığorta məhsullarının satışı üçün strategiyanın seçilməsi vacibdir. Mikrosığortada əsas satış kanalları telefonla satış, bazarda satış, satış məntəqələri, banklarda, ictimai yerlərdə satış, sığorta agentləri və brokerlər vasitəsilə həyata keçirilən satışlardır. Mikrosığorta məhsullarının satışının əsas növü aşağı qiymətə çoxlu sayda satış olduğundan burada xərclərin idarə edilməsi vacibdir. Həmçinin

mikrosığorta məhsulları üzrə sığorta haqları aztəminatlı əhalinin gəlirlərinə uyğun olmalıdır. Mikrosığorta məhsullarının satışında autsorsinqin tətbiqi həm də xərclərin (banklar vasitəsilə satışı, POS-terminallar və s.) daha da azaldılmasına imkan yaradır. Mikrosığortadan istifadə edən ölkələr aşağı Cini əmsalları və aşağı təhsil səviyyəsi ilə xarakterizə olunur. Mikrosığortadan istifadə edən ölkələr aşağı Cini əmsalları və aşağı təhsil səviyyəsi ilə xarakterizə olunur. Sığortada yeniliklərin tətbiqi - Sığorta sahəsində yeniliklər sığorta sisteminin inkişafına təsir edir və müştəri məmnuniyyətini artırır. İnnovasiya istənilən problemi həll etməyin yoludur.

Qarşılıqlı sığortanın ən böyük xüsusiyyəti onun gəlir əldə etməyə yönəlməməsidir. Birgə sığortanın əsas prinsipləri; Ümumilik prinsipi. Sığorta xidməti bir üzvün dəyərinə əsaslanır. Əgər itki yoxdursa, endirimlər standart tariflərə tətbiq edilir. Bu prinsipə əsasən, birgə sığorta vasitəçiləri cəlb etməlidir. Sığortaçılar sığortaçılardır. Mənfəətsizlik prinsipi; Sığorta fondunun gəliri iştirakçılara dividend şəklində ödənilmir, sığorta haqlarının azaldılması və şirkətin maliyyə sabitliyinin möhkəmləndirilməsi üçün istifadə olunur. Bəzən şərikli sığortaçılar da xeyriyyə layihələri görürlər.

Bu, onların digər iştirakçılar qarşısında öhdəliklərini yerinə yetirməsinə və itkilər zamanı şirkətin fəaliyyətini dayandırmasına mane olur. Sığorta sistemi ABŞ, Sloveniya, Fransa, Böyük Britaniya və bir sıra başqa ölkələrdə tətbiq olunur. Birgə sığorta şirkətinin ən böyük problemlərindən biri partnyorların bir-birinin etibarına münasibətdə mənfə hərəkatlarıdır. Bu səbəbdən bəzi müştərə sığortaçılar kommersiya sığorta şirkətləri tərəfindən idarə olunur (Ontario mutuals, "The history of mutual insurance").

Bəzən bu, dövlət təkrarsığorta bazarlarına nəzarət etmək, yeni yaradılmış təkrarsığorta şirkətlərinə dəstək olmaq, bəzən də xüsusi risklərin təkrar sığortasında dövlətin iştirakını təmin etmək üsuludur. Burada əsas məqsəd sığorta bazarını qorumaqdır. Məsələn, bir çox sığorta şirkətləri yüksək sığorta haqlarına görə terror, təbii fəlakətlər (zəlzələ, daşqın, kütləvi yanğınlar və s.) kimi risklərdən sığortalanmır və onun təkrarsığorta şirkəti kimi çıxış edən dövlət, əgər olmasa da, bəzilərini öz üzərinə götürür. bütün risklər.

Burada paylaşılan risk faizi hər bir şirkətin yatırdığı kapitaldan asılı olaraq dəyişir. Həmçinin, bütün risklər brokerlər vasitəsilə ötürülür, hər bir sindikat üçün yığılan sığorta haqlarından artıq ödənişlərin mümkünlüyünü istisna etmək üçün Lloyds ehtiyat fondu yaradılır. Bu fondada olan vəsait sığorta haqlarının bir hissəsidir və yalnız ödənişlər yığımlardan artıq olduqda istifadə olunur. Bundan əlavə, Lloyds hər bir sindikat və ya sindikatlar qrupuna nəzarət etmək üçün direktorlar şurası yaradır və bütün əməliyyatlar bu qurumun razılığına tabedir. Başqa bir forma bir neçə sindikatu birləşdirərək yaradılır. Beləliklə, zəncirvari formada formalaşan sindikatın iştirakçıları eyni vaxtda bir neçə risk daşıyırlar. Burada da eyni şəkildə ilin sonunda qazanılan ümumi məbləğ sindikat üzvlərinin töhfə verdiyi məbləğə əsasən bölüşdürülür.

COVID-19 virusunun bütün dünyada yayılmasından sonra dünyanın bir çox ölkəsində pandemiya riski məhsulları hazırlanıb və satılıb.

Sahibkarlar gələcəkdə bağlanma riskinə qarşı biznesin dayandırılması sığortası müqaviləsi bağlayırlar. Bu sığorta məhsulunu əldə etməkdə əsas məqsəd iflas zamanı itkiləri kompensasiya etməkdir. Lakin bir çox ölkələrdə bu sığorta məhsulu əsasən istehsal prosesində iştirak edən məhsulların qarşılaşdığı problemlər nəticəsində dəymiş itkilərin ödənilməsinə yönəlib.

Dünyada geniş istifadə olunan digər məhsul isə qəza sığortasıdır. Pandemiya, səyahət və s. kimi qarşısı alınmaz digər hadisələr. Bu, ləğvetmə ilə nəticələnərsə, bu sığorta məhsulunun vurduğu zərər sığorta şirkəti tərəfindən ödəniləcəkdir.

Pandemiya demək olar ki, bütün sığorta şirkətləri və dünyanın digər bazar iştirakçıları üçün sürpriz oldu. Heç kimin ağına da gəlməzdi ki, belə bir xəstəlik yayılacaq və bütün ölkələrdə qadağalara, qadağalara səbəb olacaq. Ümumiyyətlə, əksər müəssisələr ən ümumi risklərdən sığortalanır, ona görə də əksər standart sığorta müqavilələri və qaydaları qeyd-şərtsizdir.

Beləliklə, pandemiya sığorta sektorunun istiqamətini dəyişdi. Şirkətlər yeni məhsul və xidmətlər yaradaraq xidmətlərin çeşidini genişləndirməyə başladılar. Bütün bunlar gələcək riskləri və itkiləri qabaqcadan görmək və qarşısını almaq üçün istehlakçıları sığortaya maraq göstərir.

Məsələn, avtonəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin icbari sığortası üçün tətbiq edilən bonus-malus sisteminin mükafat hissəsi artıq 45%-ə çatıb. Bu halda sığorta şirkətləri sığorta haqlarının yarısını itirir. Sürücülər öz bonuslarından istifadə edirlər, yəni. 45% endirim əldə edin. Lakin qəza törədən və sığorta şirkətinə malusuna görə əlavə ödəniş etmək məcburiyyətində qalan sürücülər başqa şəxsin adına icbari sığorta müqaviləsi tərtib etməklə bundan məharətlə qaçırlar. Ona görə də bonus-malus sistemini ləğv etmək və bu məsələyə yenidən baxmaq lazımdır. Ümumiyyətlə, sığorta haqlarında endirimlər olmamalıdır. Digər tərəfdən, avtomobillərin təmiri xərcləri artır. Bir neçə il əvvəl eyni zədədən dəyən ziyan 1000 manat idisə, bu gün 3000 manatdır. Ehtiyat hissələri və texniki xidmət xərcləri də çox yüksəkdir. Sığorta şirkətlərinin maliyyə vəziyyəti çox aşağıdır. Onlar daha az qənaət edib, daha çox xərcləyirlər”.

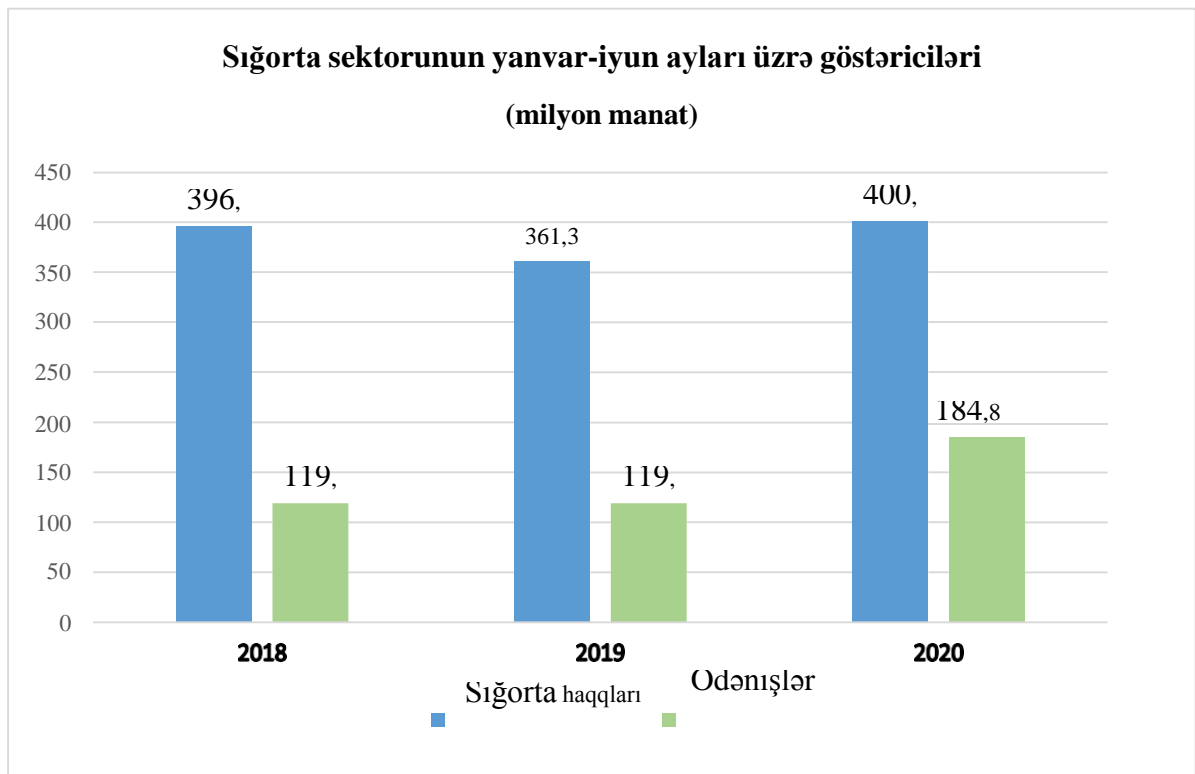
Sığorta bazarı üzrə ekspert İlkin İbrahimov bildirib ki, ötən il sığorta bazarında artım müşahidə olunub: “Pandemiya davam etsə belə, bu il həm könüllü, həm də icbari sığorta növlərinin artımı gözlənilir. 2020-ci ildə həm sığorta haqları, həm də sığorta ödənişləri. həyat sığortası təşkilatları tərəfindən həyata keçirilən sığorta ödənişləri. Sığorta hadisəsi olmadıqda, sığorta müqaviləsi bağlandıqdan 3 və ya 5 il sonra, həyat sığortası təşkilatları bu müddətdən sonra yığılan məbləği vətəndaşa qaytarır. Vətəndaşlara vəsaitlərin 2020-ci ildə qaytarılması. sığorta ödənişlərinin xeyli artmasına səbəb olub. Ötən il daşınmaz əmlakın icbari sığortasında böyük sıçrayışlar olub. Lakin sığorta ödənişlərinin məbləği sığorta haqlarından 10 dəfə az olub. Bu o demək deyil ki, sığorta hadisələri olmayıb. Bu o deməkdir ki, Sığorta şirkətlərinin daha xəsis olması, buna görə də ötən il sığorta ödənişləri ilə bağlı mübahisəli məsələlər yaranıb. Bunun nəticəsidir ki, bu ilin yanvar ayı üzrə statistikada sığorta haqlarında azalma, sığorta ödənişlərində artım müşahidə edirik.

