ИСТОРИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ



Книга 27

ИСТОРИЯ СТРАХОВАНИЯ от кофейни Ллойда до катастрофных облигаций

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

История страхования: от кофейни Ллойда до катастрофных облигаций

«Автор»
2026

Гурьев В.

История страхования: от кофейни Ллойда до катастрофных облигаций / В. Гурьев — «Автор», 2026

В лондонской кофейне XVII века купцы договаривались о страховке кораблей, и так появился один из самых известных страховых рынков мира. Эта книга рассказывает, как люди научились превращать риск в товар. Вы узнаете, как Великий лондонский пожар подтолкнул страхование имущества, как актуарии начали рассчитывать вероятность бед и как страховщики стали крупнейшими инвесторами. Мы разберем, что такое перестрахование и катастрофные облигации, на которых инвесторы зарабатывают, принимая риск землетрясений и ураганов. Книга поможет вам грамотно защищать себя и свои деньги.AI was used in the preparation of the book.

© Гурьев В., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Беда на всех: как люди делили риск задолго до появления страховки 6
Конец ознакомительного фрагмента. 14

Виталий Гурьев
История страхования: от кофейни Ллойда до катастрофных облигаций

Эта книга носит образовательный и познавательный характер. Ни одно из её положений не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением купить или продать какой-либо финансовый инструмент, налоговой или юридической консультацией.

Описания исторических событий, цифры и оценки основаны на открытых источниках и работах историков. Там, где данные расходятся, приведены распространённые оценки, а мнения и версии отделены от установленных фактов. Упоминания реальных компаний и людей служат иллюстрацией исторических процессов и не являются рекламой или оценкой их текущей деятельности.

Сведения о современных рынках и правилах изложены по состоянию на момент написания книги и могут измениться. Инвестиции связаны с риском, и решения о вложении денег вы принимаете самостоятельно и под свою ответственность.

Глава 1. Беда на всех: как люди делили риск задолго до появления страховки

Представьте себе обычный вечер, когда вы оплачиваете полис ОСАГО в приложении страховой компании. Вы переводите несколько тысяч рублей, получаете электронный документ и почти сразу о нем забываете. Вам кажется, что это скучная обязанность водителя, придуманная чиновниками где-то в начале двухтысячных годов. На самом деле за этим простым платежом стоит идея, которой не меньше четырех тысяч лет. Люди веками искали способ сделать так, чтобы внезапное несчастье одного человека не превращалось в его полное разорение.

Эта книга рассказывает, как человечество научилось превращать риск в товар, который можно оценить, купить, продать и даже упаковать в ценную бумагу. Мы пройдем путь от глиняных табличек Месопотамии до катастрофных облигаций, на которых сегодня зарабатывают пенсионные фонды. По дороге мы заглянем в лондонскую кофейню, на пепелище Великого пожара, в кабинеты первых математиков и в залы современных перестраховщиков. Каждая эпоха будет добавлять к страхованию новую деталь, без которой нынешний полис просто не мог бы существовать. Начнем мы с того времени, когда слова «страховка» еще не было, хотя сама потребность в ней уже ощущалась очень остро.

Главная мысль, на которой держится все страхование, удивительно проста. Если сто семей живут рядом и каждый год у одной из них сгорает дом, то каждая отдельная семья живет под постоянной угрозой катастрофы. Если же все сто семей договорятся заранее, что погорельцу помогут остальные, то каждая из них заплатит понемногу, зато ни одна не останется на улице. Крупная непредсказуемая потеря одного превращается в небольшой и вполне предсказуемый взнос всех. Это и есть объединение рисков, которое специалисты называют пулом, и вся дальнейшая история страхования будет историей того, как этот пул делали больше, честнее и надежнее.

Обратите внимание на важную особенность этой схемы. Объединение рисков не уменьшает количество пожаров и не делает дома менее горючими. Оно только перераспределяет последствия беды так, чтобы их можно было пережить. Это первое, что полезно понять любому человеку, который покупает полис: страховка не защищает от несчастья, она защищает от финансовой катастрофы после несчастья. Многие разочарования клиентов страховых компаний начинаются именно с того, что эту разницу никто им вовремя не объяснил.

