



km Unternehmertag 2019

Limitreduzierungen oder Limitaufhebungen in meiner Kreditversicherung, was tun?

Thorsten Keßel
Leiter Externes Rechnungswesen und Finanzen
Deutsche Edelstahlwerke Services GmbH

Sven Coels
Niederlassungsleiter Köln, km credit consulting

Düsseldorf, 16. Mai 2019



Agenda

- | | |
|--|--------------|
| 1. Ausgangssituation | Seite 3 |
| 2. Problemstellung bei restriktiven Entscheidungen | Seite 4 - 5 |
| 3. Anbietermarkt für Top Up Lösungen | Seite 6 - 18 |
| ■ Primär Kreditversicherer | |
| ■ Nischen Kreditversicherer | |
| ■ Lloyd`s Cover Holder | |
| 4. Zusammenfassung | Seite 19 |
| 5. Praxisfall Deutsche Edelstahlwerke | Seite 20 |

- Das Wesen der klassischen Warenkreditversicherung erfüllt unterschiedliche Funktionen
 - Erstattung von nicht prognostizierbaren Forderungsausfällen
 - Überwachung der Bonitätsentwicklung
 - Frühwarnfunktion im Fall von drohendem Zahlungsausfall

Im Zuge dessen gehört die Veränderung der individuellen Kreditlimitentscheidung zum Modell der klassischen Kreditversicherung, da es sich um generell kündbare Kreditlimite handelt

- Eine Veränderung des Kreditlimits in Form von Limitreduzierungen und/oder Limitaufhebungen, initiiert durch den Versicherer kann stattfinden im Rahmen von
 - Erstantrag
 - Teilentscheidungen oder Ablehnungen
 - Fortlaufende Bonitätsprüfung
 - Zwangsreduzierungen oder Limitaufhebungen
 - Entscheidungen auf Basis von individuellen Risikoinformationen
 - Portfoliogesteuerte Risikomaßnahmen
 - Bezogen auf Branchen oder ganze Länder
- Dies Entscheidungen ziehen weiteren internen Klärungsbedarf und Handlungsoptionen für den Lieferanten nach sich

Agenda

1. Ausgangssituation Seite 3
2. Problemstellung bei restriktiven Entscheidungen Seite 4 - 5
3. Anbietermarkt für Top Up Lösungen Seite 6 - 18
 - Primär Kreditversicherer
 - Nischen Kreditversicherer
 - Lloyd`s Cover Holder
4. Zusammenfassung Seite 19
5. Praxisfall Deutsche Edelstahlwerke Seite 20

- Vermeidung von höheren Eigenrisiken
 - Reduzierung von Zahlungszielen
 - Vorkasse / Anzahlungen
 - Anforderung von Sicherheiten
 - Lieferstopp
- Restriktive Maßnahmen führen oft in der Kundenbeziehung zu Störungen bis hin zur Beendigung der Geschäftsbeziehung
 - Internes Spannungsverhältnis zwischen den Bereichen Finanzen und Vertrieb kann entstehen
- Alternative Lösung kann eine Top Up Versicherung sein, die ergänzend zur Primärdeckung fungiert
 - Kombinationen des vom Primärversicherer gezeichneten Limit mit einem weiteren Limit eines sog. Top Up Versicherer

- Welche Punkte müssen bei der Sondierung einer Top Up Lösung beachtet werden?
 - Portfolioanalyse
 - Wie ist die Struktur der Deckungslücke, die durch eine Top Up Versicherung geschlossen werden soll?
 - Einzelne größere Entscheidungen versus Portfolioproblem?
 - Nullentscheidungen und/oder Aufhebungen versus Teilentscheidungen
 - Welche zusätzliche Höchstentschädigung wird für eine Top Up Lösung benötigt?
 - Struktur des zu versichernden Risikos kann Einfluss nehmen
 - Kosten-Nutzen Analyse
 - Welche Kosten entstehen in Abhängigkeit der unterschiedlichen Prämiengrundlage bezogen auf mein Portfolio
 - Wie hoch ist die zusätzliche Administrierung der Top Up Police?
 - Wird die ergänzende Lösung von den involvierten Partnern akzeptiert?
 - Primärversicherer (Informationspflicht)
 - Mögliche Finanzierungspartner (Factoring)

