

NIEDERER KRAFT FREY

W&I Insurance – Rechtliche & Taktische Aspekte

Dr. Philippe Weber LL.M.

Zürich, 7. September 2021

Inhaltsübersicht

1. Einleitung
2. Grundlagen
3. Ausgewählte rechtliche und taktische Aspekte
4. Key Takeaways

I. Einleitung

- **Grosse und zunehmende Bedeutung von W&I Versicherung in M&A Transaktionen**
 - Starker Verkäufermarkt treibt W&I Versicherung ("clean exit"; "stapled W&I")
 - Ca. 20 % bei allen Transaktionen in Europa (2021 erneute Dynamisierung)
 - Ca. 50 % bei Transaktionsvolumen im Wert von > Euro 100 Mio. (Europa)
 - > 90 % davon Käufer-Policen (Verkäuferpolicen "Auslaufmodell")
 - Tiefere Prämien (0.9–1.5% der Haftungsmitel), tiefere Selbstbehalte (0.25–0.5 % EV):
Boden gefunden? / Cost of "optionals" / Spezialfall Real Estate
 - COVID-19 Effekt?
 - Zunehmende Anzahl von Claims (überproportional bei grossen Deals) und raschere Abwicklung – aber weiterhin relativ wenig Erfahrung mit (insbes. grossen) "claims"
- **Kein "Allheilmittel":** Manage Expectations!
- **Markt wird "reifer":** Mehr Wettbewerb (> 20 Anbieter im europäischen Markt) und "more bespoke" (i.e. individueller Zuschnitt und Verhandlung der Policen mit Hilfe von Brokern).
- **"Nil seller liability" Struktur** ("*no skin in the game*") inzwischen Standard: Auswirkungen auf Police und SPA (Prozess / Inhalt)
- **Fokus des Vortrags auf praktische und taktische Aspekte bei Käufer-Policen**, einschliesslich mit Bezug auf SPA und Police (und dem Weg dorthin)

II. Grundlagen

➤ Begriff (Käufer-Police)

- Versicherung des Käufers für Schäden, die aus der Verletzung von Zusicherungen und Gewährleistungen in Unternehmenskaufverträgen entstehen
- Direkter Anspruch gegen die Versicherung – ein vorgängiges Vorgehen gegen den/die Verkäufer ist nicht erforderlich
- Hard & Soft Staped: Verkäufer "organisiert" W&I Versicherung für Bieter

➤ Nicht alles ist versicherbar

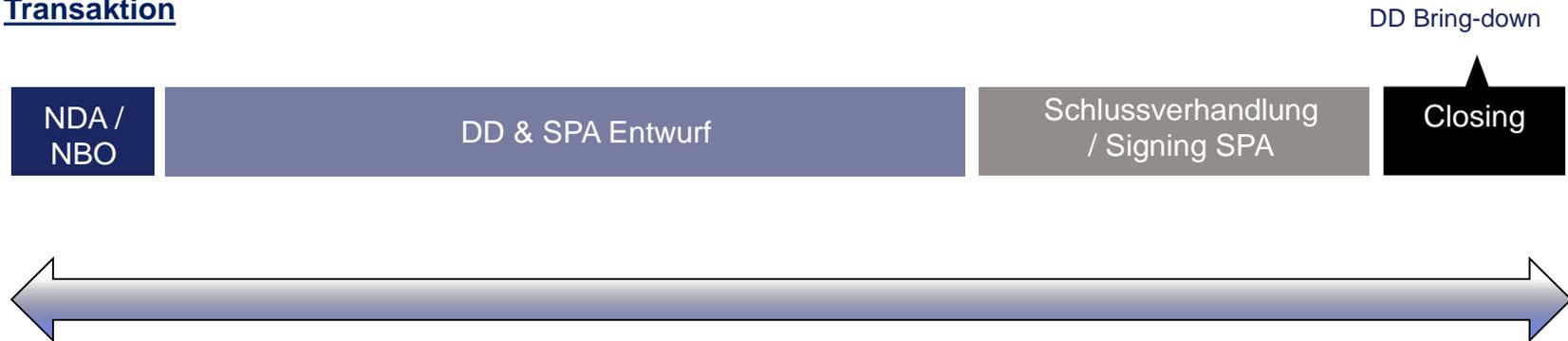
- Grundsätzlich nur unbekannte Risiken
- Grundsätzlich nur Risiken / Themen, die Gegenstand der Due Diligence waren
- Standardausschlüsse ("exclusions"), z.B. bekannte Risiken und offengelegte Umstände, Kaufpreisanpassungen (Leakage, Closing Accounts), Pension Underfunding, Bribery / Sanctions, bestimmte Steuern/Steuersachverhalte (z.B. Transfer Pricing), etc. – **verhandelbar?**

➤ Absicherung bekannter Risiken?

