

O'ZBEKISTON SUG'URTA BOZORI

VOL. 1 ISS: 12 (2024)

INSURANCE MARKET OF UZBEKISTAN  СТРАХОВОЙ РЫНОК УЗБЕКИСТАНА 

INSURANCE



№	MUNDARIJA	
1.	ЎЗБЕКИСТОН СУҒУРТА БОЗОРИДА ВОСИТАЧИЛИК ФАОЛИЯТИНИ ЭКОНОМЕТРИК ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ВА ПРОГНОЗЛАШ Матиязова Санобар Ражаббайовна	1
2.	СУҒУРТА БОЗОРИДА ИСТЕЪМОЛЧИЛАР ҲУҚУҚЛАРИНИ ҲИМОЯ ҚИЛИШНИНГ АЙРИМ МАСАЛАЛАРИ Жакбаров Сардор	4
3.	ТАКОФУЛ РИВОЖИНИНГ ТАРИХИЙ ЖИҲАТЛАРИ ВА ТАРҚАЛИШ ГЕОГРАФИЯСИ Абдуллаев Равшан Вахидович, Дадабаев Умиджон Абдусамат ўғли	7
4.	ЎЗБЕКИСТОНДА СУҒУРТА МАҲСУЛУТИНИ СОТИШ КАНАЛЛАРИНИНГ БУГУНГИ ХОЛАТИ Абдимўминова Саодат Тахиржонова	10
5.	ҚИШЛОҚ ХЎЖАЛИГИНИ СУҒУРТАЛАШДА КАДРЛАР ТАЙЁРЛАШ ТАЛАБИ ВА УНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ МАСАЛАЛАРИ Нуруллаев Абдулазиз Сирожиддинович	13
6.	O'ZBEKISTONDA SPORT SOHASINI MOLIYALASHTIRISHNING TASHKILIY-IQTISODIY JIHATLARI M.N.Mamatov	16
7.	SUVEREN KREDIT REYTINGNING MAMLUKAT MOLIYASIGA TA'SIRI Tog'ayniyazov Shohzodbek Ural o'g'li	19
8.	VENCHUR FONDLARINI TASHKIL ETISH: JARAYON VA STRATEGIYALAR Talapova Nargiza Baxriddinova	21
9.	ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИНИНГ БЮДЖЕТ СИЁСАТИНИНГ ЎЗИГА ХОС ЖИҲАТЛАРИ Имомов Хамдилла Хамдамович	24
10.	MILLIY IQTISODIYOTDA MAHALLIY BYUDJETLAR DAROMADLARINI SHAKLLANISHDA HUDUDLAR IQTISODIY VA INVESTITSION SALOHİYATINING NAZARIY ASOSLARI Yusupov Ruslan	27
11.	LOGISTIKA VA TA'MINOT ZANJIRI JARAYONLARINI INTEGRATSIYALASH UCHUN MOLIYAVIY BOSHQARUV STRATEGIYALARI Maxmudov Samariddin Baxriddinovich	31
12.	MDH MINTAQASIDA TRANSPORT SOHASIDAGI HAMKORLIKNI RIVOJLANTIRISHDA EOII TRANSPORT INTEGRATSIYASINING TASHQI OMILLARI VA XAVFLARI Xo'jayev Fazliddin Elmurodovich	35
13.	COMBATTING THE SHADOW ECONOMY AS AN IMPORTANT DIRECTION OF ECONOMIC POLICY FOR AN INCLUSIVE DEMOCRATIC SOCIETY (EXPERIENCE OF CENTRAL ASIAN COUNTRIES AS AN EXPAMPLE) Norbaev Tura, Abduraufov Jaloliddin	37
14.	EVROOSIYO IQTISODIY HAMJAMIYATI BILAN IQTISODIY HAMKORLIK MUNOSABATLARINI TASHKIL ETISH TAMOIYILLARI Hamdamova Nilufar Hamdullo qizi	42



