

Абдусаломов Абдусамад Баходирович,  
ТДИУ мустақил-тадқиқотчиси

## МАРКЕТИНГ АХБОРОТ ТИЗИМЛАРИДАН СУҒУРТА ФАОЛИЯТИДА Фойдаланиш: Ҳолат, муаммо ва ечимлар

*Ушбу мақолада суғурта компанияларида маркетинг ахборот тизимларидан самарали фойдаланиш жараёнидаги муаммолар очиб берилган, суғурта фаолиятида ахборот тизимларини қўллаш йўнашаши кўрсатилган, истиқболли суғурта маҳсулотларини бозорга тақдим этишда АКТдан кенг фойдаланиш йўллари таклиф қилинган.*

*В данной статье раскрыты проблемы эффективного применения маркетинговых информационных систем в страховых компаниях, показаны направления использования информационных систем в страховой деятельности, предложены пути широкого использования ИКТ в выводе на рынок перспективных страховых продуктов.*

*This article reveals the issues of the effective use of marketing information systems in insurance companies, highlights the directions of using information systems in insurance activity, propose ways for widespread use of ICT in bringing advanced insurance products onto the market.*

Замонавий молия бозорида рақобатда муваффақият қозонишни бирдан-бир йўли фақат ахборот-коммуникация технологияларидан (АКТ) кенг фойдаланишдир. Таҳлилларимиз шуни кўрсатмоқдаки, жаҳоннинг етакчи суғурта компаниялари улардан мижозларни жалб этиш, ҳаражатларини камайтириш, суғурта бухгалтериясини тўғри олиб боришда фойдалинишмоқда.

Мижозлар эндиликда муайян суғурталовчининг чегирмалари, хизмат кўрсатиш сифати ёки зарарларни йўқотиш самарадорлигига унчалик жиддий эътибор бермаётганини ҳам кузатиш мумкин. Бир суғурталовчини бошқаси билан алмаштириш, биринчи навбатда, суғурта маҳсулотининг нархи билан боғлиқ. Лекин, рақобат муҳитида суғурталовчилар орасида асосий эътибори мижозларга йўналтирилган ва уларнинг эҳтиёжларини қондирадигани рақобат муҳитида ютиб чиқади. Бугунги молиявий бозорни технологик ечимларсиз тасаввур қилиб бўлмайди. Шунинг учун ҳам суғурта компанияларининг фаолиятда АКТлари функционал имкониятларидан кенгроқ фойдалангани ўз мақсадига эришади.

Ҳозирда бутун дунё рақамли иқтисодиёт томонига йўлланмоқда. АКТлари ривожини инвестицион фаолиятнинг устувор омилларидан бири ҳисобланади. Шу боисдан ҳам, ҳар қандай суғурта компаниясининг ривожланиш стратегиясини доимий яхшилаб бориш заруратга айланмоқда. Шу билан бирга, суғурталовчи офисига шахсан келиш талаб қилинмайдиган суғурта хизматларини сотиб олиш имконини берадиган истиқболли суғурталовчилар ҳам мавжудлигини таъкидлаб ўтиш жоиз. Суғурта йирик салоҳиятга эга бўлиб, унинг ривожини

аҳоли турмуш даражаси кўтарилишига олиб келади. АКТ, жумладан, ахборот тизимлари суғурта амалиётига табора сингиб бормоқда (1-жадвал).