Давайте переведем эту мысль на язык чисел. Предположим, что в поселке сто одинаковых домов, каждый стоит три миллиона рублей, и в среднем за год сгорает один дом. Для отдельной семьи это означает небольшую вероятность потерять сразу все три миллиона, то есть сумму, которую большинство людей копит десятилетиями. Если же сто семей заранее договорятся делить потерю поровну, каждая отдаст по тридцать тысяч рублей в год. Тридцать тысяч неприятно, однако вполне посильно, тогда как три миллиона для многих означают нищету.

Самые ранние письменные следы такой логики мы находим в Древнем Вавилоне. Свод законов царя Хаммурапи, высеченный на базальтовой стеле примерно в середине восемнадцатого века до нашей эры, содержит несколько статей, которые историки страхования цитируют с особым удовольствием. Эта стела сегодня хранится в Лувре, и ее текст давно переведен на многие языки. Законы Хаммурапи регулировали торговлю, аренду, ремесло и семейную жизнь, однако среди них есть правила, напрямую касающиеся несчастных случаев. Для нас они интересны тем, что впервые фиксируют идею, что убыток от непредвиденной беды не обязательно ложится только на того, с кем она случилась.

Одна из статей, которую принято обозначать как сорок восьмую, касается земледельца, задолжавшего кредитору. Если бог бури затопит его поле или урожай погибнет от засухи, то в

этот год он может не возвращать зерно и не платить проценты, а табличку с долговой записью полагалось размочить в воде, то есть переписать. Получается, что риск стихийного бедствия частично переносился с должника на кредитора. Кредитор, разумеется, понимал это заранее и закладывал такую возможность в свои условия. В этом простом правиле уже видна конструкция, которую мы позже встретим в морском займе: плата за деньги смешивается с платой за опасность.

Не меньше интересна статья о торговом агенте, которую обычно обозначают как сто третью. В Вавилоне богатый купец часто давал серебро или товар доверенному человеку, который отправлялся с караваном в дальние города. Если в дороге на агента нападали разбойники и отбирали все, что у него было, он мог поклясться перед богом, что потерял имущество не по своей вине, и освобождался от возврата. Таким образом, риск грабежа на дороге нес владелец капитала, а не исполнитель. Для торговли это было крайне важно, ведь без такого правила ни один разумный человек не согласился бы вести чужой караван через пустыню.

Еще одна группа статей возлагала ответственность за разбой на город и его правителя. Если грабителя не удавалось поймать, пострадавший перечислял свои потери перед богом, и община возмещала ему ущерб. Это очень любопытная деталь, потому что здесь возмещение платит не конкретный виновник и не кредитор, а коллектив. По сути, жители города выступали коллективным страховщиком от неудач собственной стражи. Мы еще увидим, как эта идея ответственности общины в разных формах возвращается в истории снова и снова, вплоть до современных государственных программ защиты от катастроф.

Здесь полезно развеять популярный миф, который часто встречается в рекламных брошюрах страховых компаний. В них нередко пишут, что страхование изобрел царь Хаммурапи, и это звучит эффектно, однако не соответствует действительности. В вавилонских законах нет ни страховщика как отдельной фигуры, ни взноса, уплаченного заранее за защиту, ни расчета цены риска. Перед нами правила распределения убытков между должником и кредитором или между пострадавшим и общиной. Правильнее говорить, что Вавилон оставил нам первые записанные следы идеи, которая потом развивалась еще три с половиной тысячи лет.

Следующая история, которую любят рассказывать в учебниках, переносит нас в Древний Китай. Согласно распространенному преданию, торговцы, сплавлявшие грузы по бурной реке Янцзы, договаривались не грузить весь свой товар на одну лодку. Каждый купец распределял мешки и ящики по многим судам, принадлежавшим разным людям. Если одна лодка разбивалась о пороги, каждый терял лишь малую часть своего груза, и никто не разорялся полностью. Документальных доказательств этой практики сохранилось немного, поэтому историки относятся к ней как к правдоподобной легенде, однако сама логика рассказа предельно понятна.

