

Captives (Teil 2)

# Kalkül der Zessionäre ist entscheidend

Captive-Rückversicherungen zeichnen sich oft dadurch aus, dass sie sowohl Elemente aus der proportionalen als auch aus der nicht proportionalen Rückversicherung enthalten. Was bei der Formulierung des Vertrags zu berücksichtigen ist, beschreibt der zweite Teil dieser VM-Serie.

Entscheidend für die Vertragsgestaltung ist zum einen das Kalkül der Captive-Entscheidungsträger (Zessionäre), zum anderen das Maß der Bereitschaft der Erstversicherer (Zedenten), der Strategie des versicherten Kunden zu folgen. Das Industrieunternehmen ist zudem sehr gut beraten zu prüfen, ob der Erstversicherer über die notwendige Flexibilität und die Infrastruktur für eine jeweilige Vertragsumsetzung verfügt.

In der Höhe der Zessionsquote werden vom Erstversicherer die entsprechenden Risiken an die Captive rückversichert. Das an die Konzernfamilie retournierte Prämienvolumen und Risikopotenzial wird je nach gewähltem Rückversicherungsumfang variieren. Das von der Captive gezeichnete „Exposure“ kann entweder in Form von Retrozessionen an Dritte weiterzedeiert (Rückversicherung der Rückversicherung) oder weitgehend im Eigenbehalt finanziert werden.

Der Zugang zum internationalen Rückversicherungs- oder RetroMarkt kann der Captive durch Unterstützung des Zedenten oder durch einen spezialisierten Rückversicherungsbroker erleichtert werden. Für den Erstver-



Dr. Paul Wöhrmann, Mitglied der Geschäftsleitung der Zurich Continental Europe Corporate, Center of Excellence „Alternative Risk Transfer“

sicherer stellen proportionale Rückversicherungsstrukturen dann ein substantielles Ausfallrisiko dar, wenn die Finanzstärke der Captive und der dahinter liegenden Retrozessionäre Anlass zur Besorgnis geben. Captive-Rückversicherungen, bei denen z. B. 80 Prozent der Programmrisiken an eine Captive zedeiert werden, zeichnen sich dadurch aus, dass die Captive eine proportionale Leistungspflicht in Höhe der korrespondierenden Versicherungssumme übernimmt. In einem „Worst-Case-Szenario“ müsste die Captive daher kapitalmäßig so gestaltet sein, dass sie den rückversicherungsvertraglichen Forderungen des Zedenten voll entsprechen kann.

Da Captives erfahrungsgemäß nicht über so viel Eigenkapital verfügen, können sie das übernommene Exposure nicht selbstständig finanzieren. Daher suchen sie Retrozessionsschutz. Die Verpflichtungen der Captive gegenüber dem Zedenten lassen sich häufig erst im Nachgang zu

der Leistungserbringung der Retrozessionäre erfüllen. Da letztere nicht selten nach Kostenerwägungen selektiert werden, nimmt die Captive oft eine niedrige Bonitätsskalierung in Kauf als diejeni-



Im Insolvenzfall der Captive kann z. B. das Konkursrecht im Sitzstaat Schadenzahlungen verhindern.

ge, die vom Zedenten erwartet worden wäre.

Dem Erstversicherer kann eine teilweise Illiquidität von Retrozessionären die Leistungserbringung durch die Captive unmöglich machen. Um solche Risiken zu eliminieren, werden externe Garantien gefordert. Diese lassen sich in Form von „Letters of Credit“, die durch Banken ausgestellt werden, oder in Form von „Parental Guarantees“ erbringen. Anfragen von Erstversicherern für Captive-Garantien werden in der Regel von den Captive-Verantwortlichen nicht mit Begeisterung aufgenommen. Selbst wenn der Retrozessionär über eine ausgezeichnete Bonität verfügt, die dem Sicherheitsbedürfnis des Zedenten entspricht, ist im Insolvenzfall der Captive nicht sichergestellt, dass Schadenzahlungen des Retrozessionärs den Zedenten erreichen, weil z. B. das Konkursrecht im jeweiligen Sitzstaat dies verhindern kann.

