TradeLiner

VOLLE KRAFT VORAUS – FÜR DEN HANDEL!

DIE FLEXIBLE KREDITVERSICHERUNG VON COFACE.

coface
FOR TRADE

TradeLiner

coface FOR TRADE

VOLLE KRAFT VORAUS – FÜR DEN HANDEL!

KREDITVERSICHERUNG: FRAGEN UND ANTWORTEN AM BEISPIEL DES TRADELINERS VON COFACE.

Lieferung auf Zahlungsziel: Usus im Handel rund um die Welt. Der so gewährte Lieferantenkredit birgt das Risiko, dass Abnehmer verspätet oder nicht bezahlen und der Lieferant Forderungsverluste erleidet. Das beeinträchtigt die Liquidität und kann bis zur Insolvenz führen. Untersuchungen von Coface zum Zahlungsverhalten von Unternehmen zeigen, dass der Zahlungsverzug in vielen Ländern nicht die Ausnahme, sondern die Regel ist. Auch in Österreich müssen vier von fünf Unternehmen länger als vereinbart auf ihr Geld warten. Das klassische Mittel zur Absicherung von Forderungen ist die Kreditversicherung. Das zentrale Versicherungsprodukt von Coface ist der TradeLiner.

WELCHEN DECKUNGSUMFANG HAT DER TRADELINER?

-

- **Länder:** Mit dem TradeLiner können Forderungsrisiken in allen „versicherbaren Ländern" weltweit abgesichert werden. Das sind weit über 200.

- **Branchen:** die Kreditversicherung ist für alle Branchen darstellbar. Wegen branchentypischer Besonderheiten gibt es gesonderte Lösungen für den Bau im In- und Ausland sowie für Händler oder den Energiesektor.

- **Unternehmen:** alle gewerblichen Kunden des Versicherungsnehmers im In- und Ausland können eingeschlossen werden. Für staatliche und öffentlich-rechtliche Abnehmer gibt es im TradeLiner eine gesonderte Option.

- **Art der Risiken:** die Kreditversicherung bezieht sich klassisch auf wirtschaftliche Risiken und definierte früher die Insolvenz des Abnehmers als Schadenfall. Die moderne Kreditversicherung deckt aber auch politische Risiken. Sie können im TradeLiner mit Option für einen geringen Prämienaufschlag einfach abgesichert werden. Sogar Zahlungsausfälle aufgrund von Terrorakten können separat über die politische Deckung mitversichert werden. Das Bestellrisiko ist im Fabrikationsrisiko inkludiert, ebenso die Nichtzahlung aufgrund einer ungerechtfertigten Ablehnung der Annahme der Lieferung sowie Schadensersatzforderungen.

KANN DER KUNDE DIE ZAHLUNGSZIELE SELBST FESTLEGEN?

-

Ja. Da sich die private Kreditversicherung im kurzfristigen Bereich bewegt, sind im Standard Ziele von 120 bis zu 150 Tagen möglich. Der Versicherungsnehmer kann die Ziele auch verlängern.

WAS KANN NICHT VERSICHERT WERDEN?

-

Verbundene Unternehmen. Zahlungsunfähige Kunden. Kunden, die Coface nach der Kreditprüfung abgelehnt hat oder deren Limite aufgehoben wurden. Finanzforderungen. Forderungen, die nicht im Rahmen des üblichen Geschäftsbetriebes anfallen, zum Beispiel, wenn ein Stahlhändler seine Dienstwagenflotte oder eine Immobilie verkauft.

WONACH RICHTET SICH DIE VERSICHERUNGSPRÄMIE?

