

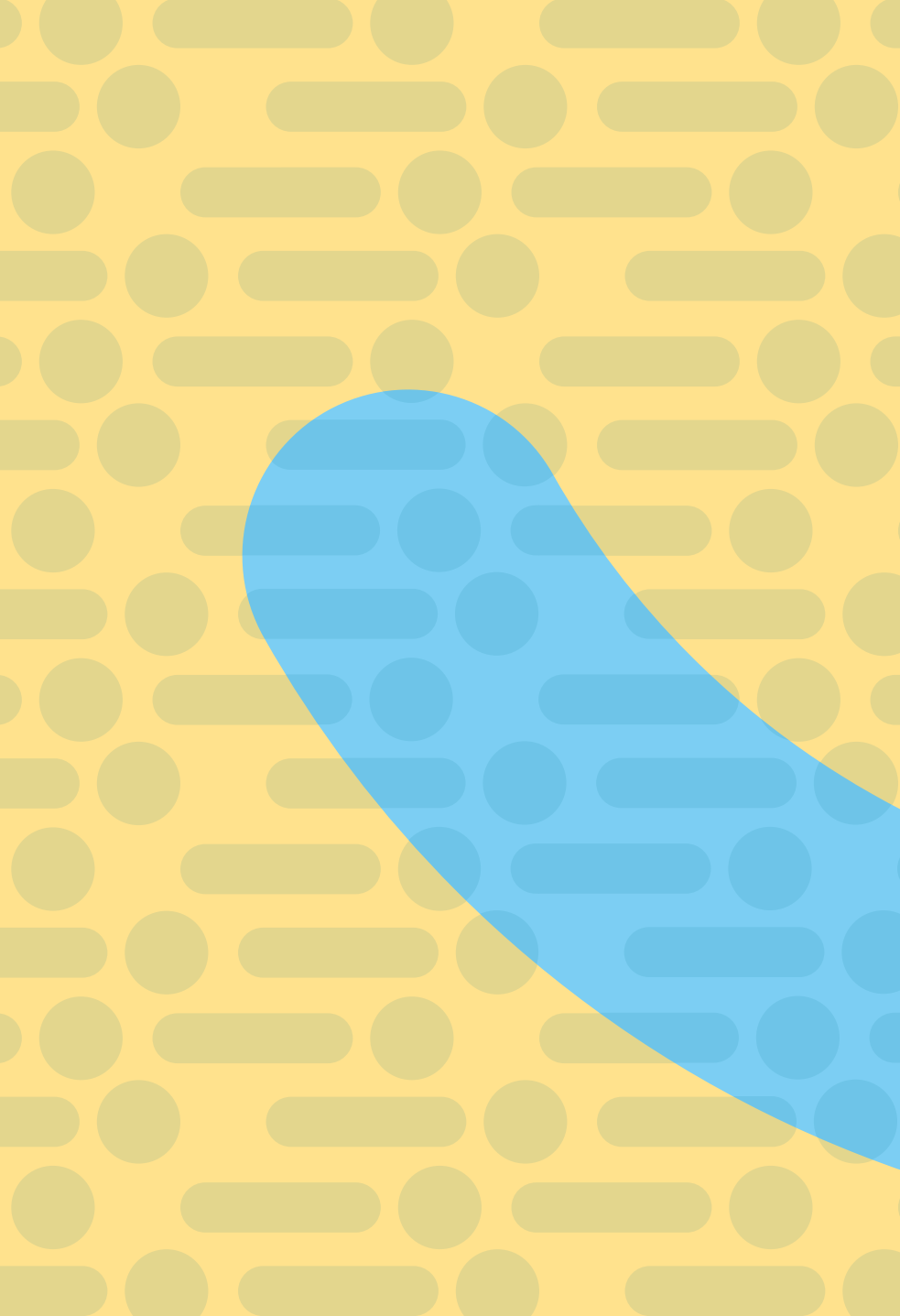



Uit de reeks Credit Management Tools

Een beknopte **gids** voor  
**documentair krediet**

Letters of Credit







Uit de reeks Credit Management Tools  
Een beknopte **gids** voor **documentair krediet**  
Theoretische principes en praktijkgetuigenissen


**Auteur** Paul Becue

**Interviewees** Robert Beeckx  
Veerle De Coninck  
Carla De Wilde  
Johan Devolder  
Kurt Vanwingh

**Eindredacteur** Ortwin Volcke

©2021, CRiON  
www.criion.com  
Uitgegeven in eigen beheer

**Alle rechten voorbehouden.** Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.





Uit de reeks Credit Management Tools

# Een beknopte **gids** voor **documentair krediet**

Letters of Credit





## Hoe lees ik deze praktijkgids?

Deel I schetst de theorie van de credit management tool die we u in deze gids toelichten. U vindt er definities en leert er over juridische aspecten.

In deel II leest u praktijkgetuigenissen. U leert er hoe credit managers, productaanbieders en anderen het voorwerp van deze gids in de praktijk toepassen.

Deel III raakt andere aspecten aan, zoals de impact van Bazel III en/of een vergelijking van de credit management tool die in deze gids wordt toegelicht, met andere.

# Inhoudstafel

Inleiding tot de reeks	13
Voorwoord	15
<b>I. Theorie</b>	<b>17</b>
1. Definitie en kenmerken	18
2.1. Definitie	18
1.2. Verzoening tegengestelde belangen	20
1.3. Wanneer doet een exporteur beroep op een L/C?	20
1.4. Autonoom en abstract karakter	21
1.5. De Uniforme Regelen en Usances (=URU=UCP= <i>Uniform Customs and Practice</i> )	22
2. Het verloop van een documentair krediet	23
2.1. Betrokken partijen	23
2.2. Wat moet er in een L/C staan?	24
2.3. Stroomanalyse	26
2.4. Confirmatie	28
2.5. Beschikbaarheidsvormen documentair krediet	31
a. Algemeen	31
b. Drie hoofdgroepen voor beschikbaarheid	32
c. Rangorde naar risicodekking	37
2.6. De tijdsdata	38
2.7. Niet conforme documenten	38
a. Algemeen	38
b. Tolerantie en wijzigingen	39
c. Handelswijze bij niet conformiteit	41
2.8. Kostprijs	43
2.9. Technologie	45
a. Swift	45
b. Quid digitalisatie?	45
3. Speciale vormen van documentair krediet	47
3.1. Overdraagbaar documentair krediet	47
3.2. Het back-to-back documentair krediet	48
3.3. De toewijzing of beschikbaarstelling	49
3.4. Het 'red clause' documentair krediet	50
3.5. Het renouvellerend ( <i>revolving</i> ) documentair krediet	51
4. De Standby Letter of Credit	52



5.	Diverse documenten	55
5.1.	Transportdocumenten	56
a.	Algemeen	56
b.	Het cognossement	57
c.	De luchtvrachtbrief ( <i>airway bill</i> )	58
d.	Het spoortransportdocument CIM ( <i>rail transport document</i> )	59
e.	Het wegtransport document CMR ( <i>road transport document</i> )	59
f.	Reçu's van koerierdiensten of postreçu's ( <i>courrier or post receipts</i> )	59
g.	Ontvangstbewijs ( <i>certificate of receipt</i> )	59
5.2.	Verzekeringsdocumenten	60
5.3.	Betalings- en handelsdocumenten	61
a.	Wissel- en orderbrief	61
b.	Paklijst	61
c.	Factuur	61
5.4.	Officiële documenten	62
a.	Het certificaat van oorsprong ( <i>certificate of origin</i> )	62
b.	Het kwaliteits- of inspectiecertificaat ( <i>inspection certificate</i> )	62
c.	Het gezondheidscertificaat ( <i>sanitary health certificate</i> )	63
d.	Analysecertificaat ( <i>analysis certificate</i> )	63
e.	De gewichtsnota ( <i>weight note</i> )	63
6.	De Incoterms	63
7.	Zekerheden	65
7.1.	Bank	65
7.2.	Steun kredietverzekering	66

## II. Praktijk 69

1. Culturele verschillen	70
2. De valkuilen	72
3. De praktijkgetuigenissen	74
3.1. Interview met Robert Beeckx, zaakvoerder van RB Trade Finance Consultancy	74
3.2. Interview met Kurt Vanwingh, Business Group Credit Control Director bij Amcor Flexibles EMEA, en met Carla De Wilde, Business Group Collection Manager bij Amcor Flexibles EMEA	84
3.3. Interview met Johan Devolder en Veerle De Coninck, allebei Senior Member Customer Loyalty Team Export bij ING	90

## III. Andere aspecten 101

1. Bazel II/III	102
1.1. Principe	102
a. Twee berekeningsmethoden	102
b. De basisstelling: gunstige wegingsfactor	103
1.2. Andere gunstige aanpassingen	104
1.3. Andere wegingsfactoren	105
2. Evaluatie van de L/C en andere producten	105
2.1. Evaluatie documentair krediet	107
2.1. Evaluatie documentair krediet	107
2.2. De contante betaling, of betaling bij bestelling.	108
2.3. Documentair incasso	108
2.4. Privékredietverzekering (globale omzetpolis)	110
Afkortingen	112
Bibliografie	114





Inleiding tot de reeks

## Credit Management Tools

Creëer financiële ruimte door optimalisering van uw debiteurenbeheer

Bedrijven kopen scherp aan en verkopen met maximale winst. Echter 2 tot 5% van alle facturen worden nooit voldaan. Méér dan de helft van de faillissementen ontstaat zelfs door slecht debiteurenbeheer.

