

"İQTİSADI İSLAHATLAR"
elmi-analitik jurnal

**SİĞORTA BAZARININ
MÜASİR PROBLEMLƏRİNİN
HƏLLİNDƏ DÖVLƏT
TƏNZİMLƏNMƏSİNİN
ƏHƏMİYYƏTİ**



№ 3(8)-2023

səh. 54-65

**Pərvin KAZIMOVA,
Dövlət İqtisad Universiteti**



prvinkazimova@gmail.com



Sığorta bazarının müasir problemlərinin həllində dövlət tənzimlənməsinin əhəmiyyəti

Pərvin KAZIMOVA,
Dövlət İqtisad Universiteti

XÜLASƏ

Sığorta hər bir ölkənin sosial-iqtisadi inkişafında xüsusi əhəmiyyət daşıyır. Bu səbəbdən sığorta bazarının inkişafı ölkəmiz üçün olduqca vacibdir. Müstəqilliyin bərpasından sonra sığorta bazarının inkişafı məqsədlə dövlət tərəfindən xeyli işlər görülmüşdür. Lakin uzun illərdir ki, milli sığorta bazarının inkişafına bir sıra amillər mane olur. Bu amillərin mövcudluğu sığorta bazarının kifayət qədər inkişaf etməsi prosesini ləngidir. Tədqiqatın məqsədi bu problemlərin səbəblərinin təhlil edilməsi və onların aradan qaldırılması üçün təkliflərin hazırlanmasıdır. Həmçinin sığorta bazarının dövlət tənzimlənməsində səmərəliliyin artırılması məqsədlə tövsiyələrin hazırlanması da tədqiqatın əsas məqsədlərindən biridir. Məqalədə sığorta bazarının müasir problemləri və onları meydana gətirən amillər təhlil olunmuşdur. Həmçinin onların həll edilməsində dövlətin rolundan bəhs edilmişdir. Sığorta bazarının dövlət tənzimlənməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi üzrə təkliflər verilmişdir. Aparılan tədqiqat nəticəsində mövcud problemlərin həll edilməsi və sığorta bazarının inkişafı məqsədlə əsas istiqamətlər müəyyən olunmuşdur.

Açar sözlər: sığorta bazarı, dövlət tənzimlənməsi, evristika, koqnitiv meyllər, emosional meyllər

JEL kodu: G22; G29

GİRİŞ

Ölkəmizdə müstəqilliyin bərpasından sonra sığorta bazarının inkişafına xüsusi diqqət göstərilmişdir. Sığorta bazarının inkişafı məqsədlə uzun illərdir ki, dövlət tərəfindən geniş əhatəli tədbirlər həyata keçirilir. Artıq ötən illər ərzində sığorta sahəsində milli təcrübənin inkişafı və bu sahədə beynəlxalq təcrübənin tətbiqi istiqamətində geniş tədbirlər həyata keçirilmiş və əhəmiyyətli irəliləyişlər əldə olunmuşdur. Növbəti illərdə də sığorta bazarının inkişafı məqsədlə həyata keçirilən dövlət tədbirlərinin davam etdirilməsi nəzərdə tutulmuşdur. Belə ki, Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2021-ci il 2 fevral tarixli sərəncamı ilə təsdiq edilmiş "Azərbaycan 2030: sosial-iqtisadi inkişafa dair Milli Prioritetlər"də sığorta bazarının inkişaf etdirilməsi məsələsi əsas məqsədlərdən biri kimi qarşıya qoyulmuşdur. Hazırda sığorta bazarının gələcək inkişafında qarşıya qoyulan əsas prioritetlərə əhalinin sosial rifahının, iqtisadi fəallığın təmin olunmasında sığortanın rolunun artırılması aiddir. Həmçinin yaxın gələcəkdə sığorta bazarının investisiya potensialının artırılması da əsas məqsədlərdən biri kimi qarşıya qoyulmuşdur. Əlbəttə ki, bütün bunların həyata keçirilməsində dövlət tənzimlənməsinin səmərəliliyi artırılmalıdır. Sığorta bazarının inkişafı məqsədlə dövlət tənzimlənməsi müasir problemləri meydana gətirən amillərin mümkün qədər aradan qaldırılmasına əsaslandırılmalıdır. Uzun illər sığorta bazarının inkişafı məqsədlə görülən tədbirlər nəticəsində, böyük irəliləyişlər əldə olunmuşdur. Lakin bir sıra problemlər də mövcudluğunu qorumaqdadır. Bu problemlər hazırda sığorta bazarında təmərküzləşməyə, inamsızlığa və s. səbəb olur. Bütün bunları nəzərə alaraq məqalədə müasir problemlər və onların yaranmasının əsas səbəbləri təhlil olunmuşdur.

SİĞORTA BAZARININ MÜASİR PROBLEMLƏRİNİN VƏ ONLARIN HƏLLİ İSTİQAMƏTLƏRİNİN TƏHLİLİ

Sığorta bazarı maliyyə bazarlarının əsas tərkib hissələrindən biri olmaqla ölkənin sosial-iqtisadi inkişafında əhəmiyyətli rola malikdir. Sığorta əhalinin sosial rifahının təmin olunmasında, ölkə səviyyəsində maliyyə dayanıqlılığının qorunmasında, iqtisadi inkişafın stimullaşdırılmasında əvəzsiz vasitədir. Hazırda dünyanın inkişaf etmiş dövlətlərində iri investisiya şirkətləri kimi fəaliyyət göstərən çoxlu sayda sığorta şirkətləri mövcuddur ki, onlar ölkə üzrə əsas investisiya mənbələrindən biri kimi çıxış edirlər. Ümumilikdə, inkişaf etmiş ölkələrdə sığorta ÜDM-də 10-15% paya malikdir. Əlbəttə ki, sığorta sektorunun inkişafı ölkəmiz üçün də çox vacibdir. Müstəqilliyin bərpasından bu yana sığorta sektorunun inkişafı üzrə dövlət tərəfindən işlər görülmüş, əhəmiyyətli irəliləyişlər əldə edilmişdir. Lakin təəssüf hissi ilə bildirmək olar ki, arzu edilən səviyyədə inkişaf hələ də əldə olunmamışdır. Sığortanın ÜDM-də payı hələ də 1%-dən artıq deyildir. Mərkəzi Bankın məlumatlarına əsasən 2022-ci ildə sığortanın ÜDM-dəki payı sadəcə 0,7% olmuşdur. Bu onunla əlaqədardır ki, sığortanın inkişafı digər sahələrin inkişafından geri qalır. Həmçinin sığorta bazarında illərlə davam edən problemlər hələ də aktuallığını qorumaqdadır.

