

МІКРОСТРАХУВАННЯ – НОВИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Лада Шірінян

Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

Більш ніж 2 млрд. людей в усьому світі, де живе 8 мільярдів людей, позбавлено формального соціального захисту. Розв'язання цієї проблеми потребує участі багатьох, включаючи Уряд, суспільство, приватний сектор.

В останні роки отримує визнання та застосовується світовою спільнотою мікрофінансування – як ефективний інструмент подолання бідності та активізації підприємницького потенціалу. За даними Microcredit Summit Campaign (США), у 2005 році було надано більш ніж 100 млн. мікрокредитів (у 1997 – 13,5 млн.). Середній розмір одного такого кредиту складає 250 американських доларів, причому більш 80% позичальників є жінками [1]. За оцінками фахівців рівень бідності в Україні сягає приблизно 28% [2]. Враховуючи цей факт можна спрогнозувати розвиток нової системи надання страхових послуг і на вітчизняному страховому ринку, – мікрострахування. Останнє, на думку автора, має бути спрямоване, в першу чергу, на захист бідних верств населення і малого бізнесу.

Для всього світу і України це питання є досить новим і нерозвиненим. У вітчизняній науковій економічній літературі питання мікрострахування майже не розглядалося. Серед зарубіжних дослідників, що вивчали цю або подібну проблему можна назвати лауреата Нобелівської премії миру 2006 року, засновника Grameen Bank, «батька» мікрокредитування Мухамеда Януса, вчених С. Черчилля (С. Churchill), В. Браун (W. Brown), Е. С. Гребенщикова. Цією роботою автор пропонує розпочати науково-практичну дискусію за даним напрямом.

У 2009 році в Україні почали обговорювати питання, пов'язані з можливим впровадженням мікрострахування, на державному рівні. Зокрема, у Проекті Стратегії розвитку фінансового сектору України на період до 2015 року визначено пріоритетні напрями розвитку, серед яких названо можливість впровадження системи мікрострахування для малозаможних верств населення і необхідність державної підтримки соціально значущих видів страхування [3]. Наукова та практична значимість та недостатня теоретична розробленість даної проблеми обумовили вибір теми автором і мету цього дослідження.

Метою даного дослідження є з'ясування сутності та основних рис мікрострахування, обґрунтування та визначення необхідних умов для впровадження системи мікрострахування для малозаможних верств населення України і малого бізнесу, забезпечення державної підтримки соціально значущих видів такого страхування.

Розглянемо це питання з позицій різних суб'єктів господарювання.

Проблема людей з низькими доходами. Бідне населення наражається на ризики, що характерні й для небідних, однак ці ризики більш суттєво впливають на їх фінансовий стан та частіше виникають. Уразливість бідних посилюється кожного разу, коли вони зазнають збитку та втягує їх у порочне коло. Більшість такого населення України веде боротьбу з ризиками власними силами. Лише невелика кількість сімейних господарств з низькими доходами можуть собі дозволити страхування таких ризиків [4].

В міру можливостей бідні запобігають ризикам або досить активно працюють, щоб знизити ризики не фінансовими методами. Вони накопичують гроші, інші активи, навчають дітей, як протистояти ризикам у майбутньому, використовують сімейні зв'язки для визначення власних підприємницьких можливостей.

Як приклади початку впровадження такого виду діяльності у світі можна навести африканські країни. Так, неформальні суспільні системи (наприклад, товариства поховання у Республіці Гана) пропонують захист від певних ризиків. Проте, такі системи зазвичай не надають адекватного захисту від високовитратних та непередбачених ризиків, таких як довготривала хвороба годувальника в сім'ї.

Щодо населення України, можна спрогнозувати наступне. Стикаючись із серйозними економічними проблемами, особливо в умовах кризи, бідні та малозабезпечені в Україні можуть звернутися до екстрених позичок до лихварів, мікрофінансових установ або банків. Вони можуть також продати обладнання, скористатися накопиченими коштами, не виплатити позики або скоротити витрати на харчування та освіту. Альтернативою таких небажаних дій може стати мікростраховання.

