

MICROINSURANCE

Улучшение управления рисками для бедных слоев

6^o N
март 2005

В 2001 году по инициативе CGAP была создана рабочая группа по вопросам микрострахования, в состав которой входят представители донорских организаций, агентства по многостороннему сотрудничеству, НПО, частные страховые компании и другие заинтересованные организации. Целью рабочей группы является способствование развитию услуг страхования для бедных слоев населения посредством улучшения координации и обмена информацией между заинтересованными организациями. На сегодняшний день группа работает под председательством Международной Организации Труда (МОТ) и состоит из 4 подгрупп: донорские директивы и оперирование, текущий спрос, регулирование и распространение информации. С целью предоставления информации по инициативам в сфере микрострахования, рабочая группа ежеквартально выпускает данный информационный бюллетень. Для получения более детальной информации обращайтесь к Крэйгу Черчиллю по адресу churchill@ilo.org.

► Подгруппа по вопросам оперирования и директив донорских организаций: ставит целью способствование формированию надлежащих продуктов страхования для лиц с низкими доходами, анализирует существующую практику и улучшает подходы и практику доноров. Контактный адрес: mjmccord@bellsouth.net

► Подгруппа спроса: ставит целью развитие инструментов микрофинансовых организаций (МФО) и других организаций для улучшения доступа и реагирования на спрос в сфере страхования, а также улучшение управления рисками и другими финансовыми услугами. Контактный адрес: moniqueC@mfopps.org

► Подгруппа регулирования: работает над вопросами регулирования, которые влияют на развитие продуктов микрострахования. Контактный адрес: Svenja.Paulino@gtz.de

► Подгруппа по распространению информации: способствует распространению информации о микростраховании среди представителей данной сферы, а также микрофинансовых организаций, страховых компаний, донорских организаций и экспертов. Контактный адрес: insurance@microfinance.lu

Для получения последующих номеров бюллетеня MICROINSURANCE, свяжитесь с insurance@microfinance.lu

Концепция

Критерии успешного микрострахования

Приведенные ниже критерии основаны на теоретических соображениях и практическом опыте. Не обязательно, чтобы для успеха в микростраховании было необходимо наличие всех этих критериев, или иные критерии не срабатывают. Сюда не включены такие критерии, как компетентный и честный персонал и хорошее руководство, поскольку они необходимы для успеха любого предприятия.

- Реальные, полноценные партнерства с «народными» организациями

К «народным» организациям, помимо прочих, относятся кооперативы, профсоюзы, общинные организации, группы самопомощи, сберегательные и кредитные общества. Реальное и полноценное партнерство подразумевает действительно тесное сотрудничество.

- Продукты, выбранные совместно/согласованные с партнерскими организациями

Важно, чтобы продукты действительно соответствовали истинным потребностям клиентов, а не просто их потребностям согласно оценке страховщиков. Продукты следует разрабатывать совместно с партнерской организацией (организациями).

- Доверие и прозрачность в отношениях между партнером и страховщиком

Реальное и полноценное партнерство подразумевает открытость и доверие партнеров по отношению друг к другу.

- Простые продукты

Продукты должны быть максимально простыми с учетом потребностей страхового обеспечения.

- Групповое страхование

По своей природе страхование является коллективным предприятием; чтобы задействовать «закон больших чисел», «разброс риска» и избежать «антиселекции», необходима (большая) совокупность аналогичных жизней, объектов или возможных случаев. Микрострахование подразумевает скромное обеспечение и низкие суммы взносов. Индивидуальное страхование требует значительных усилий в сфере маркетинга и продаж, а также серьезного андеррайтинга и администрации; расходы порой столь высоки, что делают индивидуальное страхование неэффективным или даже невозможным. Групповое страхование позволяет значительно снизить себестоимость. Улучшается доступ к страхованию и его распространение, а многие риски, от которых отказался

Критерии успешного микрострахования.....	1
Микрострахование и социальная защита	2
Практические примеры: Фонд взаимопомощи ТУМ, Вьетнам....	4
Веб-сайты.....	5
Термины и дефиниции.....	5
Мероприятия.....	5
О продукте страхования	5
Новейшие публикации	6
Информация от рабочей группы ..	6
Практические исследования рабочей группы:.....	6

бы страховщик на индивидуальной основе, могут быть включены в планы группового страхования. Более оперативно можно проводить информационно-просветительскую работу с потребителями.

