

Клапків Ю. М.

ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ «СТРАХОВИЙ ІНТЕРЕС» ЯК ТЕОРЕТИЧНА ДОМІНАНТНА СТРАХОВОЇ ПОСЛУГИ

У статті розглянуто теоретичні підходи до розуміння сутності базової категорії страхової науки, страхового інтересу. Окреслено, що саме він лежить в основі теоретичної та практичної реалізації страхової послуги. Відзначено необхідність та перші спроби виокремлення страхового інтересу в майновому страхуванні. Обґрунтовано його обов'язковість, як ключового елементу страхової послуги та ризику що несе його відсутність для формування ринку страхових послуг України.

Ключові слова: страховий інтерес, страхування, ринок страхових послуг, міра зацікавленості, ставка, букмекерська діяльність, страховик, вигодонабувач, економічна категорія.

Постановка проблеми. Страхова наука та розвиток ринку страхових послуг потребують виваженого та впорядкованого понятійного апарату, особливо це стосується ключових домінант страхової послуги. Вітчизняна економічна інтерпретація страхових термінів є неоднозначною, що обумовлюється диверсифікованістю точок зору різних наукових шкіл та окремих дослідників. В результаті це призводить до абстракції сутності страхової послуги та механізму її реалізації. Як наслідок, дана неоднозначність дозволяє спірно трактувати роль ринку страхових послуг в суспільному та економічному житті, що стримує розвиток страхової справи в Україні.

Тлумачення страхового інтересу як обов'язкової складової страхової послуги забезпечить зрозуміле трактування даного терміну на різних етапах розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки у вітчизняній літературі все більше уваги приділяється з'ясуванню економічних інтересів, у тому числі інтересів страхових компаній, які навіть ототожнюють із страховим інтересом. Заслуговують уваги праці таких науковців, М. Александрової, В. Базилевича, В. Баранової, О. Барановського, О. Гаманкової, Д. Гвасалії, О. Залетова, О. Ковтуна, О. Кнейслера, С. Осадця, С. Сокол, В. Тринчука, Р. Юлдашева, Т. Яворської, які пояснюють домінанти страхової послуги, історію виникнення, еволюцію та генезис, аспекти застосування тощо.

Однак, в умовах необхідності постійного розвитку ринку страхових послуг, в аспекті формування соціоекономічного суспільства залишаються невирішеними питання неоднозначного тлумачення, та економічного

трактування страхового інтересу як основи сучасної страхової послуги.

Формулювання цілей статті. Мета даного дослідження полягає у визначенні сутності страхового інтересу як економічної категорії та домінантної складової страхової послуги, її впливу та значення для ринку страхових послуг.

Опис основного матеріалу дослідження. Виокремлення економічної категорії страховий інтерес є передумовою формування страхової послуги та її відокремлення від грального бізнесу, що сприяє зростанню реноме ринку страхових послуг і призводить до більш широкого поширення страхової галузі.

Існує значна кількість авторських визначень страхового інтересу, так професор Юлдашев Р.Т. визначає страховий інтерес як міру зацікавленості у страхуванні. Жодна юридична або фізична особа не може вдатися до страхування, якщо вона не має страхового інтересу в об'єкті страхування або не очікує його настання [1]. Фактично дане трактування значно звужує значення страхового інтересу, адже означає матеріальну шкоду для страхувальника у разі пошкодження або втрати застрахованого майна чи при виникненні матеріальної відповідальності перед третіми особами у зв'язку із застрахованим майном. Даним визначенням залишається неохоплений вигодонабувач, на користь якого укладено договір.

Деякі науковці відзначають неоднобічність страхового інтересу та його наявність як у страхувальника, так і у страхової компанії. На їх думку, страховий інтерес страховика полягає в тому, щоб страхові внески сплачувалися стійко, систематично, незважаючи на невисоку ймовірність шкоди і, отже, на стільки ж малу ймовірність виплати страхового відшкодування чи страхової суми [2, 44-46]. Не можемо погодитись із даним трактуванням, адже у разі невисокої ймовірності шкоди саме страховий ринок повинен відповідно відреагувати

невисоким страховим тарифом, а не підвищенням рентабельності даної послуги та зростанням заінтересованості у її реалізації страховою компанією. Даний аспект є одним з індикаторів розвитку страхового ринку, яскраво це демонструє тариф на страхування нерухомості в Російській Федерації, що доходить до декількох відсотків та Республіці Польща, який розрахується у проміле, та їх понад десятикратна розрізненість при аналогічній імовірності настання [3; 4].

Неординарний погляд на страховий інтерес мають М.М. Александрова та А.І. Доманчук, «У випадку, коли майновий інтерес здійснює страховий захист безпосередньо саме через страхування, з'являється поняття страхового інтересу – майнового інтересу в системі страхових відносин. Майно неможливо застрахувати, можна застрахувати лише майновий інтерес власника чи розпорядника щодо конкретного майна, речі, цінності.» Про вимогу альтруїзму страхової діяльності свідчить наступне трактування інтересу страховика, «на відміну від страхувальника, не може мати майновий характер, оскільки реалізація страхових відносин не є для страховика засобом збагачення»[5].

