

Шірінян Л.В.,

кандидат економічних наук,
докторант Науково-дослідного
фінансового інституту
ДННУ “Академія фінансового управління”

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІКРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Здійснено економічне обґрунтування запровадження мікрострахування для незаможних верств населення. Запропоновано критерії визначення розміру страхової премії та страхової суми. Розроблено поліси мікрострахування для України. Проаналізовано рівень рентабельності мікрострахової діяльності й запропоновано механізми реалізації послуг мікрострахування.

The article gives the economic reasoning of microinsurance. The author offers the criteria of determination of the insurance premium amount and the coverage. The microinsurance policies for Ukraine are developed. The profitability level of microinsurance activity is analyzed and the mechanisms of the microinsurance services realization are defined.

Ключові слова: мікрострахування, незаможне населення, фінансове забезпечення, рентабельність, механізми мікрострахування.

У проєкті Стратегії розвитку фінансового сектору України на період до 2015 року¹ визначено пріоритетні напрями розвитку, серед яких названо мікрострахування як новий напрям страхування для незаможних верств населення. Мікрострахування може стати новим видом цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів юридичних і фізичних осіб із низькими доходами в обмін на низькі премії. Необхідність запровадження цього виду страхування підтверджують у своїх працях вітчизняні науковці, які вказують на існування проблеми, пов'язаної з незадовільним соціальним захистом незаможного населення України та малого бізнесу².

Останні дослідження найпоширеніших видів ризиків для населення з невеликими доходами й малого бізнесу, що є пріоритетними з позицій запровадження мікрострахування, виявляють відомі ризики, які вже досить добре вивчені з позицій звичайного страхування³. Водночас традиційне страхування незаможного населення у країні практично не здійснюється. Основною причиною є неплатоспроможність цієї категорії населення, високі тарифи у звичайному страхуванні, незнання страховиками нагальних проблем незаможного населення. Отже, необхідно запропонувати розв'язання проблеми захисту малозаможного населення й

¹ Цінні папери України — 2009. — № 1 (573). — 8 січ.: [Електр. ресурс]. — http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=543&pub=3852.

² Лібанова Е. Подолання бідності: погляд науковця // Україна: аспекти праці. — 2003. — № 7. — С. 28—32; Грішнова О.А. Людський розвиток: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2006. — 308 с.

³ Див.: Matul M., Durmanova E., Tounitsky V. Market for Microinsurance in Ukraine: Low-Income Households Needs and Market Development Projections // Microinsurance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States. — Warsaw: Poland, 2006. — P. 1—75.

малого бізнесу, яке базуватиметься на новій ідеї. У зв'язку з цим виникає потреба дослідження фінансової складової мікрострахування, визначення критеріїв та механізмів його реалізації в Україні.

Актуальні питання мікрострахування вивчали зарубіжні вчені В. Браун, К. Черчилль, В. Джин-Квон, М. Маккорд⁴, а також російський учений Е. Гребенщиков⁵.

У працях вітчизняних фахівців Г. Колеснікової та В. Ляшенка розглянуто мікрофінансування і страхування мікрокредитів⁶. Перші пропозиції щодо мікрострахування в Україні зроблено автором цієї статті⁷. Загалом доводиться констатувати, що дана проблема є новою для нашої країни та наразі залишається нерозв'язаною.

Мікрострахування, з одного боку, може виступати як захист бідних (у разі страхування малозабезпечених), а також малого бізнесу (в разі страхування малого бізнесу), з другого — як новий напрям бізнесу для вітчизняних страховиків. За таких умов мікрострахування повинно бути економічно вигідним і соціально корисним обом сторонам одночасно. Саме з останніх позицій автор пропонує відповідне розв'язання проблеми.

Метою статті є економічне обґрунтування необхідності мікрострахування та визначення основних параметрів його фінансового забезпечення.

