

*Содействие повышению эффективности работы доноров в микрофинансировании*

## **МИКРОСТРАХОВАНИЕ: СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ**

*Более двух миллиардов людей во всем мире абсолютно лишены формальной социальной защиты. Бедные в наименьшей степени могут воспользоваться страховыми услугами, хотя именно они наиболее уязвимы перед лицом рисков и экономических потрясений. Разрешение этой ситуации требует участия многих, включая правительства стран, общественность, частный сектор и агентства по развитию. В настоящее время микрострахование рассматривается как одна из многих финансовых услуг, помогающих управлять рисками; другие услуги – это экстренные займы и гибкие сбережения. Доноры должны относиться к этой перспективной, но непроверенной области с осторожностью.*

### **С какими рисками сталкивается бедное население?**

Бедное население сталкивается со многими рисками, присущими и небедным, но эти риски оказывают более сильное финансовое влияние и возникают гораздо чаще. Помимо того, уязвимость бедных усиливается всякий раз, когда они терпят ущерб, вовлекая их в порочный круг. Основные риски – это смерть, болезнь или травма, потеря собственности (например, кража, пожар) и стихийные бедствия (например, землетрясение, засуха).

### **Как бедное население защищается от рисков?**

Большинство бедного населения борется с рисками своими силами. Многие зависят от многочисленных неформальных механизмов (например, денежных сбережений, приобретения активов, ротации сбережений и кредитных ассоциаций, ростовщиков) и пользуются ними, чтобы подготовиться и противостоять таким рискам, как смерть кормильца в семье, тяжелая болезнь, падеж скота. Очень немногие семейные хозяйства с низкими доходами имеют доступ к формальному страхованию от таких рисков.

**Предотвращение и избежание.** По мере возможности бедные избегают риски и/или активно трудятся, чтобы снизить риски, часто не финансовыми методами. Соблюдение гигиены, например, является не финансовым способом снижения риска инфекционных болезней, особенно среди детей. Еще один подобный механизм – это использование семейных связей для определения предпринимательских возможностей. Необходимость снижения рисков часто ведет к принятию консервативных решений в жизни бедного населения, особенно в вопросах бизнеса.

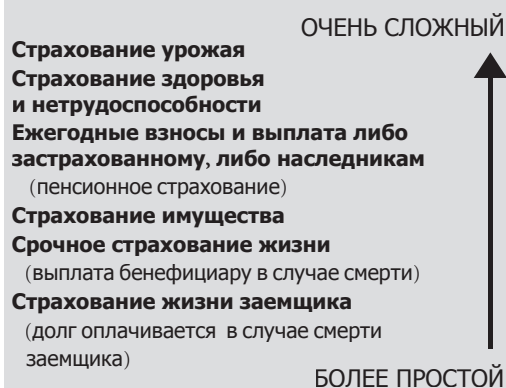
**Подготовка.** Бедные накапливают сбережения, активы (например, скот), покупают страховку и обучают детей тому, как противостоять рискам в будущем. Неформальные общественные системы (например, похоронные общества в Гане) предлагают защиту от определенных рисков. Однако, такие системы обычно не предоставляют адекватной защиты от высоко затратных и непредвиденных рисков, таких как изнурительная болезнь кормильца в семье. Формальные страховые продукты начинают предлагаться на рынке потребителей с низкими доходами, такие как простое страхование жизни заемщика (которое погашает остаток задолженности в случае смерти заемщика), но эти страховые продукты иногда выглядят как предназначенные скорее для защиты кредитной организации, а не клиента.

**Преодоление.** На деле это может привести к крайним мерам, которые сделают бедное хозяйство еще более уязвимыми перед лицом будущих рисков. Сталкиваясь с серьезными экономическими потрясениями, бедные могут обратиться за экстренными займами к ростовщикам, микрофинансовым организациям (МФО) или банкам. Они могут также воспользоваться сбережениями, продать производственное оборудование, не выплатить заем, или сократить расходы на питание и обучение.

### **Что такое микрострахование?**

**Микрострахование** – это защита населения с низкими доходами от определенных угроз в обмен на регулярные выплаты (премии), пропорциональные вероятности и стоимости рисков. Как и в любом страховании, объединение рисков позволяет многим частным лицам или группам совместно нести затраты в случае наступления риска. Микрострахование должно соответствовать основным потребностям малоимущих при защите их от рисков (в зависимости от рынка, медицинское страхование, страхование автомобиля или жизни). Оно должно быть понятным и доступным.

#### **Сравнительная сложность различных страховых продуктов**



## В чем заключаются трудности при страховании бедного населения?

Существующим схемам микрострахования, которые предоставляют более сложные услуги, чем страхование заемщика, трудно достичь самоокупаемости. Поставщики услуг, такие как государство, общества кредитования и сбережений, частные страховые компании, или другие финансовые учреждения, например МФО, сталкиваются со следующими трудностями:

**Техническая специализация.** Страхование требует специализированных актуарных возможностей, которые подразумевают применение математических расчетов для определения денежного значения будущих рисков. Актуарный анализ в микрофинансировании усложняется неустойчивостью требований и нехваткой характерных данных неформальных рынков населения с низким доходом. Часто актуарный анализ проводит учреждение одного типа (например, формальная страховая компания), а другая организация (например, МФО или НПО) обслуживает бедных клиентов.

**Маркетинг и продажи.** Большинство бедных не понимает страхования, или даже имеет предубеждение по отношению к нему. Многие скептически относятся к необходимости уплаты премий ради возможных выплат в будущем, если страховой случай может никогда не произойти. Разъяснение пользы страхования отнимает много времени и средств. Кроме того, формулировка страховых контрактов часто слишком сложна для бедных, многие из которых неграмотны.

**Каналы поставки.** Для микрострахования необходима система, которая сможет эффективно обслуживать операции в удобном для клиентов месте, и вызывает доверие. Трудно найти систему дистрибуции такого типа. Создание новой системы приема премий и выплаты компенсаций обойдется дорого, и оно часто неэффективно.

В Восточной Африке страховая компания Американская Страховая Группа (AIG) заключила партнерское соглашение с несколькими МФО для преодоления всех трех этих трудностей.

## Что стоит, и чего не стоит делать донорам?

В настоящее время, возможности доноров по налаживанию связей и обмену информацией о микростраховании более важны, чем финансирование определенных программ.

Доноры должны	Доноры не должны ...
<ul style="list-style-type: none"><li>• Тщательно рассмотреть потребности клиентов и весь спектр финансовых услуг по управлению рисками до принятия решения относительно того, что страхование уместно.</li><li>• Стимулировать коммерческие страховые компании в плане обслуживания бедных, налаживая отношения с каналами сбыта, такими как МФО.</li><li>• Работать только с сильными учреждениями (страховыми компаниями и МФО) и проводить тщательный анализ их возможностей по применению продуктов микрострахования.</li><li>• Координировать усилия в области микрострахования с другими донорами, частными страховыми компаниями и государством.</li><li>• Использовать техническую экспертизу в операциях микрострахования и запастись терпением (несколько лет), перед тем как определить стратегию.</li><li>• Проявлять осторожность при поддержке нерегулируемых страховых схем, которым не достаёт опыта, доступа к <i>перестрахованию</i> (страхование страхователей), или мер защиты потребителей.</li><li>• Тщательно контролировать показатели работы микростраховых партнеров.</li><li>• Инвестировать в разъяснение бедным преимуществ страхования.</li><li>• Оказывать техническую помощь в случае появления технических проблем.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Заставлять организации заниматься микрострахованием — спрос на услуги по защите от рисков должен исходить от клиентов, не от доноров.</li><li>• Финансировать новые микростраховые компании без достаточных технических возможностей.</li><li>• Предоставлять гранты на оплату страховых случаев. (Субсидирование выплат ведет компании к субсидированию премий, неэффективная практика.)</li><li>• Пытаться влиять на политику государства, до того, как накоплен достаточный опыт микрострахования.</li></ul>

**Авторы:** Алексия Латортю, при поддержке Моник Коуэн, Майкла Дж. МакКорда, Крэйга Черчилля, и персонала CGAP. **Источники:** Рабочая группа CGAP по микрострахованию, “Методические Указания для Доноров по Финансированию Микрострахования”, Женева, 2003; *Микрострахование: Усовершенствование Управления Рисками для Бедных*, № 1 и 2 (Люксембург: ADA, август и ноябрь 2003); У. Браун, К. Грин, и Дж. Линдквист, *Предостережение для Микрофинансовых Учреждений и Доноров, Рассматривающих Возможности Разработки Микростраховых Продуктов* (Бефезда, Мериленд., США: DAI, 2000); К. Черчилль, Д. Либер, М. Дж. МакКорд, и Дж. Рот, *Заставляем Микрострахование Работать в Микрофинансовых организациях: Технические рекомендации по разработке и применению микрострахования* (Женева: ILO, 2003); У. Браун и К. Черчилль, *Предоставление Страховых Услуг Семейным Хозяйствам с Низким Доходом: Части 1 и 2* (Бефезда, Мериленд., США: DAI, 1999, 2000).

**Вебсайты:** Центр Микрострахования— [www.microinsurancecentre.org](http://www.microinsurancecentre.org); в фокусе микрофинансирование — [www.microfinancegateway.org/section/resource\\_centers/microinsurance](http://www.microfinancegateway.org/section/resource_centers/microinsurance); публикации USAID MBP— [www.usaidmicro.org/pubs/mbp-res.asp#npm](http://www.usaidmicro.org/pubs/mbp-res.asp#npm).