



Шірінян Лада Василівна

Автор та співавтор монографій і багатьох публікацій у фахових виданнях з економіки: "Економіка України", "Фінанси України", "Актуальні проблеми економіки", "Регіональна економіка", "Економіка і прогнозування", "Формування ринкових відносин", "Фінанси" (Росія) тощо.

Основні наукові інтереси автора зосереджені на питаннях фінансового і правового забезпечення мікрострахування, фінансового регулювання та конкурентоспроможності страхового ринку, фінансової надійності страховиків, фінансової стійкості підприємств та питаннях соціального страхування.

Шірінян Арам Сергійович

Автор та співавтор монографій і багатьох публікацій у фахових виданнях з економіки і природничих наук: "Економіка України", "Фінанси України", "Наука та інновації", "Acta Materialia" (США), "Nanotechnology" (Велика Британія) тощо.

Наукова діяльність автора пов'язана з дослідженням, теоретичним описом та моделюванням процесів, що відбуваються у природі, суспільстві та економіці.

МІКРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: БУТИ ЧИ НЕ БУТИ ?

Монографія складається з 6-ти розділів, містить цілісний і систематичний виклад ідей авторів і охоплює теоретичні основи мікрострахування, зарубіжний досвід, ризикову складову мікрострахування, фінансове забезпечення мікрострахування, емпіричні оцінки ринкового попиту на страхові послуги для незаможного населення України, питання створення, регулювання і розвитку мікрострахування в Україні.

MICROINSURANCE IN UKRAINE: TO BE OR NOT TO BE?

The monograph consists of 6th chapters, has systematic description of authors' ideas. It includes theoretical bases of microinsurance, foreign experience, risk related issues of microinsurance, financial providing of microinsurance and empirical estimation of market demand on insurance services for the poor population of Ukraine, formation, regulation and development of microinsurance in Ukraine.

ISBN 978-966-493-595-8

МІКРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: БУТИ ЧИ НЕ БУТИ?

Л. В. Шірінян, А. С. Шірінян

Л. В. Шірінян, А. С. Шірінян

МІКРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: БУТИ ЧИ НЕ БУТИ ?

монографія



Л. В. Шірінян, А. С. Шірінян



**МІКРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ:
БУТИ ЧИ НЕ БУТИ?**

Черкаси – 2012

УДК – 336:368 (477)

ББК – 65.271(4Укр)+65.26

Рецензенти:

– **І. О. Лютий**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, проректор з фінансово-економічних питань Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

– **О. О. Гаманкова**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри страхування ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

– **І. І. Кукурудза**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького.

– **Л. В. Временко**, кандидат економічних наук, президент Харківського союзу страховиків, доцент кафедри фінансів і кредиту Харківського національного університету будівництва і архітектури.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноєвропейського університету економіки і менеджменту (протокол № 1 від 25.10.2012)

Шірінян А. В., Шірінян А. С.

Ш-65 Мікрострахування в Україні: бути чи не бути? : монографія / А. В. Шірінян, А. С. Шірінян. – Наукове видання. – Черкаси: Видавництво Чабаненко Ю. А., 2012. – 208 с.

ISBN 978-966-493-595-8

У монографії запропоновано цілісну систему ідей щодо теоретичних основ мікрострахування, проаналізовано й враховано новітні досягнення, зокрема зарубіжний досвід, ризикову складову мікрострахування, дано емпіричну оцінку ринкового попиту на страхові послуги для незаможного населення України, визначено концептуальні шляхи регулювання й розвитку мікрострахування в Україні, розроблено поліси й механізми реалізації послуг, стратегію управління ризиками, розкрито фінансове забезпечення мікрострахування.

Монографія розрахована на наукових співробітників, державних службовців, викладачів та студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів із поглибленим вивченням страхування, практиків страхової справи, представників фінансових структур, посередників на страховому ринку.

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу авторів заборонено*

ISBN 978-966-493-595-8

ББК – 65.271(4Укр)+65.26

© А. В. Шірінян, А. С. Шірінян, 2012
© А. С. Шірінян, Л. В. Шірінян, дизайн обкладинки

Lada Shirinyan, Aram Shirinyan



MICROINSURANCE IN UKRAINE: TO BE OR NOT TO BE ?

Cherkasy – 2012

Publisher's readers:

– *Igor Lutyi*, Ph. D. in Economics, Professor, Deputy rector of Kiev national Taras Shevchenko University, Head of department of finances of Kiev national Taras Shevchenko University, Kyiv.

– *Olga Gamankova*, Ph. D. in Economics, Professor, Head of department of insurance of Kiev national economical University named after Vadim Getman, Kyiv.

– *Ivan Kukurudza*, Ph. D. in Economics, Professor, Head of department of economic theory and international economics of Cherkasy national University named after Bogdan Khmelnytsky, Cherkasy.

– *Ludmila Vremenko*, Ph. D. in Economics, President of Kharkiv Insurers Union, Associate Professor of department of finance and credit of Kharkiv national University of construction and architecture activities, Kharkiv.

Recommended for the publication by the Academic council of East European University of Economics and Management (transactions № 1 of 25.10.2012)

Shirinyan L, Shirinyan A.

Microinsurance in Ukraine: to be or not to be? : monograph / L. Shirinyan, A. Shirinyan. – Scientific Edition. – Publishing house: Chabanenko Y. A. – Cherkasy, 2012. – 208 p.

The monograph consists of 6-th chapters, which include theoretical bases of microinsurance and short review of world experience in the mentioned field, risk related issues of microinsurance and the strategy of risk-management, financial support of microinsurance and empiric estimation of market demand on insurance services for the poor population of Ukraine, conceptual ways of regulation and development of microinsurance in Ukraine, policies and the microinsurance realization mechanisms.

The study is of interest for researchers, officials, lecturers and students of economic faculties of schools with in-depth study of insurance, insurance practitioners, representatives of financial organizations, insurance agents.

Forbidden to distribute and circulate without official permission of authors

ISBN 978-966-493-595-8

© L. Shirinyan, A. Shirinyan, 2012

© A. Shirinyan, L. Shirinyan, Cover design

Сучасний етап розвитку ринку фінансових послуг передбачає широке використання страхування для забезпечення потреб населення України й розвитку народного господарства. Існує нагальна проблема впровадження соціально-орієнтованого страхового захисту незаможних громадян України, яка потребує розв'язання як з погляду фундаментальної науки, так і з позицій практики страхової справи. Автори детально дослідили питання та пропонують унікальний засіб убезпечення і стратегію управління ризиками для незаможних верств населення країни.

Монографія стане джерелом нових ідей та натхнення для тих, хто вивчає актуальні проблеми фінансів і страхування.

*І. О. Лютий, д.е.н, професор,
КНУ імені Тараса Шевченка*

Авторам вдалося виявити закономірності поведінки незаможних верств населення під час вибору страхового продукту й визначити функції ринкового попиту від ціни на мікрострахову послугу й на звичайне страхування для незаможного населення України. Цей важливий науковий результат дав змогу розглянути фінансові основи становлення мікрострахування в Україні, його можливі джерела, прийнятні умови як для страховиків, так і для страхувальників, заходи держави з його підтримки та регулювання.

Монографія є не тільки першою в Україні роботою, що висвітлює питання мікрострахування, а й цікавою, змістовною та корисною для широкого кола фахівців, науковців, страховиків і страхувальників, викладачів і студентів.

*О. О. Гаманкова, д.е.н, професор,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

Автори монографії показують, що головним науковим обґрунтуванням потенційних можливостей ведення мікрострахового бізнесу та прибутковості для страховиків є можливість охоплення населення і захисту від ризиків з великою частотою настання страхових подій і невеликими відшкодуваннями. Якщо таким чином охопити велику кількість населення з низьким рівнем доходів, то можна досягти позитивного ефекту й отримати мікростраховий бізнес з невисоким рівнем рентабельності. Отже, у мікрострахованні відповідні ризики є важливими для населення з низьким рівнем доходів і тому останнім часом стають об'єктом дослідження урядів, науковців, відомих міжнародних організацій, спонсорів і страховиків.

*І. І. Кукурудза, д.е.н, професор,
ЧНУ імені Богдана Хмельницького*

Робота авторів є актуальною й пов'язана з пошуком шляхів досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття, сформульованих ООН для всіх держав. Фактично в монографії, що не має аналогів не тільки в Україні, а й на теренах СНД, уперше запропоновано новий соціально орієнтований пріоритетний напрям розвитку фінансового сектора з розкриттям концептуальних питань створення, законодавчого регулювання й розвитку.

*Л. В. Временко, к.е.н, доцент,
президент Харківського Союзу страховиків*

ПЕРЕДМОВА АВТОРІВ

*Якщо не висловлено протилежних думок,
то немає з чого вибирати найкраще.*

Геродот Галікарнаський
(490-425 до н.е., давньогрецький історик,
вчений-мандрівник)

Більше ніж 2 мільярди людей в усьому світі позбавлено формального соціального захисту. Уряди багатьох країн не можуть надавати відповідний соціальний захист для бідних і незаможних громадян. Така проблема існує і в Україні, де розрахунок індексу Джині виявляє нерівність і нерівномірність розподілу доходів і рівня життя населення. Розв'язання проблеми потребує участі багатьох, зокрема Уряду, суспільства, приватного сектора.

Забезпечення стабільності соціально-економічного розвитку країни суттєво пов'язане з рівнем статку громадян. Дані засвідчують існування проблеми, пов'язаної з незадовільним соціальним захистом незаможного населення України й малого бізнесу. Одним із шляхів розв'язання цієї проблеми може стати запровадження мікростраховання – страхування, орієнтованого на незаможне населення. У зв'язку з цим виникає потреба дослідити теоретичні підходи до розвитку мікростраховання, концептуальні питання такого виду страхування загалом, сучасні ризики незаможного населення й малого бізнесу та стратегії управління ними, визначити конкретні заходи щодо розвитку такого виду страхування в Україні, обґрунтувати необхідність мікростраховання як засобу забезпечення, проаналізувати фінансове забезпечення мікростраховання, визначити

*Мікростраховання в Україні: бути чи не бути? А. Шірінян, А. Шірінян
Copyright © 2012 А. В. Шірінян, А. С. Шірінян
ISBN 978-966-493-595-8*

постачальників й оцінити тарифи для реалізації послуг. Слід розглянути не тільки стан страхового ринку з позицій доступу до страхування населення України з низьким рівнем статку, а й знайти можливий обсяг попиту залежно від бажаної ціни на страхову послугу й отримати закономірності поведінки незаможних верств населення під час вибору страхового продукту. Саме тому актуальним є опитування незаможних верств населення України щодо можливостей упровадження мікрострахування. Важливим завданням є розроблення нових та вдосконалення наявних фінансових інструментів регулювання страхової галузі, які дають змогу впровадити нові види страхових послуг і створюють дієві механізми їх реалізації.

Останнім часом мікрострахування привертає до себе увагу як національних урядів, так і впливових міжнародних організацій, таких як Світовий Банк, Міжнародна організація праці, Всесвітня організація охорони здоров'я, організації системи ООН. Дослідження проблем і практичний інтерес до мікрострахування почали виявляти найпотужніші світові страхові корпорації, банки розвитку і кредитування. Водночас заслуговує на увагу той факт, що перша міжнародна конференція з мікрострахування відбулася у 2005 році, а загалом у світі проведено 7 міжнародних наукових конференцій, присвячених мікрострахуванню.

Проблемні питання мікрострахування, що виникали в слаборозвинених країнах світу, вивчали лише зарубіжні науковці. Сьогодні доводиться констатувати низький ступінь наукового розроблення цієї проблеми: наукових публікацій вітчизняних учених на цю тему майже немає, вона є новою як для України, так і для всього світу, і поки що відсутні теоретичні доробки з цього питання.

Запропоноване в роботі розв'язання проблеми захисту незаможного населення й малого бізнесу, яке базується на нових ідеях авторів та економічному обґрунтуванні забезпечення мікрострахування, покращує реалізацію основного права людини, що закріплюється положеннями

Конституції України й Загальною декларацією прав людини, проголошеною ООН.

Монографія є результатом дослідницької діяльності авторів, пов'язаної з пошуком шляхів покращення рівня добробуту незаможних верств населення України за допомогою використання фінансових інструментів регулювання ринку страхових послуг у сучасних умовах і неформальних методів.

Автори сподіваються, що викладені в монографії результати дослідження допоможуть розв'язати поставлені проблеми й знадобляться зацікавленим.

У багатьох випадках приведені розрахунки мають оцінний характер і можуть розглядатися як перше наближення розв'язання завдань з нечіткими початковими умовами. Ми свідомі того, що «перший млинець глевкий» і низка наукових положень має дискусійний характер, тому будемо вдячні всім, хто висловить зауваження й надішле пропозиції щодо змісту монографії на адресу авторів.

Автори завдячують рецензентам за доброзичливі загалом відгуки, критичну оцінку й змістовні зауваження, які сприяли поліпшенню рукопису й допомогли доступно представити матеріал.

Автори просять надсилати пропозиції щодо придбання монографії на електронну адресу: monograph@ukr.net.

До читача – з шанобою й побажанням натхнення, успіхів та процвітання!

З вірою в гідне і достойне життя українського народу.

Київ-Черкаси, 2012
Л. В. Шірінян, А. С. Шірінян

ІНФОРМАЦІЯ ПРО АВТОРІВ/ INFORMATION ABOUT AUTHORS

ШІРІНЯН ЛАДА ВАСИЛІВНА



Шірінян Лада Василівна отримала вищу освіту економіста за спеціальністю «фінанси і кредит» на факультеті фінансово-кредитних і міжнародно-економічних відносин Ленінградського фінансово-економічного інституту імені Н. А. Вознесенського (Росія).

У 1991 році переїхала в Україну і працювала економістом у фінансовому відділі державного науково-виробничого об'єднання в місті Черкаси.

Після аспірантури Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна у 2007 захистила кандидатську дисертацію за спеціальністю «гроші, фінанси і кредит». З 2010 року працює над докторською дисертацією в Науково-дослідному фінансовому інституті Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління» при Міністерстві фінансів України.

Лада Василівна – автор трьох монографій і багатьох публікацій у відомих фахових економічних виданнях України й Росії. Серед наукових досягнень автора є наукові гранти Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, міжнародний грант DAAD для науковців України та інші.

Основні наукові інтереси автора зосереджені на питаннях фінансового і правового забезпечення мікрострахування, фінансової стійкості підприємств, фінансового регулювання та конкурентоспроможності страхового ринку, фінансової надійності страховиків.

LADA SHIRINYAN

1986-1991 – Graduated in Leningrad Financial-Economical Institute named after N. Voznesenskiy (now Sankt-Petersburg, Russia).

1991-2001 – economist of financial department in scientific-industrial association (Cherkasy, Ukraine).

2007 – Ph D defence, Kharkov National University (Kharkiv, Ukraine).

2007-2010 – Associate Professor of Cherkasy National University (Cherkasy, Ukraine).

Since 2010 – Doctoral Candidate in Research Institute of Academy of Financial Management in Ministry of Finances of Ukraine (Kyiv, Ukraine).

ШІРІНЯН АРАМ СЕРГІЙОВИЧ

Шірінян Арам Сергійович закінчив Єреванський державний університет (Вірменія).

У 2001 захистив кандидатську дисертацію в Харківському національному університеті імені В. Н. Каразіна. У 2012 році захистив докторську дисертацію в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка.

Арам Сергійович є автором багатьох наукових публікацій у різних галузях фундаментальної науки, колективної монографії, що надрукована у видавництві WILEY (Німеччина). Серед досягнень автора є наукові гранти Кабінету Міністрів України, Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, міжнародні гранти INTAS, DAAD, BMBF, почесна грамота Національної академії наук України та інші.

Одночасно з науковою роботою А. С. Шірінян здійснює викладацьку діяльність. Серед унікальних курсів, що отримали офіційне визнання Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України і наразі активно використовуються в Україні, є курс «Фізика англійською мовою» для студентів вищих навчальних закладів.

Наукова діяльність Арама Сергійовича пов'язана з дослідженням, теоретичним описом та моделюванням процесів, що відбуваються у природі, суспільстві та економіці.

ARAM SHIRINYAN

1988-1993 – Graduated, Yerevan State University (Yerevan, Armenia).

2001 – Ph D defence, National Karazin University (Kharkov, Ukraine).

2002-2009 – Associate Professor, National University named after Bogdan Khmelnytskyi (Cherkasy, Ukraine).

2009-2012 – Doctoral Candidate, Taras Shevchenko National University of the Ministry (Kyiv, Ukraine).

Since 2012 – Senior staff scientist, Physical-chemical Center of Materials Science of National Academy of Science of Ukraine and Taras Shevchenko National University (Kyiv, Ukraine).



ЗМІСТ

| | |
|--|-----------|
| ПЕРЕДМОВА РЕЦЕНЗЕНТІВ | 5 |
| ПЕРЕДМОВА АВТОРІВ..... | 7 |
| ІНФОРМАЦІЯ ПРО АВТОРІВ | 10 |
| | |
| ВСТУП | 15 |
| РОЗДІЛ 1. МІКРОСТРАХУВАННЯ – НОВИЙ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА | 21 |
| 1.1. Мікрострахування як сучасний вид добровільного соціального страхування | 23 |
| 1.2. Зарубіжний досвід мікрострахування: Азія, Америка, Африка | 30 |
| 1.3. Мікрострахування в пострадянських країнах..... | 60 |
| Висновки до розділу 1..... | 66 |
| РОЗДІЛ 2. РИЗИКОВА СКЛАДОВА МІКРОСТРАХУВАННЯ.... | 69 |
| 2.1. Страховий захист як засіб убезпечення в системі управління ризиками | 73 |
| 2.2. Ризикова складова мікрострахування | 80 |
| Висновки до розділу 2..... | 87 |
| РОЗДІЛ 3. ПОПИТ НА МІКРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ | 89 |
| 3.1. Опитування населення щодо можливості участі в мікрострахуванні | 90 |
| 3.2. Емпірична оцінка ринкового попиту на страхові послуги для населення України з низьким рівнем доходу .. | 102 |
| Висновки до розділу 3..... | 111 |

| | |
|--|------------|
| РОЗДІЛ 4. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІКРОСТРАХУВАННЯ..... | 113 |
| 4.1. Фінансове забезпечення мікрострахування..... | 114 |
| 4.2. Модель регулювання розмірів сплаченого статутного капіталу мікрострахових компаній | 121 |
| 4.3. Вплив кількості договорів мікрострахування на тариф | 129 |
| Висновки до розділу 4..... | 138 |
| РОЗДІЛ 5. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ШЛЯХИ РЕГУЛЮВАННЯ І РОЗВИТКУ МІКРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ..... | 141 |
| 5.1. Ключові питання державного регулювання мікрострахування..... | 142 |
| 5.2. Постачальники послуг і донори мікрострахування ... | 155 |
| Висновки до розділу 5..... | 163 |
| РОЗДІЛ 6. ПОЛІСИ МІКРОСТРАХУВАННЯ І МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ | 165 |
| 6.1. Сутність і специфіка полісів мікрострахування..... | 166 |
| 6.2. Механізми реалізації послуг мікрострахування..... | 178 |
| Висновки до розділу 6..... | 184 |
| | |
| ПІСЛЯМОВА..... | 186 |
| СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ..... | 188 |
| ДОДАТКИ | 201 |
| ПРЕДМЕТНИЙ ТА ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИКИ | 203 |

CONTENTS

| | |
|---|------------|
| REVIEWER'S PREFACE | 5 |
| AUTHOR'S PREFACE | 7 |
| INFORMATION ABOUT CONTRIBUTORS | 10 |
| INTRODUCTION | 15 |
| CHAPTER 1. MICROINSURANCE – NEW SOCIALLY-ORIENTED DIRECTION OF FINANCIAL SECTOR DEVELOPMENT | 21 |
| 1.1 Microinsurance as modern type of voluntarily social insurance | 23 |
| 1.2 Foreign experience of microinsurance: Asia, America, Africa | 30 |
| 1.3 Microinsurance in Post Soviet countries | 60 |
| Chapter conclusions | 66 |
| CHAPTER 2. RISK CONSTITUENT OF MICROINSURANCE | 69 |
| 2.1 Insurance defence as mean of protection in the system of risk-management | 73 |
| 2.2 Risk constituent of microinsurance | 80 |
| Chapter conclusions | 87 |
| CHAPTER 3. MICROINSURANCE DEMAND IN UKRAINE | 89 |
| 3.1 A public poll related to the possibility of participating in microinsurance | 90 |
| 3.2 Empirical market demand estimation on insurance services for the population of Ukraine with low income level | 102 |
| Chapter conclusions | 111 |
| CHAPTER 4. FINANCIAL PROVIDING OF MICROINSURANCE | 113 |
| 4.1 Financial providing of microinsurance | 114 |
| 4.2 Model of paid-up share capital regularion for microinsurance companies | 121 |
| 4.3 Influence of the small number of microinsurance contracts on the tariff | 129 |
| Chapter conclusions..... | 138 |
| CHAPTER 5. CONCEPTUAL WAYS OF REGULATION AND DEVELOPMENT OF MICROINSURANCE | 141 |
| 5.1 Microinsurance key issues of government regulation | 142 |
| 5.2 Providers of services and donors of microinsurance in Ukraine | 155 |
| Chapter conclusions..... | 163 |
| CHAPTER 6. MICROINSURANCE POLICIES AND REALIZATION MECHANISMS | 165 |
| 6.1 Nature and specificity of microinsurance policies..... | 166 |
| 6.2 Mechanisms of realization of microinsurance services in Ukraine | 178 |
| Chapter conclusions | 184 |
| EPILOGUE | 186 |
| REFERENCE | 188 |
| ATTACHMENT | 201 |
| INDEX | 203 |

Вступ

– «Батьку, скільки днів
нам ще терпіти таку скруту?»
– «Сорок»
– «А потім?»
– «Звикнемо».

(Пригча)

У 2000 році ООН було названо більше 40 кількісних показників для оцінки прогресу й досягнень Цілей Розвитку Тисячоліття [1]. Останні є орієнтиром для держав, слугують основою розвитку, допомагають зосередити увагу політиків на головних питаннях. Зокрема, для сімей з низькими доходами називаються такі цілі, як потреба мати початкову шкільну освіту для всіх дітей, зниження на три чверті коефіцієнта материнської смертності; зупинення поширення СНІДу та інших серйозних захворювань. Допомогти в досягненні названих цілей може мікрострахування, завдяки якому стає можливим розв'язати або пом'якшити деякі проблеми тієї частки населення, що потерпає від низьких доходів.

Світовою спільнотою отримує визнання та застосовується 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 мікrokредитів (у 1997 – 13,5млн). Середній розмір одного такого кредиту становить 250 американських доларів, причому понад 80% позичальників є жінками [2-3]. Швидкий та постійний доступ до якісних фінансових послуг, близькість розташування

*Мікрострахування в Україні: бути чи не бути? А. Шірінян, А. Шірінян
Copyright © 2012 А. В. Шірінян, А. С. Шірінян
ISBN 978-966-493-595-8*

до клієнтів, гнучкі вимоги щодо забезпечення застави під час отримання мікропозики, консультування та допомога під час оформлення заявок – такі характерні риси відрізняють мікрофінансові організації, які стали досить привабливими фінансовими інститутами у всьому світі для людей, що мають, на жаль, обмежений доступ до банківського сектора у зв'язку з низьким рівнем доходу.

За оцінками фахівців, рівень бідності в Україні сягає близько 28% і майже не змінюється протягом останнього десятиліття [4]. Ураховуючи цей факт і все вищенаведене про мікрофінансування, можна спрогнозувати розвиток нової системи надання страхових послуг і на вітчизняному страховому ринку – мікрострахування. Останнє, на думку авторів, має бути спрямоване передовсім на захист бідних верств населення й малого бізнесу. Водночас мікрострахування можна розглядати з позицій захисту установ, що надають кредити незаможним верствам населення.

Мікрострахування може слугувати засобом подолання недовіри до традиційного страхування й відчуженості від страхування незаможного населення й підприємницького класу, засобом підвищення страхової культури. Тому актуальність мікрострахування для України є безсумнівною.

Ідеї об'єднання ризиків і страхування людей з низьким рівнем доходів і малого бізнесу у світі не є новими. У 1992 році комерційний банк Болівії BancoSol почав працювати на власному ринку з клієнтами з низьким рівнем доходів і фактично започаткував створення фінансових інститутів, зорієнтованих на подібні ринки [5]. Неофіційні схеми розподілу ризиків уже існують і знайшли застосування у багатьох країнах Азії, Африки й Латинської Америки. Так, неформальні суспільні системи (наприклад, товариства поховання в Республіці Гана) пропонують захист від певних ризиків. Проте, такі системи, як правило, охоплюють тільки невелику частину втрат, лише один або два ризики, і зазвичай не надають адекватного захисту від високовитратних та непередбачених ризиків, таких як довготривала хвороба годувальника в сім'ї. Також за кордоном на ринку споживачів

з низькими доходами вже починають пропонувати формальні страхові продукти, такі як просте страхування життя позичальника (що погашає залишок заборгованості в разі смерті позичальника), але ці страхові продукти слугують скоріше для захисту кредитної установи, ніж клієнта. Унаслідок цього може настати критична ситуація, після якої бідне господарство буде ще більш уразливим перед майбутніми ризиками. Тому актуальним є вивчення основних ризиків населення з невеликими доходами з метою охоплення реальних ризиків, що найчастіше трапляються в житті таких людей і суттєво на них впливають. Ураховуючи той факт, що значна кількість населення більшості країн світу не є заможною, актуальність страхування й мікрофінансових інститутів стає очевидною.

Префікс «мікро» є першою частиною складних слів, що означає «дуже малий, найдрібніший, пов'язаний з вивченням або вимірюванням дуже малих предметів, явищ, величин». Під кутом зору математики префікс «мікро» у назвах одиниць виміру являє собою мільйонну частку. З позицій страхування префікс «мікро» застосовуватиметься для того, щоб виокремити ту частину галузі страхування, яка має справу з невеликими обсягами коштів. Водночас префікс «мікро» не означає зменшення значимості наявних ризиків для незаможного населення. Навпаки, зазвичай ці ризики можуть бути пов'язані з такими обтяжливими несприятливими подіями, як хвороби, смерть і втрата власності. А протистояти таким ризикам бідним людям дуже складно. Тому навіть мікропідтримка може стати їм у нагоді.

У 2009 році в Україні почали обговорювати питання, пов'язані з можливим упровадженням мікрострахування, на державному рівні. У Проекті Стратегії розвитку фінансового сектора України на період до 2015 року визначено пріоритетні напрями розвитку, серед яких названо можливість упровадження системи мікрострахування для незаможних верств населення й необхідність державної підтримки соціально значущих видів страхування [6]. У 2011 році набрала чинності Постанова Кабінету Міністрів України

№1057 «Про затвердження Державної цільової соціальної програми подолання та запобігання бідності на період до 2015 року». Уряд декларує, що розв'язувати проблеми він має намір різними шляхами, зокрема сприянням розвитку системи соціального страхування [7]. Однак, як саме буде це здійснено, Постанова не пояснює.

Загалом рішення про запуск мікрострахування в Україні нелегко реалізувати, оскільки раніше не було особливих причин для придбання спеціальних навичок і створення інституційної структури, яку б комерційні страхові компанії розвивали упродовж десятиліть, щоб запобігти можливим ризикам неможливих. Спочатку потрібно теоретично дослідити передумови впровадження мікрострахування з урахуванням особливостей розвитку вітчизняної економіки, а потім запропонувати відповідні механізми такого впровадження. Результати дослідження означеного питання автори і пропонують у цій роботі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показує, що для всього світу загалом й України зокрема це питання є досить новим і нерозвиненим. Серед зарубіжних дослідників, які вивчали цю або подібну проблему, можна назвати лауреата Нобелівської премії миру 2006 року, засновника Grameen Bank, «батька» мікрокредитування Мохаммеда Юнуса. Можливість упровадження мікрострахування й проблемні питання, що виникли в слаборозвинених країнах світу, вивчали такі зарубіжні вчені, як В. Браун (W. Brown) [8], К. Черчілль (C. Churchill) [9], В. Джін-Квон (W. Jean-Kwon) [10], М. МакКорд (M. J. McCord) [11], М. Ореккіо та В. Сідху (M. Orecchio and V. Sidhu) [5], М. Морріс, І. Келлі та А. Гінчерман (M. Morris, E. Kelly and A. Gincherman) [12], російський науковець Е. Гребенщиков [2]. Ця проблема також стає одним з пріоритетних напрямів діяльності Світового Банку та інших міжнародних організацій [13]. Зокрема, Центр мікрострахування в Європі зі штаб-квартирою в м. Варшава опублікував результати вибіркового опитування населення України щодо можливостей страхування [14].

Наукові публікації вітчизняних науковців на цю тему авторам не відомі, за винятком праць Г. В. Колеснікової [15] і В. І. Ляшенка [16], які розглядали проблему мікрофінансування в розрізі страхування мікрокредитів. У вітчизняній науковій економічній літературі питання мікрострахування як самостійного виду цивільно-правових відносин (незалежного від кредитування) розглядали лише автори монографії [17].

Об'єктом дослідження є страхування, пов'язане із захистом майнових і бізнес-інтересів фізичних та юридичних осіб з низькими доходами в разі настання страхових випадків. *Предметом дослідження* є економічні відносини, що виникають між неможливим населенням, державними органами і суб'єктами господарювання, що здатні надавати послуги мікрострахування.

Ми розглядаємо мікрострахування не тільки й не стільки з позицій захисту установ, що надають кредити населенню з низьким рівнем доходів, скільки з позицій самої неможливої людини, її рівня життя і соціального захисту. Саме тому у багатьох випадках потрібно розглядати пропозиції, наведені в монографії стосовно мікрострахування, незалежно від кредитування.

У монографії запропоновано компромісний підхід, який може задовольнити потреби як неможливого населення України, держави, так і постачальників послуг мікрострахування.

Розділ 1

МІКРОСТРАХУВАННЯ – НОВИЙ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА

За оцінками Світового Банку (World Bank), у світі близько 1,4 мільярда людей живуть на менш ніж 1,25 доларів США на добу, близько 3 мільярдів – менш ніж 2,5 доларів США на добу, близько 4,5 мільярдів – менш ніж 8 доларів США на добу [18]. В Україні населення з низьким рівнем доходів, по-перше, не користується послугами страхування, по-друге, має щомісячний дохід на рівні 1100 грн, що складає близько 4,5 доларів на добу. Убезпечення такого населення можливе за допомогою мікрострахування, тобто страхування населення з низьким рівнем доходів [17].

За оцінками фахівців Міжнародної Організації Праці (International Labour Organization) та Фонду Munich RE (Munich RE Foundation), у світі вже налічується близько 500 мільйонів осіб, що користуються послугами мікрострахування [19]. Оцінки інших виявляють, що лише близько 150 мільйонів людей мають мікростраховий захист [20]. Причому лише 3% населення в 100 найбідніших країнах світу мають доступ до страхового захисту взагалі [21].

Саме тому, з позицій необхідності страхування бідних верств населення, мікрострахування все більше привертає до себе увагу як національних урядів, так і впливових міжнародних організацій, таких як Світовий Банк, Міжнародна організація праці, Всесвітня організація охорони здоров'я, організації системи ООН, Фонд Мелінди й Біла Гейтс, Міжнародний фонд розвитку сільського

господарства (IFAD). За підтримки названих організацій був створений міжнародний Центр мікрострахування (компанія, що базується у США), центр фінансування країн Центральної і Східної Європи і СНД (польська неурядова організація в м. Варшава).

Мікрострахування розвивається не в кожній країні, але його застосовують як у країнах, що розвиваються, так і в розвинених країнах. Деякі міжнародні страхові корпорації розглядають мікрострахування не тільки як вияв доброчинності, а і як вияв глобальної відповідальності за стан справ у менш розвинених державах, особливо в афро-азійському регіоні. Крім цього, уряди країн, які розвиваються, убачають у мікрострахуванні величезний потенціал і резерв для розвитку страхового бізнесу.

Для України вивчення і впровадження мікрострахування є актуальним з погляду розв'язання комплексу проблем з надання страхових послуг незаможному населенню й малому бізнесу, підвищення конкурентоспроможності страхового сектора і диверсифікації фінансових послуг.

У цьому розділі ми з'ясуємо сутність та основні риси мікрострахування, сформулюємо критерії й визначення мікрострахування, висвітлимо міжнародний досвід мікрострахування з метою його можливої імплементації у страховий простір України.

Особливу увагу буде звернено на шляхи реалізації мікрострахування в різних країнах.

1.1. Мікрострахування як сучасний вид добровільного соціального страхування

*Краще бути приблизно правим,
ніж остаточно помилятися.*

Джон Мейнард Кейнс
(1883-1946, англійський економіст)

Мікрострахування орієнтоване насамперед на осіб з низьким рівнем доходів, тобто на незаможне й бідне населення країни за участю страховиків, держави й спонсорів. Однак воно може бути використане і заможними верствами населення.

Чаша стратифікації за доходами. Розглянемо категорії населення, що можуть бути охоплені мікрострахуванням. Для цього поділимо населення України за рівнем доходу на чотири основні категорії:

- ▶ абсолютно бідні й зубожілі (з доходом у межах мінімальної заробітної плати в країні),
- ▶ відносно бідні й незаможні (з доходом у межах двох мінімальних заробітних плат у країні),
- ▶ малозаможні й заможні (з доходом більшим за дві мінімальні заробітні плати в країні),
- ▶ олігархи.

З цих позицій можна спрогнозувати для України зони охоплення мікрострахуванням і страхуванням залежно від рівня доходів населення та соціальної стратифікації і показати це у вигляді чаші доходів (рис. 1.1). Традиційне страхування можуть собі дозволити заможні та олігархи. Під дію мікрострахування підпадають переважно дві категорії населення з місячним доходом у межах двох мінімальних заробітних плат у країні. Саме для цих двох категорій важливо деталізувати умови участі і допомоги з боку держави.

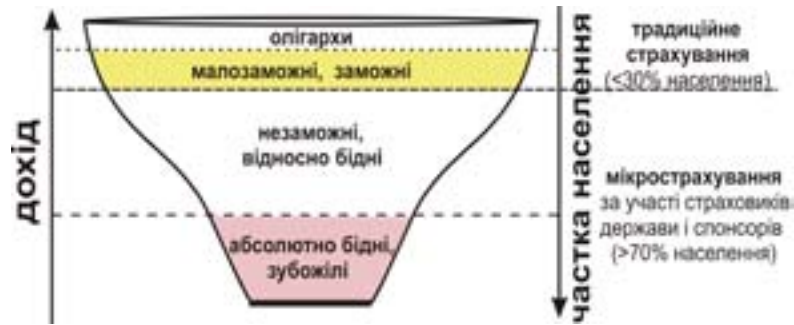


Рис. 1.1. Сучасна соціальна «чаша стратифікації за доходами» і потенційні зони страхування й мікрострахування в Україні*.

Характерними ознаками мікрострахування є такі [2; 22; 23-34]:

- ▶ надання страхового захисту суб'єктам з низьким рівнем доходу – населенню, домашнім господарствам і малому бізнесу;
- ▶ спрощена й прозора система страхування;
- ▶ страхування з невеликими виплатами і страховими сумами;
- ▶ існування нижньої межі (100 грн.) та верхньої межі (10000 – 12000 грн.) страхової суми;
- ▶ страхування з низьким розміром страхових внесків (премій) і тарифів;
- ▶ велика ймовірність настання страхової події;
- ▶ відсутність ретельної перевірки клієнтів;
- ▶ проста структура договору страхування;
- ▶ суттєво спрощені процедури страхування й отримання відшкодування;
- ▶ висока частка страхових відшкодувань (більше за 50-60% частки страхових премій);
- ▶ низький рівень рентабельності мікрострахової діяльності;
- ▶ низькі витрати на ведення справи (до 20% від страхової премії).

* Пропозиція авторів [22]

Наведений перелік можна вважати таким, що охоплює увесь комплекс мікрострахування. На основі цього сформулюємо визначення.

Мікрострахування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів осіб з низькими доходами в обмін на низькі страхові премії за умов невеликих страхових сум, спрощеної системи страхування, високої частки страхових відшкодувань і невисокого прибутку постачальника таких послуг.

Досить просто оцінити середню вартість страхових послуг добровільного страхування в Україні. Для цього потрібно обсяг страхових премій поділити на кількість відповідних договорів страхування. Розрахунок за даними 2012 року дає такі значення середньої річної вартості поліса: 300 грн. – для страхування від нещасного випадку, 500 грн. – для страхування майна, 1000 грн. – для добровільного медичного страхування. За іншими оцінками можна знайти середній розмір валової премії, яка припадає на одну особу працездатного віку в рік (так звана щільність премій). Враховуючи, що кількість населення України працездатного віку становить близько 27,5 млн осіб, можна поділити обсяг валових страхових премій в країні на кількість такого населення і визначити щільність премій на рівні 840 грн. Мінімальну заробітну плату в країні у 2012 році визначено близько 1100 грн. в місяць. Приведені оцінювальні розрахунки чітко демонструють неадекватність вартості звичайного страхування для пересічної незаможної людини в Україні (вартість одного договору така, що за рік треба сплатити до 75% його місячної заробітної плати!). Очевидно, що за таких умов бідна людина не може скористатися традиційним страхуванням.

Останнім часом на страховому ринку України починають пропонувати «бюджетні» страхові поліси, річна вартість яких може бути близько 50 грн. З іншого боку, потрібно враховувати, що вартість банківських послуг зумовлює мінімально можливий обсяг одноразової сплати за страховку на рівні не менш ніж 20 грн. За критерієм розміру страхових премій, які запропоновано на українському страховому

ринку, можна навести умовний розподіл страхового захисту на відповідні зони (рис. 1.2).

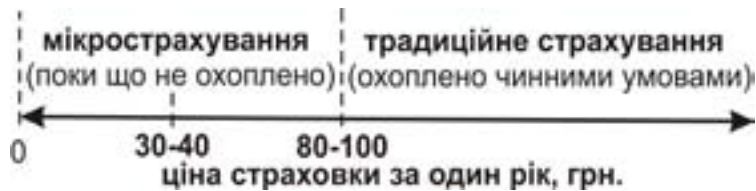


Рис. 1.2. Умовний розподіл страхового захисту в Україні на зони за критерієм розміру страхових премій*.

Дослідження виявляє також, що населення в Україні працює у формальному і неформальному секторах економіки в той час, як не весь неформальний сектор є бідним. З позиції державного регулювання це означає, що державний соціальний захист охоплює не всю економіку і має прогалини (рис. 1.3). З іншого боку, існуючий поділ між формальним і неформальним секторами економіки України зумовлює те, що послугами мікрострахування можуть користуватися працівники як формальної, так і неформальної економіки.



Рис. 1.3. Якісна структура економіки України: прогалини державного соціального захисту населення у вигляді поділу на сектори формальної і тіньової економік, що охоплені й не охоплені соціальним захистом. Межу поділу між формальним і неформальним секторами економіки умовно показано хвилястою кривою**.

* Пропозиція авторів
** Розроблено авторами

З погляду класифікації видів страхування залежно від масштабу страхового покриття слід розрізнити три масштаби страхування: макрострахування, мезострахування, мікрострахування (таблиця 1.1). Така диференціація схожа на відомий розподіл фінансів за рівнями (державні, регіональні, місцеві) у теорії фінансів, однак він ґрунтується не на територіальному аспекті, а на грошових обсягах у страхуванні. Базовим критерієм для запропонованого розподілу є обсяг страхових сум і страхового відшкодування. На перший погляд, така класифікація ніби є суто теоретичною. Це обумовлено тим, що в Україні не створено інституту мікрострахування. Однак, якщо такий інститут почне розвиватися, то ця класифікація відобразить дійсність і стане зручною.

Таблиця 1.1

Авторська класифікація рівнів страхування за обсягами страхових сум і відшкодування*

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

З визначення випливає схожість мікрострахування й соціального захисту, оскільки обидва мають на меті допомогу бідним. Водночас соціальний захист відрізняється від мікрострахування. Як правило, він охоплює різноманітні заходи державної політики й програми щодо зниження бідності й вразливості через зменшення впливу ризиків на людей та підвищення їхнього потенціалу, щоб захистити себе.

Забезпечення соціального захисту суспільства здійснюється через низку публічних заходів, наприклад, таких як:

- 1) компенсація відсутності або суттєвого скорочення доходів від роботи внаслідок різних непередбачених

* Пропозиція авторів: за результатами дослідження [17]

обставин (хвороби, травми, безробіття, інвалідності, старості і смерті годувальника);

- 2) забезпечення громадянам охорони здоров'я;
- 3) допомога по народженню дитини;
- 4) надання пільг для сімей з дітьми;
- 5) пенсії по старості;
- 6) захист дітей та інвалідів тощо [35].

Отже, потреба й корисність соціального захисту не викликає сумнівів і не потребує доказів. У цьому сенсі дуже важливим є те, що соціальний захист містить у собі не тільки державні програми соціального забезпечення, а також приватні або недержавні схеми з аналогічними цілями. Однією з таких альтернативних схем може бути мікрострахування, адже такі його види, як мікрострахування здоров'я, життя, від нещасного випадку будуть відігравати важливу роль у розширенні меж соціального захисту. Саме тому наведені позиції, на нашу думку, є взаємодоповнювальними (розділ 2).

У чому ж вигідність мікрострахування порівняно із соціальним захистом? Мікрострахування має такі переваги порівняно з традиційними системами соціального забезпечення:

1. Може охопити працівників неформальної економіки, представників малого бізнесу з низьким рівнем заробітку, населення з рівнем доходів, близьким до мінімального рівня заробітної плати в країні, та самозайнятих у сільському господарстві.
2. Джерела коштів для здійснення мікрострахування і соціального захисту відрізнятимуться, оскільки в мікрострахуванні передбачається участь вітчизняних і міжнародних фондів і донорів, спеціально створених організацій.
3. Якщо державна система соціального захисту передбачає участь органів виконавчої влади та некомерційних самоврядних організацій, то мікрострахування можуть здійснювати комерційні організації.

4. Менше бюрократичних обмежень, постачання послуг мікрострахування здійснюватиметься безпосередньо для цільових груп населення, тобто там, де традиційні страховики не зацікавлені працювати (віддалена сільська місцевість).
5. Передбачає швидке реагування на потреби страхового захисту й платоспроможність цільових груп незаможного населення.
6. Розмір страхового відшкодування є невеликим, і тому економічний ефект від зловживань буде малим.
7. Дасть змогу зменшити соціальну напругу в суспільстві, якщо охопить страховим захистом бідні верстви населення поряд з державним соціальним забезпеченням.
8. Держава розподілятиме тягар бюджетного фінансування з мікростраховиками: держава купує мікрострахові поліси, а постачальник послуг сплачує відшкодування. Це є прикладом державно-приватного партнерства і є більш вигідним для держави в порівнянні з прямою соціальною допомогою.

