



Deauville
2-3-4 février 2011

Atelier **A5**

Optimisation de l'Assurance Crédit : Organisation & rétention



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Intervenants

Alban DE MALHERBE



Directeur Département Crédit

alban.demalherbe@chartisinsurance.com



Directeur du département Grands comptes

denegri@credit-insurance.com



Directeur Marketing

Laurene_LOTTMANN@coface.com

Laurène LOTTMANN

Patrice LUSCAN



Directeur régional d'Euler Hermes World Agency

Patrice.LUSCAN@eulerhermes.com

Modérateur

Alain LAGESSE



Directeur de la Gestion des Risques

a.lagesse@lvmh.fr

AL





Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Contenu de l'atelier

1. Introduction
2. Le Métier du Credit Risk Management
3. Qui sont les acteurs : assureurs, prestataires
4. Spécificités de l'Assurance Crédit par rapport aux branches IARD
5. Crise économique/financière 2008/09 : impacts, leçons, évolutions.



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Introduction

Définition du « Risque Crédit Client »

- Une entreprise (E) vend ses produits à un acheteur (A) avec des conditions de paiement à x jours.
- A l'échéance convenue A ne paye pas E.
- Evènement déclencheur $\Rightarrow$ Non paiement
- Montant du sinistre = somme des factures impayées par A.



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Introduction

Contexte classique (grand groupe):

- Exemple : une entreprise peut émettre plus de 100.000 factures à 10.000 clients / acheteurs différents dans 50 pays sur 12 mois.
- Les challenges :
 - Gestion de volumes importants.
 - Risque Crédit ponctuel ou systémique (plus compliqué).
 - Garantie assurance qui se contracte au fur et à mesure que le risque augmente (selon la perception assureur uniquement).
 - Les ventes (donc le CA) peuvent être liées au montant garanti par l'assureur.



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Le Métier du Crédit Risk Management



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

La gestion du poste clients

- Le crédit management est la gestion du crédit et du risque qui l'accompagne.
- C'est une des composantes de la stratégie commerciale et financière de l'entreprise.
- Il intervient sur le poste clients, élément indispensable à une croissance durable de l'entreprise :
 - Le poste clients représente en moyenne entre 30 et 40% de l'actif du bilan d'une entreprise,
 - Les impayés sont la première cause de faillite des entreprises : 25% des faillites sont liées aux retards de paiements,
 - En Europe, les impayés représentent en moyenne 1,8% du chiffre d'affaires d'une société.

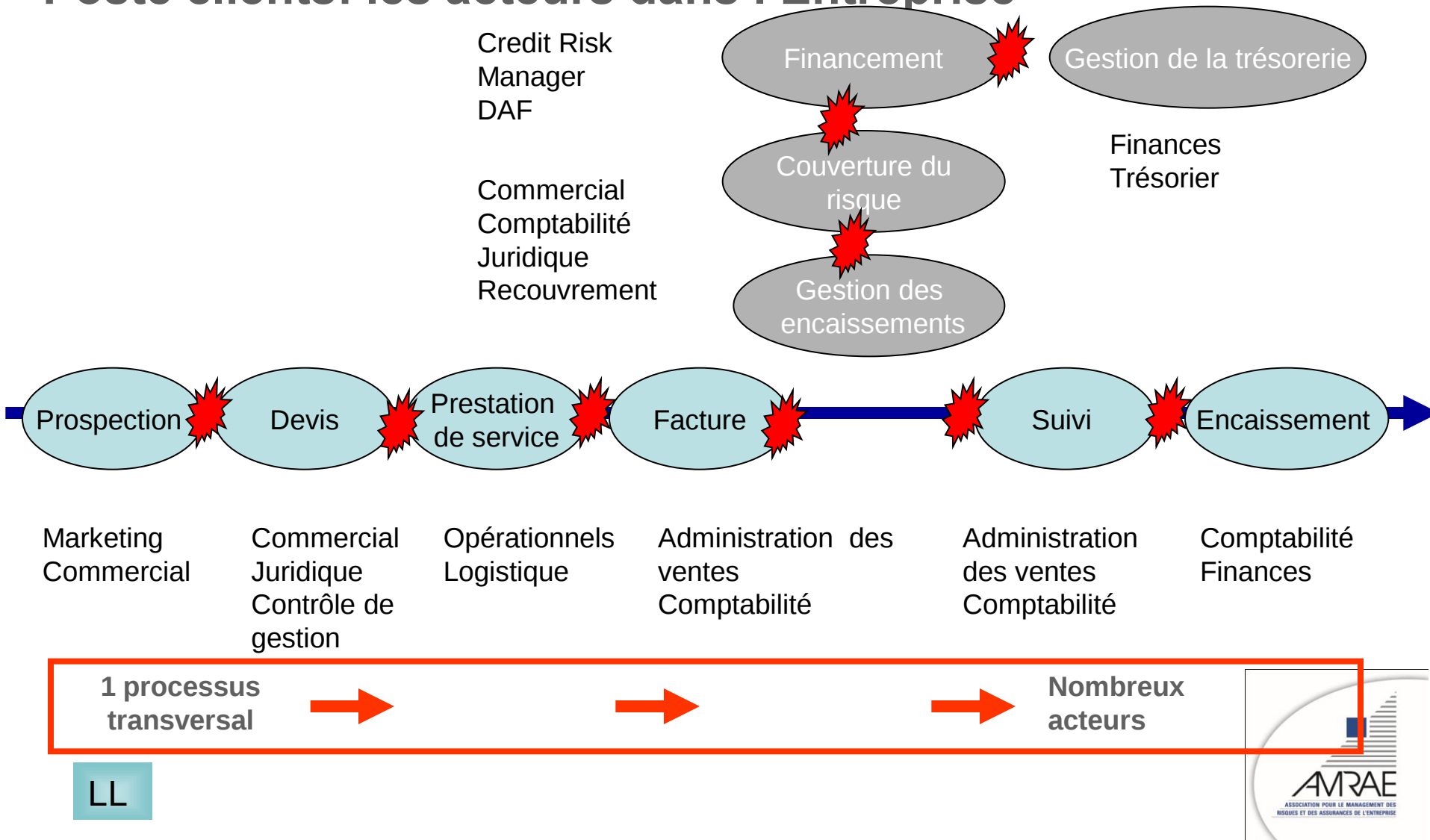


1.1 Poste clients: les acteurs

Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Poste clients: les acteurs dans l'Entreprise





Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Le rôle du Crédit Risk Manager

- **Assurer l'équilibre entre les contraintes économiques et commerciales :**
 - Il doit aider au développement du chiffre d'affaires et préserver les relations commerciales,
 - tout en accélérant les encaissements et en minimisant les risques de pertes sur créances
- **Améliorer la trésorerie de l'entreprise :**
 - En réduisant le crédit client autant que possible.
 - En accélérant les procédures de recouvrement.
- **Participer à la croissance des ventes :**
 - En trouvant des solutions qui permettent de vendre dans des pays risqués ou à des clients risqués.
- **Améliorer la rentabilité :**
 - En surveillant la solvabilité des clients pour éviter les impayés et réduire les provisions pour créances impayées.
 - En réduisant le besoin en fonds de roulement, pour économiser des frais financiers.