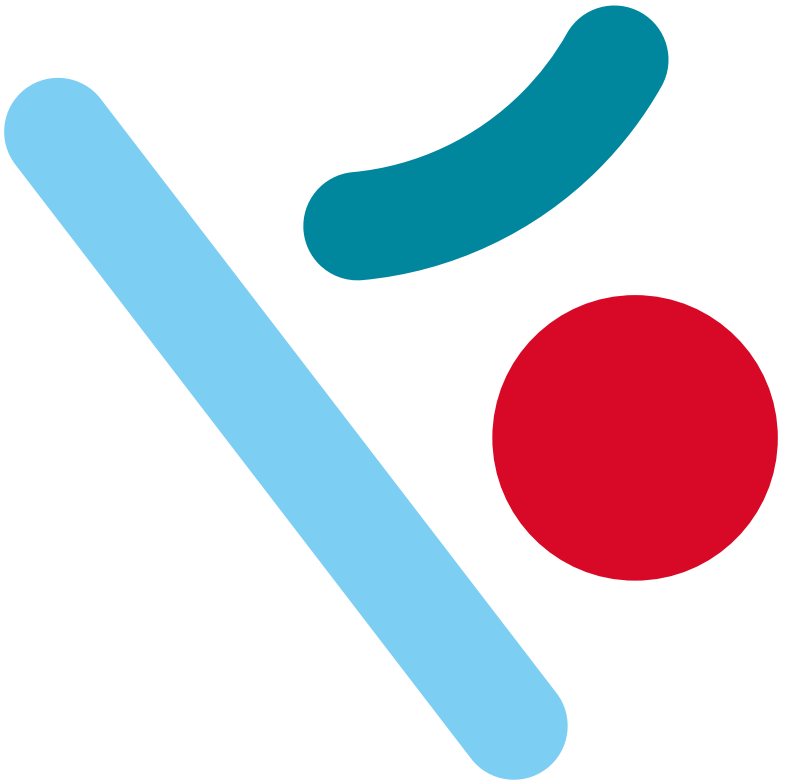
In deze reeks maakt u kennis met verschillende credit management tools. Tegelijkertijd wordt gewezen op de bedrijfsrisico's in relatie tot debiteurenbeheer en wordt getoond hoe men deze risico's kan beperken. Vele ondernemersrisico's laten zich moeilijk sturen. Debiteurenrisico's zijn ons inziens echter wél te beheersen. Het komt er op aan om de risico's goed in te schatten en de juiste creditmanagementoplossingen in te zetten.

Immers, goed debiteurenbeheer levert een directe bijdrage aan de winst, genereert een betere cashflow en beschikbare liquiditeit voor het bedrijf. En tenslotte draagt goed debiteurenbeheer bij aan een positief en professioneel bedrijfsimago.

Credit management is echter niet statisch. De wereld verandert snel onder invloed van nieuwe technische mogelijkheden. De rol van credit management past zich bijgevolg ook aan. Zo moet het ervoor zorgen dat het debiteurenbeheer, het marketingbeleid en de verkoop elkaar versterken. Credit management dient te evolueren van reactief naar proactief. Hoe past u deze trends succesvol toe?

Dit boek maakt deel uit van een reeks waarbij we specifieke onderwerpen met betrekking tot trade finance behandelen. Hiermee dragen we bij tot de algemene vorming van de credit managers en plaatsen we kredietverzekering in een breder perspectief.

Jean-Louis Coppers  
Managing Director  
CRiON



Voorwoord

## Documentaire Kredieten

Gesel of zegen?

