

The background of the slide features a large iceberg floating in dark water. The visible tip of the iceberg is white and textured, while the submerged portion is a deep teal color, illustrating the concept of hidden risks.

L I V A | REMOVE RISK. CREATE CLARITY.

London | September 2026

L I V A

ÜBER LIVA

LIVA ist ein internationaler Risikoberater für Spezialversicherungen, der proaktive Risiko- und Versicherungslösungen anbietet, die auf den Branchenkenntnissen unseres Teams, den Markttrends und der intensiven Datenanalyse auf dem Versicherungsmarkt für M&A Transaktionen basieren.

LIVA ist Teil der ECCLESIA Gruppe, Europas zweitgrößtem Versicherungsmakler. Von umfassenden Unternehmensversicherungen über M&A bis hin zu Rückversicherungs- und Kreditrisikokapitallösungen bietet unser Team erstklassigen Service und innovative Risikomanagementlösungen.



Erfahrenes Team mit Beteiligung an über 4.000 Deals



2.400 Mitarbeiter



3 Milliarden Bruttoprämie



Gruppe besteht seit 1909



Über 60 Standorte in 70 Ländern

› Besuchen Sie unsere Website liva.eu

KONTAKT



CLEMENS KUEPPERS

Managing Director

+49 17 3721 9988

clemens.kueppers@liva.eu



JOHANNES JACOB

Geschäftsführer / DACH

+49 157 8351 7774

johannes.jacob@liva.eu



AINSLEY CHRISHAN

Head of Tax

+44 20 3970 1312

ainsley.chrishan@liva.eu

M&A VERSICHERUNGSPRODUKTE

- › “Stapled” W&I Versicherung (Verkäuferberatung)
- › W&I Versicherung – Käuferpolice
- › W&I Versicherung – Verkäuferpolice
- › Transaktionsbezogene Steuerversicherung
- › Nicht-transaktionsbezogene Steuerversicherung
- › Umweltversicherungen
- › IP-Versicherungen

€12mrd Fokus Mittelstands-M&A

4.000+ Transaktionen begleitet

75+ Jurisdiktionen

BRANCHENÜBERGREIFENDE ERFAHRUNG

Retail & Entertainment	Industrial & Manufacturing
Financial Institutions & Services	Renewables & Infrastructure
Healthcare	Oil & Gas
TMT	Real Estate

MARKTFÜHRENDE RISIKOBERATER

Bei LIVA sehen wir uns in erster Linie als Risikoberater. Unser Ziel ist es, den Kunden in jeder Phase des Prozesses zu beraten und zu begleiten - von der ersten Bewertung des Risikos/der Risiken bis hin zur Abwicklung von Schadensfällen. Die Platzierung einer Versicherungspolice ist nur eine Facette unserer Arbeit.

Im Gegensatz zu vielen anderen Maklern besteht das LIVA-Team ausschließlich aus erfahrenen Personen, die bereits über langjährige Erfahrung in führenden Anwaltskanzleien, Investmentbanken und bei führenden Versicherern verfügen.

Diese praktische Erfahrung ist entscheidend für unsere Fähigkeit, gerade die nicht vorhersehbaren Probleme zu lösen, die bei einer überraschend großen Zahl von Transaktionen auftreten. Selbst bei der einfachsten Transaktion gibt es Aspekte, bei denen ein erfahrener Makler einen Mehrwert für den Prozess schaffen kann.

L I V A

1. GRUNDSÄTZE DER W&I VERSICHERUNG

Eine W&I-Versicherung ermöglicht dem Verkäufer einen **sauberen Ausstieg („clean exit“)**.

Die W&I-Versicherung deckt **unbekannte Risiken** in Schlüsselbereichen des Unternehmens (Fundamentalgarantien und Operative Garantien)

Steuerliche Aspekte mit geringem Risiko können oft in die W&I-Versicherung eingeschlossen werden („**affirmative cover**“). Eine separate Steuerversicherungspolice kann eine Deckung für bekannte Steuerfragen bieten (“Contingent Risks”).

Die W&I erhöht den finanziellen Rückgriff und erweitert den Umfang der Garantien für den Käufer, einschließlich synthetischer Garantien und einer **Steuerfreistellung**.

