



Андрей Домбровский
Директор ООО «АФМ Страховые консультанты и брокеры»

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ D&O: СЕМЬ САМЫХ РАСПРОСТРАНЕННЫХ ЗАБЛУЖДЕНИЙ

В условиях экономического кризиса и обострения взаимоотношений между акционерами и менеджментом акционерных компаний важность защиты экономических интересов и тех и других, а следовательно, использования инструментов страхования ответственности директоров и руководителей (D&O Insurance) значительно возросла. Вместе с тем стоимость данного покрытия и недопонимание его возможностей часто являются причинами, тормозящими принятие решения о приобретении такого полиса или не позволяющими воспользоваться всеми его преимуществами. Рассмотрим 7 основных заблуждений, свойственных страхованию D&O.

ЗАБЛУЖДЕНИЕ ПЕРВОЕ: ПО СТРАХОВАНИЮ D&O НЕТ ВЫПЛАТ

Одно время этот миф имел право на существование. Первые полисы в России были выпущены более 10 лет назад. Все это время практически отсутствовала информация о выплатах. Тем не менее специалисты знают, что за рубежом рост выплат резко возрос. Страховщики фиксируют убытки не только в американских юрисдикциях, с которых началось страхование D&O, но и в европейских странах и в других государствах.

Законодательство, защищающее права акционеров и повышающее ответственность управленцев, активно развивается во всем мире. Этому способствуют и громкие скандалы в данной сфере, и стремительная интеграция новых рынков в мировую экономику. Нововведения сразу закрепляются судебной практикой.

Экономический кризис провоцирует обострение ситуации. Россия не может рассматриваться как «остров благополучия» в связи с возрастающей вовлеченностью российских предприятий в международное сотрудничество, а также развитием в нашей стране института ответственности руководителей.

Как известно, российское законодательство содержит целый ряд норм, позволяющих заявлять требования по возмещению вреда, причиненного действиями руководителей и членов органов управления организации. Известны громкие иски иностранных акционеров в зарубежных судах к руководству известной российской нефтяной компании и двум российским операторам связи. Однако и в российской судебной практике все больше встречаются иски акционеров и иски, связанные с нарушением трудового законодательства. В частности, суммы удовлетворенных исков к руководителям банковских учреждений, приведенные на сайте Банка России, измеряются сотнями миллионов рублей.

Кроме того, следует принимать во внимание политическую волю со стороны государственного аппарата, направленную на повышение персональной ответственности руководителей и защиту прав инвесторов. Уже заметна активизация нормотворческой работы по уточнению и расширению существующих норм, предусматривающих ответственность директоров и руководителей. Можно с уверенностью сказать, что иски к руководителям российских предприятий — точно не миф, а отсутствие информации о выплатах по

страхованию D&O объясняется скорее ее конфиденциальным характером и недостаточным охватом директоров страхованием D&O. В ближайшее время сообщения о судебном преследовании директоров, скорее всего, будут появляться все чаще и чаще. Хочется надеяться, что выполнение требований будет обеспечиваться выплатами страховщиков, а не арестом «всего нажитого непосильным трудом».

ЗАБЛУЖДЕНИЕ ВТОРОЕ: ВСЕ ПОЛИСЫ D&O ОДИНАКОВЫЕ

На самом деле одинаковых полисов D&O не бывает. Одно из главных достоинств страхования D&O — абсолютная адекватность задачам. Часто компании, приобретающие покрытие, ставят задачу обеспечить полную защиту своих директоров от всех финансовых претензий и ответственности. Иногда такие требования связаны с персональными пожеланиями привлекаемых к управлению лиц, например, из числа независимых директоров.