Потребують відповіді питання: як бідне населення може розглядатися з позицій запровадження мікрострахування? Яким чином воно сплачуватиме страхові внески, маючи низький рівень доходів або якщо взагалі доходи відсутні? Зрозуміло, що з позицій страховиків у нормальній ситуації простіше запропонувати звичайне страхування особам із передбаченим доходом, ніж мати справу з нерегулярними й невеликими потоками грошей. Це означає, що необхідно запропонувати страховим компаніям такі умови, за яких вони б погодилися брати на себе ризики малозаможних і малого бізнесу.

Характерні ознаки мікрострахування та його фінансове забезпечення можуть бути по-різному оцінені двома сторонами фінансових відносин — страхувальником і страховиком. З погляду незаможної людини, мікрострахування може бути

⁴ *Brown W. and Churchill C.* Providing Insurance to Low-Income Households — Part I: A Primer on Insurance Principles and Products // MBP Review Paper 1. — Bethesda, Md.: Development Alternatives, Inc. — 1999. — Nov. — P. 1—91; *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 // The Geneva Papers. — 2010. — Vol. 35. — P. 130—160; *McCord M.J.* Supplying Health Microinsurance: Lessons from East Africa // International Journal of Public Administration. — 2007. — Vol. 30. — P. 737—764.

⁵ *Гребенщиков Э.С.* Микрострахование — не вполне обычное страхование и не только для малоимущих // Финансы. — 2007. — № 10. — С. 47.

⁶ *Колеснікова Г.В.* Про необхідність використання іноземного досвіду мікрострахування та гарантування кредитів малому підприємництву в Україні // Економічний вісник Донбасу. — 2010. — № 2 (20). — С. 75; Загальні методичні положення з розвитку елементів регіональної інфраструктури мікрострахування та гарантування кредитів малому підприємництву / Під ред. В.І. Ляшенка. — Донецьк: Юго-Восток, 2010. — 120 с.

⁷ *Шірінян Л.В.* Мікрострахування — новий напрям розвитку страхової діяльності в Україні // Регіональна економіка. — 2010. — № 2. — С. 141—150.

доцільним, якщо матиме 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, мікрострахованню притаманні невеликі виплати і страхові суми (в межах 10 000 грн), нестабільні й малі премії незаможного населення, велика ймовірність настання страхової події, висока частка страхових відшкодувань (понад 50–60 % частки страхових премій), низький рівень рентабельності мікрострахової діяльності, відсутність катастрофічних витрат.

Психологія людської поведінки щодо мікростраховання. Необхідно зазначити, що будь-яка система чи об'єкт має певну інертність (тобто здатність не змінювати свій стан за відсутності зовнішніх впливів, а також зберігати стійкість щодо них). Стосовно людини така властивість зазвичай розглядається сторонніми як небажання або неспроможність швидко змінюватись чи адаптуватись. Враховуючи цю природну особливість людського існування та еволюції, можна запропонувати таку ціну мікрострахової послуги, яка б не потребувала істотних змін у поведінці незаможних верств населення.

Отже, на нашу думку, прийнятні для незаможної особи умови мікростраховання визначаються тенденцією (консервативною щодо змін) людської поведінки й можуть бути сформульовані в такому вигляді:

$$Bc/D \rightarrow 0, \quad (1)$$

де Bc — страхова премія за рік;

D — дохід за рік.

Ідея автора полягає у пропозиції мінімального страхового внеску, що не змінює (не погіршує) загальних умов життя особи: згідно з умовою (1) зменшення доходу внаслідок сплати страхових внесків повинно бути “непомітним для бюджету” її сім'ї, тоді в неї з'явиться бажання стати клієнтом страхової компанії. Це означає, що така особа погодиться сплачувати лише невелику страхову премію, що, у свою чергу, обумовлюватиме невисокий розмір страхового відшкодування.

Із наведеного випливає необхідність обмежити інтервал можливих цін на послуги мікростраховання.