За результатами останніх досліджень рівня соціального захисту в країнах, що розвиваються, виявлено особливість, яка полягає в тому, що більшість бідного населення працює у неформальному секторі економіки (рис. 1.4) [19]. По перше, масштаби неформального сектора перевищують розміри формальної економіки. Соціальне страхування охоплює до 60% населення, що працює у формальному секторі. Водночас менше 10% населення з низьким рівнем доходів, яке працює в неформальній економіці, може скористатися основним соціальним захистом. Більша частина працівників неформальної економіки може скористатися лише допомогою друзів і родичів і не має соціального захисту.



Рис. 1.4. Структурна діаграма економіки типових країн, що розвиваються: площа неформального сектора є більшою за площу формального сектора*.

1.2. Зарубіжний досвід мікрострахування: Азія, Америка, Африка

*Цінність принципу
визначається кількістю фактів,
які він пояснює.*

Ралф Уолдо Емерсон
(1803-1882, американський есеїст, поет і філософ)

Найбільшого поширення мікрострахування набуло в країнах Азії, Африки та Латинської Америки. Мікрострахування в цих країнах – це альтернатива не тільки комерційному страхуванню, але й значно поширеному лихварству. У разі загибелі майна (і знищення самого предмета застави) у дрібного власника все частіше з'являється мікрострахування як цивілізована альтернатива лихварству з його грабіжницькими відсотками.

* Адаптовано авторами за даними дослідження [19]

Переважна більшість мікростраховиків спеціалізується на допомозі у похованні (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2

Приклади найбільш поширених неформальних організацій мікрострахування в Африці, Америці, Азії*

| Країна | Назва добродійної організації | Функції |
|-----------------|---------------------------------|--|
| Уганда | «Munno mukabi» (справжні друзі) | Покриття похоронних витрат, зокрема поминальний обід та бальзамування тіла |
| Філіппіни | «Damayan» | Добродійні / похоронні товариства |
| Південна Африка | Похоронні товариства | Емоційна підтримка, фізична допомога |
| Індонезія | «Arisans» | Страхування здоров'я |
| Ефіопія | «Иддіри» (поховальні бюро) | Покриття похоронних витрат |
| Ліван, Єгипет | «Takaful» | Співпраця прибічників ісламської релігії задля спільного блага |

Основними каналами доставки продукції мікрострахування є:

- ▶ кредитні спілки (через добровольців, працівників на місцях);
- ▶ страхові компанії (через страхових агентів, Інтернет і телефон);
- ▶ міжнародні фінансові організації;
- ▶ неприбуткові організації (через групи самопомоги, медпрацівників, співробітників).

Досвід інших країн показує різний рівень складності мікрострахових продуктів. Якщо розташувати останні в порядку зростання складності, то виникає така послідовність:

- ▶ страхування життя;
- ▶ страхування від нещасного випадку / безробіття;
- ▶ страхування майна / тварин;

* За власним дослідженням і даними дослідження [36]

- ▶ рента / страхування – вклад (на дожиття);
- ▶ страхування здоров'я / від втрати працездатності;
- ▶ комбіновані страхові пакети;
- ▶ страхування врожаю / від негоди.

Розподіл наявних основних мікрострахових продуктів у країнах наведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Продукти мікрострахування в різних країнах*

| Назва мікрострахового продукту | Країна |
|---|---|
| Страхування життя / страхування вкладів | Індія, Бангладеш, Шрі-Ланка, Непал, В'єтнам, Пакистан, Індонезія, Лаос, Колумбія, Гватемала, Мексика, Нікарагуа |
| Страхування здоров'я / від серйозної хвороби | Індія, Бангладеш, Філіппіни, Камбоджа, Китай; Колумбія, Мексика, Грузія, Росія |
| Страхування майна / тварин | Індія, Бангладеш, Непал, Албанія |
| Страхування врожаю / від негоди | Індія, Мексика, Нікарагуа |
| Страхування на випадок поховання | Колумбія, Мексика |
| Комбіновані страхові пакети | Індія |
| Програми сільського страхування | Індія, Мексика |
| Групове індивідуальне страхування від нещасного випадку | Ґана |
| Страхування від безробіття | Уганда |
| Страхування від паводку | Китай |

* Адаптовано авторами за даними дослідження [36]

Для різних країн характерні майже однакові ризики, проте в пріоритетному порядку вони розташовані по-різному (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4

Пріоритетність ризиків для населення у деяких країнах*

| Країна | Основні ризики |
|-----------|--|
| Болівія | Хвороба, смерть, втрата майна та врожаю в сільській місцевості |
| В'єтнам | Хвороба, природні лиха, нещасний випадок, хвороба / смерть худоби |
| Індонезія | Хвороба, освіта дітей, смерть родичів, поганий урожай |
| Лаос | Хвороба, хвороба худоби, смерть |
| Малаві | Смерть, зараження СНІДом, небезпека харчового отруєння, хвороба, освіта |
| Уганда | Хвороба, смерть, непрацездатність, втрата майна, кредитний ризик |
| Філіппіни | Смерть, здоров'я, хвороба |
| Грузія | Хвороба, підприємницькі ризики, крадіжка, смерть члена сім'ї, пенсійні виплати |
| Україна | Нещасний випадок, хвороба, непрацездатність, крадіжка, втрата майна, смерть |

У переважній більшості країн світу мікрострахування спочатку було використано для особистого страхового захисту. За декілька років кількість інноваційних послуг істотно розвинулася й охопила не лише особисте страхування, а й страхування врожаю в сільській місцевості. Мікрострахування розвинулося до страхування від великих опадів. Страхівка від опадів містить послуги, які покривають збитки у конкретних географічних місцях і ґрунтуються

* За даними дослідження [36]

на прогнозованих виплатах, а отже, знімають потребу оцінки індивідуальних збитків. Випробування послуг страхування від опадів здійснено в різних областях Ефіопії, Індії, Малаві, Монголії, Нікарагуа, Перу й останніми роками подібний підхід для традиційного страхування набуває поширення в Україні.

Розподіл обсягів мікрострахування по країнах показує, що найбільш розвинутим є мікрострахування в Індонезії та В'єтнамі, далі за рейтингом обсягів мікрострахування розташовані Перу, Мексика і Бангладеш (таблиця 1.5).

Таблиця 1.5

Ранжування країн за обсягами мікрострахування*

| Країна | Світовий рейтинг | Світова частка обсягів мікрострахування, % |
|-----------|------------------|--|
| Індонезія | 1 | 42,8 |
| В'єтнам | 2 | 14,8 |
| Перу | 3 | 8,1 |
| Бангладеш | 4 | 6,2 |
| Мексика | 5 | 5,2 |
| Індія | 6 | 2,6 |
| Колумбія | 7 | 2,1 |
| Пакистан | 8 | 1,9 |
| Парагвай | 9 | 1,8 |
| Марокко | 10 | 1,4 |

Світовий розподіл мікрофінансових установ (банків, кредитних спілок і небанківських організацій) і мікростраховиків такий, що представлено в таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Розподіл регіонів за кількістю мікрофінансових установ і мікрострахових організацій*

| Географічний регіон / континент | Кількість мікрофінансових установ | Кількість мікростраховиків |
|---------------------------------|-----------------------------------|----------------------------|
| Латинська Америка і Кариби | 308 | 68 |
| Східна Азія і Тихий океан | 130 | 15 |
| Південна Азія | 235 | 89 |
| Африка | 267 | 42 |
| Середня Азія і Північна Африка | 39 | 5 |
| Північна Америка | 1 | 0 |
| Загалом у світі | 1204 | 222 |

Розподіл обсягів мікрострахування за географічними регіонами показує, що найбільшу частку мають ті країни, де спостерігаються найбільші обсяги мікрокредитування: країни Східної Азії, далі країни Латинської Америки, потім – країни Південної Азії (таблиця 1.7).

Проведений нами детальний регресійний аналіз демонструє лінійно-кореляційну модель взаємозв'язку між обсягами кредитів і активами мікрофінансових компаній (рис. 1.5). Такий результат означає, що мікрострахування набуває поширення у світі переважно за рахунок страхування мікрокредитів. Останній результат підтверджує той факт, що здебільшого мікрострахування слугує засобом захисту кредитних установ.

* За результатами дослідження [10]

* За результатами дослідження [10]

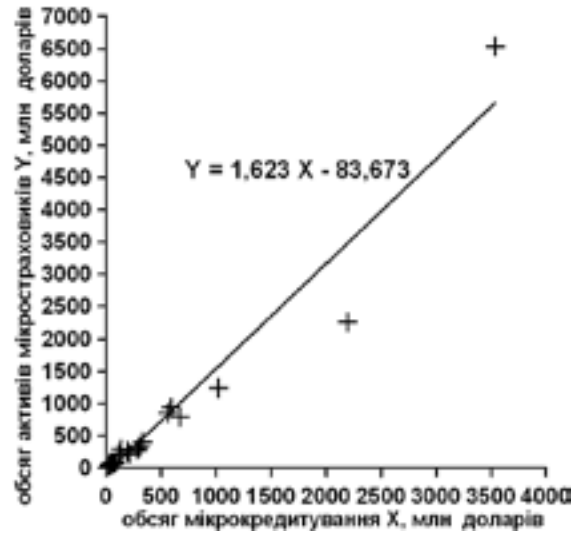


Рис. 1.5 Лінійний взаємозв'язок між обсягами мікрокредитів (X, млн. доларів) й активами (Y, млн. доларів) мікрострахових компаній світу: $Y = 1,623X - 83,673^*$.

Таблиця 1.7

Розподіл регіонів за обсягами активів і кредитів мікрофінансових установ**

| Регіон (країна регіону) | Розподіл активів | | Розподіл кредитів | |
|-----------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| | Обсяги, мільйонів доларів | Частка світового ринку, % | Обсяги, мільйонів доларів | Частка світового ринку, % |
| Східна Азія і Тихий океан: | 9072 | 59,40 | 5927 | 55,71 |
| Індонезія | 6536 | 42,80 | 3539 | 33,26 |
| В'єтнам | 2265 | 14,83 | 2195 | 20,63 |
| Інші країни | 271 | 1,77 | 193 | 1,81 |
| Латинська Америка і Кариби: | 3488 | 22,84 | 2836 | 26,66 |

* Розраховано авторами на основі світових даних і таблиці 1.7 [10]

** За даними дослідження [10]

Таблиця 1.7 (продовження)

| | | | | |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Перу | 1237 | 8,10 | 1018 | 9,57 |
| Мексика | 793 | 5,19 | 674 | 6,34 |
| Колумбія | 327 | 2,14 | 301 | 2,83 |
| Парагвай | 282 | 1,85 | 282 | 2,65 |
| Інші країни | 849 | 5,56 | 561 | 5,27 |
| Південна Азія: | 1857 | 12,16 | 1164 | 10,94 |
| Бангладеш | 941 | 6,16 | 590 | 5,55 |
| Індія | 398 | 2,61 | 334 | 3,14 |
| Пакистан | 294 | 1,93 | 127 | 1,19 |
| Інші країни | 224 | 1,47 | 113 | 1,06 |
| Середня Азія і Північна Африка: | 392 | 2,57 | 329 | 3,09 |
| Марокко | 219 | 1,43 | 205 | 1,93 |
| Йорданія | 66 | 0,43 | 55 | 0,52 |
| Єгипет | 62 | 0,41 | 36 | 0,34 |
| Інші країни | 45 | 0,29 | 33 | 0,31 |
| Східна Європа і Центральна Азія: | 251 | 1,64 | 232 | 2,18 |
| Албанія | 78 | 0,51 | 74 | 0,70 |
| Киргизстан | 40 | 0,26 | 35 | 0,33 |
| Росія | 32 | 0,21 | 28 | 0,26 |
| Польща | 32 | 0,21 | 32 | 0,30 |
| Інші країни | 101 | 0,66 | 91 | 0,86 |
| Африка: | 213 | 1,39 | 150 | 1,41 |
| Кенія | 89 | 0,58 | 62 | 0,58 |
| Мозамбік | 42 | 0,28 | 28 | 0,26 |
| Інші країни | 82 | 0,54 | 60 | 0,56 |
| Загалом | 15272 | 100 | 10639 | 100 |

Розглянемо більш детально досвід мікрострахування в зазначених країнах і континентах.

Досвід мікрострахування у країнах Азії

Західна Азія. Приклад однієї з ісламських країн цього регіону, Лівану, засвідчує, що значного поширення там набуло ісламське страхування «Такафул» (арабське слово, що означає «порука один за одного» або об'єднана гарантія). Воно є формою страхування, що заснована на законах мусульманства й шаріату. Основоположна філософія схожа з кооперативною формою з додатковими обмеженнями на інвестиції й більш гнучка щодо формування капіталу. Принципи страхування «Такафул» виражаються так:

- ▶ власники полісів співпрацюють один з одним задля спільного блага;
- ▶ всі власники полісів платять внески для допомоги тим, хто потребує підтримки;
- ▶ збитки розподіляють за системою розподілу відповідальності серед членів общини;
- ▶ невизначеність внесків і компенсації неможлива;
- ▶ ніхто не одержує переваг за рахунок інших.

Теоретично «Такафул» розглядається як форма кооперативного страхування, при якій члени вносять певну суму грошей до загального фонду. Метою є взаємодопомога. З роками відбулася комерціалізація «Такафул», яка привела до створення декількох моделей, кожна з яких існує в певному середовищі. У мусульманському суспільстві досить скептично ставляться до існування такої практики, але з погляду провайдерів багато чого ще треба зробити для поліпшення каналів дистрибуції. Факт існування обмеженої кількості гравців ускладнює доступ до мікрострахового продукту. Перша схема «microtakaful» була створена в 1997 році аграрним фондом взаємодопомоги Лівану, який надавав страхування у випадку хвороби, і витрати не були покриті урядом або фондом соціальної безпеки [37].

Досвід Лівану показує релігійне спрямування мікрострахування в певних країнах, яке, з одного боку, допомагає неможливим, з іншого – суттєво зменшує доступ

інших до такого страхування внаслідок релігійних обмежень і малої кількості мікростраховиків на ринку. Щодо України, то існує ймовірність такої форми кооперативного страхування в Криму. Однак бажано було б мати широке коло гравців на страховому ринку, що не обмежене релігійними канонами.

Південна Азія. Показовим прикладом є країна Бангладеш, де кількість населення становить 140 млн осіб, більшість якого живе в умовах абсолютної бідності й не має коштів на харчування. Незважаючи на це, робітники невеликих текстильних фабрик, власники вантажівок та інших транспортних засобів, селяни та інші громадяни досить часто стають клієнтами страхових компаній. Завдяки тому, що страхова галузь пропонує поліси страхування життя з інвестиційним доходом широкому колу споживачів, кошти таких категорій населення стають важливим джерелом фінансування інвестиційних проектів у країні.

У 1998 р. у Бангладеш була відкрита компанія Delta Life Insurance, яка цілеспрямовано почала страхувати бідних у містах і на селі. Компанія зі страхування життя Delta Life Insurance є приватною страховою компанією. Вона пропонує страхування життя й накопичень і охоплює більше ніж 800000 власників полісів. Доставку полісів здійснюють власні співробітники. Збір внесків відбувається за місцем проживання/роботи. Крім того, запропоновано позики під поліс, а також можливість доступу до накопичень до настання терміну виплати. У 2003 р. після низки реорганізацій на базі Delta Life Insurance виникла інша компанія – GONO-Grameen. Показовим є те, що спочатку проект Delta Life Insurance розвивався як соціально орієнтований і був фінансований за рахунок доходів від традиційного напрямку діяльності страховика GONO-Grameen – комерційного страхування. Проте, по мірі того як поліпшувалася якість управління, підвищувалася ефективність контролю, компанія Delta Life Insurance відійшла від перехресного субсидування й поставила проект GONO-Grameen мікрострахування на комерційну прибуткову основу. У 2004 р. зібрала вже 10 млн євро страхової премії. За декілька років компанії вдалося продати

до 2 млн полісів накопичувального страхування життя [2]. Такий результат і вдалий досвід засвідчують можливість позитивної рентабельності мікрострахування та спонукають до активних дій і пошуку власних шляхів упровадження мікрострахування в Україні.

У Хашимітському Королівстві Йорданія у травні 2007 року взяв старт інший проект зі створення мережі "сільських банків", що складається зі 100 тисяч відділень. Спонсором проекту стала страхова компанія життя AIG (США), яка виділила 1,5 млн. доларів на підготовку персоналу для сільських банків. Цільовою аудиторією такої мережі є селяни, щоденний дохід яких становить менше двох доларів, а розмір кредитів, якій надає банк, не перевищує 50 доларів. За такого підходу інтерес страховика збігається з інтересами банкірів, адже до того як застрахувати, потрібно прокредитувати, і тоді банківський клієнт стає й клієнтом страховика.

Досить цікавим і специфічним є досвід мікрострахування в Індії. Уряд Індії приділяє значну увагу розвитку мікрострахування, виступаючи як у ролі регулятора, так і популяризатора цієї сфери. Основним органом, що сприяє цьому процесові, є Агентство з регулювання Розвитку Індії (IRDA), яке проводить широкі консультації із суспільством для розв'язання питань, пов'язаних із регулюванням цієї сфери. IRDA розроблено два важливих документи: «Зобов'язання страховика перед сільським соціальним сектором» та «Концепція регулювання мікрострахування в Індії» [37].

Перший документ був опублікований у 2002 році і являє собою систему квот. Він зобов'язує страховиків продавати страховий поліс клієнтам з низькими доходами. Ці вимоги були подані новим страховим компаніям, які увійшли на ринок страхування Індії після його лібералізації. Відтоді страховики працюють у достатньо жорстких умовах, адже без продажу полісів мікрострахування вони не можуть продати більш вигідні продукти страхування. IRDA призупиняє діяльність тих страховиків, які не відповідають цим вимогам. Цікаво, що багато страховиків Індії готові понести збитки у зв'язку з мікрострахуванням для того, щоб увійти на загальний

ринок страхування. В інших країнах, що розвиваються, де ринок загального страхування не такий великий, страховики не погоджуються на такі збитки від мікрострахування.

Положення іншого документа, Концепції регулювання мікрострахування в Індії, стали важливим стимулом для інновацій у цьому секторі. Сьогодні інновації в секторі мікрострахування ініціюють донори, академічні кола або мікрофінансові організації (МФО), що працюють у цій сфері. В Індії потреба досягнення поставлених цілей змусила страховиків розробити нові мікрострахові продукти і знайти шляхи забезпечення надання послуг. «Концепція регулювання мікрострахування в Індії» була опублікована у 2004 році. Одним з основних питань, розглянутих у Концепції, є питання адекватності вимог до капіталу. IRDA притримується екстремальної позиції щодо питань капіталу для мікрострахування й водночас не надає точної математичної формули, що визначає розмір капіталу. В Індії страховик, який хоче продавати тільки поліси за низькою ціною, повинен мати такий самий капітал, що й компанії, які продають інші поліси [37].

Крім того, в Індії Генеральна страхова корпорація від імені уряду впроваджує Національну програму сільськогосподарського страхування. Вона є обов'язковою для фермерів із фінансуванням врожаю, покриттям на випадок неврожаю і виплатою суми позики. Внески встановлюють залежно від площі та культури, яку вирощують. Наприклад, міжнародна фінансова організація BASIX (Індія) за підтримки Світового Банку з липня 2003 року почала надавати своїм позичальникам послуги страхування від посухи в місті Андра Прадеш. Допомога залежала від кількості опадів. У початковому 2003 році було представлено один мікростраховий продукт, застраховано один врожай і загалом продано 230 полісів. У 2004 році компанія вже запропонувала 10 мікрострахових продуктів, застрахувала три врожаї і продала 427 полісів.

Страховики Індії почали пропонувати нові інноваційні канали розповсюдження мікрострахування. Наприклад, ICICI

Group в Індії запропонувала: безкоштовні телефонні картки бідним робітникам заводу; безкоштовне страхування життя / від нещасного випадку; страхування в режимі «он-лайн».

Отже, гадаємо, цікавий і дієздатний досвід Індії у сфері регулювання мікрострахування може бути використаний в Україні. Авторам імponує той факт, що для здійснення традиційного страхування страховикам (особливо новим) потрібно також обов'язково надавати мікрострахові продукти. На нашу думку, подібний підхід – комбінація традиційного страхування й мікрострахування – міг би суттєво змінити ситуацію на вітчизняному ринку страхових послуг й охопити соціально незахищені та незаможні верстви населення. По-друге, заслуговує на увагу вирішення питання на законодавчому рівні.

Південно-Східна Азія. Типовим прикладом упровадження мікрострахування в цьому регіоні є Філіппіни. Страхові компанії розмежовано на традиційні комерційні організації, що мають звичайне податкове навантаження, і некомерційні організації взаємодопомоги (асоціації взаємодопомоги, МВА), які фактично виконують роль мікростраховика і мають суттєві пільги з оподаткування. Діяльність некомерційних організацій взаємодопомоги перебуває в центрі уваги Комісії Страхування Філіппін – державної структури, яка регулює і контролює сферу страхування відповідно до державних вимог Кодексу Страхування. Щоб сприяти розширенню мікрострахування, Кодекс передбачає спеціальні процедури для МВА і добродійних трастів [37-39].

Розподіл ризику й інші форми управління за допомогою механізмів солідарності є характерною рисою для філіппінських общин упродовж багатьох століть. Одна зі схем, що превалює, – це так звана схема «*datayan*» (таблиця 1.2). Ця схема ґрунтується на створенні загального фонду страхування життя й характерна для кооперативів і асоціацій. За цією схемою самострахування учасники переносять ризик однієї особи на групу осіб, яка колективно управляє цим ризиком. Така схема одержала законний статус і стала обов'язковою. Мікрофінансові організації (МФО) називають

її «страхуванням життя». Ця традиція розподілу ризику допомогла роботі регуляторів зі страхування.

Подібна схема солідарності існує в сільському господарстві Філіппін. Центр сільськогосподарського розвитку (CARD) через юридичну структуру на основі законодавства для некомерційних організацій взаємодопомоги МВА пропонує страхування трьох видів: страхування життя, гарантія терміну погашення позики, каса взаємодопомоги (для довгострокових накопичень). Структура управління CARD більше схожа на кооператив, оскільки переважна частина опікунів є членами-користувачами відповідної компанії-партнера з мікрострахування. Страхування є обов'язковим для всіх членів CARD й охоплює 600000 людей із низькими доходами.

Страхове законодавство Філіппін дає можливість змінювати статус від некомерційної організації взаємодопомоги МВА до традиційної комерційної організації, якщо вони відповідають вимогам щодо мінімального капіталу. Переваги подібної конверсії полягають у можливості надання більш різноманітного продукту для ринку з низькими доходами, який не зацікавлений у послугах великих компаній або МФО. Крім того, це дасть змогу таким інститутам як CARD, МВА продавати пряме страхування членам своїх МФО. Проте трансформація від статусу некомерційних організацій взаємодопомоги (які не оподатковуються) і формування як страхових компаній означає потребу сплати високих податків і є обтяжливим для багатьох організацій. CARD і МВА підраховали, що їм доведеться сплачувати від 12,5% до 25,0% податку з премій, якщо вони трансформуються. Це означає, що вартість страхування й відповідно страхові премії повинні збільшитися. Вони припустили, що таке збільшення премій не буде прийнятне для їхніх членів, навіть якщо вони запропонують ринку додаткові продукти. Через тягар податків CARD і МВА відмовляються від такої трансформації.

Загалом філіппінські закони для некомерційних організацій взаємодопомоги МВА сприяли розвитку сфери й збільшенню кількості членів організацій мікрострахування.

Вимоги щодо членства є порівняно простими й водночас достатньо жорсткими для того, щоб Комісія Страхування змогла обмежити діяльність шахрайських організацій. Проте обмеження участі в мікрострахованні тільки за принципом членства може створити проблеми з концентрацією й перешкодити мікростраховальнику в ефективному використуванні наявної інфраструктури.

В іншій країні, Камбоджі, мікростраховання переважно охоплює здоров'я й життя [40]. Страхова компанія GRET використовує модель «страховик – постачальник», причому маркетинг проводить власний персонал. Послуги первинної охорони здоров'я надають лікарі компанії GRET на місцях. Госпіталізацію здійснюють у незалежну лікарню. Компенсація відбувається готівкою в разі смерті застрахованого.

Найбільший обсяг мікростраховання в регіоні належить В'єтнаму з сільським господарством як головною галуззю економіки країни і з промисловістю, що розвивається. За чисельністю населення В'єтнам посідає 13-е місце у світі, середня тривалість життя перевищує 70 років, а населення досить віддалених сільських районів становить 72%, що обумовлює додаткові витрати мікрострахових постачальників на дорогу до віддалених куточків і роз'яснювальну роботу.

Досвід В'єтнаму для нас є цікавим також тим, що донедавна в соціалістичній країні існувала монополія й навіть не було окремого регулятора страхових послуг [41]. Починаючи з 1993 року, відбулися суттєві зміни в законодавстві та формах управління. З 1996 року в країні функціонують два типи потужних мікрофінансових установ: фонд об'єднання жінок (Vietnam Women's Union TYM Fund) і фонди взаємної допомоги МАФ (Mutual Assistance Funds). Останні є досить поширеними, нерегульованими. Вони не використовують страхових полісів і можуть пропонувати страхування лише для членів такого об'єднання.

Перший Закон про Страхування 100/1993/ND-CP був упроваджений у 1993 році, другий і основний Закон про Страховий Бізнес 24/2000/QN10 був прийнятий у 2000 році,

третьій Декрет 45/2007/ND-CP пояснював Принципи Імплементатії Положень Закону про Страхування, і четвертий закон 46/2007/ND-CP був Декретом про Фінансовий Режим Страховиків і страхових Брокерів, який запровадив нові принципи пруденційного нагляду на страховому ринку В'єтнаму. У 2005 році в країні вже конкурували 24 страховики, один перестраховик і 7 брокерів, ємність/проникнення страхового ринку щодо ВВП становила 2%, а страхова галузь нараховувала 145000 персоналу. За обсягами мікростраховання у 2010 році В'єтнам вийшов на друге місце у світі (таблиця 1.5).

Наразі страхове законодавство В'єтнаму не має заборони на мікростраховання з боку іноземних страховиків або неформальних страхових схем МАФ усередині країни. Водночас чинними є окремі два закони щодо мікрофінансових установ: Декрет 28/2005/ND-CP для малих фінансових інститутів і Декрет 18/2005/ND-CP, який регулює страхову діяльність і дає змогу неформальним і неприбутковим МАФ перетворюватися в офіційні товариства взаємної допомоги зі страхування МАІ (Mutual Assistance Insurance), які регулює держава. Члени такого товариства є співвласниками компанії, отже, мають право брати участь у менеджменті компанії й одночасно є страхувальниками. Держава встановлює певні вимоги до МАІ:

- ▶ надання лише послуг страхування здоров'я, від нещасного випадку, майна та збитків, продуктів, які транспортують, засобів пересування, від вогню та пожежі, човна/судна та цивільної відповідальності власника кредиту, від втрати бізнесу, сільського господарства;
- ▶ кількість членів повинна бути більшою за десять, й організація повинна мати таку структуру: Збори Членів, Дирекція, Директор, Наглядова Рада;
- ▶ Капітал мікростраховика повинен бути більшим за 625000 доларів. Капітал мікростраховика, що працює в сільському господарстві, повинен бути більшим за 562000 доларів.

- ▶ МАІ повинен мати страхові резерви або 5% коштів після сплати податків. Мінімальний розмір страхових резервів – 10% початкового капіталу;
- ▶ Діяльність повинна здійснюватися згідно з Законом про Страхування та іншими законами В'єтнаму.

МАІ звітуються перед Міністерством фінансів В'єтнаму, що надає ліцензії і є головним державним регулятором, який стандартизує й встановлює вимоги у страховій галузі.

Отже, досвід країн Південно-Східної Азії показує, що шляхи впровадження мікрострахування суттєво залежать від національних традицій, податкових стимулів і статусу компаній щодо належності до прибуткового або некомерційного виду діяльності. Пріоритетним напрямом є мікрострахування життя й здоров'я. Законодавство більшості країн відмежовує діяльність мікростраховиків окремим законом про мікрострахування. Такий підхід імпонує авторам. Він може бути цікавим для України з позицій розробки спеціального законодавства, яке регулюватиме мікрострахову діяльність (розділ 5). Досвід В'єтнаму показує, що можливий законодавчо визнаний шлях перетворення неформальних страхових схем в офіційні мікрострахові компанії, які регулює держава, та трансформація мікростраховиків у традиційні страховики.

Океанія/Південно-Східна Азія. Головною країною за кількістю споживачів послуг мікрострахування є Індонезія – найбільш населена країна регіону, четверта за кількістю населення у світі, найбільший постачальник нафти в Азії й потужна сільськогосподарська мусульманська країна, що складається майже з 15000 тропічних островів із населенням 358 мільйонів. Половина населення мешкає в сільській місцевості, біля 53% громадян живе на менш ніж 2 долари на добу, і виживання залежить від діяльності малих підприємств. Саме тому ринок Індонезії є найбільшим мікростраховим ринком у світі (таблиця 1.5). За оцінками фахівців, в Індонезії близько 15 мільйонів людей до

2015 року можуть стати користувачами мікрострахових послуг [42].

Цікаво, що у 2006 році в країні працювало 173 страховики (60 страховиків життя й 104 страховики загального страхування), які майже не торкалися проблем малозабезпеченого населення. Іншою особливістю є те, що в країні, яка сьогодні посідає перше місце за обсягами таких послуг, відсутній окремий закон про мікрострахування.

Загалом у країні функціонує величезна кількість як формальних, так і неформальних мікрофінансових установ, які надають кредити або є ощадними: головним є банк Rakyat Indonesia, що пропонує кредитування з 1984 року і надає послуги 27 мільйонам людей. Такі організації зацікавлені у страхуванні наданих кредитів. Саме тому набуло поширення страхування кредитів.

На сьогодні мікрострахові продукти надаються різними організаціями: найбільшим страховиком країни «Bumiputera», міжнародними страховиками з Німеччини – Allianz AG, GTZ і з Америки – AIG.

Крім цього, діють неформальні механізми «Arisans». Останні є недержавними організаціями різних форм об'єднання робітників, містян, мешканців певного села, жінок або чоловіків, здорових або хворих. Одні з них концентруються на заощадженнях, інші – на початковому інвестуванні бізнесу або на мікрострахуванні. Причому, згідно з правилами «Arisans», жодний член об'єднання не має права на кредит і ніяких контрактів/полісів не підписує. Загалом надаються поліси мікрострахування чотирьох типів: страхування здоров'я, до шлюбу, життя, освіти. Перший охоплює витрати родини на лікування (близько 50 доларів на госпіталізацію); другий – святкування (наприклад, 10 доларів на одруження); третій – відшкодування в разі смерті годувальника (у середньому 80 доларів), а також виплату компенсації родині померлого; четвертий – витрати родини на оплату освіти дітей (на рівні 25 доларів). Якщо ж «Arisans» концентрується на підтримці бізнесу, то інвестує гроші у створення малих підприємств-членів

об'єднання (близько 100 доларів). Середній розмір премій становить приблизно 1 долар за місяць. Розмір премій може змінюватися за рішенням голови об'єднання, причому більш заможні члени «Arisans» можуть давати більші премії, однак виплата є однаковою для всіх незалежно від розміру премій.

Подібно до Лівану, в країні також набуло значного поширення ісламське страхування «Takaful».

Отже, досвід Індонезії показує, що мікрострахування може бути ефективним неформальним засобом забезпечення незаможного населення, що групується за певною ознакою в певній місцевості і пов'язане з величезною територією країни та кількістю відносно незалежних територіальних одиниць (островів).

Східна Азія. Яскравим представником регіону, де набуває поширення мікрострахування, є Китайська Народна Республіка (КНР). У країні провідний страховик пропонує спільні з державою схеми мікрострахування. Наприклад, страхування від паводків є спільним продуктом Уряду КНР і Народної Страхової Компанії. Воно є обов'язковим для всіх мешканців басейну річки Янцзи. Згідно з умовами такого страхування, Уряд оплачує 70% внесків, власники полісів – 30%.

На нашу думку, подібний підхід співпраці мікростраховиків й Уряду можна було б запропонувати в Україні, щоб охопити бідні верстви населення із застосуванням адресної державної допомоги.

Азійський Банк Розвитку виділив 4,4 млн доларів на подальший розвиток мікрострахування на Шрі-Ланці, Філіппінах, у Бангладеш та інших країнах, 750 тисяч доларів на розвиток ринків мікрострахування в Китаї та Монголії, де проживає більш ніж 200 млн потенційних клієнтів сектора.

Досвід мікрострахування у країнах Африки

Перейдемо до більш детального вивчення досвіду мікрострахування в країнах Африки (таблиця 1.8).

Таблиця 1.8

Вибірка країн Африки, де набуває поширення мікрострахування*

| Частина регіону | Скорочена назва країни регіону |
|-------------------|--|
| Східна Африка | Уганда, Танзанія, Кенія, Ефіопія |
| Західна Африка | Ґана, Малі, Нігерія |
| Північна Африка | Єгипет, Судан, Алжир |
| Центральна Африка | Демократична республіка Конго, Конго, Замбія |
| Південна Африка | Малаві, Ангола, Мозамбік |

Африка за кількістю мікростраховиків посідає третє місце в світі. На континенті близько 15 мільйонів осіб з 32 країн мають мікростраховий захист: в середньому 9 мільйонів з мікрострахування життя і 6 мільйонів з мікрострахування здоров'я [19].

Східна Африка. Як і в більшості країн Африки, мікростраховики регіону пропонують страхувати життя. У країні Уганда, де мешкає близько 30 млн осіб, 85% населення не має страхового захисту. Поряд із цим останнім часом в країні сформувалося близько 10 мікростраховиків, що пропонують страхувати життя і здоров'я. В Уганді провідна організація з мікрофінансування FINCA видає мікrokредити разом зі страхуванням життя позичальника й постійно розширює перелік ризиків (за рахунок страхування майна позичальників), що покриваються, і контингент застрахованих (страховий захист для членів сімей позичальників) [2]. Інша компанія, «Microsave», в Уганді пропонує комплексне медобслуговування, оплата якого здійснюється після підтвердження особи. Водночас запропоновано амбулаторне й лікарняне лікування та надання призначених ліків. Клієнтами цієї страхової компанії є декілька тисяч осіб. Вона

* Вибірка авторів за результатами власного дослідження

розпочала свою діяльність як неприбуткова мікрострахова організація, а зараз функціонує як повноцінна страхова компанія в Уганді.

Інша страхова компанія, «AIG Uganda», надає послуги з групового індивідуального страхування від нещасного випадку. Воно охоплює страхування життя, від непрацездатності і втрати майна (за винятком ВІЧ / СНІД). Страхування є обов'язковим для всіх Міжнародних фінансових організацій-членів AIG й охоплює 1,6 млн. утримувачів полісів в Уганді, Танзанії, Малаві – позичальників 26 Міжнародних фінансових організацій-членів мережі. Страховий внесок становить 0,5% від суми отриманої людиною позики [2; 36; 43].

Більшість жителів іншої країни, Ефіопії, є членами одного або більше поховальних бюро (так звані групи «іддіри»), які знаходяться на території міста й сільської території. «Іддіри» зазвичай пропонують своїм членам страховку з вигодою, сплаченою готівкою або так само (наприклад, у формі забезпечення поховання), у разі смерті одного з членів сім'ї. Учасники цього бюро, як правило, сплачують щомісячний внесок. Також існують спеціальні програми забезпечення участі малозабезпеченим. За останні роки більшість із цих груп розширила сферу діяльності своєї страховки, покриваючи різні типи ризику, що охоплюють страхування нерухомості та подій, пов'язаних зі спалахом, і персональну страховку від пошкоджень і хвороб [44].

Досвід названих країн показує, що мікростраховики починають власну діяльність як неприбуткові організації, але згодом вдалий менеджмент і розширення спектра послуг дає змогу змінювати статус діяльності на прибутковий.

Західна Африка. У Республіці Гана страхування життя й накопичення заощаджень здійснює компанія «GEMINI» в місті Анідасо. Доставку мікрострахових продуктів проводять через мережу сільських банків, ощадних і кредитних компаній [36]. Надалі передбачається ще й страхування від нещасних випадків і госпіталізація.

У Кенії використовують інший вид комбінованої діяльності: медичні картки з ідентифікацією за фотографією, які пропонує

компанія «AFYA». Ціна такої картки – 75 доларів на особу на рік. Це – спільний проект 4-х організацій: компанія AAR Health Services надає медобслуговування, а банк K-Rep Bank – позики на оплату карти. Ця страховка покриває всі амбулаторні витрати й госпіталізацію.

Отже, бачимо вдалий приклад навіть не подвійної, а потрійної схеми взаємодії: банк + медичний заклад + страховик. Водночас, на нашу думку, така взаємодія має певні обмеження щодо місця використання позики. Так, видається доцільним не прив'язувати утримувача страхових послуг до певної лікарні, адже страховий випадок може відбутися з людиною в різних куточках країни.

Північна Африка. Ця частина регіону має національні традиції убезпечення, що сформовані релігією. Наприклад, в Єгипті (з населенням 85 мільйонів і 78% бідних громадян, 57% мешканців сільської місцевості) поширюється страхування «Takaful» [19; 45]. Принципи страхування «Takaful» в Єгипті є подібними до тих, що були описані для Лівану. Наразі в Єгипті немає спеціального законодавства щодо мікрострахування. У 2002 році банкам дозволено продавати страхові продукти, а у 2009 році був прийнятий новий закон про страхування.

Отже, досвід Єгипту підтверджує дієвість релігійного спрямування мікрострахування.

Південна Африка. У цьому регіоні поширеним є поховальне страхування. Ціна одного поховання становить у середньому 900 доларів. Такий вид страхування пропонують постачальники офіційного й неофіційного страхування, і за умовами надання послуг і вартістю відповідає мікрострахуванню. Щорічний внесок становить від 7 до 50 доларів. Середній розмір допомоги – від 75 до 1500 доларів на одне поховання. Науковці пропонують актуарні розрахунки щодо можливостей мікрострахування в регіоні [46].

Іншим новим мікростраховим продуктом стає страхування від безробіття. У Малаві таку мікростраховку пропонує з 2003 року банк Opportunity International разом із місцевою страховою компанією. Здійснюється страхування клієнтів-позичальників банку, які є низькооплачуваними робітниками,

що працюють на повну ставку. Якщо такий позичальник втрачає роботу, страховка покриває погашення позики впродовж 3-х місяців [47; 48].

Такий досвід може бути повчальним для вітчизняного ринку страхових послуг. Він засвідчує, як можна шляхом комбінування банківської і страхової діяльності поліпшити захист незаможних верств населення. На думку авторів, це особливо актуальне для мікрострахування кредитів малого бізнесу й низькооплачуваних робітників в Україні.

Досвід мікрострахування у країнах Америки

Розглянемо досвід мікрострахування в Америці, на континенті, де мешкає близько 910 мільйонів осіб (таблиця 1.9) [49].

Таблиця 1.9

Вибірка країн Америки, де набуває поширення мікрострахування*

| Частина регіону | Коротка назва країни регіону |
|------------------------------|--|
| Центральна Америка та Кариби | Гватемала, Домініканська Республіка, Сальвадор, Мексика |
| Південна Америка | Аргентина, Перу, Чилі, Еквадор, Колумбія, Парагвай, Бразилія, Болівія, Венесуела |

Південна Америка. Основними представниками цього регіону, де набуло поширення мікрострахування, є Колумбія з населенням 46 мільйонів осіб і Перу, де мешкає близько 28 мільйонів осіб.

Починаючи з 2000 року, страхування в Колумбії почало стрімко розвиватися. Наразі в Колумбії налічується 41 страховик, 26 перестраховиків, 46 брокерів. Ємність страхового ринку становить близько 3% ВВП [50]. Компанія «La Equided Seguros» у Колумбії проводить як традиційне страхування життя й здоров'я, так і мікрострахування за

комбінованими схемами. Умовами останнього є 50% оплата медичного обслуговування в разі невиліковної хвороби утримувача поліса. Після смерті власника поліса упродовж 2-х років забезпечено: покриття витрат на освіту дітей; витрати на лікування / поховання дитини; щомісячні талони на їжу; оплата комунальних послуг. Наведений приклад показує, що, як і в традиційному страхуванні, мікрострахування супроводжується розподілом витрат (тобто передбачає відповідальність обох сторін страхового договору).

Ще одна особливість мікрострахування у країнах, де воно знайшло найбільше застосування, пов'язана з тим, що переважна більшість мікростраховиків додає до періоду очікування в середньому 30 днів, впродовж якого мікрострахування не діє стосовно певного переліку випадків (наприклад, госпіталізація або захворювання на СНІД). Досвід показує, що такий підхід перешкоджає зловживанням з боку клієнтів.

В іншій країні, Перу, де 28% населення мешкає у сільській місцевості, початком використання дешевого страхування можна вважати проект президента Фухіморі у 1997 році – безкоштовного для батьків шкільного страхування здоров'я, яке охопило дітей віком від 3 до 17 років, що навчаються у державних освітніх закладах [50; 51]. Ці проекти були закриті новою владою. Станом на 2010 рік близько 60% населення країни є незастрахованим. Поряд із цим країна має окремий закон про мікрострахування. Він був прийнятий у 2007 році й суттєво спрощував надання послуг, зменшував вартість, мінімізував роботу з документами до одного, зменшив термін страхового відшкодування до 3-10 днів. У 2009 році регулювання мікрострахування було законодавчо удосконалено, а термін надання страхового відшкодування був зменшений до двох днів.

Наразі в Перу зареєстровано 67 страхових продуктів 9 страховиками (вони ж є й мікростраховиками), 215 тисяч мікростраховальників. Обсяг мікрострахових премій становить 400 тисяч американських доларів на рік, з чого впливає, що величина середньої річної премії на особу становить: $400:215=1,9$ американських доларів [52].

* Вибірка авторів за результатами власного дослідження

Найбільш вдалі страхові продукти були розроблені разом з жіночими недержавними організаціями, банками та міжнародними фінансовими інститутами. Причому зазвичай мікрострахові послуги надають не окремі мікростраховики, а традиційні страховики з відповідними департаментами. Наприклад, страховики «La Positiva» і «Protecta» створили спеціальні департаменти мікрострахування [52]. Водночас опитування населення Перу показує, що майже 75% населення не вбачає необхідності у страхуванні внаслідок недовіри до страхових компаній.

Досвід Перу показує, по-перше, що розробка мікрострахового продукту стає вдалою, якщо в ній беруть участь багато сторін: як страхувальники, так і страховики; як недержавні організації, так і інші фінансові інституції. По-друге, недовіра населення суттєво сповільнює впровадження мікрострахування.

У Бразилії, де мешкає близько 200 млн громадян, ринок страхових послуг є повністю формальним і суворо регулюється державою. Мікрострахування знаходиться на початковій стадії розвитку й називається «народним страхуванням». Особливістю мікрострахування в Бразилії є те, що продаж мікрострахових продуктів регулюється звичайним законом про страхування. Інша особливість полягає у тому, що мікрострахування поєднується з широкою просвітницькою діяльністю серед населення щодо вигоди користування мікростраховим захистом. Для розвитку мікрострахування в Бразилії наразі уряд об'єднує декілька компаній, щоб підвищити гарантії страхового захисту. У 2010 році вже від 23 до 33 мільйонів клієнтів охоплено мікрострахуванням. Прогнозується, що в найближчі п'ять років цей показник збільшиться до 60 мільйонів клієнтів і буде зростати ще протягом найближчих 10 років і, за оцінками, охопить 100 мільйонів осіб [53].

