

WACHSTUMSMARKT KREDIT – MARKTTENDENZEN UND DIGITALISIERUNG

Martin List im Gespräch mit Stefan Vogel, Head of Ecclesia Credit Midmarket, und Alexander Beuther, Abteilungsleiter Warenkreditversicherung der R+V

Fotos David Heimerl, hier-jetzt-fotografie



von links: Martin List, Stefan Vogel, Alexander Beuther

Ecclasia Credit gibt es seit 2020. Die Experten-Teams für den Kreditbereich agieren bereits wesentlich länger für die Ecclesia Gruppe. Inwiefern profitieren Ihre Mandanten von den Vorteilen der umfangreichen Synergien und Kompetenzen innerhalb Ihrer Unternehmensgruppe?

Vogel: Der Zusammenschluss machte und macht sehr viel Sinn. Für unsere Mandanten, aber auch für unsere Mitarbeitenden. Unsere Mandanten spüren und erleben, dass wir in der Lage sind, qualitativ und quantitativ Konditionen und Bedingungen in den Kernprodukten zu verhandeln, die marktführend sind. Wir setzen die exzellenten Zugänge und Kontakte in den Finanzierer- und Versicherer-Markt so gezielt für unsere Kunden ein, dass diese es in Form von Schnelligkeit und Proaktivität erleben. Unsere Mitarbeitenden erleben, dass Sie sich vom Produktpartner und -experten des Mandanten zum ganzheitlichen Berater im „Order to cash“-Prozess weiterentwickeln. Eine sehr anspruchsvolle Rolle, aber Mitarbeitende und auch junge Talente erwarten genau das, klare Entwicklungsperspektiven – und diese bieten sich seit dem Zusammenschluss potenziert. Und das alles bezieht sich mittlerweile auf Strukturen, die wir für Mandanten im nationalen, aber auch internationalen Bereich begleiten.

Gibt es weitere Vorteile, auf die sich Ihre Mandanten in Zukunft freuen dürfen?



Vogel: Absolut, wir haben und halten das Momentum. Wir werden noch stärker unsere Potenziale bündeln und das breite Know-how der einzelnen Ecclesia-Gesellschaften nutzen, um die Fragen unserer Mandanten zu beantworten. Hierbei sind wir in der Lage, verbesserte Technik, Softwarelösungen und sogar den Einsatz von Automatisierung und KI nutzbar zu machen –

alles im Sinne des Kundennutzens und einer Optimierung von Prozessen. So sehen wir enormes Potenzial, um den Mandanten noch schneller zur Seite zu stehen, Deckungslücken im Bereich der Kredit-Limite für Debitoren zu erkennen und zu eliminieren. Und: Neben all den innovativen Themen dürfen unsere Mandanten sicher sein, dass wir das Wesentliche weiter im Fokus behalten, eng an ihrer Seite zu stehen, um uns zu „kümmern“. Das gelingt uns mit einem absolut motivierten Team, das stetig wächst und aufgrund unseres heutigen Profils und der genannten Entwicklungsperspektiven zu den Top-Adressen für Talente gehört.

Herr Beuther, wie schätzen Sie den aktuellen Markt in der Warenkreditversicherung ein? Auch im Hinblick auf den Risikoappetit und die Ertragssituation der Risikoträger bei derzeit steigender Anzahl von Insolvenzen sowie einem schwierigen geopolitischen Umfeld?

Beuther: Die Deckungskapazitäten im Markt und in unserem Hause bleiben auf hohem Niveau. Gleichzeitig kannte das Prämienniveau in den letzten Jahren eigentlich nur

eine Richtung, nämlich nach unten. Allerdings haben wir bei R+V den Eindruck, dass sich nun ein gewisser Bodensatz bildet.

In den Jahren 2020 bis 2022 haben alle Experten (wir eingeschlossen) mit deutlich mehr Insolvenzen und damit schlechteren Schadenquoten gerechnet. Diese Einschätzung ist aber so nicht eingetreten. Erst im Laufe 2023 war eine spürbare negative Insolvenzentwicklung festzustellen. Dieser Trend verstärkt sich im laufenden Jahr spürbar. Dies kann auch dazu führen, dass es in einzelnen Branchen schwieriger werden kann, ausreichende Limite zu bekommen. R+V agiert in diesem Szenario sehr differenziert, heißt, wir formulieren keine generellen Branchenausschlüsse, sondern betrachten auch in den schwierigen Branchen jedes Risiko individuell. Auch in den sog. schwierigen Branchen gibt es gute Adressen, auf die wir signifikante Limite zeichnen.

Herr Vogel, sehen Sie dies ähnlich oder empfinden Sie ein anderes Bild bei Ihren Mandanten?

