

Wichtige Änderungen im Kreditgeschäft der Banken

Wichtige Fachinformation für Kunden



Unsere Vision

„Wir verändern die Welt der Bankenkommunikation und möchten das Unternehmen auf Augenhöhe mit Banken verhandeln und die Spielregeln des Kreditgeschäftes kennen. Mit unserem Kreditordner und Dienstleistungsangebot wird das Kreditgeschäft für Unternehmen einfacher, da sie ihr Kreditausfallrisiko im Detail dokumentieren und so ihr Kreditrating nachhaltig verbessern. Wir möchten, dass alle Beteiligten gewinnen!“



*Was verändert sich im
Kreditgeschäft?*

Basel III und Solvency II

Das Kreditgeschäft der Banken für gewerbliche Finanzierungen wird sich in den nächsten Jahren stark verändern. Unternehmen, die Kredite von Banken benötigen, sollten die neuen Spielregeln kennen.



Basel III für Banken:

Basel III reguliert die Vergaberichtlinien für Banken an das Kreditgeschäft. Ohne Einhaltung dieser Richtlinien kann die Bank sich nicht refinanzieren.

Solvency II:

Solvency II ist das „Basel III“ für die Versicherungswirtschaft. Da Versicherungsunternehmen Banken refinanzieren, hat Solvency II starken Einfluss auf das Kreditgeschäft.

*Das Zauberwort für den
Kredit: Kreditausfallrisiko*

Zauberwort „Kreditausfallrisiko“

Versicherungen haben mit über 240 Mrd. in der Vergangenheit Banken refinanziert.

Mit Solvency II werden Versicherungen weniger Banken, sondern verstärkt direkt in Großunternehmen investieren. Kleine und mittelständische Unternehmen sind auf Grund ihrer Größe uninteressant und zu kostenintensiv.



Banken werden sich zukünftig wie in Amerika mehr über Fremdkapital-Märkte finanzieren. Das Verhältnis 80% über Eigenfinanzierung und 20% über Fremdkapitalmärkte wird sich umkehren, da Banken weniger Risiken eingehen werden. **Damit ist die Dokumentation des Kreditausfallrisikos für jeden Unternehmer eine Pflicht für jedes Kredit- und Finanzierungsgespräch.**

*Das Kreditgeschäft
wird virtuell!*

Das Kreditgeschäft wird virtueller

Aus wirtschaftlicher Sicht werden Banken viele ihrer Filialen schließen. Geschäfts- und Produktbereiche werden zentralisiert. Das Kreditgeschäft wird immer mehr virtuell abgewickelt.

Dieser Trend trifft ebenso Firmenkunden, da jetzt schon die eigentliche Kreditentscheidung in der Marktfolge der Bank getroffen wird. Der Kreditbearbeiter lernt den Firmenkunden nicht kennen.

Auch wechseln die Firmenkundenberater regelmäßig, damit kein persönliches Verhältnis zum Bankkunden aufgebaut wird und so eine neutrale Beurteilung möglich ist.


Zukunft der Bankfiliale

Bankkunden suchen die Filiale nur noch selten auf

Die meisten Geschäftsbanken wollen Filialen schließen, um Kosten zu senken. Die Bankkunden möchten allerdings nicht ganz auf die Zweigstellen verzichten. Die Hypo-Vereinsbank setzt nun auf „Online-Filialen“.

20.02.2015, von MARKUS FRÜHAUF



© AMADEUS WALDNER 
Filiale der Hypo-Vereinsbank in Frankfurt. Die Bank will ihre Kunden stärker über „Online-Filialen“ betreuen.

*Beispiel Schufa
Kreditausfallrisiko*

Wie soll die Bank richtig urteilen?

I. In den letzten 12 Monaten übermittelte Wahrscheinlichkeitswerte												
Datum	Übermittelt an	Bezeichnung	Scorewert	Ratingstufe	Erfüllungs-wahrscheinlichkeit	Risiko in den Datenarten*						Bedeutung insgesamt
						Bauspar-Zahlungen	Kredit-aktivität letztes Jahr	Kredit-nutzung	Empf. Kredit-historie	Allgemeine Daten	Anschrittdaten	
17.06.2014	Santander Consumer Bank AG (Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach)	SCHUFA-Bestandsscore für Banken **	9729	H	97,55 %	++	++	--	--	--	n/v	sehr geringes Risiko
22.07.2014	Santander Consumer Bank AG (Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach)	SCHUFA-Bestandsscore für Banken **	9729	H	97,55 %	++	++	--	--	--	n/v	sehr geringes Risiko
20.08.2014	Santander Consumer Bank AG (Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach)	SCHUFA-Bestandsscore für Banken **	9729	H	97,55 %	++	++	--	--	--	n/v	sehr geringes Risiko
25.08.2014	S-Kreditpartner GmbH (Prinzregentenstraße 25, 10715 Berlin)	SCHUFA-Score für Sparkassen, Version 2.0	345	F	93,75 %	n/v	++	--	0	-	n/v	zufriedenstellendes bis erhöhtes Risiko
02.06.2015	Volksbank Lüneburger Heide eG (Rathausstraße 52, 21423 Winsen (Luhe))	SCHUFA-Score für Kleingewerbetreibende, Version 1.0	137	K	87,21 %	n/v	-	--	-	-	n/v	deutlich erhöhtes bis hohes Risiko

Das Branchen-Kreditausfallrisiko von Kleingewerbetreibenden ist laut Schufa sehr hoch. Es liegt bei 87,21%. **Keine Kreditvergabe möglich!**

Der persönliche Score liegt bei 94,62%. **Schwierige Kreditvergabe!**

Am 01.04.2015 wurde der Basisscore 94,62% von theoretisch möglichen 100% berechnet. Beim SCHUFA-Basisscore handelt es sich um einen von Branchen, Unternehmen und einzelnen Geschäftspartnern unabhängigen Orientierungswert, der grundsätzlich quartalsweise neu berechnet wird. Unsere Vertragspartner erhalten zur Unterstützung ihrer Geschäftsentscheidungen in der Regel spezielle branchenspezifische oder individuelle Scores, die durchaus vom Basisscore abweichen können. Der Basisscore wird anhand moderner mathematisch-statistischer Verfahren erstellt und basiert auf den zu Ihrer Person bei der SCHUFA gespeicherten Daten. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Internet unter www.meineSCHUFA.de/score.

Für die Bank ist es unmöglich zu beurteilen, ob der Kunde mit seinem Geschäft in der Lage ist den Kredit zukünftig zu bedienen.

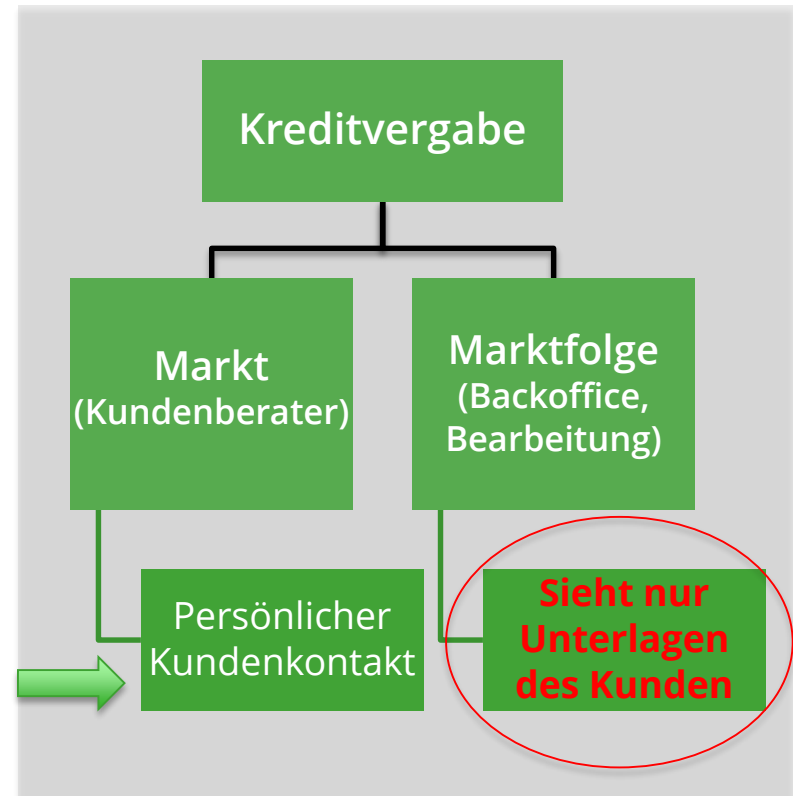
**Ohne Dokumentation
keine Kreditvergabe**

Ohne Unterlagen wird es schwer!

Die Kreditbeurteilung und die Einschätzung des Kreditausfallrisikos erfolgt durch die Abteilung Marktfolge, dem Kreditrisiko-Management.

Aus Zwecken der Objektivität hat die Marktfolge keinen direkten Kontakt zum Kunden. Nur der Firmenkundenberater hat direkten Kontakt zum Kunden.

Problem: Wie soll die Marktfolge objektiv das Kreditausfallrisiko ohne aussagefähige Unterlagen beurteilen? Was ist, wenn sogar der Firmenkundenberater wegfällt?