Agenda

1. Ausgangssituation Seite 3
2. Problemstellung bei restriktiven Entscheidungen Seite 4 - 5
3. Anbietermarkt für Top Up Lösungen Seite 6 - 18
 - Primär Kreditversicherer
 - Nischen Kreditversicherer
 - Lloyd`s Cover Holder
4. Zusammenfassung Seite 19
5. Praxisfall Deutsche Edelstahlwerke Seite 20

- Merkmale
 - Die angebotenen Top Up Lösungen können immer nur auf die im eigenen Haus bestehende Primär Kreditversicherung angewendet werden
 - Die Bedingungen und Klauseln der Primär Kreditversicherung werden weitestgehend übernommen
 - Außer einer separaten Verpflichtung zur Prämienzahlung, gibt es keine vertraglichen Obliegenheiten im Tagesgeschäft, die zusätzlich zu den in der Primärversicherung verankerten Pflichten entstehen
 - Werden vertragliche Obliegenheiten in der Primär Kreditversicherung erfüllt (z.B. Nichtzahlungsmeldung), gelten diese auch automatisch für die Top Up Lösung

- Übersicht des relevanten Top Up Anbietermarktes
 - Ergänzende Deckungsmodelle durch den Primärversicherer



- Deckungsmodelle durch einen spezialisierten Nischenversicherer



- Deckungsmodelle durch „Verwalter“ von Rückversicherungskapazitäten des Londoner Lloyd's Marktes

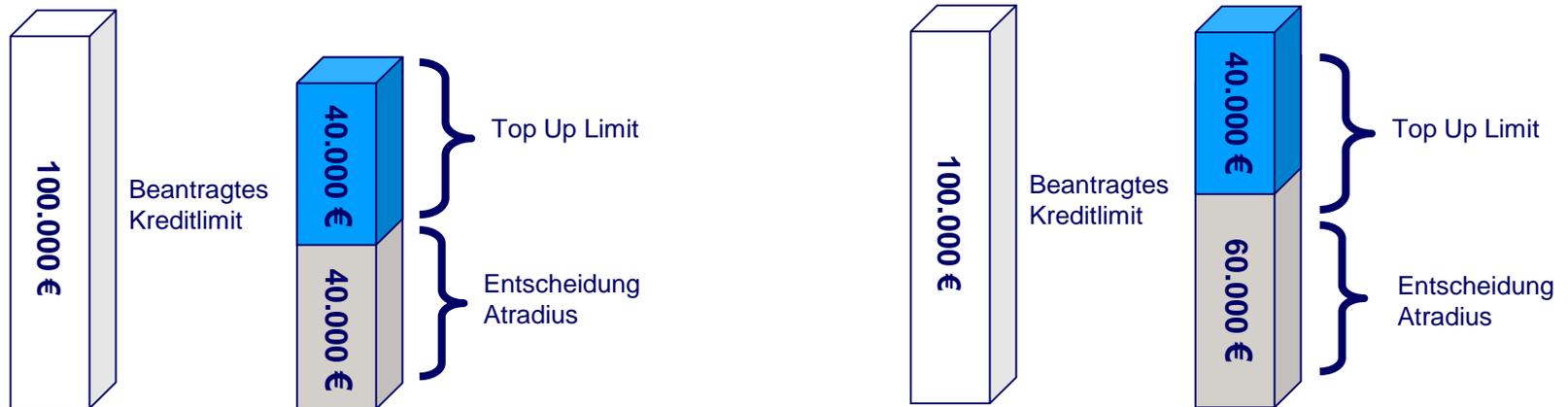


Coverholder at **LLOYD'S**



■ Atradius

- Einziger Anbieter, der eine Top Up Lösung über einen exklusiven Kooperationspartner (Tokio Marine Kiln) anbietet und nicht selbst die Rückversicherung übernimmt
- Produktname: CoverOnTop
- Anwendbar nur auf Portfoliobasis
 - Keine Einzelabsicherungen möglich
- Prinzip: automatische maximale Verdopplung der Teilentscheidungen bis zur Höhe des ursprünglichen Limitantrags



- Atradius
 - Prämiensatz wird für das Portfolio individuell berechnet
 - Prämienabrechnung erfolgt auf Basis der „kalkulatorischen Deckungslücke“ p.a.
 - Differenz zwischen Antragsbetrag und Entscheidungsbetrag bei allen Teilentscheidungen in dem definierten Portfolio
 - Wird die kalkulatorische Deckungslücke unterjährig größer, erfolgt eine Nachfakturierung pro rata
 - Monatliche Kontrolle der kalkulatorischen Deckungslücke (Anbietungspflicht)
 - Da keine Limite beantragt werden müssen, entstehen keine zusätzlichen Kosten für Prüfungsgebühren

- Atradius
 - Vorteile
 - Einfache Administrierung der Police
 - Keine Prüfungsgebühren
 - Entkopplung Primär Versicherer und Top Up Versicherer
 - Nachteile
 - Keine Absicherung von Einzelrisiken
 - Anbietungspflicht allein durch die kalkulatorische Deckungslücke
 - „Limitpflege“ ist notwendig, damit unnötige Kosten vermieden werden
 - Begrenzung auf die maximale Verdopplung des Kreditlimits in der Primärversicherung

- Coface
 - Produktname: Topliner
 - Absicherung erfolgt immer auf Basis einzelner Abnehmer
 - Prinzip: individuelle Prüfung eines zusätzlichen Kreditlimits als Top Up Limit, unabhängig vom ursprünglichen Antragsbetrag
 - Zwischen 5.000 und 5.000.000 € möglich
 - Laufzeit einer Deckungszusage ist immer begrenzt auf mindestens 30 bis maximal 90 Tagen
 - Während der Laufzeit ist die Deckung „unkündbar“ seitens des Versicherers
 - Ausnahme: Eintritt des Versicherungsfalles
 - Prämienabrechnung erfolgt als Festprämie pro Limit und wird bei jeder Anfrage individuell als Angebot für die angefragte Laufzeit errechnet
 - Keine zusätzlichen Kosten für Prüfungsgebühren

- Coface
 - Vorteile
 - Absicherung von Einzelrisiken ist möglich
 - Keine Begrenzung auf das maximal doppelte Limit des Primärversicherers
 - Limite sind unkündbar (Ausnahme Versicherungsfall)
 - Keine Anbieterspflicht
 - Nachteile
 - Maximale Laufzeiten von 3 Monaten
 - Bei einem permanenten Bedarf muss immer wieder ein neues Limit beantragt werden
 - Kann erst wieder nach Ablauf beantragt werden
 - Insbesondere bei größeren Portfolios entsteht ein höherer administrativer Aufwand
 - Steigt der Top up Bedarf innerhalb der 3 Monate, muss ein komplett neues Topliner Limit beantragt werden, die zuvor entrichtete Topliner Prämie geht komplett verloren

- Euler Hermes
 - Produktname(n): CAP, CAP+ und Powercap
 - Absicherung erfolgt immer auf Basis einzelner Abnehmer
 - Prinzip
 - CAP
 - Individuelle Prüfung eines zusätzlichen Limits bei maximaler Verdopplung der Teilentscheidung bis zur Höhe des ursprünglichen Limitantrages
 - Begrenzung auf 2.5 Mio.€ Zusatzdeckung
 - CAP +
 - Individuelle Prüfung eines Limits bis 50.000 € bei Ablehnungen oder Aufhebungen
 - Powercap
 - Individuelle Prüfung eines zusätzlichen Limits ab einer Deckungslücke von 2.5 Mio.€
 - Prämienabrechnung erfolgt als Festprämie auf das gezeichnete Limit (Limitprämie)
 - Mindestlaufzeit bei CAP / CAP+ beträgt 3 Monate, danach monatlich kündbar
 - Abrechnung erfolgt monatlich pro rata
 - Bei Powercap Festprämie p.a.

