

Kreditversicherung | Warenkreditversicherung

Die Basis der Kreditversicherung ist der Lieferantenkredit, bei dem einem Abnehmer einer Ware oder Dienstleistung ein Zahlungsziel eingeräumt wird, so dass er den Rechnungsbetrag erst nach einer bestimmten Frist begleichen muss und nicht zur Vorkasse oder Zahlung Zug um Zug verpflichtet ist.

Die Gründe der Kreditleistung des Lieferanten können unterschiedlich sein. Die Kreditbereitschaft kann Teil des absatzpolitischen Instrumentariums sein, sie kann aber auch vom Kunden aufgrund einer starken Marktposition erzwungen werden. Der Lieferantenkredit kann aus Zahlungsschwierigkeiten des Abnehmers resultieren oder nur verfahrenstechnisch bedingt sein.

Auf jeden Fall ist der Lieferantenkredit ein für die Wirtschaft notwendiges Finanzierungsmittel, ohne das der moderne Waren- und Dienstleistungsverkehr kaum noch denkbar ist.

Der Lieferantenkredit ist heute branchenüblich; verhandelt wird zumeist nur noch über die Laufzeit und die Zahlungsweise.

Für den Abnehmer bietet der Kredit seines Lieferanten erhebliche Vorteile, für den Lieferanten stellt er jedoch ein nicht zu unterschätzendes Risiko dar: Bei einer Insolvenz drohen Forderungsausfälle.

In den letzten Jahren haben sich die Konkurs-/ Insolvenzfälle zwischen 25.000 bis 30.000 pro Jahr in Deutschland eingependelt. Die Möglichkeit eines Lieferanten, sich ohne fremde Hilfe gegen derartige Verlustrisiken zu wappnen, ist nur begrenzt.

Der sicherste Weg diesen Gefahren zu entgehen, die Verweigerung des Lieferantenkredits, ist praktisch kaum durchsetzbar. Das Verlangen nach einer Absicherung der kreditierten Forderungen durch Bankbürgschaften im Regelfall ebenso wenig.

Realistischer, aber fast auch schon wieder selbstverständlich, ist die Möglichkeit der Gefahrenvorbeugung, indem sich der Lieferant, zumindest in Zweifelsfällen, um zuverlässige Informationen über die Bonität seines zukünftigen Geschäftspartners bemüht. Damit ist aber, ganz abgesehen von der Frage nach dem Erfolg dieser Bemühungen, noch nicht die Absicherung des einmal eingegangenen Risikos gewährleistet.

Der Eigentumsvorbehalt genügt dem Gedanken der Absicherung nur zum Teil, weil er z.B. bei Dienstleistungen nicht in Betracht kommt. Auch bei verderblichen Waren aus dem Lebensmittelbereich führt eine Verwertung häufig nur zu einem Bruchteil des ursprünglichen Forderungsbetrages.

Angesichts dieser Gesamtkonstellation bietet sich für einen risikobewussten Lieferanten der Abschluss einer Warenkreditversicherung bzw. Ausfuhrkreditversicherung (als sog. Mantelvertrag) an.

Gegenstand einer Kreditversicherung ist der Ersatz von Ausfällen an Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen, die durch Zahlungsverzug und Zahlungsunfähigkeit versicherter Kunden entstehen.

Geschichte der Kreditversicherung

Die Kreditversicherung hat, wie viele Versicherungssparten, ihren Ursprung in England. Hier wurden erste Formen der Kreditversicherung im 17. Jahrhundert entwickelt.

Die ersten konkreten Absicherungsversuche wurden 1849 von einem Bankhaus in Frankreich gestartet. In Deutschland wurde die Kreditversicherung erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts von einer Versicherungsgesellschaft aufgenommen.

