



**Tabelle 2: Bonität in einem Musterkreis**

	Creditreform Unternehmen		Bonitätsurteil für den Musterkreis
	Bonitätsindex	in %	
<b>Klasse A</b>	100 - 222	35,90	sehr gute bis gute Bonität
<b>Klasse B</b>	223 - 263	49,60	durchschnittliche Bonität
<b>Klasse C</b>	264 - 499	14,50	unterdurchschnittliche Bonität

mögliche Insolvenzen von Unternehmen ausgelöst. Folgen für die Beschäftigungssituation in der Region sein. Auch über dieses Potenzial gibt der Bonitätsatlas Auskunft: So lässt sich die Struktur der Beschäftigungssituation nach den Hauptbranchen aufweisen. In unserem Modellfall etwa sind 12,6 Prozent der Beschäftigten im Ernährungsgewerbe tätig – überdurchschnittlich viele, hält man sich den Anteil

schäftlichen Risiken im Hinblick auf drohende Insolvenzen von Unternehmen und die damit einhergehende Freisetzung von Arbeitsplätzen bereits frühzeitig einschätzen. Es liegt an den Kommunen, entsprechende Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Angesichts des starken Anstiegs der Insolvenzen und der gespannten Situation vieler kommunaler

dieser Branche an der Gesamtzahl der Unternehmen vor Augen (1,47 Prozent). Insgesamt lassen sich anhand der hier vorge-

stellten Indikatoren die wirt-

Haushalte gewinnen die Erkenntnisse aus den genannten Indikatoren des Bonitätsatlasses für die strategische Wirtschaftsentwicklung und -politik hohe Bedeutung.

**Tabelle 3: Bonität in Westdeutschland**

	Creditreform Unternehmen		Bonitätsurteil für Westdeutschland
	Bonitätsindex	in %	
<b>Klasse A</b>	100 - 222	30,00	sehr gute bis gute Bonität
<b>Klasse B</b>	223 - 263	48,75	durchschnittliche Bonität
<b>Klasse C</b>	264 - 499	21,25	unterdurchschnittliche Bonität

Nähere Informationen zu den Inhalten des „Bonitätsatlas Deutschland“ finden Sie in einer Produktbroschüre, die Sie direkt unter der Telefon-Nummer 0231/75443232 erhalten .

CREDITREFORM 10/2002

# Pro und contra Kreditversicherungen

Der Kreditversicherungsmarkt steht vor einer großen Veränderung. Durch die hohen und immer weiter ansteigenden Insolvenzzahlen sehen sich die Kreditversicherungen veranlasst, ihre Dienstleistungen deutlich zu reduzieren und ihre Prämien zu erhöhen. Die Mehrzahl der Kunden wird sich die Frage stellen müssen, ob ihre Kreditversicherungen in der bestehenden Form weiterhin rentabel sind. Zu der jüngsten Entwicklung interviewten wir Klaus Flück, Versicherungsexperte und Geschäftsführer der Gesellschaft für Kreditversicherungsservice mbH in Köln.

### Wie stellt sich die aktuelle Situation auf dem Kreditversicherungsmarkt dar?

Die aktuelle Situation in der Kreditversicherungsbranche ist dadurch gekennzeichnet, dass drei große internationale Versicherungsgruppen den nationalen sowie internationalen Markt beherrschen. Auf dem deutschen Kreditversicherungsmarkt rangiert die Hermes Kreditversicherungs-AG mit einem Marktanteil von rund 40 Prozent auf dem 1. Platz, dahinter

folgt die Gerling Spezial Kreditversicherung mit rund 21 Prozent Marktanteil und die Allgemeine Kredit rangiert mit 17 Prozent auf dem 3. Platz. Die restlichen Marktanteile verteilen sich auf die Zürich Agrippina, R+V sowie die Gothaer Kreditversicherung, die ihr operatives Geschäft eingestellt hat und zum 31.12.2002 in Liquidation geht. Adäquat zu der nationalen Ebene wird der internationale Kreditversicherungsbereich von den drei vorgenannten Gesellschaften dominiert. Die Allianzgesellschaften Euler und Hermes nehmen mit einem Marktanteil von 35 Prozent die führende Position ein, dahinter folgt Gerling mit der NCM mit 21 Prozent Marktanteil und die Coface Gruppe vereinigt einen Anteil von 14,3 Prozent am Weltmarkt auf sich.

