

Топ-менеджеры крупных корпораций стали чаще страховать свою ответственность. Но необходимость этой меры осознают только руководители компаний, размещающихся на зарубежных биржах.

⋮

Риски

Директора и управляющие российских компаний до сих пор не стремились страховать свою гражданскую ответственность. Полис D&O (directors and officers liability insurance) все еще относится у нас к разряду экзотики. Его приобретают в основном крупные публичные компании и фирмы, привлекающие к управлению иностранных топ-менеджеров. И хотя рынок D&O существует в России уже 15 лет, объемы его минимальны. По оценкам экспертов страховой компании «Чартис», сборы не превышают \$30–40 млн. Это несопоставимо с объемами премий за рубежом.

В США и во многих европейских странах наемный руководитель не приступит к работе без полиса D&O. И это понятно: в развитых экономиках оснований для предъявления претензий к директорам за управленческие ошибки может найтись множество: практика судебных разбирательств по таким претензиям там отработана до мелочей. Известна масса громких международных процессов, связанных с такими исками. «В США и Европе полисы D&O покупают все крупные и средние компании. Претензии по искам, подпадающим под покрытие D&O, в среднем составляют более \$3 млн, а судебные издержки на один страховой случай – около \$500 тыс.», – уточняет замдиректора центра страхования ответственности РОСНО Борис Кузин. По его словам, согласно зарубежной практике, количество исков, попадающих под действие полиса D&O, ежегодно увеличивается в среднем на 15–20%. Причем размеры исков и страховых возмещений могут быть огромными. Немецкая компания Allianz ежегодно выплачивает страховые возмещения по D&O, размер которых может достигать сотен миллионов долларов. Другой лидер рынка D&O, компания Chartis, по иску против Deutsche Telekom за завышение директорами последней стоимости активов выплатила около \$120 млн. А многомиллионный иск против директоров Royal Ahold N.V в Голландии за махинации с бухгалтерской отчетностью, как сообщил «Ф.» Владимир Кремер, начальник отдела страхования финансовых рисков компании «Чартис», был урегулирован с обвинителями за 8 млн евро.

Неудивительно, что топ-менеджеры и наемные директора стремятся обзавестись полисом. Подобная страховка позволяет им защитить себя от материальных убытков и от судебных издержек.

В России, однако, все иначе. У нас привлечь к персональной ответственности за ошибки в управлении наемных директоров практически невозможно. Впрочем, ситуация может измениться уже в ближайшее время. Прежде всего потому, что оживает рынок IPO и многие компании планируют выходить на зарубежные биржевые площадки. А там без полиса D&O не обойтись. Но есть и другие причины – стимулировать рост рынка будут и изменения в российском законодательстве.

Пионеры D&O

Пионером рынка D&O стала корпорация «Вымпелком». В 1996 году, накануне размещения акций, она застраховала ответственность своих управляющих. «Наша компания первой вышла на Нью-Йоркскую биржу и должна была учитывать возникшие риски потенциальных исков от американских акционеров. Такой полис не является обязательным условием для выхода компании на NYSE, но его наличие воспринимается всеми участниками рынка как best practice», – рассказывает генеральный директор «Вымпелкома» Елена Шматова. С тех пор в «Вымпелкоме» программа страхования ответственности топ-менеджеров, членов совета директоров и ревизионной комиссии обязательна.