Китайские лодочники, если предание верно, придумали способ уменьшить разброс результатов без всякого договора и без денег. Каждый из них фактически обменивался частью своего риска с соседями. Сегодня инвестор делает то же самое, когда покупает не одну акцию, а широкий набор бумаг разных компаний. В этом смысле разделение груза на Янцзы можно считать дальним предком не только страхования, но и всей идеи диверсификации. Однако у такого способа есть очевидный предел: он работает, только если все участники одинаково рискуют и все готовы подстраховать друг друга прямо в момент отправки.

Гораздо более надежные свидетельства оставило Средиземное море. Остров Родос в эллинистическую эпоху был одним из главных морских центров, и его морское право пользовалось уважением далеко за пределами острова. Самым долговечным его правилом оказался закон о выбросе груза, который римляне знали как родосский закон. Его суть сохранилась в Дигестах Юстиниана, огромном своде римского права шестого века. Смысл правила сводился к тому, что если ради спасения корабля за борт выбрасывают часть товаров, то потерю возмещают вкладами все, кто был заинтересован в спасении.

Представьте себе судно, попавшее в шторм у берегов Крита. Корабль перегружен, вода захлестывает палубу, и капитан понимает, что без облегчения судно пойдет ко дну. Матросы выбрасывают в море амфоры с вином, принадлежащие одному купцу, а зерно других купцов остается в трюме. Если бы потеря ложилась только на владельца вина, то каждый купец сопротивлялся бы выбросу именно своего товара, и корабль погиб бы в спорах. Родосский закон решал эту проблему справедливо: стоимость выброшенного вина делили между владельцем судна и всеми хозяевами спасенного груза пропорционально стоимости их имущества.

Это правило называют общей аварией, и самое удивительное в нем то, что оно дожило до наших дней практически без изменений. В морском праве до сих пор действуют Йорк-Антверпенские правила, первый вариант которых был принят еще в девятнадцатом веке, и они регулируют распределение расходов при общей аварии. В марте 2021 года огромный контейнеровоз Ever Given застрял в Суэцком канале и на несколько дней перекрыл одну из главных торговых артерий мира. Владелец судна после этого объявил общую аварию, и владельцам тысяч контейнеров пришлось участвовать в покрытии расходов на спасение и освобождение корабля. Правило, придуманное для гребных и парусных судов античности, сработало для гиганта длиной около четырехсот метров.

История с Ever Given содержит урок, который легко пропустить. Владельцы грузов, у которых была морская страховка груза, передали требования о взносе своим страховщикам, и те внесли нужное обеспечение. Владельцы, сэкономившие на полисе, были вынуждены сами вносить деньги, иначе их контейнеры не выпускали из порта назначения. Многие мелкие импортеры впервые услышали слова «общая авария» именно тогда, когда их товар оказался заложником чужой беды. Получается, что древнее правило способно ударить по кошельку человека, который даже не знал о его существовании.

Общая авария важна для нас еще по одной причине. Она показывает, что разделение убытка возможно не только между людьми, которые заранее объединились в клуб, но и между случайными попутчиками, которых связала общая опасность. Купцы на одном судне могли не знать друг друга, однако закон делал их участниками одного пула на время плавания. При этом общая авария покрывает только убытки, понесенные сознательно ради общего спасения. Если же шторм просто разбил корабль, родосский закон ничего не возмещал, и тут на сцену выходил совсем другой инструмент.

Этим инструментом был морской заем, который греки широко использовали уже в пятом и четвертом веках до нашей эры. Схема выглядела так: богатый афинянин давал купцу деньги на закупку товара и снаряжение корабля, а в обеспечение получал права на судно или груз. Если корабль благополучно возвращался, купец выплачивал долг вместе с очень высокими процентами. Если же судно погибало в пути, долг полностью прощался, и кредитор терял свои деньги. Таким образом, заимодавец одновременно выступал инвестором, банкиром и страховщиком.

