



HRP-Newsletter – Ausgabe 2009.06

Die Themen:

<u>Thema 1:</u>	Seite	2
Bundesdeckungen + staatliche Ergänzung der Kreditversicherung		
<u>Thema 2:</u>	Seite	3 - 4
Währungsschwankungen: Absicherung vor Wechselkursverlusten bei internationalen Ausschreibungen		
<u>Thema 3:</u>	Seite	5
Euler Hermes mit neuer Inkasso-Strategie		
<u>Thema 4:</u>	Seite	5 - 6
Neuer Kreditversicherer Ducroire Delcredere stellt Länderinformationen kostenlos im Internet zur Verfügung		
<u>Thema 5:</u>	Seite	6
Absicherung von Mietforderungen/ Mietfactoring		
Redaktionelle Angaben HRP:	Seite	7-8
HRP-Standorte Ansprechpartner	Seite	9

Nutzen Sie unser Expertenwissen!



„Es ist die Strategie die den Unterschied ausmacht“



HRP-Newsletter – Ausgabe 2009.06

Thema 1:

Bundesdeckungen + staatliche Ergänzung der Kreditversicherung

Der Bund hat vor wenigen Wochen eine Erweiterung der Exportdeckungsmöglichkeiten im Rahmen der Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG) beschlossen. Näheres auch unter www.agaportal.de.

Wir möchten darauf hinweisen, dass das Subsidiaritätsprinzip seine volle Gültigkeit behält. Konkret heißt das, dem Versicherungsnehmer steht dieses Angebot erst dann zur Verfügung, sofern er keine wirtschaftlich adäquate Deckung bei seinem (privaten) Erstversicherer erhalten kann und der Erstversicherer der Herausnahme aus der Anbietungspflicht zugestimmt hat. Die Einräumung eines Wahlrechts ist hiermit also nicht verbunden. Es gelten vielmehr ganz grundsätzlich sämtliche Obliegenheiten, einschließlich der Anbietungspflicht des Versicherungsvertrages weiter.

Wie bereits im Juli beschossen stellt der Bund den Kreditversicherern staatliche Bürgschaften für Warenlieferungen in Höhe von 7,5 Mrd. Euro zur Verfügung. Je nach Umsetzung der technischen Voraussetzungen, können die sog. Zusatzdeckungen (Top-up-Deckung) ab Ende November oder Anfang Dezember genutzt werden. Derzeit laufen die Gespräche zwischen Kreditversicherung und Regierung. Hintergrund ist, dass durch die Krise die Zahl der Insolvenzen und damit auch die Zahl der Schäden für die Kreditversicherer massiv gestiegen sind. Ohne ausreichenden Versicherungsschutz sehen sich viele Unternehmen vor der Alternative, auf Vorkasse zu bestehen oder einen Auftrag abzulehnen. Die Industrie sieht dadurch ihre Lieferketten bedroht. Die Bundesregierung hat auf die teils massiven Beschwerden aus der Wirtschaft, die Versicherer streichen Limite und erhöhen die Vertragskonditionen, reagiert und stellt für die zusätzliche Absicherung von Forderungsausfällen 7,5 Mrd. Euro zur Verfügung.

Es wird das Modell der sog. „Top-up-Deckung“ kommen. Bei diesem Modell übernimmt der Staat maximal Deckung in der Höhe, die der Kreditversicherer gewährt. Das Modell wird von den Kreditversicherern umgesetzt werden, diese müssen dem Bund aber Daten liefern, mit denen das zuständige Ministerium etwas anfangen kann. Bei der Top-up-Deckung übernimmt der Staat den Teil des Forderungsausfallrisikos für deutsche Abnehmer, der nicht vom Kreditversicherer übernommen wird. Das Modell sieht eine Aufstockung bis zu maximal einer Verdoppelung des vom Kreditversicherer gezeichneten Kreditlimits vor.

Beispiel: Der Kreditversicherer zeichnet auf einen versicherten Abnehmer ein Kreditlimit in Höhe von 50.000 Euro. Der Bund kann in diesem Fall nochmals maximal 50.000 Euro ergänzen.

Die Top-up-Police wird direkt mit den Kreditversicherern im Auftrag des Bundes abgeschlossen. Derzeit werden die Details der Maßnahme ausgearbeitet und entsprechende Verträge vorbereitet.