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Les outils du Crédit Risk Manager

- L'analyse et la prévention des risques $\Rightarrow$ **INFORMATION & ASS. CREDIT**
 - Le Crédit Risk Manager procède à l'évaluation du risque de non-paiement des acheteurs et indique aux commerciaux les conditions de crédit pour chaque segment de clientèle.
- La gestion des paiements $\Rightarrow$ **RECOUVREMENT et FACTORING**
 - Après avoir optimisé le délai de règlement dans le cadre de la négociation commerciale, le Crédit Risk Manager veille à ce qu'il soit respecté par la mise en place d'une démarche de recouvrement amiable et / ou judiciaire



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Qui sont les **ACTEURS** dans ce Métier

LDN





Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Les différents acteurs de la gestion du risque crédit (en France et à l'International) sont :

- **Les assureurs-crédit**
 - Principaux acteurs mondiaux : Euler Hermes, Atradius, Coface, Cesce, Chartis
- **Les sociétés d'information commerciale**
 - Principaux acteurs : Coface service , Altares (Dun & Bradstreet, Bill), Infogreffe, Pouey
- **Les sociétés d'affacturage**
 - Principaux acteurs : Eurofactor, GE Capital, Natixis factor, BNP Factor, CGA.
- **Les SII éditrices de logiciels de gestion du risque client**
 - Principaux acteurs : Getpaid (Sungard), Sidetrade, Sage collect, Clientys,
- **Les sociétés de recouvrement**
 - Principaux acteurs : Intrum Justitia, France Créances, Theofinance, Igrec
- **Les courtiers en assurance crédit**
 - Principaux acteurs : AU Group – Assurance Universelle, AON, Marsh, Gras Savoye



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

FOCUS : Les Assureurs-crédit

- Quels sont les acteurs ?
- Quelles sont leurs parts de marché ?
- Quelle est leur solidité financière ?
- Leurs principaux résultats financiers



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Quels sont les acteurs du marché de l'assurance-crédit ?



EULER HERMES



atradius

coface



CESCE



CHARTIS



Rang mondial	1	2	3	4	NC
Actionnariat	-Groupe Allianz (via AGF) : 68.58%	-Grupo CyC : 64.23%	- Natixis : 100%	-Etat Espagnol : 50.25%	AIG 100 %
		Gcyc détenu par GCO.		-BBVA : 16.30%	
	- Public 28,33%,	-GCO : Grupo Catalina occidente : 9.11%		-Santander : 15.5	
	- Euler : 3.47%			-Autres banques : 15.05%	
				-Cies assur : 3,90%	
Nb de salariés	6 000	3 400	6 600	1 500	40 000
CA 2009 Total (en Meur)	2 085	1 734	1 563	426	40 000 USD
CA 2009 Assurance crédit (en M eur)	2 085	1 666	1 156	195	NC
Part Assurance-crédit dans CA Total	100%	96%	77%	46%	NC
Nb d'acheteurs connus (en millions)	40	52	50	100	NC
Nb de pays d'implantations	50	42	67	11	160
(source)	(Euler Hermes)	(Atradius)	(Coface)	(Cesce)	(Chartis)

LDN



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Les acteurs du marché de l'assurance-crédit Qui sont ils ?

Les généralistes

Caractérisés par :

- les informations contenues dans leurs bases de données mondiales,
- leur forte présence à l'international,
- leur service global dans la gestion du risque client.



LDN

Les spécialistes

Caractérisés par leur compétence :

- sur les marchés spécifiques : excess pur, excess concerté, top up (ex : CHARTIS)
- sur une région en particulier (ex : ONDD),
- sur une typologie de clients (ex : AXA sur les PME), ou dans un secteur d'activité (ex Groupama dans l'agroalimentaire).



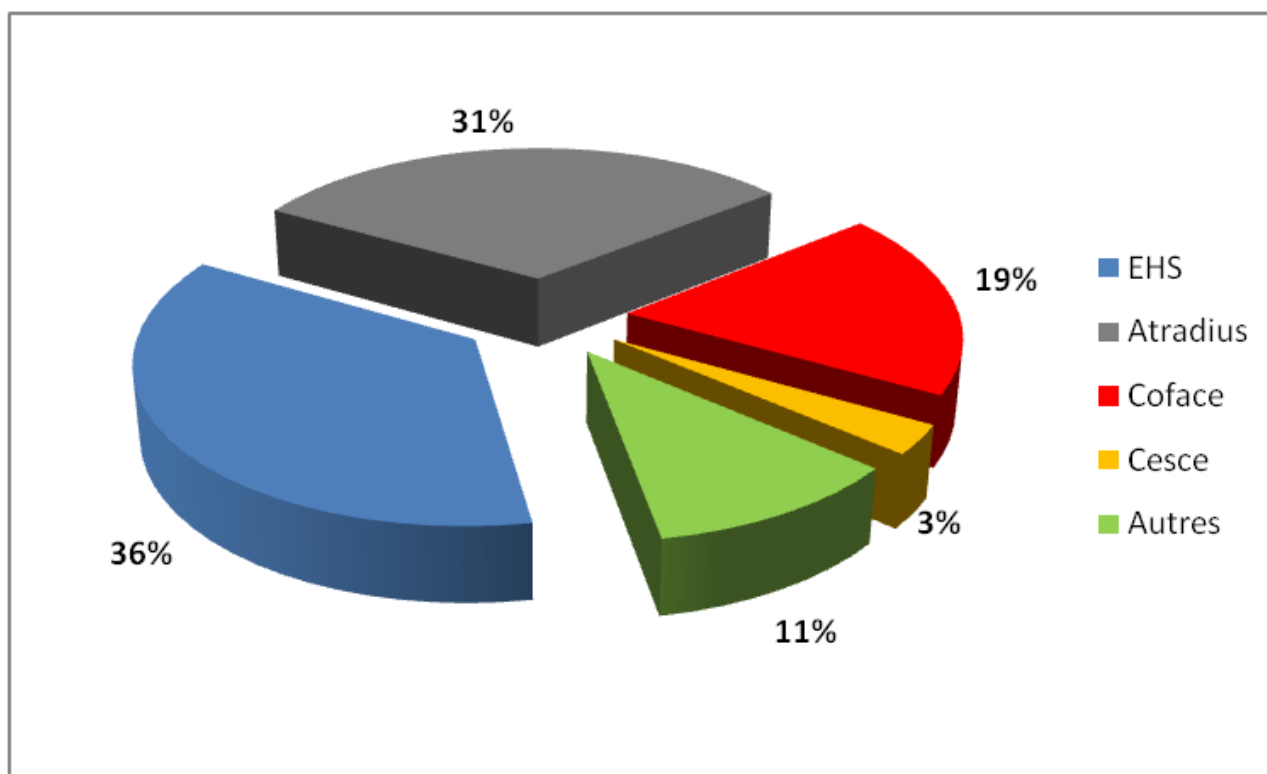


Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Les acteurs du marché mondial de l'assurance-crédit

