

Wir schaffen Verbindungen.



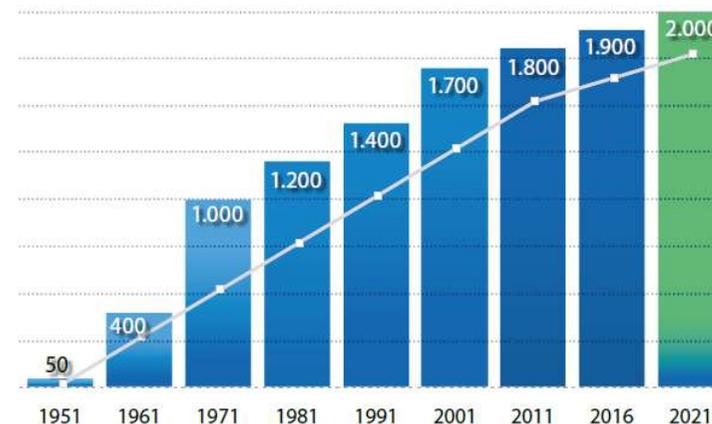
Die Vereinigung der
Versicherungs- Betriebswirte

Gründung und Alumni Gedanken

- am 12. Juli 1951 gründeten die ersten „Ehemaligen“ – die „zwölf Apostel“ des Lehrgangs A – die „Vereinigung der Absolventen der Höheren Fachschule für das Versicherungswesen“
- 1962 erfolgte die Namensänderung in „Vereinigung der Versicherungs-Betriebswirte e.V. (VVB)“
- seit jeher enge Bindung an die Versicherungswirtschaft, das Institut für Versicherungswesen an der Technischen Hochschule Köln (ivwKöln) und die DVA
- Ideale Weise zur Erfüllung des Alumni-Gedankens

Mitglieder

- zahlreiche VVB-Mitglieder in leitender Positionen bis hin zum Vorstandsvorsitzenden
- gut 50 % im Innendienst, annähernd jedes fünfte Mitglied ist qualifizierter Spezialist, jedes zwanzigste studiert oder Berufsanfänger
- Tätigkeitsschwerpunkt in der Versicherungswirtschaft, aber auch Rechtsanwälte, Unternehmensberater...



Mitgliederentwicklung

Der Zweck des Zusammenschlusses ist

- die Pflege der Verbindung der Versicherungs-Betriebswirte untereinander, zu allen Fachhochschulen, an denen die Fachrichtung Versicherungswesen gelehrt wird und zur Deutschen Versicherungs-Akademie
- die berufliche Weiterbildung der Mitglieder durch die Behandlung wissenschaftlicher und technischer Fragen aus dem Bereich des Versicherungswesens sowie deren Veröffentlichung
- die Förderung des Versicherungsgedankens

Der Stand der hochqualifizierten Ausbildung kann nur aufrechterhalten werden, wenn

- die Möglichkeit zur ständigen Weiterbildung geboten wird
- Dies erfolgt durch
 - die Fachkreise der VVB
 - das VVBmagazin

Das Lernen soll nach dem Studium nicht enden!

15 Fachkreise bilden den Kern der fachlichen Weiterbildung

- Betriebliche Altersversorgung und LV
- Betriebsorganisation / IT
- Cyber
- Finance
- HUK-Versicherung
- Kapitalanlagen und Assetmanagement
- Krankenversicherung
- Marketing / Vertrieb
- Personalmanagement / Führung
- Rückversicherung
- Sachversicherung
- Transportversicherung
- Versicherungsingenieure / Technische Versicherungen
- Versicherungsmakler
- Versicherungsrecht



Kongresse mit über 2.000 Besuchern



2006 VVB-Versicherungskongress

- ganztägigen Versicherungskongress anlässlich ihrer 55-Jahr-Feier im Maritim-Hotel in Köln
- hochkarätige Referenten – u. a. dem Hauptgeschäftsführer des GDV Dr. Jörg Freiherr Frank von Fürstenwerth und dem Vorsitzenden des Sachverständigenrates Prof. Dr. Dr. hc. Bert Rürup

2011 VVB-Versicherungskongress

- im Staatenhaus der Messe Köln unter dem Motto „ASSEKURANZ 2020“
- Teilnahme der Bundesministerin für Ernährung, Landwirtschaft und Umweltschutz, Frau Ilse Aigner, welche die Ansicht der Bundesregierung zum Thema Verbraucherschutz darlegte

2016 VVB-Versicherungsforum

- zwei parallele Versicherungsforen im Rahmen der Feier zu ihrem 65-jährigen Bestehen
- „Herausforderungen und Strategien der Assekuranz in stürmischen Zeiten“ für Lebens- und Krankenversicherung, Digitalisierung sowie spartenübergreifenden Bereiche von Rückversicherung, IT und Vertrieb

Austausch-Plattformen

- Bei den Kongressen / dem Forum wurde insbesondere für Studenten der Markt der Möglichkeiten oder HR und Informations-Ausstellungen angeboten



