

Introducción a los seguros para operaciones de M&A

Seguros para operaciones de M&A

¿Qué son?

Riesgos habituales en operaciones M&A

Riesgos recurrentes

- Conocidos o descubiertos en due diligence
- Potenciales y desconocidos
- Cuestiones o contingencias específicas

Soluciones tradicionales

- Ajustes a precio
- Indemnities
- Escrows
- Garantías reales y personales
- Ruptura de las negociaciones

Otras posibles soluciones

- Limitar, compensar o transferir los riesgos conocidos
- Protegerse frente a los riesgos desconocidos
- Optimizar el valor de la inversión

Soluciones

Nosotros ofrecemos ...



Los seguros para operaciones de M&A

¿Qué son?

Seguros para protegerse de contingencias desconocidas

- Seguro sobre las manifestaciones y garantías del vendedor

Seguros para protegerse de contingencias específicas

- Seguro de planificación fiscal
- Seguro de resultados de pleito
- Seguro de cuestiones específicas

Contingencias desconocidas:

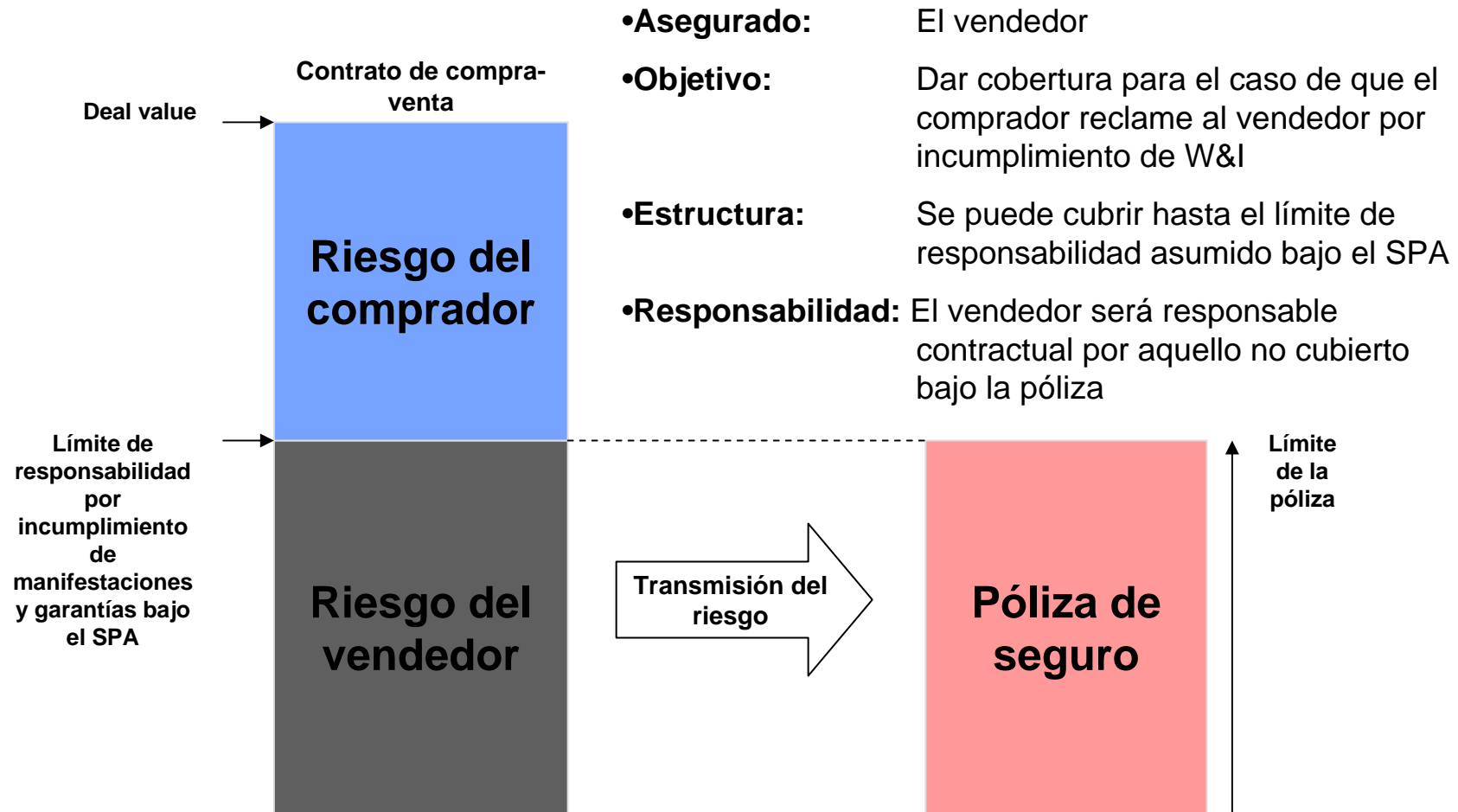
El seguro de manifestaciones y garantías

