

ДААТГАЛЫН ЗАХ ЗЭЭЛИЙГ ХӨГЖҮҮЛСЭН ОЛОН УЛСЫН ТУРШЛАГА 2020

ЗАХ ЗЭЭЛИЙН СУДАЛГАА,
ХӨГЖЛИЙН ГАЗАР



АГУУЛГА

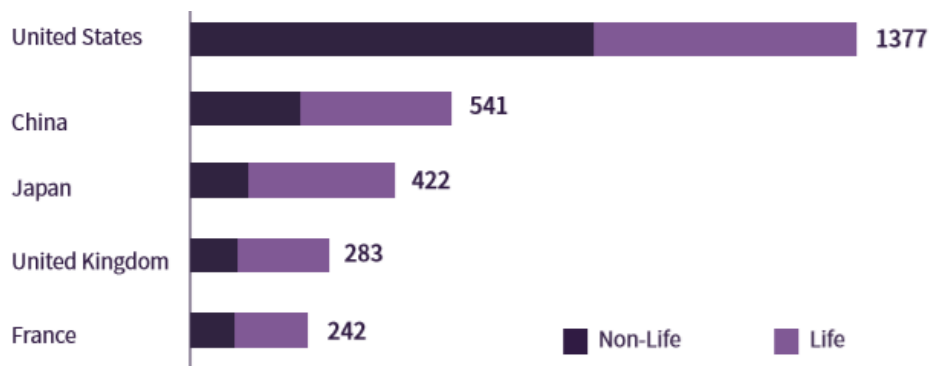
I. ИХ БРИТАНИ УМАРД ИРЛАНДЫН НЭГДСЭН ВАНТ УЛСЫН ТУРШЛАГА.....	3
II. АМЕРИКИЙН НЭГДСЭН УЛСЫН ТУРШЛАГА	8
III. ИНДОНЕЗИ УЛСЫН ТУРШЛАГА.....	14
IV. ЯПОН УЛСЫН ТУРШЛАГА.....	18
V. ФИЛИППИН УЛСЫН ТУРШЛАГА.....	20
VI. ФРАНЦ УЛСЫН ТУРШЛАГА.....	21
VII. НЕПАЛ УЛСЫН ТУРШЛАГА	27
VIII. BANCASSURANCE	28
IX. САНАЛ, ДҮГНЭЛТ	30

I. Их Британи Умард Ирландын Нэгдсэн Вант Улсын туршлага

Даатгалын зах зээлийн өнөөгийн нөхцөл байдал

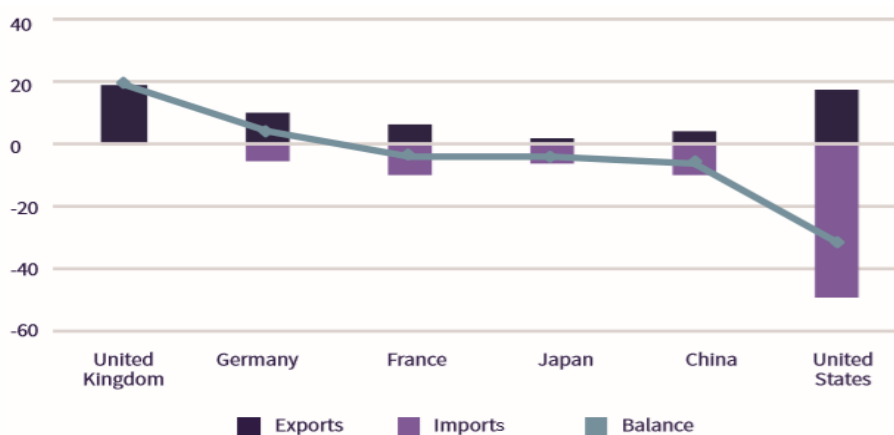
Англи улс нь даатгалын зах зээлийн хөгжлөөрөө дэлхийд 4 дүгээрт жагсдаг бөгөөд 2017 оны эцсийн байдлаар нийт 283 тэрбум ам.долларын хураамжийн орлогыг төвлөрүүлсэн байна. Нийт хураамжийн орлогын гуравны хоёрыг урт хугацааны, үлдсэнийг ердийн даатгал бүрдүүлж байна.

Зураг 1. Нийт хураамжийн орлого, 2017 /тэрбум ам.доллар/



Англи улс нь санхүүгийн болон даатгалын үйлчилгээний экспортын томоохон хувийг эзэлдэг бөгөөд 2017 онд нийт санхүүгийн үйлчилгээний экспортын 31 хувь буюу 18.5 тэрбум паунд стерлингтэй тэнцэх даатгалын болон тэтгэврийн үйлчилгээг экспортолжээ. Харин импортын бүтээгдэхүүн нийт 1.8 паунд стерлингтэй тэнцэв.

Зураг 2. Даатгал болон тэтгэврийн үйлчилгээний худалдааны тэнцэл, 2017 он /тэрбум ам.доллар/



Даатгалын зах зээлийг хөгжүүлсэн туршлага

Англи улсын даатгалын зах зээл нь 300 мянга гаруй иргэнийг ажлын байраар хангахын зэрэгцээ улсын эдийн засгийн өсөлтөд чухал хувь нэмэр оруулдаг. Английн Засгийн газар улсын даатгалын зах зээлийг дэмжих, дэлхийн даатгалын зах зээлд эзлэх хувийг

нэмэгдүүлэх үүднээс 5 чиглэлд үе шаттайгаар арга хэмжээнүүдийг авч ажиллажээ. Үүнд:

1. Английн даатгалын зах зээлийг олон улсад гаргах
2. Английн даатгалын зах зээлийг дэлхийн төв болгох
3. Даатгагчдыг урт хугацааны хөрөнгө оруулагчид болгох
4. Даатгалын харилцагчдад үйлчлэх
5. Даатгалын зах зээлийн чадавхийг нэмэгдүүлэх

1. Английн даатгалын зах зээлийг олон улсад гаргах

Английн Засгийн газар дотоодын даатгалын зах зээлийг хөгжүүлэхэд ихээхэн ач холбогдолтой ажилладаг.

- 2013 онд Санхүүгийн үйлчилгээний худалдаа, хөрөнгө оруулалтын зөвлөл байгуулагдсан бөгөөд тус зөвлөлийн тэргүүлэх чиглэл нь даатгалын зах зээлийг хөгжүүлэхэд оршиж байв. Тухайн үед тус зөвлөл нь 12-18 сарын хугацаанд Бразил, БНХАУ, Энэтхэг, Индонез болон Турк зэрэг улсуудад даатгалын зах зээлээ тэлэх бодлогыг баримтлах хүрээнд эдгээр улсуудын зах зээлийг нарийн судалж байв. Мөн уг зөвлөл нь эдгээр улсуудад зах зээлээ тэлэхийн тулд Засгийн газартай хамтарч бүхий л шаардагдах арга хэмжээг авч ажиллажээ. Тус үйл ажиллагааны хүрээнд зорилтот зах зээлтэй танилцах зорилгоор биечлэн очиж судлах, хоёр талын худалдааны зөөлөн бодлогыг баримтлах зорилго бүхий хөтөлбөрийг хэрэгжүүлсэн.
- Английн Засгийн газар чөлөөт худалдааны хэлэлцээр болох Трансатлантикийн худалдаа, хөрөнгө оруулалтын түншлэл болон үйлчилгээний худалдааны хэлэлцээрийн / Transatlantic Trade and Investment Partnership and the Trade in Services Agreement/ хүрээнд Английн санхүүгийн болон даатгалын үйлчилгээг тэргүүлэх чиглэлд оруулсан.
- Даатгалын зах зээлийг олон улсад гаргах үйл ажиллагааг хэрэгжүүлэх ажилтнууд даатгалын зах зээл болон Английн зах зээлийн талаар зохих хэмжээний мэдлэгтэй байх ёстой гэж үзсэн учир гадаадад даатгалын зах зээлийг сурталчлах эрх бүхий ажилтнуудад зориулсан багц сургалтыг боловсруулсан. Мөн үүний зэрэгцээ, гадаадын зорилтот зах зээлд ажиллаж буй гадаад улсын ажилтан, албан хаагчид болон зохицуулагч байгууллагууд Английн даатгалын салбартай хамтран ажиллах, чөлөөт худалдаа, нээлттэй зах зээлийг дэмжих нь чухал. Иймд, Английн даатгалын зах зээлийн талаарх мэдлэг мэдээллийг олгох хүрээнд олон улсын зохицуулагч байгууллагууд болон бодлого боловсруулагчдад зориулсан нэг долоо хоногийн сургалтыг зохион байгуулсан.

2. Английн даатгалын зах зээлийг дэлхийн төв болгох

- Английн Засгийн газар аж ахуй эрхлэгчдийн татварыг 28 хувиас 23 хувь хүртэл, 2015 онд 19 хувь хүртэл бууруулсан.
- Салбарын оролцогчдын үзэж буйгаар бусад улсын даатгагчид Англид үйл ажиллагаагаа явуулах нөхцөл, шаардлагууд ил тод, тодорхой бус байна гэж үзэж байсан. Мөн гадаад улсын даатгагч Англид үйл ажиллагаа явуулахад цаг хугацаа их шаардсан, бүртгэл зөвшөөрлийн үйл явц нь үйл ажиллагаа эрхлэхэд саад үүсгэж байна гэж үзсэн. Иймд Санхүүгийн зохицуулагч байгууллага болон

Зохистой байдлыг зохицуулагч байгууллага /Prudential Regulatory Authority/ үйл явцыг хялбарчлах талаас арга хэмжээ авч ажиллажээ. Тус арга хэмжээний хүрээнд даатгагч материалаа бүрдүүлэн өгөхөөс өмнө чиглүүлэх уулзалтуудыг зохион байгуулж, бүртгэл зөвшөөрөл, зохицуулалтын шаардлагыг хангах хүрээнд оновчтой тайлбарыг өгөх; өргөдлөө цаг алдалгүй өгөхөд туслах зорилгоор зөвлөмж зөвлөгөө өгөх зэрэг үйл ажиллагаануудыг хэрэгжүүлж ажиллав.

- Английн зах зээлд үйл ажиллагаа явуулахад өрсөлдөхүйц чадвараа сайжруулах хэрэгтэй тул Английн зах зээлд шинээр орж ирч буй даатгагчдыг хөгжүүлэх хөтөлбөрийг хэрэгжүүлсэн.
- Англид салбараа нээн ажиллахад үүсэх давуу тал, бизнесийн үйл ажиллагааны талаарх маркетингийн кампанит ажил явуулах, сурталчилгааны материал тараах зэрэг үйл ажиллагаануудыг хэрэгжүүлсэн.

3. Даатгагчдыг урт хугацааны хөрөнгө оруулагчид болгох

- Томоохон даатгагчид Засгийн газар болон зохицуулагч байгууллагуудтай хамтран Английн дэд бүтцэд хөрөнгө оруулсан
- Английн даатгагчдын холбоо болон Засгийн газар хамтран Даатгагчдын Дэд бүтцэд оруулах хөрөнгө оруулалт нэртэй форумыг зохион байгуулсан бөгөөд энэ форум нь даатгагчдыг дэд бүтцийн бодлого боловсруулагчидтай нягт холбоо үүсгэхийг дэмжих хүрээнд зохион байгуулагдсан.
- Даатгагчид дэд бүтцэд хөрөнгө оруулах нь чухал гэдгийг сурталчлахын тулд даатгалын салбараас санхүүжүүлж буй дэд бүтцийн төслүүдийг олон нийтэд тодорхой харуулах зорилгоор өөрсдийн логог өөрчилсөн бөгөөд энэхүү санаачилгыг Засгийн газраас дэмжиж ажилласан.

4. Даатгалын харилцагчдад үйлчлэх

- Английн Засгийн газраас Behavioral Insights Team-ийг байгуулсан бөгөөд энэхүү байгууллага нь зан үйлийн эдийн засгийг ашиглан өнөөгийн тулгамдаж буй асуудлуудыг шийдвэрлэх мөн шинэ боломжуудыг ашиглахад чиглэсэн уулзалтуудыг даатгагч нартай хамтран зохион байгуулж байсан.
- Даатгалын хураамжийн төлбөрийг хувааж төлөх талаас Засгийн газрын зүгээс анхаарч ажилласан.
- Засгийн газрын зүгээс даатгалд хамрагдах боломжгүй иргэдийн даатгалын хүртээмжийг нэмэгдүүлэх чиглэлд анхаарч ажилласан.

5. Даатгалын зах зээлийн чадавхийг нэмэгдүүлэх

- Даатгалын чиглэлээр мэргэших мэргэжилтэн болон оюутан төгсөгчдийг мэргэшүүлэх төслийг хэрэгжүүлсэн.
- Discover Risk буюу даатгалын зах зээлийн талаар нэгдсэн мэдээлэл авах цахим хуудсыг ажиллуулсан бөгөөд үүгээрээ дамжуулан даатгалын зах зээлд бий болж буй ажлын байр, дадлагын талаарх мэдээллийг хүргэж ажилладаг.
- Шилдэг боловсон хүчнийг ажиллуулж, бизнесүүдийн эрэлтийг хангахын тулд цагаачлалын системийг хөгжүүлсэн.
- Даатгалын холбооноос эмэгтэй манлайлагчдыг дэмжихийн тулд Ирээдүйн манлайлагчид нэртэй төслийг хэрэгжүүлсэн.

