



Ist Ihnen das auch schon passiert? Der Auftrag erledigt, die Rechnung gestellt – aber auf dem Konto ist selbst nach Wochen kein Geldeingang zu verzeichnen. Mahnungen bleiben wirkungslos, Ihr Kunde zahlt einfach nicht. Womöglich ist er sogar insolvent. Dann fehlt Ihnen nicht nur die erwartete Einnahme, sondern Sie bleiben auch auf Material- und Personalkosten sitzen. Hier schafft die Kreditversicherung Abhilfe.

Was ist eine Kreditversicherung?

Eine Kreditversicherung gelangt dann zur Anwendung, wenn zwischen der Lieferung einer Ware oder der Erbringung einer Dienstleistung und deren Bezahlung ein zeitlicher Abstand liegt. Dieser zeitliche Abstand entspricht in der Regel einem Zahlungsziel zwischen 10 und 180 Tagen. Das liefernde Unternehmen gewährt dem empfangenden Unternehmen einen sogenannten Lieferantenkredit und geht das Risiko ein, dass diese Forderung nicht beglichen wird.

Jedes Unternehmen, welches eine Ware liefert oder eine Dienstleistung gegen Rechnung erbringt, sollte das Risiko einer unbezahlt bleibenden Forderung beachten und gegebenenfalls absichern. Gerät das abnehmende Unternehmen in Liquiditätsengpässe, kann dies – je nach Höhe der ausstehenden Forderung – zu finanziellen Problemen bis hin zur Insolvenz des eigenen Unternehmens führen. Auf jeden Fall ist eine nicht bezahlte Rechnung ein Verlust der schmerzt. Die Kreditversicherung übernimmt dabei nicht nur die Entschädigung bei einem Forderungsverlust, sondern auch die kontinuierliche Bonitätsprüfung und -überwachung Ihrer Debitoren im In- und Ausland sowie das Internationale Inkasso.

Warum eine Kreditversicherung?

2018 wurde eine weltweite Zunahme von Unternehmensinsolvenzen von 10% gegenüber dem Vorjahr verzeichnet. Erwartungen zufolge wird sich dieser Trend auch im laufenden Jahr fortsetzen. Auch in der Schweiz wird ein Anstieg von 1% prognostiziert – was auf den ersten Blick nach wenig klingt, ist in Realität jedoch eine Insolvenzrate, die sich auf dem höchsten Niveau der letzten 10 Jahre bewegt.

Quelle: <https://www.moneycab.com/2019/01/23/euler-hermes-keine-trendwende-die-insolvenzen-steigen-weiter/>

Debitoren machen oft einen erheblichen Teil der Bilanzsumme aus. Dabei besteht das Risiko, dass diese Vermögenswerte nicht beglichen werden und dies in einem Verlust für Ihr Unternehmen endet. Entgegen der weiteren Aktiva in Ihrer Bilanz sind die Debitoren oftmals nicht versichert. Viele unbezahlte Rechnungen resultieren aus unzureichenden Kenntnissen über die Bonität Ihrer Kunden.

Die Informationsbasis eines Kreditversicherers hilft Ihnen dabei Zahlungsausfälle zu vermeiden. Dank den umfassenden Kenntnissen über Ihre Kunden können Sie Geschäfte mit bestehenden Kunden ausweiten und bei der Neukundenakquisition gezielter vorgehen. Wenn Sie einem potentiellen Neukunden ein Zahlungsziel anbieten können, machen Sie sich als Lieferant attraktiver.

Wie funktioniert eine Kreditversicherung?



Eine Kreditversicherung sichert die Forderungen Ihres Unternehmens gegen Zahlungsausfälle ab. Dies betrifft ausschliesslich Forderungen gegenüber anderen Unternehmen, also Business-to-Business Geschäfte.

Der Kreditversicherer prüft Ihre Debitoren und greift dabei auf über 40 Mio. analysierte Datensätze weltweit zurück. Die Analysten prüfen die von Ihnen individuell festgelegte Kreditlimite gegenüber Ihrem Kunden und teilen Ihnen die maximal mögliche Entschädigungssumme inklusive Begründung mit. Somit können Sie umgehend Geschäfte auf offene Rechnung abwickeln und die Sicherheit genießen, dass die jeweilige Forderung gedeckt ist und entweder direkt von Ihrem Kunden oder im Schadensfall vom Versicherer bezahlt wird.

