

# STRATEGICZNE WYKORZYSTANIE UBEZPIECZEŃ RYZYKA TRANSAKCYJNE



W ostatnich latach nastąpił wzrost liczby klientów poszukujących rozwiązań w zakresie zabezpieczenia ryzyka transakcyjnego, takich jak ubezpieczenie Warranty & Indemnity (W&I). W klasycznej postaci ubezpieczenie to wykorzystywane jako odpowiedź na limit odpowiedzialności uzgodniony przez sprzedającego i kupującego w umowie sprzedaży (SPA) w związku ze złamaniem zapewnień umownych. Korzystanie z ubezpieczenia w sposób strategiczny zapewnia realne ograniczenie negocjacji kwestii odpowiedzialności pomiędzy stronami i ułatwia ten proces.

Kupujący, którzy planują skorzystać z ubezpieczenia W&I w celach strategicznych zwykle przedstawiają ten pomysł w momencie, gdy składają list intencyjny lub przeglądają i wprowadzają zmiany do pierwszego draftu SPA. Już na tym etapie kupujący akcentuje, że nie wymaga typowego limitu odpowiedzialności umowy - zwykle pomiędzy 25% a 50% EV, ale zaakceptuje znacznie niższy limit, który czasami plasuje się na poziomie 1% EV. W celu zagwarantowania komfortu, kupujący zaaranżuje polisę ubezpieczenia W&I, aby zapewnić dodatkowy regres aż do poziomu, który go satysfakcjonuje.

## GŁÓWNE ZALETY WYKORZYSTANIA UBEZPIECZENIA W&I

### **Poprawa pozycji aukcyjnej (oferta)**

W przypadku procesu aukcyjnego, oferenci zwykle poszukują różnych sposobów na polepszenie swojej oferty, a jednym z nich jest wykorzystanie ubezpieczenia W&I w celu zaakceptowania niskiego poziomu limitu odpowiedzialności umownej sprzedającego w SPA. Powoduje to, że oferta zakupu spółki stanie się bardziej atrakcyjna w porównaniu do tej o porównywalnej, czy nawet wyższej cenie, jeśli inny oferent będzie wymagał od strony sprzedającej wyższego poziomu składanych zapewnień.

### **Pomoc w utrzymaniu dobrych relacji z kadra zarządzającą**

Polisy W&I są zwykle tak skonstruowane, aby uniknąć roszczeń Kupującego wobec zarządu spółki kupowanej w przypadku złamania zapewnień. Dzieje się tak nawet wtedy, gdy limit odpowiedzialności umownej w SPA został ustanowiony na bardzo niskim poziomie, ponieważ poziom ten jest równy udziałowi własnemu z polisy zaaranżowanej przez kupującego. Poniżej 1% EV Kupujący może natomiast zdecydować się na poniesienie kosztu złamania zapewnień we własnym zakresie.

## PROCES ARANŻOWANIA UBEZPIECZENIA W&I

Ubezpieczenie W&I w transakcji aukcyjnej jest traktowane przez kupującego jako podstawowa droga regresu do strony sprzedającej w przypadku złamania zapewnień w SPA. Zespół Marsh PEMA preferuje zaangażowanie się w proces już na wczesnym jego etapie, kiedy kupujący formułuje swoją wstępną ofertę. W ramach udzielanego przez nas wsparcia, tworzymy w pierwszej kolejności pomocne kupującemu podsumowanie naszego podejścia, w którym kładziemy nacisk na przewidywany koszt ochrony i zakres ubezpieczenia możliwy do osiągnięcia, zanim skontaktujemy się z zakładami ubezpieczeń w celu uzyskania właściwych warunków ubezpieczenia. W miarę postępowania transakcji, gdy nasz klient staje się preferowanym oferentem, dostarczymy szczegółowo wynegocjowaną opcję wybranego pokrycia, bazując na warunkach oferty wybranego przez Państwa zakładu ubezpieczeń.

## UBEZPIENIE RYZYK PODATKOWYCH

Zidentyfikowane wcześniej kwestie, np. podatkowe, często stają się przedmiotem intensywnej negocjacji w procesie M&A. Nawet jeśli prawdopodobieństwo krystalizacji ryzyka podatkowego jest niewielkie, to sama kwota potencjalnej zaległości podatkowej może okazać się znacząca. Problemy podatkowe często stają się istotną przeszkodą dla oferentów w transakcji aukcyjnej. Poznanie szczegółów dotyczących danego zidentyfikowanego ryzyka podczas negocjacji w aukcji nie jest popularnym podejściem, a kupujący nie chcą stracić na atrakcyjności składanej oferty. Przez ostatnie 10 lat współpracowaliśmy z wieloma kupującymi i stworzyliśmy dedykowane potrzebom Klientów polisy ubezpieczenia zidentyfikowanych ryzyk podatkowych, które zlikwidowały po ich stronie potrzebę wymagania umieszczenia takiego zapewnienia w umowie kupna-sprzedaży.

Dotyczy to zidentyfikowanych ryzyk podatkowych - ryzyka niezidentyfikowane standardowo włączone są do ochrony w polisie W&I.



## 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 wchodziłyby 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](mailto: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](mailto:leo.flindall@marsh.com)

### **Andrew Hunt**

tel.: +44 207 357 1413

tel.kom.: +44 (0) 7920088643

e-mail: [andrew.hunt@marsh.com](mailto: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.*