

УДК 368.01

ГЕНЕЗИС СТРАХОВОЇ СПРАВИ

Ю. Клапків

Тернопільський національний економічний університет

Висвітлено питання генезису страхової справи, виокремлено основні етапи розвитку на основі дослідження історії економічних процесів, що мали місце в процесі формування сучасної людської цивілізації. Показано, що становлення страхової справи відбувалось задовго до створення страхових компаній та масового поширення страхових продуктів. З виокремленням страхової справи із торгової діяльності реалізується формування ключової економічної термінології та понятійного апарату. В науковому вимірі досліджено проблематику основних публікацій представників церкви та тогочасного нотаріату; їхнє ставлення до ризику та можливостей виокремлення страхової справи як окремого виду фінансової діяльності. З'ясовано, що договори 1319-1320 рр. близькі за своєю суттю до формування основних принципів страхової справи. Наведено напрацювання тринадцятого та чотирнадцятого століть, у яких задокументовано використання довічної ренти та ануїтету. Підкреслено роль міст, монастирів та абатств як інституцій значної суспільної довіри, що дозволило реалізувати власні фінансові продукти довготривалого характеру, задовго до створення відповідного понятійного апарату. Підкреслено факт масовості укладання страхових договорів у Генуї в 1393 році, що дає можливість виокремлювати цей часовий період як окремий етап розвитку страхової справи та створення професійних інституцій. Проаналізовано перші друковані видання, присвячені проблематиці страхування. Проведено компаративний аналіз перших спроб запровадження обов'язкового накопичувального страхування життя муніципалітетами міст, починаючи з 1565 р. Підкреслено роль наукових напрацювань та необхідності продуманого підходу при провадженні страхової діяльності.

Ключові слова: страхова справа, взаємність, трансфер ризику, історія страхування, страхова премія, договір страхування.

Страхова справа – невід'ємний елемент сучасної економіки. Водночас більшість існуючих форм комерційного страхування відомі вже декілька століть, а первинні ідеї виокремлені більш, ніж тисячоліття тому. Страхова послуга як фінансовий продукт сформувалася на міжнародному рівні в XIX ст., імпульсом її розвитку, як це не дивно, була перша світова війна, яка сприяла поширенню страхової справи. Двадцяте століття характеризувалося значним збільшенням переліку загроз, що можуть бути охоплені страхуванням. Через охоплення значних обсягів різноманітних ризиків створюється можливість формування і споживання нових благ, до яких можемо зарахувати страхові послуги та пов'язані фінансові продукти, в основі яких базуються можливості трансферу ризику. Можливість передачі ризику забезпечує стабільність ведення комерційної діяльності та життєдіяльності, зокрема, що дозволяє трактувати страхову справу як детермінанту покращення добробуту розвинених країн.

Корифей української страхової науки професор С. С. Осадець не випадково на початку XXI ст. відзначав, що "... теоретичні знання історії страхової справи, її витоків, генезису допомагають практикам орієнтуватись у процесах, що відбуваються на страховому ринку, прогнозувати тенденції його розвитку, будувати страхові правовідносини з урахуванням досвіду, нагромадженого за багаторічну історію зарубіжного і вітчизняного страхування" [1].

Повністю розділяємо думку, висловлену майже століття тому академіком К. Г. Воблим: "Історія страхової справи є невід'ємною частиною економіки страхування. Тільки вивчаючи історію ми можемо правильно оцінити та зрозуміти сучасний стан страхової справи" [2, с. 20].

Дослідженню окремих аспектів означеної проблеми присвячені праці таких науковців та практиків, як: Н. Внукова, Л. Временко [26], К. Воблий [2], О. Вовчак [3], А. Джек, О. Залетов [23], С. Кубів, М. Кланків [34], С. Осадець [1], С. Реверчук, Т. Сива та ін. Актуальність дослідження зумовлено спрощеним підходом до трактування початку розвитку страхової справи та природи прадавнього страхування, адже й досі тривають наукові диспути, спричинені переконаннями частини сучасних науковців пострадянського простору щодо відсутності комерційного страхування до XIX ст.

Метою статті є виокремлення елементів страхової справи на ранніх етапах її розвитку та вивчення збережених наукових і практичних надбань, які стосуються страхової тематики.

Генезис страхової справи в Україні базується на основі розвитку ідей та думок, що стосувались трансферу ризику та забезпечення стабільності власного добробуту в процесі цивілізаційного розвитку людства. Вважається, що найпростіші форми носили натуральний характер. Та ми не можемо трактувати їх як страхову справу. Водночас низка науковців (В. Райхер А. Манес, Г. Шмолер, О. Гаген, І. Емар [35]) за початок виникнення сучасного страхування вважали розвиток капіталізму.

На нашу думку, використання складних мериторичних розрахунків і схем, та грошових виплат у договорах в докапіталістичні періоди засвідчують власне зародження окремих і навіть доволі складних елементів страхової справи.

Досить обмеженою є інформація про послуги, що нагадують за своїми властивостями страхові, в епоху античності через розподіл ризиків втрати-пошкодження товару чи транспорту. Йдеться як про торгові каравани часів вавилонського царя Хаммурапі у 1792-175 рр. до н.е. [3, с. 25], так і про торгові каравани часів Київської Русі (907, 911, 945, 971 р.р.) чи каравани чумаків, починаючи з XIII ст. н.е. [4]. Відшкодування збитку реалізовували без узалежнення від попередньо сплаченого та математично розрахованого страхового платежу, а фактично – лише в разі реалізації ризику. Таким чином відбувався спеціальний розподіл збитків між членами групи, подібний перерозподіл ризику, але це, хоч і закладає в себе імовірнісну складову настання збитку, не дає змоги нам зарахувати його до страхових послуг.

Період у розвитку страхування, що ґрунтується на ризику та взаємодопомозі в натуральній формі, тривав до 550 р. до н. е., коли в Лідійській державі з'явилися перші золоті монети [5]. Поява металевих грошей сприяла формуванню нової цивілізації. Із цим винаходом страхова справа приймає яскраво виражену грошову форму та, на нашу думку, це лише підготовчий етап, на якому має місце не стільки трансфер ризику, як трансфер збитку.

