



Captive als strategisches Kapitalinstrument

VVB – Fachkreis Rückversicherung & Fachkreis Versicherungsrecht

Georg Manthey, Ecclesia Re
Vortrag VVB in Köln, 24. April 2026

Captives – strukturell etabliert, regulatorisch im Wandel

6.290

Captives weltweit

2024, gegenüber 6.179 in 2023

683

Captives in Europa

10,9% des globalen Bestands

197

Captives in Luxemburg

Größtes EU-Captive-Domizil

Langfristiger Markttrend

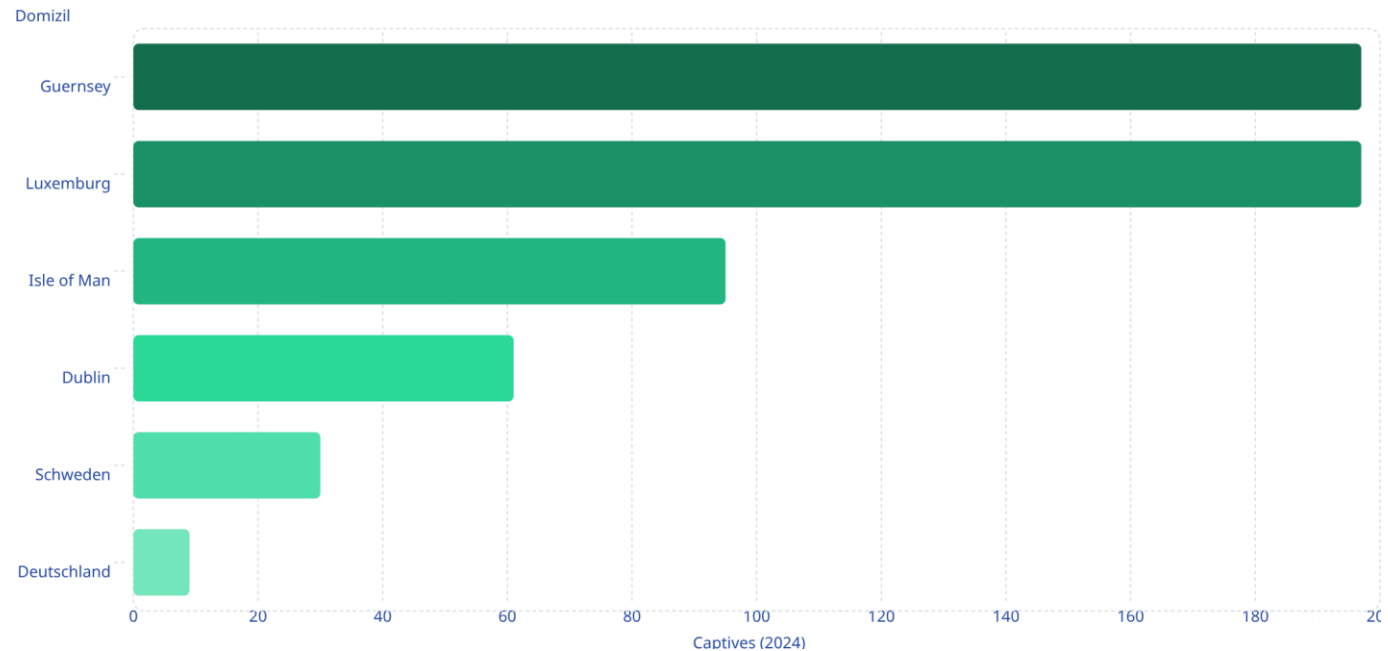
Stabiles bis wachsendes Gesamtbild über mehrere mehrere Jahre — kein Einmalausschlag.
Luxemburgs Rückversicherungssektor: **EUR 58 58 Mrd.** (2024).

Neue Domizildynamik

Frankreich: von unter 10 auf **23 Captives** bis Ende Ende 2025 (Reform 2023). UK kündigt eigenes eigenes Regime für **Mitte 2027** an — proportionale proportionale Kapitalanforderungen, schnellere schnellere Zulassung.

Sichtbar in Deutschland

Deutsche Telekom: Neugründung in Deutschland, Deutschland, geplant Mitte 2026.
Volkswagen: Re-Domestizierung nach Deutschland ab 1.1.2027 — operative Resilienz, regulatorische Nähe.