Hier steht der soziale Aspekt der Vereinigung ganz im Vordergrund



Treffpunkte für den persönlichen Kontakt der Mitglieder in ihrer Region

Kommersabend und Mitgliederversammlung

- eine besondere Aufgabe der Treffpunkte ist die Organisation der Mitgliederversammlungen, die immer in einer anderen Stadt abgehalten werden
- am Vorabend der jährlichen Mitgliederversammlung kommen traditionell Mitglieder und geladene Gäste mit ihren Partnern zum großen Kommers zusammen
- zwangloser Austausch, Freundschaften knüpfen und pflegen

Das „VVBmagazin“

- seit fünf Jahrzehnten das Mitteilungsmedium der Vereinigung
- Auflage von 2.200-2.700 Exemplaren jeden zweiten Monat
- Umfang von bis zu 72 Seiten



Homepage

- angepasst an alle Ausgabegeräte
- VVBmagazin-Archiv
- Präsentationen und Vorträge der Fachkreise
- Self-Service, wie z.B. Datenänderung, Anmeldung zu Veranstaltungen...

Webinar des Fachkreises Versicherungsmakler – Captives

- Alfred Emmerich, EMMERICH CONSULTING GbR
- Josef Heiler, Client Director, Marsh Deutschland
- Matthias Rittmeier, Captive Consultant, Marsh Captive Solutions

«Fromme schreibt...»

Versicherungsmonitor 09.November 2023:

VERSICHERUNGSMONITOR

Document!

- [Home](#)
- [Aktuelles](#)
- [Kommentare](#)
- [Leute](#)
- [Analysen](#)
- [Cartoon / Quiz](#)
- [Stellenmarkt 18](#)
- [Events](#)
- [Über Uns](#)
- [Shop](#)

[STARTSEITE](#) › [ABO](#) › UNZUFRIEDENE KUNDEN SETZEN AUF CAPTIVES

Unzufriedene Kunden setzen auf Captives

VON [HERBERT FROMME](#) AM [8. NOVEMBER 2023](#)

[ARTIKEL DRUCKEN](#)

Die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC hat Industrieunternehmen nach ihrer Zufriedenheit mit Versicherern und ihrer Einstellung zu Captives befragt. Nur die Hälfte der befragten Konzerne ist derzeit mit dem Versicherungsschutz zufrieden, die andere Hälfte nicht. Ein Drittel ist grundsätzlich an einer Captive interessiert und will das Thema in zwei bis drei Jahren umsetzen. Diese Zahlen müssen die Industrieversicherer aufrütteln.

Stellenmarkt

[Ecclesia Hol](#)
Teamleitung |
Detmold

[Versicherun](#)
Volontär/in (n

[SCHUNCK G](#)
Market Mana
Bundesweit

[Shift Techno](#)
Senior Busin
Insurtech - D.

Programm

- Einleitung und Vorstellungsrunde
- Was ist eine Captive und was sind die Vorteile?
- Captive Strukturen
- Der Captive Markt
- Aufbau und Betrieb einer Captive
- Q&A

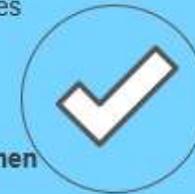
Was ist eine Captive?

Was ist eine Captive?

- Eine Captive ist ein formelles Vehikel für das Risikomanagement
- Regulierter und voll lizenzierter (Rück)Versicherer
- In einem Land angesiedelt, wo es **spezifische Rechtsprechung** gibt (es gibt weltweit etwa 70 Länder), z.B. in Deutschland und Oesterreich gibt es das nicht, in Luxemburg und Irland aber schon
- Der Mutterkonzern kapitalisiert und kontrolliert die Captive über den Verwaltungsrat, aber das Tagesgeschäft wird oft ausgelagert
- Captives können in verschiedenen Formen betrieben werden:
 - Volle Captive oder Captive Zelle
 - Direktversicherer oder Rückversicherer
 - Leben oder Nichtlebensgeschäft

Definition:

Ein Captive-Versicherer ist ein vollwertiges, lizenziertes Versicherungsunternehmen, welches von einem Nichtversicherer kontrolliert wird und meist ausschliesslich die konzerneigenen Risiken (rück)versichert



Die Mehrheit der DAX und Fortune 500 Unternehmen besitzen eine Captive als Teil ihrer Risikofinanzierungsstrategie.

