



# O‘ZBEKISTON SUG‘URTA BOZORI

*VOL. 2 ISS: 6 (2025)*

INSURANCE MARKET OF UZBEKISTAN СТРАХОВОЙ РЫНОК УЗБЕКИСТАНА

INSURANCE



TOSHKENT DAVLAT  
IQTISODIYOT UNIVERSITETI

TASHKENT STATE  
UNIVERSITY OF ECONOMICS



№	MUNDARIJA	Page
1.	<b>SUG'URTA XIZMATLARIGA BO'LGAN ISTE'MOL TALABINI OSHIRISHNING INNOVATSION YO'LLARI</b> <i>Qo'ldoshev Qamariddin Mansurovich</i>	4
2.	<b>O'ZBEKISTON SUG'URTA BOZORINING IQTISODIY GLOBALLASHUV JARAYONLARIGA RAQAMLASHTIRISHNING TA'SIR YO'NALISHLARI</b> <i>Nomozova Qumri Isoevna</i>	9
3.	<b>QORAQALPOG'ISTON RESPUBLIKASIDA QISHLOQ XO'JALIGINING SAMARADORLIGINI TA'MINLASHDA SUG'URTA XIZMATLARINING ROLI</b> <i>PhD. dosent Kalenov K.T.</i>	14
4.	<b>MARKAZIY OSIYODA TAKAFULNING VAKALAH MODELINI TADBIQ QILSIH IMKONIYATI</b> <i>Fayzullayev Diyorbek Zafar o'g'li</i>	17
5.	<b>INOVATSION IQTISODIYOT SHAROITIDA RASSIYA FEDERATSIYASI BANK SUG'URTASINING XOZIRGI XOLATINING TAXLILI</b> <i>Tog'ayniyazov Shohzodbek Ural o'g'li</i>	20
6.	<b>O'ZBEKISTONDA SUG'URTA FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI</b> <i>Baratova Dinora Alisherovna</i>	23
7.	<b>O'ZBEKISTONDA KARBON BOZORI VA KARBON SUG'URTASINI JORIY ETISH IMKONIYATLARI</b> <i>Erkaboyev Yorbek Boirbekovich</i>	25
8.	<b>УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ</b> <i>Жиянова Наргиза Эсанбоевна, Роишева Диёра Равшановна</i>	28
9.	<b>ЦИФРОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ФИНТЕХ КАК ДРАЙВЕРЫ РОСТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК В РЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ</b> <i>Жиянова Наргиза Эсанбоевна, Рахимбоева Сугдиёна Рахимбоевна</i>	33
10.	<b>TRANSFORMATSIYA JARAYONIDA TIJORAT BANKLARI CHAKANA XIZMATLARI VA UNING NAZARIY ASOSLARI</b> <i>Alimov Umid O'ktambayevich</i>	37
11.	<b>TRANSFORMATSIYA JARAYONIDA ISLOM BANKCHILIGINI JORIY QILISHNING AHAMIYATI</b> <i>Xaitov Shaxzod Sharipboyevich</i>	42
12.	<b>TIJORAT BANKLARINING INVESTITSIYA FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISHNING NAZARIY ASOSLARI</b> <i>Mamaraimova Rushana Rashidovna</i>	46
13.	<b>O'ZBEKISTONDA BANK SOHASIDAGI ISLOHOTLAR: HOZIRGI MUAMMOLAR VA YUZAGA KELAYOTGAN IMKONIYATLAR</b> <i>dotsent, Sung Tae Kyun</i>	50
14.	<b>TRANSFORMATSIYA SHAROITIDA TIJORAT BANKLARI TOMONIDAN TADBIRKORLIK SUB'EKTLARINI MOLIYALASHTIRISH YO'LLARI</b> <i>Yuldashev Fozil Turapovich</i>	57
15.	<b>DAVLAT IQTISODIY SIYOSATINING INVESTISION MUHITGA TA'SIRI</b> <i>Imomov Xamdilla Xamdamovich</i>	61
16.	<b>O'ZBEKISTON SOLIQ TIZIMIDA BILVOSITA SOLIQQA TORTISH TAHLILI</b> <i>Shirinov Sabir Erkinovich, Mirasimov Ershod Sunatullayevich, Kabirov Abdulla Maxmutovich</i>	63