ЎЗБЕКИСТОНДА СУГУРТА МАҲСУЛОТИНИ СОТИШ КАНАЛЛАРИНИНГ БУГУНГИ ХОЛАТИ

Абдимўминова Саодат Тахиржонова

«Imprex Insurance» СК Методология департаменти директори

email: s.iminova81@gmail.com

ARTICLE INFORMATION	ABSTRACT
Volume: 1 Issue: 12 DOI: https://doi.org/10.55439/INS/vol1_iss12/223	Сугурта бозори замонавий иқтисодиётнинг ажралмас қисми ҳисобланади. Сугурта маҳсулотини сотишни тўғри ташкил этиш ва самарали сотиш технологияларини йўлга қўйиш сугурта компанияларининг бозордаги рақобатбардошлигини оширишда ҳал қилувчи аҳамиятга эга. Ушбу мақолада Ўзбекистонда сугурта маҳсулотларини сотиш каналлари, уларнинг ўзига хос жиҳатлари ва мавжуд муаммолар таҳлил қилинди. <i>Сугурта маҳсулоти, сугурта воситачилари, сугурта маҳсулотлари рекламаси, сугурта маҳсулотини сотиш канали, электрон полис, интернет савдо, рақамли сугурта, муқобил сотиш канали.</i>
KEYWORDS	

Кириш (Введение/Introduction)

Ўзбекистон миллий сугурта бозорининг бугунги ривожланиш шароитида сугурта компанияларининг асосий мақсади – сугурта бозоридаги рақобатбардошлигини сақлаб қолиш ва молиявий барқарорлигини янада кучайтиришдир. Ҳозирги рақобат муҳитида сугурта компаниялари мижозларнинг эҳтиёжларига жавоб берадиган турли маҳсулот ва хизматларни таклиф этишлари, шунингдек, мақбул нарх сиёсатини шакллантиришлари лозим. Сугурта маҳсулотларини сотишни рағбатлантиришнинг самарали усулларини жорий этиш ва тўғри савдо каналларини танлаш, сугурта хизматларини сотишнинг мувофиқ тизимини ташкил қилиш эса компаниянинг бозордаги муваффақиятини белгилаб беради.

Адабиётлар таҳлили. (Обзор литературы / Literature review). Сугурта бозорида янги турдаги сугурта маҳсулотларини яратиш ва турли маркетинг усулларини қўллаш орқали уларни илгари суриш, сотиш технологияларининг долзарб жиҳатлари С.Маркелова, М.Албуткина [5], Т.Кутёёнова [4] томонидан ўрганилган. Сугурта маҳсулотларининг сотишнинг замонавий технологиялари ва унга мувофиқ комплекс савдони йўлга қўйиш ва бу орқали сугурта компаниясининг сотиш самарадорлигини ошириш масалалари бўйича Е.Смирнованинг [6] изланишлари орқали таништиш мумкин.

Мамлакатимиз олимлари томонидан сугурта хизматлари бозорини ривожлантириш масалаларининг жиҳатлари ўрганилган. Хусусан, Х.Шеннаев [7], Н.Якубова [8] ишлари шулар жумласидандир.

И.Абдурахмонов [2] ҳозирги иқтисодий шароитда сугурта соҳасининг аҳамияти, унинг иқтисодиётда тутган ўрни, иқтисодий ўзгаришлар натижасида қўлланилаётган замонавий технологиялар, сугурта хизматлари бозоридаги замонавий маҳсулотлар, сугурта бозорини тартибга солиш усуллари ва сугурта соҳасининг замон талабларига мувофиқ ўзгараётган трансформацияси ҳамда унинг ривожланиш йўналишларига тўхталган.

Сугурта хизматлар бозорида компаниялар томонидан сотиладиган “сугурта маҳсулоти” ва кўрсатиладиган “сугурта хизмати” тушунчаларини, бозорда мавжуд сугурта маҳсулотларининг классификацияси ва уларнинг турлари, сугурта маҳсулотларини яратиш концепциясини У.Имомов [3] ишларида таҳлил қилган.

Тадқиқот усуллари (Методология/Methodology). Мақолада Ўзбекистонда сугурта маҳсулотини сотиш технологияларини ўрганиш учун қуйидаги тадқиқот усулларидан фойдаланилди:

Илмий манбалар ва қонунчилик ҳужжатларини таҳлил қилиш.

