

## O'ZBEKISTONDAGI SUG'URTA KOMPANIYALARINING RIVOJLANISHI

*Xushvaqtova Barchinoy Jamoliddin qizi*

*University of science and technologies universiteti 2-kurs talabasi*

**Annotatsiya:** Ushbu maqolada O'zbekistondagi sug'urta kompaniyalarining rivojlanishi, sug'urta xizmatlari iste'molchilarini sug'urta tashkilotlarining moliyaviy ahvoli, ular tomonidan taqdim etiladigan xizmatlar to'g'risidagi to'liq va to'g'ri ma'lumot bilan ta'minlash, aholining sug'urtaga ishonchini oshirish haqida ma'lumotlar berilgan.

**Kalit so'zlar:** sug'urta xizmatlari, sug'urta kompaniyalari, reklama, hayot sug'urtasi, litsenziya.

Sug'urta kompaniyasi - sugurta faoliyatini amalga oshirishga ixtisoslashgan yuridik shaxs, sug'urta xizmatlari bozoritsht professional ishtirokchisi. O'zbekiston Respublikasida Sug'urta kompaniyasi belgilangan tartibda O'zbekiston Respublikasi Adliya vazirligida davlat ro'yxatidan o'tganidan keyin yuridik shaxs makrmini oladi va O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligidan sug'urta faoliyatini amalga oshirish huquqini beruvchi litsenziya olganidan so'nggina sug'urta faoliyatini amalga oshiradi. Sug'urta kompaniyalariga hayot sug'urtasi va hayot sug'urtasidan tashqari umumiy sug'urta turlarini o'tkazish uchun litsenziya alohidaalohida beriladi. Hayot sug'urtasini amalga oshirish huquqini beruvchi litsenziyani olgan Sug'urta kompaniyasi ushbu sug'urta turidan tashqari boshqa umumiy sug'urta turlari bilan shug'ullanishi mumkin emas yoki aksincha.

Milliy sug'urta xizmatlari bozori qisqa muddat ichida, g'arb sug'urtalovchilarida bosqichma-bosqich bir necha ming yillarda liberizatsiyalashgan va rivojlangan. Buning natijasida esa sug'urta xizmatlari turlarining iqtisodiyotda qo'llanilishi, rivojlanishi kuzatildi va sug'urta xizmatlari bozorida ishtirok etishini davlat tomonidan nazoratini olib borish tizimi yaratildi. Bugungi kunda "Sug'urta xizmatlari bozorini rivojlantirish va isloh qilish chora-tadbirlari to'g'risida"gi 2007 yil 10 apreldagi Qarorga asosan birinchi galdagi vazifa etib sug'urta xizmatlari bozorida raqobatni oshirish, zamonaviy sug'urta xizmatlari turlarini, ularning sifatini, sug'urtalovchilarning iqtisodiy zahirasini oshirish, avtomatlashtirilgan tizimni kengaytirish hamda sug'urtani nazorat qilish mexanizmini yaratish yuklatilgan. Sug'urta sohasidagi qonunlar va qonun osti hujjatlarga asosan O'zbekiston Respublikasi Birinchi Prezidentining "2007-2010 yillarda sug'urta xizmatlari bozorini rivojlantirish va isloh qilish" to'g'risidagi qarori bo'yicha dastur ishlab chiqildi. Bunga asosan ustav kapitalini oshirish, sug'urta xizmatlari sifatini kengaytirish, eksport-import operatsiyalari, uzoq muddatli hayot sug'urtasi, jamg'ariladigan sug'urta turini