Vogel: Wir sehen weiterhin hohe Deckungsquoten und kompetitive Prämien von den wesentlichen Versicherungsanbietern und verspüren einen deutlichen Anstieg der Nachfrage nach Kreditversicherungen und Finanzierungsinstrumenten. Auch oder vor allem weil aktuell die Risiken aber spürbar ansteigen, macht die Evaluierung einer Kreditversicherung im eigenen Portfolio sehr viel Sinn. Neben den etablierten Partnern treten zunehmend alternative Ver-

sicherer mit innovativen Top-up-Lösungen und hohem Risikoappetit in den Markt ein und stellen sinnvolle Ergänzungen. Der Trend zu Kreditversicherungen hält also an. Unternehmen, die dieses Instrument zur Bilanzabsicherung und Option zur Forderungsfinanzierung in der Vergangenheit nicht genutzt haben, beschäftigen sich heute verstärkt damit. Demnach sehen wir es als geboten an, jeden Mandanten auf diese Optionen anzusprechen und über den vielschichtigen Nutzen im Rahmen des individuellen Working Capital und Kreditmanagements zu informieren.

Gleichzeitig dokumentieren die Versicherer aber auch einen deutlichen Anstieg an Überfälligkeitsmeldungen. Sie stellen einen Frühwarnindikator für jedes Versicherungsunternehmen dar. Die Zahlungsverzögerungen steigen deutlich und die Unternehmen entwickeln diverse Strategien, um ihr Working Capital zu „entstressen“. Ein weiterhin hohes Zinsniveau – begründet durch den Anstieg der Basiszinsen – erhöht die Finanzierungskosten deutlich und engt die Verfügbarkeiten an Liquidität massiv ein. Liquidität neu denken ist sicher ein relevanter Ansatz, in Kombination mit einer Kreditversicherung und/oder als Absicherung der Forderungen, die dadurch besser für einen Finanzierer zu bewerten und zu finanzieren sind, wirkt dies noch wichtiger in der heutigen Zeit.

Gibt es derzeit Produkte/Deckungen, welche eine besondere Nachfrage auf dem Markt erfahren?



› **Ecclesia Credit** gehört als Spezialmakler für Kredit- und Forderungsmanagement, Absicherung und Finanzierung zur Ecclesia Gruppe, dem größten deutschen Versicherungsmakler mit internationalem Fokus.

› **Stefan Vogel** (Head of Ecclesia Credit Midmarket) spricht im Interview über Kunden, Produkte und wichtige Themen wie Digitalisierung und Globalisierung.

Vogel: Ja, diese sind: Kreditversicherung als Voraussetzung für die Forderungsfinanzierung, Zusatzdeckungen wie Top-up Modelle und Nachlaufdeckungen und nicht kündbare Kreditlimite.

Beuther: R+V sieht eine deutlich erhöhte Nachfrage nach Einzelabsicherungen und Top-up-Deckungen. Der Kunde nimmt immer häufiger Abstand von der Absicherung seines gesamten Umsatzes, sondern möchte nur bestimmte exponierte Risiken aus seinem Portfolio absichern.

Gibt es seitens R+V Besonderheiten oder spezielle Produkte, welche uns vom Markt abheben?

Beuther: Das Geschäft der Einzelabsicherungen unterstützen wir mit einer eigens gebauten Online-Antragsstrecke, mit der wir unserem Vertriebskollegen die Möglichkeit geben, Limite bis 150.000 € zu beantragen, die sofort entschieden werden und bspw. dem Makler direkt zur Verfügung gestellt werden können.

Im Rahmen der Top-up-Deckungen gehen wir bei R+V ei-

nen etwas anderen Weg als der Wettbewerb. Wir haben uns strategisch dazu entschieden, keine Top-up-Lösung für eigenen Teilzeichnungen auf den Markt zu bringen. Stattdessen setzen wir auf den Limiten der Wettbewerber auf und schließen damit die Deckungslücken der Kunden. Und das mit einem einfachen Wording, das sich an den Bedingungen des Primärversicherers orientiert.

Herr Vogel, die zunehmende Globalisierung betrifft sicherlich auch Ihre Mandanten. Wie wichtig ist für Sie deshalb Ihre Mitgliedschaft in der International Credit Brokers Alliance (ICBA) und welche Vorteile entstehen hieraus?

Vogel: In der Tat ein stetig wachsendes Thema. Da wir mehr wesentliche Mandanten auch mit internationalen Standorten betreuen, ist das Netzwerk von über 900 Experten weltweit, in allen relevanten Märkten, extrem wichtig. Es gibt je Land einen exklusiven Partner – in vielen Fällen auch der „No. 1“-Spezialmakler des entsprechenden Landes – und dadurch für uns die Sicherheit, den relevanten Marktzugang zu besitzen.