Найбільшим представником цього сегменту бізнесу є страхова компанія «Bradesco Seguros», серед клієнтів якої 38 мільйонів осіб, близько 20 мільйонів з них купили продукти мікрострахування. Однією з перших страховок,

що пропонувала «Bradesco Seguros», було особисте страхування від нещасного випадку, з покриттям 11 тисяч доларів із щомісячною сплатою премії 1,9 доларів (така вартість відповідає тарифу на рівні 0,2% страхової суми). Ще одним продуктом, який користується попитом з 2010 року, є так званий «Житловий Квиток» – домашній страховий продукт, який покриває пошкодження, викликані блискавкою, вогнем, вибухом і повінню, з покриттям 5,5 тисяч доларів в обмін на одноразову сплату премії в розмірі 5,4 долара в рік, що відповідає тарифу 0,1% страхової суми. У 2011 році «Bradesco Seguros» продала мільйон полісів, що включають тільки названі вище два мікрострахові продукти. Наразі в процесі розробки ще шість нових продуктів, які запускатимуться в 2013 році. Вони включатимуть похоронне страхування, страхування від безробіття, непрацездатності/госпіталізації і декількох зв'язаних пакетів як, наприклад, страхування будинку і страхування життя, особисте страхування від нещасного випадку і похоронне страхування, похоронне страхування і страхування від безробіття.

Але в регіоні не всі великі країни мають розвинений ринок мікрострахових послуг. У порівнянні з іншими країнами Латинської Америки мікрострахування в Аргентині, де мешкає близько 40 мільйонів громадян і половина населення є сільським, знаходиться на початковій стадії створення і розвитку. Це пояснюється в першу чергу тим, що в економіці країни за останні два десятиліття спостерігалися суттєвий прогрес у 1991-2001 роках і депресія у 2001 році, які призвели до перерозподілу ринку, знищення слабких соціальних програм страхового захисту і формування великої частки неформального сектору (4 мільйони зайнятих). Наразі ані уряд, ані жодна зі страхових компаній не виявляють інтересу до розвитку мікрострахування. У 2007-2008 роках з'явилися нові гравці на ринку страхування переважно для страхування малих кредитів. Лише один приватно-державний інститут FONCAP декларує зацікавленість у страхуванні малого бізнесу

у зв'язку з тим, що в країні налічується близько 1,5 мільйона дрібних підприємців [50].

Особливість іншої країни цього регіону, Болівії, полягає у тому, що вона має великий неформальний сектор економіки (більше за 55% зайнятих), у 2002 році близько 73% населення було незастрахованим [51]. Подібна ситуація спостерігається і у Парагваї, де майже 90% населення не користується послугами страхування. У країнах налічується до 10 мікростраховиків, працюють міжнародні мікрофінансові організації. Наприклад, головною мікрофінансовою установою є так звана «BancoSol», яка реалізувала близько 30 тисяч полісів страхування життя і близько 15 тисяч комбінованих полісів страхування життя та здоров'я.

Отже, досвід країн регіону показує, що мікрострахування зумовлено появою нових «креативних» гравців на ринку, що можуть подолати бар'єр традиційного погляду на страхування. У регіоні відчутний вплив міжнародних організацій. Мікрострахування стрімко розвивається там, де був прийнятий закон про мікрострахування.

Центральна Америка та Кариби. Досить цікавим виявився досвід Мексики, де існує висока схильність до катастрофічних погодних подій: злив і засухи. Несприятливі погодні умови суттєво впливають на добробут працівників сільськогосподарського сектора, де задіяно 21% працездатного населення. До 2002 року більшість сільського населення не мало доступу до сільськогосподарського страхування. При настанні катастрофічних погодних подій вони отримували фінансову допомогу від Міністерства сільського господарства з Національного фонду катастроф. Ця програма була витратною для уряду і не могла забезпечити ефективне управління ризиками.

У 2002 році була впроваджена програма погодного індексного страхування за участю Національного фонду катастроф. Виявилося, що державі вигідніше купувати поліси індексного страхування, ніж виплачувати допомогу фермерам при настанні катастрофічних подій. Крім того, за відсутності страхування, уряд проводив значну роботу

зі збору даних про збитки і повторну перевірку цих даних. У результаті виплати проводилися набагато пізніше, ніж за програмою страхування. Програма погодного індексного страхування дала змогу застрахувати дрібних фермерів і сільське населення, зменшити витрати і час надання допомоги постраждалим регіонам [54]. Таким чином, досвід Мексики показав, що страхування за участю держави може бути більш вигідним для держави, ніж пряма соціальна допомога.

Починаючи з 2005-2007 років найбільші в країні страховики Seguros Banamex, Seguros Azteca, Seguros Inbursa почали разом з банками продавати поліси страхування життя для тих, хто бере кредити невеликих розмірів. У 2008 році Мексиканська Асоціація Страхових Інститутів створила Комітет з Мікрострахування, якій спеціалізується на полісах страхування життя осіб, що взяли мікрокредит. У 2003 році було створено основного мікростраховика країни «Oportunidad Microfinanzas», який у 2007 році вже мав 7 тисяч клієнтів і поступово розширює свою діяльність.

Специфікою Мексики є те, що в країні прийнято визначати вартість страхового полісу за тиждень, яка в середньому дорівнює 1-2 долари (тобто 50-100 доларів у рік) і відповідає страховій сумі близько 5000 доларів. Це фактично дає тариф на рівні 1-2% страхової суми, що, на нашу думку, є високим, і таке страхування важко назвати мікрострахуванням взагалі, оскільки розмір премій є зависоким.

Інша особливість Мексики полягає в тому, що традиції на ринку страхування є досить сильними і поява нових продуктів завжди супроводжується опором, тому відбувається досить повільно. Досвід Мексики показує, що іноді відносно розвинений ринок страхування є менш інноваційним, ніж нерозвинений (наприклад, Африки). По-друге, страховики країни вбачають за краще контактувати з посередниками, ніж самим пропонувати страховий продукт, навіть коли цей продукт є простим [50].

Високий попит на мікрострахування спостерігається в Гватемалі з населенням у 14 мільйонів. У сільському господарстві Гватемали зайнято 50% працюючих, 35% –

у сфері обслуговування. Особливість країни полягає в тому, що неформальна економіка становить близько 75% економічно активного населення і є найбільшою в Центральній Америці. Це, в основному, вуличні торговці, тимчасові робітники, дрібні підприємці. Переважна більшість працюючого в малому бізнесі населення вважає за краще тримати заощадження вдома [50]. Друга особливість Гватемали в тому, що вона посідає шосте місце у Латинській Америці за кількістю населення, що знаходиться за межею бідності.

Страховання в Гватемалі регулюють два органи державної влади: Міністерство фінансів і Банківський Контроль. Законодавство країни не дозволяє працювати іноземним страховикам на своєму ринку. За законом, сплачений статутний капітал страховика повинен скласти не менше 375 тисяч доларів незалежно від виду діяльності (життя або не життя). У разі, якщо страховик буде здійснювати всі види діяльності, то він повинен мати сплачений статутний капітал 750 тисяч доларів. Крім того, страховик зобов'язаний мати додатковий капітал у вигляді резерву для покриття початкових операційних витрат. Компанія може бути або страховиком, або перестраховиком, або одночасно обома. Цікаво, що перестраховиків у країні немає. Усього в країні 18 страховиків, а за останні 30 років не збанкрутіла жодна страхова компанія.

У 1994 році Національна Федерація Кредитних Союзів Гватемали і 9 її членів створили компанію під назвою «Columna» для пропозиції мікрострахових полісів переважно зі страхування життя. Компанія стрімко збільшується і пропонує два основних типи поліса: страхування життя кредитора кредитної спілки; страхування життя вкладника, що дає змогу родині померлого зберегти вклади й отримати економічну вигоду. Продаються також поліси від нещасного випадку та на похорон, користувачами яких стали 54000 клієнтів. Причому клієнтами є як працівники формальної економіки, так і неформальної [55]. Наразі «Columna» є лідером мікрострахування в країні.

Інша країна регіону, Домініканська Республіка, налічує до десятка мікростраховиків та стрімко впроваджує останніми роками мікрострахові продукти. Наприклад, у Домініканській Республіці та на Карибах Іспанський фонд антибідності «Codesra» і його місцевий партнер та водночас основний банк регіону «Banco Adopem» розробили мікростраховий поліс «три в одному», який покриває страхування життя, непрацевдатність і похоронні витрати. У Домініканській республіці вартість такого мікрострахового полісу становить 4 євро на рік зі страховою сумою за страхування життя 1000 євро. Експерти відмічають великий попит на такий поліс і конкуренцію з боку неформальних об'єднань.

Отже, досвід країн цього регіону показує можливість вдалого поєднання страхового покриття різних важливих для бідного населення ризиків.

Ціна мікрострахової послуги

Проведені нами розрахунки показують розмір мікрострахових премій у різних країнах. При цьому тарифи суттєво різняться, але не перевищують 2% страхової суми.

Вартість мікрострахового поліса в країнах, де використовують мікрострахування, суттєво коливається залежно від обсягу відповідальності мікростраховика і кількості застрахованих членів родини. Наприклад, в індійських штатах, які реалізовували програми мікрострахування, розмір щорічних страхових внесків становить від 2 до 18 доларів США. Розмір страхового відшкодування теж коливається в середньому від мінімальної суми страхового покриття в межах 50 доларів до максимальної суми страхового покриття в межах 1500 доларів (таблиця 1.10). Мікростраховий тариф оцінюється на рівні 0,2% страхової суми. Тривалість договору мікрострахування переважно один рік за винятком мікрострахування життя, для якого зазвичай пропонується п'ять років.

Таблиця 1.10

РОЗМІР СТРАХОВОГО ПОКРИТТЯ І ВАРТІСТЬ МІКРОСТРАХОВОГО ПОЛІСА (В АМЕРИКАНСЬКИХ ДОЛАРАХ \$) НА ПРИКЛАДІ ІНДІЙСЬКОГО МІКРОСТРАХОВИКА VimoSEWA*

| Назва продукту | Страховальник | Подружжя | Діти | Вся родина |
|---------------------------------|---------------|----------|-------|------------|
| Розмір страхового покриття | | | | |
| Природна смерть | 113\$ | 113\$ | | |
| Госпіталізація | 45\$ | 45\$ | 45\$ | |
| Втрата активів або збиток | 227\$ | | | |
| Раптова смерть | 910\$ | 570\$ | | |
| Раптова смерть подружжя | 341\$ | | | |
| Вартість мікрострахового поліса | | | | |
| Річна премія | 2,3\$ | 1,6\$ | 2,3\$ | 5,7\$ |

1.3. Мікрострахування в пострадянських країнах

І чужому научайтесь, й свого не цурайтесь

Тарас Григорович Шевченко
(1814-1861, український поет-новатор,
письменник і художник)

Країнами, де набуло поширення мікрострахування або які вже стоять на порозі впровадження мікрострахування, стали Киргизстан, Грузія, Узбекистан, Білорусь, Вірменія [56-62]. Моделі мікрострахування для цих країн розглядають й упроваджують Центр фінансування країн Центральної і Східної Європи і СНД (польська неурядова організація) і Центр мікрострахування (компанія, що базується в США). Виконаємо короткий огляд окресленого питання в цих країнах.

* За даними дослідження [36]

Киргизстан. Ця країна була першою серед країн Центральноазійського регіону, яка розробила спеціальну програму «Середньострокова Стратегія розвитку мікрофінансування в Киргизькій республіці на 2006-2010 роки». Саме тому за обсягом мікрострахування вона посідає друге місце в Східній Європі й Центральній Азії після Албанії (таблиця 1.7). Метою Стратегії є зниження рівня бідності через розширення доступу до фінансових послуг бідних верств населення у віддалених куточках Киргизької республіки [58]. Так, у багатьох общинах, незалежно від того, чи є вони бідними або небідними, сільськими або міськими, існує взаємна допомога, яку називають у Киргизстані «ражу». Принцип полягає в тому, що зазвичай збирають невеликі суми грошей (30-500 сом, що еквівалентно 1-10 доларам США) від членів такого соціального прошарку з нагоди весілля або поховання.

Також у Киргизстані існує таке поняття, як «шерине» або «каса». Ці неформальні групи об'єднують людей, які регулярно збирають гроші до загального фонду, який повністю або частково віддають одному з членів групи почергово. Це є всесвітньо відомим феноменом, де заощадження передають усередині групи, а кредитні асоціації є популярними серед найбільш бідних верств населення. Відносно бідні люди, що мають надійний дохід, можуть брати участь у більш скромних «шерине», де вони вкладають тільки по 100 сом (2 долари). Водночас «шерине» стала популярною й серед заможного населення. Суми до 250000 сомів (5000 доларів) збирають і використовують на придбання автомобілів, дорогих персональних речей або для інвестицій.

Білорусь. Під мікрофінансуванням у Білорусі розуміють роздрібні фінансові послуги на невеликі суми (за класифікацією ООН – до 300% від показника ВВП на душу населення), призначені для клієнтів, що мають низький рівень доходу або не мають доступу до традиційних фінансових послуг. Послугами мікрофінансування є: мікрокредитування; мікропозики; мікролізинг; гарантії; мікрострахування; заощадження; перекази грошових коштів.

Послуги мікрофінансування в Білорусі надають спеціалізовані організації, які називаються в офіційних джерелах інститутами мікрофінансування. Інститутами, що надають послуги мікрофінансування, є:

- ▶ комерційні банки Республіки Білорусь;
- ▶ фонди фінансової підтримки підприємців;
- ▶ установи фінансової підтримки підприємців;
- ▶ кредитні спілки громадян і юридичних осіб;
- ▶ лізингові компанії;
- ▶ гарантійні фонди;
- ▶ страхові організації;
- ▶ бюро кредитних історій.

Заслуговує на увагу той факт, що, відповідно до законодавства Республіки Білорусь, поняття «мікрострахування» законодавчо не закріплене, тому потрібно керуватися поняттям «страхування», яке виникає згідно з договором страхування, що укладається сторонами, або через імперативні норми законодавства, які закріплюють поняття обов'язкового страхування. Нещодавно було розроблено проект «Концепції розвитку мікрофінансування в Республіці Білорусь на 2010–2015 роки» [57]. Авторам не вдалося знайти тлумачення поняття «мікрострахування» в цьому документі. Загалом це засвідчує те, що в Білорусі хоч мікрострахування й набуває поширення, однак не врегульоване законодавством, його розглядають переважно з позицій надання мікрокредитів.

Грузія. У 2007 році в Грузії розпочався розрахований на три роки проект, який фінансує Міжнародний фонд розвитку сільського господарства (IFAD) «Забезпечення широкого доступу до мікрофінансових послуг». Він дав змогу розробити спеціальну систему в секторі мікрострахування, яка полегшує партнерство між мікрофінансовими організаціями та регульованими страховими компаніями, розвиває потенціал місцевих мікрофінансових партнерів таким чином, щоб останні змогли пропонувати послуги мікрострахування. Місцеві мікрофінансові партнери відкривають нові канали обслуговування, готують

потенційних споживачів так, щоб споживачі одержали можливість приймати усвідомлені рішення [61].

Узбекистан. Одна з провідних фінансових установ країни – «Халк банк» (що в перекладі означає «народний банк») заснувала власну страхову компанію, яка надаватиме страхові послуги за 11 напрямками. Відповідна ліцензія страхової компанії «Халк сугурта» була одержана в Міністерстві фінансів. Компанія «Халк сугурта» є дочірнім підприємством банку, якому належить 100% статутного капіталу новоутвореної компанії в розмірі 1,5 мільйона євро [62].

На сьогодні продовжується комплекс підготовчих заходів, які створять умови для того, щоб «Халк сугурта» могла вийти на ринок страхових послуг й успішно себе позиціонувати на ньому. Зокрема, за сприяння Фонду ощадних кас Німеччини в рамках міжнародної співпраці було розроблено стратегію розвитку нової страхової компанії «Халк сугурта». Крім того, здійснюється навчання фахівців, які працюватимуть у «Халк сугурта». Основними напрямками роботи нової компанії стане активне просування послуг з мікрострахування, яке є найдоступнішим видом страхових послуг серед широких верств населення, а також здійснення повного комплексу послуг з майнового й особистого страхування.

На нашу думку, такий мікростраховик намагатиметься захищати фінансовий стан банку й відповідно буде виконувати переважно страхування кредиторів банку. Водночас це не повинно заважати йому розвивати нові напрями мікрострахування й мати соціальну спрямованість.

Вірменія. Три чверті населення Вірменії можна зарахувати до категорії вразливих, доходи населення незначні, їх недостатньо для нормального існування в суспільстві [63]. Рівень бідності є вищим у сільських районах, однак бідність і вразливість характерні для всієї країни за межами столиці, Єревану, незалежно від типу населеного пункту. Залежно від продукту, кількість полісів, які можна було б продавати малозабезпеченим, оцінено в 700000 полісів медичного страхування, 230000 полісів – із непрацездатності,

350000 полісів – зі страхування майна. Однак на сьогодні забезпечено доступ лише до 15% ринку страхових послуг Вірменії. Можливості ринку мікрострахування у Вірменії можна оцінити з рівнів пріоритету для населення страхової події і складності страхування (таблиця 1.11).

Разом із міжнародними інститутами мікрофінансування брати участь у впровадженні мікрострахування у Вірменії погодилися дві страхові компанії – «Наїрі Іншуранс» і «Каскад Іншуранс», які розробили пакети з мікрострахування здоров'я і від нещасних випадків, відповідні до потреб осіб з низькими доходами. До того ж, укладення річного договору за надання послуг мікрострахування передбачає щомісячну сплату клієнтом страхового внеску від 60 до 2200 драмів (від 0,2 до 6 доларів США). Відшкодування за страховкою становитиме від 150 тисяч до 1,5 мільйона драмів (від 400 до 4000 доларів США). Пілотну програму з упровадження моделі мікрострахування було здійснено в Котайкському районі Вірменії, а в разі успіху мікрострахування буде впроваджено на всій території країни.

Таблиця 1.11

Можливості ринку мікрострахування у Вірменії залежно від події*

| Назва страхової події | Рівень пріоритету | Складність страхування |
|--|-------------------|------------------------|
| несерйозне захворювання | низький пріоритет | складно застрахувати |
| хвороба (терапевтична допомога) | високий пріоритет | |
| хвороба (операція) | високий пріоритет | можна застрахувати |
| повна непрацездатність, тимчасова непрацездатність | | |
| природна смерть, раптова смерть | | |
| псування майна, крадіжка | високий пріоритет | можна застрахувати |
| хвороба тварин | | |
| псування врожаю | високий пріоритет | складно застрахувати |

* За даними праці [63]

Оскільки суми страхового відшкодування не будуть значними, страховики Вірменії не вимагатимуть у клієнтів проходити медичне обстеження або інші процедури. Щоб уникнути випадків шахрайства, виконання страхового зобов'язання набуватиме чинності через місяць після укладення договору. Проте така умова не розповсюджуватиметься на клієнтів, які продовжують річний договір.

Україна. Питання імплементації мікрострахування в Україні, де трансформаційні процеси близькі до їх проведення на всьому пострадянському просторі, тільки розпочато. Наша праця є першим кроком у цьому напрямі. Водночас українські сім'ї з низьким рівнем доходу також намагаються зменшити ступінь уразливості за допомогою неформальних групових стратегій по боротьбі з ризиковими подіями, що настали, шляхом організації спілок (груп) заощаджень (наприклад кредитно-ощадних груп для мешканців одного села), в яких кошти накопичуються й перерозподіляються між членами в певний час або ж виділяються з урахуванням особливих випадків, таких як весільні або поховальні церемонії (неформальна допомога груп у разі поховання).

Подібні ощадні спілки набули поширення ще за часів Радянського Союзу як неформальні об'єднання родичів або співробітників одного закладу, мешканців одного району/села. На теперішній час такі спілки можуть бути особливо ефективними стратегічними засобами в боротьбі з наслідками, які спричиняють відносно невеликі й передбачувані витрати. Фактично такі неформальні кредитно-ощадні групи являють собою приклад – модель мікрострахування, яке повинно бути простим й ефективним засобом боротьби з реальними ризиками.

Висновки до розділу 1

Мікрострахування може охопити незаможне населення та малий бізнес, які не охоплені державним соціальним страхуванням. Мікрострахування має справу із захистом майнових інтересів осіб з низькими доходами в обмін на низькі страхові премії за умов невеликих страхових сум, спрощеної системи страхування, високої частки страхових відшкодувань, невеликих за розмірами страхових відшкодувань (у середньому до 10000 грн.) і невисокого прибутку страховика.

Як і в будь-якому страхуванні, об'єднання ризиків дає змогу багатьом приватним особам або групам разом нести витрати в разі настання ризику. Мікрострахування слугує засобом подолання недовіри до традиційного страхування й відчуженості від страхування обширних верств населення і підприємницького класу, підвищення його страхової культури.

Якщо мікрострахування пов'язане з наданням мікрокредитів, то, отримавши мікрокредит і придбавши страховку, люди вже не почнуть у скруту вдаватися до продажу майна, закладати його в ломбарді, звертатися за допомогою до родичів або до лихварів.

Унаслідок вивчення світового досвіду можна зробити такі висновки:

- ▶ найбільший обсяг мікрострахування мають ті країни, де спостерігаються найбільші обсяги мікрокредитування: країни Східної Азії, Латинської Америки, Південної Азії;
- ▶ існує лінійний взаємозв'язок між обсягами кредитів мікрофінансових установ й активами мікрострахових компаній світу – мікрострахування часто має спрямованість захисту банків від втрат, спричинених незаможними позичальниками;
- ▶ здебільшого відбувається трансформація мікрострахування від неприбуткового виду діяльності до діяльності, що має позитивну рентабельність;
- ▶ більшість країн, де мікрострахування було вдало запроваджено, розробили й імплементували «Концепції регулювання мікрострахування»;

- ▶ у деяких країнах для здійснення традиційного страхування страховики (особливо новостворені) повинні обов'язково надавати мікрострахові продукти, що дає можливість охопити соціально незахищені й незаможні верстви населення;
- ▶ прийняті закони дають можливість змінювати статус мікростраховиків і перетворювати їх у звичайних страховиків;
- ▶ здебільшого шляхи впровадження мікрострахування залежать від національних традицій, податкових стимулів;
- ▶ у мусульманських країнах спостерігається релігійна спрямованість мікрострахування;
- ▶ комбінування банківської, медичної і страхової діяльності дає змогу поліпшити захист малозабезпечених верств населення і розширити коло споживачів;
- ▶ мікрострахування може бути як добровільним, так і обов'язковим (здебільшого воно набуває поширення як добровільна форма);
- ▶ мікрострахування може бути ефективним неформальним засобом убезпечення незаможного населення, що групується за певною ознакою в певній місцевості;
- ▶ неформальний вид мікрострахування використовується без актуарних розрахунків і часто застосовується без підписання договорів;
- ▶ можливий законодавчо визнаний шлях перетворення неформальних страхових схем в офіційних мікростраховиків, які регулює держава;
- ▶ деякі країни не мають обмежень щодо діяльності іноземних мікрострахових організацій на власній території;
- ▶ річний розмір страхових внесків (премій) на особу варіюється в середньому від 2 до 18 доларів, страхового відшкодування – від 50 доларів до 1500 доларів;
- ▶ у більшості країн існує віковий ценз на мікрострахування, обмежений інтервалом віку від 16 до 65 років;
- ▶ на теренах СНД вже є країни, де набуло поширення мікрострахування;
- ▶ страхування за участю держави може бути більш вигідним для держави, ніж пряма соціальна допомога;

- ▶ пріоритетними напрямками виявляються поховальне страхування, мікрострахування життя і здоров'я кредиторів, що мають низьку заробітну плату;
- ▶ мікрострахування здоров'я супроводжується розподілом витрат на медичне обслуговування в разі настання страхової події в середньому 50% на 50%;
- ▶ у деяких країнах вартість страховки визначають за тиждень (наприклад 1-2 долари). Така ціна здається низькою, а страхування має формальну назву мікрострахування, хоча й не відповідає йому за фактичними ознаками;
- ▶ суттєвим обмеженням поширення мікрострахування є недовіра населення до страхових компаній;
- ▶ мікрострахові продукти стають вдалимими в разі участі в їх розробці багатьох сторін: страхувальників, страховиків; недержавних організацій, фінансових інституцій;
- ▶ послугами мікрострахування можуть користуватися працівники як формальної, так і неформальної економіки;
- ▶ мікрострахування краще розвивається в країнах, де розроблено закон про мікрострахування, однак мікрострахування може набути поширення і в рамках традиційного закону про страхування;
- ▶ якщо традиції на ринку страхування є досить сильними, то поява нових продуктів відбувається досить повільно (відносно розвинений ринок страхування може бути менш інноваційним, ніж нерозвинений);
- ▶ бідне населення виявляє зацікавленість у комбінованих мікрострахових продуктах за типом «три в одному».

Отримані висновки дають можливість зрозуміти основні риси мікрострахування та слугують теоретичною основою для обґрунтування потреби і пошуку власних шляхів упровадження мікрострахування в Україні, дають можливість застосувати апробовані результати позитивного світового досвіду для розробки і впровадження мікрострахування в Україні.

Розділ 2

РИЗИКОВА СКЛАДОВА МІКРОСТРАХУВАННЯ

Потенційна економічна результативність мікрострахових продуктів базується на можливості охоплення населення і захисту від ризиків з великою частотою настання і невеликими витратами. За таких умов виплати відшкодування будуть частими, однак невеликими за розмірами. Зазвичай відповідні ризики залишалися поза увагою у традиційному страхуванні. У мікрострахуванні вони стають важливими не лише для рентабельності бізнесу, а й для реалізації програм соціального захисту незаможного населення.

У сучасних умовах мікрострахування потенційно можна розглядати як одну з можливих фінансових послуг, що допомагає управляти невеликими ризиками. З іншого боку, мікрострахування є засобом захисту людей із невисокими доходами від певних ризиків в обмін на сплату невеликої премії. Розглянемо це питання як із погляду управління ризиками, так і з позицій захисту та можливих стратегій бідних верств населення щодо регулювання власних грошових потоків.

Проблема людей з низькими доходами. Бідне населення наражається на ризики, що характерні і для небідних, однак ці ризики більш суттєво впливають на їхній фінансовий стан та частіше виникають. Крім того, уразливість бідних посилюється щоразу, коли вони зазнають збитків та втягуються у порочне коло. Більшість такого населення України веде боротьбу з ризиками власними силами. До того ж, люди залежать від численних механізмів, таких як грошові збереження, придбання активів, надійність кредитних

асоціацій та банків, і користуються ними, щоб підготуватися та протистояти таким ризикам, як смерть годувальника в сім'ї, важка хвороба, падіж худоби. Лише невелика кількість сімейних господарств із низькими доходами може собі дозволити страхування таких ризиків [14].

По змозі бідні запобігають ризикам або досить активно працюють, щоб знизити ризики не фінансовими методами (наприклад, дотриманням гігієни) як засобу попередження хвороби. Вони накопичують гроші, інші активи, навчають дітей, як протистояти ризикам у майбутньому. Ще один подібний механізм, притаманний Україні – використання сімейних зв'язків для визначення підприємницьких можливостей. Потреба зниження ризиків зазвичай веде до прийняття консервативних рішень у житті незаможного населення, що стосується і питань бізнесу.

Стикаючись із серйозними економічними проблемами, особливо в умовах кризових явищ в економіці, бідні та малозабезпечені в Україні можуть узяти екстрені позички в лихварів, мікрофінансових установ або банків, а також продати обладнання, скористатися накопиченими коштами, не виплатити позики або скоротити витрати на харчування та освіту. Альтернативою таких небажаних дій може стати мікрострахування.

Проблема бізнесу. По-перше, ризикова подія, якщо вона сталася, для господарств з низьким рівнем доходу спричинює занепад їхнього матеріального добробуту та значні фінансові втрати (наприклад, витрати щодо відновлення прилавків на ринку, зруйнованих унаслідок пожежі). По-друге, у господарств, що піддалися ризику, виникає невизначеність у часі, яка полягає в тому, що виникає ризик нових втрат у нові невідомі моменти часу (невідомо коли це може трапитися знов). Отже, крім незаможних і бідних, потенційними споживачами мікрострахування в Україні можуть стати і представники малого та середнього бізнесу. Останні зазвичай з недовірою ставляться до традиційних страхових компаній, не довіряють їхній здатності або готовності вчасно сплачувати суми страхового відшкодування під час настання

страхового випадку. Для них також альтернативою може стати мікрострахування. З цих позицій мікрострахування являє собою послугу із страхування, доступ до якої дає змогу підприємцям концентруватися більше на розвитку їхнього бізнесу, одночасно зменшуючи інші ризики, що зачіпають власність, здоров'я або працездатність. Типи мікрострахових продуктів можуть охоплювати страхування життя, майна, здоров'я та інвалідності.

За статистикою, в країнах ЄС на 1000 осіб припадає близько 42 підприємств, а частка зайнятих у сфері малого підприємництва становить близько 75% працездатного населення. В Україні ці показники значно нижчі: на 1000 осіб – лише близько 3,5 підприємства та, відповідно, лише близько 11% працездатного населення [16]. З позицій мікрострахування це можуть бути, по-перше, найдрібніші суб'єкти підприємницької діяльності – самозайняті фізичні особи, що не використовують працю найманих працівників та здійснюють діяльність у сфері торгівлі або надання платних послуг населенню, тобто працюють на кінцевого споживача. Це практично те підприємництво, що перебуває ще на початковому етапі і є, по суті, засобом боротьби з бідністю. По-друге, це суб'єкти підприємництва (як фізичні, так і юридичні особи), річний обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) яких не перевищує межі 500 мінімальних зарплат, а річний прибуток, що припадає на одну особу, становить не більше 25 мінімальних зарплат у країні.

Як ми показали, з позицій розмірів грошових надходжень й обсягів витрат мікрострахування можна порівнювати з мікрокредитуванням. Крім того, мікрокредитування також може породити суміжний вид діяльності – мікрострахування, а саме – страхування мікрокредитів. Всього в Україні вже працює 323 відділи мікрокредитування, 62 з яких – у малих містах і сільській місцевості. Цьому сегментові ринку в Україні приблизно 10 років, проте він зростає великими темпами (70-100% щорічно), і обсяги його, за оцінками банкірів, уже досягли 800 млн доларів [64-65]. Така сфера кредитування, як правило, пов'язана з невеликим сімейним

бізнесом, малими виробничими потужностями, невеликими торгівельними площами, тобто, по суті, з тим, що сформувався не так давно і сьогодні динамічно розвивається.

Перша мікропозика у світі становила всього 27 доларів. Позичальником була жінка з Бангладеш, яка виготовляла меблі вручну з бамбука, а кредитором був її краєнин – американський професор економіки Мохаммед Юнус індійського походження. Цей випадок наштовхнув його на думку про те, що для малого підприємця будь-яка невелика сума може стати порятунком. Так Мохаммед Юнус розробив концепцію мікрокредитування, нині відому у всьому світі. Мікрокредити для бідних з країн, що розвиваються, слугують виходом зі злиденності до відносної фінансової стабільності – це ті самі гроші, на які можна купити інструменти або приміщення для невеликої справи.

Мікрокредитом в Україні вважається сума позики приблизно від ста доларів. Верхню межу кожен банк визначає по-своєму. У середньому ця цифра коливається в межах 30000-80000 грн.

Серед характерних ознак мікрокредитування, яке набуло поширення за кордоном, можна назвати такі:

- ▶ мікрокредит – це переважно спосіб підтримки середніх і малих підприємств, і тому кредитор майже не отримує прибутку від позики (майже нульовий відсоток річних);
- ▶ мікрокредит не потребує забезпечення заставою;
- ▶ мікрокредит надається на короткий термін: від місяця до року;
- ▶ мікрокредит надають навіть тим, хто раніше не брав позик.

На жаль, в Україні позиковий відсоток є таким суттєвим, що ефективність вітчизняного мікрокредитування для населення є досить сумнівною.

Світом і в Україні (переважно через ломбарди) поширюється нова хвиля мікрокредитування, яка принципово відрізняється від початкової версії Мохаммеда Юнуса. За такою інтерпретацією мікрокредитом вважається сума позики приблизно від ста доларів, що надається терміном

до одного місяця під досить високі відсотки – від 500 до 800% річних (у середньому 2% за добу). Виявляється, що на такі кредити є високий попит, і тому це також досить прибутково для тих, хто надає такий кредит.

Наш наступний аналіз щодо мікрострахування стосуватиметься традиційного варіанта мікрокредитування, що був запропонований Мохаммедом Юнусом для бідних.

2.1. Страховий захист як засіб убезпечення в системі управління ризиками

Ми сподіваємося приблизно, проте боїмося точно.

Томас Гоббс

(1588-1679, англійський філософ-матеріаліст)

Розглянемо основні ризики та можливі стратегії управління ними для визначення тих, які можуть бути охоплені мікрострахуванням.

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 (таблиця 2.1). Розглянемо ризики з позиції мікрострахування.

Хоч ризики життєвого циклу не зачіпають всі сім'ї, вони трапляються досить часто. До того ж, дослідження показує, що незважаючи на те, що такі витрати дуже обтяжливі, сім'ї загалом здатні справлятися з ними за рахунок отриманого впродовж всього життя доходу. Невизначеність, пов'язана з турботами про ризики протягом життєвого циклу, загалом залежить від того, як дохід і накопичення коштів сім'ї збігаються в часі з необхідними витратами. Якщо витрати перевищують доходи, то мікрострахування не буде використане через неплатоспроможність особи. Якщо ж у середньому доходи перевищують або рівні витратам, то

потреба в мікрострахованні може бути задоволена. Послуги страхування ризиків життєвого циклу є не розвиненими в Україні. Проте таке страхування має перспективи щодо стрімкого розвитку в рамках мікростраховування.

Таблиця 2.1

Найбільш поширені види ризиків*

| Вид ризиків | Анотація або приклад |
|--------------------------------|--|
| Ризики життєвого циклу | потенційні витрати із забезпечення плати за навчання, пенсійні накопичення тощо |
| Ризик смерті | більш невизначений за часом, ніж події, що відбуваються під час життєвого циклу |
| Майнові ризики | пожежі, крадіжки, псування, втрати особистих або комерційних активів мають високий ступінь невизначеності |
| Ризик непрацездатності | втрата роботи і працездатності |
| Ризик, пов'язаний зі здоров'ям | нещасні випадки, хвороби, спричинення тілесної шкоди членам сім'ї та витрати |
| Масові ризики | природне лихо, епідемії та інші крупні події, які одночасно приносять істотні втрати для більшості населення |

Ризик смерті є неминучим. Втрати можуть бути як разовими та невеликими (витрати на поховання), так і постійними і значними (втрата доходу). Люди мають потребу в захисті, яку може задовольнити мікростраховування.

Майновим ризикам властивий вищий ступінь невизначеності порівняно з ризиками життєвого циклу або ж ризиками смерті, зважаючи на незнання людини ані моменту, ані самого факту дії ризику. Витрати, пов'язані з майновими ризиками, варіюють залежно від вартості активу на момент настання ризикової події. Майнові ризики добре вивчені і мають високу ймовірність охоплення мікрострахованням.

* За даними праць [66-67]

Ризик втрати роботи і працездатності на відміну від одиничних або випадкових подій є постійною проблемою. Витрати, пов'язані з цим ризиком, продовжуються в часі й можуть залучати витрати на лікування, а також втрату доходу. Хоча страхова сума може бути невисокою, однак вірогідність такої втрати є непередбачуваною. Крім того, частка відповідальності за ризики працюючої людини як страхувальника є невисокою (як наслідок, зростає ризик страхового шахрайства), тому в цьому разі використання мікростраховування може бути не рентабельним для постачальника послуг.

Ризики, пов'язані зі здоров'ям, бувають різними залежно від природи того, що трапилось. Ці ризики можуть траплятися часто, але їх передбачення залишається складним. Їх розглядають сім'ї з низьким рівнем доходів як ризики з найбільшим ступенем невідомості порівняно з більшістю інших ризиків, і тому вони можуть бути охоплені мікрострахованням.

Якщо кожна сім'я неодмінно піддається тим або іншим ризикам з п'яти попередніх груп, то масові ризики розглядають окремо, тому що вони є погано передбачуваними, зачіпають велику кількість населення одночасно, приносять масові збитки всередині одного й того ж господарства. Масові ризики трапляються нечасто, важко точно передбачити можливість їхнього настання, тому гадається, що такі ризики залишаться поза увагою мікростраховування.

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. Із цих позицій точно визначена частина ризиків життєвого циклу та невизначені масові ризики не будуть залагоджені за рахунок мікростраховування.

Стратегії населення щодо регулювання грошових потоків. У розділі 1 ми показали, що мікростраховування поширюється разом із мікrokредитуванням. Крім того, у людини може існувати альтернативне бачення щодо використання наявних грошей або заощаджень. Тому доцільно порівняти різні стратегії управління ризиками. У таблиці 2.2 подано

порівняння характерних рис щодо можливостей альтернативного застосування страхування, кредитів і заощадження як стратегії управління ризиками [68].

Таблиця 2.2

ОПИС ТРЬОХ МОЖЛИВИХ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ РИЗИКАМИ*

| Індикатор управління | Можливі стратегії та їх характеристики | | |
|---|---|---|---|
| | Страховання | Кредит | Заощадження |
| Вартість | Низька: вартість покривається невеликим страховим внеском зі спільного фонду страхувальників. | Дорівнює виплаті (вплата основного кредиту) плюс відсотки за кредит. | Дорівнює накопиченій сумі мінус зароблені відсотки за рахунком плюс витрати на заощадження. |
| Розподіл ризику | Широкий: територіальна, часова розкладка збитку між багатьма особами. | Ніякий. Сам позичальник відповідає за зобов'язаннями (самострахування). | Ніякий. Ризик розподілено 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 у продукт (якщо не настає подія або ризик) | Немає: премії не повертаються. | Повне. Позика не видається або кредит може бути використаний в інших цілях. | Повне. Заощадження та відсотки можливі для іншого використання. |
| Обмежувальні 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. |

* Удосконалено авторами за матеріалами праці [68]

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

- ▶ мікрострахові послуги повинні створюватися й відповідати параметрам різних ринкових секторів з урахуванням заробітку людей, споживчих звичок, соціальних і культурних обов'язків, індивідуальних амбіцій та існуючих географічних і економічних умов;
- ▶ індивідуальне добровільне страхування залучає більше число страхувальників і має більший обсяг, ніж обов'язкове страхування, ринок добровільного страхування стає фактично необмеженим;
- ▶ попит населення з невеликими доходами на страхування збільшується разом зі зростанням процентних ставок накопичувальної системи страхування. Незважаючи на загальноприйняте припущення про те, що бідні майже не заощаджують і не страхуються, реальність указує на важливість позитивних реальних процентних ставок;
- ▶ 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.

Мікрострахування як засіб забезпечення. Як уже було зазначено, мікрострахування можна розглядати з позицій соціального захисту населення. Соціальний захист є складовою заходів держави щодо регулювання умов відтворення суспільного виробництва. Він спрямований на мінімізацію конфлікту між ефективністю та соціальною справедливістю й формуванням доходів населення, тому тісно пов'язаний із загальноекономічною ситуацією в країні. Соціальний захист – це основне право людини, що закріплюється положеннями Конституції України і Загальною декларацією прав людини, проголошеною ООН [69-70]. З різних причин, пов'язаних із механізмом розподілу доходів, ступенем розвиненості системи

соціального захисту, виявляється така диференціація доходів, що веде до поділу населення на заможних і бідних [71-72].

Як показують соціологічні дослідження, соціальна ситуація в Україні є досить напруженою і наявна диференціація суспільства за рівнем добробуту ще більше погіршується тим, що заможні всіляко обмежують доступ бідного населення до вищого класу, ухвалюючи відповідні закони, створюючи приватні привілейовані навчальні заклади, не доступні для більшості, встановлюючи неринкову оплату праці [71, 73-75]. За таких умов ефективність і межі застосування державного соціального захисту зменшуються настільки, що без мікрострахування вже не обійтись.

З одного боку, можна вважати мікрострахування добровільною формою соціального страхування бідних. З іншого боку, мікрострахування має власні риси, що виходять як за межі існуючого ризик-менеджменту, так і за межі соціального захисту (рис. 2.1). Так, наприклад, деякі об'єкти власності (худоба, предмети побуту, помешкання) або прострочена позика не забезпечуються соціальним захистом у звичайному розумінні. Крім того, умови державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання різняться від умов мікрострахування від нещасного випадку, згідно яких страховому захисту може підлягати нещасний випадок незалежно від того, де він мав місце. Із цих позицій мікрострахування може розглядатися окремо від соціального страхування, яке передбачає також пряму участь роботодавців та держави. Водночас важливими складовими соціального захисту й мікрострахування є здоров'я, життя, працездатність.

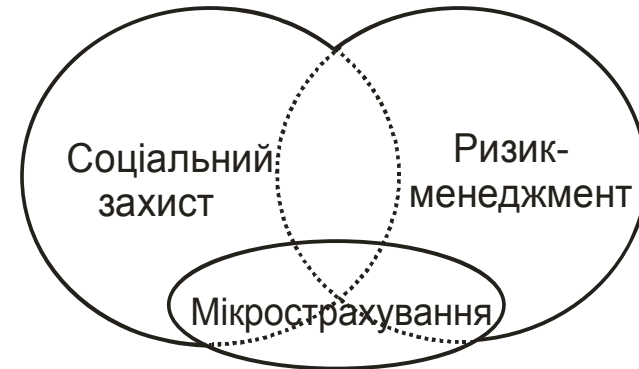


Рис. 2.1. Перетин сфер ризик-менеджменту, мікрострахування та соціального захисту та місце мікрострахування в системі захисту від ризиків*. Відокремлення мікрострахування може відбуватися за рахунок неформальних об'єднань, релігійних груп, міжнародних фондів підтримки.

Особливо важливим є мікростраховий захист осіб, що працюють у неформальному секторі економіки й у зв'язку з цим не мають доступу до державних програм. Не може незаможне населення скористатися й послугами комерційного страхування внаслідок своєї неплатоспроможності [73-75]. Таким чином, можна стверджувати, що мікрострахування не замінює соціальний захист, а є додатковою можливістю захисту бідних і малозабезпечених. Виникає питання: хто погодиться брати на себе ризики мікрострахування? Це та інші питання потребують відповідей, які залежатимуть від того, які саме соціально важливі потреби незаможних людей ігнорує державний соціальний захист, чому їм не доступні формальні методи страхування і хто буде підтримувати страхові компанії, що здійснюватимуть мікрострахування (розділ 5).

* За матеріалами дослідження [76]

2.2. Ризикова складова мікрострахування

Наші дії залежать від сил, що діють на нас.