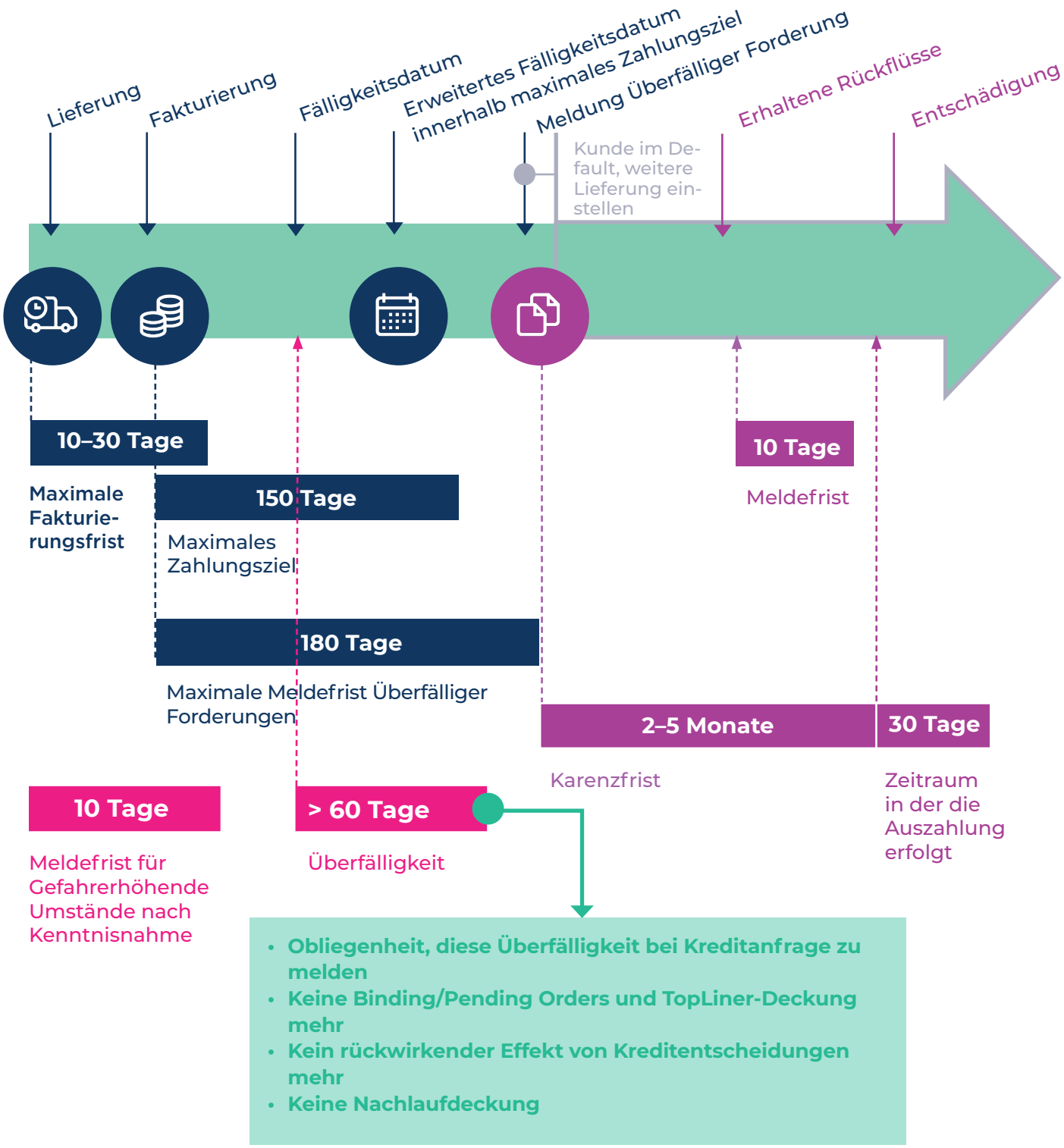
-

In der Kreditversicherung werden üblicherweise Umsatz- oder Saldenprämien berechnet. Der TradeLiner wurde auch in diesem Punkt flexibel gestaltet. So sind verschiedene Varianten erhältlich: Umsatz-, Salden-, Limit- und Fixprämien. Der TradeLiner umfasst standardmäßig die wesentlichen Risiken. Darüber hinaus kann der Kunde nach seinem konkreten Bedarf eine ganze Reihe Zusatzlösungen wählen. Viele dieser Optionen kosten keinen Aufschlag. Oder es gibt einen Prämienaufschlag, zum Beispiel für das Fabrikationsrisiko. Manche Optionen erfordern im Handling zusätzliche Meldungen, zum Beispiel die Deckung von Vorauszahlungen.

WIE FUNKTIONIERT DIE KREDITVERSICHERUNG IM ALLTAG? WAS MUSS ICH TUN?