Quelle: Business Insurance (April/May 2025), Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2024

Captive als strategisches Kapitalinstrument

Optionen der Risikofinanzierung



Nicht versichern

Vollständige Risikotragung ohne Vorsorge — riskante Strategie



Selbstversicherung intern

Bildung von Rückstellungen oder Reserven innerhalb der Unternehmensstruktur



Selbstversicherung extern

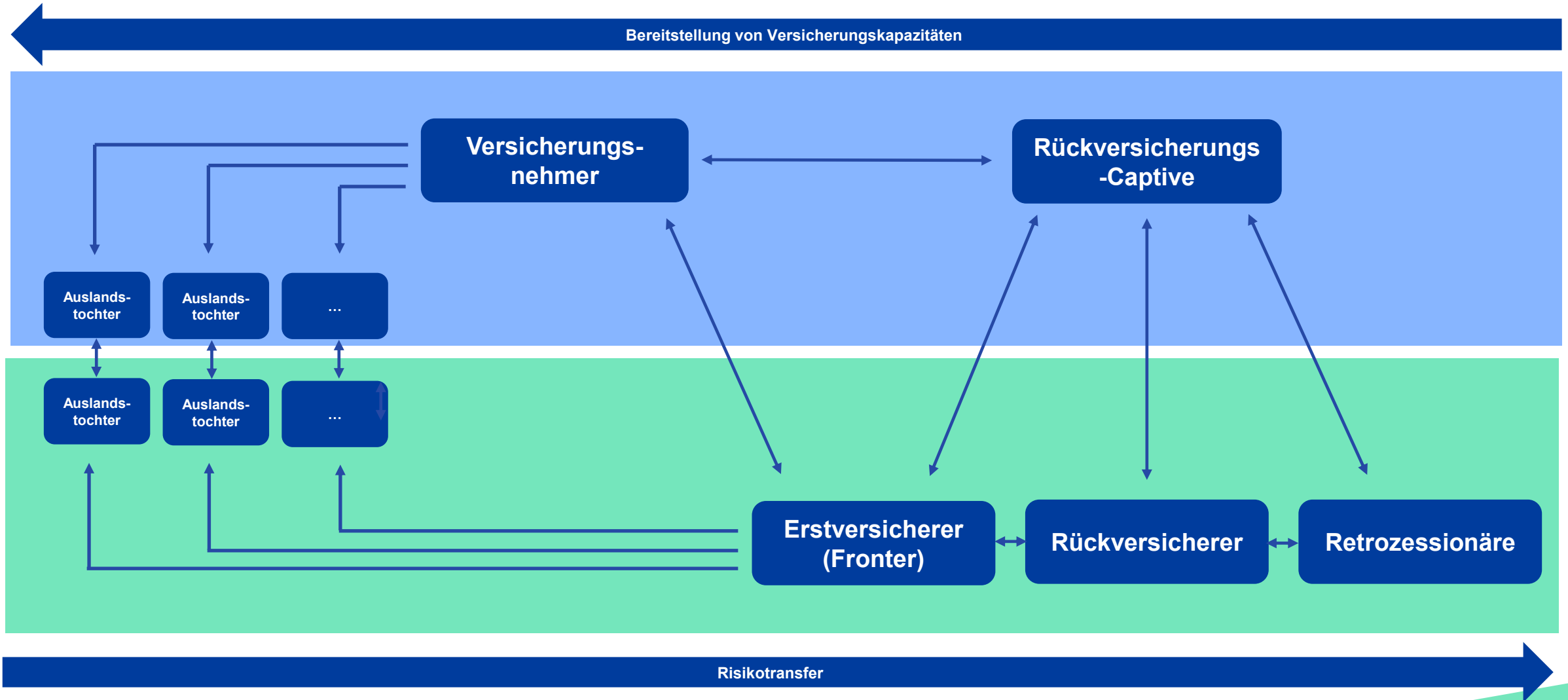
Captive-Lösungen als ausgelagerte, aber kontrollierte Selbstversicherungseinheiten