Marsh verwaltet weltweit etwa 1.900 Captives aus allen Industrien

- *Es gibt weltweit über 6500 Captives in 70 Ländern.*
- *Marsh Captive Solutions ist der weltweit grösste Captive Manager mit 1900 Captives unter Management und einer Prämie von über US 70 Mrd.*

Typische Captive-Struktur



Captives

Vorteile und Nachteile des Konzepts

Vorteile

- ✓ Optimierung der Risikokosten der Unternehmensgruppe
- ✓ Einbehaltung der Profitmargen, die von Drittversicherern in die Prämien einberechnet werden
- ✓ Schutz von Cashflows
- ✓ Versicherungspolicen können genau auf die Anforderungen des Mutterkonzerns zugeschnitten werden
- ✓ Verbesserte Verhandlungsposition
- ✓ Zugang zu Rückversicherungsmärkten für günstigere Deckungen
- ✓ Verbesserung des Risikomanagement
- ✓ Kapital kann durch Cashpool, Dividenden u.ä. wieder an Konzern zurückfließen

Nachteile

- ✓ Benötigt Mindestkapital (je nach Domizil)
- ✓ Laufende Betriebskosten und Gründungskosten
- ✓ Exponierung zu möglicherweise hohen Schadensquoten und unzureichenden Jahresergebnissen
- ✓ Zeitlicher Aufwand für Mitarbeiter und Management
- ✓ Aufbau von interner Expertise erforderlich

Warum gründen Unternehmen Captives?

Und was sind die wichtigsten Überlegungen?



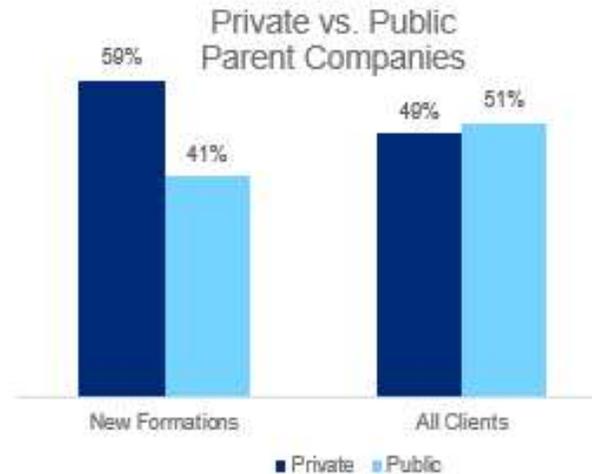
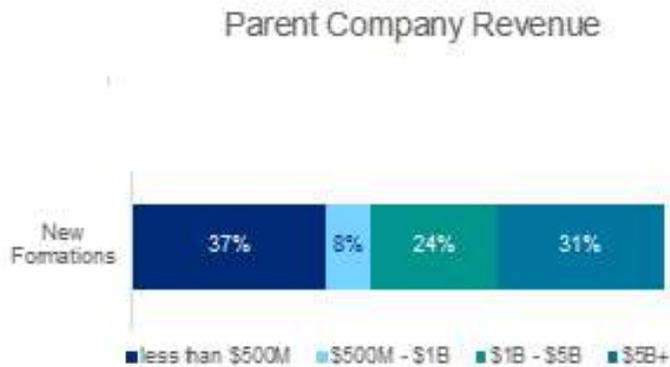
Überlegungen:

- **Risikoappetit:** Gibt es intern den Appetit, mehr Risiko selbst zu tragen? Wenn ja, in welchem Umfang?
- **Verfügbarkeit von Liquidität und Kapital:** Wieviel Kapital ist verfügbar und in welcher Form?
- **Auslagerung von Dienstleistungen und Verwaltungskosten:** Betrieb einer Captive verursacht Kosten und bindet interne Ressourcen
- **Stakeholder Management:** Wie werden Entscheidungen getroffen und wie lange dauern Entscheidungsprozesse in der Regel?

Wer gründet Captives?

Captives bieten verschiedenen Organisationen einen Mehrwert

Zusätzlich zu den traditionellen, multinationalen Mutterkonzernen von Captives: Mehr und mehr KMUs und Mittelständler gründen Captives



Captive-Strukturen

Welche Arten von Captives gibt es? Was sind die wesentlichen Länder? Wann ist es sinnvoll?

Jeder Kunde hat andere Ansprüche und anderen Bedarf

Arten von Captives

- Virtuelle Captive: strukturierte Eigentragung mit einem Versicherer wie Allianz oder Swiss Re ohne eigene Lizenz oder eigenes Vehikel
- Captive-Zelle: lizenziertes, kostengünstiges Versicherungsvehikel zum Fronten oder Zeichnen von Risiken
- Captive: Tochterunternehmen mit Versicherungslizenz, das die Risikoeigentragung grösserer Unternehmen bündelt und eigene Prämien bekommt und Schäden zahlt
- Gruppen-Captive: Captive, die wie ein Joint Venture zusammen von mehreren Unternehmen geführt wird, fast nur in der USA anzutreffen
- Mutuels – z.B. Miris (Cyber) oder Nira (Nuklear)
- Captives/Zellen/Group Captivs können als Direktversicherer oder als Rückversicherer oder als Kombination agieren

 Marsh

Wesentliche Captive-Märkte

- Luxemburg, Irland, Guernsey und Malta in Europa
- Bermuda und Cayman-Inseln im Offshore-Bereich
- Vermont, Hawaii und Arizona in den USA
- Singapur in Asien
- Viel Wachstum in den UAE (Dubai) und Texas

