

## Kreditversicherungen

# Ausgelagerte Bonitätsprüfung

## Schweizer Versicherung: Welchen Nutzen versprechen Kreditversicherungen der Geschäftsleitung?

**Christian Gabriel:** Eine Kreditversicherung umfasst nebst der Versicherung von Debitorenforderungen auch die Überprüfung und laufende Überwachung der Zahlungsfähigkeit der Kunden sowie das Inkasso.

Geht ein Unternehmen neue Kunden an, kann eine Kreditversicherung besonders wertvoll sein, denn der Versicherer kennt bereits die Bonität der neuen Kunden, da er im Geschäft mit anderen Versicherungsnehmern die entsprechende Erfahrung gesammelt hat.

**Reto Schwander:** Immer wieder hört man von spektakulären Insolvenzen, bei denen ein Grossunternehmen viele Zulieferer «mit in den Abgrund reisst». Die Zahlungsmoral kann sich ohne Vorwarnung rasant verschlechtern, auch wird das Geschäft immer internationaler, man kennt seine Geschäftspartner zunehmend weniger. Zudem ist es oft schwierig, verlässliche Informationen über Kunden im Ausland einzuholen.

**Die systematische Bonitätsprüfung ist ein wichtiges Element jeder Kreditversicherung. Wie gut ein Kreditversicherer zum eigenen Unternehmen passt, zeigt sich häufig erst in der täglichen Zusammenarbeit.** Marc Otto

**Andreas Schiller:** Die Kreditversicherung bietet der Geschäftsleitung unternehmerische Flexibilität, Entlastung von Ressourcen, Unterstützung in Expansionsvorhaben und die Wahrung von Aktionärsinteressen. Weil unbezahlt gebliebene Rechnungen durch die Versicherung entschädigt werden, haben Sie immer genügend Liquidität. Somit setzt Sie keine Bank unter Druck, und Sie selber gelten durch Ihre pünktliche Zahlweise als verlässlicher Partner. Nicht zuletzt gibt der Abschluss einer Kreditversicherung der Geschäftsleitung die Gewissheit, das Unternehmenskapital zu sichern und die Aktionärsinteressen zu wahren. Vorwürfe gegen die Geschäftsleitung können diesbezüglich bedenkenlos zurückgewiesen werden.

## Wie funktioniert eigentlich eine Kreditversicherung?

**Schwander:** Bei der Kreditversicherung ist der Ausfall – sei es wegen Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsunwilligkeit – von Forderungen aus Warenlieferungen, Werk- und Dienstleistungen Gegenstand des Versicherungsschutzes. Mittelpunkt der Versicherung ist die Schadenverhütung durch eine permanente Überwachung aller im Versicherungsschutz eingeschlossenen Abnehmer. Dazu nutzen wir z.B. Informationen von Ratingagenturen, Auskunftsinformationen, Jahresabschlussanalysen, Bankauskünfte, Selbstauskunftsgespräche vor Ort sowie Medienanalysen. Von besonderer Bedeutung ist auch das Kundennetzwerk der Versicherung mit seinen Zahlungserfahrungen.

**Schiller:** Die Kreditversicherung wird im Business-to-Business-Umfeld mit Zahlungszielen bis max. 180 Tage eingesetzt. Kreditversicherungsverträge sind in der Regel «Umsatzpolicen», die alle Forderungen eines Unternehmens decken.

Der Versicherungsnehmer zahlt Prämien, genießt dadurch Versicherungsschutz und räumt im Fall einer Schadenzahlung dem Kreditversicherer das Regressrecht ein. Um es nicht so weit kommen zu lassen, setzt die Kreditversicherung aber wie gesagt schon viel früher an. Sie führt für jeden Kunden des versicherten Unternehmens eine Bonitätsprüfung durch. Damit wird das Risiko von Zahlungsausfällen bereits präventiv gesenkt.

