

**ТЕМА НОМЕРА: ПРИКЛЮЧЕНИЯ D&O В РОССИИ**

**ВЛАДИМИР КРЕМЕР**

окончил Московский Государственный Университет путей сообщения (МИИТ) в 1993 году, имеет 20-летний опыт работы в сфере страхования. Начинал свою профессиональную деятельность в российском подразделении компании Willis. В 1997 году присоединился к команде AIG в должности андеррайтера. В настоящее время возглавляет Отдел страхования финансовых рисков AIG в России, специализируясь на страховании ответственности директоров, кибер-рисков, профессиональной ответственности и страховании от нечестности/мошенничества.

**ПРИКЛЮЧЕНИЯ D&O В РОССИИ**

**Страхование ответственности директоров в России существует уже почти 20 лет, но до сих пор в своем развитии сильно отстает от международного. Стоит ли нам наверстывать упущенное, стараясь «догнать и перегнать Америку», или D&O в России ждет свой собственный путь развития?**

**Триста с лишним полисов**

Первый полис D&O (Directors and Officers Liability) в России AIG выдала в 1996 году, когда «ВымпелКом» стал первой российской компанией, получившей листинг на Нью-Йоркской бирже, после 90-летнего перерыва. Затем порядка десяти лет полис приобретали в основном только компании, имеющие листинг за рубежом, и покупка, как правило, была вызвана требованиями иностранных специалистов, входящих в совет директоров компании.

Думаю, не погрешу против истины, сказав, что на более или менее массовый уровень российское страхование ответственности директоров и должностных лиц вышло только в 2005 – 2006 годах. К этому моменту в России стало больше IPO (Initial Public Offering), сформировалось понимание этого вида страхования, полисы появились не только у публичных, но и у частных компаний. В данном контексте под «публичной» подразумевается компания с листингом, под «частной» – компания без листинга.

На текущий момент российский D&O – прибыльный вид страхования. По количеству полисов AIG стабильно растет примерно на 15% в год, хотя объем премии при этом растет, к сожалению, не столь быстро. Одна из причин – высокая конкуренция в сегменте страхования ответственности директоров и должностных лиц. Сегодня на рынке присутствуют сильные международные и российские игроки, которые прекрасно разбираются в данном виде страхования. Другая причина – состояние международного страхового рынка в целом. В последнее время рынок находится в затяжной «мягкой» фазе – цены достаточно низкие.

Сейчас в России насчитывается порядка трехсот с лишним полисов D&O. Много это или мало? По сравнению с «горсткой» полисов, проданных в 2005 году – безусловно, много. По сравнению с развитостью этого вида страхования в Европе – капля в море. Чтобы достичь европейского уровня, России предстоит пройти долгий путь. Наша российская

«неторопливость» обусловлена рядом факторов. Так, например, у нас совсем недавно оформился институт профессиональных директоров со своими профессиональными организациями. Только сейчас (последние 1.5-2 года) начинают возникать заметные убытки, которые имеют в обществе широкий резонанс и подробно освещаются в СМИ. Поэтому несмотря на то, что с момента продажи первого полиса прошло уже 18 лет, итоги подводить пока рано – российское страхование ответственности руководителей находится еще в зачаточном состоянии.

### **Фокус на компанию**

Будущее российского D&O зависит, прежде всего, от того, насколько активно Россия будет продолжать интегрироваться в мировые экономические отношения. Если интеграция будет продолжаться, то этот вид страхования абсолютно перспективен. Одной из ключевых особенностей полиса является то, что он может действовать по всему миру, покрывая требования не только в России, но также в Англии, США, и других странах. Для трансграничного бизнеса это не просто перспективный, а совершенно необходимый вид страхования: так, клиент может иметь основной бизнес в России и не знать тонкости, например, английского или американского законодательства, но иметь полис, который покрывает расходы на защиту и, в случае необходимости, возмещение убытков в стране, где будет предъявлено требование.

Действие полиса, как правило, распространяется на всех директоров и должностных лиц компании, поэтому и приобретают его организации за свои деньги, а управляющие могут лишь инициировать покупку. Страхуется не определенный человек, а должность, которую он занимает, а также его зона ответственности. Основным мотиватором для покупки полиса обычно является осознание того, что риск, который директор несет на себе в процессе работы, не сопоставим с компенсацией (заработной платой), которую директор за эту работу получает.