**1-жадвал**

**Суғурта бизнесида ахборот-коммуникация технологияларини қўллашнинг асосий йўналишлари**

Т/р	Йўналишлар	Ким учун мўлжалланган	Нима беради
1.	Башоратли таҳлил	- суғурталовчи	- мижозга реал вақтда керакли суғурта маҳсулотларини таклиф қилиш; - ўзаро савдони кўпайтириш; -суғурта фирибгарлигининг олдини олиш имконини беради.
2.	Маълумотлар платформалари	- сиёсат юритувчи; - мижозлар; - ҳамкорлар.	- маълумотларга тезда эга бўлишга; - умумлашган ахборот муҳитини шакллантиришга; - мижозлар хизмати сифатини яхшилаш ва тезлигини оширишга имкон яратади.
3.	Булутли ҳисоблаш	- асосан суғурталовчилар.	- андеррайтинг хизмати оптималлаштирилишига; - ҳисобот тайёрлаш оптималлаштирилишига; - бир қанча ўринлар сони ҳаражати камайтирилишига олиб келади.
4.	Хавфсизлик ечимлари	- суғурталовчи; - мижозлар; - ҳамкорлар.	- суғурталовчи маълумотлари ва савдо сирини ҳимояланишини; - мижозлар маълумотларини ҳимояланишини таъминлайди.
5.	Ижтимоий тармоқ хизмати	- истиқболли суғурталовчи; -мижозлар.	- қўшимча алоқа канали; - савдо ҳажмини кўпайтириш; - хизматлар сифати яхшиланишига шароит яратади.
6.	Мобил ва бошқа технологиялар	- истиқболли суғурталовчи; - мижозлар; - суғурталовчи.	- суғурта шартномаси билан боғлиқ ҳаражатларни оптималлаштириш; - савдо ҳажмини кўпайтириш; - тариф сиёсатини яхшилаш ва йўқо-тишларни тартибга солиш мақсадида суғурталовчи томонидан катта ҳажмда маълумотлар қабул қилиш имконини беради.
7.	Электрон савдо	- истиқболли суғурталовчилар; - мижозлар.	- суғурта қўламининг қолаш кенглиги; - савдо ҳажмини кўпайтириш; - суғурта шартномаси билан боғлиқ ҳаражатларни оптималлаштириш имконини беради.

Умуман олганда, суғурта компаниясидаги ахборот тизимлари ички ёки ташқи фойдаланувчиларга йўналтирилган. Лекин бу жабҳада суғурталовчи бизнес-жараёнлари билан боғланган ҳолда иштирок этади.

Суғурта компанияларида ҳар бир суғурта тури бўйича сотиш, суғурта қилиш, қўллаб-қувватлаш ва зарарларни қолаш учун масъул алоҳида бўлим яратилган ҳолатлар одатий ҳолдир. Суғуртанинг муайян турига жавоб берадиган ҳар бир бўлим ходимлари суғурта компаниясининг ягона ахборот тизимида ишлашиб, барча маълумотларнинг бир жойга тўпланишини

таъминлашади. Бироқ бу жараён бир нечта камчиликларга эга. Бу камчиликлар асосан бўлимлар ўртасида манфаатлар тўқнашувида намоён бўлиб, натижада, албатта, мижозларга хизмат кўрсатиш сифати пасайишига олиб келади. Шунинг учун ҳам ўз фаолиятида бўлимлар қуйидаги муҳим жиҳатларга эътибор қаратиши лозим:

- алоҳида бўлим мижозлар базасига дастлабки маълумотларни киритиш, уларни юритишга тайёрлаш учун масъулдир;

- суғурта маҳсулотларини сотиш суғурта турига қараб эмас, балки юридик ёки жисмоний шахслар билан иш олиб борувчи бўлим томонидан хизмат кўрсатувчи мижозлар турларига қараб бўлинади. Шу билан бирга, ушбу бўлим ичида ҳар бир ходим суғурта компаниясида мавжуд бўлган лицензия билан барча суғурта турлари бўйича сиёсатни амалга ошириши мумкин;

- алоҳида суғурталаш ва суғурта бухгалтерияси бўлимлари барча турдаги суғурта хизматларини бир вақтнинг ўзида бажаради;

- қўллаб-қувватлаш ва зарарларни қоплаш жараёнлари алоҳида суғурта турларига бўлинади ва алоҳида бўлимларга ажралади.

Тадқиқотимизда “Ишонч” банклараро суғурта компанияси фаолиятини ҳар томонлама кўриб чиқдик. Ушбу суғурта компаниясининг устав капитали 2018 йилга келиб, 2014 йилгадагига нисбатан 66,1 % га ўсган (2-жадвал).

