

RIJKSCOMMISSIE VOOR EXPORT-, IMPORT-, EN INVESTERINGSGARANTIES

Werkgroep exportkredietverzekering in de markt

<u>Inhoudsopgave</u>	blz
1. Inleiding en samenvatting	3
2. Verzekeringsmogelijkheden in de markt	5
3. Omvang, kennis en gebruik van de Nederlandse markt	10
4. Aanvullende rol van de Staat in het buitenland vs in Nederland	18
5. Conclusies en aanbevelingen	20
<u>Bijlagen</u>	
I Samenstelling van de werkgroep	22
II Geraadpleegde experts	23
III Onderzoeksvragen	24

INLEIDING EN SAMENVATTING

Exportbevordering en internationalisering van het bedrijfsleven zijn belangrijke overheidsdoelstellingen

De economische groei van Nederland is erbij gebaat dat meer bedrijven tot export overgaan, en vooral dat zij zich toelagen op het exporteren van hoogwaardige, kennisintensieve producten. De groei moet vooral komen van het MKB. Hier en in andere landen wil de overheid met name het MKB-segment stimuleren tot groei en export. Naast exportbevordering is internationalisering van het bedrijfsleven dan ook een belangrijke overheidsdoelstelling. Daarnaast blijft er aandacht voor het ondersteunen van bestaande exporteurs bij hun positionering op de wereldmarkt.

De overheid opereert aanvullend aan de markt

De rol van de overheid in de exportkredietverzekeringsmarkt wordt in de OESO-landen algemeen gezien als aanvullend: daar waar de markt goed functioneert, is voor de overheid geen rol. De markt is per definitie dynamisch. Gezien het belang van de export voor de economische groei is het zinvol voor de overheid om van tijd tot tijd te evalueren wat de markt aanbiedt, en waar en op welke manier de overheid moet bijspringen.

Doel van deze studie is om een follow up te geven aan een RUG studie uit 2003 over de verzekeraarbaarheid van risico's u/v exportkrediet, en met name over de toegang van het MKB tot de markt. Marktaanbod en aanvullende overheidsactiviteiten dienen goed op elkaar aan te sluiten.

Het initiatief voor deze werkgroep is genomen door de overheid. In 2003 heeft de Rijkscommissie gesproken over het rapport van de Rijks Universiteit Groningen over de verzekeraarbaarheid van exportkrediet¹. Daarin werd onder meer geconcludeerd dat kleine exporteurs minder toegang hebben tot de markt voor exportkredietverzekering. Ook werd in het rapport bepleit dat de overheid regelmatig aandacht besteedt aan de organisatie van deze markt. In de Rijkscommissievergadering van 9 juni 2005 is als follow-up op dit rapport een werkgroep ingesteld, om antwoord te krijgen op een aantal vragen over de exportkredietverzekeringsmarkt. In de eerste plaats zou gekeken moeten worden naar de verzekeringsinstrumenten die in de markt beschikbaar zijn. In de tweede plaats zou aandacht gegeven moeten worden aan de vraag in hoeverre deze instrumenten bij het bedrijfsleven bekend zijn, en welke factoren een rol spelen bij het gebruik dat het bedrijfsleven van deze instrumenten maakt. Tot slot zou gekeken moeten worden of en zo ja hoe eventuele 'gaps' ten aanzien van de private markt voor overheden in landen om ons heen aanleiding zijn geweest een actieve rol op zich te nemen. De onderzoeksvragen zijn uitgebreider opgenomen in bijlage 3.

Werkwijze en inrichting van het rapport

De werkgroep heeft allereerst haar doelstelling nader afgebakend. Het gaat er om, vast te stellen of er sprake is van 'marktfalen'. Is er in die zin voor de overheid een aanvullende rol, die ten onrechte niet wordt opgepakt. Het inventariseren van wensen t/v verbetering van het

¹ Insurability of export credit risks (2003), Alsem, K.J., Antufjew, J., Huizingh, K.R.E., Koning, R.H., Sterken, E., and Woltil, M., Universiteit van Groningen.

productenassortiment van de Exportkredietverzekeringsfaciliteit is geen doelstelling van de werkgroep, aangezien daarvoor andere goedfunctionerende kanalen bestaan. De werkgroep heeft gesprekken gevoerd met verschillende marktpartijen. Daarnaast heeft de werkgroep een marktonderzoekbureau, TNS-NIPO, opdracht gegeven voor een enquête onder exporteurs om meer inzicht te krijgen in de kennis en motieven van deze bedrijven. Dit rapport is als volgt georganiseerd. In hoofdstuk 2 wordt een beeld geschetst van de private kredietverzekeringmarkt en de mogelijkheden die deze aan exporterende bedrijven biedt. Afgesloten wordt met een aantal actuele marktontwikkelingen. Hoofdstuk 3 begint met een schatting van de omvang van de Nederlandse markt. Er wordt aandacht besteed aan de kennis van exporteurs over het productenaanbod. Voornaamste bron hiervoor is eerdergenoemde enquête. Aan de orde komt de vraag waarom veel MKB bedrijven zich niet op de exportmarkt begeven, en welke wegen worden bewandeld door exportkredietverzekeraars, banken en aanbieders van gelieerde diensten om daarin verandering te brengen. Hoofdstuk 4 wordt gewijd aan het mandaat dat buitenlandse overheden verstrekken aan hun resp Export Credit Agencies (ECAs) en hoe door deze invulling wordt gegeven aan bestaande tekortkomingen op de private markt. Het beleid van de Nederlandse overheid wordt daarmee vergeleken. In hoofdstuk 5 volgen tenslotte conclusies en aanbevelingen.

De aanbieders op de markt stellen vast dat het MKB-segment zich moet bekwamen in risicobeheer voordat groei- en exportkansen worden benut. Zij spelen in op de ontwikkeling van creditmanagement. Ook beheer van operationele risico's is een belangrijk aandachtsgebied. Het blijkt dat er sinds de RUG-studie nieuwe inzichten zijn verworven in de redenen, waarom het MKB niet voldoende wordt bereikt. Dit rapport laat zien dat het in Nederland niet zozeer een kwestie is van ontbrekende capaciteit van de aanbieders van exportkredietverzekering producten en andere financiële diensten, maar in belangrijke mate ligt aan de risico-aversie van de typische MKB-ondernemer. Vaak wil deze niet exporteren omdat hij bang is dat de zaken hem boven het hoofd groeien. Banken, kredietverzekeraars en leveranciers van gelieerde financiële producten zien voor zichzelf inmiddels aantrekkelijke kansen in het MKB-segment. Zij hebben vastgesteld, dat het MKB zich onvoldoende realiseert dat goed creditmanagement beheerste groei mogelijk maakt. Zij werken eraan, dat de aandacht bij het MKB daarvoor toeneemt. Steeds meer zien zij in dat de wijze waarop zij het MKB benaderen aangepast moet worden en dat gefocust moet worden op specifieke doelgroepen. MKB platforms kunnen daarbij worden benut. Een *one size fits all* benadering werkt niet goed. Aandacht voor het beheer van operationele risico's in de volle 'quote to cash' cyclus moet worden verhoogd. Vaak ligt de oorzaak van slecht betaalgedrag niet bij de debiteur maar bij de exporteur, die fouten in de eigen processen niet op het spoor komt en/of niet structureel aanpakt.

De overheid vervult haar aanvullende rol bij exportkredietverzekering in het algemeen naar behoren. Anders dan in sommige landen om ons heen lijkt het dan ook niet nodig dat de overheid hier structureel de kortlopende markt van exportkredietverzekering aanvult. Wel lijkt het gewenst dat de overheid monitort in hoeverre de markt er in slaagt de belemmeringen die het MKB ondervindt in het streven naar beheerste groei en export weg te nemen. In het middellange segment heeft de overheid een belangrijke aanvullende rol. Daar waar de particuliere markt wel aanwezig is maar toch 'gaps' worden signaleerd, kunnen afbakenings-problemen tussen markt en overheid worden voorkomen, doordat de overheid inspringt, maar daarvoor een marktconforme prijs bedingt.

