



Kredietverzekering belangrijk instrument om handel te faciliteren in tijden van crisis

Hoewel het moeilijk is om een algemeen beeld voor de AGF-sector te schetsen, geven kredietverzekeringsmakelaars en kredietverzekeraars aan dat de financiële risico's bij het beleveren van klanten zeker zijn toegenomen in deze turbulente tijden. Kredietverzekeringen kunnen een belangrijke rol spelen om te voorkomen dat de handel stil komt te liggen. Hoe gaan zij met de coronacrisis om?

“Bij leveringen aan Italië, Spanje, Frankrijk of het VK, zie je dat de risico's daar groter zijn,” zegt Rogier van Velden, Broking Director bij Aon's Credit Solutions – actief als kredietverzekeringsmakelaar. “Het is heel moeilijk om een algemeen beeld voor de AGF te schetsen omdat

er heel veel verschillen en nuances zijn. Het hangt er helemaal van af wie je afnemers zijn, in welke landen de afnemers zitten en in welke branche ze actief zijn. Lever je bijvoorbeeld aan de horeca of aan supermarkten?” Rogier geeft aan dat momenteel vooral de uitzendbranche, de vliegtuigindustrie

en retail de kans dat bedrijven failliet gaan groter is waardoor er eerder limieten ingetrokken worden en daardoor dan geen dekkingen – voor het financiële risico bij een faillissement – meer worden afgegeven. Uiteraard levert dat belemmeringen op in het handelsverkeer. De primaire taak van een kredietverzekering is het afdekken van risico's maar een kredietverzekering is ook vaak ondersteunend aan een financiering, geeft Rogier aan. “Het bespoedigt de handel en zorgt ervoor dat financiering makkelijker wordt gemaakt.” Het is de reden dat de overheid inspringt met een garantstelling zodat de kredietverzekeraars hun dekking

in stand kunnen houden waardoor bedrijven kunnen blijven leveren op krediet. Na goedkeuring door de Nederlandse overheid wordt nu gewacht op goedkeuring van de staatssteun door de Europese Commissie. Rogier verwacht deze goedkeuring uiterlijk half mei en noemt het goed nieuws omdat het voor veel bedrijven, onder andere in de AGF-branche, betekent dat de dekking grotendeels in stand kan blijven waar dat anders voor bepaalde bedrijven onzeker zou zijn. Hoewel de omstandigheden rondom Corona bijna dagelijks veranderen, gaan de kredietverzekeraars er voorlopig van uit dat deze crisis een 20 tot 30 procent meer faillissementen zal opleveren die vanaf mei/juni zichtbaar gaan worden, geeft Rogier aan.

GELEERD VAN VORIGE CRISIS

Hij stelt vast dat waar de kredietverzekeraars tijdens de kredietcrisis van 2008-2009 rigoreus grote aantallen limieten introkken, zij de huidige crisis anders benaderen. “Je ziet nu dat ze geleerd hebben van de vorige crisis. Zij hebben hun bedrijfsinformatie beter op orde waardoor ze minder snel limieten intrekken. Wij zien een groot verschil met de vorige crisis. Juist die staatssteun gaat ervoor zorgen dat wat we nu hebben waarschijnlijk in stand gehouden kan worden.” Daarbij wijst Rogier erop dat de kans blijft bestaan dat risicovolle dekkingen zoals bijvoorbeeld van bedrijven met klanten in Italië of in de horeca, worden ingetrokken. “Dat is verbonden met het product. Er wordt altijd een risico-inschatting gemaakt. Enerzijds is dat vervelend voor bedrijven die dekking willen. Anderzijds gaat er een preventieve werking vanuit want als de kredietverzekeraar denkt dat het bedrijf mogelijk failliet kan gaan, moet je je afvragen of je daar wel op krediet aan wil leveren. Dan neem je misschien een groter risico dan je zou moeten doen.” Daarbij meldt hij dat de verschillende kredietverzekeraars risico's op hun eigen manier beoordelen, waardoor het soms mogelijk is om toch tot oplossingen te komen. Rogier geeft aan dat ook de overheden hebben geleerd van de vorige crisis. “Uiteindelijk is de kredietverzekering het smeermiddel van de economie voor veel bedrijven is omdat daardoor op krediet zaken doen mogelijk wordt gemaakt. Dat heeft men geleerd. Tijdens de vorige crisis is het belang misschien wel gezien, maar is er te laat gereageerd waardoor er problemen kwamen.”