- Минимальные маркетинговые расходы; отсутствие комиссионных

При соответствии вышеуказанным критериям – простые типы группового страхования, согласованные в процессе открытых и доверительных отношений между «народной» организацией и страховой компанией - можно до минимума снизить маркетинговые затраты и не придется платить комиссионных.

- Исключительный охват рисков

Страхование жизни в более развитых странах очень часто включает как защиту от риска, так и в значительной степени элемент накопления сбережений. Страховые продукты в целом сложны, а их стоимость высока. Микрофинансовые и иные организации предлагают много типов микрострахования, которые предполагают эффективные механизмы накопления сбережений. Поэтому страхование может быть ограничено исключительно охватом рисков (напр., смерти или несчастного случая) по гораздо более низким ценам и с большей степенью прозрачности.

- «Автоматический» охват, связанных с другими видами деятельности

Многие типы страхования можно автоматически связать с другими видами деятельности. Например, получение ссуды от микрофинансовой организации часто автоматически. Без дополнительной оплаты, приводит к групповому страхованию жизни в связи с полученной ссудой. Вступление в профсоюз может автоматически включать страхование его членов. Крупный кооператив по удобрениям в Индии обеспечивает страхование от несчастного случая при приобретении каждого мешка удобрений.

- Выплаты суммарных страховых взносов

Получение взносов от каждого застрахованного клиента микрострахования – чрезвычайно дорогая процедура. Наиболее эффективным методом является единовременный взнос, вносимый «народной» организацией за всех

застрахованных членов. Взнос может быть выплачен из доходов организации либо собран различными методами - прямым взысканием со счетов членов организации, в качестве части членских взносов, «встраиванием» суммы взноса в стоимость других услуг и т.д.

- Рационализированная администрация

Наиболее эффективной может стать интеграция администрации в уже существующие системы «народной» организации. Документы, оформляемые при регистрации членов могут содержать простое указание на то, предоставляется ли члену организации определенная страховка. Во многих случаях вся документация может храниться в народной организации, и только копии определенных документов могут быть отосланы страховой компании при предъявлении страховых требований.

- Простая процедура предъявления требований и верификации

Например, групповое срочное страхование жизни при выдаче займов МФО может быть оформлено таким образом, чтобы в страховой компании хранилось минимальное количество документации – при этом не требуется хранить записи о каждом члене МФО. При смерти или нетрудоспособности члена, выписка с информацией о счете члена МФО, непогашенной сумме займа и индивидуальных особенностях отсылается страховой компании. В некоторых случаях МФО или другие «народные» организации уполномочены сами обрабатывать и выплачивать небольшие и несложные страховые требования, даже не связываясь со страховой компанией.

- Оперативная выплата страхового пособия

Оперативная выплата страхового пособия жизненно важна для поддержания доверия к схеме страхования, страховой компании и самой «народной» организации. Приведенный выше пример того, что народные организации могут самостоятельно выплачивать суммы страховых требований, обеспечивает наиболее оперативную выплату пособия.

- Механизм участия в прибылях

Не будучи необходимостью, определенный механизм участия народной организации в прибылях страховой компании тем не менее является хорошим способом усиления интегрированного партнерства, а для страховой компании также и способом добиться большего интереса и сотрудничества со стороны народной организации в успешном и прибыльном осуществлении страховых планов.

