

# RISK

## Бичил даатгалыг ХӨГЖҮҮЛЭХ АСУУДАЛД

### Хураангуй

Сүүлийн жилүүдэд манай улсад даатгалын зах зээл хөгжиж, даатгалын үйлчилгээнд хамрагдагсдын тоо өсч байгаа боловч даатгалын компаниуд ихэвчлэн чинээлэг ба дундаас дээш орлоготой иргэд, аж ахуйн нэгжүүдэд зориулан даатгалын бүтээгдэхүүн үйлчилгээгээ гаргадаг ба харин бага орлоготой иргэдэд чиглэсэн бүтээгдэхүүн үйлчилгээ байдаггүй, орлогогүй болон бага орлоготой иргэд төлбөрийн чадваргүйгээсээ шалтгаалж даатгалд хамрагдаж чадалгүй даатгалын хамгаалалтын гадна үлдэж, амь нас, эрүүл мэнд, өмч хөрөнгөөрөө хохирч, амьдралын баталгаа нь алдагдах тохиолдол их байна. Иймд амьжиргааны түвшин доогуур, бага орлоготой иргэдэд зориулагдсан бичил даатгалыг хөгжүүлэх боломж, арга замыг судалсан болно.

### Оршил

Дэлхий дахины даяарчлагдсан эрчимтэй Хөгжлийн явцад эрсдэл хүртэл глобал шинж чанартай болон хүрээгээ тэлсээр байна. Ялангуяа банк санхүүгийн системийн эрсдэлүүд нь илүү өргөн цар хүрээтэй болсоор байгаа билээ. Нөгөө талаас дэлхийн хүн амын хэт өсөлт, орлогын тэгш бус хуваарилалт, байгаль цаг уурын тогтворгүй байдал, дэлхийн дулаарал, үйлдвэрлэл, техникийн хэт хурдацтай хөгжил, хүнс тэжээлийн хомсдол зэргээс үүдэн хүн бүрийн амьдрал эрсдэлд их хэмжээгээр өртөх болжээ.

Монголын арилжааны даатгалын компаниудын санал болгож буй даатгалын бүтээгдэхүүн ихэвчлэн дунд болон дундаас дээш орлоготой

Г.Бурмаа, Доктор (Ph.D),

иргэдэд чиглэсэн байдаг бол бичил даатгал нь хураамжийн хэмжээ, нөхцөл, хамрах хүрээний хувьд ядуу, бага орлоготой иргэдэд зориулагдсан, тэдний ирээдүйн санхүүгийн хэрэгцээг хангахыг зорьдогоороо онцлогтой юм.

2009 оны 7 дугаар сараас НҮБ-ын Хөгжлийн Хөтөлбөр, Санхүүгийн Зохицуулах Хороотой хамтран хэрэгжүүлж буй “Бичил Даатгалын Зах Зээлийн Чадавхийг Хөгжүүлэх” төслийн хүрээнд ядуу, бага орлоготой иргэдийн даатгалын хэрэгцээ шаардлагад үндэслэн боловсруулсан эрүүл мэндийн бичил даатгалын бүтээгдэхүүнийг танилцуулснаар манай улсад бичил даатгалын зах зээлийн суурь тавигдсан гэж үзэж болох юм. 2012 он хүртэл хэрэгжсэн энэхүү төслийн хүрээнд Улаанбаатар хотын Хан-Уул, Налайх дүүргүүд, Увс, Хөвсгөл, Сэлэнгэ, Дорнод аймгуудад төслийн хамтрагч Бодь Даатгал, Монгол Даатгал, Номин Даатгал компаниудаар дамжуулан эрүүл мэндийн бичил даатгалын үйлчилгээг нэвтрүүлж эхэлсэн боловч нийгмийн эрүүл мэндийн даатгалтай өрсөлдөх боломжгүйн улмаас амжилттай хэрэгжиж чадаагүй болно. Иймд бага орлоготой иргэдийг даатгалын бүтээгдэхүүн үйлчилгээгээр хэрхэн хангах талаар судалгаа явуулсны үндсэн дээр уян хатан нөхцөлтэй эд хөрөнгийн бичил даатгалыг хэрэгжүүлэх төслийг НҮБ-ын Хөгжлийн Хөтөлбөрт танилцуулж 2014 оны 4 сараас хэрэгжүүлж эхлээд байна.

### Бичил даатгалыг хөгжиж буй орнуудад хөгжүүлсэн туршлага, загварууд

Хөгжиж байгаа орнууд зах зээл дээр даатгалын бүтээгдэхүүнийг аль өндөр эрсдэлтэй

салбартаа зориулан гаргадаг. Учир нь хөгжиж байгаа орнуудын хүн амын ихэнхи нь бага орлоготой жижиг пүүсүүдэд ажилладаг иргэд байдаг ба тэдэнд зориулсан даатгалын үйлчилгээ буюу санхүүгийн хамгаалалт болох “бичил даатгал”-ыг өргөн хэрэглэдэг байна. Бичил даатгал нь хураамжийн хэмжээ бага, нөхцөл энгийн, хамрах хүрээний хувьд өргөн, ядуу, бага орлоготой иргэдэд зориулагдсан, тэдний ирээдүйн санхүүгийн хэрэгцээг хангахад чиглэгдсэн байдгаараа онцлогтой юм. Бичил даатгал нь ядуу хүмүүст учирч болзошгүй эрсдэлээс урьдчилан сэргийлэх, орлогыг нь нэмэгдүүлэх, бизнесийг нь хамгаалах, гадаад хүчин зүйлсээс хамаарсан эмзэг байдлыг нь бууруулах зэргээр түсалж чаддаг.