Eyni zamanda, Milli Depozit Mərkəzi ilə təkrar bazarda bağlanmış səhm və istiqrazlar üzrə əqdlər, o cümlədən repo əməliyyatları üzrə tariflər 30 sentyabr 2020-ci il tarixinədək investorlardan tutulmayacaq. Sənədlərin sayının minimuma endirilməsi tövsiyə olunur. təklif yolu ilə yerləşdirərkən tələb olunur.

2.3. Pandemiya dövründə sığorta şirkətlərinin işləmə sahəsi

Son altı ayda sığorta bazarında ikitərəfli bərpa müşahidə olunub. Həm sığorta haqları, həm də sığorta ödənişləri əhəmiyyətli dərəcədə artıb. Belə ki, ölkədə fəaliyyət göstərən 21 sığorta şirkəti 400 milyondan çox sığorta haqqı toplayıb. Sığorta şirkətlərindən ödənişlər təxminən 185 milyon manat təşkil edir. Son illərin müvafiq rəqəmlərini müqayisə etdikdə görmək olar ki, bu ilin birinci yarısında ödənişlər ötən ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə 10% artıb, hətta 2018-ci ilin rekordunu da keçib. Ödənişlərin artırılması da maraqlı məqamdır. Belə ki, son iki ildə ödənişlər sabit qalsa da, bu il 2018 və 2019-cu illərin müvafiq dövrü ilə müqayisədə artım müşahidə olunub (<https://report.az/maliyye-xeberleri/pandemiya-icbari-sigorta-novlerine-nece-tesir-edecek/>).

Qrafik 1: Sığorta sektorunun yanvar-iyun ayları üzrə göstəriciləri (milyon manat)



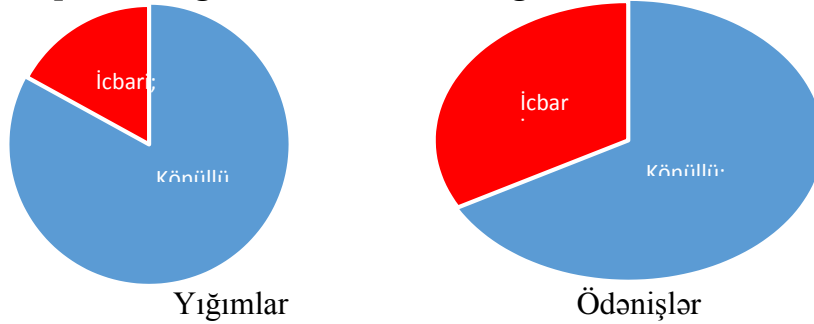
Mənbə: <https://report.az/maliyye-xeberleri/pandemiya-icbari-sigorta-novlerine-nece-tesir-edecek>, materialları əsasında müəllif tərəfindən tərtib edilmişdir.

Struktur üzrə təhlili

Sığorta strukturları üzrə yığımları təhlil edərkən qeyd etmək lazımdır ki, ümumi yığımların 67%-i könüllü, 33%-i isə icbari sığorta növlərinin payına düşüb.

Dinamikaya gəlincə, icbari sığortada təxminən 7 faiz, könüllü sığortada 13 faiz artım olub. Ödənişlər könüllü sığorta üzrə 85% artıb, icbari sığorta üzrə isə 8% azalıb.

Diaqram 1: Yığımlar və ödənişlərin sığorta strukturu üzrə faiz göstəriciləri



Mənbə: <https://report.az/maliyye-xeberleri/pandemiya-icbari-sigorta-novlerine-nece-tesir-edecek>, materialları əsasında müəllif tərəfindən tərtib edilmişdir.

Könüllü sığorta növləri arasında həyat sığortası üzrə 20%, qeyri-həyat sığortası üzrə isə 8% sığorta haqlarında artım müşahidə edirik.

Mükafatların dördü birinin həyat sığortasının istiqamətlərindən biri olan həyat sığortasında olduğunu nəzərə alsaq, həyat sığortası üzrə sığorta haqlarının 32%-lik artımı ümumi sığorta haqlarının artımına ciddi təsir göstərmişdir. Lakin bu sahədə ödənişlərin 2,7 dəfə artması bütövlükdə bazarın müsbət perspektivlərinə 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 insanlar üçün yığım vasitəsi kimi çıxış edir.

Təsadüfi deyil ki, sığorta bazarının təsirinə daha çox məruz qaldığını və mövcud qeyri-müəyyənliyi nəzərə alsaq, ona marağın daha çox olmasıdır. Ona görə də biz sığortanın bu sahəsində hər iki istiqamətdə - həm yığımlarda, həm də ödənişlərdə artım görə bilərik.

Qeyri-həyat sığortası üzrə fərdi sığorta haqlarında 7% artım tibbi sığorta, qeyri-həyat sığortası üzrə isə 8% artım əsasən heyvan sığortası və kənd təsərrüfatında yük sığortası hesabına baş verib.

Ödənişlərin artmasının əsas səbəbi həyat sığortasının artımı ilə bağlıdır. Artıq qeyd edildiyi kimi, bu, süni xarakter daşıyır və sənaye üçün o qədər də risk yaratmır və ödənişlərin artımı rüsumları aşmadığı halda zərər hesab edilmir.

Ümumi sığorta sektorunda artım tendensiyası müşahidə olunsa da, təbii ki, pandemiyanın mənfi təsiri sığorta bazarına da təsirsiz ötüşməyib. Belə ki, mənfi təsir əsasən avtonəqliyyat vasitələri sahiblərinin icbari sığortası və səyahət sığortası yığımlarında olub. Nəqliyyat vasitələri sahiblərinin icbari sığorta haqları 15% azalıb. Ən çox mənfi təsir sərhədlərin bağlanması və reyslərin ləğvi səbəbindən ötən illə müqayisədə 2,5 dəfə azalan səyahət sığortası haqları olub.

Yüklərin sığortası isə 2 dəfədən çox artıb. Bunu pandemiya zamanı yük daşımalarının məhdudlaşdırılmaması ilə izah etmək olar.

Onu da qeyd etmək lazımdır ki, pandemiya sığorta sektoruna dolayı yolla müsbət təsir göstərir. Beləliklə, bütün sahələrdə elektronikaya keçidin geniş vüsət aldığı pandemiya şəraitində müxtəlif sənaye sahələrində fəaliyyət göstərən müəssisələrin mövcud qeyri-rəsmi məşğulluğunun rəsmiləşdirilməsinə ehtiyac var. Bu səbəbdən rəsmi qeydiyyatda olan işçilərin icbari sığortası vacib olduğundan sığorta hadisələrinin sayının artması təbii olaraq sığorta haqlarının artmasına səbəb olub.

Pandemiyanın mənfi təsiri iqtisadiyyatın bir çox sahələrinə təsir göstərsə də, ümumilikdə sığorta bazarında vəziyyət ilin birinci yarısında gözlənildiyindən yaxşıdır.

Cari ilin yekun nəticələrinə gəlincə, onların 2019-cu ilin göstəricilərindən, karantin rejiminin ləğvi halında isə hətta 2018-ci ilin göstəricilərindən geri qalacağını gözləmək olar.

III FƏSİL. PANDEMİYANIN RESPUBLİKANIN BANK SEKTORUNA MƏNFİ TƏSİRİNİN AZALDILMASI

3.1. Pandemiya dövründə müştəri məmnuniyyəti və işçilərin motivləşdirilməsi

2020-ci ildə baş verən koronavirus COVID-19 pandemiyası müxtəlif bank şirkətlərini iş sistemlərində düzəlişlər və dəyişikliklər etməyə məcbur etdi. Çəvik iş sistemi ən çox istifadə edilən sistemlərdən biridir və xüsusilə bu pandemiya şəraitində işçilərə təsir göstərir.

İnformasiya və kommunikasiya texnologiyalarının (İKT) inkişafı biznesin aparılması tərzini dəyişdirdi. Texnologiya informasiya və biznes proseslərində körpü rolunu oynayır. Digər biznes subyektləri ilə yanaşı, banklar da uzun müddətdir ki, İKT-dən yararlanırlar. İndiki vaxtda hesab sahibləri həmişə rəqəmsal bankçılığa üstünlük verirlər. Son pandemiya (COVID-19) həm müştərilərə, həm işçilərə və həm də geniş ictimaiyyətə biznes modellərindəki dəyişikliklərdən xəbərdar olmağa kömək edən qeyri-müəyyənliklərdən biri olmuşdur. Banklar pandemiya zamanı istehlakçıların rəqəmsal və ya e-bankçılığa keçidini müşahidə ediblər. Nağd pul əskinaslarından virusun yayılması ilə bağlı şayiələr yayıldı ki, bu da insanları elektron bankçılığa yönəltmək üçün mühüm səbəb oldu (Haq I.U. 2020: p.40).