Внимательный читатель отметит пристрастное отношение автора к так называемой «партнерской модели», поскольку автор серьезно сомневается в возможности успеха микростраховых компаний, неотъемлемыми партнерами которых не являются народные компании, как с точки зрения роста и получения прибыли, так и с точки зрения предоставления держателям полиса эффективных и дешевых услуг (т.е. выполнения истинных потребностей держателей полисов и использования как минимум 60-70% взносов для выплаты страховых пособий).

Автор с благодарностью примет замечания и предложения читателей относительно дополнительных критериев. Эллис Вольнер, консультант Sida, ноябрь 2004, elliswohler@yahoo.com

Концепция

Микрострахование и социальная защита

Альтернативные взаимно дополняющие друг друга структуры страхования проиллюстрированы на пирамиде страхования (рис. 1). Пирамида подразделена на четыре части, определяющие основные типы страхования.

Социальное страхование

Нижняя, самая широкая часть пирамиды охватывает схемы «социального страхования». Определения «социального страхования» сильно различаются, однако в основном включают в себя два необходимых элемента:

- это схема, введенная посредством политического процесса,
- это схема, обязательная для всех сторон.

Предоставляемая социальная защита обычно предназначена для экономического обеспечения больших групп населения и часто рассматривается как социальные «права» ее получателей. Эти схемы могут усиливаться общими налоговыми

Рис. 1: Пирамида страхования



поступлениями, специальными налогами, пошлинами или начислениями, а их осуществлением могут заниматься правительственные организации, специализированные организации или частный сектор.

Наиболее часто встречающиеся схемы представляют степень возмещения доходов на случай производственной аварии, болезни, потери трудоспособности, выхода на пенсию, безработицы, декретного отпуска (как матери, так и отца), а также поддержку при реабилитации. В сферу социального страхования могут быть также включены пособия на детей и жилье.

Социальное страхование является механизмом социальной защиты, определяемым как совокупность политики и программ, предназначенных для снижения бедности и уязвимости путем способствования развитию эффективных рынков труда, снижения подверженности людей риску и упрочением их возможностей защитить себя от опасностей и временной или постоянной потери дохода. Социальная защита включает пять основных видов деятельности: политика и программы по рынку труда, программы социального страхования, социальную поддержку, микросхемы и зональные схемы, а также защиту детей.

Страхование по коллективному договору

Следующий уровень пирамиды включает схемы коллективно приобретенного страхования. Многие группы сотрудников охвачены различными видами страхования – групповое страхование жизни, дополнительное страхование от

несчастного случая и болезни, пенсионное пособие и другие, согласованные в результате коллективного договора между профсоюзами и работодателями. Работники неформальной сферы экономики обычно не имеют доступа к таким услугам.

Другие виды группового страхования

Третий уровень пирамиды включает другие типы группового страхования. Это схемы, предлагаемые через различные группы, объединенные по общему признаку – профсоюзы, профессиональные объединения, кооперативы, церковные и иные группы. Охват страхованием может варьироваться от традиционных схем группового страхования жизни посредством различных страховых продуктов вплоть до особого страхования, необходимого исключительно для членов определенных профессиональных объединений (например, коммерческих рыболовных хозяйств).

Эти схемы группового страхования могут сильно отличаться по своей структуре – от схем обязательного страхования каждого в определенной группе, при котором выплачивается единый взнос за каждого, до схем, участие в которых является добровольным и каждый застрахованный платит соответствующие взносы.

Индивидуальное страхование

Наконец, индивидуальное страхование находится на четвертом, верхнем уровне пирамиды. Индивидуальное

страхование, предлагаемое общественными и частными страховыми компаниями, обычно обеспечивает покрытие жизни, здоровья, автотранспорта и иные индивидуальные потребности. Страховые компании взимают взносы непосредственно с отдельного лица.

