

INDUSTRIEVERSICHERUNG

Mut zum eigenen Risiko

Captives als Finanzierungstool mit weiterer Zukunft



Ein Gewinn für Industrieunternehmen und Versicherer

Captives als Turbo fürs Risk Management: Der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft begrüßt das steigende Interesse am Thema – und hat seine Haltung in fünf Thesen zusammengefasst.

Die Idee der „Captive Insurance Company“ oder kurz Captive klingt wie eine Erfindung aus dem 21. Jahrhundert – und doch gibt es sie schon seit den Zwanziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts. Als Erst- oder Rückversicherungsgesellschaft übernimmt sie primär die Risiken ihrer Eigentümer. Ihr ursprünglicher Zweck war es, Frequenzschäden kosteneffizient zu regeln und bestimmte, auf traditionellen Märkten nicht versicherbare, Risiken zu finanzieren. Ein erste Blütezeit erlebten die Captives in den sechziger und siebziger Jahren.

Heute suchen Unternehmen angesichts steigender Prämien und geringerer Kapazitäten in einzelnen Sparten nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für ihr Risiko. Für sie ist eine Captive eine zusätzliche Gestaltungsmöglichkeit geworden. Im Idealfall kann eine Captive ein sinnvolles Werkzeug sein, um die umfangreiche Steuerung über eigene Risiken zu übernehmen und gleichzeitig die finanzielle Flexibilität und den Schutz zu erhöhen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, erzielte Überschüsse unternehmensweit einzusetzen.

1. Captives sind ein erfolgreiches Instrument des Risk Managements

Dass Industrieversicherer Captives eher ablehnen, ist eine Meinung, die wir manchmal hören, aber nicht bestätigen können. Im Gegenteil: Unser Kerngeschäft ist der Bilanzschutz. Mit unseren Produkten ermöglichen wir der Wirtschaft, selbstbewusst und innova-

tionsfreudig zu agieren. Captives bedrohen die Interessen der Versicherer nicht, sondern unterstützen die Risk-Management-Strategien zur Absicherung der Unternehmensrisiken.

Zu Beginn der Beziehung zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer steht die Entscheidung des Kunden, wie er die Risikotragung zu gestalten beabsichtigt. Auf Basis dieser Entscheidung bieten wir Versicherer dann im Dialog unsere Expertise zu Eigentragungen und unsere Leistungen an.

Am Ende zeigt die Erfahrung immer wieder, dass es die Partnerschaft zwischen Versicherten und Versicherer ist, die allen Interessen an der Risikoabsicherung am meisten nützt.

2. Von Innovationen profitieren beide Seiten

Wir Versicherer sehen uns nicht nur als Enabler der deutschen Wirtschaft, wir verstehen uns auch als Sparingspartner bei der Konzeption passender Captive-Lösungen. Und so deuten wir Themen unserer Zeit als Auftrag an unsere Branche, zum Beispiel Naturgefahren, Terror-, Pharma- oder weitere Pools, internationale Schadenbearbeitung, Digitalisierung, Solvency II, Cyber oder Entwicklung von Rechtsprechung sind Themen, denen wir uns immer wieder gemeinsam neu stellen müssen. Je mehr wir diese Themen berücksichtigen, desto individueller und risikoadäquater kann die Strukturierung von Versicherungsprogrammen und deren Preisgestaltung erfolgen.

„Captives sorgen für Transparenz“

Effiziente Prozesse in der Abwicklung von Geschäftsvorgängen und eine aktive Unterstützung der Eigentragungsbereitschaft der Versicherungsnehmer: Das und mehr wünscht sich Dr. Alexander Mahnke beim Thema Captives. Die Positionen des Gesamtverbands der versicherungsnehmenden Wirtschaft e.V. (GVNW), dessen Vorstandsvorsitzender er ist, fasst er hier zusammen.

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Gründe für Captives?

Wir glauben, dass mit Hilfe von Captives die Optimierung der Finanzierung versicherungsfähiger Risiken durch Kombination von Risikoeigentragung und Risikotransfer gelingen kann, ebenso wie die Optimierung der Total Cost of Insurable Risk. Captives können die Risikotragfähigkeit auf Ebene von Tochtergesellschaft und Gesamtunternehmen ausgleichen, auch international. So wird die Finanzkraft der Tochtergesellschaften bei angemessenen Selbstbehalten und bei substantieller Eigentragung auf Gesamtunternehmens-ebene umgesetzt. Dies ermöglicht Bilanzschutz bzw. Begrenzung der Profit- und Loss-Volatilität auf Ebene der Tochtergesellschaften. Darüber hinaus können Captives zusätzliche Erlöse erwirtschaften.

Wie werden bereits bestehende Captives hauptsächlich genutzt?

Die überwiegende Zahl der Captive sind Rückversicherungscaptives. Das liegt beispielsweise an der Tatsache, dass Erstversicherungscaptives nur in Ländern Geschäft zeichnen können, in denen sie über eine entsprechende Lizenz verfügen. Das bedeutet, dass der Geschäftsbetrieb – sollten Non-Admitted-Deckungen nicht erlaubt sein – auf Länder beschränkt ist, die sich in dem durch den Sitz der Captive bestimmten Regulierungsraum befinden. Außerdem sind die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an ein Rückversicherungsunternehmen in der Regel niedriger und die Geschäftsprozesse eines Rückversicherers im Vergleich zu einem Erstversicherer in Teilen weniger aufwändig bzw. entfallen (z.B. Policierung, Schadenregulierung oder Cash-Flow-Management). Daraus ergibt sich ein niedrigerer Betriebsaufwand.