OHNE VERSICHERUNG

KÄUFER-HAFTUNG

VERKÄUFER-HAFTUNG
EUR 20,000,000

MIT VERSICHERUNG

KÄUFER-HAFTUNG

W&I VERSICHERUNG
EUR 20,000,000VERKÄUFER-HAFTUNG
EUR 1

EINBINDUNG DER W&I –
VERKÄUFER ERREICHT SAUBEREN AUSSTIEG
UND KÄUFER ERHÄLT FINANZIELLE SICHERHEIT

Rate on Line (RoL) (operative assets)

Prämie

Die Kosten für eine W&I-Versicherung hängen von mehreren Faktoren ab: (i) dem Sektor, in dem das Zielunternehmen tätig ist; (ii) der Gerichtsbarkeit, in der das Zielunternehmen ansässig ist; (iii) der Größe des Zielunternehmens; und (iv) anderen geschäftsspezifischen Variablen (z. B. Anzahl der Beschäftigten; Anzahl der beteiligten Gerichtsbarkeiten).

Versicherungssumme	Prämie (0,8 – 1.2%)
10.000.000 EUR	80.000 – 120.000 EUR
15.000.000 EUR	120.000 – 180.000 EUR
20.000.000 EUR	160.000 – 240.000 EUR

KOSTEN FÜR W&I VERSICHERUNGEN

 United Kingdom  Ireland	0.8% to 1.2%
 France	1.0% to 1.3%
 Spain  Portugal  Italy	0.9% to 1.2%
 Germany  Austria  Switzerland	0.8% to 1.2%
    Nordics	0.7% to 1.1%
   BeNeLux	0.9% to 1.2%
 Central & Eastern Europe	1.2% to 1.5%
 Israel	2.0% to 3.0%
 Middle East (majority of region)	1.5% to 2.5%
 Saudi Arabia	1.5% to 3%
 Africa	1.5% to 4%



MARKTKONDITIONEN

L I V A

Selbstbehalt

Der Selbstbehalt ist der Teil des Verlusts/Schadens, der vom Versicherungsnehmer getragen werden muss. Der Selbstbehalt liegt ca. bei 0,15% - 0,25 % des Unternehmenswerts (seit kurzem bieten Versicherer NIL retention an für Deals bis ca. 150m EV).

Verkäuferhaftung

Die Versicherer akzeptieren eine 1 EUR Haftung der Verkäuferseite im Kaufvertrag.

De Minimis

Die meisten Policen enthalten eine Bagatellgrenze, die in der Regel den Wesentlichkeitsschwellen aus dem Due-Diligence-Bericht und Datenraum entsprechen.

Weitere Kosten

- › Versicherungssteuer (Deutschland: 19%; Luxemburg: 4%)
- › Underwriting Fee (idR zwischen € 7.500 und € 25.000, abhängig von EV und Komplexität)
- › Ggf. Maklergebühren bei Unterschreiten der Mindestfee

Haftungslimit

- › idR zwischen 15% und 50% des Unternehmenswertes (EV)
- › Je größer der EV desto kleiner idR das Haftungslimit
- › Verfügbare Limits am Markt > 160m (stand-alone)
- › Höhere Limits können über Layer-Programme erreicht werden
- › Bei kleinen EVs (c. <10m) greifen Minimum-fees der Versicherer (idR zwischen 35-50k)
- › Daumenregel: Kosten von ca. 70k-100k (all-in) sollten eingeplant werden für eine W&I

VERGLEICH VON SPA UND W&I POLICE

Regelung	SPA (ohne Versicherung)	W&I Police
Haftungslimit	› idR zwischen 10% und 20% des KP, für Fundamentalgarantien idR 100% des KP	› Je nach Kundenwunsch zwischen 15% bis 50% des Enterprise Values (EV)
Verjährung	› 12-18 Monate für unternehmensbezogene Garantien › 3-5 Jahre für Fundamentalgarantien › idR sehr kurze Verjährung (6 Monate) nach Bestandskraft des Steuerbescheids (max. 5 Jahre nach Closing) für Steuergarantien und –freistellung	› 3 Jahre für unternehmensbezogene Garantien › 7 Jahre für Fundamentalgarantien › 7-10 Jahre für Steuergarantien und Steuerfreistellung
De Minimis	› Vereinbarung zwischen Parteien (Faustregel 0,1% EV)	› Abhängig vom Schwellenwert der Due Diligence
Basket / Selbstbehalt	› Vereinbarung zwischen Parteien (Faustregel 1% EV)	› Retention 0,1-0,15% of EV tipping to Nil
Kenntnis des Verkäufers	› In der Regel begrenzt auf positive Kenntnis	› Erweiterte Kenntnisdefinition in der Police auf grob fahrlässige Unkenntnis möglich
Schadensdefinition	› In der Regel begrenzt auf direkte Schäden unter Ausschluss von Folgeschäden und entgangenem Gewinn	› Erweiterte Schadensdefinition in der Police für indirekte Schäden und entgangenen Gewinn (§§ 249ff. BGB)
Umfang des Garantiekataloges	› Fundamentalgarantien (Bestand, Eigentum, Lastenfreiheit, Verfügungsbefugnis, teilw. Keine Insolvenz), begrenzte Anzahl von unternehmensbezogenen Garantien	› Fundamentalgarantien und erweiterter Katalog von unternehmensbezogenen Garantien
Signing / Closing Warranties	› Wenn lediglich Signing Warranties...	› ...synthetische Deckung von Closing Warranties möglich

