

СПАСТИ ДИРЕКТОРА



В России отмечается рост интереса к страхованию ответственности директоров — востребованность этого современного инструмента обусловлена в первую очередь ростом правовой культуры, возросшей активностью как госорганов, так и граждан по отстаиванию своих интересов. В то же время, внедрение страхования D&O в госсектор поможет стимулировать госкомпании к более эффективной работе, — считает президент компании AIG в России Роман Тихоненко.



Современные страховые технологии:
По Вашей оценке, как в настоящее время развивается страхование ответственности директоров (D&O) в России?

Роман Тихоненко: Взрывного роста не происходит — идет постепенное развитие данного направления. По нашим оценкам, сейчас в России по этому виду страхования заключено около 1,5 тыс. договоров. К сожалению, это достаточно мало. Развитие данного вида страхования в России стартовало в 1996 году. Тогда наша компания выпустила в России первый полис страхования D&O. Второй был выпущен в 2001 году. Более

или менее активный спрос начался где-то в 2003–2004 годах, когда стали выпускаться десятки полисов.

Сейчас наибольшее проникновение по продукту D&O наблюдается в сегменте крупнейших компаний, которые уже приобретают лимиты ответственности для своих руководителей до 200–300 млн долларов. Как правило, они требуют, чтобы страховое покрытие было обеспечено перестраховочной защитой с международным рейтингом не ниже A- (по шкале S&P). Брокеры и риск-менеджеры отслеживают, в каких компаниях перестрахован договор.

Сегодня страховые полисы приобретают и производственные компании, и крупные предприятия финансового сектора. Нужно понимать, что для финансового сектора риски оцениваются на более высоком уровне, поэтому стоимость защиты для топ-менеджеров в этом секторе может бытькратно выше, чем для производственных предприятий.

ССТ: Как Вы полагаете, страхование ответственности директоров для России — это перспективный вид страхования?

Р. Т.: Страхование ответственности директоров в России может только расти. Его рост на настоящее время в большей степени стимулируется посредниками, которым интересно продавать относительно новый продукт с небольшим уровнем проникновения. Несколько крупных брокеров очень активно занимаются продвижением этого вида страхования. Более того, сегодня мы наблюдаем проявление интереса к участию в его продвижении и со стороны компаний, которые не являются традиционными страховыми посредниками, — например, регистраторов.

ССТ: Ваша компания заинтересована в продвижении страхования D&O?

Р. Т.: Да, для этого мы традиционно используем инструмент собственных конференций. Например, в первой половине 2017 года мы провели конференцию в Кыргызстане, на которую наш локальный партнер собрал более 70 участников — крупных предприятий. Новые и перспективные страховые продукты, в том числе и D&O, которые были обсуждены на конференции, вызвали активный интерес участников. В частности, мы получили несколько запросов на котировку от крупных местных банков. Конечно, в сегменте B2B для продвижения основное значение имеют не только конференции, но и информация о выплатах. Хочу подчеркнуть: если до 2008 года мы рассмотрели не больше пяти заявлений о страховых случаях, то с этого момента произошел

значительный рост заявленных убытков — заявлено более 40 страховых случаев.

ССТ: Убытки были спровоцированы кризисом?

Р. Т.: Да, частично их рост был связан с этой причиной, но в определенной степени динамика была обусловлена ростом правовой культуры, накоплением опыта отстаивания всеми сторонами своих прав в судах. Можно, к примеру, посмотреть, как действует Агентство по страхованию вкладов. Зачастую, если оно видит, что руководство банка перед банкротством проводило не совсем прозрачные операции, то его действия направлены непосредственно против руководителей. Подобные претензии покрываются полисом D&O до тех пор, пока не признана уголовная ответственность руководителей. Поэтому сейчас наблюдается повышенный спрос на страхование ответственности директоров именно среди предприятий банковского сектора. Но и количество исков против генеральных директоров других предприятий растет очень сильно. Мы анализировали информацию из прессы с конца лета 2016 года по апрель 2017: за этот период на рынке произошли 82 события, являющихся потенциальными страховыми случаями.

