

Компания может оказаться на грани банкротства, если не получит оплату большой партии отгруженного товара. Риск неоплаты можно застраховать. Нужно заключить договор кредитного страхования. К каким условиям придираются страховщики, чтобы не платить по договору, — в нашей статье.

Текст: Максим Петров, руководитель аналитического отдела бюро присяжных поверенных «Фрейтак и сыновья»

Договор кредитного страхования. Как заставить страховщиков платить

Большинство компаний-поставщиков сталкиваются с угрозой бизнесу из-за банкротства покупателя или умышленной неоплаты. Дебиторская задолженность может достигать 40 % текущих активов, что означает риск для самого поставщика стать неплатежеспособным по собственным обязательствам из-за дефицита денежных средств. В зарубежной и российской практике возникают случаи эффекта домино, когда банкротство крупного покупателя влечет за собой серию банкротств его поставщиков.

Зарубежные компании на протяжении многих лет используют кредитное страхование как надежную защиту от потери своих финансовых средств, а также в качестве консультационной и экономической

поддержки. Профессиональное сообщество под понятием «кредитное страхование» подразумевает страхование коммерческих (торговых) кредитов (trade credit insurance). При наступлении внезапных обстоятельств, которые негативно сказываются на имущественных интересах компании, страховщик обязуется оплатить все долговые обязательства заемщика.

Поставщик (производитель или трейдер) с полисом кредитного страхования расширяет географию сбыта и увеличивает объемы продаж, а также повышает кредитный лимит для потенциальных и действующих контрагентов. Полисодержатель более высоко котируется перед банками, компаниями-кредиторами, рейтинговыми агентствами, инвесторами. Специалисты по управлению кредитными

рисками страховщика для получения дополнительных возможностей кредитного страхования и снижения вероятности наступления финансовых потерь проводят андеррайтинг. На основе анализа данных из открытых источников устанавливается допустимый кредит для потенциальных и действующих контрагентов (кредитный лимит).

Кредитное страхование в России

Индустрия кредитного страхования растет на российском рынке. В условиях замедления экономики и западных санкций кредитное страхование выступает в качестве обеспечения обязательств по расчетам за поставленную продукцию. Риски, которые страхуют при заключении кредитного договора, различны. Компании выбирают подобный механизм для эффективной защиты от риска неисполнения обязательств по договорам поставки или оказания услуг с отсрочкой платежа.

На сегодняшний день устойчивая практика применения данного инструмента так и не сложилась, содержание условий нередко вызывает споры между страховщиками и страхователями. Развитие кредитного страхования сдерживается также низкой платежной дисциплиной участников российского коммерческого оборота и достаточно малым опытом успешной организации и методологии страхового процесса российских страховщиков.

Но ни один из этих негативных аспектов не повлиял на российский рынок. Страховщики продолжают наращивать портфели и лавировать между конкурентами, несмотря на резкий рост количества споров в последние два года.

Участники рынка не всегда ясно понимают особенности и преимущества данного вида страхования, что порождает большое количество споров. Главное —

помнить, что объединение собственных усилий и услуг профессиональных консультантов, имеющих опыт и знания в сфере кредитного страхования, позволит учесть многообразие рисков и обеспечить финансовую устойчивость.

Специфичность данного вида страхования обусловлена тем, что страховщик вынужден оценивать степень страхового риска и его дальнейшего изменения, руководствуясь в основном информацией, предоставленной страхователем. Проверка в отношении третьих лиц (контрагентов страхователей, не являющихся стороной договора) представляется крайне затруднительной в силу конфиденциальности документов, составляющих коммерческую тайну.

Страховщик рассчитывает, что страхователь будет руководствоваться общепризнанным на страховом рынке принципом наивысшей добросовестности (*uberrimae fide*), который подразумевает, что страхователь должен сообщить страховщику обо всех существенных обстоятельствах, влияющих на степень страхового риска. Требование к страхователю соблюдать принцип *uberrimae fide* в полном объеме по существу означает, что он должен вести себя таким образом, как если бы его интерес не был застрахован.

Новые сведения отличаются от недостоверных

ООО «Самсунг Электроникс Рус Компани» обратилось с иском к ОАО СК «Альянс» о взыскании страхового возмещения.

Суть спора. Оспаривание отказа в выплате страхового возмещения. В рамках договора истец застраховал свои имущественные интересы, связанные с риском возникновения у него убытков из-за неисполнения его контрагентами обязательств по оплате задолженности. Страховым случаем являлся длительный

ИНОСТРАНЦЫ РАЗОЧАРОВАНЫ

Крупный кредитный страховщик Euler Hermes, входящий в Allianz Group, дал следующую оценку: «Российские компании имеют крайне низкую платежную дисциплину, запутанную бизнес-структуру и предпочитают не предоставлять отсрочку платежа. Результат судебного рассмотрения труднопредсказуем, а альтернативные пути разрешения споров не имеют широкого распространения» (www.eulerhermes.com).

