

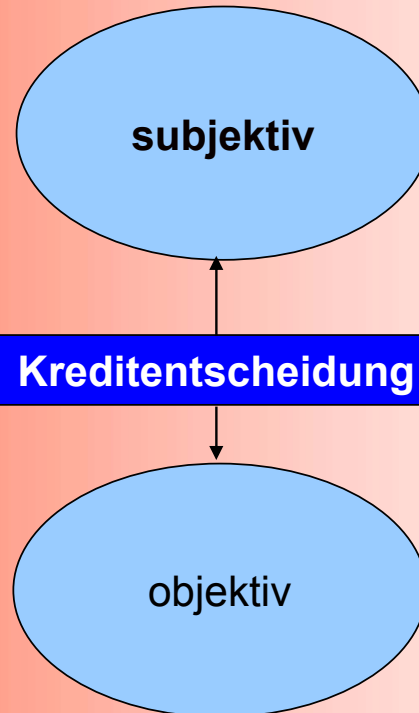
Agenda

1. Ausgangslage
2. Determinanten einer Kreditentscheidung
3. Aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Banken
4. Kreditmarketing als Lösung
5. Ausblick und Diskussion

Determinanten einer Kreditsentscheidungen

Kreditinstitut

- ▶ Persönlichkeitsstrukturen der Kreditsentscheider (Markt-, Marktfolgetypen, Hierarchie)
- ▶ aufsichtsrechtliche Aspekte, wie bspw. Basel II; MaK
- ▶ Rating
 - ⇒ Branchenlimite
 - ⇒ Kreditportfoliostruktur
- ▶ Risikoausrichtung der Bank (Branchenbank, Geschäftspolitik)
- ▶ interne Systeme (z.B. externe/interne Prüfungen)



Kreditnehmer

- ▶ Eigene Persönlichkeitsstruktur, Äußerlichkeiten, Auftreten
- ▶ Qualität der Vorbereitung in Bezug auf die subjektiven und objektiven Faktoren seitens der Bank
- ▶ Die Kreditwürdigkeit ihres Unternehmens (1. Verteidigungslinie)
 - ⇒ Rating / Ratingfaktoren
- ▶ Kreditsicherheiten (2. Verteidigungslinie)

**Beeinflussen Sie die Faktoren, die in
ihrer Hand liegen!**

- ▶ bei den IRB- Ansätzen erfolgt die Risikogewichtung nach der Funktion

$$G = LGD \times PD \times M \times EAD$$

		<u>Foundation Approach</u>	<u>Advanced Approach</u>
LGD=	Verlustquote bei Ausfallquote	⇒ von der Aufsicht	eigene Schätzung
PD=	Ausfallwahrscheinlichkeit	⇒ eigene Schätzung	eigene Schätzung
M=	Restlaufzeit	⇒ 3 Jahre	eigene Schätzung
EAD=	Forderung bei Ausfall	⇒ von der Aufsicht	eigene Schätzung

- ▶ definierte Forderungsklassen

- Forderungen an Unternehmen
- Forderungen an Staaten
- Forderungen an Banken
- Forderungen im Retailbereich
- Beteiligung

- ▶ schreibt den Banken die Bildung von mindestens 8 Ausfallklassen vor

4.3.2 Kreditweiterbearbeitung

- ▶ Jährliche Beurteilung des Adressenausfallrisikos
- ▶ Beurteilung der Kreditsicherheiten in angemessenen Abständen
- ▶ Verwendungszweckkontrolle
- ▶ Jährliche Einreichung von Unterlagen (Exposé)
- ▶ Auf Wertbeständigkeit der Sicherheiten achten
- ▶ Ggf. Prüfungen der Bank vor Ort; detaillierte Nachweise