Емкость AIG по продукту — до \$ 50 млн

ССТ: Есть ли случаи, когда претензии к российскому директору предъявляют иностранные компании? Например, если предприятия группы находятся не только в российской юрисдикции?

Р. Т.: Мы являемся международным страховщиком, а это означает, что, обращаясь к нам в России, клиент может получить в большой степени стандартизированные условия для своих зарубежных офисов практически по всему миру. Во всех местах их

локации они также получают полисы — либо выпущенные в офисах AIG, либо через наших партнеров. Уже наблюдаются потенциальные убытки в других странах, связанные с российскими юридическими лицами. У нас есть такой опыт по Южной Африке, где был бизнес одной из российских компаний. Есть несколько потенциальных убытков в Великобритании, где мы защищали честь и достоинство российских директоров — эти дела касались предприятий, акции которых были размещены на Лондонской бирже в порядке IPO. Наш широкий международный опыт позволяет добавлять интересные преимущества к продукту, изначально предназначенному для российских предприятий. Одним из наших уникальных преимуществ является команда, состоящая из профессионалов очень высокого уровня в сфере урегулирования убытков и отстаивания интересов клиентов, как в России, так и по всему миру.

ССТ: Что сдерживает развитие страхования D&O в России?

Р. Т.: Напрашиваются избитые слова – низкая страховая культура и недостаточная степень осознания большинством бизнесменов рисков своей деятельности. Возможно, речь идет даже не столько о страховой, сколько о правовой культуре в целом. Но времена меняются. Предприятия вырастают из «коротеньких штанишек», состояния стартапа. Появляются нормальные денежные потоки, возникают ответственность, риски.

ССТ: Сейчас к предприятиям предъявляется все больше требований по прозрачности деятельности, но многие продолжают работать по старинке, не изменяют своевременно свои бизнес-процессы. Повышает ли эта ситуация интерес к страхованию ответственности директоров?

Р. Т.: И да, и нет. Те, кто работает по старинке, не рассматривают страхование как инструмент минимизации рисков. С другой стороны, если у них происходит переоценка ситуации, или приходит новая команда, то

в такой момент появляется желание приобрести защиту. Новой команде часто приходится проводить реорганизацию, применять непопулярные меры по повышению производительности труда и так далее. Иски к новой администрации могут быть предъявлены на крупные суммы, кроме того, она не хочет отвечать за грехи своих предшественников. Наш анализ показывает — претензии при неправильных увольнениях очень часто предъявляются не предприятию, а непосредственно директору.

ССТ: Есть ли необходимость в помощи со стороны государства в продвижении этого вида страхования?

Р. Т.: На мой взгляд, роль государства должна выражаться в поддержке мероприятий по повышению грамотности населения и усилении независимости нашей судебной системы. Еще одна принципиальная тема — государство само, как собственник, может занять активную позицию в отношении компаний с госучастием. Рекомендация страховать ответственность директоров на таких предприятиях не только придала бы импульс развитию страхования, но и расширила бы сферу знания о таком инструменте защиты среди директоров. Кроме того, это дало бы возможность стандартизировать подходы к урегулированию убытков. Сейчас уровень проникновения страхования D&O в госсекторе крайне низкий. Сегодня директор госпредприятия может за свои ошибки ответить только своим увольнением или его приговорят к лишению свободы, но вопрос о покрытии убытков остается открытым, и получается, что государство проигрывает, его имущественные интересы не защищены. Если директор не имеет полиса страхования ответственности, он, скорее всего, будет минимизировать риск даже в ущерб здравому смыслу и эффективности, опасаясь допустить неверный шаг. Внедрение страхования D&O помогло бы избавить госсектор от этой инертности, придать импульс для динамичного развития.

