



**PURE INSURANCE**

TAILOR-MADE BROKERAGE SERVICES

Pure Insurance – это независимый страховой брокер, специализирующийся на консалтинге, оптимизации и управлении рисками в области корпоративного страхования и перестрахования. Используя инновационный подход в своей деятельности, мы предлагаем своим клиентам не только классические страховые продукты и подходы, но и эксклюзивные страховые покрытия, не представленные на текущем российском рынке страхования. Одним из таких продуктов, разработанным специалистами Pure Insurance совместно с нашими британскими партнерами, является Страхование W&I в сделках M&A

## **ПРЕДПОСЫЛКИ СТРАХОВАНИЯ W&I**

При заключении сделок M&A покупатель обычно требует от продавца предоставления заявлений и гарантий (representations and warranties), которые отражают различные аспекты, способные повлиять на бизнес компании после сделки (имеющиеся активы, задолженности, бухгалтерская отчетность, судебные разбирательства и пр.). Предоставляя такие заявления и гарантии, продавец берет на себя серьезные риски и ответственность. До сих пор такие риски не подлежали страхованию в России. Теперь у вас есть такая возможность!

## **ЧТО ТАКОЕ СТРАХОВАНИЕ W&I**

Страховой полис W&I покрывает убытки, возникающие в следствие нарушения заявлений и гарантий по сделкам слияния и поглощения за счет страховой компании.

Страхование W&I на западном рынке M&A сделок становится все более популярным инструментом, облегчающим процесс переговоров двух сторон и увеличивающим шансы любой сделки M&A на успех за счет передачи части рисков третьей стороне – страховой компании

Полис W&I в каждом случае разрабатывается индивидуально под конкретную сделку, чтобы обеспечить максимальный охват рисков в рамках соответствующих заявлений и гарантий, отражаемых в договоре купли-продажи (Sale and Purchase Agreement или SPA).

## **ПОЛИС ПОКУПАТЕЛЯ VS ПОЛИС ПРОДАВЦА**

Полис продавца обеспечивает защиту ответственности перед покупателем (судебные издержки и урегулирование/возмещение убытков).

Полис покупателя обеспечивает защиту от убытка, понесенного в результате нарушения гарантий, предоставленных в договоре купли-продажи.

Полис, приобретаемый покупателем, включает покрытие риска мошенничества со стороны продавца.

Период действия страхового полиса может соответствовать временным лимитам ответственности, указанным в документах по сделке (например, 2–4–7 лет по налоговым гарантиям).

*Важный аспект – это юрисдикция договора купли-продажи и место разрешения споров. В случае сделок по приобретению/продаже бизнеса в России пока возможна только британская юрисдикция.*

#### **Размещение риска**

*Pure Insurance предлагает размещение рисков W&I на Лондонском рынке среди пула наиболее опытных и крупных Страховщиков, обладающих исключительной экспертизой и высочайшей репутацией в данном сегменте.*

## **ПРИМЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ СТРАХОВАНИЯ W&I В СДЕЛКАХ M&A**

### **Устранение расхождений в ожиданиях сторон по распределению рисков заявлений и гарантий**

Международная компания по производству и торговле электроникой продается за \$150 000 000.

Продавец готов предоставить гарантии максимум на \$5 000 000 и не более чем на 12 месяцев. Покупатель требует больших гарантий и на более продолжительный период.

Сделка закрыта при помощи приобретения продавцом полиса W&I, который увеличил лимит ответственности по заявлениям и гарантиям продавца до \$15 000 000 (\$5 000 000 за счет продавца и \$10 000 000 за счет полиса W&I) и период ответственности до 7 лет (1й год за счет продавца и последующие 6 лет за счет полиса W&I).

### **«Чистый выход»**

Стратегический инвестор приобретает у фонда прямых инвестиций компанию высоких технологий.

Размер сделки \$500 000 000.

Покупатель требует резервирования 10% (\$50 000 000) от суммы сделки на escrow счете.

Продавец не готов принять такие условия, поскольку, являясь финансовым инвестором, не может взять на себя долгосрочные обязательства при выходе из инвестиции.

Покупатель приобретает полис W&I с лимитом ответственности в \$50 000 000, тем самым обеспечив себе необходимый размер предоставляемых гарантий.

В договоре купли-продажи были прописаны гарантии с максимальным уровнем ответственности в \$50 000 000, а фонд прямых инвестиций обеспечил себе «чистый выход» из инвестиции.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

При совершении сделок M&A продавцы и покупатели используют страхование W&I как дополнительный инструмент, с помощью которого можно:

- улучшить переговорную позицию продавца или покупателя;
- получить уверенность в предлагаемом обеспечении заявлений и гарантий (для покупателя);
- выйти из инвестиции с минимальными обязательствами как в отношении размера гарантий, так и в отношении срока их действия.

Гибкость полиса W&I и его правильное использование позволяют «облегчить» процесс заключения любой сделки M&A.

### **PURE INSURANCE**

Дербеневская ул. 11  
+7 495 669-21-11  
info@pureinsurance.ru

### **ТИМОТИ ЭННЕКИНГ**

Директор по страхованию  
заявлений и гарантий  
+7 910 439 1486  
enneking@pureinsurance.ru

### **АЛЕКСАНДР СТРЕЛЕЦ**

Партнер  
+7 926 521 6748  
strelets@pureinsurance.ru