Şübhəsiz ki, sığorta sektorunun inkişaf etdirilməsi yollarından ən başlıcası səmərəli tənzimləmə mexanizminin formalaşdırılmasıdır. Sığorta sahəsinin ölkəmizdə nisbətən gənc sahə olması dövlət tənzimləmə tədbirlərini daha vacib hala gətirir. Sığorta bazarının tənzimlənməsi mexanizmi elə formalaşdırılmalıdır ki, əhalinin sığortaya olan inamı və marağı maksimum səviyyədə artırılсын. Məlumdur ki, sığortanın inkişafı əhalinin bu sahəyə olan inamından və marağından asılıdır. Təəssüf ki, ölkəmizdə hələ də sığorta sektoruna inamsızlıq mövcuddur. Bunun üçün əhalinin sığortaya olan inamına və marağına mənfi təsir göstərən amillər dərinədən araşdırılmalı, onların həllinə imkan verən səmərəli tənzimləmə mexanizmi formalaşdırılmalıdır. Bəs sığortaya olan inama və marağa mənfi təsir edən amillər nələrdir?

Əhalinin sığortaya olan inamına və marağına bir çox amillər təsir göstərir. Bu amillərin ən vaciblərindən biri də insanların mövcud psixoloji vəziyyətidir. Qeyd etmək lazımdır ki, müasir dövrün iqtisadçı alimlərinin formalaşdırdığı yeni idealar və nəzəriyyələr yeni "davranış maliyyəsi" elminin yaranmasına səbəb olmuşdur. Davranış maliyyəsində irəli sürülən əsas idealar ondan ibarətdir ki, insanlar rəasional deyil. Belə ki, insanlar maliyyə qərarlarını verərkən bir sıra psixoloji meyllərin təsirinə məruz qalırlar və onların təsiri altında çox zaman yanlış qərarlar verə bilirlər. Ümumiyyətlə, sığorta bazarının davamlı və sabit inkişafının təmin olunması, bazarda mövcud problemlərin həll olunması üçün əhalinin mövcud psixoloji durumu araşdırılmalıdır. İnsanların sığorta sahəsində verdikləri qərarları formalaşdıran psixoloji amillərin və onların təsir istiqamətlərinin öyrənilməsi sığortaya olan tələbin artırılmasında olduqca əhəmiyyətlidir. Belə ki, insanların sığortaya olan inamını və marağını azaldan psixoloji amillərin aradan qaldırılması milli sığorta bazarının inkişaf etdirilməsində əhəmiyyətli müsbət təsirə malikdir.

İnsanların məruz qaldığı psixoloji meyllər koqnitiv və emosional olmaqla iki hissəyə ayrılır. Koqnitiv meyllər şəxsin idrakından, emosional meyllər isə hisslərdən, duyğulardan asılı olaraq meydana gəlir. Hər iki meyl də insanların rəasional qərar verməsinə ciddi təsir göstərir. Bu gün milli sığorta bazarında mövcud olan problemlərin əksəriyyəti bu amilin təsiri meydana gəlir.

Koqnitiv meyllərə nümunə kimi Ellen Langerin irəli sürdüyü "nəzarət illuziyası" meyllini göstərmək olar. Nəzarət illuziyası meylli fərdin nəzarət edə bilməyəcəyi hadisələrdə həddən artıq nəzarətə malik olmasını düşünməsidir. Bu meyllin təsiri altında olan insanlar hadisələrin baş vermə ehtimalını real qiymətləndirə bilmir və özlərinin hadisələrin gedişatına təsirini yüksək qiymətləndirirlər. Belə ki, sığortalanmaqdan imtina edən şəxslər əksər hallarda riskli hadisələrin onların başına gəlməyəcəyi düşüncəsində olurlar. Məsələn, sürücü öz sürücülük bacarıqlarını yüksək qiymətləndirib hər hansı yol-nəqliyyat hadisəsi ilə rastlaşmayacağına inanarsa, avtomobilini sığortalamaqda maraqlı olmaz. Həmçinin öz sağlamlığına həddən artıq

etibar edən şəxs tibbi sığortanı özünə artıq xərc kimi qiymətləndirəcəkdir. Bu meylin aradan qaldırılmasının əsas yolu insanların təsadüfi hadisələrin baş verməsinin mümkünlüyü və onların vurduğu ziyanlar barədə ətraflı məlumatlandırılmasıdır. Bunu real təcrübələr əsasında videoçarxların hazırlanması və əhalinin maarifləndirilməsi yolu ilə etmək olar.

Digər koqnitiv meyil iqtisadçı Riçard Talerin irəli sürdüyü "mental uçot" meylidir. Mental uçot meylində irəli sürülən əsas idea ondan ibarətdir ki, insanlar şəxsi gəlirlərinə uyğun aylıq büdcə formalaşdırırlar. Fərd öz büdcəsinin xərclərinin həcmi və əsas istiqamətlərini müəyyən edir və bu büdcəyə artıq xərc kimi qəbul etdiyi istənilən fəaliyyətdən də boyun qaçırır [14]. Burada əsas məsələ insanların sığortaya artıq xərc kimi baxmalarına mane olmaqdır. İnsanlar həqiqətən də sığortanın onlar üçün faydalı olmasına inanmalı və onu əlavə xərc kimi görməməlidir. Bunun üçün ilk növbədə sığorta şirkətlərinin fəaliyyətinə nəzarət gücləndirilməlidir. Sığortaçılar tərəfində sığorta ödənişlərinin vaxtında, heç bir bəhanəsiz verilməsi təmin olunmalıdır. Sığortaçıların fəaliyyətinə nəzarətdə Mərkəzi Bankda yeni texnologiyaların tətbiqi genişləndirilməlidir. Bu texnologiyalara nümunə kimi "blockchain" texnologiyalarını xüsusilə qeyd etmək lazımdır. Daha sonra əhalinin maliyyə savadlılığının artırılması istiqamətində görülən işlər genişləndirilməlidir. Xüsusən televiziya və radio verilişləri vasitəsilə əhalinin maarifləndirilməsi, tədris prosesində şagird və tələbələrin məlumatlandırılması üzrə işlər görülməlidir.

Digər meyil Daniel Elsberqin irəli sürdüyü "qeyri-müəyyənlikdən qaçma" meylidir. Belə ki, insanlar əminliklə inanmadıqları istənilən seçimdən imtina edirlər [11]. Əgər fərdlər sığorta hadisəsi baş verdiyi halda zərər və itkilərin sığortaçı tərəfindən qarşılanaacağına tam əmin olmazlarsa, sığortalanmaqda maraqlı olmayacaqlar. Buna görə də sığortaçı və sığortalı arasında münasibətlərin yaxşılaşdırılması, sığortaçıların fəaliyyətində şəffaflığın artırılması istiqamətində işlər görülməlidir. Həmçinin insanlar əminliklə baş verəcəyini düşünmədikləri riskləri sığortalamaqda maraqlı olmazlar. Bunu Tverski və Kahnemanın "əminlik effekti" anlayışı ilə izah etmək olar. Bu anlayışın mahiyyəti ondan ibarətdir ki, fərd sığorta hadisəsinin baş verə biləcəyinə əmin olarsa, sığortalanmaq istəyəcək, əks halda sığortaya artıq xərc kimi baxacaqdır [11].

