



O'ZBEKISTONDA SUG'URTA BROKERLARI FAOLIYATINI TAKOMILLASHTIRISHNING USTIVOR YO'NALISHLARI

Matiyazova Sanobar Rajabbayovna

Toshkent moliya instituti dotsent v.b, PhD

ARTICLE INFORMATION	ABSTRACT
Received: xxxx Accepted: xxxx Issue: 1 DOI: xxxx	O'zbekistonda sug'urta vositachilari bo'lmish sug'urta brokerlari faoliyatidagi muammolar va ularning yechimlarini o'rganish hamda ushbu faoliyatni O'zbekiston sharoitida takomillashtirish shuningdek, xorij davlatlarda sug'urta brokerlarining ishlash usullarini shakllanishi, rivojlanishi va xususiyatlarini o'rganish mamlakatimizning sug'urta sohasini yanada rivojlantirishga zamin yaratadi. Shu jihatdan tanlangan maqolada sug'urta xizmatlar bozorini yanada rivojlantirish va takomillashtirish borasida sug'urta brokerlarining rolini oshirish, ular bilan bog'liq muammolarni tizimli hal etish xamda O'zbekistonda sug'urta brokerlar faoliyatini yanada rivojlantirish yuzasidan takliflar berilgan.
KEYWORDS sug'urta bozori, sug'urta brokeri, sug'urta maxsuloti, sug'urta madaniyati, shartnomalar, tarif stavkalar, raqamlashtirish.	

Kirish

Har qanday davlatning sug'urta bozorini shakllantirishda, sug'urtaning zamonaviy turlarni joriy etishda, mijozlar talabiga mos sug'urta mahsulotlarni yaratish va sotishda sug'urta vositachilarining roli beqiyosdir.

Hozirgi kunda milliy sug'urta bozoridagi sug'urta vositachilarining faoliyati bir qancha muammolarga duch kelmoqda, bunda davlat va sug'urta kompaniyalari tomonidan muammolarni bartaraf etishdagi harakatlari sust kechmoqda. Bu esa o'z navbatida sug'urta vositachilari institutining shakllanishi qolaversa sug'urta bozorining rivojlanishiga salbiy ta'sir qilmoqda.

Bugungi kunda barcha sohalarda amalga oshirilayotgan keng ko'lamli islohotlardan ko'zlangan pirovard maqsad mamlakatimiz iqtisodiyotini yanada rivojlantirish, xalqimiz turmush farovonligini yuksaltirishga qaratilgan, ana shunday iqtisodiyot tarmoqlaridan biri bu sug'urta xizmatlari sohasidir. 2017-2021 yillarda O'zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishlari bo'yicha "Harakatlar strategiyasi" ishlab chiqilgan bo'lib, Iqtisodiyotni rivojlantirish va liberallashtirishning ustuvor yo'nalishlarida sug'urta sohasini rivojlantirish yuzasidan qo'yidagilar belgilab berilgan:

□ yangi turlardagi sug'urta, lizing va boshqa moliyaviy xizmatlarning hisobiga ularning xajmini kengaytirish va sifatini oshirish, kapitalni jalb qilish hamda korxona, moliyaviy institutlar va axolining erkin resurslarini joylashtirishdagi muqobil manba sifatida fond bozorini rivojlantirish[1].

Mustaqillik yillarida mamlakatimizda iqtisodiy islohotlarni izchillik bilan amalga oshirilishi natijasida iqtisodiyotimizning barcha jabhalarida, shu jumladan, sug'urta sohasida ham ijobiy o'zgarishlarga erishilmoqda.

O'zbekistonning milliy manfaatlariga mos keladigan qator vazifalarni muvaffaqiyatli amalga oshirishda iqtisodiy faoliyatning o'zaro uyg'un dastaklari majmui - bozor institutlarini, jumladan, bank va sug'urta sohasini rivojlantirish va takomillashtirishga ustuvorlik berish muhim omillardan biri hisoblanadi.