Заслуговує уваги і дуалізм значення страхового інтересу як економічної категорії, яку часто ототожнюють із страховою сумою та прагненням до страхового захисту.

Власне з'ясування сутності страхового інтересу як економічної категорії впливає із генезису розвитку ринку страхової послуги. Саме цей елемент є засобом, що дозволяє виокремити страхову послугу від азартних ігор щодо майбутньої небезпечної події. На ранніх етапах розвитку ринку страхових послуг мала місце проблема використання страхової послуги з метою отримання неналежного страхового відшкодування. Сплата страхового платежу відбувалась не з метою компенсації можливої втрати, а для отримання прибутку в разі настання страхової події. В основі проблеми лежить схожість фінансового механізму страхової послуги та парі: страхувальник як і гравець на початку дії договору вносить відносно незначну грошову суму, та вони ж можуть розраховувати на отримання значно більшої квоти від страховика або букмекера у разі настання обумовленої події в майбутньому. Саме фінансовий механізм випадкового виникнення обов'язку грошової виплати у разі настання майбутньої події в умовах її невизначеності, без сумніву, зближує страхування і парі.

З позиції економіки обидві послуги відрізняє кінцева мета. Так, страхова послуга це захист від

реалізації ризику – страхувальник набуває її з метою отримання страхової компенсації у разі настання певної негативної події, яка йому чи його майну загрожує в майбутньому.[6] У разі ставки гравець розраховує на прибуток, не пов'язаний із якою-небудь шкодою йому чи його майну. Фактично, ставка генерує нові ризики, яких раніше не було, а гравець, що робить ставку, ризикує з моменту оплати ставки, і з цього ж моменту формується ризик необхідності виплати суми ставки. Основний ефект цього договору (у вигляді збагачення однієї із сторін) узалежнений від настання визначеної випадкової події.

Саме із метою розрізнення страхової послуги від ставки, на нашу думку, і виокремлюють таку економічну категорію, як страховий інтерес. Перші спроби його виокремлення мали місце в Великій Британії. Так, в 1746 році був прийнятий Морський Страховий Закон (Marine Insurance Act) [7]. Саме в ньому чи не вперше було приділено увагу необхідності виокремлення у договорі страхування визначеного майнового страхового інтересу. Від виникнення цього інтересу в момент укладення договору залежало те, чи буде дана угода в цілому визнана як страхова послуга. Сформоване загальне правило залишається майже незмінним та чинним в англійському страхуванні до сьогодняшнього дня. Згідно класичної англійської страхової літератури: "кожен договір страхування вимагає підтримки її страховим інтересом, у разі його відсутності договір є недійсним" [8, 22].

Принцип страхового інтересу має на меті 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 завжди вважалося, значно б загострилась, якби страхувальник 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 даний 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 збереження моральних норм та громадського порядку.

У 1774 році був прийнятий ще один закон, що розширив обов'язок підтвердження страхового інтересу в страхуванні на сферу страхування життя. Закон Страхування Життя (Life Assurance Act), прямо передбачав обов'язок підтвердження страхового інтересу в страхуванні життя, але незважаючи на свою назву, це вимога трансформувалась і на більшість видів майнового страхування [7].

Чіткість у британське трактування страхового інтересу внесла постанова Lorda Eldona, датована 1806 роком. Страховий інтерес було визначено як право на майно або уповноваження, що є похідними із договору щодо майна, що може бути втрачене в результаті наступної випадкової події, яка стосується власності або повноважень сторін.

Рішення було прийняте при обговоренні страхування кораблів, вилучених як воєнна здобич, та застрахованих ще в відкритому морі до визнання Адміралтейством прав власності на них. Частина кораблів була втрачена до потрапляння в порт. Було встановлено, що з боку страхувальників страховий інтерес був відсутній так як не було прав власності на дані кораблі.

В Лондоні виокремлено страховий інтерес і щодо страхування життя, він має місце щодо власного життя без обмеження розміру, аналогічним є трактування щодо чоловіка, дружини чи особи, із якою перебуваєте в постійному зв'язку. В інших сімейних стосунках необхідним є демонстрація існування майнових наслідків у разі смерті застрахованої особи для страхувальника, наприклад, діти можуть застрахувати життя батьків, але тільки тоді, коли залишаються на їх утриманні і під їх опікою. За схожими відносинами ви можете 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 страхувальника.

Водночас навіть явні родинні чи емоцій зв'язки не є достатнім з позиції англійського права фактором, щоб продемонструвати існування страхового інтересу.[7] Лише існування фактично обґрунтованих фінансових чи інших вигод від безперервної життєдіяльності застрахованого, що змусить вигодонабувача

отримати фінансові або інші виражені у фінансовій формі втрати, обмежені обґрунтованим логічним розміром, визначають наявність страхового інтересу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розвиток та формування сучасного ринку страхових послуг в Україні неможливі без формування відповідного понятійного апарату та концептуалізації власне економічної сутності окремих понять. Особливої уваги в даному контексті заслуговує поняття страховий інтерес, яке фактично є однією із домінант страхової послуги. Саме наявність страхового інтересу відрізняє страхову послугу від азартної гри чи букмекерської діяльності, зважаючи на схожість їх фінансового механізму функціонування.

