

Versicherung steuerlicher Risiken bei Transaktionen (W&I) und Gestaltungen



W&I vs. Steuerversicherung



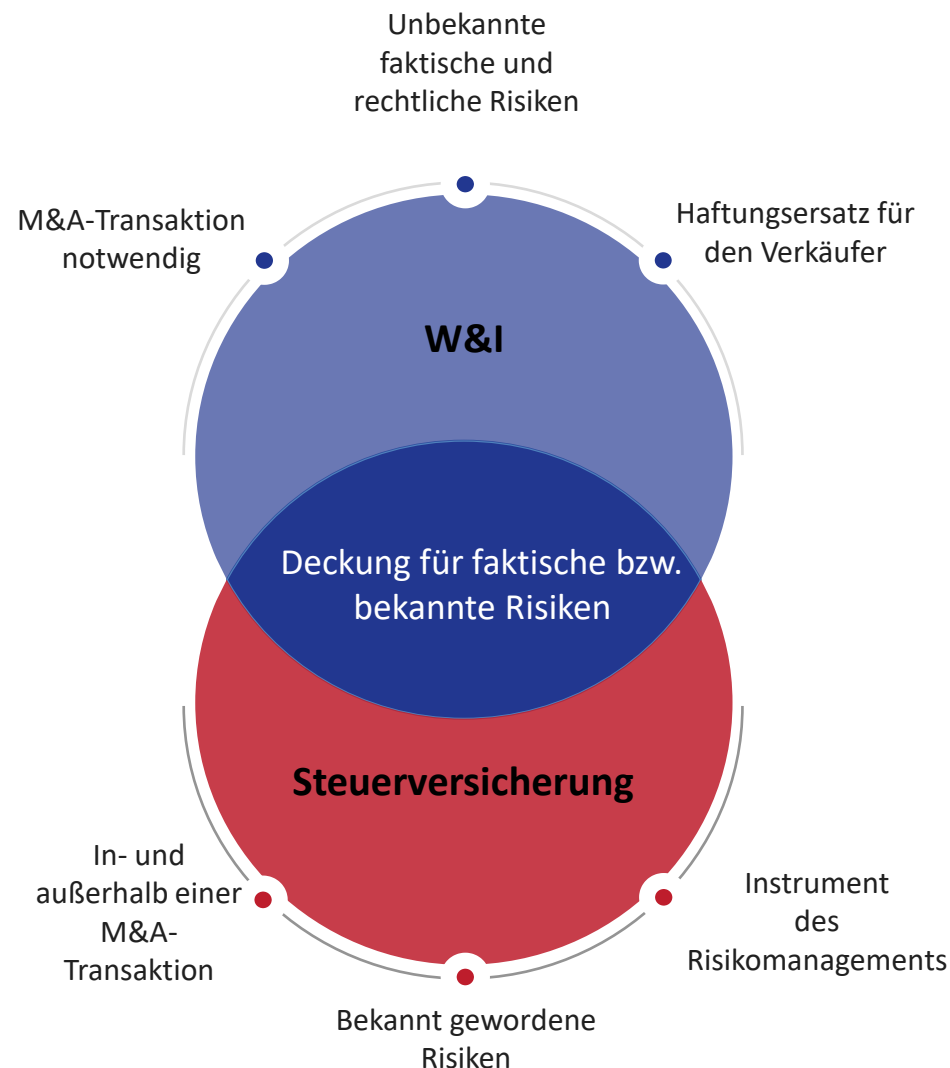
Management von Risiken mittels einer Versicherung

Als Teil einer W&I Versicherung (transaktionsbezogen)

- Die W&I Versicherung deckt konzeptionell **nur unbekannte Risiken ab**.
 - Bekannte Risiken oder Risiken, die in der Due Diligence identifiziert worden sind, werden grundsätzlich vom Versicherungsumfang der W&I ausgeschlossen.
 - Typischerweise sind auch Verrechnungspreisrisiken (inklusive Risiken im Hinblick auf Verdeckte Einlagen / Verdeckte Gewinnausschüttungen), Risiken aufgrund einer Haftung für Steuern sowie aufgrund eines Wegfalles von Steuervorteilen ausgeschlossen.
- ➔ In Einzelfällen ist jedoch eine Deckungserweiterung auf die bekannten Risiken möglich (Affirmative Coverage).