ZEKERE VOOR HET ONZEKERE

“Omdat iedereen moet blijven eten, bevindt de AGF zich nog in een relatief bevoorrechte positie,” zegt Ralph Reinders, Commercial Director van Dutch Credit Brokers dat zich toelegt op het bemiddelen van krediet-



Rogier van Velden van Aon Credit Solutions

verzekeringen. Toch neemt het niet weg dat ook in de AGF in Coronatijd kredietrisico's meer dan voorheen een rol spelen. “Als je bijvoorbeeld levert aan de horeca, kan dit riskant zijn. Voor een bedrijf zelf maar ook voor een kredietverzekeraar.” Dutch Credit Brokers ziet dat kredietverzekeraars het zekere voor het onzekere nemen en limieten verminderen of intrekken. Ralph merkt op dat overheden in Nederland en in omringende landen met het geven van steun vaststellen dat kredietverzekeraars een belangrijke rol spelen tijdens deze crisis om te voorkomen dat de handel stil komt te liggen. “Uiteraard zijn er altijd bedrijven die het niet gaan redden en voor die bedrijven zal het intrekken van limieten terecht zijn. Maar in het licht van alle overheidssteun die er is en die er nog gaat komen, verwacht de overheid dan juist dat kredietverzekeraars de limieten niet intrekken zodat de handel door kan blijven gaan. En als er dan schade komt, draait de Staat daarvoor op.” Toch heeft Ralph de indruk dat kredietverzekeraars in afwachting van de goedkeuring van de steunmaatregelen alvast de boeken aan het schonen zijn. “Er is een gereede kans op overheidssteun maar door nu alvast te zorgen dat je nog minder schade hebt, houd je straks meer geld over als verzekeraar.”

VERSE INFORMATIE

Ralph observeert dat waar kredietverzekeraars zich normaal baseren op de balans en de jaarcijfers bij het beoordelen van de risico's, dit nu niet gaat. Het is de reden dat Dutch Credit Brokers de samenwerking met de verzekeraars zoekt door ze te voorzien van actuele informatie over een

bedrijf. Zo ziet Ralph dat er AGF-bedrijven zijn die geslaagde initiatieven ontplooiën voor vervangende afzet nu hun reguliere horeca-omzet is weggevalen. “Als je dat niet op de juiste manier over het voetlicht brengt bij de verzekeraars, dan heb je daar niks aan want dan loop je het risico dat een verzekeraar jou alsnog afschrijft. Door onze bemiddeling krijgen de verzekeraars verse gegevens voorzien van een toelichting.” Toch verwacht hij dat er naar aanleiding van deze crisis veel claims gaan ontstaan waar de verzekeraars kritisch naar zullen kijken. “Waar ze de claims kunnen afwijzen, zullen ze dat zeker doen. Wij zijn er voor om daar een stokje voor te steken.” Momenteel ziet Ralph dat het aantal faillissementen nog relatief meevalt. “De bedrijven, die failliet zijn gegaan, stonden toch wel redelijk op de nominatie om de Kerst niet te halen. Aan de andere kant is dat ook logisch. Als je als AGF bedrijf al 50 jaar draait en je kunt een crisis van twee maanden niet overbruggen, dan heb je in het verleden al iets fout gedaan.” Daarbij merkt hij op er in de AGF-branche consolidaties plaats vinden die er voor zorgt dat bedrijven heel hard groeien waardoor ze weinig liquiditeit hebben “Die worden het eerst getroffen als het tegen gaat zitten.” Ralph stelt vast dat hoewel de premies aan het stijgen zijn, kredietrisico's nog steeds tegen een redelijke prijs kunnen worden verzekerd al worden de voorwaarden versoerd.

