



ADRIANNA STRZELECKA
dyrektor ds. ubezpieczeń prawnych
i ryzyk korporacyjnych
Polska Kancelaria Brokerska

Strategie redukcji ryzyka w transakcjach korporacyjnych: ubezpieczenie W&I

W Polsce rejestruje się rocznie ok. 300 transakcji fuzji i przejęć, a tendencje są wzrostowe. Przewiduje się, że ok. 20% tych operacji napotka trudności, prowadząc do posttransakcyjnych roszczeń. Te z kolei stają się stałym elementem ryzyka zarządzania, wymagając od menedżerów obu stron nie tylko precyzyjnego planowania, ale również skutecznego zabezpieczenia interesów. Według raportu Allianz, mimo globalnego wzrostu rynku ubezpieczeń o 7,5% w 2023 r., ryzyko związane z roszczeniami w sektorze ubezpieczeń majątkowych pozostaje znaczące, co wpływa na zapotrzebowanie na bardziej zaawansowane produkty ubezpieczeniowe, takie jak W&I. Czy to ubezpieczenie rzeczywiście stanowi kluczowy element w świecie współczesnego biznesu? – **ADRIANNA STRZELECKA**

W dynamicznym i konkurencyjnym środowisku biznesowym, gdzie każdy szczegół może odgrywać decydującą rolę, profesjonalna ochrona przed ryzykami wynikającymi z transakcji jest niezbędna. Ubezpieczenie W&I stanowi strategiczne narzędzie, które nie tylko umożliwia efektywne zarządzanie ryzykiem, ale także stanowi element wzmacniający pozycję negocjacyjną, zabezpieczając interesy wszystkich zaangażowanych stron. Co więcej odgrywa kluczową rolę w minimalizowaniu potencjalnych strat finansowych wynikających z nieprzewidzianych roszczeń, które mogą pojawić się nawet kilka lat po finalizacji transakcji.

ROLA UBEZPIECZENIA W&I W OCHRONIE INTERESÓW KORPORACYJNYCH

Ubezpieczenie Warranty & Indemnity (W&I) jest odpowiedzią na potrzeby zabezpieczenia stron transakcji fuzji i przejęć (M&A – *Mergers and Acquisitions*) przed roszczeniami wynikającymi z naruszenia gwarancji i oświadczeń określonych w umowie sprzedaży. W praktyce, zarówno kupujący, jak i sprzedający negocjują zakres gwarancji dotyczących sytuacji finansowej, prawnej i operacyjnej sprzedawanego przedsiębiorstwa. Jeżeli po finalizacji transakcji okazuje się, że jakiegokolwiek z tych oświadczeń było nieprawdziwe, poszkodowana strona — zazwyczaj kupujący — może dochodzić odszkodowania. W tym kontekście, ubezpieczenie W&I przejmuje odpowiedzialność za roszczenia, znacząco ograniczając ryzyko dla obu stron zaangażowanych w transakcję.

STRUKTURA POLISY W&I

Zakres ochrony – gwarancje i oświadczenia zawarte w umowie między stronami, obejmować może szeroki zakres ryzyk, najczęściej dotyczą one:

- ryzyk podatkowych – w przypadku, gdy okaże się, że sprzedawana spółka posiada niezadeklarowane zobowiązania podatkowe,
- kwestii finansowych i księgowych – mylące bądź zafałszowane dane finansowe, zaniżanie zobowiązań, braki w dokumentacji finansowej, ukryte obciążenia (np.: hipoteki, cesje), problemy z prawem własności aktywów przedsiębiorstwa,
- zatajonych roszczeń lub postępowań sądowych,
- problemów z prawami autorskimi, patentami, znakami towarowymi, know-how,
- roszczeń pracowniczych – w sytuacji, gdy pracownicy nabywającej firmy zgłaszają roszczenia związane z warunkami zatrudnienia.

Limit odpowiedzialności – Polisy W&I oferują różne limity odpowiedzialności. Standardowo limity mogą wynosić od kilku do kilkuset milionów euro, w zależności od wielkości i charakteru transakcji.

Zakres wyłączeń – Podobnie jak w każdym ubezpieczeniu, polisy W&I zawierają pewne wyłączenia. Najczęściej obejmują one kwestie znane stronom przed zawarciem umowy.

PROCES UNDERWRITINGU – KOMPLEKSOWA ANALIZA RYZYKA

Na całym świecie obserwuje się rosnącą rolę technologii, takich jak sztuczna inteligencja i big data, w procesach oceny ryzyka związanych z ubezpieczeniami W&I. Nowe narzędzia umożliwiają bardziej precyzyjną analizę ryzyka, co prowadzi do lepszego dopasowania polis do specyficznych potrzeb transakcji. Widzimy rozwój technologii w tym zakresie, co pozwala lepiej przewidywać i modelować potencjalne zagrożenia, a jest to szczególnie ważne w transakcjach M&A.

Proces underwritingu w przypadku polis W&I jest skomplikowany i wymaga współpracy między wszystkimi zaangażowanymi stronami – kupującym, sprzedającym, doradcami prawnymi oraz brokerem ubezpieczeniowym.

Nasza rola jako brokera polega na koordynacji procesu, wspieraniu stron w analizie ryzyka oraz na negocjowaniu jak najkorzystniejszych warunków ubezpieczenia.

Rzetelna analiza due diligence stanowi fundament procesu zabezpieczenia ubezpieczenia W&I. Nasza kancelaria aktywnie współpracuje z renomowanymi zespołami prawnymi, audytorami oraz ekspertami branżowymi, co pozwala na dogłębne zidentyfikowanie i ocenę wszelkich potencjalnych ryzyk związanych z transakcją. Jest to kluczowe, aby skutecznie minimalizować potencjalne i przyszłe roszczenia. Negocjacje z underwriterami to kolejny decydujący element w procesie uzyskiwania polisy W&I. Jak wiemy, każda transakcja ma swoją unikalną specyfikę, dlatego istotne jest, aby polisa ubezpieczeniowa W&I była precyzyjnie dostosowana do charakteru danej operacji.

ROLA BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH JAKO NEGOCJATORÓW

Obserwacje rynkowe oraz prognozy ekspertów jednoznacznie wskazują na rosnącą dynamikę rozwoju rynku ubezpieczeń Warranty & Indemnity (W&I), co jest bezpośrednio powiązane z intensyfikacją wymagań regulacyjnych oraz coraz większą złożonością transakcji fuzji i przejęć M&A, rośnie również wykorzystanie umów W&I w innych operacjach biznesowych, w których oczekiwana jest ochrona ryzyka naruszenia oświadczeń i zapewnień lub zobowiązań. W tym kontekście, nasilająca się rola brokerów ubezpieczeniowych jako mediatorów i negocjatorów w procesach transakcyjnych nabiera szczególnego znaczenia.

Brokerzy ubezpieczeniowi, dzięki swojej specjalistycznej wiedzy i doświadczeniu, odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu polis W&I, co pozwala dostosować ochronę ubezpieczeniową do indywidualnych potrzeb i specyfiki każdej transakcji. Z rozmów z underwriterami wynika, że brokerzy nie tylko zajmują się większością obsługi transakcji W&I, ale także efektywnie wpływają na negocjacje warunków polis, wykorzystując swoje relacje na rynku ubezpieczeń do uzyskania korzystnych warunków dla swoich klientów.

Wzrost skomplikowania transakcji M&A, zarówno w kontekście strukturalnym, jak i regulacyjnym, wymaga od brokerów nieustannego rozwijania kompetencji i aktualizowania wiedzy. Tendencja ta wskazuje na coraz większą potrzebę profesjonalizacji i specjalizacji w branży ubezpieczeniowej, co podkreśla znaczenie brokerów w procesie zabezpieczania interesów ekonomicznych oraz prawnych stron zaangażowanych w transakcje M&A.