По словам Елены Шматовой, у компании был только один случай, когда ей могло бы потребоваться вмешательство страховой фирмы, но, к счастью, этого не произошло. В декабре 2004 года «Вымпелком» опубликовал пресс-релиз о предварительных итогах налоговой проверки, в результате чего его акции упали на 25% в течение двух дней. Сразу вслед за этим два частных акционера – физических лица и один акционер – юридическое лицо подали иски в Нью-Йоркский суд против компании, ее генерального и финансового директоров. «Обвинения против руководства «Вымпелкома» заключались в том, что оно заблаговременно не проинформировало акционеров о налоговых рисках. В частности, тогда компанию обвиняли в недоплате налогов на общую сумму 4,4 млрд рублей (в окончательном решении сумма была снижена до 490 млн рублей). Суд оказался на стороне «Вымпелкома». Полис страхования ответственности D&O задействован не был, но мы должным образом проинформировали страховщика обо всех заявленных исках», – прокомментировала

Елена Шматова. То есть, резюмирует она, полис D&O – отнюдь не формальность. «Как показал наш собственный опыт, такой полис нам реально пригодился, так как прибавил уверенности менеджменту в ходе судебных разбирательств. Хотя мы и считали себя правыми, суд в США является испытанием для человека в любой ситуации, и чувствовать поддержку компании в этих условиях было очень важно», – добавила она.

Сегодня большинство публичных компаний уже имеют полис D&O. Среди них Сбербанк, ВТБ, «Лукойл», «Вимм-Билль-Данн», МТС, «Трансконтейнер» и другие. Список этот постоянно расширяется за счет компаний, чьи акции торгуются на мировых биржах. «Самыми крупными клиентами являются компании, выходящие на IPO. По сути, для них это обязательное страхование, так как вероятность предъявления претензий увеличивается в разы, но за последние полгода мы заметили интерес к этому виду страхования со стороны организаций различных сфер деятельности – одним из наших клиентов является образовательное учреждение», – рассказал «Ф.» Антон Казиев, заместитель начальника отдела страхования финансовых институтов «Ингосстраха».

Впрочем, страховщики не особенно охотно делятся данными о своих клиентах. Еще сложнее получить информацию о выплатах по полисам D&O. Страховщики ссылаются на конфиденциальность информации, а сами компании стараются не афишировать претензии, которые предъявляются к их топ-менеджерам.

Российский опыт

Выплаты по полисам есть и здесь. По словам Владимира Кремера, компании «Чартис» в России приходилось оплачивать убытки по полисам D&O, хотя объемы этих выплат не сопоставимы с возмещениями, которые выплачиваются за рубежом. «Один из российских случаев – это компенсация расходов на расследование и защиту в уголовном процессе по обвинению главного бухгалтера одной известной компании в уклонении от уплаты налогов. Главный бухгалтер списал расходы в конце года, а налоговая инспекция посчитала, что это должно было быть сделано в следующем году. Пока шло следствие в суде, закончился срок исковой давности, однако на тот момент «Чартис» уже возместила расходы на защиту главного бухгалтера на сумму около \$100 тыс.», – рассказал «Ф.» Владимир Кремер.

По его словам, практика привлечения к ответственности топ-менеджеров начинает применяться в России все шире. «Существует известная статистика Банка России,

которая говорит о том, что с 2005 года имеется 14 вступивших в силу решений суда о взыскании с российских директоров банков более 4 млрд рублей по различным гражданско-правовым искам. Также сейчас рассматриваются иски о привлечении к гражданско-правовой ответственности российских директоров банков на сумму более 5 млрд рублей», – поделился информацией Владимир Кремер.

Известна и история с корпорацией «Мечел». Как сообщали СМИ, частные инвесторы из США в 2009 году подали в суд Южного округа Нью-Йорка иск против российской компании. Ее обвинили в том, что она не проинформировала инвесторов о проведении в отношении компании расследования антимонопольными органами, чем ввела инвесторов в заблуждение. У топ-менеджеров корпорации был полис D&O. Правда, ни страховщик, ни сама «Мечел» не захотели комментировать эту историю. Однако, по словам независимого эксперта, знакомого с ситуацией, полис сработал. «Судебное решение еще не принято, однако страховщик уже покрывает расходы по юридическому сопровождению этого процесса, компенсирует затраты на адвокатов, привлеченных к защите интересов топ-менеджеров компании. И эти затраты уже составляют не один миллион рублей», – сообщил он.