O'zbekiston hukumati tomonidan, sug'urta xizmatlari bozorining yanada rivojlanishi uchun qulay shart-sharoitlarni yaratish bo'yicha amalga oshirilayotgan tadbirlar natijasida sug'urta operatsiyalarining hajmi barqaror o'sib bormoqda va sug'urtalovchilarning mamlakat

iqtisodiyotdagi o'rni tobora katta ahamiyat kasb etib bormoqda shuningdek, yuridik va jismoniy shaxslarning sug'urta mahsulotlariga bo'lgan manfaatdorligini oshirishga xizmat qilmoqda.

Sug'urta tashkilotlari tomonidan yuridik va jismoniy shaxslarning keng qatlamini turli qaltisliklardan ishonchli himoyasini ta'minlashda sug'urta vositachilarining o'rin muhimdir. Bugungi kunda sug'urta tashkilotlarining ham, ularning mahsulotlari iste'molchilari bo'lgan yuridik va jismoniy shaxslar ham sug'urta vositachilarining xizmatlariga extiyojlari tobora ortib bormoqda.

Sug'urta vositachilarining asosiy faoliyatlari bu mijozlarga sug'urta shartnomalari tuzish va ularni ijro etishda yaqindan ko'mak berishdan iborat. Bundan tashqari sug'urta vositachilari aholining sug'urta madaniyati oshishida, sug'urta institutlariga, qolaversa, sug'urta institutlariga bo'lgan ishonchning vujudga kelishida katta ahamiyatga ega[2].

Hozirgi paytda O'zbekistonda sug'urta brokerlarining ishlash usullarining ilmiy-amaliy ahamiyati va yetarli darajada o'rganilmaganligi ushbu tadqiqot ishi mavzusini tanlashga asos bo'ldi.

Tadqiqotning maqsadi va usullari. Ushbu tadqiqot ishinin maqsadi O'zbekistonda sug'urta brokerlari faoliyatini nazariy va amaliy jihatdan tadqiq etish hamda uning natijalariga asosan istiqboldagi takomillashtirish yo'llarini ko'rsatib berish hisoblanadi.

Tahlil va natijalar. Sug'urta tashkilotlarining asosiy faoliyat yo'nalishlari inflyatsiya mavjud bo'lgan sharoitda sug'urta mahsulotlarini yaratish va sotish, mijoz bilan ishonchli munosabatlarni ta'minlash va sug'urtalovchi tomonidan daromadlarni olish hisoblanadi[3].

Sug'urta mahsulotlarini mijozlarga sotish va ular haqida ma'lumotlar berishda sug'urta brokerlarining o'rni beqiyosdir.

Hozirgi kunda ko'plab rivojlanayotgan mamlakatlar sug'urta bozorida sug'urta vositachilari bilan bog'liq ko'plab muammolar yig'ilib qolgan. Bularga davlat va sug'urta kompaniyalari o'rtasidagi muammolarni bartaraf etishda huquqiy xarakatlar va asoslarning yo'qligi, umuman sug'urta vositachilarining va sug'urta bozorini rivojlanishiga to'sqinlik qilmoqda.

Sug'urta brokerlarining asosiy muammolaridan biri bu milliy sug'urta qonunchiligida sug'urta vositachilari tushunchasining yo'qligi va

sug'urta brokerlari faoliyatini tartibga solish mexanizmlarining mavjud emasligi.

Jahon amaliyotida sug'urta vositachilari tushunchasi uzoq vaqdan beri qo'llaniladi va me'yoriy-huquqiy xujjatlarda o'z aksini topgan.

Ko'p hollarda sug'urta vositachilarining faoliyati mamlakatda sug'urta tizimining rivojlanish darajasi, tarixi va nazorat qilish shakllariga to'g'ri bog'liq bo'ladi.

Sug'urta brokeri – sug'urta qildiruvchining nomidan va topshirig'iga binoan sug'urta shartnomasi tuzilishi va ijro etilishini tashkil qilish bo'yicha faoliyatni amalga oshiruvchi yuridik shaxs sug'urta brokeri hisoblanadi[4].

Bugungi kunda sug'urta brokerlari faoliyatini yanada rivojlantirish zaruriyati mavjud. Chunki, sug'urta brokerlari sug'urta munosabatlarining ikki asosiy ishtirokchisiga xizmatlarni ko'rsatadi va ularsiz, sug'urta bozori rivojlanishi samarali bo'lmaydi.