## “O‘ZBEKISTON SUG‘URTA BOZORI” JURNALI TAHRIR KENGASHI A‘ZOLARI

1. Teshabayev To‘lqin Zakirovich (Kengash raisi, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti rektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor).
2. Maqsudov Davron Sanjarxo‘jayevich (Kengash raisi o‘rinbosari, Istiqbolli loyihalar milliy agentligi direktori o‘rinbosari).
3. Azimov Rustam Sadikovich (“O‘zbekinvest” eksport-import sug‘urta kompaniyasi” AJ bosh direktori, iqtisodiyot fanlari doktori).
4. Mehmonov Sultonali Umaraliyevich (Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti prorektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor).
5. Abdurahmonova Gulnora Qalandarovna (Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti prorektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor).
6. Sindarov Sherzod Egamberdiyevich (Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti prorektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor).
7. Zakirov Latif Xamidullayevich (Moliya vazirligi huzuridagi TKFJMS qoshidagi To‘lovlarni kafolatlash jamg‘armasi direktori).
8. Xalilov Oybek Nasirovich (O‘zbekiston sug‘urta bozori professional ishtirokchilari uyushmasi kengashi raisi).
9. Qurbonov Xayrulla Abdurasulovich (TDIU Xalqaro va milliy reytinglar bilan ishlash markazi rahbari, dots.).
10. Quldoshov Qamariddin Mansurovich (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida professori, DSc, bosh muharrir).
11. Zaynalov Jahongir Rasulovich (Samarqand iqtisodiyot va servis instituti “Moliya” kafedrasida mudiri, iqtisodiyot fanlari doktori, prof.).
12. Shennayev Xojayor Musurmanovich (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida mudiri, DSc, prof.).
13. Boyev Xabibullo Ismoilovich (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida professori, iqtisodiyot fanlari doktori).
14. Ortiqov Furqat A‘zamjonovich (“Kafil Sug‘urta” AK sug‘urta kompaniyasi direktorlar kengashi raisi).
15. Nurullayev Abdulaziz Sirojiddinovich (O‘zbekiston madaniyat va san‘at instituti professori, i.f.n. dots.).
16. Merident Randles (FSA, MAAA. Principal & Consulting Actuary. Katta maslahatchi, UNDP-Milliman Global Actuarial Initiative).
17. Ong Xie (FIA, FSAS. Dastur menejeri, UNDP-Milliman Global Actuarial Initiative. Olmosh: She/Her).
18. Hasanov Xayrulla Nasrullayevich (TDIU Besh tashabbus markazi rahbari, i.f.b.f.d.).
19. Mamadiyarov Zokir Toshtemirovich (TDIU “Moliya bozori va sug‘urta” kafedrasida mudiri, iqtisodiyot fanlari doktori).
20. Mutalova Dilorom Maxamadjanovna (TDIU “Soliqlar va soliqqa tortish” kafedrasida professori, iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori).
21. Imomov Hamdilla Hamdamovich (TDIU “Korporativ moliya va qimmatli qog‘ozlar” kafedrasida professori v.b., falsafa fanlari doktori).
22. Kenjayev Ilxom G‘iyozovich (TDIU Magistratura bo‘yicha dekan o‘rinbosari, i.f.b.f.d., dots.).
23. Yadgarov Akram Akbarovich (TDIU “Yashil iqtisodiyot” kafedrasida professori v.b., iqtisodiyot fanlari doktori).
24. Yuldashev Obiddin Toshmurzayevich (TDIU “Sug‘urta” kafedrasida professori v.b. i.f.d.).
25. Samadov Asqarjon Nishonovich (TDIU “Marketing” kafedrasida dotsenti, universitet Kengashi kotibi, fanlar nomzodi).
26. Baratova Dinara Alisherovna (TDIU “Sug‘urta” kafedrasida dotsenti, t.f.n. kotib).
27. Qarshiyev Daniyar Eshpo‘latovich (TDIU “Sug‘urta” kafedrasida dotsenti, i.f.n., bosh muharrir).
28. Nomozova Qumri Isoyevna (Bank-moliya akademiyasi dotsenti, PhD).
29. Hamdamov Shoh-Jahon Raxmat o‘g‘li (TDIU “Korporativ moliya va qimmatli qog‘ozlar” kafedrasida dotsenti, i.f.n.).
30. Maxmudov Samariddin Baxriddinovich (TDIU “Korporativ moliya va qimmatli qog‘ozlar” kafedrasida dotsenti, i.f.n.).



## SUG'URTA XIZMATLARIGA BO'LGAN ISTE'MOL TALABINI OSHIRISHNING INNOVATSION YO'LLARI

Qo'ldoshev Qamariddin Mansurovich

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti "Moliya bozori va sug'urta ishi" kafedrasini professori, iqtisodiyot fanlari doktori  
[KuldoshevKM@gmail.com](mailto:KuldoshevKM@gmail.com)

**Annotatsiya:** Mazkur maqolada sug'urta xizmatlariga bo'lgan iste'mol talabini oshirishning innovatsion yo'llari IMRAD (Introduction, Methods, Results, and Discussion) metodologik talabi asosida keng yoritilgan. Tadqiqot doirasida sug'urta bozorida raqamlashtirish, insurtech texnologiyalari, sun'iy intellekt, katta ma'lumotlar (Big Data), mijozga yo'naltirilgan mahsulotlar va sug'urta ekotizimlarining shakllanishi iste'mol talabi dinamikasiga ta'siri ilmiy jihatdan tahlil qilindi. Xorijiy tajriba hamda O'zbekiston sug'urta bozori sharoitlari solishtirma tahlil asosida baholanib, amaliy taklif va xulosalar ishlab chiqildi.

**Kalit so'zlar:** Sug'urta bozori, iste'mol talabi, innovatsiya, raqamlashtirish, insurtech, sug'urta ekotizimi, moliyaviy savodxonlik.

**Abstract:** This article comprehensively examines innovative ways to increase consumer demand for insurance services based on the IMRAD methodological framework (Introduction, Methods, Results, and Discussion). Within the scope of the study, the impact of insurance market digitalization, InsurTech technologies, artificial intelligence, Big Data, customer-oriented products, and the formation of insurance ecosystems on the dynamics of consumer demand is scientifically analyzed. Based on a comparative analysis of international experience and the conditions of the insurance market of Uzbekistan, practical recommendations and conclusions are developed.

**Keywords:** Insurance market; consumer demand; innovation; digitalization; InsurTech; insurance ecosystem; financial literacy.

**Абстрактный:** В данной статье инновационные способы повышения потребительского спроса на страховые услуги подробно раскрыты на основе методологического требования IMRAD (Introduction, Methods, Results, and Discussion). В рамках исследования с научной точки зрения проанализировано влияние цифровизации страхового рынка, InsurTech-технологий, искусственного интеллекта, больших данных (Big Data), клиентоориентированных продуктов и формирования страховых экосистем на динамику потребительского спроса. На основе сравнительного анализа зарубежного опыта и условий страхового рынка Узбекистана были разработаны практические предложения и выводы.

**Ключевые слова:** Страховой рынок; потребительский спрос; инновации; цифровизация; InsurTech; страховая экосистема; финансовая грамотность.

### Kirish (Введение. Introduction).

Sug'urta bozori zamonaviy moliyaviy tizimning muhim bo'g'ini bo'lib, iqtisodiy risklarni taqsimlash, aholi va biznes subyektlarining moliyaviy barqarorligini ta'minlashda muhim ahamiyat kasb etadi. Rivojlangan davlatlarda sug'urta xizmatlari keng ommalashgan bo'lsa-da, rivojlanayotgan mamlakatlarda, jumladan O'zbekistonda sug'urta xizmatlariga bo'lgan iste'mol talabi hali yetarli darajada shakllanmagan.

Bunga aholining sug'urta madaniyati va moliyaviy savodxonligi pastligi, sug'urta mahsulotlarining murakkabligi, xizmatlar sifati va shaffofligiga nisbatan ishonch darajasining yetarli emasligi sabab bo'lmoqda. An'anaviy sug'urta faoliyati mijozlar ehtiyojlariga tez moslasha olmayotgani ham talabni cheklovchi omil hisoblanadi.

So'nggi yillarda raqamlashtirish, insurtech startaplari, platformaviy biznes modellari va ekotizim yondashuvining rivojlanishi sug'urta xizmatlariga bo'lgan talabni oshirish uchun yangi imkoniyatlarni yuzaga keltirdi. Shu nuqtai nazardan, sug'urta xizmatlariga bo'lgan iste'mol talabini oshirishning innovatsion yo'llarini kompleks tahlil qilish dolzarb ilmiy-amaliy ahamiyatga ega.

