

**QAYSI SEGMENTDAN BOSHLASH KERAK? O‘ZBEKISTON
SUG‘URTA BOZORIDA UMUMIY VA OILAVIY TAKAFULNI
JORIY ETISH KETMA-KETLIGI**

Ismailov Shaxobiddin Nodirovich

Iqtisodiyot magistri,

O‘zbekiston xalqaro islomshunoslik akademiyasi,

Toshkent, O‘zbekiston

<https://orcid.org/0009-0009-8811-2894> |

shaxobiddin.ismoilov@gmail.com

Annotatsiya. Maqolada islom sug‘urtasi joriy etilayotgan paytda yuzaga keladigan, ammo adabiyotda kam o‘rganilgan masala tahlil qilinadi: qaysi takaful segmentidan boshlash kerak. Umumiy takaful va oilaviy takaful shartnoma muddati, fond tarkibi, investitsiya talablari va operatorga tushadigan yuk jihatidan bir-biridan farq qiladi, shu bois ularning joriy etilish ketma-ketligi shakllanayotgan bozor barqarorligiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi. O‘zbekiston sug‘urta bozorining rivojlanish dinamikasiga tayanib — bu bozorda hayot sug‘urtasi segmenti uzoq muddatli moliyaviy vositachilikka nisbatan ishonch tanqisligi sababli sust rivojlangan — maqolada umumiy takaful boshlang‘ich segment sifatida asoslanadi. Malayziya va Indoneziya tajribasi qiyosiy tahlil qilinib, oilaviy takafulni keyinchalik joriy etish uchun uchta shart aniqlanadi, birinchi bosqich uchun mahsulot tarkibi, nazorat talablari va muvaffaqiyat mezonlari taklif etiladi hamda uch bosqichli ketma-ketlik asoslanadi.

Kalit so‘zlar: takaful, oilaviy takaful, umumiy takaful, islom sug‘urtasi, takaful oynasi, bozorni bosqichma-bosqich shakllantirish, sukuk, qarz al-hasan, retakaful, sug‘urta qamrovi, O‘zbekiston.

KIRISH

O'tish iqtisodiyotlarida islom sug'urtasi haqidagi muhokamalar odatda ikki savol atrofida olib boriladi: takafulni joriy etish zarurmi va u qanday huquqiy hamda nazorat tizimini talab qiladi. Uchinchi savolga esa nisbatan kam e'tibor qaratiladi, garchi dastlabki ikkitasi hal bo'lishi bilan aynan u hal qiluvchi ahamiyat kasb etsa-da. Takaful yagona mahsulot emas, u ikkita alohida faoliyat turidir. Umumiy takaful qisqa muddatli xatarlarni qoplaydi va shartnomalar odatda har yili yangilanadi. Oilaviy takaful esa himoyani uzoq muddatli jamg'arma bilan birlashtiradi, shartnomalar o'nlab yillarga cho'zilishi mumkin. Bu ikki faoliyat fond tarkibi, talab etiladigan investitsiya vositalari, operator to'lov qobiliyatiga bog'liqlik darajasi va zarur malakalar bo'yicha bir-biridan farq qiladi. Demak, ularni qaysi tartibda ishga tushirish marketing emas, tuzilmaviy qarordir.

Mazkur savolning O'zbekiston uchun dolzarbligi bozorning rivojlanish yo'lidani kelib chiqadi. Mustaqillik yillaridagi o'sish real, ammo notekis bo'lgan va ko'proq ixtiyoriy chakana talabga emas, majburiy sug'urta turlariga tayangan, sug'urta qamrovi esa xalqaro o'rtacha ko'rsatkichdan sezilarli darajada past saqlanib qolgan. Hayot sug'urtasi segmenti ayniqsa sust rivojlangan bo'lib, buning sababi mahsulot dizaynidani ko'ra ko'proq uy xo'jaliklarining uzoq muddatli moliyaviy vositachilikka bo'lgan ishonchi tanqisligida — bu ishonchsizlik o'tish davri boshidagi valuta beqarorligi sharoitida shakllangan va keyin ham saqlanib qolgan (Ismailov, 2026a: 226). Bu bozorda takafulni joriy etish rejasi mazkur tarixni ham meros qilib oladi.