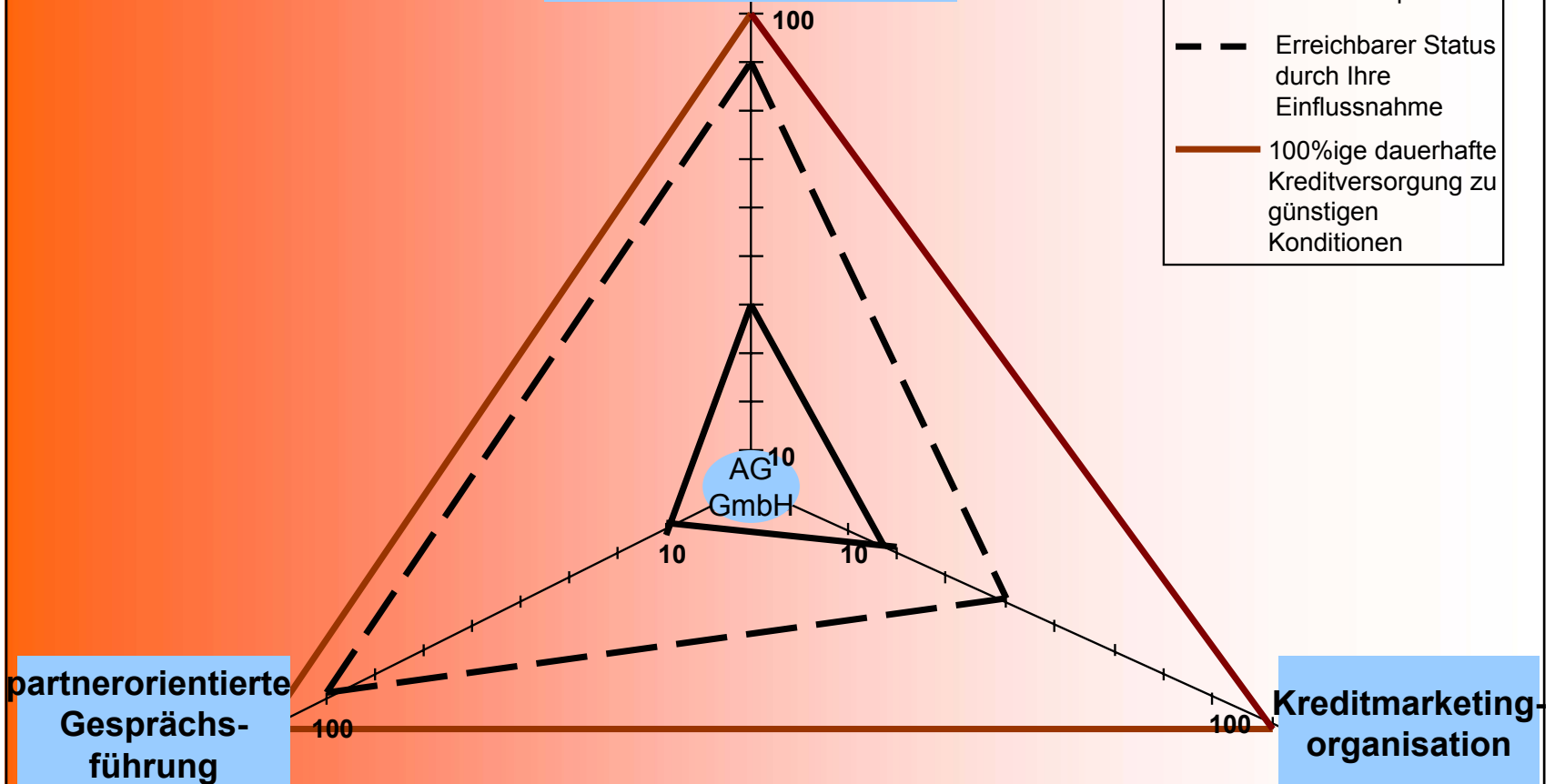
4.3.5 Intensiv- und

4.3.6 Problemkreditbetreuung

- ▶ Festgelegte Kriterien
- ▶ Wechselnde Ansprechpartner; aktives kommunizieren

Synopse Kreditmarketing

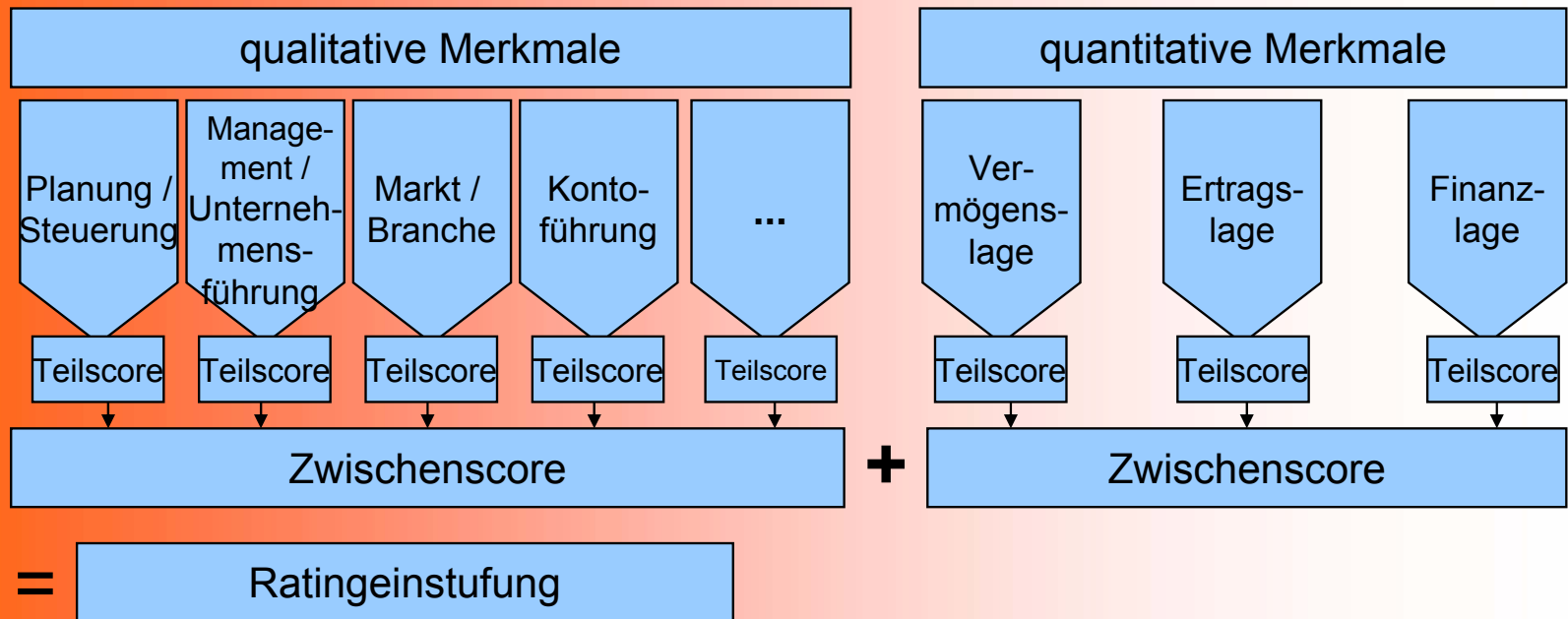
Transparenz für
Rating-Ergebnisse



Rating / Transparenz (4)



Ratingarchitektur und der Prozess der Kreditgewährung im Überblick



► beispielhafte Gewichtungsfaktoren

- ⇒ beim Rating- Mittelstand (BvR) fließen die qualitativen Faktoren mit 40% in das Ratingurteil
- ⇒ beim Rating für Freiberufler (DSGV) fließen die Ergebnisse aus der Analyse der Kontoführung mit ca. 15% in die Ratingnote ein



**Unternehmensführung
Management**

Beeinflussung der qualitativen Merkmale

1. **Unternehmensstrategie**

- Vorhandensein einer nachvollziehbaren, langjährigen Unternehmenskonzeption
- Strategiemangement
- Unternehmensstruktur

2. **Qualität des Managements**

- persönliche, fachliche, technische und kaufmännische Qualifikation des Managements
- Nachfolgeregelung, Vertretungsregelung
- private Vermögensverhältnisse (Personengesellschaften)
- Qualität der Aufbau- und Ablauforganisation; Qualifikationsmanagement
- Notfallplanung, Krisenmanagement
- Abgrenzung von Managementaufgaben
- Führungsstil
- Krisen- und Konfliktfähigkeit



Unternehmensführung Management

Beeinflussung der qualitativen Merkmale

3. **Personal**

- Personalmanagement
- Personalfriedenheit (Fluktuationen)
- Arbeitsmarktsituation
- spezifische personelle Risiken (Abhängigkeit von Spezialisten)

4. **Lagermanagement**

- optimierte Kapitalbindung
- Vorratshaltung bei Preissteigerungserwartungen
- Vorratshaltung bei Mengenrabatten