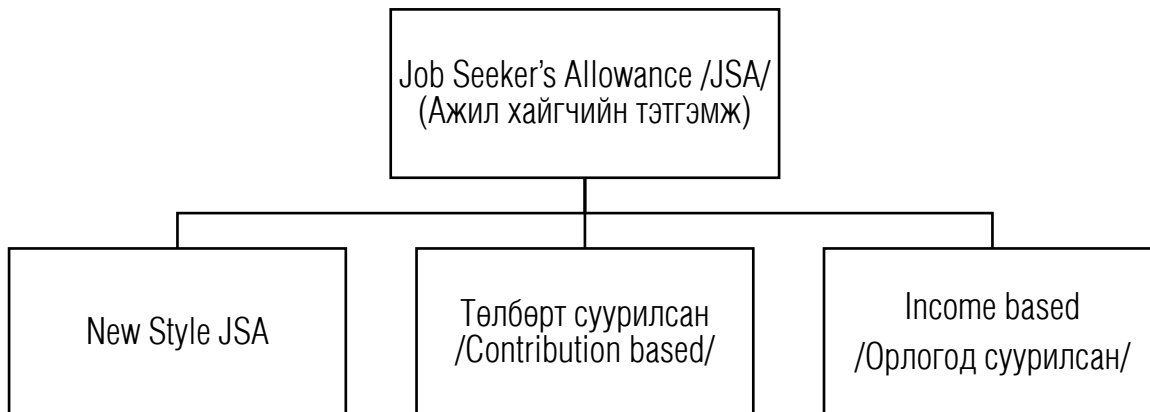
Ажилгүйдлийн тэтгэмжийн систем

Британийн нийгмийн хамгааллын систем нь Бевериджийн үзэл баримтлалд суурилсан бөгөөд энэ нь нийгмийн хамгаалал нь бүх нийтийн буюу бүх хүн амыг хамарсан мөн жигд буюу бүгдэд адил тэгш үйлчлэх систем юм. Өвчин, жирэмслэлт, хөгшрөлт, хөгжлийн бэрхшээл, ажлын осол, мэргэжлээс шалтгаалсан өвчин, ажилгүйдэл мөн гэр бүлийн халамж зэрэг бүхий л эрсдэл нь нэгдсэн системээр зохицуулагдана.

Хөдөлмөр эрхлэлт болон тэтгэврийн яам нь Хөдөлмөр эрхлэлтийн төрийн үйлчилгээг хариуцан ажилладаг. Засгийн газрын хөрөнгө оруулалттай ажил эрхлэлтийн болон нийгмийн хамгааллын үйлчилгээ үзүүлэх Jobcentres Plus нь ажил хайгчдад ажил олоход туслах байгууллага бөгөөд ихэнх хотуудад үйл ажиллагаагаа явуулдаг. 80-аад оны эхэн хүртэл ажилгүйдлийн даатгалын систем тогтвортой байсан бөгөөд 1996 онд Jobseeker's Allowance систем нэвтэрснээр даатгалын тогтолцоонд реформ хийгдсэн. Ажилд орохыг дэмжих үүднээс шаардлагатай ажлын мэдлэг, туршлагыг олгох зорилготой New Deal, Flexible New Deal болон Work Programme зэргүүдийг нэвтрүүлж ажилгүйдлийн эсрэг амжилттай арга хэмжээ авч ажиллаж байжээ. Харин 2013 онд ажилгүйдлийн болон бусад бүх нийгмийн халамжийн тэтгэмжийг багтаасан Universal Credit системийг нэвтрүүлсэн.

Английн ажилгүйдлийн даатгалын нэг хэлбэр бол Job Seeker's Allowance буюу Ажил хайгчийн тэтгэмж юм. Энэхүү систем нь 3 төрөлд хуваагддаг.

Ажил хайгчийн тэтгэмж



Төлбөрт болон орлогод суурилсан тэтгэмжид хамрагдахын тулд дараах шаардлагыг хангах ёстой байдаг. Үүнд:

- Хөдөлмөрийн чадвараа хүнд хэлбэрээр алдсаны тэтгэмж авдаг байх
- Сүүлийн сард Хөдөлмөрийн чадвараа хүнд хэлбэрээр алдсаны тэтгэмж авахаар бүртгүүлсэн бөгөөд тэтгэмж авах нөхцөл хэвээр байгаа

Хэрэв дээрх хамаарахгүй бол "New Style" ажил хайгчийн тэтгэмжид хамрагдах боломжтой. Income based Allowance буюу орлогод суурилсан тэтгэмж нь татварын орлогоор санхүүждэг байна.

Ажилгүйдлийн даатгалын схем

Ажилгүй болох						
Ажилгүйдлийн тэтгэмж авах нөхцөл						
Ажилгүй болох	Шаардлага	Ажил хайлт	Бүртгэл	Ажиллах боломжтой байдал	Нас	Оршин суух газар
Ажилгүй байх	Сүүлийн 2 жилийн аль нэг жилд нь цалингийн хамгийн доод хэмжээг 26 дахин үржүүлсэнтэй тэнцэхүйц мөнгийг нийгмийн даатгалын санд төвлөрүүлсэн байх	Идэвхтэй ажил хайж байх	Ажилд зуучлах байгууллагад бүртгүүлсэн байх	Ажилгүй байх, эсхүл долоо хоногт 16 цагаас доош цаг ажилладаг байх, мөн сурагч болон оюутан биш байх. Ажиллах боломжтой байх	Доод талдаа 18 настай байх бөгөөд тэтгэврийн насанд хүрээгүй байх	Англи, Уэлс болон Шотландад суурьшилтай байх
Ажилгүйдлийн тэтгэмж						
6 сарын хугацаанд олгоно				Наснаас хамаарч өөр хэмжээний тэтгэмж олгоно		
				<ul style="list-style-type: none"> • 24 хүртэлх насанд: 7 хоногт 57.9 паундыг • 25-аас дээш насанд: 7 хоногт 73.10 паундыг • Гэр бүл бол (18-аас дээш насны): 7 хоногт 114.85 паундыг 		

Нийгмийн даатгалын санд төвлөрүүлэх орлогын хэмжээ

Долоо хоногийн орлого	Ажил олгогчийн оруулах хувь	Ажилтны оруулах хувь
166 паунд хүртэлх	-	-
166.1 – 962 хүртэлх паунд	13.8%	12%
962 паундаас дээш	13.8%	2%

Universal Credit халамжийн систем

Энэхүү халамжийн системд хамрагдахын тулд дараах шаардлагуудыг хангах ёстой:

- Бага орлоготой эсхүл ажилгүй байх

- Дор хаяж 18 нас хүрсэн байх
- Тэтгэврийн насанд хүрээгүй байх
- 16,000 паундаас хэтрэхгүй хэмжээний хадгаламжтай байх
- Англид суурьшилтай байх

Universal Credit нь дараах халамжийн элементүүдийг нэгтгэсэн цогц систем юм:

- Хүүхдийн тэтгэмж
- Хүүхэд асрах тэтгэмж
- Асран сувилагчийн тэтгэмж
- Ажиллах чадамжгүй болсны тэтгэмж
- Байрны төлбөрийн тэтгэмж

Энэхүү тэтгэмжийн давуу тал нь хэрэв иргэн ажилд орсон ч гэсэн ажил, амьдрал болон орлого нь зохих хэмжээнд тогтворжтол төлөгддөг халамжийн хэлбэр юм.

II. Америкийн нэгдсэн улсын туршлага

Хөгжлийн түүх

АНУ-ын анхны даатгалын компани галын даатгалын үйлчилгээ үзүүлдэг байсан ба Өмнөд Каролина мужийн Чарлестон хотод 1735 оноос эхлэн үйл ажиллагаагаа явуулж эхэлсэн. 1752 онд Бенжамин Франклин одоо хүртэл үйл ажиллагаагаа явуулж байгаа дэлхийн хамгийн эртний даатгалын үйлчилгээ үзүүлэгч Philadelphia Contributionship гэдэг нэртэй хамтын даатгалын компанийг үүсгэхэд тусалжээ. Франклиний компани нь мөн л хамгийн эхний үйлчилгээгээ галын даатгалаар эхлүүлжээ. Түүний компани нь зөвхөн тодорхой хэмжээний галын аюулыг даатгаад зогсохгүй бүх модон байшин гэх мэт галд өртөх өндөр эрсдэлтэй зарим барилгыг даатгаж байв.

1792 онд хамгийн анхны хувьцаат даатгалын компани мөн л АНУ-д байгуулагдсан түүхтэй. 1837 онд Массачусетсэд даатгалын компаниудыг хангалттай нөөцтэй байхыг шаардсан анхны хуулийг баталжээ. Харин 1851 онд Нью Хэмпшир-д даатгалын салбарын улсын комиссарыг томилсноор анхны албан ёсны зохицуулалт эхэлсэн гэж үздэг.

1859 онд Нью-Йорк муж нь даатгалын комиссарыг томилсноор мужийн хэмжээнд даатгалын илүү нарийн зохицуулалт руу шилжин улсын даатгалын газрыг үүсгэн байгуулсан. Яг энэ цагаас эхлэн даатгалын салбар улам бүр хөгжиж, төрөлжиж ирсэн.

2019 оны байдлаар АНУ-ын даатгалын зах зээл нь дэлхийн хамгийн том даатгалын зах зээл хэвээр байгаа юм. Тухайн зах зээлийн цэвэр орлого 2019 оны байдлаар 60 тэрбум ам.доллар байна.

Зохицуулалт

Мужид суурилсан даатгалын зохицуулалтын тогтолцоо:

Түүхийн хувьд, АНУ-ын даатгалын салбар нь муж болгон даатгалын хэлтэстэй, тухайн хэлтэс бүр нь тусдаа мужуудаа зохицуулдаг байсан. Гэхдээ энэхүү зохицуулалтын үед

маш их төрөлжилт, зохицуулах боломжгүй асуудлууд тулгарч гарч ирж байсан тул энэхүү зохицуулалтын хэлбэрийг хүндрэлтэй, хоцрогдсон, будлиантай, өртөг өндөртэй хэмээн тодорхойлсон байна. /2009 онд McKinsey & Company-ийн тооцоолсноор мужид суурилсан зохицуулалтын системийн дагуу шаардлагагүй зардалд жилд 13 тэрбум ам.долларыг зарцуулдаг гэсэн дүгнэлт гаргажээ./

Ингээд АНУ-ын дээд шүүх 1944 онд Үндсэн хуулийнхаа Худалдааны хэсгээр даатгалын бизнес эрхлэгчдийн үйл ажиллагааг нийтэд нь зохицуулах болсон.

Үүний дараа буюу 1980-аад онд маш олон даатгалын компаниуд төлбөрийн чадваргүй болох давалгааг үүсгэв. Энэхүү давалгааны үр дүнд даатгалын зохицуулалт, тэр дундаа төлбөрийн чадварын зохицуулалтын шинэ тогтолцоог бүрдэхэд хүргэсэн. Үүний хүрээнд Даатгалын зохицуулагчдын үндэсний холбоо (NAIC) нь эрсдэлд суурилсан хөрөнгийн шаардлага, магадлан итгэмжлэлийн стандартууд, нягтлан бодох бүртгэлийн зарчмууд, кодчлол зэрэг санаачлагыг дэвшүүлж даатгалын салбарт зохицуулалтын хэд хэдэн загвар шинэчлэлийг баталсан юм.

Гэхдээ даатгалын зохицуулалтын тогтолцоонд муж болгоны хооронд мэдэгдэхүйц ялгаа байсаар байгаа бөгөөд шимтгэл нь өндөр, бага гээд янз бүр байна.

Даатгалын зохицуулагчдын үндэсний холбоо (NAIC) нь даатгалын зохицуулагчдыг дэмжсэн хууль тогтоомж, бодлогыг боловсронгуй болгох зорилготойгоор үндэсний хэмжээнд үйл ажиллагаа явуулдаг байгууллага юм. Энэхүү холбооноос гаргасан бодлогын баримт бичгүүдийг ихэнх мужууд удирдамж болгон ашигладаг бөгөөд тухайн баримт бичгүүдэд бага зэргийн эсвэл бүр огт өөрчлөлт оруулдаггүй байна.

Даатгалын холбооны зохицуулалт:

2010 онд Конгресс Додд-Френк Уолл Стритийн шинэчлэл, хэрэглэгчийн эрх ашгийг хамгаалах тухай хуулийг баталжээ. Энэхүү хууль нь Их хямралаас хойших хамгийн хэмнэлттэй санхүүгийн зохицуулалт болжээ. Додд-Френкийн хууль нь даатгалын салбарт чухал нөлөөтэй байсан юм. Уг хуулийн 5 дахь зүйлийн дагуу Төрийн сангийн газарт шинээр Холбооны даатгалын алба (FIO)-г байгуулсан. FIO нь даатгалын салбарыг бүхэлд нь хянах, мужид суурилсан зохицуулалтын тогтолцоонд гарч байгаа аливаа цоорхойг олж илрүүлэх бүрэн эрхтэй байв. Мөн Додд-Френкийн хуулиар АНУ-ын санхүүгийн тогтвортой байдалд учирч болзошгүй эрсдэлийг тодорхойлох зорилгоор санхүүгийн үйлчилгээний зах зээл, тэр тусмаа даатгалын салбарыг хянах үүрэг бүхий Санхүүгийн тогтвортой байдлын хяналтын зөвлөл (FSOC)-ийг байгуулсан юм.

Даатгалын хэлбэр:

АНУ-д даатгалын нийтлэг хэлбэр бол нэг талаас амьдрал, эрүүл мэндийн даатгал, нөгөө талаас эд хөрөнгө, хохирлын даатгал юм.

Амьдрал, эрүүл мэнд:

- Эрүүл мэндийн (шүд, нүд, эм, бусад)
- Амьдралын (урт хугацааны асаргаа, санамсаргүй үхэл, эмнэлгийн нөхөн төлбөр)
- Аннутис (үнэт цаас)

- Амьдралын болон аннутис

Эд хөрөнгө, хохирол:

- Эд хөрөнгийн (үер, газар хөдлөлт, орон сууц, авто, гал, зуух, гэрийн тэжээвэр амьтан)
- Хохирлын (алдаа, дутагдал, ажиллагсдад олгох нөхөн олговор, тахир дутуу байдал, хариуцлага)

Давхар даатгалыг дээрх төрлүүдээс салгаж тусдаа авч үздэг.