- Euler Hermes
 - Konditionen sind für CAP / CAP+ transparent und einheitlich für alle Versicherungsnehmer
 - CAP 2% p.a.
 - CAP+ 6% p.a.
 - Powercap wird immer individuell berechnet
 - Zusätzlich 25 Euro Prüfungsgebühr pro Kunde / Versicherungsjahr
 - Vorteile
 - Lösungen für unterschiedliche Problemstellungen
 - Absicherung von Einzelrisiken ist möglich
 - Transparente Kosten (CAP / CAP+)
 - Nach 3 Monaten monatlich kündbar
 - Keine Anbieterspflicht
 - Nachteile
 - Zusätzliche Prüfungsgebühren
 - Bei einem Portfolioansatz höhere Kosten

Agenda

1. Ausgangssituation Seite 3
2. Problemstellung bei restriktiven Entscheidungen Seite 4 - 5
3. Anbietermarkt für Top Up Lösungen Seite 6 - 18
 - Primär Kreditversicherer
 - Nischen Kreditversicherer
 - Lloyd`s Cover Holder
4. Zusammenfassung Seite 19
5. Praxisfall Deutsche Edelstahlwerke Seite 20

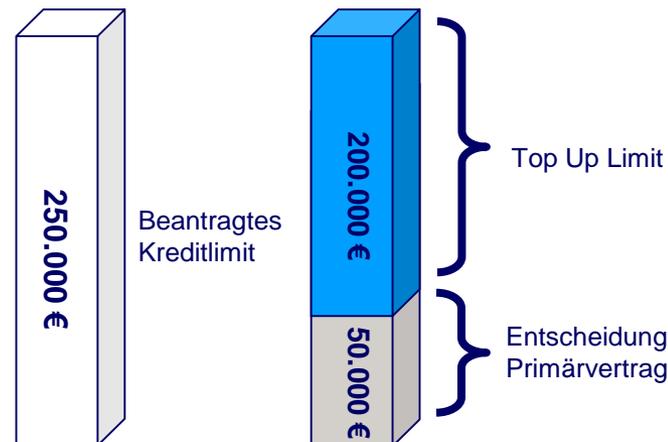
- Credendo
 - Produktname: Top Up
 - Anwendbar nur auf Portfoliobasis
 - Keine Einzelabsicherungen möglich
 - Prinzip: maximale Verdopplung der Teilentscheidung bis zur Höhe des ursprünglichen Limitantrages
 - Generell mit allen Primär Kreditversicherungen kombinierbar
 - Prämienberechnung erfolgt als Festprämie p.a. und richtet sich nach der Höchstentschädigungssumme, welche pro Jahr zur Verfügung stehen soll
 - Meist in Kombination mit einem Entschädigungsvorrisiko und/oder Forderungsfranchise
 - Da keine Limite beantragt werden müssen, entstehen keine zusätzlichen Kosten für Prüfungsgebühren
 - Im Wesen erfüllt diese Deckung dem Gedanken einer „internen Limitkapazität“, die der Lieferant nach einer festen Regel frei auf Teilentscheidungen des Primärversicherers vergeben kann, ohne sich mit dem Top Up Versicherer abzustimmen
 - Bedingungen des Primärversicherers werden übernommen und durch zusätzliche Obliegenheiten erweitert
 - z.B. regelmäßige Bereitstellung von Limitisten oder Zeichnungsquoten

- Credendo
 - Vorteile
 - Mit allen Primär Versicherern kombinierbar
 - Keine Anbieterspflicht
 - Die maximale jährliche Entschädigungsleistung muss erst im Schadenfall allokiert werden
 - Nachteile
 - I.d.R immer in Kombination mit einem Entschädigungsvorwissen
 - Doppelte Kommunikation bei gefahrenerhöhenden Umständen
 - Zusätzliche Obliegenheiten
 - Bei einer Reduzierung des Limits beim Primär Versicherer wird das Limit von Credendo nicht quotall reduziert, sondern in Abhängigkeit der Ausnutzung des Top Up Limits zum Zeitpunkt der Reduzierung