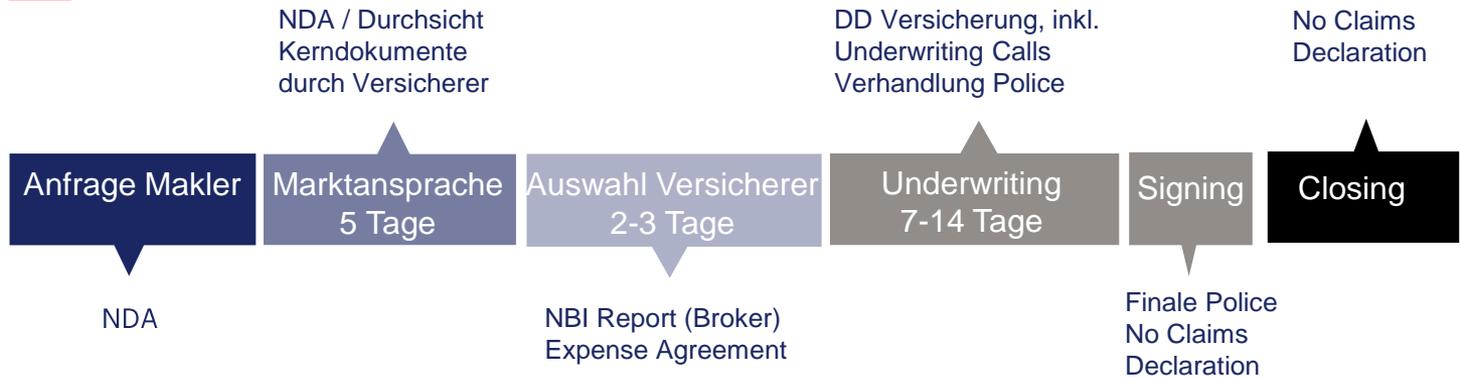
- Ausnahmsweise "affirmative cover" als Teil der W&I Versicherung, sofern detaillierte DD und "(very) low risk"
- Contingent legal risk insurance (z.B. laufender Prozess)
- Traditionelle Mittel wie Kaufpreisanpassung, Indemnity des Verkäufers / Escrow, etc.

Weg zur Käufer-Police und Timing

Transaktion



W&I



Hinweis: Bei "Stapled" W&I Insurance ist Käufer bei Auswahl Broker / Versicherung nicht frei und erhält ggf. vom Verkäufer (via vorbestimmten Broker) NBI Entwurf (evtl. sogar Policen Entwurf), gestützt auf VDD Reports und SPA Verkäuferentwurf

III. Ausgewählte rechtliche und taktische Aspekte

Vorbereitung (1/2)

- **Due Diligence entscheidend**
 - Umfangreiche und ordnungsgemäße DD als Grundvoraussetzung für die W&I Versicherung: Keine Deckung für "blind spots"
 - Rechtzeitig Abstimmung der DD mit Broker (und Versicherer / Police) und dem Gewährleistungskatalog:
 - Art der DD (legal, financial, operational)
 - Umfang (inkl. Scope, Wesentlichkeitsschwellen ("de minimis") und Jurisdiktionen)
 - Marktansprache des Brokers + NBI Report: Wo legen Versicherungen den Fokus und wo droht ein Ausschluss / Einschränkung ohne vertiefte DD?
 - Identifikation problematischer "Standard-Ausschlüsse" und allfälliger Aspekte (z.B. Altlasten, hängige IP-Streitigkeiten, etc.), die nicht W&I versicherbar
 - Klare Instruktion der Berater (inkl. betreffend Formulierung des DD Berichts: "*Since W&I insurers will typically exclude from cover any matter that is identified as more than a low risk and referenced in this way, specialists have had to adapt their approach to reporting on due diligence issues to ensure that such issues are thoroughly investigated and any potential risks assessed, hopefully to the point where the issue is seen as low risk and therefore avoid becoming the subject of a specific policy exclusion*")

Vorbereitung (2/2)

- **Frühzeitiger Einbezug Broker und massgeschneiderte Marktanfrage** (u.a. wichtig für Verständnis, wieviel Flexibilität Käufer beim SPA Mark-up und Preisofferte haben wird, z.B. kritische Definitionen im SPA (und Police), Notwendigkeit Indemnities, etc.)

Enhancements (Auszug aus einer kürzlichen Anfrage eines Brokers an 4 Versicherungen):

Request Broker	Comment by Insurance A	Comment by Insurance B	Comment by Insurance C	Comment by Insurance D
<p>Can you remove relevant sections of Tax DD Report from being a disclosed item for "low risk" tax items in the Tax DD Report?</p>	<p>A will consider covering certain tax risks determined "low or remote". Such cover will be provided either by specific disapplication of the relevant due diligence or by way of affirmative coverage under the insured loss provisions of the Policy</p>	<p>Tax DD Report would need to be deemed disclosed but B is prepared to discuss affirmative tax cover for certain remote or low risks identified in DD. AP would need to be discussed in light of particular tax risks and overall pricing package</p>	<p>Affirmative cover of certain tax matters is subject to underwriting, in particular the nature of matters in question and level at which they are diligenced (incl. in sufficient detail for C to clearly assess the likelihood and quantum of the risk)</p>	<p>D can consider subject to their review of the DD, the exclusion of any matter Disclosed (as defined in the Policy)</p>
<p>Are you prepared to disregard definition of "disclosed" in SPA and apply definition of "disclosed" as follows: "..."</p> <p>[<i>Variante</i>: "Damage", etc.]</p>	<p>The following would be acceptable [<u>underlined added</u>]: "... <u>applying the standards of a prudent businessman</u> ..."</p>	<p>Confirmed</p>	<p>Not being offered</p>	<p>Confirmed</p>

Verhältnis der Police zum SPA (1/4)

➤ Grundsatz: Kaufvertrag als Grundlage für die Police

- Akzeptabler Garantiekatalog im Kaufvertrag als Ausgangsbasis für Verhandlungen mit der Versicherung
- Versicherungsdeckung i.d.R. direkt oder indirekt angeknüpft an einen Anspruch unter dem SPA (*gekürztes Beispiel aus einer Police*):

*"Subject to all the provisions of this Policy the Insurer shall indemnify the Insured for Loss in excess of the Retention up to the Limit of Liability arising out of any **Covered Event** or Third Party Claim that is first notified to the Insurer during the applicable Policy Period in accordance with clause [X] of this Policy. ...*

*"**Covered Event**" means any breach of any Covered Warranty, Fundamental Warranty or Tax Warranty [or: Tax Indemnity], in each case in respect of which the Insured, **is or would but for any Disregarded Provision be**, entitled to make one or more claims against the Seller under the terms of the Acquisition Agreement.*

*"**Loss**" means any amounts for which the Seller is, or would but for any Disregarded Provision be, liable to the Insured in respect of a Covered Event less any Recovered Amount, provided that ... [z.B.: Abweichung von Schadensdefinition des SPA]"*

*"**Disregarded Provisions**" means the following provisions of the Acquisition: [Liste der SPA Bestimmungen, die für Anspruch nicht anwendbar, z.B. Haftungsausschlüsse, Rügefristen, etc.]"*

Verhältnis der Police zum SPA (2/4)

➤ **Aber: "Nil recourse" Struktur inzwischen Standard**

- Nahezu vollständiger Ausschluss der Haftung **im SPA**:

*"Subject to Section [X], the Buyer agrees that it will not be entitled to recover, and hereby irrevocably and unconditionally waives any and all rights to recover for, any claim for any Damage in excess of the Cap against the Sellers arising out of or relating to a Breach of [Business] Warranties by the Sellers. The Buyer's sole remedy and recourse with respect to such claims will be against the W&I Insurance Policy. **Any liability of the Sellers arising out of or relating to a Breach of [Business] Warranties in excess of the Cap is herewith excluded, including if a specific breach is not covered by the W&I Insurance Policy.**"*

"The maximum aggregate liability of the Sellers for any Damage

- (i) **as a result of a Breach of a [Business] Warranty shall in no event exceed CHF 1.00 (the "Cap");***
- (ii) as a result of a Breach of Fundamental Warranties shall be limited to 100 % of the Purchase Price plus the amount of reasonable attorney's fees.*

*The limitations set out in this Section [X] **shall not apply in respect of any claims of the Buyer against the Sellers for a Breach of Business Warranties in case of fraud** (within the meaning of article 192(3) and 199 CO) [or intentional conduct (Vorsatz)]."*

Verhältnis der Police zum SPA (3/4)

➤ **Aber: "Nil recourse" Struktur inzwischen Standard**

- Verzicht auf Vorgehen gegen Verkäufer (et al.) **in Police:**

A. Keine Pflicht des Versicherten zum Vorgehen gegen Verkäufer

Variante 1: "It is not a pre-condition to the Insured's right to indemnification under this Policy that the Insured has made a claim against the Seller in respect of any Loss."

Variante 2: "Insured Loss shall be recoverable as an Insured Loss under this Policy notwithstanding that the Policyholder has no right to claim against the Warrantors in respect of the subject matter out of which such Insured Loss arises pursuant to the Agreement. The Policyholder shall not be required to proceed against the Warrantors prior to delivering a notice of a claim under this Policy to the Underwriters."

B. Beschränkte Subrogation der Versicherung (in Abweichung von Art. 72 VVG)

"The Insurers agree not to exercise any rights of subrogation acquired under or in connection with this policy against the Sellers other than in case of a Seller fraud (within the meaning of arts. 192 (3) and 199 CO) and then only to the extent and in respect of those rights of recovery relating directly to fraud by such Seller. " [evtl. zusätzliches Wording, falls Management Gewährleistungen abgibt bzw. zum Schutz von Aktionären etc.]

- Zusätzliche "Entkoppelung" wenn die versicherten (Business) Reps nicht von den Verkäufern, sondern vom Management abgegeben werden (gegen die unter dem SPA evtl. kein Anspruch besteht) (z.B. in PE Transaktionen).

Verhältnis der Police zum SPA (4/4)

➤ Schlussfolgerungen

- Da ein Vorgehen des Käufers gegen den Verkäufer unter dem SPA nicht (mehr) notwendig ist, "Gleichlauf" von SPA und Police weniger relevant.
- Wichtig ist, dass soweit für den Versicherungsanspruch nach wie vor ein (zumindest theoretischer) Anspruch unter dem SPA bestehen muss, SPA und Police insoweit aufeinander abgestimmt sind.
- In der Praxis erhebliche Bedeutung kommt den sog. "Disregarded Provisions" (auch "Limitation Clauses") zu, d.h. jene Bestimmungen im SPA, deren Anwendbarkeit für die Beurteilung eines Anspruchs unter der Police in der Police ausgeklammert werden.
Beispiel: Die Police enthält eigene Regeln zur Form und Frist der Rüge. Die entsprechenden Regeln im SPA sollten in diesem Fall nicht (zusätzlich) anwendbar sein.
- In rechtlicher und taktischer Hinsicht eröffnet das dem Käufer interessante Optionen, durch käuferfreundliche(re) Bestimmungen in der Police ("Enhancements") i.V.m. dem Ausschluss verkäuferfreundlicher(er) Bestimmungen im SPA, seinen Schutz ohne Konzession des Verkäufers zu verbessern.
- Möglichst früh die Eckwerte mit Broker / Versicherung klären, bei denen Versicherung (a) auf Gleichlauf beharren werden (z.B. "De minimis"?) bzw. (b) wo Abweichungen möglich sind und in welchem Rahmen (z.B. Definition "Disclosed", "Damage", etc.), evtl. sogar in Form zusätzlicher ("synthetischer") Gewährleistungen und Garantien.