Сугурта компаниялари фаолиятининг амалиётларини ўрганиш.

Сугурта маҳсулотларини сотиш каналлари бўйича қиёсий таҳлил ўтказиш.

Таҳлил ва натижалар (Анализ и результаты. Analysis and results).

Миллий иқтисодиётимизнинг трансформациялашуви, хусусан рақамлаштиришнинг жадаллашиб бориши негизда иқтисодиётнинг турли соҳаларида турли рисклар вужудга келади. Бу эса янги сугурта турларига бўлган эҳтиёжнинг пайдо бўлишига таъсир этади, шунингдек мавжуд сугурта маҳсулотларини сотиш технологияларини тубдан ўзгаришини тақозо этади. Сугурта бозорининг шаклланиши замонавий ривожланиш шароитида унга таъсир қилувчи турли омиллар билан тавсифланади: сугурта бозорида сугурта компаниялари сони ортишига қарамай бозор қамрови нисбатан паст. Динамикада аҳоли сони ва ЯИМ ҳажми ўсиши темпи нисбатан бозорининг зичлиги ва кириб бориш даражаси ўсиши орқада. Бу, асосан, сугурта ташкилотларининг кенг қамровли мижозларга хизмат кўрсата олмалиги билан боғлиқ бўлиб, бунда уларнинг маълум бир қисми (потенциал мижозлар) эътибордан четда қолиши табиий.

Сугурта маҳсулоти шартномавий тусда бўлиб, сугурталовчи ва сугурталанувчининг муносабатларини ўзида мужассамлаштиради, томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари асосига қурилади. Олим Т.Кутёёнова ва маҳаллий олим У.Имомов ҳулосаларига таяниб, сугурта компанияси томонидан амалга ошириладиган сугурта ҳимояси ва сугурта хизматлари бу сугурта маҳсулотида намоён бўлади дейиш мумкин. Хусусан, “сугурта маҳсулоти қуйидаги кўрсатилган хусусиятларга эга бўлиши керак: сугурталанган рискларнинг маълум бир тўплами; муайян сугурта шартлари; маълум бир нарх (тариф) ёки нархни (тарифни) белгилашнинг муайян услубияти; сотишнинг ўзига хос усули (канал).” Демак, сугурта моҳияти, яъни ҳимоянинг юзага келиши учун маҳсулотнинг яна бир муҳим белгиси сифатида сотиш каналлари ҳисобланмоқда.

Сугурта компанияси фаолиятининг асосини ташкил қилувчи сугурта маҳсулоти харидорларга жозибали бўлиши, компаниянинг

бозордаги мавқеини ва рақобатбардошлигини таъминлаши керак. Шу билан бирга сугурта маҳсулоти компания учун зарарсиз ва юқори рентабелликка эга бўлиши катта аҳамият касб этади. Бундай вазиятда сугурта компанияларининг муҳим вазифаларидан бири сугурталовчига сугурта хизматларини кўрсатишни тарғиб қилиш усуллари самарали ташкил этиш, яъни тегишли савдо каналларини танлашдир. Сугурта хизматларини сотишнинг адекват тизимини яратиш кўп жihatдан сугурта компаниясининг бозордаги муваффақиятини белгилайди.

Сугуртада учта самарали бўлган сотиш каналларини келтирилади. Булар, тўғридан-тўғри сотиш канали, воситачилар орқали сотиш, муқобил сотиш каналлари.

Тўғридан-тўғри сотиш канали бу сугурта компаниясининг бош офиси ёки ҳудудий тармоқларидаги офисларда ходимлар томонидан савдо тушунилади. Бу сотиш канали харажати юқори бўлиб, доимий сотиш билан шугулланувчи ходимни маош билан ва ҳудудий тармоқларда кўплаб офислар фаолиятини таъминлаши керак. Яъин келажакда бу сотиш канали самарадорлиги пастлаши мумкин. Чунки сотишнинг интернет каналлари пайдо бўлиши билан мижозлар уйдан чиқмасдан савдо қилишни афзал кўра бошлашмоқда ва табиийки офисга мижознинг келиш такрорийлиги пасайишини прогноз қилиш мумкин.