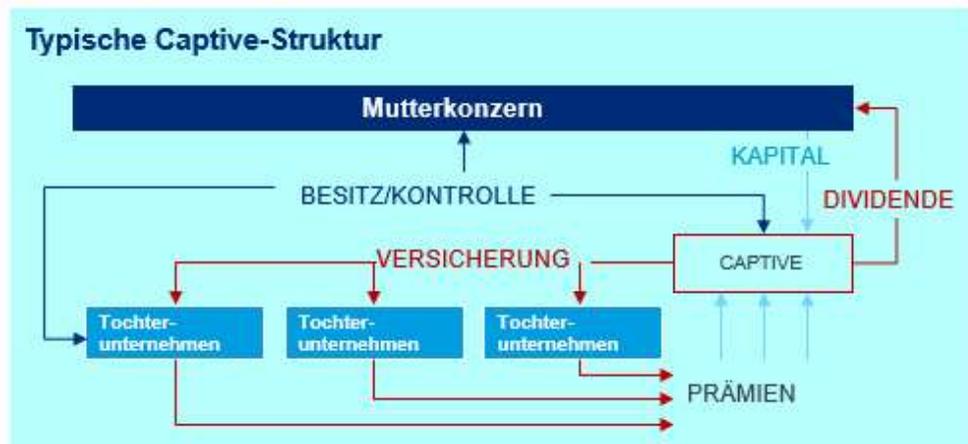
Orientierungspunkte:

- Virtuelle Captives sind für alle Firmen relevant, die einen höhere Eigentragung mehrjährig strukturieren wollen, ohne ein eigenes Vehikel aufzubauen
- Zellen ab €1m - €1.5m Versicherungsprämie pro Jahr in den verschiedenen Sparten
- Captives ab €2.5m Jahresprämie
- Schadensquoten max 70%-80% in allen Fällen
- Kunde kann und will mehr Eigentragung haben
- Komplexe Vehikel sind teurer im Management/Compliance

Arten von Captives

Captives als reine Tochterunternehmen

- Captives werden meist als volle (100%) Tochterunternehmen aufgesetzt.
- Captives und Zellen können als Direktversicherer und/oder Rückversicherer aufgesetzt werden
- Die meisten Domizile haben spezifische Lizenzen für Captive (Rück-) Versicherer
- Captives werden im Konzern voll konsolidiert und obliegen den aufsichtsrechtlichen Anforderungen des Landes, welche auch im reduzierten Umfang für PCCs gelten, z.B.:
 - Jahresberichterstattung und Solvenzberechnungen
 - Jahresabschluss und Prüfung
 - Kontrollsysteme, Compliance und Governance
- Die Verwaltung und Betreuung einer Captive können ausgelagert oder intern betreut werden
- Direkt zeichnende Captives sind in der Regel verpflichtet, zusätzliche Substanz nachzuweisen
- Die Grafik zeigt, wie eine typische Captive organisiert ist:



Rechtsformen Captive-Zellen

Marsh's Plattformen für Zellen weltweit



Eigenschaften einer Captive-Zelle:

- ❖ Gründung durch einen Drittanbieter, welcher Zellen auf seiner bestehenden Plattform (PCC) anbietet
- ❖ Zellen befinden sich in Ländern, welche hierzu die entsprechende Rechtsprechung anbieten
- ❖ Aktiva und Passiva einzelner Zellen sind rechtlich getrennt
- ❖ Der Eigentümer einer Zelle muss das Kapital seiner Zelle selbst einzahlen
- ❖ Zellen können Risiken direkt versichern oder rückversichern

Vorteile:

- ❖ Kosteneffiziente Alternative zu traditionellen Captives durch 20%-30% geringere jährliche Kosten
- ❖ Geringere regulatorische Vorgaben als bei Captives
- ❖ Gut geeignet für Konzerne mit kleineren Versicherungsprogrammen, weniger Ressourcen und/oder weniger Captive-Erfahrung und Ressourcen

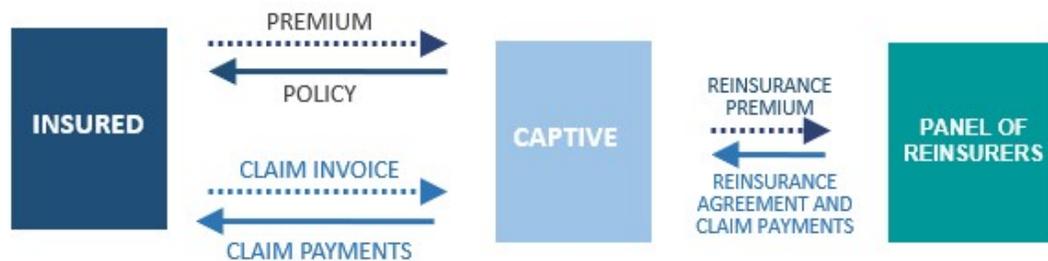
Nachteile

- ❖ Dienstleister werden vom Besitzer der Plattform ausgesucht
- ❖ Operative Entscheidungen müssen mit dem Drittanbieter koordiniert werden
- ❖ Weniger Kontrolle als bei traditionellen Captives