Z ŻYCIA WZIĘTE

Przejęcie sieci Costa Coffee przez The Coca-Cola Company za 4,9 mld funtów to przykład strategicznej transakcji, w której ubezpieczenie Warranty & Indemnity (W&I) odegrało kluczową rolę w minimalizowaniu ryzyka transakcyjnego. W transakcjach o takiej skali, obejmujących zarówno aktywa operacyjne, jak i wartości niematerialne, ubezpieczenie W&I stanowi nieodzowny element struktury zabezpieczeń, umożliwiając przeniesienie ryzyka związanego z potencjalnymi naruszeniami gwarancji i oświadczeń na ubezpieczyciela. W kontekście tej transakcji, ochrona obejmowała szeroki zakres ryzyk, w tym zobowiązania podatkowe, kwestie regulacyjne oraz potencjalne roszczenia wynikające z praw własności intelektualnej, które stanowią fundament operacyjny i konkurencyjny dla globalnej marki, jaką jest Costa Coffee.

Dzięki ubezpieczeniu W&I Coca-Cola mogła skupić się na integracji nowego nabycia, mając pewność, że ewentualne roszczenia posttransakcyjne nie wpłyną negatywnie na bilans finansowy ani na proces operacyjny. W transakcjach fuzji i przejęć o tej skali, szczególnie w kontekście transgranicznym, ryzyka związane z różnicami w systemach prawnych, standardach księgowych czy regulacjach lokalnych mogą być trudne do oszacowania. Dlatego też ubezpieczenie W&I, z precyzyjnie określonym zakresem ochrony, pozwala inwestorom na pewność działania, zwłaszcza w obliczu rosnącej złożoności regulacyjnej oraz licznych wyzwań operacyjnych. Takie rozwiązania nie tylko usprawniają proces negocjacji, ale również przyczyniają się do zwiększenia wartości transakcji poprzez eliminację niepewności, co z kolei pozytywnie wpływa na wycenę aktywów.

SŁÓW KILKA NA KONIEC...

Coraz częstsze angażowanie się firm w transakcje transgraniczne wymusza stosowanie coraz bardziej zaawansowanych narzędzi zarządzania ryzykiem, z których ubezpieczenie W&I staje się kluczowym elementem strategii ochrony. **W międzynarodowych transakcjach fuzji i przejęć różnice w systemach prawnych, przepisach podatkowych, standardach rachunkowości oraz lokalnych regulacjach mogą generować trudne do przewidzenia ryzyka.** Ubezpieczenie W&I umożliwia przeniesienie odpowiedzialności za naruszenia oświadczeń i gwarancji zawartych w umowie na ubezpieczyciela, zapewniając stronom transakcji większą elastyczność i bezpieczeństwo operacyjne. Wzrost liczby sporów wynikających z transgranicznych różnic regulacyjnych sprawia, że ten produkt ubezpieczeniowy jest nie tylko koniecznym zabezpieczeniem, ale także istotnym czynnikiem wspierającym globalne operacje.

Rozwój rynku ubezpieczeń W&I w odpowiedzi na rosnące wymagania regulacyjne i złożoność transakcji M&A stanowi nieodłączny element ewolucji rynku kapitałowego. W obliczu wzrastającej liczby transakcji o skomplikowanej strukturze, brokerzy ubezpieczeniowi odgrywają istotną rolę w kształtowaniu odpowiednich rozwiązań ubezpieczeniowych. Ich umiejętność dokładnej analizy ryzyka, dostosowania warunków polisy do specyfiki transakcji oraz prowadzenia skutecznych negocjacji z underwriterami, jest kluczowa dla zapewnienia optymalnej ochrony interesów klientów. To brokerzy, korzystając ze swojej wiedzy o lokalnych rynkach i globalnych regulacjach, są w stanie efektywnie zarządzać ryzykiem transakcyjnym, co przekłada się na większą stabilność i bezpieczeństwo zarówno dla nabywców, jak i sprzedających. □