Подробнее всего такие сделки описаны в судебных речах, связанных с именем афинского оратора Демосфена. В одной из них, известной как речь против Лакрита, приводится полный текст договора о займе для плавания из Афин к берегам Черного моря и обратно. В договоре перечислены маршрут, сроки, груз, который должен быть куплен, и размер процента, причем процент был выше для позднего возвращения, когда начинался сезон осенних штормов. Этот документ наглядно показывает, что кредиторы вполне осознанно оценивали опасность пути. Чем рискованнее был сезон и маршрут, тем дороже обходились деньги.

Теперь давайте разберемся, почему проценты по морскому займу были настолько высокими. Обычный заем на суше в Афинах того времени мог обходиться в двенадцать или восемнадцать процентов годовых. За одно морское плавание, которое длилось несколько месяцев, кредитор нередко требовал двадцать, тридцать процентов и больше. В эту ставку входили две разные платы: плата за то, что деньги на время переходят к другому человеку, и плата за вероятность навсегда потерять их в море. Если из каждых десяти кораблей один не возвращался,

кредитор, давший деньги десяти купцам, должен был покрыть эту потерю за счет девяти благополучных плаваний.

Давайте посчитаем простой пример, чтобы почувствовать логику. Допустим, кредитор раздал по тысяче драхм десяти купцам и хотел бы заработать на всей сумме те же двенадцать процентов, что и на сухопутных займах, то есть получить обратно одиннадцать тысяч двести драхм. Если один корабль из десяти погибнет, то вернуть долг смогут только девять купцов. Значит, каждый из девяти должен отдать около тысячи двухсот сорока четырех драхм, то есть почти двадцать пять процентов сверху. Разница между двенадцатью и двадцатью пятью процентами и есть та самая плата за риск, которую мы сегодня назвали бы страховой надбавкой.

Римляне унаследовали морской заем от греков и называли его морским процентом. Римское право в разные эпохи ограничивало обычный процент по займам, однако для морских сделок долгое время делалось исключение именно потому, что кредитор нес риск гибели судна. Только император Юстиниан в шестом веке ограничил и морской процент, установив для него предел в двенадцать процентов, что было вдвое выше обычного предела для займов. Эта деталь хорошо показывает, что римские юристы ясно различали две составляющие ставки. Они готовы были терпеть высокую цену денег там, где за ней стояла реальная опасность.

Для купца морской заем был выгоден, несмотря на дороговизну. Если вы отправляете в плавание все свое состояние и корабль тонет, вы разоряетесь и остаетесь должны кредиторам. Если же вы взяли морской заем, гибель корабля оставляет вас без прибыли, но и без долга. По сути, купец платил высокий процент как цену спокойного сна, перекладывая худший сценарий на плечи богатого заимодавца. Многие современные решения о страховании принимаются по той же логике, даже если люди не формулируют ее так ясно.

У морского займа был и серьезный недостаток, который в итоге ускорил появление настоящего страхования. В одной сделке были жестко связаны кредит и защита от риска. Купец, у которого были собственные деньги, не мог купить только защиту, не беря при этом дорогой заем. Кредитор же был вынужден отдавать свой капитал заранее, еще до плавания, хотя мог бы просто пообещать выплату в случае беды. Разделить эти две функции люди сумели лишь спустя много веков, и об этом мы подробно поговорим в следующей главе.

Тем временем на суше развивалась совсем иная форма взаимной защиты. Человека Древнего Рима, особенно бедного горожанина, очень тревожила мысль о том, что его похоронят без должных обрядов. Для римлянина достойное погребение было вопросом чести и спокойствия души, а стоило оно для простого человека немало. Именно поэтому в городах империи возникали коллегии, члены которых платили регулярные взносы и получали гарантию того, что после смерти товарищи оплатят и организуют их похороны. Историки называют их погребальными коллегиями, и это, пожалуй, самый ранний хорошо задокументированный прообраз страхования жизни.

Лучше всего нам известна коллегия из города Ланувия недалеко от Рима, устав которой сохранился на каменной плите, датированной сто тридцать шестым годом нашей эры. Чтобы вступить в нее, человек платил вступительный взнос в сто сестерциев и приносил амфору хорошего вина. Затем он ежемесячно вносил по пять ассов, то есть небольшую сумму, посильную для ремесленника или раба. После смерти члена коллегия выделяла на похороны триста сестерциев, из которых часть распределялась между теми, кто шел в погребальной процессии. Если член коллегии переставал платить взносы долгое время, он терял право на выплату, и это правило звучит удивительно современно.