Mazkur maqolaning asosiy maqsadi – sug'urta xizmatlariga bo'lgan iste'mol talabini oshirishda innovatsion yondashuvlarning rolini aniqlash, ularning samaradorligini baholash hamda O'zbekiston sug'urta bozori uchun ilmiy asoslangan takliflar ishlab chiqishdan iborat.

**Мавзуга оид адабиётларнинг таҳлили (анализ использованной литературы. Literature review).**

Sug'urta xizmatlariga bo'lgan iste'mol talabini oshirish masalasi xorijiy va mahalliy iqtisodiy adabiyotlarda keng tadqiq etilgan bo'lib, mazkur yo'nalishdagi ilmiy ishlanmalarni bir necha asosiy guruhlariga ajratish mumkin.

Birinchi guruh tadqiqotlarda sug'urta bozorining iqtisodiy mohiyati va iste'mol talabi shakllanishining nazariy asoslari yoritilgan. Jumladan, E. Vaughan va T. Vaughan sug'urtani risklarni taqsimlash mexanizmi

sifatida baholab, sug'urta xizmatlariga bo'lgan talab aholining daromad darajasi, riskka munosabati va institutsional muhit bilan bevosita bog'liqligini asoslab bergan[1]. Shuningdek, OECD tadqiqotlarida sug'urta qamrovi iqtisodiy rivojlanish darajasi va moliyaviy tizim barqarorligining muhim ko'rsatkichi sifatida talqin etiladi[2].

Ikkinchi guruh ilmiy ishlarda sug'urta xizmatlariga bo'lgan talabni oshirishda innovatsiyalar va raqamlashtirishning roli tahlil qilingan. Deloitte, PwC va McKinsey konsalting kompaniyalari hisobotlarida raqamli kanallar, sun'iy intellekt va Big Data texnologiyalarining sug'urta mahsulotlarini soddalashtirishi, xarajatlarni kamaytirishi va mijoz tajribasini yaxshilashi natijasida iste'mol talabi oshishi ilmiy-amaliy jihatdan asoslab berilgan[3]. Swiss Re Institute tadqiqotlarida insurtech kompaniyalari an'anaviy sug'urta biznes modellari transformatsiya qiluvchi asosiy omil sifatida e'tirof etiladi[4].

Uchinchi guruh adabiyotlar sug'urta ekotizimlari va platformaviy yondashuvga bag'ishlangan. IAIS va World Bank hisobotlarida sug'urta tashkilotlarining banklar, tibbiyot muassasalari, avtomobil bozori va elektron savdo platformalari bilan integratsiyalashuvi sug'urta xizmatlarining ommaviylashuviga xizmat qilishi ta'kidlanadi[5]. Mazkur yondashuv sug'urta mahsulotlarini kundalik moliyaviy va ijtimoiy xizmatlar bilan bog'lab, iste'molchilar uchun qo'shimcha qiymat yaratadi. Sun'iy intellekt va Big Data asosidagi qarorlar sug'urta mahsulotlarining samaradorligini oshiradi[6].

To'rtinchi guruh manbalarda rivojlanayotgan mamlakatlar, jumladan postsovet hududidagi sug'urta bozorlarining muammolari va istiqbollari tahlil etilgan. Ushbu tadqiqotlarda sug'urta madaniyatining pastligi, aholining moliyaviy savodxonligi yetarli emasligi va ishonch omilining sustligi talabni cheklovchi asosiy faktorlar sifatida ko'rsatiladi. Shu bilan birga, davlat tomonidan raqamli islohotlar va tartibga solish mexanizmlarini takomillashtirish sug'urta xizmatlariga bo'lgan talabni oshirishning muhim sharti ekanligi qayd etiladi.

Mahalliy iqtisodchi olimlar va Istiqboolli loyihalar milliy agentligi tahliliy hisobotlarida sug'urta bozorini rivojlantirish, raqamlashtirish va aholining sug'urta qamrovini oshirish masalalari alohida o'rin egallaydi. Ushbu manbalarda innovatsion sug'urta mahsulotlarini joriy etish va xizmatlar sifatini oshirish orqali iste'mol talabini rag'batlantirish zarurligi ilmiy jihatdan asoslab berilgan. Xususan ilmiy tadqiqotchi Q.Nomozova raqamlashtirishning ijobiy tomonlarini shunday izohlaydi: raqamlashtirish — bu ma'lumotlarni raqamli qayta ishlash va ulardan risklarni boshqarish hamda ish jarayonlarini optimallashtirishda foydalanishga asoslangan iqtisodiy va ijtimoiy jarayon bo'lib, u biznes samaradorligini keskin oshirish imkonini beradi[7].

Shunday qilib, adabiyotlar tahlili shuni ko'rsatadiki, sug'urta xizmatlariga bo'lgan iste'mol talabini oshirish masalasi ko'p qirrali bo'lib, u innovatsiyalar, raqamlashtirish, ekotizim yondashuvi va institutsional islohotlar bilan uzviy bog'liqdir. Mazkur maqola ushbu ilmiy qarashlarni umumlashtirgan holda, O'zbekiston sug'urta bozori sharoitida ularni amaliy qo'llash imkoniyatlarini yoritishga qaratilgan.

**Тадқиқот мақсади ва усуллари (Методология и исследования Research Methodology).**

Tadqiqot jarayonida quyidagi ilmiy-uslubiy yondashuvlardan foydalanildi:

- tahlil va sintez usullari – sug'urta bozorida iste'mol talabi shakllanishiga ta'sir etuvchi omillarni aniqlashda;
- taqqoslash usuli – rivojlangan davlatlar sug'urta bozorida qo'llanilayotgan innovatsion yondashuvlar bilan O'zbekiston tajribasini solishtirishda;
- tizimli yondashuv – sug'urta xizmatlari, texnologiyalar va iste'molchilar o'rtasidagi o'zaro bog'liqlikni baholashda;
- ilmiy manbalar tahlili – mahalliy va xorijiy adabiyotlar, xalqaro tashkilotlar (IAIS, OECD, World Bank) hisobotlarini o'rganishda.

Mazkur metodlar asosida sug'urta xizmatlariga bo'lgan talabni oshirishga xizmat qiluvchi innovatsion mexanizmlar aniqlanib, ularning samaradorligi baholandi.

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

Tadqiqot natijalari sug'urta xizmatlariga bo'lgan iste'mol talabini oshirishda quyidagi innovatsion yo'llar muhim ahamiyatga ega ekanini ko'rsatdi:

1. Raqamli sug'urta xizmatlari.

Onlayn polis rasmiylashtirish, mobil ilovalar, elektron to'lovlar va masofaviy da'volarni ko'rib chiqish jarayonlari mijozlar uchun qulaylik yaratib, sug'urta mahsulotlariga bo'lgan talabni sezilarli darajada oshirmoqda.

