

HẠN CHẾ RỦI RO TỪ ĐIỀU KHOẢN CAM ĐOAN, BẢO ĐẢM VÀ BỒI HOÀN TRONG GIAO DỊCH M&A – GÓC NHÌN TỪ BÊN BÁN

Nguyễn Quốc Bảo và Võ Thị Thúy Hiền

Cam đoan & Bảo đảm (Representations & Warranties) và Bồi hoàn (Indemnities) (gọi chung là **RWI**, trong đó cam đoan và bảo đảm gọi riêng là **R&Ws**) là các khái niệm đến nay đã tương đối quen thuộc trong một giao dịch M&A. Về cơ bản, các chế định này được sử dụng để quản lý rủi ro cho nhà đầu tư/ bên mua, từ đó đặt ra các trách nhiệm cho bên bán trong giao dịch M&A. Các điều khoản RWI thường dài và tương đối phức tạp trong một bộ tài liệu giao dịch – theo đó, nếu không có các giới hạn (qualifiers) thích hợp, thì rủi ro cho bên bán là tương đối lớn.

Mặc dù tính khả thi của việc thi hành các biện pháp liên quan đến RWI trong khuôn khổ của pháp luật Việt Nam vẫn còn là một vấn đề chưa rõ ràng,¹ bên bán vẫn cần chủ động hạn chế các rủi ro có thể phát sinh từ RWI để giảm thiểu các tranh chấp và trách nhiệm tiềm tàng của bên bán hậu giao dịch.

Nhìn chung, rủi ro từ RWI cho bên bán có thể được giới hạn thông qua 2 cách sau:

- Giới hạn thông qua cơ chế hợp đồng; và
- Giới hạn thông qua bảo hiểm.

Bài viết này sẽ tập trung phân tích về từng giới hạn nêu trên.

1. Giới hạn RWI thông qua cơ chế hợp đồng

Để giảm thiểu rủi ro tranh chấp, việc quy định rõ các giới hạn của RWI thông qua hợp đồng để quản lý rủi ro cho bên bán có thể được xem là cách tốt nhất. Cụ thể, bên bán có thể sử dụng riêng rẽ hoặc phối hợp đồng thời 3 phương án dưới đây.

Phương án 1: Cơ cấu để bên bán không chịu trách nhiệm cho các vi phạm R&Ws mà bên mua đã biết hoặc phải biết trước thời điểm giao kết

Đại ý, trước khi giao kết hợp đồng, nếu bên mua đã biết (hoặc phải biết) về một vấn đề nào đó làm cho một R&W trở nên không đúng hoặc không chính xác (gọi chung là **vi phạm R&W**), thì bên mua **không có** quyền yêu cầu bên bán bồi thường đối với tổn thất mà bên mua phải gánh chịu liên quan đến vi phạm R&W đó.

Tùy vào từng giao dịch M&A, về mặt kỹ thuật, có nhiều cách để triển khai phương án này. Trong đó, phổ biến nhất gồm:

¹ Nhóm tác giả sẽ phân tích về vấn đề này ở một bài viết khác.

- a. Sử dụng thư tiết lộ (Disclosure letter) để tiết lộ cho bên mua các vấn đề cấu thành hoặc có khả năng cấu thành một vi phạm R&W

Theo đó, trước khi giao kết hợp đồng, bên bán sẽ liệt kê các sự kiện và vấn đề ảnh hưởng đến tính đúng đắn hoặc chính xác của R&Ws (nói cách khác, một vấn đề có khả năng dẫn đến vi phạm R&W) trong một văn bản gọi là thư tiết lộ. Khi một vấn đề hoặc sự kiện đã được tiết lộ qua thư tiết lộ, thì nhìn chung bên mua sẽ không thể yêu cầu bên bán bồi thường nếu có tổn thất liên quan đến vấn đề hoặc sự kiện đó.² Tuy vậy, nếu một sự kiện hoặc vấn đề không được liệt kê trong thư tiết lộ thì trách nhiệm đối với vi phạm R&W của bên bán không bị giới hạn bởi sự kiện/ vấn đề đó.

Tiếp cận theo cách này mang đến sự rõ ràng cho bên mua. Theo đó, bên mua có thể quyết định việc có giao kết hay không; nếu vẫn quyết định tiếp tục giao dịch, tức về cơ bản bên mua được coi là đã từ bỏ quyền yêu cầu bồi thường đối với vi phạm R&W liên quan.³ Tuy nhiên, ở góc độ của bên bán, cách tiếp cận này đặt gánh nặng cho bên bán phải kỹ lưỡng trong việc soạn thảo thư tiết lộ.