Байр, орон сууцны даатгал:

АНУ-д ихэвчлэн орон сууц худалдан авагчид нь орон сууцны зээл хэлбэрээр орон сууц худалдан авалтаа санхүүжүүлдэг тул орон сууц нь сүйрсэн тохиолдолд банкаа хамгаалахын тулд заавал зээлийн нөхцөлийн дагуу байшин өмчлөгчдийн даатгалд хамрагддаг. Гэхдээ зарим тохиолдолд газрын үнэ нь моргейжийн хэмжээнээс давсан тохиолдолд энэхүү даатгалд хамрагдахгүй байж болдог. Орон сууцны даатгал нь дараах төрлүүдтэй. Үүнд:

НО0 – Гэрийн галын хэлбэр

Орон сууцыг гал, утаа, шуурга, мөндөр, аянга, дэлбэрэлт, тээврийн хэрэгсэл, иргэний үймээнээс хамгаалах төрөл юм. Энэ нь даатгуулагчийн хувийн эд хөрөнгө, хувийн хариуцлага, эмчилгээний зардлыг хамардаггүй.

НО1 – Үндсэн хэлбэр

Эрсдэл гэж бүртгэгдсэн 11 аюулаас хамгаалах үндсэн хэлбэр юм. Гал түймэр эсвэл аянга, салхи шуурга эсвэл мөндөр, зэрлэг авир эсвэл хорлонтой үйлдэл, хулгай, тээврийн хэрэгсэл болон нисэх онгоцноос үүсэх эвдрэл, дэлбэрэлт, үймээн самуун, иргэний дайн, шил хагарах, утаа, галт уулын дэлбэрэлт, хувийн хариуцлага зэрэг нь эрсдэлтэй аюулд багтана. Онцгой тохиолдолд үер, газар хөдлөлт орно.

НО2 – Өргөн хэлбэр

Нэр бүхий 16 аюул (НО1-ийн 11-ийг багтаасан)-аас орон сууцыг хамгаалах илүү дэвшилтэт хэлбэр юм.

НО3 – Тусгай хэлбэр

Нэг гэр бүлийн сууцад ашиглагддаг ердийн, хамгийн иж бүрэн хэлбэр. Энэхүү төрөл нь газар хөдлөлт, үер зэрэг аюулыг хамарахаас гадна гэрт тохиолдож болох “бүхий л эрсдэл”-ийг хамардаг. “Бүхий л эрсдэл” гэдэг нь хасалт юм.

НО4 – Өргөн агуулгат хэлбэр

Энэ нь түрээслэгчдэд зориулсан хэлбэр юм. НО2 эсвэл НО3-ийн агуулгатай ижил аюулд өртөхөөс хамгаална. НО4 нь ерөнхийдөө бусдад учирсан гэмтэл, эд хөрөнгийн хохирлын хариуцлагыг хамардаг.

НО5 – Цогц хэлбэр

НОЗ-тай ижил агуулгыг хамарна. Уг хэлбэрийн агуулгад тусгайлан заагаагүй бол бүгдийг хамран даатгана.

НО6 – Хамтран эзэмшигчдийн хэлбэр

Энэ нь хамтран эзэмшигчдэд зориулсан хэлбэр. Хувийн өмч, шал, хана, тааз болон өргөн хэлбэрт байгаа бүх аюулаас хамгаална.

НО8 – Өөрчлөгдсөн хэлбэр

Энэхүү хэлбэр нь хуучин байшинд зориулагдсан бөгөөд өртөг нь үл хөдлөх хөрөнгийн зах зээлийн үнээс их байна.

Амьдралын даатгал:

Амьдралын даатгал гэдэг нь даатгуулагч нас барсны дараа тэдний төвлөрүүлж тодорхой хэмжээний хураамж, шимтгэлийн хариуд тодорхой хэмжээний мөнгө (тэтгэмж) өгөхийг амласан даатгагч болон даатгуулагч 2-ын хооронд байгуулсан гэрээ юм. Гэрээний нөхцөлөөс хамаарч үе үе тохиолддог болон гэнэтийн ноцтой өвчин гэх мэт бусад явдлуудад нөхөн төлбөр мөн өгч болно.

Даатгуулагч нь ихэвчлэн тогтмол эсвэл 1 удаагийн шимтгэл төлдөг. Оршуулгын зардал гэх мэт бусад зардлыг мөн нөхөн төлбөрт багтааж болно. Даатгуулагчийн хариуцлагыг хязгаарлах зорилгоор тодорхой хасалтын нөхцөлүүдийг гэрээнд тусгасан байдаг. Нийтлэг жишээ бол амиа хорлох, залилан мэхлэх, дайн, үймээн самуун, иргэний үймээнтэй холбоотой нэхэмжлэлүүд орно. Орчин үеийн амьдралын даатгал нь хөрөнгийн менежментийн салбартай ижил төстэй шинж чанартай байдаг бөгөөд даатгуулагчид нь бүтээгдэхүүнээ аннуите (annuity) гэх мэт тэтгэврийн бүтээгдэхүүн болгон төрөлжүүлж байна.

Амьдралд суурилсан гэрээнүүд нь дараах үндсэн 2 ангилалд хуваагддаг. Үүнд:

1. Хамгаалах бодлого: Тохиолдол тохиолдсон үед ихэвчлэн 1 удаагийн нөхөн төлбөр олгодог.
2. Хөрөнгө оруулалтын бодлого: Гол зорилго нь тогтмол эсвэл ганц удаагийн хураамжаар хөрөнгийн өсөлтийг дэмждэг. Нийтлэг хэлбэрүүд нь бүхэл амьдрал, хувьсах амьдралын бодлого зэрэг юм.

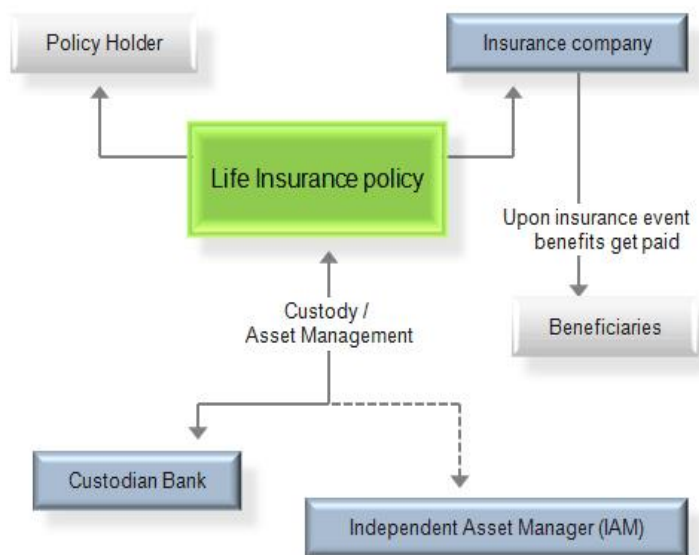
Гэрээнд оролцогч талууд:

Даатгалын гэрээ байгуулагч, даатгуулагч болон даатгагч. Энэ нь даатгуулагч хэрвээ нас барсан тохиолдолд нас барсны тэтгэмжийг даатгагч олгох юм. Даатгалын гэрээ байгуулагч болон даатгуулагч нь ижил хүн байж болно, эсвэл үгүй ч байж болно. Жишээлбэл, Жое өөрийнхөө амьдралыг даатгуулж гэрээ байгуулвал даатгуулагч ч болно, мөнгө төлөгч нь ч бас болно. Харин түүний эхнэр Жане хэрвээ нөхрийнхөө амьдралыг даатгуулахаар гэрээ байгуулбал тэр гэрээ байгуулагч болж Жое даатгуулагч болно.

Гэрээ байгуулагч нь батлан даагч бөгөөд мөнгөн төлбөрийг төлөх хүн болдог. Харин даатгуулагч нь гэрээнд оролцогч боловч заавал оролцоод байх шаардлагагүй хүн юм.

Тэтгэмж авагч гэдэг нь даатгуулагчийг нас барсны дараа тэтгэмж авах хүн. Гэрээ байгуулагч нь тэтгэмж авагчийг тодорхойлдог ч тэтгэмж авагч нь гэрээнд оролцогч тал биш юм.

Амьдралын даатгалын бодлогын хувьд ихэвчлэн гэр бүлийн ойр дотны хүмүүс болон бизнесийн түншүүд нэгнээ даатгах сонирхолтой байдаг.



Гэрээний нөхцөл:

Гэрээнд онцгой хасалтын нөхцөлүүд хамаарч болно. Жишээлбэл, гэрээ хийгдсэнээс хойш 2 жилийн дараа /АНУ-ын ихэнх мужууд хамгийн бага хугацааг 2 жил гэж тодорхойлдог/, зарим мужид 1 хугацаанд амиа хорлох үйлдэл хийсэн тохиолдолд гэрээ хүчин төгөлдөр бус болно.

Зардал:

Даатгалын компани нь гэрээний үнэ буюу шимтгэлийг өөрийн зардлыг нөхөх, нөхөн төлбөрийг төлөх, ашиг олох зэрэг хангалттай түвшинд тооцдог. Даатгалын зардлыг актуарчдын тооцоолсон нас баралтын хүснэгтийг ашиглан тооцдог. Нас баралтын хүснэгтүүд нь статистик дээр суурилсан хүснэгтүүд байдаг бөгөөд янз бүрийн насны хүмүүсийн нас баралтын хугацааг тооцдог. Энгийнээр хэлэхэд, хүн нас ахих тусмаа нас барах магадлал нь өсдөг бөгөөд харгалзах шимтгэл нь өндөр болно гэсэн үг. Мөн муу зуршил, хүйс, ажил мэргэжлээс хамааран өөр өөр тооцооллоор бодох юм. Түүнчлэн эрүүл мэнд, амьдралын хэв маягийн талаарх асуултуудад хариулт авснаар илүү сайн тооцоолол хийгддэг.

Албан журмын даатгал:

Автомашин даатгалыг хуулиар заавал даатгуулсан байх шаардлагатай гэж заасан байна.

Автомашин даатгалын хувьд, АНУ болон бусад оронд тээврийн хэрэгсэл нь мөргөлдөхөд эзэмшигчид тулгарч болзошгүй санхүүгийн хариуцлага, алдах эрсдэл

зэргийг нөхөх зорилготой юм. Ихэнх мужууд автомашин эзэмшигчээс хариуцлагын даатгалын хамгийн доод түвшинг шаарддаг. Ганцхан Виржиниа мужид автомашины даатгалыг хийлгэхийг шаарддаггүй. Виржиниа мужид хариуцлагын даатгалд хамрагдахгүй бол тээврийн хэрэгсэлд жилд 500 ам.доллар төлөх ёстой байдаг.

Харин бусад мужид даатгалд хамрагдаагүй бол ихэнхдээ их хэмжээний торгууль ногдуулах, лицензийг түдгэлзүүлэх, хүчингүй болгох, хорих зэрэг арга хэмжээ авдаг байна.

Хойд Каролина бол жолоочийн үнэмлэх олгохоос өмнө жолоочийн хариуцлагын даатгалыг шаарддаг цорын ганц муж юм. Харин даатгал хийлгэхгүй байх тохиолдол нь зөвхөн ажил олгогчийнхоо эзэмшдэг тээврийн хэрэгслийг жолоодох үед “флот лиценз”-ийг ашиглаж болох юм. Ийм төрлийн тусгай зөвшөөрөл эзэмшигч нь даатгалтай гэдгээ нотлохын тулд улсын маягт бүрдүүлдэг ба флот лицензээ бүрэн лиценз болгон хөрвүүлэхийн тулд 10 ам.долларын хураамж төлөхөөс гадна даатгалын агентаас гарын үсэг авах шаардлагатай болдог.

Зарим муж даатгалын нотлох баримтыг автомашиндаа үргэлж авч явахыг шаарддаг бол зарим нь шаарддаггүй. Мөн зарим мужид даатгалын картыг ухаалаг утсан дээрээ гаргахыг зөвшөөрдөг.

Тээврийн хэрэгслийн эзэмшигч нь ихэвчлэн даатгалын шимтгэлийг сар бүр төлдөг. Автотээврийн хэрэгслийн эзэмшигчийн төлдөг даатгалын шимтгэл нь ихэвчлэн тээврийн хэрэгслийн төрөл, гэр бүлийн байдал, зээлийн оноо, байшин түрээсэлдэг эсвэл эзэмшдэг эсэх, нас, хүйс, жолоодлогын түүх, гараш зэрэг олон хүчин зүйлсийг хамарч байж тогтоогддог.

Даатгалын компаниуд тээврийн хэрэгслийг мөргөлдөх тохиолдолд эзэмшигчээс нь нотлох баримтыг үзүүлэх картыг авдаг. Ингэснээр тухайн тохиолдол батлагддаг. Саяхан мужуудад даатгалын нотлох баримтын цахим хувилбарыг авах хуулийг баталжээ.

Даатгуулагч нь аль даатгалын компанид даатгуулснаасаа хамааран өөр өөр түвшний хамрах хүрээтэй байна. Хамрах хүрээг заримдаа 20/40/15 эсвэл 100/300/100 гэж авч үздэг. Эхний 2 тоо нь эмнэлэгт хамрагдах зардал. 100/300-ын жишээн дээр хүн бүр 100,000 ам.доллараас 300,000 ам.доллар хүртэл нөхөн олговор авах боломжтой. Харин сүүлийн тоо нь эд хөрөнгийн хохирлыг хамарна. Энэ нь өөр хүний тээврийн хэрэгсэл болон таны ослын улмаас гэмтээсэн бүх зүйлийг нөхөх боломжтой.

Эрүүл мэндийн даатгалын хувьд, 2010 онд ерөнхийлөгч Обама Хүртээмжтэй халамжийн тухай хуульд гарын үсэг зурахдаа эрүүл мэндийн хуулийн чухал бүрэлдэхүүн хэсэг болох “хувь хүний үүрэг”-ийг баталжээ. Энэ нь бүх Америкчууд эрүүл мэндийн даатгалд хамрагдах шаардлагатай болсон гэсэн үг. Хэрвээ та хамрагдаагүй бол торгуулийн төлбөр төлөх шаардлагатай болно.

