

PROTECTED CELL CAPTIVES: Auch für die Schweiz geeignet?

Instrument der alternativen Risikofinanzierung

Protected Cell Captives erweitern die Vielfalt von Instrumenten der alternativen Risikofinanzierung. Mit ihrer Konzeption dürften sie vor allem für mittelgrosse Unternehmen interessant werden. Es bleibt indes abzuwarten, ob sie sich nachhaltig durchsetzen werden.

Von Paul Wöhrmann
und Christoph Bürer*

Unternehmenskunden mit einem guten Schadenverlauf suchen seit Jahren vermehrt nach Möglichkeiten einer effizienten Risikofinanzierung für ihren Versicherungsschutz. Vor dem Hintergrund einer eigentlichen Entsolidarisierung wollen sie sich heute mit individuellen Lösungen vermehrt substanziell an ihren eigenen Risiken beteiligen. Geeignete Instrumente dazu bietet die Alternative Risikofinanzierung (ARF) insbesondere mit Captive- und Rent-a-Captive-Lösungen.

Captives sind Versicherungsgesellschaften, die vollständig einem nicht in der Versicherungswirtschaft tätigen Unternehmen gehören und versicherungstechnische Risiken aus der Konzernfamilie versichern. Auf diese Weise ermöglichen sie eine Partizipation am versicherungstechnischen Gewinn, eine Erweiterung der Deckung, die Erzielung von Anlageerträgen auf den geschriebenen Prämien sowie einen direkten Zugang zum Rückversicherungsmarkt. Überdies lässt sich mit Captives risikoseitig gruppenweite Transparenz schaffen, und sie leisten einen Beitrag zur Verbesserung des Risikomanagements sowie zur Senkung der Risikokosten.

* Dr. rer. pol. Paul Wöhrmann ist in der Geschäftseinheit Unternehmen der Zürich Schweiz Leiter Financial & Risk Services; Christoph Bürer, lic. iur., ist Leiter Captive Consulting innerhalb der Einheit Financial & Risk Services der Zürich Schweiz und Doktorand an der Universität Zürich.

Auf Grund der geringeren Regulierungsdichte und der global weitgehend verwirklichten Dienstleistungsfreiheit sind Captives bislang überwiegend auf Rückversicherungsebene implementiert worden.

Als **eigenständige juristische Person** ist eine Captive zu gründen, kapitalisieren und führen. Derart wird Kapital gebunden, welches der Kerntätigkeit des Mutterhauses entzogen wird. Die anfallenden Kosten schmälern zwar die grundsätzliche Attraktivität von Captives nicht. Gleichwohl können sie für kleine und mittlere Unternehmen prohibitiv wirken, kommen doch die Vorteile einer Captive-Lösung erst bei einem gewissen Versicherungsvolumen voll zum Tragen.

Um diese **Selbstversicherungslösungen** auch mittelgrossen Unternehmungen zugänglich zu machen, haben die Unternehmensversicherer ihr Dienstleistungsspektrum um das Rent-a-Captive-Konzept erweitert. Hier gründet der Kunde keine eigene Gesellschaft, sondern mietet sich gleichsam in die bestehende Infrastruktur eines Erst- oder Rückversicherungsträgers ein. Im Innenverhältnis wird für jeden Kunden ein Konto geführt, auf welchem die Prämien sowie die darauf erzielten Anlageerträge gutgeschrieben und gleichzeitig die Managementgebühren und allfällige Schadenzahlungen belastet werden.

Resultiert am Ende der Laufzeit eines Rent-a-Captive-Vertrages ein Gewinn, wird dieser in den Unternehmenskreislauf des Kunden zurückgeführt. Weist das Konto dagegen einen negativen Saldo aus, muss der Kunde einen Nachschuss leisten. So stellen Rent-a-Captive-Lösungen ein flexibles Finanzierungsinstrument auf vertraglicher Basis dar. Sie erlauben es dem Unternehmenskunden, mit limitierten Kosten unmittelbar an seinem Risikoverlauf teilzuhaben.