Sug'urta bozori o'zi bilan iqtisodiy muhitni namoyon etadi. Unda sug'urta xizmatlariga bo'lgan talabni yaratuvchi sug'urtalanuvchilar, albatta, mazkur talabni qoniqtiruvchi sug'urta kompaniyalari (sug'urtalovchilar), sug'urta vositachilari va sug'urta bozori infratuzilmasi sub'ektlari namoyon bo'ladi[5]. Faqat to'g'ridan-to'g'ri aloqa qilish orqali sug'urtalovchi mijozni o'z kompaniyasining sug'urtaviy himoyasiga ega bo'lishiga ishonтира oladi. Bu ishini asosiy bajaruvchisi sug'urta brokerlari hisoblanadi.

Yuqorida ta'kidlanganidek, sug'urta munosabatlarining aynan sug'urta brokerlari faoliyati bilan bog'liq savollarni, muammolarini o'rganishga va uni takomillashtirishga bag'ishlangan. Milliy sug'urta bozorining eng muhim vazifasi – jismoniy va yuridik shaxslar bilan ishlovchi sug'urta brokerlari sonini keskin oshirishdan iborat. Davlat tomonidan iqtisodiy rag'batlantirish ular faoliyatini resurslar bilan qo'llab – quvvatlash uchun soliq va boshqa imtiyozlarning berilishi orqali amalga oshiriladi.

Sug'urta brokerlarining samarali faoliyat asosini tashkil etuvchi tarkibiy kism bu - sug'urtalovchi tomonidan ishlab chiqiladigan uslubiy tizimi hisoblanadi. Uslubiy tizimini shakllantirishda sug'urtalovchi sug'urta turlarini hisobga olishi zarur. Hozirda, mamlakatimizda sug'urta brokerlari faoliyatlariga taaluqli qonunchilik to'liq shakllantirilmaganligini hisobga olib, O'zbekistonda sug'urta brokerlari xodimlarini sertifikatlash bilan bog'liq tartib va qoidalarni qonunchilik asosida kiritish taklif etiladi.

O'zbekistonda sug'urta brokerlari o'z faoliyatlarida qo'llashi uchun xorijiy sug'urta kompaniyalar tajribasi asosida sug'urta brokerlarining ishlash usullarini ishlab chiqishlari lozim. Bu o'z o'rnida sug'urta portfeli tez shakllantirish va uni samarali boshqarish imkonini beradi. Sug'urta brokerlari faoliyatini amalga oshiruvchi mutaxassislar o'z faoliyatni davomida ishlatishi mumkin bo'lgan namuna va andozalar to'plamini chet el sug'urta va qayta sug'urta kompaniyalari bilan birgalikda nashr etilishi maqsadga muvofiqdir.

Mamlakat sug'urta bozorida bir necha majburiy sug'urta turlari joriy etildi. Mamlakatimiz aholisining ko'p qismi majburiy sug'urta bo'yicha undiriladigan sug'urta mukofotlariga soliq yig'imlari sifatida qaraydilar va unga tenglashtiradilar, ammo bu mutlaqo noto'g'riligini ularga tushuntirish zarur. Chunki soliq yig'imlari davlat byudjetiga yo'naltiriladi va u fuqarolarning manfaatlariga uchun to'g'ridan-to'g'ri xizmat qilmaydi, majburiy sug'urta bo'yicha to'lanadigan sug'urta mukofotlari esa mijozlar zarar ko'rganda bir necha barobar miqdorida ularga qaytariladi. Shuni unutmaslik kerakki, majburiy sug'urtani joriy qilishdan maqsad aholini ijtimoiy muhofaza qilish, ularni turli kutilmagan xarajatlardan moliyaviy jihatdan himoya qilish, eng asosiysi, majburiy ravishda sug'urta shartnomasini tuzgan holda mijozlarga sug'urtaning afzalligini, uning zarurligini anglatish va ularda sug'urta sohasiga ishonchlikni shakllantirish hisoblanadi.