Перший відомий вид договору, який містить елемент грошової оплати за трансфер ризику, є стародавній афінський морський кредит.

Ця послуга сформована на основні кредиту, призначеного для інвестицій, його не можна трактувати як дружню позику чи фінансовий леверидж для тих, хто потрапив у фінансові труднощі. Видавали кредити для індивідуальних подорожей під високі відсоткові ставки, з погашенням тільки у випадку, якщо судно прибуло благополучно. Таким чином, з морського кредиту формується страхова послуга, адже, якщо той, хто зазнає фіаско, отримує часткову компенсацію, то реалізується трансфер ризику.

Згідно збережених даних, позику на суму 3 000 драхм виплачено на рейс з Афін до Босфору і на повернення до Афін. Встановлено при цьому, що, у випадку успішного закінчення рейсу, кредитор отримував понад позичену суму ще 675 драхм. Якби ж зворотний рейс розпочався при штормовій погоді, то згідно з умовою кредитору належалося б вже 900 драхм, тобто 225 драхм він отримував додатково, як винагороду за прийняття ним підвищеного ризику. Страхова премія в подібних операціях аж до XIII ст. сягала 35 відсотків. Лише візантійський імператор Юстиніан обмежив її максимальну величину 12-ма відсотками [6, с. 220-221].

Сформована і первинна концепція трансферу ризику: існувала вимога мати свідків моменту, виходу корабля з порту, адже саме в цей момент відбувалась передача ризику на позикодавця. Уже тоді простежується певна наявність досвіду в оцінці відносних ризиків різних кредитів.

Римське право акцептувало морський кредит та похідні від нього контракти, виконання яких залежить від випадку. Відомий філософ Аристотель (Αριστοτέλης; 384 до н. е.- 322 до н. е.) проявляв певну стурбованість через непізнанність подібних договорів. Хоча їх можна вважати

кількісно вимірювальними, зокрема, через здатність до ціноутворення. “Не може бути продажу без речі, що має бути проданою. . . Іноді, дійсно, буває продаж навіть без нічого, тоді купується, так би мовити, шанс. Це у випадку з покупкою улову птиці або риби ... Договір набуває чинності навіть якщо є безрезультатним, тому що відбувається придбання математичних очікувань” [7]. Протилежністю надії є очікування небезпеки або реалізації ризику.

З часів Римської Республіки (508 р. до н. е. – 27 р. до н. е.), корабельні аварії були “ризиком держави”. Саме у цьому часовому періоді, завдяки гарантіям Римської Республіки, можна виокремити перше професійне страхове шахрайство.

У деякий видах контрактів ризик переходив від продавця до покупця і був закладений у вартість товару, утримання такого ризику давало право на одержання державної допомоги. Фактично, цей ризик виокремився в окремий фінансовий продукт, адже існувала можливість збереження права на нього навіть при передачі самого товару іншим особам.

Найдревніші релігійні книги також закладають основи страхової справи. Так, Талмуд закладає основи страхової послуги, у якій ціна узалежнюється від імовірності. Приклади дещо відрізняються від тих, що в містяться в Римському праві, але поняття схожі. Так, в Талмуді є поняття “Кетуба” як сума грошей, зазначена в шлюбному договорі, яку чоловік сплатить дружині, якщо він розлучиться із нею, або яку отримає дружина в разі його смерті раніше за неї (якщо вона перша помре, то він просто успадковує все її майно).

У Талмуді досліджується випадок, в якому два свідки стверджують, що чоловік розлучився з дружиною, не заплативши їй кетубу, але їхні свідчення виявляються недостовірними. Лжесвідки повинні виплатити компенсацію чоловікові за правилом: “Ви повинні зробити до нього, як він мав намір зробити до своїх побратимів”. Тобто лжесвідки повинні заплатити чоловікові поточну вартість кетуби, одразу ж постає дилема визначення її розміру: чи має вона бути меншою номіналу, адже існує імовірність, що він її не буде платити зовсім. Таким чином, Талмуд передбачає ринкову ціну за те, що зараз назвали б очікування. [8]

Цікавим є коментар Раші, датований близько 1080 р., який жив у Франції в містечку Труа. Адже цим коментарем він фактично запроваджує основи “викупної суми” або майбутньої вартості. Коментуючи проблему кетуби, він вводить термін сумнівної претензії. Розрізняє підходи до оцінки її вартості з позиції чоловіка і окремо дружини та пояснює зв’язок між ними: “Ми оцінюємо їхні сумнівні вимоги, тобто, скільки будуть готові заплатити за свої права. Цю суму вони платити не будуть, але платитимуть інші, зацікавленні в передачі права на свідчення”. В оцінку розміру майбутньої виплати почали вносити додаткові чинники, що впливають на імовірність: “Якщо дружина хвора чи стара, або якщо є мир в подружжі, цінність її кетуби не така вже й висока..., якщо дружина є здоровою і молодою, якщо є сварки між ними і ще далеко до смерті, то висока імовірність розлучення... Крім того, вартість її прав у великій кетубі має не таке значення, як у невеликій. Наприклад, якщо її кетуба становила тисячу зуз, вона буде продаватися за вартістю сто. Але якщо це було сто, вона не буде продана ні за десять, ні за менші гроші” [9].

В ісламському праві згадки про договори, пов’язані з ризиком, вживаються переважно з метою їхньої заборони. Пророк заборонив азартні ігри і, на думку авторитетних послідовників традицій, також будь-які контракти, у яких не має місця будь-якому ризику, невизначеності або спекуляції. Таким чином не можна продати птаха в повітрі, навіть того, що звик повертатися до свого гнізда, ні рибу у воді, навіть якщо вона у водоймі, що належить продавцю” [10].

