

Insurance Due Diligence

32. Windenergietage / Linstow

05. November 2024

Götz v. Bachmann, Harry Felchle
Marsh GmbH, Private Equity and Merger & Acquisitions

1. Marsh GmbH - Private Equity and Mergers & Acquisitions
2. Insurance Due Diligence
3. Aufgaben des Insurance Advisors
4. Besonderheiten bei Onshore Wind Projekten

Agenda

Marsh GmbH – Private Equity and Mergers & Acquisitions



Marsh McLennan – Private Equity and Mergers & Acquisitions

25+ Years

Of industry-leading transaction experience

5,000+ M&A transactions annually completed globally

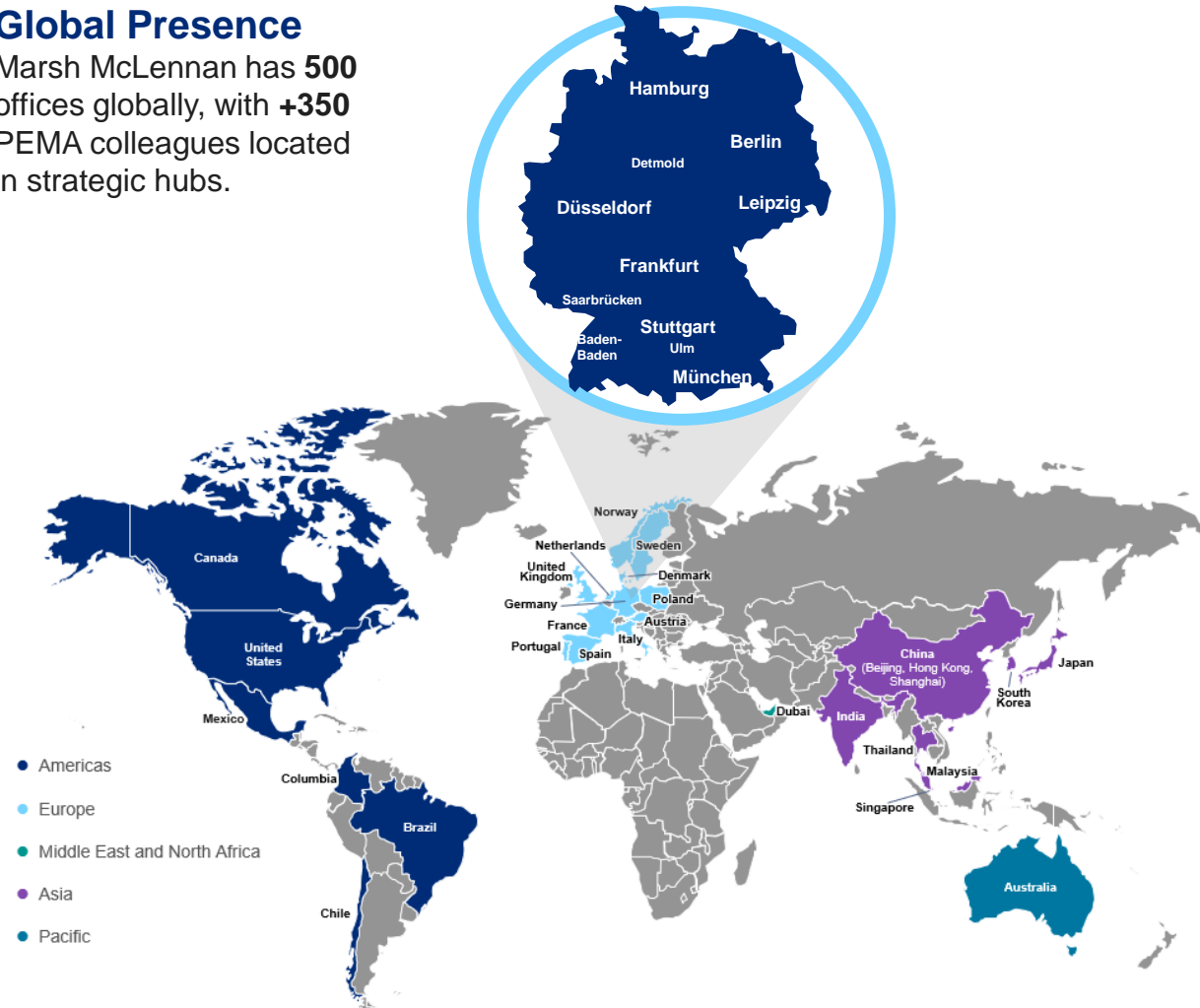
350+ Specialized M&A colleagues and transactional risk brokers

90+ Equity sponsor global portfolio programs under management

\$3 billion+ In annual private equity related premium managed via our dedicated M&A brokerage platform

Global Presence

Marsh McLennan has **500** offices globally, with **+350** PEMA colleagues located in strategic hubs.