Устав из Ланувия содержит и другие любопытные детали. В нем были прописаны правила поведения на общих обедах, штрафы за оскорбление товарищей и порядок действий, если член коллегии умер далеко от города. Если смерть настигала человека на расстоянии более двадцати миль, туда отправляли нескольких членов коллегии, чтобы организовать похороны, и им возмещали дорожные расходы. По сути, перед нами полноценный договор с правами, обя-

занностями, сроками и условиями. Разница с современным полисом в том, что размер взноса никто не рассчитывал по таблицам, он просто казался участникам справедливым и посильным.

Подобные кассы существовали и в римской армии. Солдаты откладывали часть жалованья в общую кассу легиона, из которой оплачивались похороны павших и помощь их близким. В трудной службе на дальних границах это давало человеку уверенность, что его смерть не останется незамеченной. Такие армейские кассы интересны тем, что объединяли людей с заведомо высоким риском гибели. Это сразу ставило вопрос, на который древние не могли ответить: сколько нужно платить, чтобы денег хватило всем, если умирают часто.

После падения Западной Римской империи традиции взаимопомощи не исчезли, а перешли к средневековым гильдиям. Гильдии объединяли купцов или ремесленников одной профессии в городе и регулировали их работу, цены и качество товаров. Наряду с этим они выполняли роль общей кассы на черный день. Член гильдии, у которого сгорела мастерская, украли товар или который тяжело заболел, мог рассчитывать на помощь собратьев. Вдовы и сироты умерших мастеров нередко получали поддержку из гильдейских средств.

Уставы английских гильдий четырнадцатого века, собранные королевскими чиновниками в 1388 году, дают яркую картину этой взаимопомощи. Многие гильдии обещали помощь своим членам при пожаре, кораблекрушении, кражах, болезни и в старости, если беда случилась не по их собственной глупости или распутству. Эта оговорка заслуживает особого внимания. Гильдия понимала, что если помогать всем без разбора, найдутся люди, которые станут небрежно относиться к своему имуществу. Средневековые ремесленники интуитивно нащупали проблему, которую позже назовут моральным риском, хотя полноценно с ней научились работать гораздо позже.

В северной Германии, в землях Шлезвиг-Гольштейна, с шестнадцатого века известны так называемые пожарные гильдии. В них объединялись жители деревень и небольших городов, договариваясь возмещать друг другу ущерб от огня. Каждый участник при пожаре соседа вносил свою долю деньгами, зерном или строительными материалами, а иногда и собственным трудом при восстановлении дома. Такие гильдии работали как настоящий пул, хотя никто заранее не собирал взносы в общую кассу. Деньги и помощь собирались уже после беды, что делало систему очень зависимой от доброй воли и благосостояния соседей.

Нашему читателю такая практика хорошо знакома по собственной истории. В русских деревнях на протяжении столетий существовал обычай помочи, или толоки, когда погорельцу всем миром строили новую избу. Соседи привозили бревна, мужчины рубили сруб, женщины готовили еду, а вся работа завершалась общим угощением. Ни один участник не получал оплаты, зато каждый знал, что если огонь придет в его дом, то и ему помогут точно так же. Эта форма взаимопомощи была настолько привычной, что сохранялась в деревнях вплоть до двадцатого века.

Вы наверняка узнаете эту логику и в сегодняшней жизни. Когда у коллеги случается беда и в отделе собирают деньги в конверт, срабатывает тот же механизм. Когда в родительском чате класса кто-то пишет о сборе на помощь семье, у которой сгорела квартира, люди делятся с пострадавшими, рассчитывая, что в трудную минуту поддержат и их. В мессенджере Max сегодня существуют целые сообщества, в которых соседи по дому договариваются помогать друг другу при протечках и авариях. Все это прямые наследники гильдий и деревенской помочи, и у всех этих форм есть одни и те же слабые места.

