

*В последнее время все больше российских компаний проявляют интерес к страхованию ответственности директоров и топ-менеджеров (D&O). Недавнее распоряжение Дмитрия Медведева о внедрении практики страхования директоров госкомпаний говорит также о растущем интересе со стороны исполнительной власти. Чтобы понять, на каком этапе находится российский рынок D&O сегодня, и определить потенциальные направления его развития, следует обратиться к истории данного вида страхования и тем событиям, которые оказали существенное влияние на формирование полиса.*

Во время Великой Депрессии 30-х годов в США были приняты два важных законодательных акта: Закон о ценных бумагах 1933 г. и Закон об инвестициях 1934 г. Они устанавливали личную ответственность директоров за неверные действия, и компании при этом не имели права компенсировать убытки своим директорам. В ответ на появление новой группы рисков страховая корпорация Lloyd's of London предложила страховой продукт, получивший название «Защита личных финансов». Однако, вопреки ожиданиям, он так и не стал популярным и канул в Лету на последующее десятилетие.

В 1940-х – 1950-х гг. в США был принят ряд законов, позволявших корпорациям заключать соглашения со своими директорами о возмещении им убытков. Такие соглашения стали отражать в финансовой отчетности как дополнительные обязательства, и компании стали искать возможность любым способом снять этот риск. Страховщики вспомнили о почти забытом ллойдовском продукте «Защита личных финансов», немного модернизировали его и предложили рынку полис страхования ответственности директоров (D&O – Directors and Officers Liability).

С середины 1950-х гг., количество полисов D&O в США неуклонно растет. Если в 1965 г. этот полис приобретали 10% крупных корпораций, то уже в 1970-е гг. число его покупателей выросло до 70–80%. Вслед за США покупать это страхование активно начинают европейские компании. Рост количества полисов приводит к росту убыточности, и к середине 1980-х гг. этот вид страхования становится убыточным для предоставляющих его компаний. К 1985 г. из 10 страховых компаний, предлагающих услуги в этом сегменте, осталось всего три – Lloyd's, Chubb и AIG. Уход ключевых игроков с рынка повлек цепную реакцию: увеличение премии при очередном возобновлении полиса на следующий год на 200%, существенный рост размера франшизы, сужение покрытия и сокращение среднего лимита ответственности по

полису в два раза.

К 1990-м гг. цены на D&O выросли настолько, что этот вид страхования опять стал привлекательным, и многие компании, покинувшие рынок в 1980-е гг., возвращаются. Появляются и новые игроки – ACE и XL. В этот период происходят два не связанных между собой события, оказавших значительное влияние на становление современного полиса D&O. Во-первых, судебный процесс компании Nordstrom против ее страховщика Chubb. Впервые в истории D&O суд признал полностью ответственность директора и обязал страховщика компенсировать 100% убытка. До этого практически каждая претензия относилась к ответственности директора только частично, часть же ответственности всегда ложилась на компанию и не подлежала страховой выплате. После этого процесса страховщики поняли, что все это время страховали больший риск, чем предполагали, и соответственно, получали неадекватную премию.

Вторым важным событием стало принятие в США Закона о реформе судебных разбирательств по ценным бумагам в 1995 г. Он был призван ограничить количество сомнительных исков, которые предъявлялись корпорациям в расчете на досудебное урегулирование – расходы на защиту существенно превысили бы размер самой претензии. Эти иски, по сути, были формой шантажа.

The Wall Street Journal как-то приводила на своих страницах занимательную историю о некоем г-не Хатченсе, который подал более 30 исков по ценным бумагам к различным компаниям, и многие из них согласились на досудебное урегулирование. Полученные суммы были чистым доходом г-на Хатченса, поскольку он сам никогда не имел акций этих компаний. Кроме того, его накладные расходы были минимальны: арендную плату за офис ему полностью компенсировало государство, т.к. г-н Хатченс отбывал срок в федеральной тюрьме за налоговые махинации.

В результате принятия этого закона количество исков по ценным бумагам в США упало с 220 в 1994 г. до 122 в 1996 г. Страховщики D&O с воодушевлением приняли этот новый тренд. Аппетиты страховщиков к D&O существенно выросли, а премии стали снижаться с ростом конкуренции. Падение цен составило 50% за пять лет.

На этом фоне в 1996 г. в России был выдан первый полис D&O. Договор страхования был заключен между «Вымпелкомом» и российским подразделением AIG.

Сегодня стандартный полис D&O состоит из трех секций: покрытие А выплачивает компенсацию непосредственно директорам в тех случаях, когда компания не может произвести такую выплату (например, в силу закона или в результате банкротства); покрытие В предполагает страховое возмещение компании после того, как она компенсировала расходы своих директоров; покрытие С действует только в отношении исков к компании по ценным бумагам.

Основная функция полиса D&O – это, прежде всего, защита баланса компании. Его наличие позволяет привлекать к работе высококлассных директоров, а также цивилизованно урегулировать споры и конфликты между акционерами.

Большинство российских компаний покупают страхование ответственности своих директоров при IPO на международных фондовых биржах. Однако все больше компаний начинают задумываться о полисе, и не имея рисков, связанных с иностранными юрисдикциями. К этому их подталкивает ужесточение законодательства в области личной ответственности директора. Достаточно назвать несколько недавно принятых законодательных актов: поправки к ФЗ РФ «О несостоятельности, банкротстве» от 28 апреля 2009 г., второй антимонопольный пакет законов, принятый в октябре 2009 г., законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части привлечения к ответственности членов органов управления хозяйственных обществ», принятый в первом чтении, и наконец, UK Bribery Act (Закон о противодействии взяточничеству), вступивший в силу в Великобритании с 1 июля 2010 г.

Из этого небольшого исторического экскурса можно извлечь ряд уроков. Во-первых, тот факт, что страхование D&O в своем развитии проходило через различные циклы, наглядно свидетельствует, что при выборе страховщика не стоит ориентироваться на самую низкую цену. Как показывает история, в определенные периоды на рынке появляются не очень профессиональные компании, которые в любой момент готовы прекратить заниматься данным видом страхования. Если говорить о российском рынке сегодня, то цены D&O достигли дна – вся премия по D&O оценивается в \$40–50 млн, что, в среднем, является лимитом ответственности по двум полисам. Другими словами, достаточно всего двух крупных страховых событий, чтобы полностью перекрыть сборы страховщиков, а это очень тревожная ситуация.

Другой урок – рано или поздно российские компании увидят в страховании D&O надежный инструмент защиты своего баланса и директоров. Не стоит откладывать

покупку этого полиса до проведения IPO: российские директора уже несут личную ответственность и соответствующие риски. В России существует судебная практика по таким искам: только за последние два года с российских директоров взыскано более 5 млрд руб.

**Источник:** [Vedomosti.ru](http://Vedomosti.ru) , 25.03.12

**Автор:** Андрей Панов, вице-президент страховой компании «Чартис»