

Kredietverzekering

Wie wil niet verhinderen dat zijn bedrijf provisies moet aanleggen of, erger nog, op debiteuren moet afschrijven? Dit kan op een voor u zeer betaalbare wijze voorkomen worden dankzij een kredietverzekering via KBC Commercial Finance.

Een kredietverzekering heeft in de eerste plaats een grote toegevoegde waarde voor bedrijven die actief zijn in export of die een minder goede klantenspreiding hebben. Ook snel groeiende bedrijven hebben dikwijls behoefte aan een kredietverzekering om de groei op een veilige wijze te laten gebeuren. En uiteraard ook bedrijven met een minder goede schadestatistiek.

Om het met de woorden van Oscar Wilde te zeggen: "Ervaring is de naam die we geven aan onze vergissingen." Kredietverzekeringstechnisch vertaald: laat de preventieve rol van een kredietverzekering spelen.

Wat is een kredietverzekering?

Een kredietverzekeringsspolis voorziet in een schadevergoeding van meestal 85 of 90%, als uw klant in faling of concordaat gaat (insolventie) of als hij een aantal maanden (5 à 6) na de vervaldag nog niet betaald heeft (vermoedelijke insolventie). In principe gaat de verzekeringsdekking in vanaf het moment van levering en facturatie van de goederen of diensten.

Deze dekking kan worden uitgebreid met een voorrisico, inclusief fabricagerisico. Dat omhelst de vergoeding van specifieke kosten gemaakt voor de levering ingeval van faling of limietintrekking door de verzekeraar. Maak het, bijvoorbeeld als drukker, maar mee dat je debiteur in faling gaat op het moment dat het drukwerk voor 90% klaar is, maar nog niet is uitgeleverd...

Ook het zogenaamde politieke risico op debiteuren in minder stabiele landen kan verzekerd worden. Denk maar aan de risico's van o.a. oproer, oorlog of deviezenstop. Het is best mogelijk dat een bepaalde debiteur op zich wel solvabel is, maar omwille van één van de vermelde redenen niet kan of mag betalen.

In de praktijk dient u een limiet op uw klanten (debiteuren) aan te vragen, in principe ter dekking van het maximum openstaande saldo per klant. Na een screening zal de kredietverzekeraar de limietaanvraag honoreren in een limietbeslissing : dit is de maximale dekking op de betrokken klant. Tot bepaalde bedragen kan u ook zelf een limiet bepalen op basis van een positieve betalingservaring of op basis van het ontbreken van negatieve info (blinde dekking).

Vanzelfsprekend volgt de verzekeraar, als hij zelf een limiet heeft bepaald, de solvabiliteit van uw klanten constant verder op. Dat kan leiden tot limietwijzigingen.

U blijft zelf instaan voor het verzenden van rappelbrieven en telefonische aanmaningen. Als dat niet het gewenste resultaat oplevert, dient u de wanbetaler in kwestie ter incasso in. De kredietverzekeraar probeert dan, als dat nodig is, de facturen via gerechtelijke weg te incasseren. Als hij daar, omwille van (vermoedelijke) insolventie van de debiteur niet in slaagt, keert de kredietverzekeraar u een schadevergoeding uit.

KBC Commercial Finance als onafhankelijke en gespecialiseerde makelaar

KBC Commercial Finance is al meer dan 15 jaren actief als gespecialiseerde en onafhankelijke makelaar.

Gespecialiseerd

Waarom enkel in kredietverzekering en niet in andere verzekeringen?

Ten eerste omdat het echt een materie betreft die een gespecialiseerde expertise vereist. In tegenstelling tot vele andere verzekeringen is een polis kredietverzekering immers een “levend” product, dat werkelijk in de praktische werking van uw bedrijf dient geïntegreerd te worden. KBC Commercial Finance geeft u ook hierbij graag tips en adviezen.

Ten tweede omdat kredietverzekering kadert in de opstelling van KBC Commercial Finance als one-stop-shop inzake credit management.

Onafhankelijk

Wij hebben samenwerkingsovereenkomsten met alle belangrijke spelers op de Belgische markt. Wij geven u een advies, waarbij wij trachten zoveel mogelijk op uw wensen in te spelen en waarbij gestreefd wordt naar de beste prijs-kwaliteit verhouding voor uw specifieke firma. Welke kredietverzekeraar maakt op zich voor ons niks uit.