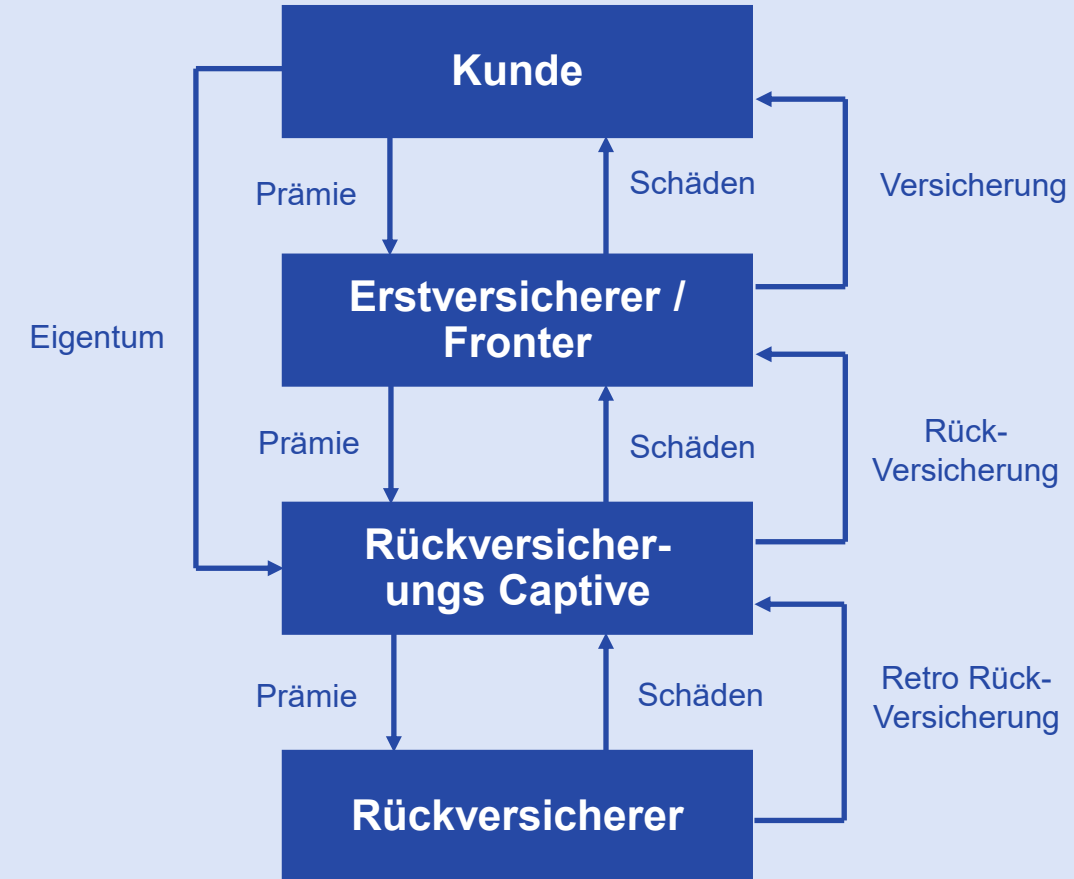
