

TRANSAKCJE FUZJI I PRZEJĘĆ “CZYSTE WYJŚCIE” Z INWESTYCJI



Sytuacja, w której strona sprzedająca wykorzystuje ubezpieczenie W&I w transakcji aukcyjnej, jest jednym z najczęstszych scenariuszy i motywacji do zastosowania ubezpieczenia w Europie i w Polsce. W przeciwieństwie do tradycyjnego zastosowania tego produktu, ubezpieczenie W&I jest w tym przypadku wykorzystywane w sposób strategiczny i proaktywny.

Warunki ubezpieczenia W&I często omawiane są już na bardzo wczesnym etapie transakcji aukcyjnej. Spowodowane jest to przede wszystkim chęcią ograniczenia przez sprzedającego swojej odpowiedzialności w Umowie kupna-sprzedaży (SPA) oraz wbudowania w proces polisy transakcyjnej ponad ustalony próg odpowiedzialności. Umożliwia to stronie kupującej regres w przypadku złamania wcześniejszych zapewnień, a sprzedającemu zapewnia kontrolę procesu na początkowym etapie rozmów z kupującymi.

DLACZEGO UBEZPIECZENIE W&I

„Czyste wyjście z inwestycji” przez sprzedającego - limit odpowiedzialności sprzedającego jest określony w SPA na bardzo niskim poziomie.

Zwykle jest to najbardziej istotna kwestia dla właścicieli funduszy private equity, którzy szukają „wyjścia z inwestycji” i możliwości rozdysponowania przychodów ze sprzedaży na nowe, ciekawe inwestycje. Coraz częściej korzystają z tego rozwiązania również banki - zyskują możliwość zminimalizowania swojej odpowiedzialności związanej ze sprzedażą aktywów, w których mają niewielkie udziały oraz dysponują niewystarczającą wiedzą na ich temat.

KORZYŚCI DLA KUPUJĄCYCH

Niski limit odpowiedzialności sprzedającego jest istotnym problemem dla kupujących, którzy często szukają dodatkowego zabezpieczenia w postaci gwarancji zarządu spółki kupowanej.

Ubezpieczenie W&I gwarantuje kupującemu **satysfakcjonujący poziom składanych zapewnień** poprzez przetransferowanie ryzyka na ubezpieczyciela, złożenie atrakcyjnej oferty, a w konsekwencji przejście spółki.

Dodatkowo, umożliwia **zachowanie pozytywnych relacji z zarządem**, bez konieczności podnoszenia roszczeń przeciwko zarządowi spółki kupowanej.

PROCES ARANŻOWANIA UBEZPIECZENIA W&I W TRANSAKCJI AUKCYJNEJ

Harmonogram aranżowania ubezpieczenia W&I

Wstępne rozmowy o strukturze polisy (Marsh / Klient / doradcy prawni)	Kontakt z ZU w celu uzyskania wstępnych ofert (na podstawie pierwszego draftu SPA)	Opracowanie raportu z niewiązanych ofert (virtual data room note dla kupujących)	spotkania / telekonferencje z preferowanymi przez sprzedającego oferentami	Prace nad projektem dla wybranego już oferenta	Wybrany/-i Ubezpieczyciel/-e przeprowadzają formalny przegląd dokumentów transakcyjnych	Negocjacje warunków polisy z ZU	Polisa zaczyna obowiązywać
-----------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------	----------------------------

Harmonogram transakcji aukcyjnej

Due diligence sprzedającego / zaangażowanie doradców, pierwszy draft SPA	Pierwsze oferty potencjalnych kupujących Finalne oferty kupujących	Wyłączność	Ostateczne negocjacje kształtu SPA	Podpisanie / finalizacja transakcji
--------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------	------------	------------------------------------	-------------------------------------

