



Konferenz Digitales Kreditmanagement 26./27. September 2019

Einzelforderungsabsicherung: Fluch oder
Segen für die klassische Kreditversicherung



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Ist das die Zukunft?

Klassische Warenkreditversicherung



Einzelforderungsabsicherung

Wo kommt die Warenkreditversicherung her?

- Der Versicherungsnehmer **muss** seinen gesamten Umsatz versichern
- Der Versicherungsnehmer hat eine Andienungspflicht
- Der Gesamtumsatz ist die **Basis** für den Versicherungsbeitrag
- Der Versicherer **entscheidet** über Umfang und Höhe des Versicherungsschutzes
- Der Versicherungsnehmer zahlt auch für **unversicherte** Umsätze Beitrag
- Die Warenkreditversicherung ist **nicht** jedem potenziellen Firmenkunden **bekannt**

Warum macht diese Vorgehensweise aus Sicht der Versicherer Sinn?

- Risikostreuung
- Vermeidung „Cherry-picking“
- Gesetz der großen Zahl
- Die schlechten/oder weniger guten Risiken werden durch die guten Risiken mitfinanziert
- Ein Schaden zerstört nicht sofort die Rentabilität und den Bestand des Vertrages
- Die Prämien sind deutlich höher als bei der Einzelforderungsabsicherung

Welche Formen der Einzelforderungsabsicherung gibt es überhaupt?

- Versicherung für einen Risikokunden bei fortlaufendem Geschäft
- Versicherung für einen Risikokunden für ein einmaliges Geschäft
- Versicherung für ausgewählte Risikokunden
- Versicherung eines einzelnen Geschäftsbereichs des Versicherungsnehmers
- can oder non-can
- Top-up Deckungen
-

Welche Umgebungsverhältnisse führen zur Marktetablierung der EFA?

- Wandel bei den Versicherungsnehmern → Individualität
- Aus unterschiedlichsten Gründen kann oder will der Versicherer einzelne Limite im Rahmen seiner Gesamtpolice nicht zeichnen
- In den letzten Jahren geringes Wachstum im Kreditversicherungsmarkt
- Der Markt fordert das Produkt
- Die Versicherer öffnen sich immer mehr für neue Lösungen im Markt

Wie positioniert sich R+V in diesem Markt?

- Wir begreifen die Einzelforderungsabsicherung eher als neue Chance im Markt
- Der Kunde kann über Einzelforderungsabsicherungen nach und nach von der „richtigen“ Warenkreditversicherung überzeugt werden
- Irgendwann kippt der Prämienvorteil zu Gunsten der vollständigen Warenkreditversicherung
- Wenn wir dem Versicherungsnehmer heute mit einer einzelnen Deckung oder Ausschnittdeckung ein Problem lösen, zielen wir für die Zukunft selbstverständlich darauf ab, den Gesamtvertrag zu erhalten
- Natürlich müssen wir dabei – gerade zu Zeiten der Konjunkturertrübung – die angefragten Limite mit Vorsicht und Weitblick prüfen

Fluch oder Segen in der Zukunft?

- Wie so häufig nicht mit einem klaren Ja oder Nein zu beantworten
- Die Einzelforderungsabsicherung ist eine sinnhafte Produktergänzung im Markt
- Die Einzelforderungsabsicherung soll und wird die Warenkreditversicherung nicht ablösen
- Die Versicherer müssen aus meiner Sicht lernen, mit den Markterfordernissen umzugehen
- Eine qualitativ hochwertige Risikobewertung der Einzelrisiken ist jederzeit zu gewährleisten
- Der Ausblick auf die prognostizierte rückläufige Wirtschaftsentwicklung macht den Markt äußerst spannend

Wo erhält die Digitalisierung des Kreditmanagements bei R+V Einzug?



Vielen Dank für Ihre Zeit

Ich stehe Ihnen gerne jetzt und/oder im Laufe der
Tagung für weiteren Austausch zur Verfügung

ENGAGIERT
SOLIDE ENGAGIERT
VORAUSSCHAUEND
GEMEINSCHAFTLICH
SOLIDE
VORAUSSCHAUEND SOLIDE GEMEINSCHAFTLICH
SOLIDE VORAUSSCHAUEND
GEMEINSCHAFTLICH
GEMEINSCHAFTLICH
VORAUSSCHAUEND **ENGAGIERT**
VORAUSSCHAUEND
GEMEINSCHAFTLICH SOLIDE VORAUSSCHAUEND
VORAUSSCHAUEND
SOLIDE GEMEINSCHAFTLICH
VORAUSSCHAUEND
ENGAGIERT
GEMEINSCHAFTLICH
VORAUSSCHAUEND SOLIDE
ENGAGIERT GEMEINSCHAFTLICH
VORAUSSCHAUEND