Quelles étaient leurs parts de marché en 2009 ?
(Primes encaissées en assurance crédit)





Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Les acteurs du marché de l'assurance-crédit
Quelle est leur solidité financière ?

→	AAA	
	AA+	
→	AA	
→	AA-	
→	A+	
→	A	
→	A-	
	BBB+	
	BBB	
	BBB-	
	BB+	
	BB	
	BB-	
	B+	
	B	
	B-	
	CCC	
	CC	
	C	
	R	
	SD	

EH EULER HERMES
CHARTIS
>katradius
CESCE

→	Aaa	
	Aa1	
	Aa2	
→	Aa3	
→	A1	
→	A2	
→	A3	
	Baa1	
	Baa2	
	Baa3	
	Ba1	
	Ba2	
	Ba3	
	B1	
	B2	
	B3	
	Caa1	
	Caa2	
	Caa3	
	Ca	
	C	

EH EULER HERMES
CHARTIS
coface

→	AAA	
	AA+	
	AA	
→	AA-	
	A+	
	A	
	A-	
	BBB+	
	BBB	
	BBB-	
	BB+	
	BB	
	BB-	
	B+	
	B	
	B-	
	CCC	
	CC	
	C	
	RD/D	

coface

Standard & Poors
LDN

Moodys

Fitch





Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Les acteurs du marché de l'assurance-crédit: solidité financière

Compagnies	Notation Standard & Poors	Notation Moody's	Notation Fitch
EULER HERMES	AA- outlook stable	Aa3 stable	-
ATRADIUS	A- outlook negative	WR *	-
COFACE	WR *	A2 stable	AA-
CESCE	A- outlook positive	-	-
CHARTIS	A+ outlook negative	A1	-

WR = _Withdrawn rating :
Note retirée à la demande de la société

LDN



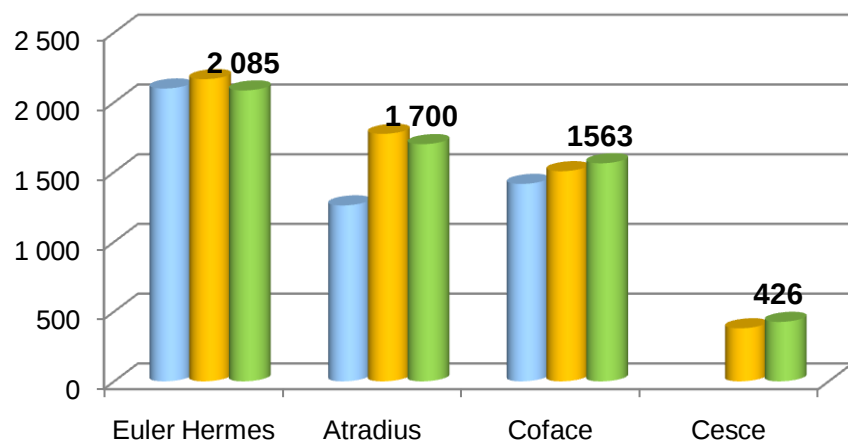


Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

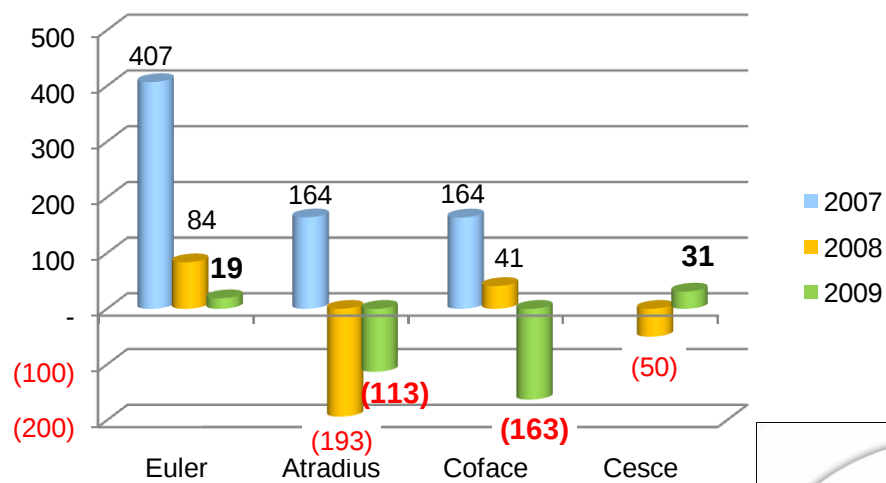
Les acteurs du marché de l'assurance-crédit

Les principaux résultats financiers consolidés



CA Total (en millions d'eur)

■ 2007
■ 2008
■ 2009



Résultats nets (en millions d'eur)



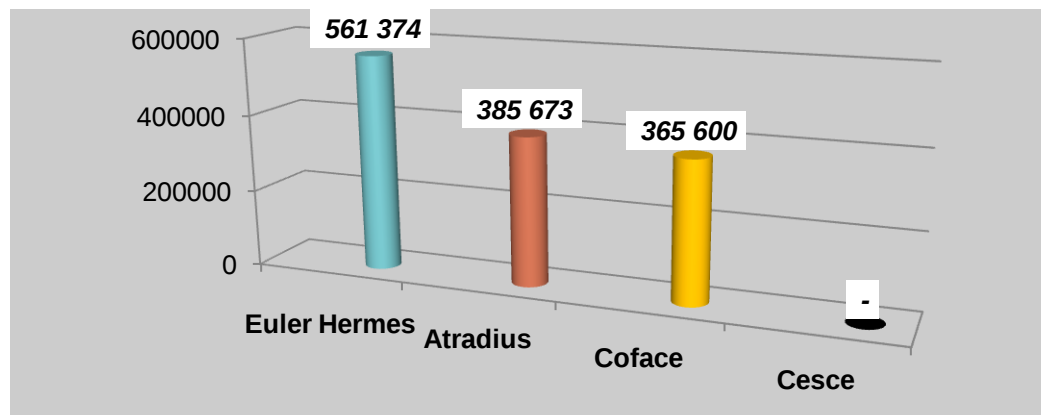
Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