Im Sell-side Prozess will der Verkäufer seine Haftung soweit wie möglich reduzieren.
Dafür muss die W&I-Klausel im SPA sauber gedraftet sein.

- › **Haftungsbeschränkung des Verkäufers auf EUR 1** – Für Verletzung (i) der operative Garantien und (ii) der Steuerfreistellung
- › **Verpflichtung des Käufers zum Abschluss einer W&I Police** – am oder kurz nach dem Unterzeichnungstag; auf Kosten des Käufers; Ggf. mit Mindestdeckungssumme; endverhandelter Entwurf der Police als Anhang zum SPA
- › **Abgestufte Inanspruchnahme** – Käufer verpflichtet sich, bei Garantieverletzungen zuerst die W&I-Versicherung in Anspruch zu nehmen und den Verkäufer nur sekundär
- › **Risikoverteilung** – Kein “Wiederaufleben” der Haftung des Verkäufers. Käufer trägt das Risiko (i) des Nichtabschlusses der W&I-Police, (ii) falls W&I nicht zahlt (egal warum, zB bei Nichtzahlung der Prämie oder Insolvenz der Versicherung), (iii) für unvollständige Deckung der SPA-Garantien aufgrund von allgemeinen oder besonderen Haftungsausschlüssen (sog. Exclusions)
- › **Regress der Versicherung gegen den Verkäufer (subrogation)** – Käufer muss sicherstellen, dass die W&I-Police einen Verzicht der Versicherung auf Regressansprüche gegen den Verkäufer enthält. Freistellungsverpflichtung des Käufers gegenüber dem Verkäufer, falls die W&I-Versicherung dennoch Regressansprüche geltend macht. Ausnahmen jeweils für Vorsatz oder arglistige Täuschung des Verkäufers.
- › **Aufrechterhaltung der W&I-Police** – Käufer muss sich verpflichten, die W&I-Police während der Laufzeit nicht zu ändern oder auf die Deckung zu verzichten

Die W&I-Versicherung bietet Schutz für in der Vergangenheit liegende unbekannte Risiken, die nicht kaufpreisbildend sind.

› **Kenntnis der Versicherten** – W&I Versicherung soll nur unbekannte Risiken abdecken

› **Zukunftsorientierte Garantien** - W&I Policen erfassen nur in der Vergangenheit liegende Schäden

› **Kaufpreisanpassung und Leakage** – *“The insurer shall not be liable to pay Loss to the extent arising out of any purchase price adjustment pursuant to the Purchase Agreement ...[...]”*

› **Korruption und Geldwäsche (ABC, AML)** – Deckung für Rechtsordnungen mit geringem Risiko möglich (CPI > 50)

› **Umweltrisiken** – Verengung des Ausschlusses auf Verschmutzungen im Boden und Grundwasser möglich, sofern *Phase 1 Due Diligence* des Käufers vorliegt, pauschaler Ausschluss für Asbestbelastung, radioaktive Strahlung

› **Strafen und Bußgelder** – sofern gesetzlich nicht versicherbar.

› **Unzureichende Pensionsrückstellungen**

› **Sanktionen**

› **Verrechnungspreisrisiken (Transfer Pricing)** – theoretisch Deckung möglich, sofern Due Diligence vorhanden (sehr teuer, daher selten)

› **Haftungsschulden (Secondary Tax Liabilities)** – Haftung von Organgesellschaften (Körperschafts-, Gewerbe- und Umsatzsteuer) für die Steuern des Organträgers gem. § 73 AO

