

MARSH

M&A-Versicherungen ... Alternativen zur traditionellen Risikoverteilung



Georg v. Mangoldt
8. April 2011

Leadership, Knowledge, Solutions...Worldwide.

Versicherungslösungen für Transaktionsrisiken

Überblick

Produkte	Lösungen
Warranty & Indemnity Insurance	Haftung und Vermögenseinbußen in Folge von <u>Garantien und Freistellungen</u> können durch die Übertragung von Käufer- und Verkäuferrisiken auf Warranty & Indemnity-Versicherungen vermieden werden.
Tax Indemnity Insurance	Das komplexe Steuerrecht erhöht das Risiko, dass erwartete <u>Steuereffekte</u> nicht eintreten. Die Tax Indemnity Insurance bietet zusätzliche Sicherheit vor Verlusten durch unerwünschte Auslegung der Steuergesetzgebung.
Litigation Buyout Insurance	Anhängige oder drohende <u>Rechtsstreitigkeiten</u> können unerwartet hohe Kosten verursachen. Auch diese Risiken lassen sich gegebenenfalls auf Dritte übertragen.
Environmental Insurance	<u>Umweltrisiken</u> können Kosten verursachen, die schwer zu kalkulieren sind. Lösungen für Umweltrisiken schaffen Bewertungssicherheit. Versicherungsunternehmen übernehmen das Risiko zukünftiger Kosten durch Umweltschäden. Ergänzend entwickelt werden Strategien zur Vermeidung zukünftiger Umweltrisiken.



Versicherungslösungen für Transaktionsrisiken

Warranty&Indemnity-Versicherung: Verkäuferseitig

- Versichert: Verkäufer / Garantiegeber
- Funktion der Deckung:
 - Deckt vertragliche Haftung des Verkäufers aus dem SPA
 - Trigger: Garantiebruchschaden bzw. Freistellungsfall
 - Käufer nimmt Verkäufer in Anspruch, Verkäufer wendet sich an Versicherer
 - Versicherer unterstützt Verkäufer bei der Verteidigung und stellt ihn für berechnete Garantieansprüche des Käufers frei
 - Versicherung bis zur Warranty Cap möglich



Versicherungslösungen für Transaktionsrisiken

Warranty&Indemnity-Versicherung: Käuferseitig

- Versichert: Käufer
- Funktion der Deckung:
 - Deckt Verluste des Käufers wegen Garantiebruch nach dem SPA
 - Trigger: Garantiebruchschaden (breach) bzw. Freistellungsfall, losgelöst von der im SPA vereinbarten Haftungsbegrenzung
 - Käufer nimmt Versicherer direkt in Anspruch, Versicherer begleicht Schaden an Käufer



Versicherungslösungen für Transaktionsrisiken

Special Situation Insurance: Bekannte Risiken

- Versichert: Falls durch eine Freistellungserklärung abgedeckt, Verkäufer, ansonsten Käufer oder Target
- Funktion der Deckung:
 - Bietet Schutz vor Schäden durch Eintritt von Risiken, die bereits im Vorfeld offengelegt oder identifiziert wurden
 - Trigger: Materialisierung des Risikos
 - Versicherungsnehmerin nimmt Versicherer direkt in Anspruch, Versicherer begleicht Schaden
 - Kann einzeln platziert werden oder als Bestandteil einer allgemeinen Warranty & Indemnity-Versicherung
- Häufigste Form: Tax Indemnity-Versicherungen



Versicherungslösungen für Transaktionsrisiken

Preis, Prozess

- Prämiensätze Europa
 - W&I: 0,9 – 2 %
 - Bekannte Risiken: 3 – 10 %
 - Umweltlösungen: ab 0,5 %
- Benötigte Informationen:
 - SPA-Entwurf, später finale Fassung und Disclosure
 - Information Memorandum (falls verfügbar)
 - Due Diligence Reports
 - GuV und Bilanz
- Zeitbedarf:
 - W&I Insurance: 10 – 14 Tage
 - Special Situation Insurance: 10 – 20 Tage



Zusammenfassung

Verkäufer- vs. Käuferinteressen, Lösung

Verkäuferinteressen	Käuferinteressen	Versicherungslösung
Signing und Closing des Deals	Signing und Closing des Deals	<ul style="list-style-type: none">▪ Überbrückung von Interessenkonflikten▪ Ausräumen von Dealhindernissen
Schlanker Prozess	Schlanker Prozess	<ul style="list-style-type: none">▪ (Meistens) keine zusätzlichen Reports nötig
Maximaler Kaufpreis	Möglichst geringer Kaufpreis	<ul style="list-style-type: none">▪ Positiver Einfluss auf den Wert (Verkäufer/Käufer)
Möglichst niedrige Haftungsbegrenzung	Möglichst hohe Haftungsbegrenzung	<ul style="list-style-type: none">▪ Ersatz konventioneller Warranty Caps durch Transfer
Möglichst kurze Haftungsdauer	Möglichst lange Haftungsdauer	<ul style="list-style-type: none">▪ Verlängerung der warranty period durch Transfer
Kein Escrow (Treuhandkonto); Möglichst keine bilanziellen Rückstellungen für etwaige Garantieansprüche des Käufers	Sicherung von Zahlungen im Schadenfall	<ul style="list-style-type: none">▪ Insolvenzsicherung potentieller Ansprüche durch A-geratete Versicherer▪ Hohe Auslegungssicherheit durch klar definierten Deckungsumfang der Policen▪ Versicherer als Anspruchsgegner im Schadenfall anstelle Verkäufer
	Möglichst vorteilhafte Finanzierungsbedingungen	<ul style="list-style-type: none">▪ Zusätzliche Sicherheit für finanzierende Banken als Argument



Ihr Ansprechpartner

Kontakt Daten

Georg von Mangoldt

Tel +49 69 6676 344

Mobil +49 1520 1626 344

georg.vonmangoldt@marsh.com



MARSH



Leadership, Knowledge, Solutions...Worldwide.