- **Traje a medida adaptado a lo acordado por las partes o necesidades del cliente respecto a cobertura y límites cuantitativos y temporales**
- **Cubre:**
 - las pérdidas derivadas del incumplimiento de las manifestaciones y garantías del vendedor por hechos no conocidos
 - los costes de defensa
 - el fraude en las pólizas comprador
- **No cubre:**
 - hechos conocidos
 - ajustes a precio
 - multas y sanciones no asegurables por ley
 - fraude en las pólizas vendedor
 - provisiones de futuro
 - correcta financiación de fondos de pensiones
 - posibles cuestiones específicas de la operación



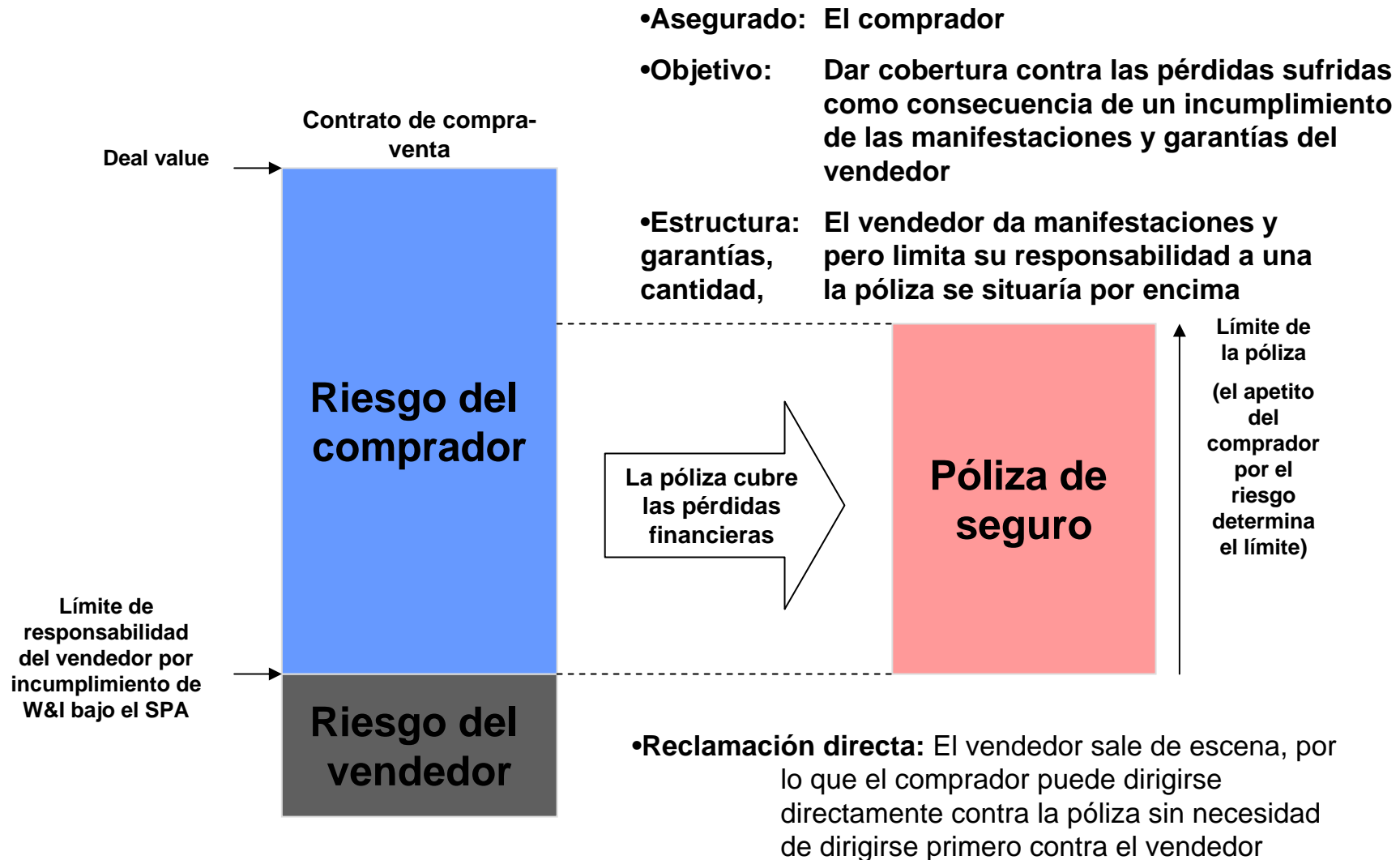
El seguro de manifestaciones y garantías