Вільям Шекспір

(1564-1616, англійський поет і драматург)

Основна мета як страхування, так і мікрострахування – це захист від ризику. Ризик притаманний кожному виду діяльності людини. Він є об'єктивним явищем майже у всіх сферах суспільного життя і виявляється як множина окремих відособлених ризиків. Наявність ризику є необхідною умовою страхування, тому що інакше відсутній страховий інтерес. Поняття ризику пов'язане з розумінням небезпеки, загрози, ненадійності, невизначеності, невпевненості, збитку, азарту, страху. Схематично це зображено на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Поняття страхового ризику

Існують певні критерії, що дають підстави зараховувати ризики до страхових:

1. Ризик, що входить в обсяг відповідальності страховика, має бути відшкодований.
2. Ризик має носити випадковий характер.
3. Ймовірність настання такого ризику слід співвідносити з масою однорідних ризиків.

4. Настання страхового випадку, яке виражається в реалізації ризику, не повинно пов'язуватися з волевиявленням, спекуляціями страховальника або інших зацікавлених осіб, тобто не можна приймати на страхування ризику, пов'язані з наміром страховальника (спекулятивні ризики).
5. Факт настання страхового випадку не відомий у часі та у просторі.
6. Страхова подія не повинна сягати розмірів катастрофічного лиха, тобто не повинна охоплювати велику масу однорідних об'єктів у рамках величезної страхової сукупності, спричиняючи масові збитки.
7. Наслідки реалізації ризику мають бути такими, що об'єктивно вимірюються й оцінюються.

Отже, страхові ризики мають бути актуарно визначені, в той час як досвід мікрострахування в інших країнах показує можливість надання послуг мікрострахування без актуарних розрахунків завдяки адаптації населення до життєвої ситуації.

Проаналізуємо загальні риси страхових ризиків для визначення меж застосування мікрострахування.

Ризики і межі застосування мікрострахування. По-перше, слід відрізнити ризик узагалі та страховий ризик. У ст. 8 Закону України «Про страхування» зазначено: «Страховий ризик – певна подія, на випадок якої проводиться страхування і яка має ознаки ймовірності та випадковості настання» [77].

За критерієм розміру збитків ризики можна диференціювати за чотирма рівнями: малі, середні, великі, катастрофічні. Перші два найчастіше трапляються під час страхування майна, великі ризики бувають переважно під час страхування життя й здоров'я, катастрофічні ризики визначаються явищами природи або людської діяльності, які можуть призвести до збитків в особливо великих розмірах. Зазвичай страхування охоплює великі, середні та малі ризики і застосовується для ризикових видів страхування (іншого, ніж страхування життя) у межах ймовірностей від $q_1=0,005$ до $q_2=0,25$. Ймовірність у страхуванні життя визначається статистичними таблицями тривалості життя населення (так звані таблиці смертності).

Значна ймовірність ризику передбачає дорогий страховий захист, тобто великий розмір страхової премії та високий страховий тариф. Так, на українському страховому ринку страховики приймають на страхування ризику переважно з імовірністю меншою за 0,2 (20%) і фактично відмовляються від ризиків, імовірність яких перевищує цю межу.

Залежно від наявної статистики подій можна аналізувати частоту настання подій або густину розподілу певного ризику як з погляду дискретної величини, так і неперервної [78-79]. Якісну залежність неперервної функції розподілу частоти страхових подій або ймовірності страхової події від масштабу збитку показано на рис. 2.3. Статистика наявних збитків у кожного страховика може відрізнятися суттєво – тому форми кривих частоти збитків також можуть суттєво відрізнятися: від спадних експоненціального або розподілу Паретто до розподілів з максимумами типу логнормального або гамма-розподілів [80-81]. Зазвичай використовують нормальний розподіл, застосовуючи правила великих чисел [82]. В останніх працях авторів монографії на прикладі страхування іншого, ніж страхування життя, було показано, що для випадків невеликої статистики залежність тарифної ставки від вірогідності страхової події виявляється не звичайною монотонно зростаючою лінією, як це показано в більшості наукових праць, а немонотонною з максимумом. На цій підставі при невеликому числі договорів загальноприйняту методику використовувати не рекомендовано і потрібно визначати коректні межі страхування [83]. Це стає особливо актуальним для мікрострахування (розділ 4.3).

Теорія ризик-менеджменту стверджує, що в середньому, чим меншим за величиною збитку є ризик, тим частіше він трапляється в повсякденному житті (права частина кривої на рис. 2.3). Така ситуація є притаманною, наприклад, ризикам пожежі: можна очікувати велику кількість невеликих пожеж і досить малу кількість великих за збитками пожеж. Подібною є ситуація з аваріями на виробництві.



Рис. 2.3. Якісна залежність функції розподілу частоти страхових подій (ймовірності q) від масштабу збитку. Зазвичай страхування охоплює великі, середні та малі ризики і застосовується в межах ймовірностей від $q_1=0,005$ до $q_2=0,25^*$.

У західній економічній літературі це питання досліджував Герберт Вільям Хайнріх (Herbert William Heinrich), який побудував діаграму – так званий трикутник Хайнріха (Heinrich triangle). Трикутник узагальнює результати спостережень за декількома тисячами випадків на виробництві (рис. 2.4). Такий розподіл випадкових подій фактично є дискретним. Він показує, що на кожне велике пошкодження на виробництві припадає близько тридцяти невеликих пошкоджень і близько трьохсот аварій, які не призвели до пошкоджень.

Подібні дослідження були повторені декілька разів іншими вченими, і завжди результат був однаковим: типовою є наявність невеликої кількості випадків із суттєвими збитками і досить великої кількості випадків із несуттєвими збитками. Такий результат відповідає правій частині залежності, поданої на рис. 2.3. Щодо лівої частини розподілу на рис. 2.3 для малих ймовірностей реалізації ризиків (в околі q_1), то відповідне страхування зазвичай не застосовується у зв'язку

* Удосконалено авторами за матеріалами праць [77-81] і власних досліджень

з відсутністю потреби (малі витрати), страхової статистики (великі витрати) або має індивідуальний, часто-густо рекламний характер, наприклад, під час страхування шедеврів живопису, перевезення та експедиції, страхування ніг відомих футболістів чи голосів відомих співаків.



Рис. 2.4. Трикутник Хайнріха – на одне катастрофічне пошкодження припадає 29 дрібних пошкоджень і 300 аварій, що не спричиняють пошкоджень*.

Якщо уявити дію певного ризику в часі на населення й урахувати наявність поділу населення за станом добробуту, то стає очевидним, що коливання частоти настання події для певного ризику можуть давати амплітуди відхилень, що виходять за межі його врегулювання за допомогою ризик-менеджменту та соціальних програм захисту. Дія певного ризику може мати негативні наслідки як для бідних, так і для небідних. З позицій бідних, що не мають страхового захисту, такі події є нерегульованими і можуть мати фатальні наслідки.

На підставі визначення мікрострахування та його соціальної спрямованості можна зробити висновок, що мікрострахування охоплюватиме лише малі (та частково середні) за масштабом збитку ризику. Причому, якщо воно буде здійснюватися звичайним страховиком за його критеріями, то воно буде переважно в межах страхування і відомого ризик-менеджменту (справа від максимуму

* За матеріалами робіт [84-86]

кривої на рис. 2.3). Якщо ж воно буде здійснюватися спеціально створеними мікрофінансовими організаціями або міжнародними інститутами чи неформальними групами, тоді межі мікрострахування можуть виходити за межі звичайного страхування ($q < q_1$ і $q > q_2$).

Основні ризики незаможного населення України та моделі поведінки. Систематизація даних дає підстави виокремити найбільш поширені ризики для населення України з невеликими доходами та малого бізнесу, можливі з позицій упровадження мікрострахування (таблиця 2.3). Проведене авторами опитування дає змогу виокремити з наведеного переліку такі, що є пріоритетними для незаможного населення (розділ 6).

Результати аналізу виявляють відомі ризики, які вже досить добре досліджені з позицій звичайного страхування [14, 36]. Отже, традиційне страхування могло б охопити всі виявлені ризики. Тоді виникає питання, чому цього не відбувається? Що заважає здійсненню мікрострахування? Основною причиною є неплатоспроможність бідного населення, високі тарифи в межах звичайного страхування, незнання страховиками нагальних проблем бідних. Виходить, потрібно запропонувати інше розв'язання проблеми, яке базуватиметься на нових ідеях. Однією з таких ідей для незаможних верств населення ми вважаємо ідею мінімального страхового внеску (розділ 4).

Результат дії реального ризику на населення і малий бізнес обумовить реакцію, яка може відрізнитися залежно від сили дії ризику та тривалості дії. Розділимо всі можливі результати впливу ризиків на три рівні: слабкий, помірний (середній) і сильний (шок). Розглянемо на життєвих прикладах різні моделі поведінки населення й бізнесу внаслідок дій реальних ризиків у разі швидкого реагування (швидкого відгуку) і результат такої поведінки в довготерміновому періоді (рис. 2.5). Якщо слабка дія призводить до зменшення витрат і оптимізації бюджету сім'ї, то сильна дія призводить до повної втрати активів, ізоляції та проблем зі здоров'ям. Помірна дія може призводити до суттєвого зменшення активів, соціальних обмежень, зміни місця роботи та проживання, появи заборгованості.

Таблиця 2.3

Найбільш поширені ризики незаможного населення та малого бізнесу в Україні*

| Ризики незаможного населення | |
|------------------------------|---|
| 1 | нещасний випадок |
| 2 | неочікувана хвороба, що потребує госпіталізації |
| 3 | спричинення тілесної шкоди членам сім'ї |
| 4 | крадіжка, псування майна |
| 5 | втрата працездатності у віці від 18 до 65 років |
| 6 | природні катаклізми |
| 7 | несерйозні нетривалі хвороби |
| 8 | ризик смерті |
| 9 | ризик смерті членів сім'ї |
| 10 | втрата роботи |
| 11 | небезпечність запозичення |
| 12 | втрата або недоотримання очікуваного врожаю |
| 13 | ризик витрат на освіту дітей |
| Ризики малого бізнесу | |
| 1 | втрата бізнесу або комерційних активів |
| 2 | крадіжка, псування майна |
| 3 | нещасний випадок, пожежа |
| 4 | небезпечність запозичення |
| 5 | недоотримання очікуваного прибутку |

Всі обрані стратегії щодо боротьби з наслідками спрямовані на зменшення впливу збитків після настання події. Саме тому важливою є наявність таких соціально значущих складових реакції, як використання страхування і самострахування за рахунок накопичення і кредитів, використання державного соціального захисту щодо здоров'я та компенсації непрацездатності. Соціально значущі складові реакції, яка є результатом швидкого відгуку, ми виокремили (нижче пунктирної лінії на рис. 2.5) усередині кожної моделі поведінки.

Якщо врахувати, що звичайне страхування і соціальний захист є формалізованими настільки, що не можуть охопити весь спектр реакцій (рис. 2.1 і рис. 2.3), стає зрозумілим, що найбільш повне охоплення ризиків може бути досягнуте

* За матеріалами досліджень авторів монографії [76]

додатково за рахунок мікрострахування. Залежно від того, членом якої громади є людина, у неї можуть бути також інші можливості реагування, а саме: можливість запозичення грошей у релігійних громад, допомога спонсорів, меценатів і спеціальних комітетів допомоги (рис. 2.5).

Висновки до розділу 2

Дослідження показує, з одного боку, наявність перетину сфер ризик-менеджменту, мікрострахування та соціального захисту, з іншого боку – потенційні зони мікрострахування, які не охоплені державним соціальним захистом і ризик-менеджментом.

Аналіз залежності функції розподілу частоти страхових подій від масштабу збитку виявляє, що мікрострахування охоплюватиме лише малі (та частково середні) за масштабом збитку ризики. Якщо мікрострахування здійснюватиметься спеціально створеними мікрофінансовими організаціями або міжнародними інститутами чи неформальними групами, тоді його застосування може виходити за межі традиційного страхування (з імовірностями $q < q_1 = 0,005$ і $q > q_2 = 0,25$). Отже, потенційна можливість мікрострахового бізнесу базується на захисті населення від ризиків з великою частотою настання і невеликими витратами.

Залежно від сили та тривалості дії ризику, моделі поведінки людей є різними. Всі обрані людиною стратегії щодо боротьби з ризиком та наслідками його дії спрямовані на зменшення впливу збитків після настання події.

За результатами аналізу, для незаможного населення і малого бізнесу виявлено відомі ризики, які вже досить добре досліджені з позицій звичайного страхування і які можуть бути ним охоплені. Здійсненню страхування таких ризиків заважає неплатоспроможність бідного населення, високі тарифи в межах звичайного страхування, незнання страховиками нагальних проблем бідних, недосконалість соціального захисту. Необхідним стає пошук і пропозиція іншого розв'язання проблеми, яке базуватиметься на новій ідеї. Основним критерієм для такого пошуку стає низький рівень доходів незаможного населення.

Розділ 3

ПОПИТ НА МІКРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ



Рис. 2.5. Моделі поведінки в умовах дії реальних ризиків, що найчастіше трапляються в житті, і результати такої поведінки в довготерміновому періоді*.

* Удосконалено за матеріалами дослідження [36] і адаптовано для України

Спираючись на розуміння ринкової природи мікрострахування, можна казати, що будь-яке ринкове середовище формується під впливом сукупності елементів, серед яких важливими є забезпечене грошима бажання потенційних клієнтів придбати послугу й пропозиція. Лише за умов обізнаності населення щодо мікрострахових послуг можливе формування попиту.

До недавнього часу в Україні поза увагою традиційного страхування залишалися страхові поліси вартістю від 1 до 80 грн. за один рік. Такий парадоксальний результат можна пояснити еволюцією страхування й зростанням вартості суспільних благ у житті людей.

Звичайне страхування набуло найбільшого поширення в кінці 19 століття як фінансова послуга саме для бідних, адже вважалося, що заможні не мають потреби у страховому захисті, оскільки вони можуть вийти зі скрутного становища без сторонньої допомоги. Із часом такий підхід був переоцінений, страхування стало складнішим, і заможні теж визнали свою вразливість та почали страхуватися. Наразі в Україні страхуються саме заможні. Це призвело до того, що зона мінімальних цін, які могли б влаштувати бідних, є неохопленою. Отже, потрібно повернути страхування «обличчям» до тих, для кого саме воно було розроблено насамперед.

У цьому розділі ми дослідимо ступінь обізнаності незаможного населення щодо страхових послуг за допомогою анкетування, спробуємо виявити закономірності поведінки незаможних верств населення під час вибору страхового

продукту, а потім визначимо функцію ринкового попиту від ціни на мікрострахову послугу й на звичайне страхування для бідного і незаможного населення України.

3.1. Опитування населення щодо можливості участі в мікрострахованні

*Часто говорять, що цифри керують світом;
принаймні немає сумніву в тому,
що цифри показують, як саме ним керують.*

Йоганн Вольфганг Гете
(1749-1832, німецький поет і діяч,
філософ і природознавець)

Відсутність закономірностей і статистичної інформації у страховій галузі, за допомогою чого розраховують вірогідність шкоди і розміри страхових премій, зазвичай ускладнює визначення ціни страхового договору. Величина останнього суттєво впливає на ринковий попит. Це особливо актуально для нової страхової послуги, яку ми розглядаємо, а саме для мікростраховання.

Питання формування ринкового попиту на страхування для незаможного населення є новим для України. Саме тому актуальними є проведення й аналіз результатів опитування незаможного населення України щодо можливостей упровадження мікростраховання. Ми спробуємо виявити специфіку формування ринкового попиту на страхування населення України, перевірити дію закону ринкового попиту на страхування для незаможних верств населення.

Вибіркове опитування населення України фахівцями центру мікростраховання (м. Варшава) щодо можливостей упровадження мікростраховання виявило як позитивні риси, так і негативні. З одного боку, позитивним є те, що 83% респондентів розуміє основні принципи страхування, 30% опитуваних вважає, що страхування має великий соціальний ефект і користь. З іншого боку – негативним проявом

є існування проблеми недовіри до страхування загалом: 80% скептично ставиться до існуючого рівня страхових гарантій, 20% вважають страхування дорогим і неефективним для бюджету сім'ї, 15% незадоволені тим, що страхові внески залишаються у страховика після закінчення договору страхування, 3% проживають далеко від страхових агентів. Водночас, незважаючи на негативне або байдуже ставлення опитуваних до страхування, статистика життєвих подій показала, що в середньому за три роки 61% опитуваних мали невеликі проблеми зі здоров'ям (без госпіталізації), 40% мали проблеми зі здоров'ям (із госпіталізацією), 24% за цей час втратили роботу, у 16% опитуваних помер один із членів сім'ї [14]. Отримані дані засвідчують досить велику ймовірність настання страхових подій, які частково могли б бути охоплені мікрострахованням. Однак результати дослідження цих фахівців не дають можливості отримати повну картину щодо поведінки незаможних верств населення і розв'язання проблеми вибору ними страхової послуги.

Аналіз ставлення людей до традиційного страхування. Авторами монографії було розроблено типову анкету, яка містила 28 основних і 7 додаткових питань, що дали змогу виявити ставлення населення до страхування і досвід спілкування людей зі страховими компаніями за різні роки (Додаток А). Анкетування було проведено у 2010-2011 роках у Черкаській області України й охопило близько 3000 осіб всіх рівнів статку віком від 18 до 70 років і різних соціальних статусів: вчителі, лікарі, науковці (вчені), підприємці, службовці, робітники, пенсіонери [87]. Загальні результати такого вибіркового опитування засвідчили, що:

- 70% не мають конкретних знань про страхування;
- 27% не назвали жодної страхової компанії України;
- 50% не мають можливості заощаджувати гроші на випадок ускладнень у житті;
- 65% не хочуть страхуватися взагалі;
- 25% мають досвід страхування за останні 5 років;
- 30% втрачали когось із членів сім'ї за останні п'ять років;
- 68% не довіряють вітчизняним страховикам;

36% готові обрати західного страховика замість вітчизняної компанії;

52% хотіли б страхуватися в державній страховій компанії;

37% довіряють вітчизняним страховим компаніям лише на певний термін (28% на короткий термін, 9% на тривалий термін);

29% не вірять, що можна отримати страхову суму (страхове відшкодування) за страховкою;

66% вважають, що вирішальною при виборі страхової компанії є репутація страховика.

Отже, результати показують, що рівень страхової культури населення є досить низьким. Ризик втрати клієнтів вітчизняними страховиками у зв'язку з уподобаннями населення України іноземних страховиків є досить великим. Відповіді респондентів дають підстави припустити потенційну можливість суттєвих змін на ринку страхових послуг України за рахунок створення державних страхових компаній, які матимуть найбільший рівень довіри населення. Безпосередній інтерес для нашого дослідження мало неможливе населення, тому пропонуємо більш детально розглянути отримані результати.

Опитування неможливого населення України. Незаможними громадянами в нашому дослідженні ми вважали людей віком від 18 до 65 років, що мають рівень доходу в межах двох мінімальних заробітних плат в Україні: від 800 грн. до 2000 грн. Відповідно до статті 22 Закону України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» мінімальна заробітна плата на 1 січня 2011 року становила 941 грн. і поступово зростала впродовж 2011 року в межах 1000 грн. [88].

Вибір мінімальної заробітної плати як критерію був не випадковим. Відповідно до вітчизняного законодавства, мінімальна заробітна плата є обов'язковою для всіх роботодавців, що затверджено в Законі «Про оплату праці», різних колективних угодах (генеральних, секторальних і регіональних) та інших законодавчих актах [89]. Закон «Про оплату праці» визначає, що мінімальну заробітну плату встановлюють за виконану працівником місячну

норму некваліфікованої праці (де робочий тиждень становить 40 годин). Дослідження інших авторів показує, що українські роботодавці мають різні можливості щодо уникнення виконання положень закону і тому в Україні захист низькооплачуваних працівників є частковим [75].

Ми виокремили для статистичного аналізу анкети людей, які взагалі не мають можливості заощаджувати кошти на випадок ускладнень, та тих, хто має можливість заощаджувати не більше 300 грн. у місяць (що відповідає в середньому 30% мінімальної заробітної плати в країні). Потім ми виокремили тих, для яких втрата особистого доходу була критичною для бюджету родини, адже неможлива родина має лімітовані джерела доходу. Зі статистичного аналізу 3000 осіб також було виокремлено такі категорії громадян, для яких ми мали невелику статистику, та такі, що охоплені державним соціальним захистом або не мають особистого доходу: студенти, домогосподарки, інваліди, безробітні й ті, хто тимчасово не працює (вагітні, у декретній відпустці тощо). Унаслідок цього відповідне опитування охопило 520 незаможних осіб трьох соціальних статусів: службовці – 174, робітники – 238, пенсіонери – 108. Ми скористались загальновідомим методом економічного дослідження: висунули та перевірили декілька гіпотез.

Гіпотеза 1. Під час дослідження поведінки незаможних громадян ми намагалися перевірити *гіпотезу щодо прямо пропорційної залежності між бажанням платити за страховку певну суму і розміром доходу незаможної людини.*

Ми запропонували в анкетах різні вартості страховок – від 10 грн. до 2000 грн. за рік. Статистичний аналіз результатів показав наявність розподілів обсягів ринкового попиту (таблиця 3.1) за розмірами місячного доходу незаможної людини і за величиною вартості страховки. Розглянемо спочатку, яка вартість страхового полісу задовольнить незаможне населення з певним доходом (рядки в таблиці 3.1). Так, наприклад, для бажаної страхової премії розміром 10-30 грн. розподіл має максимум 45,7%, що відповідає категорії людей із місячним доходом від 800 до 1000 грн. (рис. 3.1, перший рядок табл. 3.1.).

Дослідимо далі, яка ціна за мікростраховку задовольняє незаможне населення з різним рівнем доходів (стовпчики таблиці 3.1). Для ціни страхового договору 30-50 грн. максимум знову властивий людям із місячним доходом 800-1000 гривень (рис. 3.2). Після цього спостерігаємо зміщення точки максимуму в бік категорії людей з більшим розміром місячного доходу. Так, при бажанні отримати одну страховку вартістю 50-70 грн. максимум уподобань відповідає категорії незаможних із місячним доходом 1000-1200 грн. (четвертий стовпчик таблиці 3.1). Ціна страховки 70-90 грн. максимально задовольняє населення з доходом 1600-1800 грн., а страховка за ціною 90-110 грн. – незаможних із доходом 1800-2000 грн. Отже, бачимо майже прямо пропорційну залежність між бажанням платити за страховку і розміром доходу незаможної людини: чим більшим є дохід, тим із вищою ціною страховки погоджуються потенційні страховальники.

Таблиця 3.1

Результати відповідей незаможних на запитання:

«Яку суму грошей Вам не шкода було б сплачувати за страховку за один рік?»*

| Місячний дохід особи (гривень) | Вартість однієї страховки (грн.) | | | | | | |
|--------------------------------|----------------------------------|-------|-------|-------|--|---------|----------|
| | Мікрострахування (умовний поділ) | | | | Традиційне страхування (умовний поділ) | | |
| | 10-30 | 30-50 | 50-70 | 70-90 | 90-110 | 110-150 | 150-2000 |
| | відсоток, % | | | | | | |
| 800-1000 | 45,7 | 18,1 | 5,8 | 2,9 | 18,8 | 1,5 | 7,2 |
| 1001-1200 | 26,2 | 15,4 | 15,4 | 3,1 | 13,9 | 10,8 | 15,4 |
| 1201-1400 | 23,8 | 9,6 | 4,8 | 2,4 | 2,1 | 23,7 | 14,3 |
| 1401-1600 | 29,2 | 10,6 | 14,9 | 2,8 | 15,0 | 13,3 | 14,1 |
| 1601-1800 | 22,0 | 17,1 | 7,3 | 9,8 | 14,6 | 14,6 | 14,6 |
| 1801-2000 | 25,0 | 10,1 | 5,8 | 2,5 | 30,0 | 11,7 | 15,0 |

* Власні підрахунки авторів за результатами проведеного опитування [87]. Значення в таблиці 3.1 є відсотком від загальної кількості опитаних із певним доходом (рядок по горизонталі загалом 100%)



Рис. 3.1. Розподіл незаможних із місячним доходом 800-1000 грн. залежно від бажаної вартості страхового поліса (перший рядок таблиці 3.1)*.

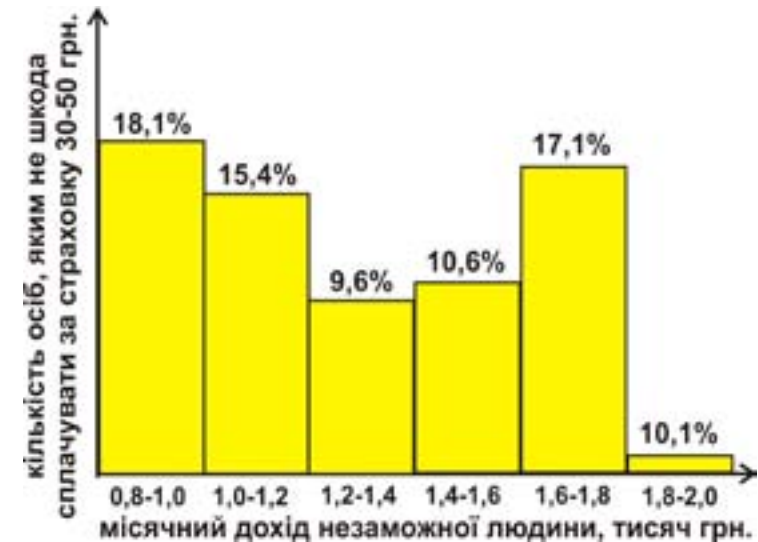


Рис. 3.2. Розподіл кількості готових купити страховку вартістю 30-50 грн. за розмірами доходів (третій стовпчик таблиці 3.1).*

* Власні підрахунки авторів за результатами опитування населення [87]

Перейдемо до розгляду потенційного охоплення населення мікрострахуванням і визначення граничної вартості одного договору мікрострахування, яка влаштовує особу. Кожна незможна людина намагатиметься скоротити витрати на страхування, а отже, платити якомога меншу страхову премію. Тому, якщо обрати верхню межу ціни за страховий договір, наприклад, 50 грн., то це означає, що така ціна задовольнить тих, хто погодився платити й 50 грн., і 60 грн., і 70 грн., і 90 грн., і 100 грн., і більше. Отже, для підрахунку загальної кількості бажаючих купити страховку за обраною ціною можна додати всі значення відсотків в рядку для певного доходу таблиці 3.1, які відповідають цінам, що є більшими за обрану вартість страхування. Виконавши таку процедуру, ми отримаємо статистику для тих, хто погодився з граничною вартістю мікростраховки і готовий платити певну суму (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

Потенційне охоплення мікрострахуванням незможного населення за різних цін за один договір страхування*

| Місячний дохід особи (гривень) | Гранична вартість однієї мікростраховки (грн.), яка влаштовує особу | | | | |
|--------------------------------|---|------|------|------|------|
| | 10 | 30 | 50 | 70 | 90 |
| | відсоток, % | | | | |
| 800-1000 | 100 | 54,4 | 36,2 | 30,5 | 27,6 |
| 1001-1200 | 100 | 73,9 | 58,5 | 43,1 | 40,0 |
| 1201-1400 | 100 | 76,3 | 66,6 | 61,9 | 59,4 |
| 1401-1600 | 100 | 70,8 | 60,1 | 45,0 | 42,3 |
| 1601-1800 | 100 | 78,1 | 61,0 | 53,7 | 43,9 |
| 1801-2000 | 100 | 75,0 | 65,0 | 59,2 | 56,7 |

* Власні підрахунки авторів за результатами проведеного опитування [87]. Значення в таблиці 3.2 є відсотком від загальної кількості опитаних із певним доходом (рядок таблиці), які погодилися платити таку суму

Критерій. Надалі приймемо простий критерій щодо бажання більшості страхуватися. Будемо вважати річну ціну за договір мікрострахування такою, що задовольняє потребу в страхуванні, якщо вона охоплює більше, ніж 50% (половина) опитаних за кожною групою з певним доходом. Для цього нам необхідно розглянути результати в таблиці 3.2 за кожним рядком. Із цих позицій вартість страховки 10 грн. є найкращою (охоплює 100% опитаних кожного рядка табл. 3.1).

Детальний аналіз таблиці 3.2 показує, що страхова премія 90 грн. не задовольняє незможних із мінімальною заробітною платою 800-1000 грн. (27,6% таких опитаних) і таких, що мають дохід 1000-1200 грн. (40,0% бажаючих) і 1400-1600 грн. (42,3% бажаючих) тощо. Однак страхова премія 90 грн. задовольняє більшість незможних із заробітною платою 1201-1400 грн. (59,4% таких опитаних) і з доходом 1801-2000 грн. (56,7% бажаючих). Страхова премія 70 грн. (таблиця 3.2) не задовольняє незможних із мінімальною заробітною платою 800-1000 грн. (30,5% бажаючих) тощо. Страховий платіж 50 грн. задовольнить більшу частку опитаного незможного населення різного статку, однак не задовольнятиме бажання страхуватися незможних із мінімальним доходом 800-1000 грн. (36,2% бажаючих). Страховка за ціною 30 грн. відповідає обраному тут критерію й задовольнить більшість за всіма категоріями в такій залежності (стовпчик таблиці 3.2):

- ▶ 54,4% опитаних, що мають дохід 800-1000 грн.;
- ▶ 73,9% опитаних, що мають дохід 1000-1200 грн.;
- ▶ 76,3% опитаних, що мають дохід 1200-1400 грн.;
- ▶ 70,8% опитаних, що мають дохід 1400-1600 грн.;
- ▶ 78,1% опитаних, що мають дохід 1600-1800 грн.;
- ▶ 75,0% опитаних, що мають дохід 1800-2000 грн.

Отже, ми отримали важливий результат запропонованого дослідження для України: страховка за ціною 30 грн. задовольнить потребу в страхуванні більшості незможного населення країни. Бажана вартість страховки для незможного населення є рівною близько 3% мінімальної місячної заробітної плати в країні.

Гіпотеза 2. Розглянемо більш детально ставлення незможних верств населення до розміру страхової суми і страхового відшкодування. Ми намагалися перевірити гіпотезу щодо прямого зв'язку між бажанням отримати певний розмір відшкодування і розміром доходу незможної людини.

Для цього було запропоновано незможним обрати різні розміри відшкодувань (страхової суми) за один договір страхування (таблиця 3.3). Подібний до попереднього випадку детальний аналіз показує наявність розподілів кількості опитаних залежно від розміру відшкодування і рівня статку (рис. 3.3).

Таблиця 3.3

Результат відповідей незможних на запитання: «Яку суму в разі настання страхового випадку Ви хотіли б отримати згідно з Вашою сплатою?»*

| Місячний дохід (гривень) | Бажане страхове відшкодування за рік, тисяч гривень | | | | | | | | | |
|--------------------------|---|------|------|-----|------|------|-------|-------|-----|------|
| | 0-1 | 1-2 | 2-3 | 3-4 | 4-5 | 5-10 | 10-20 | 20-30 | >30 | інше |
| | відсоток, % | | | | | | | | | |
| 800-1000 | 35,9 | 26,7 | 7,6 | 4,6 | 3,8 | 4,6 | 3,1 | 5,3 | 6,1 | 2,3 |
| 1001-1200 | 13,6 | 31,8 | 15,2 | 6,1 | 9,1 | 10,6 | 3,0 | 6,1 | 3,0 | 1,5 |
| 1201-1400 | 17,5 | 15,0 | 25,0 | 5,0 | 7,5 | 7,5 | 5,0 | 10,0 | 5,0 | 2,5 |
| 1401-1600 | 14,0 | 29,9 | 15,9 | 4,7 | 10,3 | 4,7 | 2,8 | 7,5 | 4,7 | 5,6 |
| 1601-1800 | 12,2 | 31,7 | 12,2 | 4,9 | 7,3 | 9,7 | 7,3 | 7,3 | 7,3 | - |
| 1801-2000 | 20,5 | 21,3 | 13,1 | 4,1 | 9,0 | 9,8 | 4,9 | 9,0 | 6,6 | 1,6 |

* Власні підрахунки авторів за результатами проведеного опитування [87]. Значення в таблиці 3.3 є відсотком від кількості опитаних із певним доходом (рядок по горизонталі в сукупності становить 100%)

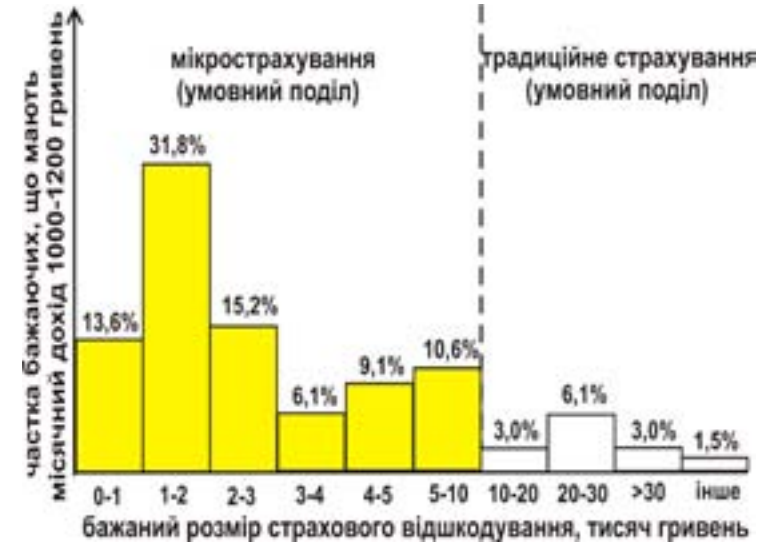


Рис. 3.3. Розподіл кількості осіб із місячним доходом 1000-1200 грн. за розміром бажаного страхового відшкодування (другий рядок таблиці 3.3)*.

Розглянемо, яке відшкодування задовольняє незможне населення з різним доходом (стовпчики таблиці 3.3). Бачимо, що існує розподіл кількості бажаних отримати страхове відшкодування, яке залежить від розміру доходу. Так, наприклад, для бажаного відшкодування розміром до 1 тисячі грн. розподіл має максимум 35,9%, що відповідає категорії людей із місячним доходом 800-1000 грн. Для страхової суми 1-2 тисячі грн. спостерігаємо зміщення точки максимуму розподілу в бік категорії людей із більшим місячним доходом – 1000-1200 грн. Відшкодування 2-3 тисячі грн. максимально задовольняє населення з заробітною платою 1200-1400 грн. тощо. Отже, знову бачимо пряму залежність між бажанням платити за страховку й розміром доходу незможної людини: чим більшим є дохід людини, тим більшим є розмір бажаного відшкодування.

* Власні підрахунки авторів за результатами опитування населення [87]

Наступне питання стосується масштабу охоплення населення запропонованими умовами мікрострахування. Для цього ми обрали граничні значення бажаного страхового відшкодування і провели розрахунки, подібні до попередніх (у таблиці 3.4 наведено результат додавання відсотків за рядками таблиці 3.3 для значень бажаного відшкодування, менших за обрану верхню межу страхового відшкодування).

Критерієм прийняття такого мікрострахування знову вважатимемо бажання страхуватися більшості (тобто, більше 50% опитаних з певним доходом). Обрахунки показують, що розмір відшкодування 1 тисяча грн. не задовольняє незаможних, а страхове відшкодування 2 тисячі грн. задовольняє тільки незаможних із мінімальним доходом 800-1000 грн. (62,6% таких опитаних, таблиця 3.4). Страхове відшкодування 3000 грн. задовольнить більшу частку опитаного незаможного населення всіх рівнів статку, а відшкодування в 10000 грн. розподіляє бажаючих таким чином:

- 83,2% опитаних з щомісячним доходом 800-1000 грн.;
- 86,4% опитаних з щомісячним доходом 1000-1200 грн.;
- 77,5% опитаних з щомісячним доходом 1200-1400 грн.;
- 79,4% опитаних з щомісячним доходом 1400-1600 грн.;
- 78,1% опитаних з щомісячним доходом 1600-1800 грн.;
- 77,9% опитаних з щомісячним доходом 1800-2000 грн.

Таким чином, отримано інший важливий результат проведеного опитування: розмір верхньої межі страхового відшкодування 5-10 тисяч грн. у мікрострахуванні є достатнім й охоплює в середньому 80% незаможних всіх рівнів статку, а починаючи з 3 тисяч грн., величина страхового відшкодування стає актуальною для незаможних верств населення України, і більшість незаможних готова погодитися з таким страховим відшкодуванням.

Таблиця 3.4

Охоплення мікрострахуванням різних категорій незаможного населення країни за різних значень величини премії за один договір страхування*

| Місячний дохід особи (гривень) | Верхня межа страхового відшкодування за рік, тисяч гривень | | | | | | | | |
|--------------------------------|--|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 10 | 20 | 30 | >30 |
| | відсоток, % | | | | | | | | |
| 800-1000 | 35,9 | 62,6 | 70,2 | 74,8 | 78,6 | 83,2 | 86,3 | 91,6 | 97,7 |
| 1001-1200 | 13,6 | 45,5 | 60,6 | 66,7 | 75,8 | 86,4 | 89,4 | 95,5 | 98,5 |
| 1201-1400 | 17,5 | 32,5 | 57,5 | 62,5 | 70,0 | 77,5 | 82,5 | 92,5 | 97,5 |
| 1401-1600 | 14,0 | 43,9 | 59,8 | 64,5 | 74,8 | 79,4 | 82,3 | 89,7 | 97,0 |
| 1601-1800 | 12,2 | 43,9 | 56,1 | 61,0 | 68,3 | 78,1 | 85,4 | 92,7 | 100 |
| 1801-2000 | 20,5 | 41,8 | 54,9 | 59,0 | 68,0 | 77,9 | 82,8 | 91,8 | 98,4 |

Якщо знову обрати мінімальну заробітну плату в країні як значення для відліку й порівняння, то можна стверджувати, що більшість незаможних України погоджується з розміром мікрострахового відшкодування, що дорівнює трьом мінімальним місячним заробітним платам в країні, а інтервал 3–10 мінімальних заробітних плат є достатнім для впровадження мікрострахування як з позиції задоволення потреб мікростраховальника, так і з погляду можливостей мікростраховика.

* Власні підрахунки авторів за результатами проведеного опитування [87]. Значення в таблиці 3.4 є відсотком від кількості опитаних із певним доходом (рядок таблиці), яких задовольнить таке відшкодування

3.2. Емпірична оцінка ринкового попиту на страхові послуги для населення України з низьким рівнем доходу

Щоб побудувати теорію, фактів завжди достатньо, бракує тільки фантазії

Дмитро Іванович Блохінцев
(1907-1979, радянський фізик)

Нагадаємо, що під поняттям «попит» у страхуванні розуміють бажання та здатність людей купувати страхові послуги. Загальновідомий закон попиту стверджує, що за інших незмінних умов підвищення цін зазвичай веде до зменшення величини попиту, а зниження цін – навпаки – до збільшення величини попиту [90-91]. Із цих позицій проблема точного визначення ціни страхової послуги та визначення функціонального зв'язку ціни з обсягом попиту є найважливішим, найскладнішим і найвідповідальнішим завданням. Основна складність полягає в невизначеності суми збитку на момент калькуляції тарифу, відсутності закономірностей і необхідної статистичної інформації, які б дали змогу аналітично розрахувати вірогідність шкоди і розміри страхових премій.

Використаємо результати нашого анкетування (Додаток А). У розроблених анкетах ми поставили максимально просто сформульовані запитання, які були б зрозумілими навіть для населення, необізнаного в страхуванні. Далі було наведено лише два важливих результати щодо неможливого населення. Одне із запитань було таким: «Яку суму грошей Вам не шкода було б сплачувати за одну страховку за один рік?». Інше запитання: «Яку кількість грошей у разі настання страхового випадку Ви хотіли б отримати згідно з Вашою сплатою?». Відповіді на ці два ключові питання дали змогу авторам перевірити різні гіпотези, що будуть проаналізовані далі [92].

Емпіричний закон ринкового попиту на мікрострахування. Під час роботи ми намагалися перевірити гіпотезу щодо існування кореляції між величиною бажаної ціни (страхової

премії) Pr і кількістю Q бажаючих на ринку страхових послуг сплачувати такий страховий внесок. Значимо, що одна людина відповідала на запитання щодо одного договору, тому кількість бажаючих Q придбати поліс співпадатиме з кількістю договорів. Отже, було перевірено чинність закону попиту для мікрострахування. Останнє розглядали з позиції мінімально можливих страхових премій, тобто таких, величина яких не перевищує 70-90 грн.

З цією метою ми вивчали в загальній кількості анкет такі, де неможна особа виявила готовність платити за страхування менше ніж 90 грн. Унаслідок цього отримано відповіді на перше питання щодо розміру премій лише від $N_0=572$ неможлих осіб трьох основних соціальних статусів: службовців – 165, робітників – 330, пенсіонерів – 77. Сумарний результат показано на рис. 3.4. Тут X – це частка опитаних, що назвали певну ціну, Pr грн. Як бачимо, графік залежності попиту від ціни є спадним, що підтверджує чинність закону попиту: 24% опитаних неможлих обрали вартість мікрострахової послуги 20 грн., а близько 2,4% опитаних неможлих назвали ціну 90 грн.

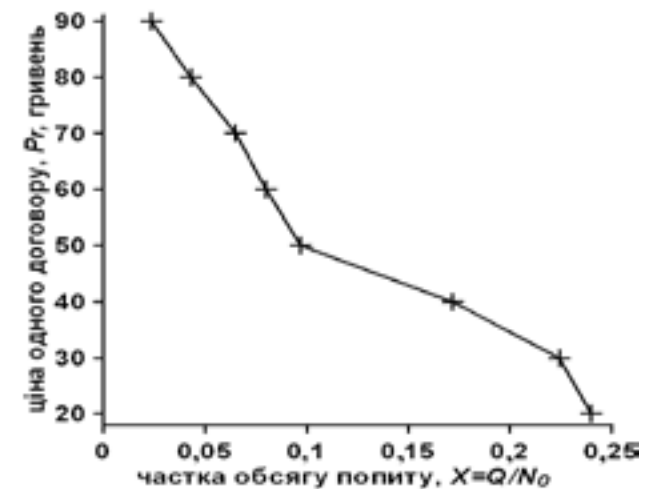


Рис. 3.4. Ринковий попит на мікрострахування, отриманий унаслідок вибіркового опитування $N_0=572$ осіб неможливого населення Черкаської області*.

* Власні підрахунки авторів за результатами проведеного опитування [92]

Запропонований спосіб визначення ціни на мікрострахування є лише першим кроком на шляху визначення ринкової рівноваги й поки що не може бути застосований у практиці страхової справи. Це пов'язано з тим, що в Україні немає мікростраховиків і не розроблено механізмів державного регулювання мікрострахування і схем такого страхування.

