

Həyatımı sığorta etdirmək, doğrudan da, lazımdır mı?

Müasir dövrdə insanlar daha çox hansısa əşyalarını, daşınar və ya daşınmaz əmlaklarını baş verə biləcək ani qəzalarda əlavə məsrəflərdən yaxa qurtarmaq üçün sığortalamağa çalışırlar. Nəzərə alaq ki, hansısa əşya və ya əmlakı itirdikdə ona bu və ya digər şəkildə yenidən sahib olma imkanımız var. Lakin insan həyatı bütün bunlardan daha qiymətlidir ki, onun sığortalanmasına daha çox ehtiyac duyulur. Bəs, həyat sığortası nədir, nə işimə yarayacaq, həyatımı sığorta etdirmək, doğrudan da, lazımdır mı, onun mənə faydası nə olacaq, hansı sığorta şirkətini seçməliyəm? kimi suallar bu cür sığorta etdirmək istəyənləri düşündürən əsas məsələlərdəndir. Dövlət başçısı İlham Əliyevin də bu sahəyə xüsusi qayğı və diqqətinin nəticəsi olaraq ölkəmizdə “Sığorta fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu qəbul olunmuşdur. Lakin hələ də sığorta ilə bağlı tərəddüd edənlərə rast gəlinir.

Bütün bunları nəzərə alaraq bir sığorta şirkətinin təmsilində bu suallara cavab tapmağa çalışdıq və “PAŞA Həyat Sığorta” ASC-nin mətbuat xidmətinin rəhbəri Elnur Hüseynquluyevlə olan müsahibəni oxucularımıza təqdim edirik.

- Övvəlcə “PAŞA Həyat” haqqında qısa məlumat verərdiniz.

- “PAŞA Həyat” 2011-ci ilin fevral ayından fəaliyyətə başlayıb. Şirkətimiz Azərbaycan sığorta bazarında həyat sığortası üzrə ixtisaslaşmış ən iri şirkətdir və müştərilərə həyat sığortasının bütün sahələri üzrə xidmətlər göstərir.

Şirkət həyat sığortası bazarına, eləcə də fərdi və korporativ müştərilərə sərfəli şərtlərə müxtəlif növ həyat sığortası məhsulları təklif edir. Bu sığorta növlərinə “Daimi qayğı” (“fərdi həyat sığortası”), “Yığım investisiya” (“həyatın yaşam tərkibli yığım sığortası”), “Həyata bağlan” (“sağalmaz xəstəliklərdən sığorta”), “Kredit götürən şəxslərin həyat sığortası”, istehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəlikləri nəticəsində peşə əmək qabiliyyətinin itirilməsi hallarından icbari sığorta” məhsulları aiddir.

Hazırda müddətsiz lisenziyaya malik olan “PAŞA Həyat” biznes göstəricilərinə görə, o cümlədən aktivlərinin səviyyəsinə, investisiya portfelinin və sığorta ehtiyatlarının həcminə görə Azərbaycanın ümumi sığorta bazarının ən iri sığorta şirkətidir.

- Ümumiyyətlə həyat sığortası nədir və nə üçün lazımdır?

- Bunu hamının başa düşəcəyi dildə izah edəməm. Deməli, sığortalanan şəxs, yəni ailə başçısı həyatını itirərsə, sağalmaz xəstəliyə tutularsa və yaxud əmək qabiliyyətini itirərsə, sığorta şirkəti tərəfindən həmin şəxsə və ya ailəyə pul vəsaiti ödənilir. Təbii ki, vəsait sığorta müqaviləsində qeyd olunan həcmə uyğun şəkildə həyata keçirilir. Ödənilmiş vəsait müştərinin istəyindən asılı olaraq özünə, ailəsinə və ya xəstəliyinin müalicəsinə sərf edə bilər.

Birmənalı olaraq bildiriməm ki, həyat sığortası hər bir şəxs, eləcə də onun ailəsi üçün çox vacibdir. Həyat sığortası hansısa sağalmaz xəstəliyə tutulmaq, əmək qabiliyyətinin itirilməsi, hər hansı səbəbdən ölüm kimi hadisələrin qarşısını almır. Amma bu hadisələrin hansısa biri baş verdikdə onun yaratdığı fəsadların, törədə biləcəyi ağır nəticələrin, ailə ilə bağlı planların pozulmasının qarşısını almaqda köməklik edir.

- Həyat sığortasının faydası nədir?