Bank xidmətlərinin əsas məqsədi banklar və istehlakçılar arasında etimad faktoru ilə daha aşağı əməliyyat xərcləri ilə keyfiyyətli xidmətlər göstərməkdir. Elektron mühitdə inam (güvən) və sədaqət böyük əhəmiyyət kəsb edir. Pandemiya şəraitində bu əhəmiyyət kəskin şəkildə artır, çünki İKT təkə yeni inkişaflara deyil, həm də müştərilərin saxlanmasına yönəlmişdir. Bu, xüsusilə az inkişaf etmiş ölkələrdə bank sektoru üçün də problemə çevrilmiş və kommersiya banklarında biliklərin idarə edilməsinin rolu artmışdır ki, bu da çox mühüm hesab olunur. Eynilə, xidmətlərin keyfiyyəti təkə bank işində deyil, həm də digər sahələrdə, məsələn, restoranlarda, təhsildə, tikintidə mühüm əhəmiyyət kəsb edirdi (Malik S.A. 2020: p.269). COVID-19 insanların yaşam tərzini, qarşılıqlı əlaqəsini və satınalma qərarlarını dəyişdirdi. COVID-19 qorxusu bütün dünyada insanların həyatı üçün təhlükə yaradır. Xüsusilə, tələbələrin bu günlərdə onlayn dərs keçməsi

məhdudlaşdırılıb, müəllimlər və məmurlar onlayn görüşlər keçirməlidirlər, alıcılar və satıcılar da elektron vasitələrə diqqət yetirirlər. Bank sektorunda rəqəmsal vasitələrin populyarlaşması tamamilə eynidir, çünki hesab sahibləri artıq onlayn bankçılığa daha çox meyllidirlər. Gözlənilməz şəkildə, COVID-19-un dünya üzrə biznesini dayandırdığı və çoxlu sayda insanı yoxsulluq həddinin altına saldığı yerdə informasiya texnologiyaları müəssisələri, telesəhiyyə və təhlükəsizlik firmaları üçün geniş imkanlar yaradılır.

COVID-19 dövründə ənənəvi bankçılıq tənəzzülə uğrayıb və nəticədə elektron bankçılıq platformalarında artım müşahidə olunur. Beləliklə, davranış dəyişikliklərini başa düşmək üçün bank xidmətlərini qiymətləndirmək üçün empirik potensial lazımdır. Elektron bankçılıq birləşdirilmiş daha çox təhlükəsizlik xüsusiyyətləri ilə azaldılmış əməliyyat və sabit xərclərlə təmin edilən səmərəli xidmət axını qurdu. Azərbaycanda insanlar ağır karantin günlərində bank filiallarına getməyə icazə verilmədiyindən bank ehtiyaclarını onlayn vasitələrlə həll etməyə daha çox meyl edirdilər. Cari fəslin müzakirəsi, əsasən xidmət keyfiyyətinin və onun ölçülərinin bank sisteminin elektron məmnunluğu və e-loyallığı ilə necə əlaqəli olduğu və elektron məmnunluğun xidmət keyfiyyəti və sədaqət əlaqəsinə necə vasitəçilik etdiyi ilə bağlı tədqiqat suallarının həlli yolları ətrafında gedir. Cari yarımfəsil üçün aşağıdakı hipotezlər irəli sürülür (Cədvəl 5):

Cədvəl 5: İrəli sürülmüş hipotezlər

H1.	Elektron bankçılıq xidmətlərində etibarlılıq e-bankçılıq loyallığına müsbət təsir göstərir.
H2.	Elektron bankçılıq xidmətlərində məxfilik və təhlükəsizlik e-bankçılıq loyallığına müsbət təsir göstərir.
H3.	Elektron bankçılıq xidmətlərində veb-saytların dizaynı e-bankçılıq loyallığına müsbət təsir göstərir.
H4.	Müştəri xidməti və e-bank xidmətlərində dəstək e-banking loyallığına müsbət təsir göstərir.
H5.	E-xidmətlərin müştəri ilə təmasda olmadan məsafədən təşkili bank əməkdaşlarının motivasiyasını artırır.
H6.	Yuxarıdakı hipotezlərə əsaslanaraq bank əməkdaşlarının dövrü olaraq evdən işləməsi (xüsusən məsafədən kredit rəsmiləşdirmə həyata keçirənlərə aiddir) onların motivasiyasına müsbət təsir göstərəcəkdir.

Mənbə: Esengün K. 2006; Haider M.Z. 2014; Shankar A. 2019, materialları əsasında müəllif tərəfindən tərtib edilmişdir.

EBSQ (Elektron bankçılıq xidmətinin keyfiyyəti – Electronic banking service quality) və məmnunluq əlaqəsi böyük bir akademik müzakirə olaraq qalır (Esengün K. 2006; Haider M.Z. 2014; Shankar A. 2019). Tədqiqatçıların ziddiyyətli tapıntıları və fikirləri qeyd oluna bilər, çünki bəziləri EBSQ-ni e-banking müştəri məmnuniyyətinin bir öncülü kimi müdafiə edirdilər (Shankar A. 2019). Müştərinin ABŞ banklarının xidmət keyfiyyəti ilə bağlı qavrayışının empirik təhlili EBSQ-nin daha yüksək keyfiyyətinin məmnuniyyətə səbəb olduğunu bildirir. Veb sayt atributları, şübhəsiz ki, müştəri məmnuniyyətinin yaxşılaşdırılmasında mühüm rol oynayır, lakin müxtəlif atributlar istehlakçıların şüurunda fərqli təəssürlərə malikdir. Bu, veb-sayt dizaynı ilə elektron bankçılıq müştəri məmnuniyyəti arasındakı əlaqəni parlaq şəkildə nümayiş etdirdi. Elektron bankçılıq zamanı göstərilən dəstək xidmətləri daha az texniki olmalıdır, çünki istifadəçilər arasında məmnunluq xidmətlərin texniki xüsusiyyətlərinə görə dəyişir. Beləliklə, daha yüksək məmnuniyyət əldə etmək üçün müştəri xidməti və dəstəyi hamar və əlverişli olmalıdır (Shankar A. 2019). Məmnuniyyət əldə etmək və daha çox müştəri loyallığı üçün məxfilik və naviqasiya interfeysi diqqət mərkəzində olmalıdır. Xüsusilə e-bankingdə xidmət təminatçılarına yüksək səviyyəli təhlükəsiz məlumat, məxfilik və əməliyyatların məxfiliyinə diqqət yetirmələri ciddi şəkildə tövsiyə olunur. EBSQ-nin ebankçılıqda müştəri məmnuniyyətinə əhəmiyyətli təsiri də bu kontekstdə bildirilir.

Bank koronavirus və ya COVID-19-un yayılmasının qarşısını almaq məqsədilə iş sistemində düzəlişlər həyata keçirir. Bu tədbir işçilərin, onların ailə üzvlərinin və hətta müştərilərin hazırda global pandemiya çevrilmiş COVID-19-a məruz qalma ehtimalından maksimum müdafiəni təmin etmək üçün Bank tərəfindən atılan addımdır. Bank üç iş sistemi düzəlişləri təyin etmişdir, yəni Split Əməliyyat, Növbəli Əməliyyatlar və Evdən İş. Split və Shift Əməliyyatları əsas əməliyyatlar və bank xidmətləri ilə bağlı funksiyalara tətbiq edilir. Bu arada, digər vəzifələr Evdən İş sistemi və ya evdən işləmək üçün müraciət edir. Zamanla yanaşı, bir ölkənin iqtisadi inkişafında bank dünyasının rolu çox böyük olmuşdur. Bankların sayının artması bank sektorunu daha rəqabətqabiliyyətli olmağa, bank fəaliyyətinin

səmərəliliyini və sağlamlığını yaxşılaşdırmağa təşviq etmək potensialına malikdir (Rumiyati R. 2021: p.84).

Rəqabətdə qalib gəlmək üçün ən vacib amillərdən biri istehlakçı güvənidir. Mövcud milli iqtisadi artım hər bir təşkilatın və ya xidmət təminatçısının işini təkmilləşdirməyə və inkişaf etdirməyə həvəsləndirir. Rəqabətdə qalib gəlmək üçün hər bir təşkilat və ya xidmət təminatçısı istehlakçıların və ya müştərilərin ehtiyac və istəklərinə diqqət yetirməli və onların gözləntilərini qarşılamağa, müştəri məmnuniyyətini təmin etməyə çalışmalıdır. Bu anlayış maksimum müştəri məmnuniyyətini təmin etmək məqsədi daşıyır. Müştəri məmnuniyyəti müştərilərin ehtiyaclarının, istəklərinin və gözləntilərinin qarşılana biləcəyi səviyyədir, nəticəsi təkrar alışlara və (ya) sadıqlıya gətirib çıxarır.

Rəqabət qabiliyyətini artırmaq üçün bank üstün və ya əla xidmətə (xidmət mükəmməlliyi) çevrilmək üçün xidmətlərini inkişaf etdirməli və təkmilləşdirməlidir. Bank dünyasında sözügedən müştəri müştəridir. Müştəri məmnuniyyəti, kiminsə bir məhsul və ya xidmətdə hiss etdiyi və gözlədiyi dəyərin təmin edilməsində və ya optimallaşdırılmasında kiminsə ifadəsidir. Bu şəraitdə bank fəaliyyətində internet informasiya texnologiyalarının sürətli inkişafı – hərəkətverici qüvvə kimi müxtəlif şəraitlərdə insanlara xidmət üçün bir “xilaskar” rolunu oynayır. Bank işləri üçün istisna yoxdur. Görüşlərin məhdudlaşdırılması tələb olunduqda, bank müştərisini ruhdan salmaq lazım deyil. Artıq bir çox Bank proqramları və ya saytları var ki, onlara smartfondan asanlıqla daxil olaraq bu prosesi həyata keçirmək mümkündür.

Azərbaycanda da pandemiya başladıqdan sonra bankların fəaliyyət sistemində bir dönüş yaşandı. Belə ki, demək olar ki, bir-birinin ardınca bütün banklar öz rəqəmsal (digital) kanallarını formalaşdırdılar və ya onu inkişaf etdirdilər və beləliklə, hətta SMS icazənin qüvvədə olduğu müddətdə belə vaxt itirmədən və filiallara yaxınlaşmaq zərurətini tələb etmədən mütəlif növ məhsullar: kredit, kredit kartı, avans, hətta depozit rəsmiləşdirilməsi baş tutdu və uğurlu oldu.

Banklardan misal olaraq Kapital Bankın təcrübəsindən bəhs edəcəyik. Kapital Bankda hələ pandemiya əvvəl 2019-cu ilin payız aylarında rəqəmsal satış

kanalları formalaşmağa başlamışdır. İndikilərdən fərqli olaraq, müştəri onlayn şəkildə təhlil edilsə də, son qərar, sənədləşmə və prosesin tamamlanması yenə də fiziki olaraq filialda baş verirdi. Pandemiya vəziyyət yarandıqdan az sonra bank əməkdaşları və xüsusən də menecerlər bu layihəni inkişaf etdirməyə və təkmilləşdirməyə start verdilər.