HRP-Newsletter – Ausgabe 2009.06

Thema 2:

Währungsschwankungen: Absicherung vor Wechselkursverlusten bei internationalen Ausschreibungen

Die Absicherung von Währungsschwankungen ist nicht nur in der Großindustrie, sondern zunehmend auch im exportorientierten Mittelstand ein viel diskutiertes Thema. Denn Produkte „Made in Germany“ erfreuen sich im Ausland auch in konjunkturell schwierigen Zeiten großer Beliebtheit. Das Auf und Ab der Währungen entscheidet dabei maßgeblich über Gewinn und Verlust des Auslandsgeschäfts. Ziel des Unternehmers ist es, von den Chancen auf Währungsgewinne zu profitieren und gleichzeitig das Risiko von Währungsverlusten auszuschalten.

Sicherung vor Wechselkursverlusten

TERI (Tender Exchange Rate Indemnity) versichert Unternehmen, die Angebote in ausländischen Währungen abgeben, gegen das Risiko von Wechselkursschwankungen in der Angebotsphase.

Bei Exportgeschäften, die in einer Fremdwährung fakturiert werden, besteht neben dem Risiko des Zahlungsausfalls ein Weiteres für die Rendite Ihrer Geschäfte: Die Gefahr von Wechselkursverlusten im Zeitraum zwischen Angebotsabgabe und Vertragsabschluss.

Das Risiko liegt in der Zeit

Zwischen der Abgabe des Angebots in einer Fremdwährung und dem eventuellen Zuschlag vergehen häufig einige Monate, insbesondere bei langlebigen Investitionsgütern mit großem Auftragsvolumen. Falls die Fremdwährung in dieser Zeit zum Beispiel gegenüber dem Euro im Kurs sinkt, bedeutet dies für einen deutschen Anbieter unter Umständen schon vor Beginn des Projekts:

Das wird ein Verlustgeschäft. Gerade in Geschäftsfeldern mit starken internationalen Konkurrenten kann deutschen Unternehmen auf diese Weise schon im Vorfeld ein Wettbewerbsnachteil entstehen.

Gehen Sie auf Nummer sicher

Die Ungewissheit über den Erhalt des Zuschlags macht es für den deutschen Anbieter unmöglich, eine kalkulierbare Absicherung über Währungsfutures oder -optionen auf dem Finanzmarkt zu beschaffen. Denn zum einen führt eine Reihe von erfolglosen Angeboten bei ausbleibenden Vertragsabschlüssen dazu, dass diese Derivate wirkungslos verfallen. Zum anderen wird durch Verzögerungen bei der Auftragsvergabe der Ankauf weiterer Währungsderivate erforderlich.



HRP-Newsletter – Ausgabe 2009.06

Die erste Versicherung gegen Wechselkursschwankungen

Gegen eine geringe Prämie deckt die TERI Police sämtliche Risiken, die mit Wechselkursabsicherungen verbunden sind. Das Risiko kann zu jeder Zeit von der Angebotsabgabe bis zum endgültigen Vertragsabschluss in Deckung genommen werden. Sollten sich in dem genannten Zeitraum zwischen Angebotsabgabe und Angebotszuschlag wiederum Wechselkursgewinne einstellen, profitieren Sie von diesen zu 100 Prozent.

Weiterer positiver Nebeneffekt: Sie müssen keine Rückstellungen bilden oder präventive Betriebsmittel im Unternehmen bereithalten.

Der Versicherungsschutz kann flexibel für jede Kombination aller frei gehandelten Währungen weltweit vereinbart werden. Die Deckung kann zeitlich angepasst werden, falls sich die Gültigkeitsdauer verlängert oder eine erneute Angebotsabgabe erforderlich wird. Sollte der Vertragsabschluss vorzeitig erfolgen, erhalten Sie von dem Versicherer eine Prämienrückerstattung.

Mit TERI können internationale Transfers deutlich günstiger und flexibler abgesichert werden, als es bislang in Deutschland möglich war.

Anders als bei banküblichen Lösungen (zum Beispiel Währungsoptionsschein) wird bei dem TERI Konzept Deckungsschutz bereits gegen Zahlung einer geringen Vorabprämie (5 % der veranschlagten Prämie) gewährt. Der entscheidende Vorteil besteht darin, dass die volle Prämie nur dann fällig wird, wenn der Kunde den Auftrag tatsächlich erhält. Bei Optionsscheinen wäre dagegen in jedem Fall sofort der volle Preis zu zahlen - auch wenn der Kunde den Auftrag später nicht erhält. TERI ermöglicht die Absicherung zahlreicher Währungen.

Das Volumen der Ausschreibung sollte bei mindestens EUR 1.000.000 liegen.

Vorteile auf einen Blick:

- Schutz gegen Wechselkursverluste in der Angebotsphase
- Keine Fremdwährungsklauseln in den Geschäftsbedingungen erforderlich (Fremdwährungsklauseln werden in den USA häufig nicht akzeptiert)
- Bei erfolglosem Angebot sind die Kosten auf lediglich 5% der veranschlagten Prämie begrenzt
- TERI unterstützt als Versicherungspolice die Bilanzierungsrichtlinien nach IAS 39
- Rückstellungen für Wechselkursverluste entfallen

Sie haben Interesse? Bitte rufen Sie uns an oder schicken uns eine E-Mail.