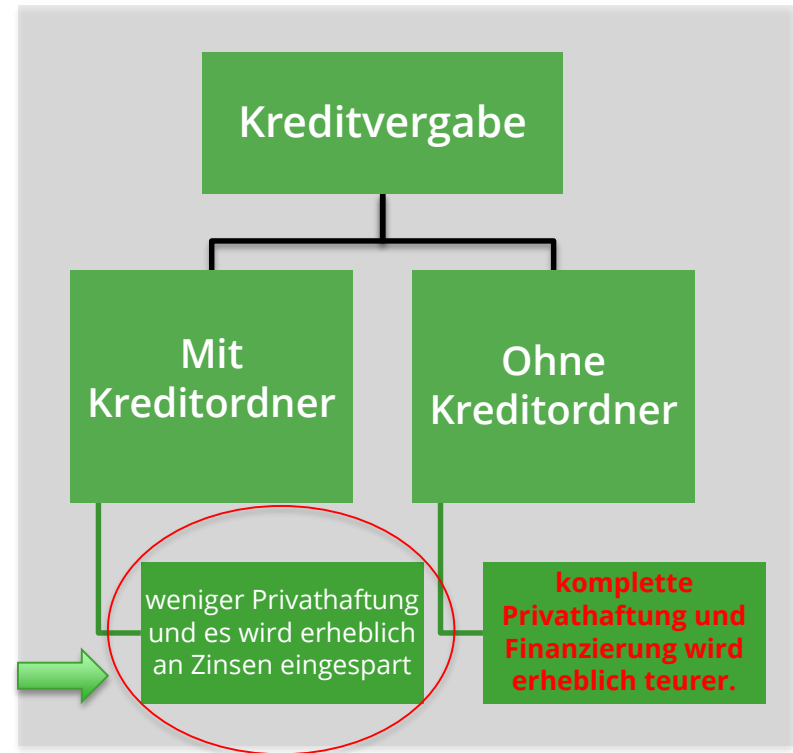


*Unterlagen müssen
Basel III entsprechen*

Die Lösung: Der Kreditordner!

Banken müssen heute das individuelle Kreditausfallrisiko schriftlich dokumentieren. Ohne aussagefähige Unterlagen können Banken ihre Kredite nicht refinanzieren oder die Refinanzierung wird für diese sehr teuer.

Die Dokumentation ist im Gesetz Basel III schriftlich verankert. **Damit ist die Dokumentation ein „MUSS“ und die Erstellung des „Kreditordners“ ein „MUSS“ für jeden Kreditnehmer, der wirtschaftlich denkt und Kredite von der Bank benötigt.**



Banken planen langfristig

Banken planen langfristig



Banken vergeben dann einen Kredit, wenn das Kreditausfallrisiko wirklich einschätzbar ist. Die Sichtweise bezieht sich ganzheitlich auf die vergangene und zukünftige Entwicklung des Unternehmers und der persönlichen Situation des Unternehmers als Privatperson. Dabei spielt der Verschuldungsgrad und die Liquidität eine herausragende Rolle.

Banken möchten wissen, ob der Kredit sicher zukünftig bedient werden kann. Hier müssen alle Risikofaktoren vom Unternehmer benannt und bewertet werden. **Der Kreditordner gibt über alles Auskunft und bietet eine fundierte Grundlage für Kreditentscheidungen.**



*Banken möchten
Partner als Kunden*

Sind Sie Partner Ihrer Bank?

Handlungsunfähig



Bittsteller



Partner der Bank



Partnerschaft bedeutet die Spielregeln der Bank zu beherrschen, wenn deren Kredite und Möglichkeiten benötigt werden. Für Banken ist die Kundengruppe „Partner“ von Bedeutung, da diese ein geringes Kreditausfallrisiko haben und weniger Bearbeitungsaufwand benötigen. Unser Handwerk ist es, Unternehmer/in zu „Partnern“ von Banken zu machen.

Was Kunden über
finanzhandwerk sagen

Endlich bleibt mein Geld bei mir!

Harald Röhrs: „Mit der optimalen Aufbereitung der Unterlagen und der strategischen Finanzierungsberatung, kann ich erhebliche Zinsen einsparen.“

Meine Kredite zahle ich in kürzerer Zeit zurück. Ich besitze mehr Liquidität für meine Firma und meinen weiteren privaten Vermögensaufbau. Ich liefere der Bank alle notwendigen Unterlagen, damit diese ihre Dokumentationspflichten nach Basel III erfüllen kann.