Хувь хүний үүргийг хуульчилж өгснөөр олон хүнийг бага зардлаар даатгуулах боломжийг олгох замаар эрүүл мэндийн тогтолцоог өөрчилсөн. Учир нь эрүүл мэндийн асуудалгүй хүн илүү бага зардлаар даатгуулах боломжтой юм. Гэхдээ энэ хуулийн

төсөл нь 2019 оны 1 дүгээр сарын 1-нээс хэрэгжихээ больсон байна. Иймээс АНУ-ын иргэд торгуулийн төлбөр төлөх шаардлагагүй болж байна. Гэхдээ 2010-2018 оны хооронд хамрагдах ёстой байсан даатгалын төлбөрийг нэмэлт татвар хэлбэрээр төлнө.

Ажилгүйдлийн даатгал:

АНУ-ын Хөдөлмөрийн яамны ажилгүйдлийн даатгалын хөтөлбөрүүд нь өөрийн гэм буруугүйгээр ажилгүй болсон эсвэл бусад холбогдох шаардлагыг хангсны үндсэн дээр ажилтанд тэтгэмж олгодог. Ажилгүйдлийн даатгал нь муж-улсын хамтарсан хөтөлбөр юм. Муж тус бүр ажилгүйдлийн даатгалын тусдаа хөтөлбөрийг хэрэгжүүлдэг ч бүх муж улсын том хуулиар тогтоосон ижил удирдамжийг дагаж мөрддөг.

Муж бүр өөрийн ажилгүйдлийн даатгалын тэтгэмж олгох журмыг тогтоодог. Гэхдээ улсын хуулийн дагуу дараах шалгууруудыг мөн хангасан байх шаардлагатай:

- Өөрийнхөө буруугүйгээс ажилгүй болсон байх;
- Ажил болон цалингийн шаардлагыг хангах;
- Бусад нэмэлт шаардлагуудыг хангах;

Миннесота: Ажилгүйдлийн тэтгэмжийг төрийн сангаас төлдөг.

АНУ-ын муж бүрт ажилгүйдлийн даатгалын 50 тусдаа хөтөлбөр бий. Муж улсаас хамааран 7 хоногийн ажилгүйдлийн тэтгэмж Массачусетс мужид 783 ам.доллар, Миссисипи мужид 235 ам.доллар байна. Энэхүү тэтгэмжийг ихэнхдээ мужийн Засгийн газраас төлдөг. Санхүүжилт нь ажил олгогчдоос төлөгдсөн шимтгэл, ажиллагсдын цалингийн татвараас орж ирдэг. Энэхүү нөхөн олговрыг нийгмийн халамжийн тэтгэмжийн нэг төрөл гэж ангилдаг. Орлогын тухай хуульд зааснаар эдгээр төрлийн тэтгэмжийг татвар төлөгчийн нийт орлогод багтаах шаардлагатай. Ажилгүйдлийн нөхөн олговрын стандарт хугацаа нь 6 сар байдаг боловч эдийн Засгийн уналтын үед сунгагдах боломжтой байдаг. Их хямралын үед ажилгүйдлийн тэтгэмжийг 73 долоо хоногоор сунгасан байдаг.

III. Индонези улсын туршлага

Өнөөгийн нөхцөл байдал

2019 оны байдлаар нийт 60 амьдралын даатгалын компани, 75 ердийн даатгалын компани, 6 давхар даатгалын компани, 2 нийгмийн хамгааллын программын компани, 3 төрийн албан хаагчид, арми цэргийн хүч, цагдаа нарын нийгмийн даатгалын компани үйл ажиллагаагаа явуулж байна. Мөн тухайн улсын даатгалын зах зээл дээр нэмэлтээр 169 даатгалын брокер, 42 давхар даатгалын брокер, 27 алдагдал тохируулагчид үйлчилгээ үзүүлж байна.

Ердийн даатгалд эд хөрөнгийн, авто тээврийн хэрэгслийн, марине каргогийн, марине халлын, нисдэг тэрэг болон хиймэл дагуулын, энергийн, инженерийн, хариуцлагын, хувь хүний ослын, эрүүл мэндийн, зээлийн, бондын болон бусад гэсэн төрлүүд орно. Эдгээрийн хамгийн их хувь эзэлдэг төрөл нь 2018 оны байдлаар авто тээврийн хэрэгслийн даатгал юм.

Зохицуулалт

Индонезийн Санхүүгийн үйлчилгээний зохицуулах газар (ОЖК) нь 2013 оны 1 дүгээр сарын 1-ний өдрөөс даатгалын салбарын зохицуулагчийн үүргийг гүйцэтгэж эхэлсэн. ОЖК байгуулагдсанаас хойш даатгалын салбарт нэлээд чухал зохицуулалтын өөрчлөлтүүд хийгдсэн байна. Даатгалын тухай шинэ хууль нь 2014 оны 10 дугаар сарын 23-ны өдрөөс эхлэн хүчин төгөлдөр мөрдөгдөж байгаа юм.

Шинэ хуулинд ямарваа нэгэн даатгалын хувьцаат компанийн 20 хувийг Индонез хүн, 80 хувийг гадаадын хүн эзэмшиж болохоор тусгажээ. Мөн гадаад хувьцаа эзэмшигч нь даатгалын бизнесийг үргэлжлүүлэн авч явч чадах чадвартайгаа нотлох шаардлагатай болсон. Энэ нь дор хаяж олон улсад хүлээн зөвшөөрөгдсөн мэдлэг үнэлэх байгууллагаас “А” үнэлгээтэй, Индонезийн хөрөнгө оруулалтаас тав дахин их хөрөнгөтэй байх шаардлагатай болно.

Мөн даатгалын компаниуд нь 5 жилийн хугацаатай тусгай зөвшөөрөл авдаг ба хувьцаа эзэмшигчдээ нотлох, IPO гаргах бол хамгийн багадаа 20 хувийг санал болгохоо харуулах шаардлагатай байдаг.

Single presence policy:

Даатгалын тухай шинэ хуулиар Индонезийн даатгалын байгууллагууд “single presence” бодлогыг нэвтрүүлсэн. Энэ нь 1 хуулийн этгээд зөвхөн дараах байгууллагуудын аль нэгийг нь “хяналтын хувьцаа эзэмшигч” байх боломжтой гэсэн үг. Үүнд:

- Амьдралын даатгалын компани
- Ердийн даатгалын компани
- Давхар даатгалын компани
- Сариагийн амьдралын даатгалын компани
- Сариагийн ердийн даатгалын компани
- Сариагийн давхар даатгалын компани

Амьдралын даатгал:

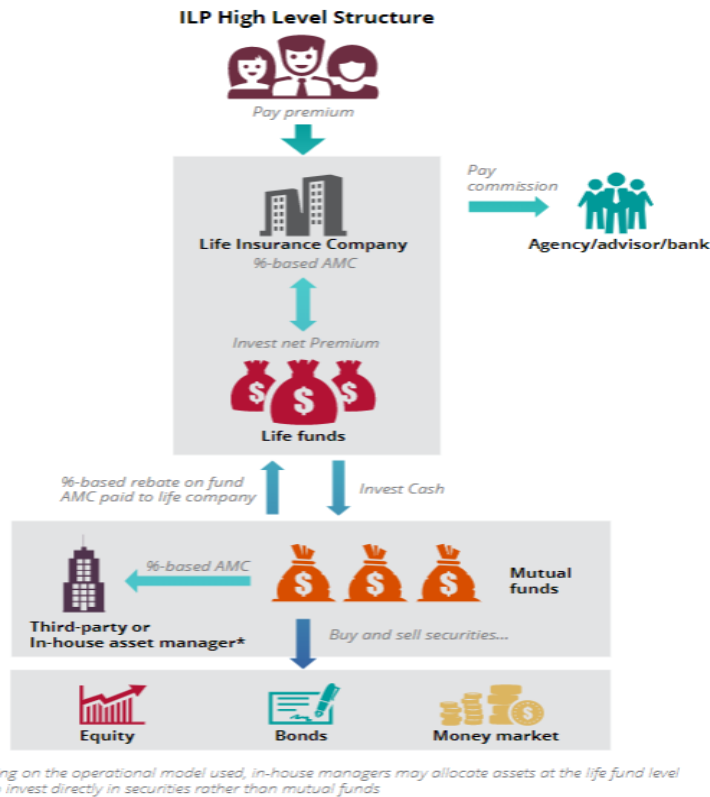
Азийн ихэнх амьдралын даатгалын зах зээлийн нэгэн адил ILP (Investment-Linked Products) нь давамгайлж буй бүтээгдэхүүний ангилал юм. Хамгийн том тоглогч болох Prudential Indonesia-гийн хувьд ILP нь 2014 онд нийт хураамжийн орлогын 99 хувийг бүрдүүлсэн байна.

Индонез улсад ILP-ийн бат бөх байдал нь хөрөнгийн зах зээлийн гүйцэтгэлээс шууд хамааралтай. Жакартагийн Хөрөнгийн биржийн нийлмэл индекс (JKSE) нь 2010.1-ээс 2013.5 сарын хооронд 22 хувиар, шимтгэлийн орлого нь 2010-аас 2012 он хүртэл 17.7 хувиар өсчээ.

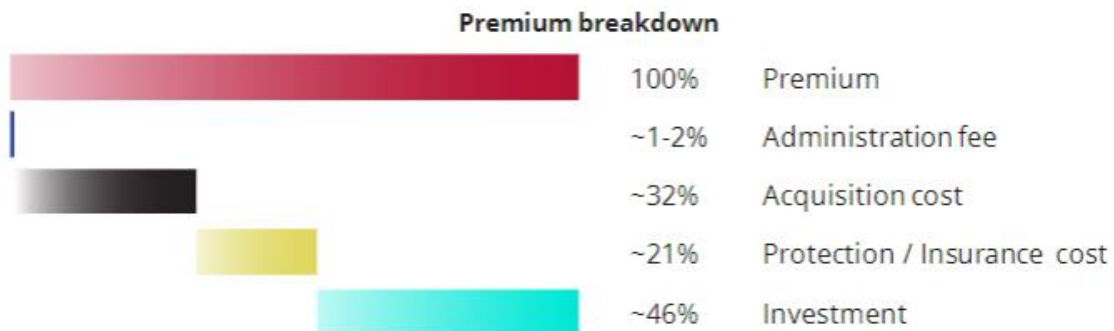
ILP гэдэг нь тогтмол төлбөр хийх замаар үнэт цаас, санд хөрөнгө оруулалт хийх боломжийг жижиглэн худалдан авагчдад олгодог. Дараах зарчмуудтай:

1. Үйлчлүүлэгчид тогтсон хугацаанд тогтмол шимтгэл төлөх үүрэгтэй; /энэ нь ихэвчлэн хэдэн 10 жил үргэлжилнэ./

2. Нийт төлсөн шимтгэлийн тодорхой хувийг үндсэн санд хөрөнгө оруулалт хэлбэрээр хийдэг;
3. Үйлчлүүлэгчид янз бүрийн даатгалын сонголтыг нэмэлт зардлаар авах боломжтой болдог;
4. Урьдчилсан байдлаар хугацааны эцэс дэх хүлээгдэж буй дүнгийн тооцоог янз бүрийн гүйцэтгэлийн харьцаагаар тооцдог ч ихэвчлэн урт хугацааны ашгийн хүлээлтийг бий болгодог.



Зорилгынхоо хувьд ILP нь сонирхол татахуйц хадгаламжийн механизм байх ёстой. Гэвч Индонез дахь одоогийн бүтэц нь энэхүү бүтээгдэхүүнээ хэрэглэгчдэд хүргэхэд зардал өндөртэй байгаа юм.



Source: Ipsos Business Consulting Analysis

Иймд энэ төрлийн үйлчилгээ үзүүлэгчид нь эхний жилүүдэд хүргэлтийн зардлаа нөхөхийг эрмэлздэг. Мөн олон үйлчлүүлэгч тохиролцсон хугацаа дуусахаас өмнө шимтгэл төлөхөө бүр зогсоосон бол бодит цэвэр өгөөж тооцоолсноос бага байж болох юм.

Индонез дахь LLP бүтээгдэхүүнийг амьдралын даатгалын компаниуд гаргадаг уламжлалтай байсан. Гэвч шинэ хуулиараа ердийн даатгалын компаниуд хөрөнгө оруулалттай холбоотой бүтээгдэхүүн гаргах боломжийг олгосон байна. Ингэснээр энэ төрлийн бүтээгдэхүүнийг санал болгох тоглогчид зах зээлд идэвхтэй гарах төлөвлөгөөтэй байгаа юм.

LLP төрлийн бүтээгдэхүүнийг эхлүүлэхэд дэд бүтэц, хүний нөөцөөс эхлүүлээд ихээхэн хэмжээний хөрөнгө оруулалт шаардлагатай болдог. Хэрвээ зах зээлд шинэ тоглогчид орж ирвэл амьдралын даатгалд суурилсан биш эрүүл мэндийн даатгалд суурилсан шинэлэг хандлагыг ашиглах нь илүү сонирхолтой юм.

Ажилгүйдлийн даатгал:

Одоогоор ямар ч ажилгүйдлийн даатгалын тогтолцоо байхгүй. Ажилгүйдлийн тэтгэмж ч олгодоггүй.

Албан журмын даатгал:

Нийгмийн даатгал болон эрүүл мэндийн даатгалаар Индонез улсад амьдарч ажиллаж байгаа хэн бүхэн заавал даатгуулах шаардлагатай төрлүүд. Мөн олон нийтийн унаа, тээврийн хэрэгслийг заавар даатгуулах шаардлагатай.

