



TOSHKENT DAVLAT
IQTISODIYOT UNIVERSITETI

ISSN: 2992-9083

O'ZBEKISTON SUG'URTA BOZORI

VOL. 3 ISS:5 (2026)

INSURANCE MARKET OF UZBEKISTAN

СТРАХОВОЙ РЫНОК УЗБЕКИСТАНА

INSURANCE



TDIU, Islom Karimov 49, 100066, Toshkent



<https://insurance.tsue.uz>

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

1. Teshabayev To‘lqin Zakirovich (Kengash raisi. Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti rektori, i.f.d. prof.).
2. Fayziyev Orifjon Olimovich (Kengash raisi o‘rinbosari, Istiqbolli loyihalar milliy agentligi direktor o‘rinbosari).
3. Azimov Rustam Sadikovich (O‘zbekinvest eksport-import sug‘urta kompaniyasi AJ Bosh direktori, i.f.d. prof.).
4. Mehmonov Sultonali Umaraliyevich (Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti prorektori, i.f.d., prof.).
5. Abduraxmonova Gulnora Qalandarovna (Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti prorektori, i.f.d. prof.).
6. Xudoyqulov Sadirdin Karimovich (TDIU huzuridagi “O‘zbekiston iqtisodiyotini rivojlantirishning ilmiy asoslari va muammolari” ilmiy tadqiqot markazi direktori).
7. Xalilov Oybek Nasirovich (O‘zbekiston sug‘urta bozori professional ishtirokchilari Uyushmasi Kengash raisi).
8. Qo‘ldoshev Qamariddin Mansurovich (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida professori, i.f.d., Bosh muharrir).
9. Zaynalov Jahongir Rasulovich (Samarqand iqtisodiyot va servis instituti “Moliya” kafedrasida mudiri, i.f.d. prof.).
10. Shennayev Xo‘jayor Musurmanovich (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida mudiri, DSc, prof.).
11. Boyev Habibullo Ismoilovich (TDIU “Soliq va soliqqa tortish” kafedrasida professori, i.f.d.).
12. Nurullayev Abdulaziz Sirojiddinovich (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida dotsenti, i.f.d.).
13. Merident Randles (FSA, MAAA. Prinsipal & Consulting Actuary. Senior Consultant, UNDP-Milliman Global Actuarial Initiative).
14. Ong Xie (FIA, FSAS. Program Manager, UNDP-Milliman Global Actuarial Initiative. Pronouns: She/Her).
15. Yadgarov Akram Akbarovich (TDIU “Yashil iqtisodiyot” kafedrasida professori, i.f.d.).
16. Yuldashev Obiddin Toshmurzayevich (TDIU magistratura dekan muovini, i.f.d.).
17. Maxmudov Akbar Abduxamidovich (Toshkent ijtimoiy innovatsiya universiteti rektori, PhD, dotsent).
18. Axrorov Zarif Oripovich (TDIU Samarqand filiali “Moliya, soliq va bank ishi” kafedrasida mudiri, i.f.d., dotsent).
19. Qurbonov Xayrulla Abdurasulovich (TDIU Xalqaro va milliy reytinglar bilan ishlash bo‘limi boshlig‘i, i.f.n. dots.).
20. Raxmatullayev Botirjon Abduxamidovich (Toshkent xalqaro moliyaviy boshqaruv va texnologiyalar universiteti. Akademik faoliyat bo‘yicha prorektor PhD, dotsent).
21. Musaxonzoda Ikromjon Sobirxon o‘g‘li (TMC institute “Milliy ta’lim yo‘nalishlari akademik faoliyat va ilmiy ishlar” bo‘yicha prorektor, PhD).
22. Hasanov Xayrulla Nasrullayevich (TDIU Besh tashabbus markazi bo‘lim boshlig‘i, PhD).
23. Kenjayev Ilxom G‘iyozovich (TDIU magistratura dekan muovini, PhD, dots.).
24. Imomov Hamdilla Hamdamovich (TDIU “Korporativ moliya va qimmatli qog‘ozlar” kafedrasida professor v.b., i.f.n.).
25. Baratova Dinara Alisherovna (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida dotsenti, PhD. Tahririyat kengashi kotibi).
26. Agzamov Avazxon Talgatovich (TDIU “Soliq va soliqqa tortish” kafedrasida professori, PhD).
27. Nomozova Qumri Isoyevna (Bank moliya akademiyasi dotsenti, PhD).
28. Xamdamov Shoh-Jaxon Raxmat o‘g‘li (TDIU “Korporativ moliya va qimmatli qog‘ozlar” kafedrasida dotsenti, PhD).
29. Maxmudov Samariddin Baxriddinovich (“Ma‘mun” universiteti “Iqtisodiyot” kafedrasida dotsenti, PhD).
30. Abduturapova Dildora Farxodjon qizi (“Ilmiy tadqiqot faoliyatini tashkil etish” bo‘limi bosh mutaxassisi, PhD).
31. Abdusattarova Dildora Baxodirovna (TDIU “Soliq va soliqqa tortish kafedrasida” dotsenti).
32. Nosirov Jasur Tursunpulotovich (Toshkent xalqaro moliyaviy boshqaruv va texnologiyalar universiteti “Akademik faoliyat va registrator” departamenti rahbari, PhD, dotsent).
33. Adilova Gulnur Jorabayevna (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida dotsenti, PhD.).
34. Malikova Dilrabo Mo‘minovna, (TDIU Samarqand filiali "Moliya, soliq va bank ishi" kafedrasida dotsenti, PhD).
35. Bobomurotova Manzura Panji qizi (TDIU “Soliq va soliqqa tortish” kafedrasida assistenti, PhD).