So entspannt waren Bankgespräche noch nie, da ich jetzt eine super Verhandlungsposition habe. Geschäftliche und private Finanzierungen sind kein Problem mehr.“

Röhrs Gebäudetechnik – Ingenieurbüro
www.rogeb.de



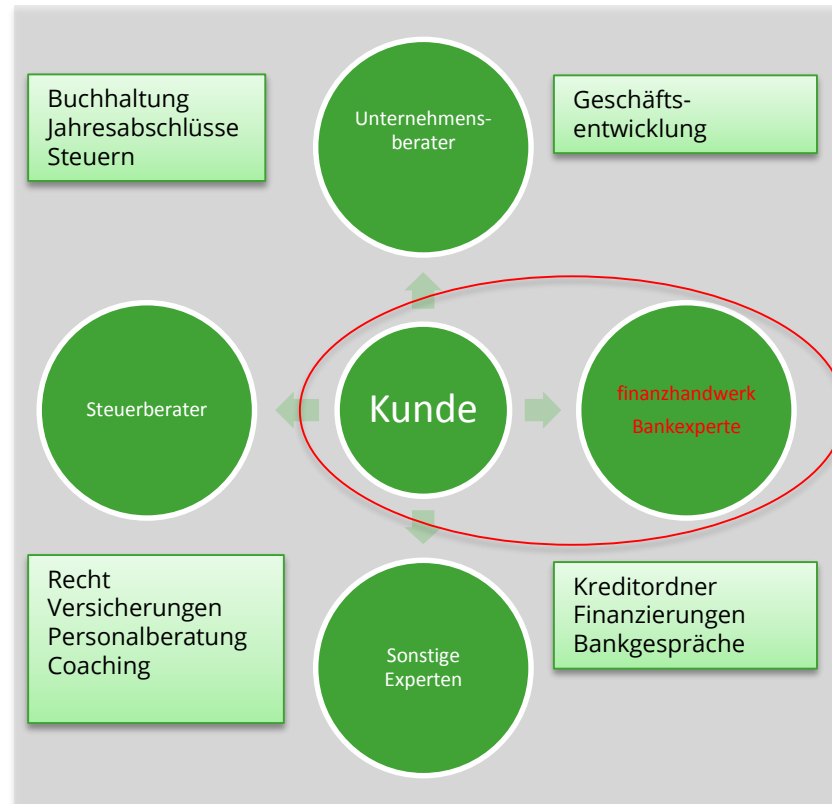
*finanzhandwerk –
der Bankexperte*

Wir sind Ihr Bankexperte!

Damit Unternehmen die Anforderungen an das Kreditgeschäft erfüllen können, benötigen diese einen neuen Dienstleister - „den Bankexperten“ - der sich professionell um die Bankenkommunikation kümmert.

Unternehmens- und Steuerberater decken dieses Beratungsfeld nicht ab, da es zu speziell ist und nicht den Kernkompetenzen entspricht.

Das Dreamteam: finanzhandwerk, Steuer- und Unternehmensberater arbeiten Hand in Hand, damit Unternehmen erfolgreich sind.



Unsere Arbeitsweise
mit Kunden

Unsere Arbeitsweise

Ist-Analyse mit unserer Ratingcheckliste	Erstellen eines Finanzstatus / Kreditordner	Umsetzung und laufende Betreuung
Analyse der privaten und geschäftlichen Situation.	Erstellen eines ganzheitlichen Finanzstatus zur Ermittlung der Bonität und der Verschuldung.	Bonitätsmanagement bei den Wirtschaftsauskunftsdateien.
Die Checkliste ist die Grundlage für eine qualifizierte Beurteilung der Finanzierungsfähigkeit.	Zusammenstellen des Kreditordners.	Laufende Betreuung in der Bankkommunikation und Finanzierung.
Erteilung Vollmacht für Auskünfte.	Engpassanalyse und Erstellen von Optimierungsvorschlägen.	Jährlicher Bankenwettbewerb zur Verbesserung der Kreditkonditionen und des Finanzierungsvolumens.
	Erarbeiten einer Finanzierungs- und Bankkommunikations-Strategie.	Kontinuierliche Betreuung in allen Finanzierungsfragen und -arten.
Eine optimales Kreditrating bedeutet, Bankkommunikation als laufenden und kontinuierlichen Prozess in die Unternehmenskommunikation einzubinden.		

*Wir verstehen unser Handwerk
mit den Banken!*

Wie starten wir gemeinsam?

Ich biete Ihnen ein kostenfreies Erstgespräch bei Ihnen im Büro an, um Ihre Fragen zu beantworten.



Wann haben Sie Zeit für ein Gespräch?

finanzhandwerk



Gesellschaft: finanzhandwerk GmbH
HRB Hamburg 127794

Geschäftsführer: Omid Manavi

Sitz: Bergiusstraße 3 | 22765 Hamburg
Heinrichstraße 6 | 21244 Buchholz

Telefon: 040 – 210 917 555

Telefax: 040 – 210 917 559

Internet: www.finanzhandwerk.com

E-Mail: fh@finanzhandwerk.com



Kontaktdaten