Tadqiqotning maqsadi — ikki segmentning tuzilmaviy farqlarini tahlil qilish asosida O'zbekiston uchun maqbul boshlang'ich segmentni aniqlash va joriy etishning bosqichma-bosqich tartibini asoslash. Tahlil normativ-huquqiy manbalar (Malayziya va Indoneziya qonunchiligi), xalqaro standartlar (AAOIFI, IFSB) hamda milliy sug'urta bozori bo'yicha tadqiqotlar qiyosiy tahliliga tayanadi.

ASOSIY QISM

Ikki segment o'rtasidagi tuzilmaviy farq shartnoma sikli bilan boshlanadi. Umumiy takafulda ishtirokchilar xatar fondi badallarni qabul qiladi va da'volarni nisbatan qisqa muddat ichida qoplaydi, narxlashning to'g'riligi esa bir yoki ikki anderrayting sikli ichida ma'lum bo'ladi. Oilaviy takafulda badallar yillar davomida jamlanadi, fondning katta qismi kelajakdagi majburiyatlar uchun saqlanadi va narxlashdagi xatolik o'n yil yoki undan ortiq vaqt davomida yashirin qolishi mumkin. Shakllanish bosqichidagi bozor uchun bu farqning oqibati bevosita: umumiy takaful xatolarni ular hali kichik ekanida tuzatish uchun zarur ma'lumotni beradi.

Ikkinchi farq investitsiyaga taalluqli. Umumiy takaful fondini qisqa muddatli vositalarga joylashtirish jiddiy nomutanosiblik keltirib chiqarmaydi. Oilaviy takaful fondida esa vaziyat boshqacha: majburiyatlar uzoq muddatli bo'lib, ularni qoplash uchun uzoq muddatli shariatga muvofiq vositalar, avvalo sukuk talab etiladi. Milliy sukuk bozori mavjud bo'lmagan sharoitda operator ikki yomon variant o'rtasida qoladi: jiddiy muddat nomutanosibligini qabul qilish yoki ishtirokchilar kutgan daromadni ta'minlay olmaydigan aktivlarni ushlab turish. Butun mohiyati uzoq muddatli ishonchlilikka asoslangan segment uchun ikkala variant ham maqbul emas (Iqbal va Mirakhor, 2011; Ayub, 2007).

Uchinchi farq operator zimmasidagi yukka bog'liq. Takafulning barcha asosiy modellarida xatar fondi taqchillikka uchraganda operator foizsiz qarz — qarz al-hasan ajratishga majbur (Archer, Karim va Nienhaus, 2009). Umumiy takafulda bu majburiyat yillik anderrayting natijasi bilan chegaralanadi va keyingi ortiqcha mablag'lar hisobidan ko'riladigan muddat ichida qoplanadi. Oilaviy takafulda esa xuddi shu majburiyat o'nlab yillik majburiyatlarga ega fondga nisbatan yuzaga keladi va uning qoplanishi noaniq bo'lib qoladi. Cheklangan kapital bilan bozorga kirayotgan operator uchun bu tafovut jiddiy ahamiyatga ega.

Aynan shu mulohazalar Malayziya tajribasidagi bir qoidani izohlaydi, u odatda sababi tushuntirilmasdan keltiriladi. 2013-yilgi «Islamic Financial Services Act» oilaviy va umumiy takaful faoliyatini yagona kompozit litsenziya ostida yuritishni taqiqladi hamda mavjud operatorlarga bu faoliyatlarni ajratish uchun besh yillik o'tish davri berdi (Bank Negara Malaysia, 2013). Talab aqidaviy emas, prudensial xarakterga ega: u qisqa muddatli andarrayting beqarorligining uzoq muddatli jamg'arma ishtirokchilariga o'tishini va aksincha, uzoq muddatli zaxiralarning qisqa muddatli zararlarni qoplashga sarflanishini oldini oladi. Takafulni endi joriy etayotgan bozor bu ajratishning foydasini hech qanday xarajatsiz olishi mumkin — buning uchun segmentlarni boshidanoq birlashtirmaslik kifoya.