Эрүүл мэндийн хамгаалалт нь 3 төрөлтэй. Үүнд:

1. Энгийн эрүүл мэндийн үйлчилгээ: Энэ үйлчилгээнд та эмнэлэг болон эмчээ өөрөө сонгох боломжтой. Мөн шүдний эмчээ ч сонгох боломжтой ба хэзээ ч хүссэн цагтаа эмчтэйгээ холбогдох боломжтой.
2. Ахисан түвшний эрүүл мэндийн үйлчилгээ: Хэрэв таны сонгосон эмнэлэг цаашид таныг эмчлэх боломжгүй болвол өөр том эмнэлэгт эмчлүүлүүлэхээр лавлагаа бичигт гарын үсэг зурж өгнө.
3. Эмнэлгийн үйлчилгээ: Хэрвээ та эмнэлэгт хэвтэх шаардлагатай бол энэ үйлчилгээг сонгох шаардлагатай.

Эдгээр дээрх 3 төрлөөс сонгосноор тухайн хүний төлөх зардал гарч ирнэ. /хоорондоо ялгаатай/ Хэрвээ тухайн хүн 1-р ангиллыг сонговол илүү их төлбөр төлөх ч 2, 3-р ангиллыг сонгосноос илүү их үйлчилгээ, нөхөн олговор авна. Гэхдээ энэ төрлийн даатгалуудад тусгай хагалгаа, эмийн нөхөн төлбөр хамаарахгүй.

Эрүүл мэндийн даатгалын хувьд даатгуулагч мөн хувиараа эрүүл мэндийн даатгалд хамрагдах бүрэн боломжтой байдаг.

Нийгмийн даатгал нь хэрвээ тухайн хүн компанийн үйл ажиллагаа эрхэлдэг бол бүх ажиллагсаддаа нийгмийн даатгалын карт нээж өгөх шаардлагатай. Энэ нь мөн 4 төрөлтэй. Үүнд:

1. JHT: Энэ төрөл нь тухайн ажилтныг ажлаасаа гарсны дараа үр ашгаа өгнө. Хэрвээ тухайн байгууллагадаа 10 ба түүнээс дээш жил ажилласан бол/
2. ЖК: Хэрвээ ажилтан ажлын цагаар ямарваа нэгэн гэмтэлд өртвөл энэ төрлийн тусламжийг ашиглана.
3. JK: Хэрвээ тухайн ажилтан ажлын цагаар нас барвал энэ төрлийн тусламжийг хэрэглэнэ.
4. JP: Хэрвээ тухайн ажилтан тэтгэврийн насанд хүрвэл, ажилласан жилээсээ хамаарч мөнгөн дүн авна.

Энэ төрлийн шимтгэлүүдийг сар болгоны цалингаас авна. /Ажил олгогч болон ажилтан 2-уулангаас нь./

IV. Япон улсын туршлага

Өнөөгийн байдал

1990 онд Япон улс нь хураамжийн орлогын үзүүлэлтээр дэлхийд хоёрдогч том даатгалын салбартай улс болж одоог хүртэл уг манлайллаа хадгалж байгаа ба цаашид дэлхийн түвшинд үйл ажиллагаагаа өргөтгөх стратегитай ажиллаж байна. Мөн урт хугацаат даатгалаараа хөгжсөн. Даатгалын 5 том тоглогч: Japan post, Nippon life, Meiji Yasuda life, Sumitomo life, Dai-ichi.

Хөгжүүлсэн суваг, гарц:

Япон улс эдийн засгаа 1868 онд нээлттэй болгосноос хойш 1879 онд анхны даатгалын компани байгуулагдсанаар даатгалын зах зээлийн эхлэлийг тус улсад ярьж болно. Үүнээс өмнө буюу Эдо хааны үеийн хаалттай эдийн засгийн тогтолцоонд албан бус холбоодууд өөрсдийн эрсдэлээ дундаа хариуцдаг байсан. Даатгалын салбар нь Мэйжигийн үеэс үүссэн тул уг зах зээлийг улсдаа нэвтрүүлэх хэрэгцээ, шаардлагыг олж харсан тул эдийн засгийн хөгжлийн загвараа судалсан шиг Европын орнууд болон АНУ-аас туршлага судалсан. Тухайн үеийн хамгийн их тохиолддог эрсдэл нь гал гарах үзэгдэл байсан тул энэ төрлийн даатгалын бүтээгдэхүүнийг анх гаргасан. Анхны урт хугацаат даатгалын компани 1881 онд байгуулагдсан. Япон улсын газар нутгийн онцлог нь газар хөдлөлт, цунами, хар салхи зэрэг байгалийн гамшигт үзэгдэл тохиолддог тул амь нас, эрүүл мэндийн даатгалын бүтээгдэхүүнийг мөн гаргах болсон.

Улмаар даатгалын салбар нь 1923 оны Канто мужийн газар хөдлөлтөд өртсөн хохирлын нөхөн төлбөрийг хангалттайгаар олгож даатгуулагчдын итгэлийг нэмэгдүүлсэн. Дэлхийн I, II дайны үеэр Батлан хамгаалахын яам нь төрийн болон хувийн бүх шийдвэрийг хийж, дайны дараа ч уг соёл тогтон Засгийн газар нь эдийн засгаа сэргээхийн тулд хатуу бодлого барьсан. Дайны дараа буюу 1955 оноос Япон улсын эдийн засгийн хөгжлийн “Алтан жаран” эхэлсэн ба аж үйлдвэрийн хөнгөн үйлдвэрлэлээс хүнд үйлдвэрлэл рүү шилжсэн. Үүнтэй холбоотойгоор даатгалын компаниуд автомашины даатгал (motor insurance)-ыг хөгжүүлэхийн ач холбогдлыг олж харсан. Ингэснээр 1965-1971 онд ердийн даатгал эрчимтэйгээр өссөн. Мөн Япон улс хөнгөн үйлдвэрээс хүнд үйлдвэрлэл рүү шилжих үед даатгалын компаниуд үйлдвэрлэл рүү чиглэсэн даатгалын бүтээгдэхүүн, тэр дундаа технологийн даатгалын бүтээгдэхүүний эрэлтийг олж харан хөгжүүлснээр хөгжил нь хурдассан.

Даатгалын салбарын зохицуулалтыг ХонгКонг болон Их Британийн туршлагаас судалсан. Япон улс нь даатгуулагчдыг хамгаалах, тогтвортой даатгалын салбарыг бий болгохоор зохицуулалтын чанга тогтолцоог бүрдүүлсэн. 1900 оны Даатгалын компанийн тухай хууль (Insurance business act)-аараа хувь нийлүүлсэн хөрөнгийн шаардлага болон ил тод байдлыг хангалттай байлгахад ач холбогдол өгсөн.

1990-ээд оноос технологийн шинэчлэл тохиож, глобалчлал явагдсантай холбоотой Засгийн газраас либералчлал хийснээр өрсөлдөөнийг нэмэгдүүлж, үнийн дэглэмийг арилгаж, гадаадын даатгагч орж ирэх хязгаарлалтыг хүчингүй болгосноор зах зээлийн өрсөлдөөнийг нэмэгдүүлсэн. 1995 онд Даатгалын тухай хуулийг шинэчилж, зохицуулалтаа сулруулан, зарчимд суурилсан хандлага руу шилжсэн ба ингэснээр даатгуулагчдыг илүү хамгаалах болсон. Либералчлал хийж, зохицуулалтаа сулруулж, харин даатгалын компаниудыг эрсдэлд суурилсан аргаар хянаж, зохистой харьцааны шалгуураар эрсдэлээ удирдахыг шаардах болсон. Мөн либералчлалаар даатгалын бүтээгдэхүүний тогтмол хувийг чөлөөлснөөр даатгалын компаниуд үнэ, үйлчилгээ, бүтээгдэхүүн санал болгох хэлбэрээрээ илүү өрсөлдөх чадвартай болсон. Урт хугацаат даатгалын компаниуд даатгуулагчдыг хамгаалахын тулд “хамгаалалтын сан”-г байгуулсан ба үүний дараа ердийн даатгалын компаниуд нэгдсэнээрээ уг сан өргөжсөн. Либералчлалын дараа өрсөлдөөн ширүүссэнээр даатгалын компаниуд хоорондоо ихээр нэгдэж нийлсэн.

1990-ээд оноос Японы томоохон компаниуд олон улсад бизнесээ өргөжүүлж гадаадын зах зээлд хүрээгээ тэлснээр даатгалын компаниуд нь ч мөн адил зах зээлийн эрэлтээ даган үйл ажиллагаагаа гадаадад тэлсэн ба одоогийн байдлаар олон улсад өрсөлдөх чадвараа нэмэгдүүлэхээр ажиллаж байна.

Урт хугацаат даатгал: Насжилт – аюул, нөгөө талаараа эрүүл, урт насалдаг нь давуу тал. Япон улсад ахмад настай хүмүүсийн тоо нэмэгдэж байгаатай холбоотой 2050 он гэхэд нийгмийн даатгалын сангаас сард нэг хүнд олгох тэтгэврийн хэмжээ 50000 иен гэж тооцоолж байгаа ба уг дүн 16м² нэг өрөө байр түрээслэн амьдрахад түрээс болон ашиглалтын зардалд төлөгдөөд дуусах дүн юм. Иймд Япончууд урт хугацааны даатгалын компанийн тэтгэврийн даатгалд даатгуулах болсон.

Ажилгүйдлийн даатгал: Япон улсдаа ажилгүйдлийн түвшин 1990 онд 2 хувь, 2000 онд 4-5 хувь, 2017 онд 2.45 хувь байна. Дайны дараа буюу 1947 онд ажилгүйдлийн даатгалын тухай хуулийг баталж, Засгийн газрын удирдлагатай албан журмын даатгалын тогтолцоонд шилжүүлсэн ба Хөдөлмөрийн яамны харьяа Хөдөлмөр эрхлэлтийг хамгаалах газар хариуцдаг болсон. Засгийн газраас ажилгүйдлийн түвшинг хамгийн бага түвшинд хадгалахын тулд 1975 оноос мөчлөгийн ажилгүйдэл үүсэхээс сэргийлэн ажилчдад сургалт явуулах зэрэг үйл ажиллагааг давхар анхаарах болсон.

V. Филиппин улсын туршлага

Өнөөгийн байдал

Филиппин улс нь байгалийн гамшиг их тохиолддог эрсдэлтэй бүс нутагт тооцогддог ба бичил даатгалаар дамжуулан өдгөө байгалийн гамшгаас үүдэх эрсдэлийг хохирлыг бууруулаад байна.

2010 оноос өмнөх Филиппиний бичил даатгалын зах зээл нь даатгалын ач холбогдлыг багаар үнэлдэг, даатгалын бүтээгдэхүүн нь зөвхөн өндөр болон дунд орлоготой иргэдэд хүрдэг, орлого багатай иргэдэд үйлчлэхэд эрсдэлтэй, даатгалын гэрээ нь урт, ойлгоход түвэгтэй байсан.

Бичил санхүүгийн зах зээл нь 1997 онд цөөхөн том бичил санхүүгийн үйлчилгээ үзүүлэгчидтэй, хагас сая хэрэглэгчтэй байсан бол 2013 онд орон нутгийн банк, хоршоо, төрийн бус байгууллагуудаас бүрдсэн 1400-аас их бичил санхүүгийн үйлчилгээ эрхлэгчид 10 сая гаран хэрэглэгчдэд үйлчлэх болсон. Гэвч ядуу иргэдийн зөвхөн 12 хувь нь ямар нэг хэлбэрийн даатгалтай, 50 гаруй хувь нь албан бус даатгалын хөтөлбөрт хамрагдсан байсан.

Хөгжүүлсэн суваг, гарц

Филиппин улс нь 2006-2015 оны хооронд 9 жилийн хугацаанд 3 үе шаттай бичил даатгалын бодлогын шийдэл гаргаж, зохицуулалтын шинэчлэл хийсэн. Уг шинэчлэлийн туршид Даатгалын хороо, Хамтын ажиллагааны хөгжлийн байгууллага, Үнэт цаас, биржийн хороо нь уян хатан хамтын ажиллагаатай байсан.

Бичил даатгалын зах зээлийг хөгжүүлэхэд Засгийн газраас удирдаж, хүний нөөцөөр хангасан. Бичил даатгалын санхүүгийн боловсролыг нэмэгдүүлэхэд олон төрлийн оролцогч талуудын хамтын ажиллагаанд зуучилсан. Тэдгээр оролцогчид нь найдвартай, тогтвортой даатгалын салбарыг босгож, хүн бүрт хүргэсэн. Олонх арилжааны даатгалын компаниуд нийгмийн хариуцлагынхаа хүрээнд бичил даатгалыг 2006 онд эхлүүлээд байсан. Засгийн газраас эрүүл мэнд, ХАА, ЖДҮ болон байгалийн гамшигын даатгалыг 4 жилийн турш бодлогоор дэмжсэн.

2006 онд 6 бичил даатгагчтай, 187000 даатгуулагч байсан бол 2012 онд 18 бичил даатгагч, 13.6 сая даатгуулагчтай болсон.

2010 онд бичил даатгалын хөгжүүлэх хоёр дахь бодлогоо гаргасан нь 4 хэсэгтэй. Үүнд:

1. Бичил даатгалын зохицуулалтыг бий болгосон.
2. Бичил даатгалын үндэсний стратегийг боловсруулсан.
3. Бичил даатгалын санхүүгийн боловсрол олгох замын зураглал гаргасан.
4. Бичил даатгалын маргаан шийдвэрлэлт

2010 онд арилжааны даатгалын компаниуд нийгмийн хариуцлагаа ухамсарласнаас гадна бичил даатгалын салбарт бизнесээ өргөжүүлэхээр гүнзгийрэн орсон. Энэ үед бичил даатгалын амьдралын, урт хугацаат зээлийн, аюул ослын, галын, эмнэлгийн даатгалын бүтээгдэхүүнүүд томоохон хувийг эзэлдэг байсан.

2015 онд дахин бичил даатгалын салбарын үлдсэн орон зайг дүүргэхээр зуучлал болон түгээлтийн сувгийг нэмэгдүүлэх, давхар даатгалыг бичил даатгалын салбарт нэвтрүүлэх, бүтээгдэхүүний багц бий болгох бодлогыг тодорхойлсон.