Проблема бізнесу. По-перше, ризикова подія, якщо вона сталася, для господарств з низьким рівнем доходу призводить до занепаду їх матеріального добробуту та значних фінансових втрат. По-друге, у господарств, що піддалися ризику, виникає невизначеність в часі, яка полягає в тому, що виникає ризик нових втрат в нові невідомі моменти часу. Отже, крім малозабезпечених і бідних, потенційними споживачами мікростраховання в Україні можуть виступати і представники малого та середнього бізнесу. Для них також альтернативою може стати мікростраховання, доступ до якого дозволить підприємцям концентруватися більше на розвитку їх бізнесу, одночасно зменшуючи інші ризики, що зачіпають власність, здоров'я або працездатність. Типи страхових продуктів можуть включати страхування життя, страхування майна, страхування здоров'я та інвалідності.

В країнах ЄС на 1000 чоловік припадає близько 42 підприємств, а частка зайнятих в сфері малого підприємництва там складає близько 75% працездатного населення. В Україні ці показники значно нижчі: на 1000 чоловік населення – лише близько 3,5 підприємств та, відповідно, лише близько 11% працездатного населення. Це, по-перше, найдрібніші суб'єкти підприємницької діяльності – самозайняті фізичні особи, що не використовують працю найманих працівників та здійснюють діяльність в сфері торгівлі або надання платних послуг населенню, тобто працюють на кінцевого споживача. Це практично те підприємництво, що перебуває ще на початковому етапі і виступає, по суті, засобом боротьби з бідністю. По-друге, це суб'єкти малого підприємництва (як фізичні так і юридичні особи), річний обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) яких не перевищує межі 1000 мінімальних зарплат. Вони також працюють на кінцевого споживача (громадські послуги, торгівля, харчування). По-третє, це суб'єкти малого підприємництва (як фізичні, так і юридичні особи), обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) яких не перевищує межі 10000 мінімальних зарплат.

З позицій розмірів грошових надходжень і обсягів витрат мікростраховання можна порівнювати з мікрокредитуванням. Крім того, мікрокредитування також може породити суміжний вид діяльності – мікростраховання, а саме, страхування мікрокредитів. Мікрокредитом вважається сума позики приблизно від ста доларів. Верхню межу кожен банк визначає по-своєму [5].

Розглянемо основні ризики і можливі стратегії управління ними з метою визначення тих, що можуть бути охоплені мікрострахованням.

Шість найбільш поширених видів ризиків. Залежно від рівня невизначеності (коли, і як часто трапляється небажана подія) і розміру збитків, заподіяних ризиковою подією, можна охарактеризувати шість найбільш поширених видів ризиків людей з низькими доходами [6-7].

Ризики життєвого циклу – потенційні витрати із забезпечення плати за навчання, пенсійні накопичення тощо. Сім'ї в цілому здатні справлятися з ними за рахунок отриманого впродовж всього життя доходу. Таке страхування має перспективи щодо стрімкого розвитку у рамках мікростраховання.

Ризик смерті – більш невизначений за часом, ніж події, що відбуваються під час життєвого циклу. Залучені витрати можуть бути як разовими і невеликими (витрати на похорон), так і постійними і значними (втрата доходу).

Майнові ризики – пожежі, крадіжки, псування, втрати особистих або комерційних активів мають високий ступінь невизначеності. Майнові ризики є добре вивченими і мають високу ймовірність охоплення мікрострахованням.

Ризик непрацевдатності – проблема втрати роботи і працевдатності, що продовжується постійно. Хоча страхова сума може бути невисокою, однак, вірогідність такої втрати є не передбачуваною.