Aholining sug'urta xizmatlariga talabi pastmi, demak ularda sug'urta madaniyati shakllanmagan, ular birovlarining da'vati yoki hukumat qonunlariga ko'ra sug'urtalanadilar[6]. Aholida sug'urta madaniyatini shakllantirish yo'llari quyidagilar, ya'ni ularga sug'urtaning asl mohiyatini ochib berish, u qachon zaruratga aylanishini tushuntirish, uning afzal tomonlarini ko'rsatish, namoyon qilish, har qadamda xavf-xatarning mavjudligi, uning qachon sodir bo'lishi noma'lumligi va aynan shu davrda sug'urtaning ahamiyati beqiyosligini anglatish hisoblanadi. Mamlakatimizda sug'urta xizmatlarini ko'rsatish, rivojlanish bosqichida turgan bir davrda, sug'urta sohasida qilinadigan reklamlar faqat o'z kompaniyasini targ'ib qilish bilan cheklanib qolmasdan, balki aholining sug'urta madaniyati oshishiga, sug'urtaning ijtimoiy vazifasini ochib berishga ham o'z hissasini qo'shishi zarur.

Sug'urta mahsulotini sifatli va mukammal ishlab chiqish zarur. Uni ishlab chiqishda avvalo aholining ehtiyojlari, qiziqishlari, daromadlilik kabi omillarni hisobga olinishi zarur. Sug'urta mahsuloti shunday ishlab chiqilishi kerakki, uni aholiga taklif qilganda mavhumlik sezilmasligi lozim, ya'ni u hayotiy ehtiyojlarga mos kelishi, har taraflama ishonchli bo'lishi va unga nisbatan zarurat sezilishi hamda uning amalga oshirilish tartibi sodda va tushunarli bo'lishi lozim. Bundan tashqari, mavjud sug'urta mahsulotlariga qo'shimcha ravishda yangi mahsulot turlarini ishlab chiqish va sotishning zamonaviy usullarini qo'llash zarur[7].

Sug'urta brokerlari faoliyatini samarali amalga oshirishning zamonaviy usullaridan biri – informatsion texnologiyalar asosida sotuvni tashkil qilishdir[8]. Bunda sug'urta brokerlaridan manzilma-manzil yurib mijoz izlash, ob'ektlarni sug'urtaga jalb etish talab qilinmaydi, balki internetda sug'urta mahsulotlarini ularning shartnoma shartlari, sug'urtalash qoidalari, tarif stavkalari bilan birgalikda joylashtirish va unda sug'urta kalkulyasiyasini o'rnatish zarur. Sug'urta mahsulotlarini sotishning zamonaviy turlarini ko'paytirish zarur, chunki yil sayin iqtisodiyotning barcha sohalari rivojlanib, avtomatlashtirilmoqda, sug'urta sohasini internet tarmog'i orqali amalga oshirish bir tarafdin faoliyatni tezlashtirsa, ikkinchi tarafdin vaqtini tejaydi va aholining katta qismini jalb qilish imkoniyatini yaratadi.

Xulosa. O'zbekiston sug'urta bozorining rivojlanishi mamlakat miqyosida iqtisodiy-ijtimoiy rivojlanishning asosiy tamoyillaridan biri sifatida qaralgan bo'lib, tashkil etilgan shart-sharoitlar, sug'urta an'analari va rivojlanishi hisobga olingan holda bosqichma-bosqich isloh etilgan va milliy sug'urta bozori sug'urta sohasidagi davlat siyosati, rahnamoligi va qo'llab-quvvatlanishi (soliq pereferensiyalarining berib borilishi, yangi sug'urta mahsulotlarining yaratilishi, turli xil mulkchilik shaklidagi sug'urta tashkilotlarning faoliyatig'i keng yo'l ochilganligi x.k.) sabablariga ko'ra rivojlanib takomillashtirilib borilmoqda. Olib borilgan tadqiqotlarimizga tayangan holda xulosa o'rinda shuni aytishimiz mumkinki, sug'urta vositachilarining ya'ni sug'urta brokerlarining milliy sug'urta xizmatlar bozorini rivojlantirishda va takomillashtirishda, sug'urta mukofotlari yig'ish, aholi o'rtasida sug'urta madaniyatini shakllantirishda, shuningdek sug'urtaning keng omma orasiga kirib borishida o'rni beqiyosdir. O'zbekiston Respublikasi sug'urta xizmatlar bozorini yanada rivojlantirish va takomillashtirish borasida sug'urta brokerlarining rolini oshirish, ular bilan bog'liq muammolarni tizimli hal etish, ular faoliyatining me'yoriy-huquqiy asoslarini yaratish va boshqalarni inobatga olish zarurdir.