У ХХ ст. йде певне відродження комерції, що ґрунтується на Римському праві. Саме цей часовий період ми вважаємо початком першого епату розвитку страхової справи, де починає формуватися термінологія та виокремлюються ключові складові страхової послуги, відповідно еволюція страхових послуг поновлюється [7]. Через поділ ризиків за допомогою партнерства, де, інвестуючи, партнер дав гроші на подорож в обмін на частку в прибутку або визначений фіксований прибуток, якщо подорож пройшла успішно, якщо ж судно затонуло, то кредит списується [6].

Такий тип партнерства отримав неабияку популярність через узгодженість із канонічним правом. Таким способом обходили заборону Папи Римського на лихварство. Лихварство трактували як прийняття відсотків за кредитом; фактично отримання грошей, без виконання

роботи, тобто отримання прибутку від чужої діяльності. З іншого боку, не було особливих заперечень проти партнерства, де один партнер виступав інвестором, а прибуток був загальним надбанням. Незважаючи на заборону, фінансова практика почала її обходити, виробляючи гібридні продукти, штучні схеми та фіктивні договори (лихварі, на відміну від еретиків, могли дозволити собі найняти адвоката, щоб відстоювати свої позиції, часто навіть в умовах недостатності доказів) [7].

З позиції аналізу тогочасного відшкодування збитків та лихварства, цікавою є наукова робота, написана в 1280-х і 1290-роках П. Оліві (Peter John Olivi), під назвою “Продаж, купівля, лихварство і реституція” (On Sale, Purchase, Usury and Restitution). Звичайно, містять вони і явно фанатичні коментарі про Апокаліпсис, який згідно його розрахунків мав би наступити невдовзі після 1300-их рр. Однак твердження, що стосуються економіки, не такі фанатичні. Розділ про договори купців показує глибоке розуміння економічної проблематики та заслуговує уваги використання поняття “ймовірності” для обговорення ризиків. Він розрізняє небезпеки (ризик), які мають право на прибуток, від тих, які не мають такого права, адже кредитор зобов’язаний прийняти свою частку в разі втрати товару під час корабельної аварії, а це вже елемент торгівлі. Він стверджує, що де є ризики, там дійсно працює торговець, а не лихвар, сам же лихвар не має права на прибуток. Він додає, що “в цьому випадку часто інше джерело лихварства: первісний кредитор грошей не бере на себе небезпеку моря і подорожі, якщо тільки він, не має певності, що його частка у цілому та ризик є безпечнішим і кориснішим для нього, ніж для купця, на тій підставі, що втрати на морі або в подорожах зустрічаються рідше, ніж втрати через торгівлю чи обмін” [11].

Цікавими є розрахунки того часу щодо відшкодування шкоди втраченої вигоди, в тому числі через особисте страхування. Це наведено у чітких розрахунках компенсації відповідно “до ймовірної еквівалентності або збереження від втрати можливої вигоди”. Такі міркування застосовували в оцінці компенсації за втрату кінцівки у зв’язку з втратою майбутніх доходів. Подібне не було загальноприйнятою практикою того часу, та П. Оліві відзначає право вимоги компенсації, адже “той, хто втратив кінцівку, тепер позбавляється можливостей та професій, з яких він може отримати прибуток, ... тому потрібно виплатити лише стільки, скільки прибутку втрачено”. Тогочасна ж практика не передбачала подібної виплати у зв’язку із складністю оцінки.

Справедливо було б визначити, який вплив на бізнес мала заборона лихварства, та подібний аналіз моральності у випадках ризику. У той час, як моральний клімат на ринку природно відрізнявся від теорії, моральні теоретики мали безпосередній вплив на практику. Підприємці змушені були дослухатись до священників під час проповіді, а суди могли визначити договір як лихварський кредит і оголосити, що він не повинен бути погашений. Значна частина “реституції” прибутку показує, принаймні, часткове прийняття змісту з проповідей.

Саме вказаними вище обставинами зумовлена поява одного з перших відомих в історії законодавчих актів у сфері комерційного страхування – Закону республіки Генуї від 8 травня 1366 р. про заборону страхового договору, як такого, що переслідує лихварські цілі [12, с. 111]. Древній Римський закон говорить, що “той, хто носить ризик, повинен отримати вигоду”. Середньовічне торгове право, створене купцями для своїх угод, демонструє, дає значні передумови для пояснення залежності між зростанням договорів серед купців з економічним зростанням країн.

Ранній капіталізм характеризувався пошуком нових способів отримання, залучення капіталу. Одним із привабливих джерел залучення для держав та інших потужних того часу інституцій був продаж будь-чого у майбутньому. У XIII та XIV ст. мало місце використання довічної ренти. Так, у містах Німеччини, зазвичай, збирали гроші з продажу ануїтетів, із XIII ст. Гамбург у стандартній пропозиції пропонував 10 % від ціни покупки у рік на страхування життя, та від 6,66 % за безстроковим ануїтетом. Дуе (Douai), місто в сучасній Франції, у 1324-25 рр. пропонувало 10% на страхування життя, та 5 % – на вічну виплату, різниця зумовлена неконкретністю очікуваної тривалості життя. Муніципалітет Генту вже у XIV ст. пропонував 10 % для довічної ренти, 62/3 % для ануїтету на два життя (подружжя) [13, с. 24-48].

Вже починаючи із XIV ст. можемо виокремити факти перших вікових дискримінацій, зумовлені тривалістю життя, що безпосередньо впливали на розміри виплат. Так, у місті Артуа у

1399 р. процентна ставка на довічне утримання пропонується чоловіку у віці п'ятдесят вісім років, була в два рази вищою, ніж на дитину [14].

Цікавим є підхід до проблематики обліку застрахованих, її було вирішено шляхом пропозиції фінансової винагороди тому, хто приніс щасливу звістку місту про смерть утриманця [15].

Зважаючи на чинник фінансової стабільності та необхідності упевненості обов'язковості виконання договору, найвагомішими інституціями продажу первинних послуг страхування життя були міста або монастирі [16].