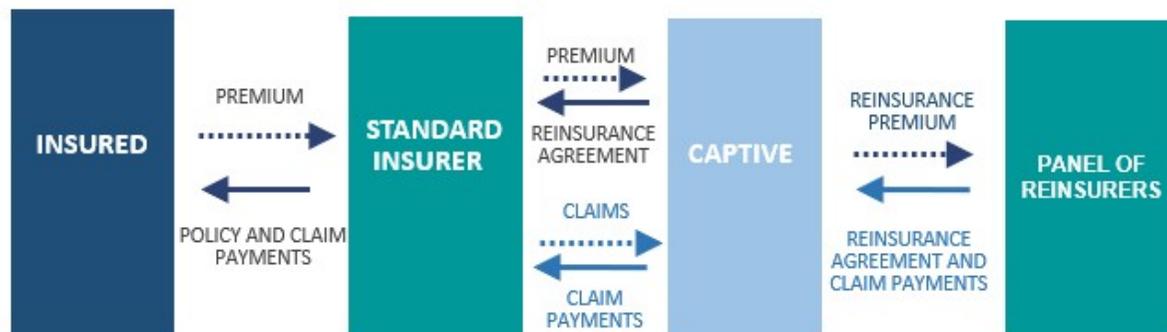
Captive Strukturen

Direktversicherer und Rückversicherer

DIREKTVERSICHERER



RÜCKVERSICHERER



Vorteile von Direktversicherern

- ❖ Keine Fronting-Kosten
- ❖ Freie Gestaltung der Policen, Deckungen und Ausschlüsse
- ❖ Captives können ein Rating beantragen, z.B. bei AM Best