Очень распространено страхование в связи с деятельностью на рынках, которые подвержены риску, превышающему допустимый уровень. Возможно, что стра-





хование требуется в первую очередь в качестве инструмента, обеспечивающего юридическую поддержку и покрытие расходов на юридическую помощь. Возможно, покрытие нужно для региональных структур или представителей в органах управления других организаций. А бывает, что такое страхование носит «статусный» характер, как бы подтверждая заботу солидной компании о своих топ-менеджерах и их имущественных интересах. В любом случае приоритеты цены, объема покрытия, организационно-правовая форма, география и специфика деятельности компании, персональный состав органов управления, потребность в специальных расширениях или, наоборот, сужении покрытия под конкретные условия находят отражение в полисе и делают полис страхования *D&O* индивидуальным, подходящим именно для данного случая и поставленных задач.

ЗАБЛУЖДЕНИЕ ТРЕТЬЕ: РЫНОК СТРАХОВАНИЯ *D&O* ОЧЕНЬ ОГРАНИЧЕН, И ПОЛУЧИТЬ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НЕВОЗМОЖНО

Это заблуждение можно объяснить невысокой активностью страховщиков в развитии рынка страхования *D&O* в России. Если посмотреть на ситуацию 5-летней давности, когда спрос на страхование *D&O* измерялся несколькими договорами в год, ни страховые компании, ни страховые брокеры не проявляли к нему большого интереса. Да и в профессиональном аспекте чувствовалась нехватка знаний и опыта. Поэтому предложения одного страхового брокера и пары страховщиков, первыми вышедшими на российский рынок, вполне удовлетворяли только народившийся спрос. Разумеется, брокеру и поддержавшим его страховым компаниям проще было «снимать сливки» в условиях псевдомонополии. Отсюда и возникло ощущение ограниченности рынка, упорно поддерживаемое этими пионерами до сих пор.

За эти годы в России начали работу несколько очень крупных иностранных страховщиков, ранее осторожно относящихся к рискам из России. Известно, что в ближайшее время начнут действовать еще несколько. Даже не имеющие намерения присутствовать на территории России компании проявляют повышенный интерес к российскому объему страхования *D&O*, в том числе с весьма удаленных страховых рынков.

Другим аспектом, стимулирующим конкуренцию, является тот факт, что крупные риски, застрахованные в компаниях,

которые первыми вышли на российский рынок, все равно размещались в перестраховании. Перестраховщики этих рисков получили представление о законодательстве, судебной практике и других особенностях российского рынка *D&O*. Теперь они не прочь участвовать в больших объемах и даже выступать в качестве лидеров по интересующим их договорам. Благодаря этому емкость, которую могут получить российские клиенты по страхованию *D&O*, возросла в десятки раз. Есть примеры, когда объемы вновь получаемых котировок по российским предприятиям отличались на сотни тысяч долларов от размера премий, которые платились в прошлые годы, что ярко свидетельствует о серьезной конкурентной борьбе новых игроков с «историческими» лидерами страхования *D&O* в России. Кроме того, такая разница в стоимости страхования говорит о существенном завышении премий по прежним договорам страхования *D&O*.

ЗАБЛУЖДЕНИЕ ЧЕТВЕРТОЕ: ТЕКСТЫ ПОЛИСОВ *D&O* НЕ ОБСУЖДАЮТСЯ

Почти все положения полиса *D&O* обсуждаются и могут быть изменены для максимального удовлетворения интересов клиента. Лишь немногие принципиальные позиции, свойственные этому виду страхования, не могут быть изменены, что связано с необходимостью размещения договоров страхования *D&O* в перестраховании за рубежом.

Консультации и обсуждение со страховым брокером или страховой компанией приоритетов и задач страхования *D&O* в начале процесса заключения договора позволят понять возможности страхования и расширить страховое покрытие в соответствии с потребностями.