Самая распространенная ошибка, которую делают люди, полагаясь на такую взаимопомощь, состоит в переоценке ее размеров. Сбор в конверте среди коллег может дать двадцать или тридцать тысяч рублей, и это очень ценная поддержка в трудную минуту. Однако восстановление сгоревшей квартиры обходится в миллионы, и никакой отдел не соберет такую сумму. Многие семьи годами живут с мыслью, что в случае беды им помогут родственники, не заду-

мываясь, хватит ли у родственников денег. Неформальная поддержка хороша как дополнение, но опасна как единственная защита.

Первое слабое место общинной взаимопомощи заключается в ее размере. Круговая порука работает только там, где все друг друга знают и могут проверить, действительно ли беда случилась и не устроил ли ее сам пострадавший. В деревне из пятидесяти дворов скрыть поджог собственного сарая очень трудно, потому что соседи все видят. В городе с сотней тысяч жителей такой контроль невозможен. Чем больше пул, тем лучше он сглаживает случайности, однако тем труднее участникам доверять друг другу.

Второе слабое место связано с тем, что община часто страдает от одной и той же беды одновременно. Если пожар охватывает не один дом, а всю деревню, помогать погорельцам просто некому, потому что погорельцами оказываются все. Если засуха губит урожай во всей округе, никакая взаимовыручка соседей не спасет от голода. Позже страховщики назовут такую беду кумулятивным риском, и именно борьба с ним приведет к появлению перестрахования и катастрофных облигаций. Пока же отметим, что маленький пул особенно беззащитен перед бедой, которая бьет по всем сразу.

Третья проблема касается справедливости взносов. В деревенской помочи и в гильдии все участники платили примерно одинаково, хотя рисковали по-разному. Кузнец, работающий с огнем, гораздо чаще сталкивался с пожаром, чем ткач, а владелец большого дома требовал больше помощи, чем хозяин маленькой избушки. Когда люди это замечают, самые осторожные и самые бедные начинают чувствовать, что оплачивают чужой риск. Со временем это подтачивает доверие внутри любого пула, и древние общества не имели инструментов, чтобы рассчитать справедливую долю каждого.

Важнейший поворот в судьбе морского займа произошел в тринадцатом веке и был связан не с купцами, а с церковью. Средневековая церковь считала взимание процентов за деньги грехом ростовщичества. Папа Григорий Девятый в 1234 году включил в свод церковных постановлений декреталию, которую по ее первому слову называют Naviganti. Этот текст признал морской заем ростовщическим, поскольку кредитор получал больше, чем давал. Купцы и их заимодавцы оказались перед серьезной проблемой, ведь без морского займа торговля по морю становилась намного рискованнее.

Католические богословы долго спорили о толковании этой декреталии, однако на практике ее последствия оказались неожиданными. Запрет на проценты не уничтожил потребность в защите от морских опасностей. Он заставил людей искать форму договора, в которой никто не дает в долг, а значит, и не берет процентов. Если кредитор не передает купцу деньги заранее, а только обещает заплатить в случае гибели корабля, то никакого займа нет. Получив за это обещание определенную сумму, он продает не деньги, а свою готовность принять на себя опасность.

Так, по иронии истории, запрет ростовщичества помог разделить кредит и страхование. До этого две функции были склеены в одну сделку, и купец без денег вынужденно покупал защиту вместе с кредитом. После того как морской процент оказался под подозрением, итальянские купцы начали экспериментировать с договорами, где плата шла только за риск. Мы не можем сказать, что декреталия сама по себе создала страхование, ведь торговля и так подталкивала к новым формам. Однако она стала тем внешним толчком, который ускорил появление чистого страхового договора.

Теперь давайте подведем итог тому, что умели люди до появления настоящего страхования. Они понимали, что общая беда переносится легче, чем одиночная, и создавали разные формы объединения рисков. Они научились делить убыток по справедливому правилу при общей аварии на море. Они знали, что за риск нужно платить, и закладывали эту плату в проценты по морскому займу. Они создавали кассы и гильдии, где регулярные небольшие взносы давали защиту от смерти, пожара и болезни.