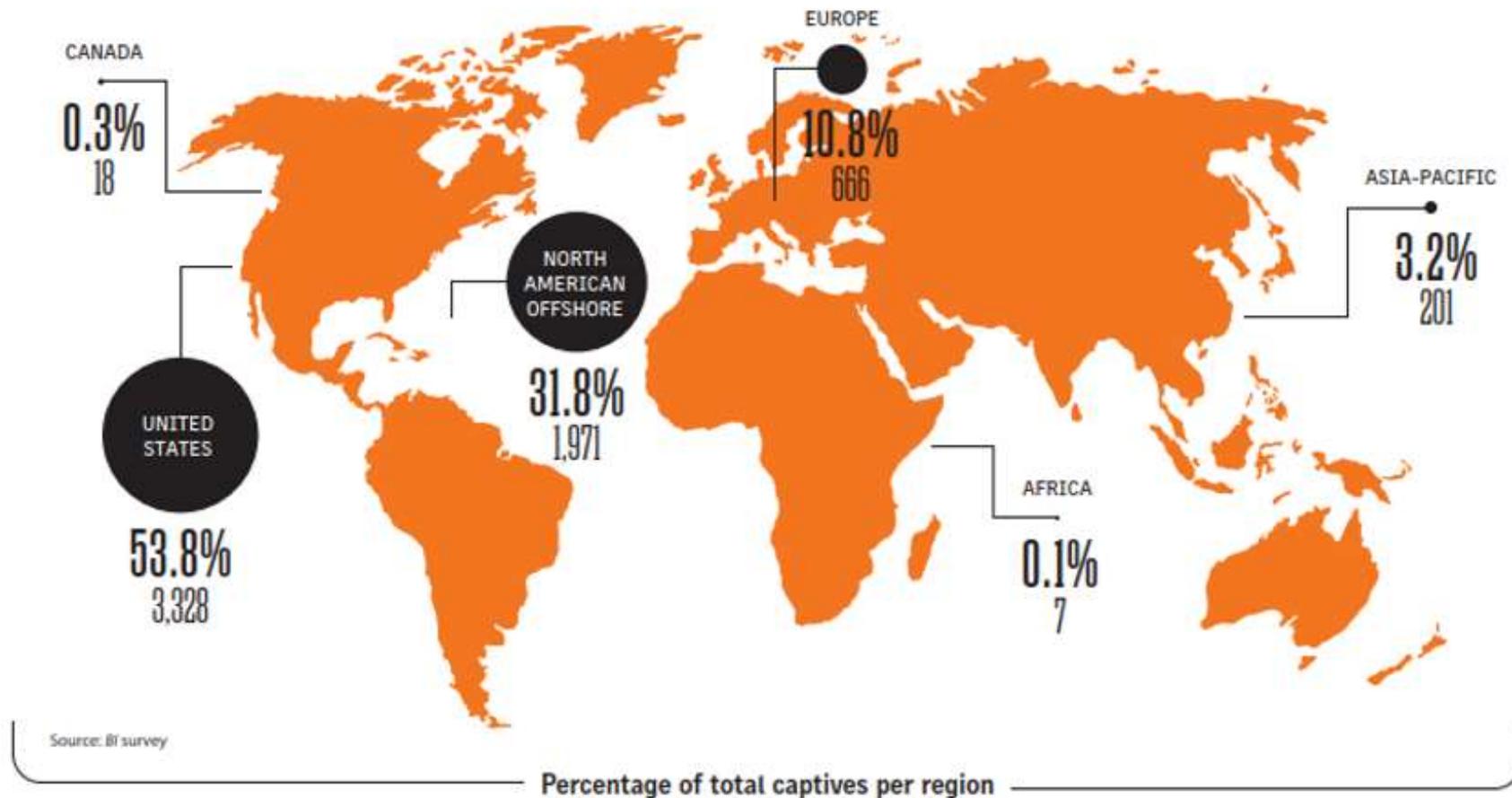
Vorteile eines Rückversicherers

- ❖ Versicherungsnachweis wird vom Erstversicherer erstellt
- ❖ Captive kann sich auf die Expertise und Ressourcen des Erstversicherers verlassen
- ❖ Rückversicherer sind allgemein flexibler und unterliegen weniger Regulierung

Der Captive Markt

Der globale Captive-Markt

Zahl weltweiter Captives: 6,191 (Marsh 25% Marktanteil)



Source: Business Insurance, 2023 Captive Managers & Domiciles, Rankings + Directory: 7

Der globale Versicherungsmarkt

Stetiges Wachstum bei Marsh Captives und Prämien

Konzerne wenden sich an Captives, wenn Versicherungskapazitäten zu teuer oder schwer verfügbar sind



Mehr Organisationen als je zuvor nutzen Captives als Teil ihres Risikomanagements



Marsh Captive Solutions

-  **\$70Mrd**
Prämien unter Verwaltung
-  **\$118.5Mrd**
Kapitalreserven
-  **1,900**
Captives unter Verwaltung
-  **55**
Ländern, in denen Marsh präsent ist

Traditionelle Sach- und Haftpflichtrisiken geben weiter den Ton an bei Captives



 Sach- und Betriebsunterbruch

Über \$10Mrd
Captive-Prämien

+\$125M
Globales Wachstum

+7%
Wachstum der Captive-Prämien in Nordamerika

 Haftpflicht

Over \$15Mrd
Captive Prämien

+\$2.6Mrd
Globales Wachstum

~\$5Mrd
Arbeitsunfallversicherung
als wichtigste Untersparte der Haftpflicht

Aufbau und Betrieb einer Captive

Aufbau einer Captive oder Cell Schritt für Schritt

Nach ersten Gesprächen werden Ziele und Prioritäten gesetzt und intern erarbeitet, ob und in welchem Umfang eine Captive in Frage kommt

Das Unternehmen gibt eine Machbarkeitsstudie in Auftrag, welche detailliert die verschiedenen Optionen aufzeigt und verschiedene Empfehlungen machen, z.B. in Bezug auf optimale Risikofinanzierung, Grösse des Eigenbehalts und andere wichtige Punkte