Емпіричний закон ринкового попиту на страхування для **незможного населення**. На практиці вітчизняні страхові компанії визначають ціну страхування шляхом визначення тарифу, що являє собою частку страхової суми. Саме тому під час роботи ми намагалися перевірити другу *гіпотезу щодо існування кореляції між величиною бажаної страхової премії для незможної людини і величиною бажаного страхового відшкодування*. Наше апріорне бачення змісту питань у розроблених анкетах було обґрунтоване традиційним законом попиту, власним досвідом і побудоване на очікуванні двох можливостей. З одного боку, гадалося, що існує прямо пропорційна залежність в уподобаннях незможного населення: чим більшою є премія, тим більшим буде бажане відшкодування. З іншого боку, ми сподівались отримати обернено пропорційну залежність між розміром тарифу (ціною за страховку) і кількістю бажаних сплачувати за таким тарифом: чим більшим є тариф, тим меншою є кількість бажаних купувати страховку за такою ціною (тобто, згідно із законом ринкового попиту, аналогічно до попереднього випадку мікрострахування, рис. 3.4).

Нашою метою було визначити й записати функцію $F(P)$ кривої обсягу ринкового попиту Q від ціни P на страхову послугу або тарифу у вигляді рівняння:

$$Q=F(P). \quad (3.1)$$

Тут Q – максимальна кількість одиниць товару (страховий поліс), що його готові придбати незможні люди за певну ціну, P – бажана ціна страхової послуги або бажаний тариф.

Отриманий результат перевершив очікування: по-перше, кореляція існує; по-друге, залежність виявилася експоненціальною, що засвідчує існування природного процесу релаксаційного типу під час вибору людини. Не усвідомлюючи встановленого нами критерію для аналізу, типова незможна людина інтуїтивно робить вибір, який її влаштовує. Останній підпорядковується експоненціальному закону.

Розглянемо детально такий цікавий і важливий для страхування результат. Відповіді дали змогу знайти для кожного респондента відношення значень бажаної для нього премії (страхового внеску) до бажаного для нього відшкодування (страхової суми за договором). Це відношення фактично являє собою бажаний страховий тариф T , тобто бажану ціну мікростраховки в одиницях страхової суми. Такий підрахунок було виконано для $N_0=450$ опитаних. По-перше, виявилось, що 450 незможних осіб фактично обрали середнє значення тарифу близько $T_{cp}=3,8\%$ страхової суми. Статистичний аналіз даних показав, що розподіл незможних за розмірами бажаних тарифів не підпорядковується нормальному закону. По-друге, спостерігається негативний нахил кривої ринкового попиту, що означає обернений причинно-наслідковий зв'язок між обсягом ринкового попиту й ціною послуги, а винятків із закону попиту на зразок «ефекту Гіффена» щодо послуг страхування для бідних не було виявлено [93]. По-третє, графічний аналіз чітко показав існування іншої функціональної залежності між бажаним тарифом і кількістю опитаних, яку досить добре описує формула (рис. 3.5):

$$Q(T_i)=N_0 \exp(-T_i / T_{cp}). \quad (3.2)$$

Тут $Q(T_i)$ – кількість опитаних, що назвали тариф T_i , $N_0=450$ – загальна кількість опитаних незможних людей. Вираз є записаною в дискретній формі й отриманою емпірично функцією ринкового попиту на страхування від ціни послуги (емпіричний закон ринкового попиту) для незможного населення.

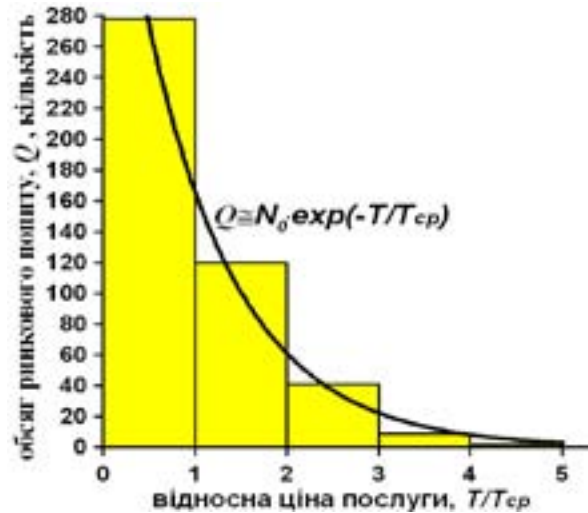


Рис. 3.5. Емпірична гістограма розподілу незможних опитаних людей за розміром бажаних тарифів, нормованих на величину середнього тарифу $T_{cp}=3,8\%$, й асимптотична залежність $Q(T)=N_0 \exp(-T/T_{cp})$ обсягу попиту на мікрострахову послугу від ціни страховки $P=T/T_{cp}^*$.

Цікаво, що майже всі тарифи, яким незможне населення надало перевагу, знаходилися в межах від 0 до 5 відхилень від середнього значення, що відповідає тарифам T в інтервалі від 0 до 19% страхової суми. Це дало змогу записати вираз (3.2) на цьому інтервалі відхилень через імовірність обрання незможною людиною бажаного тарифу.

Позначимо відношення бажаного тарифу T_i на середнє значення тарифу як відносну ціну страховки: $P_i=T_i/T_{cp}$, де $P_i \in [0,5]$. Тоді дискретна функція $Q(T_i)$ буде такою:

$$Q(P_i)=N_0 \exp(-P_i). \quad (3.3)$$

Якщо поділити $Q(P_i)$ на N_0 , то отримаємо $p(P_i)=\exp(-P_i)$ ймовірність обрання на ринку тарифу T_i (тут і далі ймовірність позначено маленькою літерою p , а відносний бажаний тариф позначено великою літерою P).

* Власні підрахунки авторів за результатами проведеного опитування [92]

Для великої статистики можна перейти від дискретного значення $p_i=p(P_i)$ до неперервної величини ймовірності $p(P)=\exp(-P)$. Відповідний функціональний вираз для кількості $Q(P)$ бажаючих сплачувати за тарифом T будемо визначати добутком загальної кількості опитаних на ймовірність погодитися на такий тариф (рис. 3.6):

$$Q(P)=N_0 \cdot p(P). \quad (3.4)$$

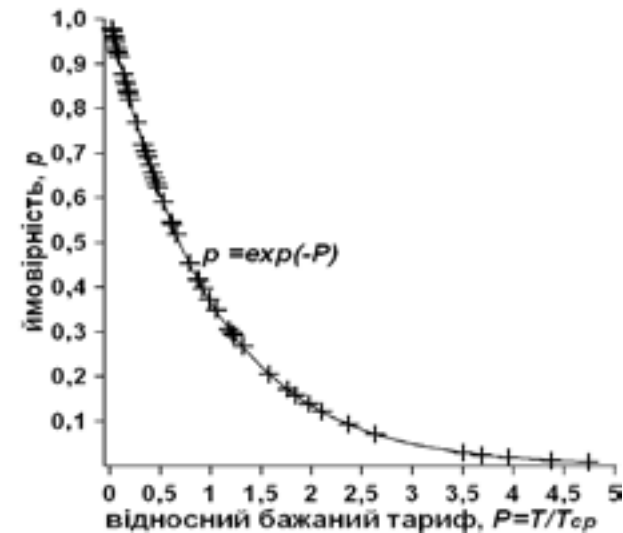


Рис. 3.6. Імовірність обрати певний тариф типовою незможною людиною: символом «+» позначено дискретні значення ймовірності $p(P_i)$ згідно з опитуванням, суцільна спадна крива є асимптотичною неперервною функцією ймовірності $p(P)=\exp(-P)$ для дискретного набору $p(P_i)^*$.

Розглянемо вираз функції ринкового попиту від ціни страхової послуги (3.1). Для цього залежність (3.4) перепишемо за допомогою логарифмування: $\ln\{Q(P)\}=\ln N_0 - P$. Останнє рівняння перепишемо як:

$$T=T_{cp}(\ln N_0 - \ln\{Q\}), \quad (3.5)$$

* Власні підрахунки авторів за результатами проведеного опитування [92]

де значення ціни страховки T варіюється в межах інтервалу від 0 до $5T_{cp}$, тобто 0 до 19% страхової суми.

Сподіваємось, що виявлені авторами формули (3.2-3.5) є коректними і являють собою універсальні (природні) емпіричні закони, які описують поведінку всіх малозаможних людей щодо бажання страхуватися. Важливість отриманого результату полягає не стільки в тому, що існує кореляція між бажаною премією і відшкодуванням, яке підкоряється закону попиту, скільки в існуванні явної залежності, що дає змогу визначити зміну обсягу попиту на послугу.

Можна бачити з рис. 3.6, що величина імовірності $p(P_i)$ бажаного тарифу є більшою за 0,5 (50% опитаних) для значень $P_i \leq 0,7$, тобто для тарифу $T \leq 2,7\%$:

$$\exp(-P_i) \geq 0,5; P_i \leq 0,7; T \leq 2,7\%. \quad (3.6)$$

Це означає, що переважна більшість населення з низьким рівнем доходів може погодитися на тариф до 2,7% страхової суми. Такий результат є важливим для мікростраховиків, оскільки дає інформацію щодо граничної поведінки потенційного покупця у разі зміни ціни на мікростраховання.

Перейдемо до розрахунків і перевірки еластичності кривої ринкового попиту (3.3-3.4) за ціною. За визначенням коефіцієнта еластичності ε маємо [94-95]:

$$\varepsilon = (P/Q)(dQ/dP) = -(P/Q)N_0 \exp(-P) = -P. \quad (3.7)$$

Отже, крива попиту матиме різну еластичність у різних точках:

- ▶ попит є абсолютно нееластичним $\varepsilon=0$ у точці $P=0$ для нульового тарифу,
- ▶ попит є нееластичним $-1 < \varepsilon < 0$ у точках $P \in (0,1)$ для тарифів $0 < T < T_{cp} = 3,8\%$,
- ▶ попит має одиничну або унітарну еластичність $\varepsilon=-1$ у точці $P=1$ для тарифу $T_{cp} = 3,8\%$,

- ▶ попит є еластичним у точках $P \in (1,5)$, де тарифи $T_{cp} < T < 5T_{cp}$ і $\varepsilon < -1$.

Отже, можна припустити, що для великих тарифів $T_{cp} < T < 5T_{cp}$ невеликі зміни в ціні будуть призводити до значних змін у кількості страхових договорів, які будуть купувати, а для низьких $T < T_{cp}$ – навпаки. Ураховуючи, що мікростраховання повинне бути за низькою ціною, а отже, мати низькі тарифи (менше за емпіричне середнє 3,8% і тариф менше за 2,7%), можна припустити існування: 1) нееластичного ринкового попиту на послуги мікростраховання й 2) еластичного ринкового попиту на традиційне страхування з боку незаможних верств населення.

Розглянемо дохід D , що отримуватиме постачальник послуг мікростраховання. Для дискретних значень обсягу ринкового попиту (3.2-3.3) маємо $D_i = P_i Q_i$, для неперервної залежності можна записати $D = PQ$ (рис. 3.7). Для нееластичної ділянки ринкового попиту (на мікростраховання) маємо зростаючу залежність, страховик намагатиметься збільшувати дохід, отже, збільшувати ціну страхової послуги для незаможного населення. Для еластичного ринкового попиту (на традиційне страхування) страховики будуть готові зменшувати ціну за страховку.

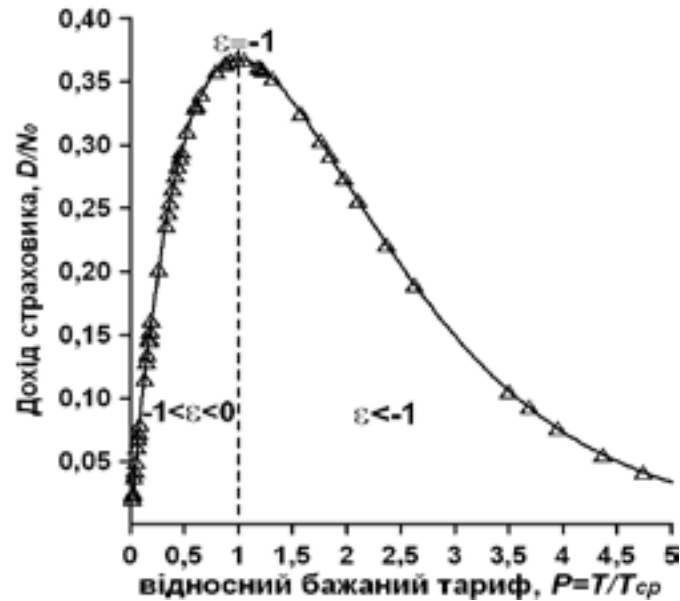


Рис. 3.7. Дохід страховика залежно від ціни P для нееластичного й еластичного попиту: символом «Δ» позначено отримані дискретні значення доходу $D_i=P_iQ_i$ за результатами опитування незможних, суцільна крива є математичною апроксимацією, яку описує аналітична формула $D=PN_{\theta}EXP(-P)^*$.

На рис. 3.7 видно, що переважна більшість відповідей опитаних (щільність символів «Δ») знаходиться в лівій частині залежності, тобто в зоні нееластичного попиту – $-1 < \epsilon < 0$.

Максимум доходу виявляється в точці унітарної еластичності: $P=1$, $T=T_{cp}=3,8\%$. Це означає, що мікростраховик намагатиметься встановити вартість послуги мікрострахування на рівні 3,8% страхової суми. Враховуючи результат (3.6), який демонструє бажання незможних опитаних мати тариф T менший за 2,7% страхової суми, виявляємо «конфлікт» інтересів мікростраховальника і мікростраховика:

$$\begin{aligned} T &\rightarrow 3,8\% \text{ – для мікростраховика;} \\ T &\leq 2,7\% \text{ – для мікростраховальника.} \end{aligned} \quad (3.8)$$

* Власні підрахунки авторів за результатами проведеного опитування [92] й означення коефіцієнта еластичності [94-95]

Висновки до розділу 3

Проведений аналіз результатів опитування населення України з різним рівнем статку й різних соціальних статусів визначив низький ступінь обізнаності населення щодо послуг страхування й доступу до страхування різних верств населення. У більшості населення відсутні конкретні знання про страхування, що засвідчує досить низький рівень страхової культури населення. Аналіз показав також відсутність прагнення страхуватися через недовіру до вітчизняних страховиків і низького рівня страхових гарантій. З іншого боку, більшість опитаного населення виявило бажання страхуватися в державній страховій компанії, що може стати підґрунтям до відповідної пропозиції з боку органів влади та управління. Ризик заміщення вітчизняних страхових компаній іноземними є великим унаслідок уподобань населення України.

Кореляція між рівнем статку, бажаною страховою премією й бажаним страховим відшкодуванням виявилася такою, що мікростраховка за річною ціною 30 грн. (3% мінімальної заробітної плати в країні) задовольнить потребу в страхуванні більшості незможного населення України. Починаючи з 3000 грн. (близько трьох мінімальних заробітних плат в країні), страхове відшкодування стає актуальним для незможних верств населення України, а розмір верхньої межі страхового відшкодування 5000-10000 грн. у страхуванні незможних верств населення є достатнім. Такий результат відповідає тарифу на рівні до 1% страхової суми:

$$T = 30 \text{ грн.} / 3000 \text{ грн.} \cdot 100\% = 1\%.$$

Одержане значення тарифу 1% відповідає встановленому критерію, за яким річна ціна за договір мікрострахування задовольняє потребу в страхуванні більше, ніж 50% опитаних за кожною групою з певним доходом (сторінка 97). Якщо критерій посилити так, щоб відсоток опитаних незможних, які готові купити поліс, був більшим за 50% (наприклад, 75%),

то сприятлива ціна договору мікрострахування буде відповідати меншим значенням (таблиця 3.2), а страхова сума – більшим (таблиця 3.4). Як результат тариф за мікрострахову послугу стане меншим за 1% страхової суми. Наприклад, для 75% критерію тариф становитиме близько 0,4% страхової суми. Отже, вибір критерію, що задовольняє більшість опитаних, стає важливим і може суттєво впливати на величину тарифу. Результати опитування дають змогу визначити інтервал можливих значень тарифу, що влаштовує незаможні верстви населення, в межах від 0,2% до 1% розміру страхової суми.

У разі страхування незаможних людей кореляція між бажаною премією і бажаним відшкодуванням є такою, що підкоряється експоненціальному закону ринкового попиту.

За прогнозами й перевіркою еластичності кривої ринкового попиту за ціною виявлено, що:

- ▶ традиційне страхування незаможного населення має еластичний ринковий попит, і постачальники страхових послуг будуть готові зменшувати тариф за страховку до емпіричного середнього значення (3,8%);
- ▶ мікрострахування матиме нееластичний ринковий попит, і страховики намагатимуться збільшувати ціну мікрострахової послуги до емпіричного середнього значення (3,8%).

Максимум доходу мікростраховика виявляється в точці унітарної еластичності з тарифом $T_{cp}=3,8\%$. Виявлено «конфлікт» інтересів мікростраховальника і мікростраховика: $T \rightarrow 3,8\%$ – для мікростраховика; $T \leq 2,7\%$ – для мікростраховальника.

Об'єднання інтервалів тарифу 0,2% – 1% і тарифу $T < 2,7\%$ за різними підходами дає можливість оцінити бруто-тариф в межах від 0,2% до 2,7% мікрострахової суми.

Розділ 4

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІКРОСТРАХУВАННЯ

Страхування загалом і мікрострахування зокрема можна розглядати двобічно: з одного боку, це захист страхувальників, з іншого – це вигідний бізнес для страховика. Отже, воно завжди має елементи протистояння двох сторін. Із цих позицій страхування нагадує дволикого грецького бога Януса – бога дверей і воріт, бога початку й кінця, всіх входів і виходів.

Ефект подвійного обличчя характерний і для мікрострахування: одне «обличчя» – захист бідних (у разі страхування малозабезпечених) і захист малого бізнесу (у разі страхування малого бізнесу), друге «обличчя» – новий напрям бізнесу для страховика. Проте незалежно від того, з якого боку дивитися на «обличчя», основні операції й функції, які воно виконує, залишаються значною мірою тими ж самими. Із цих позицій мікрострахування повинно бути потрібним і корисним обом сторонам одночасно.

Потребують відповідей питання: як бідне населення можна розглядати з позицій упровадження мікрострахування? Яким чином воно сплачуватиме страхові внески при низькому рівні доходів або взагалі за умов його відсутності? Зрозуміло, що з позицій страховиків у нормальній ситуації простіше запропонувати звичайне страхування особам з передбаченим доходом, ніж мати справу з нерегулярними та невеликими потоками грошей. Водночас ми вже показали, що в умовах України традиційне страхування незаможного населення практично не здійснюється. Це означає, що необхідно запропонувати страховим компаніям такі умови, за яких би

вони погодилися брати на себе ризики бідних і незаможних та малого бізнесу.

У цьому розділі ми запропонуємо розв'язання проблеми захисту незаможного населення й малого бізнесу, сформулюємо та дамо фінансово-економічне обґрунтування мікрострахової діяльності, що базуватиметься на новій ідеї та вигідних для обох сторін умовах, які дадуть змогу запровадити мікрострахування в Україні.

4.1. Фінансове забезпечення мікрострахування

*Хто шукає одних лише справжніх прибутків,
навіть чи стане дуже багатим;
а хто вкладає все майно в ризиковані підприємства,
часто розоряється й зубожіє;
тому потрібно поєднувати ризик
з відомим забезпеченням у разі збитків.*

Френсіс Бекон
(1561-1626, англійський філософ,
історик, політичний діяч)

Характерні ознаки мікрострахування та його фінансове забезпечення можуть по-різному оцінювати дві сторони фінансових відносин: страхувальник і страховик. З погляду незаможної людини мікрострахування може мати сенс, якщо воно буде мати спрощену і прозору систему страхування з низьким рівнем страхових премій і тарифів, простими полісами страхування, відсутністю ретельних перевірок клієнтів, високими гарантіями відшкодування, швидкою допомогою в разі настання страхового випадку. З погляду страховика мікрострахуванню притаманні невеликі виплати і страхові суми (у межах 10000 грн.), нестабільні й малі премії незаможного населення, велика ймовірність настання страхової події, висока частка страхових відшкодувань (більше за 50-60% частки страхових премій), низький рівень

рентабельності мікрострахової діяльності, відсутність катастрофічних витрат.

Нагадаємо, що згідно з нашим опитуванням і результатами, наведеними в розділі 3, потенційні страхувальники готові платити за страхування в межах 1% страхової суми. Але це не єдиний шлях визначення вартості поліса мікрострахування. Дамо альтернативні підходи щодо визначення ціни мікрострахування.

Психологія людської поведінки щодо мікрострахування. Необхідно зазначити, що будь-яка система чи об'єкт має певну інертність (тобто здатність не змінювати свій стан під час відсутності зовнішніх впливів, а також зберігати стійкість щодо зовнішніх впливів) [96]. Стосовно людини таку властивість зазвичай розглядають як «небажання» або неспроможність швидко змінюватися чи адаптуватися. Ураховуючи таку природну особливість людського існування та еволюції, можна запропонувати таку ціну мікрострахової послуги, яка б не вимагала суттєвих змін у поведінці незаможної людини.

Отже, на нашу думку, прийнятні для незаможної людини умови мікрострахування визначає тенденція (консервативна щодо змін) людської поведінки, що може бути сформульовано так:

$$Vc/D \rightarrow 0, \quad (4.1)$$

де Vc – страхова премія за певний період (вартість мікрострахування), D – дохід особи за той же самий час. Наприклад, для мікрострахування Vc може бути річна премія, а D – дохід за рік.

Ідея авторів полягає в пропозиції мінімального страхового внеску, що не змінює (не погіршує) загальні умови життя людини: згідно з умовою (4.1), зменшення доходу внаслідок сплати страхових внесків має бути «непомітним для бюджету» незаможної людини та його сім'ї, тоді в неї з'явиться бажання стати клієнтом страхової компанії [97]. Це означає, що він погодиться сплачувати лише невелику страхову премію. Це, зі свого боку, обумовлюватиме невисокий розмір страхового відшкодування.

Все наведене вище спричиняє потребу обмежити інтервал можливих цін на послуги мікрострахування.

Максимальна межа мікрострахової премії. Підхід (4.1) дає можливість запропонувати верхню межу мікрострахової премії за рік за одним полісом мікрострахування не більше 1% від доходу працюючої незаможної людини за рік (аналогічно за місяць за одним полісом мікрострахування – не більше 1% від доходу за місяць).

Критерій 1. З міркувань мінімальних можливостей незаможної людини загалом можна обрати як відправне значення – мінімальну заробітну плату в країні. Звідси отримуємо максимальну річну вартість мікрострахового поліса близько 130 грн.:

$$12 \text{ місяців} \times 1100 \text{ грн.} \times 1\% \approx 130 \text{ грн.}$$

Критерій 2. Іншим критерієм для визначення верхньої межі вартості мікрострахового поліса може бути середній дохід незаможної людини, що бажає страхуватися. У такому разі можна співвіднести заробітну плату зі страховою премією й визначити премію персонально для кожного мікростраховальника. Цей підхід може бути дієвим і вигідним мікростраховальнику, бо він матиме можливість варіювати розмір премії залежно від обсягів відповідальності й ризику.

Критерій 3. Альтернативним унормованим критерієм може бути середній дохід працюючої людини в країні.

Серед перерахованих трьох критеріїв авторам імпонує перший.

Середній розмір мікрострахової премії. Перейдемо до розрахунку середнього розміру мікрострахової премії (*Вс*) за рік. Нагадаємо, що пропозиція авторів побудована на ідеї мінімального страхового внеску на підставі того, що незаможне населення зазвичай не має стабільного або достатнього доходу й тому навряд чи змінить стиль життя або буде постійно економити для сплати страхових премій і, ймовірно, не буде планувати витрати на цілий рік. Страхова премія за таких умов має визначатися не стільки мікростраховиком або правилами страхування, скільки на основі рівня доходу

клієнта в найближчій перспективі (місяць), бажання людини захиститися, зручності процедури страхування й отримання відшкодування. Саме тому ми пропонуємо визначити середній розмір мікрострахової премії за *трьома* альтернативними критеріями.

За *першим критерієм* страхова премія визначається результатами опитування і готовністю населення з низьким рівнем доходів платити за страхування. Отже, згідно з нашим опитуванням, більшість незаможного населення задовольнить річна вартість мікростраховки близько 3% мінімальної місячної заробітної плати (тобто близько 30 грн.):

Більше 75% опитаних погоджуються з вартістю 20 грн., що відповідає 2% мінімальної місячної заробітної плати. Для більш ніж 90% опитаних незаможних річна вартість договору мікрострахування має бути 10 грн. або 1% мінімальної місячної заробітної плати в країні. Можна записати:

$$\begin{aligned} 1100 \text{ грн.} \times 1\% &\approx 10 \text{ грн. для } >90\% \text{ опитаних;} \\ 1100 \text{ грн.} \times 3\% &\approx 30 \text{ грн. для } >50\% \text{ опитаних.} \end{aligned} \quad (4.2)$$

Згідно з *другим критерієм* премія є орієнтованою на мінімальний дохід клієнта, її можна визначити мінімальною заробітною платою в країні. Ми пропонуємо визначити оплату за рік за страхову послугу в середньому $0,1 \div 0,4\%$ від річної мінімальної заробітної плати в країні. Отже, в Україні на основі розміру мінімальної місячної заробітної плати на 2012 рік для мікрострахування страховий внесок за рік (*Вс*) на один договір становитиме близько $15 \div 50$ грн.:

$$\begin{aligned} 12 \text{ місяців} \times 1100 \text{ грн.} \times 0,1\% &\approx 15 \text{ грн.;} \\ 12 \text{ місяців} \times 1100 \text{ грн.} \times 0,4\% &\approx 50 \text{ грн.} \end{aligned} \quad (4.3)$$

За таких умов мікрострахування не буде обтяжливим для страхувальників: зменшення доходу на такі витрати в межах одного відсотка будуть несуттєвими для нього. Такий підхід збігається з уподобаннями незаможних згідно проведеного опитування (яке засвідчило вартість мікростраховки 30 грн.).

За *третім критерієм* премія визначається розміром страхової суми. Отже, за таким методом постачальник послуг і страхувальник обирають страхову премію і страхову суму за домовленістю. Авторські розрахунки й результати опитування незаможного населення, страховиків показують, що реалізація послуг мікрострахування може бути вдалою у разі тарифної ставки (брутто-тариф) у межах від 0,2% до 2,7% від розміру страхової суми (див. формули (3.6-3.8)). Оцінимо страхові внески для випадку середньої страхової суми 5000 грн:

$$\begin{aligned} 5000 \text{ грн.} \times 0,2\% &\approx 10 \text{ грн.;} \\ 5000 \text{ грн.} \times 2,7\% &\approx 135 \text{ грн.} \end{aligned} \quad (4.4)$$

Наприклад, річну премію (Bc) від одного договору мікрострахування, що передбачає тариф у розмірі 0,7% страхової суми, визначимо так: 21 грн. – для договору зі страховою сумою 3000 грн., 70 грн. – для договору зі страховою сумою 10000 грн. Такий підхід дасть змогу клієнту разом з компанією знайти компромісне рішення. Досвід Уганди, Танзанії, Малаві показує дієвість мікрострахування з розміром страхових внесків близько 0,5% страхової суми [2; 36; 43].

Фінансове забезпечення мікрострахування. Прийнятна для незаможної людини послуга мікрострахування визначається не тільки умовою щодо сплати внесків $Bc/D \rightarrow 0$, а й умовою щодо відшкодувань: $Vm_0 > Vm$, де Vm_0 – сума витрат незаможної людини або підприємця-представника малого бізнесу, пов'язаних зі страховим випадком за відсутності страхування, Vm – сума витрат під час мікрострахування. Саме тому мікрострахування існуватиме лише за умов високого рівня відшкодувань (високої гарантії).

Прийнятні умови для постачальника послуг визначаються передовсім прибутковістю. Для прибуткової роботи мікрострахової компанії слід виконувати умову:

$$\text{Брутто-премії} - \text{Страхові Виплати} - \text{Витрати на справу} \geq 0.$$

Якщо обсяг премій буде малим, то відповідно витрати й виплати теж будуть малими.

Наші дослідження показують, що страхові виплати, здійснені страховими компаніями України за 2001-2011 роки, становлять в середньому лише 19,6% страхових премій по ринку загалом, 5,1% – по ринку страхування життя й 16,3% – по ринку ризикового страхування, що пояснює причини скептичного ставлення населення до існуючого рівня страхових гарантій. Останнім часом частка страхових відшкодувань у страхуванні іншому, ніж страхування життя, має тенденцію до зростання [97-98]. Однак такі низькі частки відшкодувань не можуть бути прийнятними для високих гарантій мікрострахування, де рівень виплат повинен бути більшим за 50% частки страхових премій [34].

Мікрострахування має бути не тільки привабливим для мікрострахувальників, а й вигідним для мікростраховиків. Розрахуємо рівень рентабельності (Pn) мікрострахування. Нехай за рік буде укладено N договорів мікрострахування за певною ціною одного внеску (Bc). Позначимо брутто-премії компанії через $BP = N \cdot Bc$. Приймемо обсяг мікрострахових виплат (CB) рівним 60% внесків, що відповідатиме високим страховим гарантіям: $CB = 0,60 BP = 0,60 N \cdot Bc$.

Щоб мікрострахова справа була ефективною, страховики повинні раціоналізувати управління, оскільки витрати на ведення справи можуть бути більш високими, ніж фактична вигода від мікрострахування. У традиційному страхуванні витрати на ведення справи (VB) зазвичай задаються в інтервалі від 5% до 20%. Можна припустити, що на початку діяльності витрати на мікрострахування можуть бути більшими за середньостатистичні. Отже, оцінимо збільшений обсяг витрат VB як 30% від страхової премії: $VB = 0,30 BP = 0,30 \cdot N \cdot Bc$.

Урахуємо чинне оподаткування страховиків у припущенні, що для мікростраховиків ставки податків не будуть відрізнятися від відповідних для звичайного страхування [99-100]. Станом на 2012 рік обкладаються податком за ставкою 3% валові доходи страхової компанії від страхової діяльності у вигляді отриманих страхових премій за договорами страхування й перестрахування, крім переданих у перестрахування резиденту та крім довгострокового

страхування і перестрахування життя. Отже, тоді податок від страхової діяльності буде $0,03 \cdot БП$. За таких умов прибуток ($Пр$) від мікрострахування без урахування інвестиційної складової дорівнюватиме:

$$Pr = БП - СВ - ВВ - 0,03БП$$

або

$$Pr = БП - 0,60 \cdot БП - 0,30 \cdot БП - 0,03БП = 0,07БП. \quad (4.5)$$

Рентабельність мікрострахування визначиться як відношення прибутку Pr до загального обсягу страхових премій: $R_n = Pr / БП$. Отримаємо результат $R_n = 0,07$. Тобто рентабельність мікрострахової діяльності за умов високого рівня страхових гарантій за приблизною оцінкою становитиме 7%.

По-перше, такий показник рентабельності може не зацікавити звичайного страховика України. Тому, на думку авторів, потрібно створювати або спеціальні мікрострахові інститути, або знаходити шляхи комбінування страхової та мікрострахової діяльності (особливо на початковому етапі). По-друге, низький рівень рентабельності є особливо небезпечним у разі малої кількості договорів страхування (розділ 4.3) [83].

Маржа мікрострахування. З погляду мікростраховика маленький розмір страхових премій і невисока рентабельність повинні компенсуватися маржею відповідальності мікростраховика для уникнення зловживань з боку клієнтів (бажання повернути гроші будь-якою ціною, особливо на час завершення дії договору мікрострахування). Це стосується нижньої межі відповідальності мікростраховика й обумовлено зменшенням операційних витрат. За пропозицією авторів такий нижній ліміт відповідальності мікростраховика може бути зіставлений з максимальним розміром мікрострахової премії. Якщо знову обрати за відправне значення розмір мінімальної заробітної плати в країні, то можна запропонувати *критерій маржі мікрострахування*, за яким нижній ліміт відповідальності мікростраховика визначатиметься як 1% мінімальної заробітної плати в країні (це означає, що станом на 2012 рік відшкодування не може бути меншим за

100-110 грн.). Отже, у разі страхового випадку, що призведе до втрат з боку людини або підприємця, менших, ніж ліміт відповідальності мікростраховика, грошова компенсація з боку мікростраховика є не обов'язковою і може бути надана лише за бажанням мікростраховика.

Податкові стимули. З вищенаведених причин і з метою заохочення мікрострахової діяльності в Україні гадається доцільним звільнити новостворених мікростраховиків від оподаткування у такій послідовності:

- ▶ перші 3 роки – нульова ставка податку за всіма видами діяльності;
- ▶ з 3-го по 5-й роки включно – нульова ставка податку за мікростраховою діяльністю і на загальних засадах оподаткування для інших видів діяльності;
- ▶ з 6-го року – на загальних засадах, аналогічно до традиційних страховиків.

4.2. Модель регулювання розмірів сплаченого статутного капіталу мікрострахових компаній

Оцінка за допомогою типів спрощує завдання тому, хто оцінює, оскільки вона звільняє людину від відповідальності за це оцінне міркування.

Віктор Еміль Франкл
(1905-1997, австрійський психіатр,
засновник логотерапії)

Досвід інших країн, де мікрострахування вже реалізовано, показує, що з позиції державного регулювання було б доцільним зобов'язати традиційних страховиків (особливо новостворених) також обов'язково надавати мікрострахові продукти, що дасть змогу охопити соціально незахищені та малозаможні верстви населення (розділ 1).

Інший шлях полягає в наданні можливості створювати нові мікрострахові компанії з невеликим статутним капіталом [101]. Наявність таких компаній на ринку не обмежується лише

важливою соціально-економічною функцією, а й необхідністю підвищення конкуренції [102-104]. Такі компанії можуть бути мобільними, ефективно працювати, а отже, потребують підтримки при створенні, заохоченні і, зокрема, зниженні вимог до розмірів їхнього статутного капіталу.

На нашу думку, розмір статутного капіталу мікростраховиків має бути не однаковим для всіх, а розрахованим зі очікуваного виду мікрострахової діяльності, тобто пропорційно до прийнятого ризику, де за відлік оберемо межу євростандартів МЄС=2 млн євро. В умовах обмеженого соціального бюджету України мікрострахування ймовірніше набуватиме поширення як добровільна форма захисту. Із цього погляду пропозицію щодо статутного капіталу мікростраховиків (K) можна викласти у відповідній редакції (таблиці 4.1-4.2). Пропозиція вимагає удосконалення страхового законодавства України.

Спробуємо надати відповідну оцінку статутного капіталу. По-перше, зауважимо, що мікрострахування є добровільним. Розділимо добровільне страхування на 3 групи за видами діяльності і зазначимо середнє значення математичного сподівання коефіцієнта збитковості страхових операцій (ЗСО):

- 1) особисте страхування, $ЗСО_1=0,4$;
- 2) страхування майна, $ЗСО_2=0,6$;
- 3) страхування відповідальності, $ЗСО_3=0,7$.

Коефіцієнти збитковості страхових операцій є загальноприйнятими в страховій практиці і відповідають статистиці страхових випадків [106-107].

Таблиця 4.1

Пропозиції щодо статутного капіталу страховиків України*

| № | Вимога/Пропозиція | Перспективи |
|---|--|--|
| Вимоги для традиційних страховиків | | |
| 1 | Для звичайного страховика, що може здійснювати всі види страхової діяльності на території України, розмір мінімального статутного капіталу на початку діяльності повинен бути на рівні 2 млн євро (згідно з існуючим європейським стандартом) [84; 105]. | Дасть змогу вітчизняним страховикам здійснювати страхову діяльність в країнах ЄС. |
| 2 | Дозвіл на здійснення мікрострахування для діючих страховиків базується на чинних ліцензіях і не потребує додаткового ліцензування. | Дасть змогу традиційним страховикам надавати послуги як страхування, так і мікрострахування. |
| 3 | Розмір статутного капіталу страховиків переглядається згідно з валютним обмінним курсом валюти України на момент зміни і чинними вимогами кожні 5 років. | Розв'яже проблему знецінення в часі фіксованого розміру статутного капіталу. |

Уважатимемо, що за умов отримання мікростраховиком ліцензії на всі види страхування, його мінімальний статутний капітал (K) має становити 2 млн євро згідно з європейським стандартом [108]. Тоді, згідно з наведеним переліком трьох видів діяльності, отримаємо пропорцію для розмірів статутних капіталів:

$$K_1:K_2:K_3=ЗСО_1:ЗСО_2:ЗСО_3=0,4:0,6:0,7.$$

Тут K_1 відповідає особистому мікрострахуванню, K_2 – мікрострахуванню майна, K_3 – мікрострахуванню відповідальності.

$$K_1+K_2+K_3=МЄС. \tag{4.6}$$

* Пропозиція авторів

Після нескладних математичних перетворень отримаємо $K_1=470590$ євро, $K_2=705880$ євро; $K_3=823530$ євро. Якщо межа МЄС=2 млн євро буде змінюватися, то відповідно будуть змінюватися і значення K_1 , K_2 , K_3 за означеним алгоритмом так, що в сукупності становитимуть $K_1+K_2+K_3=МЄС$. Цей новий метод отримав назву «методу сходинок» – спеціалізації [101; 105].

Таблиця 4.2

Пропозиції щодо статутного капіталу потенційних мікростраховиків України*

| № | Вимога/Пропозиція | Перспективи |
|---|--|--|
| Вимоги для традиційних страховиків | | |
| 1 | Припускається можливість існування на вітчизняному страховому ринку мікростраховиків зі статутним капіталом меншим ніж 1 млн євро (чинної норми українського страхового законодавства) [77]. | Полегшить створення мікростраховика, спростить і зменшить бар'єр входження на страховий ринок. |
| 2 | Розмір мінімального статутного капіталу мікростраховиків має бути не однаковим для всіх, а розрахованим із запланованого виду мікрострахової діяльності, тобто пропорційно до прийнятого ризику, де за відлік обрано межу євростандартів МЄС=2 млн євро. | Дасть змогу мати адекватний прийнятому ризику статутний капітал. |
| 3 | Мікрострахова діяльність новостворених мікростраховиків охоплює шість видів полісів мікрострахування: мікрострахування здоров'я, мікрострахування життя, мікрострахування майна та активів, мікрострахування від нещасного випадку, мікрострахування позики/бізнесу, мікрострахування врожаю (розділ 6). | Дасть змогу мікростраховику взяти на себе лише найважливіші ризики громадян з низьким рівнем доходів і не виходити за рамки власних можливостей. |

* Пропозиція авторів

Продовження таблиці 4.2.

| | | |
|---|---|---|
| 4 | За умов отримання мікростраховиком ліцензії на всі види діяльності, його мінімальний статутний капітал має бути таким самим, як й у традиційного страховика. | Дасть змогу мікростраховику і традиційному страховику надавати послуги як страхування, так і мікрострахування, стане додатковим стимулом поступової капіталізації мікростраховиків. |
| 5 | Мікростраховик може здійснювати мікрострахування за іншими видами мікрострахування в межах до 20% загальних обсягів мікрострахових послуг, які він надає. | Дасть змогу проводити комплексне мікрострахування і розширити коло діяльності. |
| 6 | Зміна мікростраховиком виду запланованої основної мікрострахової діяльності дозволяється після 5 років від початку діяльності або з моменту останнього вибору мікростраховиком видів мікрострахової діяльності. | Дасть змогу мікростраховику бути мобільним і швидко реагувати на зміни на страховому ринку. |
| 7 | Розмір статутного капіталу мікростраховиків переглядається згідно з валютним обмінним курсом валюти України на момент зміни і чинними вимогами кожні 5 років з початку діяльності або з моменту останнього вибору мікростраховиком видів мікрострахової діяльності. | Розв'яже проблему знецінення в часі фіксованого розміру статутного капіталу та дасть можливість змінити види мікрострахової діяльності. |

Зауважимо, що в сучасних умовах мікрострахові компанії України будуть прагнути здійснювати комплексне страхування одночасно за різними видами страхування. Тому ми дійшли висновку щодо необхідності надання ліцензій для роботи з обмеженим колом неосновних для страховика видів страхування. Так, наприклад, якщо мікростраховик отримав ліцензію на страхування майна як на основний вид діяльності, тоді його мінімальний статутний капітал має

становити $K_2=705880$ євро згідно з наведеними розрахунками. Однак у такому разі він має право здійснювати всі інші види страхування в обсязі не більше 20% від загальної страхової діяльності. Відповідну пропозицію показано в таблиці 4.3.

Таблиця 4.3

Розподіл потенційних мікростраховиків України на три групи за обраними видами мікрострахової діяльності*

| Група (рівень) | Мінімальний розмір статутного капіталу K , євро | | Пропорція дозволених видів мікрострахової діяльності |
|----------------|---|------------|--|
| | Формула | Значення | |
| I | K_1 | 470590 | Особисте мікрострахування. Інші види мікрострахування $\leq 20\%$. |
| | K_2 | 705880 | Мікрострахування майна. Інші види мікрострахування $\leq 20\%$. |
| | K_3 | 823530 | Мікрострахування відповідальності. Інші види мікрострахування $\leq 20\%$. |
| II | K_1+K_2 | 1176470 | Особисте мікрострахування. Мікрострахування майна. Інші види мікрострахування $\leq 20\%$. |
| | K_1+K_3 | 1294120 | Особисте мікрострахування. Мікрострахування відповідальності. Інші види мікрострахування $\leq 20\%$. |
| | K_2+K_3 | 1529410 | Мікрострахування майна. Мікрострахування відповідальності. Інші види мікрострахування $\leq 20\%$. |
| III | $K_1+K_2+K_3$ | 2 млн євро | Всі види страхування і мікрострахування |

* Пропозиція і власні підрахунки авторів [105; 108]

Детальний аналіз стану страхового ринку України виявляє іншу проблему стосовно мінімального статутного капіталу. Вітчизняне законодавство не вимагає перерахунку розміру статутного капіталу з часом. Це означає, що його розмір може залишатися без змін упродовж багатьох років після створення страхової компанії і з часом не відповідати чинним вимогам до мінімального статутного капіталу. Зрозуміло, що вартість такого капіталу під впливом інфляційних процесів в довгостроковому періоді зазнає суттєвих змін, а саме зменшення, і тому вимагає додаткової уваги. Наприклад, у 2010 році близько 30 страховиків мали активи менші за 10 млн грн. Такий результат зумовлений малим розміром власного капіталу страховиків (рис. 4.1). Це здебільшого пов'язане з тим, що на момент створення страховика розмір статутного капіталу визначали за курсом, який був на той час.

