

# Kredietverzekering in tijden van cholera

Ronde Tafel gesprek met de verantwoordelijken van de 5 kredietverzekeraars in België  
Gent, 13 april 2010

**CRiON bracht de bewindslui van alle kredietverzekeraars die in ons land actief zijn, samen om van gedachten te wisselen over de impact van de economische crisis op kredietverzekering. De kredietverzekeraars lichtten er toe tot welke maatregelen de crisis hen heeft gedwongen, wat zij uit de crisis hebben geleerd voor de toekomst en wat zij van de toekomst verwachten. Waren de maatregelen die de kredietverzekeraars hebben genomen, de juiste? En welke toekomst heeft kredietverzekering nog?**

Jean-Louis Coppers, Afgevaardigd Bestuurder van NV CRiON, gespecialiseerd makelaar in kredietverzekering licht zijn initiatief toe: "2009 was een moeilijk jaar, ook voor kredietverzekeraars. De vele schadeclaims drukten aanzienlijk op hun resultaten, sommigen leden voor het eerst verlies. De kredietverzekeraars zagen zich dan ook verplicht om vele kredietlimieten te verlagen of zelfs geheel in te trekken en om de premies van hun polissen op te trekken. Een storm van protest was het gevolg: beschuldigende kreten als 'paniekvoetbal' en 'vaandelvlucht' waren niet van de lucht."

Is deze kritiek terecht? Om het antwoord te vinden op deze en vele andere prangende vragen over kredietverzekering vandaag en in de toekomst, bracht CRiON de sectorspelers rond de tafel voor een bespiegeling. "We nodigden de drie grootste kredietverzekeraars, EulerHermes, Atradius en Coface uit, samen met de nicheverzekeraars Delcredere en TC Re", aldus Jean Louis Coppers van CRiON. Gewezen topambtenaar en huidig hogeschooldocent Rudy Aernoudt modereerde het debat.

## **Noodzakelijk kwaad**

"Het was een annus horribilis voor debiteuren, kredietverzekeren én kredietverzekeraars", aldus Christophe Cherry, CEO van Atradius, "maar de verzekeraars hebben hun verantwoordelijkheid opgenomen. Mochten we niet hebben ingegrepen, dan zouden we er vandaag misschien niet meer zijn of hadden de overheden kapitaal moeten verschaffen. En dat hebben ze niet moeten doen, in tegenstelling tot in sommige andere sectoren."

Gert Lambrecht, Sales Director van Coface treedt Cherry bij en oordeelt dat een beperking van de kredietlimieten noodzakelijk was. "We trekken overigens nooit limieten onaangekondigd in", voegt hij er uitdrukkelijk aan toe. "Als bepaalde limieten gevaar lopen, verwittigen we onze klant, zodat hij of de betrokken debiteur ons kan informeren over de financiële toestand. Is die informatie goed, dan behouden we de limiet; is er geen of slechte informatie, dan verminderen we de limiet. Bovendien trachten we zo veel als mogelijk om in het risico te blijven, met andere woorden: we trachten limieten zo veel mogelijk te verminderen in plaats van ze volledig in te trekken."

De kredietverzekeraars zien in het overleven van de crisis trouwens het bewijs dat het systeem werkt. "De crisis was voor ons en systeemtest, die we duidelijk goed hebben doorstaan," oordeelt Etienne Defraigne, CEO van EulerHermes. "De excess of loss polissen hebben hun waarde aangetoond," aldus Camille Wester, Sales Director TC Re. "Omdat bij die polissen geen kredietlimieten aan de orde zijn, zijn zij uit het oog van de storm gebleven."

## **Paraplu voor zonneshijn**

De kredietlimietintrekkingen doet vele ondernemers twifelen aan het nut van kredietverzekering. De perceptie bij hen is dat kredietverzekeraars je alleen een paraplu geven als de zon schijnt en dat ze hem afpakken als het begint te regenen. Waar perceptie steeds meer werkelijkheid is, zadelt dat de verzekeraars op met een torenhoog

imagoprobleem. Hun reactie is eensluidend: wij beschermen wel degelijk, ook en vooral bij regen.

Yves Windelincx, CEO van Delcredere, wijst erop dat de verliezen van de verzekeraars geen perceptie zijn, maar zeer reëel. In de voorbije 12 maanden heeft Delcredere 20% van haar kapitaal verloren. "We zijn dus niet alleen maar een paraplu voor goed weer," aldus de Delcredere-voorman, "we hebben wel degelijk fors vergoed en doen dat nog steeds." Voor Coface was 2009 zelfs het eerste verliesjaar ooit. "Maar dat heeft ons niet tegengehouden om risico te blijven nemen, want onze 'exposure' op Belgische debiteuren (*cumul van alle limieten, red.*) is zelfs gestegen met 12%", vertelt Gert Lambrecht van Coface. "Van een kredietverzekeringsscrunch is dus zeker geen sprake", benadrukt deze verzekeraar.

