

Мікростраховання – новий напрям розвитку страхової діяльності в Україні

Виконано класифікацію рівнів страхування за розміром страхового відшкодування, дано означення мікростраховання. Запропоновано механізми надання послуг мікростраховання. Перелічено потенційні постачальники послуг мікростраховання. Показано, що мікростраховання потребує донорів, державної підтримки, участі об'єднань страхових організацій України, підготовки стратегії розвитку мікростраховання. Проаналізовано основні ризики і чинники, що впливають на прийняття рішень страхувальниками щодо придбання полісів мікростраховання. Висвітлено ризики, які може привнести мікростраховання для постачальників таких послуг.

Ключові слова: мікростраховання, ризики, донори, постачальники послуг.

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

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

Мікростраховання може слугувати засобом подолання недовіри до традиційного страхування і відчуженості від страхування обширних прошарків підприємницького класу і населення, засобом підвищення його страхової культури. Тому актуальність мікростраховання для України видається безсумнівною.

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

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

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

Розглянемо це питання як з погляду управління ризиками, так і з позицій захисту бідних верств населення, а також покажемо, що впровадження мікрострахування для людей з низькими доходами потребує фінансової підтримки так званих донорів (спонсорів), без яких таке страхування для страховиків буде нерентабельним.

Проблема людей з низькими доходами. Бідне населення наражається на ризики, що характерні й для небідних, однак ці ризики більш суттєво впливають на їх фінансовий стан та частіше виникають. Крім того, уразливість бідних посилюється кожного разу, коли вони зазнають збитку, та втягує їх у порочне коло. Більшість такого населення України веде боротьбу з ризиками власними силами. При цьому люди залежать від численних механізмів – таких, як грошові збереження, придбання активів, надійність кредитних асоціацій та банків – і користуються ними, щоб підготуватися та протистояти різним ризикам (смерть годувальника в сім'ї, важка хвороба, падіж худоби тощо). Лише невелика кількість сімейних господарств із низькими доходами може дозволити собі страхування таких ризиків [4].

В міру можливостей бідні запобігають ризикам або досить активно працюють, щоб знизити ризики нефінансовими методами (наприклад, дотриманням гігієни). Вони накопичують гроші, інші активи, навчають дітей, як протистояти ризикам у майбутньому. Ще один подібний механізм в Україні – використання сімейних зв'язків для визначення підприємницьких можливостей.

Як приклади початку впровадження такого виду діяльності у світі, можна навести африканські країни. Так, неформальні суспільні системи (наприклад, товариства поховання у Республіці Гана) пропонують захист від певних ризиків. Проте такі системи зазвичай не надають адекватного захисту від високовитратних та непередбачених ризиків у разі, наприклад, довготривалої хвороби 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 у випадку смерті позичальника), але ці страхові продукти слугують скоріше для захисту кредитної установи, ніж клієнта.

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

Проблема бізнесу. По-перше, ризикова подія, якщо вона сталася в господарствах з низьким рівнем доходу, призводить до занепаду їх матеріального добробуту та значних фінансових втрат (наприклад, витрат щодо відновлення прилавків на ринку, зруйнованих у результаті 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 знову). Отже, крім малозабезпечених і бідних, потенційними споживачами мікростраховання в Україні можуть бути і представники малого та середнього бізнесу. Останні зазвичай з недовірою ставляться до традиційних страхових компаній, не довіряють їх здатності або готовності вчасно сплачувати значні суми страхового відшкодування при настанні страхового випадку. Для них також альтернативою може стати мікростраховання. З цих позицій мікростраховання буде являти собою послугу із страхування, доступ до якої дозволить підприємцям концентруватися більше на розвитку їх бізнесу, одночасно зменшуючи інші ризики, що заторкують власність, здоров'я або працездатність. Типи страхових продуктів можуть включати страхування життя, страхування майна, страхування здоров'я та інвалідності.