1-jadval

**Raqamlashtirishning sug'urta xizmatlariga bo'lgan talabga ta'siri**

Ko'rsatkichlar	An'anaviy model	Raqamli model
Polis rasmiylashtirish vaqti	1–3 kun	5–10 daqiqa
Mijoz bilan aloqa	Ofis orqali	Onlayn / mobil
Xarajatlar darajasi	Yuqori	Past
Mijoz qoniqishi	O'rtacha	Yuqori

2. Individuallashtirilgan sug'urta mahsulotlari.

Big Data va sun'iy intellekt asosida iste'molchilarning xulq-atvori va ehtiyojlarini tahlil qilish individual sug'urta mahsulotlarini ishlab chiqish imkonini bermoqda. Bu esa mijozlar qoniqish darajasini oshiradi.

3. Insurtech va startaplar bilan hamkorlik.

Insurtech kompaniyalari bilan hamkorlik sug'urta tashkilotlariga innovatsion texnologiyalarni tez joriy etish, xarajatlarni kamaytirish va xizmatlar sifatini oshirish imkonini beradi.

2-jadval

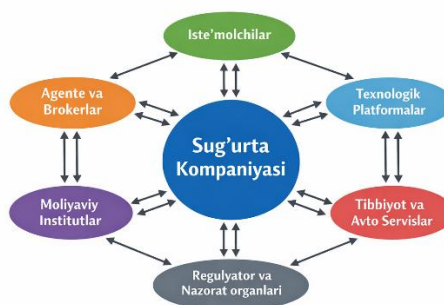
**An'anaviy sug'urta va insurtech yondashuvlarini taqqoslash**

Me'zonlar	An'anaviy sug'urta	Insurtech modeli
Texnologiya darajasi	Past	Yuqori
Moslashuvchanlik	Cheklangan	Yuqori
Mijoz tajribasi	Standart	Individuallashtirilgan

4. Sug'urta ekotizimlarini shakllantirish.

Banklar, tibbiyot muassasalari, avtosalonlar va elektron savdo platformalari bilan integratsiya sug'urta mahsulotlarini boshqa xizmatlar bilan birgalikda taklif etish orqali talabni oshiradi.

**Sug'urta Ekotizimi Modeli**



**Muhokama (Discussion/Обсуждение).**

Sug'urta sohasini hozirgi zamon talablari darajasida rivojlantirishda innovatsiyalarni qo'llash keng imkoniyatlarni ochib beradi. Yangi sug'urta mahsulotlarini ishlab chiqish, ularni xizmat sifatida sug'urtalanuvchilarga taqdim etish hamda ko'rsatish usullari va texnologiyalari, sotish kanallari, yangi innovatsion infratuzilmani shakllantirish milliy sug'urta bozorini rivojlantirish sharoitida dolzarb ilmiy va amaliy muammo bo'lib qolmoqda. Sug'urtani konservativ nuqtai nazardan rivojlantirib bo'lmaydi, uning rivojlanishi innovatsiyalarni doimiy ravishda joriy etish bilan birga, ko'plab yangi xizmat turlarining shakllanishi, ularni sotishning yangi texnologiyalari va sug'urta sohasidagi turli xil moliyaviy munosabatlarning paydo bo'lishiga olib keladi. Sug'urtada innovatsiya tushunchasi deganda, sug'urta faoliyatining va sug'urta texnologiyalarining har qanday yangi ko'rinishlarini bozordagi professional ishtirokchilar o'rtasida o'zaro hamkorlikda amalga oshirish faoliyati tushuniladi. Bunday hamkorlik natijasida esa ularni qo'llash hududi kengayadi va bu kutilgan natijaga olib keladi. Sug'urtada davriylikka asoslangan uch xil ko'rinishdagi innovatsiyalar mavjud:

1. Sug'urta mahsulotlarini sotishni kengaytirishga xizmat qiluvchi innovatsiyalar – taklif etilayotgan sug'urta turlarining tannaxrini pasaytirishga erishish orqali ommabop narxlarda sug'urta mahsulotlarini sotishga o'tish. Bunday innovatsiyalar sug'urta bozorining ekstensiv ravishda kengayishiga olib keladi.

2. Erishilgan sotish hajmini saqlashga imkoniyat yaratadigan innovatsiyalar. Bunday innovatsiyalar sug'urta mahsuloti dizaynini yaxshilash evaziga, o'xshash bo'lsada ko'p jihatdan yangilangan va sotish uchun qo'lay mahsulotlar yaratilishiga olib keladi.

3. Faoliyat samaradorligini oshirishga xizmat qiluvchi innovatsiyalar – biznes yuritish xarajatlarini pasaytirish va sug'urta mahsulotlari rentabelligini oshirishga xizmat qiluvchi (masalan internet orqali sotishni yo'lga qo'yish orqali sotish xarajatlarini kamaytirishga erishish) innovatsiyalar.

Bugungi kunda jahon bozori kon'yunkturasidagi keskin o'zgarishlar, globallashuv sharoitida raqobat tobora kuchayib borayotgani davlatimizni yanada barqaror va jadal sut'atlar bilan rivojlantirish uchun mutlaqo yangicha yondashuv hamda tamoyillarni ishlab chiqish va ro'yobga chiqarishni taqozo etmoqda. Bular sifatida sug'urta va lizing hamda boshqa moliyaviy xizmatlar hajmini ularning yangi turlarini joriy qilish va sifatini oshirish hisobidan kengaytirish, shuningdek, kapitalni jalb qilish hamda moliyaviy institutlar va aholining erkin resurslarini joylashtirishdagi muqobil manba sifatida fond bozorini rivojlantirish muhim yo'nalishlardan hisoblanadi.