Steuerversicherung (nicht notwendig transaktionsbezogen)

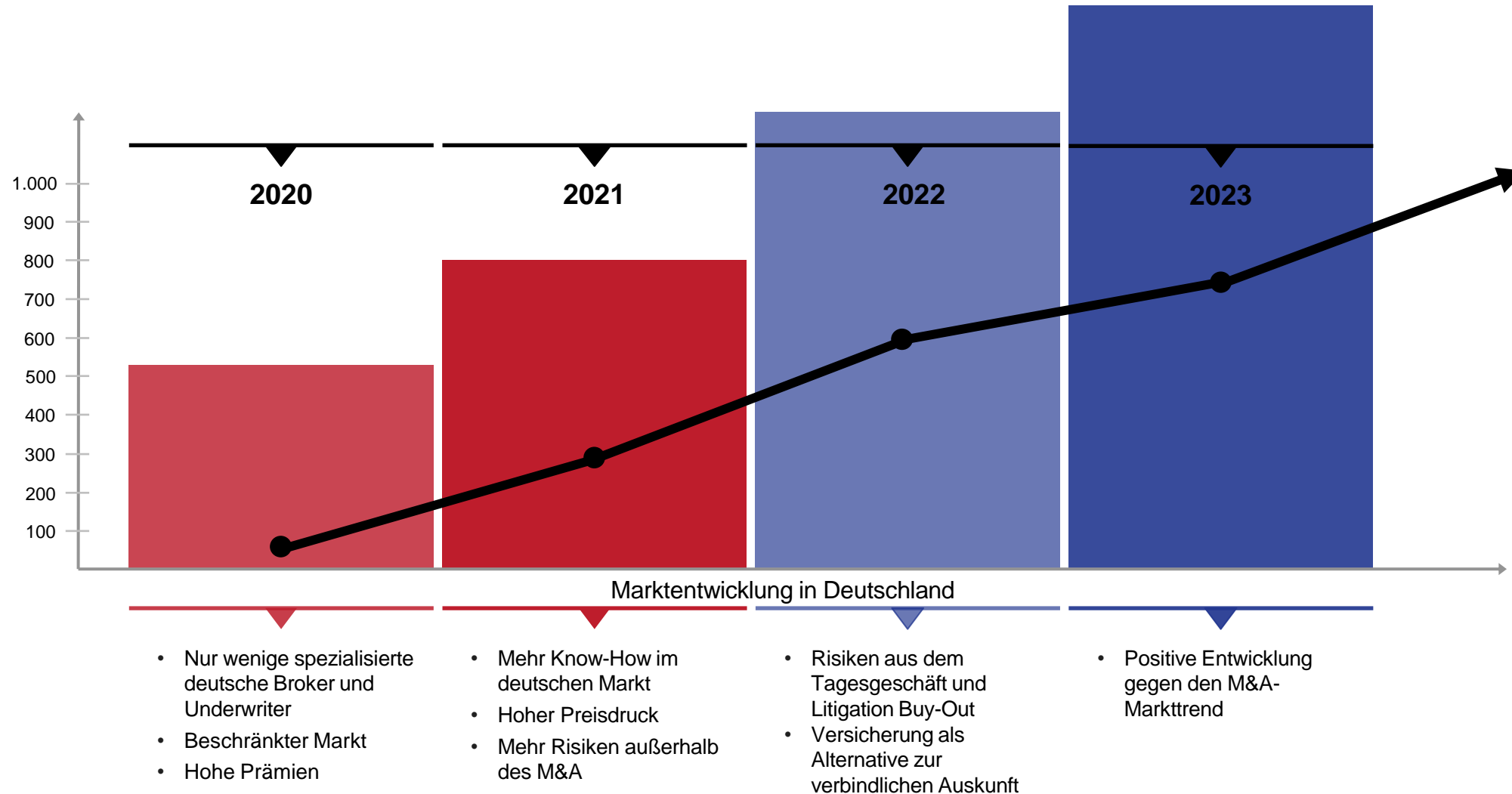
- **Bekannte Steuerrisiken** mit Auswirkung für die Vergangenheit oder Zukunft können versichert werden.
 - Der Sachverhalt und das Risiko wird üblicherweise in einer Tax Due Diligence oder einem Tax Memo identifiziert und beschrieben.
 - Die Steuerversicherung stellt eine Alternative zur Verbindlichen Auskunft.
- ➔ In Einzelfällen können auch faktische Risiken (mit)versichert werden.



Entwicklung der letzten drei Jahre



Stetig wachsender Markt | In Deutschland versicherte Limits



Stetig wachsender Markt | Herkunft der Risiken

M&A Transaktionen

- In Tax-DD identifizierte historische und künftige Risiken
- Transaktionsbezogene Risiken
- Verkäuferseitige Absicherung zur Transaktionsvorbereitung

Restrukturierungen

- Verlässliche und schnelle Alternative zur verbindlichen Auskunft
- Absicherung der Entscheidungsbasis

Investitionen und Desinvestitionen

- Ermöglichung der Gewinnrepatriierung trotz bestehender Risiken
- Vermeidung oder Beendigung eines Insolvenzverfahrens
- Absicherung der MPP/MEP

Riskmanagement zur Absicherung der Steuerbelastung im Tagesgeschäft

- Risikotransfer zum Versicherer zur Entlastung der Eigenkapitals und des Cash-Flows
- Absicherung der steuerlichen Belastung künftiger Erträge
- Litigation Buy Out Versicherung für bereits aufgegriffene Risiken
- Versicherung der Steuererstattungsansprüche



Parameter der Steuerversicherung

The background of the slide is a close-up, artistic photograph of a camera lens. The lens is the central focus, with its various glass elements and metal rings visible. The lighting is dramatic, with a strong blue hue on the left and a warm orange glow on the right, creating a bokeh effect in the background. The overall composition is circular and symmetrical, emphasizing the lens's structure.

Introduction Tax Insurance



Schutz vor finanziellen Verlusten aus **bekanntem Rechts- und Steuerrisiken**. Im Allgemeinen für alle Arten von Steuerrisiken aus der EU, dem UK, der Schweiz, den USA und anderen Industrieländern anwendbar.



Versicherungsfähigkeit innerhalb von **14 bis 20 Arbeitstagen**.
Die Laufzeit der Police beträgt in der Regel **7 bis 10 Jahre**.



Risiken mit **geringer Wahrscheinlichkeit**, aber **hohem wirtschaftlichen Schaden**. Die üblichen Risiken liegen zwischen EUR 3 und 800 Mio.



Die **Prämiensätze** liegen in der Regel **zwischen 2 % und 5 %** des maximalen Schadens (des Limits). Die Policen decken Steuern, Zinsen, Bußgelder und Steuervorauszahlungen ab.

Was ist versicherbar und zu welchem Preis?

Entscheidende Faktoren



- Due Diligence Bericht oder Steuermemo als Grundlage für die Ersteinschätzung des Risikos.
- Niedriges bis mittleres Risiko. “Low” oder “Low to Medium Risks“ / “Should Level” können ggf. versichert werden. “More likely than not” meistens nicht ausreichend.
- Geringe Aufgriffswahrscheinlichkeit und Reputationsrisiken.
- Der zugrundeliegende Sachverhalt umfasst in der Regel feststehende Tatsachen, aber man könnte die rechtliche Auslegung der Tatsachen in Frage stellen.

Preisfaktoren



- Qualität der Due Diligence bzw. des Steuermemos.
- Wahrscheinlichkeit des Aufgriffs bzw. der Offenlegung.
- Die Höhe des potenziellen Schadens.
- Aggressivität der Steuergestaltung bzw. wirtschaftliche (nichtsteuerliche) Gründe.
- Die Motivation des Versicherungsnehmers.
- Erfahrungen der Versicherer mit ähnlichen Risiken.
- Wettbewerb unter den Versicherern.