5. **Marketingkonzeption**

- Marktforschung
- Maßnahmen zur Absatzförderung (Werbung, Sponsoring, etc...)
- Erfolgskontrolle der Marketingmaßnahmen
- Innerbetriebliche Konzeption (Vertriebsziele, Analyse um Abweichungen)
- Preisstrategie
- Vertriebsstrategie



Beeinflussen Sie den Wert der Sicherheiten

Sicherheiten

- **Art der Sicherheiten**

Personensicherheiten

- ▶ Bürgschaft
- ▶ Garantie
- ▶ Patronatserklärung
- ▶ Negativerklärung

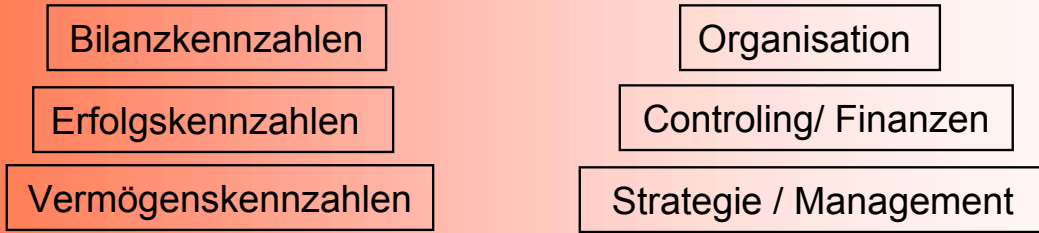
Sachsicherheiten

- ▶ Grundpfandrechte
- ▶ Hypotheken
- ▶ Sicherungsübereignung
- ▶ Einzel- und Globalzession
- ▶ Verpfändungen

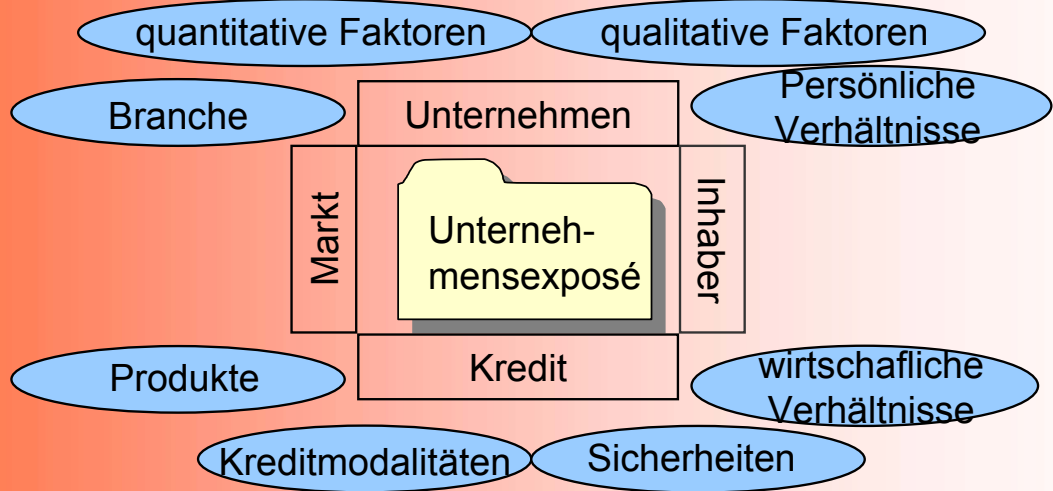
Möglichkeiten der Einflussnahme

- ▶ Vorlage von Wertgutachten
- ▶ innerbetriebliche Werterhaltung der Sicherheit
- ▶ laufende Offenlegung gegenüber der Bank

Rating / Transparenz (18)