We are the leading global provider of

- risk management services,
 - transactional risk solutions and
 - aggregate purchasing/ portfolio programs
- to private equity investors and their portfolio companies.

Insurance Due Diligence

2

Insurance Due Diligence

- Was bedeutet Due Diligence?
 - Sinngemäß übersetzt „im Verkehr gebotene Sorgfalt“
 - Due Diligence Prüfungen analysieren Stärken / Schwächen des Projekts und die Absicherung der entsprechenden Risiken
 - Leistet einen Beitrag zur Wertfindung des Projekts
- Wer führt Due Diligence Prüfungen durch?
 - Financial Advisor Prüfung und Prognose von Vermögen, Ertrag, Cashflow, Liquidität, Finanzierungsstruktur
 - Commercial Advisor Marktanalyse und Analyse der Wertschöpfungskette
 - Legal Advisor Rechtsberater prüft rechtliche Umsetzbarkeit
 - Tax Advisor Steuerberater prüft steuerliche Einflüsse
 - Technical Advisor Technischer Berater prüft technische Machbarkeit und Risiken
 - Insurance Advisor Versicherungsberater prüft Versicherungsschutz
- Wer beauftragt eine Insurance Due Diligence?
 - Kreditgeber / Banken für die Prüfung des Versicherungsschutzes
 - Projektentwickler für die Darstellung versicherbarer Risiken und des geplanten Versicherungsschutzes

Aufgaben des Insurance Advisor

3

Insurance Due Diligence / Angebotserstellung und Kick-Off

Prüfung auf mögliche Interessenskonflikte



- Für welche Parteien ist Marsh für dieses Projekt bereits tätig?
 - Banken / Investoren
 - Betreiber / SPV
 - Wartungsfirmen
 - Investoren
- Ggf. Nutzung separater Teams mit „Chinese Walls“

Abstimmung des Auftragsumfangs



- Scope of Work, Timeline
- Projektbezogene Aufwandschätzung, Beispiel:
 - 10% Prüfung Lokation / Technik / Auslandsthemen
 - 30% Prüfung Projektverträge (TSA, BOP, SSA, PPA...)
 - 30% Prüfung Versicherungspolicen
 - 10% Abstimmungen Kreditvertrag, Abtretungen
 - 10% Kommunikation, Projektbesprechungen
 - 10% Redaktion, Bestätigungen
- insgesamt typisch 40-80 Stunden

Kick-Off und erste Schritte



- Formelle Beauftragung („Engagement Letter“)
- Zugriff auf Datenraum
- Erstprüfung auf Vollständigkeit der Unterlagen
- Q&A-Prozess „Questions and Answers“
- Red Flags = Dealbreaker
- Financial Model / Versicherungsbudget

Aufgaben des Insurance Advisors

- Ermittlung versicherbarer Risiken und Risikoallokation auf Parteien
- Prüfung der Projektverträge auf Versicherungsanforderungen (Kreditvertrag, PDA, TSA, BoP, SAA, TCMA, CMA, PPA, ...)
- Prüfung der Versicherungspolicen (Haftpflicht, Transport, Montage,...) auf
 - Einhaltung gesetzlicher Vorschriften
 - Einhaltung vertraglicher Forderungen und Vorgaben Dritter
 - Durchgehender Deckungsschutz Bauphase -> Betriebsphase, Lücken, Überschneidungen, Doppelversicherung, Schadenbearbeitung
 - Branchenüblichkeit und Optimierungsmöglichkeiten
 - Schnittstellen zu Sonderrisiken (D&O, Cyber und W&I)
- Prüfung der Versicherungen auf „Compliance“ mit Forderungen der Projektverträge
- Wirksamkeit der Versicherungen für die Bau- und Betriebsphase
- Erstellung des Insurance Due Diligence Report
- Definition offener Punkte

Der Marsh Weg:

- Projekt-Besonderheiten verstehen
- Enge Zusammenarbeit mit Technical und Legal Advisor
- Jour Fixe mit Investor/Bank, Kreditnehmer und Versicherungsmakler
- Versicherungsthemen verständlich mit Schadenbeispielen darstellen
- Proaktiv für die Einhaltung der Fristen arbeiten

Besonderheiten bei Onshore Wind Projekten

4

Risiken für den Versicherungsschutz des Windparks

- Lokation
 - Überschwemmung, Erdbeben, Nachbarschaftsrisiken, Baugrundrisiken
- Technik
 - Zuwegung, Blitzschutz, Prototypen-Charakter, Schadenhistorie
 - Gemeinsame Nutzung von Übergabe- und Transformatorstationen mit anderen Windparks
 - „Supply Chain“ – Nachlieferung von Ersatzteilen bei Großschäden, Projektverzögerungen, Eis auf der Ostsee
 - Cyber-Schäden – wer ist verantwortlich? Wer führt die Schadenbearbeitung durch?
- Versicherungen Dritter (Planer, TSA, BoP, Lieferanten, O&M, TCMA, Substation, ...)
 - Höhere Gewalt
 - Insolvenz des Versicherungsnehmers
 - Fremdverschulden / Vorleistung Schadenzahlung / Regress
 - Mitversicherung anderer Vertragsparteien / Doppelversicherung
 - Kündigungsmöglichkeiten im Schadenfall
 - Sicherung der Rechte von Banken / Kreditgebern / Investoren
- Obliegenheitsverletzungen
 - Änderung Vollwartungsvertrag
 - Erreichen von Höchstentschädigungen und Haftungsbegrenzungen der Verfügbarkeitszusagen

Diskussion: Vollwartungsverträge Betriebsphase (SAA, O&M)

Häufige Forderung: SAA/O&M Contractor soll in der Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung des Windparks mitversichert sein

- Vorteil:
 - Einfaches Abwickeln von Schadenfällen, „beide“ Parteien sind mitversichert
 - genaue Kenntnis des Schadenverursachers für Versicherungszwecke zweitrangig
 - Schaden wird „sofort“ ausbezahlt
- Nachteil:
 - Häufen sich Versicherungsschäden durch SAA/O&M, wird dieses zu steigenden Prämien führen
 - Die vertraglich zugesicherte Mitversicherung des SAA/O&M könnte nicht mehr angeboten werden
 - Aufgrund der langen Vertragslaufzeit kann dieses zum Konflikt führen – Ausstiegsklausel im Vertrag oder Vertragsbruch?
 - „Serienschäden“ sind meist unversichert

Diskussion: Vermeidbare Fehler

- Projektverträge des Windparks - Versicherungsklauseln
 - Versicherungsforderungen sind nicht aufeinander abgestimmt (Unklarheiten, Doppelversicherung, unnötige Kosten)
 - Versicherungsforderungen sind nicht nachhaltig für lange Vertragsdauer (Versicherungsmärkte ändern / „verhärten“ sich, Auswirkung auf Financial Model + Contract Compliance)
- Versicherungsmakler des Windparks (der Betreibergesellschaft)
 - Umgang mit Interessenskonflikten (gleicher Makler für SPV und TSA/SAA?)
 - Ist ungeübt bei vollfinanzierten Projekten (Ressourcenansatz unzureichend, Zeitbedarf wird unterschätzt)
 - Kennt nicht alle Vorgaben zum Versicherungsschutz (Konflikte, Verzögerungen, zusätzliche Kosten/Financial Model passt nicht, Stress kurz vor Closing)
- Versicherungspolicen des Windparks
 - Rückwirkungsschäden unzureichend versichert (Windpark beschädigt durch Kurzschluss/Überspannung externe Anlagen / fremde Umspannwerke)
 - Wiederherstellungskosten im Totalschadenfall nur bis 30% des Neuwerts
- Versicherungsgesellschaften des Windparks
 - Versicherungsgesellschaften akzeptieren „angelsächsische“ Kreditvertragsvorgaben nicht („Lenders Endorsements“, Assignments)
 - (Auslands-)Versicherungsgesellschaften halten Rating-Vorgabe nicht ein, Rückversicherungsschutz ist notwendig
- Länderspezifische Risiken und gesetzlich vorgeschriebene Versicherungen
 - Baltische Staaten, UK-„Brexit“-Besonderheiten

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Götz v. Bachmann

goetz-von.bachmann@marsh.com
+49 152 0162 0037



Harry Felchle

harry.felchle@marsh.com
+49 152 0162 9939

The information contained in this publication provides only a general overview of subjects covered, is not intended to be taken as advice regarding any individual situation and should not be relied upon as such. Insureds should consult their insurance and legal advisors regarding specific coverage issues.

Sitz: Frankfurt am Main; Handelsregister: HRB 12141; Amtsgericht: Frankfurt am Main
Geschäftsführung: Jens-Daniel Florian-Jansen (Vors.), Mirela Radoncic, Olaf Keller
Vorsitzender des Aufsichtsrates: Dr. August Joas

Marsh McLennan – Private Equity and Merger & Acquisitions

SERVICES AND PRODUCTS AT EACH STAGE OF THE DEAL'S LIFECYCLE