Gewöhnlich sind im Mantel eines Rent-a-Captive-Vehikels mehrere Accounts verschiedener Kunden operativ, die sich folglich auch die Kosten dieser Eigenversicherungseinrichtung teilen. Im

Aussenverhältnis erscheint dieses Vehikel als eine Gesellschaft. Konsequenterweise stehen im Grundsatz alle sich in dieser Gesellschaft befindlichen Vermögenswerte zur Befriedigung von Ansprüchen Dritter zur Verfügung, und zwar unbesehen ihrer Zugehörigkeit zu einem individuellen Kundenkonto.

Dieser Umstand kann denn auch als Schwäche des Rent-a-Captive-Konzeptes empfunden werden. Weist nämlich ein Konto einen ausgesprochen schlechten Schadenverlauf auf und wird die entsprechende Muttergesellschaft durch schwere Auswirkungen eines Schadensereignisses derart erschüttert, dass sie nicht mehr in der Lage ist, den geschuldeten Nachschuss zu leisten, können zur Begleichung von Ansprüchen gegen die Rent-a-Captive-Gesellschaft Mittel anderer Kundenkonti herangezogen werden. Im Extremfall führt dies gar zum Konkurs der Rent-a-Captive-Gesellschaft. Dabei würden die Vermögenswerte aller Konten in die Konkursmasse fallen und entsprechend in Mitleidenschaft gezogen.

Daher werden Rent-a-Captive-Konzepte in der Regel von Versicherungsgesellschaften angeboten, die über nach versicherungstechnischen Parametern ermittelte angemessene Eigenkapitalmittel verfügen. So wird die Zurich International (Bermuda) Ltd. (ZIB), die in Hamilton Bermuda angesiedelte Rückversicherungsgesellschaft der Zürich, von Standard & Poor's mit einem Rating von A+ bewertet. Das Eigenkapital und damit das Haftungssubstrat für die in Rückversicherung gegebenen Policen beträgt mehrere hundert Millionen Dollar.

Um **mittelgrossen Unternehmen** eine Alternative zum Rent-a-Captive-Konzept anbieten zu können, sind seit neuerem an vereinzelt Offshore-Standorten auch Gründungen von Protected Cell Companies (PCCs), einer neuartigen Gesellschaftsform, zugelassen. Eine PCC ist eine juristische Person, die aus einem Kern und einer beliebigen Anzahl von eigenständigen Zellen besteht. Mehrheitlich haben solche Gesellschaften eine Rückversicherungslizenz erworben. Als charakteristische Eigenheit sind die den einzelnen Zellen zugeordneten Vermögenswerte gesetzlich voneinander isoliert und damit geschützt. In keinem Fall haftet eine Zelle für Ansprüche Dritter gegenüber einer anderen Zelle. Gläubiger einer bestimmten Zelle können demnach einzig auf die Mittel der betroffenen Zelle greifen. Hingegen besteht für den Gläubiger ei-

ner Zelle grundsätzlich die Möglichkeit, sich durch die Liquidation von Aktiven des Kerns schadlos zu halten.

Durch diese Wesenszüge eignen sich Protected Cell Companies als Captive-Einrichtung für mehrere, voneinander unabhängige Kunden. Mit der Kombination von Eigenständigkeit der Selbstversicherung über die Zellen sowie der gemeinsamen Abwicklung von Kosten und Kapitalisierung über die Mantelgesellschaft verbinden PCCs die Vorteile einer Captive mit jenen einer Rent-a-Captive und stellen eine Weiterentwicklung innerhalb der Alternativen Risikofinanzierung dar.

Protected Cell Companies sind seit dem 1. Februar 1997 auf der britischen Kanalinsel Guernsey zugelassen. Mittler-