№	MUNDARIJA	Page
1.	YASHIL IQTISODIYOTGA O'TISH VA ATMOSFERAGA CHIQARILADIGAN CO₂ EMISSIYASI O'RTASIDAGI BOG'LIQLIK <i>Xoshimov P.Z, Egamnazarova G.Sh</i>	4
2.	YASHIL IQTISODIYOT SHAROITIDA HUDUDIIY MAISHIY CHIQINDILARNI BOSHQARISH TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH: XORAZM VILOYATI MISOLIDA EMPIRIK TAHLIL <i>Djumabayeva Shaira Xalillayevna, Jumaniyozov Farxodjon Rajapboy o'g'li</i>	8
3	TOSHKENT MINTAQASIGA XOS AGROTURIZM RESURSLARI HAMDA INFRATUZILMA HOLATI VA BARQAROR RIVOJLANISH OMILLARI <i>Shodiyeva Nafosat Hamza qizi</i>	14
4	RAQAMLI TEXNOLOGIYALAR: ASOSIY XUSUSIYATLARI, RIVOJLANISH BOSQICHLARI VA IMKONIYATLARI <i>Shadmanov Zuhridin Zokirxodjayevich</i>	18
5	TIJORAT BANKLARDA ISHLAB CHIQISHDA FOYIZ XAVFLARINI BOSHQARISHINI MUSTAHKAMLASH <i>Seitnazarov Daniyar Baxadirovich</i>	22
6	УЛУЧШЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ВНЕДРЕНИЯ ВОДОЭКОНОМИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАРАКАЛПОГИСТАН <i>Сейтнazarov Бахадир Муратбаевич</i>	26
7	KORXONALAR MOLIYAVIY FAOLIYATI OPERATSIYALARINI TASNIFLASHNING TAKOMILLASHTIRILGAN KONSEPTUAL MODEL: MILLIY VA XALQARO YONDASHUVLAR UYG'UNLIGI <i>Umarova Shahnova</i>	30
8	TRANSPORT INFRATUZILMASINING RIVOJLANISHINING XORIJIY TAJRIBASI <i>Shodmonbekova Nodira Kamoljon qizi</i>	31
9	SHAXSIY SUG'URTA TURLARINI RIVOJLANTIRISHNING ILG'OR XORIY TAJRIBASI <i>Isayeva Xolbibi Boboqulovna</i>	34
10	TIBBIY SUG'URTANING KAMBAG'ALLIKNI QISQARTIRISHGA TA'SIRI <i>Yusupov Akbar Haydarovich</i>	39
11	MOL-MULK SUG'URTASIDA RISKLARNI BAHOLASH VA ANDERRAYTING METODOLOGIYASINI TAKOMILLASHTIRISH <i>Tuxtarova Maftuna Yo'ldashboy qizi</i>	44



SHAXSIY SUG'URTA TURLARINI RIVOJLANTIRISHNING ILG'OR XORIJ TAJRIBASI

Isayeva Xolbibi Boboqulovna

Tashkent davlat iqtisodiyot universiteti mustaqil tadqiqotchisi
xolbibisayeva@gmail.com

Annotatsiya: Mazkur tadqiqotda shaxsiy sug'urta turlarini rivojlantirishning ilg'or xorij tajribasi nazariy va empirik jihatdan o'rganilgan. Shaxsiy sug'urta turlarini rivojlantirish borasidagi rivojlangan davlatlar (AQSh, Buyuk Britaniya, Germaniya, Yaponiya va Janubiy Koreya) tajribasi kompleks tahlil qilinib, O'zbekiston sharoitiga moslashtirilgan amaliy yondashuvlar berilgan. Ushbu davlatlarning shaxsiy sug'urta modellari (tartibga solish tizimi, ustuvor mahsulotlar, tarqatish kanallari) o'zaro solishtirilgan. O'zbekistonda shaxsiy sug'urta bozorining hozirgi holati va rivojlanish dinamikasi baholangan. Tadqiqot natijalari asosida turli ilg'or xorijiy modellarni O'zbekistonning mavjud bank tarmog'i, mahalla tizimi va davlat an'analari moslashtiruvchi o'ziga xos gibrid yondashuvlar taklif etilgan.

Kalit so'zlar: shaxsiy sug'urta, hayot sug'urtasi, bancassurance, annuitet, sug'urta penetratsiyasi, davlat subsidiyasi, tarqatish kanallari, soliq imtiyoz, moliyaviy inklyuzivlik.

Abstract: This study provides a theoretical and empirical examination of advanced foreign experience in the development of personal insurance types. A comprehensive analysis is conducted of the experience of developed countries (USA, Great Britain, Germany, Japan and South Korea) in developing personal insurance types, on the basis of which practical approaches adapted to the conditions of Uzbekistan are proposed. The personal insurance models of the aforementioned countries (regulatory frameworks, priority products, and distribution channels) are subjected to comparative analysis. The current state and development dynamics of the personal insurance market in Uzbekistan are assessed. Based on the research findings, distinctive hybrid approaches are proposed that adapt various advanced foreign models to the existing banking network, the mahalla system, and the state traditions of Uzbekistan.

Keywords: personal insurance, life insurance, bancassurance, annuity, insurance penetration, government subsidy, distribution channels, tax incentives, financial inclusion.

Абстрактный: В данном исследовании передовой зарубежный опыт развития видов личного страхования изучен в теоретическом и эмпирическом аспектах. Проведён комплексный анализ опыта развитых стран (США, Великобритании, Германии, Японии и Республики Корея) в сфере развития видов личного страхования и предлагаются практические подходы, адаптированные к условиям Узбекистана. Осуществлено сравнительное сопоставление моделей личного страхования указанных стран (системы регулирования, приоритетных продуктов, каналов дистрибуции). Дана оценка современного состояния и динамики развития рынка личного страхования Республики Узбекистан. По результатам исследования предложены оригинальные гибридные подходы, обеспечивающие адаптацию различных передовых зарубежных моделей к существующей банковской инфраструктуре, системе махаллей и государственным традициям Узбекистана.

Ключевые слова: личное страхование, страхование жизни, банковское страхование, аннуитет, уровень проникновения страхования, государственные субсидии, каналы сбыта, налоговые льготы, финансовая доступность.

Kirish (Введение/Introduction).