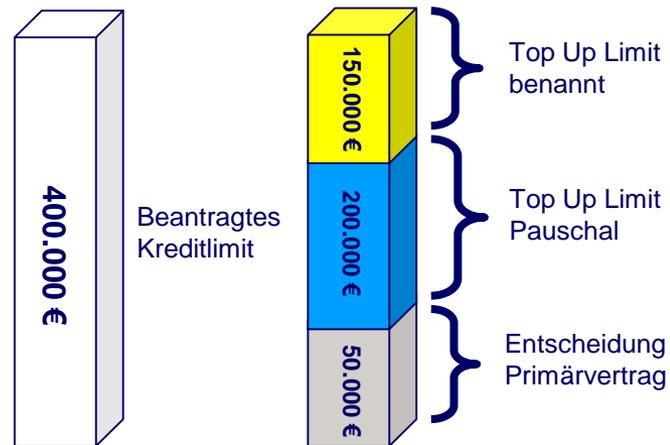


- Zurich
 - Produktname: ZACC, ZACC+, ZACC XL
 - Anwendbar nur auf Portfoliobasis
 - Keine Einzelabsicherungen möglich
 - Prinzip
 - ZACC
 - individuelle Prüfung eines zusätzlichen Kreditlimits als Top Up Limit unabhängig vom ursprünglichen Antragsbetrag
 - Keine Begrenzung bei der zusätzlichen Limithöhe
 - Keine Anwendung bei Nullentscheidungen des Primär Kreditversicherer
 - Grundsätzliche Andienungspflicht, sofern der tatsächliche Bedarf über dem Limit des Primärversicherer liegt
 - Prämienberechnung auf Limitbasis pro Monat
 - Zusätzliche Prüfungsgebühren

- Zurich
 - Prinzip
 - ZACC +
 - Bei Teilzeichnung des Primär Versicherers von mindestens 50.000 Euro erhält der Versicherungsnehmer eine automatische, pauschale Kreditlimitzusage bis zur ursprünglichen Antragssumme
 - Das pauschale Limit beträgt dann maximal 200.000 Euro
 - Anbieterspflicht
 - Zum Start der Police werden alle relevanten Teilentscheidungen hinzugezogen



- Zurich
 - Prinzip
 - ZACC +
 - Der Versicherungsnehmer kann für darüber hinausgehende Limitanträge stellen (Anbietungsrecht)
 - Benannte Top Up Limite



- Zurich
 - ZACC +
 - Festprämie für Pauschale Kreditlimitzusagen p.a.
 - Unterjährige Veränderungen bei den Teilentscheidungen haben keinen Einfluss auf die Festprämie
 - Limitprämie für benannte Zürich Kreditlimite (innerhalb des Andienungsrecht)
 - Für die Limite wird eine zusätzliche Prüfungsgebühr berechnet

- Zurich
 - ZACC XL
 - Prinzip: automatische maximale Verdopplung der Teilentscheidungen bis zur Höhe des ursprünglichen Limitantrages
 - Die Grenze der Verdopplung wird durch die Höchstentschädigung definiert
 - Festprämie p.a.
 - Immer in Kombination mit einem Entschädigungsvorrisiko

- Vorteile
 - Lösungen für unterschiedliche Problemstellungen
 - Obliegenheiten analog des Primärversicherungsvertrages möglich
 - Versicherungsnehmer erhält eine zweite Risikomeinung, auf Basis einer unabhängigen Bonitätsanalyse

- Nachteile
 - Kein Anbietersrecht (nur innerhalb der ZACC+ für benannte Limite)
 - Doppelte Kommunikation von Obliegenheiten wie z.B. Nichtzahlungsmeldungen

- Equinox und Mercury
 - Merkmale
 - Sogenannte Lloyd`s Cover Holder
 - Rückversicherung der Policen erfolgt über den Londoner Lloyd`s Markt (Lloyd`s of London)
 - Hohe Flexibilität in der Strukturierung von individuellen Lösungen
 - Einzeldeckungen oder Portfolioansätze
 - Bei Teilentscheidungen oder Ablehnungen
 - Prinzip
 - Individuelle Prüfung der Limitanfragen
 - Immer Andienungsrecht, jedoch Mindestanzahl an zu versichernden Debitoren (i.d.R. 5)
 - Prämienberechnung
 - Meist individuelle Limitprämie p.a.
 - Immer Prüfungsgebühren