2 VERZEKERINGSMOGELIJKHEDEN IN DE MARKT

2.1 De private markt

De private markt bestaat uit twee segmenten: de conventionele markt en de Londense PRI (Political Risk Insurance) markt.

Wat doet de conventionele markt?

Op de conventionele markt zijn de private kredietverzekeraars (in hoofdzaak Atradius, Coface en Euler-Hermes) actief. Op deze markt gaan hoofdzakelijk kortlopende omzetpolissen om, met een risicoduur van maximaal 2 jaar². Er wordt in de regel 'comprehensive' dekking geboden (politiek + commercieel risico). De drie grote spelers opereren wereldwijd en maken geen principieel onderscheid tussen 'domestic' en 'export' omzetten. De klant heeft de keus, mits de aangeboden omzet maar uit een oogpunt van risicospreiding (landen, debiteuren) voor de verzekeraar acceptabel is. De partijen op de conventionele markt plegen elkaar te volgen in het landenbeleid.

Recente schattingen van het aandeel van omzetpolissen in het aanbod variëren van 90-95%. De private verzekeraars zijn daarnaast bereid om een zekere selectie door verzekerden toe te staan mits de aangeboden portefeuille uit kosten- en spreidingsoogpunt voldoende interessant voor hen is. Een marktpartij spreekt hier van een bloeiend niche segment. Overigens komt het geregeld voor dat de verzekerde, na ervaring met een 'gedeeltelijke' omzetdekking te hebben opgedaan, er alsnog toe overgaat een omzetspolis af te nemen. Een verklaring kan zijn dat de verzekerde zijn risicoperceptie heeft bijgesteld ('de goede debiteuren van vandaag kunnen de slechte van morgen zijn')³.

Andere producten die noemenswaardig zijn, zijn twee bijzondere vormen van omzetdekking, t.w. de saldopolis en de excess-of-loss polis. Bij de saldopolis is de premie gekoppeld aan de uitstaande debiteurensaldi op bepaalde steekdata in plaats van de gedeclareerde omzet over een periode (omzetspolis). Bij de saldopolis heeft verzekerde een financiële prikkel om een actief debiteurenbeleid te voeren. Hij kan zelf de premie drukken indien hij debiteuren ertoe beweegt vóór de steekdata betalen. Een tweede variant is de excess-of-loss polis waarbij de schade boven een bepaalde drempel wordt vergoed. Ook producten zoals de vooruitbetalingspolis, garantiedekking en koperskrediet (financieringspolis) worden algemeen aangeboden.

² In de praktijk zijn de meeste hier verzekerde risico's geconcentreerd in het segment tot 90 dagen.

³ Voor bedrijven met een geconcentreerde afnemersportefeuille is het verzekeren van een selectie van hun afnemers vaak geen optie omdat te weinig spreiding overblijft. Voor hen bestaat geen andere keuze dan of de gehele portefeuille te verzekeren of niets.

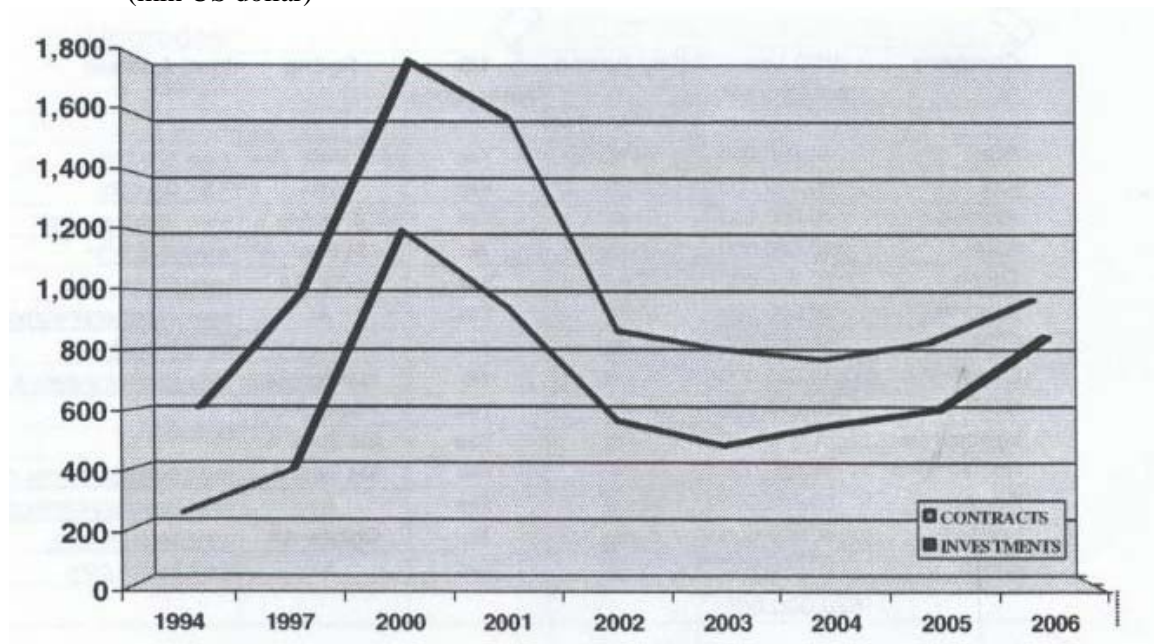
... en wat doet de PRI markt?

Naast de traditionele verzekeraars maakt de private markt gebruik van de capaciteit van de Londense PRI markt. Voornaamste aanbieders zijn hier de zgn bedrijven zoals Zurich, Chubb, Sovereign en AIG, en aan de andere kant de Lloyds syndicaten. De Londense markt is vooral (maar niet uitsluitend) voor politieke risicodekking interessant. De PRI markt is flexibeler dan de conventionele markt en leent zich in het bijzonder voor wat grotere individuele transacties. Op de PRI markt is overwegend sprake van maatwerk. Een voorbeeld van maatwerk is een transactie op Wit Rusland, een land waarop betalingsrisico's moeilijk verzekeraar zijn. Als daar mitigerende factoren tegenover staan, zoals afnamecontracten met gerenommeerde (Westerse) bedrijven, kan de PRI markt toch dekking verlenen. Van belang is dat de te verzekeren transactie een prioritair karakter heeft.

Risicoduur

Ook is de PRI markt geschikt voor transacties met een wat langere duur dan gebruikelijk. In de praktijk worden 1-transactiepolissen afgesloten voor termijnen die boven de 2 jaar uitgaan. Voor Lloyds ligt de grens bij maximaal 3 jaar. Reden is dat de particuliere syndicaten die indertijd de dienst uitmaakten een korte beleggingshorizon hadden. Na de asbestschades uit de jaren negentig zijn de meeste particulieren van Lloyds verdwenen, maar de 3 jaars grens houdt nog steeds stand. Sommige *companies* herverzekeren in bepaalde gevallen wel voor langere termijnen, de maximum duur hangt hier van het specifieke contract af: risico's op particuliere kopers gaan tot 5 à 7 jaar, en op een ministerie van Financiën is soms een looptijd van 10 jaar mogelijk.

Grafiek 1 PRI Marktcapaciteit
(mln US dollar)



bron: AON

In het middellange- en lange segment speelt de overheid een onmisbare rol

In het middellange- en lange segment is de private markt minder sterk ontwikkeld. De conventionele en PRI markt bieden dekkingsmogelijkheden afhankelijk van het land en de risicoduur. In dit segment vult de overheid de markt aan.