Shaxsiy sug'urta – aholining hayoti, sog'lig'i va mehnatga layoqatini turli xatarlardan himoya qilishga yo'naltirilgan sug'urta turi bo'lib, u aholi farovonligini oshirish va milliy moliya tizimining barqarorligini ta'minlashning muhim vositasi hisoblanadi. Dunyoning yetakchi mamlakatlari shaxsiy sug'urta bozorini rivojlantirishda bir necha o'n yillik tajribaga ega bo'lib, ularning tizimli yondashuvi, tartibga solish amaliyoti va innovatsion mahsulotlari rivojlanayotgan mamlakatlar, shu jumladan O'zbekiston uchun bebaho ilmiy-amaliy ahamiyatga ega.

Shaxsiy sug'urta turlarini rivojlantirish masalasining dolzarbligi, avvalo, jahon shaxsiy sug'urta bozorining tarixiy jadal o'sishi bilan izohlanadi. Iqtisodiy hamkorlik va taraqqiyot tashkilotining (IHTT) 2025-yil hisobotiga ko'ra, 2024-yilda IHTT mamlakatlarida umumiy sug'urta penetratsiyasi (ya'ni, yalpi ichki mahsulotga nisbatan sug'urta mukofotlari ulushi) o'rtacha 6,2 foizni tashkil etgan, bu 2023-yildagi 6 foizdan yuqori. Jahon sug'urta bozori hisobotiga kiritilgan barcha davlatlar bo'yicha esa, bu ko'rsatkich 5,4 foizga yetgan [1]. Shu bilan birga, mamlakatlar o'rtasida bu ko'rsatkich keskin farq qiladi: Lyuksemburda 33 foizgacha yetsa, Ruminiyada atigi 1,1 foizni tashkil etadi, bu farq shaxsiy sug'urta bozorini rivojlantirishning milliy siyosat va institutsional tizimga qanchalik bog'liq ekanini namoyon etadi [1].

Xususan, hayotni sug'urtalash segmenti so'nggi yillarda alohida jadal o'sishini ko'rsatmoqda. Swiss Re institutining ma'lumotlariga ko'ra,

2024-yilda jahon bo'yicha hayotni sug'urtalash mukofotlari 3,1 trillion AQSh dollarini tashkil etgan bo'lib, 2035-yilgacha 4,8 trillion dollarga yetishi prognoz qilinmoqda. 2024-yilda ushbu segment so'nggi o'n yillikdagi eng yuqori 5 foizlik o'sish sur'atini ko'rsatgan, 2025-2026-yillarda esa, o'rtacha yillik 3 foizlik o'sish davom etishi kutilmoqda, bu tarixiy o'rtacha ko'rsatkichdan ikki barobar yuqoridir [2]. IHTT ma'lumotlariga ko'ra, 2024-yilda nominal mukofot o'sishi o'rtacha 11,9 foizni tashkil etgan, bu 2023-yildagi 6,5 foizdan deyarli ikki barobar yuqori. Bu o'sishning asosiy sababi yuqori foiz stavkalari muhitida qat'iy to'lovli annuitetlar va investitsion-bog'liq mahsulotlarga talabning ortishidir [1]. Xususan, Buyuk Britaniyada 2024-yilda annuitet savdosi 34 foizga oshib, so'nggi o'n yillikdagi eng yuqori darajaga chiqqan, bu Britaniya sug'urta bozorining uzoq muddatli moliyaviy rejalashtirish mahsulotlarini qanchalik samarali joriy eta olganini ko'rsatadi [3].

Shaxsiy sug'urta turlarini rivojlantirish uning iqtisodiy o'sish va aholi farovonligiga ta'siri nuqtai-nazardan ham dolzarbdir. Outreville ning klassik tadqiqotida sug'urta penetratsiyasi bilan aholi jon boshiga milliy daromad o'rtasida yuqori ijobiy korrelyatsiya isbotlangan [4]. Shen Yap, Hui Shan Lee va Ping Xin Liew larning so'nggi tadqiqotida sug'urta xizmatlarining moliyaviy inklyuzivlik indeksiga ta'siri bank xizmatlariga nisbatan ko'p mamlakatlarda ustuvor ekanini empirik jihatdan isbotlanishi ayniqsa, rivojlanayotgan mamlakatlar uchun shaxsiy sug'urtani rivojlantirish strategik ahamiyatga ega ekanini ko'rsatadi [5].

Shaxsiy sug'urta sektorini rivojlantirish bo'yicha O'zbekistonda ham muhim qadamlar qo'yilmoqda. Istiqbolli loyihalar milliy agentligi ma'lumotlariga ko'ra, 2025-yil yakunlari bo'yicha hayotni sug'urtalash segmenti 586,48 mlrd so'mga yetib, yillik 104,8 foizga o'sgan, bu jahon o'rtacha ko'rsatkichidan ancha yuqori sur'at. Biroq, ushbu segmentning umumiy sug'urta bozoridagi ulushi hozirda atigi 4,36 foizni tashkil etadi, bu rivojlangan mamlakatlardagi 40–70 foizlik ko'rsatkichdan sezilarli orqada qolmoqda [6]. Bu farq, bir tomondan, milliy bozorning katta o'sish salohiyatini ko'rsatsa-da, ikkinchi tomondan, xorijning ilg'or tajribasini, ya'ni mahsulot dizayni, tarqatish kanallari, tartibga solish amaliyoti va soliqlar orqali rag'batlantirish mexanizmlarini chuqur o'rganish zaruratini yaqqol namoyon etadi. Ushbu omillar, xususan jahon shaxsiy sug'urta bozorining tarixiy jadal o'sishi, yuqori foiz stavkalari davrida innovatsion mahsulotlarning keng joriy etilishi, ilmiy adabiyotda isbotlangan sug'urta va iqtisodiy o'sishning bog'liqligi hamda O'zbekiston bozorining hali to'liq ochildirgan salohiyati mazkur tadqiqotning dolzarbligini belgilab beradi.

