

Firmy jsou k prodeji teď a tady. Díky M&A pojištění dostane prodávající peníze ihned

I přes určité ochlazení globálního trhu M&A, kdy poklesl prodej společností s hodnotou nad miliardu dolarů, zůstává v České republice řada zajímavých příležitostí k nákupu firem. Důvodem je, že odchází do důchodu celá řada úspěšných podnikatelů, kteří zakládali své firmy těsně po revoluci a nemají vyřešené nástupnictví ve firmě. Prodávát tak chtějí tady a teď. Proč je v takovém okamžiku výhodné uvažovat o pojištění transakčních rizik?

Pojištění kryje porušení prohlášení a záruk prodávajícího z kupní smlouvy. Většinou je sjednáno na limit odpovědnosti prodávajícího, ale v případě podvodu, hrubé nedbalosti a úmyslného jednání může krýt významnou část hodnoty transakce. Často se stává, že se prodávající a kupující strana nemohou dohodnout na některých parametrech transakce, např. výši zádržného, šíři poskytnutých záruk, jejich délce (nejčastěji 2-3 roky), a především výši odpovědnosti prodávajícího (nejčastěji 10-20 % hodnoty transakce). Všechny tyto případy lze vhodně řešit pojištěním. Díky němu se čím dál častěji objevují transakce s nulovou odpovědností prodávajícího. To pro něj znamená, že může okamžitě rozdělit finanční prostředky získané prodejem firmy mezi své akcionáře, investory a nemít potenciální finanční závazky po dobu 2-3 let.



Pojištění prodeje společnosti lze sjednat pro jakýkoliv obor činnosti. O pojištění se vyplatí uvažovat v momentě, kdy hodnota cílové společnosti začíná na 100 milionech korun. Důvodem je minimální pojistné, které zahrnuje i náklady na právní a finanční poradenství na straně pojišťovny.

Je zajímavé také zmínit, že drtivou většinu pojistek dnes uzavírají kupující. A to proto, že kupující si

pojišťuje také hrubou nedbalost či úmyslné jednání prodávajícího.

Nejčastěji pro naše klienty zajišťujeme dva typy M&A pojištění. Prvním typem produktu je Title Insurance, tzv. pojištění titulu vlastnictví k nemovitosti nebo k akciím. Druhým typem je pojištění Warranties & Indemnities, tzv. prohlášení a záruky prodávajícího. Velmi často je na jedné transakci kombinace obou produktů a je úlohou kvalitního makléře klientovi poradit vhodnou kombinaci pojistného řešení na daný druh transakce. Každý případ je jiný. Je vhodné být součástí vyjednávání obou smluvních stran od počátečních stádií. Pojišťovna dodá svůj komentář k návrhu kupní smlouvy, a klient již v procesu vyjednávání ví, která prohlášení budou kryta zcela, která částečně nebo vůbec. V reakci na tuto zpětnou vazbu je možné upravit textaci záruk tak, aby byla pojistitelná.

Hana Pavelková,

specialistka na pojištění fúzí a akvizic ze společnosti RENOMIA.

[RENOMIA, a.s.](#)

Holandská 8
639 00 Brno

Tel.: +420 222 390 888
e-mail: info@renomia.cz

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Prémiový rezidenční komplex Bakers Court přináší na realitní trh komfortní bydlení s 5* službami](#)
- [Festival jako prestižní teambuilding](#)
- [Spojení Generali České a Právní ochrany D.A.S. přináší první výhodu: navýšení pojistného limitu na 5 milionů](#)
- [Kultura jako prestižní benefit: Proč by právní firmy měly sázet na „inteligentní zážitky“? Rozhovor s JUDr. Martinou Jankovskou](#)
- [Wolters Kluwer uvádí na český trh AI právní pracovní prostor Libra s integrovaným obsahem ASPI](#)
- [Jak ušetřit na energiích, aniž byste porušili zákon](#)
- [SLUTO DAŇOVÁ & ÚČETNÍ firma roku 2025: Kdo se letos zařadil mezi špičky oboru?](#)
- [Novela stavebního zákona, transparentní odměňování a AI v právní praxi: zveme na odborné konference Wolters Kluwer](#)
- [Zásady a principy soukromého práva jako základ moderní právní praxe. Proč má studium LL.M smysl nejen pro právníky](#)
- [Kmenové listy v s.r.o. - právní rámec, převod a praktické dopady](#)
- [Executive LL.M: Prestižní milník pro právní profesionály. Business Institut otevírá jarní cyklus již 1. března](#)