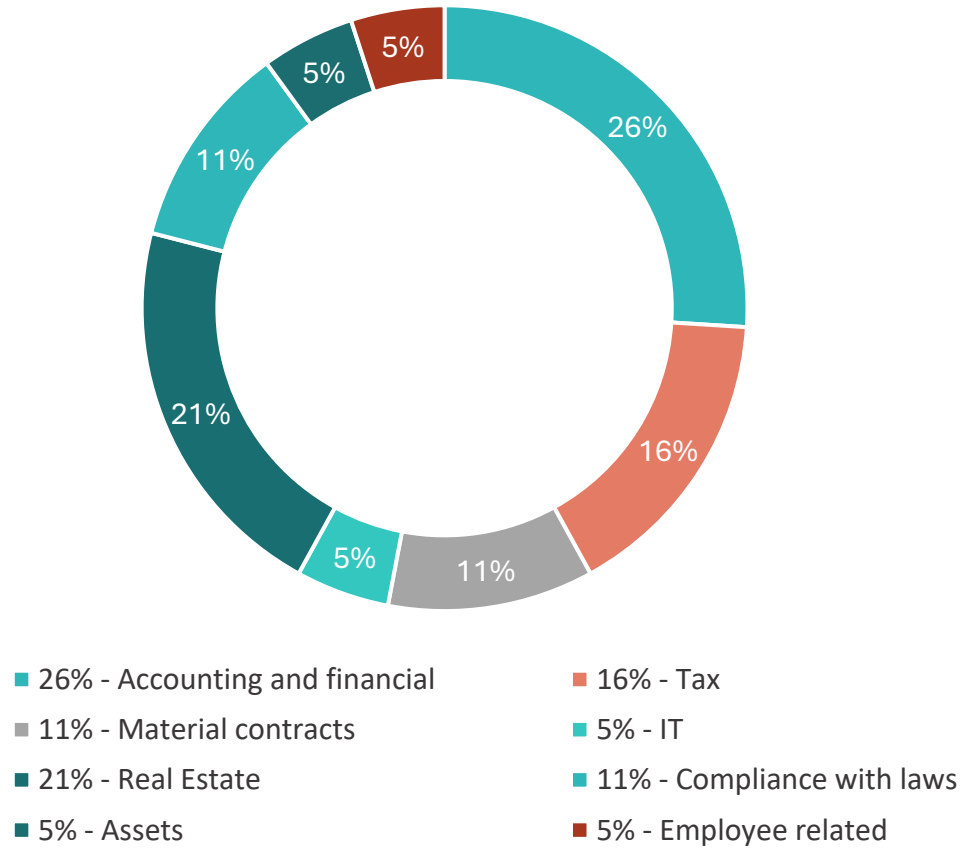
› **Steuer Guthaben** – Vorteile, die in der Zukunft zu einer Steuerminderung führen können (insb. Verlustvortrag und Zinsvortrag)

› **Anlage – und Umlaufvermögen (Condition of Assets)** – Garantien zum Zustand des Anlage- und Umlaufvermögens deckungsfähig bei ausreichender Tech DD

› **Produkthaftung und –sicherheit / Cyber Risiken** – idR Resultat fehlender Due Diligence-Prüfung; Deckung möglich bei ausreichender Versicherung auf Ebene der Zielgesellschaft („*W&I to sit in excess of existing insurances*“)

Empirische Befunde

(Source: Liberty GTS, AIG Claims Intelligence)



› Im Durchschnitt entstehen bei ca. 25% aller Transaktionen Schadensfälle.
Je größer die Transaktionen, desto höher das Risiko von Claims.

› Fast jeder fünfte geltend gemachte Anspruch ist höher als 10 Mill. EUR.

› Ca. 33% der Schäden werden in den ersten sechs Monaten nach Beginn der Police (idR Closing) gemeldet

› Versicherer regulieren die Schäden schneller als die Parteien

› Die weit überwiegende Mehrheit (84%) der gemeldeten Schäden werden reguliert

L I V A

W&I VERSICHERER



L I V A

2. BESONDERHEITEN

(Trends & Discussion Points)



W&I ENHANCEMENTS

Enhancements verbessern die Position des Käufers gegenüber den Konditionen im SPA

› **Synthetische Policen** – hier werden die Garantien direkt zwischen dem Versicherer und dem Käufer verhandelt, ohne jeglichen Bezug zum Verkäufer / SPA.

- Verkäufer gibt keine Garantien mehr im SPA -> kein Regress des Versicherers beim Verkäufer, auch nicht bei Vorsatz oder Arglist
- Kosten liegen ca. 20-40% über dem Niveau einer herkömmlichen W&I

› **Consequential Loss / Lost profit** – Versicherer sind bereit, §§ 249ff. BGB als maßgebliche Schadensdefinition in der Police abzubilden, d.h. entgangenen Gewinn und Folgeschäden.