Mavzu o'ldir adabiyotlar sharhi (Literature review, Анализ литературы)

Shaxsiy sug'urta turlarining xorijiy mamlakatlardagi rivojlanish omillari, modellari va xususiyatlari jahon ilmiy adabiyotida keng va chuqur o'rganilgan. Xususan, shaxsiy sug'urta, ayniqsa hayot sug'urtasi iste'molini tushuntiruvchi nazariy asosni yaratgan Outreville sug'urta penetratsiyasi bilan aholi jon boshiga milliy daromad o'rtasidagi bog'liqlikni empirik jihatdan asoslagan. Unga ko'ra, mamlakatning iqtisodiy rivojlanish darajasi, aholi tarkibi va institutsional muhiti sug'urta iste'molining asosiy belgilovchi omillari hisoblanadi [4].

Beck va Webb ning Jahon banki tomonidan nashr etilgan tadqiqotida keng ko'lamli ko'p mamlakatlar ma'lumotlari asosida hayot sug'urtasi iste'moli tahlil qilinib, daromad darajasi, inflyatsiya, bank sektorining rivojlanishi va diniy-institutsional ko'rsatkichlar eng kuchli prognoz qiluvchi omillar ekanini isbotlangan [7].

Xorijiy tajribani o'rganishda madaniy omillarning roli alohida e'tiborga molik. Jumladan, Park va Lemaire 68 ta mamlakatning o'n yillik panel ma'lumotlari asosida Geert Hofstede ishlab chiqqan madaniy o'lchovlar (quvvat masofasi, individualizm, noma'lumlikdan qochish) sug'urta iste'moliga sezilarli ta'sir ko'rsatishini isbotladilar. Ularning muhim natijasi shundan iboratki, boy mamlakatlarda kambag'al mamlakatlarga nisbatan madaniyat sug'urta iste'moliga ancha kuchli ta'sir ko'rsatadi [8]. Shuningdek, Cuong T. Trinh va boshqalar o'zining tadqiqotida 28 ta rivojlangan va 21 ta rivojlanayotgan iqtisodiyotning 2002-2017-yillar ma'lumotlari asosida milliy madaniyat, davlat sog'liqni saqlash xarajatlari va iqtisodiy erkinlik hayot sug'urtasi iste'moliga ta'sir etuvchi asosiy omillar ekanini, lekin bu ta'sirning rivojlangan va rivojlanayotgan mamlakatlar guruhlariga o'rtasida keskin farq qilishini isbotlagan [9].

Sharqiy Osiyo mamlakatlari, jumladan Xitoy, Gonkong va Tayvan shaxsiy sug'urta taraqqiyotining noyob namunasi sifatida ko'plab tadqiqotlarda o'rganilgan. Xususan, Hwang va Greenford ushbu uchta mamlakatning umumiy madaniy va tarixiy o'xshashligiga qaramay, har birida hayot sug'urtasi iste'molining turlicha iqtisodiy va institutsional omillar bilan belgilanishini ko'rsatib berdi. Bu tadqiqot shuni isbotlaydiki, hatto madaniy jihatdan yaqin mamlakatlarda ham institutsional tizim (tartibga solish, bozor raqobati, tarqatish kanallari) shaxsiy sug'urta iste'molini belgilashda hal qiluvchi rolga ega [10].

Rivojlangan mamlakatlarda sug'urta sektorining rivojlanishi, bank sektorining chuqurlashuvi va iqtisodiy o'sish o'rtasidagi kompleks, ko'p yo'nalishtli bog'liqlikni ekonometrik jihatdan isbotlagan Pradhan, Arvin va Norman larning tadqiqoti natijalari shuni ko'rsatadiki, rivojlangan mamlakatlarda sug'urta, bank va iqtisodiy o'sish bir-birini o'zaro rag'batlantiruvchi «uch tomonlama» tizimni tashkil qiladi, bu xulosa xorijning ilg'or tajribasini o'rganishda moliya tizimining yaxlitligini hisobga olish zarurligini ko'rsatadi [11].

Shen Yap, Hui Shan Lee va Ping Xin Liew larning tadqiqotida sug'urta va bank xizmatlarining moliyaviy inklyuzivlik indeksiga ta'siri ko'p mamlakatlar kesimida qiyoslangan, natijada sug'urta xizmatlari, ayniqsa hayotni sug'urtalash sohasi, ko'p hollarda bank xizmatlaridan ko'ra moliyaviy inklyuzivlikka kuchliroq hissa qo'shishi aniqlangan, bu

xulosa rivojlanayotgan mamlakatlar uchun shaxsiy sug'urtani strategik ustuvor yo'nalish sifatida ko'rish zaruratini kuchaytiradi [5].

Ilmiy adabiyotlar tahlilidan ko'rinib turibdiki, shaxsiy sug'urta turlarining rivojlanish omillari iqtisodiy, institutsional, huquqiy va madaniy jihatdan jahon ilmiy doirasida chuqur o'rganilgan. Biroq, ushbu empirik yutuqlarning O'zbekiston sharoitiga qanchalik mos kelishi, xorijning qaysi aniq institutsional elementlari (masalan, soliqlar orqali rag'batlantirish, tarqatish kanallari, tartibga solish modellari) milliy bozorga eng samarali tarzda moslashtirilishi mumkinligi bo'yicha alohida tadqiqotlarga katta zaruriyat mavjud.

Tadqiqot maqsadi va usullari (Research objective and methods, Цель и методы исследования)

Tadqiqotning maqsadi shaxsiy sug'urta turlarini rivojlantirishning ilg'or xorij tajribasini kompleks tahlil qilish, uning nazariy-metodologik asoslarini tizimlashtirish hamda O'zbekiston sharoitiga moslashtirilgan amaliy tavsiyalar tayyorlashdan iborat. Tadqiqotda bir nechta ilmiy usullar majmui qo'llanildi: nazariy tasniflash usuli, qiyosiy-tahliliy usul, hujjatli-statistik tahlil usuli, sintez usuli. Tadqiqotning empirik bazasini xalqaro tashkilotlarning rasmiy hisobotlari (OECD, Swiss Re Institute, Yaponiya Sug'urta Uyushmasi), Scopus ilmiy bazasida indekslangan maqolalar, tahliliy kompaniyalarning bozor hisobotlari (Mordor Intelligence, Statista), shuningdek Istiqbolli loyihalar milliy agentligining rasmiy statistik ma'lumotlari tashkil etadi.