Nicht proportionale Captive-Rückversicherungen mit entsprechenden Jahresaggregaten reduzieren für den Zedenten das Insolvenzrisiko erheblich. Erstversicherer werden daher auch Rückversicherungslösungen begrüßen, bei denen im ersten Geschäftsjahr der Captive ein

ausgewogenes Verhältnis von zedierter Risikoprämie, liberiertem Eigenkapital und erzielten Kapitalerträgen zum gezeichneten Captive-Exposure bestehen. Ein zu gewagtes Asset Management kann auch hier zum Fiasko führen.

Captive-Rückversicherer verfügen aufgrund der konzerninternen Informationen via Corporate-Risk-Management über einen umfassenden Kenntnisstand auf der Stufe der Erstversicherung. Da im Großschadenfall die versicherten Gesellschaften die Einleitung von Zahlungen durch den Versicherer umgehend erwarten, schließt man analoge Vereinbarungen auch mit den am Versicherungsprogramm partizipierenden Rückversicherern und in Form von „Cash-Call“-Klauseln mit Captives ab.

Eine wesentliche Voraussetzung für die Umsetzung einer erfolgreichen Captive-Rückversicherungs-Administration besteht darin, dass die Captive von einem Programm-Manager (Zedenten) bedient wird. Versicherungsprogramme, die auf der Ebene des Mastervertrages Mitversicherungen aufweisen, bei denen jeder Mitversicherer seinen Anteil gegenüber der Captive selbst abrechnet, sind durch komplizierte und langwierige Abrechnungsprozesse charakterisiert. Die Abrechnungsmodalitäten mit der Captive können durch so genannte „Rückversicherung für gemeinsame Rechnung“ erleichtert werden.

## Schadenmanagement muss effizient sein

Da der Unternehmenskunde durch seinen Rückversicherungsträger bei einem Schaden das Schicksal des Erstversicherers teilt, hat die Captive ein nachhaltiges Interesse an einem effizienten Schadenmanagement. Die gleich gerichtete Interessenlage von Versicherer und Captive führt dazu, dass Letztere sogar Einfluss auf die Kosten von Reparaturen beschädigter oder zerstörter Sachen nehmen kann. Eine Beteiligung seitens des Captive-Managements ist denkbar. Dieses kann ein Auditing bei den Konzerngesellschaften durchführen und somit kontrollieren, ob auch die besten Of-

fernten zur Schadenbeseitigung berücksichtigt wurden.

Administrative Herausforderungen, die in der Praxis häufig im Nachgang zur Implementierung nicht traditioneller Rückversicherungskonzepte in Erscheinung traten und eine maßgeschneiderte Lösung in der Ablauforganisation von Versicherern erfordern, lassen sich zusammenfassend wie folgt skizzieren:

- Erhöhte Transparenzpostulate der Captive-Rückversicherer gegenüber den fakultativen Rückversicherern,
- Verarbeiten von Voraus- und Nachprämien im Programmgeschäft,
- von den standardisierten Rückversicherungsbordereaux abweichende maßgeschneiderte Rückversicherungsdokumente,
- Verarbeiten von Cash-Call-Zahlungen auf der Schadenseite und
- Schadenbearbeitungen von ereignisorientierten Schäden (z. B. kombinierte Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherungen).

Waren die letzten Jahre dadurch gekennzeichnet, dass der Preis für den Transfer operationeller Risiken im Unternehmensgeschäft markant zurückgegangen ist, so stehen die Zeichen nun in Richtung Verkäufermarkt. In der unternehmerischen Risikofinanzierung werden – bedingt durch einen Anstieg des Risikotransferpreises – vermehrt auch Fragen nach der optimalen operationellen Risikobewältigung gestellt. Instrumente der alternativen Risikofinanzierung werden einen entscheidenden Beitrag leisten können und somit stärker ins Rampenlicht der Marktteilnehmer gelangen.

Hierbei können Captives für alle am Risk-Management-Prozess Beteiligten einen Mehrwert leisten. Zu bedenken bleibt allerdings, dass die Entwicklung und der Verkauf solcher Konzepte nur eine Seite der Medaille darstellen. Die effiziente und transparente Umsetzung innerhalb einer bestehenden Unternehmensinfrastruktur ist hingegen eine spezielle Herausforderung. Leistungsfähige und flexible Versicherungsunternehmen, die im Industriegeschäft partnerschaftliche Lösungen anbieten, sollten sich diesen beiden Herausforderungen schon seit längerem gestellt haben. ■