Дане дослідження дозволило трактувати страховий інтерес у майновому страхуванні як економічну категорію, яка обумовлює право на майно або уповноваження, що є похідними власності, та може бути втрачене в результаті наступної випадкової події та визначає максимальний розмір страхового відшкодування. Страховий інтерес у страхуванні життя - це міра зацікавленості у страховому відшкодуванні в разі настання несприятливих подій, де вигодонабувачам може виступати як сама застрахована особа, так і особи, із якими перебувається в постійному зв'язку чи існують обґрунтовані майнові консеквенції у разі смерті застрахованої особи.

Фактично, страховий інтерес виникає, коли страхувальник отримує фінансові або інші вигоди від безперервного існування без погіршення або пошкодження об'єкта страхування. Фізична особа страховий інтерес має в тому, чого втрата або ушкодження призведе до фінансових або інших виражених у фінансовій формі втрат, та обмежується їх обумовленим розміром. Подальших досліджень заслуговує як концептуалізація поняття страховий інтерес, так і розмежування інтересу страховика, страхувальника чи держави в процесі розвитку страхового ринку. Дана тематика не є вичерпаною, а подальші спроби використання страхових послуг із невласливою для страхування метою - поліпшення фінансового стану, стимулюватимуть наукові напрацювання з даної тематики.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Юлдашев Р.Т. Введение в продажу страхования, или как научиться продавать надежду / Р.Т. Юлдашев.-М.: "Анkil", 1999.
2. Мартыненко А.В. Основы социального страхования // А.В. Мартиненко, С.В. Поздняков, В.И. Стародубов / Моск. гос. социал. унт. – М.: Союз, 1996. -105 с.

3. Oblicz roczną składkę za ubezpieczenie nieruchomości [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bzwbkaviva.pl/ubezpieczenia/locum/oblicz-oplate-za-ubezpieczenie-nieruchomosci.html>
4. Страхование недвижимости Росгосстрах [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://prostrahovanie24.ru/imushhestva/nedvizhimosti/strahovanie-nedvizhimosti-rosgosstrah.html>
5. Александрова, М.М. Формування та реалізація інтересів головних учасників страхових відносин / М.М. Александрова, А.І. Доманчук // Abstracts of Ukrainian scientific-practical online conference graduate students, young scientists and students dedicated to the science Day [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/402>
6. Klapkiv, Y. M. A Strategy of institutional development in the market of insurance / Y. M. Klapkiv // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 4 (8). – Ч. 1. – С. 132-136.
7. Byczko, S. Interes ubezpieczeniowy: aspekty prawne / S. Byczko, Difin, 2013. – P. 318
8. Ivamy, E. General principles of insurance law/ Edward Richard Hardy Ivamy, Butterworths. – 1993.

REFERENCES

1. Yuldashev, R.T. (1999) *Vvedeniye v prodazhu strakhovaniya, yly kak nauchytsia prodavat nadezhdu [Introduction to selling insurance, or how to learn to sell hope]*. M.: Ankyt. [in Russian].
2. Martynenko, A.V., Pozdniakov, S.V., Starodubov, V.Y. (1996) *Osnovy sotsyalnoho strakhovaniya [The foundations of social insurance]*. M.: Soiuz. [in Russian].
3. Oblicz roczną składkę za ubezpieczenie nieruchomości Retrieved from: <http://www.bzwbkaviva.pl/ubezpieczenia/locum/oblicz-oplate-za-ubezpieczenie-nieruchomosci.html> [in Polish]
4. [Property insurance Rosgosstrakh] Retrieved from: <http://prostrahovanie24.ru/imushhestva/nedvizhimosti/strahovanie-nedvizhimosti-rosgosstrah.html> [in Russian].
5. Aleksandrova, M.M, Domanchuk, A.I. (2015) *Formuvannia ta realizatsiia interesiv holovnykh uchasnykiv strakhovykh vidnosyn [Formation and realization of interests of major participants of insurance relations]*, Proceedings of the Ukrainian scientific-practical online conference graduate students, young scientists and students dedicated to the science Retrieved from <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/402> [in Ukrainian].
6. Klapkiv, Y. M. (2016) A Strategy of institutional development in the market of insurance, Scientific Bulletin of the Polesie, № 4 (8), Part 1, P. 132-136. [in English].
7. Byczko, S. (2013) *Interes ubezpieczeniowy: aspekty prawne*, Difin. [in Polish].
8. Ivamy, Edward Richard Hardy. (1993) *General principles of insurance law*, Butterworths. [in English].

Одержано 14.03.2017 р.