Wie beeinflusst die Nutzung von Captives das Risikomanagement der Kunden?

Durch Captives wird ein hohes Maß an Transparenz zur Risikoqualität durch zeitnahe Verfügbarkeit von Risiko- und Schadeninformationen möglich. Sie schaffen zudem einen Anreiz zur laufenden Optimierung des Risikomanagements, da vermie-

dene Schäden im Rahmen der Eigentragung unmittelbar den Risikofinanzierungsaufwand senken. Nicht zuletzt erlaubt die vertiefte Auseinandersetzung mit Underwriting und technischem Pricing eine technische Prämiendiskussion mit dem Underwriter auf Versichererseite.

Wie beurteilen Sie das Konfliktpotenzial innerhalb des Unternehmens im Schadensfall bzw. bei der Regulierung?

Ein materielles Konfliktpotenzial sehen wir nicht. Bei Rückversicherungscaptives erfolgt die Schadenregulierung durch den frontenden Erstversicherer, der verpflichtet ist, die Regulierung so durchzuführen, als ob er nicht rückversichert ist. Letztlich ergibt sich bei einem möglichen Konflikt nur die Fragestellung, auf welcher Ebene des Unternehmens die Eigentragung erfolgt. Konsolidiert ergibt sich kein Unterschied.

Welche Erwartungen hat der GVNW an die Versicherer im Umgang mit Captives?

Wir wünschen uns eine aktive Unterstützung der Eigentragungsbereitschaft der Versicherungsnehmer und die Bereitstellung von Frontingdienstleistungen zu angemessenen Preisen. Überdies helfen uns im Alltag effiziente Prozesse in der Abwicklung von Geschäftsprozessen zwischen Fronter und Captive. Und nicht zuletzt schätzen wir als Versicherungsnehmer die Unterstützung von Unternehmen mit Captives im Bereich Schadenmodellierung, Pricing und Programmstrukturierung.



Dr. Alexander Mahnke
Vorstandsvorsitzender
des Gesamtverbands der
versicherungsnehmenden
Wirtschaft e. V. (GVNW)

3. Fehlende Ratings sind Preistreiber

Die Vorteile, Captives mit einem eigenen Rating auszustatten, sind nicht so bekannt, wie wir es uns wünschen würden. Denn nur auf den ersten Blick ergeben sie wenig Sinn: Single Parent Captives stehen unter der Kontrolle ihres Mutterhauses. Ratings erfüllen aber wichtige Zwecke. Denn ein fehlendes Rating bedingt z. B. automatisch beim Versicherer höheren Kapitalbedarf und führt zu höheren Prämien. Die Kapitalanforderungen nach Solvency II erfordern bei Versicherern (inkl. Fronting) die Berücksichtigung von Ausfallrisiken.

4. Vergütung braucht Fairness

Wie bepreist man Erfahrungswissen? Darüber streiten Dienstleister am leidenschaftlichsten. Und auch wir Versicherer stehen vor der Herausforderung, die Risikotransferprämien durch eine angemessene Vergütung weiterer Dienstleistungen zu ergänzen, die die Komplexität adäquat widerspiegelt – zum Bei-

spiel Risk Engineering, Schadenmodellierung oder Fronting-Netzwerk-Services. Ein erster Schritt in diese Richtung ist es, die Fee von der Prämienfrage zu lösen und als Grundlage für eine für alle Seiten zufriedenstellende Preispolitik zu etablieren.

5. Gelungene Captives sind der Turbo fürs Risk Management

Versicherer als erfahrene Risikoträger stehen – neben den Maklern – mit ihrer Beratung als Gesprächspartner über die individuellen Vor- und Nachteile von Captives für die Versicherungsnehmer zur Verfügung. Dazu gehören Fragen wie z. B. die strategische Positionierung im Konzern, die Auswahl des Sitzlandes, die Entscheidung zwischen Erst- oder Rückversicherungs-Captive oder Programm-Strukturen. Doch mit diesen Serviceleistungen endet unser Beitrag nicht. In den unterschiedlichen Rollen als Fronting-, Erst- und/oder Rückversicherer für bzw. von Captives ermöglichen Versicherer zudem einen maßgeschneiderten Risikotransfer für eine strategisch langfristige Partnerschaft.



Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.

Wilhelmstraße 43/43 G, 10117 Berlin
Postfach 08 02 64, 10002 Berlin
Tel. +49 30 2020-5000, Fax 030 2020-6000
www.gdv.de, berlin@gdv.de

Verantwortlich

Oliver Hauner
Leiter Sach- und Technische Versicherung, Schadenverhütung, Statistik
Tel. +49 30 2020-5350 | o.hauner@gdv.de

Maike Lamping

Leiterin Versicherungstechnik
Tel. +49 30 2020-5351 | m.lamping@gdv.de

Redaktionelle Umsetzung

Momentum GmbH, Am Sandtorkai 27, 20457 Hamburg
www.hamburg-momentum.de

Redaktionsschluss

20.07.2022

Bildnachweis

Titel: Unsplash

Alle Ausgaben

auf GDV.DE

Disclaimer

Die Inhalte wurden mit der erforderlichen Sorgfalt erstellt. Gleichwohl besteht keine Gewährleistung auf Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität oder Angemessenheit der darin enthaltenen Angaben oder Einschätzungen.