

UBEZPIECZENIE WARRANTY & INDEMNITY (W&I)



Coraz częściej w przypadku sprzedaży udziałów przedsiębiorstwa strona sprzedająca przedstawia kupującemu listę zapewnień dotyczących różnych aspektów działalności, m.in.: tytułu do udziałów, majątku spółki, spraw pracowniczych, kwestii podatkowych, własności intelektualnej oraz wielu innych.

Ubezpieczenie odpowiedzialności z tytułu zapewnień i oświadczeń (Warranty & Indemnity Insurance) ma za zadanie chronić zarówno sprzedającego, jak i kupującego przed złamaniem zapewnień określonych w umowie kupna - sprzedaży (SPA).

ZAKRES OCHRONY

Celem ubezpieczenia W&I jest zapewnienie pokrycia dla:

- Nieprzewidzianych i niezidentyfikowanych wcześniej przypadków złamania przez sprzedającego określonych w SPA zapewnień.
- Kosztów obrony związanych z wniesionymi roszczeniami.

Lista wyłączeń jest kwestią indywidualną, natomiast do najczęściej spotykanych należą:

- Zapewnienia dotyczące przyszłości.
- Grzywny i kary nałożone na gruncie prawa karnego.
- Wiedza Ubezpieczonego.
- Informacje wcześniej ujawnione.
- Nieuczciwe działania Ubezpieczonego.

Polisy W&I to indywidualnie dopasowane do Klienta rozwiązania konstruowane na potrzeby konkretnych transakcji.

STRUKTURA POLISY

Zasadniczo wyróżnia się dwa rodzaje polisy:

- Polisa zawierana przez sprzedającego - chroni stronę składającą zapewnienia przed niezawinionym złamaniem postanowień SPA.
- Polisa zawierana przez kupującego - chroni nabywcę przed poniesieniem finansowej straty w przypadku złamania zapewnień przez sprzedającego, m.in. w sytuacji, gdy kupujący nie może lub zdecyduje o niedochodzeniu roszczenia w ramach umowy kupna - sprzedaży (SPA). Zazwyczaj wynika to z niskiego poziomu odpowiedzialności sprzedającego w SPA lub niechęci kupującego do składania roszczeń przeciwko sprzedającemu.

UDZIAŁ WŁASNY

W Ubezpieczeniu W&I stosowany jest udział własny „one-off”, co oznacza, że w przypadku każdego kolejnego roszczenia po całkowitym wyczerpaniu udziału własnego, polisa zadziała z jego pominięciem. W ubezpieczeniach transakcyjnych dla transakcji polskich i europejskich udział własny w ubezpieczeniu W&I ustalony jest standardowo na poziomie 1% całkowitej wartości kupowanego przedsiębiorstwa (enterprise value). W wyniku ostatnich zmian rynkowych istnieje prawdopodobieństwo obniżenia go nawet do 0,5%, natomiast w przypadku transakcji nieruchomościowych może być on bliski zeru.

Najczęstsze scenariusze zastosowania Ubezpieczenia W&I:

- Obawy kupującego co do wykonalności zapewnień składanych w SPA.
- Wzmocnienie pozycji przetargowej kupującego w transakcji aukcyjnej.
- Czyste wyjścia z inwestycji funduszy Private Equity (polisy kupującego najczęściej inicjowane są przez stronę sprzedającą).
- Likwidacja funduszu.
- Chęć inwestowania przychodów ze sprzedaży spółki bez blokowania środków na rachunku escrow.
- Ryzyka podatkowe.
- Zakup spółki w kraju o nieznannej jurysdykcji.
- Ochrona relacji z zarządem spółki kupowanej.

KOSZT

Składka jest pochodną wielu czynników, jednak zwykle wynosi 1% - 2% kupowanego limitu sumy ubezpieczenia. Jest to koszt jednorazowy dla całego okresu obowiązywania polisy – najczęściej ochrony 2-letniej dla zapewnień niezwiązanych z podatkami i 7-letniej dla zapewnień związanych z podatkami. Posiadanie większej ilości szczegółów dotyczących samej transakcji umożliwia uzyskanie niższego poziomu stawek przedmiotowego ubezpieczenia.

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 wchodzić 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.