2- жадвал

**“Ишонч” суғурта компаниясининг қисқача тавсифланиши<sup>1</sup>**

Кўрсаткичлар	Йиллар					Ўсиш суръати, % (2018/2014)
	2014	2015	2016	2017	2018	
Устав капитали, млн. сўм	9 029,5	9 543,8	9 993,8	14 493,8	15 000,0	166,1
Муассислар сони	5	4	5	5	5	100,0
Филиаллар сони	14	14	14	14	14	100,0
Амалдаги суғурта шартномалари сони – жами	50 620	68 672	43 174	21 599	27 080	53,5
Шу жумладан: жисмоний шахслар билан	39 332	57 677	34 723	15 913	20 933	53,2
юридик шахслар билан	11 288	10 995	8 451	5 686	6 147	54,5

Шуни таъкидлаш жоизки, охириги беш йил мобайнида тузилган суғурта шартномалари сони 46,5 % га камайган. Ушбу ҳолатни жисмоний шахслар ва юридик шахслар билан ҳам тузилган шартномалар сонидан кузатишимиз мумкин. Суғурта компанияси раҳбарияти бу салбий тенденциянинг келиб чиқиш сабаблари ва омилларини аниқлаб ва уларни тезкорлик билан бартараф

<sup>1</sup>“Ишонч” суғурта компанияси маълумотлари асосида муаллиф томонидан ҳисоблаб чиқилган.

қилишизарур. Бунда замонавий маркетинг воситалари, ахборот тизимлари, Интернетнинг функционал имкониятлари, ижтимоий тармоқлар ва бошқалардан жаҳон тажрибасидан келиб чиққан ҳолда кенг фойдаланиш лозим.

Ҳозирда суғурта компанияси маркетинг ахборот тизими шаклла-нишининг асосий тамойили мижоз диққат маркази ўртасида бўлиши тамойили. Бу эса мижозларнинг содиқлигини ошириш, профилини аниқлаш ва мижозлар базасини доимий равишда таҳлил қилиб бориш, демакдир. Ушбу тамойилни амалга ошириш учун мижозларни юридик ва жисмоний шахсларга ажратишнинг ўзи етарли эмас.

Суғурта компанияси маркетинг ахборот тизимидаги бизнес-жараёнларининг ўзаро боғлиқлигини мақбуллаштириш бўйича қуйидаги таклифларни ўртага ташлаймиз:

- мижозларга шахсийлаштирилган таклифларни шакллантириш керак. Аслида, компаниянинг ўзи ўз олдига мижозлар содиқлигини ва марказлаштириш даражасини компания миқёсида кенгайтириш вазифасини қўйиши керак, шу жумладан мижозлар базаси таҳлилини ҳам. Бу суғурта хизматидаги истиқболли эҳтиёжлар билан мижоз профили ривожлантирилишини ўз ичига олади. Бу эса, операцион бўлим вазифаларини бирлаштирадиган ахборот марказини яратиш йўли билан амалга оширилиши мумкин, лекин мижозларга мўлжалланган бундай марказни яратиш учун маълумотлар базалари қайта ишланадиган колл маркази ва таҳлил маркази билан тўлдирилади;

- суғурта компаниясининг мижозларни суғурта хизматлари билан қамраб олиш даражасини ошириш бўйича сиёсатини амалга ошириш мижозлар турларига қараб бўлинишнинг самарасизлиги, савдо каналларига бўлиниш янада мантиқий бўлади, аммо ҳар бир савдо канали учун бўлинмалар очиш мақсадга мувофиқ эмас;

- суғурталовчининг барча бизнес-жараёнлари мижозларни аниқлаш учун зарур тартиб билан “қаттиқ боғланган” бўлиши шарт;

- суғурта таваккаллар портфелини сегментларга ажратиш орқали суғурта таваккалини бошқариш фақатгина андеррайтинг ва суғурта бухгалтерияси бошқармаси томонидан эмас, балки қайта суғурталаш бўлими ва суғурта компанияси хавфсизлик хизмати томонидан амалга оширилиши керак;