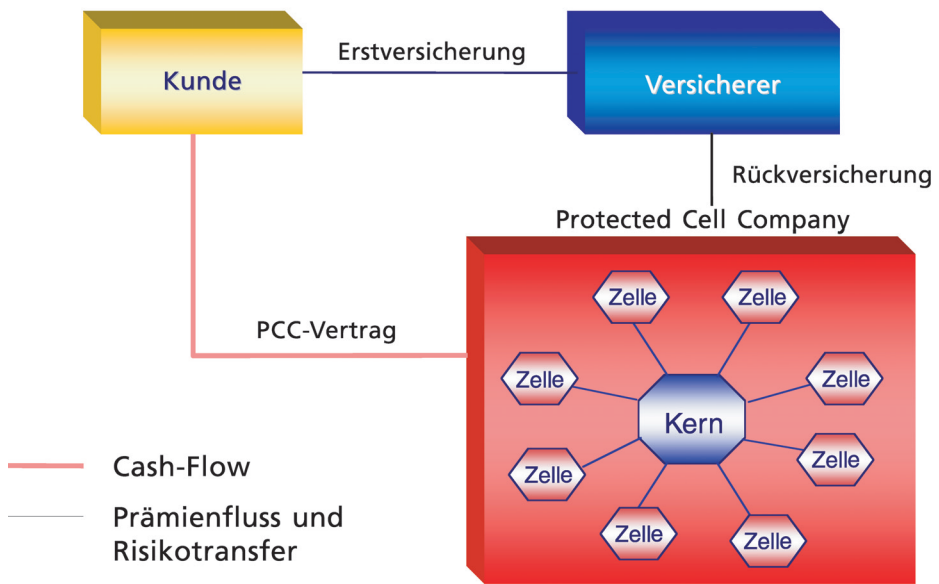
weile sind dort gegen 30 Gesellschaften entstanden. Erstversicherer, welche an PCC-Risiken rückversichern, sind gut beraten, das Haftungssubstrat zu analysieren, welches bei den bisherigen Implementierungen nachhaltig geringer ausfällt, als dies bislang bei Rent-a-Captive-Anbietern besteht. Da üblicherweise Kern- und Zellaktionäre nicht identisch sind, verstehen sich die Eigentümer und Betreiber einer PCC selbst eher als Dienstleister und nicht als Versicherer. Bei den derzeitigen PCC-Gesellschaften können denn auch keine Versicherungsgeschäfte auf eigene Rechnung beobachtet werden, wie dies bei den üblichen Betreibern von Rent-a-Captive-Konzepten der Fall ist.

Das helvetische Recht steht in seiner gegenwärtigen Ausgestaltung der Er-

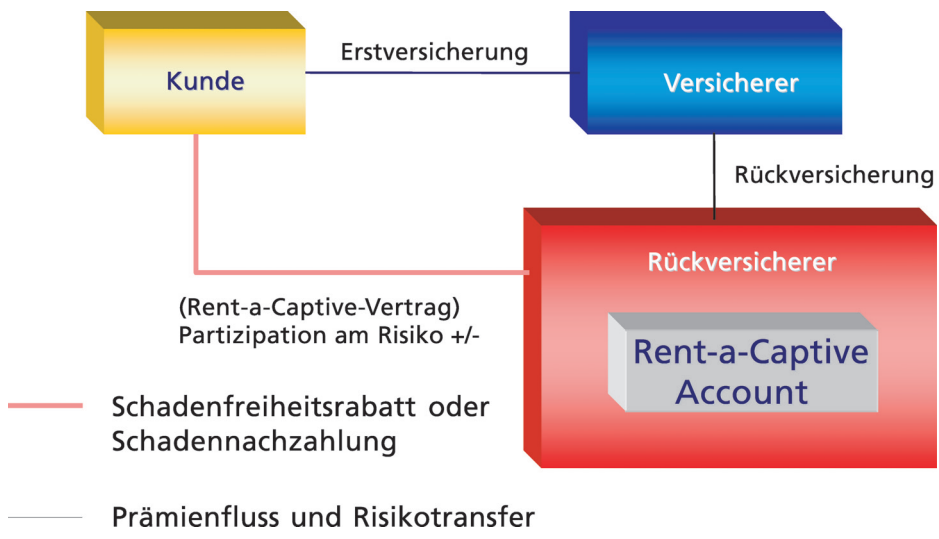
richtung von Protected Cell Companies entgegen. Das Gesellschaftsrecht sieht keine Strukturen vor, welche es erlauben würden, innerhalb einer Gesellschaft verschiedene abgegrenzte Vermögenspositionen zu schaffen und Aktien nur auf diese auszugeben. Es ist nicht zu erwarten, dass hier zu Lande der Numerus clausus der Gesellschaftsformen aufgebrochen und das Gesellschaftsrecht um das PCC-Konzept erweitert wird.