-

Kreditversicherung lebt, sie ist ein ständiger Prozess zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer. Das klingt, als wäre das alles hochkompliziert. Ist es aber nicht. Die Kommunikation ist wichtig, weil Kreditversicherung nicht einfach eine Schadenversicherung ist, sondern aktives Risikomanagement. Dafür müssen Daten ausgetauscht werden: Limitanfragen, Kreditentscheidungen, Bonitätsinformationen, Einschluss neuer Abnehmer usw. Diese Kommunikation erfolgt über CofaNet Essentials, in das sich die Kunden einloggen, oder über Schnittstellen, die Daten zwischen den Coface-Systemen und den Anwendungen des Kunden bewegen. Das Schaubild zeigt, wie der Vertrag angewendet wird:



WIE FUNKTIONIERT INKASSO?

-

Ist eine Zahlung über das maximale Zahlungsziel hinaus überfällig, kümmert sich Coface umgehend mit der Beauftragung durch den Kunden um die Beitreibung. Die Experten stützen sich dabei auf das globale Coface-Netzwerk und nehmen in jedem Fall die gebotene Rücksicht auf die Geschäftsbeziehungen des Versicherungsnehmers mit seinen Kunden. Vertraglich sind zwei Varianten für das Inkasso möglich. So kann der Kunde einen separaten Vertrag mit Coface Austria Kreditversicherung Service GmbH abschließen. Er zahlt dann für die Beitreibung eine Erfolgsprämie. Die Inkassokosten werden dabei entschädigt, wenn der Schuldner im Vertrag eingeschlossen ist. Der Kunde kann Coface Debitoren dabei auch beauftragen, Inkasso bei nicht-eingeschlossenen Abnehmern zu betreiben, dann werden die Kosten nicht entschädigt. Bei der zweiten Variante ist das Inkasso Bestandteil des TradeLiner-Vertrages. Auch da gibt es in der Umsetzung verschiedene Möglichkeiten. So kann der Versicherungsnehmer das Inkasso auch durch einen Dritten erledigen lassen. Am einfachsten geht das aber über Coface.

VERSICHERUNGEN HABEN IMMER OBLIEGENHEITEN. WELCHE SIND DAS BEIM TRADELINER?

-

Coface hält die Obliegenheiten im TradeLiner möglichst schlank. Aus dem Wesen der Kreditversicherung als Risikosteuerungsinstrument ergibt sich, dass Kreditlimite auf die Abnehmer beantragt werden müssen. Diese Kreditanträge lösen das wichtige Kreditprüfungsprozedere bei Coface aus. Andere wichtige Informationen betreffen die Umsatz- oder Saldenmeldungen, die Angaben für das maximale Zahlungsziel, die Meldung Überfälliger Forderungen, Informationen über eventuell Gefahrerhöhende Umstände während der Laufzeit. Je nach gewählter Option können weitere Obliegenheiten hinzukommen. Das klingt vielleicht kompliziert, in der Anwendung spielt sich das aber schnell ein. Alle Informationen werden bequem und schnell online übermittelt.

WAS IST, WENN COFACE EINEN ABNEHMER NICHT MEHR DECKT? VERLIERT DER KUNDE DANN AUTOMATISCH UND SOFORT DEN VERSICHERUNGSSCHUTZ?

-

Nein. Nur in sehr seltenen Fällen werden Risiken ad hoc ausgeschlossen. In der Regel bleibt genügend Zeit, sich bei gravierenden Bonitätsverschlechterungen auf eine Entwicklung einzustellen. Die Kreditversicherung ist auch ein Frühwarnsystem im Kreditmanagement der Unternehmen. Ausschlüsse gelten ab Zugang der Mitteilung. Bei einem Komplettausschluss von Risiken greift die Nachlaufdeckung (Grace Period). Die Nachdeckungsfrist gilt für Forderungen, die nicht mehr als 60 Tage überfällig sind. Sie muss gesondert vereinbart werden.

WAS IST, WENN DAS LIMIT VON COFACE NICHT AUSREICHT?