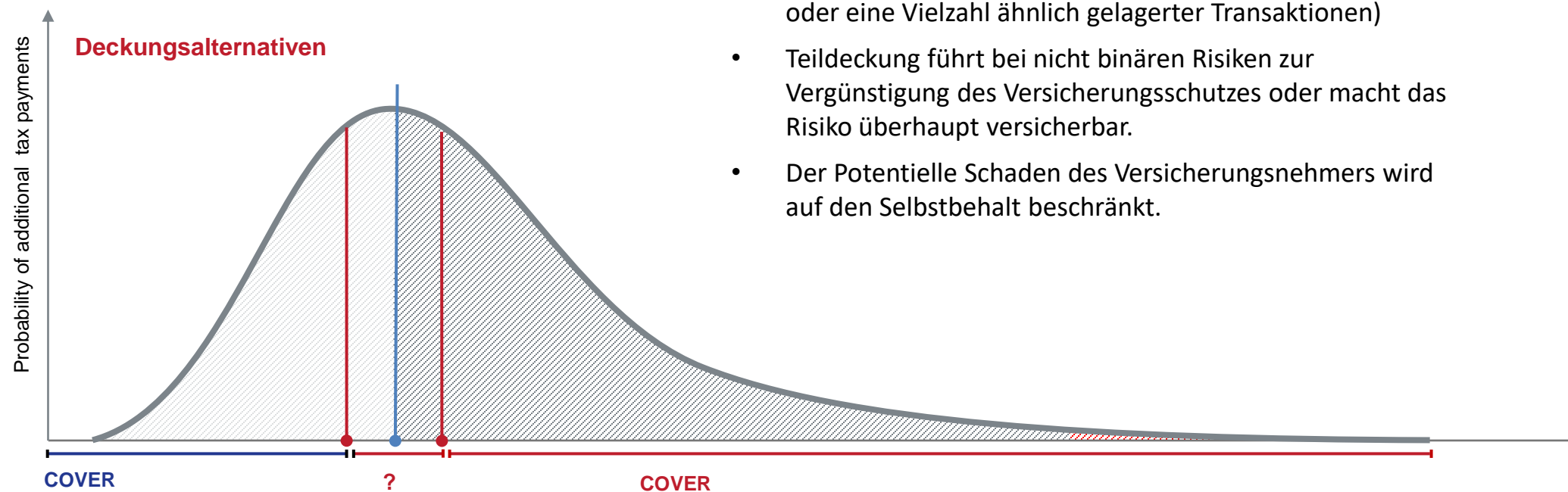
Volle Deckung vs. Teildeckung

Volle Deckung

- Versicherungsschutz ab dem ersten Euro.
- Geeignet für binäre Risiken z.B. aus Umsatz-, Ertrags- und Transaktionssteuern.
- Geringer oder kein Selbstbehalt (Retention)

Teildeckung

- Versicherungsschutz mit einem hohen Selbstbehalt (Retention)
- Geeignet für nicht binäre Risiken wie z.B. aus TP oder Bewertung, sowie Risiken, die auf einer Vielzahl der Sachverhalte basieren (Umqualifizierung der Freelancer oder eine Vielzahl ähnlich gelagerter Transaktionen)
- Teildeckung führt bei nicht binären Risiken zur Vergünstigung des Versicherungsschutzes oder macht das Risiko überhaupt versicherbar.
- Der Potentielle Schaden des Versicherungsnehmers wird auf den Selbstbehalt beschränkt.



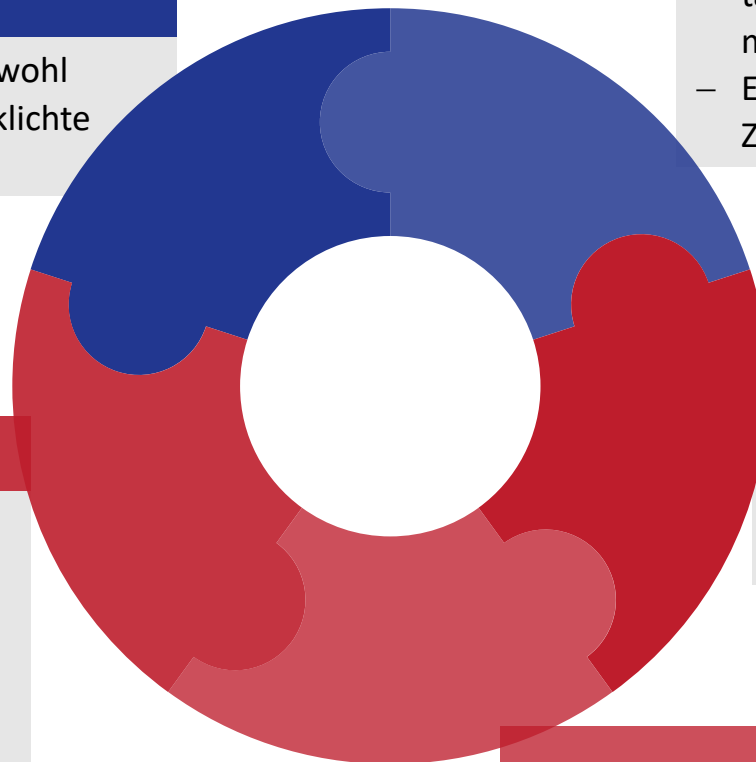
Vergleich zur Verbindlichen Auskunft

Zeitlicher Bezug

- Die Steuerversicherung kann sowohl künftige als auch bereits verwirklichte Sachverhalte versichern.

Umfang der Deckung

- Die Steuerversicherung kann auch tatsächliche Komponenten der Risiken mitversichern.
- Einfachere Handhabung, kein Zuständigkeits-wirrwarr.



Keine Offenlegung des Risikos

- Provokation des Aufgriffs bei Versagung der verbindlichen Auskunft oder abweichender Transaktionsumsetzung.
- Wurde der Antrag abgelehnt, so ist idR auch kein Versicherungsschutz mehr möglich.

Prozessgeschwindigkeit

- Versicherungszusage 3-4 Arbeitstage.
- Versicherungsabschluss innerhalb von 5 bis 10 Arbeitstagen.