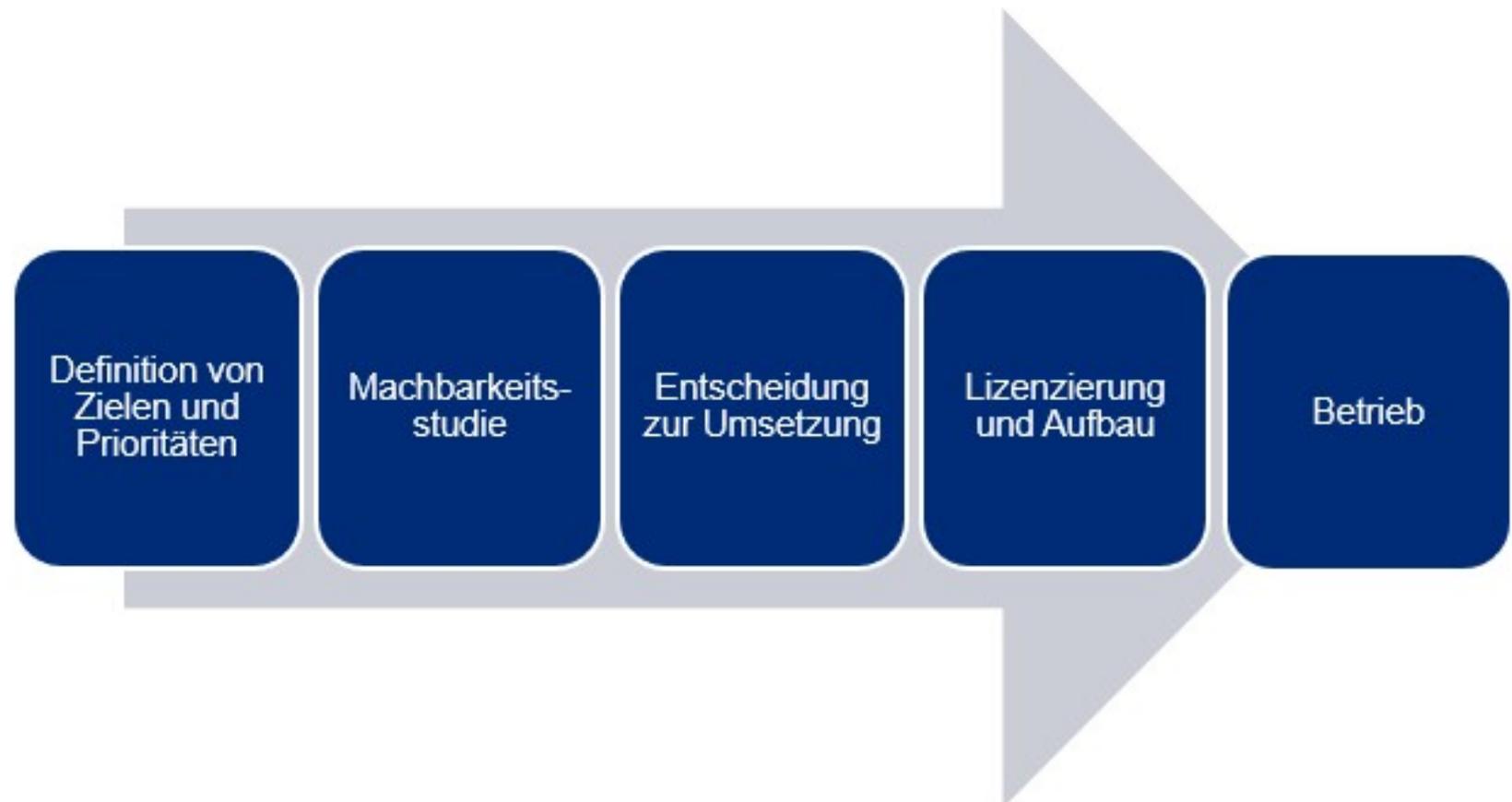
Der interne Business Case wird erarbeitet und die Entscheidung getroffen, eine Captive/Cell aufzubauen. Interne Verantwortliche für das Projekt werden ausgewählt

Mithilfe von externen Beratern wird die Captive im gewünschten Domizil aufgebaut und lizenziert – Zeitrahmen ca. 3-6 Monate

Die Captive nimmt zum gewünschten Datum den Betrieb auf und obliegt ab Lizenzierung den zuständigen Aufsichtsregulierungen der Behörden

Aufbau einer Captive oder Cell

Schritt-für Schritt



Was ist wichtig für die Wahl des Domizils?

Offshore und Onshore

- Captive (Rück)-Versicherer können in verschiedenen Domizilen mit der notwendigen Infrastruktur aufgesetzt werden.
- Domizile können in "Offshore" und "Onshore" unterteilt werden
- Offshore sind z.B. Domizile wie Bermuda und Guernsey
- Onshore sind Domizile in der EU, USA oder bestimmten Drittstaaten (z.B. Schweiz)

Offshore Vorteile:

- Keine (oder sehr niedrige) Steuern auf Prämien und Gewinne
- Keine Solvency II Rechtsprechung
- Verringerte Aufsichtsanforderungen
- Geringere Betriebskosten
- Schnellere Aufsetzung und Abwicklung
- Geschäftsfreundliche Aufsicht
- Niedrigere Kapitalanforderungen

Onshore Vorteile:

- Freiheit der Dienstleistungen und geringe Beschränkungen für Direktversicherungen
- Policen können in alle EU/EEA Staaten gezeichnet werden, bzw. US-Staaten
- Geographische Nähe zum Mutterkonzern
- Kapital kann durch Darlehen zurück an Mutterkonzern geliehen werden
- Kein (oder sehr geringes) Reputationsrisiko
- Vorsichtsprinzip und längerfristige Perspektive

Captive Kosten

Machbarkeitsstudie– Kosten variieren je nach Komplexität aber starten bei ca. €30K

Captive Kapitalbedarf – Die Captive benötigt Kapital, welches von den jeweiligen Aufsichtsbehörden vorgegeben werden. Als Beispiel: Das Minimumkapital für einen Captive-Rückversicherer in der EU liegt bei €1.3m, in Guernsey liegt das Minimum bei GBP 100K

Captive Gründungskosten fallen einmalig an, um die Gesellschaft zu gründen und die Lizenz zu erhalten. Diese Kosten beinhalten Notare, Berater, Registrierungsgebühren etc. und liegen bei ca €20k für Zellen und bei €100k für grössere Captives. Je nach Land können Steuern wie Emissionsgebühren auf Aktienkapital zusätzlich anfallen.