Schweizer Unternehmen, die PCC-Lösungen ins Auge fassen, müssen sich deshalb auf jene Offshore-Standorte fokussieren, die bereits über eine PCC-Gesetzgebung verfügen. Dazu zählen neben Guernsey etwa Bermuda und die Cayman Islands. Als Unwägbarkeit zu beachten gilt es allerdings, dass die rechtliche Durchsetzbarkeit der gesetz-

Protected-Cell-Captive-Konzept



Rent-a-Captive-Konzept



Vergleich der Captive-Konzepte

	Captive Captive	Rent-a-Captive	Protected Cell
Kapitalisierung	ja	nein	ja
Administrationskosten	hoch	tief	tief
Investmenterträge	ja	ja	ja
Rückführung von Geldern	ja	ja	ja
Verhältnis	Eigentum	vertraglich	Eigentum Zelle
gemeinschaftliche Infrastruktur	nein	ja	ja
Zugang zum RV-Markt	ja	ja	ja

lichen Isolation der Zellen nicht unbestritten ist. Dürfte sie an den Offshore-Standorten in einem Prozess standhalten, ist sie im internationalen, durch vielfältige rechtliche Verflechtungen geprägten Kontext fraglich.

Bei derartigen rechtsordnungsübergreifenden Fragestellungen ist namentlich das anwendbare Recht bedeutungsvoll. Dieses bestimmt sich im Einzelfall nach verschiedenen Anknüpfungen und oftmals einer zu beachtenden Rechtswahl. Überdies ist in diesem Zusammenhang nach dem Grundsatz der Territorialität der Geltungsanspruch des staatlichen Zwangsvollstreckungsrechts zu berücksichtigen. Diese komplexen Gegebenheiten münden in eine Unsicherheit, die berücksichtigt werden muss, wenn die Protected Cell Captive der Rent-a-Captive in einem Entscheidungsprozess gegenübergestellt wird.

Seit kurzem werden auch Vor- und Nachteile sogenannter virtueller Captives abgewogen.¹ Das Konzept sieht vor, einen innerhalb eines Unternehmens zur Risikofinanzierung gebildeten Fund durch einen Dritten verwalten zu lassen. Damit ist aber bereits gesagt, dass die Bezeichnung «Captive» in diesem Zusammenhang wenig treffend ist. Als Vorteile wird angeführt, dass bei virtuellen Captives kein Kapitalbedarf besteht und auf dem Fund keine Versicherungssteuern fällig werden. Letztlich aber ist der Unterschied zur üblichen Reservenbildung gering – und gerade deren Nachteile sprechen für das risikopolitische Instrument Captive. Die Reservenbildung ist steuerlich wenig attraktiv und durch die neuen und strengeren Rechnungslegungsnormen immer schwieriger möglich. Ebenso verbietet es der Erwartungsdruck der Aktionäre, Wege zu beschreiten, welche die Rendite negativ beeinflussen. Aus diesen Gründen ist nicht recht einzusehen, weshalb sich ein Kunde für diesen Ansatz entschliessen könnte.

Es werden also verschiedentlich Anstrengungen unternommen, um Selbstbeteiligungsmechanismen in der alternativen Risikofinanzierung auch mittelgrossen bis hin zu kleineren Unternehmen zugänglich zu machen. Aus Unternehmens-, sprich Kundensicht, kann die Protected Cell Company im Vergleich zu anderen Gesellschaftsformen Kostenvorteile haben. Aus der Optik der Bonität gehen diese jedoch zu Lasten der Gläubiger. Da die neuartige Gesellschaftsform jedoch noch mit den Rechtsgrundsätzen von Onshore-Territorien im Konflikt steht, bleibt abzuwarten, in welchem Umfang sich schweizerische Unternehmenskunden für die Offshore-Variante begeistern lassen.

Ebenfalls offen ist, wie weit Erstversicherungscedenten solche PCC-Träger, bzw. die jeweilige Zellaktiva, als ausreichend solvent beurteilen, um sie als Rückversicherungsträger zu akzeptieren. Leistungsfähige Anbieter von Risikofinanzierungskonzepten bleiben indessen gefordert, im Sinne einer bedürfnisgerechten Dienstleistung Konzepte zu entwickeln, welche den Prozess der Risikobewältigung effizient gestalten, Entscheidungsalternativen ermöglichen und einen Mehrwert für den Kunden zur Folge haben. ■

¹Stephen J. Zielinski, in: Captive Insurance Company Reports, Okt. 2000, S. 1–2.