Wir sind voll umfänglich in der Lage, für unsere Mandanten mit weltweiten Gesellschaften, die das Kreditmanagement lokal betreiben, Konditionen, Preise und Bedingungen zentral zu verhandeln und die Deckungsstruktur zu entwickeln. Die Kreditversicherung hat aber mit ihrer Besonderheit der Dynamik in der Limit-Gestaltung ein Merkmal, das es unerlässlich macht, einen Fuß im Land der Tochtergesellschaft des Mandanten und im Land der Debitoren unseres Mandanten zu haben: Die Limit-Entscheidung wird lokal beeinflusst und geprägt.

In der Kreditversicherung geht es am Ende um auskömmliche Deckungsgrade. Einen großen Teil unserer Servicezeit für unsere Mandanten setzen wir dazu ein, sicherzustellen, dass die notwendigen Informationen zur Bonitätseinschätzung der Debitoren durch die Risikoträger eingesammelt, ausgewertet und mit dem Mandanten und uns diskutiert wird. Wer hier „aus der Ferne“ agiert und nicht einschätzen kann, ob alle Optionen gezogen wurden, um das Limit zu zeichnen, ist nach unserer Auffassung als Makler auf einem schwachen Posten.

Und alle Partner des ICBA tragen in ihrer DNA den gleichen Anspruch, einen Schritt weiterzugehen, Versicherer zu unterstützen, aber auch zu fordern, am Ende das zu tun, wofür die Mandanten Prämie und Gebühren zahlen: eine solide Bonitätsprüfung durchführen und eine fundierte Limit-Entscheidung treffen.

Die Digitalisierung bleibt zunehmend wichtig. Wie geht Ecclesia Credit mit diesem Thema um? Gibt es innovative Ansätze oder bereits Lösungen für Ihre Kunden?

Vogel: Wir sind hier sehr intensiv tätig – in der Gruppe mit eigenen Digital-Teams, wie auch eigens in Credit mit Spezia-

listen und externem Support. Wir setzen aktuell bereits in einigen Modellen sogenannte „Bots“ zur Automatisierung ein, versuchen so weit als möglich papierlos zu sein oder zu werden und uns Daten über entsprechende APIs einspielen zu lassen. Wir entwickeln mit Partner Landingpages und Dashboards, die wir intern wie extern einsetzen können – zur Steuerung des Geschäftes ebenso wie zur Transparenz für unsere Mandanten und vieles mehr.

... und im Hause R+V, Herr Beuther?

Beuther: Das Thema Digitalisierung ist ein Dauerbrenner und wird uns alle nicht mehr loslassen. Alle (Kunden, Makler, Kreditversicherer uva.) sind aufgerufen, sich hier weiterzuentwickeln bzw. Prozesse zu digitalisieren.

Den Begriff „Digi-Team“ von Hr. Vogel kann ich aufgreifen. Wir haben im Kreditbereich eine eigene Einheit, die sich ausschließlich damit beschäftigt, die Kreditprodukte zu digitalisieren. Bereits Ende 2019 sind wir mit ersten Produkten (wieder Einzelabsicherung und Top-up-Deckungen) online gegangen.

Bei allen Digitalisierungsbestrebungen dürfen wir aber nicht außer Acht lassen, dass die Warenkreditversicherung ein „Nasengeschäft“ ist und noch länger bleiben wird. Insofern ist die persönliche Verbindung vom Versicherer über den Makler zum Kunden (noch) unabdingbar.

Wir sprachen bereits über die aktuelle Situation der Warenkreditversicherung. Wie schätzen Sie beide die zukünftige Marktsituation ein?

Vogel: Wir haben allen Grund, unsere ambitionierten Ziele fortzusetzen. Wir wachsen, weil wir den Markt ebenfalls weiter deutlich wachsen sehen. Seit vielen Jahren nehmen wir für uns in Anspruch, als kompetenter Makler und Berater für unsere Kunden zu agieren, ganzheitlich zu beraten und hierbei besonderes Augenmerk auf die Abläufe für die Etablierung und Überprüfung der Lieferantenkredite zu legen. Die Optimierung der Credit-Risk-Prozesse hat positive Einflüsse auf die Bedingungen einer Kreditversicherung. Sie verringert die Gefahr, nicht den Policen-Bedingungen der Kreditversicherung zu entsprechen und damit Schadenansprüche abgelehnt zu bekommen.

Beuther: R+V sieht aufgrund der geopolitischen Gesamtsituation weiterhin gutes Wachstumspotenzial für die WKV. Die aktuelle Insolvenzentwicklung wird sich noch mindestens bis Ende 2025 fortsetzen. Gemeinsam mit dem Makler und den Kunden ist die Schadenentwicklung aber handelbar.

Insofern setzen wir auf eine Win-win-win-Situation für Kunde, Makler und R+V.

Vielen Dank für das Gespräch.



von links: Alexander Beuther, Stefan Vogel, Martin List