De capaciteit van de grote herverzekeraars is volatiel

De afgelopen jaren heeft een consolidatieslag plaatsgevonden bij de herverzekeraars. De capaciteit bij de herverzekeraars geeft een indicatie van de maximale dekkingsmogelijkheden in de internationale markt. Het markttaanbod volgt een cyclisch patroon en is afhankelijk van onder meer het optreden van grote schades en rendementsverschillen tussen de diverse productlijnen. Kredietverzekering is er daar één van, en deze sector concurreert met andere productlijnen. Zodra de markt op een bepaald land met schade te maken krijgt, valt de appetite van de particuliere herverzekeraars meteen weg. De markt is grillig. Dat geldt des te sterker voor de PRI markt die als 'capacity driven' wordt omschreven.

2.2 Hoe worden verzekeringsproducten in de markt aangeboden?

Brokers spelen een zeer belangrijke rol

De Nederlandse markt wordt gekenmerkt als een pure 'broker markt', waar alle verzekeringsproducten door brokers aan de man worden gebracht. Nederland is, samen met het VK, in dit opzicht vrij uniek. Direct-writers komen op de conventionele markt niet voor.

Als brokers zijn op de Nederlandse markt actief:

- De grote internationale verzekeringsmakelaars: AON, Marsh en Willis;
- De grote banken, zoals ING, ABN AMRO en Fortis
- Onafhankelijke makelaars (bv Meeùs)
- Kleine gespecialiseerde makelaars (bv Finance en insurance)

Grootste concurrent voor de grote, gespecialiseerde brokers zijn nieuwkomers met weinig overhead en dus lage kosten. Om deze concurrentie voor te blijven moeten de gevestigde brokers hun toegevoegde waarde aan de klanten laten zien en proberen nieuwe producten te ontwikkelen. ABN AMRO noemt als voorbeeld de combinatie van een geconfirmeerde Letter of credit (L/C) en fabricatierisicodekking. Productvernieuwingen worden door de markt overigens snel gekopieerd.

Het MKB vergt een aparte benaderingswijze

Voor de benadering van het MKB zoeken verzekeraars en andere partijen naar mogelijkheden om de distributie via brokers aan te vullen met een meer specifieke doelgroepbenadering ('channel management') Zie verder onder 3.3.

2.3 Actuele markttrends

Nieuwe buitenlandse aanbieders worden actief

Een nieuwe ontwikkeling op de Nederlandse markt is de opkomst van het Belgische Delcredere (ONDD). Deze levert verzekeringspolissen via een zelfstandige private dochter, en bedient naast Nederland ook exporteurs in het VK. Dit betreft alleen kortlopende omzetpolissen. Als sterke punten van ONDD worden genoemd: het accepteren van gedeeltes van omzetportefeuilles en het ontbreken van minimum premies. Volgens een van de gesprekspartners is ONDD op deze markten inmiddels het niveau van 'niche speler' ontgroeid. Een andere buitenlandse aanbieder die sinds enige tijd op de Nederlandse markt wordt gesignaleerd is de Australische private verzekeraar QBE.

Prijsdaling leidt niet tot grotere vraag

Op de conventionele markt is sprake van een felle concurrentie en als gevolg daarvan een sterke druk op de premies. Volgens één van de gespreksgenoten zijn de premies de afgelopen jaren met 30 - 40% gedaald en soms zelfs tot onder de kostprijs. Uit de gesprekken kwam naar voren dat deze ontwikkeling niet gepaard is gegaan met een grotere dekkingsvraag vanuit het exporterende bedrijfsleven. Dit doet vermoeden dat de prijselasticiteit van de vraag gering is.

In de door TNS-NIPO verrichte enquête (maart 2006) onder 116, merendeels uit het MKB afkomstige⁴ exporteurs is o.m. gevraagd naar de relatie tussen prijs en afname van dekking (zie tabel 1). Slechts een minderheid van de ondervraagden zegt dat zij op premiedalingen reageren door meer dekking af te nemen.

TABEL 1 Leidt een daling van de kosten van exportkredietverzekering tot een aanmerkelijk grotere vraag naar dekking? (aantallen respondenten)

Frequentie antwoorden	Totaal
Helemaal mee eens (4)	7
Mee eens (3)	33
Mee oneens (2)	53
Helemaal mee oneens (1)	11
Eindtotaal	104

MKB getarget als nieuwe markt

De geringe prijselasticiteit van de vraag brengt met zich dat de groei voor de aanbieders op de conventionele markt moet komen van het aanboren van nieuwe markten. Een tendentie die zich sterk aan het uitbreiden is, is het online aanbieden van nieuwe (standaard)producten aan de MKB markt. Standaardisatie betekent eenvoud, en dat is precies wat voor deze doelgroep nodig is. Verder kunnen zo kostenbesparingen worden gerealiseerd zodat het mogelijk wordt om kleinschalige contracten toch rendabel aan te bieden. De drie grote aanbieders (Atradius, Coface, Euler-Hermes) zijn allen bezig met productontwikkeling voor het MKB (zie tabel 2).

⁴ 90% van de ondervraagde bedrijven telden minder dan 50 werknemers.

... *Atradius zet in op ontwikkeling van simpele producten en 'channelmanagement'*

Atradius is overtuigd van de groeikansen in het MKB-segment en ziet mogelijkheden haar MKB-business te verdubbelen⁵. Inmiddels is een afdeling Strategic Marketing opgericht met niet minder dan 90 man personeel. Atradius gaat door met het ontwikkelen van zeer simpele producten voor het MKB in de 'Modula' reeks. Om specifieke doelgroepen binnen het MKB gericht te benaderen gaat zij haar traditionele distributiekanaal op bepaalde punten aanvullen met 'channelmanagement'. Dit is een moderne discipline die zich richt op het divers benaderen van afzonderlijke groepen en daartoe gebruik maakt van geavanceerde middelen. Zo heeft Atradius b.v. via het portal van een zakenpartner op de website van een bekend accountantsbureau toegang gekregen tot een specifieke doelgroep van 20.000 ondernemingen. De door Atradius ontwikkelde en in voorbereiding zijnde producten kenmerken zich door een simpele en modulaire opbouw, waarbij verzekerde zelf de benodigde dekkingsvorm samenstelt. In bepaalde gevallen kan zelfs worden afgezien van individuele debiteurenlimieten. Atradius hanteert voor de benadering van het MKB segment geen harde ondergrens, een bedrijf met een paar ton aan omzet kan in principe al voor dekking in aanmerking komen, al zullen de kosten in een dergelijk geval relatief hoog zijn.

TABEL 2: ENKELE NIEUWE 'ONLINE' PRODUCTEN KORTLOPENDE MARKT

Aanbieder	omzet-polis	één-transactie-polis	fabricatierisico meegedeekt?	politieke risico meegedeekt?	bijzonderheden
Atradius*	Ja	nee	nee	geen dekking van het transferrisico	-gedekte schadeoorzaak (vermoedelijke) insolventie -debiteurenselectie mogelijk; dekking mogelijk voor Europa + rijke OESO landen
Coface NL**	Ja	---	ja, afhankelijk van het land van koper	ja, afhankelijk van het land van koper/debiteur	Dekking van overheidskopers mogelijk
Euler-Hermes***	Ja	Ja	ja, is mogelijk	nee	gedekte schadeoorzaak (vermoedelijke) insolventie; uitsluitend OESO landen

* Modula Focus, andere producten in ontwikkeling,** Globalliance polis,*** Success polis

⁵ De penetratiegraad van Atradius in het MKB-segment is op dit moment 10%

3 OMVANG, KENNIS EN GEBRUIK VAN DE NEDERLANDSE MARKT

3.1 Omvang Nederlandse markt

Van de omvang van de exportkredietverzekeringsmarkt in Nederland zijn slechts schattingen mogelijk

Opvallend is dat over de private exportkredietverzekeringsmarkt in Nederland vrijwel geen gegevens gepubliceerd worden. Sommigen dragen aan, dat brokers 'confidentiality clauses' hanteren en derhalve geen vertrouwelijke informatie over hun cliënten verspreiden, anderen zijn van mening dat dit gebrek aan data samenhangt met de oligopolistische marktstructuur (3 grote aanbieders) en de behoefte om strategische marktinformatie af te scherm. Hoewel er geen eenduidige totaalcijfers over de feitelijke afname van dekking bestaan zijn wel expertschattingen mogelijk. Op basis van de beschikbare cijfers van het private bedrijf van Atradius en diens geschatte marktaandeel van ca 65% zou het totale obligo vorig jaar ruim €27 mrd bedragen. Op grond van informatie van ABN AMRO komt de geschatte marktomvang lager uit (ca €20 mrd). Deze uitkomsten liggen in de buurt van een eerder onderzoek van het Center for European Policy Studies over 2001. Dat zou kunnen betekenen dat de omvang van de markt de laatste jaren nagenoeg stabiel is gebleven. Zie tabellen 3 en 4.

