GfK
DIE WELT DER KREDITVERSICHERUNG UND DES FACTORING

Tabelle 2: Bonität in einem Musterkreis

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

mögliche Insolvenzen von Unternehmen ausgelösten Folgen für die Beschäftigtensituation 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 dieser Branche an der Gesamtzahl der Unternehmen vor Augen (1,47 Prozent).

Insgesamt lassen sich anhand der hier vorgestellten Indikatoren die wirtschaftlichen 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 Haushalte gewinnen die Erkenntnisse aus den genannten Indikatoren des Bonitätsatlasses für die strategische Wirtschaftsentwicklung und -politik hohe Bedeutung.

Tabelle 3: Bonität in Westdeutschland

	Creditreform Bonitätsindex	Unternehmen in %	Bonitätsurteil für Westdeutschland
Klasse A	100 - 222	30,00	sehr gute bis gute Bonität
Klasse B	223 - 263	48,75	durchschnittliche Bonität
Klasse C	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 .

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 Speziale 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 Oligopolsituation vorfinden. Hinzu kommt, dass die Kreditversicherer von Seiten der Gesellschafter und Rückversicherer zu Maßnahmen veranlasst werden, die zu zusätzlichen Prämieneinnahmen und gleichzeitig zu einer Schadenreduzierung führen.

Mit welchen Maßnahmen haben die Versicherungsnehmer beziehungsweise potenzielle Kunden zu rechnen?
An erster Stelle stehen drastische Prämienerhöhungen abhängig von der individuellen Schadenquote. Diese Erhöhungen betreffen auch Unternehmen mit einer geringen Schadenquote. Hier kommen in der Regel Prämienerhöhungen 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 Prämienerhöhungen auch Kündigungen ausgesprochen.

Welche weiteren Maßnahmen haben die Kunden zu erwarten?
An zweiter Stelle steht eine sicherlich vorsichtigere bis restriktive Limitvergabe von Seiten der Kreditversicherer. Dies betrifft vor allem kritische Branchen wie das ge-

NATIONAL: WWW.GFKMBH.DE • INTERNATIONAL: WWW.ICBA-ONLINE.COM

GfK
DIE WELT DER KREDITVERSICHERUNG UND DES FACTORING

samte Bauhauptgewerbe und Baunebengewerbe 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 Entschädigungs-Vorrisikos?
Die Einführung beziehungsweise Erhöhung der Entschädigungsfranchise führt zu einer generellen Reduktion der Entschädigungsleistung von Seiten des Kreditversicherers, wie das Beispiel eines Forderungsausfalls 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 verdeutlich, dass die Absicherung von Forderungen im kleineren Bereich durch diese Maßnahmen immer weniger Sinn machen. Das Entschädigungsvorrisiko wird zum festen Bestandteil bei Verträgen in sogenannten kritischen Branchen mit hoher Ausfallwahrscheinlichkeit. Das Entschädigungs-Vorrisiko definiert den Teil der jährlichen Forderungsausfälle, die vom Versicherungsnehmer selber zu tragen sind. Das soll an einem zweiten Beispiel mit zehn Forderungsausfällen pro Jahr mit insgesamt 100.000 Euro dargestellt 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 geplant?
Ja, auch in diesem Bereich werden die Gebühren 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 Abnehmerbereich die klassische Gauß'sche Verteilungskurve, das heißt mit 80 Prozent der Kunden werden 20 Prozent des Umsatzes getätigt, während im Umkehrschluss mit den 20 Prozent der größten Kunden rund 80 Prozent des Umsatzes erzielt werden. Alleine aus dieser Verteilung ergibt sich, dass die Kreditversicherung als Bestandteil des Debitorenmanagements darauf abzielen sollte, die großen Risiken abzusichern, welche existenzbedrohend sind und die Liquidität eines Unternehmens einschränken. Mit der Höhe der Anbietungsgrenze lässt sich definieren, in welcher Größenordnung Kunden kreditversichert werden sollen. Durch diese konzeptionelle Änderung in der Kreditversicherung können deutliche Prämieneinsparungen erzielt werden. Gleichzeitig wird der interne Bearbeitungsaufwand erheblich reduziert, weil die Absicherung von kleinen Forderungen und Forderungsausfällen in diesem Bereich mit einem hohen Verwaltungsaufwand verbunden ist und die Entschädigungsleistung durch den Abzug der Selbstbeteiligung in Verbindung mit der Entschädigungsfranchise wie einem eventuellen Vorrisiko komplett entfällt oder erheblich reduziert wird.