Заслугує уваги абсолютна законність подібного пенсійного страхування навіть із дожиттєвою виплатою (фінансова послуга, що не має нічого спільного з лихварством, хоча деякі науковці того часу й аналізували природу подібної страхової послуги та помічали там прояви лихварства). Так, Гофредо ді Трані (Goffredo di Trani) в 1240-их рр., зазначав “що ті, хто дає гроші церкві, отримують від неї певні кошти на життя; після їхньої смерті майно повинно повернутися до церкви, хоча гроші теж залишаться у церкві; це законний договір? Здавалося б, що це через невизначеність дати закінчення дії договору, тобто смерті застрахованого... Але я думаю, що навпаки, тому що люди хочуть жити, і тому, укладаючи цей контракт вірять, що отримають більше вигоди від постійних виплат, ніж вони віддали” [17]. Навіть через вісімсот років повністю погоджуємось із твердженням Гофредо де Трані, саме на протилежності сподівань тривалості життя і базується очікування прибутку деяких вітчизняних страховиків, хоча сучасні міжнародні корпорації, враховуючи обсяги, згідно закону великих чисел повністю нівелюють похибку, що може принести збиток чи дохід.

Інший мислитель того часу Генрі оф Гхент (Henry of Ghent) стверджує, що ануїтети – явно лихварський договір, “я наперед даю вам 10 паризьких фунтів, і в кінці, через рік, ти віддаси мені 12; але, якщо я помру, ви не віддасте мені нічого і збережете вклад”. Вже тоді він припускає, що його позиція матиме значну кількість опозиціонерів, що зумовлено постійними порадами служителів церкви добрим прихожанам вкладати свої кошти в подібні церковні страхові послуги, а фактично – в монастирі [18].

Головна ідея, що подана в Директиві 2011/83/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 25.10.2011 р. про права споживачів [19], фактично була сформована ще у 1307 р. у праці Олександра Ломбардс (Alexander Lombard's) Трактат про лихварство (Treatise on Usury). Справедливий захист прав сторін полягає у правильності кількісної оцінки ризику, “коли в договорі одна сторона має помітно кращі умови, договір є незаконним” [20, с. 54-56]. Тому в основі є визначення правильної ціни, враховуючи ймовірності; “така ймовірність може бути визначена, коли страхування життя продається. Ця ціна, ретельно визначена із урахуванням віку покупця, його здоров'я, а також ризиків, пов'язаних із доходами від майна, щоб покупець чи продавець не мали помітної вигоди... договір є законним, оскільки ризик і сумнів падає на обидві сторони; для продажу на термін, за який умовно проживе, є невизначеним на рівних для обох сторін” [20].

Окрім перших спроб кількісної оцінки ймовірностей, що формують основи страхової справи, ця праця визначає ризик і сумніви як синоніми, використовуючи термін “вірогідність” – “що буває частіше”. Істотним елементом, що зараз лише запроваджується регуляторами Європейського Союзу, є оцінка таких договорів з точки зору справедливості або рівності ризиків. Прикладом може бути судова практика того часу: так, у 1308 р. Архієпископ Бременський, сплатив 2 400 ліврів Абатству Сен-Дені та отримав право на щорічну ренту в 400 ліврів з умовою повернення частини суми в разі його смерті протягом двох років; зважаючи на вік абата, власне виплата в два найближчі роки була найбільш очікуваною. У 1323 р. абат Абатства Сен-Дені починає, хоч і безуспішно, заперечувати обґрунтованість контракту, на тій підставі, що він був лихварський і тому не має обов'язкової сили, сам же архієпископ прожив до 1327 р. [21, с. 37]

Більшість науковців, вивчаючи генезис страхової справи, зосереджують увагу на об'єднаннях, що ґрунтуються на взаємності, де фінансовий розрахунок як такий був відсутній, а членство, наприклад, у Гільдії забезпечувало допомогу від інших її членів у разі реалізації страхового випадку. Починаючи від 970-931 рр. до н.е. єгипетські каменярі, які брали участь у спорудженні пірамід, засновували каси взаємодопомоги на випадок каліцтва або загибелі від нещасного випадку, що також зумовлено значною ціною ритуалу поховання – переходу в інший світ.

У дослідженні ми зосереджуємо увагу на страховій послугі, яка безпосереднім чином передбачає кількісне визначення ймовірності реалізації несприятливої події як генезису страхової справи. В її основі страхова премія, яку, в такому випадку, розраховують як очікування втрати або ймовірність збитку, помножену на розмір втрати плюс певна маржа прибутку для продавця.

Стародавнє римське право не оперує поняттям страхової послуги, але забезпечує понятійним апаратом, який дозволяє описати страхову послугу в окремому договорі задовго до формування професійних інституцій.

По-перше, як зазначено вище, в основі лежить ідея морського кредитування із залученням вищих відсотків на “невизначені загрози”, подорожі, що розвивається в XII-XIII ст. через розподіл ризиків партнерства.

По-друге, виокремлюється поняття ймовірності стихійних лих (*casus fortuitus*) як рідкісних негативних явищ, котрі “адвокат може передбачати”.

По-третє, виокремлюється ідея можливості, всупереч усталеній практиці, виокремлення трансферу ризику як окремої послуги.

Таким чином, вони наблизилися до головної ідеї страхової справи, згідно якої ризик нещастя – це продукт, тобто це те, що можна продати незалежно від іншого продукту, окрема річ чи послуга сама по собі.

Договори 1319-1320 рр. дуже близькі до виокремлення принципів страхової справи. Згідно одного з договорів, велика Флорентійська фірма купує фламандські та французькі тканини у містечку Шампані на ярмарках і доставляє його в місто Пізу на ризик продавця, але за рахунок покупців. Додаткова плата за прийняття цього ризику у розмірі 8,75 % називається “*rischio*” (ризик) [22, с. 181].

Одним із ключових атрибутів страхової послуги є сплата страхової премії до настання страхового випадку, фактично через премію реалізується кількісна оцінка ризику (його ймовірності та потенційних втрат). У деяких ранніх договорах страхування важко інтерпретувати страхову премію, оскільки вона прихована у загальній ціні або через фіктивні продажі та інші фінансові продукти. Частина науковців вважає, що це мало місце з метою уникнення можливих труднощів, зумовлених заборонаю церкви на лихварство, але ми вважаємо, що другою причиною можна вважати концептуальні труднощі виділення ризикової премії як оплати за окрему страхову послугу, як аргумент, що нівелює теорію використання квазістрахування з метою приховання лихварського проценту. Проти теорії про те, що заборона лихварства обходила через включення страхування, у багатьох типах договорів не виникало ніяких проблем з позиції канонічного права.