Хүснэгт 1. Ердийн болон бичил даатгалын ялгаа

Ердийн даатгал	Бичил даатгал
Даатгалын хураамж нь ихэвчлэн банкны харилцах дансаар дамжуулагдан төлөгддөг.	Даатгалын хураамж нь бэлнээр эсвэл өөр санхүүгийн ямар нэгэн гүйлгээгээр хийгддэг.
Даатгалын хураамжийн төлбөр нь тогтмол.	Даатгалын хураамж нь тухайн үйлчлүүлэгчдэдээ тохируулан харилцан адилгүй.
Зах зээлийн хувьд даатгалын салбарт танил болсон.	Зах зээлийн хувьд даатгалын салбарт хараахан танил болоогүй.
Эрүүл мэндийн шинжилгээ өгөхийг шаарддаг.	Хэрвээ биеийн байдал нь сайн бол шинжилгээ өгөхийг шаарддаггүй.
Хууль ёсны зуучлагчдаар дамжуулан үйлчилгээг авдаг.	Ихэвчлэн даатгалын агент-төлөөлөгч нараар дамжуулагддаг.
Өргөн хүрээг хамран даатгадаг.	Хязгаарлагдмал хүрээг хамран даатгадаг.
Даатгалын үнэлгээг нас болон тодорхой эрсдэл дээр суурилан тогтоодог.	Бүлгээр эсвэл хамт олны дунд үнэлгээг тогтоодог.
Иж бүрэн даатгалын гэрээтэй.	Энгийн, ойлгоход хялбар гэрээтэй.

Бичил даатгалын гол онцлог нь үйлчлүүлэгчиддээ бодитойгоор хүрч чаддагт оршино. Үйлчилгээ үзүүлэгч байгууллага болон нийгэмлэгүүдээс шалтгаалан бичил даатгалын бүтээгдэхүүнийг нийлүүлэх арга загварууд нь өөр өөр байдаг. Улс орон бүр өөр өөрийн онцлогт тохируулсан бодлого баримтлан, арга загвараа боловсруулдаг бөгөөд үүнээс улбаалан үр өгөөж нь харилцан адилгүй байна. Бичил даатгалыг нэвтрүүлэх 4 үндсэн загварыг 2003 онд Кохен болон МкКорд нар тодорхойлжээ.<sup>1</sup>

➤ **Partner-agent (итгэмжлэгдсэн түнш) загвар:**

Бичил санхүүгийн институци болон төрийн бус байгууллагуудтай хамтран арилжааны болон төрийн өмчийн даатгалын компаниуд бичил даатгалын бүтээгдэхүүнийг хөгжүүлэх хэлбэр ба зарим тохиолдолд эрүүл мэндийн байгууллага гуравдагч этгээд болон оролцдог. Даатгагч нар нь эрсдэлээс хамгаалах бөгөөд харин бичил санхүүгийн институци болон төрийн бус байгууллагууд нь харилцагч байгууллагуудаараа дамжуулан бүтээгдэхүүнээ түгээдэг. Ингэснээрээ сурталчилгааг идэвхжүүлэн, зардлыг бууруулж өгдөг. Бичил даатгалын төсөл нь үйлчлүүлэгчдэд хүрэх бүтээгдэхүүн үйлчилгээний маркетинг болон

<sup>1</sup> “Microinsurance demand and market prospects” (2008) Allianz AG, GTZ and UNDP

үйл явцад онцгойлон анхаардаг.

➤ **Full-service (бүрэн үйлчилгээний) загвар:**

Арилжааны болон төрийн даатгалын компаниуд нь бүрэн хэмжээний даатгалын үйлчилгээг бага орлоготой иргэдэд санал болгодог. Энэхүү загвар нь бичил даатгалын төслийн үйл ажиллагаанд бүрэн хяналт тавих боломжийг бүрдүүлж өгдөг давуу талтай боловч өндөр эрсдэлийг дагуулдагаараа сүл талтай.

➤ **Provider (нийлүүлэгчийн) загвар:**

Бичил санхүүгийн зах зээлд оролцогч банк болон бусад нийлүүлэгчид нь даатгалын гэрээг санал болгох эсвэл шууд шаардах эрхтэй байдаг. Үүнийг ихэвчлэн зээлтэй холбогдуулан хэрэгжүүлэх бөгөөд өөрөөр хэлбэл зээлээ барагдуулах боломжгүй буюу төлбөрийн чадваргүй болох эрсдэлээс хамгаална.

➤ **Community-based (нийтлэг ашиг сонирхолд нийцсэн) загвар:**

Бичил санхүүгийн институциуд, төрийн бус байгууллагууд нь тухайн нутаг дэвсгэрийн нийгмийн халамжийн төвүүдээр дамжуулан бүтээгдэхүүнээ тараах, арилжааны даатгалын компаниудтай үл хамтран эрсдэлийг бууруулан удирддаг.

