

ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МИКРОСТРАХОВАНИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ

Азимов Рустам

К.э.н., Генеральный директор АО КЭИС «Узбекивест»

PRACTICE AND PROSPECTS OF APPLICATION OF MICROINSURANCE IN UZBEKISTAN

Azimov Rustam

Candidate of Economic Science

General Director "Uzbekinvest" joint stock company

Аннотация: *Статья посвящена изучению перспектив развития микрострахования в Республике Узбекистан с учетом социально-экономической и нормативно-правовой особенностей страны.*

Abstract. *The article is devoted to studying the prospects for the development of micro insurance in the Republic of Uzbekistan, taking into account the socio-economic and legal characteristics of the country.*

Ключевые слова: *Микрострахование, страховая сумма, страховой тариф, субъекты частного и малого предпринимательства,*

Key words: *Micro insurance, sum insured, insurance rate, private and small businesses.*

Для этапа модернизации экономики страны характерно существенное нарастание числа и тяжести техногенных, финансовых, политических и социальных рисков, что существенно снижает возможности по управлению собственными рисками малообеспеченных физических лиц, а также субъектов частного и малого предпринимательства на этапе вхождения в бизнес, характеризующегося, как правило, дефицитом средств. В

зарубежной практике для решения этой проблемы широко применяется микрострахование, определенный опыт деятельности, которая может быть отнесена к сфере микрострахования, накоплен и в нашей стране.

В соответствии с официальным определением микрострахования, данным Международной организацией труда, оно представляет собой финансовый механизм защиты людей с низкими доходами от определенных угроз в обмен на регулярные выплаты премий пропорционально вероятности наступления и размера ожидаемого убытка от риска [1].

Исходя из официального определения микрострахования для того, чтобы деятельность по защите имущественных интересов физических и юридических лиц от реализации различных рисков могла быть отнесена к сфере микрострахования она должна:

- быть ориентирована на малообеспеченные слои населения (малые страховые суммы и соответственно малые страховые премии);

- давать защиту от реализации ограниченного круга рисков;

- иметь максимально упрощенный механизм взаимодействия страховщика со страхователем в виду низкой страховой и финансовой грамотности последнего;

- иметь низкий уровень расходов на ведение дела и аквизиционных расходов и для обеспечения минимального уровня прибыли или безубыточности страховых продуктов иметь массовый характер их реализации.

На сегодняшний день практически все отечественные страховщики, как в отрасли общего страхования, так и в отрасли страхования жизни предлагают личное страхование от несчастного случая со страховыми суммами от 1 млн. сумов (100 дол. США) со страховыми премиями от 10 тысяч сумов (1 дол. США), кроме того, имеются варианты страхования на случай болезни со страховой суммой от 5 млн. сумов (500 дол. США) со страховыми премиями от 500 тысяч сумов (50 дол. США).

Также страховщики Узбекистана, осуществляющие свою деятельность в отрасли общего страхования, предлагают имущественное страхование жилья (недвижимости) от всех рисков со страховой суммой от 50 млн. сумов (5000 дол. США) и страховым тарифом менее одного процента, а также страхование домашнего имущества от перечисленных рисков со страховой суммой от 5 млн. сумов (500 дол. США) и страховым тарифом 0,5-1%.

Следует отметить, что вышеуказанные размеры страховых сумм ориентированы на слои населения с ежедневным доходом от 40 тыс. сумов (4 дол. США) и могут быть скорректированы по согласованию со страховщиком как в меньшую, так и большую сторону с соответствующим

изменением размера страховой премии, при этом страховая премия может уплачиваться как единовременно, так и в рассрочку.

Страховщики, осуществляющие свою деятельность в отрасли страхования жизни предлагают страховые продукты по различным видам смешанного накопительного страхования со страховой суммой от 1 млн. сумов (100 дол. США) [2].

Таким образом, на сегодняшний день у отечественных страховщиков по вышеуказанным видам страхования имеются страховые продукты, ориентированные на клиентов с низким уровнем доходов. Однако они не полностью соответствуют критериям микрострахования, так как нет механизма их массовой реализации, по своей структуре они рассчитаны на пользователей с высоким уровнем финансовой и страховой грамотности и имеют высокий уровень расходов на ведение дела и аквизиционных расходов. Кроме того, отечественные страховщики пока не создали массовых каналов реализации страховых продуктов, ориентированных на работу с населением.

Интересный опыт накоплен Узбекистаном при использовании механизмов микрострахования для защиты имущественных интересов субъектов частного и малого предпринимательства на этапе вхождения в бизнес. 26 июля 1995 года соответствующим указом Президента Республики Узбекистан в целях ускорения развития частного предпринимательства и малого бизнеса, создания благоприятных условий для реализации программ, предусматривающих государственную

поддержку движения предпринимательства и предоставление гарантий кредиторам под заемный капитал было создано страховое агентство "Мадад"[3].

Основными направлениями деятельности страхового агентства "Мадад" были определены:

- оценка и экспертиза инвестиционных проектов, представляемых для получения кредитов, в том числе льготных, частным предпринимателям и малому бизнесу;

- предоставление на льготных условиях страховой защиты от предпринимательских рисков, страхование ответственности заемщика за непогашение кредитов;

- обеспечение страховой защиты иностранных инвестиций, направляемых на развитие частного предпринимательства и малого бизнеса в республике [3].

Постановлением Кабинета Министров от 26 июля 1995 года № 292 О вопросах организации и деятельности агентства "Мадад" был определен упрощенный порядок страхования субъектов частного предпринимательства и малого бизнеса.

В страховом агентстве "Мадад" средняя страховая сумма по договорам страхования рисков субъектов частного и малого предпринимательства на этапе вхождения в бизнес составляла порядка десяти тысяч долларов США в сумовом эквиваленте, страховая премия

находилась в пределах 3-5% годовых, причем величина страховой премии могла быть скорректирована как в большую, так и в меньшую сторону в зависимости от уровня риска страхователя. Таким образом, страховые продукты страхового агентства "Мадад" были ориентированы на субъектов частного и малого предпринимательства не обладающих достаточными финансовыми ресурсами для развития собственного бизнеса и нуждающихся в кредитных средствах, имели относительно невысокую страховую сумму и соответственно страховую премию, страхование осуществлялось по утвержденному упрощенному порядку. Однако круг потенциальных страхователей был ограничен приоритетными направлениями развития частного предпринимательства и малого бизнеса, а также соответствием проекта критериям малых и частных предприятий.

Таким образом, отечественные страховщики на сегодняшний день предлагают страховые продукты по отдельным критериям соответствующие микрострахованию, однако отсутствие массовых каналов реализации страховых продуктов, ориентированных на работу с населением и субъектами частного и малого бизнеса, сдерживает широкое внедрение микрострахования в отечественную практику.

Литература

1. Дубова С.Е., Масленникова Н.В., Цыганов А.А. Микрострахование в системе социальной защиты: Монография/ под ред. А.А. Цыганова.- М.:Прометей, 2019.-176с.
2. Р.Азимов. Страхование в Узбекистане: история, современное состояние, вызовы в процессе развития, страхование внешнеэкономической деятельности. –Т:”TURON-IQBOL”, 2021, 168с.
3. Указ Президента Республики Узбекистан “О создании агентства по страховой защите частного предпринимательства и малого бизнеса” № УП-120726 июля 1995 г. <https://lex.uz/ru/docs/184800>
4. Постановление Кабинета Министров от 26 июля 1995 года № 292 “О вопросах организации и деятельности агентства «Мадад»” <https://lex.uz/ru/docs/482142>