У країнах ЄС на 1000 осіб припадає близько 42 підприємств, а частка зайнятих у сфері малого підприємництва там складає близько 75% працездатного населення. В Україні ці показники значно нижчі: на 1000 населення – лише близько 3,5 підприємств та відповідно лише близько 11% працездатного населення. Це, по-перше, найдрібніші суб'єкти підприємницької діяльності – самозайняті фізичні особи, що не використовують працю найманих працівників та здійснюють діяльність 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 малого підприємництва (як фізичні так і юридичні особи), річний обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) яких не перевищує межі 1000 мінімальних зарплат. Вони також працюють на кінцевого споживача (громадські послуги, торгівля, харчування). По-третє, це суб'єкти малого підприємництва (як фізичні, так і юридичні особи), обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) яких не перевищує межі 10000 мінімальних зарплат.

З позицій розмірів грошових надходжень і обсягів витрат мікростраховання можна порівнювати з мікrokредитуванням. Крім того, мікrokредитування також може породити суміжний вид діяльності – мікростраховання, а саме – страхування мікrokредитів. Мікrokредитом вважається сума позики приблизно від ста доларів. Верхню межу кожен банк визначає по-своєму [5]. Дана сфера кредитування, як правило, пов'язана з невеликим сімейним бізнесом, малими виробничими потужностями, невеликими торговельними площами, тобто по суті з тим, що сформувалося не так давно і сьогодні динамічно розвивається.

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

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

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

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

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

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

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

Масові ризики – природні лиха, епідемії та інші події, які одночасно завдають істотних втрат більшості населення. Вони є погано передбаченими, тому, гадаємо, такі ризики залишаться поза увагою мікростраховання.

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

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

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

- мікрострахові послуги повинні створюватися і відповідати параметрам різних ринкових секторів з урахуванням заробітку людей, споживчих звичок, соціальних і культурних обов'язків, індивідуальних амбіцій і наявних географічних і економічних умов;
- індивідуальне добровільне страхування привертає більше число страхувальників і має більший обсяг, ніж обов'язкове страхування, ринок добровільного страхування стає фактично не обмеженим;
- попит населення з невеликими доходами на страхування збільшується разом зі зростанням процентних ставок накопичувальної системи страхування. Незважаючи на загальноприйняте припущення про те, що бідні відкладають заощадження і не страхуються, реальність вказує 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.

Означення. Дамо класифікацію видів страхування у залежності від масштабу страхового покриття. На думку автора, необхідно розрізнити три масштаби страхування: макростраховання, мезостраховання, мікростраховання (табл. 2). Такий поділ є схожим на відомий поділ фінансів за рівнями (державні, регіональні, місцеві) в теорії фінансів, однак він базується не на територіальному аспекті, а на грошових обсягах у страхуванні. Базовим критерієм для запропонованого поділу є обсяг страхового відшкодування і страхових премій. Вперше, наскільки

Таблиця 1

Опис трьох можливих стратегій з управління основними ризиками*

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

* За даними [8].

нам відомо, автор пропонує класифікацію страхування за обсягом страхових сум і відшкодування.

На перший погляд, класифікація виглядає теоретичною, адже в Україні не створено інституту мікрострахування. Однак, якщо такий інститут почне розвиватися, то дана класифікація відобразатиме дійсність і стане зручною.

Таблиця 2

Авторська класифікація рівнів страхування за обсягом страхових сум і відшкодування

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

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

Можна стверджувати, що мікростраховання має відповідати лише основним потребам малозабезпечених при захисті їх від ризиків (медичне страхування, страхування автомобіля або життя). Воно має бути також зрозумілим (рівень освіти бідних зазвичай є низьким), доступним (за вартістю) та з мінімальною кількістю формальних кроків під час обслуговування.

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

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

Станом на 1 січня 2009 р. ліцензію на право надання страхових послуг в Україні мали 470 страхові компанії, з яких 65 здійснювало страхування життя. Загальний обсяг активів українського ринку страхових послуг становив близько 3,5% ВВП, що демонструє важливість цього виду діяльності [9]. Отже, класичні страховики також можуть стати носіями такого виду страхування, однак поки що вони не розглядають можливостей страхування людей і бізнесу з низькими доходами. Такий висновок впливає насамперед з того, що останні можуть бути неплатоспроможними, а тому завжди існує підвищений ризик дострокового розірвання договору з боку таких страхувальників. Це може заважати формувати страховикам збалансований і надійний страховий портфель і

Таблиця 3

Авторська класифікація постачальників послуг мікростраховання за рівнями потенційного охоплення

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

в підсумку збільшувати витрати страховиків на ведення справи. Зацікавити та залучити класичні страхові компанії для здійснення мікрострахування можна за допомогою проведення державних тендерів згідно з Законом України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти».