На наш погляд, заборона на лихварство швидше навіть заохочувала виокремлення окремої страхової послуги у формі договору, оскільки, якщо насправді відбувається щось інше, ніж кредитування під відсоток, то ця обставина пояснює, чому і скільки це має коштувати, фактично така заборона стимулює нову діяльність – страхову справу.

Документ, підписаний у Генуї в 1343 р., вважається першим відомим договором страхування в сучасному розумінні. Він включає “кредит” від власника вантажу вонни з Пізи на користь судновласника, який буде транспортувати його. Схоже, що такі “кредит” насправді не надають, а судновласник бере зобов’язання “погасити” його. Зобов’язання має бути скасовано в разі, якщо товар благополучно прибуває до місця призначення. Якщо товар не прибуде, то “кредитор” виплачує “неустойку” у подвійній вартості кредиту. Можна припустити, що власник корабля має раніше сплатити страхову премію, але про це не згадується в договорі.

Такий договір реалізують на підставі тих самих принципів, що й сучасний страховий контракт, хоча сучасні науковці різних країн під принципами часто розуміють різні категорії та явища і відносять до них різні специфічні прийоми [23, с. 30-35].

В основі генезису страхової справи знаходиться, безсумнівно, морське страхування, прикладом його поширення є Палермо. Так, у 1350 р. купець з Генуї Леонардо Катанео (*Cataneo*) виступив у ролі страхувальника (*asscuravit*). Згідно договору він застрахував корабель пшениці, що прямував із Сицилії до Тунісу. Фактично, за сучасним трактуванням, мало місце страхування від усіх ризиків (*all risk*); згідно тогочасного договору припускали реалізацію усіх ризиків, небезпек і невдач – тобто “діяння Бога, людини або моря”. Він отримав 54 флоринів і сплатив через місяць 300 флоринів після отримання “негативних” новин про втрату вантажу.

Нижчі ставки були поширені ближче до кінця століття з варіаціями в залежності від сезону, війни чи миру, новин про піратів на морі, із сегментацією залежно від типу та віку судна або його вантажів. У 1384 р. страховий тариф за страхування вантажу в процесі транспортування з Кадіса у Слейс або Саутгемптон становив 8 %, а з порту Пізи в порт Неаполя чи Тунісу – 4 % від вартості вантажу [24, с. 40].

Страхова справа процвітала не лише на західному Середземномор'ї і Фландрії. Так, у Генуї в 1393 р. один нотаріус написав більше вісімдесяти страхових договорів за двадцять днів, серед них мали місце і складніші страхові послуги, такі як перестраховання.

Саме морське страхування було найпоширенішим видом. Низка страхових брокерів, які володіли спеціальними знаннями, налагодили цю діяльність у головних портових містах. Страхову справу реалізували через велику кількість співстраховиків, втілюючи загальну ідею трансферу ризику (поширення єдиного ризику на багатьох страховиків) [25, с. 37].

У вітчизняній страховій науці домінує думка, представлена Н. М. Внуковою, В. І. Успенко, Л. В. Временко, що саме “у Лондоні 18 липня 1583 р. укладено першу відому угоду про страхування життя”. Ричард Мартін застрахував життя Уільяма Гіббсона на суму 383 фунти. [26, с. 8].

Та використання контрактів на страхування а життя зустрічається починаючи вже із 1399 р., а з початку XV ст. контракти покривають ризик смерті під час вагітності дружини [27]. Такий вид страхування специфічний через постійність загрози реалізації і потребує значної кількості спеціальних знань, на відміну від більш передбачуваного страхування вантажів.

Можемо дійти висновків, що при укладанні договорів страхування через нотаріуса реалізували страхову послугу та мала місце кількісна оцінка ризиків як фундаментальна основа страхової справи, де в якості інституцій виступали фізичні особи – купці чи шляхта. Хоча чіткої відмінності між страховою справою і парі на той час ще не було.

Перша книга про страхування у Португалії написана юристом П. Сантерна (Santerna) у 1488 р., а опублікована в 1552 р. під назвою “Трактат про страхування і ставки продавців” (Tractatus de assecurationibus et sponionibus mercatorum).

Власне публікація першої книги на страхову тематику, дозволяє нам виокремити другий етап розвитку страхової справи, де має місце консолідація страхових знань та подальше їхнє практичне використання у підприємницькій діяльності. Базову концепцію П. Сантера щодо страхової послуги виражено у простій формулі “я беру на себе ризик, ви за це даєте мені гроші”. Хоч він і допускав, що страхування через невідповідність розміру страхового платежу може бути лихварством, як і в сучасних реаліях через завищення страхового платежу використовують для мінімізації оподаткування [28].

На думку П. Сантера, учасники договору повинні, в першу чергу, керуватись благими намірами. На тлі загальної невизначеності життя кожен повинен робити ставки. Існують різні випадки, у яких важливо визначати, чи законною є ціна страхового захисту. Також він визнає перестраховання, тобто право достраховання від невиконання зобов'язань страховиком. Активну дискусію викликало поняття визначення страхового платежу, адже деякі страхові події бувають раз у тисячу років [29].

Напрацювання XIII-XIV ст. у розвитку концепції страхових контрактів, включаючи контракти на умовах ризику, не були втрачені. Вони узагальнені в праці Джоханеса Нідерса (Nider) під назвою “Про контракти продавців” (On the Contracts of Merchants), опублікованій після 1400 р. Це одна із перших друкованих книг на економічну тематику. У ній йдеться про повсякденне використання ймовірностей у зв'язку з невизначеністю результату контракту або його моральності: “Коли людина не знає і не вірить, чи співтовариство помилилося в оцінці ціни, навіть якщо у нього є обґрунтовані сумніви, що спільнота може помилятися, то він на законних підставах має можливість продати свою власність за загальною оцінкою. ... Коли є сумніви щодо вартості речі, ймовірнісна методика є підставою для оцінки його вартості” [30].