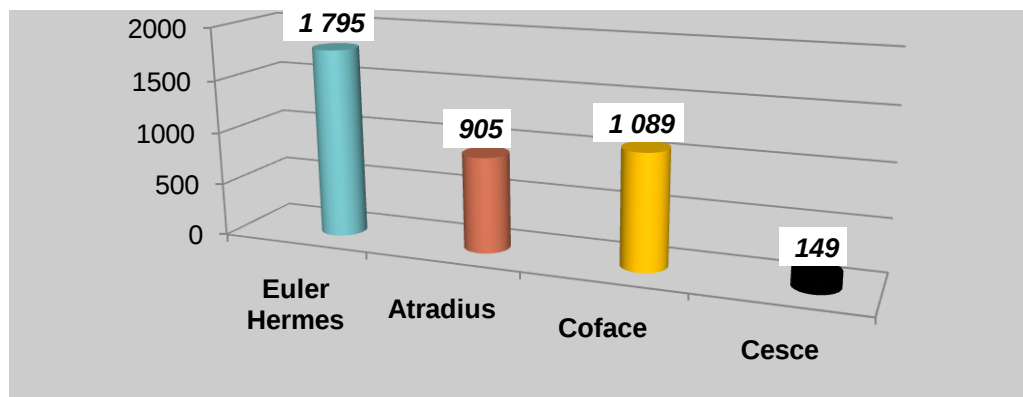
Les acteurs du marché de l'assurance-crédit

Structure financière et engagements

Exposition totale
à fin 2009
(en millions d'€)



Capitaux Propres en 2009
(en millions d'eur)





Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Différences entre l'Assurance Crédit « traditionnel » et les risques IARD

PL





Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Les créances clients : un actif assurable, mais un actif à part :

- Les créances sont un actif « hors les murs ».
Ce n'est pas un risque qui s'analyse dans l'entreprise et qu'elle contrôle : elle ne peut que le surveiller et organiser son retrait en cas de crainte.
-> un risque géré uniquement par sélection.
- Il s'agit d'un actif circulant (revolving), éventuellement saisonnier
Conséquences :
 - Nécessite une gestion quotidienne
 - Permet un désengagement rapide (3 à 6 mois)
- Un actif qui se déprécie vite.



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Les créances clients : un actif assurable, mais un actif à part :

- Le poste client est généralement un actif assez déconcentré
Conséquences :
 - Une mutualisation intrinsèque avant cession sur le marché
 - Il est difficile à analyser et surveiller, car il est en réalité constitué de centaines, voire de milliers de risques, qui eux-mêmes dépendent d'une multitude de faits générateurs (risque de défaillance financière + tous les risques entrepreneuriaux + risque de subir un impayé etc.).
 - Besoin d'articuler le suivi micro, l'analyse portefeuille et l'analyse macro.
- Un actif dont la qualité est étroitement corrélée à la conjoncture économique.
- Un actif d'essence commerciale.



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Différences entre l'Assurance Crédit « traditionnel » et les risques IARD (1)

- Prestations importantes de gestion des risques au quotidien : prévention, informations financières, crédit limites, recouvrement.
- Garantie fournie acheteur par acheteur et non par portefeuille de risques.
- Garantie modifiable ou résiliable pendant la période d'effet de la police avec ou sans préavis (négociable).
- Changement d'assureur difficile car connaissance et historique du portefeuille client est un élément déterminant – ceci appartient uniquement au Tenant.
- Souscription en 2 temps : « Commercial underwriting » & « Risk underwriting ».



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Différences entre l'Assurance Crédit « traditionnel » et les risques IARD (2)

- Limites de garantie de police : annuelle et plutôt en multiple de la prime (30,40,50, x).
- Participation au bénéfice importante et courante (de 10 à 30% équivalent « no claims »).
- Marché assureurs concentré : 3 « majeurs » avec 78% parts marché! Concurrence limitée.
- Prime peu volatile : ajustement cyclique faite par niveau de garantie.
- Peu ou pas de montage en co-assurance (100% avec un assureur).



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Différences entre l'Assurance Crédit « traditionnel » et les risques IARD (3)

- Ratio frais/prime élevé (approx 40%) . Donc plus de focus sur S/P
- Pas basé sur concept « mutualisation des risques » due principalement a l'existence du risque systémique
- Business model basé sur gestion des risques et non indemnisation pure
- Passage difficile aux règles de Solvency II
- Transferts des risques aux marchés financiers aussi et pas seulement aux assureurs
- Police d'assurance pas pleinement régie par le Code des Assurances



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Les spécificités du courtier en Assurance Crédit

- Au-delà du rôle traditionnel du courtier dans la structuration du programme et le placement auprès des assureurs :
- Gestion des garanties au quotidien
 - Insistances risques et négociation des garanties individuelles auprès des arbitres des Compagnies
 - Communication d'informations financières aux assurés pour les aider à déterminer leur stratégie face à un client partiellement couvert ou non couvert
 - Réunions risques régulières entre les assurés et les Directions des engagements des Compagnies
- Formation des assurés à la gestion des contrats: collaborateurs en charge de l'administration des ventes, du crédit management, sensibilisation des forces commerciales
- Des collaborateurs avec une solide formation financière et de crédit management:
 - analyse des procédures de recouvrement et de crédit management
 - analyse des bilans,
 - montage d'opérations de financement des comptes clients (cessions de créances avec ou sans recours, ...)



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Le modèle « Non traditionnel »

- Plus proche d'autres branches IARD, d'ailleurs la plupart des assureurs non traditionnels sont aussi présents en IARD.
- Garantie ferme de 12 mois, non modifiable. Un seul arbitrage avant la prise d'effet.
- Grosse rétention/franchise nécessaire.
- Gestion risque crédit INTERNE et FORMALISEE.
- Prime forfaitaire
- Prestations payantes " unbundled " (informations financières, crédits limites, recouvrement, etc).
- Protection Bilan v gestion des risques



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Crise économique 2008/2009

Le contexte

- Est considérée comme un risque systémique et non ponctuel. Potentiellement catastrophique.
- Le risque d'insolvabilité d'acheteurs, fournisseurs des entreprises augmentent sensiblement.
- 78% (parts de marché) de ces Risques Crédit assurés mondialement (soit 50 millions acheteurs) sont portés par 3 assureurs (et leurs réassureurs).
- La solidité financière de ces 3 assureurs : AA- ; A ; A-
- Total des fonds propres des 3 : € 3,8 Milliards



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Crise économique 2008/2009

Que s'est-il passé ?