### Wie reagieren die Kreditversicherungsunternehmen auf die hohen und weiterhin steigenden Insolvenzen?

Die weitere Zunahme der Unternehmensinsolvenzen auf 40.000 im laufenden Jahr, sowie die unsichere gesamtwirtschaftliche Entwicklung haben die Kreditversicherungsunternehmen zu einem ganzen Bündel von Maßnahmen veranlasst, um die gestiegene Schadenquote in den Griff zu bekommen. Die Durchführung dieser Maßnahmen bei bestehenden sowie bei Neuverträgen wird dadurch begünstigt, dass wir im Kreditversicherungsmarkt eine

Oligopol-situation vorfinden. Hinzu kommt, dass die Kreditversicherer von Seiten der Gesellschafter und Rückversicherer zu Maßnahmen veranlasst werden, die zu zusätzlichen Prämieinnahmen und gleichzeitig zu einer Schadenreduzierung führen.

### Mit welchen Maßnahmen haben die Versicherungsnehmer beziehungsweise potenzielle Kunden zu rechnen?

An erster Stelle stehen drastische Prämien erhöhungen abhängig von der individuellen Schadenquote. Diese Erhöhungen betreffen auch Unternehmen mit einer geringen Schadenquote. Hier kommen in der Regel Prämien erhöhungen von 15 Prozent bis 40 Prozent zum Zuge. Bei einer Schadenquote zwischen 30 Prozent bis 70 Prozent liegen die Erhöhungen in der Regel zwischen 40 Prozent und 80 Prozent, bei einer Schadenquote über 70 Prozent bis 150 Prozent werden die Prämien durchschnittlich um 100 Prozent erhöht. Bei einer Schadenquote von über 150 Prozent werden neben drastischen Prämien erhöhungen auch Kündigungen ausgesprochen.

### Welche weiteren Maßnahmen haben die Kunden zu erwarten?

An zweiter Stelle steht eine sicherlich vorsichtiger bis restriktive Limitvergabe von Seiten der Kreditversicherer. Dies betrifft vor allem kritische Branchen wie das ge-





samte Bauhauptgewerbe und Bauneben-  
gewerbe sowie konsumnahe Bereiche wie  
den Möbelhandel und seine vorgelagerten  
Stufen. Bestimmte Branchen werden von  
einigen Kreditversicherungen gar nicht  
mehr versichert.

**Welche Rolle bei diesen Maßnahmen spielt  
die Erhöhung der Entschädigungsfranchise  
und die Einführung eines Entschädi-  
gungs-Vorrisikos?**

Die Einführung beziehungsweise Er-  
höhung der Entschädigungsfranchise führt  
zu einer generellen Reduktion der Ent-  
schädigungsleistung von Seiten des Kre-  
ditversicherers, wie das Beispiel eines For-  
derungsausfalls von 3.000 Euro zeigen soll:

3.000 Euro  
-30 Prozent Selbstbeteiligung

2.400 Euro Entschädigungsleistung  
-1.500 Euro Entschädigungsfranchise

900 Euro Entschädigungsleistung

Dieses Beispiel verdeutlicht, dass die Absi-  
cherung von Forderungen im kleineren Be-  
reich durch diese Maßnahmen immer we-  
niger Sinn machen. Das Entschädigungs-  
vorrisiko wird zum festen Bestandteil bei  
Verträgen in sogenannten kritischen Bran-  
chen mit hoher Ausfallwahrscheinlichkeit.  
Das Entschädigungs-Vorrisiko definiert  
den Teil der jährlichen Forderungsausfälle,  
die vom Versicherungsnehmer selber zu  
tragen sind. Das soll an einem zweiten Bei-  
spiel mit zehn Forderungsausfällen pro  
Jahr mit insgesamt 100.000 Euro darge-  
stellt werden:

100.000 Euro  
-30 Prozent Selbstbeteiligung

70.000 Euro  
-10 x 1.500 Euro Entschädigungsfranchise

55.000 Euro  
-50.000 Euro Entschädigungsvorrisiko

5.000 Euro Entschädigungsleistung

**Die Prüfungsgebühr ist neben der Prämie  
ein wesentlicher Kostenbestandteil einer  
Kreditversicherung, die bis zu 50 Prozent  
der Gesamtkosten ausmachen kann. Sind  
auch in diesem Bereich Erhöhungen ge-  
plant?**

Ja, auch in diesem Bereich werden die Ge-  
bühren deutlich angehoben. Im Inland  
wird die Prüfungsgebühr von 35 Euro auf  
45 Euro pro Jahr, im Ausland von 63 Euro  
auf 75 Euro pro Jahr angehoben.