Indoneziya tajribasi esa boshqa bir muhim saboqni beradi. U yerda takaful faoliyati uzoq vaqt an'anaviy sug'urta kompaniyalari qoshidagi shariat bo'linmalari — oynalar orqali olib borilgan. 2014-yilgi 40-sonli «Sug'urta to'g'risida»gi qonun esa bunday bo'linmalarni belgilangan muddat ichida mustaqil kompaniyalarga ajratishni (spin-off) talab qildi. Bundan kelib chiqadigan xulosa shuki, oyna modeli doimiy tuzilma emas, o'tish shaklidir. Agar ajratish gorizonti boshidanoq belgilanmasa, keyinchalik uni joriy etish bozor ishtirokchilari uchun kutilmagan yuk bo'lib tushadi. Shu bois O'zbekiston sharoitida oyna rejimini joriy etishda ajratish shartlari va taxminiy muddati dastlabki normativ hujjatda ko'rsatilishi maqsadga muvofiq.

O'zbekistonga tatbiq etilganda mazkur dalillar umumiy takafulni boshlang'ich segment sifatida ko'rsatadi, bunda sabablar modelning umumiy xususiyatidan emas, aynan mazkur bozor sharoitidan kelib chiqadi. Milliy sug'urta bozori rivojida aniqlangan eng kuchli cheklov kapital yoki tartibga solish emas, balki ishonch, ayniqsa uzoq muddatli majburiyatlarga nisbatan ishonchdir (Ismailov, 2026a: 226). Bunday ishonch e'lon qilish bilan emas, bajarilgan majburiyatlarning ko'rinadigan tarixi bilan shakllanadi. Umumiy

takaful bunday tarixni bir-ikki yil ichida yaratadi, chunki da'volar yuzaga keladi, ko'rib chiqiladi va shartnoma yili ichida qoplanadi. Oilaviy takaful esa uy xo'jaliklaridan jamg'armalarini o'nlab yillarga topshirishni so'raydi va bu va'dani shuncha vaqt davomida tekshirib bo'lmaydi. Asosiy tanqisligi bajarilishga ishonch bo'lgan bozorda bajarilishini ko'rsata olmaydigan segmentdan boshlash mantiqiy tartibni teskari qiladi.

Yana bir mulohaza bu xulosani kuchaytiradi. Takaful jalb qilishi ko'zda tutilgan aholi qatlami asosan an'anaviy sug'urtadan diniy sabablarga ko'ra voz kechganlardan iborat bo'lib, ular ta'rifiga ko'ra umuman sug'urta tajribasiga ega emas (Ismailov, 2026b: 36). Bunday ishtirokchilar uchun natijasi bir yil ichida ko'rinadigan qisqa siklli mahsulot xatarni birgalikda taqsimlash mexanizmi bilan tanishishning tuzilishi murakkabroq bo'lgan uzoq muddatli jamg'arma shartnomasiga qaraganda ancha qulay yo'lidir. Sug'urta savodxonligi past bo'lgan bozorda birinchi mahsulotning o'quv vazifasini kam baholamaslik kerak.

Birinchi bosqich uchun mahsulot tarkibini tanlash alohida e'tibor talab qiladi. Majburiy sug'urta turlari, avvalo transport vositalari egalarining fuqarolik javobgarligi sug'urtasi, tez hajm va ko'p sonli da'volar hisobiga qisqa muddatda qoplash tarixini shakllantirish imkonini beradi. Biroq faqat majburiy turlarga tayanish milliy bozorning allaqachon tanqid qilingan xususiyatini — o'sishning ixtiyoriy talab bilan mustahkamlanmagan bo'lishini takrorlaydi (Ismailov, 2026a: 227). Shu sababli birinchi bosqichda majburiy turlar bilan bir qatorda ixtiyoriy mahsulotlar — mol-mulk sug'urtasi, sayohat sug'urtasi va qisqa muddatli tibbiy himoya — parallel ravishda taklif etilishi lozim. Agrosug'urta ham istiqbolli yo'nalish hisoblanadi, chunki qishloq joylarda takafulning o'zaro yordam mohiyati madaniy jihatdan yaxshi qabul qilinadi, biroq u yuqori korrelyatsiyali xatarlarni o'z ichiga olgani bois retakaful qoplamasi shakllanmaguncha ehtiyotkorlik bilan yondashishni talab etadi.