- Contractuellement le coût du risque (prime) ne peut être augmenté qu'annuellement sur une assiette décroissante (CA).
- Seule réaction possible des assureurs : réduire vite et de manière significative leurs engagements en ciblant les clients les plus à risques.
- Les entreprises se sont retrouvées avec :
 - Au mieux → une réduction de la couverture.
 - Au pire → une résiliation de leur garantie sur les clients à risques.



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Vision ASSURÉ

Quelles conséquences **négatives** ?

- Les entreprises ont réduit leurs ventes aux clients à risques.
- Les **clients à risques** sont fragilisés davantage (surtout les PME)
→ les risques d'insolvabilité augmentent.
- Les grosses entreprises se posent la question de **l'utilité d'une assurance** qui se réduit juste au moment où elles en ont le plus besoin.

Quelles conséquences **positives** ?

- Les entreprises :
 - ont amélioré la gestion de leurs Risques Crédit,
 - ont diminué leur « dépendance » à l'assurance.
 - Le **business model de l'assurance crédit** serait contraint d'évoluer



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Vision ASSUREURS-CREDITS Traditionnels

- Leur rentabilité est devenue négative en exploitation, suite à :
 - l'augmentation significative des indemnités versées aux assurées (loss ratio en forte hausse),
 - la chute du Chiffre d'affaires des assurés sur lesquels leurs primes sont calculées du fait de la baisse de la demande.
- Les compagnies ont été victimes d'un effet de ciseau. En effet, leur exposition au risque a augmenté sans discontinuer durant les 6 dernières années en raison de la croissance de l'économie, parallèlement à une baisse du coût du risque en raison de la concurrence.



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Vision ASSUREURS-CREDITS Traditionnels

- Les assureurs crédit ont été contraints d'ajuster leur politique :
 - Un besoin de rapprocher les garanties délivrées (théoriques) des encours réels de leurs clients
 - Une réduction de leur exposition sur les «mauvais risques » pour tenter d'enrayer l'augmentation vertigineuse des déclarations d'impayés et des indemnisations
 - La révision des taux de prime à la hausse pour toutes les polices y compris celles qui sont bénéficiaires et l'introduction de franchise d'indemnisation dans les contrats
 - Un accroissement du contrôle des impayés avec la recherche d'une détection plus précoce pour améliorer la prévention des risques
- L'intervention de l'Etat via le Complément d'Assurance crédit Public (CAP/CAP+; domestique/export) a permis d'atténuer les effets du désengagements des assureurs sur une clientèle à risque élevé.



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Position des Assureurs Crédit EXCESS

- Crise Systémique dont la soudaineté, la gravité et l'étendue géographique a « surpris » tout le monde et où le rôle de l'Assurance prend tout son sens.
- CHARTIS :
 - Résultats techniques annuels de la ligne assurance crédit lourdement impactés mais MUTUALISATION de ces résultats par les réserves sur exercices antérieurs et les résultats techniques positifs générés par les autres lignes d'assurance IARD.
 - MAINTIEN des Garanties sans annulation/réduction des limites de crédit.
 - Renouvellement de l'ensemble du portefeuille Assurés dans une stratégie d'accompagnement dans un environnement économique dégradé.
 - Ajustement des paramètres de garantie aux modifications des risques



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

L'Après Crise : Lecons, Evolutions, Conclusions

PL





Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

La crise : ressenti à chaud, prises de recul et enseignements tirés par les clients de l'assurance-crédit

- Les clients ont successivement :
 - Apprécié la prédiction donnée par leur assureur quant aux conséquences de la crise sur les défaillances d'entreprise
 - Été choqués par la rapidité et l'ampleur des mesures prises (réduction de garanties importantes)
 - Cherché à gérer au mieux leur crédit clients dans la tourmente (révision des délais de paiement dans le cadre LME, recours au CAP/CAP+, négociation avec l'assureur, prise de risque interne)
 - Dressé le bilan de leur outillage en matière de credit management et de sa résistance dans la crise
- Aujourd'hui il apparaît que :
 - Le capital confiance des assureurs-crédit est restauré
 - Sur certains segments, les cahiers des charges traduisent une volonté de faire bouger les lignes



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

La crise aura fait bouger les lignes

- Prise de conscience macro du rôle de premier plan de l'assurance-crédit pour traverser la crise sans trop de dommages collatéraux et naissance d'une pression pour une plus grande transparence.
 - création par Euler Hermes du « Site info acheteurs » et Coface avec la « Charte Transparence »
- Les entreprises ont compris qu'en sortie de 'cycle compétitif' (décroissance des primes) il est important de ménager une capacité à prendre du risque additionnel.
 - reprise par Euler Hermes et Coface du dispositif Cap/Cap+ à son compte
 - couverture des risques élevés par prime additionnelle chez Coface
 - lancement par Atradius du Modula Transparency
- Attention particulière aux modalités de désengagement des assureurs (préavis de plusieurs mois) et intérêt pour agréments fixes sur la durée du contrat (tendance de fond ?)
- Volonté de mieux se préparer à la gestion de crise et d'obtenir de la part des assureurs-crédits les outils ad hoc
 - légitimité accrue de la recherche éco et des publications indicielles des assureurs
 - intérêt pour la mise à disposition des grades / scores



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Les Outils – Exemples Coface, Euler et Chartis



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Les scores et l'encours garanti pondéré (RWE)

Le score permet une classification des risques. Il mesure la probabilité de défaut d'une entreprise sur une période de 12 mois, de façon homogène, quel que soit le secteur et le pays.

Catégorie 1	risque faible	score 10 à 6
Catégorie 2	risque moyen	score 5 & 4
Catégorie 3	risque élevé	score 3 à 1

Score	Weight
10	1
9	
8	
7	
6	
5	3
4	
3	9
2	
1	

RWE (Risk Weighted Exposure) correspond à la somme des encours pondérés selon la qualité des clients :

- Compagnies scorées **6-10** sont prises à leur valeur faciale
- Compagnies scorées **4-5**, ou non-scorées, la valeur est multipliée par 3
- Compagnies scorées **1- 3** la valeur est multipliée par 9

Le risque sur un acheteur en catégorie 2 est 3 fois plus élevé qu'en catégorie 1



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

ACCÈS AUX SCORES ET À L'ANALYSE DU RWE

COFANET

1. Affichage des scores
@rating dans Cofanet

2. Création d'une boîte de dialogue dans
Cofanet pour permettre à nos clients d'échanger
avec nous sur les scores de leurs acheteurs

3. Analyse du RWE par score ou par catégorie de risque

Company name	Identifier	Score	Risk
REEBOK INTERNATIONAL LTD. (FOREIGN PARENT IS ADDAS AG, HERZOGENHAU)	097453682	7	Medium Risk
AIR FRANCE-KLM	552043002	7	Medium Risk

TRANSPARENCY

download the document.