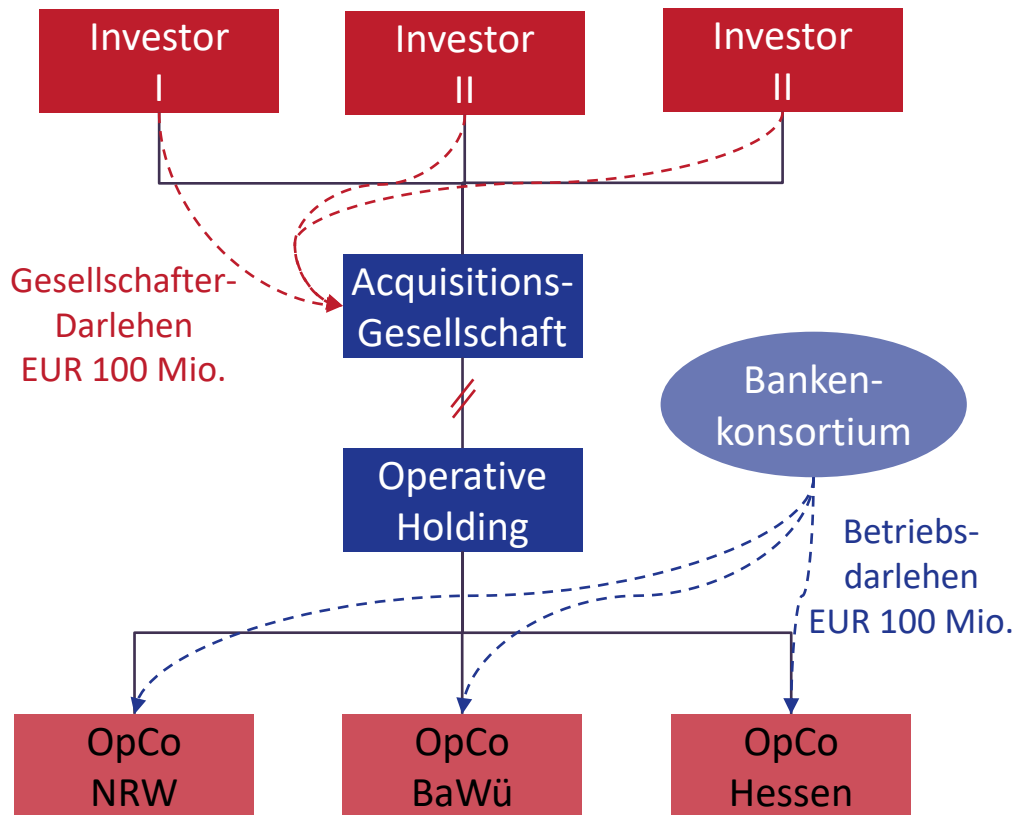
Kosten

- Die Kosten der verbindlichen Auskunft sind begrenzt.
- Bei hohen Limits kann der Versicherungsschutz deutlich teurer sein.



Anwendungsfälle

Unternehmen in der Krise | Gesellschafter vs. Banken



Sachverhalt

- Vor der Veräußerung der Operativen Holding wird das Bankenkonsortium auf 50% der Betriebsdarlehen verzichten.
- Nach der Ausschüttung des Kaufpreises wird die Acquisitions-Gesellschaft liquidiert. Dabei gehen ca. 50% der Gesellschafterdarlehen unter.