Nazorat va hisobot talablari ham boshidanoq belgilanishi kerak. Regulyator kamida uchta narsani alohida ko'ra olishi lozim: ishtirokchilar fondining o'z moliyaviy hisoboti, operator to'lov qobiliyati va fond to'lov qobiliyatining alohida baholanishi hamda qarz al-hasan bo'yicha qoldiq va uni qoplash jadvali. Ushbu uch element hisobotda ko'rinmasa, fondning ajratilgani faqat e'lon darajasida qoladi va tashqi nazorat uni tekshira olmaydi. IFSB tomonidan tavsiya etilgan boshqaruv tamoyillari aynan shu shaffoflikni ta'minlashga qaratilgan (IFSB, 2009).

Birinchi bosqich muvaffaqiyatini o'lchash mezonlari an'anaviy sug'urtadagidan farq qilishi kerak. Yig'ilgan mukofot hajmi bu bosqichda asosiy ko'rsatkich bo'la olmaydi, chunki maqsad bozorni qayta taqsimlash emas, kengaytirishdir. Maqbul mezonlar sifatida quyidagilarni taklif etish mumkin: takaful ishtirokchilari orasida ilgari umuman sug'urta xizmatidan foydalanmaganlar ulushi; da'volarni qoplash koeffitsiyenti va o'rtacha qoplash muddati; takaful fondida ixtiyoriy turlarning majburiy turlarga nisbatan ulushi. Uchinchi ko'rsatkichning o'sishi bozor ishonchi haqiqatan shakllanayotganini bildiradi.

Shundan kelib chiqib, oilaviy takafulni keyinchalik joriy etish uchun uchta shartni belgilash mumkin. Birinchisi — umumiy segmentda da'volarni qoplashning namoyon bo'lgan tarixi, u tabarru' mexanizmi e'lon qilinganidek ishlashini tasdiqlashi lozim. Ikkinchisi — uzoq muddatli shariatga muvofiq investitsiya vositalarining mavjudligi, bu amalda milliy sukuk bozorini shakllantirish yoki tashqi emissiyaga ishonchli kirish imkonini anglatadi; busiz oilaviy takafulni sog'lom aktuar asosda yuritib bo'lmaydi. Uchinchisi — takafulga xos aktuar salohiyat, u ortiqcha mablag'ga munosabati va xatar fondiga nisbatan aksiyadorlik da'vosining yo'qligi bilan an'anaviy hayot sug'urtasi amaliyotidan farq qiladi (IFSB, 2009; Wahab, Lewis va Hassan, 2007).

Shu asosda uch bosqichli ketma-ketlikni taklif etish mumkin. Birinchi bosqichda umumiy takaful mavjud litsenziyalangan sug'urtachilar qoshidagi oynalar orqali, alohida normativ tartib doirasida, ishtirokchilar fondining qonun darajasidagi ajratilishi va oshkora vakala haqi tuzilmasi bilan joriy etiladi; shu bosqichdayoq kelgusida mustaqil kompaniyaga ajratish shartlari belgilab qo'yiladi. Bu bosqichning maqsadi hajm emas, qoplash tarixidir. Ikkinchi bosqichda qo'llab-quvvatlovchi infratuzilma shakllantiriladi: milliy sukuk bozori yoki tashqi emissiyaga ruxsat etilgan kanal, xalqaro operatorlar bilan retakaful kelishuvlari hamda aktuar va shariat mutaxassislarini tayyorlash dasturi. Uchinchi bosqichda oilaviy takaful oldingi bosqichlarda to'plangan ishonch va infratuzilmaga tayanib, boshidanoq umumiy takafuldan ajratilgan holda joriy etiladi.

Bu tartibni teskari qilish istagini ham tan olish kerak, chunki oilaviy takaful tijorat jihatidan jozibaliroq: shartnoma qiymati yuqori, ishtirokchi bilan munosabat uzoq, to'plangan fond esa katta investitsiya resursini tashkil etadi. Biroq aynan shu xususiyatlar yetuk bo'lmagan bozorda segmentni xatoga chidamsiz qiladi. Umumiy takafuldagi muvaffaqiyatsizlik bitta andarrayting yiliga ta'sir qiladi; oilaviy takafuldagi muvaffaqiyatsizlik esa uy xo'jaliklarining to'plangan jamg'armalariga ta'sir qiladi va islomiy moliya xizmatlariga bo'lgan ishonchni sug'urta sektoridan ancha tashqariga chiqib ketadigan darajada orqaga suradi.