If you have any additional information, or documents that might impact the @rating score of one of your buyer, please check the details on how to contact us and fill in "Transparency Contact Form".

Display by risk category

Display by score

Risk	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total	
Number of Companies	1,746	330	517	1,079	250	1,491	1,824	2,106	2,027	1,557	287	51	13,265
Risk Exposure	718,000	210,000	770,000	2,128,000	3,484,000	13,924,000	29,926,000	66,790,000	78,126,450	79,641,000	19,645,000	4,159,000	299,521,450
Risk Weight	9	9	9	9	3	3	3	1	1	1	1	1	
Risk Weighted Exposure	6,462,000	1,890,000	6,930,000	19,251,000	10,282,000	41,802,000	89,778,000	66,790,000	78,126,450	79,641,000	19,645,000	4,159,000	424,875,450

4. Notification lors du changement de catégorie de risque d'un acheteur

☐		REEBOK INTERNATIONAL LTD. (FOREIGN PARENT IS ADDAS AG, HERZOGENHAU) Identifier : 097453682 test31 Easy number: 00000473039525	Insurance Products	30/09/2010	The risk category linked to this decision has been updated from Cat. 3 to Cat. 2 on 30/09/2010 Your @rating limit on this company is @@@
☐		AIR FRANCE-KLM NUMERO SIREN : 552043002 TESTREFAKLM Easy number: 00000065751555	Insurance Products	01/10/2010	Your Credit Limit has been agreed for 96,000 EUR from 01/10/2010 For information, the Score linked to this decision is : 7

Display by risk category Display by score

Risk	Very High Risk	Medium High Risk	Low Risk	Total
Number of Companies	7	17	35	59
Risk Exposure (RE)	19,800	358,600	1,626,600	1,999,000
Risk Weight	9	3	1	
Risk Weighted Exposure (RWE)	98,000	1,089,800	1,626,600	2,799,400

LL





Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle



MANAGEMENT TOOL BOX

Version 3 - February 2011



LUSCAN Patrice - World Program : WP127.00000

Shared Service Ce

>Home>Risk Management>Buyer Risk Profile

Buyer Risk Profile

Period Type * **Month**

Period **201012**

Currency * **EUR** 1 USD = 0.7483 EUR

Display mode * **Data and Chart**

Selected Policies (WP12700000) All

GO →

Policies (WP12700000)

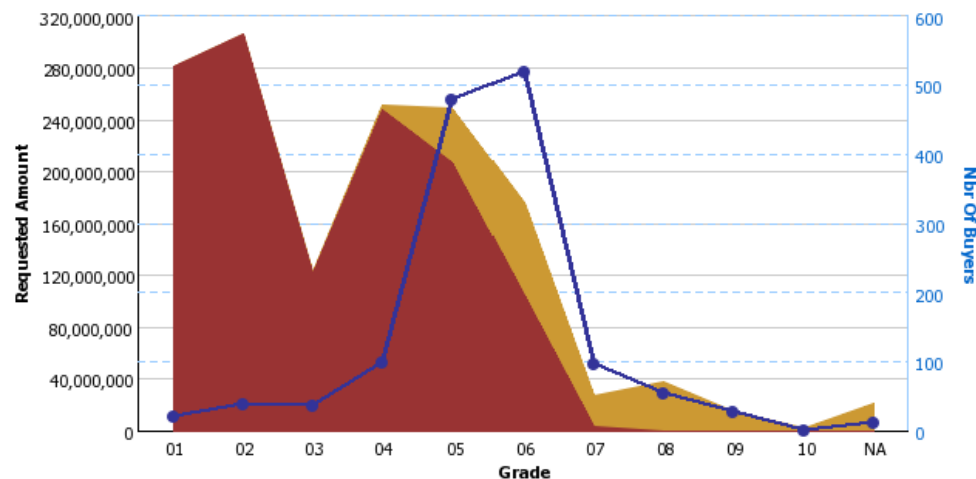
☐	00001	P-127.00001
☐	00002	VP-127.00002
☐	00003	P-127.00003
☐	00004	P-127.00004
☐	00005	P-127.00005

[Select all](#) [Deselect all](#)

COMPARE PERIOD →

Grade	Nbr of Buyers	Currency	Requested Amount	Approved Amount	Approved Amount %	Acceptance Rate
01	23	EUR	281,484,299	281,484,299	22.09%	100.00%
02	39	EUR	306,659,994	306,659,994	24.07%	100.00%
03	38	EUR	122,961,737	121,951,409	9.57%	99.18%
04	100	EUR	251,283,713	248,003,669	19.46%	98.69%
05	480	EUR	249,244,250	207,000,672	16.24%	83.05%
06	520	EUR	176,770,141	105,139,386	8.25%	59.48%
07	99	EUR	27,630,507	3,972,742	0.31%	14.38%
08	55	EUR	37,496,217	86,065	0.01%	0.23%
09	29	EUR	15,098,865	0	0.00%	0.00%
10	3	EUR	1,808,029	0	0.00%	0.00%
NA	14	EUR	21,985,882	0	0.00%	0.00%
Total	1,400		1,492,423,633	1,274,298,237	100.00%	85.38%

PL





Deauville

2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle



MANAGEMENT TOOL BOX
Version 3 - February 2011



LUSCAN Patrice - World Program : WP127.00000
>Home>Other Services>Weighted Average Risk Grade

Shared Service Ce

Weighted Average Risk Grade (WARG)

Period

201012

Display mode *

Data and Chart

Selected Policies (WP12700000) All

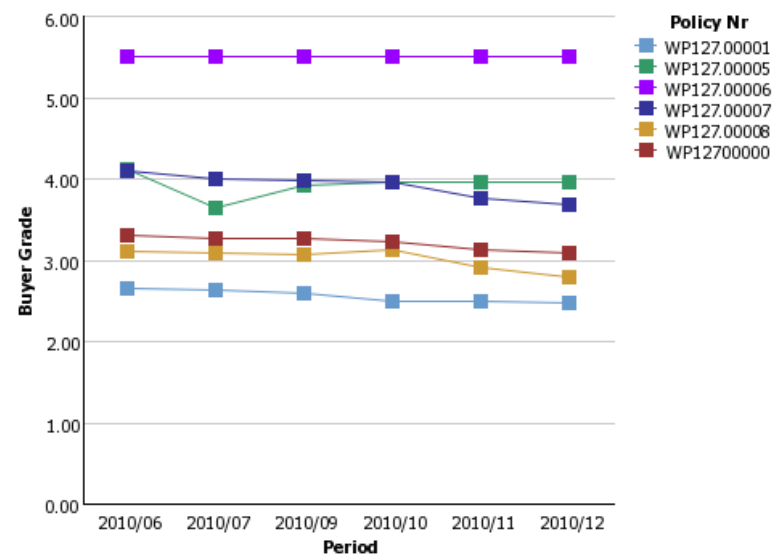
Policies (WP12700000)