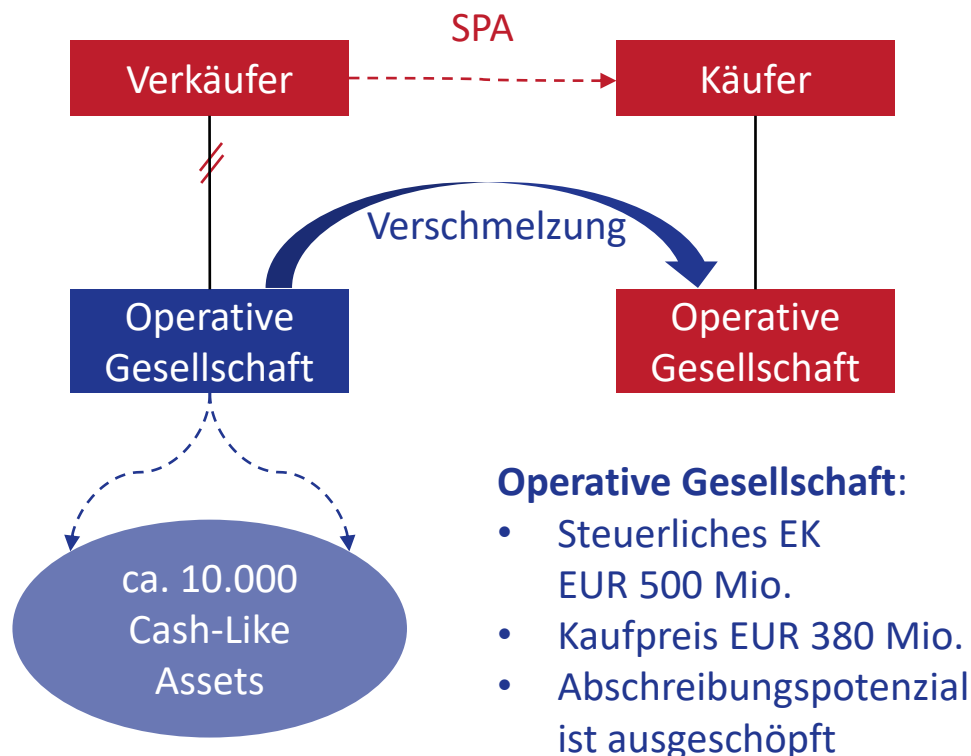
Risiko

- Keine Anwendung des § 3a EStG auf Verzicht durch die Banken.
- Keine Besteuerung beim Untergang des Gesellschafterdarlehens (kein Forderungsverzicht).

Versicherungslösung

- Bankenverzicht: Limit EUR 20 Mio., RoL 1,8%, Prämie EUR 360.000
- Untergang des Gesellschafterdarlehens: Limit EUR 20 Mio., RoL 1,5%, Prämie EUR 300.000

Erwerb unter steuerlichem EK | Lucky-Buy / Bad Will Besteuerung



Sachverhalt

- Der Käufer erwirbt eine Kapitalgesellschaft für einen Kaufpreis unter dem steuerlichen Eigenkapital.
- Der Grund für den niedrigen Kaufpreis ist auf der Ebene der Kapitalgesellschaft bilanziell nicht abbildbar (z.B. ineffiziente Prozesse, veralteter Kundenstamm, Lizenzkosten, fehlender Markt, Zwangslage des Verkäufers).

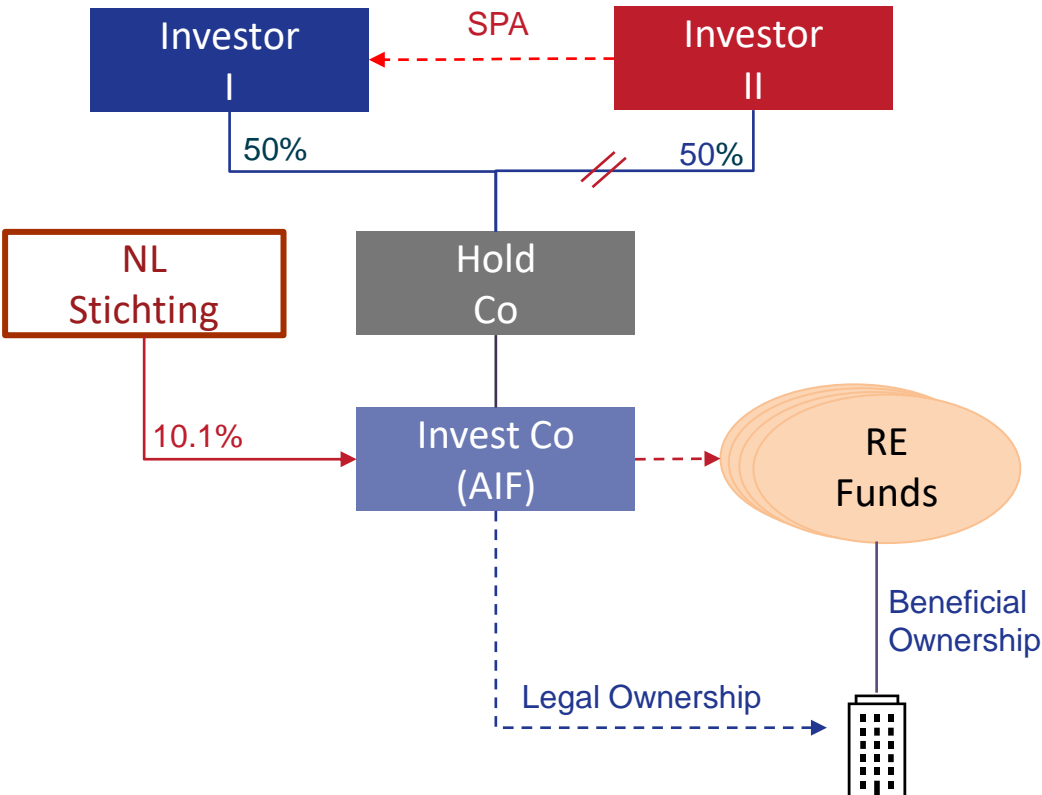
Risiko

- Ertragsteuerliche Realisierung des Bad Wills auf der Ebene der operativen Gesellschaft aufgrund des Erwerbs oder der Verschmelzung.
- Im Falle der bilanziellen Erfassung des Bad Wills, sofortige oder ratierliche Auflösung.

