

Kredietverzekeringen worden aantrekkelijker

De markt van de kredietverzekeringen ondergaat fundamentele veranderingen. Nieuwe verzekeraars maken het mogelijk individuele risico's of debiteuren af te dekken, zegt Jean Guinée, de gedelegeerd bestuurder van de gespecialiseerde verzekeringsmakelaar Vanbreda Credienco.

Patrick Claerhout, fotografie Dieter Telemans

Een kredietverzekering, die een bedrijf beschermt tegen insolvable debiteuren, lijkt een must voor exporterende firma's. En toch zijn er veel bedrijven die het vertikken zo'n dekking af te sluiten. Ze vinden dat kredietverzekeraars enkel de goede risico's aanvaarden – de debiteuren waar de kans op wanbetaling gering is – en dat die verzekeringen te duur zijn.

En als het echt slecht loopt, kunnen de verzekeraars de gedekte kredietlimieten verlagen of zelfs intrekken. Dat gebeurde in 2008 en 2009 op grote schaal. De claims tijdens de financiële crisis waren zo massaal, dat de kredietverzekeraars de paraplu die ze hadden verkocht toen de zon scheen, weer afnamen toen het begon te regenen. De gemiddelde dekking daalde in enkele weken van boven 80 naar 50 procent. Daardoor zadelde de verzekeraars het product met een slechte reputatie op.

De voorbije jaren heeft de markt zich hersteld. Maar nog altijd doet minder dan een op de vijf Belgische ondernemingen een beroep op een kredietverzekering, zegt Jean Guinée van de makelaar Vanbreda Credienco. "Kleine bedrijven vinden de opvolging zwaar en het product duur. Maar hoe groter de onderneming is, hoe meer kredietverzekeringen worden afgesloten. Vanaf een omzet van 25 miljoen euro stijgt de penetratie merkbaar. Ook in sectoren die traden in grondstoffen en staal is een kredietverzekering vrijwel standaard. Meestal omdat de bank die eist als voorwaarde voor een financiering." Maar echt groeien doet het product niet.

JEAN GUINÉE
"Nieuwe spelers maken hogere en geïndividualiseerde dekkingen mogelijk."



De Belgische markt voor kredietverzekeringen blijft al jaren stabiel. In 2016 bedroeg de totaal premie-incasso 170 miljoen euro, een daling met 2 procent tegenover het jaar daarvoor. "Toch is een kredietverzekering onontbeerlijk", vindt Guinée. "Elke onderneming wordt geconfronteerd met concentratierisico's en heeft jaarlijks wel een geval van niet-betaling." Bovendien zijn er de gevallen die niemand ziet aankomen – fraudegevallen en catastrofes die ertoe leiden dat een zogenaamd veilige debiteur toch in gebreke blijft. "Denk aan het faillissement van het Deense bedrijf OW Bunker in 2014", vertelt Guinée. "Dat was een topbedrijf in zijn sector (trading van brandstof voor schepen, nvdr), dat door een fraudezaak in Azië in twee dagen failliet was. Daar hebben de verzekeraars meer dan 100 miljoen euro aan verloren."

Single risk

Een kredietverzekering heeft nog een andere belangrijke functie, beklemtoont Guinée: "Ze biedt ondernemingen belangrijke informatie over de kwaliteit van hun klantenbestand. De verzekeraars bepalen de kredietlimieten die ze dekken op basis van een screening van de debiteurenportefeuille. Een onderneming kan daar veel uit leren over het betalingsgedrag en het betalingsrisico van zijn klanten."

Lange tijd was een kredietverzekering een archaïsch product. Zo dekten kredietverzekeraars alleen een volledige debiteurenportefeuille af. "Omdat een mix van goede en minder goede risico's het voor een verzekeraar comfortabeler maakt om een totale portefeuille te verzekeren", legt Guinée uit. "Maar van ondernemingen kwam steeds vaker de vraag om enkele of zelfs maar één debiteur te verzekeren. Vaak gaat het om een klant van wie de individuele openstaande saldo's hoog oplo-

pen, waardoor de financiële schade bij niet-betaling groot is."

De voorbije jaren zijn enkele verzekeraars gestart met *single risk*-producten, die bescherming bieden tegen een beperkt aantal debiteuren. "Op de markt van de kredietverzekeringen is dat een aardverschuiving", zegt Guinée. "Het heeft een evolutie naar meer producten op maat op gang gebracht, wat zeker voor de verzekerde ondernemingen een goede zaak is."

Derde partij

De verzekeraars hebben ook lessen uit de crisis van 2008-2009 getrokken. In een klassieke kredietverzekering houdt de verzekeraar nog altijd de mogelijkheid op elk moment de kredietlimiet te verlagen of in te trekken. Maar omdat bedrijven aandrongen op meer zekerheid, introduceerden enkele verzekeraars niet-opzegbare limieten. "Dat zijn dekkingen met niet-intrekbaar limieten die gelden voor maximaal één jaar", vertelt Guinée.

Verzekeraars werken ook steeds meer samen rond één dossier. "Een kredietlimiet van 50 tot 100 miljoen euro is soms onmogelijk voor één ver-

"Minder dan één op de vijf Belgische ondernemingen doet een beroep op een kredietverzekering"

zekeraar", zegt Guinée. "Nieuw is dat twee verzekeraars de risico's verdelen. Vanbreda Credienco plaatste in 2017 een eerste *co-insurance*-contract bij twee verzekeraars. Ik denk dat er in de toekomst nog volgen."

Die evolutie is mogelijk doordat er nieuwe spelers op de markt gekomen zijn, zegt Guinée. De klassieke kredietverzekeraars zijn Euler-Hermes, Atradius, Coface en Credienco. De voorbije jaren hebben ze concurrentie gekregen

van bedrijven zoals Mercury en Equinox Global, die een beroep doen op de verzekeringsmarkt Lloyd's of Londen om bijkomende risico's te plaatsen.

Guinée: "Soms keurt een verzekeraar een aanvraag voor een kredietlimiet maar gedeeltelijk goed, terwijl de onderneming de volledige limiet gedekt wil zien. De voorbije jaren hebben we gezien dat een derde partij vaak bereid is – tijdelijk of permanent – een bijkomende dekking te verschaffen. Die derde partijen zijn steeds meer nieuwe verzekeringsspelers. Met het gevolg dat ook de klassieke spelers zich meer laten gelden."

Risico's compartimenteren

Vanbreda Credienco is de op één na grootste gespecialiseerde kredietverzekeringmakelaar in België. De dochteronderneming van Vanbreda Risk & Benefits vertegenwoordigt een premieomzet van meer dan 25 miljoen euro. De voorbije jaren is de onderneming fors gegroeid. Dat schrijft Guinée deels toe aan de komst van die nieuwe verzekeraars: "Zij spelen in op de trend om risico's te compartimenteren, wat ons als makelaar meer mogelijkheden biedt

om maatwerk voor de klant te leveren."

Volgens Guinée spelen de verzekeraars ook steeds meer een rol als borgsteller. Traditioneel vervullen de banken die rol. "In veel gevallen wordt de borgstelling nog altijd uitbesteed aan een bank", geeft Guinée toe. "Maar hun plaats wordt steeds vaker ingenomen door verzekeraars. Ze hebben aparte afdelingen opgericht die garant staan dat de financiële verplichtingen van hun klant worden nagekomen." ☺