Мөн хүмүүсийн даатгалын эрэлтийг нөхөхөөр эрүүл мэнд, ХАА-н бичил даатгалыг хөгжүүлж, зохицуулалтыг бий болгох болсон.

VI. Франц улсын туршлага

Франц улсын даатгалын салбарын өнөөгийн байдал - Удаан өсөлт, ширүүн өрсөлдөөн

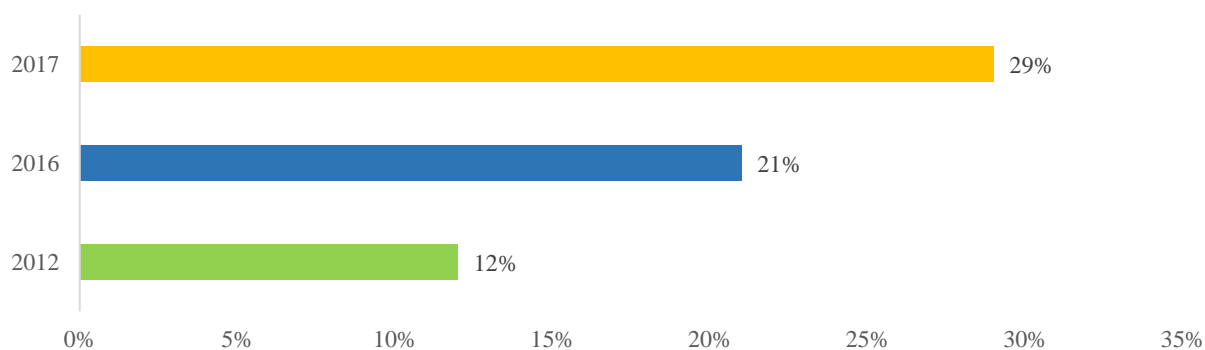
Франц бол дэлхийн хамгийн хөгжингүй даатгалын зах зээлтэй улсуудын нэг бөгөөд даатгалын зах зээлийн хөгжлөөрөө дэлхийд 5 дугаарт, Европт 2 дугаарт бичигддэг (Их Британийн дараа). Франц улсад 285 даатгалын компани үйл ажиллагаагаа явуулж байна. Францын 260 гаруй даатгалын компани нь Францын Даатгалын Холбоонд харьяалагддаг.

Францын даатгалын салбарт 2017 онд шимтгэл бага зэрэг өссөн нь эдийн засгийн сэргэлт, улс төрийн болон зохицуулалтын тодорхой бус байдлаас үүдэлтэй байв. Францын Даатгалын Холбооны мэдээлснээр даатгалын хураамж еврогийн ханшаар 1.4%-иар өссөн байна. Хүний амь нас, осол аваарын даатгал хамгийн өндөр өсөлтийг үзүүлж 4.8% хүрсэн байна. Мөн амь нас, эрүүл мэндийн даатгал нь ердөө 1.1%-иар өссөн байна.

Ашиг: Бага хүүтэй орчинд дасан зохицох

2017 онд нэгдсэн үйлчилгээтэй (unit-linked) бүтээгдэхүүний 36.7%-ийн өндөр өсөлт ажиглагдаж, 38.4 тэрбум евро болжээ. Европын даатгуулагчид илүү их хөрөнгө оруулалтын эрсдэлийг үүрч, илүү их ашиг олж авахын тулд хөрөнгийн шинэ эх үүсвэр, бүтээгдэхүүн хайж байна.

Шинэ төрлийн бүтээгдэхүүн нэвтрүүлсэн бизнесүүдийн жилийн хураамжийн өсөлт



Даатгалын зохицуулах газар

Франц улсын даатгалын салбарын зохицуулагч байгууллага нь Францын зохистой хяналт, тогтоолын газар юм (The French Prudential Supervision and Resolution Authority).

АСРР нь Францын Төв банкинд хамаарагддаг бөгөөд санхүүгийн системийн тогтвортой байдлыг хангах, даатгуулагч, бодлого гаргагч, үйлчлүүлэгчдийн эрх ашгийг хамгаалах үүрэгтэй. АСРР нь зохицуулалттай байгууллагуудын эрх, зөвшөөрөл (даатгалын болон давхар даатгалын) олгох, даатгагчдын санхүүгийн байдал, үйл ажиллагааны байдалд байнгын хяналт тавих, мөн даатгалын байгууллагуудад, даатгалын холбоод, бусад холбогдох бизнесийн компаниудад дүрэм журмыг дагаж мөрдүүлэх, хариуцлага хүлээлгэх үндсэн үүрэгтэй байдаг. Мөн АСРР нь зуучлагчдын бизнест хяналт тавьдаг.

Албан журмын даатгал

Францын оршин суугчид хэд хэдэн төрлийн даатгалд хамрагдахыг хуулиар шаарддаг. Үүнээс гадна янз бүрийн нэмэлт даатгалыг мөн худалдаж авах боломжтой.

1. Эрүүл мэндийн даатгал

Францын бүх оршин суугчид эрүүл мэндийн даатгалд хамрагдах ёстой. Бүх нийтийг өвчнөөс хамгаалах Францын нийгмийн хамгааллын хөтөлбөр нь 2016 оноос эхлэн улсын оршин суугчдыг хамруулсан байна. Мөн эхний өдрөөсөө Францад ажиллаж байгаа гадаадын иргэдийг хамардаг бол бусад хууль ёсны оршин суугчид тус улсад гурван сарын турш "тогтвортой, тогтмол" амьдарч байсан бол улсын эрүүл мэндийн даатгалд хамрагдах боломжтой.

Гэсэн хэдий ч энэ схем нь хязгаартай байдаг учраас олон гадаадын иргэд болон Францын иргэд хувийн даатгалыг сонгодог байна.

2. Орон сууцны даатгал /Home insurance/

Та Франц дахь байшингаа түрээслэх, эзэмших эсэхээс үл хамааран оршин суухаасаа өмнө орон сууцны даатгалтай байх ёстой. Франц дахь орон сууцны эздийн 90 орчим хувь нь олон эрсдэлийн гэрээтэй байдаг. Орон сууцны даатгал нь дараах зүйлсийг барагдуулна:

- Барилгын даатгал - гал, ус, байгалийн гамшгаас үүссэн хохирлыг болон хэн нэгэн гэрийн танхайрч сүйтгэснээс үүдэлтэй барилга байгууламжид учирсан хохирлыг барагдуулах болно. Энэ нь түрээслэгч болон байрны зээлтэй хүмүүст заавал байх ёстой ч, байшингаа бүрэн эзэмшдэг хүмүүст хамааралгүй юм.
- Нийтийн хариуцлагын даатгал – бүх оршин суугчид заавал хамрагдах ёстой бөгөөд гуравдагч этгээд, эд хөрөнгөд учруулсан хохирлын хариуцлагыг өөрсдөө барагдуулахад туслах даатгалын хэлбэр юм. Түрээсийн байранд амьдардаг түрээслэгчдэд энэ даатгал нь ихэвчлэн шаардлагатай байдаг.
- Хувийн эд хөрөнгийн нэмэлт даатгал - орон сууцны олон эрсдэлийн даатгалын гэрээний нэг хэсэгт оруулсан тохиолдолд бага шимтгэл төлөх боломжтой байдаг.
- Барилга угсралтын даатгал - өөрийн газар дээр хийгдэж буй томоохон барилгын ажлыг арван жилийн турш даатгуулах ёстой. Энэ нь барилгын согог, эвдрэлээс хамгаална. Энэхүү даатгал нь жилд 100 еврогийн өртөгтэй байх боловч газрын үнэ, хамрах хүрээ зэргээс шалтгаалан 300-400 евро болж болох юм.

3. Сургуулийн хүүхдүүдэд зориулсан даатгал

Орон сууцны даатгалын зарим гэрээнд таны хүүхдийг сургууль дээрээ учруулж болох аливаа бэртэл, гэмтлийн хариуцлагыг автоматаар хариуцах болно гэж заасан байдаг. Тэгээгүй тохиолдолд та тусдаа даатгуулах шаардлагатай. Энэ хоёр тохиолдолд даатгагч танд тухайн сургуулийн хичээлийн жилийн эхэнд хүүхдээс тань асуух даатгалын гэрчилгээг олгох болно. Зарим сургууль нэхэхгүй ч албан ёсны сургалтын хөтөлбөрөөс гадуурх аливаа үйл ажиллагаанд болон хичээлээс гадуурх спортын үйл ажиллагаанд оролоцоход шаардагдах болно.

4. Авто тээврийн хэрэгслийн даатгал

Франц улсад бүх тээврийн хэрэгслийг (хэрэглээгүй авто тээврийг хүртэл) даатгуулах ёстой байдаг. Энэхүү даатгал нь гуравдагч этгээдээс үүссэн мөргөлдөөн, гал, хулгай болон цогц хохирлыг барагдуулдаг.

Та тээврийн хэрэгслээ жолоодохдоо даатгалын компаниас баталгаажуулж өгсөн баримт бичгийг заавал биедээ авж явах шаардлагатай. Үүний нэг хэсэг нь таны даатгалын хүчин төгөлдөр байдлыг гэрчилдэг ногоон гэрчилгээ юм. Машин болгонд харагдахуйц байхын тулд үүнийг тээврийн хэрэгслийнхээ шилэнд байршуулах хэрэгтэй. Таны даатгагч танд осол гарсан тохиолдолд дараа нь бөглөх олон улсын стандартын дагуу маягт олгоно. Францад авто тээврийн хэрэгслийн даатгалын төлбөр нь тээврийн хэрэгслийн үнэ, хамрах хүрээ, жолоочийн түүх зэрэг хүчин зүйлээс хамаардаг. Жолооч 13 жил ямар ч зөрчил гаргахгүй машинаа унавал шимтгэлийг 50%-иар чөлөөлдөг. Иймээс жолооч нар зөрчил гаргасан үедээ учруулсан хохирлоо шууд төлөхийг санал болгодог байна. Хэрвээ хохирол нь нөгөө талаас авсан дүнгээс илүү дүнтэй гарсан тохиолдолд та даатгалаар хохирлоо барагдуулж болохгүй болох учраас та сайтар бодолцох хэрэгтэй.

5. Нийгмийн даатгал

Францад хөдөлмөр эрхэлдэг, хувиараа хөдөлмөр эрхэлдэг эсвэл сурч байгаа иргэд нийгмийн даатгалд хамрагдах ёстой. Францын нийгмийн даатгал нь дараах зүйлсийг хамарна:

- өвчин, осол, хөгжлийн бэрхшээл;
- өнчрөл;
- гэр бүлийн тэтгэмж;
- өндөр настны тэтгэвэр;
- ажилгүйдэл;
- амьд үлдэх тэтгэмж/ амь зуух тэтгэмж (survival benefits)

Ажил олгогчид ихэвчлэн ажилчдаа нийгмийн даатгалд бүртгүүлдэг. Харин хувиараа хөдөлмөр эрхэлдэг ажилчид өөрсдийгөө хувиараа хөдөлмөр эрхлэх системд бүртгүүлэх шаардлагатай.

Амьдралын даатгал

Франц улсад 2 төрлийн амьдралын даатгал байдаг - assurance vie, assurance deces.

Assurance decès нь шууд "үхлийн даатгал" гэж орчуулагддаг. Гэсэн хэдий ч, энэ нь олон улс оронд амьдралын даатгалтай дүйцэхүйц тогтолцоотой байдаг. Энэ нь таныг нас барсан тохиолдолд таны гэр бүл орлогоо алдахтай холбоотойгоор шимтгэл төлөх болно.

Assurance décès нь жирийн ослын дараа маш бага хохирол барагдуулдаг (сардаа бүх гэр бүлд нь 20 евро л олгодог) бол өвчний улмаас нас барсан тохиолдолд харьцангуй их нөхөн төлбөр олгодог байна. Хэрэв та Францын төв банкнаас их хэмжээний орон сууцны зээл авах бол таныг Assurance decès даатгалд хамрагдахыг шаардах юм. Энэ нь таныг болон таны түнш нас барсан тохиолдолд үлдэгдэл зээлийн төлбөрийг төлөх замаар банк болон таны гэр бүлийг хамгаалахад зориулагдсан болно.

Assurance vie гэгддэг даатгалын хэлбэр нь шууд "амьдралын даатгал" гэж орчуулагддаг. Энэ даатгал нь тэтгэвэрт гарах болон бусад урт хугацааны санхүүгийн төслүүдэд мөнгө хуваарилдаг, хөрөнгө оруулалт хийдэг хадгаламжийн хөтөлбөрт хамаарна. Мөн гэрээний хугацаа дуусахаас өмнө нас барсан тохиолдолд төлөх болно. Олон хүмүүс үүнийг төрөөс олгодог нийгмийн даатгалаас гадна нэмэлт даатгал хэлбэрээр авдаг.

Assurance vie нь үндсэндээ 2 төрөл байдаг:

- Өв залгамжлуулах амьдралын даатгал
- Хадгаламжийн амьдралын даатгал

"Assurance-Vie" нь даатгуулагч нас барсан тохиолдолд хөрөнгийг өв залгамжлагч руу шилжүүлэх гэрээ юм. Даатгуулагч амьдралын туршид тэрээр өөрийн хөрөнгөө чөлөөтэй захиран зарцуулах, эсвэл нэмэлт аннуити авах боломжтой. Гэрээ нь "үл хөдлөх хөрөнгийн" хөрөнгө гэж тооцогддог тул өв хөрөнгийн татварын давуу талыг бас санал болгодог.

Мөн дараах байдлаар төлсөн хураамжийн хувьд:

- 70 нас хүрэхээс өмнө даатгуулагч тус бүр 152,500 евро төлсөн байна, үүнээс 20% -ийн татвар ногдуулдаг.
- 70 нас хүрсний дараа даатгуулагчид буурсан үнэ болох 30.500 еврог төлнө, үлдсэн хэсгийг өв залгамжлалын албан татвар ногдуулна.

"Assurance-Vie" гэрээнүүд нь 2 төрлийн хөрөнгө оруулалтын сантай байдаг.