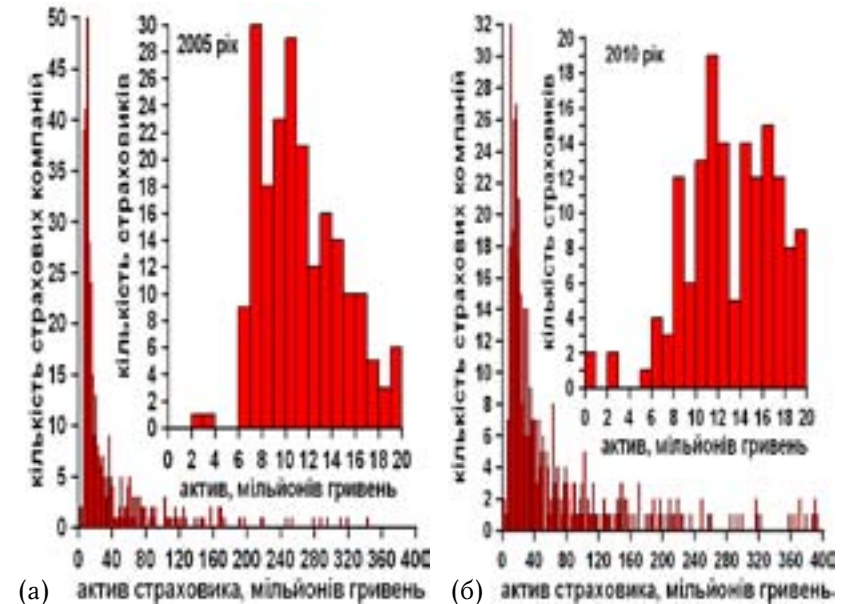


Рис. 4.1. Розподіл/еволюція страховиків за розмірами активів: порівняльна вибірка за 2005 і 2010 рр. Частина страховиків має статутний капітал менший за 10 млн грн. (що еквівалентно 1 млн євро)*

* Власні підрахунки авторів на основі офіційних річних звітів вітчизняних компаній, державних органів регулювання [98, 109-111]

Саме тому розв'язання проблеми знецінення в часі фіксованого розміру статутного капіталу автори вбачають у перегляді розміру статутного капіталу страховиків і мікростраховиків відповідно до курсу валют і чинних вимог кожні 5 років з початку діяльності [112]. Такий термін перегляду збігається з мінімальним темпом змін страхового законодавства в ЄС і враховує, що зміна розміру статутного капіталу завжди потребує часу для виконання всієї процедури (збору акціонерів, випуску акцій, продажу акцій тощо). Це дасть змогу створити рівні умови для всіх вітчизняних страховиків, що функціонують на страховому ринку.

Рекомендація щодо регулювання кількості полісів для страховиків. Після з'ясування мінімального розміру статутного капіталу мікрострахової компанії важливо враховувати максимальну кількість договорів мікрострахування, за якими мікростраховики можуть гарантувати відшкодування на початку діяльності (тобто навіть без формування резервів). До того, це значення може слугувати орієнтиром як для мікростраховика, так і для регулятора.

Для спрощення розрахунків розглянемо страховий портфель однотипних договорів. Нехай за один рік буде укладено N договорів мікрострахування, імовірність яких q . У критичній ситуації потрібно, щоб статутний капітал K давав змогу мікростраховикові відповідати за своїми зобов'язаннями, тобто щоб виконувалася умова:

$$K = q \cdot N_{max} \cdot S, \quad (4.7)$$

де N_{max} – максимальна кількість договорів страхування, за якими повністю можуть бути надані відшкодування, S – середній розмір страхової суми (відшкодування). Формула (4.7) визначає лінійну залежність максимального числа договорів від величини статутного капіталу:

$$N_{max} = K / (qS). \quad (4.8)$$

Виконаємо оцінку цього значення за допомогою модельних чисел. Припустимо, що страхова сума за договором мікрострахування визначена як $S=5000$ грн. Якщо прийняти максимальний розмір відшкодування у мікрострахуванні рівним розміру страхової суми $S=5000$ грн., а ймовірність події – коефіцієнту збитковості страхових операцій $q=3CO$, то згідно (4.8) отримаємо $N_{max} \approx K / (5000 \cdot 3CO) \approx 2350$. Це означає, що небажано мікростраховику або страховику укладати таку кількість договорів без формування резервів і без оплати страхових премій.

Якщо припустити, що на кожну незаможну людину в країні припадає один поліс мікрострахування й один страховик (рівень I таблиці 4.3), то простий математичний підрахунок (який враховує оцінні демографічні показники) дає оцінку максимальної кількості мікростраховиків, що можуть здійснювати мікрострахування в Україні за одним видом мікрострахування, на рівні 3000 компаній, тобто в середньому по 125 комерційних мікрострахових компаній на кожну область. Цього достатньо для того, щоб конкуренція на ринку мікрострахування була високою.

4.3. Вплив кількості договорів мікрострахування на тариф

Той, хто завжди у виграші, – не справжній гравець.

Мішель Ейкем де Монтень
(1533-1592, французький письменник,
громадський діяч і філософ епохи Відродження)

Як і будь-який товар, мікрострахова послуга має споживчу вартість і ціну. Споживча вартість мікрострахової послуги полягає в забезпеченні страхового захисту. При настанні страхового випадку страховий захист матеріалізується згідно з договором мікрострахування у формі страхового відшкодування. Ціна мікрострахової послуги відображається

в мікростраховій премії, а ставка такої премії з одиниці страхової суми, яка розраховується в частках або відсотках від її величини, є страховим тарифом. Тому виникає необхідність аналізу тарифу, який має бути адекватним прийнятим зобов'язанням мікростраховика. В Україні майже немає спеціальних досліджень, присвячених проблемам визначення тарифу не тільки мікрострахової компанії, а навіть традиційного страховика. За кордоном це питання для страхових компаній є основним. Майже кожна велика страхова компанія має у своєму штаті провідних фахівців-фінансистів й актуаріїв для проведення розрахунків на основі теорії ймовірності, математичного аналізу, соціологічних досліджень. Іноземні страховики й мікростраховики здебільшого прагнуть створювати тарифи, які адекватно відображають реальність.

Спочатку наведемо загальний аналіз динаміки нетто-тарифу залежно від його складників – кількості договорів, ймовірності настання страхового випадку, коефіцієнта гарантії безпеки внесків. Далі дослідимо, як впливає невелика кількість договорів на тариф мікрострахової послуги [83].

Склад і структура страхового тарифу та його динаміка. Зазвичай всі необхідні фонди й резерви, призначені для здійснення страхових операцій, відображено в структурі тарифної ставки. Тому обґрунтований мікростраховий тариф повинен гарантувати беззбиткове проведення мікрострахування.

Для звичайного страховика всі складові частини тарифної ставки надходять до різних спеціальних фондів. Ризикова нетто-ставка надходить до фонду оплати збитків, з якого здійснюються виплати сум і страхового відшкодування. Ризикові страхові надбавки утворюють фонди для компенсації випадкових коливань виплат страхового фонду. Навантаження в брутто-ставці спрямовуються на формування особливого фонду, з якого оплачуватимуться витрати страхового товариства. Під час проведення окремих видів страхування в складі навантаження виділяють відрахування

на фінансування заходів, що дають змогу знизити вірогідність настання страхової події (превентивні заходи). Для мікрострахування така широка диверсифікація отриманих грошей може не використовуватися, однак базові складові тарифної ставки повинні залишитися навіть для спрощених актуарних розрахунків.

Як відомо, нетто-тариф складається з основної нетто-ставки T_o і ризикової надбавки T_p :

$$T_H = T_o + T_p. \quad (4.10)$$

Основна нетто-ставка T_o відповідає середнім очікуваним виплатам і являє собою відношення середньої виплати до середньої страхової суми, помножене на ймовірність страхової події [106-107]. Ймовірність мікрострахової події – це відношення числа страхових випадків до загальної кількості договорів мікрострахування, тому основна нетто-ставка може бути визначена також як відношення загальної суми виплат до загальної мікрострахової суми:

$$T_o = \frac{S_B}{S} q = \frac{S_B}{S} \cdot \frac{M}{N} = \frac{\sum_{k=1}^M S_{Bk}}{\sum_{j=1}^N S_j}. \quad (4.11)$$

Тут N – загальна кількість договорів мікрострахування, укладених за деякий період, M – кількість страхових випадків у N договорах, S_j – мікрострахова сума при укладанні j -го договору ($j = 1, \dots, N$), S_{Bk} – мікрострахове відшкодування при k -му страховому випадку, ($k = 1, \dots, M$), S – середня мікрострахова сума за одним договором страхування, S_B – середнє відшкодування за однією мікростраховою подією, q – ймовірність мікрострахової події. У формулі (4.11) тариф визначено на одну гривню страхової суми.

Розглянемо тепер ризикову надбавку T_p . Ризикова надбавка, крім ймовірності настання мікрострахових подій,

середньої мікрострахової суми й середнього відшкодування, залежить також від кількості договорів (N), віднесених до періоду часу, на який проводиться мікрострахування, середнього розкиду відшкодувань (R_B) і гарантії безпеки (γ) і – імовірності, з якою зібраних внесків повинно вистачити на виплату відшкодувань за мікростраховими випадками. Вона враховує відхилення можливих виплат від їхнього середнього рівня. Уведення ризикової надбавки пов'язане з тим, що реальна статистика за прийнятими на мікрострахування ризиками може відрізнятись від статистики (подій), отриманої з незалежних джерел, або статистики, що складається в процесі роботи самої мікрострахової компанії.

Залежно від статистики, яку має страхова організація, ризикову надбавку можна розрахувати різними способами [107]. Для мікростраховиків можна прийняти:

$$T_p = T_o \cdot \alpha(\gamma) \cdot \sqrt{\frac{1,4}{N \cdot q} [1 - q]} \quad (4.12)$$

де $\alpha(\gamma)$ – коефіцієнт, який залежить від гарантії безпеки γ (таблиця 4.4).

Таблиця 4.4

Значення коефіцієнта $\alpha(\gamma)$, що залежить від гарантії безпеки внесків γ [107].

| | | | | | | | | |
|------------------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| $\alpha(\gamma)$ | 0,64 | 0,76 | 0,82 | 1,0 | 1,3 | 1,65 | 2,0 | 3,0 |
| γ | 0,48 | 0,56 | 0,71 | 0,84 | 0,90 | 0,95 | 0,98 | 0,999 |

Якщо мікростраховик проводить мікрострахування одночасно за декількома видами ризиків, то можна розрахувати ризикову надбавку у всьому портфелі [113]. Отже, загальна нетто-ставка може бути записана у вигляді:

$$T_H = \frac{S_B}{S} \cdot q \cdot \left(1 + \alpha(\gamma) \cdot \sqrt{\frac{1,44}{N \cdot q} [1 - q]} \right) \quad (4.13)$$

Врахуємо далі, що для мікростраховика величина N не є постійною, а може бути змінною. У такому разі, згідно із формулою (4.13), тариф T_H являє собою функцію від N : $T_H = T_H(N)$.

Уплив кількості договорів на тарифну ставку. Дослідимо вплив кількості договорів мікрострахування на тарифну ставку, а саме, розглянемо вплив зміни кількості договорів страхування на основну нетто-ставку T_o і ризикову надбавку T_p . Як правило, зі зростанням N величина імовірності q спрямовується до свого асимптотичного значення, яке залишається постійним для одного виду страхування. Тому при збільшенні кількості застрахованих об'єктів N збільшується й кількість страхових випадків M у цьому страховому портфелі, і навпаки. Це означає, що ріст кількості договорів страхування не змінює основну нетто-ставку T_o тарифу T_H (див. формулу (4.11)).

Дослідимо вплив кількості договорів N на ризикову надбавку T_p . Як видно з формули (4.12), функція T_p є обернено пропорційною кореню квадратному з N . Отже, ризикова надбавка завжди зменшується зі збільшенням кількості договорів мікрострахування, що укладаються (якщо зміна кількості договорів не змінює імовірність страхового випадку). Тоді зі зростанням кількості договорів (при фіксованих інших параметрах) частка ризикової надбавки (4.12) у загальному тарифі (4.13) істотно змінюється. Це особливо відчутно в тому разі, коли в початковому розподілі тарифу ризикова частка була великою. Частку ризикової надбавки в загальній нетто-ставці зображено на рисунку 4.2, де графік залежності T_H від N побудовано за формулою (4.13).

На рисунку 4.2 пунктирна лінія відповідає значенню основного тарифу T_o . Для обраних параметрів $S_B/S=0,5$, $q=0,01$

отримаємо основний нетто-тариф $T_o=0,5 \cdot 0,01=0,005$ на одну гривню страхової суми (0,5% страхової суми). Значення тарифу T_p різко зростає зі зменшенням числа договорів. Графік залежності є монотонно спадною функцією відносно N . У граничному випадку великих значень N ($N \rightarrow \infty$) функція T_H спрямовується до свого асимптотичного значення ($T_H \rightarrow T_o$).

Як бачимо з рисунка 4.2, різке зростання тарифу T_H відстежується за малої кількості договорів N . Причому для $N < 100 \div 150$ основним внеском у нетто-тариф у цьому разі є саме ризикова надбавка T_p . Отже, для малої кількості договорів мікрострахування формула (4.13) потребує більш детального дослідження.

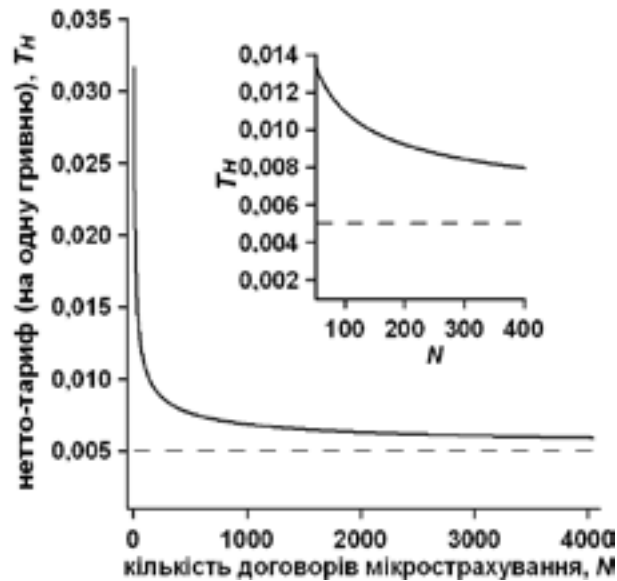


Рис. 4.2. Залежність тарифної нетто-ставки T_H (неперервна спадна лінія) від кількості договорів мікрострахування N за постійних інших параметрів ($S_B/S=0,5$, $\alpha(\gamma)=1$ за таблицею 4.4, $q=0,01$). Пунктирна лінія відповідає значенню основного нетто-тарифу $T_o=0,005^*$.

Розглянемо більш детально, як невелика кількість договорів впливає на тариф для випадків різних ймовірностей настання

* Побудовано авторами за формулою (4.13)

страхової події. Для цього оберемо дані: $S_B/S=0,5$, $\alpha(\gamma)=3$. На рисунку 4.3 графік 1 побудовано залежність (4.13) тарифної нетто-ставки T_H від ймовірності мікрострахового випадку q : графік 1 – для $N=10$, графік 2 – для $N=50$, графік 3 – для $N=100$. Для випадку $N \rightarrow \infty$ функція T_H спрямовується до залежності T_o (графік 4 – для залежності T_o , показаної похилою пунктирною лінією, є лінійною функцією величини ймовірності q). Отримаємо немонотонні залежності (графіки 1, 2, 3 на рис. 4.3). Точка максимуму тарифу T_H зміщується до значень високих ймовірностей $q \approx 1$ при збільшенні N .

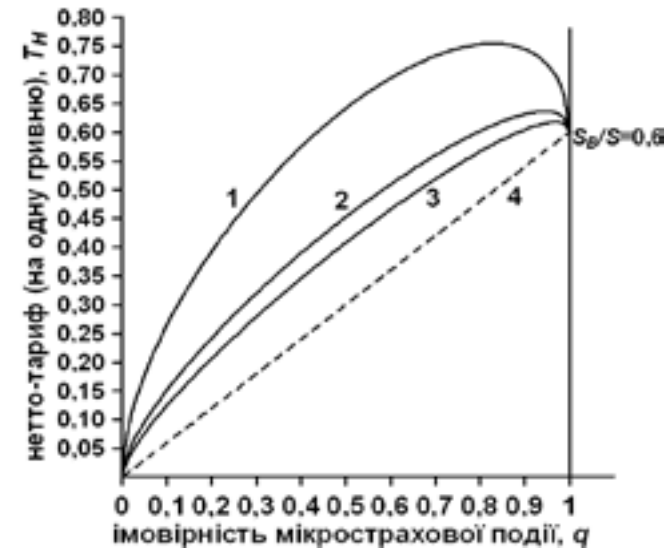


Рис. 4.3. Залежність тарифної нетто-ставки T_H від ймовірності мікрострахового випадку q для фіксованих параметрів ($S_B/S=0,6$, $\alpha(\gamma)=3$) і різного числа договорів N (крива 1 – $N=10$, крива 2 – $N=50$, крива 3 – $N=100$). Похила пунктирна лінія 4 відповідає лінійній залежності тарифу T_o від ймовірності q^* .

Отже, задана формулою (4.13) залежність для невеликих значень N ($N < 100$) має чіткий максимум відносно величини q . Причому для наближення $N \rightarrow 1$ максимум зміщується в бік менших значень ймовірностей q (рис. 4.3). На практиці такі випадки є особливо небезпечними для мікростраховика

* Розраховано й побудовано авторами за формулою (4.13)

і можуть реалізуватися на початку мікрострахування, коли очікувана кількість договорів мала, а ймовірність страхової події висока ($q > 0,5$).

Заслуговує на увагу також той факт, що великі ймовірність і частота настання притаманні подіям, що мають низький рівень збитків. Це можна побачити на рис. 2.3 і рис. 2.4 (розділ 2).

На основі отриманих тут розрахункових результатів можна порадижити постачальнику послуг мікрострахування охопити якомога більше коло мікростраховальників, тобто мати великі N . По-друге, видається за доцільне рекомендувати мікростраховикам визначити мінімальну кількість договорів N_{min} для початку діяльності з відповідною пропозицією, яку можна сформулювати так: мікростраховик не повинен надавати мікрострахову послугу, поки не набере мінімальну кількість договорів. Оцінка дає значення $N_{min} = 100$ для кожного виду діяльності.

Модельний приклад мікрострахової послуги. Розглянемо просту модель ціни мікрострахової послуги за допомогою ситуаційного завдання. Нехай $N \gg N_{min} = 100$ і ризикова складова тарифу T_p є несуттєвою щодо основного нетто-тарифу T_o .

Припустимо, що мікростраховик пропонує послугу мікрострахування, де розмір страхової суми є рівним $S = 4000$ грн. За пропозицією вартість послуги оцінюється у 40 грн., причому 30 грн. становить нетто-премія, а 10 грн. є навантаженням, що враховує операційні витрати. За таких умов мікрострахування загальний обсяг нетто-премій визначиться як $30N$, а загальна максимальна сума страхових виплат $S \cdot M = qSN = 30N$. Тут M – кількість відшкодувань, q – ймовірність мікрострахової події, яку можна оцінити зі співвідношення $qS = 30$. Крім того, ми знову припускаємо, що максимальна сума мікрострахового відшкодування є рівною мікростраховій сумі. Навантаження дасть додатковий обсяг коштів на рівні $10N$ грн. на операційні витрати. Для обраного випадку страхової суми $S = 4000$ грн. можна буде страхувати такі ризики, яким відповідає

ймовірність $q = 30/S = 0,0075$ (0,75%). Наприклад, для $N = 2000$ обсяг нетто-премій буде рівним максимальному можливому обсягу страхових виплат і становитиме 60000 грн., а навантаження – 20000 грн. Причому $M = qN = 15$ страхових випадків зі страховим відшкодуванням 4000 гривень.

Отже, спрощена модель показує принципову можливість використання мікрострахування. Водночас прибутковість такого бізнесу є мінімальною, оскільки розмір страхової премії є майже фіксованим і визначається не страховою сумою (вартістю страхового об'єкта), а бажанням і спроможністю незаможної людини платити за послугу невелику премію. Саме тому, на нашу думку, мікрострахування може бути справою добродішності великих страховиків України.

Висновки до розділу 4

Економічне обґрунтування фінансового забезпечення мікрострахування для України показує рівень рентабельності мікрострахової діяльності на рівні 5-10% як наслідок високого рівня страхових гарантій для незаможного населення.

Визначено максимально можливу ціну мікрострахування (близько 130 грн. за рік) для клієнта на основі мінімальної заробітної плати і тенденцій людської поведінки.

Запропоновано визначати середній розмір страхової премії на основі мінімального страхового внеску потенційного клієнта за трьома основними критеріями. За першим критерієм річна вартість мікростраховки визначається шляхом опитування населення і становить близько 1-3% мінімальної місячної заробітної плати (близько 10-30 грн.). За другим критерієм річна страхова премія на особу дорівнює 0,1-0,4% мінімальної річної заробітної плати в країні: за рік за один договір – близько 15-50 грн. За третім критерієм страхова премія визначається в інтервалі 0,2–2,7% тієї страхової суми договору страхування, що визначають страхувальник і страховик разом.

Запропоновано «метод сходинок», суть якого полягає в можливості існування на ринку невеликих локальних компаній, що могли б здійснювати мікрострахування і мати розмір статутного капіталу менший, ніж 1 млн євро. Обґрунтовано новий підхід для визначення розміру мінімального статутного капіталу мікростраховика, коли величина статутного капіталу залежить від обраного мікростраховиком виду діяльності: $K_1=470590$ євро – для особистого мікрострахування, $K_2=705880$ євро – для мікрострахування майна; $K_3=823530$ євро – для мікрострахування відповідальності.

Розмір мінімального статутного капіталу традиційних страховиків на початку діяльності запропоновано на рівні 2 млн євро (згідно з європейським стандартом). Дозвіл на здійснення мікрострахування для діючих страховиків

базується на чинних ліцензіях і не потребує додаткового ліцензування. Проблему знецінення в часі статутного капіталу запропоновано розв'язати шляхом його коригування як для страховиків, так і мікростраховиків згідно з валютним обмінним курсом валюти України і чинними вимогами кожні 5 років.

Маленький розмір мікрострахових премій і високий відсоток операційних витрат на початку діяльності обумовлюють потребу визначення нижнього ліміту відповідальності мікростраховика, який запропоновано на рівні 1% мінімальної заробітної плати в країні (100-110 грн.). Мікрострахове відшкодування не здійснюється у разі страхового випадку з рівнем витрат меншим за 110 гривень.

Пропонується звільнити мікростраховиків від оподаткування у такій послідовності: перші 3 роки – нульова ставка податку за всіма видами діяльності; з 3-го по 5-й роки включно – нульова ставка податку за мікростраховою діяльністю і на загальних засадах оподаткування для інших видів діяльності. З 6-го року мікростраховики будуть оподатковуватися на загальних засадах, аналогічно до традиційних страховиків.

Невелика кількість договорів мікрострахування у разі високої імовірності мікрострахового випадку може давати немонотонну залежність мікрострахового тарифу. Рекомендовано мінімальну кількість однотипних договорів для початку здійснення мікрострахування на рівні $N_{min}=100$ договорів. З іншого боку, рекомендовано максимальну кількість однотипних договорів мікрострахування, за якими кожний мікростраховик може повністю гарантувати відшкодування (без формування резервів) на рівні $N_{max}=2350$ договорів у рік.

Для створення продукту мікрострахування рекомендовано постачальнику послуг переконатися в тому, що запропоноване страхове покриття відповідає таким основним принципам, як: велика кількість мікрострахувальників (не менше 100 осіб), тільки чітко визначені ризики (за якими можна прорахувати збитки).

Розділ 5

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ШЛЯХИ РЕГУЛЮВАННЯ І РОЗВИТКУ МІКРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Для того, щоб на шляху до впровадження мікрострахування було подолано наявні сьогодні обмеження, має бути двобічний підхід. З одного боку, це ініціатива знизу вгору, щоб привернути увагу широкої громадськості, політиків, донорів та агенцій розвитку, а також соціальних партнерів та інших сторін соціального захисту до питання, яким чином працює мікрострахування і яким є його потенційний внесок у соціальний захист. З відповідними ініціативами можуть виступати науковці (саме з такою метою авторами представлена монографія), страхові компанії, суспільні організації. З іншого боку, це зусилля згори-донизу, коли мікрострахування розглядатиметься політиками та іншими зацікавленими сторонами в контексті послідовної національної системи соціального захисту або стратегії.

У попередніх розділах розглянуто декілька аспектів мікрострахування. Водночас залишаються нерозв'язаними багато важливих питань щодо державного регулювання.

Сучасне регулювання страхування являє собою динамічний процес і повинне не тільки відповідати поточному стану ринку, а й вносити поправки та зміни до наявного стану розвитку страхового ринку й законодавства на основі еволюції ринкових умов і якомога ширшого охоплення страховими послугами всіх верств населення. Держава має забезпечити таке регулювання, яке враховує особливості як страхування, так і мікрострахування [114].

У зв'язку з цим виникає потреба у визначенні методів державного регулювання мікрострахування, яке може з'явитися на страховому ринку України.

У Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки задекларовано потребу збереження і розвитку людського та соціального капіталу шляхом підвищення ефективності й стабільності соціального захисту [115]. Однак цього не достатньо, потрібні результативні дії.

У цьому розділі ми виокремили проблеми, пов'язані з регулюванням мікрострахування, і питання розвитку мікрострахування в Україні, а також запроваджуємо комплекс заходів і правил мікрострахування, що потребують унормування.

5.1. Ключові питання державного регулювання мікрострахування

Все правильне проходить три стадії.

По-перше, його висміюють.

По-друге, йому жорстоко перешкоджають.

По-третьє, його приймають як самоочевидне.

Артур Шопенгауер
(1788-1860, німецький філософ)

На нашу думку, основні *принципи державного регулювання* мікрострахування можна сформулювати в таких тезах-твердженнях:

- ▶ Регулюванню підлягає лише те, що можна контролювати. Якщо можливість здійснювати контроль відсутня, то регулювання не потрібне.
- ▶ Збір і консолідація премій вимагає формування відповідного капіталу мікростраховиків і пруденційного нагляду.
- ▶ Мікрострахування мають забезпечувати різноманітні постачальники послуг.

- ▶ Ефективні регулювання й нагляд вимагають достатньої місткості і спроможності державних органів влади.
- ▶ Правильна розробка структури регулювання потребує часу й фінансових ресурсів.

Ми пропонуємо *комплекс заходів і правил, які дають змогу запровадити мікрострахування в Україні* й мають таке формулювання [114]:

1. Види мікрострахування є добровільними, їх пропонують людям віком від 18 до 65 років.
2. Створюється Всеукраїнська Асоціація Мікрострахування (ВАМ) з Управляючою компанією й Гарантійним Фондом Мікрострахування (ГФМ) для захисту інтересів компаній-членів Асоціації та страхувальників.
3. ГФМ формується за участю Держави, державних органів влади й управління (Міністерство соціальної політики, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерство охорони здоров'я, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг), донорів, вступних внесків страховиків і від продажу мікрострахових полісів. Гарантійний Фонд може бути використаний для інвестицій в економіку країни.
4. Всеукраїнська Асоціація Мікрострахування здійснюватиме випуск і продаж бланків полісів страховим компаніям.
5. Термін чинності договорів – один рік (за винятком договору мікрострахування життя, тривалість якого може бути від одного до 5 років, але з періодом страхування – один рік).
6. Ліцензування новостворених мікростраховиків охоплює шість видів мікрострахування: мікрострахування здоров'я, мікрострахування життя, мікрострахування майна та активів, мікрострахування від нещасного випадку, мікрострахування позики/бізнесу, мікрострахування врожаю. Дозвіл на здійснення

мікрострахування для страховиків базується на наявних ліцензіях і не потребує додаткового ліцензування.

7. Страховики, що мають відповідні ліцензії, сплачуватимуть до ВАМ вступні внески й купуватимуть бланки полісів мікрострахування лише за умов участі в ГФМ або його створення. Частину вартості бланка поліса мікрострахування перераховують у ГФМ, вона є фактично другою частиною внесків страховика до ГФМ від продажу мікрострахових полісів.
8. Розмір вступних внесків визначає ВАМ за кожним видом мікрострахування на базі добутку страхової суми, кількості запланованих на рік страховиком полісів, коефіцієнта збитковості страхових операцій за обраним видом мікрострахування і корелюючого коефіцієнта.
9. Всеукраїнська Асоціація Мікрострахування гарантує згідно договору мікрострахування виплати постраждалим страхувальникам у межах визначеного ліміту відповідальності Асоціації.
10. У разі компенсацій страховиком або мікростраховиком постраждалим страхувальникам частини виплат, що є меншими за дозволений рівень виплат за договорами мікрострахування, мікростраховик або страховик може бути відрахований із членів Асоціації.
11. На офіційному сайті ВАМ створюється відкрита для вільного перегляду офіційна електронна база даних з інформацією про:
 - діючих постачальників послуг мікрострахування, що містить: повне найменування мікростраховика, юридичну адресу, рік та місце реєстрації, контактні дані, банківські реквізити, прізвище та ініціали керівника та головного бухгалтера, ліцензії на дозволені види діяльності з переліком мікрострахових продуктів, річний звіт мікростраховика, іншу загальну інформацію за рішенням ВАМ;

- договори мікрострахування і всіх застрахованих/страхувальників (серія і номер поліса, вид мікрострахування, термін дії та місце/область укладання договору, найменування та місце розташування постачальника послуг мікрострахування, П.І.Б. застрахованого/страхувальника, рік народження, стать, місце реєстрації);
 - медичні установи, що мають право на медичне обслуговування власників полісів мікрострахування.
12. Інформацію про договір мікрострахування кожного страховика окремо подається на офіційному сайті відповідного постачальника послуг мікрострахування. Кожний договір мікрострахування повинен бути персоніфікований і занесений страховиком у таку електронну базу даних так, щоб кожна лікарня, банк або інша установа могла швидко знайти достовірні дані про застраховану особу для наступних правомірних дій.
 13. Територія чинності договорів мікрострахування – всі регіони України.
 14. Укладання договору мікрострахування здійснюється за місцем реєстрації та/або проживання особи чи підприємця.
 15. Наявність добровільного договору мікрострахування, оплаченого страхувальником власним коштом, не є підставою для відмови від надання державної допомоги у разі страхового випадку. У разі адресного державного мікрострахування (коли договір мікрострахування оплачується державою) державна допомога виключається, а страхове відшкодування надається мікростраховиком, що здійснював мікрострахування.

Неофіційна апробація такого підходу серед страховиків України отримала загалом позитивні відгуки. Водночас заслуговує на увагу той факт, що вітчизняні страховики розглядають мікрострахування з позиції малих страхових

внесків і поки що не готові подолати змістовний бар'єр соціальної орієнтованості такого виду діяльності.

Дотримання запропонованих правил 1-15 суттєво поліпшить захист вітчизняних незаможних громадян. Причому участь Держави у створенні ГФМ Всеукраїнської Асоціації Мікрострахування дасть змогу здійснювати перевірки і бути спонсором державних програм поширення соціального захисту.

Така пропозиція стосовно полісів мікрострахування здоров'я відрізняється від полісів звичайного медичного страхування тим, що не обмежує людину прив'язкою до лікарні, з якою страховик підписав договір про обслуговування. Це дасть змогу скористатися полісом мікрострахування здоров'я в усіх регіонах України, а не тільки у місці укладання договору. Водночас можна запропонувати державне регулювання кількості медичних закладів, що матимуть право на обслуговування за полісами мікрострахування (особливо у разі державного втручання й адресної допомоги). Наприклад, за пропозицією Міністерства охорони здоров'я можна запровадити перелік регіональних медичних установ, що будуть обслуговувати власників полісів мікрострахування по всій території країни. Видається за доцільне, щоб такі заклади були зареєстровані на офіційних сайтах Міністерства охорони здоров'я і Всеукраїнської Асоціації Мікрострахування та мали власні вебсайти для інформованості населення й відповідних організацій.

Загалом державне регулювання мікрострахової діяльності повинне охоплювати такі чотири аспекти: 1) правове регулювання відносин, 2) систему державного нагляду; 3) умови та правила ліцензування; 4) контроль за діяльністю мікростраховиків. Розглянемо послідовно кожний названий аспект.

Правове регулювання відносин. Комплексність та неоднорідність страхових правовідносин завжди обумовлює складну структуру їх правового регулювання. На думку авторів, для мікрострахування немає потреби змінювати інституціональну систему державно-правового регулювання

страхового ринку України. Інститутами, що можуть сприяти реалізації мікрострахування, можуть бути Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Міністерство охорони здоров'я України, Міністерство економічного розвитку й торгівлі України, Міністерство фінансів України, такі професійні об'єднання, як Ліга страхових організацій України, Харківський союз страховиків, Асоціація «Українська федерація забезпечення» й інші об'єднання страховиків та страхувальників України.

На нашу думку, можливі декілька шляхів реалізації законодавчого створення й регулювання мікрострахування. Перший шлях стає можливим завдяки удосконаленню чинного Закону України «Про страхування». Другий полягає в прийнятті та впровадженні окремого Закону України «Про мікрострахування». До того ж, це може бути втілено в «Концепції створення й регулювання мікрострахування» або шляхом імплементації відповідного закону у вигляді «Концепції створення й розвитку мікрофінансування в Україні на 2015-2025 роки», яка б у комплексі унормованих заходів охопила й мікрострахування.

В обох випадках законодавство повинне визначити відповідні ключові поняття мікрострахування: обов'язки та права суб'єктів мікрострахування; договірні відносини між сторонами; визначення мікрострахового продукту; порядок та умови здійснення страхових виплат і відшкодування; форми мікрострахування; перелік видів мікрострахування; систему і повноваження органів державного регулювання; умови спеціального ліцензування; правила мікрострахування; параметри мікрострахових продуктів (охоплюючи межу страхової премії, страхової суми та максимальний термін страхування); режим управління для мікростраховиків; спеціальні вимоги до мікростраховика або інституту мікрострахування й особливості їхнього функціонування; спрощені вимоги до формування страхових резервів, спеціальні умови й напрями його розміщення з низьким рівнем ризику та відповідним складом інвестиційних інструментів; взаємовідносини мікростраховика і держави та критерії

моніторингу; порядок ліквідації, реорганізації та санації мікростраховиків, розгляд спорів. Відповідне Законодавство повинне передбачати участь страховиків на цьому ринку і сприяти участі інших суб'єктів, які могли б здійснювати мікрострахування.

Найбільш прийнятним на сьогодні ми вважаємо перший варіант, що передбачає зарахування розділу про мікрострахування в загальний Закон «Про страхування», у рамках якого буде надано можливість широкої участі в мікрострахуванні не тільки мікростраховикам, а й усім традиційним страховикам від малих до більш потужних.

Система державного нагляду. Державний нагляд за мікрострахуванням може здійснюватися органами виконавчої влади, насамперед Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (до липня 2011 року – Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України, далі за текстом Нацкомфінпослуг) [116].

Основними функціями державного нагляду за мікрострахуванням будуть: 1) захист інтересів незаможних споживачів, 2) захист інтересів мікростраховиків, 3) створення і розвиток мікрострахування. Перші дві функції є зрозумілими для всіх. Щодо третьої, то треба зауважити, що підвищення ефективності ринку шляхом усунення його недосконалостей є класичним завданням регуляторів. Для виконання цього завдання ми пропонуємо відповідні шляхи державного регулювання мікрострахування.

Для розв'язання проблеми несформованого ринку страхових послуг для населення з низьким рівнем доходів запропоновано такі можливі шляхи регулювання:

1. Надання допуску на ринок мікростраховикам.
2. Надання допуску до мікрострахування незаможним верствам населення.
3. Рішення про сприятливе правове середовище для обслуговування незаможного населення традиційними страховиками.

4. Закріплення в законодавчих нормах визначення короткострокового мікрострахування життя (до 5-ти років) й мікрострахування іншого, ніж страхування життя.
5. Створення постачальників мікрострахових послуг у кожному регіоні/місті/районі України.

Для розв'язання проблеми високих бар'єрів для входу/виходу та функціонування нових мікростраховиків (політики «одного стандарту») пропонуємо такі основні шляхи:

1. Суттєве зменшення вимог до статутного капіталу мікростраховиків (розділ 4).
2. Оптимізація режиму реєстрації.
3. Спрощення вимог для мікрострахових агентів і співробітників мікростраховика.
4. Суттєве спрощення змісту страхового поліса (розділ 6).
5. Створення законодавчої бази для можливості працювати мікростраховикам із перестраховиками.
6. Податкові пільги для мікростраховиків на перші роки діяльності (розділ 4).

На жаль, доводиться констатувати відсутність такого бачення проблеми і таких планів у Нацкомфінпослуг. Це пояснюється об'єктивними причинами. Сьогодні Нацкомфінпослуг перебуває під тиском потреби зосередження на комерційних страховиках, які становлять більшу загрозу для стабільності фінансової системи країни. Крім того, Нацкомфінпослуг не в змозі виконувати свою роль розвитку в цьому напрямі повною мірою, оскільки немає інноваційних нормативних рішень для мікрострахування, інформації та емпіричних оцінок, досвіду з мікрострахування, альтернативних правових та нормативних режимів, які б заохочували страхування для бідних верств населення України. Щоправда, позитивні зрушення на користь функції розвитку вже є [117].

Можна передбачити, що з боку регулятора підхід до розгляду мікрострахування, імовірно, буде подібним до наявного комерційного страхування, й це насправді

перешкоджатиме розвитку мікрострахування. Така політика «одного стандарту» полегшить, без сумніву, роботу регулятора, але не буде ефективною з погляду розвитку страхового ринку загалом. Нинішня тенденція до підвищення вимог до капіталу традиційних страховиків може ускладнити впровадження мікрострахування в Україні.

І доти, доки регулятор знаходиться на стадії першого інертного розуміння, він неохоче розглядатиме новий напрям розвитку страхового ринку, адже нова зона відповідальності може бути для Нацкомфінпослуг додатковою проблемою. За таких умов потенційні клієнти мікростраховиків за відсутності альтернативних джерел покриття ризикують узагалі не отримати кваліфікованого страхового захисту (що наразі й відбувається).

Умови ліцензування. Процес ліцензування видів мікрострахування повинен бути спрощеним. Розмір плати за видачу ліцензій на провадження видів мікрострахування повинен бути мінімальним.

Уважаємо за доцільне дозволити здійснювати мікрострахування страховикам, що мають традиційні ліцензії, без спеціального ліцензування, а ліцензування мікрострахування пропонувати лише новоствореним мікростраховикам, що будуть здійснювати виключно мікрострахування. Така пропозиція закріплена нами в комплексі заходів і правил щодо впровадження мікрострахування в Україні.

Результати вищенаведеного опитування підтверджують, що більшість незаможного населення є не обізнаною із страхуванням. Із цих позицій Нацкомфінпослуг необхідно врахувати в умовах і правилах ліцензування мікрострахової діяльності, що мікрострахування повинне мати спрощену й прозору систему страхування. Крім того, воно має передбачати відсутність ретельної перевірки клієнтів; зовсім просту структуру поліса мікрострахування; спрощену процедуру страхування й отримання відшкодування.

Контроль за діяльністю інститутів мікрострахування. Участь держави в Гарантійному Фонді Мікрострахування

передбачає можливість перевірки його діяльності з боку уповноважених органів. Наприклад, Міністерство економічного розвитку і торгівлі та Міністерство охорони здоров'я перевірятимуть діяльність лікарень щодо адекватних витрат медикаментів і відповідних установ, які обслуговуватимуть власників полісів мікрострахування.

Контроль за діяльністю мікростраховиків може бути:

- 1) внутрішнім – усередині мікрострахової компанії,
- 2) зовнішнім – з боку державного регулятора, Міністерств і незалежних аудиторів.

Зовнішній контроль за діяльністю мікростраховиків буде здійснювати передовсім Нацкомфінпослуг, зокрема це може бути один із департаментів Нацкомфінпослуг – Департамент стандартів регулювання та нагляду за фінансовими установами, Департамент пруденційного нагляду або Інспекційний Департамент. У ході перевірки Департамент повинен керуватися спеціально створеною програмою перевірок мікростраховиків та посередників, що потребує затвердження розпорядженням Нацкомфінпослуг України. Нацкомфінпослуг має визначити певний поріг за показниками діяльності мікростраховиків, який може викликати втручання регулюючих органів.

Контроль діяльності невеликих мікростраховиків, що будуть створюватись на місцевому й регіональному рівнях, може бути впроваджений з боку регіональних і місцевих органів державного регулювання.

Діяльність аудиторів, що перевірятимуть мікростраховиків, буде регулювати Аудиторська палата України [118]. Аудиторська палата видаватиме ліцензії аудиторським фірмам і окремим аудиторам на право здійснення аудиторської діяльності для мікростраховиків, а також буде вести реєстр аудиторів України, яким видано спеціальний кваліфікаційний сертифікат на проведення відповідного аудиту. Сприяти дотриманню законності та проведенню профілактики правопорушень аудиторів буде відповідно до свого Статуту Спілка аудиторів України.

Для управління схемами мікрострахування всередині компанії потрібно буде дотримуватися таких принципів управління компанією: 1) підзвітність посадових осіб, 2) прозорість змістовної інформації, 3) передбачуваність і зрозумілість правил, 4) ефективність співпраці співробітників для отримання достовірної інформації й перевірки реальних умов роботи.

Державне адресне втручання і п'єдестал мікрострахування. Заслугує на увагу те, що послугами мікрострахування можуть скористатися всі громадяни України, однак державне адресне втручання й допомога спонсорів будуть застосовуватися лише для тих, хто має мінімальний дохід в країні (мінімальну заробітну плату на особу або дохід на рівні прожиткового мінімуму на особу).

Залежно від обсягів соціального забезпечення за рахунок бюджетних коштів можлива участь держави і спонсорів за різним рівнем охоплення населення мікрострахуванням. Враховуючи такий підхід, пропонується розглянути три рівні пріоритетності для здійснення мікрострахування за участі держави через надання адресної допомоги і визначити цільову аудиторію:

- ▶ перший рівень (обов'язковий для держави) – для абсолютно бідних і зубожілих;
- ▶ другий рівень (рекомендований для держави) – для відносно бідних і незаможних;
- ▶ третій рівень (за власні кошти населення і підприємців) – для малозаможних і заможних.

У цілому така пропозиція може бути представлена у вигляді триступінчатого «п'єдесталу мікрострахування», що показує рівні пріоритетності з позицій запровадження мікрострахування. Ми розрізняємо «п'єдестал мікрострахування» для населення і для підприємців. «П'єдестал мікрострахування» для населення показано на рис. 5.1. Він візуалізує групи населення, що мають різні доходи і три рівні пріоритетності для запровадження мікрострахування і державної адресної допомоги.



Рис. 5.1. Триступінчатий «п'єдестал мікрострахування» – рівні пріоритетності з позицій запровадження мікрострахування й цільова аудиторія: 1 – перший рівень, 2 – другий рівень, 3 – третій рівень. Адресну допомогу в мікрострахуванні отримують групи населення першого рівня, що мають середньомісячний дохід на одну особу (Дохід) рівний чи менший за мінімальну заробітну плату в країні на особу (МЗП) або за прожитковий мінімум на особу (ПМ)*.

Подібний підхід може бути застосовано до самозайнятих фізичних осіб і юридичних осіб, які займаються підприємництвом і мають низький рівень доходів. Державне адресне втручання і допомога спонсорів будуть застосовуватися лише для тих, хто має малий річний прибуток і невеликий обсяг виручки від реалізації (річний дохід) (рис. 5.2).

