

CAPTIVE-GESELLSCHAFT: Das Vorgehen bei der Liquidation

Nur ein gut ausgebautes Netzwerk führt ans Ziel

Das Management des Run-off-Geschäfts einer Captive Gesellschaft ist komplex und verlangt den Zugriff auf ein Netzwerk von verschiedenen Disziplinen. Der Aufbau und Unterhalt dieses Netzwerkes bildet den Schlüssel zum Erfolg bei der Liquidation einer Captive.

Von Paul Wöhrmann
und Hans-Jörg Jocham*

Unternehmen müssen heutzutage rasch auf Veränderungen reagieren können. Damit hat das Risikomanagement eine neue Priorität erhalten. Es erstreckt sich nicht mehr nur auf das Risikomanagement im Unternehmen, sondern beinhaltet auch Entscheidungen im Bereich der Kapitalallokation und -verwaltung, gründet doch der Wert einer Unternehmung auf ihrer Fähigkeit, Einkommen und Cashflow zu generieren. Für ein nachhaltiges und gleichzeitig rentables Wachstum kann ein effizientes Risikomanagement wertvolle Dienste leisten. Ziel dabei ist, die Kapitalstruktur (Eigenkapital, Fremdkapital, ausserbilanzielle Fonds) zu optimieren. Bisherige Grenzen der Versicherbarkeit von Risiken im Unternehmen lassen sich mit flexiblen und innovativen Lösungen aus dem Bereich der alternativen Risikofinanzierung (ARF) überwinden.

Ein Instrument aus dem Spektrum der alternativen Risikofinanzierung sind Captive-Gesellschaften. Diese können entweder durch das Unternehmen selber geführt

*Dr. Paul Wöhrmann Mitglied des Management-Teams in der Geschäftseinheit Zurich Continental Europe Corporate Leiter des Centers of Excellence ART. Hans-Jörg Jocham ist auf das Captive Management spezialisiert und ist im Center of Excellence ART in Kontinentaleuropa verantwortlich für die Gründung, Betrieb sowie Liquidation von Captives.

oder aber von spezialisierten Dienstleistern über Captive-Manager auf Manadatsbasis betreut werden. Die Praxis zeigt, dass angesichts der Komplexität die zweite Lösung überwiegt. Wie aber verhält es sich, wenn eine Captive-Gesellschaft aufgelöst werden soll? Diese Dienstleistung soll nachfolgend am Beispiel des Standortes Schweiz beleuchtet werden.

Die klassischen Dienstleistungen des Captive-Managers waren in der Vergangenheit auf die Geschäftsführung einer Captive-Gesellschaft ausgerichtet. In der Gründungs- und Liquidationsphase hingegen wurden die Arbeiten vielfach durch spezialisierte Consulting-Gesellschaften (Accounting, Steuerrecht usw.), die sich ebenfalls durch ein internationales Netzwerk auszeichnen, wahrgenommen. In den letzten Jahren ist die Tendenz festzustellen, dass sich diese Aufgabenteile

Das Zeitmanagement

Dem Zeitmanagement ist bei der Liquidation der Captive besondere Beachtung zu schenken, da verschiedene Interessen aufeinander abzustimmen sind:

- die Interessen des Mutterhauses, das eine schnelle Liquidation wünscht, sich aber gleichzeitig auch Gedanken machen muss, wann und wohin die zu verteilenden Vermögen transferiert werden sollen;
- die Interessen des Liquidators, der eine reibungslose und allen rechtlichen Erfordernissen entsprechende Arbeit zu bewältigen hat;
- die Interessen der Revisionsstelle, die nur einer vorzeitigen Verteilung der Vermögen zustimmt, wenn sämtliche Dokumente und Unterlagen vorliegen;
- die Interessen der Behörden, die an einer hohen Qualität und an einem guten Ruf des Finanz- und Versicherungsstandortes Schweiz interessiert sind und daher keine unlauteren Tätigkeiten zulassen;
- die Interessen der Partnerversicherungen, die an einer Schadloshaltung durch die Liquidation der Captive interessiert sind und ihre eigene finanzielle Sicherheit nicht gefährden wollen.