Хөгжиж буй орнуудаас бичил даатгалыг

амжилттай хэрэгжүүлсэн орнууд ихэнхдээ Зүүн Азийн бүс нутгийн орнууд байна. Бичил даатгалын бизнесийн өсөлт нь даатгалын зуучлагчид нь үйлчлүүлэгч болон харилцагчдаа даатгуулагч болгон хувиргах чадварт оршино. Жишээлбэл, Филиппинд картыг утсаар даатгалд хамруулан утасны хэрэглэгчдийг даатгалын харилцагчид болгодог. Хятадад бичил даатгалыг даатгалын холбоодоор дамжуулан хийж байгаа бөгөөд одоогоор 28.0 сая орчим бага орлоготой иргэд даатгалтай байна. Энэтхэгт хоногийн 2 ам. доллараас бага орлоготой иргэдийг бичил даатгалд хамруулдаг ба даатгуулагч, үйлчлүүлэгчдийн тоо 16.0 саяд хүрчээ.

График 1.



Графикаас харахад нийт эрсдэлийн 70.0 орчим хувь нь байгалийн хүчин зүйлээс, 30.0 гаруй хувь нь өвчин, хүний хүчин зүйлээс шалтгаалж бий болж байна.

Хүснэгт 2. Зүүн Азийн бүс нутаг дахь бичил даатгалын төслүүд<sup>2</sup>

Төслийн нэр	Basix	DMI	Yashiru	Proshika	SEWA
Улс	Энэтхэг	Энэтхэг	Шри-Ланка	Бангладеш	Энэтхэг
Төслийн төрөл	Тарималын даатгал	Гамшгийн даатгал	Тарималын даатгал	Гамшгийн даатгал	Тарималын даатгал
Үйлчлүүлэгчдийн тоо	50 000 +	3 700	25 000 +	100 000 +	900
Давхар даатгалтай эсэх	Байгаа	Байгаа	Байгаа	Байхгүй	Байхгүй
Хураамж / жилийн /	\$1.60- \$6.40	\$4.30	\$1.00-\$24.00	\$4.80-\$21.00	\$3

Хүснэгт 3. Зүүн Азийн бүс нутгийн бичил даатгалд хамрагдаж буй даатгуулагчид:

	Даатгуулагчид
Хүйс	51% эмэгтэй, 49% эрэгтэй
Өрх толгойлсон байдал	6% эмэгтэй
Нас	Дундаж наслалт 42
Бичиг үсэг тайлагдалт	Бичиг үсэг тайлагдаагүй даатгуулагчид 14%
Орлого	Сарын дундаж орлого \$105.0 , өдрийн дундаж орлого \$2.20

### Бичил даатгалыг хөгжүүлэх хэрэгцээ шаардлага, тулгамдсан асуудлууд

Зах зээлийн эдийн засгийн харилцаанд орсноос хойшхи өнгөрсөн жилүүдэд манай оронд хувьчлалын үйл явц идэвхтэй явагдаж, өмч хөрөнгө хувьд шилжсэнээр өмчийн эзний хөрөнгөндөө

2 National Human Development Report /NHDR, 2012

хандах хандлага эрс өөрчлөгдөж байгалийн болон гэнэтийн аюул ослоос даатгах сонирхол нилээд нэмэгдэж, ингэснээр даатгалын хураамжийн орлого, нөөцийн хуримтлал жил дараалан өсч иржээ. Гэсэн хэдий ч манай орны хэмжээнд даатгалын үйл ажиллагааг эрхлэн явуулахад багагүй бэрхшээл учирч байна.

Мөн улс орны хэмжээнд цас, зуд, ган зэрэг байгалийн гамшгийн улмаас сая саяар тоологдох мал үхэж хорогдон, хэдэн арван мянгаар тооцогдох га талбайн ургац алдагдаж, олон аж ахуйн нэгжийн өмч хөрөнгө сүйрч, гал түймэрт автаж улсад асар их хэмжээний хохирол учирч байгаа билээ. Энэ бүх эрсдэлээс хамгаалах даатгалын тогтолцоо хараахан бүрэлдэж тогтоогүй байна.

Сүүлийн жилүүдэд даатгалын зуучлагч компаниуд олноороо байгуулагдаж, даатгалын үйлчилгээнд хамрагдагсдын тоо өсч байгаа боловч даатгалын компаниуд ихэвчлэн чинээлэг ба дундаас дээш орлоготой иргэд, аж ахуйн нэгжүүдэд зориулан даатгалын бүтээгдэхүүн үйлчилгээг гаргаж, харин бага орлоготой хувиараа хөдөлмөр эрхлэгч, малчид зэрэг албан бус секторт ажилладаг иргэд, ажилгүй иргэд арилжааны болон нийгмийн даатгалд огт хамрагддаггүй нь дараахь хэд хэдэн шалтгаантай гэж үзэж болохоор байна. Үүнд:

- Манай улсад даатгалын зах зээл сул хөгжсөн.
- Даатгалын компаниуд бага орлоготой иргэдэд зориулсан даатгалын үйлчилгээ эрхлэх сонирхолгүй
- Даатгуулагч иргэд даатгалын талаархи ойлголт хангалтгүй, ялангуяа бага орлоготой иргэдийн хувьд даатгалын талаар мэдлэг хомс.
- Даатгалын компаниудаас бага орлоготой өрхүүдэд зориулсан хураамж багатай, тэдэнд учирч байгаа эрсдлүүдийг нь тооцоолсон, хэрэгцээнд нийцэхүйц үйлчилгээг зах зээлд гаргаагүй байна.