rivojlantirish maqsad qilib qo'yilgan. Shuni ta'kidlash zarurki, sug'urta xizmatlari bozorini rivojlantirishda yuridik va jismoniy shaxslarni sug'urtalash qaror bo'yicha belgilangan, unga ko'ra mulkiy sug'urta hamda uzoq muddatli hayot sug'urtasi bo'yicha yuridik hamda jismoniy shaxslar to'laydigan sug'urta mukofotlari summasi soliqqa tortilmaydi. Bu uzoq muddatli hayot sug'urtasini rivojlantirishda, uzoq muddatli investitsiyalarni yo'naltirishda uzoq muddatli hayot sug'urtasi mexanizmi bo'yicha amalga oshiriladi. Hayot sug'urtasi bizning mamlakatimizda hali unchalik o'rin egallamagan, ammo Yevropada sug'urtaning bu turi aholi orasida juda mashhur va mustahkam pog'onaga egadir. Bugungi kunda sug'urta munosabati ishtirokchilarining sug'urta madaniyati va moliyaviy savodini oshirish muhim vazifa hisoblanmoqda. Sug'urta xizmatlari iste'molchilarini sug'urta tashkilotlarining moliyaviy ahvoli, ular tomonidan taqdim etiladigan xizmatlar to'g'risidagi to'liq va to'g'ri ma'lumot bilan ta'minlash, aholining sug'urtaga ishonchini oshirish maqsadida:

- sug'urtalovchilar bo'yicha birlashtirilgan bazani yaratish;

- sug'urta qoidalarini, sug'urta tariflari bo'yicha ma'lumotlar, sug'urta shartnomalarini tuzish va sug'urta to'lovlarini amalga oshirish tartibi bo'yicha tushuntirishlarni, sug'urtalovchilarning reytinglarini chop etishning majburiy qoidasini joriy etish;

- kadrlar tayyorlash va sug'urtalovchilar malakasini oshirish tizimini rivojlantirish.

Kadrlar tayyorlash va sug'urtalovchilar malakasini oshirishning rivojlangan tizimi mavjud emasligi ko'rsatilayotgan sug'urta xizmatlarining sifatida o'z aksini topadi. Gumanitar yo'nalishdagi oliy va o'rta maxsus ta'lim muassasalarida sug'urta tashkilotlari uchun kadrlar tayyorlash tizimini shakllantirish zarur. Bunda alohida e'tibor o'quv muassasalarining malakali professor-o'qituvchilar tarkibining shakllantirilishiga qaratilishi muhim. Ushbu maqsadda sug'urta mavzusidagi ilmiy-amaliy anjumanlarni, sotsiologik tadqiqotlarni, dissertatsiya ishlarini tayyorlashni tashkil qilish zarur. Kadrlar tayyorlash va sug'urtalovchilar malakasini oshirish sifati sug'urtaning nazariyasi va amaliyotini ochib beruvchi o'quv-uslubiy va ilmiy adabiyotlarni yaratish bilan chambarchas bog'langan. Sug'urta tashkilotlarining rahbarlari va mutaxassislarini sug'urta faoliyatining turli masalalari bo'yicha malakalarini oshiruvchi doimiy seminarlar, chet el sug'urta kompaniyalarida stajirovkalar o'tkazilishi amaliyotni saqlab qolish va yanada rivojlantirish uchun xizmat qiladi. Sug'urta tashkilotlari faoliyati to'g'risida potentsial sug'urtalanuvchilarning xabardorligini oshirish, korxonalar va tashkilotlar rahbarlari, aholining sug'urta madaniyati darajasini tobora oshirish sug'urta tizimida moliyaviy mablag'lar hajmi oshishiga hamda fuqarolar va yuridik shaxslarning keng doirasiga sug'urta himoyasini taqdim etishga ko'maklashadi. Sug'urta kompaniyalarining O'zbekistondagi qulay investitsiya muhitini shakllantirish jarayonlarida faol ishtiroki,