HOOP OP HERSTEL

“Op dit moment zien we het aantal claims nog niet toenemen,” zegt Edwin Kuhlman, Hoofd Acceptatie bij kredietverzekeraar Atradius. “Vanaf medio dit jaar houden we er wel rekening mee.” Hij constateert dat dit het onontkoombare gevolg zal zijn van het gewijzigde algemene economische klimaat door Covid-19. “Dat de risico's in totaal gegroeid zijn, is wel evident.” Dick Dogterom, Sectorspecialist AGF geeft aan dat Atradius is gefocust op de AGF-groothandel en stelt vast dat hoewel de groothandel uit een goed jaar 2019 kwam, nu een enorme klap heeft gehad doordat omzet richting horeca met 70 procent is gedaald. “Er zijn weinig groothandels die volledig gefocust zijn op de horeca, meestal is dat een mix en wat je ziet is dat de retailomzet voor een groot deel de horeca-omzet compenseert.” Hoewel de informatie nog niet compleet is, verwacht Dick dat er bij de foodservice en de groothandelsmarkten problemen zullen ontstaan. Hij ziet niet dat betaaltermijnen worden opgerekt maar neemt wel waar dat gebruik wordt gemaakt van de regelingen voor uitstel van belastingbetaling en opschorting van rente en aflossing. Een meer onverwacht gevolg van Covid-19 blijkt te zijn dat AGF-bedrijven door het personeelsoverschot dat in bepaalde sec-



Ralph Reinders van Dutch Credit Brokers

ervaringen in Azië, waar de Corona-maatregelen werden versoepeld of opgeheven ongeveer rond de tijd dat in Europa lockdowns werden ingesteld. "Daar zie je dat het aantal schades, claims en faillissementen beperkt is gebleven en zie je alweer een sterke terugkeer naar de normalsituatie. En ook de business volumes zijn daar terug naar normaal." Hij spreekt de verwachting uit dat het in Europa ook snel kan aantrekken als we na de zomer terug gaan naar een meer gebruikelijke situatie. "Op het moment dat de business weer open gaat en mensen weer gaan werken en kunnen winkelen, dan zul je hopelijk ondanks de klap ook herstel gaan zien."

NIET EENZIJDIG

Het beeld dat kredietverzekeraars bij aanvang van de crisis op grote schaal limieten hebben ingetrokken, heeft Edwin verbaasd. "Het is een beeld waarin wij ons niet herkennen. Wij zijn hierin samen met de klant opgetrokken." Atradius laat weten alleen limieten te hebben verlaagd of beëindigd in overeenstemming met de klant waarbij het voornamelijk ging om limieten die bedrijven niet meer nodig hadden. "Limieten zijn in Nederland niet eenzijdig door

toren is ontstaan, makkelijker hun personeelsbehoefte kunnen invullen. Ook Edwin ziet een lichtpuntje gebaseerd op de



Edwin Kuhlman van Atradius

kredietverzekeraars ingetrokken en dat werd erg gewaardeerd door makelaars en onze klanten," zegt Edwin. Daarbij geeft

Atradius de klanten langer de tijd om een vordering betaald te krijgen voordat er overdracht voor incasso plaatsvindt. "We kunnen nu wel erg vast houden aan de bestaande polisvoorwaarden, maar daar heeft onze klant geen baat bij en wij zelf ook niet. Dus kunnen we op dit moment beter meedenken met de klanten en hun afnemers om vorderingen toch nog betaald te krijgen. Daarvoor is meer tijd nodig. Op het moment dat een bedrijf weer opstart, krijgen ze de ruimte om oude vorderingen te betalen." Hierbij benadrukt Edwin dat het aanleveren van actuele informatie en transparantie nog belangrijker zijn dan voorheen omdat de bestaande jaarcijfers van 2018 en 2019 onvoldoende informatie bieden in deze omstandigheden.