XULOSA

Takaful segmentlarining joriy etilish ketma-ketligi bozor barqarorligiga ta'sir ko'rsatuvchi tuzilmaviy qaror bo'lib, O'zbekiston sharoitida maqbul boshlang'ich segment umumiy takafuldir. Xulosa uchta kuzatuvga tayanadi: qisqa shartnoma sikli bozorning asosiy cheklovi — ishonch tanqisligi bartaraf etilishi uchun zarur bo'lgan bajarilish tarixini yaratadi; rivojlangan milliy sukuk bozorining yo'qligi hozircha oilaviy takafulni sog'lom yuritishni

qiyinlashtiradi; operatorning qarzi al-hasan bo'yicha yuki umumiy segmentda chegaralangan va qoplanadigan, oilaviy segmentda esa bunday emas.

Birinchi bosqichda mahsulot tarkibi majburiy va ixtiyoriy turlarni birga qamrab olishi, nazorat tizimi ishtirokchilar fondini alohida ko'ra olishi, muvaffaqiyat esa mukofot hajmi bilan emas, yangi ishtirokchilar ulushi va qoplash ko'rsatkichlari bilan o'lchanishi lozim. Oilaviy takaful qoplash tarixi shakllangach, uzoq muddatli shariatga muvofiq vositalar paydo bo'lgach va takafulga xos aktuar salohiyat yaratilgach joriy etilishi, bunda umumiy takafuldan keyin ajratilmasdan, balki boshidanoq ajratilgan holda yo'lga qo'yilishi lozim. Indoneziya tajribasi ko'rsatganidek, oyna rejimi vaqtinchalik shakl sifatida qaralishi va mustaqil kompaniyaga ajratish gorizonti oldindan belgilanishi kerak.

Ikki masala keyingi tadqiqotni talab qiladi. Birinchisi — O'zbekiston miqyosidagi iqtisodiyotda oilaviy takaful majburiyatlarini qoplashga yetarli chuqurlikdagi milliy sukuk bozorini shakllantirish masalasi. Ikkinchisi — ishonch samarasining o'zini o'lchash: umumiy takafulda namoyon bo'lgan qoplash tarixi uzoq muddatli shartnomalarga kirishga tayyorlikning o'lchanadigan o'sishiga olib keladimi va bu qancha vaqt ichida yuz beradi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. AAOIFI. (2015). Shari'ah standards. Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions.
2. Archer, S., Karim, R. A. A., & Nienhaus, V. (Eds.). (2009). Takaful Islamic insurance: Concepts and regulatory issues. Singapore: John Wiley & Sons.
3. Ayub, M. (2007). Understanding Islamic finance. Chichester: John Wiley & Sons.
4. Bank Negara Malaysia. (2013). Islamic Financial Services Act 2013 (Act 759). Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia.

5. Billah, M. M. (2022). Principles and practice of takaful: Shariah-compliant risk management. Kuala Lumpur: IIUM Press.
6. IFSB. (2009). Guiding principles on governance for takaful (Islamic insurance) undertakings (IFSB-8). Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board.
7. Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2011). An introduction to Islamic finance: Theory and practice (2nd ed.). Singapore: John Wiley & Sons.
8. Ismailov, Sh. (2026a). O‘zbekistonda sug‘urta bozorining o‘sishi va pasayishi: 1991–2026 yillar dinamikasining tahlili. *Innovation Science and Technology*, 2(7), 225–230.
9. Ismailov, Sh. (2026b). The development of the Islamic insurance (takaful) market within the national economy. *The Journal of Interdisciplinary Human Studies*, 2(2), 34–45.
10. Republic of Indonesia. (2014). Law No. 40 of 2014 on Insurance (Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian). Jakarta.
11. Swartz, N. P., & Coetzer, P. (2010). Takaful: An Islamic insurance instrument. *Journal of Development and Agricultural Economics*, 2(10), 333–339.
12. Wahab, A. R. A., Lewis, M. K., & Hassan, M. K. (2007). Islamic takaful: Business models, Shariah concerns, and proposed solutions. *Thunderbird International Business Review*, 49(3), 371–396.