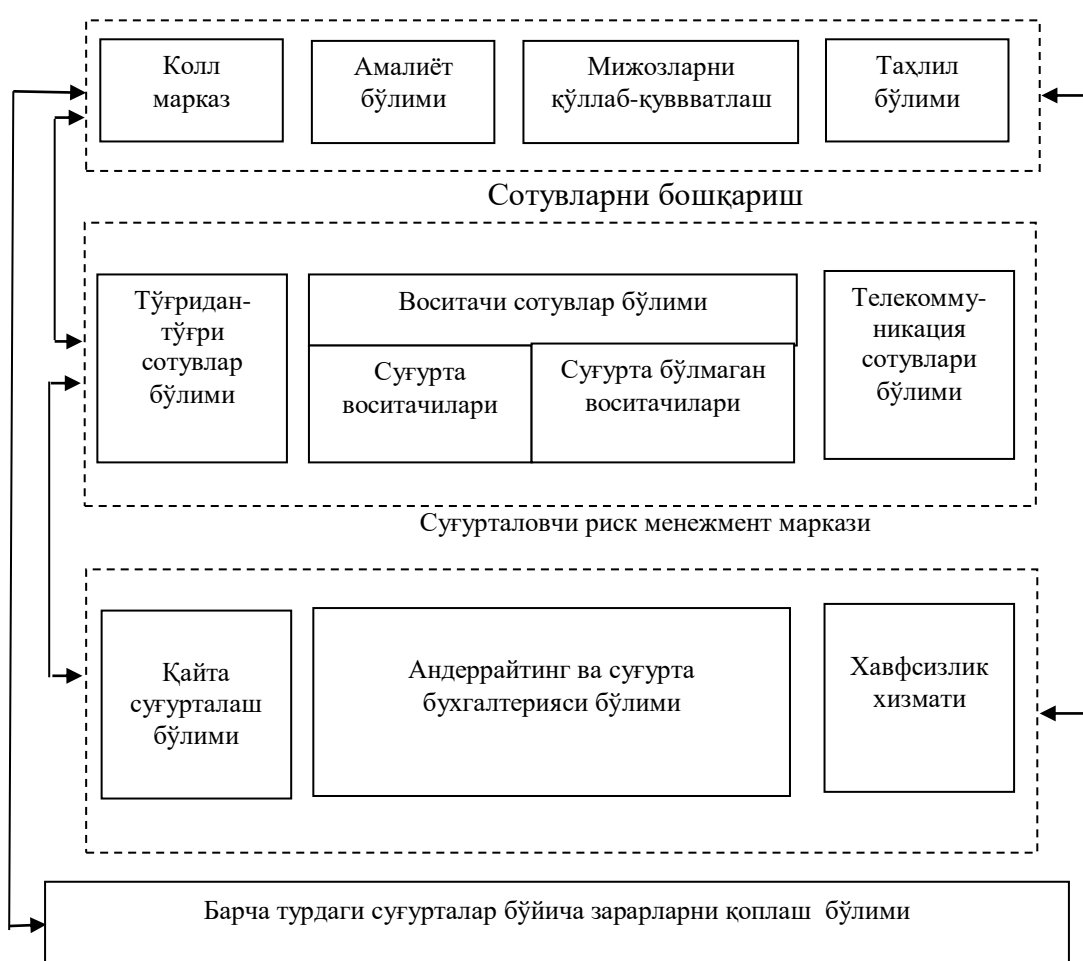
- мижознинг жами турдаги суғурта турлари бўйича мурожаат қилиш-лари мумкин бўлган "барча хизматлар бир жойда" усулидан фойдаланиб, барча қонунчилик янгиликларини ва мижозларнинг қулайлигини ҳисобга олган ҳолда, ечим ташкил этилиши лозим.