İlkin mərhələdə bankın birbaşa satış aparmaq üçün müxtəlif şirkətlərdə canlı görüşlər keçirən əməkdaşları cəlb olunmuşdur, belə ki, şirkətlərin əksəriyyəti bağlandığı və ezamiyələrin, ofislərə kənar şəxslərin baş çəkməsinin qadağan olunmasına görə onların işi demək olar dayanmışdır. Əvəzində onlara alternativ olaraq müvəqqəti bir növ kuryer-kredit mütəxəssisliyi təklif edilmişdir. Proses bu şəkildə aparılırdı (Cədvəl 6):

Cədvəl 6: Kapital Bankda pandemiyanın ilk dövrlərində kredit, kredit kartı rəsmiləşdirilmə mərhələləri (rəqəmsal kanalları vasitəsilə, onlayn şəkildə)

№	Mərhələlər
1.	Müştəri onlayn (rəqəmsal) kanallar və ya 196-ya zəng (həmçinin 8196-ya SMS) vasitəsilə kredit müraciətini formalaşdıraraq ünvanlayır.
2.	Müvafiq müraciət pandemiya vəziyyətindən sonra aktuallaşan telemarketing bölməsinin əməkdaşlarına yönləndirilir.
3.	Müvafiq telesatış əməkdaşı müştəri ilə əlaqə saxlayır və razılığını alıb bütün məlumatları izah etdikdən sonra sifariş təsdiqləyir.
4.	Artıq müştərinin iki seçimi var: 1. Filiala yaxınlaşıb növbədə gözləmədən cəmi 10 dəqiqə ərzində sənədlərə qol çəkərək prosesi təsdiqlədirlər, və ya 2. Yuxarıda qeyd olunan "Birbaşa Satış" bölməsinin əməkdaşları müştərinin ev və ya iş ünvanına yaxınlaşaraq, sosial məsafə və maska qaydalarını qorumaq şərti ilə identifikasiya prosesini aparır və müvafiq sənədləri imzaladıdır. Əgər rəsmiləşdirilən məhsul kartdırsa və ya kartın iştirakı ilə aparılırsa kart fiziki olaraq müştəriyə təqdim olunur.
5.	Birbaşa Satışlar bölməsinin əməkdaşları filial sənədi gətirərək filial əməkdaşı və müdirə təsdiqləyir
6.	Sonuncu mərhələdə məbləğ müştərinin kartına və ya ona təqdim olunmuş karta mədaxil olunur və kart aktivləşdirilir.

Mənbə: Rumiya R. 2021: p.84 materialları əsasında müəllif tərəfindən tərtib edilmişdir.

Artıq bir müddət sonra həm müştərilər daha da çox tənbelləşərək bu prosesin evdən çıxmadan yekunlaşmasına can atdılar, həm də artıq banklar rəqabət apararaq bu strategiyanı detallı öyrənməyə və tətbiq etməyə başladılar üçün bu dəfə daha təkmil forması DVS (digital verification systems – rəqəmsal təsdiqləmə sistemi) tətbiq olundu. Belə ki, artıq müştərilər bütün prosesi telefonla danışdığı zaman həyata keçirir, prosesi bitirmək üçün isə sadəcə vahid bir linkə daxil olmaqla üz görüntüsü və (ya) videozəng vasitəsilə identifikasiya olunduqdan sonra fiziki imzaya ehtiyac olmadan tək linkə keçid etməklə imzalamış olurlar.

Bu, həm də əməkdaşların da rifahına və məmnuniyyətinə birbaşa təsir göstərdi. Pandemiyanın ilk dövrlərində əməkdaşlar işləri, iş yerlərinin gələcək taleyi ilə bağlı narahatlıq və stress keçirsələr də, artıq bu strategiyalar tətbiq olunduqdan sonra doğru yerdə olduqlarına əmin oldular. Artıq telemarketing əməkdaşlarına daha çox önəm verilmiş, işçilərin sayı 2.5 dəfə artırılmış və yeni telesatış layihələri təsdiqlənmişdir. Artıq bu günkü gündə cəmi ortalama 5-7 dəqiqə ərzində sadəcə xəttə olaraq və suallara cavab verərək kredit rəsmiləşdirilməsi mümkündür.

Bundan başqa əməkdaşlar evdən işləməyə başladılar, beləliklə işə gedib-gəlməyə sərf olunan vaxta əlavə məşğuliyyət görə, istirahət edə və ya işə daha çox fokus ola bilirlər.

3.2. Pandemiya dövründə portfel, əmanətlər, Mərkəzi Bankın qəbul etdiyi qərarlar

2020-ci il martın 19-da AMB (Azərbaycan mərkəzi bankı) yenidən maliyyələşdirmə dərəcəsini dəyişməyərək 7,25 faiz səviyyəsində saxladı, lakin faiz dəhlizinin zəmini (de-fakto mərtəbə sistemi daxilində) 125 bps (Basis points – özül kəmiyyət: 100 bps – 1 % kimi hesablanır) artıraraq $6\frac{3}{4}$ faizə qaldırdı.

Mayın 1-də AMB faiz dəhlizinin yuxarı həddini 100 bps azaldaraq 8 faizə endirib.

Səlahiyyətli ümumi əmanət zəmanətinin müddətini 4 dekabr 2020-ci ilə qədər uzadıb. Zəmanət 10 ($2\frac{1}{2}$) faiz faiz dərəcəsi çərçivəsində bütün manat (xarici valyuta) əmanətlərini əhatə edir.

İyunun 19-da AMB yenidən maliyyələşdirmə dərəcəsini 25 bps azaldıb 7 faizə, faiz dəhlizinin tavanını $7\frac{1}{2}$ faizə, dəhlizin döşəməsini isə 25 bənd bənd azaldıb $6\frac{1}{2}$ faizə endirib.

İyulun 30-da AMB yenidən maliyyələşdirmə dərəcəsini 25 bps azaldıb $6\frac{3}{4}$ faizə endirib və eyni şəkildə dəhlizin döşəmə və tavanını müvafiq olaraq $6\frac{1}{4}$ və $7\frac{1}{4}$ -ə endirib.

Sentyabrın 18-də AMB yenidən maliyyələşdirmə dərəcəsini 25 bps azaldıb $6\frac{1}{2}$ faizə endirib və eyni şəkildə +/- 50 bps faiz dəhlizini saxlamaq üçün yuxarı və aşağı dərəcələrə düzəlişlər edib.

Dekabrın 18-də AMB yenidən maliyyələşdirmə dərəcəsini 25 bp azaldaraq $6\frac{1}{4}$ faizə endirib. Faiz dəhlizinin mərtəbəsi 5,75%, tavanı isə 6,75% müəyyən edilib.

23 aprel 2020-ci il tarixində AMB maliyyə sektoruna kömək məqsədilə bir sıra tədbirlər həyata keçirmişdir. Buraya aşağıdakılar daxildir:

- I) kapital tələblərinin (sistem boyu və əks-tsiklik kapital buferi) və ipoteka kreditləri üzrə risk çəkilərinin yumşaldılması;
- II) gecikmə haqqı və faiz cərimələrinə moratorium;
- III) sığorta haqları üzrə təminatlar; və
- IV) kredit təşkilatlarında yoxlamaların dayandırılması.

Aprelin 27-də AMB dörd banka müvəqqəti inzibatçılar təyin edib. Banklardan ikisi aprelin 28-də, digər ikisi isə mayın 12-də bağlanıb.

Mayın 19-da AMB AYİB (Avropa Yenidənqurma və İnkişaf Bankı) ilə real sektora maliyyə resurslarının axınının yaxşılaşdırılmasına yönəlmiş 200 milyon dollarlıq svop sazişi imzalayıb.

AYİB tədbirləri yerli şirkətlərə yerli valyutada kredit dəstəyi, o cümlədən qısamüddətli likvidlik ehtiyacları, dövriyyə kapitalı və mövcud müştərilər üçün risklərin yenidən qurulması, habelə əsas infrastruktur təminatçılarına ticarət maliyyəsi və təcili yardım göstərməyə yönəlmişdir.

2021-ci ilin yanvar ayında AMB bəzi tədbirləri ləğv edib: kredit təşkilatlarında 2020-ci ildə dayandırılmış yoxlamalar bərpa edilib və istehlak kreditləri üçün əlavə kapital tələbləri bərpa edilib. Blanket depozit zəmanəti məhdud zəmanət proqramı ilə əvəz edilmişdir.

Azərbaycanda faiz dəhlizi mövcuddur. Böhranın əvvəlində Azərbaycan Mərkəzi Bankı yenidən maliyyələşdirmə dərəcəsini dəyişmədən dəfələrlə aşağı və yuxarı həddi azaldıb.

İyulun 30-da Respublika Mərkəzi Bankı yenidən maliyyələşdirmə dərəcəsini 0,25 faiz bəndi azaldaraq 6,75 faizə endirib, dəhlizin aşağı və yuxarı həddini müvafiq olaraq 6,25 faiz və 7,25 faizə dəyişib (Cədvəl 7: Əlavələr).

2020-ci ilin fevral ayında manatla depozitlər 8708 mln AzN olduğu halda, cəmi bir ay sonra düşərək 7903 mln AZN, apreldə isə 7769 mln AZN təşkil etmişdir. Dolların qalxacağı, yəni manatın devalvasiya olacağı xəbərləri qorxusu ilə xarici valyutada depozit həcmi artaraq mart ayı 2020-ci ildə 10278 mln AZN təşkil etmişdir.

Cədvəl 8 (Əlavələr)

Pandemiya şəraitinin olması ipoteka kreditinə müsbət təsir göstərmişdir. Belə ki, evdə qalmaq məcburiyyəti, bir sıra qadağa və məhdudiyyətlər, evə olan tələbi artırmış və insanlar ipoteka kreditlərinə üz tutmuşdular.

Cədvəl 9 (Əlavələr)

2019-cu ilə baxanda əlbəttə ki, artım tendensiyası görünür milli valyutada fiziki şəxslərin əmanət həcmində, lakin 2020-ci ilin Yanvar və Fevral ayları ilə müqayisədə hiss olunacaq qədər fərq var ki, bu da vətəndaşların vəsaitlərini geri çəkərək xarici valyutalara dəyişdirmələri buna səbəb olmuşdur. Həmçinin iş yerini, gəlirini itirən vətəndaşların və bankların bağlanacağı qorxusu ilə vəsaitini geri alanların hesabına bu tendensiya formalaşmışdır.

Cədvəl 10 (Əlavələr).

Qeyri-rezidentlər üzrə isə hər iki valyutada əmanət həcmində azalma müşahidə edilmişdir. Buna səbəb, pandemiya səbəbi ilə başqa ölkə vətəndaşlarının öz vətənlərinə geri dönmə məcburiyyətləri və həmçinin istənilən vəziyyətə qarşı hazırlıqlı olmaq məntiqi ilə pulu özündə saxlamaq düşüncəsidir.

