

Equinox Global: unieke visie op “klassieke kredietverzekering”

Interview met Mike Holley

Equinox Global is een gespecialiseerde kredietverzekeraar die gestart is in november 2010. Equinox onderschrijft risico's voor 8 Lloyd's syndicaten. De belangrijkste aandeelhouder van Equinox Global is de Beazley Group (36%). De verzekeringsactiviteiten van de Beazley Group zijn “A-rated” (Uitstekend) bevonden door A.M. Best. De andere Lloyd's verzekeraars zijn: Pembroke, Amlin, Channel, Canopus, ANV, Chaucer en Barbican.

Momenteel is Equinox gevestigd in 5 landen en heeft een 35-tal medewerkers in dienst. In totaal heeft het verzekeringsbedrijf 200 klanten in portefeuille. Tot vorig jaar richtte Equinox zich enkel op grote bedrijven met polissen die sterk aanleunden bij excess of loss, top-up dekking of key account polissen maar er komt verbreding. De kredietverzekeringsmarkt die gedomineerd wordt door 3 grote spelers krijgt er een uitdager bij. Daarom interviewde CRiON de stichter en de CEO van Equinox, Mike Holley.

Welke veranderingen ziet u in de nabije toekomst en hoe zal Equinox daar op inspelen?

De komende drie jaar voorzie ik een uitdagende tijd voor de kredietverzekeringsmarkt. Maar het biedt tevens de mogelijkheid aan Equinox Global om zich toe te leggen op de markt van klassieke kredietverzekering.

Daarom lanceerden we vorig jaar “Equinox Complete”. Het product richt zich naar middelgrote tot grote bedrijven. We hanteren een minimumpremie van 30.000€.

De belangrijkste kenmerken van het product zijn: beperkt eigen risico voor de verzekerde, niet-opzegbare kredietlimieten en een automatisch scoringssysteem voor kredietlimieten tot 500.000 USD. Een unieke zekerheid in het huidige onzekere economische klimaat want alles wat wij aanbieden is gebaseerd op het beginsel van niet-opzegbaarheid van limieten.

Blijven “niet-opzegbare limieten” altijd niet-opzegbaar, ook als het voor iedereen duidelijk is dat de debiteur 90% zeker failliet zal gaan?

Volgens de polis, dus juridisch, kunnen de limieten niet opgezegd worden. Toch komen we met de klant overeen dat de limieten in onderling overleg kunnen verminderd of opgezegd worden. Hoe gaat het in zijn werk?

Indien wij of de verzekerde nieuwe verontrustende informatie vernemen over een debiteur dan nemen we contact op met elkaar. Beide partijen bespreken de risico's op basis van hun informatie, ervaringen, betalingsgedrag. In overleg wordt dan beslist wat de toekomst biedt: volledig behouden van de limiet, onmiddellijk intrekken, geleidelijk afbouwen, beperkt aantal leveringen, nabij opvolgen, enz.

De Equinox filosofie is duidelijk, wij willen een echte partner zijn van de verzekerde en kiezen daarom bewust om juridisch aan de zwakke kant te staan. Want de polis is immers onbetwistbaar: als de klant de limieten wenst te behouden... dan blijven ze actief.

Credit Management News



Welke sterke punten heeft Equinox?

Klassieke kredietverzekeraars werken vrij wel altijd op basis van een systeem waar ze op elk moment een limiet kunnen annuleren. Doordat de Big 3 met miljoenen limieten werken, zijn ze hiertoe genoodzaakt. Alles moet geautomatiseerd verlopen. Wij differentiëren ons hiervan. De klant heeft rechtstreeks toegang tot de kredietlimietbeslissers. Daardoor is er een goed inzicht in het risico, zowel bij de klant als bij Equinox. Wij garanderen bijgevolg de meest persoonlijke kredietlimietservice van alle kredietverzekeraars. Wij zijn flexibel, ondernemend en innovatief. Overigens, tussen de start van Equinox en vandaag heeft geen enkele klant een samenwerking stop gezet.

Heeft Equinox ook minder sterke punten?

Wij zijn geen prijsbreker. We leveren maatwerk én kwaliteit. Bovendien garanderen we de beste persoonlijke service. Uiteraard kan je dan niet verwachten dat we ook de goedkoopste willen zijn. We geven ook toe dat we geen elektronisch systeem hebben om prospecten te benaderen met 10.000 debiteuren. Mochten we contact hebben met een dergelijk bedrijf dan zouden we eerder zoeken naar een oplossing om de 250 belangrijkste bedrijven degelijk af te dekken.

Onze salesmensen richten zich bovendien naar bedrijven waar de kredietafdeling de zaak goed in handen heeft. Dus niet naar een pure "sales driven" organisatie. Bij bedrijven met een degelijk credit management kunnen we een goed partnerschap opbouwen. Zo ontstaat er een stevige vertrouwensrelatie.

Wenst u meer informatie?

Neem contact op met een CRiON accountmanager: **09.244.62.62**

Of stuur een mail naar JL.Coppers@crion.com