Воситачилар орқали сотиш канали харажатлар назоратини бир мунча изга солишга имкон беради. Негаки, сугурта агентларига тузилган шартнома бўйича келишилган комисион мукофоти кўринишидаги тўловлар амалга оширилади ва улар кенг камровли географик ҳудудда савдони амалга ошира оладилар. Лекин, интернет савдо бу сотиш каналига ҳам таъсирини ўтказмай қолмайди. Шунга қарамай, сугуртани мижозга тушунтириш ва уни бу хизматдан фойдаланишида жонли мулоқот албатта энг самарали усул ҳисобланади. Бу борада воситачилар канали устунликка эга. Бунда воўзсатчи сугурта маҳсулотининг ўзига хос томонларини тушунтиришдан тортиб, сугурта шартномаси тузилиши ва сугурта муддати давомида ва сугурта даъволари билан боғлиқ вазиятларда ҳамроҳлик қилиб сугурталанувчини йўналтиради. Шу билан бирга ўзининг профессионал билимлари орқали сугурталанувчида етмаётган билим ва маълумотларни тўлдирди, сугурталанаётган риск хусусияти, сугурта қопламаси, шартнома шартлари бўйича юзага келадиган мажбуриятларни оптимallashtiriб беради. Мана шу жихатдан ҳам сугурта воситачи сугурта бизнесини алоҳида компания микёсида ва бутун миллий сугурта бозори микёсида барқарор ўсишини таъминлашда алоҳида ўрин тутати.

Сугурта воситачи билан ишлашнинг барча афзалликларига қарамай, ушбу фаолиятнинг бир қатор салбий томонлари ҳам мавжуд. Воситачи, ҳудди сугурта компанияси каби, пул мукофотидан манфаатдор ва бу ҳолда, воситачининг кейинги ҳамкорликдан манфаатдорлигини таъминлаши лозим. Шу жихатдан ҳам воситачилар сугурта компаниялари учун жуда қиммат ҳисобланади, чунки уларнинг хизматлари учун комиссия сугурта мукофотининг 10% дан 50% гача ҳатто ундан юқори бўлиши мумкин. Қолаверса, миллий сугурта бозорининг ривожланиши даврида айнан агентлик комисион мукофотлари орқали носоғлом рақобат элементлари авж олди. Яъни, мижозни жалб қилишда коррупция белгилари юзага келди. Бунинг натижасида сугурта ўз моҳиятидан узоклашди ва унга коррупция элементи сифатида қарашни шакллантирди. Бундан ташқари, воситачилар билан ишлаш амалиётида комиссиялар ҳисобига нетто-мукофот улушида яширин демпинг юзага келади. Бизга маълумки, актуар ҳисоб-китобларни инкор қилиб сугурта нархларини сунъий тушириш эртанги кунда сугурта компаниялари сугурта қопламалари кўринишидаги мажбуриятларни бажара олмасликлари юзага келади. Бу ҳолатлар усиз ҳам ривожланиши суст бўлган сугурта соҳасига ишончсизликни кучайтиради.

Германия, АҚШ ва Францияда сугурта шартномаларининг 40-70 %, Буюк Британияда 85 %дан ортиги сугурта брокерлар орқали тузилган. Қозғистонда бу кўрсаткич 5 %ни ташкил қилади, Ўзбекистонда эса бу кўрсаткич бутунлай паст. Шу ҳолат орқали Марказий Осиё сугурта бозорига умумий баҳо бериш мумкин. Ўзбекистон сугурта бозорининг бутунги ҳолатида брокерлар фаолияти асосан қайта сугурта шартномаларини тузиш билан боғлиқ. Миллий бозорга кириб келаятган сугурта мукофотлари миқдори кам. Бир сўз билан айтганда, ташқи бозор билан ишлаётган

брокерлар фаолияти сугурта тушуми кўринишидаги маблағларни четга ҳайдаш билан боғлиқ. Бу ўта салбий ҳолат бўлиб, уни чеклаш учун зудлик билан чоралар кўрилиши зарур деб ҳисоблаймиз.