Es ist trotz bester Koordination und Zeitplanung davon auszugehen, dass die Liquidation einer Captive rund ein Jahr in Anspruch nehmen kann.

lung immer mehr vermischt und sich im Extremfall sogar zu einer Einheit verbindet. Es kommt sogar vor, dass der Captive-Manager mit der Liquidation der geführten Captive beauftragt wird. Das stellt eine ganz neue Dimension in seiner Dienstleistungspalette dar. Von Vorteil kann er dabei auf ein internationales Netzwerk zurückgreifen.

Durch die Öffnung der einzelnen Märkte ergaben und ergeben sich für Unternehmen neue Möglichkeiten, weitere Absatzmärkte zu erschliessen und Skalenerträge zu erzielen. Die Markteintritte erfolgen in den meisten Fällen durch die Kombination von externem und internem Wachstum. Durch Fusionen oder Übernahmen werden Synergien erzeugt und Doppelspurigkeiten eliminiert. Das Risk Management eines Unternehmens ist in einer solchen Transformationsphase besonders stark gefordert. Parallel zu den ökonomischen Rahmenbedingungen veränderten sich in vielen Ländern auch die rechtlichen. Beispiele sind die Aussensteuergesetze diverser Länder, die Steuerharmonisierungsbestrebungen innerhalb der EU oder die buchhalterischen Rechnungslegungsvorschriften (IAS/US GAAP/ FER) bezüglich der Behandlung von Reservenpositionen. Zusammenfassend können folgende Hauptgründe für die Liquidation einer Captive aufgeführt werden:

- Fusionen und Übernahmen: Es ist nicht mehr nötig, zwei Captives zu führen. Oft wird eine in Liquidation geschickt, die andere übernimmt die bestehenden Verbindlichkeiten.
- Veränderte Risk-Management-Strategie: Das Unternehmen entscheidet sich zum Rückzug aus dem Captive-Markt und platziert das Risiko wieder traditionell bei einem Versicherer bzw. trägt das Risiko selbst über Rückstellungen.
- Aussensteuergesetze: Veränderungen im Aussensteuergesetz am Standort des Mutterhauses oder der Captive-Gesellschaft können einen erheblichen Einfluss auf die Profitabilität der Captive ausüben.
- Rechnungslegungsvorschriften (IAS/US GAAP): Entscheidet sich das Mutterhaus, sich an der amerikanischen Börse kotieren zu lassen, muss der Jahresabschluss gemäss US GAAP erfolgen und von der Börsenaufsicht abgenommen werden. Dies kann zu einer veränderten Bewirtschaftung der Reserven führen.
- Veränderte rechtliche und politische Rahmenbedingungen: Verändern sich die rechtlichen, aufsichtsrechtlichen oder steuerlichen Rahmenbe-

dingungen am Standort der Captive in grossem Ausmass, kann die Captive an einen anderen Standort verlegt werden. Es ist abzuklären, ob die Möglichkeit einer Sitzverlegung ohne Liquidation besteht oder ob die Captive liquidiert werden muss.

- **Verändertes Risikoprofil:** Unternehmen richten ihr Kerngeschäft neu aus und werden dadurch von einem Hochrisiko- zu einem Kleinrisikoträger. Es lohnt sich für das Unternehmen nicht mehr, eine Captive weiterzuführen.

Ist der Entscheid gefallen, die Captive zu liquidieren, ist es von Vorteil, unverzüglich einen Zeitplan wie auch eine Übersicht der zu tätigenden Schritte zu erstellen. Das erlaubt dem Liquidator, die einzelnen Schritte in der richtigen Reihenfolge vorzunehmen und die entsprechenden Dokumente zu erstellen. Nicht vergessen werden darf die Abstimmung des Zeitplanes des Liquidators mit demjenigen des Eigentümers, unter Beachtung der rechtlichen Rahmenbedingungen. Nachdem der Entscheid zur Liquidation der Captive gefallen ist, müssen an einer ausserordentlichen Generalversammlung folgende Punkte entschieden und festgehalten werden:

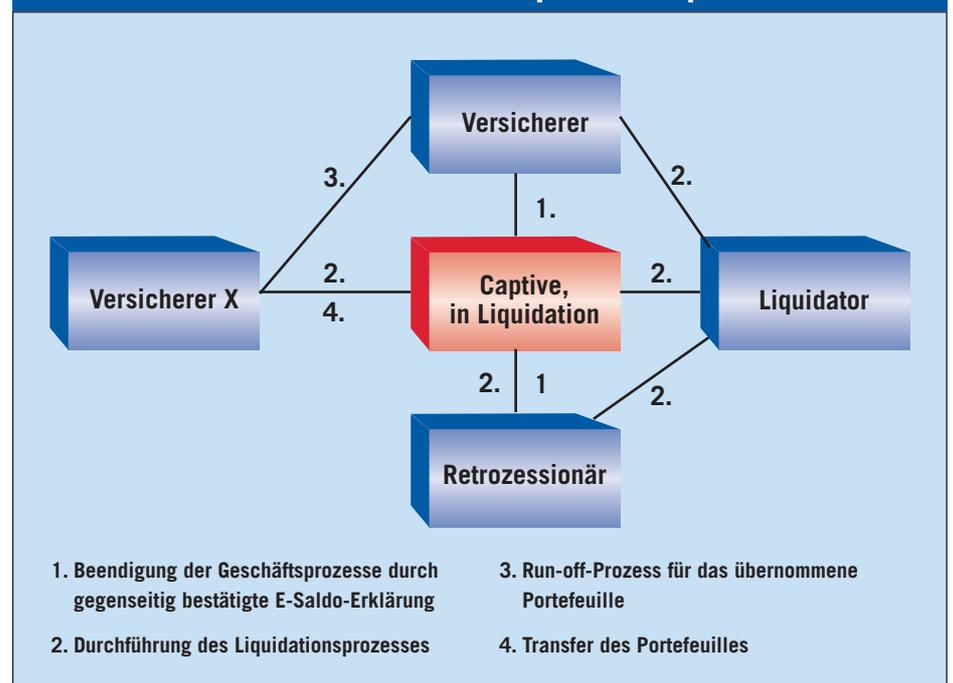
- Die Captive-Gesellschaft wird aufgelöst und liquidiert;
- Bestellung des Liquidators;
- Rücktritt der Verwaltungsräte.

Ab dem beschlossenen Datum der Liquidation waltet der ernannte Liquidator als alleiniger Kontakt. Der Entscheid ist un-

verzüglich dem Handelsregister zum Eintrag mitzuteilen, damit der Liquidator seine Aufgaben wahrnehmen sowie den Geldverkehr aufrechterhalten kann. Parallel dazu werden die Banken informiert. Wird die Captive liquidiert, sind als Erstes die Erst- und Rückversicherungspartner zu informieren. Vor allem ist es wichtig, die bestehenden Geschäftsbeziehungen so schnell wie möglich zu beenden und die Captive von jeglichen versicherungstechnischen Verbindlichkeiten und Forderungen zu befreien. Dies kann über einen Loss-Portfolio-Transfer vollzogen werden. In Form von Saldoerklärungen wird sodann festgehalten, dass per Stichtatum keine gegenseitigen Forderungen mehr gestellt und die Geschäftsbeziehungen für beendet erklärt werden. Bei diesem Prozess zeigt sich der Vorteil eines internationalen Netzwerkes, indem innert kürzester Zeit ein Versicherer gefunden werden kann, der bereit ist, das Portefeuille zu übernehmen.

Nachdem die entsprechende schriftliche Bestätigung seitens des Bundesamtes für Privatversicherungen vorliegt, wird die Schlussbilanz der Captive-Gesellschaft durch den Liquidator erstellt und durch eine Revisionsstelle auf ihre Richtigkeit geprüft. Ein Teil der Prüfung besteht darin, ob all die notwendigen Dokumente vorliegen und unterzeichnet sind. Ebenso besteht gemäss OR 742 und 745 die Pflicht, die Liquidation der Captive der Öffentlichkeit bekannt zu machen. Dies erfolgt durch Publikationen im schweizerischen Handelsamtsblatt und

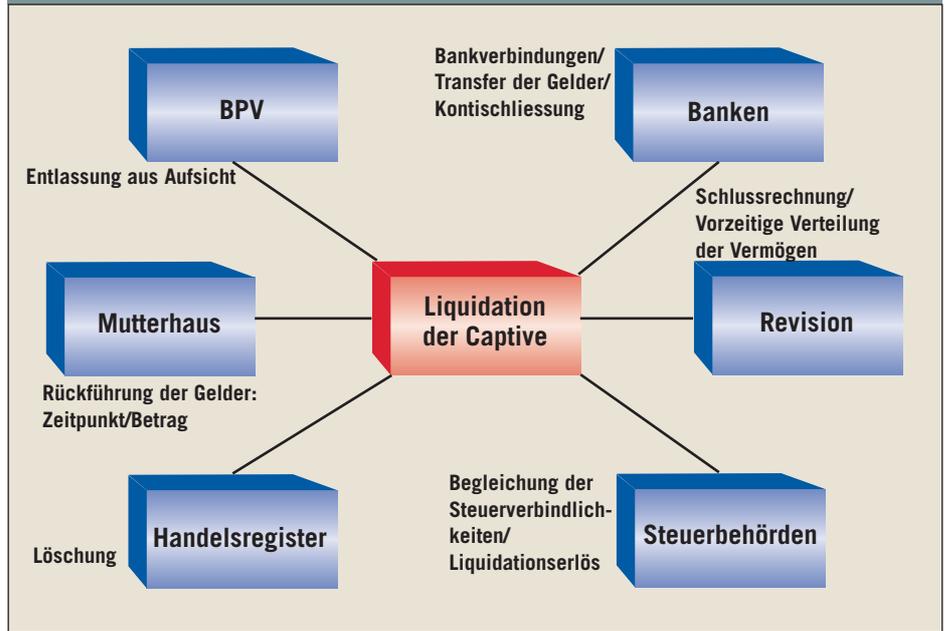
Grafik 1: Übersicht der Liquidationsprozesse



hat zum Zweck, allfällige Gläubiger über die Liquidation zu informieren, damit diese die Gelegenheit erhalten, etwelche Ansprüche an die Captive dem Liquidator zu melden.

Bestätigt die Revisionsstelle die Richtigkeit der Schlussbilanz, dürfen die Gelder noch nicht automatisch an das Mutterhaus oder andere Gläubiger überführt werden. Gemäss Artikel 745 OR können die Vermögen erst nach Ablauf eines Jahres nach dem letzten Schuldruft verteilt werden. Es besteht jedoch die Möglichkeit einer vorzeitigen Verteilung (Artikel 745 Absatz 3 OR): Diese liegt vor, wenn eine vom Handelsregister als «besonders befähigter Revisor» bezeichnete Stelle bestätigt, dass ihrerseits keine Einwände zur vorzeitigen Verteilung der Vermögen (nach Begleichung der Steuerverbindlichkeiten) nach Ablauf einer Wartefrist von drei Monaten bestehen. Die Verteilung erfolgt unter Berücksichtigung der Verrechnungssteuer. Sind die Vermögen verteilt und keine Zahlungen mehr zu tätigen, können die Bankkonti geschlossen werden. Parallel wird beim Handelsregisteramt der Antrag auf Löschung gestellt, der nach Rücksprache mit den Steuerämtern, die ihre Einwilligung geben müssen, gutgeheissen wird.

Grafik 2: Prozesskoordination in der Liquidationsphase



Der Liquidationsprozess ist vielfältig und zeitaufwendig. Besonderes Augenmerk verdienen die in der Captive versicherten Risiken, für die nicht ohne weiteres ein Abnehmer gefunden werden kann. Eine Möglichkeit, sich rasch der versicherungstechnischen Risiken zu entledigen, besteht in der Einrichtung eines Rent-a-Captive. Diese kann nach Begleichung der zum Zeitpunkt der Liquidation bestehenden Schäden wieder geschlossen werden. Allerdings müssen die involvierten Versicherer ihre Zustimmung zum neuen Versicherungspartner in Form eines Novation Agreements geben. Der Rückgriff auf ein internationales Netzwerk von Versicherungsgesellschaften mit guten Ratings seitens des Captive-Managers ist hier ein grosser Vorteil.

Zu beachten sind zudem lokale Vorschriften, vor allem im Haftungsbereich, die einer Garantie seitens des Mutterhauses bedürfen. Als Beispiel können an einen Haftvertrag noch zwei Jahre nach Ablauf Ansprüche beim Versicherer angemeldet werden, die zum Zeitpunkt der Liquidation nicht bekannt waren und für die kein anderer Versicherer herangezogen werden kann. Daher stimmen die Partnerversicherer einem Novation Agreement nur zu, wenn für nachträglich gemeldete Schäden das Mutterhaus sich bereit erklärt, den Anteil der Captive über eine Garantie zu übernehmen.

Um aus der Aufsicht entlassen zu werden, müssen dem Bundesamt für Privatversicherungen alle notwendigen Dokumente vorgelegt werden. Ein offener und regelmässiger Kontakt zu den Behörden ist ein Muss, soll die Liquidation reibungs-

los vonstatten gehen. Das Gleiche gilt für die Steuerbehörden: Liegen alle Jahresrechnungen, die Schlussbilanz und alle anderen mit der Liquidation in Verbindung stehenden Dokumente in gewünschter Form vor, werden die definitiven Steuerrechnungen zur Begleichung dem Liquidator innert kurzer Zeit zugestellt. Ein offener Dialog beschleunigt den Prozess und erhöht das gegenseitige Vertrauen, welches gerade im Falle einer Liquidation sehr wichtig ist. Das Gleiche gilt bei der Zusammenarbeit mit der Revisionsstelle: Besteht das Vertrauen in den Liquidator, dass sämtliche Unterlagen vorliegen und in rechtlicher Hinsicht abgeklärt und ihr vorgängig zugestellt wurden, ist die Revisionsstelle bereit, dem Antrag des Liquidators auf vorzeitige Verteilung der Vermögen zuzustimmen und das entsprechende Schreiben zu erstellen.

Eine besondere Herausforderung liegt in der Koordination der involvierten Stellen und der Erstellung des Zeitplanes für die Liquidation, der neben den einzelnen Aufgaben auch die Schnittstellen auführt. Die aufeinander abgestimmten Schritte des Liquidationsprozesses bilden den Schlüssel zum Erfolg, da sie garantieren, dass zu jedem Zeitpunkt die notwendigen Dokumente in der richtigen Form vorliegen. Geht ein Schritt vergessen, verzögert dies zeitlich gesehen die Liquidation erheblich oder kann im Extremfall sogar zu einem Neuanfang der Liquidation führen. Sind wie im Falle von Captives häufig zusätzlich internationale Rechte und lokale Auflagen zu beachten, erhöht sich der Koordinationsaufwand erheblich. ■