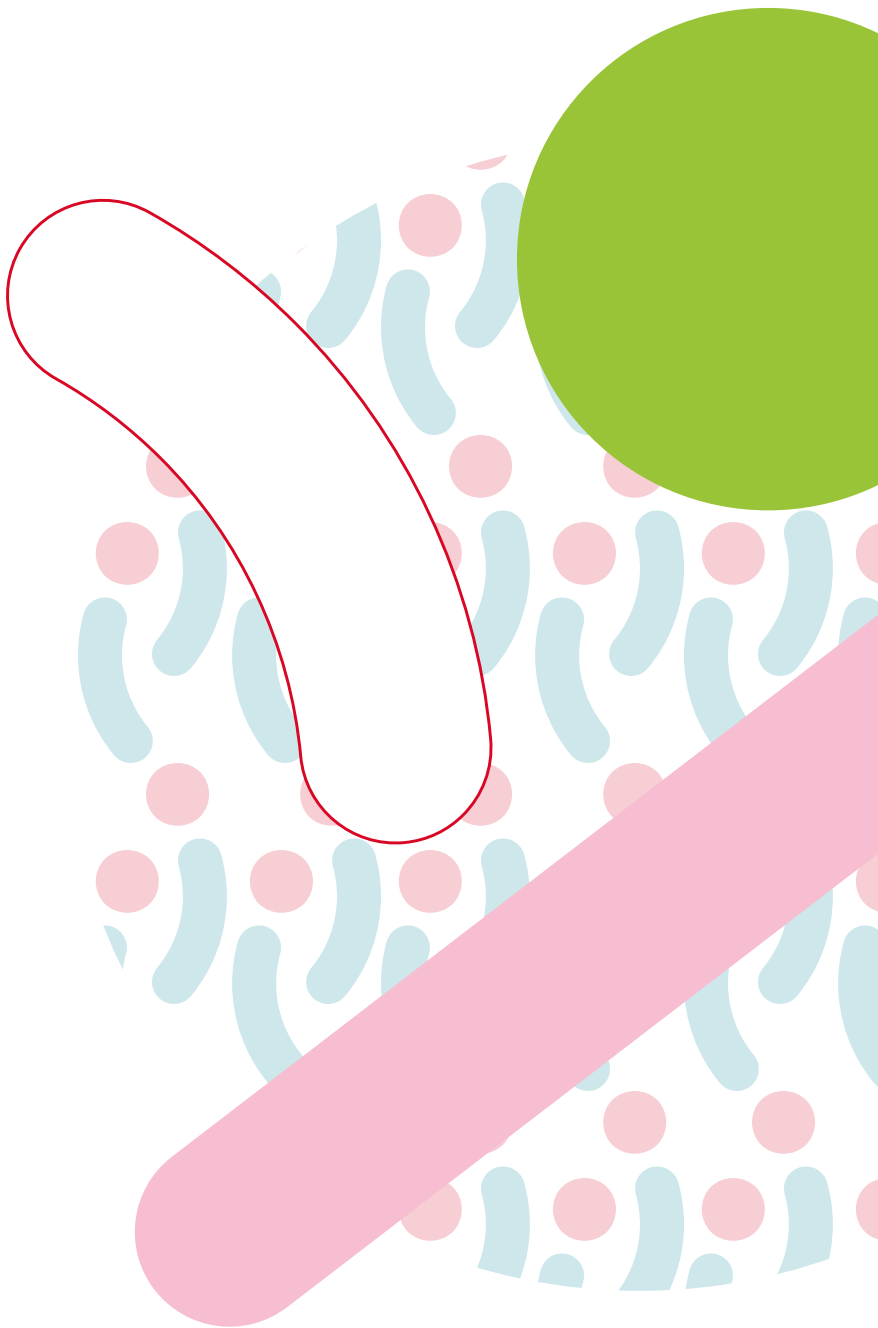
De belangrijkste bekommernis van een exporteur is de zekerheid dat er correct betaald wordt voor het internationaal leveren van goederen. Het documentair krediet of letter of Credit is één van de betalingstechnieken om dit doel te bereiken.

Met het documentaire krediet sluit u het betalingsrisico uit. Het vraagt echter wel de nodige aandacht om dit correct uit te voeren. Immers, alle voorwaarden van het documentair krediet dienen volledig vervuld te zijn. Dit boek zal u in staat stellen om een betere praktische kijk hierop te krijgen. Ook als u al vertrouwd bent met export en documentaire kredieten kan u met een kleine tip of advies uw aanpak optimaliseren.

In het eerste deel brengen we de theoretische achtergrond en in het volgende deel laten we praktijkmensen aan het woord. De combinatie van theorie en praktijkvoorbeelden stellen u in staat om alle voordelen van documentaire kredieten te benutten.

Omwille van praktische redenen gebruiken we de termen documentaire kredieten, L/C, letter of credit, kredietbrief door elkaar, maar ze dienen als identiek beschouwd te worden.

Ortwin Volcke  
Marketing & Research  
CRiON







# I. Theorie

De internationale handel is de motor van de economische groei en bron van alle welvaart. Vooral voor een open economie zoals die van België is de handel van cruciaal belang. Maar aan die handel zijn ook risico's verbonden, en dan vooral het betalingsrisico dat een oorzaak van commerciële (afhankelijk van de debiteur) of politieke (afhankelijk van het land) aard kan hebben.

Wanneer de partijen elkaar goed kennen, en voor beperkte bedragen, kan de handelstransactie plaatsgrijpen op een 'open account' basis. Dit wil zeggen dat de goederen verzonden worden voordat de betaling plaatsgrijpt. Een eenvoudige factuur volstaat, en er zijn weinig administratieve verplichtingen. Maar de verkoper ondergaat een risico: als de koper om welke reden dan ook niet betaalt, ondergaat hij een uitzonderlijk verlies. Er is immers geen dekking. Binnen het kader van hun credit management werken veel bedrijven met interne limieten waarbij de koper goederen kan opnemen tot een bepaald bedrag.

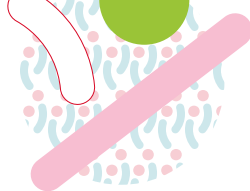
De verkoper of exporteur heeft echter diverse instrumenten ter beschikking om zijn risico te beperken, wat een teken is van goed (credit)management. Een daarvan is het documentair krediet dat het onderwerp is van deze bijdrage. We zullen zien dat het documentair krediet en kredietverzekering complementair tegenover elkaar kunnen zijn.

## 1. Definitie en kenmerken

Documentaire kredieten zijn erg belangrijk, en men schat dat ze ongeveer 20 % uitmaken van alle trade finance instrumenten. Het gaat daarbij elk jaar om biljoenen dollars.