Сугурта воситачилари амалиёти билан боғлиқ камчиликларни бартараф этишда аввало қонуний ҳужжатларни тақомиллаштириш зарурати мавжуд. Сугурта агентлари фаолиятини меъёрлаштирувчи Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги томонидан тасдиқланган “Сугурта агентлари тўғрисида”ги низоми 2003 йил қабул қилинган бўлиб, ўтган давр мобайнида унинг кўп бандлари эскирган, уларнинг амал қилиши жиддий нуқсонлар келиб чиқишига сабаб бўлмоқда. Айтиш жоизки бу борада регуляторнинг изчил сиёсати зарур. Хусусан, сугурта потенциални ошириш борасида миллий сугурта бозорига мижозларни жалб қилиш ва бунда қайта сугурта брокерларига рағбатлантириш чораларини жорий қилиш керак.

Муқобил сотиш каналлари бошқа соҳа фаолияти билан боғлиқ бўлиб, бунда банк сугуртасини яққол мисол қилиб келтириш мумкин. Банк кредит бериш амалиётида кредитнинг қайтиши бўйича рискларни сугурталашни афзал билади ва бунда сугурта компанияларининг маҳсулотларини сугурта агенти сифатида ўз мижозларига тақдим этиши мумкин. Ёки туризм соҳасидаги фирма мижозларига жозибали бўлган хизмат кўрсатиш борасида хоризга чиқувчиларнинг ҳаёти ва соғлигини сугурталаш кабиларни таклиф этиши мумкин. Бу каби соҳаларга кўчмас мулк агентликлари, автосалонлар кабиларни мисол қилса бўлади. Охириги даврларда банклар билан тадбиркорлик рискларини ва молиявий рискларни сугурталаш амалиёти ривожланганини кўриш мумкин. Бу миллий сугурта бозорига банк сугуртасини камровини оширади.

Бугунги рақамли иқтисодиётда ўтиш даврида сугурта маҳсулотларини илгари суришда интернет сотиш каналлари аҳамияти тобора ортиб бормоқда. Жаҳон тажрибасидан кечикиб бўлса-да, онлайн савдони таъминлашга қаратилган чоралардан, янги қабул қилинган «Сугурта фаолияти тўғрисида»ги қонунда [1] шартноманинг электрон шакли тушунчаси киритилиши яқка тартибдаги жисмоний шахслар ўртасида бир йиллик сугурта турларини оммалаштиришга кенг имконият очиб берди. Қонунчиликка кўра [1], электрон савдони амалга ошириш учун мижоз сугурталовчининг расмий веб-сайтига кириши ва идентификациялаш/аутентификациялаш тизимидан фойдаланган ҳолда сугурта маҳсулотини сотиб олиши мумкин. Сугуртани электрон шаклда амалга ошириш чоғида сугурта қилдирувчи офертани (сугурта шартномаси тузиш таклифини) қабул қилиш ва сугурта мукофоти тўлаш орқали ўз розилигини берган бўлса, ўша сугурта шартномаси (полиси) шартларига мувофиқ қогоздаги ҳужжатга тенг ҳужжат деб эътироф этилади.

Сотиш каналининг ушбу йўналишида ҳозирча авто сугурта турлари, шахсий сугурта турлари кабиларнинг онлайн савдоси таъминланмоқда ҳолос. Онлайн савдонинг сустлигига сабаб, сугуртада мижозлар жонли мулоқотни афзал биладилар. Чунки аҳолида сугуртага ишонч ва қонун саводхонлиги паст, аксарият ҳолларда шартнома шартларини тўлиқ англамаслиги мумкин. Бундан ташқари менталитетимизда сугуртага бўлган ишонч танишларнинг ёки номуахассисларнинг тавсиясига кўра ҳосил қилиш юқори. Бунинг ҳам ижобий, ҳам салбий сифати мавжуд. Биргина воқелик мижозларда ижобий тушунчани ҳосил қилса,