Laufende Kosten: Die Captive verursacht laufende Kosten, um für Dienstleister, Behörden, Prüfer, Steuern u.ä. zu zahlen. Kosten variieren je nach Standort und sind für Zellen allgemein niedriger. Zellen kosten pro Jahr zwischen €75k und €150k und Captives zwischen €150k - €250k. Direktversicherungscaptives sind allgemein immer teurer.

Fronting Kosten: Zellen und Captives auf Rückversicherungsbasis benötigen einen vorgeschalteten Versicherer («Fronter»), der die Policen ausstellt und Schäden bearbeitet. Dafür werden 3.5%-10% an Gebühren verlangt (% der Captive Prämie, Kosten schwanken für verschiedene Sparten, oft mit Mindestgebühren)

	Machbarkeits- studie	Kapital (Solvency II)	Gründungskosten (einmalig)	Laufende Kosten (pro Jahr)	Fronting Kosten
Kosten (€)	30.000+	1.300.000+	20.000-100.000+	75.000-250.000	3.5%-10% of captive premium

Laufende Verpflichtungen mit einer Captive oder Zelle



ANNEX

Der globale Captive Markt

Captives in den Regionen der Welt

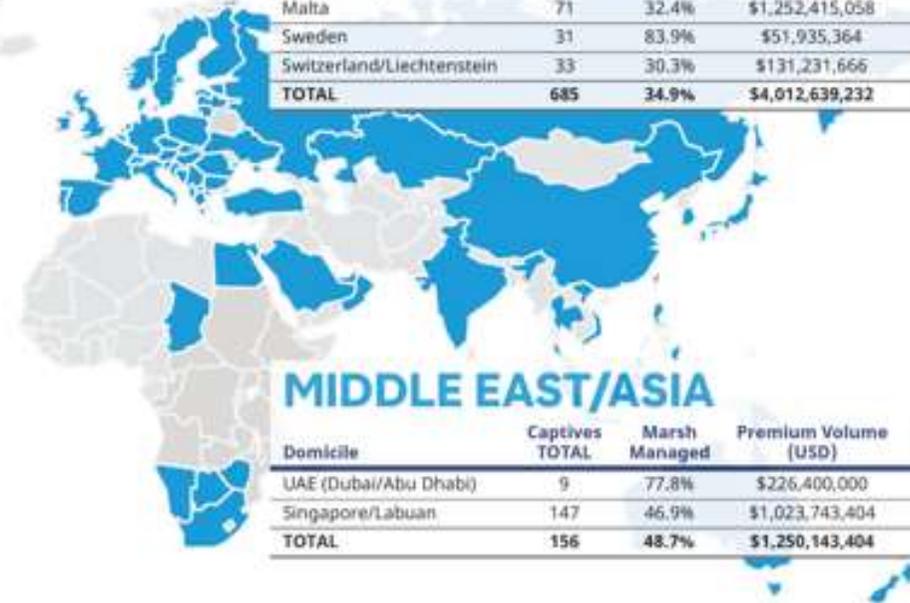
AMERICAS

Domicile	Captives TOTAL	Marsh Managed	Premium Volume (USD)	Marsh Staff
Arizona/Nevada	310	3.9%	\$2,248,570,715	2
Hawaii/Micronesia	274	31.4%	\$2,178,449,766	10
New York	37	73.0%	\$1,079,158,794	5
South Carolina	183	33.9%	\$1,480,426,952	9
Vermont	620	29.5%	\$14,980,363,005	69
TOTAL	1,424	26.0%	\$21,966,969,232	95



EUROPE

Domicile	Captives TOTAL	Marsh Managed	Premium Volume (USD)	Marsh Staff
Dublin	68	51.5%	\$670,012,667	28
Guernsey	192	38.5%	\$671,461,456	18
Isle of Man	99	15.2%	\$110,707,311	9
Luxembourg	191	29.3%	\$1,124,875,710	28
Malta	71	32.4%	\$1,252,415,058	17
Sweden	31	83.9%	\$51,935,364	4
Switzerland/Liechtenstein	33	30.3%	\$131,231,666	2
TOTAL	685	34.9%	\$4,012,639,232	106



ISLANDS

Domicile	Captives TOTAL	Marsh Managed	Premium Volume (USD)	Marsh Staff
Bermuda	670	59.7%	\$27,754,681,071	51
Barbados	308	18.2%	\$1,050,000,000	16
Cayman Islands	655	15.7%	\$4,495,827,060	34
TOTAL	1,633	34.2%	\$33,300,508,131	101

MIDDLE EAST/ASIA

Domicile	Captives TOTAL	Marsh Managed	Premium Volume (USD)	Marsh Staff
UAE (Dubai/Abu Dhabi)	9	77.8%	\$226,400,000	3
Singapore/Labuan	147	46.9%	\$1,023,743,404	30
TOTAL	156	48.7%	\$1,250,143,404	33