
Neues von der Coface

1. TopLiner – jetzt auch für die @rating Versicherung
 2. Erweiterung bei CMPA Factor und CMPA CoFactor
 3. Vorabentschädigung von bestrittenen Forderungen (Disputed Debts)
 4. @rating collect
-

Thema 1: TopLiner – jetzt auch für die @rating Versicherung

Auch für die @rating Versicherung (ab AVB 1/2012) bieten wir nun unseren „TopLiner“ an.

Warum ist das gerade für kleinere Unternehmen interessant? Weil Versicherungsnehmer selbst bei einer Ablehnung Deckungsschutz bis zu K€ 15 erhalten können, falls der Schuldner mindestens einen DRA 2 besitzt und seinen Sitz in einem A-Land hat. Besitzt der Schuldner einen DRA 3, kann der VN im Falle einer Ablehnung sogar ein Kreditlimit bis zu K€ 50 über TopLiner erhalten. Ähnlich verhält es sich bei Teilzeichnungen. Eine Verdopplung des Limits kann für ein kleines Unternehmen vielfach ausreichend sein, um die Kundenbeziehung aufrecht zu erhalten.

Mindestprämie/Jahresprämie

Sofern TopLiner vor allem wegen möglicher Ablehnungen für den Kunden interessant seien sollte, gilt es zu beachten, dass die maximale Deckung nicht nur vom DRA sondern auch von der Jahresprämie abhängig ist. Beispiel: Bei Ablehnungen ist das TopLiner Limit augenblicklich auf das 5-fache der Jahresprämie und bei Teilzeichnungen auf das 10-fache der Jahresprämie begrenzt. Hier sollte mit dem VN abgeklärt werden, ob dies ausreicht.

Höchstentschädigung

Bitte weisen Sie den Versicherungsnehmer bei Einschluss von TopLiner auch auf die vertragliche Höchstentschädigung hin. Diese steigt zwar mit der zusätzlichen Prämie für TopLiner grundsätzlich an, sollte aber beim Zukauf höherer Limite zumindest beachtet werden.

Thema 2: Erweiterung bei CMPA Factor und CMPA CoFactor

Coface erweitert ihr Angebot und bietet nun neu „CMPA CoFactor“ an.

CMPA Factor steht für: **C**oface **M**aturity **P**urchase **A**greement **F**actor
Garantiert 100% der ausfallenden Forderungen!

Welche Vorteile bietet ein CMPA Factor überhaupt für Coface-Kunden?

CMPA sichert Forderungsausfälle ohne Selbstbehalt und – im Rahmen der Debitorenlimite – ohne Höchstankauf (Höchstentschädigung) ab.

Die Kaufpreiszahlung findet bereits 60 Tage nach Abgabe des Interventionsauftrages statt, wenn bis dahin alle Unterlagen vorliegen. Die Nutzung von **TopLiner** als **Zusatzdeckung** ist grundsätzlich möglich.

Außerdem sind keine weiteren technischen Schnittstellen notwendig, da das Angebot zum Forderungsankauf über den Interventionsauftrag erfolgt. Bei CMPA Factor handelt es sich um ein stilles Verfahren, weil Forderungen im Namen des Kunden begetrieben werden.

Für welche Coface-Kunden kommt die CMPA Factor in Frage?

Coface bietet CMPA Factor für Unternehmen mit Sitz in Deutschland oder internationale Unternehmen an, deren zentrale Vertragssteuerung in Deutschland liegt.

Vorraussetzungen für die Nutzung des CMPA Factor sind außerdem:

Die Schuldner der Kunden sitzen in einem Land der „Coface-Länderliste“ und alle zugrunde liegenden Forderungen sind kreditversicherbar und factorabel.

Neben **CMPA Factor** bieten wir **ab sofort CMPA CoFactor** an.

Mit **CMPA CoFactor** werden wir künftig CMPA mit bestehenden Kreditversicherungsverträgen kombinieren können.