O'zbekistonda sug'urta brokerlar faoliyatini yanada rivojlantirish maqsadida quyidagi takliflar tavsiya qilinadi:

1. Milliy sug'urta kompaniyalari chet el tajribasidan kelib chiqqan holda, sug'urta brokerlari faoliyatini uslubiy tizimini ishlab chiqish va tadqiq etish kerak.
2. O'zbekiston sharoitida xorijiy sug'urta brokerlari tajribasini amaliyotga joriy etish yuzasidan tegishli tavsiyalar O'zbekiston sug'urta bozori professional qatnashchilari uyushmasi tomonidan ishlab chiqilishi maqsadga muvofiq bo'lar edi. Uni amaliyotga tadqiq etilishi sug'urta brokerlari faoliyatini samaradorligini oshirishga bevosita ijobiy ta'sir ko'rsatadi.
3. Sug'urta kompaniyalarida chet el tajribalari asosida sug'urta brokerlar faoliyatini avtomatlashtirish va kompyuter dasturlarini joriy etish lozim. Bu quyidagi samarani berishi mumkin:
 - a) sug'urta brokerlaridan axborotlarni yig'ish, tahlil etish, sug'urta brokerlari bilan axborot almashinishini tezlashtiradi va moliyaviy xarajatlarni kamaytiradi;
 - b) shartnomalar tuzish, tarif stavkalarini belgilash, qoplamalarni o'z vaqtda to'lash imkoniyatini beradi;
 - v) sug'urta kompaniya obro'sining oshishiga, jahon standartlari darajasidagi sug'urta xizmatlarini ko'rsatishga zamin tayyorlaydi.
4. Sug'urta brokerlari professional bilim va malakasiga standart talablarini o'rnatish bo'yicha metodik tavsiyalar ishlab chiqish lozim.
5. Milliy sug'urta kompaniyalari sug'urta brokerlari faoliyati bo'yicha malakasini oshirish va ularni qayta tayyorlash bo'yicha doimiy faoliyat ko'rsatadigan ixtisoslashtirilgan kurslarni va O'zbekiston sug'urta bozori professional qatnashchilari uyushmasi qoshida alohida o'quv markazini tashkil etish.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, O'zbekistonda sug'urta brokerlari faoliyatining rivojlanayotganligini va uni rivojlantirish hamda takomillashtirish bo'yicha imkoniyatlarning kattaligini ko'rishimiz mumkin. Ushbu imkoniyatlar bilan foydalanish va yuqorida keltirilgan yo'nalishlarda chora-tadbirlarni amalga oshirish, mamlakatimizda sug'urta brokerlari faoliyatini takomillashtirishni ta'minlashi shubhasizdir.

Bu esa o'z navbatida, sug'urta sohasining ortishiga va uning barqaror rivojlanishiga turtki beradi.

References:

1. "O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha harakatlar strategiyasi to'g'risida" O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi PF-4947-sonli Farmoni.
2. Карлова А.И. Проблемы и перспективы развития страхового посредничества. Серия "Экономика и управление". Том 27 (66). 2014 г. № 1. С. 38-44/
3. Kenjayev I. Matiyazova S. Adilova G. Sug'urta mahsulotlarini sotishni tashkil etish. O'quv qo'llanma. T.: Iqtisod-m oliya, 2018.
4. Shennayev X.M. Sug'urta agentlari uchun qo'llanma. T.: infoCOM.UZ MChJ, 2010.
5. Голушко К.Н. Страховые посредники и их роль в реализации страховых услуг. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенства, №8 (34), 2018 г.
6. Задорожный.С.В. Современные проблемы института страхового посредничества / С. В. Задорожный, А. С. Итшенко / / Молодивчение. - 2014. - № 1(03). - С. 71-74.
7. Jack Kinder Jr. Garry Kinder "Secrets of Successful Insurance Sales", Napoleon Hill Foundation, UK, 2012.
8. Shennaev X.M., Xalikulova G.T. Sugu'rta marketingi. O'quv qo'llanma. -T.: 2012 y.