Ризик, пов'язаний із здоров'ям – нещасні випадки, хвороби, спричинення тілесної шкоди членам сім'ї та витрати. Вони розглядаються сім'ями з низьким рівнем доходів як ризики з найбільшим ступенем невідомості порівняно з більшістю інших ризиків і тому можуть бути охоплені мікрострахованням.

Масові ризики – природні лиха, епідемії та інші крупні події, які одночасно приносять істотні втрати для більшості населення. Вони є погано передбаченими, тому гадається, що такі ризики залишаться поза увагою мікростраховання.

Як відомо, будь-який вид страхування може виникнути як відповідна стратегія управління ризиками тільки тоді, коли ступінь невизначеності та відносна вартість події не досягають граничних значень. З цих позицій, точно визначена частина ризиків життєвого циклу та невизначені масові ризики не будуть улагоджені за рахунок мікростраховання.

У таблиці 1 подано порівняння характерних рис щодо можливостей альтернативного застосування страхування, кредитів і заощадження як стратегії управління ризиками [8].

Дослідження ринку страхових послуг автором виявляє п'ять основних чинників, що можуть впливати на ухвалення рішень населення щодо користування послугами мікростраховання:

- мікрострахові послуги повинні створюватися і відповідати параметрам різних ринкових секторів з урахуванням заробітку людей, споживчих звичок, соціальних і культурних обов'язків, індивідуальних амбіцій і існуючих географічних і економічних умов;
- індивідуальне добровільне страхування привертає більше число страхувальників і має більший обсяг, ніж обов'язкове страхування, ринок добровільного страхування стає фактично не обмеженим;
- попит населення з невеликими доходами на страхування збільшується разом зі зростанням процентних ставок накопичувальної системи страхування;
- вартість операцій обслуговування, процентна ставка тарифу і навантаження мають бути максимально зниженими;
- часовий чинник – тобто, мінімальний час, витрачений на визначення страхової події і виплату відшкодування.

Таблиця 1

Опис трьох можливих стратегій з управління основними ризиками*

| Індикатор управління, якість | Можливі стратегії і їх характеристики | | |
|---|---|--|---|
| | Страховання | Кредит | Заощадження |
| Вартість | Низька. Вартість покривається невеликим страховим внеском з більш великого за обсягом спільного фонду страхувальників | Дорівнює виплаті (виплата основного кредиту) + відсотки за кредит | Дорівнює накопиченій сумі – зароблені відсотки за рахунком + витрати на заощадження |
| Розподіл ризику | Широкий. Територіальна, часова розкладка збитку між багатьма особами. | Ніякий. Сам позичальник відповідає за зобов'язаннями (самострахування) | Ніякий. Ризик розподіляється на того, хто накопичує (самострахування). |
| Баланс доходів і витрат | Високий. Вартістю є мала частина страхової виплати. | Співвідношення 1:1. Скільки узяв – стільки віддав (без урахування відсотків) | Співвідношення 1:1. Скільки накопичив – стільки використовуєш, (без урахування відсотків) |
| Використання наявних коштів | Захист проти великих, невизначених ризиків. | Захист для менших, визначених ризиків. | Захист для менших, визначених ризиків. |
| Відновлення вкладень в продукт (якщо не настає подія або ризик, які планувалися при отриманні продукту) | Немає. Премії не повертаються. | Повне. Позика не видається або кредит може бути використаний в інших цілях. | Повне. Заощадження та відсотки можливі для іншого користування. |
| Обмежуючі чинники | Велика частина передбачених подій і масові ризики є не придатними до страхування. | Покриття ризиків є обмеженим сумою можливої позики. | Покриття ризиків є обмеженим сумою можливих заощаджень. |

* Джерело [8].

Означення. Пропонуємо класифікацію видів страхування у залежності від масштабу страхового покриття. На думку автора, необхідно розрізняти три масштаби страхування: макрострахування, мезострахування, мікрострахування (таблиця 2). Базовим критерієм для запропонованого поділу є обсяг страхового відшкодування і страхових премій.

