

Kreditversicherung

Zugesicherte Bonität

Wer eine Kreditversicherung abschliesst, lagert implizit Debitorenprüfung und Inkasso aus. Voraussetzung dazu ist nicht nur, dass der Versicherer nur das Geschäft seiner Versicherten gut kennt sondern auch in denselben Märkten präsent ist. Marc Otto

Schweizer Versicherung: Wie steht es eigentlich um die Zahlungsmoral? Gibt es da internationale Unterschiede?

Reto Schwander: Wenn Sie unter Zahlungsmoral das Ausnutzen des Lieferantenkredits verstehen, dann verschlechtert sie sich tendenziell. Firmen weiten ihre Zahlungsziele laufend aus, nutzen also die Kredite immer stärker, die ihnen von ihren Lieferanten gewährt werden. Natürlich gibt es hier regionale Unterschiede – in südlichen und lateinischen Ländern sind die Zahlungsziele statistisch markant höher als in der Schweiz und in Westeuropa.

Samuel Engel: Die Unterschiede in den verschiedenen Ländern sind signifikant. Generell hat sich die Zahlungsmoral von Firmen weltweit in den letzten Jahren ver-

schlechtert. In Europa ist Italien der Negativ-Spitzenreiter. Aber auch Belgien, Grossbritannien und Frankreich können nicht glänzen. Besser, jedoch mit negativer Tendenz, werden Deutschland, Österreich

und die Schweiz bewertet. Diese verzögerten Zahlungseingänge haben negative Auswirkungen für Lieferanten. So wird die Liquidität des Lieferanten stark beeinträchtigt.

Lohnt sich eine Kreditversicherung nur für exportorientierte Unternehmen?

Engel: Jedes Unternehmen profitiert von einem auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnittenen Risikoschutz. Mit einer Kreditversicherung können nämlich verschiedene strategische Ziele verfolgt werden. Wichtig ist, dass der Kreditversicherer die Strategie seines Kunden versteht und dementsprechend mit der richtigen Beratung und dem passenden Produkt auf die Bedürfnisse des Kunden eingeht.

Schwander: Auch in der Schweiz gibt es regelmässig Firmenpleiten – durchaus auch Prominente. Im europäischen Umfeld ist die Schweiz in der Insolvenzstatistik sogar eher im vorderen Bereich zu finden. Es ist also ein Trugschluss, davon auszugehen, dass man in der Schweiz das Ausfallrisiko im Griff hat, weil man ja den Heimmarkt so gut kennt. Die Kreditversicherung ist deshalb auch für Unternehmen, die ihren Umsatz nur im Inland machen, durchaus eine interessante Alternative für die Absicherung von Debitorenverlusten.

Welches sind die wichtigsten Vorteile einer Kreditversicherung?

Engel: Neben dem Bilanzschutz, also dem Schutz vor Debitorenverlusten, kann ein Versicherungsnehmer einen Wettbewerbsvorteil, mit auf seine Kunden individuell zugeschnittenen Zahlungskonditionen, erreichen. So werden eine ganze Palette interessanter Finanzierungsmöglichkeiten angeboten.

Schwander: Die damit verbundene Stabilisierung und Bonitätsverbesserung der Unternehmung sind strategisch – vor allem

«Mit einer Kreditversicherung können verschiedene strategische Ziele verfolgt werden.»

Samuel Engel

schlechtert. In Europa ist Italien der Negativ-Spitzenreiter. Aber auch Belgien, Grossbritannien und Frankreich können nicht glänzen. Besser, jedoch mit negativer Tendenz, werden Deutschland, Österreich

Diskussionsteilnehmer

Samuel Engel leitet die Marktregionen Ostschweiz und Zürich.

Reto Schwander ist Leiter Kredit und Kautions bei Zurich Schweiz.



BILD: ISTOCKPHOTO

Eine Kreditversicherung sichert das Unternehmen auch in neuen Märkten gegen Debitorenverluste.

auch im zurzeit durch die Kreditkrise geprägten Finanzierungsumfeld – sehr wichtig, kann doch die Position der Debitoren je nach Branche bis zu 50 Prozent und mehr der Bilanzsumme ausmachen. Zudem wird die Kundenbonität durch den Kreditversicherer geprüft und überwacht, was insbesondere auch die Erschliessung neuer und weiter entfernter Märkte erleichtert möglich wird.

Worauf ist zu achten, wenn man im Unternehmen eine Kreditversicherung einführt?

Schwander: Wichtig ist, sicherzustellen, dass die Kreditversicherung das Businessmodell des Unternehmens im Vertrag abbildet und nicht umgekehrt. Der Kunde soll also seine Geschäftskonditionen möglichst wie bisher oder sogar verbessert anbieten können. Auch in Bezug auf die den Kunden gewährten Limiten, Zahlungsziele und das Mahnwesen sollten möglichst geringe Veränderungen vorgenommen werden müssen. Darüber hinaus sollten sich die Verantwortlichen im Unternehmen ein Bild vom gebotenen Service machen, insbesondere von der Kundenbetreuung. Wichtig ist auch der Marktvergleich; dies gilt insbesondere für Firmen, die bereits eine Kreditversicherung abgeschlossen haben und diese erneuern wollen. Der Markt

hat sich in den letzten ein bis zwei Jahren im Produkt-, Service- und auch Pricingbereich stark entwickelt. Vergleichen lohnt sich.