Die älteste heute tätige Kreditversicherung in Deutschland ist die 1917 unter den Namen Hermes Kreditversicherungs-AG gegründete Gesellschaft, die jetzt als Euler Hermes Deutschland, Niederlassung der Euler Hermes SA firmiert. Nach dem ersten Weltkrieg wurde dann von mehreren Gesellschaften in Deutschland die Kreditversicherung angeboten. Die Wiederaufnahme von Kreditversicherungen nach dem zweiten Weltkrieg erfolgte zunächst im Außenhandelsgeschäft durch Einschaltung des Bundes der durch das Gesetz vom 26.8.1949 ermächtigt wurde, Ausfuhrgarantien und -bürgschaften zu übernehmen. Die Verwaltung wurde Euler Hermes und der Deutschen Revisions- und Treuhand AG übertragen.

Verband der Kreditversicherer

Weltweit sind die Kreditversicherer und Kautionsversicherer in der International Credit Insurance & Surety Association (ICISA) organisiert. Die ICISA wurde 1928 gegründet und ihre Mitglieder decken ca. 95% des weltweiten Kreditversicherungsvolumens ab.

Die führenden drei Kreditversicherer-Gruppen sind Euler Hermes, Atradius / Credito y Caucion und Coface.

In Deutschland gehören die Kredit- und Kautionsversicherer dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) an und sind hier im Fachausschuss Kreditversicherung organisiert.

Definition der Kreditversicherung

Zwischen der Lieferung einer Ware oder der Werk- bzw. Dienstleistung und ihrer Bezahlung liegen je nach Branche und Land üblicherweise zwischen 0 bis 210 Tage. Durch diese teilweise langen Zahlungsziele entstehen Lieferantenkredite, die inzwischen in Deutschland zu den wichtigsten Finanzierungsformen für Unternehmen gehören. Diese entsprechen dem Volumen der Banken für sämtliche kurzfristigen Kredite. Doch anders als bei den Bankkrediten, ist diese Kreditform nur schlecht abgesichert (i.d.R. nur mit dem Eigentumsvorbehalt).

Im Export ist der Eigentumsvorbehalt oder das Pfandrecht wegen der unterschiedlichen Rechtslage oft nicht durchsetzbar. Je nach Dauer des Zahlungszieles, Rechtssystems im Ausland und den länderspezifischen Handelsausprägungen vergrößert sich das Risiko und wird immer unkalkulierbarer.

Eine Kreditversicherung schützt den Lieferanten vor Verlusten durch Zahlungsausfall sowohl bei inländischen als auch bei ausländischen Geschäften. Und das in dreifacher Weise:

- Verhütung von Schäden durch Übernahme von Kreditprüfungs- und Überwachungsaufgaben
- Minderung von Schäden durch Übernahme des Inkasso und des Mahnverfahrens sowie Bündelung von Lieferanteninteressen
- Schadenvergütung bei auftretenden Schäden

Was ist versicherbar?

Ausfälle an Forderungen aus Warenlieferungen und Werk-, Dienstleistungen, die während der Laufzeit des Versicherungsvertrages durch Zahlungsunfähigkeit versicherter Kunden im In- und Ausland entstehen. Dies betrifft i.d.R. die Forderungen, die nicht bar bezahlt oder durch Akkreditive und andere Sicherheiten abgesichert werden. Auch Fabrikations- und Forderungsrisiken aus Geschäften mit Maschinen und Anlagen können versichert werden.

Im Speziellen können Ausschnittsdeckungen für gewisse Branchen, Produktgruppen, Kundengruppen, Länder usw. dargestellt werden, solange sich der zu versichernde Forderungsbestand klar und eindeutig definieren und abgrenzen lässt und eine entsprechende Risikomischung mit ausreichendem Volumen vorhanden ist. Der so genannte "vorgezogene Versicherungsfall" (Nichtzahlungstatbestand oder protracted default) kann ebenfalls versichert werden. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Kunde nicht zahlen kann oder nicht zahlen will.

Wann tritt der Versicherungsfall ein?