- Həyat sığortasının bir çox faydası var. Əsas faydalarından biri də sığortalanan şəxsin və onun ailəsinin çətin günündə onlara maliyyə dəstəyinin olmasıdır. Həyat sığortası daha çox ailə başçısından asılıdır və ailənin yükü də onun üzərinə düşür. Qəfil baş verən bədbəxt hadisə nəticəsində ailə başçısı həyatını itirərsə və ya xəstəlik üzündən əmək qabiliyyətini itirdiyi halda, ailənin həyatında uzunmüddətli maddi çətinliklər yaşanır, ailənin gəliri kəskin azalır. Bu zaman həyat sığortası həmin ailənin maddi köməyinə çatacaq bir mexanizm rolunu oynayır.

Digər faydalarından biri də, həyat sığortasından gəlir mənbəyi kimi də istifadə etməkdir. Belə ki, “PAŞA Həyat”da “Yığım-investisiya” adlı sığorta məhsulu mövcuddur ki, bu məhsulu əldə edən müştəri digər maliyyə təşkilatlarının təklif etdiyi faiz gəlirlərindən daha yüksək gəlir əldə edir.

- Hazırda bazarda bir çox sığorta şirkətlərinin olduğunu nəzərə alsaq, müştəri seçim edərkən hansı meyarlara əsaslanmalıdır?

- Fikrimcə, müştəri ən yaxşı sığorta şirkətini seçərkən, ilk növbədə şirkətin brendinə, onun maliyyə duru-



muna, əsas maliyyə göstəricilərinə (aktivləri, məcmu kapitalı, sığorta ehtiyatları və nizamnamə kapitalı) və sığorta ödənişlərinin vaxtında ödənilməsi və bu ödənişlərin həcmində diqqət yetirməlidir. Hesab edirəm ki, sadaladığım meyarlar əsasında müştəri ən yaxşı sığorta şirkətini müəyyən edə bilər.

Amma burada bir məsələ də var, əgər şirkətin maliyyə durumu yaxşıdırsa, lakin sığorta hadisəsi üzrə sığorta ödənişi etməmək üçün müştəriyə əsassız imtinalar edirsə bu, sığorta şirkətinin imic və reputasiyasına mənfi təsir edəcək. Nəticədə, müştərilər tərəfindən şirkətə qarşı olan inam və etibar sifirə enəcək.

- “PAŞA Həyat Sığorta” şirkətini digər sığorta şirkətlərindən fərqləndirən əsas cəhət hansıdır? Müştəri hansı amilə görə məhz bu sığorta şirkətini seçməlidir?

- Övvəla qeyd etmək istəyirəm ki, şirkətimiz “PAŞA Holding” şirkətlər qrupunun həyat sığortası sahəsi üzrə ixtisaslaşmış müstəqil maliyyə təşkilatıdır. Artıq “PAŞA Həyat” brendi nəinki Azərbaycanda, hətta xarici ölkələrdə belə tanınır.

“PAŞA Həyat” digər sığorta şirkətlərindən bir çox cəhətlərinə görə fərqlənir. Birincisi, şirkətin güclü maliyyə dayanıqlığının olmasıdır ki, bu da öz növbəsində sığorta hadisələri üzrə ödəmə qabiliyyətinin yüksək olması deməkdir. İkincisi, sığorta əməliyyatlarının operativliyi baxımından çox güclüdür. Operativlik dedikdə, sığorta müqavilələrin hazırlanması, onun dərhal müştəriyə çatdırılması, həmçinin sığorta ödənişlərinin qanunvericiliyə uyğun qaydada və müddətdə ödənilməsinə nəzərdə tuturam. Üçüncüsü isə bazarın lideriyi, yəni bazardakı

payımızın durmadan artması, sərfəli şərtlərlə bazara təqdim olunan həyat sığortası məhsullarının çeşidinin çox olması, eləcə də müştərilərə göstərilən yüksək xidmət və bu xidmət nəticəsində müştəri məmnuniyyətinin qazanılması bizi digər şirkətlərdən fərqləndirən cəhətlərimizdir.

Qeyd edim ki, şirkətimiz Rumıniyanın nüfuzlu “Media-XPRIMM” qurumu tərəfindən əhəmiyyətli nominasiyalar üzrə (2015-ci ildə “Azərbaycanda Lider Həyat Sığortası Şirkəti” və 2016-cı ildə “Ən Yaxşı Müştəri Münasibətləri” 2016) ardıcıl olaraq 2 dəfə xüsusi beynəlxalq mükafatlara, eləcə də bu ilin may ayında Böyük Britaniyanın nüfuzlu “Luxury Lifestyle” şirkəti tərəfindən “Customer Relationship Excellence Azerbaijan” nominasiyası üzrə xüsusi mükafata da layiq görüldü.