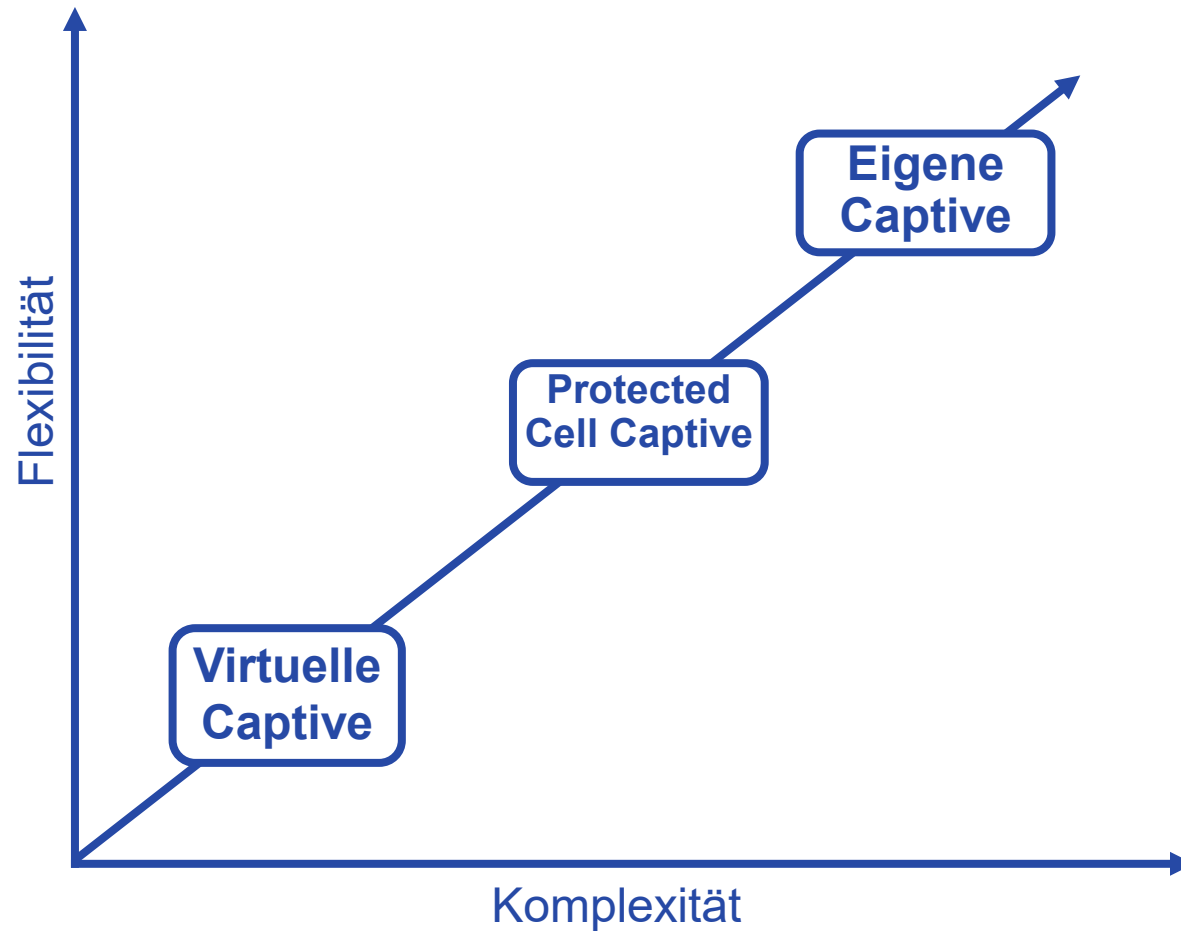
Versicherung

Klassischer Risikotransfer an den Versicherungsmarkt

Captive als Teil Wertschöpfungskette des Risikotransfers



Risiko-Eigentragungsvehikel



Strategische Bedeutung von Captives

Wachsendes Interesse an Captive-Versicherungen resultiert aus der Notwendigkeit, alternative Risikofinanzierungsstrategien zu entwickeln, da traditionelle Versicherungsmärkte zunehmend an ihre Grenzen stoßen. Die auslösende Schlüsselfaktoren.



Volatile Märkte

Unvorhersehbare Kostenentwicklungen belasten die Finanzplanung.



Begrenzte Deckungskapazitäten

Je nach Risikoprofil und Branche schwierige Risikoabsicherung im traditionellen Markt.



Eingeschränkte Deckung

Limitierung durch Sublimits, Ausschlüsse und Erhöhte SBs reduzieren Versicherungsschutz.

Captive als strategisches Instrument:

Captive-Versicherungen sind ein strategisches Instrument, um diese Herausforderungen zu meistern und Risikofinanzierung von einem Kostenfaktor zu einem Werttreiber zu transformieren.



Kostenkontrolle & Stabilität

Unabhängigkeit von Marktzyklen durch Eigenbehalt.



Maßgeschneiderte Lösungen

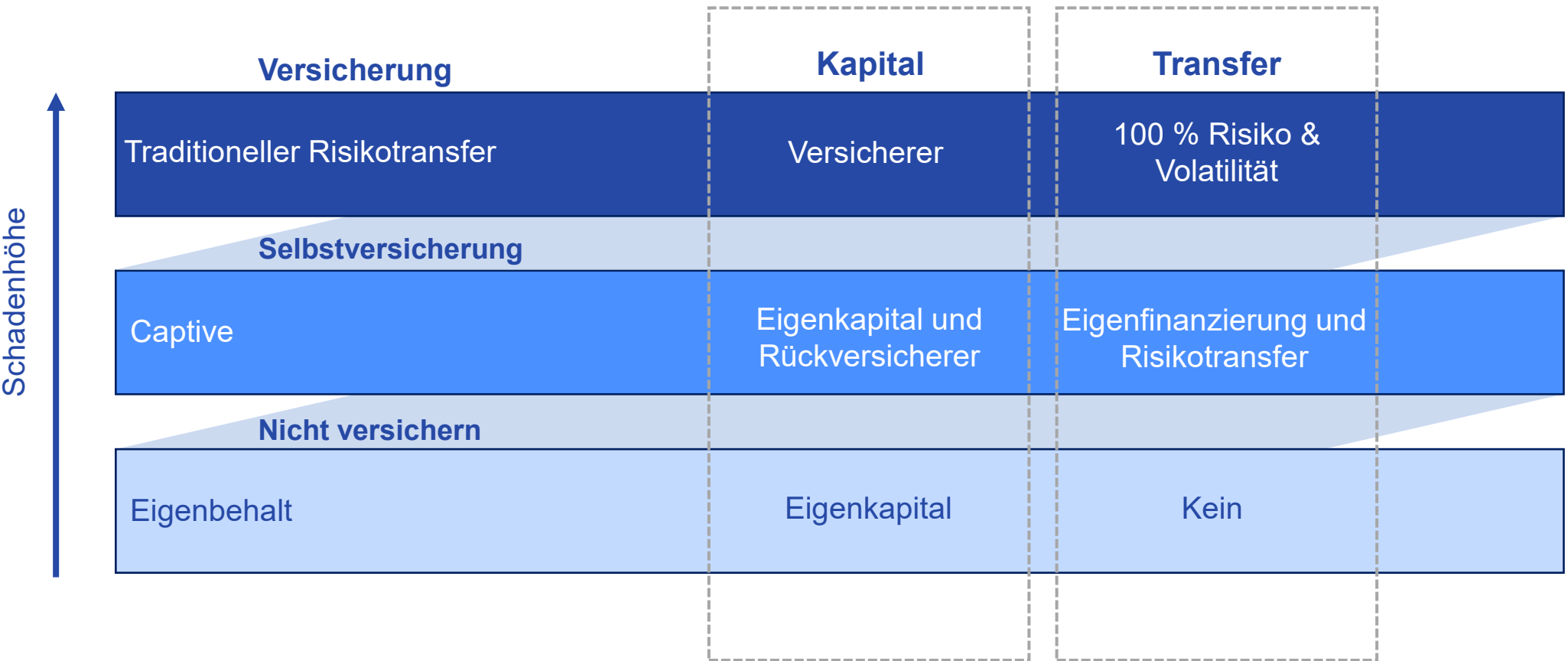
Deckungskonzepte auf individuelle Risikoprofile zugeschnitten.



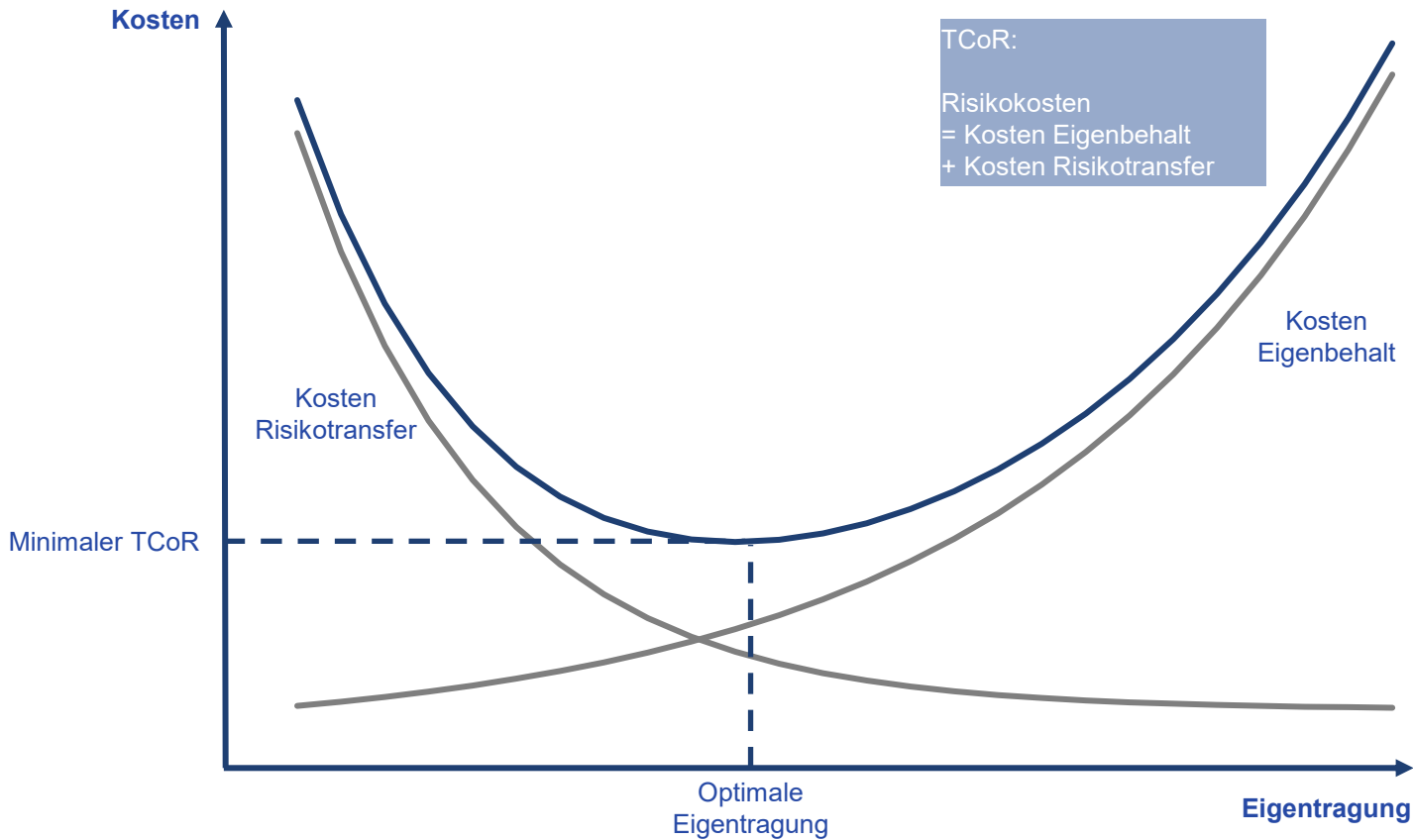
Strategischer Mehrwert

Von Kostenstelle zum Werttreiber durch aktives Risikomanagement.

Risikotransfer und Eigentragung definieren



Sweet-Spot Analyse



- Maximale Prämiensparnis gepaart mit minimaler Exponierung der Eigenträgung (**“Sweet Spot”**)
- Realistisches Pricing via **Monte-Carlo Simulation**: Anwendung auf 10k simulierte Schadenjahre
- Analyse liefert **sinnvolle Deckungslösungen**
- Aktuarielle und **technische Evaluation**:
 - Kostenstruktur
 - Risikokapital
 - Marktkennntnis
 - Retrozession

Motivation für den Rückversicherungskauf bei einer Captive

Schutz & Stabilisierung

Schützt Captive-Kapital bei Großschäden und sichert finanzielle Kontinuität, wichtig für Solvenzanforderungen.

Kapitaleffizienz

Reduziert Eigenkapitalbindung, reduziert Kapitalkosten und sichert Peak Risks flexibel ab.

Marktzugang

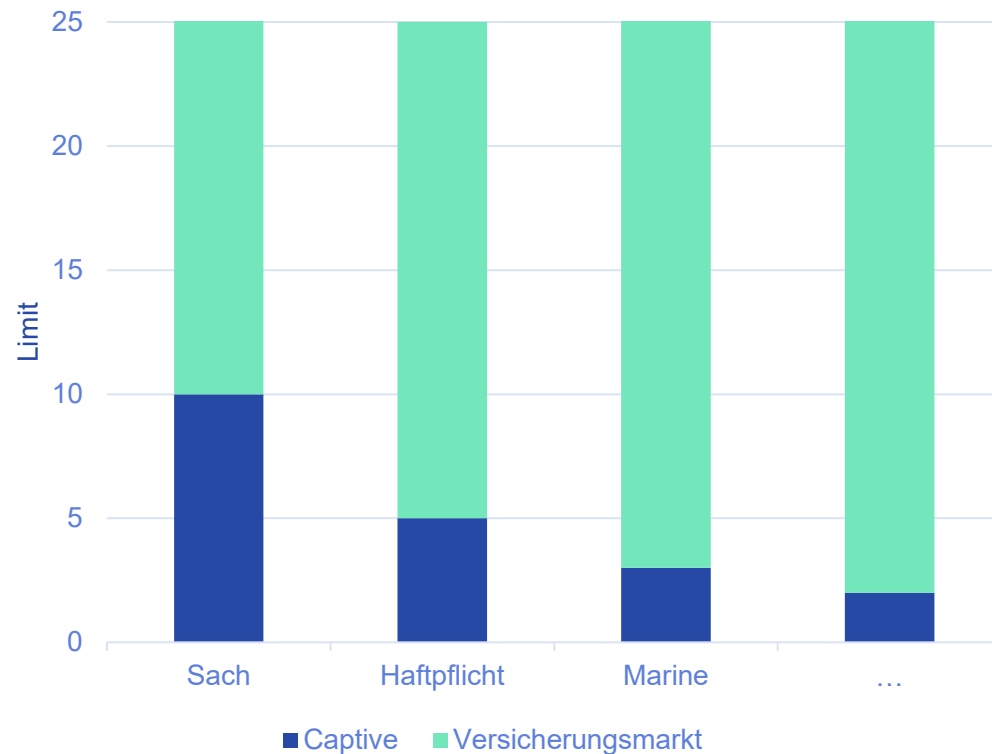
Nutzung des globalen Marktes für optimale Konditionen und Zugang zu zusätzlicher Kapazität für Spezialrisiken.



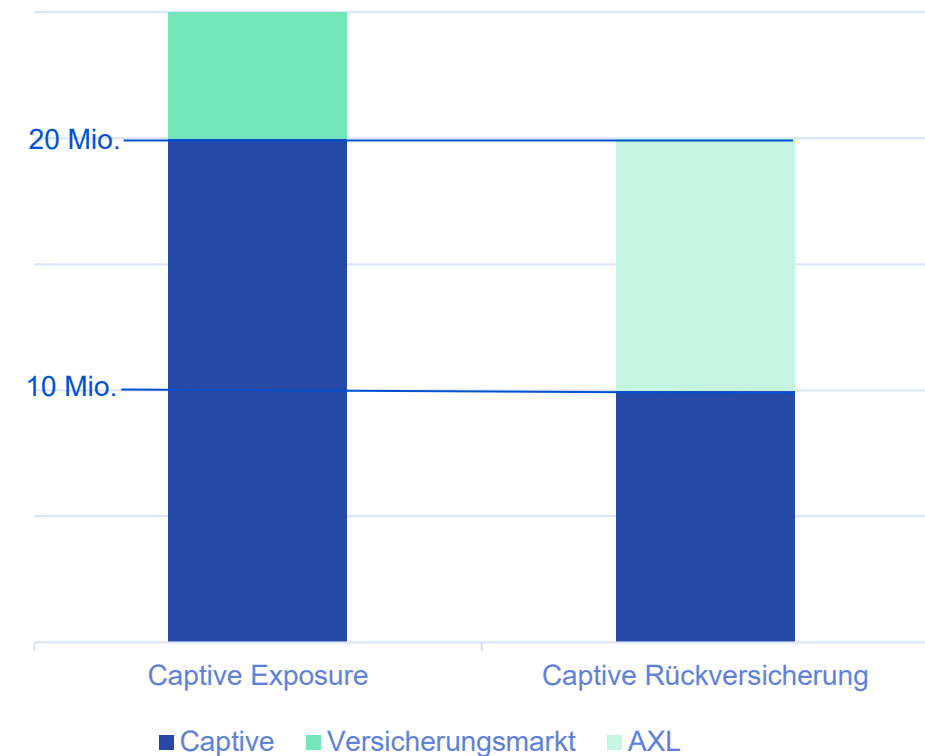
Rückversicherung für die Captive: Aggregate XoL

Beispiel

Captive Engagement Brutto



Captive Rückversicherung



Captive: Welche Voraussetzungen?



Praxiserfahrungen aus der Pre-Captive-Phase: Eine Auswahl von Themen

- **Datenverfügbarkeit & Modellierbarkeit**

Unvollständige Schadenhistorie

- **Sweet-Spot Bestimmung**

Eintritt/Austritt, Kosten, Markt vs. Modell

- **Kapitalrückführung in den Konzern**

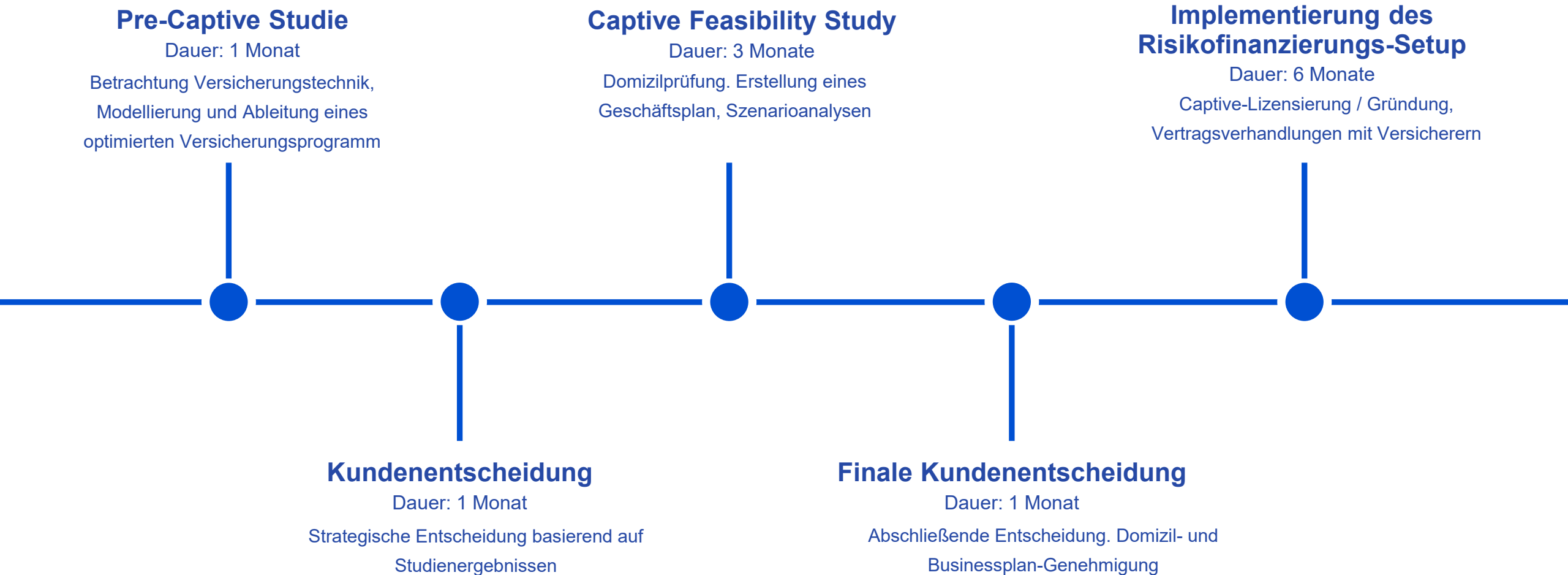
Captive Kapital nutzen

- **Interne Überzeugungsarbeit**

Top Management Sponsor, Multiparteien-Setup

Praxishinweis: Die Entscheidungsphase dauert meist länger als erwartet. Frühzeitige Einbindung und klare Kommunikation qualitativer Mehrwerte sind entscheidend.

Meilensteine auf dem Weg zur Captive



ECCLESIA RE
REINSURANCE BROKER



Georg Manthey

Senior Managing Broker

georg.manthey@ecclesia-re.de

+491718307081

www.ecclesia-re.com





ECCLESIA RE
REINSURANCE BROKER

**Profitieren Sie von
unserer vielfältigen
Erfahrung und
unserem speziellen
Know-how.**

Wir beraten Sie gerne!



www.ecclesia-re.com