О том, что количество претензий к российским директорам растет, говорят и эксперты «Ингосстраха». «Российское законодательство содержит достаточно много возможностей для предъявления претензий директорам и хорошо защищает акционеров, третьих лиц и работников компаний», – уточняет Антон Казиев. По его словам, компания уже принимала участие в урегулировании страховых случаев по страхованию ответственности директоров.

В последние годы расширяется российская судебная практика подачи претензий и исков от акционеров, государственных органов, кредиторов не к компании, а непосредственно к менеджменту. Кроме того, становятся более распространенными случаи предъявления претензий, исков со стороны компании или акционеров и менеджменту за причиненный бизнесу вред. «Эта тенденция во многом связана с тем, что в России все больше собственников отдают полномочия по управлению компаниями нанятому менеджменту, которому не всегда хватает опыта», – резюмирует эксперт «РОСНО».

Ошибки под прикрытием

Само по себе страхование D&O – продукт сложный. Им занимаются далеко не все компании. Среди лидеров «Чартис», «Альянс», «Ингосстрах», РОСНО, «АльфаСтрахование». По признанию страховщиков, каждый такой полис – «штучный товар», он всегда делается эксклюзивно под клиента и требует серьезной проработки. Объект страхования D&O – гражданская ответственность менеджера перед третьими лицами, интересам которых может быть нанесен ущерб. В первую очередь речь идет об акционерах компании, но претензии менеджеру могут предъявить также партнеры и кредиторы, конкуренты, надзорные и регулирующие органы и даже работники компании.

Как считают эксперты, ситуации повышенного риска для директоров возникают чаще всего во время слияний и поглощений, при выпуске ценных бумаг, то есть при попытке компании привлечь дополнительные активы. Ущерб может быть причинен в результате ошибок, бездействия, неоправданных инвестиций, ошибочной политики в отношении сделок слияний и поглощений, растраты средств компании, использования инсайдерской информации, нарушений трудового и антимонопольного законодательства, а также в результате неосторожных публичных высказываний.

К ошибочным действиям, по словам Бориса Кузина, можно, например, отнести неточности или неполное раскрытие информации, допущенные в финансовой отчетности, инвестиционных декларациях и проспектах эмиссии, несоблюдение порядка проведения крупных сделок, нераскрытие или несвоевременное изложение существенных фактов, неправильную оценку сделок, применение методов недобросовестной конкуренции.

Полис покрывает также ошибки при принятии решений, связанные с несоблюдением процедур, предусмотренных законодательством РФ по корпоративным вопросам, уставом компании, внутренними документами компании – например, в процессе реорганизации, увеличения уставного капитала, конвертации акций или дополнительной эмиссии, оплаты дивидендов, принятия решений без согласия собрания акционеров и многое другое.

«Практика заключения подобных договоров такова, что полис построен на базе «всех рисков», то есть полисом покрывается все, что не исключено. Если еще полтора года назад список исключений был достаточно большим, то сейчас основным исключением являются умышленные противоправные действия», – уточняет Антон Казиев. Это значит, что компенсация будет выплачена только в том случае, если ошибки директора являлись преднамеренными. Страховщики не возместят убытки, если они возникли в

результате умышленных или противоправных действий со стороны руководителя. Ведь страхуется только гражданская ответственность директоров, но не уголовная и не административная. «Основными исключениями по полису являются умышленные действия директоров, незаконная финансовая выгода, на которую руководитель не имел права, суммы административных штрафов и налоговых платежей, уже известные на момент начала периода страхования, а также требования по причинению вреда жизни и здоровью, нанесение ущерба имуществу, что покрывается договором страхования имущества», – уточняет Владимир Кремер.

Как правило, полис D&O оформляется сразу на несколько первых лиц компании, и лимит ответственности страховой фирмы тоже устанавливается один на всех, а не индивидуально. В среднем крупные корпорации включают в страховой полис 15–20 человек – президентов, членов совета директоров и правления, шефов отдельных служб и департаментов.