АНДЕРРАЙТИНГ

(англ. underwriting — «подписка») — процесс анализа и оценки действующего дебиторского портфеля клиента и потенциальных рисков при работе с новыми покупателями, которые проводят финансовые учреждения, такие как банки и страховые компании, перед предоставлением гарантий получения выплат в случае финансовых убытков.

неплатеж одного из контрагентов. Период ожидания по договору составлял 180 календарных дней. Один из контрагентов перестал оплачивать счета за полученный на условиях отсрочки платежа товар, что означало наступление страхового случая.

Истец направил ответчику заявление о выплате страхового возмещения с приложением подтверждающих документов. Ответчик отреагировал только через полтора месяца и запросил дополнительные, не предусмотренные правилами страхования пояснения истца о ставших известными ответчику случаях злоупотреблений «Триал-Трейд» при реализации программы стимулирующих выплат продавцам товаров марки «Самсунг», после чего отказал в выплате страхового возмещения со ссылкой на ст. 944 ГК.

Позиция ответчика. Истец при заключении договора страхования не сообщил существенную негативную информацию в отношении «Триал-Трейд», которая имеет непосредственное отношение к наступлению страхового случая и к размеру убытков, что является нарушением со стороны истца, поскольку разумный предприниматель не будет поставлять товары на существенную сум-

му в кредит лицу, которое уличено в совершении недобросовестных действий. «Альянс» выбрал типичный в таких случаях способ защиты и заявил встречный иск о признании договора страхования недействительным в части установления по контрагенту «Триал-Трейд» франшизы, периода страхования, а также кредитного лимита.

Позиция истца. Информация о предположительно недобросовестных действиях контрагента в рамках программы стимулирования продаж несущественна для целей страхования и не влияет на страховой риск. Программы стимулирования продаж являются самостоятельными и напрямую не связаны с обязанностями «Триал-Трейд» из дистрибьюторского договора.

Первая инстанция. АС Москвы принял инновационное решение и отказал в удовлетворении как первоначального, так и встречного иска. В первоначальном иске суд усмотрел нарушение в предоставлении истцом неполной информации ответчику. Суд привел множество доводов, почему умолчание любых негативных сведений о контрагенте влечет для страхователя лишение права на получение страхового возмещения.



Кредитное страхование в Европе

В Европе более 150 лет существует и активно развивается кредитное страхование как инструмент управления имущественными интересами участниками торговых сделок и их защиты от кредитных рисков. Первыми страховыми компаниями, специализиру-

ющимися на на кредитном страховании, стали Commercial Credit Mutual Assurance Association (Ассоциация взаимного страхования коммерческих кредитов) и Solvency Mutual Guarantee (Общество взаимной гарантии платежеспособности), ос-

нованные в 1852 году в Англии. Ранее, с 1820 года, страхование кредитных рисков предоставляла British Commercial Insurance Company (Британская компания коммерческого страхования) в рамках других видов страхования.

Во встречном иске суд признал информацию о недобросовестных действиях «Триал-Трейд» несущественной: она не влияет на степень риска.

Окончательное решение. 9ААС пришел к выводу, что страховщик должен интересоваться только такими сведениями, которые влияют на увеличение страхового риска, и удовлетворил требования ООО «Самсунг Электроникс Рус Компани», признав отказ ООО «Альянс» в выплате страхового возмещения не основанным на условиях договора страхования и правилах страхования.

Суд апелляции истолковал коллизию ст. 944 и 959 ГК. Сведения, которые страхователь знал, но не сообщил на момент заключения договора, и сведения, которые появились вновь, различны между собой по правовым последствиям. Суд апелляционной инстанции учел, что наличие у истца в спорном периоде какой-либо информации о недобросовестных действиях со стороны «Триал-Трейд» не доказано. Кассация засилила решение апелляции.

Экономколлегия Верховного суда определением от 13.04.2017 разъяснила, что по смыслу ст. 959 ГК для страхового обязательства правовые последствия влекут не любые изменения, а лишь те изменения, которые носят существенный характер и увеличивают установленные для объекта страхования риски.

Кроме того, в качестве правового последствия нарушения страхователем условия договора об уведомлении страховщика о существенных изменениях названная статья ГК предусматривает следующие действия: возможность расторжения договора страхования. Но последствием нарушения обязанности не может быть освобождение страховщика от его исполнения при наступившем страховом случае.

Условия страхования не имеют обратной силы

Договор на общих полисных условиях страхования коммерческих кредитов ООО «Глобэкс Грейн» и ООО «СК «Ойлер Гермес Рус»» (дело № А40-26636/2016).