### 2.1. Definitie

Het documentair krediet is geen krediet in de eigenlijke zin van het woord, nl. dat bepaalde liquiditeiten ter beschikking worden gesteld.



Men moet het zien in de zin dat een bank haar handtekening of haar waarborg verstrekt aan de begunstigde. Het woord 'documentair' slaat op het feit dat de afwikkeling van het krediet geschiedt tegen de voorlegging van documenten.

Men noemt het documentair krediet ook nog naar het Engelse Letter of Credit, of kortweg L/C, dat staat voor kredietbrief. Het is immers zo dat als een bank bereid is een documentair krediet te openen, ze overeenkomstig de instructies van zijn klant (de koper) een kredietbrief zal opstellen die dan opgestuurd wordt naar de adviserende bank (de bank van de verkoper) die zich meestal in het land van de exporteur bevindt.

De techniek van het documentair krediet wordt veel toegepast in de internationale handel. Er bestaan diverse variaties hierop. Vóór de herziening van de Uniforme Regelen in 2007 was het herroepelijk documentair krediet nog mogelijk: de opdrachtgever of kredietopenende bank konden zonder rechtvaardigingsgrond het documentair krediet ongedaan maken, en dit tot op het ogenblik van de betaling, acceptatie of negotiatie. Bij de herziene Uniforme Regelen werd bepaald dat alle documentaire kredieten sowieso onherroepelijk zijn. Dit versterkt de kracht van het product, en de positie van de exporteur. De verplichtingen in het kader van een onherroepelijk krediet kunnen niet worden ingetrokken en ook niet worden gewijzigd zonder de toestemming van alle daarbij betrokken partijen.

Een documentair krediet is dus een onherroepelijke, maar voorwaardelijke verbintenis tot betaling door een bank (de kredietopenende bank), ten gunste van de verkoper (de begunstigde), en afgeleverd aan deze laatste op vraag en in overeenstemming met de instructies van de koper (de opdrachtgever). De verbintenis is gebonden aan de voorlegging van documenten die strikt in overeenstemming moeten zijn met de voorwaarden vastgelegd in het documentair krediet. De documenten moeten ook binnen een bepaalde termijn (de geldigheidsduur van het

krediet) aangeboden worden. Dit leidt tot een sterk formalisme dat het documentair krediet kenmerkt. In een L/C is immers elk woord van belang, zodat een zogenaamde interpretatie naar de geest van de overeenkomst niet mogelijk is. Dit is een gevolg van het abstract en autonoom karakter (cf. infra). Het is dan voor de betrokken partijen (koper en verkoper) ook erg nuttig de hulp in te roepen van de bank en haar experts.

## 1.2. Verzoening tegengestelde belangen

Het documentair krediet is tegelijkertijd een betalings- en garantie-instrument. Het werd in het leven geroepen om de tegenstrijdige belangen van importeur en exporteur te verzoenen:

- de importeur: hij wenst slechts te betalen nadat de goederen ter bestemming zijn aangekomen overeenkomstig de kwaliteit voorzien in het contract;
- de exporteur: hij wenst slechts te verzenden nadat hij betaling ontvangen heeft.

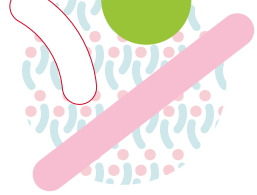
Door de tussenkomst van een derde partij, de kredietopenende bank, worden deze belangen verzoend. De afgifte van de documenten vervangt in feite de fysische levering van de goederen. De gelijktijdigheid van levering en betaling sluit het commercieel risico in hoofdte van beide partijen uit, nl. dat van niet-betaling enerzijds, en niet-conforme levering anderzijds.

## 1.3. Wanneer doet een exporteur beroep op een L/C?

We hebben er reeds op gewezen dat een L/C aangewezen kan zijn bij onvoldoende zekerheid m.b.t. het debiteurenrisico, maar ook bij een transferrisico of andere politieke risico's in een bepaald land.

Voorts kunnen volgende factoren nog een rol spelen:

- aan een L/C zijn bepaalde kosten verbonden waardoor het een iets



duurdere betalingstechniek is. Ondanks dit gegeven worden L/C's voor zowel grote als kleine bedragen geopend. Dit impliceert dat de importeurs en exporteurs eerder grote ondernemingen of kmo's zijn, actief in de internationale handel;

- het kan een voorwaarde zijn van een (publieke) kredietverzekeringsmaatschappij;
- in bepaalde sectoren zijn L/C's gebruikelijk;
- in bepaalde landen is het documentair krediet een verplichting van overheidswege ...