- Bei Eröffnung des Insolvenzverfahrens oder Ablehnung mangels Masse.
- Bei Eröffnung des gerichtlichen Vergleichsverfahrens.
- Bei Erzielung eines außergerichtlichen Quoten- oder Liquidationsvergleichs mit sämtlichen Gläubigern.
- Die Zwangsvollstreckung beim Abnehmer durch den versicherten Lieferanten verlief ohne volle Befriedigung.
- Bei Aussichtslosigkeit von Zwangsmaßnahmen zur Erreichung einer Zahlung aufgrund nachgewiesener ungünstiger Umstände oder Vereinbarung einer Warenrücknahme wegen Insolvenzgefahr (Ersatz von Mindererlös bei Verwertung der Ware) .
- Möglichkeit des vorgezogenen Schadenfalles "protracted default" (Nichtzahlungstatbestand).

Der Rahmenvertrag | Mantelvertrag

Im Rahmenvertrag werden die Bedingungen des Versicherungsschutzes und der Obliegenheiten geregelt. Er kommt erst zustande, wenn der Versicherer den vom Interessenten unterschriebenen Antrag annimmt. Er setzt sich zusammen aus dem Konditionenteil (die eigentliche Police), den sonstigen Vereinbarungen (Klauseln), den jeweils gültigen Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) und der Vordeklaration (Debitorenanalyse). Mittlerweile gibt es auch Verträge ohne AVB – hier sind die allgemeinen Regelungen jeweils konkretisiert und in der Police festgeschrieben.

Vorteile einer Kreditversicherung für ein Unternehmen

- Schutz vor Forderungsausfällen
Umfassender Deckungsschutz für alle Kunden im In- und Ausland. Kalkulierbarer Versicherungsschutz verhindert unkalkulierbare Forderungsverluste.
- Laufende Bonitätsprüfung
Schnelle zuverlässige Kreditinformationen, auch über die Kunden im Ausland, verbessern die Qualität des Kundenstammes.
- Sicheres Neugeschäft
Fundierte Neukundenanalysen stellen auch neue Geschäftsverbindungen auf sichere Beine
- Schnelle und günstigere Kreditentscheidungen per Onlinezugang

Direktzugriff auf die komplette Datenbank des Kreditversicherers - Kreditentscheidungen sowohl für die benannten als auch unbenannten Kunden direkt am Bildschirm bringen mehr Entscheidungsflexibilität. Geringere Selbstbeteiligung im Schadenfall und günstigere Prüfungsgebühren senken die Kosten. Weitere Vorteile sind die permanente Erreichbarkeit,

eine genaue Adressidentifizierung, die papierlose Bearbeitung und die Zeitersparnis. Die notwendige Software wird i.d.R. kostenlos zur Verfügung gestellt.

- Prompte Entschädigung
Der Forderungsausfall wird schnell und unbürokratisch entschädigt. Ertragseinbrüche und Liquiditätsengpässe bleiben aus
- Verbesserung der Bonität
- Die Abtretung der Auszahlungsansprüche an die Bank ermöglicht ggf. die Ausweitung der Kontokorrent-Kreditlinie
- Maßgeschneiderter Versicherungsschutz
- Flexible Vertragsgestaltung durch Anpassung an Länder- und Branchenrisiken, Kundenstruktur und Zahlungsziele
- Die Kombination mit Factoring im Zweivertragsmodell bringt zusätzliche Sicherheit und Liquidität

Übersicht zur Mehrumsatzberechnung bei einem Forderungsausfall

Die wirklichen Verluste aus einem Forderungsausfall sind viel tiefer greifender als der reine auszubuchende Betrag. In der hier zur Verfügung gestellten Tabelle kann man erkennen, welchen Mehrumsatz ein Unternehmen erwirtschaften muss, um den jeweiligen Ausfall auszugleichen.

Ausgewählte Arten der Kreditversicherung

Warenkreditversicherung (WKV)

Dieses Produkt bezeichnet eigentlich die Kreditversicherung nicht nur für "Waren", sondern auch für Werk- und Dienstleistungen an inländische Kunden. Wenn der Anteil der ausländischen Kunden nur gering ist, können diese Forderungen in einem sogenannten Auslandsannex mitversichert werden. Inzwischen sind auch andere Bezeichnungen je nach Anbieter gebräuchlich, wie z.B. Modula, Corporate Advantage, GAC.

Ausfuhrkreditversicherung (AKV)

Dieses Produkt bezeichnet die Kreditversicherung für Lieferungen und Leistungen an Kunden ins Ausland. Die privaten Ausfuhrkreditversicherungen dürfen nicht mit den sog. "Hermes Deckungen" verwechselt werden. Bei den "Hermes Deckungen" handelt es sich um die staatliche Ausfuhrkreditversicherung der Bundesrepublik Deutschland, für die unter anderen die Euler Hermes Kreditversicherungs- AG als Mandatar für die Bundesrepublik Deutschland tätig ist. Die prinzipielle Abgrenzung zwischen staatlicher und privater Ausfuhrkreditversicherung erfolgt durch das Subsidiaritätsprinzip. Danach soll der Staat nur dort eingreifen, wo die Privatwirtschaft bestimmte Funktionen nicht übernehmen kann. Hauptaufgabensfeld der staatlichen Ausfuhrkreditversicherung in Deutschland ist die

Versicherung von Exportgeschäften in Länder außerhalb der OECD mit langfristigen Zahlungszielen unter Einschluss des politischen Risikos.

Investitionsgüterkreditversicherung (IKV)

Wer kann sich versichern? Hersteller und Händler von Investitionsgütern sowie Generalunternehmer.

Was ist versichert? Der Ausfall von Forderungen aus Lieferungen von Investitionsgütern und/oder aus Werklieferungen. Die Absicherung des Fabrikationsrisikos ist zusätzlich möglich.

Wann beginnt der Versicherungsschutz? Er beginnt mit Auftragseingang, spätestens mit Lieferung und Leistung.

Wie lange besteht der Versicherungsschutz? Er bleibt für die versicherten Forderungen bis zu deren Bezahlung bestehen. Die Kreditlaufzeiten betragen für das Fabrikations- und Delkredererisiko im Regelfall jeweils 36 Monate, im Einzelfall jeweils bis 60 Monaten.

Wann tritt der Versicherungsfall ein? Nicht erst bei Zahlungsunfähigkeit, sondern bereits bei längerem Zahlungsverzug.

Welche Prämienberechnung wird zu Grunde gelegt? Die Prämie wird einmalig und im Voraus aus der jeweils versicherten Forderung und der vereinbarten Kreditlaufzeit berechnet. Es wird pro Anfrage einmalig eine Kreditprüfungsgebühr berechnet.

Worauf müssen Sie achten? Sie informieren den Kreditversicherer, wenn ein Kunde spätestens 30 Tage nach Fälligkeit einer Forderung noch nicht bezahlt hat.

Sie beauftragen den Kreditversicherer spätestens 60 Tage nach Fälligkeit einer dann noch offenen Forderung mit dem Inkasso. In diesem Fall tritt 90 Tage später der Versicherungsfall ein. Auch andere Fristen lassen sich vereinbaren.

Wie kann man sich versichern? Entweder für immer wiederkehrende Geschäfte durch einen Mantelvertrag mit einer Laufzeit von einem Jahr oder bei Einzelgeschäften durch eine Einzeldeckung pro Geschäft.

Die Vorteile im Überblick:

- Hohe Planungssicherheit durch verbindliche Deckungszusage.
- Umfassender Versicherungsschutz für die von Ihnen gewährten Lieferantenkredite im In- und Ausland.
- Versicherungsschutz ab Fertigungsbeginn.
- Anteilige Prämienrückerstattung bei vorzeitiger Ablösung.

- Liquiditäts- und Bilanzsicherung.
- Verbesserte Refinanzierungsmöglichkeiten durch Abtretung der Entschädigungsansprüche.

- Bilanzverkürzung bei regresslosem Ankauf durch die Bank.

Standardpolicen

Die WKV, AKV und IKV (wenn gewünscht) wird in einer sogenannten "Einheitspolice" zusammengefasst und darin unter anderem auch die Zusammenarbeit mit dem Versicherer vereinfacht. Daneben bieten einige Kreditversicherer für mittelständische Unternehmen bis T€ 10.000 Jahresumsatz auch einfache Standardpolicen an. Dabei handelt es sich teilweise um Mischformen aus WKV und AKV (auch Auslandskreditversicherung).

XL-Police

Diese Sonderform einer Kreditversicherung ist gedacht für größere Unternehmen, die ein gut funktionierendes Debitorenmanagement installiert haben und nur ihre größten Forderungsrisiken absichern möchten, die ein existenzielles Risiko bedeuten. Hierbei werden nur benannte Kunden ab einer Anbietersgrenze von T€ 50 und höher mit einem vorher festgelegtem Vorrisiko versichert.

Politische Risiken

Politische Risiken im Exportgeschäft können inzwischen auch bei den privaten Ausfuhrkreditgesellschaften in Deutschland in Ergänzung zur Police für wirtschaftliche Risiken abgesichert werden. Sowohl politisch verursachte Schäden durch Krieg, Revolution etc., KTZM-Risiken (Konvertierungs-, Transfer- und Zahlungsverbote, Moratorien), als auch Export- bzw. Importbeschränkungen und Vertragsaufhebung durch staatliche Stellen im Land des Importeurs können hierdurch abgedeckt werden. Außerdem kann der Versicherungsschutz auf den Zahlungsverzug eines öffentlich-rechtlichen Kunden ausgedehnt werden.

Das Wechselkursrisiko bei Fremdwährungsforderungen des Exporteurs ist nicht mitversichert. Exportunternehmen können hierfür eine gesonderte Wechselkurssicherung vornehmen, wofür eine Reihe von Maßnahmen, wie z.B. Devisentermingeschäfte oder Devisenoptionsgeschäfte, zur Verfügung stehen.

Daneben gibt es noch private und staatliche Ausfuhrkreditversicherer im Ausland, die in bestimmten Fällen auch deutschen Exportunternehmen zur Verfügung stehen. Diese ausländischen Kreditversicherer weisen zum Teil erhebliche Unterschiede zu den deutschen Versicherern sowohl in den einzelnen Versicherungsbedingungen, als auch bei den grundsätzlichen Versicherungsmöglichkeiten auf.

Voraussetzungen

Geeignete Branchen

Generell kann man sagen, dass jede Branche für eine Kreditversicherung interessant ist, vorausgesetzt es werden Lieferungen und Leistungen auf Kreditbasis getätigt. Der Handelsbereich ist dabei besonders geeignet für eine Kreditversicherung, aber auch Produzenten bedienen sich immer mehr der Hilfe eines professionellen Kreditversicherers.

Sachliche Voraussetzungen des Unternehmens

Die umfangreichen Regelungen des Eigentumsvorbehaltes (EV) als eine der wenigen Möglichkeiten den Lieferantenkredit abzusichern, müssen grundsätzlich vereinbart sein. Denn die Forderungen sind nur versichert, wenn der Versicherungsnehmer den einfachen EV und seine Erweiterungsformen wirksam vereinbart hat. Wenn nicht, besteht die Möglichkeit der Befreiung dieser umfangreichen Regelungen für das erste Versicherungsjahr, so dass genügend Zeit verbleibt, die Eigentumsvorbehaltsregelungen ausreichend festzulegen.

Abweichungen oder Einschränkungen von diesen EV-Rechten zu Lasten des Versicherungsnehmers, z.B. durch entgegenstehende Einkaufsbedingungen, müssen dem Versicherer angezeigt werden und dieser muss den Versicherungsschutz dann schriftlich bestätigen.

Neben den ausreichenden EV-Regelungen, sollten beim Versicherungsinteressenten auch die notwendigen buchhalterischen Maßnahmen getroffen werden, damit die Obliegenheiten des Vertrages erfüllt werden können.

Innerhalb des Unternehmens muss ein ständiger und aktueller Datenaustausch zwischen dem Verkauf und der Buchhaltung über die Höhe der übernommenen Versicherungssummen durch den Kreditversicherer erfolgen. Der Datenaustausch mit dem Kreditversicherer sollte aus Zeitgründen per Online oder Internet möglich sein.

Voraussetzungen des Versicherungsschutzes

- Die Warenlieferungen und Werk-, Dienstleistungen müssen ausgeliefert bzw. geleistet, fakturiert und rechtlich begründet (ausgeliefert und abgenommen) sein
- Eine Versicherungssumme muss vom Versicherer schriftlich festgesetzt sein
- Der Eigentumsvorbehalt muss vereinbart sein
- Die Forderungen sind versichert, wenn das vom Versicherungsnehmer gewährte Zahlungsziel nicht über das festgelegte äußerste Kreditziel hinausgeht
- Die Kreditierung einer Forderung beginnt mit: Versendung der Ware / Erbringung der Leistung und endet mit: Eingang des Geldes beim Empfänger.

Welche Unterlagen werden vor der Vertragsaufbereitung benötigt?

Neben den Angaben, die in der Vordeklaration (Analyse) vom Versicherungsinteressenten

gemacht und Vertragsbestandteil werden, benötigt der Versicherer noch eine aktuelle Aufstellung der Kunden, die benannt versichert werden sollen (mit Angabe der benötigten Versicherungssumme und kompletten Adresse/ Firmierung). Außerdem sind noch wichtig: die AGB inklusiv der Liefer- und Zahlungsbedingungen im Hinblick auf den Eigentumsvorbehalt, der unterschriebene Antrag (Formular stellt der entsprechende Versicherer) ggf. mit Änderungswünschen. Soll der Nichtzahlungstatbestand mitversichert werden, machen die Versicherer i.d.R. den Abschluss eines Inkassovertages mit ihrer eigenen Tochtergesellschaft zur Auflage, so dass auch hier ein Vertrag (Formular stellt der Versicherer) unterschrieben und eingereicht werden muss.

Kosten

Prämie

Die Prämie errechnet sich entweder aus der Summe aller am letzten eines Monats bestehenden und versicherten Forderungen oder aus dem versicherbaren Jahresumsatz oder aus den gezeichneten Kreditlimiten. Zu beachten ist bei beiden Varianten immer die Mindestprämie eines Jahres, die als Untergrenze zu verstehen ist. Der Versicherer geht bei der Kalkulation von einer Grundprämie aus und berechnet hiervon je nach Risikostruktur der Abnehmerbranchen entweder Zu- oder Abschläge. Weiterhin spielen bei der individuellen Prämienberechnung eine Rolle:

- Bonität und Anzahl der Kunden
- Höhe der bisherigen Forderungsausfälle der letzten Jahre
- vereinbarte Zahlungsziele bzw. die durchschnittlichen Kreditlaufzeiten
- Gestaltung des Debitorenmanagements
- Umfang des Vertrages
- Vereinbarung von Sicherheiten (Export)
- die Länder, in denen die Kunden ansässig sind
- die Höhe des zu versichernden Umsatzes bzw. des Forderungsbestandes.

Prüfgebühren

Die Prüfungs- und Überwachungskosten verstehen sich immer pro benannt versichertem Kunden und werden entweder monatlich oder jährlich abgerechnet. Sie sind i.d.R. im Ausland höher als im Inland. Mittlerweile gibt es aber auch Mischgebühren.

Im Onlineverfahren bieten die Kreditversicherer ihren Kunden günstigere Gebührensätze an. Auf die Gebühr wird noch die gesetzliche USt. erhoben und über eigenständige Kreditprüfungsgesellschaften des jeweiligen Kreditversicherers abgerechnet, so dass der Vorsteuerabzug möglich ist.

Schadensfreiheitsrabatt (SFR)

Der Schadensfreiheitsrabatt regelt eine bestimmte Rückvergütung, wenn ein Vertragsjahr entweder schadenfrei verlaufen ist, oder eine bestimmte Schadenquote nicht erreicht wurde.

Die Vereinbarung eines SFR setzt jedoch voraus, dass auch eine Wahrscheinlichkeit besteht, diesen in Anspruch zu nehmen. Hier sind vor allem die Erfahrungen der letzten Jahre entscheidend.

Häufig gestellte Fragen | FAQ

Wer kann sich versichern?

Jedes Unternehmen, das Waren produziert, handelt und Dienst-, Werkleistungen erbringt.

Wie wird versichert?

Durch Abschluss eines Kreditversicherungsvertrages nach vorheriger Angebotsstellung.

Was ist versichert?

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Kunden im In- und Ausland.

Welches Risiko ist abgedeckt?

Das Zahlungsausfallrisiko bei Insolvenz des Kunden, bzw. längerem Zahlungsverzug inkl. der Rechtsverfolgung und nach Bedarf auch das Fabrikationsrisiko.

Kann man sich weltweit versichern?

Ja, dabei spielen die jeweiligen Länderrisiken eine Rolle. Außerdem besteht sogar die Möglichkeit, sich gegen das politische Risiko (u.a. Transfer- und Konvertierungsrisiko im Land des Kunden, z.B. wenn keine Devisen mehr vorhanden sind) abzusichern.

Wie funktioniert die Versicherung?

In einem Rahmenvertrag, auch Mantelvertrag, werden die Vertragsbedingungen fixiert (z. B. zu versichernde Kunden und Länder, längstes Zahlungsziel, Nichtzahlungsmeldung, Selbstbeteiligung, Prämie, Prüfungsgebühren usw.). Dann wird für die benannt zu versichernden Kunden (ab einem gewissen Forderungsvolumen) je nach ausgefallener Bonitätsprüfung eine Versicherungssumme festgelegt. Kleinere Kunden können pauschal anhand eines vorher bestimmten Selbstentscheidungsrechtes versichert werden. Veränderungen in der Bonität der Kunden werden laufend an den Versicherungsschutz angepasst. Es erfolgt ein ständiger Informationsfluss über die versichernden Kunden zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer.

Was wird entschädigt?

Die Summe der offenen Rechnungsbeträge, maximal bis zur Höhe der Versicherungssumme des Debtors und der vereinbarten Höchstentschädigung, abzüglich der Selbstbeteiligung und evtl. Franchisen bzw. Vorrisiken (je nach Vertrag). Im Inland möglich: je nach Anbieter Erstattung inklusive oder exklusive MwSt.

Wann zahlt die Versicherung?

Die Zahlung erfolgt nach Einreichung der kompletten Schadenunterlagen, die die Schadenhöhe, die Feststellung der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners oder die Nichtzahlung nach Fristablauf beinhalten. Bei einigen Versicherern sogar innerhalb einer vertraglich festgelegten Frist.

Können die Forderungen an Dritte abgetreten werden?

Ja, dabei werden die versicherten Forderungen bei einer Abtretung an eine Bank höher bewertet als unversicherte Forderungen.

Kreditversicherungsmakler

Kreditversicherungsmakler sind auf die Versicherungssparte Kreditversicherung spezialisierte Makler, die nach dem Grundsatz des best suitable und in Anlehnung an das Sachwalterurteil des BGH treuhänderisch für den Mandanten/Kunden tätig sind und ausschließlich dessen Interessen zu vertreten haben. Sie werden von Seiten der Kreditversicherer auch als Spezial-/Fachmakler für Kreditversicherung bezeichnet. Sie verfügen über spezielles Kreditversicherungs-Know How, das sie in der Regel durch Tätigkeit bei einem oder mehreren Kreditversicherern erworben haben.

Am Markt sind zum einen Maklergesellschaften bzw. Makler tätig, die ausschließlich im Bereich der Kreditversicherung und verwandten Finanzdienstleistungen tätig sind, zum anderen gibt es insbesondere bei größeren Maklergesellschaften, Fachabteilungen für Kreditversicherung bzw. auf Kreditversicherung spezialisierte Tochter- bzw. Beteiligungsgesellschaften.

Wenn Sie Fragen haben:

HRP

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

Carl-Zeiss-Straße 2
63755 Alzenau

Fon: 06023 | 94776 - 0

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