Zur Person

Klaus Flück, hat nach langjähriger erfolgreicher Vertriebstätigkeit bei der Hermes Kreditversicherungs-AG im Jahre 1994 mit Winfried Vogt gemeinsam die Gesellschaft für Kreditversicherungsservice gegründet (www.gfkmbh.de). Die GfK arbeitet auf nationaler und internationaler Ebene als Spezialmakler in den Geschäftsfeldern Kreditversicherung, Factoring, Bürgschaften, und Vertrauensschadenversicherung. Darüber hinaus bietet sie umfangreiche Dienstleistungen im Bereich Riskmanagement und hier insbesondere im Bereich Debitorenmanagement an. Die GfK ist gleichzeitig Mitbegründer der International Credit Broker Alliance (icba-online.com), einem Verbund der erfahrensten Spezialmakler für Kredite in allen wichtigen internationalen Handelszentren. Die ICBA bildet die internationale Plattform, um global agierende Unternehmen internationale Lösungsansätze mit einem lokalen Service zu offerieren.
Für Fragen zum Thema steht Klaus Flück unter creditreform@gfkmbh.de zur Verfügung.

Ist es also sinnvoll sich bei der Absicherung der Forderung auf die größeren Risiken zu beschränken?
Ja, in diesem Segment ist die Kreditversicherung ein sinnvolles und notwendiges Instrumentarium. Im Bereich der kleinen und mittleren Risiken empfehlen wir eine Bonitätsprüfung über Creditreform. In diesen Bereichen ist die Bonitätsprüfung effizienter, schneller und aussagekräftiger als die des Kreditversicherers. Hinzu kommt, dass durch die Kombination in der Regel nicht unerhebliche Kosten bei dem Unternehmen eingespart werden können und der interne Ablauf effizienter gestaltet werden kann. Die abgerufenen Wirtschaftsinformationen und bonitätsrelevanten Daten können zentral im Unternehmen gespeichert werden und stehen für umfangreiche Analysen und Auswertungen zusätzlich zur Verfügung.

Gibt es alternative Konzepte zur Kreditversicherung, die einen Schutz bieten vor hohen, unvorhersehbaren Forderungsausfällen?
Die Excess of lost prodicy (sogenannte Katastrophendeckung) ist eine spezielle Absicherungsform gegen hohe unvorhersehbare Verluste. Es handelt sich hierbei um eine reine Versicherung ohne Bonitätsprüfung des Versicherers. Zielgruppe sind Unternehmen, die die in der Vergangenheit durchschnittlichen und vorhersehbaren Forderungsausfälle selber tragen wollen. Somit bietet diese Police Schutz gegen unvorhersehbare und außergewöhnlich hohe Forderungsausfälle. Ein weiterer Vorteil dieser Police besteht in der Unabhängigkeit des internen Debitorenmanagements.

Wo erhalten Versicherungsnehmer beziehungsweise potenzielle Interessenten eine unabhängige fachkompetente Beratung?
Sprechen Sie die Mitarbeiter des für Sie zuständigen Creditreform Vereins an. Wir beraten Sie gerne gemeinsam vor Ort, analysieren Ihren Kreditversicherungsbedarf, Ihr bestehendes Kreditversicherungskonzept und erarbeiten mit Ihnen ein gemeinsames auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Konzept.

NATIONAL: WWW.GFKMBH.DE • INTERNATIONAL: WWW.ICBA-ONLINE.COM