Основная программа обычно предусматривает два покрытия. Во-первых, это расходы компании в связи с возмещением, выплаченным руководителям по предъявленным против них искам (в этом случае возмещаются убытки компании). Во-вторых, покрываются расходы самих руководителей, в случае если компания по закону не может возместить их расходы (возмещаются убытки самих директоров). Такие договоры заключаются, как правило, на год, но могут предусматривать и возможность расширения периода покрытия даже по истечении срока действия договора.

И еще один важный плюс – полис покрывает все судебные издержки по искам, предъявленным к директорам, еще до того как судебное решение принято. «По договору страхования в первую очередь авансом выплачиваются разнообразные расходы на защиту директора, должностного лица до признания его виновным в причинении вреда третьим лицам. И только потом, когда предприняты все необходимые меры по защите интересов менеджера (а косвенно и компании, и акционеров), и менеджер все-таки признается виновным в причинении вреда, страховщик компенсирует этот вред», – поясняет Борис Кузин.

Цена ответственности

Заклучить договор страхования D&O не так-то просто. Для этого от компании потребуется максимальная открытость, ведь страховщики запросят подробную

информацию о ее деятельности: список акционеров, отчетность за несколько лет, результаты аудиторских проверок, сведения о допэмиссиях, слияниях и поглощениях. Обязательно анализируются структура акционерного капитала, параметры размещения ценных бумаг компании, структура корпоративного управления и внутреннего аудита. «Страховщики, которые фактически становятся партнерами в части несения рисков, имеют право на полное раскрытие информации в ходе подготовки предложения и выдачи полиса. Желательно уделить этому серьезное внимание и не скрывать возможных проблем от своего партнера», – советует Елена Шматова.

Тарифы рассчитываются индивидуально для каждой компании. Стоимость полиса определяется исходя из вероятности предъявления претензии. По словам экспертов РОСНО, размер страховой премии зависит от многих параметров: от результатов финансового анализа, оценки хозяйственной деятельности компании, состояния отрасли в целом, наличия и условий листинга ЦБ, профессионального опыта застрахованных лиц, наличия возможных рисков в странах с развитой правовой средой и многого другого.

Здесь все имеет свой «вес»: величина активов компании, ее профиль, долговая нагрузка (структура долгов), отсутствие требований против директоров, наличие в прошлом слияний и поглощений и многие другие факторы.

В среднем по рынку страховые тарифы варьируются от 0,25% до 3% от лимита ответственности. Здесь многое зависит от территории покрытия, географии ведения бизнеса, обращения ценных бумаг. Например, в случае отсутствия покрытия по искам по ценным бумагам и страхования только на территории РФ тарифы будут минимальными. В случае наличия покрытия по искам по ценным бумагам и страхования по всему миру, за исключением США и Канады, – 1,5–2,5%. Если же покрытие учитывает иски по ценным бумагам, а территория страхования – «весь мир», включая США и Канаду, то тариф будет самый высокий. Исходя из сложившейся практики покрытие с территорией страхования «весь мир» обеспечивает оплату страхового возмещения по претензиям в рамках любой юрисдикции.

Что же касается лимитов покрытия, то тут диапазон еще шире. В зависимости от характера деятельности компании страховая сумма может быть установлена от 15 млн рублей до 1 млрд рублей. Для организаций с капитализацией до \$500 млн, не имеющих активов за рубежом и торгуемых ценных бумаг, лимит обычно не превышает \$5 млн. Компаниям, которые проводят IPO в России, достаточно лимита \$10–15 млн, компаниям с рисками западного IPO – \$20–30 млн. Лимиты ответственности крупнейших российских

предприятий – лидеров в своей отрасли составляют \$50–75 млн, но могут достигать \$100 млн и более. Правда, самая распространенная страховая сумма, по признанию страховщиков, укладывается в \$5–10 млн.