- "Fonds euro" – даатгагч хөрөнгийн баталгааг санал болгодог сан. Гүйцэтгэлийг өмнөөс мэдэж чадахгүй ч, хөрөнгөө алдахгүй байх баталгаатай.
- "Unités de Comptes" (UC) - нь хөрөнгийн баталгааг оруулаагүй бөгөөд эдгээр нь санхүүгийн зах зээл дээр хөрөнгө оруулалт хийдэг ердийн хөрөнгө оруулалтын сан юм. "Unités de Comptes"-ын өгөөж нь цаг хугацааны явцад "Fonds euro"-оос их байх боловч хөрөнгөө алдах эрсдэлтэй байна.

Эдгээр хоёр төрлийн хөрөнгө оруулалтын сангийн сонголт нь хөрөнгө оруулагчийн тодорхой нөхцөл байдлаас хамаарна: профайл, зорилго, хүлээн зөвшөөрөгдсөн эрсдэлийн түвшин.

“Assurance-Vie”-ийн давуу талууд

- Ямар ч үед хөрөнгөө авахад бэлэн
- Хөрөнгө оруулалтын тааз байхгүй
- Өөр өөр хэлбэрт хөрөнгө оруулах боломж: нэг удаагийн төлбөр, хуваарьт төлбөр
- Төрөл бүрийн салбар, газарзүйн бүс, стратегиудыг хамарсан “Assurance-Vie” гэрээнээс хамааран өргөн хэмжээний хөрөнгө оруулалтын сангууд.
- Өмчийн хэмжээгээр татварын давуу талыг нэмэгдүүлэх
- Та өв залгамжлагчаа тодруулах, хүссэн үедээ өөрчлөх боломжтой

“Assurance-Vie”-ийн сул талууд

- Assurance-Vie” гэрээний дагуу хөрөнгө оруулалтын хамгийн бага хэмжээг шаардаж болно.
- Олон түвшний хураамжийн бүтэц харьцуулалтыг хэцүү болгодог: нэвтрэх төлбөр, захиргааны удирдлагын төлбөр, арбитрын төлбөр, сангийн менежментийн төлбөр гэх мэт.
- Шилжүүлж болох үнэт цаасанд оруулсан аливаа хөрөнгө оруулалтын нэгэн адил хөрөнгө оруулалтын сангууд хөрөнгө алдах эрсдэлтэй байдаг.

Ажилгүйдлийн даатгал

Францын ажилгүйдлийн даатгалын схем нь салбарын хоёр талын (үндэсний болон олон салбарын ажил олгогч ба ажилчдын байгууллага) хооронд байгуулсан хэлэлцээрийн үр дүн юм. Ажилгүйдлийн даатгалын тогтолцоо нь Францын нийслэл, гадаадад үйл ажиллагаа явуулдаг салбарууд, Сент-Пьер ба Микелон, Сент-Бартелеми, Гэгээн Мартин, Монакод хамаарна.

Байгууллагын бүтэц

Олон нийтийн хөдөлмөр эрхлэлтийн үйлчилгээг хоёр талт байгууллага болох Үйлдвэр, худалдааны салбарт хөдөлмөр эрхлэх үндэсний мэргэжлийн холбоо хариуцдаг бөгөөд ажилгүйдлийн даатгалын тогтолцоог удирдан зохион байгуулах, тэтгэмжийн төлбөрийн системийг зохион байгуулах, ажил хайгчдад зориулсан үйлчилгээг үргэлжлүүлэн хэрэгжүүлэх үүргийг гүйцэтгэдэг.

Ажил хайгчдад зориулсан үйлчилгээ нь хөдөлмөр эрхлэлтийн бүх үйлчилгээг нэг байгууллага дор багтааж, ажил хайгчдад бүртгүүлэх, зөвлөгөө өгөх, сургах, байрлуулах, тэтгэмж олгох зорилгоор ажилладаг.

Санхүүжилт

Ажилгүйдлийн даатгалын схемийг орлогод төлсөн шимтгэлээр санхүүжүүлдэг - нийгмийн даатгалын дээд хэмжээг сар бүр 4 дахин нэмэгдүүлдэг (2020 онд 13,712 евро). 2019 оны 1-р сарын 1-ээс эхлэн хөдөлмөр эрхлэлтийн даатгалд зөвхөн ажил олгогчид хувь нэмэр оруулахаар болсон байна. Улсаас ажлаас халагдсан ажилтны шимтгэлийг нөхөхийн тулд хөдөлмөрийн даатгалын тогтолцоог нөхөн төлдөг.

Ажилгүйдлийн шимтгэлийг ажилчдын орон нутгийн байгууллагаас тогтоосон эрх бүхий цуглуулгын байгууллагад төлдөг: Францын нийслэл дэх Нийгмийн хамгаалал, гэр бүлийн тэтгэмжийн шимтгэл цуглуулах байгууллагууд (URSSAF) ба Францын гадаад дахь салбарын нийгмийн даатгалын ерөнхий сан (CGSS).

Ашиг тус

Тэтгэмжийн хэмжээ, хугацаа нь нэхэмжлэгч нь даатгалд хувь нэмэр оруулсан үе болон төлсөн нийт шимтгэлээс хамаарна.

Даатгалд хамрагдах шаардлага

Ажилгүйдлийн тэтгэмж авахын тулд нэхэмжлэгч нь дараах 7 шаардлагыг хангасан байх ёстой:

- Ажил хайгчаар бүртгүүлэх;
- Тэтгэвэр тогтоосон наснаас доош байх. Мөн тэд 65 нас хүрэхэд тэдний тэтгэмжийн эрх нь зогсох болно;
- 53-аас доош насны хүмүүст өмнөх 24 сарын хугацаанд 130-аас доошгүй өдөр буюу 910 цаг (6 сар), эсвэл 53-аас дээш насны хүмүүст өмнөх 36 сарын хугацаанд ажилласан байх;
- Ажилгүй байх (өөрийн хүсэлтээр биш). Гэсэн хэдий ч тодорхой хууль ёсны шалтгаанаар ажлаасаа өөрсдөө гарсан хүмүүс ажилгүйдлийн тэтгэмж авах боломжтой. Нэмж дурдахад, 2019 оны 11-р сарын 1-ний өдрөөс эхлэн албан тушаалаасаа огцорсон ажилтнууд ажил мэргэжлийн өөрчлөлтийн жинхэнэ төлөвлөгөө гаргаж ирвэл ажилгүйдлийн тэтгэмж авах боломжтой. Төлөвлөгөө нь бизнес эрхлэх, эзэмших, эсвэл ямар 1 сургалтын хөтөлбөрийг дуусгахаас бүрдэх ёстой. Өмнөх цалинг үндэслэн тооцдог тэтгэмжийг зөвхөн 5-аас доошгүй жил дараалан цалинтай ажил эрхэлж, албан тушаалаасаа огцрохоос өмнө албан тушаалаасаа огцрохоос өмнө албан ёсны хөтөлбөрт хамрагдах хүсэлт гаргасан хүмүүст олгоно;
- Бие мах бодийн хувьд ажиллах чадвартай байх;
- хөдөлмөр эрхлэлтийн талаар байнгын эрэл хайгуул хийх: Францын ажилгүйдлийн байгууллагын "Rôle emploi" компанитай хамтран ажил эрхлэх төлөвлөгөө боловсруулсан байх;
- Францын ажилгүйдлийн даатгалын хөтөлбөрт хамрагдсан газарзүйн бүсэд оршин суух.

Нэхэмжлэгч дараах үүргээ биелүүлээгүй тохиолдолд ажилгүйдлийн тэтгэмжийг зогсоож болно:

- ажлын байр хайх тухай баримт бичиг өгөөгүй үед;
- боломжит ажлын саналаас 2 удаа татгалзсан үед;
- Францын ажилгүйдлийн байгууллагатай төлөвлөсөн цагтаа уулзахгүй үед;
- сургалтын хөтөлбөрт хамрагдахаас татгалзах гэх мэт үед.

Тэтгэмжийг зөрчлийн төрлөөс хамаарч 1-ээс 4 сарын хугацаанд зогсоож болно.

Нэхэмжлэгч худал мэдээлэл мэдүүлсэн тохиолдолд төлбөрийг бүрмөсөн зогсоож болно.

Ажилдаа буцаж орох тэтгэмжийн хувь

Ажилдаа буцаж орох тэтгэмж нь ажлаасаа халагдсан эрх бүхий ажилтнуудад орлогын орлуулалтыг баталгаажуулдаг. Ажилдаа буцаж орох тэтгэмжийн хувь хэмжээг нэг өдрийн өдрийн цалин дээр үндэслэн тооцдог.

Ажилдаа буцаж орох тэтгэмжийн хувь = Жишиг цалин / ажилласан өдрийн тоо X 1.4 *)

VII. Непал улсын туршлага

Даатгалын зохицуулах газар

Беема Самити нь Непалын Засгийн газрын харьяа Непалын Даатгалын зохицуулах газар юм. 'Бема Самити' нь 1992 оны Даатгалын тухай хуулийн дагуу улс дахь даатгалын бизнесийг системчлэх, цэгцлэх, хөгжүүлэх, зохицуулах зорилгоор байгуулагдсан. Энэхүү Самити (Зөвлөл) нь бүх даатгалын үйл ажиллагааг зохицуулдаг.

МЭ 1990 оны ардчилал сэргэсний дараа даатгалын орчин бусад хүчин зүйлсийн нэгэн адил өөрчлөгдөж эхэлсэн. Ийнхүү өөрчлөгдөж буй нөхцөл байдлын шаардлагыг хангахын тулд 1968 оны Даатгалын тухай хуулийг 1992 оны Даатгалын тухай шинэ хуулиар шинэчилсэн. Хуулийн танилцуулгад уг хуулийн зорилгыг тодорхой тусгасан бөгөөд ингэснээр “Даатгалын бизнесийг системжүүлэх, тогтмолжуулах, хөгжүүлэх, зохицуулах зорилгоор Даатгалын зөвлөл байгуулсан. Непал улсын даатгалын салбар нь 27 даатгалын компаниудаас бүрддэг. 9 компани нь амьдралын даатгалын компаниуд бол үлдсэн нь ердийн даатгалын компаниуд юм.

Албан журмын даатгал

1. Эрүүл мэндийн даатгал

Эрүүл мэндийн даатгалын тухай хууль, 2017-д зааснаар Непал улсын иргэн бүр эрүүл мэндээ даатгуулахыг шаарддаг. Хуулийн 3-р хэсэгт зааснаар бүх эцэг эх, асран хамгаалагчид нярай, хүүхдүүдийн, ахмад настангуудын, хөгжлийн бэрхшээлтэй хүмүүсийн эрүүл мэндийг даатгах үүрэгтэй. Эрүүл мэндийн даатгалын хөтөлбөрийн хүрээнд даатгуулагч хоол тэжээл, йог, сэтгэцийн үзлэг, нийгмийн зөвлөгөө, вакцинжуулалт, гэр бүл төлөвлөлтийн зөвлөгөө, биеийн үзлэг, амбулаторийн болон түргэн тусламжийн үйлчилгээ, эм, эмчилгээний болон урьдчилан сэргийлэх үйлчилгээ, нөхөн сэргээх үйлчилгээ, түргэн тусламжийн үйлчилгээ зэрэг үйлчилгээг авах боломжтой. Гэсэн хэдий ч даатгалын хөтөлбөр нь нүдний шил, сонсголын аппарат зэргийг болон мэс засал, хиймэл нөхөн үржихүйн үйлчилгээ гэх мэт үйлчилгээг хамардаггүй.

2. Хөдөө аж ахуйн даатгал

Энэ нь бага, дунд орлоготой орнуудын хөдөө аж ахуйн зээлийг ихэвчлэн зээлдэгчдэд олгодог даатгал юм.

3. Гуравдагч этгээдийн хариуцлагын даатгал

Непал улсын Засгийн газрын хууль тогтоомжийн дагуу мөрдөгдөж буй гуравдагч талын даатгал нь бүх тээврийн хэрэгсэл, түүний дотор дугуйг заавал хамарна.

Ажилгүйдлийн даатгал

Непал улсад ажилгүйдлийн тэтгэмж олгодоггүй.

Амьдралын даатгал

Амьдралын даатгалыг 1973 оноос хойш үндэсний тэргүүлэх компани болох Үндэсний даатгалын корпораци (RBS) анх хэрэгжүүлж эхэлсэн. Одоогийн байдлаар Непалын зах зээл дээр 110 гаруй төрлийн амьдралын даатгалын нэр томъёотой зээл тусламж, тэтгэврийн бүтээгдэхүүнийг авах боломжтой.

VIII. Bancassurance

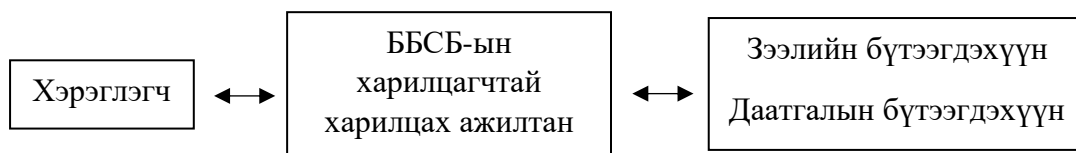
Bancassurance

Bancassurance гэдэг нь банкны сүлжээг ашиглан банкны хэрэглэгчдэд ердийн болон амьдралын даатгалыг борлуулах үйл явц юм. Энэхүү үйлчилгээ нь зарим хөгжиж буй орнуудад маш хурдацтай дэлгэрч байгаа бөгөөд зарим улс орнуудын ердийн даатгалын бүтээгдэхүүний борлуулалтын 40-өөс илүү хувийг, урт хугацааны даатгалын 10 хувийг тус тус эзэлж байна.