При всем этом у древних и средневековых систем отсутствовали три вещи, без которых современное страхование немыслимо. Первой такой вещью была статистика, то есть систематическое знание о том, как часто случается та или иная беда. Никто не мог сказать, сколько домов из тысячи сгорает за год или сколько кораблей из ста не возвращается из плавания на определенном маршруте. Без этого знания размер взноса устанавливался на глаз, по привычке или по согласию участников. Отсюда возникали то избыточные сборы, то, напротив, нехватка денег в самый тяжелый момент.

Второй недостающей вещью был отдельный капитал, который стоит между участниками пула и бедой. В гильдии или в деревне деньги на помощь брались у тех же людей, которые сами могли пострадать. Не существовало никого, кто заранее держал бы резерв специально для выплат и отвечал бы им перед клиентами. Морской заимодавец ближе всего подошел к этой роли, однако его капитал был занят самим займом и не работал как общий запас на случай многих несчастий. Для настоящего страхования нужен был человек или организация, профессионально принимающая на себя чужие риски.

Третьей недостающей вещью был договор, который можно заключить с посторонним человеком. Римская коллегия, гильдия или деревенская община состояли из своих. Купец, приплывший в чужой порт, не мог вступить в местную гильдию ради одного плавания. Ему нужен был стандартный документ, понятный любому торговцу и любому суду, который фиксирует, что именно защищено, на какую сумму и за какую цену. Такой документ появится в итальянских торговых городах, и вместе с ним родится страхование в том виде, в каком мы его знаем.

Для вас как для современного читателя у этой древней истории есть очень практическое следствие. Любая страховка, которую вы покупаете, держится на трех опорах: на знании вероятности беды, на капитале, который способен ее оплатить, и на договоре, который ясно описывает условия. Если хотя бы одна опора слаба, защита оказывается иллюзорной. Страховщик без достаточного капитала может не заплатить при большой катастрофе, страховщик без точной статистики может разориться, а размытый договор превращает выплату в предмет долгого спора. Обо всех трех опорах мы поговорим в этой книге подробно.

Есть и еще одно наблюдение, которое стоит унести с собой из этой главы. Во все эпохи люди охотнее помогали тем, кто попал в беду не по своей вине. Вавилонский агент должен был поклясться, что не сам растратил серебро, английская гильдия отказывала распутникам, а деревня строила избу погорельцу, но не поджигателю. Современные страховые договоры полны исключений, которые многих клиентов раздражают, однако по своей сути они продолжают ту же древнюю традицию. Пул может выжить, только если в нем не платят за беду, которую участник устроил сам.

Наконец, обратите внимание на то, как долго живут хорошие решения в мире риска. Правило общей аварии прожило больше двух тысяч лет и до сих пор применяется к самым большим кораблям мира. Принцип регулярного небольшого взноса в обмен на крупную выплату при беде, который мы видели в коллегии Ланувия, лежит в основе любого полиса страхования жизни. Плата за риск, заложенная в процент морского займа, через несколько тысяч лет превратится в купон катастрофной облигации. Изучая прошлое, мы на самом деле изучаем устройство сегодняшних финансовых инструментов.

Чтобы закрепить эту мысль, вспомните о своем собственном опыте. Возможно, вы когда-нибудь давали другу в долг с оговоркой, что если у него не получится задуманное дело, то возвращать ничего не нужно. В этот момент вы поступали как афинский заимодавец, соединяя кредит и защиту от неудачи в одной договоренности. Возможно, вы когда-то скидывались с коллегами на подарок или помощь, понимая, что завтра поддержка понадобится вам самим. Тогда вы участвовали в маленьком пуле, очень похожем на средневековую гильдию.

Древние способы делить беду были мудрыми, однако они оставались местными, неформальными и зависящими от доверия между знакомыми людьми. Для того чтобы риск превратился в товар, который можно продать незнакомцу в другом городе, требовалась новая экономическая среда. Ей нужны были богатые торговые города, многочисленные купцы, нотариусы, грамотные клерки и суды, способные разбирать сложные споры. Всё это появилось в Италии позднего Средневековья, где купцы научились отделять плату за опасность от платы за кредит. В следующей главе мы отправимся в Геную четырнадцатого века и посмотрим, как там родился первый страховой полис.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.