Versicherungslösung

- Limit EUR 40 Mio., RoL 2,5%, Prämie EUR 1 Mio.

Auflösung eines Joint Venture | Gestaltungsmissbrauch?



Sachverhalt

- Die Übertragung von 50% der Anteile an der HoldCo würde einen deutschen RETT in Höhe von EUR 50 Mio. auslösen.
- Die niederländische Stichting wird als RETT-Blocker eingesetzt.

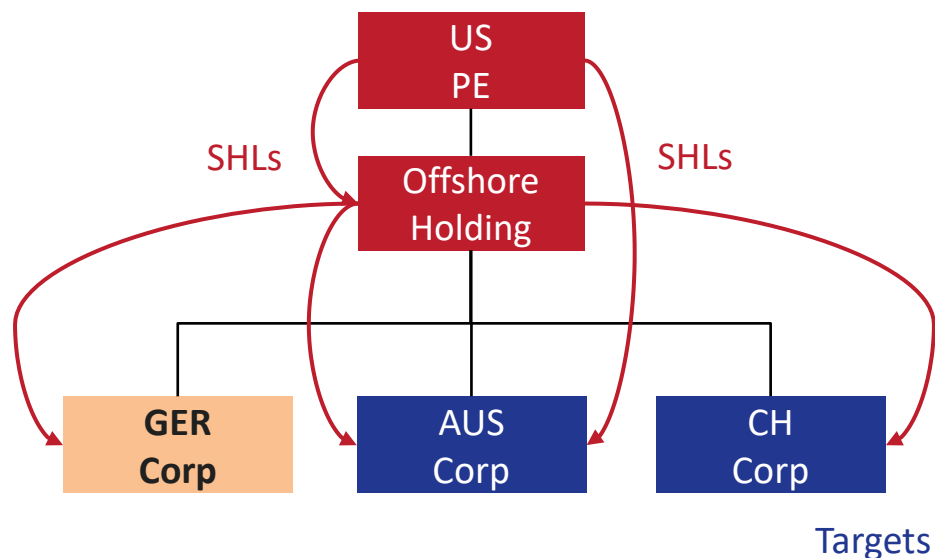
Risiko

- Die Gründung der Stichting vor der Übertragung von 50% der Anteile an der HoldCo könnte als missbräuchlich angesehen werden und daher steuerlich unberücksichtigt bleiben (insb. § 42 AO).

Versicherungslösung

- Grunderwerbsteuer: Limit EUR 50 Mio., RoL 2,5%, Prämie EUR 1,25 Mio.

Intercompany Darlehen | Buy-Side Policy – Finding in Tax-DD



Sachverhalt

- Intra-Group Gesellschafterdarlehen über EUR 500 Mio. mit einem Zinssatz 4 bis 6% p.a.
- Besichertes Bankdarlehen mit einer Verzinsung von 2.5% p.a.
- Transfer-Pricing Studie hat einen Zinskorridor von 4% bis 7% ermittelt.

TP-Risiko für 4 offene Jahre

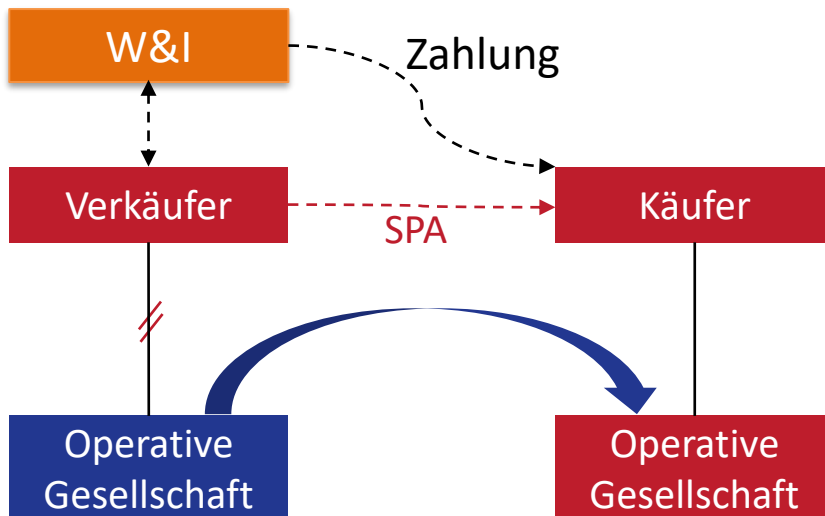
- Anpassung des Zinssatzes an die 2,5%
- KSt/GewSt bis zu EUR 25 Mio.
- KESt auf vGA von bis zu EUR 5 Mio.