Tahlil va natijalar (Analysis and results, Анализ и результаты)

Shaxsiy sug'urtani rivojlantirishning ilg'or xorij tajribasini tadqiq etishda tasodifiy bo'lmagan va maqsadli ravishda beshta xorijiy model, ya'ni AQSh (umumiy huquq an'anasi, shtat darajasida tartibga solish), Buyuk Britaniya (tarixiy Lloyd's an'anasi va zamonaviy prudensial tizim), Germaniya (davlat tomonidan subsidiyalangan pensiya-sug'urta mahsulotlari), Yaponiya (madaniy jihatdan noyob, shaxsiy sotish an'anasiga asoslangan bozor) va Janubiy Koreya (bancassurance va raqamli sug'urtaning jahondagi eng jadal rivojlangan namunasi) tanlab olindi. Ushbu modellar turli institutsional va madaniy kontekstlarni qamrab olgani sababli, O'zbekiston uchun eng boy qiyosiy tajribani taqdim etoladi.

AQSh shaxsiy sug'urta bozori dunyodagi eng yirik va xilma-xil bozor hisoblanadi. Uning o'ziga xos xususiyati tartibga solishning federal emas, balki shtat darajasida amalga oshirilishidir: har bir shtat o'z sug'urta komissari (sug'urta nazorati organi) va o'z normativ bazasiga ega. Bu tizim, bir tomondan, mahalliy bozor sharoitiga moslashuvchan tartibga solishni ta'minlash, ikkinchi tomondan, kompaniyalar uchun 50 ta turli normativ tizimga moslashish zarurati kabi murakkablikni ham yuzaga keltiradi.

AQSh bozorining ikkinchi muhim xususiyati bu mahsulot xilma-xilligi bo'lib, muddatli hayot sug'urtasi, umrbod hayot sug'urtasi, universal va indekslangan universal hayot sug'urtasi kabi ko'plab mahsulot turlari mijozlarning turli ehtiyojlariga moslashtirilgan. Tarqatish tizimi an'anaviy ravishda mustaqil agentlar va brokerlar orqali amalga oshiriladi, so'nggi yillarda esa, to'g'ridan-to'g'ri iste'molchiga onlayn modellar ham jadal rivojlanmoqda.

Buyuk Britaniya shaxsiy sug'urta bozorining so'nggi yillardagi eng muhim tendensiyasi bu yuqori foiz stavkalari muhitida annuitet mahsulotlariga talabning keskin oshishidir. IHTT ma'lumotlariga ko'ra, 2024-yilda Buyuk Britaniyada annuitet savdosi 34 foizga oshib, so'nggi o'n yillikdagi eng yuqori ko'rsatkichga chiqqan [12]. Buning asosiy sababi pensiya jamg'armalarini boshqaruvchi shaxslarning barqaror, kafolatlangan umrbod daromadga bo'lgan talabining ortishidir. Buyuk Britaniya tartibga solish tizimi Yevropa Itifoqining Solvency II standartidan kelib chiqqan prudensial asosga tayanadi, bu esa, kompaniyalarning uzoq muddatli moliyaviy barqarorligini ta'minlashga qaratilgan qattiq kapital talablarini o'z ichiga oladi. Shuningdek, Buyuk Britaniyada jismoniy shaxsning jamg'arish hisobi kabi soliq imtiyozli moliyaviy vositalar bilan sug'urta mahsulotlarining uyg'unlashuvi iste'molchilarga soliq yukini kamaytirgan holda jamg'arish imkonini beradi.

Germaniyaning shaxsiy sug'urta bozoridagi eng noyob tajribasi shundaki, unda davlat tomonidan faol subsidiyalanadigan ikkita pensiya mahsuloti Rister va Ryurup pensiya ta'minoti dasturlari amal qiladi.

Rister dasturi asosan past daromadli ishchilar va ko'p farzandli oilalar uchun mo'ljallangan bo'lib, davlat har yili 175 yevro miqdorida bazaviy subsidiya va har bir farzand uchun qo'shimcha 300 yevro (2008-yildan keyin tug'ilganlar uchun) to'laydi, yillik badal chegarasi esa, 2100 yevro. Ryurup dasturi esa, o'zini-o'zi ish bilan ta'minlovchilar va yuqori daromadli shaxslar uchun mo'ljallangan bo'lib, yillik 29 344 yevrogacha (turmush o'rtoqlar uchun 58 688 yevrogacha) badal to'liq soliq bazasidan chegiriladi [13]. Ushbu ikki mahsulot Germaniya modelining asosiy tamoyilini namoyon etadi: davlat shaxsiy sug'urta-jamg'arish mahsulotlarini to'g'ridan-to'g'ri moliyalashtirish yoki soliq imtiyozlari orqali faol rag'batlantiradi, bu esa, aholining turli daromad qatlamlarini jamg'arish tizimiga jalb qilishning samarali vositasidir.

Yaponiya jahonda eng yuqori hayotni sug'urtalash madaniyatiga ega mamlakatlardan biri hisoblanadi. Yaponiya Hayot sug'urtasi assotsiatsiyasi hisobotiga ko'ra, mamlakatda 2024 moliya yilida 241,5 ming ro'yxatdan o'tgan to'g'ridan-to'g'ri sotuvchi faoliyat yuritgan, bu ko'rsatkich ikki yillik pasayishdan so'ng birinchi marta o'sishni namoyon etgan. Bundan tashqari, 31,33 ming korporativ agentlik orqali ham mahsulotlar tarqatiladi [14]. Ushbu to'g'ridan-to'g'ri sotuvchilar tizimi xalqaro adabiyotda "Seiho lady (ayol sug'urta agentlari)" nomi bilan tanilgan. Asosan ayollar tomonidan amalga oshiriladigan, uzoq muddatli shaxsiy munosabatlarga asoslangan sotish modeli – Yaponiya jamiyatining o'ziga xos ijtimoiy tuzilmasi va ishonch madaniyati bilan chambarchas bog'liq bo'lib, bu xuddi Park va Lemaire ko'rsatgan madaniy o'lchovlarning amaliy namunasidir.

