
Lieferantenkredite und Kreditversicherungen

Was sind Lieferantenkredite und Kreditversicherungen?

Unternehmen liefern Waren oder Dienstleistungen an ihre Kunden. In der gängigen Geschäftspraxis ist es heute üblich, nicht sofort sondern zu einem vereinbarten Zahlungsziel offene Rechnungen zu begleichen. Der Wettbewerbsdruck schafft vermehrt auch die Notwendigkeit, den eigenen Kunden attraktive Zahlungsbedingungen zu bieten, insbesondere bei der Laufzeit von Zahlungsfristen und der Höhe der Skonti. Durch die Einräumung von Zahlungszielen werden kurzfristige Lieferantenkredite in Form von Zahlungsaufschüben vergeben. Daraus leiten sich jedoch auch Risiken des unternehmerischen Handelns ab, denn es besteht wie bei einem normalen Kreditverhältnis die Gefahr, dass die Forderung ausfällt und das eigene Kapital oder der eigene Kontokorrentrahmen langfristig gefährdet werden. Forderungsausfälle können zu Vermögenseinbußen führen, aber im schlimmsten Fall auch die Existenz des gesamten Unternehmens gefährden. Zudem kann Vermögen eines Unternehmens, das in Forderungen gebunden ist, nicht für weitere unternehmerische Tätigkeiten verwendet werden. Im schlimmsten Fall kommt es zu Forderungsausfällen. Häufen sich solche Forderungsausfälle oder fällt ein Hauptkunde aus, droht nicht selten die eigene Zahlungsfähigkeit.

Kreditversicherungen bieten Schutz vor Forderungsausfällen bei Lieferantenkrediten aus dem operativen Geschäft im In- und Ausland. Sie sichern den Versicherungsnehmer (Lieferanten) gegen die Zahlungsunfähigkeit des Kunden im Vorfeld einer Auftragsabwicklung ab – man spricht von der Absicherung des Delkredererisikos. Damit stellen sie neben vorbeugenden Absicherungsmaßnahmen, wie dem Einholen verlässlicher Firmenauskünfte sowie vertraglichen Sicherungsklauseln eine dritte Art der Sicherung vor Zahlungsausfällen dar. Kredit- oder auch Forderungsausfallversicherungen setzen also bei der Risikovorsorge an und dienen der Vermeidung der Folgen von Forderungsausfällen, indem grundsätzlich das Ausfallrisiko aus dem Kredit gewährenden Unternehmen auf ein Versicherungsunternehmen ausgelagert wird. Der Versicherungsnehmer ist in aller Regel nur mit einem Selbstbehalt daran beteiligt. Die inländische Kreditversicherung wird im Allgemeinen als Warenkreditversicherung bezeichnet.

Für wen und wann sind Kreditversicherungen geeignet?

Unabhängig von der Branche oder der Größe des Unternehmens ist die Prävention gegen Forderungsausfälle entscheidend, um Liquiditätsengpässe und -ausfälle zu vermeiden und langfristig solide am Markt zu agieren.

Insbesondere eignen sich Kreditversicherungen für Unternehmen,

- die eine hohe Forderungsbindung für risikoreichere Kunden aufweisen, d. h. das Verhältnis von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu den Umsatzerlösen relativ hoch ist,
- deren Debitorenstruktur auf relativ wenige Abnehmer ausgerichtet ist oder
- die Neukunden erfolgreich akquiriert haben und die Kundenbeziehung noch aufbauen müssen.

Wie funktionieren Kreditversicherungen?