CREDITMANAGEMENT

Frank Put van Input Adviesgroep, dat zich bezighoudt met de bemiddeling van kredietverzekeringen onder andere voor de Agrifood sector, stelt vast dat door de coronacrisis bedrijven ineens heel snel keuzes en beslissingen moeten maken waar het gaat om het verlenen van krediet aan afnemers. "Dan kom je erachter dat je eigenlijk heel weinig van je klant weet. Door de commerciële druk - in sommige gevallen is het moeilijk om afzet te vinden - laten bedrijven het soms achterwege om het over het akelige onderwerp van betalen te hebben." Frank geeft aan dat een kredietverzekering een prima manier is om met het betalingsrisico om te gaan en constateert dat bijna alle bedrijven in de AGF branche - die het met hun lage marges snel risico's lopen als er niet betaald wordt - een dergelijke verzekering hebben. Een kredietverzekering beperkt het risico wel maar neemt het niet weg. "Bij een dekking van 90 procent loop je nog steeds een risico van 10 procent. En 10 procent van een groot bedrag is veel geld." Frank pleit daarom voor creditmanagement waarbij naast een mogelijke kredietverzekering ook aandacht is voor een



Frank Put van Input Adviesgroep

het in kaart brengen van risico's. Kennis is daarbij de eerste stap. "Het komt erop neer dat je je klant heel goed moet kennen. Vaak weten bedrijven te weinig van de financiële situatie van hun klanten. Dat vraag je niet, dat is onaardig en ongezellig." Frank vindt dat het ontbreken van kennis ervoor zorgt dat bedrijven teveel leunen op een kredietverzekering. "Dat is doodeng en daar komen bedrijven nu in deze crisis achter."

GEEN PANIEK

Met financiële feiten, die een bedrijf weet te verzamelen over een klant, kan dan op basis van een klant-rijsico matrix een inschatting worden gemaakt over het risico. De matrix maakt onderscheid tussen een grote of een kleine omzet en een groot of een klein risico en leidt tot een verdeling van klanten in vier groepen. Uiteraard is de klant met een grote omzet en een klein risico het meest

welkom in tegenstelling tot de klant met een kleine omzet en een groot risico, waarvan Frank zegt dat je er beter afscheid van kunt nemen. Hij geeft aan dat je op basis van een dergelijke indeling bijvoorbeeld de overweging kunt maken om de grote klanten met een groot risico te verzekeren om het risico terug te dringen. Als tussenpersoon is Frank niet ontevreden met de rol die kredietverzekeraars spelen tijdens de coronacrisis. "Tijdens de financiële crisis van 2008 hebben de verzekeraars rücksichtslos limieten beëindigd of verlaagd waardoor bedrijven serieus in de problemen zijn geraakt. De verzekeringsmaatschappijen onderschatten hun invloed. Als zij hun handen van een bedrijf aftrekken, zijn er misschien wel 20 leveranciers die het bedrijf dan niet meer durven te leveren. Daar hebben ze van geleerd want nu gaat dat in de AGF-branche een stuk rustiger." Frank ziet dat in de AGF lopende limieten niet worden ingetrokken maar dat verzekeraars wel terughoudend zijn bij het afgeven van nieuwe kredietlimieten. Het heeft er mee te maken dat hoewel de risico's zijn toegenomen, mensen moeten blijven eten, geeft Frank aan. "Dat geeft houvast. De verzekeraars zijn niet in paniek en maken ook geen paniek. Zij proberen - met staatssteun - de handel te faciliteren zodat dat zo goed mogelijk door kan gaan." (MW) ■

Rogier.van.velden@aon.nl
ralph@dcbv.com
Marc.boeijen@atradius.com
f.put@inputadvies.nl

Zakendoen
met onze
rugdekking



DUTHCREDITBROKERS.COM

DCB beschermt!

Waar kredietverzekering voor u begint, zijn wij al begonnen en waar kredietverzekering voor u stopt, gaan wij verder.

Neem voor een vrijblijvend gesprek contact met ons op via info@dutchcreditbrokers.com of bel +31(0)297 724 710.

DCB. Het wapen tegen zakelijke risico's



CORONA-CRISIS: BESCHERM JE BEDRIJF TEGEN ONBETAALDE FACTUREN

- ✗ Wapen je bedrijf tegen non-betaling
- ✗ Voorkom onverwachte omzetverliezen
- ✗ Wacht niet totdat het te laat is...

Superspecialist in kredietverzekeringen:
De laagste premie & hoogste dekking!

www.inputadvies.nl | www.inputsupport.nl | T.015 3618769