Ümumiyyətlə, bir çox hallarda insanlar öz istəkləri ilə zəruri sığorta növləri ilə sığortalanmırlar. Bu zaman bu sığorta növlərinin dövlət tərəfindən icbari qaydada tələb olunması zəruri hal alır. Hər bir dövlət daxili xüsusiyyətlərini nəzərə alaraq sığorta sahəsində özünəməxsus siyasət formalaşdırır. Məsələn, Danimarkada evini kreditlə satın alan şəxslərin yanğın sığortası üzrə sığortalanması məcburidir. Digər nümunə kimi İsveçrəni göstərmək olar. İsveçrədə hər bir şəxsin tibbi sığorta üzrə sığortalanması məcburi qaydada həyata keçirilir. Belə ki, yeni doğulan uşaqların 3 ay ərzində sığortalanması qanunvericilikdə nəzərdə tutulan qaydalarla tələb olunur. Həmçinin ölkədə yeni məskunlaşmış şəxslər 90 gün ərzində tibbi sığorta üzrə sığortalanmağa borcludurlar. Əks halda yerli hakimiyyət orqanları tərəfindən sığortalanmayan şəxslər müvafiq sığortaçılar vasitəsilə sığortalanır ki, bu zaman şəxsin şəxsi istəkləri nəzərə alınmır. Bu halda şəxslər arzu etmədikləri sığortaçı tərəfindən sığortalana və özlərinə uyğun olmayan sığorta haqqı ödəməyə məcbur ola bilirlər. Qətdə isə mövcud qanunvericiliyə əsasən işəgötürənlər xarici ölkə vətəndaşı olan işçilərini və onların ailə üzvlərini sığortalamağa borcludurlar. Əks halda sığortalamayan işəgötürənlərə münasibətdə cərimələr tətbiq olunur.

Azərbaycanda da sığorta bazarının inkişafında əsas dönüş nöqtələrindən biri 2011-ci ildən etibarən ölkədə icbari sığorta növlərinin tətbiqinə başlanılması idi. Həmçinin 2015-ci ildən başlayaraq icbari sığorta müqaviləsi bağlamayan şəxslərə qarşı cərimələrin tətbiq olunması da vacib əhəmiyyət daşıyır. Qeyd olunan tədbirlər sayəsində illər üzrə toplanan sığorta haqlarında ciddi artım əldə edilmişdir. Bir çox hallarda dövlətin bəzi sığorta növləri üzrə əhalinin sığortalanmasını məcburi qaydada tələb etməsi və tələbləri yerinə yetirməyən şəxslərə qarşı cərimələrin tətbiqi zəruri hal alır. Əks halda zəruri sığorta növləri üzrə gözlənilən səviyyədə əhalinin sığortalanmasına nail olmaq mümkünsüz olur. Lakin bəzən dövlətin məcburi siyasəti əhalinin narazılığına da səbəb ola bilər. Bu səbəbdən sığortanın insanların özü üçün faydalı

olmasına əhalinin inandırılması hər zaman ən vacib məsələ olaraq qalır.

Sığorta bazarında problemlərə səbəb olan koqnitiv meyllərdən digər biri də "özünə aid etmə" meylidir. Bu meylin mahiyyəti ondan ibarətdir ki, insanlar qazandıqları uğurları öz fəaliyyətlərinin nəticəsi olduğuna inansalar da, uğursuzluqlarının günahını kənarında axtarırlar. Sığorta bazarında baş verən münaqişələrin bir çoxu sığortalıların sığorta müqaviləsinin şərtləri barədə kifayət qədər məlumatlı olmadan sığortalanmaqlarından qaynaqlanır. Həmçinin sığortalının sığorta müqaviləsinin şərtlərinə əməl etmədən tələblər irəli sürməsi bazarda mübahisələrin yaranmasına səbəb olur. Qeyd olunan nümunələr kimi bir çox hallarda yaranan münaqişələrin səbəbkarı sığortalı özü olur. Lakin sığortalı bunun günahını özündə yox, sığortaçıda görür. Bu da sığortaçının fəaliyyətinə və reputasiyasına mənfi təsir göstərir. Bu səbəbdən sığortaçı tərəfindən sığorta müqavilələrinin şərtlərinin qısa və anlaşılıqlı tərtibinə xüsusi diqqət göstərməlidir. Həmçinin sığortaçı tərəfindən bütün müqavilə şərtlərinin sığortalı tərəfindən tam olaraq anlaşıldığına əmin olunanadək ətraflı izahlar verilməlidir. Belçika kimi inkişaf etmiş ölkələrdə məqsədli olaraq yalan sığorta iddiaları irəli sürən şəxslərə qarşı ciddi tədbirlər həyata keçirilir. Məsələn, məhkəmə çəkişmələrində sığortalının yalan ifadələr verən şahidlərinə qarşı belə cərimələr tətbiq olunur. Ümumiyyətlə, sığortalının qəsdən səbəb olduğu qanunazidd davranışlarına qarşı görülən tədbirlər sərtləşdirilməlidir. Bu, sığortalıları daha məsuliyyətli olmağa sövq edəcəkdir.

Emosional meyillər insanların intuisiyasından və hislərindən asılı olaraq yaranır. Bu meyillər də insanların yanlış qərar verməsinə səbəb olur. Məsələn, "həddindən çox özünə güvənmə" meyli insanın öz düşüncələrinə həddən artıq etibar edərək yanlış qərar verməsinə səbəb olur. Bu meylin təsiri altında olan insanlar mövcud şəraiti və imkanları düzgün qiymətləndirə bilmir, öz bacarıqlarına, düşüncələrinə həddən artıq etibar edirlər. Nümunə kimi qeyd etmək olar ki, hazırda vətəndaşların bir çoxu sığorta şirkətlərinə etibar etmir, dezinformasiyalara tez inanır və bir çox hallarda özləri də bilərək və ya bilməyərək müxtəlif dezinformasiyalar yayırlar. Sığorta bazarının inkişaf etdirilməsi üçün heç bir əsası olmayan, yanlış informasiyaların yayılmasının qarşısı alınmalıdır. Bu məqsədlə xüsusən sosial şəbəkələrdə yayılan məlumatlara dövlət nəzarəti gücləndirilməlidir. Həmçinin əhalinin sığorta sahəsində məlumatlılığının artırılması məqsədilə sığorta şirkətlərində yerində tanışlıq və maarifləndirmə tədbirlərinin həyata keçirilməsi vacibdir. Eləcə də ilin müxtəlif tarixlərində əhalinin sığorta sahəsində problemlərinin və tələblərinin öyrənilməsi üzrə sığorta şirkətlərində görüşlərin keçirilməsi də faydalıdır. Yaxşı olar ki, tədbirlər Mərkəzi Bankın nəzarəti altında həyata keçirilsin.