-

Normalerweise sind Forderungen über dem Limit nicht versichert. Die Lieferung erfolgt dann im eigenen Risiko des Lieferanten. Coface bietet aber eine Möglichkeit, ein Limit für bestehende Abnehmer kurzfristig und befristet zu erhöhen. Lehnt Coface eine Kreditanfrage ab oder setzt ein Limit unterhalb der beantragten Höhe fest (Teilzeichnung), kann der Versicherungsnehmer schnell online eine „TopLiner-Deckung“ erhalten. Der Kunde legt die Höhe und Laufzeit selbst fest und erfährt sofort die gesonderte Prämie für die Zusatzdeckung. Coface geht so auf Kundenerfordernisse ein, die eine Lieferung aus bestimmten Gründen über das ursprünglich gewährte Limit hinaus absichern wollen. Die Zusatzprämie wird für das Zusatzrisiko erhoben.

MAN HÖRT UND LIEST IMMER WIEDER VON INSOLVENZANFECHTUNGEN. HILFT DA EINE KREDITVERSICHERUNG?

-

Ja, die Anfechtungsversicherung von Coface. Es stimmt: Immer wieder fordern Insolvenzverwalter bereits gezahlte Gelder von Lieferanten zurück. Die Forderungen können bis zu zehn Jahre zurückreichen und für Unternehmen bedrohlich hohe Beträge ausmachen. In der Kreditversicherung sind die Forderungen im Rahmen des Basislimits versichert. Mit der Anfechtungsversicherung bietet Coface zusätzliche Anfechtungssummen neben dem Basislimit sowie die Übernahme der Rechtskosten zur Abwehr von Ansprüchen. Sie kann als Option in den TradeLiner eingeschlossen werden.

GIBT ES ZUSÄTZLICHE KOSTEN ZUR PRÄMIE?

-

Obligatorisch sind die Kreditprüfungsgebühren. Sie werden für die permanente Überwachung der Debitoren des Versicherungsnehmers erhoben. Auch die Beitreibung von Forderungen wird berechnet. Sofern diese versichert sind, werden sie entschädigt. Zum Beispiel, wenn das Inkasso von Coface Debitoren übernommen wird und der Schuldner in der Versicherung eingeschlossen war.

MÜSSEN ALLE ABNEHMER IN DEN VERSICHERUNGS-SCHUTZ EINBEZOGEN WERDEN? ODER KANN MAN AUCH ABNEHMER RAUSLASSEN?

-

Üblicherweise werden in eine Kreditversicherung alle Abnehmer eingeschlossen. Dabei müssen nicht alle Debitoren benannt werden, es gibt auch einen Pauschalteil für kleinere Forderungsvolumina. Diese Risiken prüft der Versicherungsnehmer selbst. Definierte Ausschlüsse sind auch im benannten Teil möglich. Sie müssen mit Coface besprochen werden.

WAS IST MIT DEN FORDERUNGEN, DIE BEI ABSCHLUSS DER VERSICHERUNG SCHON BESTEHEN?

-

Zu Vertragsbeginn können bis zu 90 Tage alte Forderungen rückwirkend eingeschlossen werden.

WIE FUNKTIONIERT DAS MIT DER SELBSTENTSCHEIDUNGSGRENZE?

-

Die Abnehmer, für die ein Pauschalteil vereinbart wurde, prüft der Versicherungsnehmer selbst. Mindestanforderung sind Auskünfte anerkannter Auskunfteien. Am einfachsten funktioniert das über Wirtschaftsauskünfte von Coface. Das gilt insbesondere für die neu entworfenen Kurz- und Vollauskünfte sowie Bonitätsbewertungen von Unternehmen überall auf der Welt.

Weiter kann der Versicherungsnehmer anhand positiver Zahlungserfahrung seine Selbstprüfungskriterien erfüllen.

WAS IST MIT EINZELRISIKEN ODER PROJEKTEN?

-

Sofern es sich um Zahlungsziele im kurzfristigen Bereich handelt, bietet der TradeLiner für einzelne Risiken die Variante „Single Buyer“. Für Einzelrisiken mit längeren Laufzeiten gibt es bei Coface die Single Risk Polizze.

coface
FOR TRADE

FÜR WEITERE INFORMATIONEN KONTAKTIEREN SIE BITTE UNSER SALES TEAM ODER BESUCHEN SIE UNSERE WEBSITE

+43/1/515 54-690
SALES-AUSTRIA@COFACE.COM
WWW.COFACE.AT

052022