☐ 000 WP-127.00001
☐ 000 WP-127.00002
☐ 000 WP-127.00003
☐ 000 WP-127.00004
☐ 000 WP-127.00005
☐ 000 WP-127.00006
☐ 000 WP-127.00007
☐ 000 WP-127.00008
☐ 000 WP-127.00000

[Select all](#) [Deselect all](#)

GO →

WARG	2010/06	2010/07	2010/09	2010/10	2010/11	2010/12
WP127.00001	2.65	2.64	2.59	2.5	2.49	2.48
WP127.00005	4.13	3.64	3.93	3.96	3.96	3.96
WP127.00006	5.51	5.51	5.51	5.51	5.51	5.51
WP127.00007	4.11	4.01	3.99	3.97	3.76	3.68
WP127.00008	3.11	3.09	3.07	3.13	2.92	2.8
WP12700000	3.32	3.27	3.27	3.23	3.14	3.09



PL

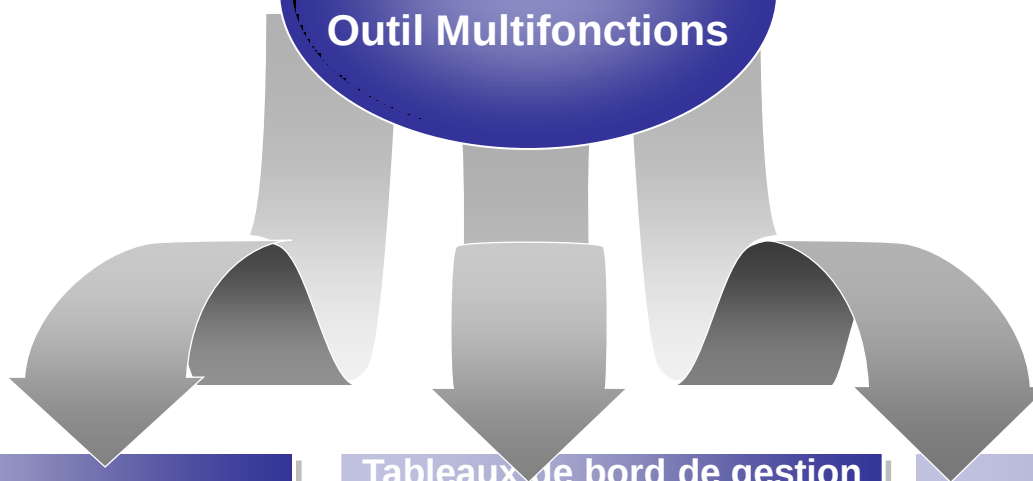




Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Global Limits Manager Outil Multifonctions



Outil de prévention des risques

Pour le Credit Manager/Administration des ventes:

Calcule et met à jour des limites de crédit sur base de;

- Expérience paiement quotidienne
- Recommandation Agence de renseignements
- Système des assureurs crédit

AdM

Tableaux de bord de gestion des risques

Pour le Risk Manager:

- Consolide les expositions des risques assurés
- Gère les obligations des polices inhérentes à toute police d'assurance crédit
- Calcule le coût des risques globalement et par entité juridique
- Gère la sinistralité/rentabilité de toute rétention/auto-assurance

Outil de gestion et de consolidation financière

Pour le Directeur Financier / Trésorier:

- Identifie et consolide les comptes clients gérés au travers de multiples systèmes comptables et informatiques
- Supporte le financement des Comptes Clients
- Gère la politique de provisionnement du compte client
- Prévision des encaissements et des besoins de changes



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Pour le Credit Manager/Administration des ventes

CHARTIS

Global Limits Manager



customer report



Summary

Ledger Data

Agency Data

Credit Control

Overrides

Audit Log

Trends

Overview

Company Name Cpi Euromix
HQ Address Unit C Springvale Business Park
Bilston
West Midlands
WV14 0QL

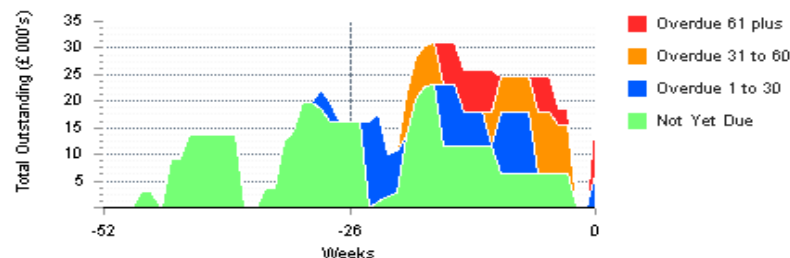
Business Number -

Company Disputed Status

Trading Risk Band High (Score 3/10)
Net Balance GBP 14,478 (Disputed GBP 0)
Unallocated GBP 468
90 day Average Terms 46.0 days (Average DBT = 78.0 days)
Highest Cleared Balance GBP 13,690 established on 02 February 2010
Last Ledger Update 19 February 2010

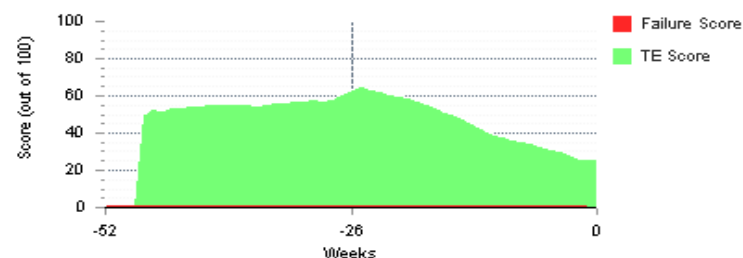
Aged Debt Profile

The following histogram shows the aged debt profile as at the end of each week for the last 52 weeks.



Score Trends

The following graph shows the trading experience score as at the end of each week, and the credit agency failure score (where available) at the end of each quarter for the last 52 weeks.