İnsanların maliyyə qərarlarına təsir edən emosional meyillərdən biri də Daniel Kahneman və Amor Tverski tərəfindən irəli sürülən "zərərdən qaçma" meylidir. Bu meyl onu ifadə edir ki, insanlar mümkün olduqca az zərər edəcəkləri seçimlərə üstünlük verirlər. Ümumiyyətlə, eyni miqdarda qazanca nəzərən itki insan psixologiyasına daha çox təsir göstərir. İnsanlar adətən əllərində olanı qorumağa meyli olurlar [11]. Bu da ona səbəb olur ki, hətta zəruri hallarda sığorta ödənişi əldə edəcəklərini bilsələr belə, sığorta haqlarını öz büdcələrinə zərər kimi qiymətləndirən insanlar sığortalanmaq istəmirilər. Bu meylin azaldılması istiqamətində görülməli olan işlər sırasında ilk növbədə sığorta haqlarının optimal məbləğinin təyin olunması dayanmalıdır. Sığorta şirkətləri sığortalanmağın məsrəflərini azaldacaq, resurslara maksimum qənaətə şərait yaradacaq yeni yolların axtarışında olmalıdırlar. Sığorta haqlarının məbləği vətəndaşları çəkəndirməyəcək səviyyədə təyin olunmalıdır. Hazırda sığorta bazarında sağlam rəqabət mühitinin olmaması sığorta məhsullarının keyfiyyət və çeşidlərinə mənfi təsir göstərdiyi kimi mövcud qiymətlərə də mənfi təsir göstərir. Sığorta bazarında qiymətlərin optimallaşdırılması üçün sağlam rəqabət mühiti formalaşdırılmalıdır. Bunun üçün dövlətin stimullaşdırıcı tədbirlərinə ehtiyac vardır.

Əlavə olaraq, sığorta şirkətlərində həyata keçirilən marketinq strategiyasının, reklam siyasətinin təkmilləşdirilməsi, satış nümayəndələri başda olmaqla sığorta vasitəçilərinin fəaliyyətlərinin yaxşılaşdırılması lazımdır. Sığorta məhsulları əhaliyə elə formada təqdim olunmalıdır ki, insanlar ödəməli olduqları sığorta haqlarını zərər kimi qiymətləndirməsinlər. Bu

məqsədlə müəyyən sığorta məhsulları üzrə güzəştlərin tətbiq olunması da faydalıdır. Məsələn, avtomobilin icbari sığortası üzrə tətbiq olunan Bonus-Malus sistemi bu sığorta növünün inkişafına kifayət qədər müsbət təsir göstərmişdir. Digər sığorta növləri üzrə də buna bənzər güzəştlərin tətbiq olunması əhalinin sığortaya olan marağının artırılması üzrə faydalıdır.

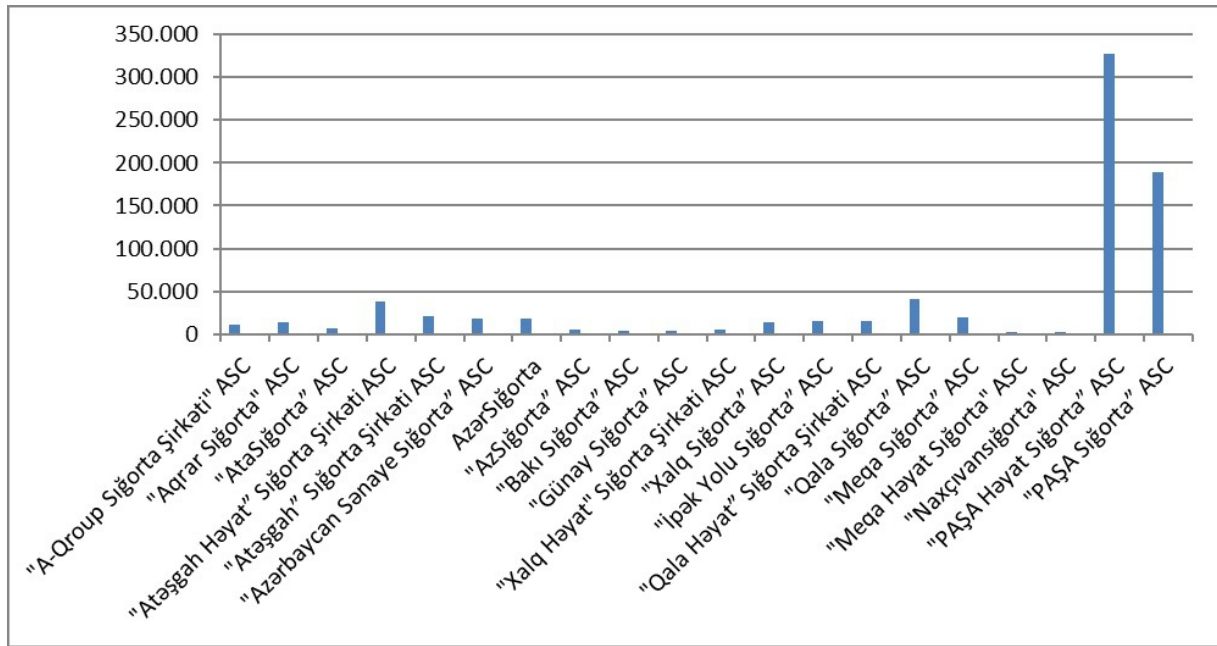
Digər bənzər emosional meyil "peşmançılıqdan qaçma" meylidir. Bu meyil insanların yanlış qərar verməkdən çəkinərək öz mövqelərini qorumaq məqsədilə arzu edilən seçimləri etməmələri anlamına gəlir. İnsanların bir çoxu daha sonra peşman olmaq qorxusu ilə sığorta məhsulu almaqdan imtina edirlər. Bəs insanları sığortalanmaqdan çəkindirən nələrdir? Şübhəsiz ki, bu qorxuların əsasında sığortaçılar tərəfindən sığorta ödənişlərinin gecikdirilməsi və ya tamamilə imtinası dayanır. Hazırda sığorta bazarında qeyd olunan problemlər üzrə çoxlu sayda şikayətlər mövcuddur. Buna görə də bu meylin aradan qaldırılmasında dövlətin üzərinə əlavə məsuliyyət düşür. Belə ki, sığorta ödənişlərinin gecikdirilməsinin qarşısının alınması, gecikdirilmiş günlər üzrə dəbbə pullarının tam miqdarında ödənilməsi üzrə mexanizm təkmilləşdirilməlidir. Həmçinin sığorta ödənişlərindən əsassız imtina edən sığorta şirkətlərinə münasibətdə sərt cərimə və sanksiyaların tətbiq olunması faydalıdır. Bu yolla sığortaçıların məsuliyyətinin artırılması və sığorta bazarında qanunvericiliyin tələblərinə düzgün əməl olunması təmin olunacaqdır.