› **Ergänzende Q&A anstelle DD** – einige Versicherer können mit Q&A arbeiten, um Deckung für Bereiche zu gewähren, die nicht im Scope der DD liegen

› **Seller's Knowledge Scrape / Materiality Scrapes** – die meisten Versicherer bieten die Ausblendung von Wissensqualifikationen bzw. Materialitätsqualifikationen auf Garantien mittlerweile kostenlos an

› **Verkäuferkenntnis** – die meisten Versicherer können einer Erweiterung der Verkäuferkenntnis auf **grob fahrlässige Unkenntnis** zustimmen, teils gegen Aufpreis ("Additional Premium")

› **Data room / DD report scrape** – sog. "American-style enhancements" werden immer öfter auch auf dem deutschen Markt angeboten (ca. 10% Additional Premium)

› **New Breach Cover** – Deckung für den Zeitraum zwischen Signing und Closing. Kosten hierfür liegen bei ca. 25% Additional Premium für 20 Tage Deckung. Anschließend verlangt der Versicherer die Unterzeichnung einer No Claims Declaration oder einen "Bring-Down" des Verkäufers.

› **Fundamental Warranty top-up** – Deckung der Fundamentalgarantien bis zum vollen Enterprise Value (Kosten ca. 0.2%).

Welche Tools bietet die W&I zur Strukturierung einer Transaktion?

› **„Affirmative Cover“** – eine Ausnahme vom Grundprinzip der Deckung lediglich unbekannter Risiken für nicht zu komplexe, einfach gelagerte Probleme, deren Eintrittswahrscheinlichkeit als gering gilt.

› **Due Diligence Prozess**

› **Sampling Approach** – bei großen Portfolios akzeptieren Versicherer einen Sampling approach bei der Due Diligence

› **Blind Spot Cover** – Versicherer decken u.U. Garantien bzgl. nicht geprüfter Gesellschaften, sofern diese nicht mehr als 3%-5% des Umsatzes beitragen und weniger als 5% FTEs haben. Wichtig abzugrenzen zum “True Blind Spot Cover”, der einen teilweisen VDR-Scrape beinhaltet (!)

› **Inhouse Due Diligence** – die meisten Versicherer akzeptieren Inhouse DD Reports, solange sie von der Struktur und inhaltlich professionell aufbereitet sind

› **Accounts** – “true and fair view” Deckung (§ 264 Abs. 2 HGB) nur bei testierten Abschlüssen? NEIN → auch bei Financial DD möglich!

› **Identifikation von Deckungslücken** (buy-side) – Bei einer maximalen Haftungsreduzierung der Verkäufer auf 1 EUR ist es für die Beratung der Käufer essentiell, Deckungslücken früh zu erkennen und im SPA zu adressieren.

L I V A

3. PROZESS (*FAQ*)

Was wäre, wenn wir keinem Bieter Exklusivität gewähren?

- › In diesem Szenario richtet der Versicherer „Trees“ ein, um mit allen Bietern zu verhandeln
- › Es ist wichtig, diesen Prozess auf der Verkaufsseite zu steuern, damit alle Bieter einen Versicherer auswählen.

Kann der Versicherer mit einer internen Due Diligence arbeiten?

- › Ja, das ist möglich, sollte aber früh angezeigt

Wer zahlt typischerweise für die W&I?