IPO в помощь

Взрывного роста на рынке D&O страховщики не ожидают, но постепенный рост количества договоров будет. Драйверами рынка на ближайшие годы пока так и останутся первичные размещения акций. Стремление торговаться в Лондоне или Нью-Йорке – основная причина, по которой наши компании будут задумываться о полисах D&O. «Дальнейшая интеграция в международную экономику, выход отечественных компаний на рынки других стран, в особенности участие в сделках по слияниям и поглощениям, значительно повышают подверженность российских директоров риску предъявления им исков со стороны иностранных инвесторов, кредиторов и партнеров», – уверена Елена Шматова. «IPO является локомотивом данного вида страхования, поскольку компания в ходе IPO раскрывает большой объем информации о себе и ощущает повышенное внимание инвесторов», – добавляет Владимир Кремер.

А по убеждению экспертов «Ингосстраха», компании, выходящие на IPO, уже стали локомотивами страхования ответственности директоров. «За 2010-й и первую половину 2011 года наблюдаются заметное оживление на рынке D&O, а также значительный рост сборов», – уточняет Антон Казиев. По данным РОСНО, на протяжении последних лет рынок страхования D&O в России ежегодно прирастает на 5%.

По оценкам Ассоциации европейского бизнеса, идет глобальное восстановление фондового рынка после кризиса: количество проведенных IPO в мире выросло с 597 в 2009 году до 1393 в 2010-м. При этом около 25 российских компаний планируют размещение на РТС в 2011–2012 годах. Именно с оживлением рынка IPO страховщики связывают свои главные надежды.

Однако кардинально ситуация изменится только тогда, когда будут ужесточены требования к нормам корпоративного управления, будет накоплена судебная практика привлечения к гражданско-правовой ответственности руководителей бизнеса за совершенные ошибки. «Для массового распространения страхования ответственности директоров необходимы развитые рыночные отношения и четко сформулированный

государством принцип о необходимости и неотвратимости финансовой ответственности при любой предпринимательской деятельности», – заявил на проходившей недавно конференции, посвященной 15-летию D&O, президент Всероссийского союза страховщиков Андрей Кигим. Перспективы на этом пути есть. Сейчас идут серьезные дебаты вокруг изменений в Гражданский кодекс. Часть поправок как раз касается усиления персональной ответственности директоров. Этот законопроект предполагается рассмотреть в Госдуме уже в осеннюю сессию.

Точки риска при страховании ответственности

Лица, ответственность которых застрахована по договору D&O

редъявляющие требования

Требованием может являться

руководящими и/или надзорными функциями

по трудовым спорам и т.д.

Письменная претензия или письменное заявление, уведомление. Гражданское / арбитражное

Источник: Информация компаний

Крупнейшие иски к топ-менеджерам компаний в 2004–2008 годах

Страна

именование компании

Истец

Описание

Сумма иска

Германия

Dom-Brau

Dom-Brau

Бывшему гендиректору компании пришлось выплатить по решению суда компенсацию, потому

815 тыс. евро

Италия

Parmalat SpA

Госорганы, Parmalat

Parmalat Finanziaria SpA подала иск на своих учредителей и других бывших исполнительных лиц

\$10 млрд

Испания

Santander Central Hispano S.A.

Акционеры

Председателю компании был подан иск за бонусы и пенсии, выплаченные бывшим исполнительным

152 млн евро

Швейцария

Swissair Group

Ликвидатор (арбитражный управляющий) Swissair Group

АУ подал иск за ущерб, причиненный бывшими директорами и исполнительными лицами в про

179,2	млн	евро
-------	-----	------

США

Sony Corporation

Columbia Pictures

и была раскрыта конфиденциальная информация

\$25 млн

Источник: РОСНО

Российские IPO в 2011 году

Компания

Биржа

Объем привлеченных средств, \$ млн

Группа ГМС

LSE

360

Эталон Групп

LSE

575

ГК «РусАгро»

LSE

330

Номос-банк

LSE

718

Yandex N.V.