- Şirkətin müştəriləri əsasən kimlərdir?

- Müştəri bazamız çox genişdir. Bu isə “PAŞA Həyat” brendinə olan inam və etibardan irəli gəlir. Şirkətimiz korporativ müştərilərlə yanaşı, fərdi müştərilərlə də yaxından əməkdaşlıq edir və bu şirkətin sığorta portfelinə də müvafiq göstərici ilə öz əksini tapır.

- Azərbaycanda insanların həyat sığortasına olan marağı sizi qane edirmi?

- Təbii ki, mövcud vəziyyətə nəzər saldıqda bu marağ istənilən səviyyədə olmasa da, son vaxtlar bu sahəyə olan marağın artdığını müşahidə edirik. Sürətli inkişafın ləngiməsi səbəblərindən biri kimi həyat sığortası sahəsinin Azərbaycanda yeni xidmət növlərindən olmasının, həmçinin əhalinin bu haqda məlumat və biliyinin qənaətbəxş səviyyədə olmamasını qeyd etmək olar.

- Sizcə, bu marağı daha da artırmaq üçün nə kimi tədbirlərə ehtiyac var?

- Ümumiyyətlə, dünya praktikası göstərir ki, istənilən sektorda müəyyən inkişaf səviyyəsinə çatmaq üçün dövrə və zamana ehtiyac vardır. Bu inkişaf prosesini Avropa ölkələri də keçib və sektorun inkişafına yönəldilmiş maarifləndirici tədbirlər və atılan digər addımlar müəyyən dövrdən sonra öz bəhrəsini vermişdir.

Azərbaycanda həyat sığortasının inkişafının sürətləndirilməsi və tanınması işlərinə müvafiq dövlət qurumları ilə yanaşı, “PAŞA Həyat” da öz töhfəsini verməkdədir. Bekə ki, şirkətimizin həyat sığortasının təbliği və təşviqi ilə bağlı konkret layihələri mövcuddur ki, bu layihələrdən biri də ölkədə həyat sığortası ilə bağlı maarifləndirmə layihəsidir.

- Bu layihə haqqında məlumat verərdiniz.

- “Sığorta və sığorta mədəniyyəti” adlı peşəyönümlü sosial layihəyə

2012-ci ilin iyul ayından başlayaraq ölkənin bütün ali təhsil ocaqlarında start verilib. Layihədə əsas məqsəd iqtisadi sahədə təhsil alan tələbələrin sığortaya, o cümlədən həyat sığortası sahəsinə olan maraqlarını, həmçinin bilik, bacarıq və qabiliyyətlərini daha da artırmaqdır. Qeyd edim ki, 2012-ci ildən indiyədək 2000-dən çox tələbə bu layihənin iştirakçısı olub. “Sığorta və sığorta mədəniyyəti” layihəsi Azərbaycan həyat sığortasının təbliği ilə bağlı keyfiyyəti və uzunmüddətliyi ilə seçilən yeganə layihə kimi tanınır.

Bundan başqa, “Təcrübəni Bölüş” adlı yeni bir maarifləndirici layihəmiz də mövcuddur ki, burada məqsəd həyat sığortasının təbliği ilə yanaşı, şirkətimizdə çalışan uşurlu iş adamlarının tələbələrlə öz karyera təcrübəsini bölüşərək, onlara gələcək iş həyatında faydalı məsləhətlər verərək, onların karyera imkanlarını daha düzgün istiqamətə yönəltməkdən ibarətdir.

Düşünürəm ki, Azərbaycanda həyat sığortası bazarının inkişafını sürətləndirmək və əhalinin həyat sığortasına olan marağını artırmaq üçün güclü maarifləndirmə layihələri həyata keçirilməli, bazara müştəri seqmentinə uyğun sərfəli şərtlərlə həyat sığortası məhsulları təklif edilməlidir. Bu isə tək “PAŞA Həyat” tərəfindən deyil, sığorta bazarının bütün oyunçuları tərəfindən həyata keçirilməlidir.

- “PAŞA Həyat” şirkətinin regionlarda fəaliyyəti ilə bağlı nə deyə bilərsiniz?