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

Як ми вже зазначили, для мікрострахування необхідна система, яка буде здатна ефективно обслуговувати операції у зручному для клієнта місці і викликати довіру. Знайти таку систему досить складно. Треба врахувати, що створення нової системи прийому премій та виплати компенсацій може дорого обійтися і не завжди бути ефективним.

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

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

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

Другий механізм реалізації послуг мікрострахування (переважно для мало-забезпечених верств населення). Автор пропонує перейти до практики оформлення страхувальником на місці роботи доручення бухгалтерії про перерахування страхових внесків з його заробітної плати на рахунок постачальника послуг. Така процедура стане особливо простою, оскільки не потребує оформлення багатьох документів.

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

Підтвердженням факту мікрострахування в усіх запропонованих механізмах може бути і звичайний поліс, який клієнт отримує (після підтвердження оплати) у кур'єра, в офісі або листом (поштою). Виплата страхового відшкодування у

разі настання страхової події може здійснюватися тим же шляхом, що і при звичайній купівлі полісу. Розрахункові оцінки внесків за запропонованими механізмами реалізації подано далі.

Нещодавно за кордоном було заявлено про початок дії мікростраховання. Наприклад, у деяких індійських штатах, що почали реалізовувати програми мікростраховання, страхові внески від одного клієнта складали від 8 до 18 дол. США, а страхова сума, тобто максимальний розмір страхового відшкодування, – відповідно від 300 до 600 дол. За відсутністю великого територіального покриття тарифи на такому низькому рівні без участі спонсора або донора довго не протримаються. Тому наявність спонсора або так званого донора – ще одна необхідна умова застосування мікростраховання.

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

У багатьох країнах досягнення великих масштабів та надання реальної допомоги клієнтам вимагає участі донорів у середньостроковій перспективі. Шляхи розв'язання проблеми наявності донорів у світі вже існують. Так, у Східній Африці відома страхова група AIG уклала партнерську угоду з декількома міжнародними фінансовими організаціями для подолання труднощів у створенні мікростраховання.

З метою впровадження мікростраховання в Україні автор пропонує розглядати як потенційних донорів, які могли б допомогти людям з низькими доходами управляти власними ризиками і зменшити уразливість, такі суб'єкти (табл. 4).

Українським донорам знадобляться відповідні знання, ресурси, щоб ефективно займатися мікрострахованням, оскільки це є відносно новою, складною та ризикованою справою.

У 2002 р. була створена спеціальна робоча група CGAP – консультативна група допомоги бідним (підрозділ світового банку, США) з мікростраховання, яка надає платформу для донорів, страховиків, суб'єктів, що визначають політику, і постачальників технічних послуг з метою обміну досвідом, координації

Таблиця 4

Потенційні донори для здійснення мікростраховання в Україні

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

один з одним. На даний час вона вже нараховує 80 членів. У 2005 р. світові донори створили міжнародне агентство з мікрострахування АМС, яке стало дочірньою компанією Opportunity International і увійшло до мережі страхового брокерства. АМС надає інформаційну і технічну допомогу страховим компаніям для модифікації продуктів для клієнтів з низькими доходами, є посередником партнерства з різними каналами розповсюдження, пропонує ефективну допоміжну підтримку з обробки документації для каналів розповсюдження. АМС обслуговує понад 3 млн. клієнтів у 10 країнах світу, а донорами виступили Білл та Мелінда Гейтс, які надали 24 млн. дол. для розвитку мікрострахування.