2-жадвал
Ўзбекистонда сугурта сотиш каналларининг ҳолати²

Сотиш канали	Умумий белгилари
Тўғридан-тўғри сотиш канали	Бу усул компания офислари орқали амалга оширилади. Ҳозирда мижозлар жонли мулоқот орқали сотиб олишни афзал билишди ва шу орқали сугуртага ишонч билдиришди. Шунинг учун мижознинг мутахассис билан алоқаси сугурта соҳасида муҳим бўлиб қолади. Лекин, офис орқали сотиш ҳудудий чекланган ва шу билан бирга, воситачилик каби харажатли усул ҳисобланади.
Воситачилик сотиш канали	Сугурта агентлари ва брокерлар орқали сотиш самарали саналади. Улар мижозларга маҳсулотни тушунтириб бериш ва шартномаларни тузишда муҳим рол ўйнайдилар. Ҳудудий камрови чекланмаган, бироқ компания учун харажатли усул ҳисобланади. Шунингдек, ушбу усулда коррупцион усурларнинг ҳалигача мавжудлиги сугурта компанияларининг обрўсизланишига ва ишончсизликка олиб келмоқда.
Муқобил сотиш каналлари	Банклар ва туризм агентликлари каби соҳаларда сугурта маҳсулотларини таклиф этиш орқали сотиш йўли. Кэптив сугурта компаниялари ўзларининг ҳамкор банклар билан сотувни йўлга қўйишда устуворликка эга. Бу усулда ҳамкорликнинг инновацион моделларини қўллаш орқали ривожлантириш мумкин.
Интернет ва рақамли сотиш каналлари	Рақамли иқтисодиётда интернет савдо энг тез ривожланаётган канал ҳисобланади. Электрон шартномаларнинг расмийлаштирилиши бу жарафни оsonлаштиради. Лекин, ушбу каналда ҳозирча авто ва шахсий сугуртанинг бир йиллик турларига эътиёж мавжуд.

шундай тез салбий тушунчага ҳам олиб келиши мумкин. Мижозларнинг мутахассисларга нисбатан сугурта соҳасидан узоқ бўлган инсон фикрига таяниши компаниялар учун мижоз ишончини қозонишда қийинчилик тугдириши табиий ҳолдир.

Юқоридаги таҳлил натижасида Ўзбекистон сугурта бозорида сугурта маҳсулотини сотиш каналлари ҳолати 2-жадвалда келтирилган.

Жадвалдан шу маълум бўладики, ҳар бир сотиш каналининг устун ва заиф томонлари мавжуд. Офис орқали сотиш канали ва воситачилик сотиш каналлари ўзининг харажатлилиги билан ажралиб турсада, бугунги сугуртага бўлган эҳтиёжнинг паст даражасида рационал усул бўлиб қолмоқда. Муқобил сотиш каналларини ривожлантиришда воситачилик усули қўллаб келинмоқда. Бу борада кэптив сугурта компаниялари устунликка эга. Рақамли иқтисодиётнинг тобора ривожланиб бориши келгусида рақамли сотиш каналларининг устуворлигини таъминлайди. Бу борада сугурта мижозларининг сугуртага бўлган ишончини ошириш ва уларнинг сугурта ҳақидаги маълумот билан етарлича таъминлаш зарур.

Хулоса (Заключение/Conclusion).

Мижозлар базасини кўпайтириш орқали сугурта бозоридаги ўз улушини кенгайтириш учун деярли барча сугурта компаниялари сугурта хизматларини илгари суриш бўйича ўз тармоғини яратиш билан боғлиқ ҳаракатларни амалга оширмоқдалар: агентлик тармоқларини ташкил қилиш, банк ва кредит ташкилотлари билан ҳамкорлик қилиш, интернет савдони йўлга қўйиш шулар жумласидан. Бу йўналишларни ҳар бири савдо канали сифатида қаралиши мумкин. Бироқ, сугурта маҳсулотларини сотиш учун бундай каналларнинг миқдори ва сифати бозорнинг реал эҳтиёжларига мос келмайди, бу эса унинг ривожланиш суръатларини сезиларли даражада секинлаштиради.

Юқоридагилардан бугунги кунда Ўзбекистон сугурта бозоридаги сугурта маҳсулотларини сотиш ва илгари суриш бўйича муаммолар сифатида қуйидагиларни келтириш мумкин:

- Сугурта маҳсулотларини истеъмол қилишда аҳолининг сугурта тўғрисида маълумотсизлиги ва ишончсизлиги.