* Власна пропозиція авторів [22]

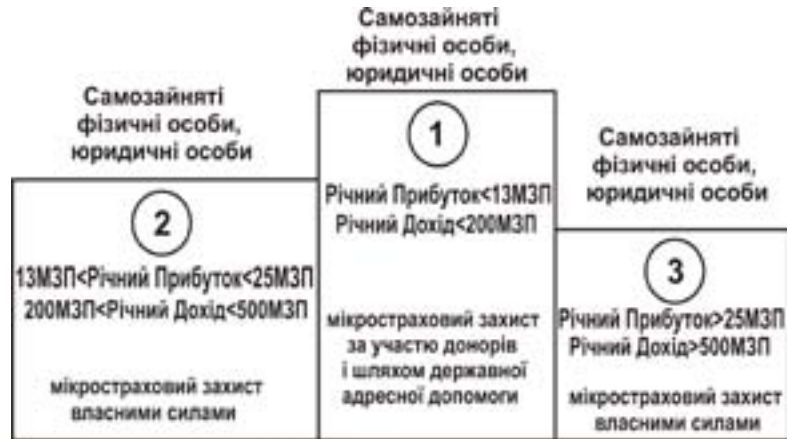


Рис. 5.2. Триступінчатий «п'єдестал мікрострахування» – цільова аудиторія й рівні пріоритетності з позицій упровадження мікрострахування для підприємців: 1 – перший рівень, 2 – другий рівень, 3 – третій рівень. Адресну допомогу в мікрострахуванні отримують самозайняті фізичні особи й юридичні особи першого рівня, які займаються підприємництвом і мають малий річний прибуток і річний дохід*.

Як приклад однієї зі схем мікрострахування розглянемо пропозицію авторів монографії, яка полягає в тому, щоб використати адресну допомогу для бідних і незаможних верств населення: держава укладає договір із мікростраховиком щодо надання послуг незаможним громадянам через купівлю персоніфікованих полісів мікрострахування. Держава здійснює моніторинг стану незаможного населення і страхового ринку щодо доступу бідних верств населення до страхування. Незаможна людина підписує, отримує договір мікрострахування й послуги від страховика (рис. 5.3). Оплату страхового договору здійснює держава, але не дає гроші готівкою безпосередньо незаможній людині, а перераховує на рахунок страховика. До того ж, державні органи влади та управління користуються даними відділів соціального забезпечення, що мають детальну інформацію про кожну незаможну людину, яка потребує адресної допомоги. Отже, це надасть державі упевненості в тому, що гроші пішли на страхування

* Власна пропозиція авторів [22]

конкретної особи і вона отримує додатковий захист від ускладнень у житті. Надалі держава не має потреби проводити ретельної перевірки наявності та розмірів збитків у разі страхових випадків. Обслуговування і сплата відшкодувань стане справою мікростраховиків. Держава може лише контролювати їх діяльність.

Якщо спонсором адресного мікрострахування є приватна особа, то держава сприяє таким донорам і співпрацює за аналогічною схемою за допомогою інформації відділів соціального забезпечення.



Рис. 5.3. СХЕМА МІКРОСТРАХУВАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ ДЕРЖАВНОЇ АДРЕСНОЇ ДОПОМОГИ ДЛЯ НЕЗАМОЖНИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ Й МІКРОСТРАХОВИКА*.

5.2. Постачальники послуг і донори мікрострахування

Щоразу, коли бачиш успішний бізнес, можна бути впевненим, що хтось прийняв сміливе рішення.

Пітер Фердінант Друкер
(1909-2005, американський вчений, економіст)

Одне з основних питань, що виникає під час вивчення можливостей мікрострахування: хто буде здійснювати таке страхування в Україні? У ролі мікростраховика можуть виступати як спеціально створена організація, що проводить

* Пропозиція авторів [114]

виключно мікрострахування, так і традиційна страхова компанія, для якої мікрострахування становить лише один з напрямів діяльності, метою якого є обслуговування клієнтів з невисокими доходами. Отже, постачальниками послуг мікрострахування можуть бути: сама держава (державна страхова компанія), кредитні спілки, страхові компанії, спеціально створені інститути мікрофінансування та інші фінансові організації (таблиця 5.1).

На нашу думку, доцільним є створення спеціальних державних і комерційних мікрострахових компаній на місцевому рівні. Потенційні нові мікрострахові компанії можуть прийти на страховий ринок з лав великих поховальних бюро, організацій мікрокредитування, однорідних за інтересами груп та аналогічних організацій. Сприяння діяльності цих юридичних осіб також буде підтримувати мету уряду з розширення економічних можливостей і запобігання розвитку тіньової економіки.

Гадаємо, оптимальним каналом розповсюдження мікрострахування можуть стати спеціально створені інститути мікрофінансування на регіональному (обласному) рівні. Досвід інших країн показує, що останні можуть мати комерційне спрямування або бути неприбутковими мікрофінансовими організаціями (розділ 1). Не всі перераховані потенційні постачальники послуг мікрострахування є оптимальними (таблиця 5.1). Так, наприклад, для зниження витрат на маркетинг і дистрибуцію послуг мікрострахування підходять професійні об'єднання, кредитні та сільські спілки. Однак не треба відмовлятися від можливостей традиційних страховиків.

Станом на 1 січня 2012 р. ліцензію на право надання страхових послуг в Україні мали 445 страхових компаній, з яких 65 здійснювало страхування життя. Загальний обсяг активів українського ринку страхових послуг становив близько 4,5% ВВП, що демонструє важливість цього виду діяльності [98; 102-104]. Отже, традиційні страховики також можуть стати носіями такого виду страхування, однак поки що вони не розглядають можливостей страхування населення

з низькими доходами. Зацікавити та залучити традиційні страхові компанії для проведення мікрострахування можна за допомогою правил мікрострахування, податкових стимулів і проведення державних тендерів згідно із Законом України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти».

Таблиця 5.1

Авторська класифікація постачальників послуг мікрострахування за рівнями потенційного охоплення*

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

Альтернативними постачальниками послуг мікрострахування можуть стати спеціально створені мікрострахові компанії місцевого й регіонального рівня (таблиця 5.1). У такому разі виникає потреба внесення змін у страхове законодавство щодо створення умов для впровадження продуктів мікрострахування та регламентації діяльності місцевих і регіональних страхових компаній.

Треба зазначити, що перед постачальником послуг можуть виникнути певні труднощі під час страхування

* Пропозиція авторів [17]

бідного населення. Обговорення мікрострахування потребує попередження, яке полягає в тому, що такий продукт може бути найбільш корисним, якщо його найбільш складно застосувати, наприклад, у районах з високим рівнем природних катаклізмів або там, де населення страждає на захворювання туберкульозом (та/або СНІДом).

Постачальники послуг мікрострахування можуть зіткнутися з проблемами нечітких актуарних розрахунків. Як відомо, офіційне страхування завжди потребує спеціалізованих актуарних можливостей, які передбачають застосування математичних розрахунків для визначення грошового еквівалента майбутніх ризиків. Актуарний аналіз ускладнюють нестійкість вимог та нестача характерних статистичних даних ринків населення з низькими доходами. Може статися так, що актуарний аналіз буде проводити установа одного типу (наприклад, традиційна страхова компанія), а інша організація (мікростраховик) буде обслуговувати бідних клієнтів і малий бізнес.

Особливо важливим для послуг мікрострахування є те, що мікростраховик буде безпосередньо постачальником послуг, а не посередником (перестраховик). В останньому випадку, у зв'язку з низькими преміями, розмір зароблених премій перестраховика суттєво зменшується, а витрати на ведення справи зростають, тому привабливість перестрахування для мікростраховика й для перестраховика є мінімальною.

Донори. У зв'язку з низьким рівнем доходу бідного населення виникає специфічна умова застосування мікрострахування – це наявність спонсора або так званого донора. У світі під цим терміном розуміють двосторонні та багатосторонні агентства, регіональні банки розвитку, фонди, соціально відповідальних інвесторів, спонсорів та інші організації, які фінансують мікрострахування або розробляють мікрофінансові програми та керують ними. Донори могли б допомогти людям з низькими доходами керувати власними ризиками і зменшити вразливість. Вони також можуть домовитися з певним мікростраховиком і взяти

на себе його внески до гарантійного фонду Всеукраїнської Асоціації Мікрострахування і таким чином допомогти розвитку мікрострахування.

Досягнення великих масштабів та надання реальної допомоги клієнтам вимагає участі донорів у середньостроковій перспективі. Донорам знадобляться відповідні знання, ресурси, щоб ефективно проводити мікрострахування, оскільки це є відносно новою, складною та ризикованою справою.

Шляхи розв'язання проблеми наявності донорів у світі вже існують (розділ 1). Так, наприклад, у Східній Африці відома американська страхова група AIG уклала партнерську угоду з декількома міжнародними фінансовими організаціями для подолання труднощів у створенні мікрострахування.

Для впровадження мікрострахування в Україні ми пропонуємо розглядати як потенційних донорів, які могли б допомогти людям з низькими доходами керувати власними ризиками і зменшити вразливість, наступних суб'єктів фінансового ринку (таблиця 5.2).

Таблиця 5.2

Потенційні донори для здійснення мікрострахування в Україні*

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

* Пропозиція авторів [17]

Дамо відповідь на запитання, яким чином вітчизняні донори можуть ефективно підтримувати мікрострахування і що їм для цього потрібно знати?

По-перше, не викликає сумнівів потреба створення й розробки спеціальних довідкових даних і літератури як для вітчизняних, так і для міжнародних донорів, вітчизняних державних органів влади на всіх рівнях, державних організацій, соціально відповідальних інвесторів [119-120]. У такому довіднику потрібно:

- ▶ надати коротку інформацію стосовно функцій і повноважень вітчизняних органів влади й управління на різних рівнях із зазначенням ступеня координації допомоги населенню;
- ▶ перерахувати вітчизняних державних партнерів мікрофінансування із зазначенням їхніх повноважень і місця розташування;
- ▶ дати характеристику міжнародним партнерам мікрофінансування у світі із зазначенням їхніх повноважень і місця розташування;
- ▶ пояснити діяльність міжнародних організацій і донорів, що допомагають Україні в питаннях мікрофінансування, надають благодійну допомогу;
- ▶ дати характеристику вітчизняним партнерам і донорам мікрострахування із зазначенням мети, повноважень і місця розташування;
- ▶ надати інформацію про законодавчу базу України, яка уможлиблює реалізацію програм донорської підтримки населення й бізнесу.

Фактично такий довідник потрібний не лише страховому, а всьому фінансовому ринку. Він стане основою для відповідної електронної бази даних, яку варто надати для вільного перегляду на офіційних сайтах Нацкомфінпослуг, державних органів управління всіх рівнів, фінансових організацій України, Всеукраїнської Асоціації Мікрострахування, професійних об'єднань страховиків України.

Все це підвищить інформованість всіх зацікавлених осіб щодо діяльності донорів і міжнародних організацій у сфері надання мікрофінансової допомоги Україні, специфіки і напрямів діяльності кожного партнера з розвитку та сприятиме підвищенню координації діяльності й об'єднанню зусиль різних організацій.

По-друге, у 2002 році була створена спеціальна робоча консультативна група CGAP допомоги бідним (підрозділ Світового Банку з мікрострахування, США), яка надає платформу для донорів, страховиків, суб'єктів, що визначають політику і постачальників технічних послуг для обміну досвідом, координації один з одним. На сьогодні вона вже нараховує 80 членів.

По-третє, у 2005 році світові донори створили міжнародне агентство з мікрострахування АМС, яке стало дочірньою компанією Opportunity International й увійшло до мережі страхового брокерства. АМС надає інформаційну і технічну допомогу страховим компаніям для модифікації продуктів клієнтам з низькими доходами, є посередником партнерства з різними каналами розповсюдження, пропонує ефективну допоміжну підтримку з обробки документації для каналів розповсюдження. АМС обслуговує більше 3 млн клієнтів у 10 країнах світу, а донорами стали Білл та Мелінда Гейтс, які надали 24 млн доларів для розвитку мікрострахування у світі [121].

У вересні 2008 року в місті Базель (Швейцарія) відбулася перша міжнародна конференція на тему «Інтеграція мікрострахування у фінансову систему – питання регулювання, контролю та політики», яка була організована міжнародним Інститутом фінансової стабільності. У конференції взяло участь близько 70 представників із 35 країн. На жаль, представники вітчизняної страхової науки не мали можливості брати участь у конференції.

У 2008 році в Києві проходив міжнародний Інвестиційний Конгрес Страхової Еліти, що зібрав інвесторів і топ-менеджерів ринку капіталу. У роботі Конгресу взяли участь близько 100 представників фінансової еліти з 10 країн світу.

Серед запланованих проєктів, потенційно цікавих і для України, було названо проєкт мікрострахування життя в Мексиці й Латинській Америці – програма, яка спрямована на страхування життя малозабезпечених і непрацездатних верств населення та людей з особливими потребами [122]. З того часу й дотепер питання не зрушене з місця. Отже, загалом страхові організації України приділяють недостатню увагу такій новій можливості.

З іншого боку, досвід спілкування авторів з невеликими страховими компаніями України показав, що зрідка фактично мікрострахування в певних його виявах вже здійснюється в Україні (наприклад, у страхуванні врожаю невеликих фермерських господарств, так звані сезонні види страхування дітей у дитсадках, школах і літніх таборах, страхування батьків від неплатоспроможності сплати за навчання дитини в навчальному закладі), хоча його не прийнято називати мікрострахуванням.

Щодо страхового захисту малого бізнесу можна зауважити, що, хоча традиційними страховими послугами користується 45% підприємців, майже удвічі більше представників малого бізнесу хоче на прийнятних умовах страхувати майно, життя, здоров'я й валютні операції. Водночас мікрострахування повертає своєю ціною доступністю: мікростраховики можуть працювати за тарифами, які не будуть влаштовувати комерційних страховиків, але задовольнятимуть споживачів.

Щодо мікрокредитування в Україні, то більш вдалою і перспективною поки що є діяльність ломбардів, ніж банків. Адже вітчизняні ломбарди пропонують просту схему отримання кредиту, швидкі терміни отримання грошей (одразу) і більш доступні, ніж банки. З цього погляду вони є подібними до мікростраховиків. Послуги українських банків у сфері мікрокредитування поки що є не зручними для незаможного населення й соціально не орієнтованими.

Висновки до розділу 5

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що описаний нами комплекс актуальних питань мікрострахування з позицій державного регулювання, визначене місце мікрострахування в системі чинного страхового законодавства, досліджені особливості можливих схем мікрострахування, названі потенційні постачальники таких послуг і запропоновані спеціальні заходи та правила мікрострахування дадуть змогу вирішити питання впровадження й розвитку мікрострахування в Україні.

Запропоновано тріступінчаті «п'єдестали мікрострахування», що визначають цільову аудиторію для здійснення мікрострахування за участі держави через надання адресної допомоги. Перший рівень пріоритетності «п'єдесталу мікрострахування» отримують групи населення, які мають щомісячний дохід рівний чи менший за мінімальну заробітну плату в країні або за прожитковий мінімум на одну особу. Адресне мікрострахування самозайнятих фізичних і юридичних осіб, які займаються підприємництвом, буде застосовуватися лише для тих, хто має низький річний прибуток і невеликий обсяг виручки від реалізації. Перший рівень «п'єдесталу мікрострахування» є обов'язковим для виконання з боку держави. Масштаби охоплення мікрострахуванням населення з низьким рівнем доходів за участю держави залежать від соціального бюджету країни.

Запропонована схема мікрострахування за участю держави/приватних спонсорів і використанням адресної допомоги є першим кроком на шляху поліпшення рівня страхового захисту бідних і незаможних верств населення.

На думку авторів, основним гарантом мікрострахування стане Всеукраїнська Асоціація Мікрострахування, яка матиме компанію з управління, формування Гарантійного Фонду Мікрострахування за участю держави й функціонуватиме максимально прозоро на страховому ринку. Комплекс заходів і нових правил для запровадження мікрострахування

охоплює 15 положень і пройшов апробацію серед страховиків України.

Законодавче впровадження запропоновано здійснювати шляхом прийняття Закону «Про мікрострахування» або вдосконаленням чинного Закону «Про страхування». Доцільною є розробка «Концепції регулювання і розвитку мікрострахування» і «Концепції створення і розвитку мікрофінансування в Україні на 2015-2025 роки».

Одним з невирішених питань у страхуванні залишається відсутність права на державну допомогу у разі стихійного лиха для осіб, що мають поліси страхування. З позицій необхідності підвищення рівня соціального захисту запропоновано змінити чинні вимоги так, щоб дати змогу потерпілим отримувати як державну допомогу, так і відшкодування від страховиків у тому разі, коли поліс страхування був сплачений особою власним коштом. У разі адресного державного мікрострахування (коли договір мікрострахування оплачується державою) державна допомога виключається і страхове відшкодування надається мікростраховиком, що здійснював мікрострахування.

Показано, що до мікрострахування можна залучити як традиційних страховиків, так і спеціально створених нових постачальників послуг мікрострахування. Залежно від мети останні можуть мати комерційне спрямування або стати неприбутковими мікрофінансовими організаціями.

Ще одна умова застосування мікрострахування – це наявність спонсорів або донорів, серед яких можуть бути соціально відповідальні інвестори – як юридичні, так і фізичні особи.

Вітчизняні державні органи влади й організації, соціально відповідальні інвестори і донори, об'єднання фінансових організацій і страховиків потребують спеціальних довідкових даних і літератури для інформованості й підвищення координації, активізації діяльності та об'єднання зусиль партнерів у сфері надання мікрофінансової допомоги в Україні.

В Україні вже є окремі випадки надання страхових послуг, які мають ознаки мікрострахування.

Розділ 6

ПОЛІСИ МІКРОСТРАХУВАННЯ І МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Більшість бідного населення України не розуміє страхування або має упереджене ставлення до нього. Багато хто скептично ставиться до необхідності сплати премій заради можливих виплат у майбутньому, якщо страховий випадок ніколи не станеться. Крім того, формулювання страхових контрактів занадто складне для бідних, серед яких є багато людей, які мають лише середню освіту.

З одного боку, страхові премії повинні бути доступними для страхувальників, а перелік послуг – широким. З іншого боку, мікростраховики намагатимуться обмежити спектр відповідних послуг для того, щоб їм було вигідно цим займатися. Ураховуючи такі обставини, автори розробили шість типових полісів мікрострахування, де страхова сума за кожним договором не перевищує 11000 грн. Перераховані поліси охоплюють життя і здоров'я, найважливіші сторони комерційної й некомерційної діяльності населення з низьким рівнем доходів.

На нашу думку, розвиток мікрострахування в країні стане можливим, якщо розробити відповідні механізми, які б забезпечували ефективну реалізацію. Такі механізми будуть запропоновані в цьому розділі.

6.1. Сутність і специфіка полісів мікрострахування

Ніщо не коштує так дешево і не цінується так дорого, як страховий поліс під час настання страхової події.

Ілля Ільф та Євген Петров
(1897-1937, 1903-1942, радянські письменники)

Ми вже згадували проведене авторами в 2011 році опитування (додаток А монографії). Результати одного з блоків анкетування показали різну пріоритетність видів страхування за критерієм значущості для незаможних громадян, яка виявилася в такій послідовності: 1) здоров'я, 2) життя, 3) майно, 4) від нещасного випадку. Причому названі види страхування отримали на два порядки більше голосів, ніж інші, що показує різний відносний ступінь значущості названих видів страхування для опитуваних (таблиця 6.1). Цікавим для нас результатом опитування виявився той факт, що захист від нещасного випадку отримав менший рівень значущості для населення, ніж захист майна та активів.

Таблиця 6.1

Види мікрострахування за ступенем важливості для незаможних верств населення України*

| Групи | Ступінь значущості для населення | Види страхування |
|-------------------------------|----------------------------------|--|
| група першочергового значення | 1 | мікрострахування здоров'я на випадок хвороби |
| | 2 | мікрострахування життя (на випадок смерті) |
| | 3 | мікрострахування майна та активів |
| | 4 | мікрострахування від нещасного випадку |
| група другочергового значення | 5 | мікрострахування позики/бізнесу |
| | 6 | мікрострахування врожаю |

* За результатами дослідження авторів [97, 123]

Опитування також показало, що: 1) 45% з тих, що бажають страхуватися, хотіли б застрахуватися на один рік, 2) люди готові сплачувати за страховку не тільки в офісі страхової компанії, а й через відрахування від заробітної плати, 3) 30% вважають, що буде зручно сплачувати за страховку раз на місяць у день заробітної плати, і 38% – готові сплачувати раз на рік.

Заслуговує на увагу той факт, що розподіл кількості дорослого населення України за віком є немонотонним з максимумом для інтервалів 30-40 і 40-50 років, а віковий розподіл дорослого населення України віком від 18 до 65 років за рівнем бідності має максимальні значення для людей віком від 20 до 40 років, а далі є несуттєво спадним (найменший рівень бідності в людей 60-річного віку) [75]. Це означає, що основні пропозиції авторів щодо мікрострахування переважно стосуватимуться незаможних громадян віком 25-55 років, які мають роботу та є працездатними. Для непрацюючого бідного населення, нужденних і безпритульних запропоновано окремий варіант мікрострахування, який автори назвали умовно «страхуванням без премій» [97].

Загальні умови для типових полісів мікрострахування. Згідно з чинним Законом України «Про страхування», звичайний договір страхування є письмовою угодою між сторонами і повинен містити інформацію щодо: 1) об'єкта страхування, 2) розміру страхової суми, 3) переліку страхових випадків, 4) розмірів страхових премій, 5) термінів сплати, 6) термінів чинності договору, 7) умов здійснення страхової виплати, 8) обов'язків сторін [77]. На нашу думку, бланки мікрострахових полісів та бланки заяв на виплату страхового відшкодування/страхової суми повинні охоплювати зазначені пункти, але бути максимально спрощеними і зрозумілими для клієнтів, а реагування страховиків на настання страхового випадку – швидким.

Із цих позицій ми розробили і пропонуємо шість видів полісів мікрострахування, для яких:

- ▶ страхова сума і страхове відшкодування в межах страхової суми не перевищують 1000 євро (10000-11000 грн.);
- ▶ нижній ліміт відповідальності страховика дорівнює 1% мінімальної заробітної плати в країні (110 грн.)

Ураховуючи результати попередніх розділів стосовно фінансового забезпечення мікрострахування й середнього розміру мікрострахової премії, можна вважати, що для полісів мікрострахування, які будемо обговорювати далі, розміри страхових премій слід визначати приблизно однаково (окрім поліса страхування життя, що розглянуто окремо).

Термін дії договорів мікрострахування пропонуємо обмежити одним роком (поліс страхування життя – до 5 років зі щорічним періодом страхування). У кожному полісі утримувач страхового поліса визначає вигодонабувача на випадок ускладнень або втрати ним дієздатності. Якщо нічого не трапляється впродовж дії страхового договору, утримувач будь-якого мікрострахового поліса нічого не отримує. Частота сплати страхових внесків – один раз на рік на початку страхування або двічі на рік частинами з можливістю сплати внесків упродовж одного місяця. Пропонується період очікування до 30 днів (на розсуд постачальника послуг) для початку дії поліса мікрострахування.

Для оформлення поліса мікрострахування страхувальнику потрібно мати документ, що засвідчує особу, довідку про присвоєння ідентифікаційного коду, і, за наявності відкритого рахунку в банку, особа може повідомити про це постачальника послуг для можливості перерахування коштів страхового відшкодування на цей рахунок. Аналогічні документи повинен надати й вигодонабувач, який зазначений у договорі страхування. Інші документи надаються за потребою й перераховані окремо для кожного виду мікрострахування.

Нещасними випадками за договорами мікрострахування вважаються тілесні ушкодження, поранення, травма, шкода

здоров'ю або смерть застрахованої особи, обумовлені не хронічною хворобою чи самогубством, а несподіваним збігом обставин або раптовим впливом на застраховану особу небезпечного виробничого фактора чи середовища. Це може бути:

- ▶ ураження пістолетом, автоматом, гвинтівкою або іншими небезпечними предметами;
- ▶ транспортна чи авіаційна катастрофа (потрапляння під машину, потяг, човен, катер, підйомний кран),
- ▶ провал під кригу або пісок, падіння з висоти або в шахту, яму (колодязь, каналізацію), провал балкона, завал будівлі, падіння дерева чи інших важких предметів;
- ▶ попадання предметів і рідини в дихальні шляхи;
- ▶ ураження електричним струмом, блискавкою чи іонізуючим випромінюванням;
- ▶ раптове погіршення стану здоров'я, гостре захворювання й отруєння (інтоксикація, крім випадків самолікування);
- ▶ тілесні ушкодження, заподіяні іншою особою, твариною, комахами чи рептилією;
- ▶ тепловий удар, опік, обмороження;
- ▶ аварія, пожежа, вибух, стихійне лихо;
- ▶ контакт з представниками тваринного й рослинного світу;
- ▶ офіційно визнане зникнення особи під час дії страхового договору;
- ▶ утоплення.

Розглянемо більш детально економіко-правові аспекти, сутність і специфіку полісів мікрострахування для незаможного населення і представників малого бізнесу (таблиця 6.1).

Група полісів першочергового значення

Поліс мікрострахування здоров'я на випадок хвороби забезпечуватиме захист утримувача страхового поліса віком від 18 до 65 років упродовж періоду страхової угоди:

- ▶ 75% вартості лікування і госпіталізації не менше, ніж на 7 днів, якщо лікування стосується вперше виявленого захворювання й пов'язане з викликом швидкої допомоги, госпіталізацією, хірургічною операцією, оплатою послуг лікарів і придбанням медикаментів;
- ▶ грошову компенсацію (добові) після госпіталізації впродовж кількості днів не більше, ніж термін госпіталізації, але не більше 30 днів, з розрахунку добових згідно з розміром встановленої в країні мінімальної заробітної плати, що припадає на добу.

На нашу думку, поліс мікрострахування здоров'я в Україні стане таким, що буде найчастіше використовуватися. Умова виплати страхувальнику або іншій особі, визначеній у договорі, за страховий випадок у пропорції 75% – відповідальність страховика, 25% – страхувальника, дасть змогу уникнути (суттєво зменшити частоту) страхового шахрайства з боку страхувальників.

Страхове відшкодування надаватиметься представником мікростраховика й може бути проведене безпосередньо медичній установі або перераховане на персоналізований рахунок утримувача поліса після з'ясування причин і вартості лікування, операції та госпіталізації. Особливістю цього поліса є те, що він поширений на будь-яку медичну установу (або обрані медичні заклади) у всіх регіонах України.

Страховальник повинен упродовж 24 годин повідомити про страховий випадок мікростраховика або його представника. Страхова виплата має бути здійснена протягом 7 діб (крім вихідних і святкових днів) з моменту подачі страхувальником заяви про виплату, документів (рахунків) лікувально-профілактичного закладу, що підтверджують настання страхового випадку і розмір витрат.

Мікрострахування здоров'я не може бути універсальним і замінювати державний соціальний захист, тому літні люди й люди з тривалими, невиліковними захворюваннями (онкологічні, СНІД, наркологічні, психоневрологічні), інваліди будуть вилучені з групи

одержувачів такої мікростраховки, адже виплата відшкодувань цій категорії громадян може підірвати фінансову стабільність мікростраховика.

Страховим випадком не вважатимуться травми або ушкодження внаслідок неправомірних дій страхувальника або в стані алкогольного чи наркотичного сп'яніння.

Для членів родини утримувача страхового поліса, зокрема дітей і осіб, не старших 65 років, можуть бути запропоновані аналогічні поліси на пільгових умовах. Таку потребу підтверджує опитування авторів, яке показало бажання незаможних верств населення страхувати здоров'я та життя родичів. Ми пропонуємо заохочувати страхуватися всією родиною за одним договором і рекомендуємо встановлювати в середньому на 10% нижчий розмір страхового внеску для кожного члена родини, який буде застрахований таким чином. За такою пропозицією всі інші умови договору щодо страхового відшкодування стають чинними і на застрахованих членів родини утримувача страхового поліса.

Ураховуючи велику частоту страхових подій, видається доцільним запровадити телефонну службу (наприклад, за допомогою Всеукраїнської Асоціації Мікрострахування) для отримання медичної та консультаційної інформації 24 години на добу для власників полісів мікрострахування здоров'я.

Поліс мікрострахування життя (на випадок смерті) забезпечуватиме швидке покриття витрат на поховання утримувача страхового поліса віком від 18 до 65 років незалежно від причин.

Термін чинності страхового договору пропонуємо від одного до 5 років з періодом страхування – один рік. Таке страхування можна було б назвати «короткостроковим страхуванням життя», і за формою воно є подібним до договорів із ризикових видів добровільного страхування, які укладають зазвичай на один рік.

Традиційне страхування життя на випадок смерті відрізняється від мікрострахування життя не тільки тривалістю чинності договору, а насамперед тим,

що забезпечує покриття тільки в разі випадкової причини, і тому процедура остаточного виявлення причин смерті може тривати досить довго. Крім того, відшкодування зазвичай не надається без підтвердження того, що смерть настала внаслідок нещасного випадку, а розмір виплат є зазвичай пропорційним до страхових внесків, що накопичуються. У разі мікрострахування з періодом страхування один рік накопичення вважається відсутнім, тому виплати не будуть пропорційними до внесків, а розмір страхової суми щороку буде фіксованим. Причому виплата може бути здійснена в результаті смерті з будь-яких причин і покриватиме витрати виключно на поховання в межах зазначеної страхової суми. Страхувальником може бути як сама людина, так і її родичі.

Вигодонабувач (або член родини застрахованого) повинен протягом 24 годин повідомити про страховий випадок страховика або його представника. Страхова виплата здійснюється готівкою або на персоніфікований рахунок вигодонабувача впродовж 7 робочих днів із моменту подачі заяви про виплату, свідоцтва про смерть і документів, що засвідчують право вигодонабувача.

Якщо нічого не трапляється за час чинності страхового договору, то після закінчення періоду чинності договору страхову виплату застрахованому не здійснюють.

Чинність поліса мікрострахування життя може поширюватися в разі смерті членів сім'ї страхувальника подібно до вищеописаного поліса мікрострахування здоров'я.

Покажемо результати розрахунку авторів для страхових премій і страхових сум залежно від обраного критерію на прикладі договору мікрострахування життя (у разі смерті) терміном на один рік (таблиця 6.2). Ми обрали два способи для визначення розміру премій за рік. У першому випадку страховий внесок є фіксованим і дорівнює віку страхувальника, а страхова сума є плаваючою. У другому випадку фіксованою й однаковою для всіх вікових категорій є страхова сума.

Таблиця 6.2

СТРАХОВІ ПРЕМІЇ ТА СТРАХОВІ СУМИ ДОГОВОРІВ МІКРОСТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ (У РАЗІ СМЕРТІ)*

| Вік клієнта (роки) | За першим критерієм – мінімального і фіксованого страхового внеску | | | За другим критерієм – премія як відсоток від фіксованої максимальної страхової суми | | |
|--------------------|--|---------------------------|----------------------|---|---------------------------|---------------------------------|
| | фіксована премія за рік, V_c , (грн.) | плаваюча страхова сума | | фіксована страхова сума, (максимальна), грн. | плаваюча страхова премія | |
| | | тариф як % страхової суми | значення суми (грн.) | | тариф як % страхової суми | значення премії, V_c , (грн.) |
| 18 ÷ 25 | $V_c = \text{вік клієнта (повних років)}$ | 0,21 | 12000 | 12000 | 0,21 | 25 |
| 26 ÷ 30 | | 0,37 | 8500 | 11000 | 0,37 | 37 |
| 31 ÷ 35 | | 0,48 | 7500 | 10000 | 0,48 | 48 |
| 36 ÷ 40 | | 0,55 | 7200 | 10000 | 0,55 | 55 |
| 41 ÷ 45 | | 0,75 | 6000 | 10000 | 0,75 | 75 |
| 46 ÷ 50 | | 1,08 | 4600 | 10000 | 1,08 | 108 |
| 51 ÷ 55 | | 1,75 | 3200 | 10000 | 1,75 | 175 |
| 56 ÷ 60 | | 2,14 | 3100 | 10000 | 2,14 | 214 |
| 61 ÷ 65 | | 2,66 | 3000 | 10000 | 2,66 | 266 |

Поліс мікрострахування майна та активів передбачає страхування всіх або вибірково будь-якого з видів майна, сукупна вартість яких не перевищує 11000 грн., з переліку: 1) елементи будівлі, квартири; 2) транспортні засоби; 3) оздоблення, обладнання, інвентар; 4) домашнє майно; 5) сільськогосподарські тварини, домашня птиця, кролі, хутрові звірі, сім'ї бджіл. За таким полісом виплачуватиметься компенсація в розмірі 80% поточної ринкової вартості застрахованого майна/активу, заміни або ремонту певного елемента майна, якщо його пошкоджено чи втрачено внаслідок таких причин:

* Пропозиція і власні підрахунки авторів [123]

- 1) пожежі, удару блискавки, викиду або вибуху газу, аварії (опалювальної системи, водопровідної або каналізаційної мережі, проникнення води із сусіднього приміщення, раптове зруйнування основних конструкцій житлових або підсобних приміщень);
- 2) навмисних дій третіх осіб (крадіжки, грабежу чи розбою, підпалу, актів вандалізму);
- 3) стихійних явищ (сильний вітер, град, злива, паводок, селі, землетрус, схід лавин, гірські обвали, зсув, осідання ґрунту, повінь, буря, ураган, вихід підґрунтових вод, паводок, незвичні для певної місцевості тривалі дощі та великі снігопади).

Збитки, які відбулися внаслідок конфіскації та інших законних дій влади, навмисного злочину страхувальника й порушення правил експлуатації, не будуть покриватися за цим видом страхування. Також воно не поширюватиметься на свійських тварин у разі, коли встановлено карантин або інші обмеження у зв'язку з інфекційними захворюваннями.

Страхова сума повинна визначатися вартістю фізичного стану майна, яке страхують, на момент укладання договору страхування й має бути погодженою зі страховиком. Страхова сума щодо кожного застрахованого предмета домашнього майна має відповідати страховій оцінці. До обсягу страхової відповідальності не включатимуть збитки, які виникли внаслідок військових дій, введення військового стану, зносу, технічного браку, перевищення терміну експлуатації домашнього майна, навмисних дій страхувальника або члена його родини.

Для отримання поліса клієнт повинен додатково надати:

- ▶ документ, що підтверджує право власності (технічний паспорт тощо) на період чинності договору про майно, що буде застраховано;
- ▶ інформацію щодо відсутності обмежень та інфекційних захворювань тварин (для осіб, що займаються сільськогосподарською діяльністю).

Такий поліс не охоплює страхування різних документів, цінних паперів, грошових знаків, рукописів, фотознімків, кімнатних рослин, запасних частин, деталей, приладдя до транспортних засобів та іншого майна, страхування якого проводиться за іншими правилами. Крім того, не вважаються застрахованими предмети, які не належать страхувальникові або членам його сім'ї на правах особистої власності (наприклад, речі, взяті напрокат, у тимчасове користування або на зберігання від інших осіб). Крім того, не приймається на страхування домашнє майно, що перебуває в аварійних або дуже старих будівлях чи в зоні, якій загрожують повені, зсуви, обвали та інші стихійні лиха, з моменту оголошення у встановленому порядку про таку загрозу.

Страхувальник повинен упродовж 24 годин повідомити про страховий випадок страховика або його представника. Страхова виплата клієнтові здійснюється упродовж 7 робочих днів з моменту подачі заяви про виплату та документів, що засвідчують особу, підтверджують настання страхового випадку і розмір збитків та інших відповідних документів.

Поліс мікрострахування від нещасного випадку забезпечуватиме виплату страхового відшкодування внаслідок нещасного випадку застрахованій особі віком від 18 до 65 років або його представникові незалежно від ступеня вперше отриманої інвалідності або в разі тимчасової втрати працездатності внаслідок нещасного випадку не менше ніж на 7 робочих днів, яке було пов'язане з лікуванням, хірургічною операцією чи госпіталізацією.

Страхувальник чи його представник повинен упродовж 48 годин повідомити про страховий випадок постачальника послуг або його представника.

Страхове відшкодування надаватиметься утримувачу поліса представником страховика або перераховуватиметься на персоніфікований рахунок утримувача поліса після з'ясування суті й специфіки нещасного випадку. Страхова виплата проводиться впродовж 7 робочих днів з моменту подачі заяви про виплату (крім вихідних і святкових днів), документів лікувально-профілактичного закладу, документів,

що засвідчують особу, підтверджують настання страхового випадку (акт про нещасний випадок або документи компетентних органів) та розмір збитків.

Дія поліса мікрострахування від нещасного випадку може бути поширена на членів сім'ї на пільгових умовах подібно до вищеприписаного поліса мікрострахування здоров'я.

Група полісів другочергового значення

Поліс мікрострахування позики передбачає погашення суми частини боргу, що залишилася за позикою незаможної людини, роздрібного торговця або представника малого бізнесу в межах мікрострахової суми в разі:

- 1) його смерті незалежно від причин;
- 2) втрати бізнесу чи комерційних активів унаслідок не залежних від страхувальника причин;
- 3) втрати працездатності тривалої або тимчасової від одного до 6 місяців;
- 4) отримання під час чинності договору інвалідності у віці від 18 до 65 років;
- 5) протиправних дій третіх осіб (крадіжка, грабіж, розбій), що призвели до неможливості повернення боргу клієнтом.

Страхове відшкодування виплачують за період чинності договору з урахуванням суми пені, штрафів. Термін чинності договору повинен бути обмежений періодом чинності позики, якщо термін погашення позики менший за один рік, і один рік, якщо період чинності договору погашення позики є більшим за один рік.

Для отримання поліса клієнт повинен надати документи, що підтверджують наявність позики/боргу, документ про право власності на заставне майно в період чинності договору страхування і довідки-характеристики майна, виданої бюро технічної інвентаризації.

У разі смерті страхувальника страхове відшкодування виплачують вигодонабувачу або за погодженням

із вигодонабувачем безпосередньо тому закладу/особі, який/яка надавав/надавала позику страхувальнику. Страхова виплата здійснюється впродовж 10 робочих днів з моменту подачі заяви про виплату й документів, що засвідчують особу, підтверджують настання страхового випадку (акт про нещасний випадок, довідка про смерть або документи компетентних органів).

Поліс мікрострахування врожаю забезпечуватиме захист майнових інтересів незаможного населення й малого бізнесу від подій, наслідком яких є повна втрата або недоотримання більш ніж 50% очікуваного врожаю сільськогосподарських культур або багаторічних плодоносних насаджень, дерев і плодово-ягідних кущів, виноградників, зернових культур і цукрових буряків унаслідок знищення карантинними комахами, посухи, вимерзання, заморозків, сильних снігопадів, граду, зливи, бурі, повені, селі, землетрусу, пожежі, вибуху або протиправних дій третіх осіб. Страхове відшкодування становитиме 50% недоотриманої (утраченої) частини вартості очікуваного врожаю сільськогосподарських культур. Не приймаються на страхування багаторічні насадження, знос або зрідження яких становить понад 70%, а також ті, що підлягають списанню з балансу господарств.

Для отримання поліса клієнт повинен надати документи, що підтверджують на період чинності договору право його власності (оренди) на землю, на якій збиратиметься врожай, довідки про розміри площ та інформацію, що підтверджує наявність посіву.

Страховальник повинен упродовж 24 годин повідомити про страховий випадок постачальника послуг або його представника. Страхова виплата клієнту здійснюється впродовж 10 робочих днів, крім вихідних і святкових днів, з моменту подачі заяви про виплату і документів, що підтверджують страховий випадок та розмір збитків.

6.2. Механізми реалізації послуг мікрострахування

*Всяка їжа й пиття смачні й корисні,
але треба знати час, місце й міру.*

Григорій Савич Сковорода

(1722-1794, український просвітитель-гуманіст,
філософ, поет)

Як було вже зазначено, для мікрострахування необхідна система, яка буде здатна ефективно обслуговувати операції в зручному для клієнта місці й викликати довіру. Державні і приватні постачальники послуг мікрострахування повинні дотримуватися розумної схеми відносин: увага → попит → просте укладання договору → допомога донорів → упевненість → задоволення від відшкодування → бажання повторного страхування. Знайти таку систему досить складно. Треба врахувати, що створення нової системи прийому премій та виплати компенсацій може дорого обійтися і не завжди буде ефективним. Здійснення мікрострахування потребує пропозиції нових простих механізмів, які б забезпечили необхідні умови постачання названих послуг.

Якщо річні премії сплачуються страхувальниками заздалегідь за весь період чинності договору, то такі тимчасово вільні кошти можуть бути інвестовані страховою компанією. Тому мікростраховику краще одноразово отримати страхову премію на початку чинності договору страхування, ніж розстроченими внесками під час його дії. Досвід країн Азії й Африки показує, що бідні вважають за краще платити маленьку суму за тиждень, а не щорічні премії, які є для них великими платежами [36]. Результати опитування, що було проведено авторами в Україні, також засвідчують таку можливість. Порівняно невеликий розмір премій й уподобання незаможних клієнтів щодо дрібних і частих платежів суперечать інтересам страховиків і можуть викликати незручності для здійснення мікрострахування внаслідок збільшення операційних витрат.

Найкращим часом для сплати премій для населення є той, коли воно має готівкові гроші, наприклад під час збору врожаю або коли вони отримують заробітну плату, кредит, переказ, грошову допомогу від держави. Наприклад, ті, хто займаються сільським господарством, рибальством, полюванням, можуть отримувати сезонний дохід. Отже, вони будуть спроможні заплатити за мікрострахування також сезонно. Саме тому, на нашу думку, як загальне правило, у договорі має бути прописано, що страхувальник має право сплатити премію в зручний для нього час упродовж обумовленого терміну, що визначається індивідуально для кожного клієнта і необов'язково з однаковою періодичністю. Намагання страховика встановлювати термін сплати премії в незручний для клієнтів час і застосування санкцій у вигляді пені за прострочені платежі можуть бути неефективними й відштовхнути страхувальника від мікрострахування.

Бонуси. Для заохочення населення та збільшення кола тих, хто хоче мати мікростраховий поліс, бажано, щоб ціни були стимулювальними. Постачальники послуг, які планують здійснювати колективне мікрострахування, повинні заохочувати через знижки тих, хто хоче страхуватися цілими сім'ями. Також слід надавати знижки клієнтам, які укладають одночасно декілька різних договорів мікрострахування з одним страховиком. Отже, для мікрострахування потрібна система, яка буде здатна ефективно обслуговувати клієнтів і викликати довіру.

Відповідна система може стати дієвою, якщо страхувальник сам буде обирати найбільш важливі для нього поліси мікрострахування і методи сплати. Поряд зі звичайними способами укладання договору страхування (у самому офісі компанії, поза офісом за допомогою представника, страхового агента або брокера, страхуванням через Інтернет і наступною оплатою поліса через банк) можна запропонувати нові способи укладання договорів і механізми реалізації послуг, які б могли бути простими та зручними для незаможного населення і малого бізнесу.

Ураховуючи все зазначене вище, ми розробили механізми реалізації послуг мікрострахування.

Перший механізм реалізації послуг мікрострахування – використання безготівкових розрахунків (переважно для малого бізнесу). Пропозиція полягає в наданні послуг мікрострахування за допомогою Інтернету в активному режимі “on-line”, де всі операції оплати, підписання договору й одержання поліса можуть здійснюватися за допомогою комп’ютера. У зв’язку з використанням в Україні банківської системи електронного обслуговування оплата стає можливою в режимі “on-line”, коли операції «приєднання» до рахунка страхувальника і «зняття» зі свого рахунка грошей не вимагають великих зусиль, часу, коштів.