Open Item Detail

AdM

Open Item Report Closed Item Report

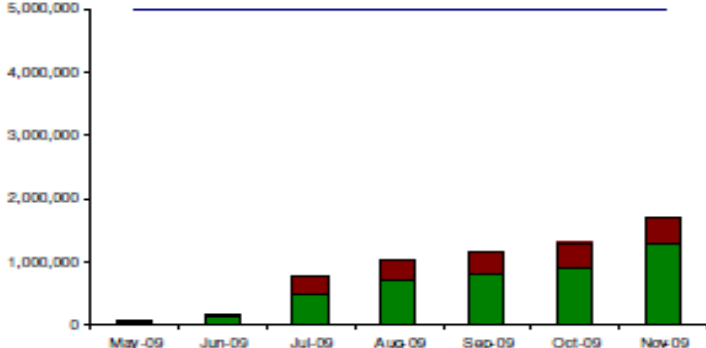
MODÈS ET DES ASSURANCES DE L'ENTREPRISE



Deauville
2-3-4 février 2011

Les **Rencontres**
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Pour le Risk Manager

CAPTIVE RISK AND PREMIUM SUMMARY																																			
LOSS ELIGIBILITY		CAPTIVE LOSS HISTOGRAM																																	
Captive Deductible	GBP 5,000,000	100.0%	The following histogram shows the progression of both Qualifying (Green) and non-Qualifying (Red) losses versus the Captive deductible (Blue).  <table><caption>Estimated Data for Captive Loss Histogram</caption><thead><tr><th>Month</th><th>Qualifying Losses (GBP)</th><th>Non-Qualifying Losses (GBP)</th><th>Total Losses (GBP)</th></tr></thead><tbody><tr><td>May-09</td><td>~100,000</td><td>~100,000</td><td>~200,000</td></tr><tr><td>Jun-09</td><td>~200,000</td><td>~100,000</td><td>~300,000</td></tr><tr><td>Jul-09</td><td>~500,000</td><td>~300,000</td><td>~800,000</td></tr><tr><td>Aug-09</td><td>~700,000</td><td>~400,000</td><td>~1,100,000</td></tr><tr><td>Sep-09</td><td>~800,000</td><td>~400,000</td><td>~1,200,000</td></tr><tr><td>Oct-09</td><td>~900,000</td><td>~400,000</td><td>~1,300,000</td></tr><tr><td>Nov-09</td><td>~1,200,000</td><td>~500,000</td><td>~1,700,000</td></tr></tbody></table>	Month	Qualifying Losses (GBP)	Non-Qualifying Losses (GBP)	Total Losses (GBP)	May-09	~100,000	~100,000	~200,000	Jun-09	~200,000	~100,000	~300,000	Jul-09	~500,000	~300,000	~800,000	Aug-09	~700,000	~400,000	~1,100,000	Sep-09	~800,000	~400,000	~1,200,000	Oct-09	~900,000	~400,000	~1,300,000	Nov-09	~1,200,000	~500,000	~1,700,000
Month	Qualifying Losses (GBP)	Non-Qualifying Losses (GBP)		Total Losses (GBP)																															
May-09	~100,000	~100,000		~200,000																															
Jun-09	~200,000	~100,000		~300,000																															
Jul-09	~500,000	~300,000	~800,000																																
Aug-09	~700,000	~400,000	~1,100,000																																
Sep-09	~800,000	~400,000	~1,200,000																																
Oct-09	~900,000	~400,000	~1,300,000																																
Nov-09	~1,200,000	~500,000	~1,700,000																																
Qualifying Losses	GBP 1,295,690	25.9%																																	
Non-Qualifying Losses	GBP 387,304	7.7%																																	
Total Losses	GBP 1,682,994	33.6%																																	
LOSS TYPE ANALYSIS																																			
Insolvency Losses	GBP 1,210,023	93.4%																																	
Protracted Default Losses	GBP 85,667	6.6%																																	
Projected Annual Premium	GBP 1,295,690																																		

CAPTIVE DISTRIBUTION BY ASSOCIATE BUSINESS ENTITY

This report provides various metrics for each business entity associated with the overall captive program. The report is presented in descending Net Eligible Receivables order. The total row at the bottom is the summary for the entire captive program.

	<u>Business Entity Name</u>	<u>Net Eligible Receivables</u>	<u>Contractual Terms</u>	<u>Delinquent Days</u>	<u>Projected Annual Premium</u>	
	SUBSIDIARY 1 COMPANY	287,545,224	25.5 days	9.5 days	1,944,822	47.40%
	SUBSIDIARY 2 COMPANY	134,595,636.56	47.3 days	15.5 days	906,763	22.10%
	SUBSIDIARY 3 COMPANY	85,651,769	20.4 days	15.4 days	607,244	14.80%
	SUBSIDIARY 4 COMPANY	91,769,752	20.3 days	- 6.4 days	422,609	10.3%
AdM	TOTAL	611,798,348	28.1 days	36.7 days	4,103,000	100.0%



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Assurance Crédit et Solvency II –

La principale mesure quantitative de Solvency II porte sur l'adéquation des fonds propres par rapport aux risques souscrits

- Dans la formule standard, le scénario de « Risque Catastrophique » pour l'assurance crédit est une récession ou une faillite des 3 expositions cumulées les plus importantes,
- Règle de calcul d'allocation du capital requis pour les Risques crédit – net de réassurance - est **DEUX** fois plus élevé que pour les Risques Incendie et 40 % plus élevé que pour les Risques RC.
- **Cela pourrait avoir comme principales conséquences:**
 - Un besoin de fonds propres très élevés avec un retour pour les actionnaires non optimal
 - Une plus grande cession à la réassurance
 - Une insuffisance des capacités disponibles sur les grands risques
 - Une hausse sensible des taux de prime pour justifier un retour sur capitaux/réassurance.
 - Une ouverture à des montages en Co-Assurance
 - Une dégradation des notes financières
 - Un avantage concurrentiel pour les Compagnies IARD pratiquant l'assurance crédit grâce à la mutualisation et diversification de leurs risques



Deauville
2-3-4 février 2011

Les
Rencontres
19 AMRAE
ème Conférence annuelle

Conclusion

- La crise a eu des **conséquences positives** (amélioration du credit risk management dans les entreprises ET plus de flexibilité, d'écoute et de transparence des assureurs)
- **Solvency II** va obliger les assureurs à tarifier leurs risques correctement et plus **rigoureusement**
- L'assurance crédit n'est-elle pas plus **adaptée** aux **PME** qu'aux **Groupes Internationaux** ?
- « L'assurance » crédit traditionnelle n'est pas vraiment un **véhicule** de **transfert** de **risques** mais plutôt une prestation de **gestion** de **risques complet** avec un volet transfert
- Il est **trop tôt** pour prévoir précisément **comment** le business model de **l'assurance crédit « traditionnelle »** va évoluer.