Перспективи мікрострахування. Інститут мікрострахування почав створюватися у ряді країн СНД. У рамках нової концепції мікрострахування в Казахстані роблять наголос на підтримку жіночого підприємництва, в Узбекистані – на створення умов для розширення і розвитку малого бізнесу в сільській місцевості, у Білорусі почали розглядати питання про необхідність розробки «державного соціального стандарту» на фінансові послуги з метою забезпечити підприємця «асортиментним мінімумом» фінансових послуг (мікрокредит – до 5000 дол. США, мікрострахування кредиту і бізнесу, мікролізингу, послуг гарантійного фонду, консультування тощо) через Інтернет, за доступними цінами, з мінімальною кількістю відвідувань офісу фінансово-кредитних компаній [10].

На нашу думку, розвиток мікрострахування в Україні є можливим, але при розробці відповідного механізму, який би забезпечував його ефективну реалізацію. Досвід спілкування автора з невеликими страховими компаніями України показав, що в деяких випадках фактично мікрострахування в певних його проявах уже діє в Україні (наприклад, у страхуванні врожаю невеликих фермерських господарств, так звані сезонні види страхування дітей у дитсадках, літніх таборах і школах, страхування батьків від неплатоспроможності сплати за навчання дитини в навчальному закладі), хоча поки що його не прийнято називати мікрострахуванням.

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

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

Список використаних джерел

1. Гребенщиков Э. С. Микрострахование - не вполне обычное страхование и не только для малоимущих / Э. С. Гребенщиков // Финансы – 2007. – №10. – С. 47.

2. Проніна І. І. Аналіз рівня життя населення України / І. І. Проніна // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України : [зб. наук. пр.]. – 1998. – Вип. 2. – С. 303-307.– Тернопіль : Економічна думка.
3. Дані з Веб-сторінки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://office.rupr.org/review.asp?idnl=130>.
4. Matul M., Durmanova E., Tounitsky V. Market for Microinsurance in Ukraine. Low-Income Households Needs and Market Development Projections. – Warsaw: Microfinance Centre for CEE and the NIS, 2006. – 75 p.
5. Дані з Веб-сторінки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.yunus.in.ua/microcredit.html>.
6. Охріменко О. О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки (туристське підприємство) : [навч. посібн.] / О. О. Охріменко. – К. : Міжнародна агенція «BeeZone», 2005. – 416 с.
7. Страхование : [учебник] / под ред. В. В. Шахова. – М. : Анкил, 2002. – 480 с.
8. Brown W. and Churchill C. Insurance Provision for Low-Income Communities: Part II – Initial Lessons from Micro-Insurance Experiments for the Poor // MBP Review Paper 2. – Bethesda, Md.: Development Alternatives, Inc. – May 2000.
9. Дані з офіційний сайт Держфінпослуг [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
10. Дані з Веб-сторінки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.government.by/ru/main.html>.

Ширинян Л.В. Микрострахование – новое направление развития страховой деятельности в Украине.

Выполнена классификация уровней страхования по размеру страхового возмещения, дано определение микрострахования. Предложены механизмы предоставления услуг микрострахования. Перечислены потенциальные поставщики услуг микрострахования. Показано, что микрострахование нуждается в донорах, государственной поддержке, участии объединений страховых организаций Украины, подготовке стратегии развития микрострахования. Проанализированы основные риски и факторы, влияющие на принятие решений страхователями по приобретению полисов микрострахования. Отражены риски, которые могут быть привнесены микрострахованием для поставщиков таких услуг.

Ключевые слова: микрострахование, риски, доноры, поставщики услуг.

Shirinian L.V. Microinsurance – New Direction of Insurance Activity Development in Ukraine.

The classification of the insurance levels in accordance with the size of insurance compensation is provided, the notion of microinsurance is outlined. The mechanisms of rendering of microinsurance services are offered. The potential providers of microinsurance services are specified. It is shown that microinsurance needs the donors, government support, participation of associations of insurance organizations of Ukraine and preparation of the strategy of microinsurance development. The basic risks and factors influencing the decisions of the insured to buy microinsurance policies are analyzed. Risks that the microinsurance carries for the providers of such services are presented.

Key words: microinsurance, risks, donors, service providers.

Надійшло 08.09.2009.