Таблиця 2.

Авторська класифікація рівнів страхування за обсягом страхових сум і відшкодування

| Рівень страхової діяльності | Обсяг страхових сум і відшкодування, S |
|-----------------------------|---|
| Макрострахування | $S \geq 100000$ євро |
| Мезострахування | $1000 \text{ євро} \leq S \leq 100000 \text{ євро}$ |
| Мікрострахування | $S \leq 1000$ євро |

Дамо означення поняття мікрострахування. На думку автора, мікрострахування - це вид цивільно-правових відносин щодо захисту від певних подій майнових інтересів юридичних і фізичних осіб з низькими доходами в обмін на регулярні низькі платежі (премії), пропорційні ймовірності та вартості ризиків, за умов невеликих страхових сум (≤ 1000 євро) і спрощеної системи страхування.

Крім того, мікрострахування має бути зрозумілим (рівень освіти бідних зазвичай є низьким), доступним (за вартістю) та з мінімальною кількістю формальних кроків під час обслуговування.

Постачальники послуг. В ролі мікростраховика може виступати як спеціально створена організація, що займається виключно мікрострахуванням, так і традиційна страхова компанія, для якої мікрострахування складає лише один з напрямів діяльності обслуговування клієнтів з невисокими доходами. Постачальниками послуг мікрострахування можуть бути: сама держава (державна страхова компанія), кредитні спілки, страхові компанії або інші фінансові організації (таблиця 3).

Таблиця 3.

Авторська класифікація постачальників послуг мікрострахування за рівнями потенційного охоплення

| Рівень потенційного охоплення | Потенційні постачальники |
|-------------------------------|---|
| Загальнодержавний | Держава (державна страхова компанія) |
| Регіональний | Класичні страхові компанії |
| | Спеціально створені страхові компанії |
| | Спеціально створені інститути мікрофінансування |
| | Банки |
| Місцевий | Інші фінансові організації |
| | Кредитні спілки |
| | Спеціально створені малі страхові компанії |
| | Спеціально створені малі фінансові організації |

На думку автора, оптимальним каналом розповсюдження мікрострахування можуть стати спеціально створені інститути мікрофінансування на регіональному рівні. Так, наприклад, для зниження витрат на маркетинг і дистрибуцію послуг мікрострахування вельми підходять професійні об'єднання, кредитні та сільські союзи. Однак, не треба відмовлятися від можливостей класичних страховиків.

Станом на 1 січня 2009 р. ліцензію на право надання страхових послуг в Україні мали 470 страхові компанії, з яких 65 здійснювало страхування життя. Загальний обсяг активів українського ринку страхових послуг становив близько 3,5% ВВП, що демонструє важливість цього виду діяльності [9]. Отже, класичні страховики також можуть стати носіями такого виду страхування, однак поки що вони не розглядають можливостей

страхування людей і бізнесу з низькими доходами. Зацікавити та залучити класичні страхові компанії для здійснення мікрострахування можливо за допомогою проведення державних тендерів згідно Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти».

Альтернативними постачальниками послуг мікрострахування можуть стати спеціально створені малі страхові компанії місцевого і регіонального рівня (таблиця 3). У такому разі виникає необхідність внесення змін у страхове законодавство щодо створення умов для впровадження продуктів мікрострахування та регламентації діяльності місцевих і регіональних страхових компаній.

Треба врахувати, що створення нової системи прийому премій та виплати компенсацій може дорого обійтися і не завжди бути ефективним.

Дослідження автора показує, що для постачальників послуг (страховиків) мікрострахування привнесе або може привнести такі ризики: 1) ризик зловживань збоку страхувальників внаслідок відсутності ретельної селекції клієнтів, 2) ризик великої імовірності страхової події і відсутності виключень із страхового покриття, 3) ризик втрат прибутку, 4) ризик збільшення витрат на ведення справи, 5) ризик неплатоспроможності страхувальників та ризик дострокового розірвання договору, 6) ризик формування незбалансованого та ненадійного страхового портфелю, 7) ризик нечітких актуарних розрахунків, що ускладнюється нестійкістю вимог та нестачею характерних статистичних даних, 8) ризик відсутності великого територіального покриття, 9) ризик масових подій.

Здійснення мікрострахування потребує пропозиції нових простих механізмів, які б забезпечили необхідні умови постачання названих послуг. Пропонуємо наступні механізми реалізації послуг мікро страхування.

Перший механізм реалізації послуг мікрострахування (переважно для бізнесу). Авторська пропозиція полягає у застосуванні інтерактивного інтернет-страхування - наданні страхових послуг мікрострахування за допомогою Інтернет в активному режимі "on-line", де всі операції оплати, підписання договору й одержання поліса можуть здійснюватися не відходячи від комп'ютера. Така форма надання страхових послуг може бути комфортною для малого бізнесу і є добровільною.

Другий механізм реалізації послуг мікрострахування (переважно для малозабезпечених верств населення). Автором пропонується перейти до практики оформлення страхувальником на місці роботи доручення бухгалтерії про перерахування страхових внесків з його заробітної плати на рахунок постачальника послуг. Така процедура стане особливо простою, так як не потребує оформлення багатьох документів.

Третій механізм реалізації послуг мікрострахування (переважно для бідних верств населення). Пропозиція автора полягає в тому, що в тих випадках, коли людина не може сплатити навіть невелику суму премій, спонсор може частково або повністю взяти на себе сплату премій і забезпечити частину страхових відшкодувань. Умовно такий механізм названо автором «страхування без премій».

Підтвердженням факту мікрострахування в усіх запропонованих механізмах може бути і звичайний поліс, який клієнт отримує (після підтвердження оплати) у кур'єра, в офісі або листом поштою. Виплата страхового відшкодування у разі настання страхової події може здійснюватися тим же шляхом, що і при звичайній купівлі полісу. Розрахункові оцінки внесків за запропонованими механізмами реалізації подано далі.

Нещодавно за кордоном було заявлено про початок дії мікрострахування. Наприклад, у деяких індійських штатах, що почали реалізовувати програми мікрострахування, страхові

внески від одного клієнта складали від 8 до 18 доларів США, а страхова сума, тобто максимальний розмір страхового відшкодування, відповідно від 300 до 600 дол. За відсутністю великого територіального покриття, тарифи на такому низькому рівні без участі спонсора або донора довго не протримаються. Тому наявність спонсора або так званого донора - це ще одна необхідна умова застосування мікрострахування.

Донори. У світі під терміном „донори” розуміють двосторонні та багатосторонні агентства, регіональні банки розвитку, фонди, соціально відповідальних інвесторів та інші організації, які фінансують мікрострахування або розробляють та управляють мікрофінансовими програмами.

З метою впровадження мікрострахування в Україні автор пропонує розглядати як потенційних донорів, які могли б допомогти людям з низькими доходами управляти власними ризиками і зменшити уразливість, наступних суб’єктів (таблиця 4).

Таблиця 4.

Потенційні донори для здійснення мікрострахування в Україні

| № | Донори |
|---|--|
| Наявні потенційні донори | |
| 1 | Міжнародні фонди і банки |
| 2 | Банки |
| 3 | Державні фонди |
| 4 | Соціально відповідальні інвестори (юридичні або фізичні особи) |
| 5 | Класичні страхові компанії |
| 6 | Кредитні спілки |
| 7 | Інші фінансові організації |
| Пропозиція автора щодо інших потенційних донорів | |
| 8 | Регіональні банки розвитку України |
| 9 | Спеціально створені державні фонди |
| 10 | Спеціально створені фінансові організації |

У 2002 році була створена спеціальна робоча група CGAP – консультативна група допомоги бідним (підрозділ світового банку, США) з мікрострахування, яка надає платформу для донорів, страховиків, суб’єктів, що визначають політику і постачальників технічних послуг з метою обміну досвідом, координації один з одним. На даний час вона вже нараховує 80 членів.