**Welchen Verhandlungsspielraum haben die  
Versicherungsnehmer in einer bestehenden  
Kreditversicherung?**

Die meisten Unternehmen haben im Ab-  
nehmerbereich die klassische Gauß'sche  
Verteilungskurve, das heißt mit 80 Prozent  
der Kunden werden 20 Prozent des Um-



**Zur Person**

Klaus Flück, hat nach langjähriger erfolgrei-  
cher Vertriebstätigkeit bei der Hermes Kre-  
ditversicherungs-AG im Jahre 1994 mit Win-  
fried Vogt gemeinsam die Gesellschaft für  
Kreditversicherungsservice gegründet  
(www.gfkmh.de). Die GfK arbeitet auf na-  
tionaler und internationaler Ebene als Spe-  
zialmakler in den Geschäftsfeldern Kredit-  
versicherung, Factoring, Bürgschaften, und  
Vertrauensschadenversicherung. Darüber  
hinaus bietet sie umfangreiche Dienstlei-  
stungen im Bereich Riskmanagement und  
hier insbesondere im Bereich Debitoren-  
management an. Die GfK ist gleichzeitig Mit-  
begründer der International Credit Broker  
Alliance (icba-online.com), einem Verbund  
der erfahrensten Spezialmakler für Kredite in  
allen wichtigen internationalen Handels-  
zentren. Die ICBA bildet die internationale  
Plattform, um global agierende Unter-  
nehmen internationale Lösungsansätze mit  
einem lokalen Service zu offerieren.

**Für Fragen zum Thema steht Klaus  
Flück unter creditreform@gfkmh.de  
zur Verfügung.**

satzes getätigt, während im Umkehrschluss  
mit den 20 Prozent der größten Kunden  
rund 80 Prozent des Umsatzes erzielt wer-  
den. Alleine aus dieser Verteilung ergibt  
sich, dass die Kreditversicherung als Be-  
standteil des Debitorenmanagements dar-  
auf abzielen sollte, die großen Risiken ab-  
zusichern, welche existenzbedrohend sind  
und die Liquidität eines Unternehmens  
einschränken. Mit der Höhe der Anbie-  
tungsgrenze lässt sich definieren, in  
welcher Größenordnung Kunden kredit-  
versichert werden sollen. Durch diese kon-

zeptionelle Änderung in der Kreditversi-  
cherung können deutliche Prämienein-  
sparungen erzielt werden. Gleichzeitig  
wird der interne Bearbeitungsaufwand er-  
heblich reduziert, weil die Absicherung  
von kleinen Forderungen und Forderungs-  
ausfällen in diesem Bereich mit einem  
hohen Verwaltungsaufwand verbunden ist  
und die Entschädigungsleistung durch den  
Abzug der Selbstbeteiligung in Verbind-  
ung mit der Entschädigungsfranchise wie  
einem eventuellen Vorrisiko komplett ent-  
fällt oder erheblich reduziert wird.

**Ist es also sinnvoll sich bei der Absicherung  
der Forderung auf die größeren Risiken zu  
beschränken?**

Ja, in diesem Segment ist die Kreditversi-  
cherung ein sinnvolles und notwendiges  
Instrumentarium. Im Bereich der kleinen  
und mittleren Risiken empfehlen wir eine  
Bonitätsprüfung über Creditreform. In die-  
sen Bereichen ist die Bonitätsprüfung effi-  
zienter, schneller und aussagekräftiger als  
die des Kreditversicherers. Hinzu kommt,  
dass durch die Kombination in der Regel  
nicht unerhebliche Kosten bei dem Unter-  
nehmen eingespart werden können und der  
interne Ablauf effizienter gestaltet wer-  
den kann. Die abgerufenen Wirtschaftsinfo-  
rmationen und bonitätsrelevanten Daten  
können zentral im Unternehmen gespei-  
chert werden und stehen für umfangrei-  
che Analysen und Auswertungen zusätz-  
lich zur Verfügung.

**Gibt es alternative Konzepte zur Kredit-  
versicherung, die einen Schutz bieten vor  
hohen, unvorhersehbaren Forderungsaus-  
fällen?**

Die Excess of lost prodicy (sogenannte Ka-  
tastrophendeckung) ist eine spezielle Ab-  
sicherungsform gegen hohe unvorherseh-  
bare Verluste. Es handelt sich hierbei um  
eine reine Versicherung ohne Bonitätsprü-  
fung des Versicherers. Zielgruppe sind Un-  
ternehmen, die die in der Vergangenheit  
durchschnittlichen und vorhersehbaren  
Forderungsausfälle selber tragen wollen.  
Somit bietet diese Police Schutz gegen un-  
vorhersehbare und außergewöhnlich hohe  
Forderungsausfälle. Ein weiterer Vorteil  
dieser Police besteht in der Unabhängig-  
keit des internen Debitorenmanagements.

**Wo erhalten Versicherungsnehmer bezie-  
hungsweise potenzielle Interessenten eine  
unabhängige fachkompetente Beratung?**

Sprechen Sie die Mitarbeiter des für Sie  
zuständigen Creditreform Vereins an. Wir  
beraten Sie gerne gemeinsam vor Ort, ana-  
lysieren Ihren Kreditversicherungsbedarf,  
Ihr bestehendes Kreditversicherungskon-  
zept und erarbeiten mit Ihnen ein gemein-  
sames auf Ihr Unternehmen zugeschnit-  
tenes Konzept.