Ядуурлын түвшин 20.0%, ажилгүйдэл 9.4%-д хүрсэн, нийт эдийн засгийн идэвхитэй хүн амын бараг 40 орчим хувь нь бага орлоготой, хувиараа хөдөлмөр эрхлэн албан бус секторт ажиллаж байгаа, ямар ч эрсдэлийн удирдлагын механизмгүй, даатгалын талаар ойлголтгүй гэж хэлж болох иргэдэд хэрхэн даатгалын бүтээгдэхүүн үйлчилгээнд хамрагдан эрсдэлээс өөрсдийгөө хамгаалах талаарх ойлголтыг өгч, бичил даатгалд хамруулах боломжийг судлах шаардлага зүй ёсоор тавигдаж байна.

Монгол улсын эдийн засгийн идэвхгүй хүн ам

нийт хүн амын 39.0%-ийг эзэлж байгаагийн дээр, эдийн засгийн идэвхтэй хүн амын 60.0% нь нийгмийн даатгал болон бусад ямар нэгэн арилжааны даатгалд хамрагдаж, үлдсэн 40.0% нь ямар нэгэн эрсдэл тохиолдоход санхүүгийн хамгаалалтгүй буюу огт даатгалгүй байна.

Мөн улсын хэмжээгээр нийт даатгалгүй иргэдийн талаар өргөн хүрээтэй судалгаа хийгдээгүй байгаа бөгөөд зөвхөн орлогыг нь тодорхойлох боломжгүй хувиараа аж ахуй эрхлэгчдийн дунд явуулсан судалгаанаас үзэхэд нийт судалгаанд хамрагдагсдын 81% нь өөрсөддөө тулгарах боломжит эрсдэлээ даатгуулах нь дээр, даатгалд хамрагдахыг хүсч буйгаа илэрхийлсэн бол үлдэх 19% нь даатгалаас ирээдүйдээ зориулан хадгаламж хуримтлуулахыг илүүд үзэж байна.

### **Бичил даатгалыг хөгжүүлэх боломж, арга зам**

Монгол дахь НҮБ-ийн Хөгжлийн Хөтөлбөрөөс явуулсан “Монгол дахь бичил даатгалын өнөөгийн байдал” судалгааны “Та бичил даатгалын бүтээгдэхүүн үйлчилгээг худалдан авах уу?” гэсэн асуултад тодорхой хэмжээгээр ажил эрхэлдэг бага орлоготой иргэдийн 81%, ямар ч орлогогүй иргэдийн 92% нь даатгуулна гэж хариулсан байна.<sup>3</sup> Иймээс дээрх зах зээл дээр бичил даатгалын бүтээгдэхүүн үйлчилгээ гаргах зах зээлийн эрэлт байгаа бөгөөд эдгээр бага орлоготой иргэд нь хэдийгээр даатгуулах сонирхолтой байгаа ч тэдэнд зориулан гаргасан бичил даатгалын бүтээгдэхүүн байхгүй, арилжааны даатгалын бусад даатгалд хамрагдах боломж бага, арилжааны даатгалын компаниудын даатгалын үйлчилгээ нь өндөр хураамжтай, бага орлоготой иргэд, өрхүүдэд хүрч ажиллах суваг байхгүй байгаа зэрэг нь тэдэнд эрсдэлээ удирдах боломж олгохгүй байна.

2009 оны 7 дугаар сараас НҮБ-ын Хөгжлийн Хөтөлбөр, Санхүүгийн Зохицуулах Хороотой хамтран хэрэгжүүлж буй “Бичил Даатгалын Зах Зээлийн Чадавхийг Хөгжүүлэх” төслийн хүрээнд ядуу, бага орлоготой иргэдийн даатгалын хэрэгцээ шаардлагад үндэслэн боловсруулсан эрүүл мэндийн бичил даатгалын бүтээгдэхүүнийг танилцуулснаар манай улсад бичил даатгалын зах зээлийн суурь тавигдсан гэж үзэж болох юм. 2012 он хүртэл хэрэгжсэн энэхүү төслийн хүрээнд Улаанбаатар хотын Хан-

<sup>3</sup> НҮБ, Даатгагчдын холбоо “Бага орлоготой иргэдэд зориулсан бичил даатгалын судалгааны тайлан”

Уул, Налайх дүүргүүд, Увс, Хөвсгөл, Сэлэнгэ, Дорнод аймгуудад төслийн хамтрагч Бодь Даатгал, Монгол Даатгал, Номин Даатгал компаниудаар дамжуулан эрүүл мэндийн бичил даатгалын үйлчилгээг нэвтрүүлж эхэлсэн боловч нийгмийн эрүүл мэндийн даатгалтай өрсөлдөх боломжгүйн улмаас амжилттай хэрэгжиж чадаагүй байна. Үүний шалтгаан нь:

- Манай иргэдийн даатгалын тухай ойлголт нийгмийн даатгалаас хэтэрдэггүй
- Нийгмийн эрүүл мэндийн даатгалыг төрөөс албан журмаар хэрэгжүүлдэг
- Нийгмийн эрүүл мэндийн даатгалын тогтолцоо нь эв санааны нэгдлийн зарчимтай, чинээлэг нь ядуугийнхаа, эрүүл нь өвчтэйгийнхээ зардлыг санхүүжүүлдэг
- Аль их орлоготой нь өндөр хураамж, бага орлоготой нь бага хураамж төлдөг боловч санхүүжилтийг тэгшитгэн хуваарилдаг
- Өнөөгийн байдлаар ажилгүй, орлогогүй иргэдийн хувьд сарын 670 төгрөг, жилийн 8040 төгрөгийн хураамж төлж байгаа нь бичил даатгалын хураамжаас бага байгаа зэрэгтэй холбон тайлбарлаж болох юм.