Cədvəl 11 (Əlavələr)

2019-cu ilin yaz aylarında 10 %-ə qədər qalxan orta aylıq hüquqi şəxslər üzrə depozit faizi, pandemiya səbəbilə 2020-ci ilin yay aylarında 8.9 faizə qədər enmişdir, hal-hazırda isə 9.1 % təşkil edir.

3.3. Pandemiya dövründə bankların iqtisadi fəallığının artırılmasının normativ-hüquqi bazasının təkmilləşdirilməsi. Dünyadakı maliyyə qurumlarının fiskal siyasətin yerli banklarda tətbiqinin perspektivləri

Maliyyə bazarı və xüsusən də banklar üçün normativ-hüquqi bazanın və yeni qanunların tətbiqinin əsas məqsədləri aşağıdakılardır:

- Mövcud qanunvericiliyin pozulması riski olmadan maliyyə sektorunda rəqəmsal texnologiyaların sınaqdan keçirilməsi.
- Rəqəmsal texnologiyaların tətbiqi zamanı əsas risk və təhdidlərin təhlili.
- Mümkün risklərin və təhdidlərin baş verməsini azaltmaq üçün tövsiyələrin hazırlanması.
- Maliyyə sektorunda rəqəmsal texnologiyaların tətbiqinin məqsədəuyğunluğu barədə qərarın qəbul edilməsi.
- Maliyyə sektorunda rəqəmsal texnologiyaların tətbiqinə yönəlmiş bir sıra tədbirlərin həyata keçirilməsi.

- Effektiv və təhlükəsiz hüquqi bazanın formalaşdırılması.
- dövlət tənzimlənməsinin təkmilləşdirilməsi.

Rəqəmsal texnologiya testi 4 əsas mərhələdən ibarətdir:

1) Ərizənin qəbulu. İnnovativ texnologiyayı inkişaf etdirmiş hər hansı bir təşkilat proqrama başlaya bilər.

2) Ərizəyə baxılmasının məqsədəuyğunluğunun qiymətləndirilməsi. Təşəbbüs təklifi tələblərə uyğun olaraq səlahiyyətli orqan tərəfindən qiymətləndirilir.

3) Pilotluq. Bu mərhələdə rəqəmsal texnologiyalar sınaqdan keçirilir, risklər təhlil edilir və innovativ məhsulun tətbiqi prosesində yaranan əsas təhlükələr müəyyən edilir, bazar, onun iştirakçıları və bütövlükdə əhali üçün innovativ texnologiyanın tətbiqinin səmərəliliyi qiymətləndirilir.

4) İnnovativ həllin tətbiqinin məqsədəuyğunluğu barədə qərarın qəbul edilməsi.

Fikrimizcə, FinTech texnologiyası tənzimlənməsi üçün perspektivli sahələr bunlardır:

- Fintech-in tənzimləmə vasitəsi kimi istifadəsinin genişləndirilməsi, yəni RegTech-in yayılması. Eyni zamanda, RegTech-dən istifadə üçün normativ hüquqi bazanın hazırlanması zəruridir. Hazırda RegTech-dən istifadə ilə bağlı istifadəçilərlə maliyyə institutları arasında münaqişələrin həlli mexanizmi aydın deyil. Bu, maliyyə xidmətlərinin istifadəçilərini maliyyə institutlarına münasibətdə qeyri-bərabər vəziyyətə salır və istifadəçilərin öz vəsaitlərini idarə etmək hüququnun məhdudlaşdırılmasına və/və ya onların idarə olunması xərclərinin artmasına gətirib çıxarır.

- Fintech üçün hüquqi və normativ bazanın inkişafı. Fintech-in tədricən yayılması, ondan istifadə təcrübəsinin toplanması və fintech-in qlobal maliyyə sisteminə inteqrasiyası normativ-hüquqi bazanın hazırlanmasına zəmin yaradacaq. Bu baza fintech-in xüsusiyyətlərinə uyğun olacaq, yəni maraqlı tərəflər üçün fintech risklərini aradan qaldırmağa və eyni zamanda fintech ilə bağlı imkanları maksimum dərəcədə qoruyub saxlamağa imkan verəcək.

- Fintech normativ-hüquqi bazasının inkişafı təkcə maliyyə və texnoloji məhsulların və şirkətlərin faktiki fəaliyyətini deyil, həm də iqtisadi və sosial həyatın əlaqəli sahələrini əhatə etməlidir. Ən kəskin, fikrimizcə, maliyyə və texnoloji inqilab kontekstində istehlakçı hüquqlarının müdafiəsi problemidir, çünki hazırda fintech məhsul və alətlərinin istifadəsi ilə bağlı bütün riskləri və məsuliyyəti məhz istehlakçılar öz üzərinə götürüblər.

Pandemiya böhranı digər iqtisadi böhranlardan onunla seçilir ki, iqtisadi sferada iflasə səbəb olan amil təsərrüfat subyektlərinin fəaliyyəti və ya hökumətin siyasəti deyil. Lakin hər bir iqtisadiyyat nöqtəyi-nəzərindən bu amil ekzogen və eyni zamanda iqtisadi fəaliyyət sferasında ümumi olduğu üçün onun təsirlərinə iqtisadi alətlərdən istifadə etməklə qarşı çıxmaq lazımdır. Qeyri-iqtisadi amilin təsiri iqtisadiyyatın fəaliyyətinin bir çox sahələrində ciddi pozuntulara səbəb olur. Birincisi, istehsal imkanlarının azalmasına (durğunluq, müəssisələrin bağlanması, işsizliyin artması) mənfi təsir göstərir. İkincisi, bu, dövlət vəsaitlərinin bölüşdürülməsində pozuntulara səbəb olur, vəsaitin ayrıldığı əsas ictimai sərvət səhiyyədir, bunun sayəsində müəyyən ölkədə pandemiyanın və ölüm hallarının miqyası məhdudlaşdırıla bilər. Üçüncüsü, bank sektorunun fəaliyyəti riskini artırır, pandemiya böhranından sonra müşahidə olunan kredit riskinin artması, bankların gəlirliliyinin azalması ilə müşayiət olunur, mövcud kreditlərin təklifinin məhdudlaşdırılması riskini artırır (kredit böhranı). Dördüncüsü, maliyyə bazarlarında aktivlərin qiymətləndirilməsinin azalması, ev təsərrüfatlarının və korporativlərin maliyyə xidmətlərinə tələbinin azalması, ev təsərrüfatlarının və müəssisələrin borclarını vaxtında ödəmək imkanlarının azalması nəticəsində maliyyə sisteminin sabitliyinə yeni təhlükələr yaradır.

Ölkəmizə tətbiq edilə biləcək nümunə kimi Ukraynanı misal gətirəcəyik. Ukraynada görülə biləcək makroprudensial tədbirlər toplusu əsasən CRD (Central Registration Depository – Mərkəzi Qeydiyyat Xəzinəsi) və CRR (Nağd pul ehtiyatı nisbəti – Cash Reserve Ratio) paketi çərçivəsində Aİ ölkələrində istifadə olunan alətlər əsasında modelləşdirilmişdir. Buna görə də keyfiyyət baxımından demək olar

ki, Ukrayna ayrı-ayrı makroprudensial alətləri artıq həyata keçirib və ya tətbiq etmək mərhələsindədir.

Fərqlər aşağıdakı kimidir:

- 2019-cu ilin əvvəlində Aİ ölkələrində tam tətbiq edilmiş qorunma buferi bu il Ukraynada aktivləşdirilib; bu göstəricinin dəyəri hazırda 0,625% təşkil edir və 2023-cü ildə 2,5% hədəf səviyyəsinə çatana qədər tədricən artacağı gözlənilir,

- sistem əhəmiyyətli qurumların buferi qlobal sistem əhəmiyyətli qurumun buferinə və digər sistem əhəmiyyətli qurumun buferinə bölünür. Bu, çox güman ki, Ukraynada fəaliyyət göstərən ən böyük bankların balans hesabatlarının AB-də fəaliyyət göstərən banklarla müqayisədə nisbətən aşağı olması, sistem riskinin buferi ilə bağlıdır ki, bu da Ukrayna Milli Bankının reqlamentində tətbiqi nəzərdə tutmur. Bu alətdən bir çox Aİ ölkələrinin artıq bir neçə ildir istifadə etməsinə baxmayaraq, LCR (Likvidliyin əhatə əmsalı – Liquidity Coverage Ratio) likvidliyi əhatə etmə tələbi 2018-ci ilin dekabrından tətbiq edilib, Aİ (Avropa İttifaqı) ölkələrində isə 2018-ci ilin əvvəlindən tam qüvvədədir, və 2015-ci ildən etibarən tədricən tətbiq olunur.

Makroprudensial siyasət strategiyası yalnız bank sektoruna aiddir, çünki Ukrayna Milli Bankının maliyyə sektorunun digər segmentlərini tənzimləmək mandatı yoxdur. Potensial makroprudensial siyasət alətlərinin kataloqu aşağıdakı kimidir:

Səhm alətləri:

- konservasiya buferi,
- əks siklik tampon,
- Sistem Əhəmiyyətli Qurum Buferi,
- sistemli risk tamponu,
- leverec nisbəti,
- müəyyən kredit kateqoriyaları üçün əlavə risk çəkiləri.

Likvidlik alətləri:

- LCR23,
- NSFR24 (Xalis Sabit Maliyyələşdirmə Əmsalı – Net Stable Funding Ratio).

Digər alətlər:

- Ltv (Kredit dəyəri – loan-to-value),
- DstI (borcdan gəlirə xidmət – debt service-to-income),

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Bankçılıq bütün sektorlardan axan hər bir iqtisadiyyatın qanıdır. Yaxşı strukturlaşdırılmış bank sektoru ölkənin inkişafında mühüm rol oynayır. Texnoloji inqilab bank sektorunun iqtisadiyyatın bütün sahələrinə nüfuz etməsinə əlavə etdi. Kompüter, internet və ağıllı telefonun ixtirasından sonra bütün bank sistemi böyük dəyişikliklərə məruz qaldı. Hal-hazırda bütün bank xidmətləri hər bir insanın üçüncü ovucu olan ağıllı telefon vasitəsilə internet vasitəsilə həyata keçirilir.

Mövzu ilə bağlı ədəbiyyatın təhlili və öz empirik tədqiqatlarının həyata keçirilməsi zamanı aşağıdakı nəticələr əldə edilmişdir:

1. Maliyyə bazarlarında böhranın nəticələri maliyyə sisteminin fəaliyyət mexanizmlərinə və onun müxtəlif funksiyaları yerinə yetirməsinə marağın artması ilə nəticələndi. bank krediti şəklində maliyyələşmə mənbələri.

2. Hesab olunur ki, düzgün fəaliyyət göstərən maliyyə sistemi, xüsusən də bank sektoru iqtisadi inkişaf proseslərinə dəstək verir və digər sektorların səmərəliliyini artırır.