TABEL 3: OMVANG NEDERLANDSE PRIVATE EKV MARKT, obligo in mrd euro's

Exportregio	Aandeel Atradius (2005)	Geschat totaal private markt
Rijke OESO landen	14,0	
Grote emerging marktlanden	0,7	
Overige markten	3,1	
Totaal	17,8	27,4
Wv		
-kapitaalgoederen	4,8	
-overige goederen	12,8	
-aannemingswerken	0,1	
-diensten	0,1	

Bron: Atradius

TABEL 4: DIVERSE RAMINGEN NL EKV- MARKT

	Premie inkomen	Verzekerd obligo
CEPS*	€49 mln (2001)	€24 mrd (2001)
ABN AMRO **(2005)	€43 mln (2005)	€20 mrd (2005)
ATRADIUS **(2005)		€27 mrd (2005)

* *Credit Insurance in Europe*, Center for European Policy Studies, 2003

** ondershands verkregen informatie

3.2 Kennis en gebruik van de Nederlandse markt

MKB is bekend met het marktaanbod maar gebruikt kredietverzekering betrekkelijk spaarzaam

In de enquête is exporteurs expliciet gevraagd naar de bekendheid met de diverse verzekeringsmogelijkheden en alternatieve instrumenten die door de markt worden aangeboden. Nagenoeg alle ondervraagden zijn bekend met een of meer mogelijkheden om de risico's in verband met export af te dekken. Meest bekend en gebruikt instrument is de *vooruitbetaling* (98%). Daarna volgen de *inkoop van financiële- en handelsinformatie* over de afnemer bij professionele informatiebureaus, *L/C*, *kredietverzekering* en *incasso* (alle meer dan 80% score). Uit de enquête lijkt verder de conclusie te kunnen worden getrokken dat de mate van bekendheid met het product exportkredietverzekering (inclusief de private markt) niet of nauwelijks varieert met de bedrijfsgrootte (zie tabel 5).

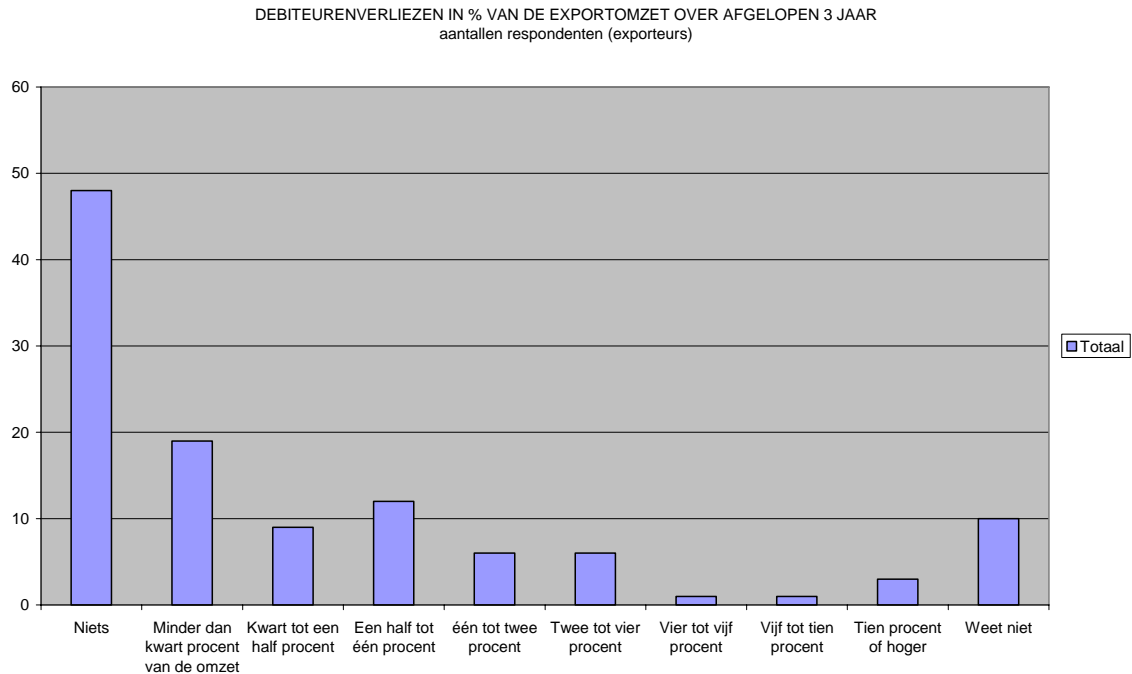
TABEL 5: BEKENDHEID EXPORTKREDIETVERZEKERING GERELATEERD AAN
OMVANG BEDRIJF (aantallen respondenten)

Omzet klasse	< 200K	200- 500K	500K- 1 mln	1-2 mln	2-5 mln	5- 10 mln	10- 25 mln	25- 50 mln	50- 100 mln	100- 500 mln	>500 mln	Totaal
Bekend met ekv	3	3	8	10	22	18	12	3	5	2	1	87
Totaal steekpr	7	4	10	13	25	20	12	3	5	2	2	103

Enquête uitkomsten roepen het beeld op van een vaak risico-averse ondernemer, die groeikansen laat lopen

Veel exporteurs krijgen nooit te maken met wanbetaling (zie grafiek 2). Dit gegeven, gekoppeld aan de eerder geconstateerde voorliefde voor vooruitbetaling, kán een teken zijn van kracht. Het product is kennelijk zo gewild, dat de verkoper de condities kan dicteren. Echter, het kan evenzeer duiden op een suboptimale groeistrategie.

Grafiek 2



Uit de enquête blijkt voorts (zie tabel 6) dat slechts ca 20% van de ondervraagden zich ervan bewust is continu commercieel risico te lopen. De resterende groep maakt de indruk ‘gezond risico’ te vereenzelvigen met ‘geen risico’, en lijkt van mening te zijn, dat er pas van ‘risico’ sprake is wanneer dat zich openbaart. De attitude ten opzichte van risico die hieruit spreekt kan de groei van de onderneming in de weg staan. Er is dan immers geen plaats voor de gedachte, dat leveren aan een grotere groep iets minder sterke debiteuren verantwoord is, mits het verhoogde debiteurenrisico door adequate maatregelen (b.v. kredietverzekering) wordt gemitigeerd.

TABEL 6: Perceptie aanwezigheid commercieel risico afgezet tegen aantal wanbetalers* (aantallen respondenten)

	Geen	1	2	3	4	5	6 - 9	10 - 19	20 - 29	30 - 39	Eindtotaal
Continu aanwezig	6			3	1	3	1	3	2	1	20
Gemiddeld meerdere keren per jaar aanwezig	1	1		6	3	1	2	1	2	2	20
Gemiddeld één keer per jaar aanwezig	8			4	1	1	1	1			16
Gemiddeld meerdere keren per vijf jaar aanwezig			1	1	2		1				5
Gemiddeld één keer per vijf jaar aanwezig	4	5		2		2	2				15
Gemiddeld minder vaak aanwezig	7	4		2	2						15
Nooit aanwezig	14	2		1	1					1	19
Eindtotaal	40	13		19	10	7	7	5	4	3	110

* buitenlandse wanbetalers over de laatste drie jaar

De perceptie van het *politiek risico* laat hetzelfde beeld zien (zie tabel 7).