De verzekeraars weerleggen bovendien het vermoeden dat de oligopolie op de Belgische kredietverzekeringmarkt waarbij drie verzekeraars 85% van de markt innemen, de prijs van kredietverzekering zou hebben opgedreven. Omdat kredietverzekering een product is met hoge risico's en een relatief lage opbrengst, zijn er slechts weinig partijen die willen en durven investeren. Een oligopolie is dus onvermijdelijk, aldus de verzekeraars. "Maar laten we duidelijk zijn," zo bezweert Christophe Cherry van Atradius, "deze oligopolie heeft niet geleid tot hoge prijzen. Integendeel, in de vijftien jaar die aan de crisis zijn voorafgegaan, zijn de premies steeds verder gedaald." "Te ver zelfs", voegt hij er aan toe. "Door de crisis evolueren we terug naar normale premies waardoor we opnieuw risico's kunnen onderschrijven."

Zo bevestigt Gert Lambrecht van Coface: "Door de harde concurrentie waren de premies veel te laag geworden. Zo laag, dat zij ontoereikend waren om de schades op te vangen en we ze met 20 tot 30% moesten optrekken". Tegelijk wijst hij er op dat het servicepeil vandaag veel hoger ligt dan vroeger. "Een voorbeeld: voor de grote fusiebewegingen diende men gemiddeld drie dagen te wachten op een kredietlimiet. Nu bekommt de klant in meer dan 80% van de gevallen onmiddellijk een oordeel."

### **Belgacap gehegeld**

Belgacap, de crisismaatregel van de Belgische overheid om met staatsgarantie de dekking van een kredietverzekeringsspolis aan te vullen als de betrokken verzekeraar de dekking vermindert of de gevraagde dekking slechts gedeeltelijk toestaat, kan op weinig begrip van de kredietverzekeraars rekenen. Yves Windelincx van Delcredere vindt er geen doekjes om: "Belgacap verstoort de marktwerking en houdt artificieel de slechte debiteuren in leven. Belgacap is een belediging voor elke goede kredietanalist: de arbiter wijst op de zwakke debiteuren en de overheid ondersteunt die dan nog eens".

"Velen vragen zich af waarom Belgacap niet van de grond komt in België, terwijl het in Frankrijk wel goed werkt. Maar die mensen vergeten dat het systeem in Frankrijk handen vol geld kost," vertelt Etienne Defraigne van EulerHermes. En hij voegt er aan toe dat de grote landen in Europa veel grotere budgetten kunnen inzetten voor maatregelen als deze en dat de kleine landen zoals België niet in staat zijn om daartegen op te tornen. "Ik treed mijn collega bij," zegt Gert Lambrecht van Coface. "We dienen een 'Eurocap' te hebben of helemaal niks. Maar op vandaag is de verdeeldheid binnen Europa veel te groot. Misschien is het iets voor de volgende crisis?"

Bovendien zit het de verzekeraars hoog dat de overheid alle administratieve lasten van Belgacap op de schouders heeft gelegd van de kredietverzekeraars en dat in een voor hen al erg moeilijke tijd. Het enige positieve van Belgacap is de gunstige psychologische impact die deze maatregel heeft op de bedrijfswereld. "De Keynesiaanse gedachte van een staat die contracyclisch investeert in de economie is positief," aldus Christophe Cherry van Atradius. "Bovendien hebben de discussies die overheid en verzekeraars over Belgacap hebben gevoerd, de verschillende marktspelers bij elkaar gebracht."

### **Licht aan de horizon**

Dat door de economische crisis ondernemers veel bewuster zijn geworden van kredietrisico's, daar is iedereen het over eens. Maar of ondernemers daarom voortaan sneller kredietverzekeringen zullen onderschrijven dan voorheen, is nog maar de vraag. Yves

Windelincx van Delcredere verwacht niet dat de penetratiegraad van kredietverzekering flink zal groeien, maar vindt het positief dat ondernemers bewuster omgaan met het geven van krediet aan afnemers. "We zien dat vanuit elke directiekamer het werkkapitaal van zeer dichtbij wordt opgevolgd en dat traag betalende klanten sneller worden aangepakt."

De vraag uit de markt is één zaak, het aanbod een belangrijke andere. Om ondernemers blijvend of opnieuw te overtuigen van kredietverzekering, zullen de verzekeraars hun aanbod moeten versterken, zo geven de verzekeraars zelf aan. Atradius kondigt aan dat het systemen ontwikkelt om pro-actief limieten te (her)activeren en Coface wil met zijn klanten een 'New Deal' sluiten. Daarbij engageert deze verzekeraar zich onder meer om verzekerden sneller te informeren over wijzigende risico's, zodat zij niet onverwacht een kredietlimiet verminderd of ingetrokken ziet.

Bovendien willen verzekeraars in de toekomst de relatie tussen premie en risico nog versterken. Daarbij sluiten zij bijvoorbeeld niet uit dat een verzekerde ervoor kan kiezen om in geval van een verslechterd risico een hogere premie te betalen en aldus een vermindering van de limiet te vermijden. Deze en andere overwegingen tonen aan dat de kredietverzekeraars beslist lessen willen trekken uit de crisis. En dat kan alleen maar worden toegejuicht.