3. Maliyyə tənzimləmələrinin bir çox istiqamətləri arasında aşağıdakılara aid olanları qeyd etmək lazımdır: bank təhlükəsizliyi və idarəetmənin təkmilləşdirilməsi (kapital, likvidlik, maliyyə leverajı, ehtiyatlılıq səviyyəsinin artırılması). İstehlakçıları, investorları və əmanətçiləri qorumaq da vacibdir.

4. Tənzimləmənin artırılması vəziyyətində, ROA və ROE göstəriciləri ilə ifadə edilən səmərəliliyin azalması ilə əks olunan, dövlət yığımlarının daha çox yükü nəticəsində təhlükəsizlik, sabitlik və kapital əldə etmək üçün artan xərclər arasında balansla bağlı problem yaranır.

Pandemiya dövründə və sonra bank xidmətlərinin inkişafının əsas tendensiyaları üçün bunlar təklif olunur:

1) Rəqəmsallaşma. Bankların xidmətlərinin çox hissəsini rəqəmsallaşdıraraq uzaqdan xidmət edilə biləcək sistemə çevirməlidir. Artıq növbəti qapanmalar və s. kimi global problemlər zamanı əlavə xərc çəkmədən və hətta dinamikanı belə pozmadan xidmət göstərmək mümkün olacaqdır.

2) Fərdiləşdirmə. Bank sistemləri müştəri məlumatlarını təhlil edir və müştəri üçün maraqlı və zəruri olan bank məhsul və xidmətlərini seçir. Məhz buna görə də istifadəçini İnternet bankçılığın şəxsi hesabında qeydiyyatdan keçirdikdən sonra proqram onun əməliyyatlarının strukturunu, hesablarının vəziyyətini, müştərinin bankla ən çox qarşılıqlı əlaqədə olduğu günün vaxtını, müştərinin satınalmalarının strukturunu təhlil edir. Kartından istifadə edir. Bankın müştəri haqqında məlumatı nə qədər çox olarsa, fərdiləşdirilmiş təklif hazırlamaq bir o qədər asan olur. Məsələn, əgər müştəri Marvel filmlərinin pərəstişkarıdırsa, kart istifadəçisi aylıq müəyyən məbləğdə alış-veriş edərsə, bank yeni filmin premyerasına pulsuz biletlər təklif edə bilər. Əgər müştəri bu yaxınlarda İnternet bankçılıqda şəxsi hesabı vasitəsilə hesab açıb, lakin açılış prosesini başa çatdırmayıbsa, sistem ona xatırlatma göndərəcək.

3) Sadələşdirilmiş yoxlama və artan məlumat təhlükəsizliyi. Bu gün onlayn fırıldaqçılıq aktual problem olaraq qalır: saxta nömrələrdən gələn zənglər, sosial şəbəkələrdə aldatma, saxta saytlar və məktublar, ona görə də istifadəçilər şəxsi və maliyyə məlumatlarını qorumaq üçün zəmanətə ehtiyac duyurlar.

4) Onlayn əməliyyatların və təmassız ödənişlərin artması. Karantin, eləcə də yüksək xəbərdarlıq rejimi tətbiq edildikdən sonra banklar nağd pul dövriyyəsini azaltmaq üçün təmassız ödəniş sistemini işə salmaq qərarına gəliblər. Bu, ilk növbədə, ödəyicinin rahatlığı və mobil ödənişlərin həyata keçirilməsi üçün edilib. İkincisi, kartla terminal arasında məlumat mübadiləsini sürətləndirmək, üçüncüsü, koronavirus infeksiyasının yayılmasının qarşısını almaq. Koronavirusun yayılması kontekstində təmassız ödənişlər ən təhlükəsiz ödəniş üsuludur, çünki virus bir müddət əskinaslarda və kartlarda qala bilər.

5) Süni intellektdən istifadə etməklə bank xidmətlərinə çıxışın sadələşdirilməsi.

Azərbaycanda sığortanın inkişafı üçün sığorta qanunvericiliyinin təkmilləşdirilməsi ilə yanaşı, sığorta şirkətləri üzərində nəzarətin gücləndirilməsi. Həmçinin sığortaçılara, o cümlədən əhaliyə sığorta müqaviləsi bağlayarkən nələrə diqqət etməli olduqları, sığorta müqavilələri bağlandıqdan sonra sığortaçılara və sığortaçılara hansı hüquqların təmin olunduğu düzgün izah edilməli, qarşıya qoyulan vəzifələrin qoyulduğu bilinməlidir. Bunun üçün sığortaçılar öz hüquq və vəzifələrini

bilməlidirlər. Sığortanın inkişafında mühüm istiqamət icbari tibbi sığortanın təkmilləşdirilməsidir. Sosial istiqamətlə birlikdə icbari sosial sığorta və sosial təminat sistemini tamamlayır. Pensiya islahatlarında sığorta mühüm rol oynayacaq. Qeyri-dövlət pensiya fondları ilə yanaşı, sığortanın hüquqi tənzimlənməsinin xüsusiyyətləri nəzərə alınmaqla sığortaedənlərin icbari pensiya sığortasında iştirakı sığorta sisteminin vahid prinsiplərinə əməl olunmasını nəzərdə tutur.

İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

Azərbaycan dilində

1. “İcbari sığortalar haqqında” Azərbaycan Respublikasının 2011-ci il 24 iyun tarixli Qanunu.
2. “Sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikasının 2008-ci il 13 mart tarixli Qanunu.
3. 18 may 2005-ci il tarixli “Sığorta şirkətlərinin və sığorta mütəxəssislərinin fəaliyyəti” ilə bağlı Əsasnamə.
4. “Azərbaycan Respublikasında maliyyə institutlarının inkişafına dair Strateji Yol Xəritəsi” haqqında Azərbaycan Prezidentinin Fərmanı.
5. “Sığorta şirkətləri üçün minimum kapital tələbləri haqqında Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyinin 24 yanvar 2014-cü il tarixli qərarı.
6. 21 dekabr 2012-ci il tarixli “Sığorta bazarı mütəxəssislərinin qeydiyyatı haqqında” Əsasnamə.
7. “Sığorta investisiya fəaliyyəti haqqında” 21 dekabr 2012-ci il tarixli Əsasnamə.
8. Ağayev H.R. (2020), “Azərbaycanda sığorta xidmətlərinin genişləndirilməsində beynəlxalq iqtisadi əməkdaşlığın əhəmiyyəti” // Maliyyə təhlükəsizliyi: mövcud vəziyyət və perspektivlər, səh.164-168.
9. Ağayev H.R. “Qeyri-neft sənayesi infrastrukturunun səmərəliliyində sığortanın rolu”.
10. Ataşov B.X. (2020), “Azərbaycanda sığorta bazarında informasiya texnologiyalarından istifadənin praktiki aspektləri” // Maliyyə təhlükəsizliyi: mövcud vəziyyət və perspektivlər, səh.168-174.
11. Ataşov B.X. (2020), “Azərbaycanda sığorta bazarında informasiya texnologiyalarından istifadənin praktiki aspektləri” // maliyyə təhlükəsizliyi: mövcud vəziyyət və perspektivlər, səh.168-174.
12. İqtisadi və Sosial İnkişaf Mərkəzi, (2011), “Azərbaycanda sığorta: artımın iqtisadi və sosial siyasətə təsiri kimi”.

13. Məmmədova A. “COVID-19 Pandemiyası rəqəmsal iqtisadiyyatın inkişafına təsir edən amillərdən biri kimi (COVID-19 Pandemiyası rəqəmsal iqtisadiyyatın inkişafına təsir edən amillərdən biri kimi)” // Qlobal Elm: çağırışlar və yeniliklər ”Məhəmmədhüseyn Şəhriyarın 115 illik yubileyinə həsr olunub.

14. Qurbanova R.V. (2020), “Azərbaycanda sığorta sektorunun inkişafına təsir edən amillər”, 14 səh.

İngilis dilində

1. Allianz A.G., G.T.Z və U.N.D.P, Avqust 2006, “Microinsurance: Demand and Market Prospects”, 110 p.

2. Britannica ensiklopediyası, “The Historical Development of Insurance”.

3. Scheduled Insurance, (2018), “Compliment at First Sight” Böyük Britain.

4. ECIIA, “The Role of Internal Audit under Solvency II”.

5. Esengün K., Gunduz O., Akay M. and Cicek A. “Evaluating local governments’ efforts in challenging environmental problems using factor analysis: A case study of Turkey”, JApSc, Vol 6 No. 5, 2006: pp. 1052-1058.

6. Feldman J., Robert B. “Accident and Insurance” (SOA), 120 p.

7. Central Insurance Board of India, (1972), “General Insurance Market (Civilization) Act”, 101 p.

8. George R., McMamara M. (2014), “Principles of Risk Management and Insurance” 30. SUSEP, (2012), “Private Insurance Management, Circular 440”, 132 p.

9. Gonulal S. (2013), “Takaful and Mutual Insurance: An Alternative Approach to Risk Management”, 145 p.

10. Haider, M.Z., Janjua, S.Y. and Ahmad, M. “Advertising budget and brand loyalty: a case from the Pakistani market”. International Journal of Information, Business and Management, 2014, Vol.6, No.1, p.52.

11. Haq I.U., Awan T.M. Impact of e-banking service quality on e-loyalty during pandemics through e-satisfaction communication //Vilakshan-XIMB Journal of Management. – 2020. Pages 39-55.

12. IFRS, (2017), “Insurance”, www.acca.com.

13. Japanese Earthquake Insurance Co. Ltd, (2016), “Earthquake insurance losses”, 98 p.
14. Laura D. (2014), “Demand for life and non-life insurance: the different effects of impact factors in emerging countries from Europe and Asia”, 130 p.
15. Malik S.A., Akhtar F., Raziq M.M., Ahmad M. “Measuring Service Quality Perceptions of Customers in Hospitality Industry in Pakistan”. Total Quality Management and Business Intelligence, Vol. 31 No. 3/4, 2020: pp. 263-278.
16. Ontario mutuals, “History of insurance”.
17. Republic of Philippines Department of Finance, (2010), “Regulations for the Offering of Microinsurance Products and Services”.
18. Republic of Phillipines, (2016), “Regulations on the Provision of MicroHealth Insurance (MicroHealth) Products and Services”, 145 p.
19. Rumiya R., Syafarudin A. “Effects of service quality, business mix, on bank customer satisfaction during covid-19” //Ilomata International Journal of Tax and Accounting, 2021, T. 2, No. 1, pp. 84-96.
20. Sajid M.U.D., Arpah A.B., Angappan R. (2017), “Does insurance enhance economic growth: A comparative study of developed and emerging/ developing economies”, 122 p.
21. Shankar A., Jebarajakirthy C. “Effect of e-banking service quality on customer loyalty”. International Journal of Commercial Banking, Vol. 37 No. 5. The
22. Loss Adjusters Regulatory Authority, (2003), Proposal HB.
23. Lazowski J. “Introduction to insurance science.” General Insurance Co., 1934. P. 34-39.
24. Allianz S.E. (May 2014), “Microinsurance Product Group” 69, 100 p.