Манай улсын нийгмийн даатгалын тогтолцооны хувьд иргэний эрүүл мэндийн даатгалд бүх нийтийг хамруулах зарчимтай боловч тэтгэвэр, тэтгэмжийн даатгалын хувьд зөвхөн хөдөлмөрийн харилцаанд оролцогч талуудыг хамруулдаг учраас ажилгүй, орлогогүй иргэд хамрагдах боломжгүй байна. Нөгөө талаар иргэдийн өмч хөрөнгийг даатгах зориулалттай арилжааны даатгалын компаниудын бүтээгдэхүүн нь дунджаас дээгүүр орлоготой иргэд болон аж ахуйн нэгжүүдэд зориулагдсан, өндөр хураамжтай байдаг тул бага орлоготой болон ядуу иргэд хамрагдах боломжгүй байна. Иймд эдгээр иргэдэд зориулсан бага хураамжтай, хөрөнгийн бичил даатгалыг хөгжүүлэх нь иргэдийн амьдралын баталгааг бий болгохоос гадна даатгалын зах зээлийг өргөжүүлэх боломж олгох юм.

Улаанбаатар хотын нийт өрхийн 60.0% нь гэр, хашаа, байшинд амьдрахаас гадна, хөдөөгийн иргэд үндсэндээ гэрт амьдарч, гал түймэр, салхи шуурга, үер усанд автаж, орон гэргүй болж, өмч хөрөнгөөрөө хохирох тохиолдол их байна. Иймд эхний ээлжинд “Гэр, хашаа, байшингийн бичил даатгал”-ыг хэрэгжүүлэх нь эрүүл мэндийн бичил даатгалаас илүү хамралт өндөртэй, үр өгөөжтэй байх боломжтой гэж үзэж байна.

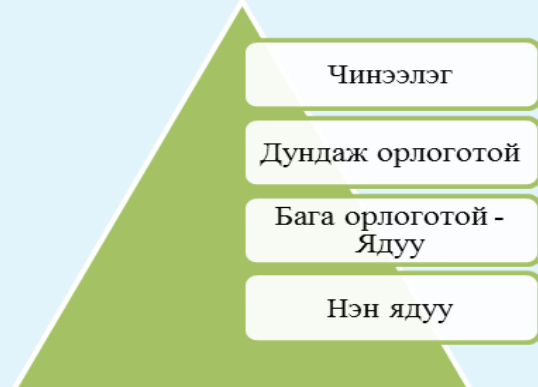
Бичил даатгалын бүтээгдэхүүн үйлчилгээг

монголын зах зээлд нэвтрүүлэхэд дараах тулгамдсан асуудлууд оршиж байгаа ба асуудлыг шийдвэрлэхийн тулд дараах арга хэмжээг авах шаардлагатай юм. Үүнд:

- Бичил даатгалын бүтээгдэхүүн үйлчилгээг бага орлоготой өрхүүдэд зориулан зах зээлд гаргахын тулд орлого багатай, даатгалын талаархи ойлголт муутай иргэд, өрхүүдэд бичил даатгалын ач холбогдолыг ойлгуулах таниулахын тулд эхлэлтийн олон нийтэд зориулсан мэдээллийг түгээх боломж бололцоо нь манай улсын арилжааны даатгалын компаниудад бие даан гаргахад саад болж байгаа тул энэ асуудлыг бичил даатгалын санхүүжилтийн хүрээнд шийдэх нь зүйтэй гэж үзэж байна.
- Монгол улс нийт 3.0 сая хүн амтай, 1.5 сая м<sup>2</sup> нутаг дэвсгэртэй ба даатгалд хамрагдаагүй эдийн засгийн идэвхтэй хүн амын дийлэнх нь хөдөө орон нутаг тархаж амьдардаг тул энэ бүтээгдэхүүнийг борлуулахад хөрөнгө оруулалтын зардал ихтэй.
- Бичил даатгалын бүтээгдэхүүн үйлчилгээг зах зээлд гаргах, бага орлоготой өрхүүдэд хүргэх сувгийг тодорхойлох, сувгийн хүрээнд гарч болох эрсдлийг саармагжуулахын тулд даатгалын гэрээт төлөөлөгчийг бэлтгэн ажиллуулах.
- Бичил санхүүгийн байгууллагуудын харилцагчдад бичил даатгалын үр ашгийг ойлгуулан хамтран ажиллах
- Бичил даатгалын талаар ямар нэгэн түршлагагүйгээсээ болж даатгалын нөхөн олговор, хураамж бусад зүйл дээр луйвардах, хуурамч бичиг баримт бүрдүүлэн нөхөн олговор авахыг завдах зэрэг хууран мэхлэх гэсэн үзэгдлүүд гарах тул даатгалын гэрээ болон нөхөн олговрын журмаа сайтар боловсруулан, даатгуулагчийн мэдээллийн санг бүрдүүлэх
- Даатгалын эрсдэлийг тоон хэлнээ буулгаж, ирээдүйд учрах аюул, компанийн тогтвортойгоор үйл ажиллагаагаа явуулах санхүүгийн чадавхийг тодорхойлох зэрэг чухал үүрэг бүхий актуарын шинжлэх ухаан Монгол улсад хөгжөөгүйгээс тооцоогүй аливаа эрсдэлд учрах магадлалтай тул энэ тал дээр гадаадын түршлагатай мэргэжилтнээс зөвлөгөө аван ажиллах шаардлагууд тавигдаж байна.
- **Бичил даатгалын зорилтот зах зээлийг тодорхойлох:**

## Бичил даатшалыг хөгжүүлэх асуудалд

- Бага орлоготой буюу орлогогүй иргэдийг “Гэр, хашаа, байшингийн бичил даатгал”-д хамруулах



Бичил даатгалын үйлчилгээг борлуулах боломжит зах зээл нь дундаж орлоготой болон бага орлоготой, ядуу иргэд байх боловч, зорилтот зах зээлээ бага орлоготой, ядуу иргэд гэж тодорхойлж болохоор байна.