ЗАБЛУЖДЕНИЕ ПЯТОЕ: ЛУЧШЕЕ СТРАХОВАНИЕ ПРЕДЛАГАЮТ КРУПНЕЙШИЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

Крупнейшие универсальные страховые компании, как правило, предлагают проверенные тексты с хорошим объемом покрытия. Тем не менее достаточно много страховых компаний, не столь известных в России, специализируются на страховании *D&O* и успешно конкурируют с «гигантами». Дело в том, что компенсировать недостаток известности и отсутствие развитой региональной сети им приходится за счет более гибких условий страхования и более внимательного отношения к клиентам. Не всегда, конечно, но часто

менее крупная страховая компания будет охотнее сотрудничать, уделит больше времени и внимания клиенту, лучше вникнет и изучит риск, соответственно, сможет предложить более интересные условия страхования. Разумеется, должны приниматься во внимание опыт, финансовое положение, репутация, возможности регулирования страховых случаев. Важным фактором также является личность руководителя направления страхования *D&O*. То есть «большой» не значит лучший.

ЗАБЛУЖДЕНИЕ ШЕСТОЕ: СТРАХОВОЙ БРОКЕР — ЛИШНЕЕ ЗВЕНО В ОТНОШЕНИЯХ СО СТРАХОВОЙ КОМПАНИЕЙ

Безусловно, это может быть правдой в случае некомпетентности специалистов, представляющих брокера. Их работа на фоне деятельности сотрудников страховой компании теряет смысл и ограничивается передачей информации и документов.

Тем не менее роль страхового брокера в страховании *D&O* носит крайне важный характер. Как любое сложное страховое покрытие в условиях специфического страхового рынка (именно таким является рынок страхования *D&O* в сравнении с рынком *OCAFO*), страхования *D&O* требует абсолютной адекватности позиций страховщика и страхователя в профессиональном аспекте. В отличие от страховой компании, ни одно предприятие не может себе позволить содержать собственного специалиста по страхованию *D&O*. Работа через профессионального страхового брокера разрешает выравнять положение при переговорах о страховании или даже получить преимущество. Привлекая страхового брокера, клиент получает значительно больше шансов приобрести полис, соответствующий его интересам, на самых выгодных условиях. Помимо этого, страхование на крупные суммы потребует размещения риска в перестраховании, что также лучше обеспечивает страховой брокер. На этом этапе иногда получается разместить риск на более выгодных условиях и, соответственно, уменьшить общую сумму платы за страхование. Когда страховая компания самостоятельно размещает риск в перестраховании, сэкономленные таким образом деньги часто остаются в ее распоряжении. Кроме того, конкурируя между собой, страховщикам иногда сложнее договориться о приемлемых условиях, нежели независимому страховому брокеру, что также может позволить сэкономить средства.



ЗАБЛУЖДЕНИЕ СЕДЬМОЕ: D&O ВОЗМОЖНО ЗАСТРАХОВАТЬ ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ КРУПНОГО ИНОСТРАННОГО БРОКЕРА

Существует две позиции: «компании работают с компаниями» и «люди работают с людьми». Следуя первой, крупный бизнес часто выбирает компанию-партнера по ее размеру. Разумеется, российская «дочка» международной брокерской компании-«гиганта» выглядит более значимым партнером для крупного предприятия с миллионными рисками. Кроме того, из-за своей специфики и неразвитости российского страхового рынка страхование D&O требует использования международных емкостей. Соответственно, головной офис страхового брокера в Лондоне или Нью-Йорке может показаться необходимым при размещении крупного риска в перестрахование. Но это не единственный путь.

Другая позиция — выбор именно специалиста, а не компании в качестве страхового брокера при страховании D&O весьма оправданна. В отличие от страховой компании, уровень брэнда и финансовое положение при выборе страхового брокера уступают по значимости профес-

сионализму и опыту специалистов. Именно эти свойства должны приниматься во внимание в первую очередь.

В поддержку российских страховых брокеров, специализирующихся на страховании D&O, хотелось бы сказать: ошибочно считать, что в дочерних компаниях крупных иностранных брокеров в России работают самые лучшие специалисты по страхованию D&O. То же самое можно сказать о лондонских и нью-йоркских офисах этих компаний.