Türk dilinde

1. Dışişleri Bakanlığı ve Başbakan Yardımcısı ve Sağlık Bakanlığı, (2010), “Tıbbi uygulama hatası nedeniyle zorunlu sorumluluk sigortasına kurumsal katkıya ilişkin politika ve ilkelere ilişkin rapor”.
2. Kırkbeşoğlu E. (2015), “Risk Yönetimi ve Sigorta”, Türkiye, 120 s.

Rus dilində

1. Хандшке Й., Монкевич Й. Страхование. (2010), “Технический документ, Полтекст”, Варшава. 67 страниц
2. Шумлич Т., Венцковска Б., Бияк Дж. “Оценка страховых последствий результатов прогнозирования ожидаемой продолжительности жизни, полученных методом Ли и Картера”. Страхование образование, 2008. 182 с.
3. Беднарчик Т.Г. (2017), “Изменение границ страхования рисков [in:] Страхование в современном мире”. Проблемы и условия, под редакцией И. Квечена, издательство Экономического университета во Вроцлаве, Вроцлав.
4. Беднарчик Т.Х. (2019), “Экономические и демографические тенденции эффективности и развития страхования”. 231 страница
5. Ковалевский Э. “Введение в теорию страховых выплат [в:] Страхование в бизнесе”. А. Вансевич, Издательство Брант, Быдгощ. 1997, стр. 48-49.
6. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения: в 30 т. - Под ред. 2-й. - М. : Политический вестник, 1998, Т.23, 784 с.
7. Маскалик А.Н., Исаков А.В. “Историческая роль развития страховых услуг” // ББК. 2021, № 46, стр. 51-53.

İnternet resursları

1. <https://banco.az/az/news/koronavirus-azerbaycanin-sigorta-bazarina-nece-tesir-edib>
2. <https://ereforms.gov.az/files/article/pdf/az/50dceb4813a49919a698d0bf0c1f6cd0.pdf>
3. <https://ikisahil.az/post/162580-pandemiya-dovrunde-sigorta-bazari>
4. <https://report.az/maliyye-xeberleri/pandemiya-icbari-sigorta-novlerine-nece-tesir-edecek/>
5. <https://uploads.cbar.az/assets/3b996c5b9e107946f0325fe3e.xlsx>.
6. <https://uploads.cbar.az/assets/6f03a7587c1f3accdcd7449c0.xlsx>.

7. <https://uploads.cbar.az/assets/9093f03ff6c81e3dc529d80f7.xlsx>.
8. <https://uploads.cbar.az/assets/c13d86361a678db299e802a0d.xlsx>.
9. <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19>

ƏLAVƏLƏR

Əlavə 1.

Cədvəl 4: Sığorta şirkətləri üzrə sığorta haqları və sığorta ödənişləri (min manatla)

№	Sığortaçının adı	2021		2022	
		mart		mart	
		Sığorta Haqları	Sığorta Ödənişləri	Sığorta Haqları	Sığorta Ödənişləri
1	“A-Qroup Sığorta Şirkəti” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	4,113	2,595	4,865	2,752
2	“AtaSığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	3,541	2,024	1,443	1,777
3	“Ataşəgah Həyat” Sığorta Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	10,755	9,741	12,492	2,834
4	“Ataşəgah” Sığorta Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	6,489	2,637	6,822	2,761
5	Azərbaycan Respublikası Dövlət Sığorta Kommersiya Şirkəti	38,090	28,167	2,454	6,351
6	“Azərbaycan Sənaye Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	4,892	710	4,656	972
7	“AzSığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	3,410	1,172	2,850	1,705
8	“Bakı Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	575	112	1,155	585
9	“Günay Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	2,682	851	1,449	1,037
10	“İpək Yolu Sığorta” ASC	6,215	129	5,225	15
11	“Meqa Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	7,048	1,055	6,393	1,209
12	“Naxçıvansığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	440	60	551	88
13	“Paşa Həyat Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	53,200	73,605	86,301	14,360

Mənbə: <https://uploads.cbar.az/assets/dd37d661c760116efb40f92c4.xlsx>.

14	"Paşa Sığorta" Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	79,290	15,646	85,360	17,180
15	"Qala Həyat" Sığorta Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	3,536	840	4,200	474
16	"Qala Sığorta" Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	16,230	1,09	17,711	1,307
17	"Xalq Həyat" Sığorta Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	1,210	73	1,857	5
18	"Xalq Sığorta" Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	6,637	4,794	8,865	5,701
19	"Aqrar Sığorta" Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	566	-	3,435	119
20	Meqa Həyat Sığorta Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	76	-	340	-
	Lisensiyası ləğv edilmiş sığortaçılar	-	37	-	-
	YEKUN	248,989	145,345	258,425	61,228

Mənbə: <https://uploads.cbar.az/assets/3b996c5b9e107946f0325fe3e.xlsx>.

Əlavə 2.

Cədvəl 7: Azərbaycanda dövrlər üzrə bank göstərciləri (xüsusilə depozitlər, mln manatla)

Tarix	Xalis Xarici Aktivlər	o cümlədən		İqtisadiyyata tələblər	Manatla depozitlər	Xarici valyutada depozitlər
		Məcmu xarici aktivlər	Xarici öhdəliklər			
2019						
01	4557	6755	-1913	12703	6652	9700
02	5220	7171	-1669	12779	7049	10152
03	5202	7078	-1605	12776	6745	9904
04	5424	7244	-1551	12746	7170	9504

05	4814	6590	-1508	12764	7325	9338
06	4719	6482	-1501	13105	7444	9445
07	4496	6292	-1471	13371	7555	9456
08	4511	6368	-1522	13594	7388	9530
09	5120	6952	-1480	13945	7626	10333
10	4989	6929	-1607	14176	7631	10106
11	4585	6541	-1666	14829	7822	10077
12	5232	7157	-1646	15036	8726	10628
2020						
01	5197	7100	-1604	15174	8667	10584
02	4258	6773	-2080	15453	8708	10317
03	4584	6702	-1715	15339	7903	10278
04	4096	6081	-1627	15072	7769	9807
05	4387	6308	-1600	14523	8003	9609
06	3912	5643	-1472	14374	7912	9044
07	3928	5623	-1419	14714	8194	8784
08	4333	5907	-1318	14835	8250	8814
09	3592	5096	-1266	14944	8555	8355
10	3321	4770	-1230	15302	8579	8374
11	3590	5027	-1240	15141	8443	8533
12	4065	5511	-1221	14934	9523	8880
2021						
01	4192	5676	-1226	14877	9151	8624
02	4465	5850	-1127	14940	9122	8990
03	4430	5790	-1095	14974	9722	8980
04	4438	5781	-1080	15251	10326	8865
05	4623	6056	-1165	15324	10947	8844

06	4094	5494	-1138	15574	10735	8813
07	4534	5950	-1084	15634	10783	9666
08	4230	5663	-1033	15867	10948	9342
09	4762	6274	-1118	16176	11358	9805
10	4481	6000	-1113	16638	11488	9884
11	5425	6839	-1022	16903	11880	10288
12	5806	7356	-1063	17433	12923	10772
2022						
01	6138	7657	-1066	17664	12775	11532
02	5672	7462	-1334	18108	12507	10874

Mənbə: <https://uploads.cbar.az/assets/3b996c5b9e107946f0325fe3e.xlsx>.

Əlavə 3.

Cədvəl 8: İpoteka kreditləri statistikas

İpoteka krediti üzrə maliyyə resurslarının dinamikası, mln. manat			AİKZF-in ipoteka portfeli üzrə orta göstəricilər			
Tarix	Dövlət büdcəsində n Fonda ayrılmış vəsait	Banklar tərəfindən verilmiş ipoteka kreditləri	Banklar tərəfindən verilən məbləğ, AZN	Kreditin müddəti (ay)	Faiz dərəcəsi	Aylıq ödəniş, AZN
2019	80	174	50142	281	6	352
01	0	13	49292	281	7	348
02	0	24	49500	281	7	349
03	0	16	49690	282	7	349
04	20	21	49942	282	7	350
05	20	20	50106	282	6	351
06	0	6	50182	281	6	352
07	0	8	50266	281	6	352
08	0	5	50336	281	6	353
09	40	6	50403	281	6	353
10	0	9	50530	281	6	354
11	0	31	50632	281	6	354
12	0	15	50821	281	6	356
2020	161	257	51936	282	6	363
01	18	6	50825	281	6	356
02	0	20	51004	281	6	357

03	0	28	51357	281	6	359
04	58	11	51494	281	6	360
05	0	9	51575	281	6	361
06	0	19	51781	281	6	362
07	68	39	52100	282	6	364
08	0	26	52306	282	6	365
09	0	23	52462	282	6	366
10	18	27	52556	282	6	367
11	0	21	52746	282	6	368
12	0	29	53026	282	6	370
2021	71	356	54291	282	6	380
01	0	17	53059	282	6	370
02	18	41	53399	282	6	373
03	0	40	53760	282	6	376
04	18	37	54052	282	6	378
05	0	36	54140	282	6	379
06	0	33	54338	282	6	380
07	0	27	54476	282	6	381
08	0	26	54541	282	6	382
09	0	26	54661	282	6	383
10	36	22	54885	282	6	386
11	0	21	54951	282	6	386
12	0	31	55224	282	6	388
2022						
01	24	14	55260	282	6	388
02	0	42	55596	282	6	390

Mənbə: <https://uploads.cbar.az/assets/9093f03ff6c81e3dc529d80f7.xlsx>.

Əlavə 4.