Суть спора. Истец застраховал свои имущественные интересы, связанные с риском убытков из-за неисполнения контрагентами обязательств по оплате дебиторской задолженности. Страховой случай — признание дебиторской задолженности безнадежной в случае полной или частичной неоплаты по истечении периода ожидания и признания контрагента банкротом.

Договор страхования начал действовать с 01.11.2014. Первая застрахованная поставка — от 17.11.2014. Страховщик согласовал лимит в отношении ООО «Инкорм» с 22.12.2014. В результате частичной неоплаты «Инкорм» дебиторской задолженности по истечении периода ожидания 21.10.2015 страхователь обратился с заявлением о выплате страхового возмещения. По договору поставки страхователь согласовал с контрагентом условия, согласно которым по истечении 50 календарных дней контрагент переходит в «состояние неплатежеспособности». Действие полиса приостанавливается до ее погашения.

Позиция ответчика. До 22.12.2014 поставки не были застрахованы в связи с отсутствием согласованного кредитного лимита, а начиная с 06.01.2015 действие полиса считается приостановленным в связи с переходом контрагента в состояние неплатежеспособности. Поступившие с просрочкой платежи в счет более ранних незастрахованных поставок вопреки условиям договора поставки должны быть зачтены в оплату застрахованных.

Решение суда. Четыре инстанции согласились с доводами истца и удовлетворили исковые требования. Страховщик

750

МЛН РУБЛЕЙ

с учетом процентов превысила цена иска ООО «Самсунг Электроникс Рус Компани» к ООО «Альянс» о взыскании страхового возмещения (дело № А40-189862/2015).

допустил ошибку в установлении обстоятельств страхового случая, определении размера дебиторской задолженности и действия в отношении нее страхового покрытия.

В качестве единственного источника информации он использовал карточку счета 62 по оборотам с контрагентом-должником за период, намного превышающий временной диапазон действия страхового полиса. Не сопоставил период ведения карточки (с 01.04.2013 по 14.10.2015) с периодом страхования, определенным в договоре: 01.11.2014 – 31.10.2015. По этой причине страховщик ошибочно применил условия договора к отношениям, возникшим до его заключения не оговоренным при его заключении, то есть к поставкам, совершенным до 01.11.2014.

Страховщик не учел некоторые определения полисных условий. Во-первых, «**дебиторская задолженность** — сумма одного или нескольких счетов, подлежащих оплате контрагентом страхователю, за поставленные товары на основании контракта на условиях отсрочки/рассрочки платежа **в течение периода страхования**». Это

означает, что неоплаченные счета за товары, поставленные до начала периода страхования, не могут быть учтены при расчете страхового возмещения, равно как не могут повлечь иные правовые последствия. Во-вторых, страховым случаем является признание дебиторской задолженности безнадежной в связи с полной или частичной ее неоплатой контрагентом **по истечении периода ожидания**, указанного в договоре страхования, либо с признанием контрагента банкротом.

Страховщик не учел, что по условиям страхового обязательства согласованная сторонами методика расчета застрахованной дебиторской задолженности не может учитывать расчеты по отгрузкам, произведенным до заключения договора, то есть за пределами периода страхования. Оплаты контрагента, произведенные в пределах периода страхования, полностью учтены страхователем при расчете размера страховой выплаты, что подтверждается соответствующими платежными поручениями контрагента (в графе «назначение платежа» указано, по какой конкретно счет-фактуре произведен платеж). ■

Сомнительная тактика представителей

Максим Петров

Законодатель предоставляет страховщикам право потребовать признания договора недействительным и применения последствий недействительности сделки, только если будет установлено, что страхователь сообщил страховщику заведомо ложные сведения.

Но в большинстве случаев, такая аргументация — это лишь способ имитации работы со стороны представителей и никаких правовых последствий для страхователя не возникает. Кредитные страховщики позиционируют себя экспертами в сфере управления кредитными рисками. В рекламных материалах

своих компаний страховщики декларируют способность выявлять проблемных контрагентов на стадии согласования размера кредитного лимита. Именно поэтому странно звучит претензия в адрес страхователя, что последний не сообщил о контрагенте негативную информацию.

Где не могут работать иностранцы

ГДЕ НЕ МОГУТ РАБОТАТЬ ИНОСТРАНЦЫ



На государственной
или муниципальной
службе



В составе экипажа
судна, ходящего под
Госфлагом РФ



В организации,
которая работает
с гостайной



Командовать
воздушным судном
гражданской авиации,
быть членом экипажа
военного корабля



Работать в компании,
которая занимается
обеспечением
безопасности страны



Заниматься
деятельностью
и замещать должности,
доступ к которым
ограничен законом

Читайте подробнее: e.spravkadrosvika.ru

Получите доступ ко всем материалам журнала

по телефону **8 (800) 775 48 33**