Rol van KBC Commercial Finance als makelaar:

Wij bieden u de volgende dienstverlening aan zonder bijkomende kostprijs.

Vóór de ondertekening van de polis

- een grondige screening van uw actueel systeem van klantenbeheer en –opvolging;
- een aanvraag van een offerte bij de verschillende kredietverzekeraars;
- het opstellen van een vergelijkende studie inzake premies, bonusmalus regelingen, limietkosten, proeflimieten en dekkingsmodaliteiten;
- advies over de poliskeuze;
- verdere onderhandelingen.

Na de ondertekening van de polis

- polisbeheer: de dagdagelijkse samenwerking gebeurt met de gekozen verzekeraar, maar KBC Commercial Finance blijft een bijkomend aanspreekpunt voor advies;
- bijstand bij het limietenbeheer en bij het indienen en de afhandeling van schadeclaims;
- als dat nodig of gewenst is zal KBC Commercial Finance de polis evalueren en toetsen aan de markt.

Voordelen van een kredietverzekering

Bescherming van de continuïteit, liquiditeit en rendabiliteit van uw bedrijf

Het hoeft geen betoog dat een faling van een belangrijke klant niet alleen een enorme negatieve invloed op uw winst en eigen vermogen kan hebben, maar ook de cashplanning van uw bedrijf volledig kan ontregelen. Met als risico dat u dit wil opvangen met bijkomende bedrijfskredieten, maar dat uw bankier moeilijk doet omwille van de verslechterde financiële ratio's door deze faling. Het is bovendien ook niet denkbeeldig dat uw leveranciers kortere betaaltermijnen zullen eisen na publicatie van uw jaarrekening. Denk maar aan de wetten van Murphy: als er éénmaal iets begint fout te lopen...

Uitsluiting van het zogenaamde domino-effect

In België is ongeveer 1 op de 4 falingen het gevolg van het faillissement van een belangrijke klant. De ene sleurt de andere mee... Zo 'n kettingreactie is des te spijtiger als uw bedrijf op zich rendabel is, maar te weinig eigen vermogen heeft om een faling van een klant op te vangen.

Hulpmiddel bij prospectie en opvolging van klanten

Zeker voor exporterende bedrijven is dat geen overbodige luxe. Probeer maar eens relevante en betrouwbare informatie te krijgen over een klein of middelgroot bedrijf in bv. Spanje of Italië. Maar ook in de ons omringende landen is er meestal geen publicatieplicht van jaarrekeningen. En zelfs als die er is, is het voor een gemiddelde bedrijfsleider verre van evident om de gepubliceerde cijfers te vertalen in een kredietlimiet. En dat is net wat een kredietverzekeraar wel doet: hij verzamelt en analyseert niet alleen alle beschikbare informatie, maar vertaalt die ook in een kredietlimiet. En in tegenstelling tot informatiebureaus bekomt u ook een schadevergoeding als de verzekeraar zich vergist heeft.

Overname incasso, zowel nationaal als internationaal

Alle kredietverzekeringsspolissen bieden een bijna gratis incassoformule aan indien u uw geld niet ontvangt binnen een bepaalde termijn na de vervaldag.

Beveiliging van uw handelsfonds

Gezien uw klanten zijn ingedekt tegen insolventie, verhoogt dit de waarde van uw handelsfonds voor de bank, waardoor gemakkelijker krediet kan verstrekt worden.

Wie heeft baat bij kredietverzekering?

Bedrijven

- met een omzet vanaf € 500.000,00;
- die leveren aan professionele afnemers;
- en maximaal een betalingsuitstel van 180 dagen toestaan.

Kostprijs kredietverzekering

Voor een kredietverzekering betaalt u aan de verzekeraar:

- een premie: dat is een percentage op de verzekerbare omzet, afhankelijk van o.a. de aangeboden dekking, de kwaliteit en de spreiding van de debiteurenportefeuille, de betalingscondities, de landen waar de afnemers gevestigd zijn en de schadestatistiek in het verleden;
- kosten voor screening en opvolging van uw klanten;
- een wettelijke taks van 9,25% op de verzekeringspremie.

Er zijn geen makelaarskosten