#### 1.4. Autonomoem en abstract karakter

Juridisch dient echter te worden gewezen op het autonoom of 'abstract' karakter van de verbintenis van de bank. Haar verbintenis is onafhankelijk van de relaties tussen de bank en de opdrachtgever enerzijds, en van die tussen de opdrachtgever en de verkoper anderzijds. De opdrachtgever kan de betaling tegen uiterlijk conforme documenten door de bank niet verhinderen, ook al leidt het onderliggende commerciële contract tot betwistingen tussen koper en verkoper. De begunstigde beschikt dus over een zeer sterke en efficiënte betalingswaarborg, die duidelijk superieur is aan de klassieke borgtocht. Maar dit recht is niet absoluut:

- wanneer het onderliggende contract strijdig is met de goede zeden, of een ongeoorloofde oorzaak heeft, kan een exceptie van niet-betaling bij de bank ingeroepen worden (*'Fraus omnia corrumpit'*);
- daarnaast bestaat er ook een niet te verwaarlozen documentair risico: sommige buitenlandse banken beginnen te vitten op 'de punten en de komma's', om toch maar niet te moeten betalen. Door de invoering van de *International Standard Banking Practice* (ISBP; cf. infra) is het risico op dergelijke weigering tot betaling sterk verminderd.

### 1.5. De Uniforme Regelen en Usances (=URU=UCP=*Uniform Customs and Practice*)

De internationale regels voor documentaire kredieten zijn vastgelegd door de Internationale Kamer van Koophandel in Parijs. Deze regels worden wereldwijd aanvaard en toegepast. Ze zijn de 'bijbel' voor de documentaire kredieten: in geval van twijfel of lacunes in de kredietbrief moet men zich hierop baseren. Er zijn regelmatig aanpassingen aan de nieuwe evoluties. Ze werden voor het eerst gepubliceerd in 1933, en ondergingen reeds diverse wijzigingen om de evolutie van de internationale handel te volgen. De versie van 1993, de UCP 500, werd op 1 juli 2007 vervangen door de UCP 600<sup>1</sup>. Ze omvat 39 artikelen die handelen over onderwerpen zoals de verantwoordelijkheid van de banken, de vorm, de advisering, de verificatie, de verwerping van de documenten en de overdraagbaarheid van de kredieten.

In 2007 werd er een bijvoegsel gemaakt (de eUCP), nl. het '*Supplement to UCP 600 for electronic presentation*' versie 1.1, dat bestaat uit 12 artikelen die verwijzen naar de aanbidding van documenten aan de hand van elektronische technologieën. Ze hebben betrekking op allerlei kwesties, zoals het formaat van elektronische documenten, de presentatie, de controle en de beschadiging van elektronische bestanden (dit laatste is het meest controversiële aspect). In de L/C's moet eventueel worden bepaald dat de eUCP van toepassing is.

De regels zijn de reflectie van een '*best practice*', opgesteld door bankiers en zakenlui. Het betreft dus geen wetgevende akte met politieke overwegingen. Alle documentaire kredieten zijn onderworpen aan de UCP en vermelden welke versie van toepassing is. Niettegenstaande momenteel UCP600 van toepassing is, kan een L/C eigenaardig genoeg nog onder UCP500 uitgegeven worden.

Voor het nazicht van de documenten is er nog een belangrijke set van regels, die als een aanvulling op de UCP kan aanzien worden. Het betreft

<sup>1</sup> INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE (ICC), The ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP), Paris, ICC Publication nr. 600 E-N, 2006, English-Dutch edition, 100 p.



## II. Praktijk

## 1. Culturele verschillen

Het documentair krediet is een instrument tot afdekking van de risico's verbonden aan de internationale handelstransacties. Een exporteur kan aan zijn koper vragen om een geconfirmeerd documentair krediet te laten openen. Dit biedt hem de meeste zekerheid op betaling vermits zijn eigen bank het risico op de kredietopenende bank heeft overgenomen. In dit geval wordt bij een conforme aanbieding van documenten sowieso betaald. De koper en zijn bank kunnen die vraag voor confirmatie evenwel zien als een blijk van wantrouwen. Om hieraan te verhelpen kan de exporteur/begunstigde van het documentair krediet aan zijn bank vragen om een stille confirmatie toe te voegen. De culturele verschillen spelen hierbij ook een niet onbelangrijke rol.

Onze gesprekspartners haalden in de interviews nog de volgende karakteristieken aan die wat de L/C's betreft eigen zijn aan bepaalde regio's of landen:

1. Chinese banken openen in principe altijd negotiatiekredieten, maar vragen aan de adviserende banken zelden of nooit om hun confirmatie toe te voegen. In dit geval is een stilzwijgende confirmatie een mooi alternatief. Ook zullen die kredieten zelden een remboursbank vermelden. De betaling zal pas gebeuren nadat de Chinese bank de documenten heeft ontvangen en conform bevonden. Het staat de bank van de begunstigde vrij om al dan niet te negotiëren, en haar cliënt onder gewoon voorbehoud te betalen.
2. Latijns-Amerika: hier worden doorgaans betaalkredieten uitgegeven, en is er soms ook de vraag aan de adviserende bank om haar confirmatie toe te voegen. Mocht de bank van de begunstigde niet bereid zijn haar confirmatie toe te voegen, dan kan de L/C via een tussenkomende bank lopen die er wel haar confirmatie aan toevoegt en de L/C dan verder doorstuurt naar de bank van de verkoper/begunstigde van de L/C.
3. In Algerije: door een interne regelgeving is het momenteel een verplichting om de betaling van goederen en/of diensten via





een documentair incasso of een documentair krediet te laten verlopen. Indien het een documentair krediet betreft, dan zal dit een betaalkrediet zijn. Door een andere regelgeving is een levering onder de Incoterm CIF niet mogelijk. Maximaal CFR was mogelijk. De betalingstermijn is hoogstens 59 dagen na B/L. Dit werd gewijzigd vanaf 1/1/2020: er kan enkel nog onder FOB naar Algerije geleverd worden. Ook zou het betalingsuitstel 9 tot 12 maanden worden.

4. De overheid in Algerije en Tunesië laat momenteel ook het betalen van een voorschot niet toe. Enkel betaling via documentair incasso of documentair krediet is er toegelaten. Ook Marokko heeft op het ogenblik een dergelijke regeling, al wordt daar wel toegelaten om een voorschot ad maximum 30 % van de pro forma factuur bedrag te betalen.
5. In Indië is het tegenwoordig een verplichting dat de koper het volledige L/C bedrag moet volstorten alvorens het documentair krediet kan geopend worden. Dit impliceert tevens dat de koper niet erg geneigd meer is om de adviserende bank haar confirmatie te laten toevoegen omdat de fondsen toch al geblokkeerd staan.
6. In de oude UK<sup>19</sup> kolonies (de *Commonwealth*) werkt men nog veel met een negotiatiekrediet waarbij een wissel op de kredietopenende bank moet getrokken worden.
7. Naar gelang het land heeft men te maken met eenvoudige of complexe L/C's:
  - In de Arabische landen worden soms gelegaliseerde documenten gevraagd. Dit betekent een meerkost voor de begunstigde en ook een vertraging bij de aanbidding van de documenten.
  - Landen zoals Pakistan, Bangladesh en Indië openen vaak een documentair krediet waarbij tal van condities worden vermeld. Ook staan de aan te bieden documenten niet vermeld onder '*documents required*' maar wel in het veld '*additional conditions*'. Dit maakt dat de L/C soms heel complex wordt. Hierbij mogen we niet vergeten te vermelden dat door de veelheid van condities er soms ook tegenstrijdigheden in voorkomen. De beste optie voor de begunstigde is om de L/C te laten wijzigen opdat elke interpretatie

<sup>19</sup> UK= United Kingdom

van voorwaarden wordt uitgesloten.

- De meest eenvoudige L/C's vindt men in Japan en Zuid-Korea. Blijkbaar begrijpen de banken daar dat de L/C een betalingsinstrument is en dat er geen overbodige condities moeten in opgenomen worden. Er zijn slechts 3 tot 5 documenten voorzien in de L/C: factuur, B/L, certificaat van oorsprong voor het inklaren van de goederen, verzekering, paklijst.
8. Voor de invoering van ISBP waren er heel wat banken die het zich veroorloofden om pietluttige afwijkingen te formuleren en dus de documenten in eerste instantie te weigeren. Dergelijke houding is nu quasi onmogelijk. Al zijn er nog altijd wel problemen te melden.

## 2. De valkuilen

Het is erg belangrijk voor de klant-exporteur om de L/C goed te analyseren vóór de opening. Het is van het allergrootste belang dat een begunstigde van het documentair krediet de L/C helemaal analyseert en naziet of aan alle voorwaarden kan voldaan worden, en dus strikt conforme documenten kunnen aangeboden worden. Daarom is het aangeraden om aan de koper te vragen een ontwerp (draft) van de L/C te mogen ontvangen. In dit ontwerp staan alle condities van de L/C en op basis hiervan kan de begunstigde al nazien of conforme documenten kunnen aangeboden worden. In dit stadium kan de begunstigde al advies inwinnen bij zijn bank. Indien er bepaalde zaken niet nageleefd kunnen worden, dan moet de draft aangepast worden. Zo vermijdt men problemen wanneer de L/C definitief is geopend. Mochten er toch nog onaanvaardbare zaken in de L/C staan, dan moet de L/C gewijzigd worden. Ook hier kunnen bij twijfel nog altijd bij de bank inlichtingen ingewonnen worden om na te gaan hoe een bepaald probleem kan opgelost worden. Jammer genoeg wordt soms vastgesteld dat dit niet gebeurt omdat men er van uitgaat dat het toch wel in orde zal komen. Ook de koper zou kunnen opperen dat hij elke afwijking zal aanvaarden, en er dus eigenlijk geen probleem is of kan zijn. Een zeer gevaarlijke instelling vooral wanneer de koper/opdrachtgever in slechte papieren



zou terecht gekomen zijn.