- b. Bên bán không cam đoan và bảo đảm đối với những thông tin hoặc vấn đề đã được công bố hoặc tiết lộ thông qua quá trình thẩm định pháp lý (LDD) của bên mua

Thông qua các tài liệu/ thông tin mà bên bán/ công ty mục tiêu cung cấp trong quá trình LDD, nếu bên mua biết hoặc phải biết về các vi phạm R&W nhưng vẫn tiến hành giao dịch, thì cần xem như bên mua đã chấp nhận những rủi ro xuất phát từ khiếm khuyết đó.⁴ Do vậy, bên mua không được quyền yêu cầu bên bán bồi thường cho các vi phạm R&W xuất phát từ những khiếm khuyết mà bên mua đã biết.

Cách tiếp cận này chuyển gánh nặng từ bên bán sang bên mua. Theo đó, thay vì bên bán phải liệt kê rõ các sự kiện hoặc vấn đề có thể dẫn đến vi phạm R&W, thì bên bán chỉ phải cung cấp tài liệu/ thông tin do bên mua yêu cầu qua quá trình LDD. Rủi ro từ việc LDD không đầy đủ dẫn đến việc bên mua không biết các vấn đề có thể dẫn đến vi phạm R&W sẽ do bên mua tự chịu.

Phương án 2: Giới hạn liên quan đến hiểu biết (knowledge) của bên bán và tính trọng yếu (materiality threshold) của vấn đề

- a. Giới hạn R&Ws bằng hiểu biết tốt nhất của bên bán

² Trừ khi vấn đề liên quan được cơ cấu nằm trong điều khoản bồi hoàn cụ thể (specific indemnity) – nếu rơi vào trường hợp này, về cơ bản, bên bán vẫn phải bồi hoàn bất kể là bên mua đã biết về sự kiện hoặc vấn đề này trước khi giao kết.

³ Tương tự như footnote 2.

⁴ Tương tự như footnote 2.

Theo đó, bên bán chỉ đưa ra R&Ws đối với những vấn đề thuộc hiểu biết tốt nhất của bên bán. Tức là, nếu một sự kiện/ vấn đề gây ra vi phạm R&W nhưng nằm ngoài phạm vi hiểu biết hợp lý của bên bán, thì bên bán không phải chịu trách nhiệm trước bên mua.

Thế nào là hiểu biết tốt nhất?

Hiện pháp luật không có quy định rõ ràng. Nếu bên bán là pháp nhân thì hiểu biết của bên bán có thể được hiểu là hiểu biết của tổng giám đốc, kế toán trưởng và một số vị trí quản lý chủ chốt của bên bán, có xét đến các yếu tố về kinh nghiệm, trình độ học vấn và khả năng tiếp cận thông tin có liên quan của cá nhân đó.⁵

Giới hạn này thường được áp dụng đối với loại thông tin mà bên bán không chắc chắn về tính đầy đủ, chính xác hoặc tính không gây nhầm lẫn của thông tin đó, qua đó loại trừ rủi ro phải chịu trách nhiệm trước bên mua đối với những thông tin như vậy.

Ví dụ: Trong hiểu biết tốt nhất của mình, bên bán cam đoan và bảo đảm rằng vào ngày của hợp đồng này, công ty mục tiêu không rơi vào bất cứ vụ tranh chấp hay kiện tụng tiềm ẩn hoặc đang diễn ra nào tại Tòa án, Trọng tài hoặc bất cứ cơ quan có thẩm quyền nào khác, kể cả trong hay ngoài lãnh thổ Việt Nam.