Enhancements (1/7)

Vorbemerkung: Begriff "Enhancement" nachfolgend untechnisch verwendet

➤ **Gewährleistungsfristen / Versicherungsdeckung (*claim made*)**

Aktuelle CH Praxis bei W&I Policen:

- Fundamental Reps & Tax: 7 Jahre
- Business Reps: 2 Jahre (u.U. 3 Jahre ohne AP)

ggf. + 20 Tage für Schäden am Ende der Periode. Längere Fristen evtl. gegen AP

Sofern im SPA kürzere Fristen gelten, sicherstellen, dass entsprechende SPA Bestimmungen in der Police ausgeklammert sind (d.h. Teil der *Disregarded Provisions*)

➤ **"Third Party Claims" (Abwehr von Drittsprüchen, die von Gewährleistungen abgedeckt)**

- Eigenes Regime in der Police (und somit SPA Regeln in der Police in der Liste der "Disregarded Provsions" aufnehmen)
- Vorsicht bei Formulierung in SPA: Einschränkung oder Ausschluss des Rechts des Verkäufers, Drittsprüche zu verteidigen, soweit es um solche geht, für die Versicherungsdeckung in Anspruch genommen wird

Enhancements (2/7)

➤ Rügefristen, Formalitäten, Kooperation

- Eigenes Regime in der Police (z.B. Rüge "as soon as reasonably practicable and in any event not later than 45 days" ab Kenntnis; detaillierter Inhalt der "Claim Notice", etc.)
- Wichtig: Ausschluss SPA Bestimmungen (*Disregarded Provisions*) und Klarstellung in Police:

"Any failure of the Policyholder to comply with the provisions of clause [X] of this Policy shall not relieve the Insurer of its obligations under this Policy, except to the extent that the Insurer is adversely affected thereby and then only up to the amount by which the Insurer was adversely affected, with the Insurer bearing the burden of proving such adverse effect"

- Taktik: Regelung im SPA verliert praktisch an Bedeutung

➤ Fristen im SPA betr. Pflicht zu Prosequierung von Gewährleistungsansprüchen

- Beispiel: "Ansprüche für Mängel, die nicht innerhalb von 6 Monaten nach Rüge mittels gerichtlicher Klage gegen den Verkäufer prosequiert werden, sind verwirkt"
- Vorsicht, wenn Haftung des Verkäufers zwar nicht ausgeschlossen ist (z.B. "Title-Rep"), aber subsidiär zur Versicherungsdeckung. Das SPA sollte in einem solchen Fall klarstellen, dass die Frist unterbrochen wird, solange der Anspruch gegen die Versicherung hängig ist

Enhancements (3/7)

- Definition des versicherten Schadens ("Insured Loss") in der Police (vs. SPA)

Muster für Diskussion

"Insured Loss means an amount equal to:

- (a) the [Damages / amount] which the Policyholder is entitled to recover from a Warrantor pursuant to the terms of the Agreement on account of a Breach Event; plus*
- (b) any [Damages of the Policyholder and/or its Affiliates (including the Target Group) / amount], which the Policyholder would, but for the Disregarded Provisions, be entitled to recover from a Warrantor on account of a Breach Event; plus*
- (c) Defence Costs to the extent not included in (a) or (b) above; less*
- (d) any Prior Recoveries,*

but in each case excluding (i) any indirect or consequential damages or any lost profit if and to the extent not reasonably foreseeable [ODER: not proximately caused (kein adäquater Kausalzusammenhang)]; and (ii) any matters uninsurable under Swiss law."

"Damages means any and all losses, liabilities, judgments, costs, damages, fees, Taxes, penalties, fines or expenses. ..."

Enhancements (4/7)

➤ Definition des versicherten Schadens (*Fortsetzung*)

Zu beachtende Punkte:

- Allgemein Verhältnis zu Definition in / Anwendbarkeit des SPA
- Behandlung von indirektem und Mängelfolgeschaden (und Vorsicht bei Verweis auf CH Recht; Art. 195 Abs 2 und 208 Abs. 3 OR)
- (Weitere) Ausschlüsse
- Auf welcher Ebene wird Schaden ermittelt?
- An wen wird Versicherung ausbezahlt ("*payment to or on behalf of the Policyholder*")
- Ausschluss von "Multiplier" (z.B. Anfrage Broker iZm NBI: "*Are you prepared to restrict the exclusion of for losses based on multiples in respect of the Fundamental Warranties and in respect of the warranty re financial statements?*")
- Tax Gross Up
- De Minimis / Retention (insbesondere bei "Fundamental Representations")

Enhancements (5/7)