O'zbekistonda shu paytga qadar shaxsiy sug'urta turlarini keng ommalashgan deb bo'lmaydi. Ushbu muammoni hal etishda innovatsion shaxsiy sug'urta turlarini ishlab chiqish va joriy etish zarur. Shaxsiy sug'urtaning nafaqat bizning mamlakatimizda, balki Rossiyada ham keng rivojlanmaganligini ta'kidlash mumkin. Shu masalada chet ellik olimlar quyidagi fikrlarni bildirishadi:

- umumiy holda aytganda, quyidagi holatlar ixtiyoriy shaxsiy sug'urta bozorining rivojiga to'sqinlik qilib kelmoqda: aholida sug'urta kompaniyalariga bo'lgan ishonchning pastligi, mamlakat aholisining asosiy qismi shaxsiy sug'urta xizmatlaridan foydalana olmaydilar, buning sababi ular to'lov qobiliyatining pastligi, shaxsiy sug'urta rivojlanishiga noqulay soliq qoidalarining to'sqinlik qilishi. Aslida esa ular sug'urtalanuvchilarda sug'urta xizmatlariga bo'lgan talabni

shakllantirishga yordam berishi kerak, kompaniyalarining sug'urta xizmatlari to'g'risidagi ma'lumotlarni tarqatish va tanishtirish mexanizmlarining yetarli emasligi, aslida bu ularning ommabopligini ta'minlashda muhim ahamiyat kasb etadi, sug'urta zahiralari joylashtirish uchun ishonchli investitsiya vositalarining yo'qligi, mintaqaviy yoki hududiy sug'urta bozorlari infratuzilmasining rivojlanmaganligi, sug'urta sohasidagi qonunchilikni takomillashtirish sust darajada olib borilayotganligi, shuningdek ularda sug'urtalanuvchilar manfaatlarini to'liq aks ettirilmasligi[8].

Chrysovalantis Gaganisa va boshqalar sug'urta sohasida innovatsiyalarni joriy etishda ko'p omillarni hisobga olish kerakligini ta'kidlab o'tishgan, masalan, ma'lum bir mamlakatda joriy etilgan yangi sug'urta mahsulotlari boshqa davlatlarda yashab qolishi qiyin kechadi. Sug'urtada innovatsiyalarni joriy etish mamlakatning barcha iqtisodiy omillari (iqtisodiy o'sish, qayta moliyalash stavkasi, sug'urtaning rivojlanganlik darajasi va huquqiy asoslari) bilan birga, ijtimoiy va siyosiy omillarni (sug'urta madaniyati, halqning urf odatlari, diniy kelib chiqishi, siyosiy omillarning holati) hisobga olishni taqozo etadi[9]. Darius Lakdawalla va boshqalar shaxsiy sug'urta sohasida innovatsiyalarning qo'llanilishi ko'plab ijobiy natijalarni berishi mumkinligini, jumladan, sug'urtalashda innovatsiyalar nafaqat sug'urta kompaniyasi tomonidan joriy etiladigan yangi sug'urta mahsulotlari yoki sotish kanallarini rivojlantirish, balki mijozning ularni qabul qilish borasida tayyorlik darajasiga bog'liqligi ham muhim hisoblanadi[10]. N.V. Maslennikova sug'urtada innovatsiyalarni joriy etishda ko'plab tadqiqotlar olib borgan. Bunday innovatsiyalardan biri, mikrosug'urta turlarini sug'urta bozoriga joriy etish hisoblanadi. Shuningdek, innovatsiyalarni rivojlantirishda salbiy ta'sir ko'rsatadigan omillar aniqlanmagan[11].

O'zbekiston sug'urta bozorida yaqin istiqbolda mamlakatda jadal sur'atlarda raqamli iqtisodiyotning rivojlanayotganligi, ekotizimlar va barcha sohalarida onlayn-sotuvlarning kengayib borishi hamda yuridik va jismoniy shaxslar to'lov qobiliyatining oshib borayotganligi ular o'rtasida sug'urta xizmatlariga bo'lgan iste'mol talabining oshishiga olib keladi. Yangicha bozor sharoitlarining yaratilishi sug'urtalovchilarning sug'urta mahsulotlari tarkibini qayta ko'rib chiqishlari va sug'urtalanuvchilarning o'zgarib borayotgan talablarini qondiradigan innovatsion sug'urta mahsulotlarini ishlab chiqishlarini rag'batlantiradi. Mazkur o'zgarishlar innovatsion texnologiyalar va servislarni uyg'unlashtirgan holda sug'urta bozorining bundan buyongi rivojlanishini ta'minlaydi.

S.V. Aksyutina tomonidan ishlab chiqilgan jadvalda (3-jadval) sug'urta faoliyatini innovatsiyalar asosida tashkil etish yo'nalishlari sifatida yangi sug'urta mahsulotlarini ishlab chiqish, raqamli texnologiyalar va internet vositalarini qo'llash hamda sug'urta mahsulotlarini sotishni internet, mobil telefonlar, smartfon va planshetlar hamda agregatorlar orqali yo'lga qo'yish keltirilgan. Ushbu keltirilganlar ichida mamlakatimizda faqatgina sug'urta polislarini onlayn-sotishning dastlabki qadamlari qo'yilganligini ta'kidlash mumkin.

3-jadval

### Sug'urta faoliyatini innovatsiyalar asosida tashkil etish yo'nalishlari[12]

Innovatsion faoliyat yo'nalishlari va turlari				
1. Yangi mahsulotlarni joriy etish				
Sug'urta mahsulotlari yadrosini o'zgartirish		Sug'urta mahsulotlari qobig'ini o'zgartirish		Yangi maqsadli takliflar
Sug'urta mahsulotining yangi fragmentlari	Maqsadli guruhlar uchun yangi rimklar	Sug'urta mahsulotining yangi arxitekturasi	Sug'urta mahsulotining yangi dizayni	Ijtimoiy tarmoqlarda n sug'urtalanuvchi haqida to'plangan ma'lumotlardan kelib chiqib ishlab chiqilgan yangi mahsulotlar
2. Yangi texnologiyalarni qo'llash				
Raqamli texnologiyalar				Internet vositalari

Tele texnologiyalar	Blokcheyn	Big Data	Onlayn texnologiyalar	Sug'urta ob'ektining aqli obrazini yaratish
3. Sug'urta mahsulotlarini sotishning yangi kanallari				
Internet orqali sotish		Mobil telefonlar, Smartfonlar, Planshetlar		Agregatorlar

Sug'urta kompaniyalari yuqorida keltirilganlar bilan bir qatorda, innovatsion sug'urta mahsulotlari sifatida aniq faktga asoslangan telematika va sug'urta, telemeditsina, narsalar interneti (IoT), masofaviy tibbiyot va ma'lumotlarni raqamlashtirish, parametrik sug'urta turlarini rivojlantirishga e'tiborni qaratishlari o'z samarasini beradi deb hisoblaymiz.