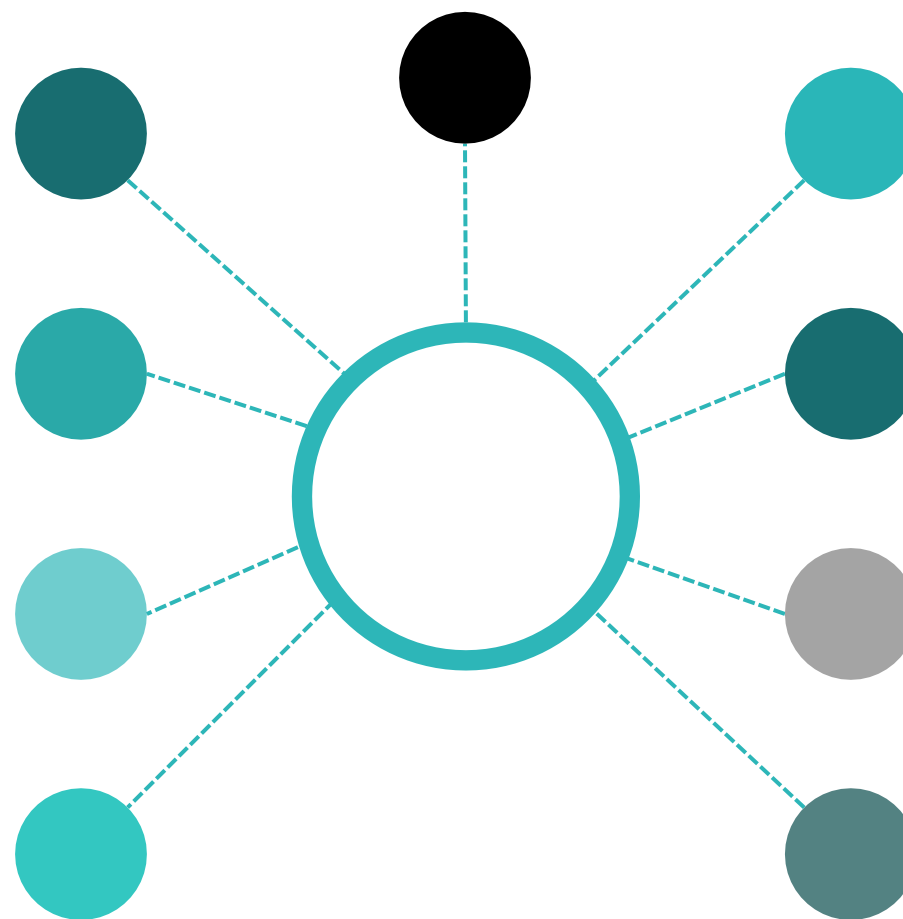
- › Bei kompetitiven Auktionen ist es üblich, dass der Verkäufer die Kosten auf die Bieter abwälzt. Oft auch 50/50 Aufteilung

Ein Bieter möchte seinen eigenen W&I-Makler verwenden.

- › Verkäufer kann die W&I als Werkzeug nutzen, den Prozess kompetitiv zu halten

Wir möchten ein identifiziertes Problem absichern.

- › Die W&I deckt unbekannte Verstöße ab.
- › Für Due-Diligence-Probleme gibt es Sonderlösungen („contingent risk insurance“) typischerweise für Steuern, Rechtsstreitigkeiten



Welcher Versicherungsschutz ist typischerweise abgedeckt?

- › 10 – 30 % des Unternehmenswerts für Private-Equity-Transaktionen.
- › 100 % für Fundamentalgarantien (top-up insurance)

Benötigen Versicherer eine „Reliance“ auf Due-Diligence-Berichte?

- › Nein. NRLs werden üblicherweise gezeichnet.

Zu welchem Zeitpunkt wird die W&I bei den Bietern relevant?

- › Bei einer Auktion wird das W&I Bidder pack in der Regel vor der Bestätigung der Gebote (Binding Offers) durch die Bieter in den Datenraum geladen.

Welche Daten zu W&I Claims können wir bereitstellen?

- › Wir können den Bietern bei Bedarf detaillierte Schadensdaten zur Verfügung stellen.

L I V A

SELL-SIDE ACTIONS (AUCTION W&I STAPLE)



L I V A

BUY-SIDE ACTIONS (EXCLUSIVE BIDDER OR NON EXCLUSIVE BIDDERS)



BEGINN DES UNDERWRITING

Der ausgewählte Versicherer erhält Zugriff auf die gesamte Buy-Side Due Diligence- und VDR Dokumentation.



UNDERWRITING Q&As

Der Versicherer prüft die Due-Diligence-Berichte und stellt anschließend Rückfragen, die als „Underwriting-Fragen“ bezeichnet werden.



UNDERWRITING CALL

Ein kurzes Gespräch zwischen dem Versicherer, dem Kunden und dessen Beratern sowie LIVA (meistens nicht erforderlich).



FINALISIEREN DER POLICE

Der Versicherer stellt nach Beantwortung der UW-Fragen eine aktualisierte Police zur Verfügung, das die Deckungsposition („Cover Spreadsheet“) enthält.

L I V A

3. SPECIALTAX RISKS



Was?

- › Spezialversicherung zur Absicherung finanzieller Risiken bei Realisierung des versicherten Steuerrisikos
- › Grundsätzlich alle Steuerarten versicherbar

- › Steuerrisiken mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit aber hoher Auswirkung
- › Ab Risikovolumen von ca. € 1 Mio.

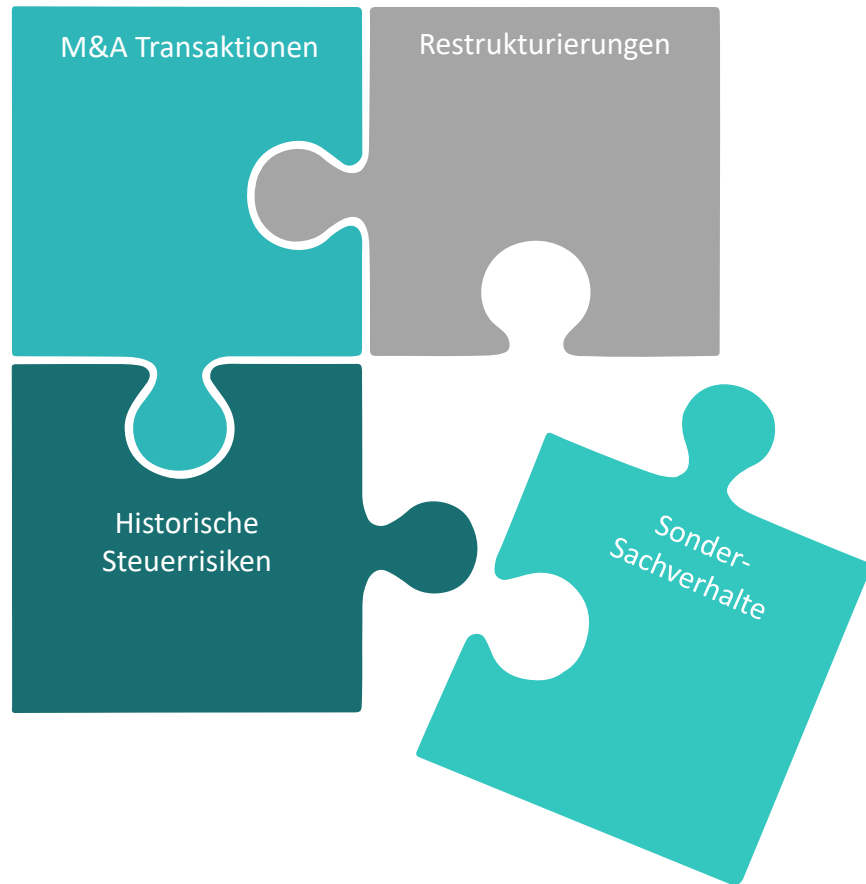
Anwendungsbereich?

Dauer?

- › Platzierung regelmäßig innerhalb von 2 bis 3 Wochen möglich
- › Typische Laufzeit 7 Jahre bis 10 Jahre

Kosten?

- › Prämie von typischerweise 1,5% bis 5% des Limits
- › Deckungsschutz für den Steuerschaden, Zinsen, den Tax Gross-Up sowie Rechtsverteidigungskosten



Verbindliche Auskunft

VS

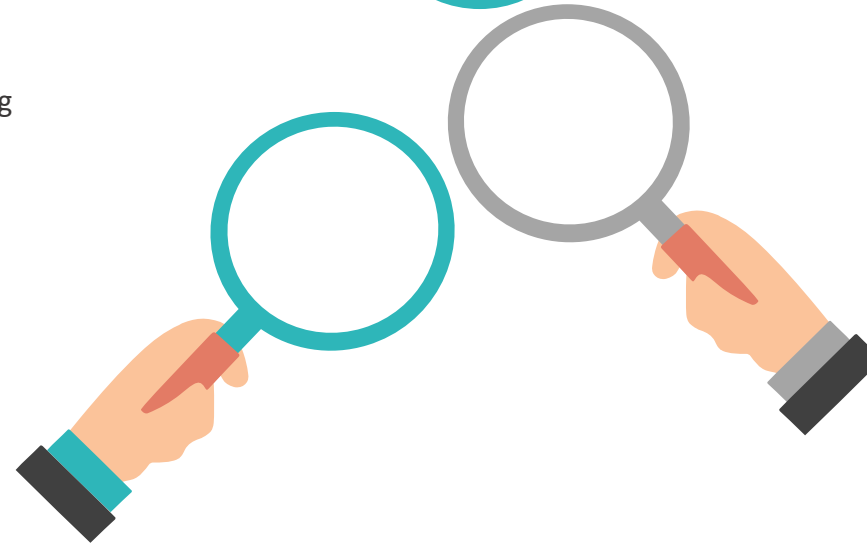
Steuerrisikoversicherung

> VORTEILE

- › Schließt bei ordnungsgemäßer Umsetzung die Verwirklichung des Steuerrisikos aus
- › Regelmäßig kostengünstiger

> NACHTEILE

- › Deutlich längere Verfahrensdauer
- › Für bestimmte Risikoszenarien in der Praxis nicht verfügbar
- › Unsicherheit, ob die Verbindliche Auskunft mit dem gewünschten Inhalt erteilt wird



> VORTEILE

- › Im Regelfall kurzfristig platzierbar (innerhalb von 2 bis 3 Wochen)
- › Breiterer praktischer Anwendungsbereich
- › Auch historische Steuerrisiken können versichert werden
- › Keine unmittelbare Interaktion mit der Finanzverwaltung notwendig

> NACHTEILE

- › Regelmäßig mit mehr Kosten für den Versicherungsnehmer verbunden

GEEIGNETE RISIKEN

**Risikobewertung**

Geringe Eintrittswahrscheinlichkeit (Faustregel: “Low” oder “Low to Medium” bei gleichzeitig hoher Auswirkung)

**Feststehender Sachverhalt**

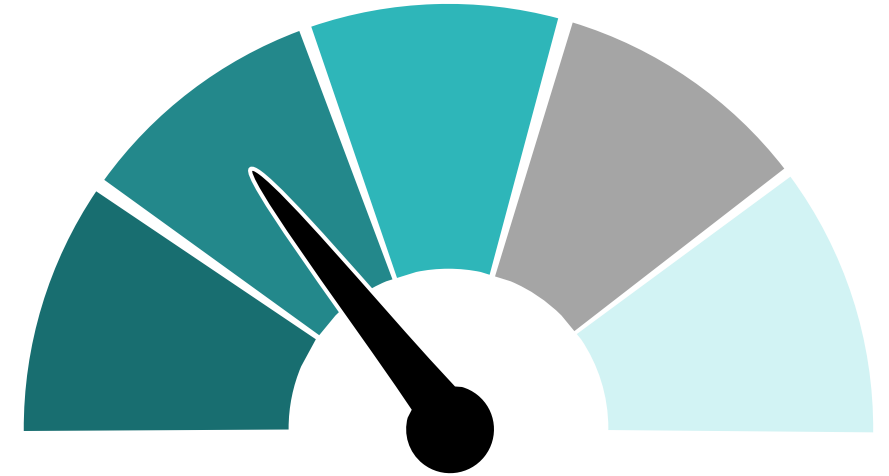
Da durch die Steuerrisikoversicherung nur Rechtsrisiken abgedeckt werden, ist ein hinreichend bestimmter Sachverhalt erforderlich

**Tax Opinion**

Im Regelfall wird eine “Should Opinion” eines namhaften steuerlichen Beraters vorzulegen sein, auf die im Rahmen der Representations in der Police verwiesen wird

**Risikoprofil**

Aggressive Gestaltungen sind regelmäßig nicht versicherbar. Hiervon abzugrenzen ist das Risiko eines “einfachen” Gestaltungsmissbrauchs, das regelmäßig vom Versicherungsschutz mitumfasst ist



AUßENSTEUERGESETZ

- › Aktive Geschäftstätigkeit im Ausland
- › Niedrigbesteuerung im Ausland

STEUERNEUTRALITÄT VON UMWANDLUNGEN

- › Voraussetzungen für Buchwertfortführung
- › Grenzüberschreitende Sachverhalte

ERTRAGSTEUERLICHE ORGANSCHAFTEN

- › Wirksamkeit von Gewinnabführungsverträgen
- › Tatsächliche Durchführung der Organschaft

GRUNDERWERBSTEUER

- › Wirksamkeit von RETT-Blocker Strukturen
 - › Alt/Neugesellschafter
- › Voraussetzungen für Steuerbefreiungen

VERRECHNUNGSPREISE/VGA

- › Angemessenheit von Bandbreiten
 - › Verrechnungspreismethodik
- › Veranlassung durch das Gesellschafterverhältnis

**STEUERNEUTRALITÄT SANIERUNGSGEWINNE**

- › Sanierungsfähigkeit, -Eignung und -Wille
- › Steuerlich wirksamer Forderungserlass

UMSATZTEUER

- › Wirksamkeit umsatzsteuerliche Organschaft
- › Geschäftsveräußerung im Ganzen
- › Umsatzsteuerbefreiungen

KAPITALERTRAGSTEUER

- › Hybride Finanzinstrumente
- › Voraussetzungen für Freistellungen und Erstattungen

ERBSCHAFT- / SCHENKUNGSSTEUER

- › Begünstigtes Betriebsvermögen
- › Steuerbefreiungen



L I V A | REMOVE RISK.
CREATE CLARITY.

© 2026 LIVA. All rights reserved.

The information contained herein, and the statements expressed are of a general nature and are not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

LIVA Limited (UK company number 11311703) is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority ("FCA") under reference number 965050.

For more legal and regulatory information, visit liva.eu/legal-information