Fərdlərinə sığorta üzrə qərarlarına "özünə nəzarət" emosional meyli də təsir göstərir. Özünə nəzarət meyli fərdlərin şəxsi intizamının zəif olmasından qaynaqlanır. Bu zaman fərd uzunmüddətli məqsədlərə çatmaq yerinə qısamüddətli məmnuniyyəti üstün tutur. Belə ki, insanların bir çoxu sığorta haqqı ödəməklə uzunmüddət təhlükələrdən sığortalanmaq yerinə çox zaman çox da əhəmiyyətli olmayan əyləncə və digər fəaliyyətlərə pul vəsaitlərini sərf etməyi üstün tuturlar. Bununla da həm şəxsi rifahlarına, həm də sığorta bazarının inkişafına mənfi təsir göstərmiş olurlar. Bu meylin aradan qaldırılmasında bir daha marketinq strategiyalarının əhəmiyyətini vurğulamaq lazımdır. Sığorta məhsulları əhalinin müxtəlif qruplarının mövcud keyfiyyətlərinə və gözləntilərinə uyğun olaraq formalaşdırılmalı və təqdim olunmalıdır.

Sığorta qərarlarına ciddi təsir göstərən emosional meyllərdən biri də "sahiblik" meylidir. Sahiblik meyli insanların emosional baxımdan bağlı olduqları şəxsi əmlaklarına daha çox dəyər verdiyi anlamına gəlir. Məsələn, şəxsin iki daşınmaz əmlakı varsa, şəxs hansının sığortalanmasının əhəmiyyətli olmasına nəzərə almadan özü üçün mənəvi cəhətdən daha dəyərli olanı sığortalamaq istəyəcəkdir. Bu zaman digər riskli əmlak sığortasız qalır ki, bu da insanlar üçün ciddi nəticələrə səbəb ola bilər. İtaliya kimi inkişaf etmiş dövlətlərdə şəxsin ikinci daşınmaz əmlakının, hətta uzunmüddət istifadəsiz qalacaq əmlakının sığortalanması üzrə ayrıca sığorta məhsulları təklif olunur. Belə sığorta məhsullarının ölkəmizdə də tətbiq olunması sığorta bazarının inkişafı üçün zəruridir. Həmçinin bu meylin təsirinin azaldılması üçün iki və daha artıq əmlakını sığortalayan şəxslərə münasibətdə sığorta haqlarında güzəşt və endirimlərin tətbiq olunması faydalıdır.

Apardıqları tədqiqatlar nəticəsində Lusardi və Mitchell belə nəticəyə gəlmişdilər ki, maliyyə savadlılığının az olması insanların yanlış qərarlar verməsinə səbəb olmaqla yanaşı, həmçinin insanların qərar verməkdən çəkinməsinə də səbəb olur [11]. Fərd öz məlumatlılıq səviyyəsinin az olmasını bilərək və ya bilməyərək yanlış qərar verməkdən çəkinir. Beləliklə, zəruri qərarın verilməsi prosesi ləngiməmiş olur. Hazırda ölkəmizdə də insanların bir çoxu maliyyə savadlılığının az olması səbəbilə sığortalanmaqdan çəkinirlər. Çünki onların sığorta haqqında kifayət qədər biliyi yoxdur və konkret nə ilə rəhbərlik edə biləcəklərinə əmin deyillər. Bu da əvvəldə qeyd olunmuş qeyri-müəyyənlikdən və peşmançılıqdan qaçma kimi bir sıra meyllərin yaranmasına səbəb olur. Ümumiyyətlə, davranış meyllərinin bir çoxu maliyyə savadlılığının az olması səbəbilə meydana gəlir. Bu səbəbdən Kaiser, Altman, Gine kimi bir çox alimlər davranış meyllərinin aradan qaldırılması yolunu əhalinin maliyyə savadlılığının artırılmasında gördü. Həqiqətən əhalinin maliyyə savadlılığının artırılması nəticəsində davranış meyllərinin bir çoxunun aradan qaldırılması və sığorta məhsullarına tələbin artırılması mümkündür.

Qrafik 1. Yanvar-iyul ayları ərzində sığorta şirkətləri üzrə toplanan sığorta haqlarının dinamikası (2023-cü il)



Mənbə: Mərkəzi Bankın məlumatları əsasında müəllif tərəfindən tərtib edilib

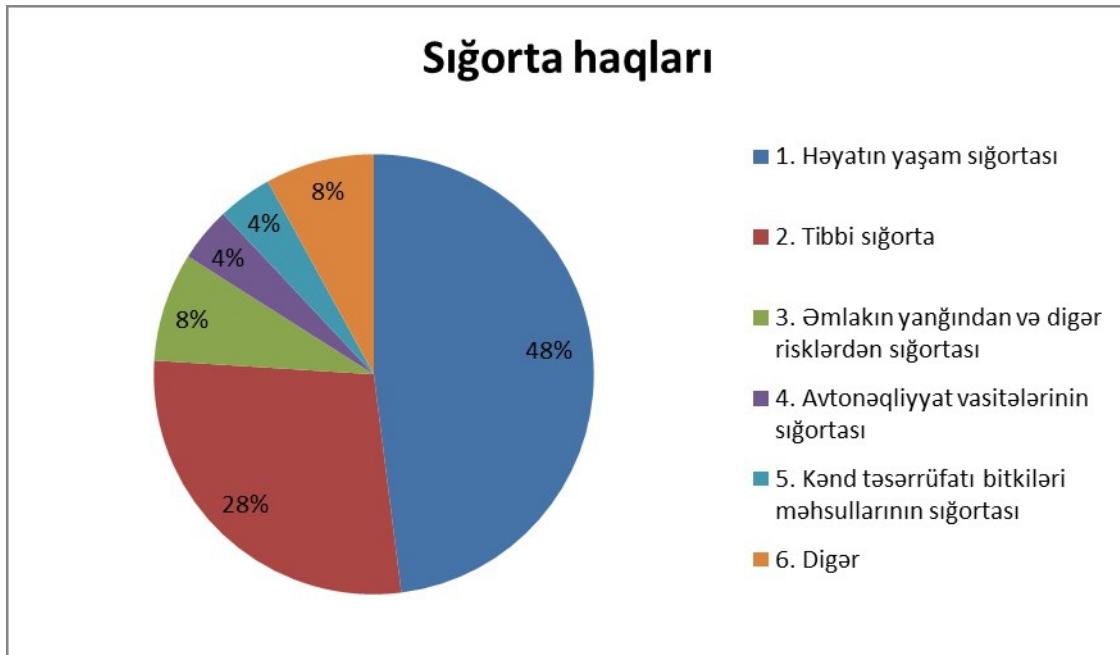
Yuxarıdakı qrafikə nəzər saldıqda sığorta bazarında əsas payın PAŞA Sığortanın payına düşdüyünü görə bilərik. Sığorta şirkətlərinin bəzilərinin digərlərinə görə üstünlük qazanması bir sıra amillərdən asılıdır. Bu amillərə sığorta şirkətlərinin qiymət siyasətinin, məhsul və xidmətlərinin çeşid və keyfiyyətinin, ödəmə qabiliyyətinin, bazar nüfuzunu və s. göstərmək olar. Lakin bəzi sığorta şirkətlərinin bazarda üstünlük qazanmasına təsir edən amillər bütün bunlarla da bitmir. İnsanların bir sığorta şirkətini digərindən üstün tutmasına səbəb olan psixoloji amillər də mövcuddur. Bu amillərin vaxtında aradan qaldırılmaması digər sığorta şirkətlərinin rəqabət qabiliyyətinin daha da zəifləməsinə və onların yavaş-yavaş bazardan çıxmasına səbəb ola bilər. Bəs bu amillər nələrdir?