NASDAQ

1300

Источник: «Ф.». Учитывалась информация, официально раскрытая биржами, эмитентами, инвестбанками. Объемы сделок приведены до выплаты комиссионных инвестбанкам

Крупнейшие иски к директорам

Даже по общемировым критериям страхование D&O достаточно молодо.

Убытки, причиненные в результате ошибок наемных директоров, долгое время вообще считались нестраховыми. Первопроходцем на этой ниве стали США – именно там были выданы первые полисы такого рода еще в 30-х годах прошлого столетия. Правда,

популярность подобное страхование получило позднее – в 1980-х, когда коллективные иски превратились в настоящую проблему для бизнеса. Во многих странах существует немало оснований для привлечения руководителей компании к ответственности. Как оценивают эксперты, по количеству исков к руководителям компаний сегодня лидируют США.

Многие судебные разбирательства получили всемирную огласку. В 2003 году американский миллиардер Кирк Керкорян обвинил исполнительного директора автомобилестроительной корпорации DaimlerChrysler Юргена Шремпа и финансового директора Манфреда Генца в том, что в 1998 году они незаконно провели слияние немецкой компании Daimler-Benz с американской Chrysler Corporation. Как полагает Кирк Керкорян, под слияние фактически замаскировано поглощение третьего по величине американского производителя автомобилей. Тем самым нарушен закон США о ценных бумагах. Выдав элементарный захват за союз равных, Daimler-Benz избежала уплаты Керкоряну положенных по закону отступных. Американский миллиардер, который на момент слияния компаний владел 13,7% акций Chrysler, потребовал компенсации в размере \$9 млрд.

Любопытно, что свой иск к руководству DaimlerChrysler Кирк Керкорян подал после неосторожного высказывания Шремпа в интервью британской газете Financial Times. Глава DaimlerChrysler говорил об американской компании не более чем как о «деловой структурной единице» объединенного концерна. Керкорян усмотрел в этом признание захватнических мотивов при проведении слияния.

Не меньшую огласку получила и история, связанная с банкротством итальянской фирмы Parmalat. Топ-менеджеров компании Калисто Танци и Фаусто Тонну в 2003 году обвинили в том, что они довели компанию до банкротства, ставшего одним из крупнейших в Европе. Управленцы занимали средства у инвесторов под гарантии в сумме \$3,95 млрд: эти деньги якобы лежали на счету одной из дочек Parmalat в Bank of America. В конце 2003 года стало ясно, что эта информация ложная, компания была признана банкротом, а ее долг составил \$17 млрд. Финансовый директор Parmalat Фаусто Тонна в 2005-м даже был приговорен к двум с половиной годам тюремного заключения за манипулирование ценами акций и публикацию поддельных балансов.

Другая нашумевшая история 2005 года связана с компанией WorldCom. Ее глава Берни Эбберс получил 25-летний срок за жульнические махинации в размере \$11 млрд. Не избежала громкого судебного разбирательства и бельгийская Lernout & Hauspie Speech Products (LHSP) – лидер рынка речевых и языковых технологий. Основатели компании

Джо Лерну и Поль Оспи были обвинены в обмане инвесторов и причинении им ущерба почти на \$300 млн. LHSP, занимавшаяся технологиями распознавания речи, была основана в 1987 году. Ее капитализация достигла \$10 млрд. Акции компании были размещены на биржах в 1999 году по \$20, а в 2000-м цена их выросла до \$70. По версии следствия, в период 1997–2000 годов Лерну и Оспи фальсифицировали финансовые отчеты, из-за чего пострадали инвесторы.

Источник: Финанс., № 22, 22.06.11

Автор: Емельянова Т.