- Equinox und Mercury
 - Administration
 - Beide Anbieter haben eigene Policenstrukturen und Allgemeine Versicherungsbedingungen
 - Die Policen müssen in Ihrer Grundstruktur auf den Primärvertrag angepasst werden
 - Obliegenheiten, Fristen und Rückflussregelungen
 - Doppelte Obliegenheitsmeldungen
 - Vorteile
 - Flexible Lösungen bei Ablehnungen und Teilentscheidungen
 - Absicherung von Einzelrisiken
 - Anbietersrecht
 - Versicherungsnehmer erhält eine zweite Risikomeinung, auf Basis einer unabhängigen Bonitätsanalyse
 - Limitentscheidung in der Höhe generell unabhängig von der Entscheidung des Primärversicherers (anwendbar auf Teilentscheidungen und Ablehnungen)
 - Nachteile
 - Eigene Versicherungsbedingungen, welche angepasst werden müssen

Agenda

1. Ausgangssituation Seite 3
2. Problemstellung bei restriktiven Entscheidungen Seite 4 - 5
3. Anbietermarkt für Top Up Lösungen Seite 6 - 18
 - Primär Kreditversicherer
 - Nischen Kreditversicherer
 - Lloyd`s Cover Holder
4. Zusammenfassung Seite 19
5. Top-Up Case Deutsche Edelstahlwerke Seite 20

- Es wird immer zu restriktiven Kreditentscheidungen in der Kreditversicherung kommen
- Der Markt für Top Up Lösungen hat sich in den letzten Jahren stark entwickelt und es gibt eine Mehrzahl von Anbietern mit verschiedenen Lösungsansätzen
- Eine Top Up Lösung kann gezielt das Eigenrisiko bei restriktiven Entscheidungen reduzieren und gleichzeitig für eine stabile Geschäftsbeziehung mit dem Kunden sorgen
- Sind Forderungsfinanzierungslösungen im Einsatz, können Top Up Lösungen die Finanzierungsquoten optimieren
- Nutzung von Top Up Modellen kann das Volumen an internen Kreditlimiten nachhaltig reduzieren
- Im Fall der Einholung einer zweiten Risikomeinung durch die implementierte Top Up Struktur kann der Lieferant seine Argumentation zum Debitoren substantieller gestalten und nach alternativen Sicherungsmaßnahmen suchen (Verkürzung Zahlungsziele, Vorkasse, alternative Sicherheiten etc.)

Agenda

1. Ausgangssituation Seite 3
2. Problemstellung bei restriktiven Entscheidungen Seite 4 - 5
3. Anbietermarkt für Top Up Lösungen Seite 6 - 18
 - Primär Kreditversicherer
 - Nischen Kreditversicherer
 - Lloyd`s Cover Holder
4. Zusammenfassung Seite 19
5. Praxisfall Deutsche Edelstahlwerke Seite 20

- Tradition trifft Innovation: Deutsche Edelstahlwerke
 - führend in der Herstellung und Verarbeitung von Spezialstahl-Langprodukten
 - Anbieter von kundenindividuellen und innovativen Spezialstahllösungen
 - Hohe Wertschöpfungstiefe: Technische Beratung, Verarbeitung und Service bis zu jeder Anarbeitungsstufe
 - DEW ist ein Unternehmen der SCHMOLZ + BICKENBACH Gruppe mit weltweit ca. 9.000 Mitarbeitern

Auf einem Blick

Unternehmen	Deutsche Edelstahlwerke Specialty Steel GmbH & Co. KG Deutsche Edelstahlwerke Sales GmbH & Co. KG Deutsche Edelstahlwerke Services GmbH
Gründungsjahr	12/2016
Mitarbeiter	Rund 4.000
Produkte	Spezialstahl-Langprodukte Draht (ab \varnothing 0,8 mm), Rohblöcke, Halbzeug, Röhrenvormaterial, Stabstahl, Breitflach- und Flachstahl, Freiformschmiedestücke (bis \varnothing 1.100 mm), Pulvermetalle
Fertigprodukte	Dornstangen, Kaltwalzen
Tochterunternehmen	Deutsche Edelstahlwerke KarriereWERKSTATT GmbH, dhi Rohstoffmanagement GmbH, Deutsche Edelstahlwerke Härtereitechnik GmbH