Eine Kreditversicherung besteht aus den nachfolgenden drei Bestandteilen:

1. Bonitätsprüfung und Analyse Ihres Debitorenportfolios

Die Analysten des Kreditversicherers prüfen die Informationsgrundlage, die Ihnen über das jeweilige Unternehmen zur Verfügung stehen und fordern, falls notwendig, neue Informationen ein. Dies sind in der Regel die Finanzabschlüsse Ihrer Kunden. Der Versicherer greift auch auf Geschäftsberichte, Bankauskünfte, Zahlungserfahrungen usw. zurück. Diese Informationen werden laufend aktualisiert und miteinander verknüpft, sodass eine umfangreiche Bonitätsprüfung gewährleistet ist. Damit Sie nicht sämtliche Ihrer Debitoren überprüfen lassen müssen, besteht die Möglichkeit, kleinere Kunden automatisch versichern zu lassen. Hier vertraut der Versicherer auf Ihr bestehendes Debitoren-Management. Die maximale Entschädigungssumme entspricht bei diesen Kunden trotzdem 80% der Forderung.

Neben der initialen Bonitätsprüfung überwacht der Versicherer Ihr Debitorenportfolio und bewertet das Risiko laufend neu. Sollte sich die Situation bei einem Ihrer Kunden verändern, so informiert Sie der Versicherer umgehend. Dies kann bis hin zu einer Aufhebung der Kreditlimite für zukünftige Geschäfte reichen, wenn stark gefahren erhöhende Umstände festgestellt wurden. Allerdings kann der Versicherer eine Kreditlimite nie rückwirkend aufheben. Somit bleiben bereits fakturierte Rechnungen versichert und für neue Geschäfte können Sie rechtzeitig vorbeugen und Ihre Zahlungsbedingungen anpassen. Die Gründe für eine allfällige Anpassung der Kreditlimite erläutert Ihnen der Versicherer zeitnah.

Dank den Analysen eines Kreditversicherers erhalten Sie einen tiefen Einblick in die Liquiditätssituation Ihrer Geschäftspartner. Das Ziel des Kreditversicherers ist es, Sie bei der Auswahl Ihrer Geschäftspartner zu unterstützen und Sie als Lieferanten für Ihre Abnehmer noch attraktiver zu machen.

Ein überprüftes Debitorenportfolio kann wie folgt aussehen:

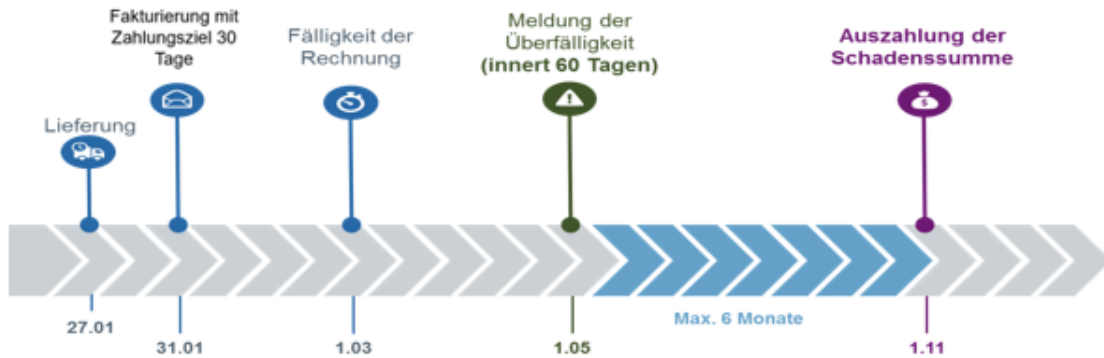
Total :		5'465'000			4'415'000		
Firmenname	Land	Währung	Maximaler Aussenstand pro Kunde	Antwort	Versicherungssumme Maximale Entschädigungssumme	Kommentar von Versicherer	Bewertung durch Versicherer
Kunde A AG	Schweiz	CHF	1'500'000	Vollannahme	1'500'000	Kunde vollumfänglich versichert. Versicherungsquote 90%	2
Beispiel GmbH	USA	USD	800'000	Vollannahme	800'000	Kunde vollumfänglich versichert. Versicherungsquote 90%	5
Kunde C AG	Italien	EUR	500'000	Teilannahme	250'000	geringe Liquidität, auffällige Zahlungsweise	6
Kunde D AG	CHINA	USD	400'000	Vollannahme	400'000	Kunde vollumfänglich versichert. Versicherungsquote 90%	6
Kunde E GmbH	Schweiz	CHF	750'000	Vollannahme	750'000	Kunde vollumfänglich versichert. Versicherungsquote 90%	3
Kunde F AG	Schweiz	CHF	1'000'000	Teilannahme	600'000	angefragte Versicherungssumme nicht im Verhältnis zur Bilanzsumme des Kunden.	6
Kunde G GmbH	Deutschland	EUR	250'000	Teilannahme	100'000	erhöhtes Risiko. Hohe Verschuldung.	7
Mustermann SA	Frankreich	EUR	250'000	Ablehnung	-	Die uns vorliegenden Finanzzahlen lassen eine Versicherung dieses Kunden nicht zu.	8
Kunde H GmbH	Deutschland	EUR	15'000	Selbstprüfung	15'000	automatisch Versichert (Ohne Prüfung) Versicherungsquote 80%.	