Ví dụ này cho thấy bên bán đã giới hạn phạm vi R&W liên quan chỉ gói gọn trong (a) hiểu biết tốt nhất của bên bán và (b) các cam đoan và bảo đảm này chỉ có hiệu lực vào ngày giao kết hợp đồng. Qua đó loại trừ rủi ro chịu trách nhiệm cho những thông tin vượt quá tầm hiểu biết của bên bán và xảy ra trong tương lai (bên bán không thể biết và không thể kiểm soát được hành vi của bất kỳ bên thứ ba nào nếu bên đó có ý định tiến hành khiếu kiện công ty mục tiêu vào bất kỳ thời điểm nào trong tương lai).

b. Giới hạn R&Ws bằng tính trọng yếu của R&Ws

Theo đó, bên bán chỉ đưa ra R&Ws đối với những khía cạnh trọng yếu của thông tin hoặc vấn đề mà không cam đoan và bảo đảm (từ đó không chịu trách nhiệm) cho những khía cạnh không mang tính trọng yếu. Để tăng tính chặt chẽ và hạn chế sự tùy nghi áp dụng, đối với một số vấn đề cụ thể, các bên có thể thỏa thuận một ngưỡng giá trị nhất định để xác định mức độ trọng yếu, ví dụ dựa trên hậu quả của sự vi phạm (gây ra thiệt hại vượt quá một giá trị nào đó).

Giới hạn này thường được áp dụng đối với các R&Ws mà việc đưa ra các R&Ws đó một cách toàn diện là không khả thi trên thực tế. Điển hình là những R&Ws về việc tuân thủ pháp luật của công ty mục tiêu. Trong bối cảnh pháp luật Việt Nam còn tồn tại những quy định chồng chéo hoặc không rõ ràng và việc áp dụng pháp luật phần nào còn phụ thuộc vào ý chí của cơ quan Nhà nước, việc yêu cầu bên bán bảo đảm rằng công ty mục tiêu

⁵ Luật sư Trương Nhật Quang, Pháp luật về Hợp đồng – Các vấn đề pháp lý cơ bản, Nhà xuất bản Dân Trí, trang 370.

tuyệt đối tuân thủ tất cả các quy định của pháp luật liên quan (bất kể là các quy định đó có ảnh hưởng như thế nào đến hoạt động của công ty) gần như là không khả thi.

Do đó, bên bán chỉ có thể cam đoan và bảo đảm rằng trong suốt quá trình hoạt động, công ty mục tiêu đã tuân thủ quy định của pháp luật Việt Nam trên mọi khía cạnh và phương diện **trọng yếu**. Để rõ ràng, các bên có thể đưa ra một số tiêu chí để xác định tính trọng yếu của một vấn đề, ví dụ: mức độ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty mục tiêu.

Phương thức 3: Đặt ra các giới hạn cho nghĩa vụ bồi hoàn (indemnity)

a. Thiết lập mức bồi hoàn tối đa

Các bên có thể thỏa thuận mức bồi hoàn tối đa liên quan đến các khiếu kiện về R&Ws. Mức tối đa này thông thường là 100% số tiền mà bên bán nhận được từ giao dịch.

Vì sao là 100% mà không phải là 50% hoặc 200% hoặc một con số khác?

Không có cơ sở pháp lý hay học thuyết nào rõ ràng để chỉ ra con số 100% là hợp lý. Tuy nhiên, các bên trong giao dịch thường chọn mức bồi thường tối đa như vậy trên cơ sở trách nhiệm của bên bán không nên vượt quá lợi ích mà họ nhận được từ giao dịch, từ đó mới có động lực để bên bán thiện chí chốt giao dịch. Mặt khác, số tiền này cũng không nên thấp hơn 100%, vì ít nhất bên mua cần bảo đảm được bồi hoàn lại đủ số tiền mà mình đã bỏ ra để tham gia giao dịch. Ngoài ra, nếu số tiền bồi hoàn tối đa chỉ là 50%, thì bên bán sẽ có xu hướng “xem nhẹ” các R&Ws khi tham gia giao kết hợp đồng, vì trong mọi trường hợp vi phạm R&Ws, thì bên bán sẽ luôn giữ lại được ít nhất 50% số tiền mà bên mua đã trả.

Ngoài ra, trong một số giao dịch cụ thể, mức bồi hoàn tối đa trong 01 (một) năm tài chính cũng có thể được thỏa thuận không vượt quá doanh thu của công ty mục tiêu trong năm tài chính đó căn cứ trên số liệu thể hiện tại sổ sách kế toán. Mức bồi hoàn tối đa này thường được áp dụng đối với các giao dịch mà nghĩa vụ thanh toán của bên mua gắn liền với kết quả vận hành của công ty mục tiêu sau khi được chuyển giao từ bên bán cho bên mua. Cụ thể, trong các giao dịch này, một phần số tiền bên mua phải trả cho bên bán sẽ phụ thuộc vào kết quả hoạt động của công ty mục tiêu trong từng khoảng thời gian nhất định sau thời điểm bên mua đã nhận chuyển giao và vận hành công ty mục tiêu (earn-out).

