

Transaktionsbezogene Produkte der Versicherungswirtschaft

Nachdem in den vergangenen Monaten im Zuge der Finanzkrise der Erwerb von Unternehmen stark rückläufig war, lassen sich in jüngerer Zeit wieder verstärkt Aktivitäten feststellen. Hierbei kommt es immer häufiger vor, dass die vom Verkäufer im Kaufvertrag gegebenen Garantien vom Käufer als nicht ausreichend bewertet werden.

Während die Absicherung dieser Themen über Versicherungslösungen bislang vor allem bei Transaktionen im englischsprachigen oder auch im skandinavischen Raum gefragt war, ist nun auch in Deutschland eine wachsende Nachfrage zu verzeichnen. Diesen Trend erkennend sind nunmehr auch auf den deutschen Markt neue Anbieter hinzugekommen, die Gewährleistungsversicherungen - international bekannt unter dem Namen Warranty & Indemnity (W&I) oder auch Representation & Warranty Insurance - zunehmend zur Verfügung stellen.

Gewährleistungsversicherungen decken in der Regel eins zu eins die vertraglichen Vereinbarungen des Kaufvertrages. Die Kapazitäten hierzu liegen bei Weitem über EUR 50 Mio. und können insofern den Erwerber komfortabel zusätzlich schützen. Nicht unüblich ist es zwischenzeitlich auch, dass der Versicherer nicht nur für den Kaufvertrag erhöhte Kapazitäten zur Verfügung stellt, sondern auch die Vereinbarungen in der Höhe, der Zeit oder im Einzelfall auch im Umfang erweitert. So kann es sein, dass kaufvertraglich eine zweijährige Gewährleistungsfrist vereinbart wurde, der Versicherer darüber hinaus jedoch für fünf Jahre bereit ist, Versicherungsschutz zur Verfügung zu stellen.

Warranty & Indemnity-Versicherungen lassen sich sowohl käuferseitig (buyer-side) als auch verkäuferseitig (seller-side) konzipieren. Somit wird im Käuferfall der Käufer dagegen abgesichert, dass die gegebenen Garantien nicht werthaltig oder nicht ausreichend sind, und im Verkäuferfall dagegen, vom Käufer in Anspruch genommen zu werden.

Zu den transaktionsbezogenen Deckungen gehört auch die sogenannte "Tax Opinion Liability Insurance",

die unerwünschte Verluste bei der Auslegung der Steuergesetzgebung versichert, soweit z. B. erwartete Steuereffekte nicht eintreten.

Weitere Spezialprodukte wie beispielsweise die Contingent Risk Transfer Insurance bieten Versicherungsschutz über den Erwartungsschaden von Rechtsstreitigkeiten, wenn z. B. davon ausgegangen wird, dass in einem Produkthaftungsfall Unsicherheit darüber besteht, ob eine Haftung gegeben ist oder nicht. Sollte eine Haftung vorhanden sein, zahlt der Versicherer in diesem Fall bis zur Höhe der vereinbarten Vertragssumme.

Ähnliche Modelle gibt es auch im Bereich der Umweltaltlast. Soweit unklar ist, ob eine Altlast vorliegt, oder zwar sicher ist, dass eine solche vorhanden, aber die Höhe der Sanierungskosten nicht eindeutig ist, lässt sich auch hier über entsprechende Märkte ein Versicherungsprodukt beschaffen.



Alle diese Produkte können Transaktionen gangbar machen, die sonst häufig in Unkenntnis dieser Absicherungsmöglichkeiten scheitern. Im Bieterverfahren kann man sich von anderen Bietern abheben und Wettbewerbsvorteile verschaffen.

Willis ist in der Lage, mit seinem Transaction Services Team in sehr kurzer Zeit entsprechende Deckungskonzepte zu implementieren und insofern Transaktionen zu ermöglichen. Sprechen Sie uns an, wir sind gern für Sie da.