Engel: Die beste Voraussetzung für eine erfolgreiche Einführung erreicht man mit einer bereichsübergreifenden Koordination. Durch standardisierte Abläufe und Prozesse können Verkauf, Debitorenmanagement und der Finanzbereich gleichzeitig von den Vorteilen einer Kreditversicherung profitieren und zusammen einen Mehrwert durch aktives Risikomanagement für das Unternehmen erzielen. Euler Hermes unterstützt

seine Kunden gerne bei den entsprechenden Mitarbeiterschulungen.

Was bieten Sie punkto Kreditversicherung konkret an?

Schwander: Wir bieten äusserst attraktive Lösungen zur Absicherung von Kundenforderungen an. Damit können sich die Unternehmen im immer schneller pulsierenden und stärker globalisierten Handelsumfeld auf ihre Kernkompetenzen

«Die Kreditversicherung muss das Businessmodell des Unternehmens im Vertrag abbilden und nicht umgekehrt.»

Reto Schwander

konzentrieren und müssen nicht zu Banking- und Kreditexperten werden. Wir bieten: ein flexibles und innovatives Deckungskonzept, das sich an den Kundenbedürfnissen orientiert. Dabei werden unsere Policen auf die branchen- und länder-spezifischen Besonderheiten ausgerichtet. Und wir haben auch Lösungen für kleinere Firmen mit Umsätzen ab einer Million Franken zu sehr attraktiven Konditionen im Angebot. Der Vertrag selbst bringt ein Minimum an administrativen Arbeiten – selbstverständlich mit State-of-the-art-Kundenbetreuung und -Service sowie Online-Lösungen für das Management der Kreditlimiten.

Unser Angebot richtet sich ganz auf die Bedürfnisse unserer Kunden aus, damit sie sich voll auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können – und dies zu attraktiven Prämienätzen. Denn nur so, das wissen wir aus Erfahrung, kann eine für alle Gewinn bringende Situation entstehen: für unsere Kunden, für deren Kunden – und natürlich auch für uns von Zurich.

Engel: Euler Hermes als weltweiter Marktführer und Tochter der Allianz analysiert die Bedürfnisse seiner Kunden kontinuierlich. So haben wir beispielsweise kürzlich eine sogenannte «World Agency» gegründet, die mit Ihren Spezialisten massgeschneiderte Versicherungslösungen für weltweit tätige Konzerne anbietet. Für die KMU in der Schweiz bieten wir an unseren Standorten Zürich, Lausanne und Lugano ein persönliches Beratungs- und Betreuungskonzept an, welches durch unseren Online-Service ergänzt wird. Unsere Kun-

den profitieren von sorgfältigen Kreditanalysen, die in über 50 Ländern von unseren Experten aufbereitet werden und in der weltweiten Datenbank mit Informationen zu über 40 Millionen Unternehmen zusammengefasst werden. Wir begleiten auch Projekte im Maschinen- und Anlagenbau mit mehrjährigen Zahlungsvereinbarungen und versichern Transfer- und politische Risiken. Natürlich kümmern wir uns im Fall der Fälle auch um das Inkasso. Offensichtlich sind unsere Kunden davon überzeugt. Euler Hermes wächst in der Schweiz so stark wie noch nie. ■



Reto Schwander:

Der Markt für Kreditversicherungen hat sich in den letzten ein bis zwei Jahren im Produkt-, Service- und auch Pricingbereich stark entwickelt. Wichtig ist, dass die Kreditversicherung das Businessmodell des Unternehmens im Vertrag abbildet. Dies bedingt insbesondere ein flexibles Wording – und auch in Bezug auf die den Kunden gewährten Limiten, Zahlungsziele und das Mahnwesen sollten möglichst geringe Veränderungen vorgenommen werden müssen.

Die mit einer Kreditversicherung verbundene Stabilisierung der Unternehmung sowie die Bonitätsverbesserung sind für den Geschäftsführer und Finanzchef einer Firma strategisch enorm wichtig, macht doch die Position der Debitoren je nach Branche bis über 50 Prozent der Bilanzsumme aus.



Samuel Engel:

Jedes Unternehmen profitiert von einem auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnittenen Risikoschutz. Generell hat sich die Zahlungsmoral von Firmen nämlich weltweit in den letzten Jahren verschlechtert. Mit einer Kreditversicherung können verschiedene strategische Ziele verfolgt werden. Der zielgerichtete Einsatz von Sicherungsinstrumenten ist die Voraussetzung für eine langfristig erfolgreiche Finanzstrategie.

Neben dem Bilanzschutz, dem Schutz vor Debitorenverlusten, kann eine Kreditversicherung mit auf seine Kunden individuell zugeschnittenen Zahlungskonditionen einen Wettbewerbsvorteil erreichen. Die beste Voraussetzung für ihre erfolgreiche Einführung erreicht man mit einer bereichsübergreifenden Koordination.