Максимальна межа мікрострахової премії. Підхід (1) дає можливість запропонувати верхню межу мікрострахової премії за рік за одним полісом мікростраховання не більше ніж 1 % середнього доходу працюючої незаможної особи за рік (аналогічно за місяць за одним полісом мікростраховання — не більше ніж 1 % доходу за місяць).

Критерій 1. Із міркувань мінімальних можливостей незаможних верств у цілому можна обрати як відправне значення мінімальну заробітну плату в країні. Звідси отримаємо максимальну вартість мікрострахового полісу близько 120 грн:

$$12 \text{ міс.} \cdot 1000 \text{ грн} \cdot 1 \% = 120 \text{ грн.}$$

Вибір як критерію мінімальної заробітної плати був не випадковим. Її розмір має бути не меншим від законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати.

Ця умова є обов'язковою для всіх роботодавців, що затверджено в Законі України “Про оплату праці” від 24.03.1995 № 108/95-ВР (зі змінами), різних колективних угодах (генеральних, секторальних і регіональних) та інших законодавчих актах. Відповідно до цього Закону мінімальну заробітну плату встановлюють за виконану працівником місячну норму некваліфікованої праці (де робочий тиждень становить 40 год.).

Критерій 2. Іншим критерієм для визначення верхньої межі вартості мікрострахового полісу може бути середній дохід незаможної особи, яка бажає страхуватися. В цьому разі можна співвіднести її заробітну плату зі страховою премією й визначати премію персонально для кожного мікростраховальника. Такий підхід може бути вигідним для мікростраховальника і досить дієвим, адже він матиме можливість змінювати розмір премії залежно від обсягів відповідальності й ризику.

Критерій 3. Альтернативним унормованим критерієм може бути середній дохід працюючої особи у країні.

Серед перелічених трьох критеріїв автору імпонує перший.

Середній розмір мікрострахової премії. Перейдемо до розрахунку середнього розміру мікрострахової премії (Вс) за рік. Нагадаємо, що пропозиція побудована на ідеї мінімального страхового внеску. Ми виходимо з того, що незаможні верстви населення зазвичай не мають стабільного або достатнього доходу й тому навряд чи змінять стиль життя або постійно будуть економити для сплати страхових премій і, скоріше за все, не плануватимуть витрати на цілий рік. Страхова премія за таких умов має визначатися не так мікростраховиком або правилами страхування, як виходячи з рівня доходу клієнта, його бажання захиститися, зручності процедури страхування й отримання відшкодування. Саме тому автор пропонує визначати середній розмір мікрострахової премії за двома критеріями.

Згідно з *першим критерієм* премія є орієнтованою на мінімальний дохід клієнта й може визначатися, виходячи з мінімальної заробітної плати у країні або з результатів опитування. Пропонується визначати оплату за рік за страхову послугу в середньому в розмірі 0,1–0,5 % річної мінімальної заробітної плати у країні. Таким чином, виходячи з розміру мінімальної заробітної плати в Україні на 2011 р.⁸, для мікростраховання страховий внесок за рік (Вс) на один договір становитиме від 15 до 60 грн. За таких умов мікростраховання не буде обтяжливим для страхувальників (зменшення доходу на такі витрати становитиме в межах одного відсотка).

За другим критерієм премія визначається розміром страхової суми, тобто постачальник послуг і страхувальник обирають страхову премію і страхову суму за домовленістю. Авторські розрахунки й результати опитування незаможного населення показують, що реалізація послуг мікростраховання потребує тарифної ставки (брутто-тариф) у межах 0,2–4 % розміру страхової суми. Наприклад, річна премія (Вс) від одного договору мікростраховання, що передбачає тариф у розмірі 0,7 %

⁸ Про Державний бюджет України на 2011 рік: Закон України від 23.12.2010 № 2857-VI: [Електр. ресурс]. — <http://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/laws/1435.html>.

страхової суми, визначиться як: 21 грн — для договору зі страховою сумою 3000 грн, 70 грн — для договору зі страховою сумою 10 000 грн. Такий підхід дасть змогу клієнту разом із компанією знайти компромісне рішення.