Mordor Intelligence tahliliy kompaniyasining ma'lumotlariga ko'ra, Yaponiyaning "o'ta qarib borayotgan jamiyat" sifatidagi demografik tuzilishi hayot, tibbiy, parvarish va annuitet mahsulotlariga barqaror talabni ta'minlaydi, 2024 moliya yilida amaldagi yakka annuitet polisleri soni va ularning umumiy qiymati oshgan, bu foiz stavkalari me'yorlashishi bilan oilalarning kafolatlangan daromadga nisbatan afzallikni kuchaytirayotganidan dalolat beradi [15]. Moliyaviy xizmatlar agentligining riskka asoslangan nazorat tizimi esa, kompaniyalarning uzoq muddatli to'lovga qodirligini ta'minlashga qaratilgan.

Janubiy Koreya bancassurance (bank orqali sug'urta sotish) modelining jahondagi eng rivojlangan namunasidir. Life Insurance International elektron axborot-tahliliy manbasi ma'lumotlariga ko'ra, Janubiy Koreyada bancassurance tarqatish kanallari orasida 47 foizlik ulushga ega bo'lib, bu ko'rsatkich butun Osiyo-Tinch okeani mintaqasida eng yuqoridir [16]. Statista ma'lumotlariga ko'ra, mamlakat umumiy sug'urta penetratsiyasi taxminan 11,1 foizni tashkil etib, bu jahondagi eng yuqori ko'rsatkichlardan biri hisoblanadi [17]. Shu bilan birga, Mordor Intelligence ning so'nggi tahliliga ko'ra, bozorda muhim strukturaviy o'zgarish kuzatilmoqda: Samsung Fire & Marine kompaniyasi 21 yillik faoliyatdan so'ng bancassurance sektoridan chiqdi, bu IFRS-17 va K-ICS (Koreyaning riskka asoslangan sug'urta kapitali standarti) tartibga solish islohotlarining bank orqali tarqatiladigan jamg'arish mahsulotlariga ta'sirini namoyon etadi. Ayni vaqtda mamlakatning 94 foizlik smartfon penetratsiyasi asosida Kakao Pay Insurance kabi raqamli sug'urta kompaniyalari ilovaga xos (app-exclusive) mahsulotlarni jadal joriy etmoqda [18]. Yuqorida tahlil qilingan xorijiy modellar asosiy xususiyatlari bo'yicha 1-jadvalda umumlashtirilgan.

1-jadval

Shaxsiy sug'urtani rivojlantirishning xorijiy modellari: qiyosiy tahlil¹

Davlat	Asosiy ustuvor jihati	Tarqatish modeli	O'zbekiston uchun o'rganish mumkin bo'lgan element
AQSh	Mahsulot xilma-xilligi, shtat darajasidagi tartibga solish	Mustaqil agent/broker, to'g'ridan-to'g'ri iste'molchiga sotish	Mahsulot turlari tasnifi (muddatli, umrbod, universal hayot sug'urtasi)

Davlat	Asosiy ustuvor jihati	Tarqatish modeli	O'zbekiston uchun o'rganish mumkin bo'lgan element
Buyuk Britaniya	Annuitet bozori, Solvency II prudensial tizimi	Broker, soliq imtiyozlariga ega jamg'arish/investitsiyalash hisobvarag'i	Kafolatlangan umrbod daromad mahsulotlari
Germaniya	Davlat subsidiyalanadigan pensiya-sug'urta (Rister, Ryurup)	Ish beruvchi va sug'urta agentlari orqali	Maqsadli davlat subsidiya mexanizmi
Yaponiya	Yuqori madaniy singish, super-qari jamiyat	To'g'ridan-to'g'ri sotuvchilar ("seiho lady"), agentliklar	Uzoq muddatli ishonchga asoslangan shaxsiy sotish modeli
Janubiy Koreya	Bancassurance va raqamli transformatsiya lideri	Bancassurance (47%), mobil ilovalar	Bank tarmog'i orqali keng qamrovli tarqatish

Istiqbolli loyihalar milliy agentligi ma'lumotlariga ko'ra, 2025-yil yakunlari bo'yicha O'zbekistonda hayotni sug'urtalash segmenti 586,48 milliard so'mga yetgan (yillik 104,8 foizlik o'sish), lekin uning umumiy bozordagi ulushi atigi 4,36 foizni tashkil etadi [6]. Yuqorida tahlil qilingan modellarni milliy kontekst bilan solishtirganda, ularning har biri turli darajada tatbiq etilishi mumkin ekani ayon bo'ladi. Germaniya modeli, ya'ni davlat subsidiyasi orqali jamg'arishni rag'batlantirish – O'zbekistonning markazlashgan ijtimoiy siyosat an'anasiga eng yaqin va tezkor tatbiq etilishi mumkin bo'lgan yo'nalishdir. Janubiy Koreya modeli, ya'ni bancassurance orqali keng qamrov – O'zbekistonda bank tarmog'ining allaqachon keng yoyilganligini (12 millionga yaqin mijoz bazasi) hisobga olganda, yuqori amaliy salohiyatga ega. Yaponiya modeli bo'lgan uzoq muddatli shaxsiy ishonchga asoslangan sotish – O'zbekistonning mahalla va oilaviy aloqalarga boy ijtimoiy tuzilmasiga madaniy jihatdan yaqin bo'lib, maxsus moslashtirilgan holda qo'llanilishi mumkin. AQSh va Buyuk Britaniya modellari esa, mahsulot xilma-xilligi va annuitet tizimi – uzoq muddatli, institutsional jihatdan yanada rivojlangan bosqichda tatbiq etilishi maqsadga muvofiq keladigan yo'nalishlardir.