b. Thiết lập mức bồi hoàn tối thiểu cho một yêu cầu bồi hoàn (de minimis) và nhiều yêu cầu bồi hoàn (basket)

Mục đích của các điều khoản này là để loại trừ các yêu cầu bồi hoàn có giá trị rất nhỏ so với giá trị giao dịch nhằm tránh gánh nặng chi phí và thời gian để xử lý các yêu cầu bồi hoàn “vụn vặt” và “lẻ tẻ”.

Ví dụ: Các bên thỏa thuận bên bán không có nghĩa vụ bồi hoàn trừ khi **tổng các yêu cầu bồi hoàn** hợp lệ của bên mua đạt giá trị ít nhất là 100 triệu đồng (*basket*), trong đó **mỗi yêu cầu bồi hoàn** hợp lệ có giá trị tối thiểu là 10 triệu đồng (*de minimis*).

Giả sử bên mua có 3 yêu cầu bồi hoàn, với giá trị lần lượt là YC1: 9 triệu đồng, YC2: 60 triệu đồng và YC3: 39 triệu đồng. YC1 nhỏ hơn mức *de minimis* nên sẽ bị loại ra khỏi việc tính *basket*. Theo đó, *basket* sẽ gồm YC2 + YC3 – tổng là 99 triệu đồng, nhỏ hơn mức *basket* theo thỏa thuận. Như vậy, nghĩa vụ bồi hoàn của bên bán sẽ không phát sinh.

Giả sử sau đó bên mua có thêm yêu cầu bồi hoàn thứ 4, YC4: 100 triệu đồng, thì lúc này *basket* sẽ gồm YC2 + YC3 + YC4 – tổng là 199 triệu đồng, vượt trên mức *basket* theo thỏa thuận. Lúc này, nghĩa vụ bồi hoàn của bên bán sẽ phát sinh. Phạm vi mà bên bán phải bồi hoàn là bao nhiêu thì còn tùy thuộc vào thỏa thuận chi tiết tại từng giao dịch. Cụ thể hơn, có 2 cách tiếp cận:

- Cách tiếp cận có lợi hơn cho bên phải bồi hoàn (bên bán/ công ty mục tiêu): bên có nghĩa vụ bồi hoàn chỉ phải bồi hoàn phần vượt quá *basket* (cách tiếp cận này gọi là *deductible basket*). Nếu *deductible basket* được áp dụng trong ví dụ trên, bên có nghĩa vụ chỉ bồi hoàn phần vượt quá *basket* là 99 triệu đồng.
- Cách tiếp cận có lợi hơn cho bên được nhận bồi hoàn (bên mua): khi nghĩa vụ đã phát sinh, thì bên có nghĩa vụ bồi hoàn phải bồi hoàn toàn bộ giá trị của các yêu cầu bồi hoàn (cách tiếp cận này gọi là *tipping basket*). Nếu *tipping basket* được áp dụng trong ví dụ trên, bên có nghĩa vụ phải bồi hoàn toàn bộ 199 triệu đồng.

Nhìn chung, *de minimis* và *basket* là các điều khoản có lợi cho bên bán/ công ty mục tiêu. Để phần nào cân bằng lại, trong các giao dịch mà *de minimis* và/hoặc *basket* được sử dụng, bên mua thường yêu cầu rằng: đối với các yêu cầu bồi hoàn có cùng bản chất hoặc cùng phát sinh từ một vấn đề cụ thể, thì các yêu cầu bồi hoàn này cần được xem như là **một** yêu cầu bồi hoàn, từ đó hạn chế được việc áp dụng *de minimis* để loại bỏ các yêu cầu bồi hoàn, và giúp cho việc đạt được ngưỡng *basket* dễ dàng hơn.