TABEL 7: Perceptie aanwezigheid politiek risico afgezet tegen OESO landenklasse (aantallen respondenten)

	1	2	3	4	5	6	7	Eindtotaal	
Continu aanwezig			1		3	2		3	9
Gemiddeld meerdere keren per jaar aanwezig	1			1		2	1	3	8
Gemiddeld één keer per jaar aanwezig			1		2	2		6	11
Gemiddeld meerdere keren per vijf jaar aanwezig				1				2	3
Gemiddeld één keer per vijf jaar aanwezig			1	1	3	3		4	12
Gemiddeld minder vaak aanwezig	1		3		9	4		9	26
Nooit aanwezig			6		3	9	1	11	30
Weet niet			1	1	2			1	5
Eindtotaal		2	13	4	22	22	2	39	104

De gebruikers van exportkredietverzekering achten de prijs/kwaliteit verhouding van de geboden producten goed, de non-gebruikers denken daar anders over

In de enquête is de vraag gesteld hoe exporteurs aankijken tegen de prijs van de kredietverzekering in vergelijking met de geboden dekking. Er blijkt duidelijk verschil tussen gebruikers en niet-gebruikers. Van de bedrijven die wel gebruik maken van het instrument EKV, was ruim 70% het eens met de stelling dat de hoogte van de kosten op de private markt in verhouding staan tot de geboden dekking. Van de ondervraagden die geen gebruik hadden gemaakt van de geboden producten, was een minderheid (33%) het met deze stelling eens.

3.3. Diepte-interviews omtrent het gebruik van exportkredietverzekering door het MKB

Ontoereikende kennis van creditmanagement volgens VCMB een belangrijke oorzaak van gering gebruik

In 2005 is het Verbond van Credit Management Bedrijven opgericht. Het verbond is een commerciële, facilitaire instelling die organisaties verenigt die gespecialiseerd zijn in één of meer deelgebieden van creditmanagement⁶. De leden van het verbond zijn van mening dat het bedrijfsleven het belang van goed creditmanagement onderschat. Hierdoor wordt onnodig risico gelopen op debiteuren en worden kansen tot verbetering van de cash flow te weinig benut. Doel van VCMB is de krachten te bundelen en via congressen, publicaties, aansluiten bij onderwijs e.d. de aandacht voor professioneel credit management te stimuleren en zo de markt voor credit management bedrijven te vergroten. Bij het aanboren van de latente MKB markt stuurt VCMB op het beheersbaar maken van kredietrisico's. VCMB is van oordeel, dat het MKB beslist geïnteresseerd is in groei, maar sceptisch is over de beheersbaarheid van risico's⁷.

.... Basel II zal impact hebben op de individuele ondernemer die credit management veronachtzaamt

⁶ Vertegenwoordigde expertises zijn debiteurenfinanciering, debiteureninformatie, incassomanagement, kredietverzekering, debiteurensoftware, in- of outsourcing van debiteurenbeheer en consultancy.

⁷ Een specifieke bottleneck voor de kleinere MKB-bedrijven is, dat het moeilijk is credit management optimaal gestalte te geven.

Het congres 'Basel II en de Prijs van Geld' dat VCMB najaar 2005 organiseerde had ten doel een breed MKB-publiek ervan bewust te maken dat het een verhoogde noodzaak heeft voor een strak credit management beleid. Dit, omdat de mate waarin een bedrijf effectief met klant- en leverancierskredieten omgaat een belangrijke invloed zal hebben op de door een bank gestelde voorwaarden bij het verlenen en beheren van kredieten, zoals renteopslagen. De ondernemer dient zich te realiseren dat niet alleen hijzelf maar ook zijn klanten en leveranciers daarmee te maken krijgen. Aangezien het congres werd bijgewoond met name door het goedgeïnformeerde segment, heeft VCMB deze boodschap ook per brief via de brancheverenigingen van het MKB verspreid onder de aangesloten ondernemers.

MKB-ondernemers dienen ook meer aandacht te geven aan het beheersen van operationele risico's.

Creditmanagement kan veel doen om de liquiditeit en de cash flow van een bedrijf te optimaliseren. Maar wanneer slecht betaalgedrag van debiteuren wordt veroorzaakt door exporteur zelf, die vanwege een tekortschietende inrichting van de operationele processen teveel fouten maakt, kan een op financiële risico's gericht creditmanagement weinig uitrichten. Vooral startende en snelgroeiende ondernemingen kunnen kwetsbaar zijn voor het uitvalrisico in hun processen. In gesprekken met startende exporteurs bleek dat het ook om deze reden soms moeilijk voor hen is om van hun bank werkkapitaalfinanciering te krijgen. Structureel beheer van de operationele risico's in de volledige 'quote to cash' cyclus kan de bedrijfsresultaten positief beïnvloeden en verstevigt de basis voor groei en export⁸.

Banken spelen een centrale rol bij de groei van MKB-bedrijven, en zijn daarom ook belangrijke stimulators van het internationaliseringsproces. Zij ontwikkelen nieuwe op het MKB toegesneden financieringsproducten en zorgen voor een gerichte, aansprekende benadering van de (latente) markt. Exportfinanciering is vaak het voorportaal van exportkredietverzekering, de banken zijn belangrijke tussenpersonen bij het afsluiten van kredietverzekeringen.

De banken onderschrijven dat het MKB behoefte heeft aan simpele producten en dat meer inzicht bij het MKB in de voordelen van credit management zal leiden tot een grotere markt voor exportfinanciering. Er worden op het MKB toegesneden producten ontwikkeld. De websites vormen een belangrijk communicatiekanaal en een bezoek aan de sites maakt duidelijk dat in de inrichting veel creativiteit en denkkracht is gaan zitten. Recentelijk heeft een aantal banken de website verbeterd op grond van de nieuwe inzichten over de wijze waarop het MKB moet worden benaderd. Ook wordt bij de ontwikkeling van het communicatieproces tussen bank en MKB samengewerkt met MKB Nederland en het Ministerie van Economische Zaken. Vanuit hun rol als tussenpersoon voor exportkredietverzekering dragen de banken bij tot het tot stand komen van exporttransacties.

⁸ Zie ook 'The Evolving Role of Credit Risk Management', William Atkinson, Risk Management Magazine, April 2005.

ABN AMRO ASSURANTIËN

ABNAMRO Assurantiën is al 35 jaar actief in de verzekering van kortlopende risico's. De verzekerde transacties bedragen op dit moment ca EUR 13 mrd, waarvan EUR 5,7 betrekking heeft op export. Premie-inkomen is EUR 30 mln. 90 % van alle polissen zijn omzetpolissen, 10% heeft betrekking op eenmalige/bijzondere transacties. ABN AMRO bedient in hoofdzaak de eigen bankrelaties en bedient als broker naar schatting ca 30% van de Nederlandse kredietverzekeringmarkt.

Analyse Metaalunie mbt achterliggende redenen voor relatief laag gebruik

Exportkredietverzekering

De Metaalunie wijst erop dat slechts 1 op de 6 MKB-ondernemers een (potentiële) exporteur is, en dat het bijzonder moeilijk is hen daadwerkelijk tot groei en/of export te bewegen⁹. De typische MKB-onderneming is niet groot. Drempels van verschillende aard moeten worden overwonnen. In de praktijk zijn het vaak niet de barrières op het terrein van financiering/kredietverzekering die de grootste belemmering voor groei en export vormen.