Xulosa (Conclusion, Заключение)

Tadqiqot natijalari shaxsiy sug'urta turlarini rivojlantirishda yagona universal model mavjud emasligini, har bir mamlakat o'z huquqiy tizimi, madaniyati va moliyaviy infratuzilmasiga mos o'ziga xos yo'lni tanlaganini ko'rsatdi. Shu bilan birga, O'zbekiston uchun ushbu xilma-xil tajribadan aniq, amaliy saboqlar chiqarish mumkinligi aniqlandi. Tadqiqot natijalarini umumlashtirib, quyidagi asosiy jihatlarni ajratib ko'rsatish mumkin.

Birinchidan, tarqatish kanali tanlovi mamlakatning mavjud moliyaviy infratuzilmasiga bog'liq: Janubiy Koreya bank tizimining kuchli rivojlanganligidan foydalanib bancassurance ni ustuvor yo'nalish sifatida tanlasa, Yaponiya ijtimoiy ishonch madaniyatidan foydalanib shaxsiy sotish modelini saqlab qolgan. Bu – O'zbekiston uchun ham o'ziga xos, milliy infratuzilma va madaniyatga mos keluvchi gibridd modelni tanlash zarurligini ko'rsatadi.

Ikkinchidan, davlatning faol ishtiroki ayniqsa, Germaniya misolida ko'ringanidek, shaxsiy sug'urta-jamg'arish mahsulotlarini rivojlantirishning eng tezkor va samarali vositalaridan biri hisoblanadi. To'g'ridan-to'g'ri subsidiya yoki soliq imtiyozlari orqali davlat aholining uzoq muddatli jamg'arishga bo'lgan xatti-harakatini sezilarli darajada o'zgartirishi mumkin.

¹ Muallif ishlanmasi, OECD (2025), Life Insurance Association of Japan (2025), Mordor Intelligence, Life Insurance International ma'lumotlari asosida.

Uchinchidan, O'zbekistonning hayotni sug'urtalash segmentidagi yuqori o'sish sur'ati (104,8 foiz), lekin past umumiy ulushi (4,36 foiz) — bu mamlakat xorijning ilg'or tajribasini qabul qilishga tayyor, lekin hali tizimli institutsional asosga ega bo'lmagan o'tish davrida ekanini ko'rsatadi. Aynan shu bosqichda to'g'ri modellarni tanlash kelgusi o'n yilliklar davomida milliy shaxsiy sug'urta bozorining traektoriyasini belgilab berishi mumkin.

Tadqiqot natijalari asosida O'zbekistonda shaxsiy sug'urta turlarini rivojlantirish bo'yicha xorij tajribasidan kelib chiqqan holda quyidagi ilmiy yangilikka ega takliflar ishlab chiqildi:

kam ta'minlangan va ko'p farzandli oilalar uchun davlat tomonidan qisman subsidiyalanadigan hayotni sug'urtalash-jamg'arish mahsulotini joriy etish lozim. Bunda, oila har oyda belgilangan eng kam badalni (masalan, 50–100 ming so'm) to'laydi, davlat esa, har bir farzand uchun qo'shimcha ustama to'laydi. Bu xuddi Germaniyaning har farzand uchun 300 yevrogacha subsidiya berayotgan Rister dasturining milliy ko'rinishidir;

bank tarmog'i orqali polis sotishni (bancassurance) majburiy rasmiy tuzilmaga aylantirish. Janubiy Koreya tajribasidan (bancassurance ulushi 47%) kelib chiqib, O'zbekiston Markaziy banki va Istiqbolli loyihalar milliy agentligi hamkorligida yirik tijorat banklarining mijozlar bazasidan (jami 12 millionga yaqin) foydalanishni rasmiylashtiruvchi nizom ishlab chiqilishi hamda 2030-yilgacha yangi hayot sug'urtasi shartnomalarining kamida 25 foizini bancassurance kanali orqali tuzilishi bo'yicha maqsadli ko'rsatkich belgilanishi taklif etiladi;

Yaponiyaning «seihō lady» tajribasidan ilhomlanib, har bir mahallada sug'urta kompaniyalari tomonidan rasmiy sertifikatlangan, mahalliy aholiga tanish va ishonchli shaxslarni (ko'pincha mahalla faollari) shaxsiy sug'urta mahsulotlarini tushuntirish va sotishga o'rgatish dasturini tashkil etish lozim. Bu, Yaponiyaning uzoq muddatli shaxsiy ishonchga asoslangan sotish modelini O'zbekistonning mahalla ijtimoiy tuzilmasiga moslashtirilgan holda ilk bor tatbiq etish g'oyasidir;

hozirda O'zbekiston sug'urta bozorida hayot sug'urtasi mahsulotlari turlari aniq ajratilmagan, shu sababdan, AQSh modelidagi kabi uch asosiy

turni, ya'ni muddatli, umrbod va investitsion-bog'liq (unit-linked) hayot sug'urtasini normativ jihatdan aniq ta'riflab, har bir sug'urta kompaniyasi o'z mahsulotini shu tasnifga muvofiq rasmiy ro'yxatdan o'tkazishi majburiy qilib qo'yilishi lozim. Bu, mijozlarga mahsulotlarni solishtirish va ongli tanlov qilish imkonini beradi.

pensiya yoshiga yaqinlashayotgan fuqarolar uchun jamg'arilgan mablag'ni bir yo'la emas, balki umrbod oylik to'lov shaklida olish imkonini beruvchi annuitet mahsulotining pilot dasturini 2–3 ta yirik sug'urta kompaniyasi bilan birgalikda ishga tushirish tavsiya etiladi. Bu, aholining qarib borayotgan demografik tuzilishi sharoitida uzoq muddatli moliyaviy xavfsizlikni ta'minlashning strategik ahamiyatga ega yo'nalishidir;

soliq imtiyozlari mexanizmini aniq chegara bilan joriy etish lozim. Germaniya va Buyuk Britaniya tajribasidan kelib chiqib, jismoniy shaxslarning uzoq muddatli (kamida 5 yillik) hayotni sug'urtalash shartnomalari bo'yicha to'lagan badallarining ma'lum qismini daromad solig'i bazasidan chegirish huquqini beruvchi aniq norma Soliq kodeksiga kiritilishi taklif etiladi. Aniq pul chegarasi mijozlar uchun tushunarli va rejalashtirishga qulay bo'lishi muhim;

milliy shaxsiy sug'urta monitoring tizimini yo'lga qo'yish lozim. Istiqbolli loyihalar milliy agentligi tomonidan har yili shaxsiy sug'urta penetratsiyasi va zichligini (density, aholi jon boshiga sug'urta mukofoti) mahsulot turi (muddatli, umrbod, investitsion-bog'liq, annuitet) va tarqatish kanali (agent, bank, onlayn) kesimida hisoblab boruvchi rasmiy hisobot tizimi joriy etilishi tavsiya etiladi. Bu, yuqoridagi takliflarning amalga oshirilish samaradorligini yillar davomida kuzatib borish va o'z vaqtida tuzatish kiritish imkonini beradi.