Ví dụ: Giả sử bên mua có 5 yêu cầu bồi hoàn, YC1: 2 triệu đồng, YC2: 3 triệu đồng, YC3: 1 triệu đồng, YC4: 5 triệu đồng và YC 5: 150 triệu đồng. Trong đó, YC1, YC2, YC3 và YC4 đều xuất phát từ việc R&W của bên bán liên quan đến việc công ty không có tranh chấp với người lao động là không chính xác, thì thay vì tính là các yêu cầu riêng rẽ, thì các YC1, YC2, YC3 và YC4 sẽ được xem là **một** yêu cầu bồi hoàn duy nhất có giá trị là 11 triệu đồng. Theo đó, giả sử *de minimis* là 10 triệu đồng, thì YC1, YC2, YC3 và YC4 sẽ đều không bị loại trừ dù rằng nếu xét riêng từ yêu cầu, thì mỗi yêu cầu đó đều nhỏ hơn *de minimis*.

c. Thiết lập giới hạn thời gian được phép đưa ra yêu cầu bồi hoàn

Một trong các cách thường gặp để hạn chế rủi ro của bên bán liên quan đến các yêu cầu bồi hoàn là thông qua việc giới hạn thời gian mà bên mua có quyền đưa ra yêu cầu bồi hoàn. Giới hạn này giúp bên bán tránh hoặc hạn chế trách nhiệm vô thời hạn.

Nhìn chung, việc giới hạn thời gian bao lâu là tùy thuộc vào thỏa thuận của các bên. Trên thực tế, các bên thường áp những thời hạn khác nhau cho từng nhóm R&Ws khác nhau. Ví dụ:

- Đối với nhóm R&Ws trọng yếu (*fundamental warranties*) như: quyền sở hữu đối với cổ phần, tình trạng pháp lý của cổ phần hoặc hiệu lực của các giấy phép trọng yếu, thì thời gian để đưa ra yêu cầu bồi hoàn thường là rất lâu (dao động từ 5 – 10 năm), hoặc trong nhiều trường hợp thậm chí không giới hạn về thời gian.
- Đối với nhóm R&Ws về hoạt động kinh doanh (*business warranties*), thì thời gian giới hạn thường dao động khoảng từ 2 – 3 năm sau ngày hoàn tất.
- Đối với nhóm R&Ws về thuế (*tax warranties*), giới hạn thời gian thường là 10 năm kể từ ngày hoàn tất. Lý do vì: theo quy định của Luật Quản lý thuế, việc truy thu số tiền thuế nộp thiếu, tiền miễn, giảm hoàn không đúng, hoặc chậm nộp chỉ thực hiện trong thời hạn 10 năm trở về trước kể từ ngày phát hiện vi phạm.⁶

Để đưa ra các giới hạn thời gian hợp lý, các điều khoản R&Ws cần được phân nhóm phù hợp và yếu tố rủi ro liên quan đến lĩnh vực kinh doanh cụ thể mà công ty mục tiêu đang thực hiện cần được xem xét và dự liệu một cách hợp lý.

d. Trách nhiệm khắc phục của bên mua trước khi đưa ra yêu cầu bồi hoàn

Ngoài những cách thức tương đối phổ biến nêu trên, bên bán cũng có thể yêu cầu thêm một số điều kiện để yêu cầu bồi hoàn của bên mua có thể trở nên hợp lệ nhằm mục đích giới hạn trách nhiệm bồi hoàn của mình. Điển hình như nghĩa vụ của bên mua trong việc thực hiện các biện pháp cần thiết và phối hợp một cách thiện chí với bên bán để giải quyết hoặc khắc phục các vấn đề khiếu nại, khiếu kiện liên quan đến một vi phạm R&W và hạn chế tối đa tổn thất có thể phát sinh.

Dù còn nhiều tranh cãi, nhưng một trong các cơ sở để yêu cầu điều kiện này là nghĩa vụ hạn chế tổn thất của bên yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định tại Điều 305 của Luật Thương mại.⁷ Tuy vậy, việc định lượng các biện pháp cần thiết mà bên mua được cho là phải thực hiện tương đối khó khăn trên thực tế. Do đó, bên mua thường sử dụng các cấu trúc hợp đồng khác nhau để loại trừ hoặc giảm thiểu tối đa nghĩa vụ này.

2. Hạn chế rủi ro bằng cách sử dụng bảo hiểm

⁶ Luật Quản lý thuế 2019, Điều 137.3.

⁷ Luật Thương mại 2005, Điều 305.