De Metaalunie rekent voor dat van de ca 600.000 MKB bedrijven in Nederland, er ca 500.000 voor de lokale markt produceren. De andere 100.000 hebben een product dat zich in principe wel voor export leent. Toch gaat ongeveer de helft daarvan niet tot export over. Redenen om niet te exporteren kunnen zijn:

- de directeur-eigenaar is tevreden met de huidige omvang van het bedrijf en wil zelf betrokken blijven bij het klantencontact en het maken van het product, want die aspecten van het ondernemerschap spreken hem het meest aan
- het bedrijf heeft problemen bij het aantrekken van goed opgeleid personeel
- men vreest de druk van extra regelgeving, die toch al als zwaar ervaren wordt
- men ziet op tegen cultuurverschillen en taalbarrières
- er is ook anderszins geen ambitie voor groei/export, omdat men bevreesd is voor de onbeheersbaarheid van de daarmee gemoeide risico's.

Van de bedrijven die wel exporteren laat een aanzienlijk deel zich vooruitbetalen.

De Metaalunie is van mening dat een deel van de groep (nog) niet exporterende ondernemingen – mits op de juiste wijze benaderd- wel te overreden zal zijn buitenlandse markten te gaan betreden. Men moet er echter rekening mee houden dat bij een aanzienlijk deel van deze groep om valabele redenen de ambitie om te gaan exporteren zal ontbreken.

Er is gesproken met startende exporteurs

Anekdotische informatie die is verkregen uit gesprekken met een aantal startende exporteurs uit het MKB roept het beeld op dat zij op rationele wijze met hun betalingsrisico's omgaan. Exporteurs denken een bewuste, weloverwogen keuze te maken, wanneer zij afzien van exportkredietverzekering en het debiteurenbeheer zelfstandig ter hand nemen. In veel gevallen zal dat ook waar zijn.

⁹ Een bedrijf dat wil groeien moet vaak gaan exporteren. Een minderheid van de beginnende MKBers exporteren vanaf de start.

3.4 Knelpunten op de kredietverzekeringsmarkt die leiden tot het missen van orders

Ruim een kwart van de exporteurs zegt dat zij knelpunten in de sfeer van de exportkredietverzekering hebben ervaren, die tot het missen van orders hebben geleid

De respondenten waarvoor dit geldt exporteren vaker dan gemiddeld naar de slechtere OESO klasse 5 en 7 landen (zie tabel 8). Redenen die worden genoemd zijn (1) risico's op particulieren kunnen niet worden verzekerd, (2) moeite met de hoge premiedrempel¹⁰, (3) idem met het voldoen aan de polisvoorwaarden.

TABEL 8. Zijn er knelpunten op de kredietverzekeringsmarkt die leiden tot het missen van orders; afgezet tegen OESO landenklasse

	1	2	3	4	5	6	7	Eindtotaal
Helemaal mee eens (4)			1			1		2
Mee eens (3)		1	1		3	7		13
Mee oneens (2)		1	10	3	13	10	2	15
Helemaal mee oneens (1)				1	2	2		2
Eindtotaal		2	12	4	18	20	2	32

Ook buiten de enquête om signaleren gesprekspartners dat de particuliere markt hier en daar tekortschiet. Onderstaand volgen enkele voorbeelden. Een volledige inventarisatie van knelpunten valt buiten het bestek van dit onderzoek.

- Een nieuwe vorm van 'marktfalen' hangt samen met de opkomst van de zgn geïntegreerde *supply chains*. Importeur betreft zijn goederen van een gelieerde onderneming, bijvoorbeeld in China. Een politiek risico dat hier speelt is dat importeur de goederen als gevolg van een EU embargo niet kan afnemen. Dit risico is momenteel niet in de private markt te verzekeren.
- In de sfeer van omzetdekking noemen exporteurs als knelpunt dat maatwerk voor bedrijven met een geconcentreerde afnemersportefeuille ontbreekt. Zij hebben de keuze tussen òf hun gehele portefeuille verzekeren òf niets.
- Voor de verzekering van middellange dienstencontracten, zoals ingenieursdiensten, sluiten de mogelijkheden die de private verzekeringsmarkt biedt niet helemaal aan op de vraag vanuit de sector. Hoewel het in de particuliere markt mogelijk is om dekking te krijgen voor het risico van onterechte opvraging van vooruitbetalingsgaranties, is het niet mogelijk om de reguliere betalingsrisicodekking te krijgen op dezelfde debiteur als die niet vooruitbetaalt maar pro rata voortgang werk. Hier ontstaat vaak een probleem. LC's lenen zich, vanwege de aard van het te verzekeren product/dienst (minder tastbaar, lange looptijd), eigenlijk niet voor dit soort zaken. De dienstenpolis onder de EKV faciliteit van de Staat biedt weliswaar dekking, maar wordt als te weinig flexibel ervaren (geen mogelijkheid van gedeeltelijke verzekering, geen wijzigingen mogelijk tijdens het contract).

¹⁰ De minimumpremie voor een omzetpolis varieert van €5000 (conventionele markt) tot €12.500 (PRI markt).

- Soms is sprake van een bottleneck bij de financierende bank. Eén exporteur wijst erop dat het verkrijgen van lokale langlopende financiering voor een buitenlands project vaak moeilijk is als de betrokken bank niet over de expertise beschikt om het project en/of de toegepaste technologie te beoordelen. Daardoor wordt deze exporteur in zijn groeiambities belemmerd.

4 AANVULLENDE ROL VAN DE STAAT IN HET BUITENLAND VS IN NEDERLAND

De exportbevorderende doelstellingen van NL overheid

Om het groeivermogen van de Nederlandse economie op peil te houden is de duurzame versterking van de internationale concurrentiepositie van het Nederlandse bedrijfsleven essentieel. Het beleid van de Nederlandse overheid is daar dan ook op gericht. Naast een algemeen voorwaardenscheppend economisch beleid voert de Nederlandse overheid ook beleid ter bevordering van internationaal ondernemen. Dat gebeurt via een tweetal kanalen. Allereerst door een actieve opstelling bij het bepalen van een gelijkwaardig internationaal speelveld. Daarnaast bevordert de Nederlandse overheid internationaal ondernemen, o.a. door het wegnemen van knelpunten.

De EKV is een zeer belangrijk instrument in het kader van internationaal ondernemen: zonder verzekering komt (de financiering van) een transactie op met name opkomende markten in bepaalde sectoren veelal niet tot stand. De EKV is een generiek instrument dat voor iedereen open staat, dus ook het MKB. Er wordt – anders dan op verzekeringstechnische gronden – geen onderscheid gemaakt voor een bepaalde sector of exporteur. Iedere transactie die voldoet aan de voorwaarden wordt verzekerd.

Exportbevordering van het bedrijfsleven in internationaal perspectief

Evenals in Nederland kennen de andere OESO landen een exportkredietverzekeringsfaciliteit om de export te bevorderen. De laatste jaren zijn Export Credit Agencies (ECAs, in de meeste gevallen staatsbedrijven) sterk in beweging. De wereld verandert, en ECAs hebben in overleg met hun 'guardian authorities' reorganisaties doorgevoerd om aan de nieuwe uitdagingen beter het hoofd te kunnen bieden. Een meerderheid heeft gekozen voor een meer marktconform business model en op ruime schaal is Portfolio Risk Management geïntroduceerd. De mogelijkheden van de particuliere markt nemen toe, en ECAs moeten efficiënte en effectieve manieren vinden om te voldoen aan hun opdracht de markt niet te beconcurreren. De capaciteit van de markt is volatiel en de grenzen van wat de markt in individuele gevallen wel of niet kan, zijn niet altijd helder. In Nederland is men van mening dat het verstrekken van kortlopende exportfinanciering en – kredietverzekering aan de markt kan worden overgelaten. Het blijkt echter dat in een aantal landen -veelal met een minder sterk ontwikkelde exportfinancierings- en kredietverzekeringmarkt dan in Nederland- de noodzaak wordt gevoeld dat de ECA het MKB extra ondersteunt omdat de capaciteit op de lokale markt tekortschiet. In het algemeen zijn marktpartijen en ECAs van oordeel, dat het bedingen door de ECA van dezelfde prijs als de marktpartij een goede manier is om afbakeningsproblemen tussen markt- en overheidssegment te voorkomen.