Pandemiya sharoitida jamiyat yashash va faoliyat ko'rsatishning yangicha yo'llarini qidirib topishga, ijtimoiy muhit uchun qulay sharoitlarni yaratishga harakat qildi. Masofaviy xizmatlar vositasida tibbiy yordam va maslahatlar olish so'ngi yillarda ko'pgina mamlakatlarda kengayib bormoqda. Bunday masofaviy xizmatning rivojlanishi sug'urta xizmatlari onlayn sotuvining ham shakllanishi va rivojlanishiga olib kelmoqda. Yunoncha "tele-" prefiksi "uzoq" degan ma'noni anglatadi va ma'lumotlarni masofadan uzatishni bildiruvchi "televideniye", "telemetriya" so'zlarini qo'llashda ishlatiladi. Telemeditsina – bu masofaviy tibbiyot, kommunikatsiya texnologiyalarining hayotimizning barcha sohalariga kirib borishining mantiqiy natijasidir. Bunga doimo ehtiyoj bor edi, chunki, masalan, aholi kam yashaydigan va chekka hududlar aholisiga yuqori malakali tibbiyot xodimlari orqali tibbiy yordam ko'rsatish juda qiyin va qimmat. Ammo so'nggi o'n yillikda internetning rivojlanishi bilan ko'pgina mamlakatlarda telemeditsina asta-sekin davlat xizmatiga aylanib bormoqda.

O'zbekistonda birinchi marta telemeditsinani joriy etish masalasi bundan o'n to'rt yil oldin muhokama qilingan edi. Shundan keyin xalqaro va mahalliy mutaxassislarning sa'y-harakatlari bilan respublikada telemeditsinani rivojlantirishning shart-sharoitlariga bag'ishlangan qator ilmiy tadqiqotlar nashr etildi. Bu davrda sog'liqni saqlash tizimini isloh qilish, aholiga, ayniqsa, qishloq joylarda birlamchi tibbiy-sanitariya yordami tizimini isloh qilish, sog'liqni saqlash tizimini texnik jihozlash, shu yo'nalishdagi bilimlarga ega bo'lgan yuqori malakali kadrlar tayyorlash bo'yicha ishlar amalga oshirildi.

Aholiga tibbiy xizmat ko'rsatishni tubdan yaxshilash, respublika sog'liqni saqlash tizimini boshqarish samaradorligini ta'minlash, shuningdek, sohaga xorijiy investitsiyalarni faol jalb etish, umumetirof etilgan xalqaro standartlar va innovatsion texnologiyalarni joriy etish maqsadida O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 02.08.2018 yildagi PQ-3894-sonli "O'zbekiston Respublikasida sog'liqni saqlashni boshqarishning innovatsion modelini joriy etish chora-tadbirlari to'g'risida"gi qarori bilan O'zbekiston Respublikasi Innovatsion sog'liqni saqlash milliy palatasi tashkil etildi. Ushbu palataning asosiy vazifasi respublikada sog'liqni saqlashni rivojlantirish strategiyasini ishlab chiqish, ilg'or xalqaro standartlar va ilg'or jahon tajribasini hisobga olgan holda sog'liqni saqlashni boshqarishning innovatsion modelini joriy etish, shuningdek, ilg'or texnologiyalardan foydalanishdan iborat. Tibbiy amaliyot sohasida axborot-kommunikatsiya texnologiyalaridan foydalanish yo'llaridan biri telemeditsinadir.

Bugungi kunda O'zbekistonda telemeditsina sohasi shakllanishning dastlabki bosqichida. Buning sababi B2C kanalining rivojlanmaganligidir: aksariyat hollarda mijozlar telemeditsina xizmatlarini mustaqil ravishda sotib olishga hali tayyor emas (odamlar uchun raqamli tibbiyot hali ham notanish hikoya, tajribali foydalanuvchilar kam). Shu sababli ushbu segmentni ommalashtirish uchun bugungi kunda bunday xizmatlar uchun asosiy savdo kanallaridan biri sifatida sug'urtalovchilardan foydalanish o'z samarasini beradi deb hisoblaymiz. Mamlakatimizda mobil aloqaning keng ommalashganligini hisobga olgan holda, telemeditsina xizmatlarini mobil aloqa vositalari orqali sug'urta kompaniyalarining sug'urta polislarini vositasida yo'lga qo'yish imkoniyati mamlakatimizda mavjud.

Sug'urta kompaniyalari uchun raqamli tibbiy xizmatlarning elementlari o'z mahsulotlarini diversifikatsiya qilish va ularning iste'mol qiymatini oshirishga yordam beradi. Ma'lumki, ixtiyoriy tibbiy sug'urta mamlakatimizda asosan korporativ ko'rinishda nisbatan ommalashgan. Ushbu sug'urta turiga yoki baxtsiz hodisalardan ixtiyoriy sug'urta polisiga professional shifokorlar bilan masofadan muloqot qilish imkoniyatini qo'shilsa mijoz uchun foydali va qiziqarli bo'ladi. Bunday holatda faqat korporativ tibbiy sug'urta emas, balki shaxsiy tibbiy sug'urtaning ham

rivojlanishiga imkoniyat yaratiladi. Sug'urtalovchi uchun telemeditsina (masofaviy tibbiy xizmat) erta tashxis qo'yish (va arzonroq davolanish), to'g'ri terapiya (tez tiklanish, bu sug'urtalovchi uchun sug'urta qoplamasi mablag'ini tejash imkonini beradi) va umuman, sug'urtalanganlarning kasallanishini kamaytirish imkoniyatidir. Sug'urtalovchi uchun u megapolisda yashovchi yoki uzoq kichik qishloqda yashovchi bo'lishidan qat'iy nazar kechayu-kunduz tibbiy yordam olish imkoniyatidir.