Схемы обязательного страхования, находящиеся на дне пирамиды и охватывающие крупные сегменты населения, являются наименее дорогостоящими в администрировании и не требуют традиционного процесса приема на страхование (выбора рисков и исключения неблагоприятного выбора). Чем выше поднимаешься вверх по пирамиде, тем больше расходов на маркетинг и реализацию, тем сложнее процесс приема на страхование, тем выше операционные издержки, тем дороже обходится работа схемы.

Из трех верхних уровней пирамиды для индивидуального страхования обычно предпочтительней групповые схемы. Групповые схемы обычно гораздо менее дорогостоящи, поскольку они в большой степени исключают расходы на маркетинг, реализацию, регистрацию и доставку, снижают иные административные издержки и даже могут упростить процедуры выплаты пособий. Групповые схемы помогают избежать проблем с неблагоприятным отбором (т.е. непропорциональное приобретение страхования клиентами с риском выше среднего), обеспечивают больший разброс риска и тем самым допускают менее ограничивающие стандарты приема на страхование – что означает, что доступ к страхованию могут получить больше людей. Они могут также снизить или исключить необходимость тактики агрессивного сбыта и недоверие к страховым схемам. Групповые схемы обычно легче оценивать, они приносят более стабильные финансовые результаты, а перестрахование легче и дешевле оформить.

Групповые схемы могут предлагаться на обязательной основе (т.е. все члены группы страхуются автоматически) либо на добровольной основе. В последнем случае расходы выше, как и риск неблагоприятного отбора. В целом, с точки зрения положительных и отрицательных сторон, добровольные схемы группового страхования находятся между обязательными групповыми схемами и индивидуальным страхованием.

Глава «Связь с социальной защитой» из предварительных Инструкций по поддержке микрострахования для донорских организаций (Рабочая группа CGAP по микрострахованию, октябрь 2003 г.).

Дополнительная информация: http://www.microfinancegateway.org/files/13836_Draft_Donor_Guide-lines.pdf

Случай из практики

Фонд взаимопомощи ТУМ, Вьетнам

Фонд ТУМ или Фонд вспомоществования (ТУМ означает Тао Юй Мэй, что буквально переводится как «я люблю тебя») является повторением проекта Grameen, формально начатым в 1993 году. Фондом руководит «Союз женщин Вьетнама» (VWU), массовая национальная организация по улучшению благосостояния вьетнамских женщин. ТУМ в основном работает с сельскими общинами в северных провинциях Вьетнама, ориентируясь на жителей беднейших районов этих провинций. Члены фонда ТУМ – женщины из бедных семей, обычно зарабатывающие менее VND 100,000 (\$6.50) в месяц.

В 1996 году ТУМ организовал Фонд взаимопомощи (MAF) для помощи на случай смерти клиентки или члена ее семьи. Размер взноса ниже, чем взносы, основанные на размере займа или количества застрахованных членов семьи. Взнос составляет VND 200 (1 цент) в неделю, а после смерти клиентки ее непогашенная ссуда будет списана, а ее семья получит VND 400,000 (\$26) на покрытие похоронных расходов. Аналогично, члену Фонда полагается выплата в случае смерти супруга или ребенка менее 18 лет. В июле 2001 года было введено пособие по болезни - VND 200,000 (\$13), пособие на случай смерти было повышено до VND 500,000 (\$32).

Целевым рынком MAF является рынок тот же рынок, что и для займов Фонда ТУМ. MAF помогает семьям клиентов лучше справиться в расходами в результате смерти членами семьи, а также освобождает семью от бремени уплаты непогашенного долга. На организационном уровне, MAF позволяет Фонду ТУМ иметь дополнительный уровень резерва для его ссудного портфеля без необходимости повышать расходы на предоставление займов или сокращать чистую прибыль.

Фонд взаимопомощи ТУМ's не является полноценным продуктом микрострахования. Сначала Фонд взаимопомощи рекламировался как финансовая помощь на уровне общины, а не как финансовый продукт, нацеленный на снижение риска, с которым сталкиваются бедные семьи. К концу марта 2004 года Фонд застраховал 68157 жителей. Это включает 18951 членов, 16372 супругов и 32,834 детей. Баланс фонда взаимопомощи составил VND 469 миллиона (\$30300).

Достижения

- Соответствующий продукт для сельских семей с низкими доходами: Фонд взаимопомощи (MAF) с простой структурой взносов, где каждый платит одинаково, независимо от возраста, количества иждивенцев и семейного

положения, обеспечивает широкое участие всех членов. Размер взноса также установлен на доступном для неимущих семей уровне.

- Легкость в запуске и управлении: Управление Фонда MAF было полностью интегрированное в существующую операционную структуру ТУМ. Простая структура продукта не нуждалась в найме персонала с опытом страхования и требовала проведения минимального тренинга для сотрудников.

- Модернизированные процедуры оплаты требований: Страховые пособия предопределены, что упрощает обработку требований и облегчает своевременную выплату. Случае мошенничества редки благодаря существованию необходимых процедур, предоставляющих четкие инструкции по поводу необходимой вспомогательной документации, которую должен сдать клиент.

- Удовлетворенность клиента и воздействие на общину: Клиенты считают MAF хорошим капиталовложением. MAF помогает поддерживать групповую и общинную солидарность, поскольку его члены могут быть уверены, что Фонд поможет оплатить расходы, связанные со смертью и болезнью.

Проблемы

- Долгосрочная устойчивость существующей структуры цен: Размер взносов - VND 200 – не менялся с момента запуска продукта и должен быть пересмотрен с учетом большого объема предъявляемых требований и более крупных сумм займов. Переход на поярусную ценовую структуру позволили бы Фонду ТУМ более точно установить размер взносов, а также потребовал бы от MAF значительных изменений в операционных процедурах.

- Пособие, соответствующее потребностям клиента, но при этом реально возможное: Решение о предоставлении пособия по болезни в рамках MAF, принятое Фондом ТУМ в 2001 году отвечает реальным потребностям клиентов. Однако размер пособия – VND 200,000 – представляет собой небольшой процент фактических расходов на медобслуживание; клиенты получают пособие одновременно, а оплачиваемые виды заболеваний и медицинские процедуры нечетко определены и по разному интерпретируются руководителями различных отделений Фонда.

- Тренинг персонала и работа с клиентами: Технический персонал ТУМ в общих чертах рассказывают новым

членам о различных типах предлагаемых продуктов, включая фонд MAF, но не начинают последующей дискуссии для усиления эффекта. Некоторые члены Фонда путали сберегательные услуги фонда ТУМ и Фонд MAF.

Усвоенные уроки

- Периодический пересмотр размеров взносов и пособий: Страховой продукт необходимо периодически подлаживать под меняющийся со временем профиль рисков клиентов. Например, в случае с Фондом ТУМ, члены Фонда стареют, что означает, что они становятся более подвержены болезням. Растущее количество клиентов, берущих специальный займ в размере VND 15 миллионов (\$1000) означает, что в случае их смерти на MAF ляжет существенное бремя. Необходимо пересматривать тип пособий, а также вносить изменения в последующий систематический процесс, что включает в себя тщательное изучение рынка, актуарный анализ и тщательное планирование бизнеса.

- Обслуживание клиентов: Члены фонда ТУМ высоко ценят MAF в основном за персонализированный подход со стороны сотрудников ТУМ. Членом фонда не приходится далеко ездить для оплаты взносов, технические сотрудники сами приходят к ним. Аналогично, доставка пособия glavой отделения Фонда и техническим сотрудником придает отношением характер личных отношений и создают хорошую словесную рекламу. Сотрудники Фонда часто посещают дома свои членов, что помогает упрочить отношения с клиентами и предотвратить возможные фальсифицированные требования об выплате пособия.