Другий механізм – використання зарплатних рахунків у банках або доручень (переважно для працюючих верств населення і колективного страхування). Пропонується перейти до практики оформлення страхувальником на місці роботи доручення бухгалтерії про перерахування страхових внесків із його заробітної плати на рахунок постачальника послуг мікрострахування. Така процедура не потребує оформлення багатьох документів і додаткового часу для сплати страхових премій, моральних зусиль для заощадження з метою наступної оплати страхового внеску.

Якщо група людей отримує гроші з одного джерела, тоді є можливість, щоб установа, де працюють люди, перераховувала страхові внески багатьох страхувальників відразу мікростраховику, тобто доцільним було б колективне страхування.

Третій механізм – інноваційне мікрострахування (для всіх). Пропозиція полягає в страхуванні з допомогою терміналів поповнення, стаціонарних або мобільних телефонів шляхом надання інформації про себе за телефоном гарячої лінії або надсиланням смс-повідомлення з персональними даними про дату народження, ідентифікаційний номер, прізвище, ім’я та по-батькові, стать. Мікростраховик (або ВАМ) повинен мати спеціально створену програму, що автоматично активує мікростраховий поліс клієнта під час отримання повідомлення і сплати.

Четвертий механізм – страхування без премій (переважно для бідних верств населення, зубожілих, нужденних і безпритульних). Пропозиція полягає в тому, що в разі, коли людина не може повністю сплатити за послугу або не може сплатити навіть невелику суму премій, державний або приватний спонсор може частково або повністю взяти на себе сплату премій і забезпечити частину страхових відшкодувань. Умовно такий механізм названо авторами «страхування без премій».

П’ятий механізм – виїзне страхування в зручний час (переважно для населення в сільських населених пунктах). Підхід полягає в зборі премій страховими агентами або представниками страховиків у зручний для клієнта час за попереднім узгодженням зі страхувальниками через комунікаційні зв’язки або регулярним збиранням премій агентом компанії з приходом до помешкання. Можна, наприклад, домовитись про організацію зустрічі з агентом у певному приміщенні в центрі населеного пункту раз на місяць або квартал, щоб страхувальники могли сплатити свої внески. Такий метод збору премій має перевагу, бо він є доступним для клієнтів і забезпечує можливість для особистого спілкування страхувальника і страховика. Водночас слід урахувати, що страхові агенти не завжди є кращими арбітрами потреб клієнта, і тому керівництво мікрострахових компаній повинно переконатися, що завершальний етап страхового договору, тобто виплата відшкодування, задовольняє клієнта.

Підтвердженням факту мікрострахування в усіх запропонованих механізмах може бути і звичайний поліс, який клієнт отримує (після підтвердження оплати) у кур’єра, в офісі або поштою. Виплата страхового відшкодування в разі настання страхової події може здійснюватися тим самим шляхом, що й під час звичайної купівлі поліса.

Право вибору мікрострахових послуг. На нашу думку, залежно від наявності коштів і обсягів соціального бюджету України можлива участь держави і спонсорів за різним рівнем охоплення населення мікростраховою послугою.

Із цих позицій видається за доцільне використання права вибору людиною необхідної послуги. В умовах обмеженого соціального бюджету держави відповідна пропозиція формулюється наступним чином: особам, що матимуть право одночасно на різні види мікрострахових послуг (поліси мікрострахування) за участю держави, призначатиметься один із цих видів мікрострахових послуг за вибором особи, що буде користуватися послугами мікрострахування.

Таким чином, залежно від обсягів соціального забезпечення за рахунок бюджетних коштів масштаби охоплення населення мікрострахуванням можуть бути представлені у вигляді схеми-алгоритму (у пріоритетному порядку) з розширенням участі держави (рис. 5.1-5.2):

1. Здійснюється державне адресне мікрострахування для осіб першого рівня «п'єдесталу мікрострахування».
 - 1.1 Особа обирає одну необхідну послугу (один поліс), а держава/спонсор сплачує.
 - 1.2. Особа обирає дві (три, декілька) мікрострахові послуги, а держава/спонсор сплачує.
 - 1.3. Держава/спонсор оплачує особі всі поліси першочергового значення (таблиця 6.1).
 - 1.4. Держава/спонсор оплачує особі поліси першочергового і другочергового значення.
2. Здійснюється адресне мікрострахування для осіб першого і другого рівнів «п'єдесталу мікрострахування».
 - 2.1-2.4. Повторюються пункти 1.1-1.4 алгоритму.

Навчання населення і підготовка фахівців. Заслугує на окрему увагу питання навчання населення, персоналу і підготовки фахівців із мікрострахування.

Слід розробити навчальні програми для персоналу мікростраховиків та агентів, які б пояснювали, чим відрізняється мікрострахування від традиційного страхування, від іншої мікрофінансової діяльності та як необхідно досягти успіхів на ринку з невеликими грошовими потоками.

Доцільно розробити правила поведінки персоналу вітчизняних мікрострахових і мікрофінансових установ. Подібний крок був здійснений членами європейських мікрофінансових організацій, які у 2011 році підписали Кодекс поведінки, згідно з яким підтримали принципи захисту клієнтів, професіоналізму та прозорості [124].

Актуальним це питання є не тільки для державних службовців, представників відповідних банківських структур, страхових брокерів та інших посередників на страховому ринку, а й безпосередньо пов'язане з потребою підвищення рівня страхової культури незаможного населення. Варто не просто пояснити населенню, що таке мікрострахування, а й постійно ґрунтовно проводити роз'яснювальну роботу серед населення, щоб показати, що пряме використання мікрофінансових інструментів (наприклад мікрокредитів) може бути недостатнім і ризикованим. Чим швидше незаможне населення усвідомить це, тим успішнішим буде мікрострахування.

Висновки до розділу 6

Розроблені види простих полісів мікрострахування для України обґрунтовані за допомогою опитування незаможного населення і шляхом консультацій зі страховиками. Підхід ураховує інтереси як страхувальників, так і страховиків, а також різний ступінь участі держави.

За ступенем значущості для незаможного населення України до полісів першочергового значення належать поліс мікрострахування здоров'я (у разі хвороби), поліс мікрострахування життя (у разі смерті), поліс мікрострахування майна й активів, поліс мікрострахування від нещасного випадку. До полісів другочергового значення входять: поліс мікрострахування позики, поліс мікрострахування врожаю.

Страхова виплата за полісами першочергового значення здійснюється упродовж 7 робочих днів, а для полісів другочергового значення – 10 робочих днів.

Мікрострахування життя може надавати покриття, пов'язане зі смертю або непрацездатністю страхувальника у віці від 18 до 65 років, а виплачувана сума може визначатися заздалегідь.

Мікрострахування майна може покривати вартість шкоди або втрати будь-якого виду активу в межах 11000 грн., охоплюючи елементи будівлі, робочі місця, худобу, інвентар, устаткування, транспорт, інструменти.

Мікрострахування здоров'я може покрити більшу частину витрат, пов'язаних з госпіталізацією та хірургічними операціями, медикаментами, оплатою послуг лікарів, що виникають унаслідок нещасних випадків або хвороб. Літні люди і люди з тривалими, невиліковними захворюваннями імовірноше будуть вилучені з групи одержувачів мікростраховки, адже вірогідність настання страхових подій тут досить висока. Оплата може бути проведена або на користь самого одержувача послуг мікрострахування або безпосередньо медичній установі.

Мікрострахування від нещасного випадку забезпечить відшкодування внаслідок нещасного випадку в разі втрати працездатності не менше ніж на 7 робочих днів.

Поряд із наявними способами запропоновано нові способи укладання договорів страхування та механізми реалізації через використання Інтернет-технологій, доручень бухгалтерії, мобільного зв'язку, спонсорського внеску для «страхування без премій», виїзного страхування.

Запропоновано право вибору мікрострахових послуг, згідно з яким клієнти повинні самі брати участь у процесі вибору страхового продукту, щоб продукт задовольняв їхні вимоги й очікування. Особам, що матимуть право на різні види мікрострахових послуг (поліси мікрострахування) за участю держави, призначатиметься мікростраховий захист за вибором особи.

Масштаби охоплення незаможного населення державним адресним мікрострахуванням залежатимуть від обсягів соціального бюджету України і позиції особи на «п'єдесталі мікрострахування».

Успіх мікрострахування можливий завдяки навчанню і підвищенню страхової культури незаможного населення, підготовці фахівців і засвоєнню правил поведінки персоналом постачальників послуг.

ПІСЛЯМОВА/ЕPILOGUE

У монографії здійснено комплексне дослідження мікрострахування як новітнього економічного явища та розкрито науковий погляд на шляхи вирішення ключових проблемних питань й оптимального вибору важелів регулювання мікрострахування в Україні.

Для розв'язання проблеми страхового захисту населення з низьким рівнем доходів пропонується новий вид добровільного страхування – мікрострахування. Воно може розглядатися окремо від соціального страхування, яке передбачає пряму участь держави. Водночас мікрострахування може набути рис соціального страхування, якщо до мікрострахового захисту долучити державу і спонсорів. При цьому може мати місце перетин функцій мікрострахування і соціального страхування.

З іншого боку, мікрострахування дасть змогу зменшити соціальну напругу в суспільстві, якщо охопить страховим захистом бідні верстви населення поряд з державним соціальним забезпеченням. Переваги мікрострахування за участі держави в порівнянні з прямою соціальною допомогою полягають у тім, що держава розподілятиме тягар бюджетного фінансування з мікростраховиками: держава купує мікрострахові поліси, а постачальник послуг сплачує відшкодування. Це є прикладом державно-приватного партнерства.

Безсумнівно, багато розглянутих питань потребує подальшого наукового пошуку та інноваційного підходу.

Подальшу роботу необхідно спрямувати на розв'язання низки відповідних проблем для впровадження мікрострахування:

- ▶ для незаможного населення – охоплення; ефективне навчання; задоволення попиту на нові продукти;

- ▶ для постачальників мікрострахових послуг – спрощена процедура створення; кадровий потенціал; ефективність діяльності; розробка каналів розповсюдження;
- ▶ для донорів – створення платформ для обміну досвідом та координації;
- ▶ для асоціацій страховиків та страхових посередників – інституційно-правове регулювання;
- ▶ для регуляторів – розуміння ролі мікрострахування; створення закону й формулювання плану розвитку мікрострахування; розробка ліцензійних умов і правил діяльності; визначення вимог, що висуваються до мікростраховиків; забезпечення доступності інформації про мікростраховий продукт;
- ▶ для держави/уряду – моніторинг стану ринку щодо доступу до страхування незаможного населення; діалог зі всіма учасниками ринку та координація; сприятливе правове регулювання відносин; стимулювання для мікрострахових організацій; поліпшення умов життя незаможного населення; державне адресне мікрострахування; пошук донорів і сприяння спонсорам;
- ▶ для страхового ринку загалом – поліпшення якості та спектру послуг; розширення меж застосування традиційного страхування; формування пропозиції з мікрострахування.

Основні положення і висновки проведеного наукового пошуку авторів опубліковані в працях [17; 22; 76; 83; 87; 92; 97; 100-105; 108; 112; 114; 123] за списком використаних джерел, наведеним у монографії.

Київ-Черкаси, А. В. Шірінян, А. С. Шірінян, 2012

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ/REFERENCE

1. Millennium Development Goals. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Millennium_Development_Goals.
2. Гребенщиков Э. С. Микрострахование – не вполне обычное страхование и не только для малоимущих / Э. С. Гребенщиков // Финансы. – 2007. – № 10. – С. 47.
3. Микрокредитование породило смежный вид деятельности – микрострахование // Фориншурер: интернет-журнал о страховании. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/news/06/10/17/8406?hl=микрострахование>.
4. Проніна І. І. Аналіз рівня життя населення України / І. І. Проніна // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України: Збірник наукових праць. – Тернопіль: Економічна думка. – 1998. – Вип. 2. – С. 303-307.
5. Orecchio M. More reinsurers are dipping their toes into the microinsurance market / M. Orecchio, V. Sidhu // Microinsurance: Best's Review. – 2009. – August. – P. 89-91.
6. Проект Стратегії розвитку фінансового сектора України до 2015 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufin.com.ua/koncersia.htm>
7. Про затвердження Державної цільової соціальної програми подолання та запобігання бідності на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 31 серпня 2011 р. № 1057. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-derzhavnoyi-cilovoyi-socialnoyi-programi--doc72449.html>.
8. Brown W. Providing Insurance to Low-Income Households – Part I: A Primer on Insurance Principles and Products / W. Brown, C. Churchill // MBP Review Paper 1. – Bethesda, Md.: Development Alternatives, Inc. – 1999. – November. – P. 1-91.

9. Churchill C. Insuring the Low-Income Market: Challenges and Solutions for Commercial Insurers / C. Churchill // The Geneva Papers. – 2007. – Vol. 32. – P. 401-412.
10. Jean-Kwon W. An Analysis of Organisational Market and Socio-cultural Factors Affecting the Supply of Insurance and Other Financial Services by Microfinance Institutions in Developing Economies / W. Jean-Kwon // The Geneva Papers. – 2010. – Vol. 35. – P. 130 – 160.
11. McCord M. J. Supplying Health Microinsurance: Lessons from East Africa / M. J. McCord // International Journal of Public Administration. – 2007. – Vol. 30. – P.737-764.
12. Morris M. Microinsurance at Women's World Banking: Helping Poor Women Access Healthcare / M. Morris, E. Kelly, A. Gincherman // Health and Ageing: Geneva Association Information Newsletter. – 2010. – № 23. – P. 17-20.
13. Wiedmaier-Pfister M. Regulation and Supervision of Microinsurance / M. Wiedmaier-Pfister // Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH. – Eschborn. – 2004. – 42 p.
14. Matul M. Market for Microinsurance in Ukraine. Low-Income Households Needs and Market Development Projections. / M. Matul, E. Durmanova, V. Tounitsky / Warsaw : Microfinance Centre for CEE and the NIS, 2006. – 75 p.
15. Колеснікова Г. В. Про необхідність використання іноземного досвіду мікрострахування та гарантування кредитів малому підприємництву в Україні / Г. В. Колеснікова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 75.
16. Ляшенко В. І. Загальні методичні положення з розвитку елементів регіональної інфраструктури мікрострахування та гарантування кредитів малому підприємництву / В. І. Ляшенко, Г. Ф. Толмачова, Г. В. Колеснікова та ін. – Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, – 2010. – 120 с.
17. Шірінян Л. В. Мікрострахування – новий напрям розвитку страхової діяльності в Україні / Л. В. Шірінян // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С.141-150.

18. Martinez R. Microcredit is No Magic Wand Against Poverty. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ipsnews.net/news.asp?idnews=105839>.
19. Protecting the poor – a microinsurance compendium. Volume II / [Edited by the C. Churchill and M. Matul]. – International Labor organization in association with Munich Re Foundation. – Germany : Munchen, Switzerland: Geneva. – 2012. – 666 p.
20. Speer P. Microinsurance Identified as New Paradigm for Business // Insurance Networking News, February 29, 2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.insurancenetworking.com/news/microinsurance-accenture-29989-1.html>
21. Wiedmaier-Pfister M. Security at little cost microinsurance in Financial Systems Development. BMZ Position Paper: Microinsurance – a field of activity for German development policy / М. Wiedmaier-Pfister, В. Klein, Н. Denker, J. Wagner // Federal Ministry for Economic Cooperation and Development, Bonn: Germany, 2009. – strategies 179. – 23 p.
22. Шпірінян Л. В. Адресне мікрострахування / Л. В. Шпірінян // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8 (134). – С. 272-279.
23. Marketing: promoting insurance to the poor / CGAP Working group on Microinsurance // Microinsurance in Focus. – 2007. – № 1. – 2 p.
24. Product design and insurance risk management / CGAP Working group on Microinsurance // Microinsurance in Focus. – 2007. – № 2. – 2 p.
25. Premium collection: minimizing transaction costs and maximizing customer service / CGAP Working group on Microinsurance // Microinsurance in Focus. – 2007. – № 3. – 2 p.
26. Strategies for sustainability / CGAP Working group on Microinsurance // Microinsurance in Focus. – 2007. – № 4. – 2 p.
27. Organizational development in microinsurance / CGAP Working group on Microinsurance // Microinsurance in Focus. – 2007. – № 5. – 2 p.
28. Loss prevention and control / CGAP Working group on Microinsurance // Microinsurance in Focus. – 2007. – № 6. – 2 p.
29. Recommendations for commercial insurers / CGAP Working group on Microinsurance // Microinsurance in Focus. – 2008. – № 7. – 2 p.
30. Microinsurance: what can donors do? / CGAP Working group on Microinsurance // Microinsurance in Focus. – 2008. – № 8. – 2 p.
31. Claims processing: some general comments / CGAP Working group on Microinsurance // Microinsurance in Focus. – 2008. – № 9. – 2 p.
32. Role of governments / CGAP Working group on Microinsurance // Microinsurance in Focus. – 2008. – № 10. – 2 p.
33. Mutuels cooperatives and communitybased insurers / CGAP Working group on Microinsurance // Microinsurance in Focus. – 2008. – № 11. – 2 p.
34. Providing Insurance of Real Value to the Poor / CGAP Working group on Microinsurance // Microinsurance in Focus. – 2008. – № 12. – 2 p.
35. Внукова Н. М. Соціальне страхування: кредитно-модульний курс / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 412 с.
36. Protecting the poor – a microinsurance compendium / [Edited by the C. Churchill]. – International Labor organization in association with Munich Re Foundation. – Germany : Munchen, Geneva. – 2006. – 678p.
37. Microinsurance Newsletter: Improving Risk Management for the Poor / The Working Group on Microinsurance // Microinsurance. – 2004. – № 5. – 6 p.
38. Llanes J. G. D. A comparison between conventional insurance and microinsurance and the viability of microinsurance as a product offering / J. G. D. Llanes / QBE Insurance (Philippines), Inc. – 2008. – 21 p.

39. Llanto G. M. Developing Principles for the Regulation of Microinsurance (Philippine Case Study) / G. M. Llanto, M. P. Geron, J. Almario // Philippine Institute for Development Studies: discussion paper series. – 2007. – № 26. – 80 p.
40. Suan I. D. C. Microinsurance program for trade union members in Cambodia: pricing and financial projections / I. D. C. Suan, M. Pang-Rey, R. V. Almazan // Philippine Management Review. – 2008. – Vol. 15. – P. 119-147.
41. Aristotle B. A. J. Microinsurance in VietNam: Transforming TYM's Mutual Assistance Fund into a Sustainable Provider of Insurance to Poor Women and their Families / B. A. J. Aristotle, C. David-Casis, O. Ma / RIMANSI, 2008. – 20 p.
42. Microinsurance: demand and market prospects – Indonesia / Allianz AG, Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit, UN's global development network. – public-private partnership. – 2006. – 113 p.
43. Roth J. The landscape of microinsurance in the World's 100 poorest countries / J. Roth, M. J. McCord, D. Liber // The Microinsurance centre, LLC, 2007. – 107 p.
44. Clarke D. Chapter 2: Microinsurance decisions: evidence from Ethiopia / D. Clarke and G. Kalani // Mimeo, UK: University of Oxford, 2011. – 45 p.
45. Takaful. – [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://en.wikipedia.org/wiki/Takaful>. – Назва з екрану.
46. The future of micro-insurance regulation in South Africa / National Treasury Department of Republic of South Africa / Discussion paper. – 2008. – 136 p.
47. Technical assistance for the promotion of microinsurance – the experience of opportunity international / CGAP Working group on Microinsurance: good and bad practices / Case Study 11, 2005. – 55 p.
48. Microinsurance. – [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу : <http://www.opportunity.org/our-work/microinsurance>. – Назва з екрану.

49. Америка. – [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>. – Назва з екрану.
50. Régent S. Microinsurance: what do we know?. Microfinance and microinsurance: learnings from market studies in Latin America and Africa / S. Régent, S. Chauillac, B. Rigollet // PlaNet Finance Group, 2011. – 119 p.
51. Holst J. Health Microinsurance: A Comparison of Four Publicly-run Schemes – Latin America / J. Holst // CGAP Working group on Microinsurance: good and bad practices. – Case Study 18, 2005. – 76 p.
52. Villegas C. C. Microinsurance regulation in Peru / C.C.Villegas//Superintendenceofbanking,insuranceandprivat pensions funds administrators. De Banca, Seguros Y AFP: Superintendencia, 2010. – 9 p.
53. Microinsurance in Brazil // Microfinance Focus, October 18, 2011. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.microfinancefocus.com/microinsurance-brazil>.
54. Шинкаренко Р. Использование индексов погоды для страхования катастрофических рисков в Мексике / Р. Шинкаренко // Портал о сельскохозяйственном страховании Agroinsurance. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.agroinsurance.com/ru/products/weather_index/?pid=12627&print=1.
55. Carlos H. Columna: Guatemala. / H. Carlos, M. Bernardo // CGAP Working group on Microinsurance: good and bad practices. – Case Study 5, 2004. – 55 p.
56. Овчиян М. Р. Концепция развития микрофинансирования в Республике Беларусь на 2010-2015 годы / М. Р. Овчиян, Ю. В. Малафей / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2009. – 41с.
57. Офіційний електронний ресурс Ради Міністрів Республіки Білорусь – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.government.by/ru/main.html>.
58. Офіційний електронний ресурс Національного банку Киргизії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=95&lang=RUS>.

59. Жеенбаева Б. Ж. Проблемы развития микрофинансирования микрокредитования в переходный период (на материалах Кыргызской республики): Автореферат диссертации кандидата экономических наук: специальность 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / Б. Ж. Жеенбаева. – Центр экономических исследований имени академика Дж. Алышбаева Национальной академии наук Кыргызской Республики : Бишкек, 2008. – 24 с.
60. Солопенко Е. В. Развитие института микрострахования как социально-ориентированного вида страхования в России / Е. В. Солопенко, Ж. В. Писаренко // Современные проблемы науки и образования: Экономические науки. – 2011. – № 6. – С. 15-23.
61. Microfinance in Central and Eastern Europe and the New Independent States. – Warsaw: Microfinance Centre for CEE and the NIS, 2007. – № 4. – 8 p.
62. Мирсадыков М. Что такое микрострахование. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sugurta.uz/publish>.
63. Microfinance in Central and Eastern Europe and the New Independent States. – Warsaw: Microfinance Centre for CEE and the NIS, 2009. – № 2. – 6 p.
64. Микрофинансирование: отраслевые компоненты. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.yunus.in.ua/microcredit.html>. – Назва з екрану.
65. Богута Н. Микрорынок микрокредитов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.expert.ua/articles/9/0/1186>.
66. Охріменко О. О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки (туристське підприємство): навчальний посібник / О. О. Охріменко. – К. : Міжнародна агенція «BeeZone», 2005. – 416 с.
67. Страхование: учебник / [В. В. Шахов, Л. К. Никитенков, О. А. Цамутали и др.]; под редакцией профессора Шахова В. В. – Москва : Анкил, 2002. – 480 с.

68. Brown W. Insurance Provision for Low-Income Communities: Part II – Initial Lessons from Micro-Insurance Experiments for the Poor / W. Brown, C. Churchill // MBP Review Paper 2. – Bethesda, Md. : Development Alternatives, Inc. – May 2000.
69. Конституція України (ст. 46). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
70. Загальна декларація прав людини. Ст.22. Прийнята і проголошена резолюцією 217 А (III) Генеральної Асамблеї ООН від 10 грудня 1948 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
71. Основы экономической теории: учебник / [О. О. Мамалуй, О. А. Гриценко, Л. В. Гриценко та ін.]. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 480 с.
72. Макконел К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконел, С. Л. Брю [Перевод с английского. 2-е изд.]. – К., Хагар. – Демос, 1993. – 785 с.
73. Лібанова Е. Подолання бідності: погляд науковця / Е. Лібанова // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 7. – С. 28-32.
74. Реформа ринку праці та економічне зростання в Україні: механізми взаємозв'язку та економічна політика; за редакцією Л. Хандріха, І. Бураковського, О. Бетлій. – Київ: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2004. – 331 с.
75. Демографічні чинники бідності / [Е. М. Лібанова, С. В. Башкіров, О. І. Крикун та ін.]; Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Державний комітет статистики України, Український центр соціальних реформ, Фонд народонаселення ООН. – К : ТОВ «Основа-Принт». – 2009. – 184 с.
76. Шірінян Л. В. Ризикова складова мікрострахування / Л. В. Шірінян // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 6. – С.61-68.
77. Про внесення змін до закону України «Про страхування»: Закон України від 04.10.2001 № 2745-III // Голос України. – № 207 (2707). – 2001. – С. 10-13.

78. Хемптон М. М. Финансовое управление в страховых компаниях (перевод с английского). / М. М. Хемптон. – Москва : Издательский центр Анкил, 1995. – 263 с.
79. Корнилов И. А. Основы страховой математики: Учебное пособие для ВУЗов. / И. А. Корнилов. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 400 с.
80. Мельников А. В. Риск-менеджмент: стохастический анализ рисков в экономике финансов и страхования / А. В. Мельников. – 2-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : Анкил, 2003. – 159 с.
81. Голубин А. Ю. Математические модели в теории страхования: построение и оптимизация / А. Ю. Голубин. – Москва : Анкил, 2003. – 160 с.
82. Кірімов А. Управління страховим захистом: оцінка перестраховання високозбиткових портфелів за принципом stop-loss / А. Кірімов // Страхова справа. – 2009. – № 4 (36). – С. 26-32.
83. Шірінян Л. В. Вплив тарифу на фінансову стійкість страхових компаній / Л. В. Шірінян, А. С. Шірінян // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 111-119.
84. Теория и практика страхования: учебное пособие. / [Н. Г. Адамчук, С. Н. Асабина, Л. Н. Клоченко, В. С. Сахаров и др.]; под общей редакцией профессора К. Е. Турбиной. – Москва : Анкил, 2003. – 704 с.
85. Страхование: принципы и практика / Составитель Дэвид Бланд: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1998, – 416 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://znaу.ru/guide/cii/01-03-3.shtml>.
86. Heinrich Triangle. – [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/Herbert_William_Heinrich. – Назва з екрану.
87. Шірінян Л. В. Специфіка і перспективи формування ринкового попиту на страхування для незаможного населення України / Л. В. Шірінян // Регіональна економіка. – 2011. – № 4. – С. 177-183.

88. Про Державний бюджет України на 2011 рік: Закон України від 23 грудня 2010 року N 2857-VI із змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/laws/1435.html>.
89. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 року N 108/95-ВР із змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kadrovik01.com.ua/index.php?option=com_laws&view=laws&layout=article&Itemid=32&law_id=8
90. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. / Р. М. Нуреев. – 2-е изд., изм. – Москва: Издательство НОРМА, 2002. – 572 с.
91. Панчишин С. Макроекономіка: навчальний посібник / С. Панчишин. – видання 3-тє, стереотипне. – Київ : Либідь, 2005. – 616 с.
92. Шірінян Л. В. Емпірична оцінка ринкового попиту на страхові послуги для незаможного населення України / Л. В. Шірінян, А. С. Шірінян // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 25-31.
93. Задоя А. О. Мікроекономіка: курс лекцій та вправи / А. О. Задоя / Навчальний посібник. – 2-ге вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 211 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pulib.if.ua/book/12>.
94. Carlton D. W. Modern Industrial Organization. Third edition. / D. W. Carlton, J. M. Perloff. – Addison-Wesley Longman, Inc. New York. – 2000. – 780 p.
95. Рудий М. М. Мікроекономіка: навчальний посібник / М. М. Рудий. – Київ : Каравела, 2008. – 312 с.
96. Физическая энциклопедия / [Алексеев Д. М., Балдин А. М., Бонч-Бруевич А. М., Боровик-Романов А. С. и др.]; главный редактор Прохоров А. М. – Москва. Издательство : «Советская энциклопедия». – 1988. – Том 2. – 700 с.
97. Шірінян Л. В. Фінансове забезпечення мікрострахування в Україні / Л. В. Шірінян // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 93-102.
98. Офіційний сайт Держфінпослуг – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.

99. Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»: Закон України від 24.12.02 р. № 349-IV.// «Все про бухгалтерський облік». – 2003. – № 8. – С. 37-53.
100. Шірінян Л. В. Оподаткування страхових компаній України / Л. В. Шірінян // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 76-85.
101. Шірінян Л. В. Метод раціоналізації формування статутного фонду страхових компаній України / Л. В. Шірінян // Економіка України. – 2006. – № 11. – С. 27-35.
102. Шірінян Л. В. Конкурентоспроможність страхового ринку України в сучасних умовах / Л. В. Шірінян, А. С. Шірінян // Економіка України. – 2011. – № 7(596). – С. 37-48.
103. Шірінян Л. В. Вплив кількості страховиків на ефективність страхової галузі України / Л. В. Шірінян // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 12(126). – С. 303-311.
104. Шірінян Л. В. Оцінка впливу конкуренції на макроекономічні показники страхової галузі України / Л. В. Шірінян // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 12. – С. 153-159.
105. Шірінян Л. В. Фінансова стійкість страхових компаній та шляхи її забезпечення: Дисертація кандидата економічних наук: 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. – Х., 2007. – 232 с.
106. Страхування: підручник. / [Артюх Т. М., Бабко В. Л., Бабко Т. В., Гаманкова О. О. та ін.]; керівник авторського колективу і науковий редактор С. С. Осадець. – [Видання друге, перероблене і доповнене]. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
107. Гинзбург А. И. Страхование (Серия Краткий курс): учебное пособие / А. И. Гинзбург. – СПб : Питер, 2002. – 176 с.

108. Шірінян Л. В. Диференціація статутних фондів страховиків відповідно до спеціалізації / Л. В. Шірінян // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2008. – Том 1, № 5. – С. 102-105.
109. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.
110. Фінансовий ринок України: додатки до інформаційно-аналітичного довідника; Українське агентство фінансового розвитку. – К. (2003–2011 рр.).
111. «Україна – business»: фінансово-економічний тижневик; Держфінпослуг України. – К. (2004–2011 рр.)
112. Шірінян Л. В. Вплив розмірів страхових компаній України на ефективність їх діяльності і розподіл на ринку страхових послуг в Україні / Л. В. Шірінян // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 4. – С. 97-105.
113. Миллерман А. С. Теория страховых премий и их роль в управлении страхованием / А. С. Миллерман // Финансы. – 2003. – № 5. – С. 46-50.
114. Шірінян Л. В. Ключові питання державного регулювання мікрострахування / Л. В. Шірінян // Наукові праці НДФІ. – 2011. – № 4(57). – С. 11-21.
115. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: програма економічних реформ на 2010–2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президентові України, 2010. – 87 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
116. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо національних комісій, що здійснюють державне регулювання природних монополій, у сфері зв'язку та інформатизації, ринків цінних паперів і фінансових послуг: Закон України № 3610-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3610-17>

117. Стратегія розвитку фінансового сектору України. // Газета Цінні папери України. – 2009 – № 1 (543). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=543&pub=3852.
118. Офіційний сайт Аудиторської палати України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apu.com.ua/content.php?lang=ukr&c=page.php&id=39>.
119. Справочник «Партнери по розвитку DEVELOPMENT PARTNER PROFILES 2008 – 2009» / При сотрудничестве с Программой развития ООН в Таджикистане; Государственный комитет по инвестициям и управлению государственным имуществом Республики Таджикистан: Душанбе, 2008. – 150 с.
120. Благодійні інституції України: сучасний стан та перспективи розвитку (за результатами соціологічного дослідження) / [О. В. Безпалько, Ю. М. Галустян, А. В. Гулевська-Черниш та ін.]; за загальною редакцією А. В. Гулевської-Черниш. – Київ : Книга плюс, 2008. – 120 с.
121. Opportunity International – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.opportunity.org>.
122. Международный Инвестиционный Конгресс Страховой Элиты. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.insurance-elite.com.
123. Шірінян Л. В. Сутність і специфіка полісів мікрострахування для малозабезпеченого населення і представників малого бізнесу / Л. В. Шірінян // Економіка та право. – 2011. – № 3(31). – С. 20-25.
124. Microinsurance // Бюлетень МФЦ. – 2011. – № 1. – С. 12.

ДОДАТОК А/ATTACHMENT A

ЗМІСТ АНКЕТИ ОПИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ (без запропонованих варіантів відповідей)

Основні питання:

1. Чи знаєте Ви про страхування?
2. Який маєте досвід спілкування зі страховими компаніями за останні роки?
3. Про які страхові компанії Ви знаєте/чули?
4. Чи хотіли б Ви застрахуватися?
5. Чи довіряєте Ви вітчизняним страховим компаніям?
6. Який тип страхової компанії Ви б обрали?
7. Яку б страхову компанію Ви обрали?
8. Чи втрачали Ви когось із членів сім'ї останнім часом?
9. Чи була в родині хвороба, що призвела до госпіталізації?
10. З якими труднощами Ви зустрічаєтесь найчастіше в житті?
11. Які Ви маєте джерела доходів для можливості страхування?
12. Який Ваш особистий середньомісячний дохід?
13. Які Ваші особисті середньомісячні витрати?
14. Який середньомісячний дохід Вашої родини разом?
15. Який середньомісячний обсяг витрат Вашої родини разом?
16. Чи є Ваш особистий дохід стабільним?
17. Чи вчасно Ви отримуєте заробітну плату (пенсію, стипендію)?
18. Чи є у Вашої родини можливість заощаджувати гроші на випадок ускладнень у житті?
19. Чи є втрата Вашого особистого доходу критичною для бюджету Вашої родини?
20. Чи є у Вас власне житло (нерухоме майно)?
21. Чи є у Вас інше дороге майно (машина, гараж тощо)?

22. Яку суму грошей Вам не шкода було б сплачувати за одну страховку за один рік?
23. Яку суму (кількість грошей) у разі настання страхового випадку Ви хотіли б отримати згідно з Вашою сплатою?
24. На який термін Ви хотіли б застрахуватися?
25. Що Ви хотіли б застрахувати насамперед?
26. Як часто Вам було б зручно сплачувати страхові внески (платити за страхування)?
27. Як Вам було б зручно сплачувати страхові внески (платити за страховку)?
28. Що є вирішальним для Вас під час вибору страхової компанії?

Додаткові питання

1. Освіта.
2. Вік.
3. Місце проживання.
4. Стать.
5. Соціальний статус.
6. Сімейний стан.
7. Кількість осіб у родині, що мешкають разом.

ПРЕДМЕТНИЙ ТА ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИКИ

- | | |
|---|---|
| <p>А =====</p> <p>Агентство з мікрострахування АМС 161</p> <p>адресне втручання 152, 153</p> <p>Азіатський банк розвитку 48</p> <p>актуарний аналіз 131, 158</p> <p>анкета 91, 93, 102, 104</p> <p>анкетування 89, 102, 166</p> <p>Аудиторська палата 151</p> <p>Б =====</p> <p>Бангладеш 32, 34, 37, 39, 48, 72</p> <p>Білорусь 60, 61, 62, 193</p> <p>бланки полісів 144, 167</p> <p>Болівія 33, 52</p> <p>В =====</p> <p>В'єтнам 32, 33, 34, 36, 44, 45, 46</p> <p>вигодонабувач 168, 172, 176</p> <p>витрати на ведення справи 119, 158</p> <p>Вірменія 60, 63</p> <p>вплив кількості договорів 133, 135</p> <p>Всеукраїнська Асоціація Мікрострахування 143, 144, 163</p> <p>Г =====</p> <p>гарантії 54, 61, 118, 130, 132</p> <p>Гарантійний Фонд</p> <p>Мікрострахування 143, 144, 146</p> <p>Гватемала 32, 52</p> <p>гіпотеза 93, 98, 102, 104</p> <p>графік залежності 103, 133</p> <p>Грузія 32, 60, 62</p> <p>група CGAP 161</p> | <p>Д =====</p> <p>державне регулювання 143, 146, 148, 199</p> <p>державний соціальний захист 26, 79, 170</p> <p>державний нагляд 45, 142, 146, 148, 151</p> <p>диференціація суспільства 27, 78</p> <p>договір мікрострахування 97, 145, 154, 164</p> <p>донори 41, 155, 159, 161, 164</p> <p>досвід мікрострахування 22,30, 37, 40, 52, 81</p> <p>дохід людини 99, 101, 115, 152, 154, 163, 179, 201</p> <p>дохід страховика 109</p> <p>Е =====</p> <p>еластичність кривої 108</p> <p>електронна база даних 144</p> <p>ефект подвійного обличчя 89, 113</p> <p>ефект Гіффена 105</p> <p>Ефіопія 31, 49</p> <p>Є =====</p> <p>Європа Східна 37</p> <p>З =====</p> <p>закон ринкового попиту 102, 104, 105</p> <p>Закон «Про страхування» 148, 164, 167, 195</p> <p>Закон «Про Державний бюджет» 92, 196</p> <p>Закон «Про оплату праці» 92, 196</p> <p>Закон України «Про мікрострахування» 147, 164</p> <p>Західна Азія 38</p> |
|---|---|

М =====
 мікрострахування позики/
 бізнесу 124, 143, 166, 176, 184
 мікрокредит 15, 19, 35, 49, 57,
 62, 66, 71, 183
 мікрофінансування 19, 49, 61,
 147, 156, 160, 164
 мінімальна заробітна плата 23,
 25, 28, 68, 92, 97, 101, 111, 116,
 120, 138, 152, 163, 168
 модель 35, 44, 65, 136, 137
 моделі поведінки 85, 87
 модель регулювання 121

Н =====
 навантаження 130, 136
 Наїрі Іншуранс 64
 Народна Страхова Компанія 48
 Національна комісія 143, 147,
 148
 нетто-тариф 130, 131, 133, 134,
 136
 Непал 32
 неформальні організації 28, 31,
 45, 47, 59, 79
 нещасний випадок 33, 78, 86, 176
 Нікарагуа 32, 34

О =====
 ознаки мікрострахування 24,
 114, 164
 Океанія 46
 опитування 8, 18, 54, 90, 93-118,
 138, 150, 166, 171, 178, 184
 оподаткування страховиків 119,
 121, 139, 197
 особисте страхування 33, 55,
 122

П =====
 Пакистан 32, 34, 37
 перспективи мікрострахування
 161, 187
 Перу 34, 37, 52, 53, 54
 Південна Азія 36, 37, 39

Південно-Східна Азія 42, 46
 Південна Африка 49, 51
 Північна Африка 35, 37, 49, 51
 політика «одного стандарту»
 150
 попит ринковий 77, 103, 108,
 109, 112, 178
 постачальники послуг 29, 44, 51,
 75, 109, 112, 118, 136-158, 163,
 168, 180, 186
 правила ліцензування 146, 150
 правила мікрострахування 116,
 143, 163
 право вибору 181, 182, 185
 правове регулювання 146, 187
 прибуток від мікрострахування
 120
 проблема бізнесу 70
 Проект Стратегії розвитку 17
 пропозиція 87, 89, 115, 126, 187
 психологія поведінки 85-93, 108,
 115

Р =====
 ражу 61
 регресійний аналіз 35
 регулювання 40, 66, 75, 104, 121,
 128, 141-150, 186-187
 рентабельність 66, 120
 Республіка Гана 16, 32, 49, 50
 ризику малого бізнесу 70, 86
 ризик-менеджмент 78, 82, 84, 87
 ризику населення 17, 33, 69, 73,
 74, 85, 86
 ризикова надбавка 133, 134
 ризикова складова 133, 134, 136
 ринковий попит 57, 77, 103, 108,
 109, 112, 178
 рівень бідності 16, 153, 167
 розподіл кількості осіб 91-110
 розподіл мікрофінансових
 установ 34
 Росія 32, 37

С =====
 страховий ризик 80, 81
 страхування без премій 181
 страхування відповідальності 122,
 126, 138
 страхування майна 25, 31, 49, 63,
 81, 122-126, 138, 143, 166, 173, 184
 страхування мікрокредитів 19, 35,
 57
 схема відносин 155, 178
 схема мікрострахування 42, 48, 53,
 104, 154, 163
 Східна Азія 35, 36, 42, 46, 48
 Світовий банк 21
 Середня Азія 35, 37
 середній розмір премії 116, 118,
 138, 168
 СНД 22, 60, 67
 соціальний захист 26-28, 79, 86,
 141, 170
 статистичний аналіз 93, 102, 119,
 158
 статутний капітал 58, 123-128
 страхова культура 16, 66, 92, 111,
 183
 страхова премія 24-26, 39, 43, 47,
 53, 59-69, 82, 90, 93, 97, 102-120,
 129, 138, 142, 158, 165-173
 страхове відшкодування 24, 27, 29,
 53, 59, 65-77, 92, 98-120, 128-139,
 145-155, 164-180, 186
 страхове покриття 27, 60, 172

Т =====
 тариф 55, 57, 59, 82, 102-112, 118,
 130-135, 139, 173
 телефонна служба 171, 180
 Тихий океан 35, 36
 тривалість договору 143, 171
 трикутник Хайнріха 83, 84

У =====
 Уганда 31, 32, 49
 Узбекистан 60, 63
 умови ліцензування 146, 150
 умови мікрострахування 115,
 153

Ф =====
 Філіппіни 31-33, 42
 фінансове забезпечення 114

Х =====
 Халк банк 63
 Халк сугурта 63
 Хайнріх Герберт Вільям 83

Ц =====
 Центральна Азія 37
 Центр мікрострахування 18,
 22, 60
 Цілі Розвитку Тисячоліття 15
 ціна мікрострахової послуги
 68, 94, 96, 104, 111

Ч =====
 частота настання 136
 чаша стратифікації 23, 24

Ш =====
 шерине 61
 Шрі-Ланка 32

Я =====
 Янус 113

Наукове видання – монографія
(українською мовою)

Лада Василівна Шірінян

кандидат економічних наук, доцент

Арам Сергійович Шірінян

доктор фізико-математичних наук, старший науковий співробітник

~~~~~  
**МІКРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: БУТИ ЧИ НЕ БУТИ ?**  
~~~~~

Scientific Edition – monograph
(in Ukrainian)

Lada Shirinyan

Ph D in Economics, Associate Professor

Aram Shirinyan

Ph D in Physics and Mathematics, Senior staff scientist

~~~~~  
**MICROINSURANCE IN UKRAINE: TO BE OR NOT TO BE ?**  
~~~~~

Комп'ютерна верстка

Оригінал-макет

Коректор

Технічний редактор

Художній редактор

Шірінян А. С.

Барабаш Н.

Денисенко З. М.

Чабаненко Ю. А.

Шірінян Л. В.

Підписано до друку 14.11.2012. Формат 60x84/16.

Папір офсетний. Друк офсетний. Наклад 1000 прим.

Умовних друкованих аркушів 13. Замовлення № 28-2012.

Друк здійснено власним коштом авторів
у видавництві Чабаненко Ю. А.:

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців серія ДК № 1898
від 11.04.2004р., вул. Дашковича, 39, м. Черкаси, 18000, Україна.

Тел.: (0472)564666, (0472)459984. E-mail: office@2upost.com

Книготорговельним організаціям, видавництвам, оптовим покупцям,
спонсорам, юридичним та фізичним особам звертатися за електронною
адресою: monograph@ukr.net