Sug'urtalovchilar uchun telemeditsinaning (masofaviy tibbiy xizmatning) yaqqol afzalliklaridan ba'zilarini ko'rib chiqaylik:

1) tibbiy yordamni tashkil etish xarajatlarini kamaytirish, birinchi navbatda, tibbiy muassasaga bevosita xizmat ko'rsatishni so'rab qilinadigan murojaatlar sonini kamaytirish imkoniyati. Statistik ma'lumotlarga ko'ra, tibbiy muassasalarga mijozlar tomonidan murojaatlarning qariyb 40 foizi profilaktika xususiyatiga ega. Onlayn maslahat narxi shifokorga shaxsan tashrif buyurish narxidan ancha arzonroq bo'lishi mumkin. Natijada yangi xizmat sug'urta polisi narxini 20 foizga kamaytirish imkonini beradi. Ma'lumot uchun: bugungi kunda O'zbekiston sug'urta bozorida o'rta hisobda ixtiyoriy tibbiy sug'urta bo'yicha sug'urta tarifi sug'urta summasining 28-32 foizini tashkil etadi;

2) telemeditsina sug'urta polisining amal qilish geografiasini kengaytiradi. Bunday holatda tibbiy xizmatdan chet elda turib ham foydalanish mumkin. Yangi xizmat chekka hududlarda istiqomat qiluvchi aholiga uylaridan chiqmagan holda yetakchi tibbiyot muassasalarining eng yaxshi mutaxassislaridan tibbiy xizmat olish imkonini beradi;

3) telemeditsina xizmatlari ularning jozibadorligini oshirish uchun turli sug'urta mahsulotlarining xizmat ko'rsatish komponentiga aylanishi mumkin. Bu shaxsiy va mulkiy sug'urta mahsulotlariga tegishli. Shunga ko'ra, bozor oxir-oxibat deyarli har qanday sug'urta turlarini (baxtsiz hodisalardan sug'urtalash, avtomobil korpusini sug'urtalash, ipoteka sug'urtasi va boshqalar) sotish hajmini oshirish uchun telemeditsina xizmatlaridan foydalanish imkoniyatiga ega bo'ladi;

4) yangi xizmat orqali sug'urta xizmatiga talabning ortishi. Telemeditsinaning (masofaviy tibbiy xizmatning) rivojlanishi, shuningdek, bemorning sog'lig'i haqidagi ma'lumotlarni – tana xarorati, pulsi, qon bosimi va boshqalarni aniqlash imkonini beruvchi taqib yuriladigan elektron qurilmalar bozoringa rivojlanishiga olib keladi. Smartfonlarning yangi avlodi, aqlli soatlar va bilakuzuklar tez orada maxsus tibbiy asbob-uskunalar o'rniga muqobil bo'lishi mumkin.

Yevropa mamlakatlarida va AQShda sug'urta xizmatlari bilan bog'liq mobil aloqa xizmatlari bir necha yillardan beri ishlab chiqilgan va amaliyotga joriy etilgan. Masalan, AQShning eng yirik klinikalaridan biri va Mayo Clinic tadqiqot markazi tomonidan asos solingan kompaniyalardan biri VitalHealth Software kompaniyasi diabet, saraton va altsgeymer kasalligi kabi surunkali kasalliklarga chalingan kishilarga yordam berishga mo'ljallangan bir qator elektron yechimlarni ishlab chiqdi. Shuningdek, AQShda Amodo xizmati keng miqyosda yo'lga qo'yilgan bo'lib, u qanday xavf-xatarlarga duchor bo'lishi va uning ehtiyojlari to'g'risida ishonchli ma'lumot olish imkonini beruvchi yaxlit mijoz profilini yaratish uchun smartfonlar va boshqa internet qurilmalaridan ma'lumotlarni to'playdi. Bunday ma'lumotlar asosida sug'urta kompaniyalarining individual narxleri va takliflari ishlab chiqiladi.

So'nggi bir necha yil ichida Yevropa va Amerikada tobora ko'proq ish beruvchilar telemeditsina xizmatlaridan foydalanishni sug'urtalashni boshladilar. Bunda xodim video-qo'ng'iroq yordamida telefon orqali shifokor bilan bog'linish imkoniyatiga ega bo'ladi. Kompaniyalar uchun bu albatta AQShda yiliga bir necha ming dollar turadigan xodimni to'liq tibbiy sug'urta bilan ta'minlashdan ko'ra bir necha baravar arzon. Ushbu tendensiya telemeditsina bozoringa o'sishi va rivojlanishiga yordam beradi. Sug'urtalovchilar o'zlarining tibbiy sug'urta polislariga egalari telemeditsina maslahati sifatida tanilgan masofaviy tibbiy maslahatni tanlashni taklif qilishadi. Telemeditsina xizmati birlamchi va ikkilamchi tibbiy maslahatlar uchun ham mavjud. Maslahat olishdan oldin mijoz so'rovnoma to'ldiradi. Maslahatlashuvning o'zi telefon yoki Skype orqali amalga oshiriladi, uning mazmuni VHI shartnomasi shartlariga rioya etilishini nazorat qilish uchun yozib olinadi.

Sug'urtalangan shaxs kompaniyaga murojaat qilganda, yordamni muvofiqlashtiruvchi shifokor mijozga teletibbiyot xizmatini taklif qilish mumkinmi yoki yo'qligini, ya'ni qarshi holatlar mavjudmi yoki yo'qligini aniqlaydi. Shundan so'ng, loyihada ishtirok etuvchi klinikalardan birining shifokori tomonidan masofadan turib maslahat o'tkaziladi, bemorning ahvoriga qarab, uning klinikaga tashrif buyurish taklif qilinishi mumkin. Ikkilamchi maslahat, masalan, test natijalari, instrumental tekshiruvlar yoki davolanish oldin mavjud bo'lsa masofadan turib amalga oshirilishi mumkin. Mijoz rasmiy maslahat xulosasini oladi. Xizmat ko'rsatilgandan

so'ng yordam bo'yicha vositachi vakillar sug'urtalanuvchining fikrini olish uchun u bilan qayta bog'lanadi [13].

Xalqaro sug'urta kompaniyalari tibbiyot profilaktikasini rivojlantirishga alohida e'tibor qaratmoqda. Misol uchun, Janubiy Afrikaning Discovery kompaniyasi o'z mijozlarining ruxsati bilan jismoniy faollik, turmush tarzi, xaridlar haqida ma'lumot to'playdi va salomatlikni yaxshilash bo'yicha tavsiyalar beradi. O'zlariga g'amxo'rlik qilayotganlar uchun esa tibbiy sug'urta bo'yicha chegirmalar taqdim etadi. Finlyandiya muntazam tibbiy ko'rikdan o'tganlar shifokorga tashrif buyurmaganlarga qaraganda sug'urta uchun 10 % kam haq to'laydilar. Ispaniyalik sug'urtachilar hayotni sug'urtalash mahsulotiga ega bo'lib, unda allaqachon shaxsiy murabbiy, shaxsiy ovqatlanish mutaxassisi va shaxsiy ovqatlanish dasturlari mavjud. Gadjetlar va doimiy ma'lumotlar uzatilishi yordamida salomatlik ko'rsatkichlari nazorat qilinadi va tavsiyalar beriladi. Hozirda Rossiya telemeditsina xizmatlaridan foydalanuvchilar soni olti milliondan ortiq bo'lib, ularning soni tobora ortib bormoqda.