- Готовность клиентов платить: Опросы членов ТУМ показали, что клиенты готовы платить более высокие взносы для получения дополнительных пособий. Клиенты рассматривают MAF как полезное средство не только для собственной семьи, но и для общины, поскольку он упрочивает солидарность его членов. Эта готовность платить также имеет отношение к тому факту, что ТУМ – единственная программа, предоставляющая такой тип продукции неимущим семьям.

Дополнительная информация: Нью-Ан Тран и Тан Си Ян. Фонд взаимопомощи при ТУМ в Вьетнаме. «Хорошая и плохая практика микрострахования. Практическое исследование №3», Рабочая группа по микрострахованию: <http://microfinancegateway.org/content/article/detail/22460>

Дополнительная информация

Ваб-сайты

Недавно запущенный французский сайт Microinsurancegateway, www.lamicrofinance.org, содержит «Освещение вопросов микрострахования». Французская адаптация публикации «В фокусе – микрострахование» выйдет в апреле. Информация: <http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/15372>

MOT открыла **новый веб-сайт** по микрострахованию с категорией микрострахования среди Рабочих тем. Здесь можно найти рабочие документы, практические исследования и информацию о Проекте MOT по наращиванию потенциала в микростраховании в Индии. Посетите сайт: <http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/vulnerab/micro/index.htm>

Термины и дефиниции

Модель партнер-агент:

Наименее рискованный подход к предоставлению микрострахования для МФО. МФО выступает в роли страхового агента, продавая и обслуживая страховые полисы. Страховая компания, или партнер, производит страховой продукт.

Источник: Making Insurance Work for Microinsurance Institutions, ILO, 2003

Подборка новостей

О продукте страхования

CEMK, Mutuelle Santé SOFAC, Конго

Кооператив «La mutuelle de santé Solidarité et Fraternité dans l'Action» (SOFAC), Гома, Демократическая Республика Конго, учредил в 2000 году «Caisse d'Entraide Mutuelle de Katindo» (CEMK).

Зная о трудностях в регионе, предприниматели приступили к решению проблемы ограниченного доступа к медицинскому обслуживанию и проблемы смертности без медицинской помощи. Несмотря на существование медицинских комитетов в каждом медицинском центре, участие общин в первичном медицинском обслуживании незначительно. Организаторы также хотели использовать концепцию солидарности в отношении распределения затрат – очень важную для Конго концепцию. Это решение имеет ряд преимуществ: оно требует активности, демонстрирует солидарность в отношении распределения затрат и риска, полномочий и самопродвижения.

Кооператив предлагает своим членам медицинские консультации, лабораторные анализы, лечение, лекарства и госпитализацию. Заболевания, 60% лечения которых оплачивает кооператив, включают текущие и критические состояния, то есть заболевания, которые при отсутствии лечения или неадекватном лечении могут привести к летальному исходу. Например: малярия, респираторные инфекции, паразитические инфекции, диарея, холера, менингит, корь, кожные болезни и др. Более того, обеспечивается также лечение в результате несчастных случаев.

Жители региона Северный Киву, серьезно пострадавшие в результате вооруженных конфликтов, имеют почти исключительно гипотетический доступ к первичному медобслуживанию. Медицинский кооператив, по замыслу его организаторов, должен способствовать возникновению внутри-этнических союзов и сплочению общества.

Дополнительная информация: mutusantesofac@yahoo.fr

Мероприятия

Конференция по секьюритизации, микрострахованию и технологии, организованная KfW, 23-24 июня 2005 года во Франкфурте-на-Майне, Германия. Майкл Маккорд проведет групповое обсуждение вопросов микрострахования, в котором в качестве гостя примет участие Моника Коэн. Контактное лицо: Мартин Хаген, martin.hagen@kfw.de