- "Knowledge" & "Materiality" Qualifiers
 - Abgedeckte W&I werden im Anhang zur Police (**Warranty Schedule**) mit Verweis auf die Ziffer im SPA aufgelistet. Einschränkungen ("*partial cover*") oder Ausschlüsse ("*not covered*") werden im Warranty Schedule bei der betreffenden SPA Ziffer so vermerkt (z.B., wenn eine vom Verkäufer im SPA "clean" abgegebene Zusicherung in der Police durch "Seller's knowledge" (oder auf gewisse Target Companies) eingeschränkt wird).
 - Im Fall einer "**nil recourse**" Police braucht der Verkäufer den "Knowledge Qualifier" im Prinzip nicht, da er ohnehin nur bei Arglist / Vorsatz haftet; ebenso ist ein "Materiality Qualifier" für den Verkäufer wenig(er) relevant.
 - Aus Sicht des Käufers sind folgende **Lösungen** zu erwägen:
 - Verkäufer überzeugen, auf Qualifier zu verzichten (und hoffen, dass Versicherung im Warranty Schedule keine Einschränkung macht). Aus Sicht Verkäufer ist es evtl. sogar besser, wenn der Käufer kein Wissen des Verkäufers (welches Risiko auf Rückgriff erhöht) beweisen muss.
 - Bestimmung im SPA, wonach "materiality" vorliegt, sofern Verletzung der Gewährleistung zu einem Schaden führt, der "de minimis" Betrag im SPA übersteigt.
 - Sog. "Knowledge Scrape" und "Materiality Scrape" in der Police: I.d.R. schwierig und u.U. nur gegen AP, daher eher "Fall-back"

Enhancements (6/7)

- "New Breach Cover"
 - I.d.R. werden nur Ereignisse versichert, die im Zeitpunkt des Signing dem "Buyer Team" unbekannt und in "Disclosed Documents" nicht (fairly) "Disclosed" sind. Werden Gewährleistungen per Closing abgegeben, ist eine Deckung für Ereignisse, die vor Closing eintreten und dem "Buyer Team" vor dem Closing bekannt (oder vom Verkäufer offengelegt) werden, ebenfalls ausgeschlossen.
 - Somit besteht aus Sicht des Käufers das Risiko, dass bei Signing unbekannte aber vor Closing eintretende Mängel ("*Excluded Interim Period Events*") nicht versichert werden.
 - Mit "New Breach Cover" soll dieses Risiko ausgeschlossen wird. Das wird in der Praxis aber nur von wenigen Versicherungen akzeptiert und, sofern überhaupt, nur für eine kurze Periode und nur gegen AP (Ausnahme ggf. Title Rep).
 - Police sollte auf jeden Fall klarstellen, dass die Verletzung von Gewährleistungen, die auf Sachverhalten vor Signing beruht und per Signing weder bekannt noch offengelegt waren, hiervon nicht eingeschränkt ist. Daraus folgt weiter, dass wenn möglich Gewährleistungen immer auch per Signing eingefordert werden sollten.
 - Weitere Absicherung gegen dieses Risiko ggf. durch Regelung im SPA (insbes. für Fundamental Reps)

Enhancements (7/7)

- Weitere "Enhancements", die bei Marktanfrage durch Broker sondiert werden können:
 - Einschränkung oder Streichen von "Standard" Ausschlüssen, z.B.:
 - Bribery Representation für ausgewählte Jurisdiktionen (z.B. Länder, die im einschlägigen Index unter den 10 besten Nationen klassiert sind)
 - Data Protection Representation (z.B. CH/DSG und EU / GDPR)
 - Cyber Attack, Tax, Pension Underfunding (aufgrund spezifischer und vertiefter DD)
 - "Synthetische" W&I (d.h. im Warranty Schedule wird eine W&I aufgenommen, die im SPA nicht enthalten ist bzw. eine im SPA enthaltene W&I wird inhaltlich erweitert): In CH noch eher die Ausnahme, ggf. Tax ("Synthetic Tax Deed") mit AP
 - "Tipping Retention" (i.e. Threshold statt Deductible) oder "Dropping Retention" (i.e. Selbstbehalt nimmt mit der Zeit ab): In CH noch selten, ausg. Real Estate
 - Nil "de minimis" / "retention" (und evtl. höhere Deckung) für Fundamental Reps
 - No general data room disclosure oder Ausschluss bestimmter Disclosed Documents: In CH praktisch nicht durchsetzbar, ausser SPA ebenfalls nur specific disclosure
 - "Seller's knowledge" gemäss SPA inkl. "constructive knowledge" (synthetisch nein) / kurze Liste der "Team Members" deren Wissen Versichertem angerechnet wird