İqtisadçı Herbert Saymon tədqiqatlarında sübut edirdi ki, insanlar çox vaxt mürəkkəb qərarlarla üzləşdikdə "evristika"dan istifadə edirlər. Evristika insanın şəxsi təcrübələrinə və ya gündəlik həyatda eşitdiyi, rastlaşdığı hadisələrə əsaslanan zehnin qısa yoludur [21]. Məsələn, insanların əksəriyyəti bir neçə il haqqında müsbət fikirlər eşitdiyi sığorta şirkətini haqqında heç bir məlumatı olmadığı və ya mənfi məlumatı olduğu sığorta şirkətlərindən üstün tuturlar. Bu zaman insanların əksəriyyəti onların real vəziyyətini qiymətləndirmirlər. Bu da çox zaman hətta daha yaxşı imkanlara malik olmasına baxmayaraq bir çox sığorta şirkətlərinin arxa planda qalmasına səbəb olur. Xüsusən bazara yeni daxil olan sığorta şirkətlərinin əksəriyyəti bu kimi hallarla tez-tez qarşılaşmalı olurlar. Həmçinin bu səbəbdən bir müddət mənfi təcrübələrlə yadda qalmış sığorta şirkətləri daha sonralar insanların inamını qazana bilər, onların bir qismi bazardan çıxmağa məcbur olurlar.

Hazırda milli sığorta bazarında evristikanın təsirləri mövcuddur. Uzun müddət insanların inamını qazanan bir şirkətə nəzərən digər sığorta şirkətləri kölgədə qalmışdır.

Mövcud vəziyyətin yaxşılaşdırılması məqsədilə sığorta şirkətləri və dövlət arasında əməkdaşlıq gücləndirilməlidir. Həmçinin sığorta şirkətlərinin səmərəli fəaliyyətlərinin stimullaşdırılması məqsədilə dövlət tərəfindən görülən tədbirlər genişləndirilməlidir.

Qrafik 2. Sığorta haqlarının könüllü sığorta növləri üzrə bölgüsü (I rüb 2023-cü il)

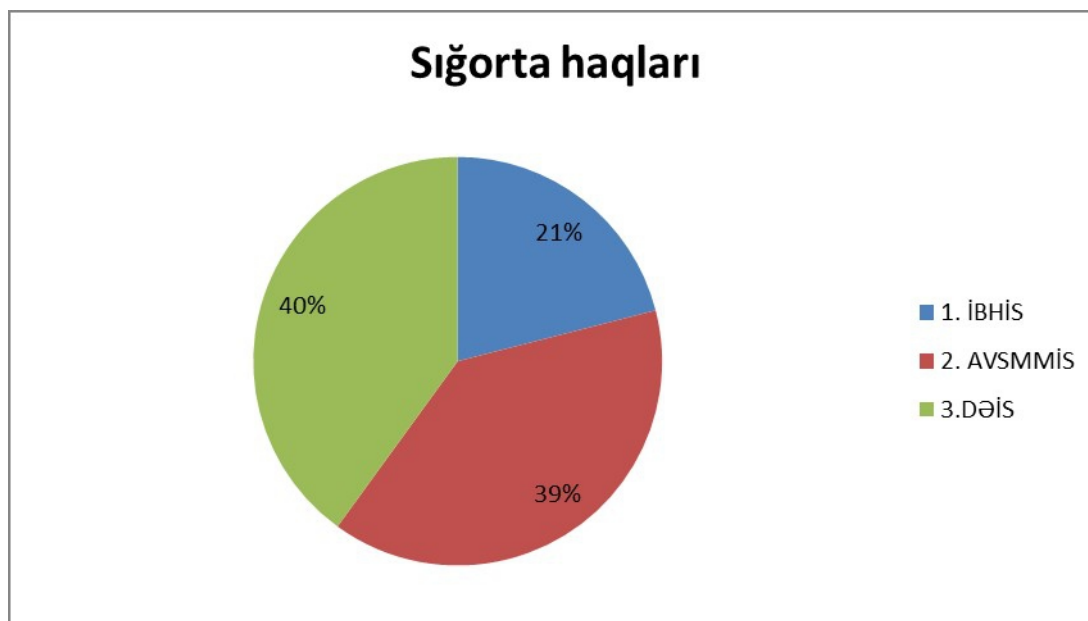


Mənbə: ASA-nın məlumatlarına əsasən müəllif tərəfindən tərtib edilib

Evrastikanın milli sığorta bazarında əlavə təsirləri də mövcuddur. Belə ki, evristika insanların sığorta məhsullarına olan marağına da təsir göstərir. İnsanlar sığorta məhsulu alarkən gündəlik təcrübələrində daha çox rastlaşdıqları sığorta məhsullarına maraq göstərirlər. Bunu ikinci və üçüncü qrafiklərə əsasən izah etmək olar. Yuxarıda təsvir olunmuş ikinci qrafikə nəzərən qeyd etmək olar ki, 2023-cü ilin I rübü ərzində toplanan ümumi sığorta haqlarının əsas hissəsi həyatın yaşam sığortasının və tibbi sığortanın payına düşür. Digər sığorta növləri isə arxa planda qalmışdır. Sadəcə 2023-cü ildə deyil, artıq bir neçə ildir ki, bu sığorta növləri toplanan ümumi sığorta haqlarında üstünlük təşkil edirlər.