В зависимости от необходимости (определяемой страхователем) могут быть застрахованы члены правления и члены совета директоров. Также в покрытие могут быть включены главный бухгалтер, начальник юридической службы, IT-директор и руководители других структурных подразделений. Как правило, количество застрахованных директоров и должностных лиц для страховщика не является принципиальным, поскольку риск оценивается исходя из состояния компании, а не количества застрахованных. Если у компании хорошие финансовые результаты, она работает в неопасной индустрии (например, занимается производством товаров), и у нее не было убытков, полис стоит дешевле. Если компания находится в тяжелом финансовом состоянии, работает в высокорисковой индустрии (например, банковской), если против директоров этой компании в прошлом были предъявлены требования, стоимость полиса возрастает.

### **Клиенты с листингом**

Сегодня многие российские компании приглашают в свои советы иностранных директоров, считая необходимым иметь «своего» человека среди иностранных миноритариев. Особенно эта практика распространена среди компаний, имеющих листинг за рубежом. И очень часто именно иностранные директора настаивают на приобретении полиса D&O. В последние годы в России стал также активно развиваться институт профессиональных российских директоров, которые тоже знают о существовании подобного вида страхования, понимают его необходимость, и также инициируют приобретение полисов.

Выделить какие-то отдельные индустрии, в которых страхование ответственности директоров наиболее востребовано, сложно, поскольку важен не столько бизнес, которым занимается компания, сколько его формат.

Несмотря на то, что сейчас ситуация начала меняться – среди наших клиентов появились и частные компании, в целом, все остается по-прежнему – основную массу клиентов составляют публичные компании. Это может быть как российский листинг, так и листинг за рубежом. В последнем случае страхование ответственности директоров становится для компании особенно актуальным.

Новые клиенты, впервые купившие полис страхования ответственности директоров, составляют примерно 10 – 15% от общего клиентского пула AIG по данному виду страхования. Обычно (больше 90% случаев) клиенты, купившие полис D&O однажды, в дальнейшем продлевают его ежегодно. Одна из веских тому причин – «длительность покрытия». По полисным условиям покрываются все требования к директорам, возникшие в результате неверных действий последних, допущенных в прошлом, поэтому каждый следующий полис покрывает, в том числе, и прошлые неверные действия, последствия которых обнаружились только сейчас. Если компания перестанет продлевать полис, она утратит возможность покрытия не только текущих неверных действий, но и прошлых. В силу российских сроков исковой давности это особенно актуально: так, по некоторым статьям российского законодательства срок исковой давности исчисляется не от даты совершения, а от даты обнаружения события.

### **Драйверы роста**

Одним из драйверов роста страхования ответственности директоров в России может стать развитие фондового рынка. А для миноритариев наличие возможности подать в суд на директоров в случае принятия ими неверных решений имеет большое значение. Сейчас в России практика такова, что судятся не с директором, а с компанией. Такой подход имеет, по меньшей мере, один существенный недостаток: предъявляя требование компании в суде, никогда нельзя знать наверняка, что может с ней случиться в ближайшей перспективе. Есть риск того, что к очередному заседанию компания может просто прекратить свое существование, и вам вообще не с кем будет судиться. В свою очередь, требование, предъявленное физическому лицу, остается в силе, даже если директор сменит должность, компанию или переедет в другую страну.

Развитие страхования ответственности директоров и должностных лиц, как, впрочем, и другие виды страхования ответственности, напрямую зависит от того насколько развита индустрия решения споров через суд, ведь любой полис страхования ответственности базируется на возможности решения спорных вопросов через судебную и или судебно-юридическую систему. Так, в странах с высокоразвитой судебной индустрией юристы зачастую умеют договариваться «к обоюдному удовлетворению сторон» в досудебном порядке. Опыт AIG показывает, что российская судебная индустрия пока, к сожалению, находится в стадии развития – спорные ситуации в основном решаются силовыми методами, договариваться «стороны» не умеют, суды используют редко. Да и российские расценки на юридические услуги иногда в разы превышают расценки стран даже с самой развитой судебной системой.

Но нельзя не отметить и наметившиеся в последнее время позитивные сдвиги – судебная практика начинает расти, для сопровождения исковых требований всё чаще задействуются российские местные юридические фирмы (а не только международные как раньше), меняется законодательство, более четко определяя наступление ответственности

директоров – мы явно развиваемся в правильном направлении и надеемся, что это развитие продолжится.