Bảo hiểm Cam đoan và Bồi Hoàn (Warranty and Indemnity Insurance) (**Bảo hiểm W&I**) thường được dùng để chuyển giao rủi ro liên quan đến các khoản thanh toán bồi hoàn từ bên bán hoặc bên mua sang cho đơn vị bảo hiểm. Bảo hiểm W&I tương đối phổ biến trong các giao dịch M&A ở những nền kinh tế phát triển.⁸ Tuy nhiên, mãi đến gần đây, sản phẩm Bảo hiểm W&I mới trở nên phổ biến hơn khi được sử dụng trong một số giao dịch có liên quan đến Việt Nam.

Bảo hiểm W&I mang đến giải pháp cho cả bên mua và bên bán trong giao dịch. Với bên bán, đó là rủi ro về các khoản bồi hoàn phát sinh từ vi phạm R&Ws; còn với bên mua, đó là rủi ro về khả năng thanh toán của bên bán đối với các khoản bồi hoàn hoặc rủi ro trong việc thực thi các yêu cầu bồi hoàn theo quy định của pháp luật từng quốc gia liên quan (trong bối cảnh tại Việt Nam, tính khả thi của việc thực thi yêu cầu bồi hoàn là chưa rõ ràng).

Bảo hiểm W&I khá đa dạng về hình thức và chính sách bảo hiểm. Nhưng nhìn chung, bên bán có thể hạn chế được rủi ro từ các vi phạm R&Ws thông qua Bảo hiểm W&I như sau:

a. Trường hợp 1: Bên bán là người mua Bảo hiểm W&I (bảo hiểm cho bên bán):⁹

Nếu bên bán vi phạm R&Ws thì Bảo hiểm W&I sẽ thực hiện chức năng [thay bên bán] thanh toán những khoản bồi hoàn cho bên mua mà bên bán đáng lý ra phải có trách nhiệm thanh toán.

b. Trường hợp 2: Bên mua là người mua Bảo hiểm W&I (Bảo hiểm cho bên mua):¹⁰

Khi thực hiện giao dịch, các bên sẽ thỏa thuận bên mua phải mua Bảo hiểm W&I cho bên mua, đồng thời thỏa thuận tại hợp đồng mua bán rằng kể từ khi hợp đồng có hiệu lực, quyền truy đòi của bên mua chỉ giới hạn trong các tổn thất là hậu quả của việc vi phạm R&Ws mà đã được quy định tại hợp đồng bảo hiểm, và những khoản thanh toán như vậy sẽ do doanh nghiệp bảo hiểm chi trả. Như vậy, với điều khoản này, bên bán sẽ được giải phóng trách nhiệm kể từ khi hợp đồng mua bán có hiệu lực.

Một số lợi ích mà công cụ này mang đến cho bên bán gồm:

- Giúp giảm thiểu rủi ro khiếu kiện xảy ra trong tương lai, cho phép bên bán rút lui an toàn sau khi hoàn tất giao dịch; được giải phóng trách nhiệm nếu có vi phạm R&Ws hoặc phát sinh nghĩa vụ bồi hoàn về sau; và

⁸ Các nhà đầu tư từ Mỹ, châu Âu và Úc có xu hướng mua Bảo hiểm W&I khi tiến hành hoạt động M&A tại thị trường châu Á. [<https://www.tinnhanhchungkhoan.vn/bao-hiem-wi-su-dan-than-dau-tien-post23711.html>, truy cập ngày 21/07/2024]

⁹ Để làm rõ tư cách pháp lý của các Bên: 1/ Bên Mua bảo hiểm là Bên Bán; 2/ Người được bảo hiểm là Bên Bán, 3/ Người thụ hưởng là Bên Mua.

¹⁰ Để làm rõ tư cách pháp lý của các Bên: 1/ Bên Mua bảo hiểm là Bên Mua; 2/ Người được bảo hiểm là Bên Mua, 3/ Người thụ hưởng là Bên Mua.

- Giảm thiểu hoặc loại trừ trách nhiệm tài chính của bên bán khi có các yêu cầu bồi hoàn từ bên mua.

Dù vậy, chi phí của Bảo hiểm W&I nhìn chung cũng không hề rẻ, đặc biệt là với các thị trường được cho là mới như Việt Nam. Theo đó, việc sử dụng Bảo hiểm W&I về mặt tài chính có thể chỉ khả thi đối với các giao dịch lớn. Ngoài ra, việc có doanh nghiệp bảo hiểm tham gia cũng có khả năng làm kéo dài tiến trình giao dịch, xuất phát từ việc rà soát và đàm phán các điều khoản (nhất là các điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm) liên quan đến hợp đồng bảo hiểm.