2. Entschädigung durch den Versicherer

Trotz der vertieften Analysen und kontinuierlichen Prüfung des Versicherers passieren unvorhersehbare Insolvenzen und verspätete Zahlungen. In diesem Falle entschädigt der Versicherer Ihre notleidende Forderung bis hin zur Höhe des definierten Kreditlimits, abzüglich eines marktüblichen Selbstbehaltes von 10%, also 90% der maximalen Entschädigungssumme.

Sollte eine Ihrer Forderungen nicht fristgerecht bezahlt werden, so führen Sie als erstes Ihren Mahnprozess durch, so als hätten Sie keine Versicherung im Rücken. Sollten diese Mahnungen nicht erfolgreich sein, so melden Sie die Überfälligkeit des jeweiligen Kunden bei Ihrem Versicherer.

Zusammen mit dem Versicherer definieren Sie das weitere Vorgehen. Entweder Sie kümmern sich wie gewohnt selbst um die Inkassotätigkeiten oder aber Sie outsourcen den kompletten Inkasso Prozess an den Versicherer. Dieser Prozess kann individuell pro Kunde angepasst werden.



3. Weltweite Inkasso – Dienstleistungen

Einige Kredit-Versicherer bieten auch Inkasso-Dienstleistungen an. Der Vorteil ist, dass Sie den Inkassoprozess outsourcen können und sich der Versicherer für Sie um sämtliche Angelegenheiten kümmert. Selbstverständlich ist der Versicherer darauf bedacht, sorgfältig zu agieren und die Beziehung zwischen Ihnen und Ihrem Kunden nicht zu belasten.

Gerade bei Internationalem Inkasso kann der Versicherer auf seine weltweiten Niederlassungen zurückgreifen und den Prozess in das jeweilige Land weitergeben. Vor Ort kennt sich der Kreditversicherer bestens mit den jeweiligen Rechten und Gegebenheiten aus.

Nach erfolgreich durchgeführtem Inkasso wird der eingeforderte Betrag an Sie weitergeführt. Je nach gewähltem Prämienmodell (Inkasso-Dienstleistung pauschal oder optional) erhalten Sie entweder den komplett eingeforderten Betrag zurück oder es wird eine Erfolgsbeteiligung abgezogen. Sie können frei entscheiden, welches Prämienmodell Sie bevorzugen. Sollte auch der Inkassoprozess nicht erfolgreich sein, so werden Sie spätestens nach 6 Monaten aus der Versicherungsleistung entschädigt. Handelt es sich um eine Insolvenz, so werden Sie innerhalb von 30 Tagen entschädigt.

Was kostet eine Kreditversicherung?

Die Höhe des Prämienatzes ist abhängig vom Deckungskonzept und der Kundenstruktur. Der Prämienatz richtet sich am versicherten Umsatz und liegt im Promillebereich. Zusätzlich zur Versicherungsprämie fallen geringe Prüfgebühren für jene Kunden an, welche der Versicherer für Sie analysiert und überwacht.

Im Vergleich zur durchschnittlichen Insolvenzrate in der Schweiz von ca. 2 - 3% eine lukrative Lösung für Ihr Unternehmen.

Vorteile einer Kreditversicherung

- Sicherheit bei Ihrer Marktentwicklung
- Bonitätseinstufung und Überwachung Ihrer Kunden
- Optimiertes Risiko-Management
- Bessere Darlehens- und Finanzierungsoptionen
- Verminderung / Vermeidung von Debitorenverlusten

Wir sind gerne bereit, zusammen mit Ihnen Ihre Situation zu analysieren und eine optimale Lösung für Ihr Unternehmen zu erarbeiten. Bei Interesse oder Rückfragen steht Ihnen Ihre Ansprechperson von Advantis gerne zur Verfügung (Tel. 043/311 86 00 oder info@advantis-ic.com).