**Gabriel:** Unsere Kernkompetenz ist die Kreditprüfung, d.h. die Informationssammlung und Bonitätsbeurteilung von



BILD: ISTOCKPHOTO

**Je entfernter und internationaler die Märkte, desto schwieriger wird es, Solvenz und Zahlungsmoral von Neukunden zuverlässig einzuschätzen.**

### Diskussionsteilnehmer

**Christian Gabriel** ist Regionenleiter des Bereichs Sales & Commercial bei Euler Hermes in der Schweiz.

**Andreas Schiller** ist Leiter Marketing & Verkauf Kreditversicherung bei der AXA Winterthur.

**Reto Schwander** ist Leiter des Center of Competence Kreditversicherung bei Zurich Schweiz.

Firmen weltweit. Wir legen pro Kunde eine Kreditlimite fest. Zahlt der Kunde nicht, entschädigen wir den Versicherungsnehmer im Rahmen der Kreditlimite und übernehmen danach auch das gesamte Inkasso – der Fall ist für den Lieferanten erledigt. Im Normalfall werden bei uns Forderungen gegenüber Firmenkunden mit Zahlungsfristen von bis zu 360 Tagen versichert. Für den Verkauf von Investitionsgütern können auch Forderungen mit Zahlungszielen von mehreren Jahren versichert werden.

#### Was sind die wichtigsten Vorsichtsmassnahmen für ein

«Kreditversicherungen fördern so das rentable Wachstum von Unternehmen»

**Christian Gabriel**



#### Auf den Punkt gebracht

Kreditversicherungen fördern das rentable Wachstum von Unternehmen, da sie den Cashflow und die Gewinne vor Insolvenzrisiken schützen. Entscheidend dazu ist die Kreditprüfung, also die Informationssammlung und Bonitätsbeurteilung von Firmen weltweit, der Umfang der entsprechenden Informationsdatenbank über Zahlungsverhalten und Bonität von Firmen weltweit wird zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Dennoch ist eine Kreditversicherung kein standardisiertes Instrument. Oft zeigt sich erst nach Vertragsabschluss, ob der Kreditversicherer die nötige Qualität im gesamten Service bieten kann.

#### KMU, um sich vor Debitorenausfällen zu schützen?

**Schiller:** Das wichtigste Mittel um Debitorenausfällen vorzubeugen, ist ein funktionierendes und vor allem gelebtes Credit-Risk-Management. Damit ein Credit-Risk-Management wirkungsvoll ist, müssen in erster Linie klare Prozesse und verständliche Richtlinien vorhanden sein. Prozesse wie Überwachung von Branchenveränderungen, kontinuierliche Bonitätsprüfung, ein striktes Mahnwesen, ein konsequentes Inkasso, müssen formal festgehalten und auch umgesetzt sein. Für viele KMU ist ein solch professionelles Credit-Risk-Management allerdings nur schwer realisierbar. Hier bietet die Kreditversicherung Hand, da sie wesentliche Funktionen des Credit-Risk-Managements für die Unternehmen übernimmt.

**Gabriel:** Besonders wichtig ist zunächst eine präzise Ausarbeitung der Verträge in Bezug auf klar definierte Liefer- und Zahlungsbedingungen. Weiter ist ein gut organisiertes Debitorenmanagement mit übersichtlichen Rechnungen, einem systematischen Mahnungsprozess sowie bei Problemfällen die frühzeitige Einbindung eines Inkassospezialisten ebenso wichtig zum Schutz vor Debitorenverlusten. Zudem darf nicht vergessen werden, dass ein regelmässiger Informationsaustausch mit Kunden schon frühzeitig wertvolle Hinweise liefern kann. All diese Massnahmen können Debitorenverluste aber nicht verhindern, sondern verringern lediglich das Risiko. Aus diesem Grund bietet Euler Hermes massgeschneiderte und unkomplizierte Kreditversicherungs-Lösungen, die unsere Kunden optimal schützt.

**Schwander:** Die Bonitätsprüfung potenzieller Kunden und Geschäftspartner ist sicherlich ein wichtiger Faktor. Allerdings ist es gerade für kleinere Unternehmen sehr schwer und aufwendig, diese realistisch einzuschätzen. Weiterhin gibt es Möglichkeiten, gerade bei Auslandstransaktionen durch Zug-um-Zug-Geschäfte das Risiko von Verlusten zu verringern. Ebenfalls ist es wichtig, nicht nur von einem Kunden abhängig zu sein, sondern eine möglichst breite Basis von Abnehmern zu schaffen. Doch auch dies ist im unternehmerischen Alltag nicht immer möglich. In dieser Situation kann eine Kreditversicherung Sicherheitslücken schliessen.

#### Was hat ein Versicherungsnehmer bei der Evaluation von Kreditversicherung zu beachten?

**Gabriel:** Kreditversicherung ist kein stan-

«Um Debitorenausfällen vorzubeugen, ist ein gelebtes Credit-Risk-Management entscheidend.»

**Andreas Schiller**



#### Auf den Punkt gebracht

Haben Sie die Möglichkeit, einen lukrativen Abschluss mit einem neuen ausländischen Abnehmer zu realisieren, dessen Geschäftsmoral Sie nicht kennen, so schafft die Kreditversicherung Abhilfe. Sie prüft die Bonität des potenziellen Abnehmers, überwacht diesen kontinuierlich und leitet im Verzugsfall rechtliche Schritte ein. Denn das wichtigste Mittel um Debitorenausfällen vorzubeugen, ist ein funktionierendes und vor allem gelebtes Credit-Risk-Management. Damit dieses wirkungsvoll ist, müssen klare Prozesse und verständliche Richtlinien vorhanden sein. Kann ein KMU ein professionelles Credit-Risk-Management nur schwer realisieren, übernimmt eine Kreditversicherung wesentliche Funktionen des Credit-Risk-Managements.

andardisiertes Instrument. Oft zeigt sich erst nach Vertragsabschluss, ob der Kreditversicherer die abgegebenen Versprechen auch einhalten kann: Wird für einen neuen Kunden des Versicherungsnehmers sofort eine Kreditlimite gesprochen? Werden bei drohender Insolvenz eines Kunden die weiteren Massnahmen kompetent, rasch und in Absprache mit dem Lieferanten festgelegt? Eine umfassende Beratung ist deshalb von zentraler Bedeutung, auch um

die Kreditversicherung optimal in die internen Prozesse des Versicherungsnehmers zu integrieren. Deshalb ist eine Kreditversicherung nie nur eine Preis-, sondern eine Qualitätsfrage des gesamten Service.

**Schwander:** Angesichts der zunehmenden Globalisierung ist sicherlich Internationalität und Erfahrung des Versicherers ein wichtiges Kriterium. Insbesondere ist es wichtig, die angebotenen Produkte individuell auf die eigenen Bedürfnisse anzupassen. Dazu ist eine möglichst flexible Vertragsgestaltung notwendig. Nicht zu vernachlässigen ist auch der faire, kompetitive Prämiensatz. Hinzu kommt: Die Verwaltung einer Kreditversicherung verlangt eine intensive Zusammenarbeit zwischen Kunden und Versicherer. Gerade für KMU könnte dies eine Belastung sein. Deshalb muss ein Versicherer in der Lage sein, auch hier entsprechende Lösungen zu bieten, und er muss die Besonderheiten der Branchen seiner Kunden kennen.

**Schiller:** Die Kreditversicherung ist ein individuelles Produkt, welches auf die einzelne Unternehmung abgestimmt wird. Die Police berücksichtigt unter anderem Aspekte des Unternehmens wie Branche, Zahlungsfristen und Umsätze in- und ausländische Kunden. Sich bei der Entscheidungsfindung alleine auf den Preis zu beschränken, wäre leichtfertig. Vielmehr sollte sich die Geschäftsleitung Zeit für eine umfassende Beratung durch den Key Account Manager nehmen.

**Weshalb sollte man eine Kreditversicherung gerade mit Ihnen abschliessen?**

**Schiller:** Die umfassende Beratung unserer Kunden und Interessenten steht bei uns im Mittelpunkt. Um ihren Ansprüchen gerecht zu werden, operieren unsere Key Account Manager aus 5 regionalen Standorten. Zudem kümmern sich rund 60 Kreditversicherungsspezialisten aus den Bereichen Credit Underwriting, Schaden, Vertragswesen und Logistik um die spezifischen Anliegen unserer Kunden.

Die AXA Winterthur ist seit 1906 im Kreditversicherungsbereich tätig und gilt somit als Pionier im Schweizer Kreditversicherungsmarkt. Als kompetenter Partner in allen Belangen eines innovativen Credit-Risk-Managements im Business-to-Business-Bereich geniesst die AXA Winterthur national und international den Ruf als kompetenter Partner. Nicht zuletzt deshalb können wir Schweizer Unternehmen aus allen Branchen und Unternehmensgrößen zu unseren langjährigen Kunden zählen.

Als Allbranchenversicherer bietet die AXA Winterthur zudem umfassende Versicherungs- und Risikomanagementlösungen im Unternehmensbereich.

**Schwander:** Zurich erfüllt durch Erfahrung und länderübergreifende Vernetzung die entscheidenden Faktoren einer empfehlenswerten Kreditversicherung. Ausserdem sind die Zurich-Kreditversicherungsprodukte sehr flexibel, insbesondere das geplante «Lightprodukt» ist administrationsarm. Alle Lösungen können individuell auf die Wünsche des Kunden zugeschnitten werden. Als Allbranchenversicherer bietet Zurich ihren Kunden die gesamte Palette der Versicherungsprodukte. Last but not least: Der Zurich-Slogan «Because change happenz» könnte geradewegs für das Produkt der Kreditversicherung entwickelt worden sein: Wir begleiten den Kunden in wechselnden Geschäftssituationen und bieten ihm proaktiv und vorausschauend unsere Unterstützung an. Jeder Kunde hat seinen persönlichen Ansprechpartner, der ihm bei allen Fragen zur Seite steht. Denn Kreditversicherung ist mehr als nur Versicherung – sie bedeutet einen permanenten vertrauensvollen Dialog.

**Gabriel:** Erfolg ist ja bekanntlich das stärkste Argument: Euler Hermes konnte in der Schweiz in den letzten Jahren den Umsatz verdoppeln und ist hier Marktleader. Dahinter stehen viele langjährige zufriedene Kunden und viele überzeugte neue Kunden.

Über unsere drei Standorte Zürich, Lausanne und Lugano können wir dank lokaler Ansprechpartner und lokalen Kompetenzen – von der Beratung über die Bonitätsbeurteilung bis hin zum Schaden und Inkassomanagement – optimale Kundennähe garantieren. Dank unseren Kooperationen mit den Schweizer Grossbanken profitieren unsere Kunden auch finanzierungsseitig von innovativen Lösungen. So bieten wir beispielsweise in Zusammenarbeit mit UBS Factoring moderne Finanzierungskonzepte zur Sicherung der Liquidität eines Unternehmens an. Dank unserer Grösse und den Zahlungserfahrungen von allen unseren Versicherungsnehmern haben wir die international grösste Informationsdatenbank über Zahlungsverhalten und Bonität von Firmen weltweit.

Je globaler ein Anbieter tätig ist, desto umfassender ist seine Datenbank mit Informationen zu Zahlungsverhalten und Bonität. Besonders interessant wird das, wenn sich ein Unternehmen auf die Erfahrung einer Kreditversicherung abstützen kann, um neue Kunden anzugehen. Bei Euler Her-

«Kreditversicherung kann eine Sicherheitslücke schliessen.»

**Reto Schwander**



**Auf den Punkt gebracht**

Immer wieder hört man von spektakulären Insolvenzen, bei denen ein Grossunternehmen viele Zulieferer «mit in den Abgrund reisst». Eine Kreditversicherung trägt durch permanente Bonitätsprüfung von Kunden und Überprüfung von Neukunden wirksam dazu bei, dass Zahlungsausfälle erst gar nicht entstehen. Durch diese Absicherung des Umlaufvermögens kann auch der Versicherungsnehmer seine Bonität verbessern. Ausserdem gewinnt er mehr Flexibilität bei der Vereinbarung von Zahlungszielen und hat so einen Wettbewerbsvorteil. Angesichts der zunehmenden Globalisierung ist sicherlich Internationalität und Erfahrung des Versicherers ein wichtiges Kriterium. Die Produkte müssen individuell anpassbar sein. Ein guter Kreditversicherer kennt die Besonderheiten der Branchen seiner Kunden und kann dieses Wissen bei der Gestaltung der Versicherungslösung einbringen.

mes werden täglich 20 000 Kreditentscheidungen in aller Welt getätigt. Durch unsere führende Marktstellung können wir am schnellsten und besten diese Entscheidungen vornehmen und über unseren Euler Hermes Online Service unseren Versicherungsnehmern mitteilen. ■