Estructura vendedor



El seguro de manifestaciones y garantías

Estructura comprador



Los seguros de manifestaciones y garantías

¿Por qué comprar un seguro de estos?

El comprador

- Delimita, cuantifica y adelanta el impacto de una posible pérdida futura
- Elimina discrepancias respecto al límite de responsabilidad del vendedor
- Elimina riesgo de insolvencia del vendedor
- Elimina disputas con los vendedores que permanecen en la inversión

El vendedor

- Delimita, cuantifica y adelanta el impacto de una posible pérdida futura
- Evita mantenimiento de responsabilidades en balance
- Evita ajustes de precio
- Evita conflictos en caso de no poder dar manifestaciones y garantías
- Elimina incertidumbres por el grado de participación en la gestión anterior

MAXIMIZA LA INVERSIÓN

Los seguros para contingencias específicas

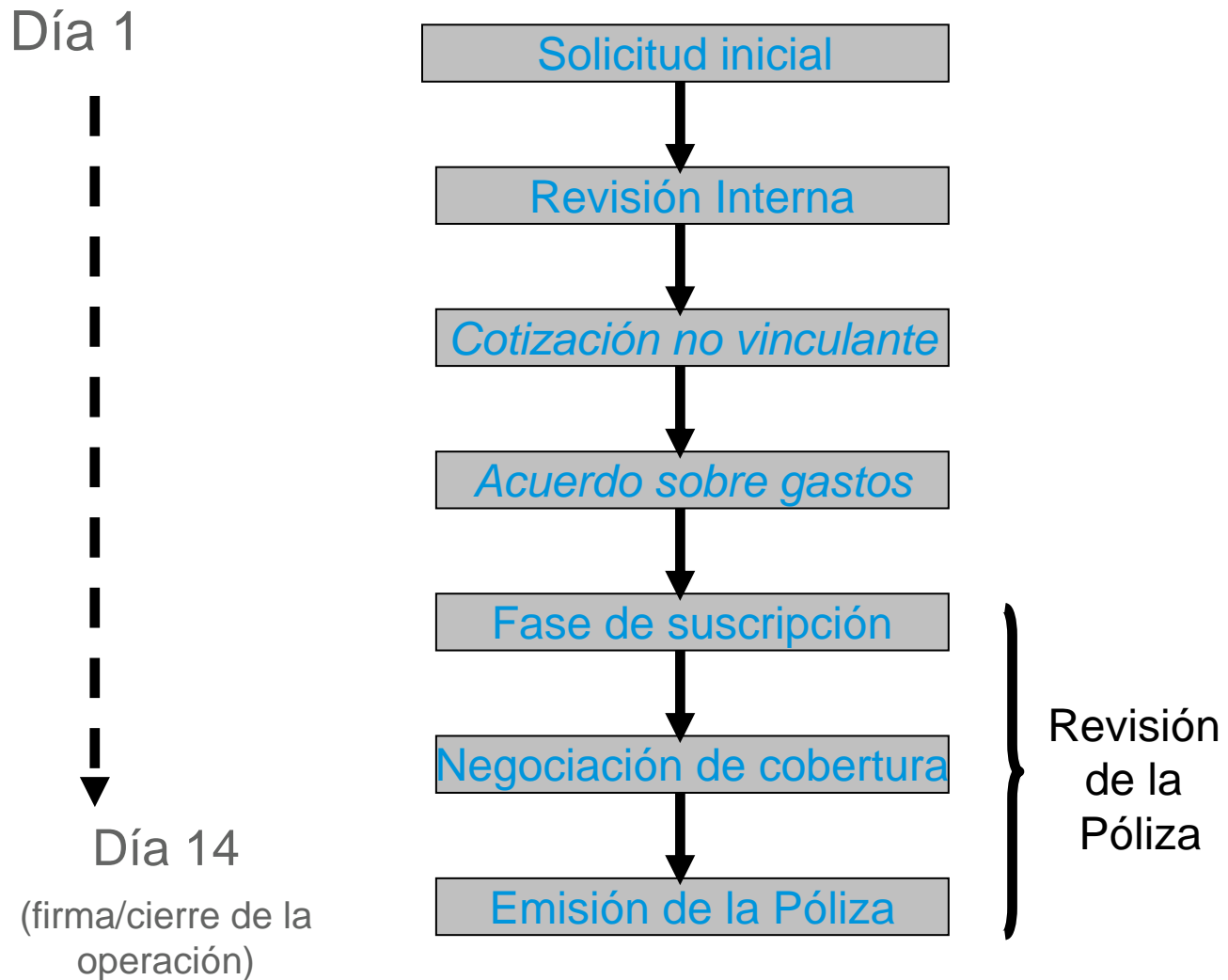
Planificación fiscal, resultados de pleito
y cuestiones específicas