Дж. Нідерс надає велике значення ролі ймовірності у встановленні ціни блага в майбутньому. Відповідно саме ціноутворення включає в себе оцінку ризику і занепокоєння, які визначають

майбутню вартість блага. У своїй книзі Дж. Нідер (Nider) використовує термін “для більшої частини”, щоб означити по суті шанси.

Знання того часу щодо кількісної оцінки ризиків яскраво демонструє В. Шекспір:

“Ми всі, поразкою убиті, знали,
Що в збуренні пускаємось моря,
Де шансів десять на один,
Що всі ми Загинемо, а зважились проте,
Сміливо всякий нехтуючи ризик,
Аби своїх допевнитися прав.
Розбиті ж нині, ставим знов на карту
Як і життя, так і набутки наші” [31, с. 260].

Власне “де шансів десять на один” – це числове значення, яке В. Шекспір використовує для вираження ймовірності у п’єсі “Генріх IV”, бо ґрунтується на реальних фактах.

У подальшому, з метою оптимізації фінансових результатів від реалізації послуг страхування життя, 1526 р. у Флоренції публікують документ, у якому оцінюють людей різного віку та очікування тривалості їхнього життя [32, с. 139].

Цікавими є зауваження щодо ціноутворення страхової послуги, представлені у трактаті про комерційне право Шарля Дюмулена (Charles Dumoulin). Так, французький юрист, будучи протестантом, публікує коментар до канонічного католицького права [33, с. 59]. Він відзначає складність визначення “ймовірності”, пов’язаної із щорічною рентою, та виокремлює три основні чинники: вік, здоров’я та “інші ознаки майбутнього життя”, до яких відносить рівень прибутків та безпосередньо фінансові можливості, що забезпечують певний рівень життя.

На нашу думку, спробою першого обов’язкового страхування можна вважати ідею муніципалітету міста Нюрнберга, реалізовану близько 1565 року. Врахувавши, що менше половини новонароджених дітей доживають до зрілості та одруження, муніципалітет запроваджує обов’язкове накопичувальне страхування, згідно якого батьки зобов’язані при народженні дитини сплати страховий платіж, а в разі одруження мала місце трьохкратна виплата, в іншому випадку – кошти залишалися у власності міста. Звичайно, така страхова послуга не мала застосування через відсутність у батьків бажання до подібної сплати, та, мабуть, через одноразовість, а отже, і вагомість платежу [14, с. 7].

Більш сучасна Українська страхова справа кінця XIX ст. також пропонувала посагове або весільне страхування, та за рахунок регулярності і накопичувальності цей вид отримав ширше застосування. Під назвою “посагове страхування дітей” або “страхування на дожиття із поверненням премій” реалізовувало страхове товариство “Дністер” у ролі страхового агента “Флоріанки”. Умови цього досить популярного тоді виду страхування передбачали виплату страхової суми застрахованій дитині при досягненні нею певного віку (повноліття), якщо ж дитина помирала до закінчення страхового періоду, то страхувальнику поверталися внесені ним страхові премії [35, с. 69].

Значну впорядкованість у генезис страхової справи внесло створення відповідних професійних інституцій, які займалися професійним наданням страхових послуг. Хоч цей етап більшість науковців і визначають як початок розвитку страхової справи в сучасному розумінні, ми виокремлюємо XVIII-XIX ст. власне як третій етап розвитку страхової справи. На підставі проведеного дослідження ми дійшли висновку щодо генезису розвитку страхової справи у більш ранньому часовому періоді, де мало місце виокремлення страхової послуги в окремий фінансовий продукт, оформлений у формі юридичного договору, встановлення чітких тарифів та обумовлених страхових платежів і виплат.

Суттєвим елементом, що мав місце на початку третього етапу, можна виокремити набуття чинності в 1746 р. Морського Страхового Закону (Marine Insurance Act) [36]. Цей закон чи не вперше звернув увагу на необхідність зазначення в договорі страхування визначеного майнового страхового інтересу. Від виникнення цього інтересу в момент укладення договору залежало те, чи буде така угода в цілому правочинною. Сформоване загальне правило залишається майже незмінним та діючим в англійському страхуванні до сьогоднішнього дня. Згідно класичної

англійської страхової літератури “кожен договір страхування вимагає підтримки її страховим інтересом, у разі його відсутності, договір є недійсним” [37].

Ця функція повинна була запобігти укладанню договорів спекулятивного чи азартного характеру особами, для яких страховий випадок не спричинив жодних негативних наслідків. Вважалося, що такі угоди неприпустимі з двох причин.

По-перше, виникає ризик шахрайства, пов’язаний із спокусою навмисного заподіяння шкоди, для отримання компенсації. Спокуса ця, як вважалося, значно б загострилась, якби страховик не був пов’язаний із застрахованим майном чи іншими благами (страховим інтересом), тому що в такому випадку страховий випадок не генерував би з його боку жодної шкоди, а надавав би право на отримання страхового відшкодування. Ще помітнішим цей ризик є у страхуванні життя, де договір страхування може навіть служити мотивом до вбивства з метою отримання страхової суми.

По-друге, за мотивами Вікторіанської доби визнавалося, що закон повинен дбати не про азартні ігри, а лежати в основі збереження моральних норм та громадського порядку.

У 1774 р. прийнятий ще один закон, який розширив обов’язок підтвердження страхового інтересу в страхуванні життя. Британський Закон Страхування Життя (Life Assurance Act), прямо передбачав обов’язок підтвердження страхового інтересу в страхуванні життя, але, незважаючи на свою назву, ця вимога трансформувалась і на більшість видів майнового страхування.