Общеизвестно, что «гиганты» любого рынка всегда были школой, где готовят лучших специалистов. Большинство известных мне профи начинали свою карьеру в крупнейших страховых и брокерских компаниях. Но самые лучшие условия для самореализации им предоставляют менее крупные и специализированные компании, которые и оплачивают их труд. Именно туда они в результате со временем переходят, а иногда и создают свои компании. Именно в таких компаниях их работа наиболее эффективна.

Возможность выбирать и сотрудничать с самыми лучшими специалистами в области страхования D&O на любом интересующем рынке, а не только с материнской структурой — вот что может предложить российский страховой брокер своим кли-

ентам. Экономическая сторона такого сотрудничества совсем не ухудшает положения клиентов, поскольку разделение функций российского страхового брокера, заключающего договор страхования, и иностранного специализированного брокера, размещающего риск на своем страховом рынке, приводит к разделу комиссии, а не ее увеличению. То же самое происходит у «дочки» иностранного страхового брокера, где функции заключения договора и размещения его в перестрахование также разделены между офисами, имеющими отдельный бюджет. Часто размер брокерской комиссии несправедливо повышается «за брэнд», и в итоге два начинающих специализированных брокера будут экономичнее двух офисов крупной международной структуры и смогут обеспечить лучшие условия страхования.

Конечно, позиция выбора партнера не по размеру, а по профессиональным качествам не исключает возможности сотрудничества с крупными международными брокерами, где работают действительно опытные специалисты по страхованию D&O, а отношение к клиенту не носит «конвейерный» характер. Такая комбинация свойств страхового брокера является хоть и редкой, но, конечно, самой выигрышной. ■

НОВОСТИ НДЦ

Ценные бумаги ОАО «АВТОВАЗ» и ОАО «Холдинг МРСК» включаются в обращение по схеме междепозитарного взаимодействия НДЦ — *ING Wholesale Banking*

С 22 июля 2009 г. Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр» (НДЦ) и «ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ) ЗАО» (*ING Wholesale Banking*) включают в перечень эмитентов, операции с акциями которых проводятся по схеме ускоренных расчетов (*Speedy Settlement Scheme, SSS*), открытое акционерное общество «АВТОВАЗ» и Открытое акционерное общество «Холдинг межрегиональных распределительных сетевых компаний».

Таким образом, общее число эмитентов, акции которых включены в схему SSS, составляет 39.

Напомним, что технология SSS, разработанная НДЦ совместно с *ING Wholesale Banking* и успешно функционирующая с ноября 2007 г., предназначена прежде всего для сокращения времени на поставку акций и оптимизации расчетов по сделкам, заключенным между клиентами НДЦ и *ING Wholesale Banking*. Акции, переведенные по схеме SSS из *ING Wholesale Banking* в НДЦ, могут быть в тот же день выставлены на торги на ЗАО «ФБ ММВБ». Акции, купленные на торгах ЗАО «ФБ ММВБ», могут быть переведены в *ING Wholesale Banking* в тот же день после завершения клиринговой сессии.

НДЦ приступил к ежемесячному раскрытию расчета размера собственных средств

С 1 июля 2009 г. Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр» (НДЦ) приступило к ежемесячному раскрытию расчета размера собственных средств, осуществленного на последний календарный день каждого месяца, в соответствии с требованиями Приказа ФСФР России от 23 октября 2008 г. №08-40/пз-н «О внесении изменений в нормативы достаточности собственных средств профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также управляющих ком-

паний инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, утвержденные Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 24 апреля 2007 г. № 07=50/пз-н» (зарегистрирован в Минюсте России 30 января 2009 г., регистрационный № 13227).

Более подробную информацию по расчету размера собственных средств можно найти на сайте НДЦ в разделе «О НДЦ/Раскрытие информации»: www.ndc.ru.