Sığorta bazarının inkişaf etdirilməsi üçün digər könüllü sığorta növlərinə olan tələb də maksimum səviyyədə artırılmalıdır. Sığorta bazarında olan bu kimi təmərküzləşmə sığorta bazarının inkişafına mənfi təsir göstərməklə yanaşı, digər könüllü sığorta növlərinin inkişafını daha da zəiflədir. Sığortaya olan tələbin artırılmasının əsas yollarından biri insanların digər könüllü sığorta məhsulları və onların faydaları haqqında məlumatlılığının artırılmasıdır. Hazırda insanların bir çoxu digər sığorta məhsulları haqqında olduqca aşağı səviyyədə məlumata malikdirlər. Burada əsas məsələ insanların gündəlik təcrübələrində digər könüllü sığorta məhsulları haqqında məlumatlara tez-tez rastlaşmalarını təmin etməkdir. Hazırda sosial şəbəkələrin istifadənin genişləndiyi dövrdə əhəlinin sığorta sahəsində məlumatlılığının artırılması məqsədilə sosial şəbəkələrin faydalarından geniş istifadə faydalı ola bilər. Sığortaya olan marağın artırılmasında sığorta vasitəçilərinin rolunu da xüsusilə qeyd etmək lazımdır. Belə ki, əhəlinin məlumatlandırılmasında sığorta vasitəçilərinin rolunun artırılması, əhəli və sığorta vasitəçiləri arasındakı qarşılıqlı münasibətlərin yaxşılaşdırılması sığortaya olan tələbin artırılmasında olduqca əhəmiyyətlidir.

Qrafik 3. Sığorta haqlarının icbari sığorta növləri üzrə bölgüsü (I rüb 2023-cü il)



Mənbə: ASA-nın məlumatlarına əsasən müəllif tərəfindən tərtib edilib

Yuxarıdakı qrafikdə isə icbari sığorta üzrə toplanan ümumi sığorta haqlarında sığorta növlərinin payı qeyd olunmuşdur. İcbari sığorta üzrə toplanan sığorta haqlarının əsas hissəsi "İstehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəlikləri nəticəsində peşə əmək qabiliyyətinin itirilməsi hallarından icbari sığorta" (İBHİS), "Avtonəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin icbari sığortası" (AVSMMİS) və "Daşınmaz əmlakın icbari sığortası"nın (DƏİS) payına düşmüşdür. Bu icbari sığorta növlərində artımın və inkişafın əsas səbəblərində tətbiq olunan cərimələrlə yanaşı, sığorta sahəsində rəqəmsal texnologiyalardan istifadənin genişləndirilməsi dayanır.

Əlbəttə ki, sığorta bazarının inkişafı üçün digər icbari sığorta növlərinə olan tələb də artırılmalıdır. İstər icbari, istərsə də könüllü sığorta növlərinə olan tələbin artırılmasında sığorta sahəsində rəqəmsal texnologiyaların istifadəsi genişləndirilməlidir. Belə ki, sığorta sahəsində rəqəmsal texnologiyaların tətbiqi sığorta proseslərini sadələşdirilməsinə, resursların qənaətlə istifadə edilməsinə, həmçinin sığorta sektoruna dövlət nəzarətinin gücləndirilməsinə əlverişli şərait yaradır.

Ümumilikdə, artıq bir neçə ildir ki, toplanan ümumi sığorta haqlarında əsas pay həyatın yaşam sığortası, avtomobilin icbari sığortası və tibbi sığortanın payına düşür. Xüsusən könüllü sığorta növləri üzrə tələb isə hələ də lazımı səviyyəyə çatmamışdır.

Bundan başqa insanların bir çoxu maliyyə qərarları verərkən şirkətin və ya məhsulun reputasiyasına əsaslanır. Yenə bu zaman məntiqli olmayan, əsaslandırılmamış qərarlar ortaya çıxır və digərlərinə görə daha yüksək reputasiyaya malik sığorta şirkətləri bazarda yüksək paya malik olmaqla digər sığorta şirkətlərini sıxışdırmağa başlayırlar. Həmçinin belə şəraitdə yeni sığorta şirkətlərinin də bazara daxil olmaq imkanları məhdudlaşdırılmış olur. Buradan aydın olur ki, insanların əsassız, psixoloji meyllərin təsiri ilə verdikləri qərarlar sığorta bazarının inkişafına mane olur. Belə şəraitdə sığorta bazarı bir neçə sığorta şirkətinin əlində cəmləşməklə məhdud sığorta növləri ətrafında təmərküzləşir. Bu da öz növbəsində sığorta bazarının müasirləşməsinə mane olur, milli sığorta bazarının beynəlxalq sığorta bazarına inteqrasiyasını ləngidir.

NƏTİCƏ

Aparılan tədqiqat nəticəsində sığortaya olan tələbin formalaşmasında, sığorta bazarının mövcud problemlərinin meydana gəlməsində evristika, koqnitiv və emosional meyllər kimi psixoloji amillərin təsirləri aşkar edilmişdir. Bu psixoloji meyllərin, digər adı ilə davranış meyllərinin aradan qaldırılması üçün sığorta bazarının dövlət tənzimlənməsində səmərəlilik artırılmalıdır. Qeyd olunan meyllərin aradan qaldırılmasına istiqamətlənməyən tədbirlər hər nə qədər fayda versə də, mövcud problemləri tam olaraq aradan qaldıra bilməyəcəkdir. Tədqiqat nəticəsində mövcud davranış meyllərinin aradan qaldırılması üçün müxtəlif istiqamətlər müəyyən olunmuşdur. Bu istiqamətlərin əksəriyyətinin əsasında əhalinin maliyyə savadlılığının artırılması dayanır. Çünki aparılan tədqiqat göstərir ki, davranış meyllərinin böyük bir qismi maliyyə savadlılığının az olması səbəbilə yaranır. Bu səbəbdən əhalinin maliyyə savadlılığının artırılması yolu ilə bir çox davranış meyllərinin təsirini aradan qaldırmaq mümkündür. Lakin bütün davranış meyllərinin yaranma səbəblərində maliyyə savadlılığının az olması dayanır. Bir çox davranış meylləri müxtəlif səbəblərin təsiri ilə yaranırlar.

Həmçinin qeyd etmək lazımdır ki, əsasən koqnitiv meylləri onların yaranma səbəbini müəyyən etməklə tam olaraq aradan qaldırmaq mümkündür. Ancaq emosional meyllərin əksəriyyətini isə tamamilə aradan qaldırmaq mümkün deyil. Bu onunla əlaqədardır ki, emosional meyllər insanların hislərindən asılı olaraq yaranır. Bu səbəbdən onları tam olaraq aradan qaldırmaq mümkün olmur. Bu halda onlara uyğunlaşmaq lazım gəlir. Buna görə də sığorta bazarının inkişaf etdirilməsi üzrə siyasət formalaşdırılarkən koqnitiv meyllərin aradan qaldırılması, emosional meyllərin isə qismən aradan qaldırılması və əhalinin məruz qaldığı emosional meyllərə uyğun dövlət siyasətinin formalaşdırılması lazımdır.