taqdim etilayotgan sug'urta xizmatlarining sifati oshishiga e'tibor qaratilishi muhimdir. Sug'urta bozori ishtirokchilariga qo'yiladigan muhim talab – bu uning oydinligidir. Potensial mijoz biror-bir sug'urta xizmatini tanlashdan oldin kompaniyaning ishonchliligi va likvidligi, to'lovga layoqatliligi darajasi, faoliyatning yo'naltirilganligi va boshqalar to'g'risidagi katta hajmdagi axborotga ega bo'lishi kerak. Bu erda mijoz uchun kompaniyani tanlashda, kompaniyaga ishonchda va keyinchalik u bilan munosabatlarni qurishda aniqlovchi bo'lgan sug'urta kompaniyasi faoliyatining ko'rsatkichlari to'g'risida so'z bormoqda. Sug'urta kompaniyalari tomonidan reklama sohasiga unchalik e'tibor berilmayotganligi. Reklama darajasining pastligi ham respublikamiz sug'urta bozorida yaqqol ko'zga tashlanadi. Sug'urta bozorini rivojlantirishda sug'urta kompaniyalari muhim rol o'ynaydi, ularni sug'urta bozorida namoyon qilishda esa, reklama katta ahamiyatga ega. Reklama qanchalik sifatli va o'ziga jalb qila olish xususiyatiga ega bo'lsa, mijozlarni jalb qilish ham shunchalik darajada samarali bo'ladi, reklama raqobatni ham keltirib chiqaradi. O'z-o'zidan kelib chiqadiki, raqobat bor joyda rivojlanish ham bo'ladi, shuning uchun reklamaga e'tiborni kuchaytirish zarur. Xususan televidinie, radio, gazeta va jurnallarda, shahrimiz ko'chalarida afishalar qo'yish yo'llari bilan. Albatta bu reklama turlari juda katta xarajatni talab qiladi, ammo qachondir ushbu ishlarni amalga oshirish kerak. Chunki bu sug'urta sohasining jamiyat ongiga biroz bo'lsa ham kirib borishiga ta'sir etmasdan qolmaydi. Sug'urtalovchi uchun o'zining saytini yaratish yoki hamkorlarining saytlarida o'zi haqida ma'lumotlarni berishdan maqsad sug'urta xizmatlari savdosini rag'batlantirishdir. Sug'urta xizmatlaridan keladigan foydani oshirish uchun sug'urta kompaniyalari quyidagilardan:

- sug'urta kompaniyasining axborot berish xususiyatiga ega saytlaridan;
- sug'urta kompaniyasining virtual ofisi hisoblanuvchi saytlardan;
- bir necha sug'urta kompaniyalari xizmatlarini bir vaqtning o'zida taklif qilish imkoniyatini beruvchi sug'urta portallaridan foydalanadilar.

Xizmatlarini bozorga olib chiqishdan manfaatdor sug'urta kompaniyalari ma'lumotlarni o'z internet sahifalarida joylashtiradilar. Bunda kompaniya faoliyati, vakolatxonalari, faoliyatiga daxldor ma'lumotlarni hamda boshqa marketing va reklama ma'lumotlarini berishi mumkin. Barcha joylashtirilgan ma'lumotlar faqat ma'lumot berish xususiyatiga ega bo'lib, sug'urta xizmatlarni bozorga olib chiqishning dastlabki bosqichida mijozlarni jalb qilishda foyda beradi.

Sug'urta kompaniyasining sayti virtual ofisga aylanishi uchun sayt quyidagilarni, ya'ni:

- tanlangan sug'urta turi va to'ldirilgan arizaga ko'ra sug'urta polisiga buyurtma berish, rasmiylashtirish va sotishni o'z ichiga olishi;
- sug'urtalanuvchi uchun yig'ilgan sug'urta mukofotlari va to'langan sug'urta qoplamalari haqidagi ma'lumotlarni o'zida aks ettirishi zarur.