Signa kompaniyasi tomonidan 2017 yil martidan 2019 yil martigacha o'tkazilgan tadqiqotlarga ko'ra, 132 ishtirokchi davlat orasida 32 ta tibbiyot mutaxassisligi jalb qilinib o'tkazilgan telemeditsina xizmatlaridan so'ng bemorlarning 31 foizi uyda qolib, ko'rsatilayotgan xizmatlardan foydalanishni afzal ko'rgan. Tibbiy sug'urta bo'yicha har yili o'tkaziladigan konferensiyalarning 11-konferensiyasi (RGA kompaniyasi, Lissabon, Portugaliya) ma'lumotlariga ko'ra, sug'urta kompaniyalari orqali amalga oshirilayotgan telemeditsinaning ijobiy tendensiyasi qayd etilgan. Biroq, barcha innovatsion loyihalarda bo'lgani kabi, telemeditsina ham o'zining ijobiy va salbiy tomonlariga ega va yaqin kelajakda hal qilinishi kerak bo'lgan muammolar mavjud. Masalan, bozorning barcha ishtirokchilari ham, sug'urtalovchilar ham tibbiyot muassasalari ham telemeditsina xizmatlarini asosiy sug'urta mahsulotlariga joriy etishga texnik jihatdan tayyor emas. Buning sababi me'yoriy-huquqiy bazaning, front va back-ofis mutaxassislarining, moddiy-texnik jihozlarining (jumladan, aktuar hisob-kitoblarning) yo'qligi, bemorning shaxsiy ma'lumotlarini himoya qilish va ularni uzatish va saqlash vaqtida tibbiy sirlarning maxfiyligiga qo'yiladigan talablarning yetarli emasligidir. Shunga qaramay, turli ekspert baholariga ko'ra, telemeditsina bozoringa sanoati qonuniylashtirilishining dastlabki yillarida foydasi ahamiyatsiz bo'lishi mumkin, ammo iqtisodiy jarayonlarni raqamlashtirishni hisobga olsak, ushbu sohaning kelajagi bor. Bunga hududiy omillar va respublikaning chekka hududlarida masofaviy xizmatlarga bo'lgan talabning ortishi yordam berishi mumkin. Shu sababli, sug'urta sohasida telemeditsina katta muvaffaqiyatga erishishiga ishonish uchun barcha asoslar mavjud.

Shunday qilib, hozirda telemeditsinaning ahamiyatini to'liq anglay olmaydigan sug'urta bozori ishtirokchilari ancha orqada qolish xavfi borligini ta'kidlash mumkin. Accenture tahlilchilarining fikricha, raqamli inqilob yaqin 3-4 yil ichida sug'urta sohasini tubdan o'zgartiradi va tibbiyotdagi IT xizmatlari ko'pchilik odamlar hayotining ajralmas qismiga aylanadi, buning sababi sug'urta mahsulotlarining yuqori rentabellikka ega bo'lishidir. Masofaviy tibbiy xizmatlarning qonuniylashtirilishi ixtiyoriy tibbiy sug'urtaning rivojlanishiga olib keladi.

#### Xulosa (Заключение/Conclusion).

Tadqiqot natijalariga ko'ra, sug'urta xizmatlariga bo'lgan iste'mol talabini oshirishda innovatsion yondashuvlar strategik ahamiyatga ega. Raqamlashtirish, shaxsiylashtirilgan mahsulotlar, insurtech va sug'urta ekotizimlari bozorning barqaror rivojlanishini ta'minlaydi. Ushbu yondashuvlarni O'zbekiston sug'urta bozorida izchil joriy etish sug'urta qamrovini kengaytirish va aholining moliyaviy himoyasini kuchaytirishga xizmat qiladi.

Olingan natijalar shuni ko'rsatadiki, sug'urta xizmatlariga bo'lgan iste'mol talabini oshirish faqat mahsulotlar sonini ko'paytirish bilan emas, balki mijoz tajribasini tubdan yaxshilash orqali amalga oshiriladi. Innovatsion texnologiyalar sug'urta xizmatlarini soddalashtiradi, shaffofligini oshiradi va ishonchni mustahkamlaydi.

O'zbekiston sug'urta bozori sharoitida innovatsion rivojlanishga to'stinlik qiluvchi asosiy omillar sifatida raqamli infratuzilmaning notekis rivojlanganligi, kadrlar yetishmasligi va moliyaviy savodxonlikning past darajasini ko'rsatish mumkin. Shu sababli, davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash va xususiy sektor tashabbuslarini rag'batlantirish muhim ahamiyat kasb etadi.

1. Vaughan E., Vaughan T. (2014) Fundamentals of Risk and Insurance.
2. OECD (2021). Insurance and Private Pensions: Innovation and Growth.
3. Deloitte (2022) Global Insurance Outlook.
4. Swiss Re Institute (2023) World Insurance Report.
5. IAIS (2022) Insurance Core Principles and Digital Transformation.
6. McKinsey (2021) The Future of Insurance.
7. Nomozova Qumri Isoevna. (2025). GLOBALLASHUV SHAROITIDA IQTISODIY INTEGRATSIYA VA RAQAMLASHTIRISHNING RAQOBATBARDOSHLIKNI OSHIRISHDAGI AHAMIYATI. Insurance Market of Uzbekistan, 2(5), 8–10. [https://doi.org/10.55439/INS/vol2\\_iss5/323](https://doi.org/10.55439/INS/vol2_iss5/323).
8. Воротилова О.А. Проблемы развития личного страхования в России. Международный журнал социальных и гуманитарных наук. – 2016. – Т. 7. №1. – С. 171-174.
9. Chrysovalantis Gaganisa, Iftekhar Hasanb, Panagiota Papadimitrie, Menelaos Tasioue. National culture and risk-taking: Evidence from the insurance industry. Journal of Business Research 97 (2019) 104–116 p.
10. Darius Lakdawalla, Anup Malani, Julian Reif. The insurance value of medical innovation. Journal of Public Economics 145 (2017) 94–102 p.
11. Масленникова, Н.В. Сущность и содержание системы микрострахования / Н.В. Масленникова // Новая наука: стратегии и векторы развития: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (19 мая 2016 г., Ижевск) в 3 ч. Ч.1 – Стерлитамак: АМИ, 2016. – С. 150-152.
12. Аксютин С.В. Трансформация страхования: инновационные продукты и технологии. //Экономика, предпринимательства и право. Том 10, №2 февраль 2020
13. <https://forinsurer.com/news/19/01/21/36529> маълумотлари.