Чіткість у британське трактування страхового інтересу внесла постанова Лорда Елдона (Lord Eldon) з 1806 р. Саме тоді страховий інтерес було визначено як право на майно або уповноваження, що є похідними із договору щодо майна, яке може бути втрачене в результаті передбаченої випадкової події, що стосується власності або повноважень сторін. Рішення прийняте при обговоренні страхування кораблів, захоплених як воєнні трофеї, які були застраховані одразу в відкритому морі, до визнання Адміралтейством прав власності на них. Відповідно, частина кораблів була втрачена ще до першого відвідування порту. Встановлено, що з боку страхувальників страховий інтерес був відсутній, так як вони не мали прав власності на ці кораблі.

На цьому етапі в Лондоні формується поняття страхового інтересу і в страхуванні життя, він має місце щодо власного життя без обмеження розмірів страхової суми, аналогічно трактується щодо чоловіка, дружини або особи, із якою перебуває в постійному зв’язку, в інших сімейних стосунках необхідною є демонстрація існування майнових наслідків у разі смерті застрахованої особи для страховика. Наприклад, діти можуть застрахувати життя батьків, але тільки тоді, коли залишаються на їхньому утриманні і під їхньою опікою. За схожими відносинами можна було застрахувати життя свого боржника, постійного контрагента, партнера, ключового працівника чи навіть працедавця – фактично завжди мова йде про категорію людей, чия смерть викличе певний фінансовий збиток у страховика. Водночас, навіть явні родинні чи емоційні зв’язки не є достатніми, з позиції англійського права, чинником, щоб продемонструвати існування страхового інтересу.

Цей період, окрім кількісного становлення страхового ринку, демонструє і глибину тогочасної страхової думки. На завершення йому приходять у другій половині XIX ст. розвиток капіталізму, підвищення соціальних стандартів та використання високих технологій для актуарних розрахунків, а перестраховування – для міжконтинентального розподілу катастрофічних чи вагомих ризиків.

Проведене дослідження дозволяє виділити наступні етапи розвитку страхової справи:

0) 3 тис років до нашої ери – підготовчий або нульовий етап, поширення взаємодопомоги, де члени певної групи в складчину направляли шкоду, чи фінансували ритуальне поховання;

1) XII-XV ст. – емпіричний аналіз формування страхової справи, виокремлення: окремого договору, страхового платежу, страхового тарифу, викупної суми та інших теоретичних постулатів;

2) XV-XVII ст. – первинна наукова концептуалізація страхової справи, поширення страхового полісу, як окремого фінансового продукту;

3) XVIII-XIX ст. – створення перших страхових компаній, розвиток товариств взаємного страхування Лойда, масове поширення страхування від вогню та морського страхування;

4) друга половина XIX ст. – розвиток страхової справи на міжнародному рівні, використання актуарних розрахунків, впровадження високих технологій та поширення соціального страхування.

Отже, на перших етапах розвитку страхової справи безпосередню інституцію надання страхової послуги (таку як страхова компанія) заміняли найвагоміші інституції того часу, які гарантували дотримання взятих зобов'язань. Найбільшою довірою користувалися оформлені нотаріально зобов'язання міст, монастирів та абатств, або ж заможних фізичних осіб – купців, шляхти. Вони брали на себе зобов'язання відшкодувати шкоду за обумовлену наперед плату. Таким чином суспільство через існуючі інструменти фактично надавало гарантовані страхові послуги, а, як доводить вітчизняний досвід, саме гарантованість виконання взятих на себе зобов'язань більшою мірою формує ринок страхових послуг, ніж вимоги та стандарти, представлені до страхових компаній. Заслугує уваги специфічне нововведення при дожиттєвому страхуванні, де передбачалася виплата фінансової винагороди за інформування про смерть застрахованої особи.

Таким чином, проведені дослідження дозволило звернути увагу на більш ранні наукові трактати, які стосувалися окремих елементів страхування і застосування страхової справи для збагачення, а страхових договорів – для фіксації факту укладання угоди. Наукове опрацювання дозволило виокремити обґрунтовану етапізацію розвитку страхової справи.

Список використаної літератури

1. Страхування : підруч. / керівник авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець ; вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
2. Вобльї К. Г. Основы экономии страхования / К. Г. Вобльї. – К. : Тип. И. И. Чоколова, 1915. – VIII. – 401 с.
3. Історія страхування // С. К. Реверчук, Т. В. Сива, С. І. Кубів, О. Д. Вовчак; за ред. С. К. Реверчука. – К. : Знання, 2005. – 214 с.
4. Микитюк В. О. Становлення та організація страхування в епохи Античності та Середньовіччя / В. О. Микитюк // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 4. – С. 66-74.
5. Савкин Д. В. Некоторые аспекты возникновения и развития института страхования / Д. В. Савкин // История государства и права. – 2002. – № 1. – С. 25-28.
6. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків / М. С. Клапків. – Тернопіль : Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
7. Franklin J. The science of conjecture: Evidence and probability before Pascal. / J. Franklin. – JHU Press, 2015. – 520 p.
8. Ктубба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eleven.co.il/article/12250>.
9. Rabinovitch N. L. Probability and statistical inference in ancient and medieval / N. L. Rabinovitch ; Jewish literature, 1971. – 271 p.
10. Ohrenstein R.. Risk, Uncertainty and Expectation in Talmudic Literature / R. Ohrenstein, B. Gordon // International Journal of Social Economics. – 1991. – № 18(11/12). – P. 4-15.
11. Kirshner J. Un trattato di economia politica francescane: Il “De emptionibus et venditionibus, de usuris, de restitutionibus” / di Pietro di Giovanni Olivi ; by Giacomo Todeschini. Rome. Istitutio Storico Italiano Per Il Medio Evo, 1980. – 115 p.
12. Морское и транспортное страхование: (исторический очерк) // Русский вестник страхования. – 1893. – № 3-4. – С. 111.
13. Baum, H. P. Annuities in late medieval Hanse towns. // H. P. Baum/ Business history review. 1985, N59(01), 24-48.
14. Jack, A. F. An introduction to the history of life assurance /A. F. Jack, PS King & Son. Jack, Introduction to the History of Life Assurance.1912 – 206p.
15. Tracy, J. D. A Financial revolution in the Habsburg Netherlands: renten and renteniers in the county of Holland, 1515-1565 / J. D. Tracy, Univ of California Press, 1985. – 93 p.
16. Jastrzębska M. Zarządzanie ryzykiem w działalności jednostek samorządu terytorialnego: ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka katastroficznego/ M. Jastrzębska, M. Janowicz-Lomott, K. Łyskawa, LEX a Wolters Kluwer Polska. 2014. – 405 p.
17. Goffredo di Trani, Summa in titulos decretalium / Goffredo di Trani. – Venice. – 1586.
18. Vanhamel, W. Henry of Ghent / W. Vanhamel, Leuven University Press.1996, Vol. 15. – 461 p.
19. Директива 2011/83/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 25.10.2011 про права споживачів, що вносить зміни до Директиви Ради 93/13/ЄС і Директиви 1999/44/ЄС Європейського Парламенту та Ради