- 2014 оны эхний байдлаар эдийн засгийн идэвхгүй хүн ам 719.3 мянга, ажилгүй иргэд 108.7 мянга байгаа ба хөдөлмөрийн харилцаанд оролцож нийгмийн даатгалын шимтгэл төлж байгаа иргэдийн 21.2% нь

153.3 мянган хүн 200.0 мянгаас доош төгрөгийн орлоготой байна.

- Нийт 768.3 мянган өрх байгаагийн 451.0 мянга нь хөдөөд, Улаанбаатарын 317.1 мянган өрхийн 60.0% нь гэр, хашаа, байшинд амьдарч байгаа нь энэ даатгалыг хөгжүүлэх хангалттай зах зээл байна гэж үзэж болохоор байна.
- Эхний ээлжинд өмнө нь НҮБ-ын Хөгжлийн Хөтөлбөр төслийн хүрээнд “Эрүүл мэндийн бичил даатгал”-ын хөтөлбөр хэрэгжүүлж байсан УБ хотын Хан-Уул, Налайх дүүрэг, Увс, Хөвсгөл, Сэлэнгэ, Дорнод аймгуудад “Гэр, хашаа, байшингийн бичил даатгал”-ыг нэвтрүүлэхээр сонгон судалгаа хийв.

- **“Гэр, хашаа, байшингийн бичил даатгал”-ын бүтээгдэхүүнийг боловсруулах нь:**
- **Даатгалын эрсдэлийг үнэлэх нь:**

Нийт өрхийн тоо, орон сууцны нөхцөл зэрэг мэдээллийг “МУ-ын үндэсний статистикийн хороо”-оос гаргасан “Хүн ам, орон сууцны 2013 оны улсын тооллого” зэрэг мэдээллүүд дээр үндэслэн Улаанбаатар хотод төслийн хэрэгжих Хан-Уул, Налайх дүүргүүдийн мэдээлэлд дүн шинжилгээ хийсэн.

Хүснэгт 4. МУ-ын гамшгийн мэдээ /2013 он/

№	Гамшгийн төрөл	Гамшигт өртсөн гэр, хашаа байшингийн тоо	Учирсан хохирол мөнгөн дүнгээр /сая. төг/	Дундаж хохирлын хэмжээ мөнгөн дүнгээр /сая.төг/
1	Гал түймэр	2014	10959600.0	2869.756
2	Салхи шуурга	332	700447.0	2109.708
3	Аадар бороо, үер	152	3107500.0	59759.615
	Нийт дүн	2498	14767547.0	64739.151

Хүснэгт 5. МУ-ын нийт өрх,орон сууцжилтын судалгаа /2013 он/

№	Бүсийн нэр	Өрхийн тоо	Сууцны төрлөөр		Гамшигт тохиолдлын тоо
			Гэр, хашаа байшин	Орон сууц	
1	Улаанбаатар	317.000	189.566	127.434	1436
2	Хөдөө орон нутаг	234.277	166.092	68.185	1062
3	Хан-Уул дүүрэг	33.982	19.372	14.610	
4	Налайх дүүрэг	9.108	6.907	2.201	
	Нийт дүн	551,277			2498
	Гамшгийн тохиолдолд өртөлт сууцжилтаар		858	578	

Улаанбаатар хотын нийт 317,000 өрхөөс 2013 онд 1436 өрх гамшигт өртсөн байдлаас үндэслэн нийт өрхийн дүнд гэр, хашаа байшинд амьдардаг өрхийн эзлэх хувь мөн гамшигт өртсөн магадлалыг тооцож гаргасан.

Хүснэгт 6. Бүсүүдийн гэр, хашаа байшинд амьдардаг өрхийн гамшгийн судалгаа /2013 он/

№	Бүсийн нэр	Гэр, хашаа байшинд амьдардаг өрхийн тоо	Гэр, хашаа байшинд амьдардаг өрхийн гамшгийн тохиолдлын тоо
1	Улаанбаатар	189.566	858
2	Хан-Уул дүүрэг	19.372	88
3	Налайх дүүрэг	6.907	31

Хан-Уул болон Налайх дүүргийн гэр, хашаа байшинд амьдардаг өрхийн гамшгийн тохиолдлын тоог тооцоолохдоо нийт Улаанбаатар хотын гэр, хашаа байшинд амьдардаг өрхийн тоог гамшгийн тохиолдлын тоотой харьцуулан гаргасан.

• **Даатгалын хураамжийг тооцоолох нь:**

Даатгалын хураамжийн гол тооцоолол нь цэвэр хураамжийн орлого нөхөн олговрын зардлаас давах баталгаа нь 100 хувиас бага ч түүнд дөхсөн түвшинтэй байхаар тооцох асуудал юм. Өөрөөр хэлбэл дараах тэнцэл бишээр бичиж болно.

$$P\{\text{нөхөн олговор} < \text{цэвэр хураамж}\} \geq \gamma$$

Энд  $\gamma$  нь даатгуулагчийн аюулгүйн баталгааны түвшин. 85%-99.9% хооронд байдаг.