HRP-Newsletter – Ausgabe 2009.06

Thema 3 :

Euler Hermes mit neuer Inkasso-Strategie

Die Euler Hermes Gruppe hat in Potsdam eine neue Inkassogesellschaft gegründet, die Euler Hermes Collections GmbH. Das Ziel ist ein weltweit einheitlicher Marktauftritt unter dem neuen Namen Euler Hermes Collections. Damit werden die Inkassoaktivitäten aller Euler Hermes Gesellschaften gruppenweit harmonisiert, deren Effizienz gefördert und der Kundenservice verbessert. Das neue Angebot richtet sich sowohl an bereits kreditversicherte Kunden als auch an neue Kunden, die ausschließlich am Inkassoservice interessiert sind.

Die aktuelle Strategie von Euler Hermes verfolgt eine stärkere Zielsetzung des außergerichtlichen Inkassos. Der Mahnbescheid wird als letztes Mittel, nicht als Lösung, definiert. Basis für ein erfolgreiches Inkassogeschäft wird sein, gemeinsam mit dem Kunden Lösungen zu erarbeiten, bei denen der enge Dialog mit den Schuldern erhalten bleibt. Dank des weltweiten Netzwerkes, der vorhandenen Erfahrungen und der technischen Infrastruktur ist Euler Hermes Collections optimistisch, die gesetzten Ziele zu erreichen.

Dieses Euler Hermes Collections Business Model wird in den kommenden 18 Monaten auf weitere Länder weltweit übertragen.

Originalquelle: Euler Hermes Collections GmbH, Potsdam

Thema 4 :

Neuer Kreditversicherer Ducroire | Delcredere stellt Länderinformationen kostenlos im Internet zur Verfügung

Ein Großteil aller Versicherungsfälle in der Kreditversicherung beruht auf dem Länderrisiko, so der belgische Kreditversicherer Ducroire | Delcredere, der jetzt auch auf dem deutschen Markt tätig ist.

Entgegen einer weit verbreiteten Auffassung beruhen die von den Kreditversicherern entschädigten Versicherungsfälle hauptsächlich nicht auf der Nichtzahlung des Schuldners, sondern vielmehr auf Risikofaktoren, die mit dem Land zusammenhängen, in dem sich Ihr Kunde befindet, so der Kreditversicherer. Dies gilt auch für wirtschaftliche Risiken (d. h. die allgemeine Zahlungsunfähigkeit der Privatschuldner, unabhängig von der Zahlungseinstellung des betreffenden Landes).



HRP-Newsletter – Ausgabe 2009.06

In diesem Zusammenhang zeigt sich, dass eine genaue und aktuelle Bewertung der Länderrisiken unentbehrlich ist.

Der Kreditversicherer Delcredere NV stellt ab sofort sein Leistungsspektrum auf dem Internetportal der atavis AG (www.atavis.com) dar.

In diesem Zusammenhang werden auch Länderinformationen zu 245 analysierten Ländern kostenlos zur Verfügung gestellt. Insbesondere für exportorientierte mittelständische Unternehmen ist dies ein hilfreicher Service. Die wenigsten Unternehmen können ein eigenes weltumspannendes Informationssystem aufbauen und pflegen.

Delcredere will als international agierender Kreditversicherer neue Kunden auf dem deutschen Markt gewinnen. Zielgruppe sind Mittelständler, Großunternehmen und Konzerne, die ihre Risiken im Exportgeschäft trotz Gewährung von Zahlungszielen minimieren wollen.

Sie haben Interesse? Bitte rufen Sie uns an oder schicken uns eine E-Mail.

Thema 5 :

Absicherung von Mietforderungen/ Mietfactoring

Wir kooperieren mit führenden Factoringunternehmen zur Absicherung von Mieteinnahmen. Die Erfahrung zeigt, dass viele Vermieter durch Mietausfälle plötzlich und unerwartet überrascht werden. Seit 2007 bietet dieses Unternehmen Immobilienbesitzern deshalb finanzielle Sicherheit in der privaten und gewerblichen Vermietung.

Durch das Mietfactoring wird das künftige **Mietausfallrisiko** vom Vermieter auf den Factor **ausgegliedert**. Er übernimmt das Risiko des kompletten Zahlungsausfalls und erstattet dem Vermieter innerhalb kurzer Zeit den Betrag der jeweils ausstehenden Miete.