■ Tradition trifft Innovation: Deutsche Edelstahlwerke



■ Produktion an 4 deutschen Standorten



Witten
ca. 1.810 



Hagen
ca. 400 



Krefeld
ca. 630 

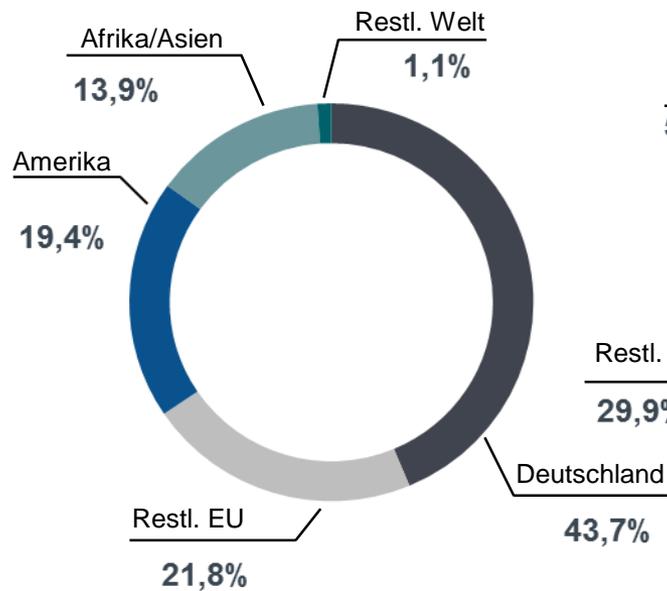


Siegen
ca. 1.180 

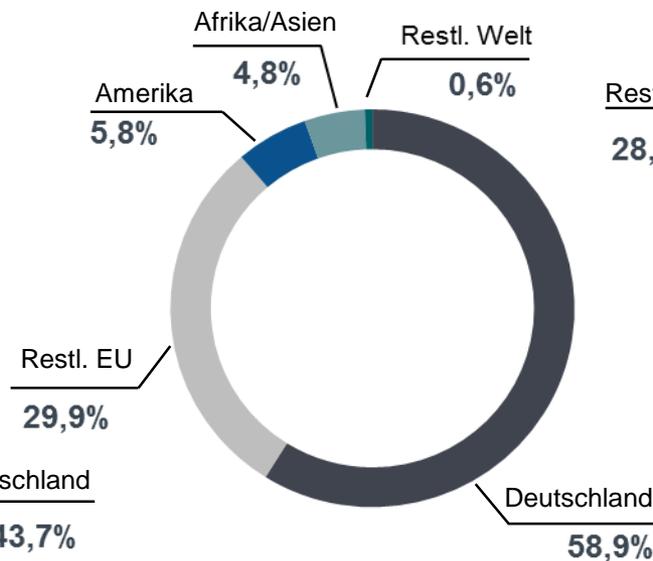


■ Absatz nach Regionen - Aus Deutschland in die Welt

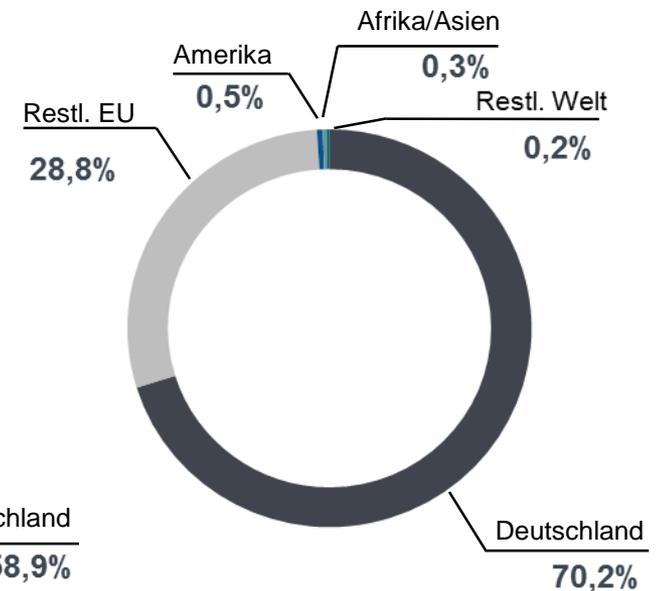
Werkzeug- und Schnellarbeitsstähle



RSH-Stähle



Edelbau- und Wälzlagerstähle



Top Up Versicherung bei der Deutsche Edelstahlwerke Specialty Steel GmbH & Co. KG

- Customer Credit Management Policy im SCHMOLZ + BICKENBACH Konzern mit Gültigkeit für alle Konzerngesellschaften mit der Maßgabe alle Warenlieferungen abzusichern
- Restriktives Warenkreditversicherungsmanagement implementiert
- Versicherungsunternehmen Atradius (Inland + Europa + USA+ Kanada + Japan) + Euler Hermes (Restliche Länder)
 - Interne Ausnahme im Warenkreditversicherungsvertrag definiert (z.B. S+B Konzernunternehmen)
 - Andienungspflicht ab 25 T€
- Umsatz 2018 = 1,2 Mrd. Euro (davon ca. 15 % im Konzern)
- Ca. 1.500 Fremd Kunden + ca. 50 Konzernkunden (SCHMOLZ + BICKENBACH)
 - Davon versicherte Kunden ca. 50 %

- Problemstellung
 - Konzernvorgabe: Absicherung aller Warenlieferungen
- Begrenzte Absicherung durch den Kreditversicherer und damit Unterdeckung bei einigen Kunden vorhanden
 - Gründe hierfür zum Beispiel:
 - zu schlechtes Rating
 - Gesamtengagement ausgeschöpft
 - zeitliche Befristungen
- Zusätzliche Absicherungsmöglichkeiten (wie Bürgschaft oder Akkreditiv) werden angefragt, sind aber nicht immer verfügbar