KfW совместно с Центром микрострахования и Государственной службой страхового надзора Грузии проводит Региональный семинар 9-10 мая 2005 года в Тбилиси, Грузия. Семинар предназначен для участников из регионов Кавказа и Средней Азии (представителей МФО, страховых компаний, органов страхового надзора). Контактное лицо для участия в семинаре: Майкл Маккорд, mjmccord@bellsouth.net

MFC проводит 8-ую ежегодную конференцию под названием «Успех микрострахования: как использовать этот успех для максимизации пользы для клиентов?», 26-28 мая, 2005 года в Бухаресте, Румыния. В программе конференции - семинары и групповые обсуждения вопросов микрострахования с Майклом Маккордом, Моникой Коэн и Крейгом Черчиллем. Посетите сайт: <http://pg.mfc.org.pl/conference/main.htm>

Новейшие публикации

«С трудом усвоенные уроки», практическое исследование «наихудшей практики» микрострахования. (Рабочая группа CGAP по микрострахованию, «Хорошая и плохая практика микрострахования. Практическое исследование №6», январь 2005 г.). Можно загрузить с веб-сайта <http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/worst.pdf>

«Глаза в небе помогают в страховании урожая», статья об использовании спутниковой съемки в целях страхования урожая (автор – Эрих Кастен, ICMI World №51, январь 2005 г.). Можно загрузить с веб-сайта http://www.eomd.esa.int/files/docs/131-176-149-30_2005124141630.pdf

«Что есть микрострахование?» («Qu'est-ce que la micro-assurance?»), статья с вопросами и ответами о микростраховании (автор – Марк Набет, Let-tre du MBA, январь 2005 г.). Контактный адрес: mnabeth@planetfinance.org

«Микрострахование и катастрофы: шаги к снижению риска в следующих раз», статья о важности микрострахования для управления риском (авторы – Майкл Маккорд и Моника Кохен, Microinsurance Matters, №9, февраль 2005 г.). Можно загрузить с веб-сайта http://www.uncdf.org/english/microfinance/newsletter/pages/2005_02/news_insurance.php

Информация от рабочей группы

Подгруппа спроса

Подгруппой спроса собран широкий диапазон материалов, которые будут просмотрены для разработки инструкции по исследованию рынка в целях микрострахования. Дженнифер Себштад, эксперт по оценке клиента и исследованиям рынка, несколько лет назад разработавшая инструкции по проведению оценки воздействия, будет сотрудничать с Microinsurance Opportunities с целью разработки этих Инструкций. Черновой вариант инструкций будет готов к концу весны – началу лета, от будет разослан на проверку членам Рабочей группы. За более подробной информацией просим обращаться к Саре Перлмэн, которая работает с Microinsurance Opportunities по данному вопросу, по адресу: Pearlman@econ.umd.edu

Подгруппа по вопросам оперирования

Организация	Страна	Продукты
1. Servi Peru	Перу	Страхование здоровья и страхование на покрытие похоронных расходов
2. TUW SKOK	Польша	Страхование на случай смерти или инвалидности в результате несчастного случая, страхование имущества, страхование сбережений, депозитов
3. Delta	Бангладеш	Пожизненное материальное обеспечение (долгосрочные сбережения плюс страхование жизни)
4. Columna	Гватемала	Страхование займов, жизни и срочное страхование жизни
5. TYM	Вьетнам	Страхование займов, страхование на случай похорон, госпитализации
6. MUSCCO	Малави	Страхование займов, жизни
7. CARD Mutual Benefit Association	Филиппины	Страхование займов, жизни, фонд взаимопомощи
8. AIG	East Africa	Индивидуальное страхование от несчастного случая
9. Lessons Learnt the Hard		Индивидуальное страхование от несчастного случая

Эти практические исследования являются частью проекта «Хорошая и плохая практика микрострахования», осуществляемого рабочей группой. Вскоре будут опубликованы результаты новых исследований. Более подробную информацию можно получить по адресу: <http://www.microfinancegateway.com/section/resourcecenters/microinsurance>