Das Mietfactoring geht weit über das pure Management von Mietforderungen hinaus. Ein zusätzlicher Vorteil liegt in der **Risiko- und Bonitätsanalyse** zur besseren Einschätzung des Mietverhältnisses. Damit bietet die Risikoanalyse Vermietern eine fundierte Entscheidungshilfe in der Auswahl neuer Mieter.

Darüber hinaus unterstützt diese Unternehmensgruppe Vermieter auch in der Realisierung bereits **bestehender Mietrückstände**. Die Experten einer Tochtergesellschaft zeigen die besten Möglichkeiten auf, damit Immobilienbesitzer schnell und rechtlich fundiert zu Ihrem Geld kommen.

Sie haben Interesse? Bitte rufen Sie uns an oder schicken uns eine E-Mail.



HRP-Newsletter – Ausgabe 2009.06

Copyright HRP 2009

Herausgeber des Newsletter:

Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG

Forderungs- und Finanzierungsmanagement für den Mittelstand
Rhönstraße 5, 63533 Mainhausen

Postfach 1111, 63528 Mainhausen

Verantwortlich für den Inhalt des Newsletter:

Stefan Reims

Fon: +49 - (0) 6182 - 9615 - 32

Fax: +49 - (0) 6182 - 9615 - 39

www.hrp.info

HRA 22213 Amtsgericht Offenbach

Komplementär: Heydt & Reims GmbH

HRB 23519 Amtsgericht Offenbach

Geschäftsführer der Komplementär GmbH:

Lic. Jur. Detlef Heydt, Dipl. Bw. Stefan H.S. Reims

Umsatzsteuer-IdNr.: DE 151789253

Pflichtangaben nach § 11 Vermittlerverordnung

Vermittlerregister

Eintragung im Vermittlerregister als zugelassener Versicherungsmakler gemäß § 34 d Abs. 1

GewO mit der Registernummer: **D-BAOU-HBF80-85** - (www.vermittlerregister.info).

Telefonisch überprüfbar unter der Fon-Nr. 0180-500-585-0 (14 Cent/Min.) Eingetragen im Vermittlerregister am 5. September 2008.

Beteiligung

Unsere Gesellschaft hält keine direkte oder indirekte Beteiligung von über 10 % an den Stimmrechten oder am Kapital eines Versicherungsunternehmens. Umgekehrt hält auch kein Versicherungsunternehmen oder Mutterunternehmen eines Versicherungsunternehmens eine direkte oder indirekte Beteiligung von über 10% an den Stimmrechten oder am Kapital unseres Unternehmens.

Schlichtungsstelle

Außergerichtliche Streitbeilegung - gem. § 42 k des Gesetzes über den Versicherungsvertrag bei:
Versicherungsombudsmann e. V., Postfach 08 06 32, 10006 Berlin,

www.versicherungsombudsmann.de



HRP-Newsletter – Ausgabe 2009.06

Zuständige Erlaubnisbehörde für Heydt, Reims & Partner

Industrie- und Handelskammer Offenbach am Main
Frankfurter Str. 90
63067 Offenbach am Main
Tel: +49 69 8207-0
Fax: +49 69 8207-199
E-Mail: service@offenbach.ihk.de

Das **Versicherungs-Vermittlerregister** wird geführt bei:
Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHT) e. V.
Breite Straße 29
10178 Berlin
Telefon 0180-500-585-0 (14 Cent/Min.)
www.vermittlerregister.info

Alle Angaben ohne Gewähr. Fachinformationen zu Gesellschaften und/oder neuen Produkten wurden von diesen mit deren Zustimmung wieder gegeben.

Der Nachdruck oder die Weiterverbreitung des HRP-Newsletter ist nur für den persönlichen Gebrauch. Der HRP-Newsletter darf an Arbeitskollegen oder Mitarbeiter weitergeleitet werden, jedoch nicht nachgedruckt oder ohne Lizenz in online Angebote oder auf sonstige Datenträger übernommen werden.

Eine Haftung für die Richtigkeit der Veröffentlichungen kann trotz sorgfältiger Prüfung vom Herausgeber nicht übernommen werden.

Für die **Abbestellung** des HRP-Newsletter genügt ein entsprechendes **Antwort-Email**.



HRP-Newsletter – Ausgabe 2009.06

HRP-Standorte

Heydt, Reims & Partner hat weitere Standorte. Die Anschriften unserer Standorte finden Sie auf unserer Webseite www.hrp.info bzw. auf den Webseiten der jeweiligen Partner.

Niederlassung(-en):

Herr Bodo Kibgies

www.hrp-kibgies.info

Herr Stefan Elison

www.hrp-elison.info

Handelsvertretung:

Herr Walter Stahli

www.hrp-stahli.info

Beteiligung:

HRP-*fuchs* GmbH

www.hrp-fuchs.de