Warenkreditversicherungen liegen Verträge zwischen einem Lieferanten und einem Kreditversicherer zugrunde. Der Kreditversicherer führt zur Abschätzung des Ausfallrisikos der Kunden des Lieferanten eine Bonitätsbewertung durch. Dazu werden Informationen über die Unternehmen aus verschiedenen Quellen eingeholt, vorrangig direkt bei den Lieferantenkreditnehmern. Die in der Branche tätigen Versicherer haben jedoch i. d. R. langjährige Erfahrungen und können auf große Datenbestände zurückgreifen, die Aufschluss geben über die Kreditwürdigkeit von Unternehmen. Gegebenenfalls werden daneben auch Wirtschaftsauskunfteien angefragt. Die Informationen werden permanent aktualisiert, so dass sich der anfänglich festgelegte Deckungsrahmen (Kreditlimit) der wirtschaftlichen Situation der Geschäftspartner anpasst. Bei Kleinkunden kann in einem vereinfachten Verfahren eine pauschale Versicherungssumme vereinbart werden, so dass der Verwaltungsaufwand des Versicherers so gering wie möglich gehalten wird und Kosten gespart werden.

Diese Art der Versicherung stellt hinsichtlich der Risikoüberwälzung eine Alternative zum Factoring dar. Im Unterschied zu Kreditversicherungen werden beim Factoring durch den Factor Forderungen abgekauft und damit zahlungswirksam verbucht. Kreditversicherungen hingegen bringen erst im Schadensfall Liquidität, nicht schon vor Fälligkeit des eingeräumten Lieferantenkredites. In Abhängigkeit der Geschäftspolitik kann es für einige Unternehmen wichtiger sein, Ausfallrisiken zu vermeiden statt sofort über Liquidität verfügen zu können. Die Absicherung von Forderungen mittels Kreditversicherungen kann darüber hinaus Teil des Risikomanagements sein, um Planungssicherheit für die Unternehmensentwicklung zu schaffen.

Was ist versichert?

Versicherungsgegenstand sind Forderungen aus Warenlieferungen, Werk- und Dienstleistungen, die im regelmäßigen Geschäftsbetrieb mit gewerblichen und privaten Kunden entstanden sind. Die Rechtmäßigkeit der Forderung darf nicht strittig sein. Die Höhe der versicherbaren Schadenssumme ergibt sich aus den Umsatzerlösen abzüglich Barumsätzen, Forderungen gegen öffentlich-rechtliche Schuldner und Innenumsätzen bei Firmengruppen. Neben der Absicherung des Delkredererisikos sind oftmals weitere Risiken, wie etwa das Fabrikationsrisiko, per Vertrag mit abgesichert oder lassen sich bei Bedarf mit einschließen.

Regelmäßig nicht versichert sind Forderungen, die nicht mit der originären Leistungserbringung in Zusammenhang stehen, z. B. Vertragsstrafen, Verzugszinsen, Schadenersatzforderungen oder Forderungen aus Gebrauchs- und Nutzungsüberlassung. Die entsprechende Bonität der Kunden vorausgesetzt, können Forderungen i. d. R. bis 90 Tage vor Vertragsabschluss mit in den Versicherungsschutz einbezogen werden. Nach Vertragsende entstehende Forderungen bleiben hingegen unberücksichtigt.

Im Schadensfall gleicht die Versicherung den Schaden bis zu einem vereinbarten Höchstbetrag und unter Abzug eines Selbstbehaltes aus. Der Schadenseintritt ist u. a. dann gegeben, wenn ...

- längerer Zahlungsverzug eingetreten ist (Regelfall),
- das Insolvenzverfahren über das Vermögen des Abnehmers eröffnet ist bzw. das Verfahren mangels Masse abgelehnt wurde,
- außergerichtliche Vergleiche zur Befriedigung der Gläubiger erzielt wurden oder
- der Kunde einem Schuldenbereinigungsplan zugestimmt hat.

Vorteile und Chancen von Kreditversicherungen:

- weitreichender Schutz vor im Extremfall Existenz bedrohenden Forderungsausfällen,
- Professionalisierung des Debitorenmanagements durch ständige und umfassende Bonitätsprüfung des Kunden sowie Entlastung der eigenen Kapazitäten,
- transparentere Kundenstrukturen,
- Risiken werden kalkulierbar und erhöhen die Planungssicherheit,
- Verbesserung der Bonität und der eigenen Kreditwürdigkeit,
- sichere Liquidität schafft Freiräume für die Einräumung attraktiver Zahlungskonditionen,
- es werden Wettbewerbsvorteile generiert und ggf. die Akquise profitabler Neukunden positiv beeinflusst,
- Zugriff auf (internationalen) Inkassoservice,
- ggf. Treueboni bei Nichteintritt von Forderungsausfällen pro Versicherungsperiode,

Nachteile und Risiken von Kreditversicherungen:

- Kreditversicherungen sind ein Instrument des Risikomanagements und sollen typischerweise vor Schäden in Geschäftsbeziehungen des Versicherungsnehmers mit seinen Kunden schützen. Deshalb wird für die Übernahme des Risikos in Vorleistung bezahlt.
 - Aufgrund der Komplexität der übernommenen Risiken haben die Verträge meist eine Laufzeit von nur einem Jahr. Verschlechtert sich die Konjunktur, kann dies in der Folgeperiode zur Absenkung der zu übernehmenden Quote der Forderungen oder, in
-

Abhängigkeit des Versicherers, gar zum Ausschluss von Forderungen, etwa gegen bestimmte Branchen oder Länder, führen. Verschlechtert sich konkret die Bonität eines Abnehmers des Versicherungsnehmers, kann der Kreditversicherer anhand seines permanent überwachten „Krisenradars“ auch die Limite herabsetzen oder die Deckung gänzlich streichen. Damit stehen Neugeschäfte wieder im vollen Risiko des Lieferanten. Letztlich übernehmen die Versicherungsunternehmen zwar einen gewissen Schutz vor Forderungsausfällen, jedoch keine unbegrenzten Garantien. Wichtig ist, nicht nur in Krisenzeiten, die Kommunikation der Beteiligten mit dem Kreditversicherer.

- Unter Umständen kann es aufgrund der Bonitätsprüfung des Versicherers zu Unmut oder Vertrauensverlust beim Kunden des Versicherungsnehmers kommen. Im Regelfall allerdings haben lieferungs- und leistungsbeziehende Unternehmen ein Interesse daran, die eigene Kreditwürdigkeit durch einen Kreditversicherer bestätigen zu lassen – die Bereitschaft zur Übernahme der Forderungen durch den Versicherer ist in diesem Kontext eher ein Qualitätsmerkmal.

Kosten

Die Kosten einer Kreditversicherung setzen sich aus drei Bestandteilen zusammen:

1. der Versicherungsprämie
2. den Kreditprüfungsgebühren und der
3. Versicherungssteuer.

Die Versicherungsprämie entspricht immer einem Promilleanteil des versicherten Umsatzes, wobei die Preisgestaltung jedoch von einer Vielzahl von Faktoren abhängig und somit stets kundenindividuell ist. Eine wichtige Rolle spielen u. a.

- die Branchen und bei Exportkreditversicherungen Länderrisiken
- das Geschäftsvolumen (zu versichernder Umsatz)
- die Höhe der Selbstbeteiligung
- die Laufzeit der Forderungen, vereinbarte Zahlungsbedingungen und die Gestaltung des Debitorenmanagements (Zeitpunkt der Fakturierung)
- die betriebliche Risikodiversifizierung (Debitorenstruktur)
- Umfang der Forderungsausfälle in der Vergangenheit aber auch
- persönliche Faktoren wie Risikoaversion oder das Risikobewusstsein der Unternehmensleitung

Originalquelle:

Industrie- und Handelskammer zu Köln
Unter Sachsenhausen 10 - 26
50667 Köln

Wenn Sie Fragen zur Warenkreditversicherung haben – Ihr Ansprechpartner bei

HRP

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

Carl-Zeiss-Straße 2
63755 Alzenau

Fon: 06023 | 94776 - 0
Fax: 06023 | 94776 - 49
E-Mail: info@hrp.info
Internet: www.hrp.info



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