Hoe vervult de overheid in andere landen door exportkredietverzekering haar exportbevorderende doelstellingen tav het MKB?

Wat men ziet in landen waar de marktcapaciteit tekortschiet is dat de ECA participeert in bancaire producten, zoals in de financiering van werkkapitaal van (beginnende) MKB exporteurs. Bekend is dat sommige Scandinavische landen en ook een land als Italië aan hun resp ECAs een

internationaliseringsmandaat hebben verleend en dat de ECAs dat mandaat uitvoeren in de vorm van 'credit enhancement' van bancaire producten.

Doelstelling voor de EKV-faciliteit en rol voor Rijkscommissie?

Sinds een aantal jaren wordt de kortlopende markt overgelaten aan particuliere partijen. In dit onderzoek is niet gebleken dat de capaciteit van de markt in het kortlopende segment structureel tekortschiet. De middellange markt is minder sterk ontwikkeld. In dit segment vult de overheid door middel van de Exportkredietverzekeringsfaciliteit de markt aan. Waar wel sprake is van een markt, maar er niettemin knelpunten worden geïdentificeerd kan de overheid aanvullen mits een marktconforme prijs wordt bedongen.

Het is van belang om de marktinspanningen in het kortlopende segment te blijven monitoren en daarbij vooral na te gaan of de markt erin slaagt de drempels weg te nemen die er bij het MKB ten aanzien van groei en exporteren liggen. Het lijkt wenselijk deze taak op te dragen aan de partijen/functionarissen die betrokken zijn bij de EKV faciliteit, aangezien zij rechtstreekse toegang hebben tot interessant internationaal vergelijkingsmateriaal. Ook de Rijkscommissie zou daarbij kunnen worden betrokken.

5 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

5.1 *De kortlopende exportkredietverzekeringmarkt functioneert in het algemeen goed. Er is sprake van voldoende capaciteit. De groeiende rol van buitenlandse aanbieders is een positief teken van marktdynamiek. Op de conventionele markt woedt een concurrentieslag die leidt tot forse daling van de premies, maar niet tot een grotere vraag. Het MKB-segment is door de aanbieders van kredietverzekering getarget als nieuwe markt.*

De overheid heeft –anders dan in sommige landen om ons heen- in het kortlopende segment het marktaanbod niet structureel aan te vullen.

5.2 *De middellange particuliere markt is minder goed ontwikkeld. Op dat terrein vervult de overheid een zeer belangrijke aanvullende rol.*

5.3 *Internationaal is er een praktijk gegroeid, die bewerkstelligt dat afbakeningsproblemen tussen markt- en overheidssegment voorkomen worden. In landen om ons heen participeert de overheid bij onvoldoende marktcapaciteit in een marktproduct en vraagt daarvoor dezelfde prijs.*

Daar waar de particuliere markt wel aanwezig is maar niettemin 'gaps' worden gesignaleerd kan de overheid inspringen, mits een marktconforme prijs wordt gevraagd. Op die manier beconcurrereert zij de markt niet.

5.4 *Hoewel er geen sprake is van marktfalen sluiten de vraag en aanbod van exportkredietverzekeringproducten niet steeds goed aan. Het inventariseren van die knelpunten valt buiten het bestek van dit onderzoek omdat daarvoor goedfunctionerende kanalen bestaan. Wel noemt het rapport enkele voorbeelden.*

Het lijkt nuttig de genoemde knelpunten (zie 3.4) nader te analyseren en naar potentiële oplossingen te zoeken.

5.5 *Het MKB is bekend met de marktproducten op het gebied van exportkredietverzekering maar het MKB gebruikt ze betrekkelijk spaarzaam. Het beeld ontstaat van een vaak risico-averse ondernemer, die groeikansen op exportmarkten laat lopen.*

5.6 *Aanbieders van financiële diensten signaleren kansen om de latente vraag binnen het MKB aan te boren. Het MKB wil –na enig doorvragen- wel groeien en exporteren, maar heeft ondersteuning nodig bij het beheersen van de risico's.*

5.7 *Het MKB lijkt het belang van goed creditmanagement te onderschatten en ontwikkelt op dat gebied onvoldoende expertise. Deze leemte willen de aanbieders opvullen, waarvoor zij -deels in samenwerking- diverse initiatieven ontplooien.*

5.8 *Meer aandacht van het MKB voor het beheer van de operationele risico's die men loopt is evenzeer van belang. De reden van slecht betaalgedrag van debiteuren ligt vaak aan fouten van*

de exporteur zelf, die de risico's op eigen fouten in de 'quote to cash' cyclus onvoldoende beheerst.

5.9 Onderkend is dat veel meer aandacht moet worden besteed aan het benaderen van het MKB per specifieke doelgroep. Modern 'channelmanagement' kan bijdragen tot een oplossing. De brancheverenigingen van het MKB kunnen daarbij een rol spelen.

Kredietverzekeraars, banken en aanbieders van gelieerde diensten hebben het MKB getarget als groeimarkt. Zij bundelen de krachten om bij het MKB het belang van goed creditmanagement als basis voor groei en export uit te dragen. Zij dragen bij aan het realiseren van de internationaliseringsdoelstelling van de overheid.

5.10 Basel II zal een katalyserende rol spelen tav creditmanagement binnen het MKB. Iedere ondernemer zal merken dat de prijs van krediet positief kan worden beïnvloed door goed creditmanagement.

De overheid en aanbieders van financiële diensten zouden moeten bezien hoe zij hun voorlichtings- en andere mogelijkheden kunnen coördineren om onnodige financiële schade tgv slecht credit management te voorkomen.

5.11 Om het groeivermogen van de Nederlandse economie op peil te houden is de duurzame versterking van de internationale concurrentiepositie van het Nederlandse bedrijfsleven essentieel. Het flankerend beleid tav de internationalisering van het bedrijfsleven is daarbij van groot gewicht. In aansluiting daarop helpt de exportkredietverzekeringsfaciliteit van de overheid exporttransacties tot stand te brengen, daar waar de markt onvoldoende verzekeringsmogelijkheden biedt.

De overheid dient de inspanningen van de aanbieders in de exportkredietverzekeringmarkt te blijven monitoren, en met name vast te stellen in hoeverre de markt erin slaagt de drempels weg te nemen die er bij het MKB ten aanzien van groei en exporteren liggen. De Rijkscommissie dient bij deze taak te worden betrokken.

Aandacht van de overheid voor de ontwikkeling bij het MKB van het beheer van operationele risico's is van belang, aangezien de sector zelf dat nog niet voldoende oppakt.

Overwogen zou kunnen worden om de contacten van de Rijkscommissie met de credit management branche structureel te maken door haar het lidmaatschap van de RC aan te bieden.