Umgang mit bekannten Risiken (1/2)

- **Fundamental Representations (insbes. "Title Rep")**
 - Regelmässiges Problem in CH M&A Deals, dass im Rahmen der Due Diligence Lücken bei der Kette der Aktienübertragungen / Dokumentation (seit Gründung) bestehen, die Zweifel an der uneingeschränkten Aktionärsstellung des Verkäufers am Target (bzw. des Targets an dessen Tochtergesellschaften) wecken.
 - Nach dem allgemeinen Prinzip, wonach bekannte bzw. offengelegte Mängel nicht versichert werden können, besteht in diesen Fällen das Risiko fehlender Deckung.
 - Mögliche Lösungen
 - Soweit möglich Behebung allfälliger Mängel (vor oder nach Closing)
 - Vertiefte Due Diligence zur Eingrenzung oder (sofern Risiko als "low" taxiert) Verzicht der Versicherung auf Ausschluss
 - Haftung der Verkäufer im SPA für Fundamental Representations (ggf. subsidiär sowie abgesichert durch Escrow)

Umgang mit bekannten Risiken (2/2)

- Evtl. bestehende Versicherungen auf Ebene Target Group (z.B. Produkthaftung, Rechtsschutzversicherung, etc.)
 - "Change of control" Folgen abklären
- Traditionelle Instrumente (Kaufpreisanpassung, Indemnity, Escrow, etc.) (auch für andere nicht versicherbare Risiken wie z.B. Sanktionen, Geldstrafen)
- Contingent Legal Risk Insurance
 - Deckung für bekannte rechtliche Risiken
 - Vertiefte Due Diligence (Zeitfaktor)
 - (Hohe) Kosten
 - Mögliche Anwendungsfälle
 - Hängige oder angedrohte Rechtsstreitigkeiten (z.B. IP Litigation, Anti-trust Risiken)
 - Steuerrisiken (die nicht in W&I Versicherung integriert werden können)
 - Umweltrisiken
 - Risiko einer Rückzahlungspflicht von Subventionen
 - Regulatorische Risiken (z.B. Bauverzögerung infolge langwieriger Verwaltungsverfahren)

Diverses

- **Anwendbares Recht**
 - Denke an spezialgesetzliche Bestimmungen (z.B. sofern CH Recht anwendbar, Ausschluss von Art. 42 und 55 Abs. 1 VVG; wird nach Inkrafttreten rev. VVG entschärft)
 - Nicht alle Anbieter können jede relevante Jurisdiktion anbieten
- **"Full Synthetic" in Ausnahmefällen**
 - Distressed Seller
 - Privatization
- **Vorsicht bei nachträglicher Anpassung des SPA (ohne Zustimmung der Versicherung)**
- **US W&I Versicherungspraxis weicht von jener in CH / EU ab**
 - Weniger Ausschlüsse (z.B. re Data Room, materiality qualifiers, de minimis, etc.)
 - Käuferfreundlichere Definition des Schadens
 - Höhere Prämie
 - Arbitrage?

IV. Key Takeaways / Diskussion

Key Takeaways

- Frühzeitige & deal-spezifische Vorbereitung aus Verkäufer- und Käufersicht wichtig: Früher Einbezug Broker, massgeschneiderte Marktanfrage, etc.
- Sorgfältige & deal-spezifische Due Diligence Grundvoraussetzung für Versicherungsdeckung und mögliche "Enhancements"
- "Entkoppelung" der Versicherungspolice vom SPA eröffnet rechtliche und taktische Optionen: Je autonomer Ansprüche in der Police geregelt sind, desto weniger muss über SPA Klauseln verhandelt werden
- "Manage Expectations":
 - "Standard Ausschlüsse" bringt man in der CH Praxis (noch) kaum weg, auch wenn der Druck auf Versicherer steigt
 - Bekannte Risiken sind nicht oder nur schwer versicherbar (inkl. Zeitfaktor) – "traditionelle" Risikoausgleichs- und Sicherungsmittel bleiben relevant und sind bei Festlegung der Verhandlungsstrategie zu beachten

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Dr. Philippe Weber

Partner

philippe.a.weber@nkf.ch

+41 58 800 8383 (Direkt)

+41 79 750 32 49 (Mobil)

Niederer Kraft Frey AG

Bahnhofstrasse 53

CH-8001 Zürich

www.nkf.ch