Улс	Bancassurance-ийн ердийн даатгалын борлуулалтад эзлэх хувь	Bancassurance-ийн амьдралын даатгалын борлуулалтад эзлэх хувь
Австрали	43	Маш бага
Белги	48	6
Бразил	55	13
Чили	13	19
Франц	64	9
Итали	59	2
Малайз	45	10
Португал	88	10
Испани	72	7

Манай орны нөхцөлд Банк бус санхүүгийн байгууллагуудаар дамжуулан даатгалын үйлчилгээг илүү олон иргэд, ААН-үүдэд таниулан, түгэн дэлгэрүүлэх боломж байна.

Bancassurance-ийн борлуулалтын загвар



Дараах давуу талууд нь ББСБ-ууд даатгалын бизнест орох шалтгаан болсоор байна. Үүнд:

1. Салбарын тоо олон – ББСБ нь салбарын тоо ихтэй учир салбаруудаараа дамжуулан хот болон орон нутгийн иргэдэд даатгалын үйлчилгээг түгээх боломжтой.
2. Хэрэглэгчдийн датабаз – ББСБ-ууд өөрсдийн хэрэглэгчдийн мэдээллийг ашиглан даатгалын бүтээгдэхүүнийг сурталчлах боломжтой.
3. Хосолсон бүтээгдэхүүн борлуулах – ББСБ-ууд өөрийн бүтээгдэхүүнтэй даатгалын бүтээгдэхүүнийг хослуулан борлуулах боломжтой.

4. Шимтгэл, хураамжид суурилсан үйлчилгээ – даатгалын бүтээгдэхүүнийг шимтгэлд суурилсан үйлчилгээ хэлбэрээр борлуулах боломжтой. Энэ нь даатгалын бүтээгдэхүүнийг борлуулснаар ББСБ-ууд эрсдэлгүй мөн тогтмол орлоготой болох бөгөөд энэ нь ББСБ-уудын орлогын нэмэлт эх үүсвэр болох боломжтой.
5. Орон нутагт хүрч ажиллах – хөдөө орон нутгуудад байршсан ББСБ-уудын салбаруудаар дамжуулан даатгалын бүтээгдэхүүнийг борлуулах боломжтой. Мөн даатгалын компаниудтай харьцуулахад орон нутгийн иргэд ББСБ-ийн талаарх мэдлэг илүү мөн итгэлтэй байдаг.

Bancassurance-ийг Монголын нөхцөлд ББСБ-тэй уялдуулан хэрэгжүүлэх боломжийн SWOT шинжилгээг дараах байдлаар харуулав.

Давуу тал	Сул тал
<ol style="list-style-type: none"> 1. 538 ББСБ нийт 250 салбартайгаар үйл ажиллагаа явуулж байгаа бөгөөд эдгээр салбаруудаар дамжуулан даатгалын бүтээгдэхүүнийг сурталчилж, борлуулах нь даатгалын хүртээмжийг нэмэгдүүлнэ. 2. 18 даатгалын компани 167 салбартайгаар үйл ажиллагаа явуулж байгаа бөгөөд ББСБ-тэй харьцуулахад бага тоо. 3. ББСБ-аар дамжуулан даатгалын бүтээгдэхүүнийг борлуулах нь хүртээмжтэй мөн хямд суваг болно. 4. ББСБ нь зээл олгохын зэрэгцээ зээлийн даатгалын бүтээгдэхүүнийг борлуулснаар өөрийн эрсдэлийг хаах боломжтой. 5. Даатгалын бүтээгдэхүүнийг илүү таниулахын тулд эхний ээлжинд ББСБ нь зээлийн бүтээгдэхүүнийг даатгалын бүтээгдэхүүнтэй хослуулан борлуулж буй тохиолдолд зээлийн хүүг бууруулж, бууруулсан хэмжээгээрээ даатгалын борлуулсан бүтээгдэхүүнийхээ орлогоор алдагдлаа хаах боломжтой. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Даатгалын бүтээгдэхүүний талаар иргэдийн мэдлэг сул. 2. Хамгаалалтын бүтээгдэхүүн бус хөрөнгө оруулалтын бүтээгдэхүүн хэлбэрээр ойлгогддог.
Боломж	Аюул занал
<ol style="list-style-type: none"> 1. Давхцсан тоогоор нийт 927,833 даатгуулагч байгаа бөгөөд хүн амын 71 хувь нь даатгагдаагүй байна. 2. Хэрэглэгчийн итгэлийн индексийн 2018 оны 2 дугаар улирлын судалгаанаас харахад судалгаанд оролцогсдын 76 хувь нь сайн дурын даатгалд хамрагдаагүй, даатгалд хамрагдаагүй иргэдийн 33 хувь нь хэрэгцээ шаардлагагүй мөн даатгалд итгэдэггүй гэсэн хариулт 12 хувийг эзэлж байна. Иймд даатгалын бүтээгдэхүүнийг таниулах боломж өндөр байна. 3. Эрүүл мэндийн болон тэтгэврийн даатгалын эрэлт нэмэгдэж байна. 4. Шинэ технологээр дамжуулан харилцагчдад үйлчлэх хурд нэмэгдэж байна. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Даатгалын бүтээгдэхүүнийг борлуулахад хүндрэлтэй. 2. ББСБ-ийн ажилтнуудын ажлын ачаалал нэмэгдэх.

5. Даатгалын хураамжийн нэмэлт орлогоор ББСБ-ийн зах зээлд эзлэх хувь мөн даатгалын бүтээгдэхүүний эрэлт нэмэгдсэнээр даатгалын компанийн орлого нэмэгдэж мөн зах зээлд эзлэх хувь өсөх боломжтой.	
--	--

Bancassurance-ийн ББСБ, Даатгал болон Харилцагчдад үзүүлэх ашиг тус

ББСБ	Даатгал	Харилцагч
<ul style="list-style-type: none"> Нэмэлт орлогын эх үүсвэр бүрдэх бөгөөд зээлийн даатгалын бүтээгдэхүүнийг давхар борлуулснаар зээл эргэн төлөгдөхгүй байх эрсдэлээ хаах боломжтой. Нэг цонхны үйлчилгээг үзүүлснээр харилцагчдыг татах боломж бүрдэнэ. 	<ul style="list-style-type: none"> ББСБ-аар дамжуулж өөрийн бүтээгдэхүүнээ борлуулснаар алслагдсан бүсүүдэд хүрч үйлчлэх боломжтой. Даатгалын хүртээмж нэмэгдэнэ. 	<ul style="list-style-type: none"> Даатгалын болон зээлийн нэг цонхны үйлчилгээг авах боломж бүрдэнэ.

Нигери улсын туршлага

Нигери улсын даатгалын зохицуулагч байгууллага буюу National Insurance Commission нь даатгалын үйлчилгээг Bancassurance буюу бичил санхүүгийн байгууллагуудаар дамжуулан олгохоор ажиллав. Даатгалын зохицуулагч байгууллагын дарга Алхаж Мохамед нь төв банкт хамтран Bancassurance – ийг хэрэгжүүлснээр даатгалын бүтээгдэхүүний хүртээмж болон гүнзгийрэлт нэмэгдэнэ хэмээн мэдэгдсэн. Нигери улсын ихэнх даатгалын компаниуд хамгийн том хот болох Лагос хотод төвлөрсөн байдаг бөгөөд Bancassurance – ийг хэрэгжүүлснээр даатгалын хүртээмжийг нэмэгдүүлэх боломж өндөр юм.

Зохицуулах хорооны зүгээс даатгалын гүнзгийрэлтийг нэмэгдүүлэх үүднээс даатгалыг сурталчлах кампанит ажил мөн санхүүгийн үйлчилгээг авч чаддаггүй иргэдийн хэрэгцээ шаардлагад нийцсэн бизнес загварчлал мөн бүтээгдэхүүнийг хөгжүүлэхэд чиглэн ажиллаж байна.

IX. Санал, дүгнэлт

Монгол улсын даатгалын зах зээлийн цаашдын өсөлт, хөгжлийг дэмжих гарц, шийдлийг эрэлхийлэх хүрээнд Англи, АНУ, Индонез, Япон, Филиппин, Индонез, Франц, Непал зэрэг улсуудын даатгалын зах зээлийн хөгжлийн туршлагыг судаллаа. Судалгаанд үндэслэн дараах санал зөвлөмжийг боловсруулав. Үүнд:

- Монгол Улсын өнөөгийн нөхцөл байдалд тулгуурласан даатгалын зах зээлийг хөгжүүлэхийн тулд даатгалын компаниуд эрэлтэд тулгуурласан бүтээгдэхүүн хөгжүүлэх шаардлагатай. Манай улсад эрэлтэд тулгуурлан хөгжүүлэх даатгалын бүтээгдэхүүн нь ЖДҮ эрхлэгчдэд зориулсан зээлийн даатгалын бүтээгдэхүүнийг

хөгжүүлэх юм. Учир нь үйл ажиллагаа явуулж буй аж ахуй нэгжүүдийн дийлэнх олонх нь бичил, жижиг, дунд бизнес эрхлэгчид байдаг ба тэдгээрт тулгамдаж буй асуудал нь санхүүжилт олох юм. Эдийн засгийн хөгжлийн хамтын ажиллагааны байгууллагаас 2017 онд хийсэн ЖДҮ эрхлэгчдийн санхүүжилтэд тулгамдаж буй асуудлыг тодорхойлох асуудалд барьцаа, батлан даалт дутагдалтай байгааг онцолсон байдаг. Харин уг асуудлыг зээлийн даатгалаар нөхсөнөөр зээл авахад барьцаа хөрөнгөгүй, батлан даалтад хамрагдах боломжгүй аж ахуй нэгжүүдэд санхүүжилт татах боломжийг олгох, улмаар даатгалын салбар тэлэх нөхцөл бүрдэх юм.

- ББСБ-ын тухай хуулийн шинэчилсэн найруулгад ББСБ нь даатгалын зуучлагчийн үүрэг гүйцэтгэж болно гэж нэмэлт өөрчлөлт орох гэж байгаа нь Монгол улсад Bancassurance хөгжих үндэс тавигдаж байна. Үүнтэй холбоотойгоор, Зохицуулагч байгууллагын зүгээс ББСБ-ын ажилтнуудыг даатгалын үйлчилгээ үзүүлэхэд дэмжлэг болох үүднээс сургалтын төлөвлөгөөг боловсруулах, зээл болон даатгал хосолсон бүтээгдэхүүн гаргах талаас судалгаа хийх, Даатгалын болон ББСБ-ын холбоодын нягт хамтын ажиллагааг хангах зэрэг үйл ажиллагаануудыг гүйцэтгэх шаардлагатай байна.
- Англи улсын туршлагаас харахад даатгалын зах зээлийг хөгжүүлэхэд улсын Засгийн газар ихээхэн үүрэгтэй ажиллажээ. Английн Засгийн газраас Санхүүгийн үйлчилгээний худалдаа, хөрөнгө оруулалтын зөвлөлийг байгуулах, гадаадад даатгалын зах зээлийг сурталчлах эрх бүхий ажилтнуудад зориулсан багц сургалтыг боловсруулах, ААН-үүдэд татварын хөнгөлөлт үзүүлэх, даатгагчдын үйл ажиллагаа явуулах нөхцөл, шаардлагуудыг ил тод болгох, зохицуулагч байгууллагуудтай хамтран Английн дэд бүтцэд хөрөнгө оруулах зэрэг үйл ажиллагаануудын хэрэгжүүлж байв. Энэхүү туршлагаас харахад Санхүүгийн зохицуулах хороо болон Засгийн газар хоорондын нягт хамтын ажиллагаа нь даатгалын зах зээлийн цаашдын хөгжилд чухал үүрэгтэй гэдэг нь харагдаж байна. Иймд зохицуулагч байгууллагын зүгээс Засгийн газартай хамтран дотоодын зах зээлийн чадавхийг нэмэгдүүлэх, даатгалын зах зээлээр дамжуулан хөрөнгө оруулалтыг дэмжих, хүртээмжийг нэмэгдүүлэх үүднээс харилцагчдад үйлчлэх илүү боловсронгуй арга барилыг ашиглах зэрэг үйл ажиллагаануудыг үе шаттайгаар авч хэрэгжүүлбэл зохистой.
- Индонез улс нь амьдралын даатгалын салбартаа ILP /Investment Linked Products/ буюу хөрөнгө оруулалтад суурилсан бүтээгдэхүүнийг ашигласнаар маш хурдацтай өсөлтийг үзүүлж байгаа юм. Энэхүү бүтээгдэхүүн нь хураамжийн орлогыг хөрөнгө оруулалтын багц бүтээгдэхүүнд оруулдгаараа онцлог бөгөөд тэдгээр багцыг хөрөнгө оруулалтын менежерүүд удирдаж байдаг. Уг бүтээгдэхүүн нь даатгуулахын зэрэгцээ хөрөнгөө өсгөх боломжийг бүрдүүлж өгдөг. Энэхүү бүтээгдэхүүний өсөлт нь тухайн улсын хөрөнгийн зах зээлийн хөгжилтэй шууд холбогдон тайлбарлагдаж байна. Үүнээс харахад Монгол Улсын даатгалын зах зээлийг хөгжүүлэхэд Индонез улсын хөрөнгө оруулалтад суурилсан бүтээгдэхүүнийг судалж, өөрийн хөрсөндөө буулгах нь эерэг нөлөөтэй. Энэ нь даатгалын зах зээлээр тогтохгүй хөрөнгийн зах зээлийг сайжруулах хандлагатай юм.

Ашигласан материалууд

Swiss Re, A history of insurance in Japan, 2017

Shayne Rose R. Bulos, Dante Oliver Portula, Case Study, The Philippine Approach to Inclusive Insurance Market Development, March 2016

World Bank, Philippines Launches Innovative Insurance Program to Boost Natural Disaster Risk Management, August 2017

Ipsos Business Consulting, Investment-Linked Plans in Indonesia: Perspectives on a growing market, April 2018

Cekindo, Insurance and Social Security Type in Indonesia

KPMG, Insurance in Indonesia: Opportunities in a Dynamic Market, April 2016

General Insurance Association of Indonesia, Indonesia General Insurance Market Update 2019

HM Treasury, the UK Insurance Growth action plan, December 2013