



▲ Onbetaalde facturen bedreigen de omzet en zelfs de levensvatbaarheid van je onderneming.

“Een kredietverzekering is heilzaam voor multinationals én KMO's”

Betrouwbaarheid en voorspelbaarheid vormen de absolute basis voor iedere transactie. Onbetaalde facturen bedreigen de omzet en zelfs de levensvatbaarheid van je onderneming. We spraken met Kris Degreef, Country Manager van Coface, over de meerwaarde van een goede kredietverzekeraar. **Tekst:** Sijmen Goossens



Kris Degreef
Country Manager
Coface

Om klanten optimaal te kunnen beschermen, is het elementair om hun specifieke risico's haarscherp in te schatten. “Coface is een van oorsprong Frans bedrijf dat zich focuste op het ondersteunen en beschermen van de Franse export”, opent Degreef. “Als een van de drie grootste kredietverzekeraars ter wereld beschikken we over een gigantische databank en een impo- sant leger aan analisten. De grote schaal waarop we werken, garandeert een zeer uitgebreide expertise, waarmee we de impact van bepaalde risico's erg juist inschatten. Dat doen we aan de hand van massa's data die dagelijks wordt aangevuld, scoremodellen, algoritmes, ratings, enz. Typerend voor

onze duizenden medewerkers is, naast een gedegen financiële scholing, hun leergierigheid voor alles wat bij hun vakgebied hoort. Dat zorgt voor een brede scope waarmee we de markt permanent onder de loep nemen.”

“ Bij veel KMO's beschikt men, begrijpelijk, niet over de diepgaande en brede financiële kennis om bepaalde risico's juist in te schatten.

Losweken van cruciale informatie

“Om na te gaan hoe gezond een bedrijf is, ga je best omzichtig, maar nauwkeurig te werk. Het is belangrijk om dieper te kijken dan de oppervlakkige, obligatoire ‘goednieuwsshow’ die bedrijven zich van nature aanmeten. Ons doel is om betekenisvolle inzichten te verwerven in de strategie en interne keuken van een bedrijf. Zo kunnen we de impact van geplande acties op korte

en lange termijn inschatten. Eigenlijk kan je onze werking vergelijken met het Coyotesysteem voor autobestuurders of de sociale Waze-GPS-applicatie: Van onze 50.000 klanten wereldwijd, ontvangen we permanent realtime-informatie over hun ervaringen met klanten of leveranciers. Onze polis impliceert een ‘meldingsplicht’ voor slechte betalers, waarmee we uiteraard respectvol en discreet omspringen, maar die ons massa's relevante data oplevert. Dat stelt ons in staat om te anticiperen op problemen.”

Incassodiensten ontzorgen de klant

“Alle vooruitgang op het vlak van technologie en digitalisering ten spijt, bestaat er natuurlijk nog steeds geen ‘glazen bol’. Wanneer onze adviezen niet uitpakken zoals verwacht, neemt Coface de verantwoordelijkheid op zich om zelf achter het geld aan te gaan. Een grote meerwaarde hierbij is onze wereldwijde activiteit. Heeft een klant bijvoorbeeld problemen met een Chinees bedrijf? Dan hebben wij een lokale dienstverlening die zijn belangen behartigt, de taal spreekt en rekening houdt met de wetgeving ter plaatse. De grote schaal waarop we opereren, heeft nog een andere, zeer waardevolle implicatie: wanneer een

bedrijf bij ons bekend is als wanbetaler, adviseren wij onze klanten uiteraard om dat bedrijf te mijden. Qua *leverage* kan dit natuurlijk tellen. Je mag gerust stellen dat Coface een autoriteit is in de branche, waarmee dus rekening wordt gehouden.”

Multinationals én KMO's

“Wanneer uiteindelijk, ondanks deze grondige analyse en intensieve incassoactiviteiten, de recuperatie van het geld niet mogelijk blijkt, betalen we onze klanten gewoon uit. Dat blijft onze basistaak: bedrijven een complete bescherming bieden en ondersteunen bij het veiligstellen van de omzet die ze verdienen. Ons klantenbestand bestaat vooral uit multinationals. Blijkbaar leiden bepaalde misverstanden uit het verleden ertoe dat KMO's minder happig zijn om een kredietverzekering te nemen. Ik spreek over ‘misverstanden’, omdat die motiveringen ongegrond zijn.

“ Het idee leeft onder KMO's dat de kostprijs van een kredietverzekering te duur zou zijn, maar dat klopt niet meer.

Het idee leeft onder KMO's dat de kostprijs te duur zou zijn, maar dat klopt niet meer. Vroeger waren er inderdaad hoge premievoeten van 0.5 tot 1.5% tegenover vandaag 0.05 tot 0.5%. Een ander misverstand is de perceptie dat kredietverzekering veel administratieve last met zich meebrengt. Ook dat is niet het geval; met de huidige online dienstverlening duurt dat ongeveer twintig minuten per maand. Bij veel KMO's beschikt men, begrijpelijk, niet over de diepgaande en brede financiële kennis om bepaalde risico's juist in te schatten. Ons advies zou hen absoluut een voordeel opleveren.”

“Check and Collect”

“Om de drempelvrees van KMO's weg te werken, start Coface met de nieuwe dienst *Check and Collect*, waarmee we onze volledige expertise, analyses en incassodiensten aanbieden, zonder het verzekeringsaspect en dus zonder premie. Zo kunnen KMO's via een *pay per use*-abonnement formule de voordelen van onze diensten ervaren en verlagen we de drempel. Beslissingen worden altijd gezamenlijk genomen. Wij zijn copiloot, maar de klant bepaalt de koers. Uiteraard past dat ook in onze strategie om onze markt te vergroten. Dat doen we vanuit een oprechte overtuiging dat onze ondersteuning de economie vooruithelpt. Zeker in het huidige klimaat van de Brexit, makende handelsoorlogen en onzekere prognoses voor landen als Italië en Turkije, is dat meer dan wenselijk.” ■

IN SAMENWERKING MET

coface
FOR TRADE

coface.be