Розглянемо фінансове забезпечення мікростраховання. Прийнятна для неможливої людини послуга мікростраховання визначається не лише умовою щодо сплати внесків $V_c/D \rightarrow 0$, а й умовою щодо відшкодувань: $V_{t_0} > V_t$, де V_{t_0} — сума витрат неможливої людини або підприємця — представника малого бізнесу, пов'язаних зі страховим випадком за відсутності страхування; V_t — сума витрат при мікрострахованні. Саме тому мікростраховання існуватиме лише за умов високого рівня відшкодувань.

Прийнятні умови для постачальника послуг визначаються, в першу чергу, прибутковістю. Для прибуткової роботи мікрострахової компанії повинна виконуватись умова:

$$\text{брутто-премії} - \text{страхові виплати} - \text{витрати на справу} \geq 0.$$

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

Дослідження автора показує, що страхові виплати, здійснені страховими компаніями України за 2001—2010 рр., становлять у середньому лише 19,6 % страхових премій на ринку загалом, 5,1 % — на ринку страхування життя і 16,3 % — на ринку ризикового страхування, що пояснює причини скептичного ставлення населення до існуючого рівня страхових гарантій. Останніми роками частка страхових відшкодувань у страхуванні іншому, ніж страхування життя, має тенденцію до зростання⁹. Однак такі низькі частки відшкодувань не можуть бути прийнятними для мікростраховання, де рівень виплат має перевищувати 50 % частки страхових премій¹⁰.

Розрахуємо рівень рентабельності (P_n) мікростраховання. Нехай за рік буде укладено N договорів мікростраховання за певною ціною одного внеску (V_c). Позначимо брутто-премії компанії через $BP = N \cdot V_c$. Приймемо обсяг мікрострахових виплат (CB) таким, що дорівнює 60 % внесків. Це відповідатиме високим страховим гарантіям: $CB = 0,60 \cdot BP = 0,60 \cdot N \cdot V_c$.

Щоб зробити мікростраховання ефективним, страховики повинні раціоналізувати управління, оскільки витрати на ведення справи можуть перевищувати фактичну вигоду від мікростраховання. У традиційному страхуванні витрати на ведення справи (VB) зазвичай задаються в інтервалі від 5 до 20 %. Можна припустити, що для мікростраховання витрати можуть бути більшими за середньостатистичні. Отже, оцінимо збільшений обсяг витрат (VB) як 30 % від страхової премії: $VB = 0,30 \cdot BP = 0,30 \cdot N \cdot V_c$.

Врахуємо правила оподаткування страховиків у припущенні, що для мікростраховиків ставки податків не відрізнятимуться від відповідних для звичайного

⁹ Офіційний сайт Держфінпослуг України (<http://www.dfp.gov.ua>).

¹⁰ CGAP Working group on microinsurance. Providing insurance of real value to the poor // Microinsurance in Focus. — 2008. — № 12. — Р. 1, 2.

страхування¹¹. Станом на 2011 р. обкладаються податком за ставкою 3 % валові доходи страхової компанії від страхової діяльності у вигляді отриманих страхових премій за договорами страхування та перестраховування, крім переданих у перестраховування резиденту і крім довгострокового страхування та перестраховування життя. Прибуток з інших джерел оподатковувався за ставкою 25 % суми валового прибутку. Таким чином, податок від страхової діяльності становитиме 0,03БП. За таких умов прибуток (Пр) від мікрострахування без урахування інвестиційної складової дорівнюватиме:

$$\text{Пр} = \text{БП} - \text{СВ} - \text{ВВ} - 0,03\text{БП} = \text{БП} - 0,60 \cdot \text{БП} - 0,30 \cdot \text{БП} - 0,03\text{БП} = 0,07\text{БП}.$$

Рентабельність мікрострахування визначимо як відношення прибутку до загального обсягу страхових премій: $R_n = \text{Пр} / \text{БП} = 0,07$. Тобто рентабельність мікрострахової діяльності за умов високого рівня страхових гарантій за приблизною оцінкою становитиме 5–10 %.

По-перше, такий низький показник рентабельності може не зацікавити звичайного страховика. Тому, на думку автора, в Україні необхідно створювати спеціальні мікрострахові інститути. По-друге, низький рівень рентабельності є особливо небезпечним у разі малої кількості договорів страхування. Можна порадити постачальнику послуг охопити якомога більше коло страхувальників. Вбачається за доцільне рекомендувати мікростраховикам визначити мінімальну кількість договорів N_{min} для початку такої діяльності: мікростраховик не повинен надавати страхову послугу, поки не набере мінімальну кількість договорів. Оцінка дає значення $N_{min} = 100$ для кожного виду діяльності¹².

З одного боку, страхові премії повинні бути доступними для страхувальників, а перелік послуг — широким, з другого боку, мікростраховики намагатимуться обмежити спектр відповідних послуг для того, щоб їм було вигідно цим займатися. Враховуючи такі обставини, автором розроблено шість типових полісів мікрострахування, де страхова сума за кожним договором не перевищує 10 000 грн. Перелічені поліси охоплюють життя, найважливіші сторони комерційної та некомерційної діяльності незаможного населення. Всі види полісів мікрострахування є короткостроковими. Крім того, якщо нічого не трапляється протягом дії страхового договору, після закінчення періоду його дії застрахованій особі страхова виплата не здійснюється і сплачені премії не повертаються. Розглянемо коротко зміст полісів.

Поліс мікрострахування від нещасного випадку забезпечуватиме виплату відшкодування застрахованій особі, вигодонабувачеві або спадкоємцеві незалежно від ступеня інвалідності, отриманої в результаті нещасного випадку або в разі

¹¹ Про систему оподаткування в Україні: Закон України від 25.06.1991 № 1251-ХІІ; Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”: Закон України від 24.12.2002 № 349-IV // Все про бухгалтерський облік. — 2003. — № 8. — С. 37–53; Шірінян Л.В. Оподаткування страхових компаній України // Фінанси України. — 2010. — № 5. — С. 76–85.

¹² Шірінян Л.В., Шірінян А.С. Вплив тарифу на фінансову стійкість страхових компаній // Фінанси України. — 2004. — № 4. — С. 111–119.

загибелі чи смерті, або в результаті тимчасової втрати працездатності у віці від 18 до 65 років не менше ніж на сім днів.

Поліс мікрострахування здоров'я забезпечуватиме утримувача страхового поліса віком від 18 до 65 років протягом періоду страхової угоди в межах страхової суми: 1) 75 % вартості лікування й госпіталізації не менше ніж на сім днів, якщо лікування пов'язане з викликом швидкої допомоги, госпіталізацією та хірургічною операцією, оплатою послуг лікарів і придбанням медикаментів; 2) грошову компенсацію (добові) після госпіталізації протягом днів не більше, ніж строк госпіталізації.

Поліс мікрострахування життя забезпечуватиме швидке покриття витрат, пов'язаних зі смертю утримувача страхового полісу віком від 18 до 65 років. Термін дії страхового договору пропонується від одного до трьох років.

Поліс мікрострахування майна й активів передбачає компенсацію більшої частини поточної ринкової вартості застрахованого майна в результаті його пошкодження внаслідок пожежі, удару блискавки, вибуху газу, крадіжки, грабежу чи розбою, підпалу, аварії (пошкодження рідиною каналізаційних, водопровідних і опалювальних систем), стихійних явищ (сильний вітер, град, злива, паводок, селі, землетрус, схід лавин, гірські обвали, зсув, осідання ґрунту) або втрати активу, включаючи будівлі, худобу, інвентар, устаткування, транспорт, інструменти, особисті речі, оздоблення й обладнання, домашнє майно, а також заміну або ремонт певного елемента майна, якщо його пошкоджено, втрачено або викрадено. Поліс включатиме також відповідальність перед третіми особами.