Замонавий АКТ тўпланган ахборот маҳсулотларини кишиларига тез етказиб, сермехнатлик даражасини пасайтирган ҳолда мавжуд муаммоларни ҳал этиш учун кенг имкониятлар яратмоқда. Шунинг учун ҳам АКТни иқтисодиётнинг барча тармоқларида самарали қўллаш мамлакатни технологик ва иқтисодиёт жиҳатидан ривожлантиришни ифодаловчи кўрсаткич бўлиб хизмат қилмоқда.

Ҳозирги кунда суғурта фаолиятини такомиллаштиришни АКТсиз тасаввур қилиб бўлмайди. Ўзбекистонда интернет-суғуртани ривожланиб бориши истиқболли аҳамиятга эга. Бу, истиқбол суғурта хизматлари бозори ҳажмининг катталиги ва бозорнинг салоҳиятли иштирокчиси бўлган мижозга мулоқот қилиши учун телефон рақамларини қолдириш, e-mail анкеталарини тўлдириш таклифи бўлган off-line тартибидаги харидларни амалга оширишни таклиф қилиш имкониятлари мавжуд бўлган сайтларга эга бўлиб бораётганлиги билан боғлиқдир.

Фикримизча, маркетинг ахборот тизимини шакллантиришнинг бир қисми сифатида суғурта компанияси бизнес-жараёнлари ўртасидаги муносабатлар расмдаги кўринишда бўлиши керак.

#### Маълумотлар йиғиш маркази



#### 1- Расм. Суғурта компанияси маркетинг ахборот тизимларида бизнес-жараёнларининг ўзаро боғлиқлиги

Бу аксарият суғурта компанияларида амалга оширилган анъанавий усуллардан кўра қатор афзалликларга эга. Бу афзалликлар қуйидагилардир:

- мижозларни диққат марказига қўйишнинг юқори даражасига эга;
- суғурта компаниясининг савдо ҳажмига ҳар бир савдо каналининг миқдорий ҳиссасини баҳолаш ва замонавий юқори технологияли дунёда уларнинг роли ҳисобга олинган ҳолда, айниқса, телекоммуникация каналларидан фойдаланиш бўйича ўз вақтида бўшлиқларни аниқлаш;

- ҳужжатлар билан ишлаш харажатларини камайтиради, мижозларни аниқлаш, бу, айниқса, молиявий мониторинг бўйича қонунчилик талаблари ҳисобга олинган тақдирда тўғри;

- ўзгарувчан таваккал вазиятга дарҳол жавоб бериш ва тариф сиёсатида ҳисобга олиш имконини беради.

Аксарият суғурта компанияларининг мавжуд бўлган маркетинг ахборот тизимларида вақтинчалик ўзгаришларни амалга ошириш қийин кечади. Одатда, маълум бир бизнес-жараён учун янги АКТЕчимлари талаб қилинади. Компания ахборот тизимида мавжуд бўлган инфратузилмани ўзгартириш одатда, қийин, қиммат ва баъзида фаолият самарадорлиги йўқотилишига олиб келади. Бироқ, кўплаб суғуртачилар тайёр дастурий таъминотни сотиб олиш учун маблағга эга эмаслар. Улар кўпинча ўзларининг дастурий таъминотини ривожлантириш йўлини танлайдилар.

Якка тартибдаги бизнес-жараёнлар учун ихтисослашган АКТЕчимларини харид қилиш ёки ривожлантириш ва уларни қобиққа интеграцияла-шувидан фойдаланиш мақсадга мувофиқдир.

Жаҳон бозорига чиқишнинг асосий воситаси Интернет ва АКТЕҳисобланади. Шу боис ҳам келгусида суғурта тизимининг муваффақияти ахборот ва Интернетга, улардан қай даражада фойдаланишимизга боғлиқ.