- та скасовує Директиву Ради 85/577/ЄЕС і Директиву 97/7/ЄС Європейського Парламенту та Ради, Офіційний вісник ЄС, L 304, 22.11.2011, с. 64–88.
20. Schnapper, B. Les rentes chez les théologiens et les canonistes du XIIIe au XVIe siècle / B. Schnapper, Sirey 1965. – 951 p.
 21. Swanson, R. Church and Society in Late Medieval England/ R. Swanson, Oxford. – 1989. – 236 p.
 22. Edler de Roover, F. “Early examples of marine insurance,”// F. Edler de Roover / Journal of Economic History, 1945. – N5. – p. 172–200.
 23. Залетов О. М. Убезпечення життя : монографія / О. М. Залетов. – К. : Міжнародна агенція “Бізон”, 2006. – 688 с.
 24. Origo I. The Merchant of Prato. Francesco di Marco Datini / I. Origo, Penguin. – 1963. – 138 p.
 25. Nehlsen-von Stryk K. L’assicurazione marittima a Venezia nel XV secolo / K. Nehlsen-von Stryk. – Rome. – 1988. – 133 p.
 26. Страхування: теорія та практика / Внукова Н. М., Успенко В. І., Временко Л. В. та ін.; за заг. ред. проф. Н. М. Внукової. – Харків : Бурун Книга, 2004. – 376 с.
 27. Franklin, J. The Science of Conjecture: Evidence and Probability Before Pasca / J. Franklin, Taylor & Francis, 2002. – 497 p.
 28. Klapkiv Jurij The Use of Financial Risks Insurance to Launder Financial Resources in Ukraine/ Jurij Klapkiv// Wiadomości Ubezpieczeniowe. – № 4(59). – 2015. – s. 125-131.
 29. Petrus Santerna Tractatus de assecurationibus et sponsonibus mercatorum/ Petrus Santerna. [Електронний ресурс] / Dr. Tahira Basharat – Режим доступу до ресурсу: <https://books.google.pl/books?id=7BU6AAAACAAJ&dq=Santerna%2C%20Assecurationibus%20et%20sponsonibus%20mercatorum&hl=uk&pg=PA3A1#v=onepage&q=Santerna,%20Assecurationibus%20et%20sponsonibus%20mercatorum&f=false>
 30. Johannes Nider De contractibus mercatorum/ Johannes Nider. – Ulrich Zell. – 1468. – 60 p.
 31. Шекспір В. Твори в 6 т. Т. 3 /Король Джон; Річард II; Генріх IV. Частина перша; Генріх IV. Частина друга; Генріх V; Віндзорські жартівниці. Перекл. з англ.; Післямови Д. Наливайка. – К. : Дніпро, 1985. – 574 с.
 32. Trexler, R. Une table florentine d'espérance de vie. In Annales // R. C. Trexler, C. Klapisch / Histoire, Sciences Sociales Vol. 1971, N26 (1). – p.137-139.
 33. Thireau, J. L. Charles du Moulin, 1500-1566: étude sur les sources, la méthode, les idées politiques et économiques d'un juriste de la Renaissance. / J. L. Thireau, Librairie Droz, 1980, N. 1. – 359 p.
 34. Клапків М. С. Витоки національного страхового ринку України : монографія / М. С. Клапків, Ю. М. Клапків. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 275 с.
 35. Райхер В. К. Общественно-исторические типы страхования / В. К. Райхер – Москва-Ленинград: Издательство Академии наук СССР. – 1947. – 284 с.
 36. Buczko S. Interes ubezpieczeniowy: aspekty prawne/ S. Buczko Difin. – 2013. – s. 318.
 37. Ivamy E. R. H. General principles of insurance law. / E. R. H. Ivamy, Butterworths. – 1993.

Стаття надійшла до редколегії 26.01.2017

Прийнята до друку 22.02.2017

THE GENESIS OF THE INSURANCE BUSINESS

Y. Klapkiv

Ternopil National Economic University

The article deals with the Genesis of the insurance business allocated to the main stages of development, based on the study of the history of economic processes inherent in the human civilization. It is shown that the formation of the insurance business occurred long before the formation of insurance companies and the mass distribution of insurance products.

With separation of insurance business from trading activities it is realized the formation of a key economic terminology and conceptual apparatus. In the scientific terms it is investigated the issues of main publications of the Church representatives and contemporary Notary, their attitude to risk and opportunities of separation of the insurance component in a specific activity. It was found that, agreements during 1319-1320 are similar in nature to the formation of the basic principles of insurance

business. It is shown the achievements of Thirteenth and Fourteenth centuries where has been a use of life annuity and separation of annuity.

It is emphasized the role of cities, monasteries and abbeys as institutions of large public confidence in the realization of their long-term financial products. It is emphasized the fact of mass conclusion of insurance contracts in Genoa in 1393 that allows to isolate this period as a separate stage of development of insurance business prior to the establishment of professional institutions and at the same time allow to complicate insurance services conceiving reinsurance.

Analyzed the first publications devoted to the insurance issue. Performed the analysis of the first attempts to introduce compulsory life insurance by municipalities since 1565. Emphasized the role of scientific developments and the need for thoughtful approach in the implementation of insurance.

Key words: insurance, reciprocity, risk transfer, insurance history, insurance premium, insurance contract.