Agar sug'urta kompaniyasining sayti yuqoridagi talabga javob bersa, uni to'laqonli virtual ofis deyish mumkin. Internet vakolatxonaga tashrif buyurgan har bir mijoz o'zini tizimda ro'yxatdan o'tkazishi lozim, shundan so'ng u sug'urta mukofotini hisoblash uchun arizani zarur ma'lumotlar bilan to'ldiradi hamda mijoz o'ziga mos to'lov turini tanlaydi, bu plastik kartochka orqali, naqd yoki naqd pulsiz shakllarda amalga oshirilishi mumkin. Bundan tashqari mijoz polisni qanday olish usulini ham tanlaydi, bu vositachi orqali yoki bevosita kompaniyaning ofisida bo'lishi mumkin. Shunday modelga asoslangan saytlar sug'urta xizmatlarni sotishda yaxshi samara beradi, deb hisoblaymiz. Sotish hajmini oshirish va yangi mijozlarni jalb qilish maqsadida sug'urta kompaniyalari o'z takliflarini yirik sug'urta kompaniyalari ma'lumotlarini o'zida mujassamlashtirgan portallarda joylashtirishlari mumkin. Portalga kirgan mijoz turli sug'urta kompaniyalari tomonidan taklif qilinayotgan aynan bir turdagi sug'urta xizmatlari narxini solishtirishi, u yoki bu turdagi sug'urta xizmatlari tarkibiga yana qanday qo'shimcha xizmatlar kiritilganligidan xabardor bo'lishlari mumkin bo'ladi. Bunday portal savdo ishtirokchilarini on-line tizimda sug'urta polisini sotib olish mumkin bo'lgan yagona virtual sug'urta tizimiga birlashtiradi. Bitta portalda turli kompaniyalar xizmatlari taklif qilinadi. Odatda portalga tashrif buyurgan mijozga, avvalo, o'ziga kerakli sug'urta dasturini tanlash taklif qilinadi, shundan sug'urta kompaniyasi tanlanadi. Shuningdek bitta virtual maydonda bir vaqtning o'zida bir nechta sug'urtalovchilarning bir turdagi sug'urta xizmatlarini taklif qilishlari orqali sug'urtalanuvchiga tanlash imkoniyati beriladi. Portalning axborot tizimi avtomatik tarzda sug'urta mukofotlarini hisoblab, sug'urtalanuvchiga turli kompaniyalarda sug'urtalash bo'yicha variantlarni taklif qiladi. Sug'urta portallari modeli ommaviy standart hisoblanuvchi risklardan sug'urtalashga juda qulaydir. Sug'urta bozoridagi raqobatda qatnashish juda qiyin, shunday ekan sug'urta kompaniyalari mijozlarni jalb qilish uchun birmuncha qulayliklarni ham yaratishlari zarur hisoblanadi. Jumladan, potentsial sug'urtalanuvchining sug'urtalanuvchiga aylanishidan maqsad uning ma'lum xavf-xatar turini sezayotgani va kelajakdagi xarajatlardan himoyalaniishi hisoblanadi. Demak, sug'urta kompaniyalarining zimmasiga katta mas'uliyat yuklanmoqda, ya'ni mijozni bilan sodir bo'lgan hodisaning oqibatlarini moliyaviy ko'mak bergan holda bartaraf etish kerak, bu esa mijozning sug'urta qoplamasini olish bo'yicha da'vosining ijobiy qondirilishini anglatadi. Sug'urta da'volarini ko'rib chiqishning optimal variantlarini ishlab chiqish zarur, jumladan har bir hodisa bo'yicha kichik hajmdagi sug'urta qoplamalarini (masalan, 500 ming so'mgacha) hech qanday hujjatlarni talab etmasdan faqat adjasterning dalolatnomasi asosida to'lovni yo'lga qo'yishni taklif qilamiz. Bu o'z-o'zidan jarayon tezlashishini, asosiysi esa aholining sohaga bo'lgan mavhum va shubhali qarashlari barham topishini ta'minlaydi, pirovard natijada

sug'urta operatsiyalarining samaradorligiga erishiladi, mamlakat iqtisodiyoti ravnaqi uchun muhim dastak hisoblanmish sug'urta sohasi barqaror rivojlanadi.