Cədvəl 9: Rezident fiziki şəxslərin milli və xarici valyutada əmanətləri, mln AZNlə

Tarix	Cəmi	ondan		Rezidentlər	ondan	
		milli valyuta ilə	xarici valyuta ilə		milli valyuta ilə	xarici valyuta ilə
2019						
1	8076	3028	5048	7291	2927	4364
2	8214	3332	4883	7587	3229	4358
3	8339	3297	5042	7732	3193	4540
4	8715	3621	5094	8120	3514	4606
5	8623	3672	4950	8085	3559	4525
6	8736	3801	4935	8234	3697	4537
7	8580	3745	4835	8098	3641	4457

8	8562	3766	4796	8078	3659	4419
9	8605	3810	4795	8129	3701	4429
10	8811	3927	4884	8169	3815	4354
11	8682	3988	4693	8170	3873	4297
12	8638	4133	4505	8204	4011	4193
2020						
01	8588	4200	4389	8165	4079	4086
02	8694	4123	4572	8073	3997	4076
03	8252	3702	4550	7795	3590	4205
04	7758.0*	3481	4277	7386	3380	4007
05	7661.3*	3528	4133	7303	3429	3873
06	7706	3545	4161	7351	3443	3909
07	7774	3685	4089	7460	3581	3879
08	7874	3579	4295	7587	3475	4112
09	7834	3614	4221	7553	3511	4042
10	7870	3697	4173	7589	3595	3994
11	7908	3742	4166	7633	3639	3995
12	8178	4027	4151	7897	3912	3985
2021						
01	8203	4048	4155	7917	3931	3986
02	8380	4180	4200	8098	4066	4032
03	8147	4046	4102	7868	3931	3937
04	8353	4285	4068	8075	4167	3908
05	8635	4742	3894	8356	4622	3734
06	8435	4582	3854	8140	4449	3691
07	8606	4761	3845	8321	4629	3692
08	8559	4731	3828	8261	4597	3664
09	8838	4985	3853	8517	4848	3669
10	8887	5043	3844	8588	4907	3681
11	9052	5255	3797	8757	5121	3637
12	9241	5452	3789	8940	5313	3627
2022						
01	9636	5849	3787	9342	5715	3626
02	10037	5983	4054	9485	5848	3637

Mənbə: <https://uploads.cbar.az/assets/c13d86361a678db299e802a0d.xlsx>.

Əlavə 5.

Cədvəl 10: Qeyri-rezident fiziki şəxslərin banklarda əmanətlərinin həcmi, mln AZNlə

Tarix	Cəmi	Ondan		Qeyri-rezidentlər	ondan	
		milli valyuta ilə	xarici valyuta ilə		milli valyuta ilə	xarici valyuta ilə

2019						
1	8076	3028	5048	785	101	684
2	8214	3332	4883	627	103	524
3	8339	3297	5042	607	105	502
4	8715	3621	5094	595	107	487
5	8623	3672	4950	538	113	425
6	8736	3801	4935	502	104	398
7	8580	3745	4835	482	104	378
8	8562	3766	4796	483	107	377
9	8605	3810	4795	476	110	366
10	8811	3927	4884	642	112	530
11	8682	3988	4693	512	115	396
12	8638	4133	4505	434	122	312
2020						
01	8588	4200	4389	423	121	302
02	8694	4123	4572	621	125	496
03	8252	3702	4550	457	112	345
04	7758.0*	3481	4277	372	101	270
05	7661.3*	3528	4133	358	99	260
06	7706	3545	4161	355	102	253
07	7774	3685	4089	315	104	210
08	7874	3579	4295	288	104	183
09	7834	3614	4221	281	103	178
10	7870	3697	4173	282	102	180
11	7908	3742	4166	275	104	171
12	8178	4027	4151	281	115	166
2021						
01	8203	4048	4155	286	116	170
02	8380	4180	4200	282	114	168
03	8147	4046	4102	279	115	164
04	8353	4285	4068	278	118	160
05	8635	4742	3894	279	120	159
06	8435	4582	3854	295	133	163
07	8606	4761	3845	285	132	153
08	8559	4731	3828	298	134	164
09	8838	4985	3853	321	137	184
10	8887	5043	3844	300	136	163
11	9052	5255	3797	294	134	160
12	9241	5452	3789	301	139	162
2022						
01	9636	5849	3787	294	133	161
02	10037	5983	4054	552	134	417

Mənbə: <https://uploads.cbar.az/assets/c13d86361a678db299e802a0d.xlsx>.

Cədvəl 11: Fiziki və hüquqi şəxslər üzrə əmanət (depozit) faizləri

Tarix	Depozit və əmanətlər üzrə				
	Orta faiz	Hüquqi	Fiziki	9 - aydan	1 - ildən
	dərəcəsi	şəxslər	şəxslər	1 ilə qədər	5 ilə qədər
1/1/2019					
Manatla	9.6	5.5	10.0	9.8	9.5
Xarici valyuta ilə	2.3	1.4	2.7	1.7	2.9
1/2/2019					
Manatla	9.5	4.9	10.0	9.5	9.6
Xarici valyuta ilə	2.2	1.3	2.7	1.5	3.3
1/3/2019					
Manatla	9.5	4.9	10.0	9.7	9.5
Xarici valyuta ilə	2.2	1.4	2.6	1.6	3.3
1/4/2019					
Manatla	9.3	4.9	9.8	9.7	9.5
Xarici valyuta ilə	2.2	1.4	2.6	1.6	3.2
1/1/2020					
Manatla	9.3	4.7	9.7	9.4	9.4
Xarici valyuta ilə	1.8	1.1	2.4	1.5	2.6
1/2/2020					
Manatla	9.3	4.6	9.6	9.3	9.3
Xarici valyuta ilə	1.9	1.2	2.4	1.5	2.5
1/3/2020					
Manatla	9.0	4.7	9.4	9.1	9.1
Xarici valyuta ilə	1.6	0.8	2.3	1.5	2.4
1/4/2020					
Manatla	8.9	4.8	9.3	9.0	9.1
Xarici valyuta ilə	1.8	1.1	2.2	1.4	2.3
1/5/2020					

Manatla	8.7	5.7	9.1	8.7	8.9
Xarici valyuta ilə	1.6	1.1	2.1	1.4	2.0
1/6/2020					
Manatla	8.6	5.8	8.9	8.4	8.8
Xarici valyuta ilə	1.7	1.1	2.1	1.3	2.1
1/7/2020					
Manatla	8.6	5.8	8.9	8.5	8.8
Xarici valyuta ilə	1.6	1.1	2.1	1.2	2.0
1/8/2020					
Manatla	8.6	5.7	8.9	8.5	8.8
Xarici valyuta ilə	1.6	1.0	2.1	1.2	2.0
1/9/2020					
Manatla	8.6	6.0	9.0	8.5	8.9
Xarici valyuta ilə	1.6	0.9	2.1	1.1	2.0
1/10/2020					
Manatla	8.5	5.6	9.0	8.5	8.7
Xarici valyuta ilə	1.7	1.1	2.1	1.1	2.0
1/11/2020					
Manatla	8.4	5.0	8.9	8.5	8.5
Xarici valyuta ilə	1.7	1.1	2.1	1.0	1.9
1/12/2020					
Manatla	8.5	6.3	9.0	8.6	8.7
Xarici valyuta ilə	1.7	1.1	2.2	1.1	2.0
1/1/2021					
Manatla	8.6	5.9	9.0	8.6	8.8
Xarici valyuta ilə	1.7	1.0	2.1	1.0	2.0
2/1/2021					
Manatla	8.4	5.3	9.0	8.4	8.7
Xarici valyuta ilə	1.7	1.0	2.2	1.0	2.0

3/1/2021					
Manatla	8.6	5.8	9.1	8.6	9.0
Xarici valyuta ilə	1.8	1.2	2.1	1.1	2.0
4/1/2021					
Manatla	8.5	5.8	9.1	8.7	8.8
Xarici valyuta ilə	1.7	1.1	2.1	1.0	2.0
5/1/2021					
Manatla	8.5	5.2	9.1	8.7	8.8
Xarici valyuta ilə	1.6	1.1	2.0	1.0	1.8
6/1/2021					
Manatla	8.5	5.1	9.1	8.8	8.6
Xarici valyuta ilə	1.5	1.0	2.0	1.0	1.7
7/1/2021					
Manatla	8.5	5.3	9.1	8.8	8.7
Xarici valyuta ilə	1.6	1.0	2.0	1.0	1.8
8/1/2021					
Manatla	8.5	5.1	9.1	8.8	8.7
Xarici valyuta ilə	1.5	1.0	2.0	1.0	1.7
9/1/2021					
Manatla	8.6	5.3	9.0	8.7	8.7
Xarici valyuta ilə	1.5	1.0	1.9	1.0	1.7
10/1/2021					
Manatla	8.5	5.2	9.1	8.7	8.6
Xarici valyuta ilə	1.6	1.0	1.9	1.0	1.8
11/1/2021					
Manatla	8.6	5.3	9.1	8.7	8.5
Xarici valyuta ilə	1.6	1.0	1.9	1.0	1.8
12/1/2021					
Manatla	8.6	5.3	9.1	8.8	8.4

Xarici valyuta ilə	1.5	1.0	1.8	1.0	1.7
1/1/2022					
Manatla	8.6	5.3	9.1	8.8	8.4
Xarici valyuta ilə	1.5	1.0	1.8	1.0	1.6
2/1/2022					
Manatla	8.6	5.4	9.1	8.8	8.4
Xarici valyuta ilə	1.5	1.0	1.8	1.0	1.6
3/1/2022					
Manatla	8.6	5.5	9.1	8.9	8.4
Xarici valyuta ilə	1.5	1.0	1.8	1.0	1.6

Mənbə: <https://uploads.cbar.az/assets/6f03a7587c1f3accdcd7449c0.xlsx>.

Cədvəllərin siyahısı

Cədvəl 1: Seçilmiş ölkələrdə qeyri-həyat sığortasının digər növlərinin tətbiq olunma tarixi.....	10
Cədvəl 2: Seçilmiş meyarlara görə sığortanın təsnifatı.....	21
Cədvəl 3: Özəl sığortanın ən mühüm xüsusiyyətləri.....	25
Cədvəl 4: Sığorta şirkətləri üzrə sığorta haqları və sığorta ödənişləri (min manatla).....	60
Cədvəl 5: İrəli sürülmüş hipotəzlər.....	40
Cədvəl 6: Kapital Bankda pandemiyanın ilk dövrlərində kredit, kredit kartı rəsmiləşdirilmə mərhələləri (rəqəmsal kanalları vasitəsilə, onlayn şəkildə).....	43
Cədvəl 7: Azərbaycanda dövrlər üzrə bank göstəriciləri (xüsusilə depozitlər, mln manatla).....	61
Cədvəl 8: İpoteka kreditləri statistikasını	63
Cədvəl 9: Rezident fiziki şəxslərin milli və xarici valyutada əmanətləri, mln AZNlə	64
Cədvəl 10: Qeyri-rezident fiziki şəxslərin banklarda əmanətlərinin həcmi, mln AZNlə.....	65
Cədvəl 11: Fiziki və hüquqi şəxslər üzrə əmanət (depozit) faizləri	67

Şəkillərin siyahısı

Şəkil 1: Sığortanın iş mexanizmi.....	16
--	----

Qrafiklərin siyahısı

Qrafik 1: Sığorta sektorunun yanvar-iyun ayları üzrə göstəriciləri.....	36
--	----

Diaqramların siyahısı

Diaqram 1: Yığımlar və ödənişlərin sığorta strukturu üzrə faiz göstəriciləri.....	37
--	----