- Сугуртанинг инсон эҳтиёжларининг охиригиларидан деб топилиши ва натижада унга бўлган талабнинг пастлиги.

- Сугурта компаниялари сотиш каналларини етарлича самарали йўлга қўймагани.

- Воситачилик канали муҳим сотиш канали бўлиб ҳисобланади, лекин унинг самарали ишлаши учун бу борадаги қонуний асосни такомиллаштириш зарурати юзага келган. Мижозларни жалб қилиш жараёнида носоғлом рақобат белгилари юзага келиб, сугуртанинг асл моҳиятидан четлашувига ва шу билан бирга, комиссиялар ҳисобига нетто-муқофотда яширин демпинг кузатилмоқда. Актуар ҳисоб-китобларсиз нархларни тушириш эса келажақда компанияларнинг сугурта тўловларини қоплай олмаслик хавфини тугдиради. Бу ҳолатлар сугурта соҳасига ишончсизликни кучайтиради ва унинг ривожланишини янада секинлаштириди.

Муаммоларни бартараф этиш учун қуйидагиларни инобатга олиш муҳим деб ҳисоблаймиз. Сугурта маҳсулотларини тарғиб қилиш ва аҳоли ўртасида сугурта аҳамиятини ошириш, бунда сугурта рекламаси ва сугурта компанияси маҳсулотни илгари суриш маркетинг тадбирларини такомиллаштириш ҳамда ривожлантириш керак. Электрон савдони такомиллаштириш ва бунда рақамли технологияларни қўллаш, хусусан, сотишнинг инновацион технологияларидан (CRM, ERP) фойдаланган ҳолда янада ривожлантириш керак. Сугурта воситачиларининг малакали ишлашини таъминлаш ҳамда уларнинг мижозлар билан мулоқот қилиш қobiliятини ошириш муҳим. Воситачилик сотиш каналини самарадорлигини ошириш борасида сугурта агентлари ва сугурта брокерлари (қайта сугурта брокерлари) фаолиятини белгилловчи қонуний ҳужжатларни тубдан ислох қилиш зарурати мавжуд, уларнинг фаолиятини ривожлантиришда рағбатлантирувчи омилларни жорий қилиш самарали натижаларни бериши мумкин. Муқобил сотишда воситачилик ва кэптив ҳамкорлик бўлмаган усулларни ўрганиш ва шу асосда инновацион сотиш усулларини жорий қилиш ушбу сотиш каналлари самарадорлигининг бир неча баробар ошишига олиб келиши мумкин.

References:

1. Ўзбекистон Республикаси Қонуни “Сугурта фаолияти тўғрисида”ги ЎРҚ-370-сон
2. Абдурахмонов, И. Х. «Ўзбекистон Республикасида сугурта тармоқларини ривожлантиришнинг концептуал асослари». Диссертация автореферати. иқтисодиёт фанлари доктори (DSc). Тошкент. (2023).
3. Имомов У. «Сугурта маҳсулотларини ишлаб чиқишнинг назарий асослари ва ўзига хос хусусиятлари» Иқтисодий тараққиёт ва таҳлил
4. Кутёенкова Т.А. Дифференциация продуктовых предложений в маркетинговой деятельности страховых компаний. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва
5. Маркелова С., Албуткина М. «Создание новых видов страховых продуктов и методы их продвижения», Экономика и социум (2014) // <https://cyberleninka.ru/article/n/sozdanie-novyh-vidov-strahovyh-produktov-i-metody-ih-prodvizheniya>
6. Смирнова Е.А. «Организация и технология эффективных комплексных продаж страховых продуктов» Научный вестник: финансы, банки, инвестиции (2021) // <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-i-tehnologiya-effektivnyh-kompleksnyh-prodazh-strahovyh-produktov>
7. Шеннаев Х.М. «Ўзбекистон Республикасида сугурта фаолиятини ривожлантириш йўналишлари» Диссертация автореферати. иқтисодиёт фанлари доктори (DSc). Тошкент. (2022)
8. Якубова Н.Т. «Сугурта фаолиятида бизнес жараёнларини такомиллаштириш» Диссертация автореферати. иқтисод фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD). Тошкент. (2022)..