Ümumilikdə, sığorta bazarının inkişaf etdirilməsi məqsədilə sığorta şirkətləri və dövlət arasında əməkdaşlıq münasibətlərinin təkmilləşdirilməsi, sığorta bazarında münafişlərin həlli, həmçinin sığortaçıların və sığortalıların qarşılıqlı məsuliyyətinin artırılması, onların qarşılıqlı münasibətlərinin yaxşılaşdırılmasında sığorta vasitəçilərinin, müstəqil ekspertlərin rolunun artırılması, sığorta bazarında qanuna zidd davranışların vaxtında aradan qaldırılması, sığorta sektoruna dövlət nəzarətinin gücləndirilməsi istiqamətində görülən işlər daha da genişləndirilməlidir. Qeyd etmək lazımdır ki, insanlar mümkün münafişlərin vaxtında aradan qaldırılacağına və onların hüquq və mənafelərinin ədalətli qaydada müdafiə olunacağına tam əmin olduqları zaman bir sıra davranış meyllərinin təsirinə məruz qalmaqdan azad olacaqlar.

ƏDƏBİYYAT

1. Amagir, A., Groot, W., Maassen van den Brink, H., & Wilschut, A. (2018). A review of financial-literacy education programs for children and adolescents. *Citizenship, Social and Economics Education*, 17(1), 56-80.
2. Ateş, S., Coşkun, A., Şahin, M. A., & Demircan, M. L. (2016). Impact of Financial Literacy on the Behavioral Biases of Individual Stock Investors: Evidence from Borsa Istanbul. *Business & Economics Research Journal*, 7(3).
3. Browne, M. J., Knoller, C., & Richter, A. (2015). Behavioral bias and the demand for bicycle and flood insurance. *Journal of Risk and Uncertainty*, 50(2), 141-160.
4. Bryan, G. (2019). Ambiguity aversion decreases the impact of partial insurance: Evidence from African farmers. *Journal of the European Economic Association*, 17(5), 1428-1469.
5. De Beckker, K. (2020). Financial Literacy Uncovering Avenues for Future Research. In K. De Witte, O. Holz, K. De Beckker (Eds.), *Financial Education: Current practices and future challenges*. Münster, Germany: Waxmann Publishing.
6. Finke, M. S., Howe, J. S., & Huston, S. J. (2017). Old age and the decline in financial literacy. *Management Science*, 63(1), 213-230.

7. Harrison, G. W., & Ng, J. M. (2019). Behavioral insurance and economic theory: A literature review. *Risk Management and Insurance Review*, 22(2), 133-182.
8. Hwang, I. D. (2016). Prospect theory and insurance demand. Working Paper.
9. Kaiser, T., & Menkhoff, L. (2019). Financial education in schools: A meta-analysis of experimental studies. *Economics of Education Review*, 101930.
10. Lin, X., Bruhn, A., & William, J. (2019). Extending financial literacy to insurance literacy: a survey approach. *Accounting & Finance*, 59, 685-713.
11. Pitthan F. and Witte K.D. (2021) Puzzles of Insurance Demand and its Biases: A survey on the Role of Behavioural Biases and Financial Literacy on Insurance Demand. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 30, 100471.
12. Schmidt, U. (2016). Insurance demand under prospect theory: A graphical analysis. *Journal of Risk and Insurance*, 83(1), 77-89.
13. Sum, R. M., & Nordin, N. (2018). Decision Making Biases in Insurance Purchasing. *J. Adv. Res. Soc. Behav. Sci*, 10, 165-179.
14. Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing science*, 4(3), 199-214.
15. <https://president.az/az/articles/view/50474>
16. <https://www.cbar.az/>
17. <http://asa.az/upload/uploads/yekun.pdf>
18. <https://www.trade.gov/market-intelligence/qatar-new-healthcare-insurance-law>
19. <https://cms.law/en/int/expert-guides/cms-expert-guide-to-insurance/belgium>
20. <https://www.expatica.com/ch/healthcare/healthcare-basics/a-guide-to-swiss-health-insurance-693473/>
21. <https://www.kaplanfinancial.com/resources/career-advancement/behavioral-finance>

THE SIGNIFICANCE OF STATE REGULATION IN SOLVING MODERN PROBLEMS OF THE INSURANCE MARKET

Parvin KAZIMOVA

SUMMARY

Insurance has a special importance in the socio-economic development of every country. For this reason, the development of the insurance market is very important for our country. After the restoration of independence, a lot of work has been done by the state to develop the insurance market. However, a number of factors have hindered the development of the national insurance market for many years. The existence of these factors slows down the process of sufficient development of the insurance market. The purpose of the research is to analyze the causes of these problems and make proposals for their elimination. Also, one of the main goals of the research is to develop recommendations for increasing efficiency in state regulation of the insurance market. The modern problems of the insurance market and the factors creating them were analyzed in the article. The role of the state in solving them was also discussed. Proposals were made regarding the improvement of the mechanism of state regulation of the insurance market. As a result of the conducted research, the main directions were determined for the purpose of solving the existing problems and developing the insurance market.

Keywords: : *insurance market, state regulation, heuristics, cognitive biases, emotional biases*

ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РЕШЕНИИ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ СТРАХОВОГО РЫНКА

Парвин КАЗИМОВА

РЕЗЮМЕ

Страхование имеет особое значение в социально-экономическом развитии каждой страны. По этой причине развитие страхового рынка очень важно для нашей страны. После восстановления независимости государством была проделана большая работа по развитию страхового рынка. Однако ряд факторов на протяжении многих лет сдерживал развитие национального страхового рынка. Существование этих факторов замедляет процесс достаточного развития страхового рынка. Цель исследования – проанализировать причины этих проблем и внести предложения по их устранению. Также одной из основных целей исследования является разработка рекомендаций по повышению эффективности государственного регулирования страхового рынка. В статье проанализированы современные проблемы страхового рынка и факторы, их создающие. Обсуждалась также роль государства в их решении. Внесены предложения по совершенствованию механизма государственного регулирования страхового рынка. В результате проведенного исследования были определены основные направления с целью решения существующих проблем и развития страхового рынка.

Ключевые слова: *страховой рынок, государственное регулирование, эвристика, когнитивные искажения, эмоциональные предубеждения*

Мəqalə redaksiyaya daxil olub: 24.07.2023

Təkrar işlənməyə göndərib: 28.08.2023

Çara qəbul olunub: 14.11.2023