- **Permiten reducir o eliminar determinados riesgos específicos no materializados:**
 - **Fiscales:** cuestiones legales o de interpretación normativa
 - **Contenciosos:** resultados de un litigio iniciado o amenazado
 - **De otra índole:** laboral, de derecho de la competencia, etc...
- **Proporcionan certeza sobre el “cuánto” de la contingencia adelantando el coste al momento de la operación**
- **Resuelven situaciones de bloqueo en las negociaciones evitando otras posibles soluciones, como avales o escrows**
- **Cobertura y posible adelanto de los gastos de defensa**
- **Precio: a partir del 3% del límite de responsabilidad**

Seguros para operaciones de M&A

¿Cómo es el proceso?

El proceso



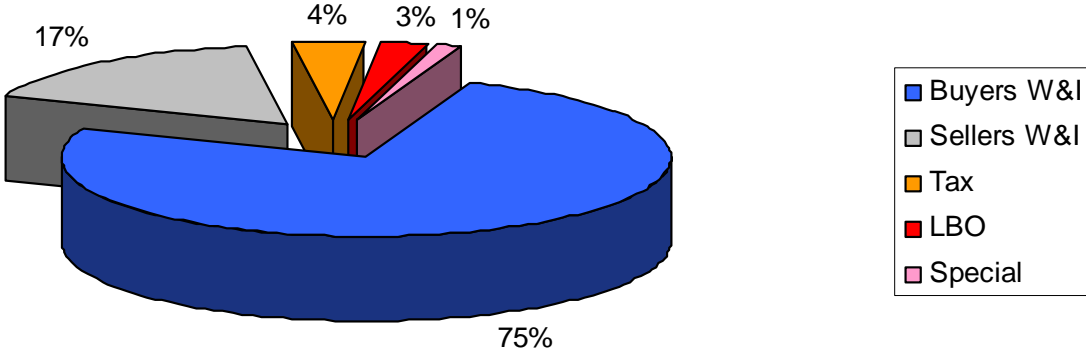
Sí, pero... ¿funcionan?

Nuestra experiencia

Operaciones cerradas



Más de 160 pólizas cerradas en 2012



Nuestra experiencia

Siniestros y reclamaciones

- Nuestra experiencia revela que, aproximadamente, **en 1 de cada 7** pólizas se produce una **reclamación**
- En periodos post-crisis, el porcentaje de pólizas en las que se producen reclamaciones se incrementa (hasta el 40% tras 2001)
- Nuestra experiencia es que sólo en un **5% de los casos** las reclamaciones se basaban en hechos **fuera de la cobertura** de la póliza (es decir, que o no eran incumplimientos o se aplicaba una exclusión específica)
- El 66% de las reclamaciones se plantean durante el **primer año** de vigencia de la póliza