- Merkmale
- Wettbewerb
- Markstellung
- USP
- Potenzial
- Lebenszyklus



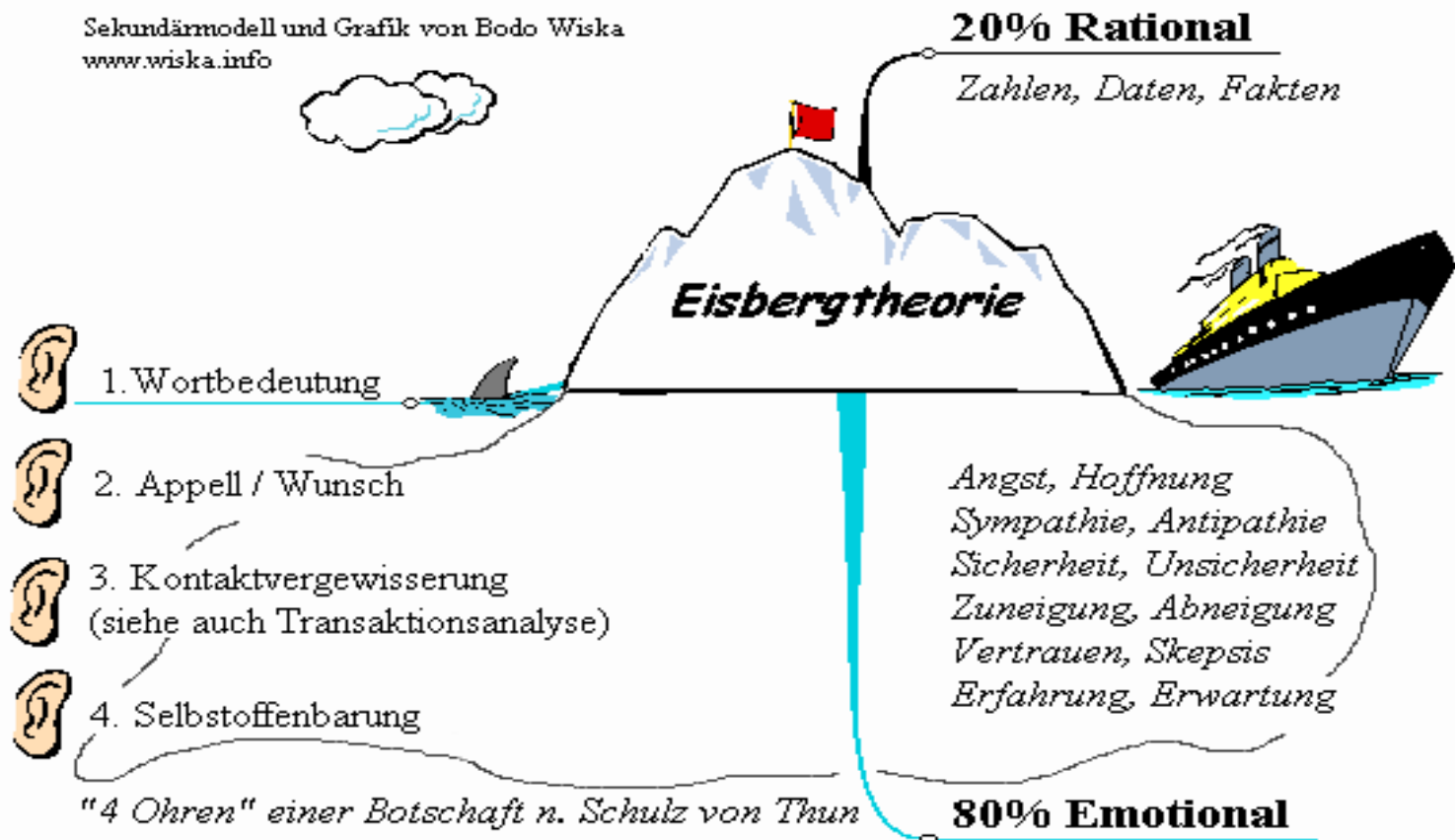
- Lebenslauf
- Qualifikation
- Einkommen
- Vermögen



Partnerorientierte Gesprächsführung (3)



Sekundärmodell und Grafik von Bodo Wiska
www.wiska.info



Partnerorientierte Gesprächsführung (4)



- ▶ Bauen Sie eine Beziehung zu den wichtigsten Entscheidungsträgern auf !
- ▶ Bekämpfen Sie die Anonymität einer Bankkonversation !
- ▶ Machen Sie sich ein Bild von Ihren Gesprächspartnern !
- ▶ Treten Sie sicher und selbstbewusst auf !
- ▶ „Lamentieren“ Sie nicht über eine schlechte Marktlage etc., sondern präsentieren Sie Maßnahmen !
- ▶ Seien Sie zuverlässig mit Ihren Zusagen !
- ▶ Seien Sie ehrlich auch mit schwierigen Situationen !
- ▶ Achten Sie auch auf Äußerlichkeiten !