**Xulosa:** Bugungi kunga kelib, mamlakatimizda faoliyat yuritayotgan sug'urta kompaniyalari o'rtasida sog'lom raqobat mavjud, deb bemaalol ayta olamiz, buni ularning soni va ko'rsatayotgan sug'urtaviy xizmatlari sifatidan ko'rish mumkin. Mavzud raqobatni susaytirmasdan, balki uni yanada faol olib borish maqsadida quyida keltiriladigan yo'nalishdagi ishlarni amalga oshirish maqsadga muvofiq, deb hisoblaymiz.

1. Sug'urta operatsiyalarini amalga oshirish jarayoni aholi ehtiyojlariga mos keluvchi sug'urta mahsulotlarini ishlab chiqishdan boshlanadi, shunday ekan, avvalo mahsulotning sifatli, qulay narxlarda va asosiysi, potentsial sug'urtalanuvchilarning talabi asosida yaratilishi maqsadga muvofiqdir.

2. Sug'urta operatsiyalarini amalga oshirish jarayoni ishlab chiqilgan sug'urta mahsulotini bozorda sotish bilan davom ettiriladi, demak, uni sug'urta bozorida joylashtirish va marketing asosida mijozlarni jalb etish, mahsulotning ijtimoiy hayotdagi zarurligini anglatish, uning natijasida kelajakda yuzaga kelishi mumkin bo'lgan katta xarajatlarning oldi olinishini turli aniq faktlar (statistik ma'lumotlar) yordamida tushuntirish zarur.

3. Sug'urtalanuvchilar o'zlari uchun ma'lum sug'urta turini tanlaganlaridan so'ng har ikki tomon o'rtasida shartnoma tuziladi, shartnoma shartlarining, tartib-qoidalarning oddiyligi, mijoz uchun qulayligi, shuningdek mijoz uchun muhim hisoblangan tarif stavkalarining soddalashtirilganligi sug'urta operatsiyalarining samarali amalga oshirilishini ta'minlaydi.

4. Sug'urta faoliyatining samaradorligini aniqlovchi ko'rsatkichlardan muhimi bu sug'urta da'volarining ijobiy tomonga hal etilishi hisoblanadi. Sug'urtalanuvchining da'vo arizasini qisqa vaqt ichida ko'rib chiqish, talab etiladigan sug'urta hodisasi ro'y berganligini tasdiqlovchi hujjatlar sonini kamaytirish (hodisa bo'yicha tegishli organlarning xulosalari kifoya), agar ro'y bergan hodisa sug'urta hodisasi deb tan olinmasa uni mijozga aniq faktlar bilan tushuntirish zarur, zero mijozda "to'lab bermadi", "sug'urtaga ishonmaslik kerak ekan", "shuncha yugurganlarim zoe ketdi" kabi fikrlar paydo bo'lmasin. Agar sug'urtalovchi sug'urta qoplamasini to'lashga qaror qilsa shartnomada belgilangan muddatda hech qanday kechiktirishlarsiz to'lash zarur, shunda sug'urta kompaniyasining asl mijozlari soni oshadi.

5. Sug'urta kompaniyalarining shaffofligini saqlab qolish, ya'ni potentsial mijozlar sug'urta kompaniyalarining faoliyat yo'nalishlari, moliyaviy barqarorligi, to'lovga layoqatliligi to'g'risidagi ma'lumotlarga hech to'sqinliksiz ega bo'lsinlar.

**Foydalanilgan adabiyotlar:**

- 1.Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 320 с.
- 2.Mahmudova L. Sug'urta ishi-O'quv qo'llanma—Т.-ТАКИ 2004
- 3.Основы страховой деятельности: Учебник./ Отв. ред. Проф. Т.А. Федорова. - М.: Издательство БЕК, 2002.-768 с.
- 4.Сплетухов Ю.А. Страхование ответственности. Учебное пособие - М.: Аудитор, 2004.-172с.
- 5.Страховое дело: Учебник. В 2 т. (пер. с нем. О.И. Крюгер и Т.А. Федоровой). - т.1: Основы страхования / под ред. О.И. Крюгер. - М.: Экономист, 2004. - 447 с.