Даатгалын гэрээний нөхцөл бүрдэх боломж нь бие даасан санамсаргүй хэмжигдэхүүн

учраас санамсаргүй хэмжигдэхүүн бүрийн шинжүүдийн үндсэн дээр магадлалын онолын дагуу тэдгээрийн нийлбэрийн тархалтын параметруудийг үнэлэх боломжтой болдог.

Өөрөөр хэлбэл даатгалын гэрээний дагуу даатгагч хэд хэдэн даатгалын тохиолдлын ерөнхий хариуцлагыг хүлээсэн тохиолдолд цэвэр хураамжийн хэмжээ нь бүх төрлийн баталгаа болгоны цэвэр хураамжийн нийлбэртэй тэнцүү болно.

Даатгалын хураамжийн тооцоолол дахь хамгийн чухал асуудал нь рискийн цэвэр хураамжийн хэмжээ байдаг бөгөөд энэ тооцоолол нь үүсч болох хохирлыг бүрэн хэмжээнд төлөх өндөр магадлалтайгаар хийгдэх ёстой.

Цэвэр хураамжийн тооцоолол нь математик тооцоолол байдаг бөгөөд хураамжийн бусад бүрдүүлэгчийн тооцоо нь тухайн компанийн өөрийн нь эдийн засгийн тооцоо байна.

	Хураамжийн бүрдүүлэгч	Зориулалт
Нийт хураамж	Рискийн цэвэр хураамж	Даатгалын тохиолдол үүссэн үед хохирлыг нөхөх
	Нэмэгдэл хураамж	Даатгалын нөөцийг бүрдүүлэх
	Компанийн зардлын нэмэгдэл	Үйл ажиллагааны зардлууд
	Ашгийн нэмэгдэл	Олох ашиг

**P-Даатгалын тохиолдол илрэх магадлал**

$$P = kb/kd = 119/26279 = 0.0045$$

Kd-Даатгалын гэрээний тоо

$$Kd = 6907 + 19372 = 26279 \quad \text{Хан-Уул, Налайх дүүргийн айл өрхийн тоо}$$

Kb-Даатгалын тохиолдлын тоо

$$Kb = 88 + 31 = 119(1) \quad \text{жилд гарах нөхөн төлбөрийн тоо дунджаар}$$

**K-Засварлах итгэлцүүр**

Ямар нэг даатгалыг гэрээ бүрээр авч үзвэл хохирол төлөлт нь гэрээний үнэлгээнээс ихгүй байх боловч энэ төрлийн гэрээнүүдийг бүлэглэн авч үзвэл хохирол төлөлтийн дундаж нь даатгалын үнэлгээний дунджаас давж болно.

Энэ нь даатгалын гэрээний үнэлгээ харилцан адилгүй байдагтай холбоотой иймээс засварлах илтгэлцүүр ашиглах шаардлагатай болдог.

$$K = C_b / C_c = 238\,000\,000 / 2\,000\,000 = 119$$

Cc-Даатгалын үнэлгээний дундаж

$$C_c = 2\,000\,000(1) \quad \text{өрхөд ноогдох үнэлгээ}$$

Cb-Нөхөн олговрын дундаж

$$C_b = 238\,000\,000(1) \quad \text{жилд гарах нөхөн төлбөрийн дундаж}$$

**$T_0$ -Нэмэгдэлгүй нетто хувь**

$$T_0 = P * K = 0,0045 * 119 = 0.538$$

**$T_p$ -Рискийн нэмэгдэл хувь**

$$T_p = 1.2 * T_0 * \lambda * \sqrt{(1 - P) / (Kd * P)} = 1.2 * 0.538 * 1,645 * \sqrt{(1 - 0.0045) / (26279 * 0.0045)} = 0.091$$

**$T_{nc}$ - Нэмэгдэлтэй нетто хувь**

$$T_{nc} = T_0 + T_p = 0.091 + 0.538 = 0.629$$

**$T_{bc}$ -брутто хувь**

$$T_{bc} = T_{nc} / (1 - q - f) = 0.629 / (1 - 0,65) = 1.79\%$$

"Гэр, хашаа байшингийн иж бүрэн даатгал"-ын хураамжийн хэмжээ нь 1.79 хувиас багагүй ба түүнээс дээш байж болно.

• **Гэрээний нөхцлийг тодорхойлох нь:**

1. **Даатгалын зүйл**

1.1 Гэр, хашаа, байшин.

2. **Даатгалын эрсдэл**

1.1 Үндсэн эрсдэл:

1.1.1 Галын;

1.1.2 Байгалийн;

1.1.3 Цахилгаан эрчим хүчний;

**Даатгалын үнэлгээ, хураамж**

№	Даатгалын эрсдэл	Үнэлгээ	Хураамжийн хувь	Хураамж /жил. төг/	Хураамж /сар.төг/
1	Гэр, Байшин	1 000 000₮	1.8% болон түүнээс дээш	18000₮	1500₮
2	Хашаа	1 000 000₮		18000₮	1500₮
	Дүн	2 000 000₮		36000₮	3000₮

1.1 Даатгалын хураамжийн хэмжээ нь гэр, хашаа, байшингийн үнэлгээний 2 хувиас багагүй байна.