Damit CMPA CoFactor mit einem Kreditversicherungsvertrag kombiniert werden kann, müssen im Kreditversicherungsvertrag folgende Vertragsbestandteile vereinbart sein:

- Protracted Default
- Aushaftung
- Abtretung Auszahlungsansprüche
- Aufnahme des Forderungsverkaufs in den Versicherungsumfang
- Keine Ausschnittsbildung (d. h. der Umfang von CMPA entspricht dem Umfang des Basiskreditversicherungsvertrages soweit dieser Umfang factorabel ist. Sofern eine gemeinsame HE vereinbart ist, müssen auch alle Beteiligungen eingeschlossen werden.)

Im Gegensatz zum klassischen CMPA Factor zahlt der Kunde die Prämie für den Kreditversicherungsvertrag zuzüglich Versicherungssteuer weiterhin direkt.

Thema 3: Vorabentschädigung von bestrittenen Forderungen (Disputed Debts)

Mehr Sicherheit in der Liquiditätsplanung für Kunden der Coface

Mit der Einführung des Protracted Default wurde erreicht, dass Coface-Kunden nicht erst bei Vorliegen der Insolvenz, sondern bereits nach Fristablauf eine Entschädigung schnell und unbürokratisch erhalten. Wir bieten damit unseren Coface-Kunden Sicherheit bezüglich des Zeitpunktes der Entschädigung und erleichtern ihre Liquiditätsplanung.

Mit der Vorabentschädigung von bestrittenen Forderungen möchten wir die letzte Lücke schließen, die einer schnellen und einfachen Entschädigung im Wege steht. Im Protracted Default wird im Falle einer Bestreitung die Karenzfrist ausgesetzt, bis die Rechtsbeständigkeit der Forderung nachgewiesen werden kann.

Erst danach beginnt der Frist weiterzulaufen; die Entschädigung erfolgt nach Fristablauf. Dieser Rechtsstreit kann sich jedoch über Monate hinausziehen und die Liquidität des Versicherungsnehmers empfindlich beeinträchtigen und das, obwohl oftmals recht schnell klar ist, dass die Bestreitung nicht gerechtfertigt ist.

Mit der Vorabentschädigung von bestrittenen Forderungen bieten wir unseren Kunden auch in diesen Situationen Sicherheit. Sofern eine Entschädigung nach Fristablauf des Protracted Defaults aufgrund einer Bestreitung einer Forderung nicht möglich ist, kann eine Vorabentschädigung zu einem höherem Selbstbehalt erfolgen, wenn die Absicherung von bestrittenen Forderungen im Vertrag aufgenommen wurde.

Der Coface-Kunde kann uns bis zu drei Forderungen pro Versicherungsjahr mit einem Wert von jeweils bis zu 100.000 EUR einreichen.

Die Aufnahme des Moduls „Bestrittene Forderungen“ ist gegen einen Prämienaufschlag im GAC (Globaliance Contract) möglich.

Thema 3: @rating collect

Mit @rating collect verbinden wir zwei bestehende Dienstleistungen - @rating Services und Inkasso - zu einem neuen Dienstleistungsangebot. Mit @rating collect bieten wir unseren Kunden ein kostenloses B2B - Inkasso in Höhe der positiv über @rating Monitoring bzw. IKU bewerteten Forderungen gegen seine deutschen Kunden, für seine Auslandsforderungen ein B2B – Inkasso zu Sonderkonditionen.

@rating collect ist daher kein neues Produkt, sondern bündelt die Vorteile beider Dienstleistungen zu einem neuen wettbewerbsfähigen Ansatz, welcher sowohl bei der

Neukundenakquisition als auch für die Ansprache bestehender Kunden eingesetzt werden kann.

Originalquelle:

Coface Sondernewsletter Maklertag
April 2015

Wenn Sie Fragen haben:

HRP

Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG - Zentrale
Franz Till

Carl-Zeiss-Straße 2
63755 Alzenau

Fon: 06023 | 94776 - 40

Fax: 06023 | 94776 - 49

E-Mail: till@hrp.info

Internet: www.hrp.info



Aktuelle News zum Forderungs- und Finanzierungsmanagement finden Sie unter www.hrp.info