Ubezpieczenie W&I zostaje wkomponowane w proces fuzji i przejęć w sposób umożliwiający przedstawienie potencjalnym kupującym propozycji wbudowania polisy ponad limitowany poziom odpowiedzialności. Następuje to w momencie przekazania informacji o proponowanym niskim poziomie odpowiedzialności sprzedającego w SPA. Rolą Marsh jest więc stałe, systematyczne udzielanie odpowiedzi na pytania oferentów dotyczące pokrycia oraz działania polisy transakcyjnej. Nasz Zespół uczestniczy także w spotkaniach i telekonferencjach w celu składania wyjaśnień dotyczących pojawiających się wątpliwości. Istotnym jest również fakt, iż w przypadku takiego scenariusza zastosowania polisy W&I, sprzedający opłaca zwykle przynajmniej część składki ubezpieczeniowej z tytułu zaaranżowanej ochrony.

UBEZPIECZENIE RYZYK PODATKOWYCH

Zidentyfikowany problem dotyczący kwestii podatkowych może sprawić, że sprzedający obawiają się znaczącego obniżenia ceny spółki zaproponowanej przez potencjalnych oferentów. Potencjalna kwota może być znacząca nawet w przypadku, gdy prawdopodobieństwo konieczności zapłaty podatku jest niewielkie. Intencją polisy ubezpieczenia W&I jest pokrycie wszelkich nieznanych złamań zapewnień dotyczących podatków, podczas gdy każde zidentyfikowane zdarzenie jest wyłączone z zakresu jej pokrycia. W związku z istotnym dla wielu przedsiębiorstw wyłączeniem, w ostatniej dekadzie współpracowaliśmy z liczną grupą sprzedających w celu stworzenia polisy ubezpieczenia zidentyfikowanych kwestii podatkowych. Naszym celem było zapewnienie im ubezpieczenia ryzyka, które miało negatywny wpływ na cenę sprzedaży spółki.

Polisy ubezpieczenia znanych kwestii podatkowych można kształtować dowolnie. W przeciwieństwie do polisy ubezpieczenia W&I, sprzedający nie musi składać żadnych oświadczeń umownych, czy zapewnień. Sama polisa może być od razu zaaranżowana w imieniu docelowej spółki borykającej się z kwestiami podatkowymi, co w praktyce oznacza, że to strona kupująca może z niej skorzystać w razie potrzeby. Koszt polisy jest zwyczajowo pokrywany przez stronę sprzedającą.

ROLA MARSH

Rola brokera jest szczególnie istotna w przypadku ubezpieczeń transakcyjnych, na które wpływają niestandardowy charakter produktu oraz warunki ubezpieczenia dopasowane indywidualnie do Klienta.

Wyróżnikiem rynkowym Zespołu PEMA Marsh jest fakt, że w jego skład wchodziły byli prawnicy praktyk M&A czy Private Equity, co znacznie wpływa na skuteczność negocjacji warunków ochrony Klienta. Praktyka PEMA Marsh skupia globalnie ponad 150 profesjonalistów i jest największą tego rodzaju praktyką brokerską na świecie.

Lokalny zespół PEMA Marsh Polska jest jedyną wyspecjalizowaną praktyką dedykowaną ubezpieczeniom transakcyjnym na polskim rynku ubezpieczeniowym.

KONTAKT:

W przypadku pytań lub zainteresowania naszymi rozwiązaniami w zakresie ubezpieczeń transakcyjnych, prosimy o kontakt z naszymi ekspertami:

Małgorzata Splett

tel.: +48 22 456 42 44

tel.kom.: +48 725 252 235

e-mail: malgorzata.splett@marsh.com

Leo Flindall

tel.: +44 (0) 207 357 5253

tel.kom.: +44 (0) 7747 648 437

e-mail: leo.flindall@marsh.com

Andrew Hunt

tel.: +44 207 357 1413

tel.kom.: +44 (0) 7920088643

e-mail: andrew.hunt@marsh.com

Niniejsza informacja stanowi materiał marketingowy Marsh Sp. z o.o. i nie może być traktowana jako oferta w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego.