



Finanzielle Gefahren kalkulieren

Die Kreditversicherung –
Risiken erkennen
und **absichern**

Impressum

Herausgeber:
ZUKUNFT klipp + klar
Informationszentrum der
deutschen Versicherer
Postfach 08 04 31
10004 Berlin

Bestell-Hotline:

Tel.: 08 00/7 42 43 75

Beratungs-Hotline:

Tel.: 08 00/2 63 72 43
(freecall: 08 00/ANFRAGE)
oder 08 00/3 39 93 99
www.klipp-und-klar.de

Eine Einrichtung des GDV

Redaktion:

Stephan Schweda

Gestaltung:

DTP-Grafik
Regina Blombach

Druck und Vertrieb:

Verlag Versicherungs-
wirtschaft GmbH
Klosestraße 22
76137 Karlsruhe
Telefax: 07 21/35 09-2 04

Weitere Informationen finden Sie unter:

Gesamtverband der deutschen
Versicherungswirtschaft e.V.
www.gdv.de

Stand: Februar 2005

1. Auflage

Vorwort 4

Warenkreditversicherung 6

Schadenverhütung 7

Schadenminderung 8

Schadenvergütung 8

Was ist versichert? 9

Eintritt des Versicherungsfalles 9

Inkasso 11

Kreditversicherung als Grundlage für Bankkredite 12

Kautionsversicherung 14

Vertrauensschadenversicherung 15

Neue Instrumente der Forderungsfinanzierung 16

ABS (Asset Backed Securities) 16

Factoring 17

Forfaitierung 17

Inhalt

Vorwort

Bereits im 18. und 19. Jahrhundert gab es erste Überlegungen, Kredite zu versichern, beispielsweise in Frankreich nach den politischen und wirtschaftlichen Wirren des Jahres 1848. In England scheiterten erste Versuche in der Kreditversicherung gegen Ende des 19. Jahrhunderts vor allem am Prinzip der vollen Schadenabdeckung.



Dies hatte zur Folge, dass der Versicherungsnehmer kein Interesse an der Schadenverhütung und Schadenminderung hatte, da er ohnehin den kompletten Schaden ersetzt bekam.

Um die Jahrhundertwende gab es in den USA, Deutschland, Österreich und der Schweiz ernsthafte Bemühungen zur Einführung einer Kreditversicherung.

Daraus gingen die noch heute bestehenden American Credit Indemnity Company (USA 1893) und die Eidgenössische Versicherungs-Aktiengesellschaft Zürich (Zürich 1906) hervor. Der älteste deutsche Kreditversicherer wurde 1917 als „Hermes Kreditversicherungsbank“ gegründet. Seine Blütezeit erreichte der Kreditversicherungsgedanke in Deutschland und weltweit nach dem Zweiten Weltkrieg.

Unter dem Oberbegriff Kreditversicherung werden im Allgemeinen drei Sparten zusammengefasst: die Delkredereversicherung, die Kautionsversicherung und die Vertrauensschadenversicherung.

Die größte Sparte ist die **Delkredereversicherung**, die die Waren-, Ausfuhr- und Investitionsgüterkreditversicherung umfasst. Vereinfacht gesagt bietet sie Schutz vor Forderungsausfall aus Warenlieferungen und Dienstleistungen.

In der **Kautionsversicherung** geht es darum, dass sich Unternehmen zu vertraglichen Leistungen verpflichtet haben, die auf Seiten ihres Geschäftspartners eine Sicherheit in Form einer Bürgschaft oder Garantie erforderlich machen. Unter bestimmten vertraglichen Voraussetzungen werden diese Verpflichtungen vom Kautionsversicherer übernommen.

Mit einer **Vertrauensschadenversicherung** können Unternehmen Schäden versichern, die ihre eigenen Mitarbeiter, Fremdpersonal und Zeitarbeitskräfte durch Unterschlagung, Diebstahl, Veruntreuung und Betrug einschließlich Computermisbrauch im eigenen Unternehmen verursachen.





Warenkredit- versicherung

Im Jahr 2004 gab es rund 40 000 Insolvenzen in Deutschland. Betroffen waren alle Wirtschaftszweige, besonders der Dienstleistungssektor und das Baugewerbe. Auch wenn die Anzahl der Insolvenzen im Vergleich zu den Vorjahren nicht gravierend zugenommen hat, ist das Insolvenzniveau weiterhin zu hoch.

Kommt es zu einer Insolvenz eines Geschäftspartners, bedeutet dies meist den Totalverlust der ausstehenden Forderungen. Folge: Die Umsätze gehen zurück und die Liquidität gerät in Gefahr. Unternehmen mit einer dünnen Finanzdecke können sogar in die Folgeinsolvenz getrieben werden.

Der passende Versicherungsschutz richtet sich nach der Umsatzgröße und der Struktur des Unternehmens. Häufig trifft kleinere Firmen ein Forderungsausfall viel stärker als große Unternehmen. Schon geringe Verluste greifen die Substanz an – umso mehr, wenn es sich um eine Firma in der Gründungs- und Aufbauphase handelt.

Voraussetzung für den Versicherungsschutz ist eine Bewertung, wie die Kunden des zu versichernden Unternehmens wirtschaftlich dastehen – die so genannte Bonitätsprüfung. Danach entscheidet der Kreditversicherer darüber, ob und in welcher Höhe der Lieferantenkredit für den jeweiligen Kunden abgesichert wird. Durch eine Selbstbeteiligung wird der Versicherungsbeitrag auf einem vertretbaren Niveau gehalten.

Die Kreditversicherung spielt angesichts der Risiken eines Lieferantenkredits eine insgesamt zunehmende Rolle für das Risk Management eines Unternehmens. Durch die Zusammenarbeit mit einem Kreditversicherer kann ein Unternehmen die aus der Kreditgewährung entstehenden Risiken eingrenzen.

Die wichtigsten Serviceleistungen der Kreditversicherung sind **Schadenverhütung, Schadenminderung** und **Schadenvergütung**.

Schadenverhütung

Eine wesentliche Funktion der Kreditversicherung ist die Schadenverhütung, die die deutschen Kreditversicherer über so genannte Kreditprüfungsgesellschaften steuern. Diese Gesellschaften übernehmen als Tochtergesellschaften der Kreditversicherer das Debitorenmanagement und überwachen die Bonität der Abnehmer ihrer Versicherungsnehmer.

Das Bonitätsurteil beruht auf Informationen aus dem wirtschaftlichen Umfeld des Kunden sowie auf Bilanzen und Geschäftsberichten. Außerdem werden Zahlungserfahrungen anderer Lieferanten, Handels- und Bankauskünfte und eigenes Know-how mit einbezogen, um die Kreditwürdigkeit der Kunden festzustellen.

Erfährt der Kreditversicherer von einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation eines Abnehmers, wird sein versicherter Kunde frühzeitig gewarnt.

MANGELNDE ZAHLUNGSMORAL ALS URSACHE FÜR INSOLVENZEN?

Als eine Ursache für Insolvenzen wird häufig die mangelnde Zahlungsmoral der Geschäftspartner angegeben. Diese hat sich laut einer Prognos-Studie zwar nur subjektiv in den letzten Jahren verschlechtert, verharrt aber weiterhin auf einem kritischen Niveau.

Viele Unternehmen halten einen Zahlungsverzug für eine mittlere bis große Gefahr für ihr Unternehmen. Zwar werden über 60 Prozent der Forderungen innerhalb der Zahlungsfrist beglichen, von den restlichen Forderungen immerhin drei Viertel innerhalb der nächsten acht Wochen. Jedoch führt der Zahlungsverzug in 68 Prozent der Fälle zu zusätzlichen Kreditkosten, in 60 Prozent zu Ertragsverlusten und in 37 Prozent der Fälle sogar zu Liquiditätsengpässen.

Etwa 10 Prozent der befragten Unternehmen gaben an, dass sie mehr als 5 Prozent ihres Umsatzes durch Forderungsausfall verlieren. Dies wiegt umso schwerer, da viele Betriebe mit einer Umsatzmarge von weniger als 5 Prozent arbeiten. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen geraten deshalb bei Forderungsausfällen oder Zahlungsverzug schnell ernsthaft in Bedrängnis.

ANZEICHEN VON INSOLVENZ

Warnsignale für mögliche Insolvenzen von Geschäftspartnern gibt es viele.

Beispielsweise, wenn sich die Zahlungsweise verschlechtert oder die Hauptbankverbindung gewechselt wird. Aber auch, wenn Ihr Geschäftspartner nur schwer zu erreichen ist oder die Geschäftsführung komplett wechselt, können dies Hinweise auf eine Schieflage des Unternehmens sein.

Vor Vertragsabschlüssen sollten Sie deshalb darauf achten, dass eine Bonitätsprüfung erfolgt. Halten Sie für jeden Zahlungsverzug die Gründe fest.

Handelt es sich um eine Nachlässigkeit Ihres Kunden oder sogar um Betrug? Oder liegen die Gründe möglicherweise auch im eigenen Unternehmen, z. B. durch mehrdeutige Vertragsformulierungen, mangelhafte Lieferungen oder nicht erfüllbare Absprachen zwischen Vertrieb und Kunde?

Ein konsequentes Debitorenmanagement, also eine Kombination aus interner Schwachstellenanalyse, Bonitätsinformationen und intensiver Kundenbetreuung, hilft Ihnen, sich selbst vor möglichen Folgeschäden zu schützen.

Schadenminderung

Auch bei der Schadenminderung hilft der Kreditversicherer. Er unterstützt seine Vertragspartner insbesondere bei der Durchsetzung von Eigentumsvorbehalten. Durch seine Erfahrung bei der Insolvenzabwicklung kann der Kreditversicherer bei Unternehmenskrisen der Abnehmer aktiv an der Erstellung und Durchführung von Sanierungskonzepten mitwirken.

Ein wichtiger Service ist auch, dass die Kreditversicherer in der Funktion als Gläubigervertreter bei Insolvenz eines Abnehmers die Interessen und Rechte ihrer Kunden bestmöglich vertreten.

Schadenvergütung

Mit Schadenvergütung ist die Sicherstellung der Liquidität eines versicherten Lieferanten gemeint. Wollte ein Lieferant die Erhaltung seiner Liquidität ohne Kreditversicherung gewährleisten, müsste er für nicht gesicherte Forderungen umfangreiche Rückstellungen bilden. Schließt er jedoch eine Kreditversicherung ab, kann er die aus der Gewährung von Lieferantenkrediten entstehenden Risiken an den Kreditversicherer abgeben und somit seine Liquidität sichern.

Das Risiko von Liquiditätsengpässen auf Grund unerwarteter Forderungsausfälle und damit die Gefahr, bei der Insolvenz eines wichtigen Kunden in eine Folgeinsolvenz gezogen zu werden, kann somit weitgehend gebannt werden.



Was ist versichert?

Der Kreditversicherer hilft dem Lieferanten dabei, möglichst nur Geschäfte mit Kunden zu machen, deren Bonität auf einem sicheren Fundament steht. Kommt es dennoch zu Forderungsausfällen, wird die versicherte Summe abzüglich des Selbstbehalts bis zur tatsächlichen Schadenhöhe ausbezahlt.

Versichert sind Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen. Auch Fabrikations- und Forderungsrisiken aus Verkäufen von Maschinen und Anlagen können versichert werden. Der Versicherungsschutz gilt in der Regel weltweit – nur einige politisch instabile Länder sind vom Versicherungsschutz ausgenommen.

Eintritt des Versicherungsfalles

Die Delkredereversicherung schützt den Versicherungsnehmer vor dem Ausfall versicherter Forderungen auf Grund der Zahlungsunfähigkeit seiner Abnehmer. Die Zahlungsunfähigkeit ist in folgenden Fällen gegeben:

- Das Insolvenzverfahren ist eröffnet oder die Eröffnung vom Gericht mangels Masse abgelehnt
- Zwischen dem Kunden und seinen sämtlichen Gläubigern ist ein außergerichtlicher Liquidations- oder Quotenvergleich zu Stande gekommen
- Eine vom Versicherungsnehmer auf Grund eines vollstreckbaren Titels vorgenommene Zwangsvollstreckung in das Vermögen des Schuldners hat nicht zur vollen Befriedigung geführt

INSOLVENZ – WAS IST ZU TUN?

Hat einer Ihrer Kunden Insolvenz angemeldet, müssen Sie schnell handeln. Wichtig ist vor allem, dass Sie Ihre Forderungen so schnell wie möglich sichern.

Wenn noch kein gerichtliches Insolvenzverfahren eröffnet ist, sollten Sie als Gläubiger – bei Vorliegen eines entsprechend vollstreckbaren Titels – über den Weg der Pfändung Ihre Forderungen sicherstellen. Die Versuchung eines Schuldners ist groß, unbezahlte Ware noch vor der Insolvenz unter der Hand zu veräußern.

Wenn Sie unter Eigentumsvorbehalt geliefert haben, setzen Sie sich mit dem zuständigen Insolvenzverwalter in Verbindung. Er muss dann zwischen Erfüllung und Rückgabe der Lieferung entscheiden. Bei Erfüllung begleicht er sämtliche Verbindlichkeiten; bei Rückgabe gibt er die Lieferung frei.

Welche Möglichkeiten Sie genau haben und welche Schritte Sie einleiten sollten, erfragen Sie am besten bei Ihrem Anwalt oder Kreditversicherer.

VORSICHT BETRÜGER

Kleinere und mittlere Unternehmen sind häufig nicht in der Lage, ein umfangreiches Debitorenmanagement zu unterhalten. Dies birgt die Gefahr in sich, dass Betrüger sich vorzugsweise diese Betriebe, die auf Aufträge angewiesen sind, für ihre Maschen aussuchen.

Die Methoden der Betrüger lassen sich in drei Grundmuster einteilen. Beim einfachen Betrug stimmt die Lieferadresse der Ware nicht mit der Rechnungsadresse (in der Regel die einer seriösen Firma, die nichts von dem betrügerischen Treiben weiß) überein.

Daneben kommt es immer häufiger zur Gründung von Scheinfirmen, die innerhalb kurzer Zeit große Lieferungen erhalten und dann insolvent werden.

Bei der dritten Methode werden zunächst einige kleinere Aufträge pünktlich bezahlt, bis das Vertrauen des Kunden gewonnen ist, dann verschwinden die Täter mit der großen Lieferung.

Der Kreditversicherer wird seinen Kunden effektiv dabei unterstützen, nicht auf solche Betrüger hereinzufallen.

Im Rahmen von Deckungserweiterungen ist eine Entschädigung bereits bei Zahlungsverzug (protracted default) des Inlandskunden möglich, bevor eine Insolvenz eingetreten ist. Teilweise sind dazu weitere Voraussetzungen zu erfüllen, z. B. vergebliche Aktivitäten eines Inkassounternehmens des Kreditversicherers.

Auch bei der **Ausfuhrkreditversicherung**, bei der der Abnehmer im Ausland sitzt, kann eine Entschädigung bei Zahlungsverzug vereinbart werden. Das bedeutet, eine versicherte Forderung gegenüber einem Kunden mit Sitz in den Ländern, die im Einzelnen benannt werden, wird nach Überschreitung der ursprünglich vereinbarten Fälligkeit nicht innerhalb der Karenzfrist bezahlt.

Als Zeitpunkt für den Eintritt des Versicherungsfalles gilt der Tag, an dem diese Frist verstrichen ist. Die Karenzfrist wird je Land in einer so genannten Protracted-Default-Liste angegeben. Nach Ablauf einer bestimmten Frist (etwa sechs Monate nach Fälligkeit der Forderung) tritt der Versicherungsfall auch ohne Vorliegen einer Insolvenz ein. Voraussetzung ist, dass der Versicherungsnehmer seiner kaufmännischen Sorgfaltspflicht hinsichtlich des Forderungseinzuges nachgekommen ist.



Inkasso

Viele Forderungen gehen allein deshalb verloren, weil Gläubiger zu früh resignieren oder nicht entschieden genug reagieren. Im Umgang mit säumigen Zahlern bedienen sich deshalb immer mehr Unternehmen der Hilfe von Inkassounternehmen.

Auch die Kreditversicherer arbeiten mit Inkassounternehmen zusammen bzw. haben selbst entsprechende Firmen gegründet und bieten ihren Kunden diese Dienstleistung an.

Die Erfolgsaussichten, mit Hilfe eines Inkassounternehmens an sein Geld zu kommen, liegen bei Forderungen, die nicht älter als 3–4 Monate sind, bei rund 80 Prozent. Viele Unternehmen mahnen jedoch unsystematisch und geben ihre Forderungen zu spät an das Inkassounternehmen ab. Dabei können diese als neutrale Vermittler die Voraussetzung dafür schaffen, dass der Kunde Ihnen auch nach der erfolgreichen Durchsetzung der Forderung erhalten bleibt.

Beispiel:

Seit Jahren arbeiten Sie mit einem Kunden erfolgreich zusammen. Auch Ihrem Kreditversicherer liegen keine negativen Daten vor. Sie liefern daher Waren im Wert von 50 000 Euro und stellen diese mit einem Zahlungsziel von 30 Tagen in Rechnung. Da der Kunde nicht pünktlich zahlt, mahnen Sie ihn an. Doch auch nach der 3. Mahnung, z. B. 42 Tage nach Fälligkeit, ist noch kein Geld eingegangen. Sie melden jetzt die Überfälligkeit Ihrem Kreditversicherer. Da Sie Ihren Kunden gut kennen, machen Sie noch keinen Gebrauch davon, jetzt schon einen Inkassoauftrag zu stellen. Doch auch 90 Tage nach Fälligkeit der Rechnung haben Sie noch kein Geld bekommen. Jetzt geben Sie fristgerecht einen Inkassoauftrag an Ihren Kreditversicherer.

Ist der Kreditversicherer erfolgreich, sorgt er dafür, dass Sie Ihr Geld so schnell wie möglich bekommen. Sofern Sie dies vereinbart haben, tritt ansonsten spätestens 90 Tage nach Ihrem Inkassoauftrag der Versicherungsfall „Nichtzahlungstatbestand“ (protracted default) ein. Dann bekommen Sie Ihr Geld spätestens 30 Tage nach Eintritt des Versicherungsfalles und Vorliegen der Unterlagen.



Kreditversicherung als Grundlage für Bankkredite

Ein weiterer Vorteil einer Kreditversicherung besteht in der Erweiterung des Finanzierungsspielraums des versicherten Unternehmens. Denn bei der Bonitätsbeurteilung einer Bank ist die Bewertung des Delkredererisikos von großer Bedeutung.

Soweit in der Bilanz ausgewiesene Forderungen aus Warenlieferungen und Leistungen durch eine Delkrederversicherung abgesichert sind, kann auf das Unternehmen bei Eintritt des Versicherungsfalles lediglich die vereinbarte Selbstbeteiligung zukommen. Die Gefahr einer Insolvenz des Unternehmens durch Zahlungsunfähigkeit seiner Abnehmer ist weitgehend gebannt.

Für die Prüfung der Kreditwürdigkeit dieses Unternehmens kann daher von so genannten „sicheren“ Forderungen ausgegangen werden. Diese steigern die Bonität des Unternehmens und seine eigenen Möglichkeiten zur Inanspruchnahme bzw. Erweiterung von Kreditlinien. Somit ist das Bestehen einer Kreditversicherung im Hinblick auf den Kredit eines Unternehmens nicht nur ein Bonitätsmerkmal, sondern auch eine verlässliche Grundlage für Bankkredite.

Absicherung des Exportgeschäfts:

Wer Waren oder Dienstleistungen an Kunden im Ausland verkauft, geht im Vergleich zum Inlandsmarkt besondere Risiken ein. So hat der Exporteur häufig nicht die Möglichkeit, ausreichende Transparenz in Bezug auf die Bonität seiner Abnehmer zu erhalten.

Besonders beim Handel mit Nicht-EU-Ländern muss der Exporteur damit rechnen, dass er trotz vorhandener Zahlungsfähigkeit seines Abnehmers sein Geld nicht bekommt, wenn z. B. die Devisensituation im Abnehmerland dies nicht zulässt. Spezielle Länderrisiken können zudem die Bonität jedes einzelnen Abnehmers erheblich beeinflussen und z. B. als Folge von staatlichen Eingriffen seine Insolvenz verursachen.

Zur Abdeckung dieser Risiken bieten sowohl der Bund als auch die privaten Kreditversicherer Lösungen an. Im Rahmen der Exportförderung stellt der Bund Exportkreditgarantien für den Forderungsausfall bei Lieferungen und Leistungen (so genannte Hermesdeckungen).

Dieses Instrument setzt der Staat vor allem zur Stützung des Handels mit Ländern ein, bei denen auf Grund des Rechtssystems oder der wirtschaftlichen Situation die Bezahlung der Rechnung durch den Abnehmerbetrieb nicht sicher ist.

Die privaten Kreditversicherer decken diese Risiken, vorwiegend im Bereich der kurzfristigen Exportfinanzierung, mit einer Ausfuhrkreditversicherung ab. Dieser Schutz erstreckt sich auch auf die meisten Nicht-OECD-Staaten.

Abgesichert werden kann neben dem wirtschaftlichen Risiko häufig auch das politische Risiko. Für die zehn neuen EU-Beitrittsländer werden seit Anfang 2005 die kurzfristigen Exportfinanzierungen von staatlicher Seite nicht mehr übernommen. Die privaten Kreditversicherer bieten hier Versicherungsschutz an.



Stichwort: Basel II

Wenn ein Unternehmen in die Insolvenz geht, ist dies mit zahlreichen Konsequenzen verbunden. Betroffen sind meist auch die Banken, die dem Unternehmen Kredit gewährt haben. Oft können sie nur noch Teile ihrer Forderungen aus der Insolvenzmasse eintreiben. Sie müssen die Kredite ganz oder teilweise abschreiben, d. h. als Verlust verbuchen. Banken treffen eine Risikovorsorge, indem sie Abschreibungen in die Bilanzen einstellen, mit denen das Volumen der gefährdeten Kredite ganz oder teilweise abgedeckt werden soll.

Ziel von Basel II ist es, die Stabilität des internationalen Finanzsystems zu erhöhen. Dazu sollen die Risiken im Kreditgeschäft besser erfasst und die Eigenkapitalvorsorge der Kreditinstitute risikogerechter ausgestaltet werden. Das bedeutet, dass die Kreditinstitute zukünftig umso mehr Eigenkapital vorhalten sollen, je höher das Ausfallrisiko des Kreditnehmers ist, an den sie einen Kredit vergeben.

Zur Zeit müssen Banken jeden vergebenen Kredit grundsätzlich mit 8 Prozent Eigenkapital unterlegen. Basel II regelt dieses Konzept neu. Grundsätzlich gilt auch hier eine Eigenkapitalunterlegung von 8 Prozent. Diese wird jedoch noch mit einem Risikofaktor gewichtet, der je nach Bonität (Ausfallrisiko) des Kreditkunden variiert. Bei sehr guter Kunden-Bonität sind nur ein Fünftel der 8 Prozent, im schlechtesten Fall hingegen das Anderthalbfache der 8 Prozent vorzuhalten.

Mittelbar werden auch die mittelständischen Firmenkunden der Banken von diesen Veränderungen betroffen sein. Denn um die Bonität ihrer Kunden bewerten zu können, entwickeln die Banken derzeit Rating-Verfahren, mit denen sie ihre Kreditkunden in Rating-Klassen einstufen können. Die Höhe der bei Banken erforderlichen Eigenkapitalunterlegung wirkt sich entscheidend auf die Kreditkonditionen des Kunden aus: Je mehr Eigenkapital die Bank unterlegen muss, desto schlechter werden die Kreditkonditionen sein.



Kautions- versicherung

Private und öffentliche Auftraggeber verlangen von den beauftragten Unternehmen Sicherheiten für die Erbringung der vereinbarten Leistungen. Ohne diese kommen viele Geschäfte nicht zu Stande. Häufig tritt die Hausbank als Bürge auf. Der Nachteil: Die Kreditlinie des Unternehmens wird belastet. Mit einer Kautionsversicherung wird die Kreditlinie entlastet und so zusätzliche Liquidität geschaffen – also mehr Spielraum für die Finanzierung und Ausweitung von Geschäften.

Der Kreditversicherer übernimmt im Inland und zum Teil auch im Ausland Bürgschaften für unterschiedliche Sicherungszwecke, z. B. für Verpflichtungen als Auftragnehmer aus Bau- und Lieferverträgen.

Zu diesem Zweck schließt der Kreditversicherer mit seinem Kunden einen Kautionsversicherungsvertrag ab. Wichtige Bestandteile des Vertrages sind die Kreditzusage, die Allgemeinen Bedingungen für die Kautionsversicherung sowie bei Bedarf vereinbarte Sicherheiten.

In der Kreditzusage erklärt sich der Versicherer bereit, im Auftrag seines Kunden, also des Hauptschuldners der zu verbürgenden Leistung, Bürgschaften und/oder Garantien bis zu einem bestimmten Gesamtbetrag (Avalrahmen) zu übernehmen.

Während der Laufzeit des Kautionsversicherungsvertrages und der gültigen Kreditzusage kann der Versicherungskunde für seinen Bedarf einzelne Urkunden bis zur Höhe der Kreditlinie abrufen.

Die Versicherungsleistung besteht einerseits in der Bereitstellung der Bürgschaft, Garantie bzw. Sicherheitsleistung durch den Kreditversicherer, andererseits auch in der Zahlung des verbürgten oder garantierten Betrages im Versicherungsfall, d. h. bei der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners.



Vertrauens- schaden- versicherung

Die Vertrauensschadenversicherung beschäftigt sich mit einer besonderen Form der Wirtschaftskriminalität, nämlich der Schädigung von Unternehmen durch eigene Mitarbeiter, Fremdpersonal und Zeitarbeitskräfte.

Sie ersetzt Schäden aus Unterschlagung, Diebstahl, Betrug, Urkundenfälschung, Computermisbrauch und sonstigen vorsätzlich begangenen unerlaubten Handlungen.

Voraussetzung für eine Entschädigungsleistung ist der Nachweis eines rechtsbeständigen Schadenersatzanspruchs gegen den Schadenverursacher. Schadenersatzansprüche gegen den Schadenstifter gehen auf den Versicherer über.

Was viele nicht wissen: Bei etwa 40 Prozent der Betrugs-, Diebstahls- und Unterschlagungsdelikte sind die Täter die eigenen Mitarbeiter. Der Anstieg der Verluste durch Mitarbeiterkriminalität hält ungebrochen an. Der jährliche Schaden liegt bei mehreren Milliarden Euro. Dennoch haben sich die wenigsten Unternehmen gegen dieses Risiko versichert.

Untreue, Unterschlagung und Betrug schädigen die betroffenen Unternehmen nicht nur in finanzieller Hinsicht. Fälle dieser Art sind immer auch ein schwerer Vertrauensbruch gegenüber dem Betrieb und dem Kreis der Kollegen. Sie können das Ansehen eines Betriebes erheblich beeinträchtigen und Zweifel an der Seriosität der Firma hervorrufen. Nicht selten wird deshalb von einer Strafanzeige abgesehen.

Die Veruntreuungen spielen sich vor allem im bargeldlosen Zahlungsverkehr ab. Manipulationen im Scheck- und Wechselverkehr sind nahezu in jedem Betrieb möglich. Die Täter besitzen meist betriebswirtschaftliches Fachwissen und gute Kenntnisse der internen organisatorischen Abläufe und Gewohnheiten des geschädigten Betriebes.

Neue Instrumente der Forderungsfinanzierung

Kleine und mittlere Unternehmen werden im Zuge von Basel II größere Schwierigkeiten haben, ihre eigenen offenen Forderungen im Ernstfall durch höhere Kreditlinien bei ihren Banken zu finanzieren. Die Kreditversicherer bieten in diesem Zusammenhang ein effektives Forderungsmanagement an, das die Höhe der Außenstände reduzieren kann.

Aber auch Instrumente wie Forfaitierung, Factoring und Asset Backed Securities, die in zunehmendem Maße von dazu eigens gegründeten Gesellschaften angeboten werden und auch für den Mittelstand interessant sind, kommen immer mehr zum Einsatz.

Bei diesen Instrumenten handelt es sich um verschiedene Methoden der Forderungsabtretung, die dazu führen, dass ein Unternehmen das Geld aus seinen Forderungen rasch erhält und damit Bankkredite überflüssig werden beziehungsweise Kapital für Investitionen frei wird.

ABS (Asset Backed Securities)

Ins Deutsche übersetzt bedeutet ABS: Wertpapiere (Securities), die durch Forderungen (Assets) hinterlegt (Backed) sind. Oder noch einfacher ausgedrückt: Die Forderungen eines Unternehmens werden in Wertpapiere umgewandelt und somit direkt an den Kapitalmarkt verkauft.

Gerade im Hinblick auf Ratingverfahren im Zuge von Basel II ist diese Form der Forderungsfinanzierung für mittlere und große Unternehmen eine sinnvolle Alternative zum klassischen Bankkredit. Denn viele Firmen weisen in ihrer Bilanz 20 Prozent und mehr der Bilanzsumme als Forderungen aus. Diese Forderungen binden in großem Umfang Eigenkapital und beinhalten zusätzlich ein hohes Ausfallrisiko. Die Folge: Das Kreditrating eines Unternehmens bei den Banken verschlechtert sich und verteuert somit die Kredite.

Durch den Verkauf von Forderungen erhält der Verkäufer vorweggenommene Liquidität. Die Vorteile für den Verkäufer sind in erster Linie geringere Kosten, Steuervorteile, eine Begrenzung seines Ausfallrisikos sowie mehr Finanzierungsflexibilität. Je nach Verwendung der Liquidität können verbesserte Bilanzverhältnisse entstehen.

Seit etwa zwei Jahren bieten Finanzdienstleister Asset Backed Securities für Forderungsausstände ab fünf Millionen Euro an. Damit sind die ABS-Programme zunehmend auch für Unternehmen aus dem Mittelstand interessant.



Factoring

Unter Factoring versteht man den Verkauf von Geldforderungen aus Waren- und Dienstleistungsgeschäften an eine Bank oder an Institute, die auf Forderungsmanagement spezialisiert sind. Diese Definition stellt eindeutig klar, dass Factoring ein Kauf- und kein Kreditgeschäft ist.

Der Factor finanziert die Forderungen im Rahmen der vereinbarten Kreditlimite, in der Regel bis zu 90 Prozent des Gegenwertes, und überweist dem Unternehmen den Gegenwert – abzüglich einer Factoringgebühr. So lassen sich Außenstände sofort – also noch vor ihrer Fälligkeit – in Liquidität umwandeln.

Zu den wesentlichen weiteren Funktionen gehören neben dieser Finanzierungsfunktion die Übernahme der Debitorenbearbeitung und die Absicherung des Insolvenzrisikos. Denn der Factor übernimmt auch die Haftung für die Bezahlung der Forderungen. So schützt Factoring das Unternehmen auch vor Forderungsausfällen durch die Insolvenz seiner Kunden.

Forfaitierung

Seit den frühen 60er Jahren ist die Forfaitierung als Produkt zur gleichzeitigen Risikoabsicherung und Finanzierung von (Auslands-)Forderungen etabliert. Forfaitierung ist der regresslose Verkauf einer abstrakten (vom Grundgeschäft losgelösten) Forderung mit einem in der Zukunft liegenden Zahlungsziel.

Wurden in den ersten Jahren ausschließlich Wechselforderungen forfaitiert, so ist heute der Ankauf von Buchforderungen ebenso üblich. In der Regel werden die zu forfaitierenden Forderungen durch Banksicherheiten (Aval, Garantie, Akkreditiv) aus dem Land des Käufers unterlegt.

Weiterhin ist die Forfaitierung von kreditversicherten Forderungen eine immer bedeutendere Alternative, da die Käufer vermehrt die Stellung von Banksicherheiten für die gewünschte Finanzierung ablehnen. Insbesondere vor dem Hintergrund der aktuell geführten „Basel II“-Diskussionen ist die Forfaitierung ein interessantes Produkt, denn durch den Verkauf von Forderungen erzielt das Unternehmen wesentliche Vorteile:

- Risikoentlastung (kein Debitoren- und Länderrisiko)
- Bilanzentlastung
- Liquiditätsverbesserung
- Entlastung der Kreditlinien bei Banken
- Vermeidung von Zins- und Kursrisiken

Forfaitierungen werden auf Basis eines Einzelgeschäfts abgeschlossen ohne die Notwendigkeit eines Rahmenvertrags. Der Ankauf der Forderungen erfolgt zu einem vereinbarten Diskontzinssatz; die Forderungen werden abdiskontiert und der Nettobetrag wird dem Verkäufer umgehend zur Verfügung gestellt.



Ihre Ansprechpartner

Bei Interesse an den in dieser Broschüre vorgestellten Produkten können Sie sich insbesondere (ohne Anspruch auf Vollständigkeit) an folgende Anbieter wenden:

Delkredereversicherung

ACE Insurance S.A.-N.V., Brüssel
Direktion für Deutschland
Tel. 069-756130
www.ace-insurance.de

Allgemeine Kreditversicherung Coface AG
Tel. 06131-3230
www.allgemeine-kredit.de

Atradius Kreditversicherung AG
Tel. 0221-2044-0
www.atradius.de

Euler Hermes Kreditversicherungs-AG
Tel. 040-8834-0
www.eulerhermes.de

R + V Allgemeine Versicherung AG
Tel. 0611-553-0
www.ruv.de

Versicherungskammer Bayern
Versicherungsanstalt des öffentlichen
Rechts
Tel. 089-2160-0
www.vkb.de

Zürich Gruppe Deutschland
Tel. 069-7115-1
www.zuerich.de

Kautionsversicherung

Allgemeine Kreditversicherung Coface AG
Tel. 06131-3230
www.allgemeine-kredit.de

Atradius Kreditversicherung AG
Tel. 0221-2044-0
www.atradius.de

AXA Versicherung AG
Tel. 0221-148 105
www.axa.de

Euler Hermes Kreditversicherungs-AG
Tel. 040-8834-0
www.eulerhermes.de

R + V Allgemeine Versicherung AG
Tel. 0611-553-0
www.ruv.de

Versicherungskammer Bayern
Versicherungsanstalt des öffentlichen
Rechts
Tel. 089-2160-0
www.vkb.de

Winterthur Garantie
Deutsche Garantie- und Kautions-
Versicherungs-Aktiengesellschaft
Tel. 089-3606-0
www.dbv-winterthur.de

VHV Deutsche Kautionsversicherung
für die Bauwirtschaft AG
Tel. 0511-19070
www.vhv.de

Zürich Gruppe Deutschland
Tel. 069-7115-1
www.zuerich.de

Vertrauensschadenversicherung

ACE Insurance S.A.-N.V., Brüssel
Direktion für Deutschland
Tel. 069-756130
www.ace-insurance.de

AIG EUROPE S.A., Paris
Direktion für Deutschland
Tel. 069-97113-0
www.aigeuropa.com

AXA Versicherung AG
Tel. 0221-148 105
www.axa.de

Chubb Insurance Company of Europe SA.
Direktion für Deutschland
Tel. 0211-8773-0
www.chubb-masterpiece.de

CNA Insurance Company Limited
Direktion für Deutschland
Tel. 069-9551140
www.cna.com

Euler Hermes Kreditversicherungs-AG
Tel. 040-8834-0
www.eulerhermes.de

R + V Allgemeine Versicherung AG
Tel. 0611-553-0
www.ruv.de

Winterthur Garantie
Deutsche Garantie- und Kautions-
Versicherungs-Aktiengesellschaft
Tel. 089-3606-0
www.dbv-winterthur.de

Zürich Gruppe Deutschland
Tel. 069-7115-1
www.zuerich.de

Aus der Reihe „Versicherungen klipp+klar“ können u. a. folgende Broschüren unter der Hotline 0800/7424375 oder über die Website www.versicherungen-klippundklar.de bestellt werden:

- Sozial- und Individualversicherungen in Deutschland
Versicherungen staatlich und privat
- Attraktiv für Arbeitgeber und Arbeitnehmer
Die betriebliche Altersversorgung
- Individuelle Vorsorge richtig steuern
Steuern und Lebensversicherung
- Mehr Sicherheit für Betriebe und Freiberufler
Versicherungen für Selbstständige
- Altersvorsorge und Risikoschutz
Lebensversicherung – Ihre private Vorsorge

Finanzielle Gefahren kalkulieren
Die Kreditversicherung – Risiken erkennen und absichern

ZUKUNFT klipp + klar
Informationszentrum der
deutschen Versicherer