

Comunicato stampa

Contatto:

Federico Moia

+39 02 48538 315

federico.moia@marsh.com

Aumenta l'uso di capitale assicurativo nelle operazioni di M&A
La copertura *Warranty & Indemnity* offre una soluzione alternativa
all'immobilizzazione di risorse finanziarie

Milano, 10 Novembre 2010 – L'ultima edizione del *Transactional Risk Update: Half-Year Review 2010* pubblicato da Marsh, leader mondiale nell'intermediazione assicurativa e nella consulenza per la gestione del rischio, analizza il recente aumento dell'attività di M&A. Il report della practice *Private Equity and Mergers & Acquisitions Services* (PEMA) registra un incremento del numero di operazioni in cui si è ricorso al capitale assicurativo nel primo semestre 2010, rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente.

Nel contesto di tali operazioni, gli esperti di PEMA hanno avuto modo di notare una maggiore sensibilità delle parti all'impiego di capitale assicurativo, per fronteggiare eventuali criticità emerse durante le operazioni di finanza straordinaria. In particolare si osserva un rinnovato interesse per la realizzazione dei cosiddetti *clean exit*, ossia la vendita di determinati asset, evitando o limitando significativamente l'onere di rilasciare garanzie a beneficio dell'acquirente.

In tale ambito la copertura *Warranty & Indemnity* (W&I), nota anche come *Reps & Warranties*, sta diventando uno strumento sempre più popolare per proteggere i gli interessi dei compratori. Il report fornisce l'identikit degli acquirenti delle coperture, prescindendo da un mercato particolare come il Nord America: nella vasta maggioranza dei casi si tratta dei venditori, a conferma di quanto esposto; si rileva inoltre che sono in prevalenza investitori strategici, e non finanziari, a fare richiesta dell'assicurazione.

Luigi Biasco, leader di PEMA in Italia, ha così commentato: "L'efficienza delle operazioni di M&A è spesso condizionata da una distribuzione asimmetrica delle informazioni tra le parti. Una dinamica di questo tipo potrebbe portare a sottovalutare delle criticità, magari a fronte di una negoziazione al ribasso del prezzo non correttamente correlata all'effettiva esposizione che l'acquirente si porta in casa. In questo caso, il profilo di rischio può condizionare l'economicità stessa dell'operazione.

"Durante le operazioni di M&A è pratica comune per il venditore fornire garanzie all'acquirente in una vasta serie di potenziali criticità, sconosciute al momento della

stipula dell'accordo, che possono riguardare azioni, dipendenti, tasse, la proprietà stessa, sia fisica che intellettuale, e altre questioni di ordine commerciale relative alla target. In questo e nel caso di compravendite che riguardano rami d'azienda o anche specifici asset, la copertura W&I tutela l'acquirente da irregolarità o violazioni nelle garanzie rilasciate dal venditore.

“Grazie al tipico effetto leva dello strumento assicurativo è possibile, in alcune fattispecie, trasferire al mercato esposizioni anche molto rilevanti che, in assenza di adeguate informazioni, sottrarrebbero efficienza all'operazione. Il vantaggio dell'uso della copertura W&I è tangibile: entrambi i contraenti possono condurre la negoziazione in modo più efficiente, avendo trasferito a una terza parte (l'assicuratore) l'aleatorietà connessa a fattispecie non soggette al loro controllo.”

E' possibile accedere al report *Transactional Risk Update: Half-Year 2010* attraverso il link: <http://www.insurancemarketreport.com/docs/TransactionalRiskUpdateV4.pdf>.

About PEMA

Marsh *Private Equity and Mergers & Acquisitions Services* (PEMA) è un team dedicato di specialisti, focalizzato sulle tematiche di gestione del rischio e assicurative che influenzano la negoziazione e il successo economico di lungo termine delle operazioni di finanza straordinaria. Attiva da oltre 20 anni, la pratica mondiale conta più di 130 professionisti e ha prestato consulenza per oltre 10.000 operazioni in tutto il mondo. Tali operazioni includono compravendite (M&A), disinvestimenti, investimenti infrastrutturali, partnership pubblico-privato (PPP), privatizzazioni e operazioni di finanza strutturata.

About Marsh

Marsh, grazie a suoi oltre 24.000 dipendenti, fornisce servizi di consulenza per l'analisi e la gestione del rischio in oltre 100 Paesi. Marsh è una società del gruppo Marsh & McLennan Companies (MMC), azienda mondiale di servizi professionali con oltre 50.000 dipendenti e ricavi superiori ai 10 miliardi di dollari. A MMC fanno inoltre capo Guy Carpenter, specializzata nella valutazione del rischio e nei servizi riassicurativi; Mercer, specializzata nei servizi di HR e di relativa consulenza finanziaria e Oliver Wyman, società di consulenza manageriale. MMC è quotata alle Borse di New York, Chicago e Londra (ticker: MMC).

Il sito web MMC è www.mmc.com; il sito web Marsh è www.marsh.com a livello internazionale e www.marsh.it a livello italiano. Siete iscritti per la ricezione dei comunicati stampa Marsh; se non desideraste riceverli più, scrivete a federico.moia@marsh.com.