- Bütün rayonlarda filiallarımız olmasa da, iki filial vasitəsi ilə ölkənin bütün regionlarında yerləşən müəssisə təşkilatlarını həyat sığortası xidmətləri ilə təmin etmək imkanına maliklik.

Hazırda “PAŞA Həyat”ın iki regional filiali fəaliyyət göstərir ki, bunlar ölkənin şimal rayonlarını əhatə edən “Şimal filiali” (Sumqayıt şəhəri), qərb və digər rayonları əhatə edən inzibati ofisi Gəncə şəhərində yerləşən “Qərb filiali”dır.

Filiallarımızda baş ofisdə olduğu kimi həyat sığortası üzrə bütün xidmətlər və sığorta məhsullarının satışı həyata keçirilir.

- “PAŞA Həyat” tərəfindən bir sıra sosial layihələr də həyata keçirilir. Daha hansı layihələrin həyata keçirilməsi nəzərdə tutulur?

- Bəli, şirkətimiz maliyyə sahəsi ilə yanaşı, ölkənin ictimai-sosial həyatında da aktivliyi ilə də seçilir. “PAŞA Həyat” fəaliyyəti dövründə müasir tələblərdən irəli gələrək, cəmiyyət üçün mühüm əhəmiyyət daşıyan tarixi-mədəni irsin qorunması, idmanın inkişafı üçün bir çox maraqlı sosial layihələri ilə də gündəmədir.



Belə ki, “PAŞA Həyat” “İRS Publishing House” nəşriyyat evinin dəstəyi ilə Azərbaycanın zəngin tarixi-mədəni irsini, həmçinin müasir inkişafının dünyaya çatdırılması istiqamətində İcra rəhbərə aid “Qədim qalının yuxuları”, “Qobustan-Minilliklərin Kitabı”, Azərbaycan miniatür sənətindən bəhs edən “Təbrizin Sehrli Nağilları”, Şəkiyə həsr edilmiş “Məftun Edən Şəhər” və Bakının mədəni irsi və müasir nailiyyətlərinə aid “Bakı Simfoniyası” adlı kitabların işıq görməsində, onların oxucu kütləsinə çatdırılmasına yaxından dəstək olub. Məhz bu xidmətlərinə görə, “PAŞA Həyat” “Azərbaycanın mədəni irsinin təbliğində xidmətlərə görə” nominasiyası üzrə Azərbaycan Respublikasının Mədəniyyət və Turizm Nazirliyinin “Milli İrs” mükafatı ilə təltif edilmişdir.

Sosial layihələrimiz yalnız bu sahə ilə kifayətlənmir. Biz gənclərin uğurlu gələcəyini, onların sağlam ruhda böyüməsini, həmçinin ölkəmizdə sağlam gənc nəslin formalaşdırılmasını nəzərə alaraq Sumqayıt şəhərində və onun ətrafında yerləşən bütün orta təhsil ocaqlarını əhatə edən “Futbol və Sağlam Həyat” layihəsi, eyni zamanda Sumqayıt məktəblilərinin yay tətillərini səmərəli və daha maraqlı keçirməsi üçün “Yay Futbol Düşərgəsi” layihəsi, habelə gənclərin sığortaya olan marağını artırmaq məqsədi ilə tələbələr üçün “Sığorta və sığorta mədəniyyəti” adlı pulsuz maarifləndirici təlim layihələri həyata keçirilib. Bununla yanaşı, şirkətimiz valideyn himayəsindən məhrum olan uşaqları da daim diqqətdə saxlayır.

Son vaxtlar ən tanınmış sosial layihələrimizdən biri də bu ilin noyabr ayının 11-də “PAŞA Həyat”ın təşkilatçılığı ilə Bakıda keçiriləcək “İnsan Resursları Forumu - Bakı 2016” adlı beynəlxalq forumdur. Şirkətimizin təşkilatçılığı və təşəbbüsü ilə hər il keçirilən forumda insan resursları sahəsinə aid müxtəlif mövzular müzakirə edilir. Bu ilki forumun əsas mövzusu insan resurslarının idarə edilməsi proseslərinin avtomatlaşdırılmasına həsr ediləcəkdir.

- Çox sağ olun, Elnur müəllim, ümid edirik ki, bu məlumatların insanların həyat sığortası haqqında informasiyalarının tam formalaşmasında, onların sığortaya olan inam və maraqlarının artmasında da mühüm rolu olacaq.

Mətanət HÜSEYNOVA