Versicherungslösung

- Volle Deckung: RoL 4.5%, Prämie: EUR 1,35 Mio. ohne Retention.
- Teildeckung“: RoL 3%, Prämie: EUR 0,9 Mio. mit Retention i.H.v. 10% (EUR 3 Mio.).

Steuerliche Implikationen





Sachverhalt

- Der Käufer erwirbt eine Kapitalgesellschaft.
- Die W&I-Versicherung schließt der Verkäufer ab und zahlt die Police.
- Im Versicherungsfall zahlt die Versicherung direkt an den Käufer.

Bilanzielle Fragen

- Wie ist die Zahlung der Versicherungspolice auf Ebene des Verkäufers zu bilanzieren?
- Wie ist die Zahlung durch die Versicherung auf Ebene von Verkäufer und Käufer zu bilanzieren?



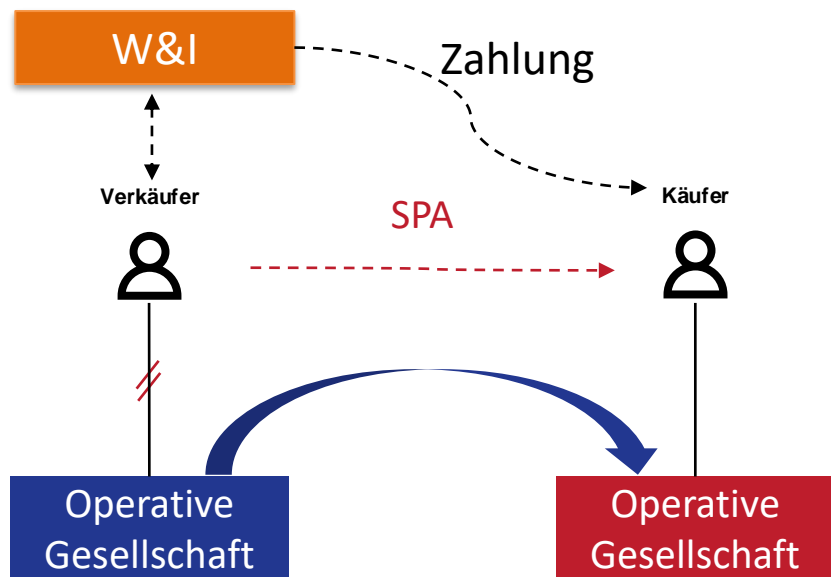
Sachverhalt

- Der Käufer erwirbt eine Kapitalgesellschaft.
- Die W&I-Versicherung schließt der Käufer ab und zahlt die Police.
- Im Versicherungsfall zahlt die Versicherung direkt an den Käufer.

Bilanzielle Fragen

- Wie ist die Zahlung der Versicherungspolice auf Ebene des Käufers zu bilanzieren?
- Wie ist die Zahlung durch die Versicherung auf Ebene des Käufers zu bilanzieren?

Bilanzierung W&I-Versicherung | Privatverkäufer als Versicherungsnehmer



Sachverhalt

- Verkäufer und Käufer sind Privatpersonen, die ihre Beteiligung jeweils im Privatvermögen halten.
- Der Käufer erwirbt eine Kapitalgesellschaft.
- Die W&I-Versicherung schließt der Verkäufer ab und zahlt die Police.
- Im Versicherungsfall zahlt die Versicherung direkt an den Käufer.

Bilanzielle Fragen

- Wie ist die Zahlung der Versicherungspolice auf Ebene des Verkäufers zu erfassen?
- Wie ist die Zahlung durch die Versicherung auf Ebene von Verkäufer und Käufer zu erfassen?

Bilanzierung W&I-Versicherung | Privatkäufer als Versicherungsnehmer



Sachverhalt

- Verkäufer und Käufer sind Privatpersonen, die ihre Beteiligung jeweils im Privatvermögen halten.
- Der Käufer erwirbt eine Kapitalgesellschaft.
- Die W&I-Versicherung schließt der Käufer ab und zahlt die Police.
- Im Versicherungsfall zahlt die Versicherung direkt an den Käufer.

Bilanzielle Fragen

- Wie ist die Zahlung der Versicherungspolice auf Ebene des Käufers zu erfassen?
- Wie ist die Zahlung durch die Versicherung auf Ebene des Käufers zu erfassen?



Bayern | Berlin-Brandenburg | Nord | Rhein-Main-Neckar | Rhein-Ruhr und Westfalen | Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen