

## CAPTIVE- UND FINITE-RISK-LÖSUNGEN

Dr. Paul Wöhrmann\*

**Neben traditionellen Absicherungen bieten die Versicherer vermehrt Captive und Finite-Risk-Lösungen für eine effiziente Riskofinanzierung bei KMU's an.**

Bisher haben mehrheitlich Grossunternehmen von den Instrumenten der Alternativen Risikofinanzierung, ARF, von individuellen aber kostenintensiven Lösungen, profitiert. Aber über Kooperationen können auch kleine und mittlere Unternehmen die Grösse erreichen, mit der sich ARF Instrumente sinnvoll nutzen lassen. Ihre Beweglichkeit wird nicht beeinträchtigt und die Effizienz der beteiligten Firmen wird gesteigert. Die ARF-Lösungen zeitigen für alle einen Mehrwert.

Die Instrumente der alternativen Riskofinanzierung werden über Captive- und Finite-Risk-Lösungen vorgestellt (Ihre Ausgestaltung ist im KMU Manager 12/2001 erläutert worden).

### KMU ALS START UP

Ein neu gegründetes Unternehmen gewährt im Auftrag von Privatpersonen und Gesellschaften Liegenschaftsvermietern einfache Bürgschaften. Es ersetzt so die übliche Risikolösung über ein Mietzinsdepot. Der KMU-Betrieb hat sich für ein Finite-Risk-Konzept entschieden. Er stellt individuellen Risikotransfer und Selbstfinanzierung ins Zentrum. Die Finite-Risk-Lösung bringt dem jungen Unternehmen einen Mehrwert, weil sie speziell auf den Geschäftszweck, die Expansionsstrategie sowie auf die branchenspezifische Schadenerfahrung zugeschnitten ist. Die für die Riskofinanzierung notwendigen Mittel bringt das Unternehmen mit Eigenmitteln auf.

Vom effizienten Liquiditätseinsatz profitieren die Kunden, aber auch das Unternehmen selbst, weil der vertraglich vereinbarte Teil der technischen Gewinne aus der Riskofinanzierung zum Zweck der Unternehmensfinanzierung retourniert wird. (Siehe Grafik)

### MEHRWERT DER FINITE-RISK-LÖSUNG

- Instrument zur Umsetzung der Produktstrategie
- Stärkung des Vertrauens dank Bürgschaftsversicherung
- Massgeschneiderte Absicherung der Bürgschaftsverpflichtungen
- Selbstfinanzierung und Risikotransfer statt Bildung von Rückstellungen in der Bilanz
- Aufbau eines Kapitalstocks in Abhängigkeit vom Schaden- und Geschäftsverlauf
- Verbesserung der Kreditwürdigkeit gegenüber den Vermietern

### KMU'S KOOPERIEREN: GRÜNDUNG EINER CAPTIVE

Ein KMU aus dem Bereich der Lebensmittelproduktion erbringt seine Marktleistung für einen sehr grossen Kreis von Privatpersonen und andere KMU's.

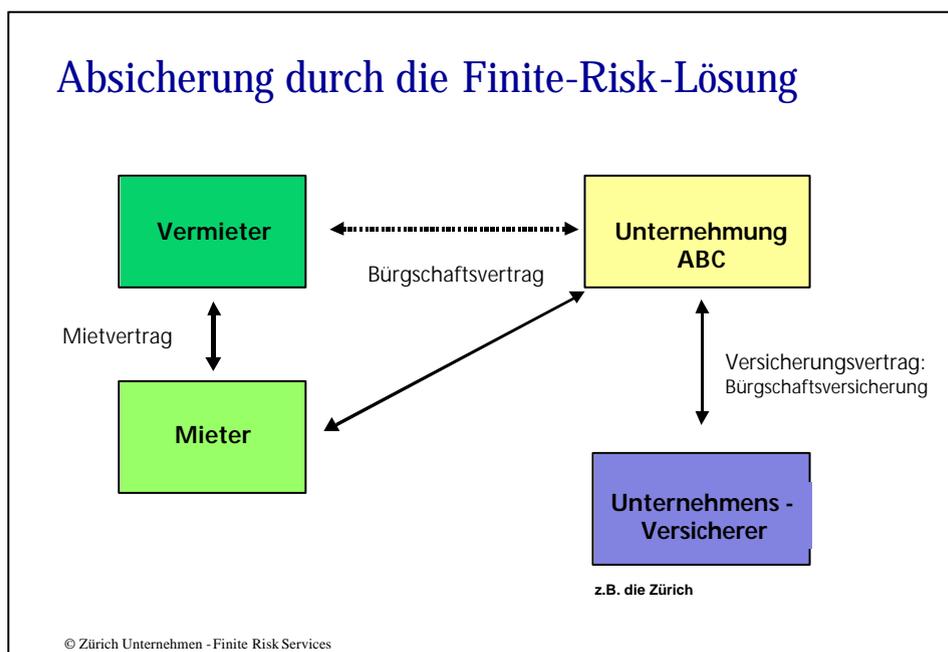
Die Vermarktung erfolgt in Verbindung mit einer traditionellen Produkthaftpflichtversicherung.

Diese Versicherung schliesst operationelle Risiken aus und die entstandene Versicherungslücke hemmt den Verkauf der Produkte.

Die versicherungstechnischen Resultate aus dem bestehenden Deckungskonzept zeigen über die letzten Jahre einen ausgezeichneten Risikoverlauf. Um sich an diesem interessanten Versicherungsergebnis beteiligen zu können, kooperieren nun mehrere KMU's und gründen eine Rückversicherungsgesellschaft als Verbands-Captive, die vom Erstversicherer als Rückversicherer akzeptiert wird.

### RISIKOFINANZIERUNG VON «AUSSCHLÜSSEN»

So wird die Einrichtung eines Kapitalpools verwirklicht, was einem einzelnen KMU im Alleingang nicht möglich wäre.



Das in der Captive liberierte Aktienkapital, die Prämien und das fortlaufend erwirtschaftete Eigenkapital schaffen eine Versicherungskapazität, die der Risikofinanzierung der «Ausschlüsse» dient.

Durch die Entwicklung eines für die Belange der Produkthaftlichversicherung für Lebensmittelproduzenten massgeschneiderten Pricing Systems wird ein versicherungsmathematischer Portfolio-Effekt angestrebt. Mit dem erweiterten Deckungskonzept, das die bisherigen «Ausschlüsse» in einem begrenzten Umfang versicherbar macht (Sublimite innerhalb des Deckungskonzeptes) können die im KMU-Captive-Kollektiv zusammen geschlossenen Betriebe ihre Marktchancen – auch gegenüber Konkurrenten – steigern.

Die beiden Beispiele belegen, dass nicht nur Grossunternehmen Vorteile aus der alternativen Risikofinanzierung ziehen können. Der Schlüssen für eine erfolgreiche Anwendung von ARF-Instrumenten für KMU s liegt auch in dem mit dem jeweiligen Geschäftsmodell korrespondieren Geschäftspotential oder in der Möglichkeit der Erschliessung von identifizierten Zielkundengruppen.

**\*DR. PAUL WÖHRMANN**

Der Autor ist als Mitglied des Management-Teams in der Geschäftseinheit Zürich Continental Europa Corporate, Leiter Alternativ Risk Transfer. Paul Wöhrmann studierte an den Universitäten Hamburg, Köln, Freiburg (CH) Betriebswirtschaft und doktorierte 1989. Seit 1990 ist er im internationalen Unternehmensgeschäft der Zürich tätig und widmet sich überwiegend der alternativen Risikofinanzierung. Paul Wöhrmann ist Autor zahlreicher Fachpublikationen über die Entwicklung von alternativen Risikofinanzierungslösungen im schweizerischen Markt.

**Mail-Adresse:**

**paul.woehrmann@zurich.ch**