Поліс мікрострахування позики передбачає погашення суми боргу (всієї або частини, що залишилася) за позикою незаможної людини, роздрібного продавця або представника малого бізнесу в разі незалежних від нього причин: 1) смерті; 2) втрати бізнесу чи комерційних активів; 3) втрати працездатності; 4) набуття інвалідності у віці від 18 до 65 років; 5) протиправних дій третіх осіб (крадіжка, грабїж, розбїй), що призвели до неможливості повернення боргу клієнтом.

Поліс мікрострахування врожаю забезпечуватиме захист майнових інтересів незаможного населення й малого бізнесу від подій, наслідком яких є повна втрата або недоотримання більше ніж 50 % очікуваного врожаю сільськогосподарських культур або багаторічних плодоносних насаджень, дерев і плодово-ягідних кущів у садах, виноградників, зернових культур і цукрових буряків у результаті знищення карантинними комахами, посухи, вимерзання, заморозків, сильних снігопадів, граду, зливи, бурі, повені, селі, землетрусу, пожежі, вибуху або протиправних дій третіх осіб.

Перейдемо до аналізу механізмів реалізації послуг мікрострахування. Якщо річні премії сплачуються страхувальниками заздалегідь за весь період дії договору, такі тимчасово вільні кошти можуть бути інвестовані страховою компанією. Отже, мікростраховику краще одноразово отримати страхову премію на початку дії договору страхування, ніж розстроченими внесками під час його дії. Досвід країн Азії й Африки показує, що незаможні клієнти вважають за краще платити маленьку суму за тиждень, а не щорічні премії, які є для них великими

платежами¹³. Водночас порівняно малий розмір премій та уподобання незможних клієнтів щодо дрібних і частих платежів суперечать інтересам страховиків, адже це може призвести до збільшення операційних витрат.

Найкращим періодом для сплати премій для населення є той, коли воно має готівкові гроші, наприклад, під час збору врожаю або в дні, коли громадяни отримують заробітну плату, кредити, перекази, грошову допомогу від держави. Наприклад, ті, хто займаються сільським господарством, рибальством, полюванням, можуть отримувати сезонний дохід, тобто матимуть змогу заплатити за мікрострахування також сезонно. Саме тому, на думку автора, як загальне правило, у договорі повинно бути зазначено, що страхувальник має право сплатити премію в зручний для нього час протягом обумовленого терміну, який визначається індивідуально для кожного клієнта й не обов'язково з однаковою періодичністю. Намагання страховика встановлювати строк сплати премії в незручний для клієнтів час і застосування санкцій у вигляді пені за прострочені платежі може бути неефективним і відвернути страхувальника від мікрострахування.

Бонуси. Для заохочення населення і збільшення кількості власників мікрострахових полісів ціни мають бути стимулюючими. Колективне мікрострахування, якщо його планує здійснювати постачальник послуг, повинно заохочувати шляхом надання знижок тим, хто бажає страхуватися сім'ями. Необхідно також надавати знижки клієнтам, які укладають одночасно декілька різних договорів мікрострахування з одним страховиком. Отже, для мікрострахування необхідна система, яка буде спроможна ефективно обслуговувати клієнтів та викликати довіру.

Відповідна система може стати дієвою, якщо страхувальник сам обиратиме найважливіші для нього поліси мікрострахування й методи сплати. Поряд із звичайними способами укладання договору страхування (в офісі компанії, поза офісом з 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 — прості і зручні для незаможного населення й малого бізнесу.

Використання безготівкових розрахунків (переважно для малого бізнесу). Сутність пропозиції полягає в наданні послуг мікрострахування через мережу Інтернет у активному режимі “on-line”, коли всі операції оплати, підписання договору й одержання поліса здійснюються з 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 рахунку страхувальника і “зняття” зі свого рахунку грошей не потребуватимуть великих зусиль, часу і грошей.

Використання зарплатних рахунків у банках або доручень (переважно для працюючих верств населення та колективного страхування). Пропонується перейти до практики оформлення страхувальником на місці роботи доручення бухгалтерії

¹³ Brown W. and Churchill C. Зазнач. праця.