Амалиёт шуни кўрсатмоқдаки, суғурта компаниялари фаолиятида АКТЕдан фойдаланишда куйидаги муаммолар долзарблигича қолмоқда:

а) суғурта компаниялари бўлимлари ўртасидаги ҳужжатлар алмашинуви аксарият ҳолларда қоғоз кўринишида бўлиб, кўпгина қарор қилиш жараёнларини секинлаштирмоқда. Бундан ташқари ушбу жараёнларга кетадиган қоғозларга қилинадиган харажатлар кундан кунга ортиб бормоқда. Шунинг учун ҳам ушбу жараёнларда АКТЕфункционал имкониятларидан кенг фойдаланиш талаб қилинмоқда;

б) бозор талабларидан келиб чиққан ҳолда жисмоний ва юридик шахслар учун АКТЕлар асосида суғурта хизматларининг янги турларини таклиф қилмоқ зарурати юзага келмоқда;

в) бахтсиз йўл ҳодисаси рўй берган ҳолда масофадан туриб ушбу ҳолатга баҳо бериш учун АКТЕнинг функционал имкониятларидан кенг фойдаланиш талаб қилинмоқда;

г) чет элдан тури бсуғурта полисини буюртма қилиш ва уни Ўзбекистон ҳудудига келганда электрон почта орқали қабул қилиш талаб этиш;

д) суғурта полиси сотилган вақтда жуда кўп ҳатоликлар ва коррупцияга дуч келинмоқда;

е) компанияда ҳудудлараро ҳужжатлар алмашилиши уни қисқа вақт мобайнида камайтиришни талаб этмоқда;

ж) компанияда АКТЕдан қисман, асосан ҳисоб операциялари ва бухгалтерия ҳисоботларини юритишни автоматлаштириш учун фойдаланилади;

з) компания фаолиятидаги мақсадларнинг ҳамма вақт ҳам аниқ эмаслиги;

и) бошқарув усуллари самарадорлигининг пастлиги, реал ҳолат ва риск омилларини инобатга олмасдан туриб интуитив равишда асоссиз бошқарув қарорлари қабул қилиниши.

АКТ асосида самарали бошқарув тизимини яратиш ва жорий қилиш компанияда муаммоларни муваффақиятли ҳал қилиш, иш сифатини кескин ошириш ва ушбу соҳани ривожлантиришнинг асосий омилларидан ҳисобланади. Бунинг учун республикамизда барча шарт-шароитлар яратилган. Ҳозирги пайтда компанияларнинг аксарияти локал ахборот тармоғига уланган биттадан ўнтагача бўлган, автоматлаштирилган иш ўринларидан кенг фойдаланишмоқда.

Суғурта компанияларида АКТдан самарали фойдаланишда ривожланган давлатлар ўртасида катта тафовутлар борлиги кўзга ташланмоқда. Ғарб давлатларида анчадан бери мижозларнинг талабини ҳисобга олиш, мижозлар билан ўзаро муносабатларни доимий равишда таҳлил қилиш асосидаги менежментга комплексли ёндашув тизими ҳисобланмиш CRM (Customer Relationships Management) мижозлар билан ўзаро муносабатларни бошқариш ахборот тизимлари кенг қўлланилмоқда. Европа Иттифоқи давлатларида Интернетни кенг қўллаётган суғурта компаниялари сони доимий равишда ортиб бормоқда. Бундан ташқари Интернет орқали суғурта тўловларини амалга ошираётганлар сони ҳам ўсмоқда.

Ахборот тизимларини лойиҳалаштириш, ишлаб чиқиш ва жорий қилиш билан шуғуланувчи ғарбдаги компаниялар олдин йирик ташкилотлар имкониятига мос келадиган янги хизматларни тақдим этишмоқда.

Ўзбекистон суғурта компаниялари ҳам ўз бошқарувида ғарбда ёки ўзимизда ишлаб чиқарилган ахборот тизимларидан кенг фойдалана бошлашди.

Локал ахборот тизим остиларини компания томонидан жорий қилишда уларни битта ягона тизимга бирлаштиришда ва бошқаришда қуйидаги муаммолар вужудга келмоқда:

1. Компанияда турли бўлимлар учун мўлжалланган бир нечта локал ахборот тизимлари фаолият юритиши субъектларга қимматга тушади, ахборотларнинг аниқлиги ва долзарблигини пасайтиради, керак бўлган маълумотларни излаб топишни қийинлаштиради.