 - Einräumung einer (zusätzlichen) internen Kreditlinie ist notwendig
 - bedeutet gesellschaftliches Eigenrisiko
 - In diesem Prozess wird gemeinsam mit Vertretern des Vertriebs und des Controllings eine Entscheidung getroffen
 - Abhängigkeit von Betragsgrenzen

- Zielsetzung
 - Reduzierung / Vermeidung des gesellschaftlichen Eigenrisiken
- Ausgangssituation
 - ca. 30 interne Linien
 - Kumuliertes Eigenrisiko in Höhe von ca. 16 Mio. Euro
- In Zusammenarbeit mit km credit consulting wurde hierfür nach Lösungen gesucht
 - Lösungsvorschlag Top Up Versicherung

- Vorgehensweise
 - Übermittlung der in Frage kommenden Kunden und Analyse der tatsächlich benötigten Limite
 - Basierend auf dem Portfolio wurde eine Marktbefragung durchgeführt
 - 4 potentielle Partner wurden die Portfolioparameter zur Verfügung gestellt
 - Auf Basis der Ausschreibungsergebnisse wurde eine Kosten-Nutzen Rechnung erstellt
 - Höhe der zusätzlichen Limite vs. Kosten
 - Welcher administrative Aufwand entsteht durch die jeweilige Lösung?

- Entscheidung zu Gunsten Tokio Marine Kiln
 - Gründe
 - Keine Einschränkung beim höchsten Einzellimit (max. Verdoppelung des gezeichneten Atradiuslimits)
 - Gutes Kosten-/Leistungsverhältnis
 - bis zu 50 % niedrigere Prämienkosten im Vergleich zu den Wettbewerbern
 - bei fast gleicher Höchsthaftung
 - Kein Entschädigungsvorrisiko
 - 100%ige Übernahme der Atradius Vertragsbedingungen
 - Selbstbehalt
 - Meldepflichten
 - Ergebnis
 - Reduzierung Eigenrisiko um ca. 6 Mio. €
 - Wirtschaftlich tragbare Lösung

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