про перерахування страхових внесків із його заробітної плати на рахунок постачальника послуг. Процедура не потребує оформлення багатьох документів і витрат додаткового часу страхувальника для сплати страхових премій, а також моральних зусиль для заощадження з метою наступної оплати страхового внеску.

Таким чином, якщо група людей отримує гроші з одного джерела, тоді можливо, щоб установа, де вони працюють, перераховувала страхові внески багатьох страхувальників відразу мікростраховику, тобто доцільним може бути колективне страхування.

Страхування без премій (переважно для бідних верств населення, нужденних і безпритульних). Пропозиція полягає в тому, що у випадках, коли людина не може повністю сплачувати за послугу чи сплатити навіть невелику суму премій, державний або приватний спонсор може частково або повністю взяти на себе сплату премій і забезпечити частину страхових відшкодувань.

Виїзне страхування в зручний час (переважно для населення в сільських населених пунктах). Підхід полягає в тому, що страхові агенти чи представники страховиків збирають премії в зручний для клієнтів час за попереднім узгодженням із ними через комунікаційні зв'язки або агент компанії регулярно збирає премії за місцем проживання страхувальника. Для сплати внесків страхувальники можуть також домовитися про зустріч з агентом у певному приміщенні в центрі населеного пункту раз на місяць чи квартал. Отже, виїзне страхування має перевагу, адже є доступним для клієнтів і забезпечує можливість особистого спілкування страхувальника і страховика. Водночас зауважимо: страхові агенти не завжди добре обізнані з потребами клієнтів, тому разом із керівним персоналом компанії мають переконатися, що завершальний етап страхового договору, тобто виплата відшкодування, задовольняє клієнта.

Підтвердженням факту мікрострахування в усіх запропонованих механізмах може бути і звичайний договір страхування, який клієнт отримує (після підтвердження оплати) у кур'єра, в офісі або листом поштою. Виплата страхового відшкодування в разі настання страхової події може здійснюватися тим же шляхом, що і при звичайній купівлі полісу, але набагато швидше й без надання додаткових довідок і документів.

З огляду на викладене доходимо висновку, що в Україні рівень охоплення страхуванням ризиків незаможних верств населення й малого бізнесу залишається незадовільним. За таких умов існує потреба у використанні альтернативних механізмів протидії ризикам, одним з яких є мікрострахування.

Поряд із високим рівнем страхових гарантій для незаможного населення мікрострахування, за нашими підрахунками, має низьку рентабельність (на рівні 5—10 %). Пропонується визначити верхню межу ціни мікрострахування для клієнта в розмірі 120 грн за рік. Така ціна обумовлює страхування з невеликими виплатами і страховими сумами в межах до 10 000—11 000 грн.

На нашу думку, виходячи з умов мінімального страхового внеску потенційного клієнта, визначити середній розмір страхової премії можна за двома критеріями: 1) установа страхування премії на рівні 0,1—0,5 % мінімальної заробітної плати

в країні: за рік за один договір — близько 50 грн, за місяць — близько 5 грн;
2) визначення страхової премії в межах 0,2—4 % страхової суми договору страхування, що її спільно визначають страхувальник і страховик.

Пропонуємо запровадити у практику страхової діяльності шість видів простих полісів мікрострахування, а також альтернативні способи укладання договорів мікрострахування, які враховують надання можливості сплати премій у зручні для клієнта час і місце. Рекомендується для початку мікрострахової діяльності укласти мінімальну кількість договорів $N_{min} = 100$.

Отже, за таких умов мікрострахування стане дієвим інструментом захисту майнових інтересів малозабезпеченого населення й малого бізнесу, що істотно покращить їхню соціальну захищеність. Разом із тим потребують подальшого дослідження питання державного регулювання мікрострахування, підтримки соціально значущих видів страхування та розробки стратегії розвитку мікрострахування в Україні.