2. Компания раҳбарига бир-бири билан боғлиқ бўлмаган, тартиб-лашмаган, долзарб бўлмаган ахборотлар оқими билан ишлашга тўғри келади. Бундай ахборотлар ҳажми ортиб бориши уларнинг ҳисоби, таҳлили ва улар асосида тезкор бошқарув қарорлари қабул қилиш борасида янги муаммоларни вужудга келтиради.

3. Фойдаланилаётган кўпгина дастурий маҳсулотларда электрон олиб бориш воситалари умуман мавжуд эмас.

Суғурта компаниясида ахборот тизимларига бўлган яна бир талаб – бу унинг қарорлар қабул қилишдаги тезкорлиги ва ишлаш тезлигидир. Шунинг учун ҳам суғурта компанияларини ўзи талабини ўзгартиришни талаб қиладиган ахборот тизимлари қизиқтиради. Бундай тизимларнинг мавжудлиги ҳам истиқболдаги янги жараёнларга тез мослашадиган бўлиши керак. Суғурта

компанияси АКТдан фойдаланиш юқорида келтирилган қайси бири йўналишни танлаши борасида унинг стратегияси, мавжуд молиявий ресурслари ва техник жиҳатдан таъминланлиги омилларига боғлиқ бўлиб, замонавий инновацияга асосланган технологияларсиз уларнинг келажагини тасаввур қилиб бўлмайди.

Фикримизча, суғурта компаниясида АКТ функционал имкониятларидан кенг фойдаланиш ўта муҳим. Шунинг учун ҳам суғурта компаниясида АКТнинг барча босқичларини узлуксиз ҳолда кўриб чиқиш керак бўлади. Амалиёт шуни кўрсатмоқдаки, технологиялар ривожланиши компанияларда иш юритишга жиддий таъсир кўрсатиб, АКТни кенг жорий қилганларга кўшимча рақобат устунликларини бермоқда.

АКТни қўллаш компания тўғрисидаги катта ҳажмдаги маълумот ва ахборотларга тезкор киришга, уларни баҳолашга, қайта ишлаш ва тақдим қилишга кенг имконият яратади. Лекин, шунга қарамай, АКТдан фойдаланиш даражаси ҳали ҳам унчалик юқори бўлмапти. Бунга, фикримизча, компания раҳбарлари АКТдан олиниши мумкин бўлган иқтисодий самарадорликдан беҳабарлиги, ҳамма вақт ҳам малакали мутахассислар жалб қилинмаслиги коммуникация воситалари узоқ ҳудудларга тўлиқ етиб бормаганлиги каби омиллар таъсир қилмоқда. Ривожланган давлатлар компания субъектлари томонидан самарали фойдаланиб келинаётган ахборот тизимларини қўлламаслик улар нархининг юқорилиги билан изоҳланади. Демак, мавжуд инфратузилмадан келиб чиққан ҳолда АКТдан кенг қўламда фойдаланишни йўлга қўйиш талаб қилинади.

АКТни кенг қўллашда Интернет орқали дастурий маҳсулотларни сотиб олиб, ишлатиш механизмлари долзарб бўлиб қолмоқда. Ушбу йўналиш суғурта компаниясида АКТ мутахассислари танқислиги муносабати билан ҳам муҳим ҳисобланади. Компанияда кўплаб дастурий маҳсулот АКТ компаниянинг серверига жойлаштирилган ахборот тизими билан ишлайди. Унда мижозлар дастурий маҳсулот, яъни автоматлаштирилган ахборот тизими билан веб-интерфейс орқали ишлашлари мумкин. Бунда молиявий ресурслар анча тежалиб, компаниянинг юқори малакали АКТ мутахассислари билан яқин алоқалари ҳам кенг йўлга қўйилади.

Суғурта ахбороти ўзига хос товар. Ахборотлар олди-сотдисидида савдо объекти бўлиб ахборотларга эгалик қилиш ҳуқуқи эмас, балки фақат уларни ишлатишга бўлган ҳуқуқ хизмат қилади. Ушбу ҳолатда ахборотларга интеллектуал мулк деб қараш лозим бўлади.