Yuqorida keltirilgan takliflarning markaziy g'oyasi shundan iboratki, O'zbekiston xorijning faqat bittagina modelini ko'r-ko'rona ko'chirish o'rni, o'zining mavjud ustunliklaridan, ya'ni keng bank tarmog'i, kuchli mahalla tizimi va davlatning ijtimoiy sohadagi faol ishtiroki an'anasidan foydalangan holda, besh davlat tajribasining eng mos elementlarini birlashtiruvchi o'ziga xos g'ibrid modelni shakllantirishi kerak.

Foydalanilgan adabiyotlar (Литературы/ References):

1. OECD. (2025). Global Insurance Market Trends 2025. — Paris: OECD Publishing. Insurance penetration section. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/12/global-insurance-market-trends-2025_e4869157/0d11ecf4-en.pdf
2. Swiss Re Institute. (2024, November 19). Life insurance drives global premium growth as interest rates remain higher for longer. Global life insurance premiums reached USD 3.1 trillion in 2024, projected to reach USD 4.8 trillion by 2035. URL: <https://www.swissre.com/press-release/Life-insurance-drives-global-premium-growth-as-interest-rates-remain-higher-for-longer-says-Swiss-Re-Institute/0d31084f-7790-48cf-bd8a-8f4e73e57bc6>
3. Association of British Insurers (ABI). (2025). Cited in: OECD (2025), Global Insurance Market Trends 2025. UK annuity sales increased by 34% in 2024, reaching a ten-year high.
4. Outreville, J.F. (1998). Theory and Practice of Insurance. — Boston: Kluwer Academic Publishers.
5. Yap, S., Lee, H.S., Liew, P.X. (2024). The Roles of Insurance and Banking Services on Financial Inclusion. // SAGE Open. — Vol. 14(2). DOI: 10.1177/21582440241252268. (Scopus, Q1)
6. Istiqbolli loyihalar milliy agentligi (NAPP). Rasmiy statistika, 2025-yil yakunlari. URL: <https://napp.uz>
7. Beck, T., Webb, I. (2003). Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. // The World Bank Economic Review. — Vol. 17(1). — pp. 51–88. DOI: 10.1093/wber/lhg011.
8. Park, S.C., Lemaire, J. (2012). The Impact of Culture on the Demand for Non-Life Insurance. // ASTIN Bulletin: The Journal of the IAA. — Vol. 42(2). — pp. 501–527. DOI: 10.2143/AST.42.2.2182806. (Scopus, Q1)
9. Trinh, C.T., Ha, M.T., Ho, N.Q., Alang, T. (2023). National culture, public health spending and life insurance consumption: an international comparison. // Humanities and Social Sciences Communications. — Vol. 10. — Article 470. DOI: 10.1057/s41599-023-01990-7.
10. Hwang, T., Greenford, B. (2005). A Cross-Section Analysis of the Determinants of Life Insurance Consumption in Mainland China, Hong Kong, and Taiwan. // Risk Management and Insurance Review. — Vol. 8(1). — pp. 103–125. DOI: 10.1111/j.1540-6296.2005.00051.x. (Scopus, Q1)
11. Pradhan, R.P., Arvin, M.B., Norman, N.R. (2015). Insurance development and the finance-growth nexus: Evidence from 34 OECD countries. // Journal of Multinational Financial Management. — Vol. 31. — pp. 1–22. DOI: 10.1016/j.mulfin.2015.02.001. (Scopus, Q1)
12. OECD. (2025). Global Insurance Market Trends 2025 — Premium and payout trends in the life insurance sector. UK annuity sales increased by 34% in 2024 (ABI, 2025), reaching a ten-year high. URL: https://www.oecd.org/en/publications/global-insurance-market-trends-2025_0d11ecf4-en/full-report/component-5.html
13. Greenback Tax Services. (2025, December 17). German Pension US Tax Reporting Guide — Rister and Rürup pension schemes. URL: <https://www.greenbacktaxservices.com/blog/german-pension-options-for-expats-and-how-to-report-them/>
14. The Life Insurance Association of Japan (Seiho). (2025). Life Insurance Fact Book 2025. Registered direct salespersons: 241.5 thousand (FY2024); corporate agencies: 31.33 thousand. URL: <https://www.seiho.or.jp/english/statistics/trend/pdf/2025.pdf>
15. Mordor Intelligence. (2026). Japan Life & Non-Life Insurance Market Size & Growth to 2031. URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/life-non-life-insurance-market-in-japan>

16. Life Insurance International. Bancassurance: key to market growth. South Korea bancassurance accounts for 47% of distribution channels, the highest in Asia-Pacific. URL: <https://www.lifeinsuranceinternational.com/country-reviews-web-features/bancassurance-key-to-market-growth/>
17. Statista. (2025, November 24). South Korea: largest life insurers by gross premiums 2023. South Korea insurance penetration rate ~11.1%. URL: <https://www.statista.com/statistics/408925/leading-life-insurance-companies-south-korea/>
18. Mordor Intelligence. (2026). South Korea Life Non-Life Insurance Forecast 2031. Samsung Fire & Marine exits bancassurance after 21 years; Kakao Pay Insurance app-exclusive covers, 94% smartphone penetration. URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/life-non-life-insurance-market-in-south-korea>