BIJLAGE 1

Samenstelling van de Rijkscommissiewerkgroep Exportkredietverzekering in de Markt

Hr R.F.M.C. Breukers	ASML
Mw A. Gutberlet	Philips International B.V.
Mw A.M.E.Th. Lantinga-Hammes	Lantinga Consultancy
Hr R.M. Noppeney	Royal Haskoning
Hr R.A.J. Poelhekke	VNO-NCW
Hr F.A.J. Rousseau	Boskalis
Hr H.P.A. van Veen	Koninklijke BAM Groep
Hr H. Veenswijk	MEVAS
Hr W.J. Zijlstra	IHC Holland
Hr R.W.A.A. Hansen	ING Bank
Hr W.G. Klaver	ABN AMRO Bank
Mw K. van den Berg	Ministerie van Financiën
Mw W.M. Berken	Ministerie van Financiën
Hr B. de Jongh	Atradius DSB
Hr P.G. Stoffelen	Ministerie van Economische Zaken
Hr C.K. Folkertsma	De Nederlandsche Bank (voorzitter)
Hr A.A. van der Werff	De Nederlandsche Bank (secretaris)
Mw M.J. Roosegaarde Bisschop	De Nederlandsche Bank (o.m. aanvullende rol van de Staat in het buitenland)

BIJLAGE 2

Door de werkgroep geraadpleegde experts

Hr G.L. Bokhove

Hr B. Bruning

Mw C. Dudok van Heel

Hr W. van Drunen

Hr F. Fakkeldij

Hr M. van der Hoek

Hr G. Janssen

Hr P. Karkovirta

Hr H.J. Keijer

Hr G.A. de Langen

Hr A. Massoli

Hr R. Nijhout

Hr R.E.I. Oenen

Hr J.L.E. Rebel

Hr P.H.J. Verlinden

Hr P. van Vliet

ING Bank

Atradius Nederland

AON Trade Credit

Verbond van Credit Management Bedrijven

Hytech-international B.V.

Coface Nederland

Tevreden B.V.

Finnvera

Koninklijke Metaalunie

ABN AMRO Bank

SACE

ICISA

Coface Nederland

ING Bank

Koninklijke Metaalunie

P.L.J. Bom Holding B.V.

BIJLAGE 3

Mandaat van de werkgroep

Onderstaand zijn de onderzoeksvragen weergegeven, die de Rijkscommissie op 9 juni 2005 aan de werkgroep heeft gesteld.

- 1. Allereerst de vraag wat er momenteel aanwezig is aan instrumenten in de markt. Gedacht kan hierbij worden aan de huidige kenmerken van de private markt en bijvoorbeeld de rol van bank-verzekeraars. Een belangrijke reden voor de overheid om exportkredietverzekeringen aan te bieden is dat de private markt teveel schommelingen in capaciteit heeft. Daarbij komt dat langere termijn transacties over het algemeen moeilijk in de markt zijn te verzekeren. Er zouden weinig spelers actief zijn, zodat het interessant is om te onderzoeken welke spelers dit zijn en wat hun productassortiment is. Ook de positie en mogelijkheden van buitenlandse markten is interessant, vooral met het oog op de aanvullendheid op de NLse exportkredietverzekeringen.*
- 2. Vervolgens is het van belang om nader te onderzoeken in hoeverre de exporteurs kennis hebben van het aanbod aan instrumenten. Hoe is de kennis van het bedrijfsleven over de mogelijkheden van exportkredietverzekeringen en wat zijn de ervaringen van het bedrijfsleven met verzekering van Coface of Lloyd's?*
- 3. Tenslotte is er de vraag in welke mate de faciliteiten worden gebruikt door het bedrijfsleven. Hierbij kunnen er aanzienlijke verschillen zijn tussen grote en kleine bedrijven. Interessant lijkt het ons om ook nader in te gaan op de prijselasticiteit ten aanzien van exportkredietverzekeringen.*
- 4. Hoe verhouden zich vraag en aanbod van exportfinancieringsmogelijkheden in Nederland ten opzichte van die in andere kleine open economieën en op welke wijze vult de overheid daar de gaten? Deze benchmark exercitie daagt uit de factfinding van de eerste drie vragen te verklaren.*

Toelichting

Aanleiding:

De taak van de Rijkscommissie is volgens het instellingsbesluit van het overlegorgaan “overleg voeren over (inter)nationale ontwikkelingen en vraagstukken alsmede knelpunten en mogelijke oplossingen daarvoor, op het gebied van de exportkredietverzekering en -financiering en op het terrein van de herverzekeringen”. Deze taak beperkt zich dus niet tot het voeren van overleg over

de herverzekeringsfaciliteiten die de Staat aanbiedt, maar kent ook de bredere taakgebieden: exportfinanciering. In het kader van de risicodracht, maar ook voor internationale discussies, is het voor Financiën van belang om een goed beeld te krijgen van de mogelijkheden op de markt en ervaringen van exporteurs /bedrijfsleven op dit punt. (Welke mogelijkheden biedt de markt, is dit bekend bij exporteurs en maken exporteurs hier gebruik van.) De Rijkscommissie is het forum bij uitstek om daarover input en informatie te verzamelen. In de Rijkscommissievergadering van 8 december 2004 is afgesproken dat op het werkprogramma van de Rijkscommissie voor 2005 het onderwerp: "beschikbaarheid van herverzekeringsmogelijkheden in de markt" wordt opgenomen. Van belang is de beschikbaarheid van financieringsmogelijkheden bij banken voor Nederlandse exporttransacties. Ook de mogelijkheden tot verzekeren van exporttransacties naast verzekering bij Atradius en herverzekering bij de Staat zijn belangrijk. Het onderzoek sluit aan bij het rapport "Insurability of export credit risks" uit 2003 van de Universiteit Groningen.

Onderzoek:

1. Wat is er momenteel aanwezig aan instrumenten in de markt?

Bij deze eerste vraag wordt vooral gedacht aan de huidige structuur, de kenmerken en het aanbod van de private markt. Een belangrijke reden voor de overheid om exportkredietverzekeringen aan te bieden is dat de private markt teveel schommelingen in capaciteit heeft. Zeker voor lange termijn transacties op de risicovollere landen is vaak alleen de Staat bereid om exportkredietverzekeringen aan te gaan. Voor korte termijn transacties was het al mogelijk om politieke risico's op de internationale markt te verzekeren. Het is interessant om in het onderzoek te kijken in hoeverre er sprake is van een zich al dan niet voortzettende trend waarbij mogelijk ook middel- en lange termijn transacties afgesloten kunnen worden in de markt. Graag willen wij weten in hoeverre de buitenlandse markt aanvullend is op de Nederlandse exportkredietverzekeringen. Vooral de Londense verzekeringsmarkt is actief en kan wellicht een rol spelen voor Nederlandse exporteurs. Hierbij moet wel in het oog worden gehouden of deze markten in dezelfde mate toegankelijk zijn voor grote en kleine bedrijven.

2. In hoeverre hebben exporteurs kennis van het aanbod aan instrumenten?

Onbekendheid met alternatieven zorgt voor een beperkt gebruik van de faciliteiten in de markt. Allereerst is de bekendheid van exporteurs met exportkredietverzekeringen van belang. Daarnaast zijn de ervaringen van het bedrijfsleven met verzekering van exporttransacties bij particuliere verzekeraars van belang. In het Groningen rapport zien de onderzoekers een rol voor de overheid in het verschaffen van informatie over alternatieve instrumenten om exportkredietrisico's te beheersen. Er waren signalen dat Nederlandse banken minder appetite zouden hebben voor exportfinanciering. De vraag is in hoeverre het bedrijfsleven dit ook zo ervaart en in welke mate het vervolgens de export belemmert.

3. In welke mate worden de faciliteiten gebruikt door het bedrijfsleven?

Volgens buitenlandse verzekeraars is het moeilijk om Nederlandse verzekeringen aan te bieden omdat Nederlandse exporteurs een lage risico aversie hebben en daardoor het belang van verzekeren onderschatten. Op dit moment bestaat de kortlopende private markt uit enkele grote spelers (Atradius, Euler-Hermes, Coface). In hoeverre is een vaste relatie met de verzekeraar van doorslaggevend belang om geen verdere navraag naar andere producten in de markt te doen? Er kunnen verder aanzienlijke verschillen zijn tussen de ervaringen van kleine en grote bedrijven. Naar aanleiding van het Groningen rapport en de evaluatie van de risicodracht kan in de Rijkscommissie gevraagd worden naar ervaringen van het bedrijfsleven met verzekering van exporttransacties via intermediairs als AON of op de Nederlandse markt opererende verzekeraars.