Ҳозирги кунда суғурта фаолиятининг функционал масалалари, яъни суғурта полисларининг сотилиш мониторинги, суғурта мукофоти ва қопламалари ҳисоблаш юритиш, суғурта шартномалари назоратини олиб бориш каби масалаларни АКТ асосида тартибга солиш ва уларни ечиш, ушбу фаолиятнинг ахборот тизимларини шакллантиришда суғурта маълумотлари банки ва базаларини лойиҳалаштириш тартибини АКТ ёрдамида ишлаб чиқиш ҳамда уларнинг самарадорлигини баҳолаш усулларини такомиллаш-тириш масалаларини ҳал этиш борасида жаҳоннинг Microsoft, Oracle, Sun, IBM ва шу каби катта компаниялари ҳам иш олиб бормоқда.



Суғурта компаниясида жуда катта ҳажмдаги ва мураккаб маълумотлар базаси билан иш олиб борилиши сабаби, кўп ҳолларда суғурта ахборот тизимларидан жуда эҳтиёткорлик билан фойдаланилади. Компания ахборот технологиялари инфратузилмасидаги биттагина оддий хато у бошқарувида камчиликлар келтириб чиқариши ва ҳатто компанияни бозордан чиқиб кетишига ҳам сабаб бўлиши мумкин. Ҳозирги вақтда сифатли бошқарувни амалга ошириш энг асосий масалалардан бири бўлиб қолмоқда. Бунинг учун ихтиёрий суғурта компанияси учун маълумотларни қайта ишлаш, таҳлил қилиш ва айти дамдаги даромад ва харажатлар ҳисобини, ходимлар мониторингини олиб бориш учун махсус ахборот тизими керак. Биз юқорида кўриб чиқилган замонавий АКТ имкониятларидан кенг фойдалансак, кўзланган натижага эриша оламиз, бунинг учун ортиқча молиявий харажатлар талаб этилмайди.

АКТдан кенг фойдаланиш суғурта таваккалчиликлари доирасини кенгайтириш, суғурта маҳсулотлари савдосини кўпайтириш ва суғурталовчи иқтисодий самарадорлигини ошириш имконини беради. Суғурта компаниясининг маркетинг ахборот тизимини яратиш асоси бўлиб, суғурталовчининг бизнес-жараёнлари муносабатлари ҳисобланади. Суғурта компанияси бизнес-жараёнларини ташкил этиш модели мижозга йўналтирилганлик даражасини ошириш, ҳар бир савдо канали миқдорини суғурта компаниясининг савдо ҳажмига киритиш имконини беради. Ушбу ёндашув ҳужжатлар билан ишлаш ва мижозларни аниқлаш учун харажатлар даражасини пасайтиради, ўзгарувчан хавфли вазиятга тезда жавоб беришга имкон яратади ва буни тариф сиёсатида инобатга олади.

### **Фойдаланилган адабиётлар**

1. Ахвледиани Ю.Т. Страхование: учебник. –М.: ЮНИТИ, 2006, 543-бет.
2. Грищенко Н.Б., Основы страховой деятельности: учеб.пособие. –М.: Финансы и статистика, 2006, 352 с.
3. Сахирова Н.П. Страхование: учеб.пособие. –М.: ПРОСПЕКТ, 2007, 732 с.
4. Щербаков В.А. Костяева Е.В., Страхование: учеб.пособие. –М.: КНОРУС, 2008, 312 с.
5. Шахов В.В. Страхование: учебник. –М.: ЮНИТИ, 2003, 311 с.
6. Гвозденко А.А. Страхование: учебник. –М.: ПРОСПЕКТ, 2004, 342 с.
7. Архипов А.П., ГомелляВ.Б., ТулентыД.С. Страхование. Современный курс: учебник/под.ред Е.В.Коломина. –М.: Финансы и статистика, 2007, 416 с.
8. Axborot texnologiyalari //Aripov M., Begalov B., Begimqulov U., Mamarajabov M.. –T: Noshir, 2009.-368 b.