1.2 Даатгалын хураамжийг сар бүр хэсэгчлэн төлж болно.

1.3 Даатгуулагч өөрийн хүлээх хариуцлагатай байх ба энэ нь даатгалын тохиолдол бүрийн 10% байна.

**Даатгалын нөхөн төлбөр**

2.1 Даатгалын зүйл бүрэн сүйрсэн тохиолдолд даатгалын үнэлгээний 100 хувиар тооцон нөхөн төлбөр олгоно, хэрэв даатгалын үнэлгээ нь зах зээлийн үнээс их байвал зах зээлийн үнээр олгоно.

2.2 Даатгалтай хөрөнгө даатгуулагчийн өөрийнх нь буруугаар бүрэн сүйрсэн бол хохирлыг 80 хувиар нөхөн төлнө.

**Дүгнэлт, санал зөвлөмж**

Бичил даатгалын үйлчилгээ нь Монгол улсын даатгалын зах зээлд шинэ үйлчилгээ юм. Бичил даатгалын бүтээгдэхүүн нь бага хураамж, зах зээлд өрсөлдөхүйц үйлчилгээ, эрсдлийн өндөр хамгаалалттайгаар бага орлоготой өрхүүдийн амьдралд тохиолдож байгаа эрсдлүүдийг бодитой, хүртээмжтэйгээр даван туулахад чиглэсэн арга хэрэгсэл юм. Хураамж төлөлтийн хувьд бичил даатгалын зах зээлд санал болгож байгаа үйлчилгээ нь уян хатан байх бөгөөд малчин өрхүүд болон улирлын шинж чанартай үйл ажиллагаа эрхэлдэг иргэд нь орлого олж байх үедээ даатгалынхаа хураамжийг төлөөд, байнгын тогтмол орлоготой иргэд нь даатгалынхаа хураамжийг хэсэгчлэн төлөх боломжтойгоороо давуу талтай.

Бага орлоготой өрхүүдэд тулгарч байгаа эрсдэлээ удирдах хамгийн оновчтой механизмыг төлөвшүүлэн, эрсдлээс цогц хэлбэрээр хамгаалагдах боломжийг нээх болно.



Бичил даатгалын бүтээгдэхүүн үйлчилгээ нь нэг талаас тэдэнд эрсдэлээ зөв удирдах хэвшлийг төрүүлэх, нөгөө талаас санхүүгийн бүрэн хамгаалалтад хамрагдсанаар бизнесийн үйл ажиллагаагаа эрсдэл багатайгаар буюу гадны хүчин зүйлээс хамаарах хамаарлыг багасган явуулж, орлогоо нэмэгдүүлэх, амьжиргааны эмзэг байдлыг бууруулж тогтвортой болгох боломж нээгдэнэ.

#### **Санал, зөвлөмж**

1. Иргэдийн даатгалын мэдлэг боловсролыг дээшлүүлэхэд даатгалын компаниуд, Санхүүгийн Зохицуулах хороо, Төрийн бус байгууллагуудыг татан оролцуулах
2. Олон улсын томоохон даатгалын компаниуд мэргэжлийн байгууллагуудтай хамтран даатгалын компаниудтай туршлага солилцох
3. Бичил даатгалын талаархи эрх зүйн орчинг боловсронгуй болгох, энэ талаархи зохицуулалт бүхий дүрэм журмуудыг батлах
4. Даатгалын борлуулалтыг хийх сувгийн хүрээнд хамгийн шалгарсан арга нь бичил санхүүгийн байгууллагуудаар дамжуулан зах зээлд хүргэх бөгөөд энэ тал дээр хамтран ажиллахад саад бэрхшээл нилээд тохиолддог. Даатгуулагчидтай даатгалын гэрээ дахин байгуулахын тулд урамшуулал, сурталчилгааны ажлыг оновчтой, хүчтэй зохион байгуулах зайлшгүй шаардлагатай.
5. Энэхүү зах зээлд өрсөлдөгчид их байх тутам зах зээл улам илүү хүчтэй хөгжих, компани өөрөө өрсөлдөөний явцад удирдлага зохион байгуулалтын оновчтой стратегийг баримталснаар зах зээл дэх компанийн нэр хүнд өсөх боломжтой гэж үзэж байна.
6. Зах зээлд хэд хэдэн компани оролцсоноор иргэдийн дундах бичил даатгалын талаархи ойлголт мэдлэг нэмэгдэн, боломжит зах зээлийн хүрээ тэлэх тул бүтээгдэхүүний хөгжлийг сайжруулах боломжтой.

#### **Ашигласан материал**

1. “National Human Development Report / NHDR” 2012
2. “Microinsurance demand and market prospects” 2008, Allianz AG, GTZ and UNDP
3. НҮБ, Даатгагчдын холбооноос хамтран бага орлоготой иргэдэд зориулсан бичил даатгалын судалгааны тайлан
4. Тэнгэр Даатгал ХХК-ийн бичил даатгалын зах зээлийн судалгааны тайлан
5. ҮСХорооны “Статистикийн эмхтгэл” 2012
6. ОБЕГазрын “Аюулт үзэгдэл, ослын мэдээ” 2012,2013

#### **Интернэт эх сурвалж**

[www.actuary.org](http://www.actuary.org)  
[www.frc.mn](http://www.frc.mn)  
[www.nso.mn](http://www.nso.mn)  
[www.undp.org](http://www.undp.org)  
<http://www.access-to-insurance.org/>  
[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)