Перспективи мікрострахування. Інститут мікрострахування почав створюватися у ряді країн СНД. В рамках нової концепції мікрострахування в Казахстані роблять наголос на підтримку жіночого підприємництва, в Узбекистані - на створення умов для розширення і розвитку малого бізнесу в сільській місцевості, у Білорусі почали розглядати питання про необхідність розробки "державного соціального стандарту" на фінансові послуги з метою забезпечити підприємця "асортиментним мінімумом" фінансових послуг через інтернет, за доступними цінами, з мінімальною кількістю відвідувань офісу фінансово-кредитних компаній [10].

На нашу думку, розвиток мікрострахування в Україні є можливим, але при розробці відповідного механізму, який би забезпечував його ефективну реалізацію. Досвід спілкування автора с невеликими страховими компаніями України показав, що в деяких

випадках фактично мікростраховання в певних його проявах вже діє в Україні (наприклад, у страхуванні врожаю невеликих фермерських господарств, так звані сезонні види страхування дітей у дитсадках, літніх таборах і школах, страхування батьків від неплатоспроможності сплати за навчання дитини в навчальному закладі), хоча його поки що не прийнято називати мікрострахованням.

Авторські розрахунки показують, що реалізація послуг мікростраховання потребує тарифної ставки (брутто-тариф) в середньому 5% від розміру страхової суми. Цей результат отримано на прикладах визначення тарифів у ризикових видах страхування (крім страхування на випадок смерті). За таких умов річна премія від одного договору мікростраховання, від одного страхувальника визначиться як: 50 грн – для договору зі страховою сумою 1000 грн., 250 грн – для договору зі страховою сумою 5000 грн., в залежності від того, яку страхову суму оберуть постачальник послуг і страхувальник. Зауважимо, що на вітчизняному ринку страховики зазвичай пропонують 18% брутто-тариф.

Як бачимо з розрахунків, для малого бізнесу і осіб з малими доходами такі премії можуть бути обтяжливими. Саме тому, автор ще раз наголошує на необхідності участі донорів для реалізації послуг мікростраховання в Україні. Останні частково або повністю (за умов неможливості сплати премій) могли б сплачувати премії і забезпечити частину страхових відшкодувань.

Список використаних джерел

1. Гребенчиков Э. С. Микрострахование - не вполне обычное страхование и не только для малоимущих // Финансы – 2007. – № 10. – С. 47.
2. Проніна І. І. Аналіз рівня життя населення України // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України: Зб. наук. пр. – Тернопіль: Економічна думка. – 1998. – Вип. 2. – С. 303-307.
3. Електронний ресурс – <http://office.rupr.org/review.asp?idnl=130>.
4. Matul M., Durmanova E., Tounitsky V. Market for Microinsurance in Ukraine. Low-Income Households Needs and Market Development Projections. – Warsaw: Microfinance Centre for CEE and the NIS, 2006. – 75 p.
5. Електронний ресурс – <http://www.yunus.in.ua/microcredit.html>.
6. Охріменко О. О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки (туристське підприємство): навчальний посібник. – К.: Міжнародна агенція „BeeZone”, 2005. – 416 с.
7. Страхование: Учебник / Под редакцией профессора Шахова В. В. – М.: Анкил, 2002. – 480 с.
8. Brown W. and Churchill C. Insurance Provision for Low-Income Communities: Part II – Initial Lessons from Micro-Insurance Experiments for the Poor // MBP Review Paper 2. – Bethesda, Md.: Development Alternatives, Inc. – May 2000.
9. Офіційний сайт Держфінпослуг – <http://www.dfp.gov.ua>.
10. Електронний ресурс – <http://www.government.by/ru/main.html>