Veel van de aangeboden documenten bij een documentair krediet bevatten fouten die het gevolg zijn van:

- slordigheden bij het invullen van de documenten. Dit is een gevolg van een gebrekkige interne en administratieve organisatie bij de exporteur;
- de verkoper begrijpt niet helemaal wat de kredietbrief vereist, of hij kan niet voldoen aan de erin gestelde voorwaarden. De koper heeft aan de contractuele verplichting voldaan door een L/C te openen, en dus moet de verkoper conform leveren;
- er werden onjuiste of onvolledige instructies gegeven aan derden (transporteur, verzekeraar, ...).

De verkoper moet dus goed opletten tijdens de onderhandelingen, bij ontvangst van de L/C goed nagaan of hij eraan kan voldoen, en conforme documenten kan afleveren. Zo moet vermeden worden dat er in de L/C documenten worden gevraagd die door de koper zijn ondertekend, daar de L/C dan in feite geen enkele waarde heeft (cf. infra).

Het gevaar voor fraude is ook steeds aanwezig. Het gebeurde vroeger vaak dat (fictieve) in Nigeria gevestigde ondernemingen briefpapier van Nigeriaanse en zelfs Engelse banken gebruikten om documentaire kredieten af te geven ten gunste van naïeve uitvoerders. Deze verrichtingen lopen niet via de bancaire weg, maar worden door de fictieve Nigeriaanse firma rechtstreeks naar het adres van de begunstigde gestuurd. Een voorzichtige exporteur doet er in dat geval best aan contact te nemen met zijn lokale bankier om de echtheid van het ontvangen bericht na te gaan.

### 3. De praktijkgetuigenissen

In de volgende getuigenissen van enkele marktspelers komen diverse aspecten die we hiervoor behandeld hebben terug. De volgende interviews geven weer wat de houding is van de betrokkenen tegenover de documentaire kredieten, en waar men moet op letten. Ze sluiten ook meer aan bij de dagdagelijkse praktijk.

#### 3.1. Interview met Robert Beeckx, zaakvoerder van RB Trade Finance Consultancy

##### **RB Trade Finance Consultancy**

Consultancy (sinds zijn pensioen)

##### **ArcelorMittal**

Staalbedrijf (grootste deel van de carrière)

Omzet: 76 miljard USD (10 % van de wereldmarkt in staal) Medewerkers: 209.000

Operationeel actief in 18 landen; klanten in ongeveer 160 landen

Winterthur verzekeringen: actuaariaat afdeling leven  
(o.a. lijfrenteberekening)

ABN-Amro: diamantfinanciering (Pelikaanstraat Antwerpen)

- na 1 jaar: documentair incasso en L/C's (gerelateerd aan de diamanthandel). Werkte vanaf dat ogenblik 37 jaar in de L/C business
- assistant manager L/C

##### **Commerzbank Antwerpen:**

- afhandeling wissels (bv. blauwe wissels: nu verdwenen)
- betalingsverkeer
- L/C

Maison Mathieu (dat deel uitmaakte van Usinor): export L/C's (bv. op Iran)



#### **ArcelorMittal:**

- aanvankelijk Usinor
- vervolgens Arcelor: Usinor-Sacilor + Arbed + Aceralia=Arcelor
- fusie met Mittal in ArcelorMittal: Mittal heeft 53 % in Arcelor
- team Robert Beeckx in Antwerpen werd behouden: team van 16-17 man
- Head Credit Risk and Trade Finance

RB Trade Finance Consultancy

#### **1. Laat ons beginnen met de evaluatie van het documentair krediet. Welke zijn volgens U de sterke punten?**

- 1. De L/C wordt niet aangetast door defecte goederen. Als de documenten in orde zijn, blijft de L/C geldig. Ook al is ondertussen het product beschadigd geraakt.*
- 2. Er is geen residueel risico omdat er een dekking ad 100 % is, en dus niet ad 90 % zoals bij kredietverzekering. Er is ook geen 'grace period' of wachttermijn.*
- 3. Van zodra een L/C geopend is moet de kredietopenende bank betalen bij aanbidding van conforme documenten, ook al is ondertussen de klant-koper failliet gegaan.*
- 4. Er is geen koeriers- of verzendingsrisico. Het opsturen van de documenten is meestal voor risico van de koper.*
- 5. De kredietopenende bank geeft ofwel een kredietlijn aan zijn klant, ofwel eist hij cash collateral. Maar het feit dat de L/C geopend wordt is een teken dat de cliënt nog leefbaar is en geld heeft. We verwijzen naar de Chinese banken die soms te weinig voorschot van hun cliënt vragen, bv. 5 % van het L/C bedrag. Als die klant dan moeilijkheden heeft, kan de Chinese bank veel verliezen.*
- 6. De klant die een L/C heeft, gaat bij beschadiging van de goederen gemakkelijker zijn toevlucht zoeken bij 'marine insurance' om compensatie te eisen. Bij 'open account' zal de klant bij beschadiging de goederen simpel weigeren.*