

BANKBERATUNG

Kreditinstitute werden zu Allround-Beratern

von Wirtschaftsjournalist Michael Vetter, Dortmund

▮ Betriebswirtschaftliche Beratungen, die sonst eher durch Steuerberater und Verbände durchgeführt wurden, gehören bei vielen Kreditinstituten inzwischen zum Angebot für Geschäftskunden wie Physiotherapeuten. PP zeigt Ihnen, worauf Sie achten sollten, bevor Sie ein solches Angebot Ihrer Hausbank annehmen. ▮

Beratungsservice der Hausbank

Die Aufgabenverteilung zwischen dem Physiotherapeuten als Freiberufler und seinen Geschäftspartnern gestaltet sich traditionell folgendermaßen:

- Die **Banken** sind für Kredit-, Konto- und Geldanlagegeschäfte zuständig.
- Der **Steuerberater** verantwortet die betriebswirtschaftlichen Auswertungen einschließlich Liquiditäts- und Rentabilitätsermittlungen sowie Gewinn- und Verlustrechnung.
- Für darüber hinausgehende branchenspezifische Themen wird in aller Regel auf den zuständigen **Verband** zurückgegriffen.
- Und juristische Probleme, die meist auch wirtschaftliche Folgen haben, bleiben üblicherweise den dafür ausgebildeten **Vertretern der rechtsberatenden Berufe** vorbehalten.

Diese Strukturen müssen aber keineswegs sprichwörtlich „in Stein gemeißelt“ sein. Es kann nämlich durchaus sinnvoll sein, die eigene(n) Hausbank(en) nach ihrem entsprechenden Beratungsangebot zu fragen.

So werden je nach Kreditinstitut bestimmte Mitarbeitergruppen eingesetzt, die bestimmte Berufsgruppen in betriebswirtschaftlichen Fragen beraten. Diese Teams treffen üblicherweise weder Kreditentscheidungen noch beraten sie bei konkreten Anlageproblemen oder sonstigen das Geldgeschäft betreffenden Fragen. Sie führen darüber hinaus weder Rechtsberatungen durch noch geben sie ausführliche Hilfestellungen bei komplexen steuerlichen Problemen. Sie definieren sich nach Angaben der Bank ausschließlich als Dienstleistungsgruppe ihrer Geschäftskunden mit betriebswirtschaftlichen Beratungsschwerpunkten.

Zusätzliche Kosten fallen bei diesem Service zwar grundsätzlich nicht an, je nach Beratungsaufwand sind aber, vor allem bei komplexen Fragestellungen, Gebühren durchaus möglich. Wichtig ist darüber hinaus, so wird bankseitig meist betont, dass damit den etablierten Beratern vor Ort mit ihren Spezialkenntnissen keine Konkurrenz gemacht werden soll. Diese Form der Dienstleistung soll grundsätzlich lediglich eine ergänzende Komponente darstellen. Aber immerhin: Durch die Detailkenntnisse des Kreditinstitutes im Hinblick auf die wirtschaftliche Lage des Physiotherapeuten ist es sicherlich von Vorteil, weitgehend punktgenau ergänzende Hilfestellungen leisten zu können.



Die klassische
Beratergilde des
Therapeuten

Es können Gebühren
anfallen

Alle Berater arbeiten
im Team zusammen

SIEHE AUCH

Beitrag auf Seite 8
dieser Ausgabe



Bankinterner Austausch

Wird eine solche Beratergruppe eingesetzt, ist eine enge Kommunikation zwischen dieser Gruppe und dem jeweiligen Bankansprechpartner des Physiotherapeuten, der meist vor allem für Kreditfragen zuständig ist, üblich und sinnvoll. Gerade durch diese enge interne Verbindung soll ein Höchstmaß an Kundennähe und gegenseitigem Nutzen erzielt werden. Das ändert aber nichts an der eigentlichen Aufgabenverteilung: Für konkrete Kreditfragen bleibt nach wie vor der Kundenberater verantwortlich. Er trifft in Verbindung mit dem jeweils zuständigen Kollegen des Kreditmanagements, der die Bearbeitung der Kreditanträge verantwortet, sämtliche Kreditentscheidungen. Die betriebswirtschaftlichen Hinweise des Beraterteams besitzen hierzu lediglich einen wichtigen ergänzenden Charakter.

Zusätzliche Dienstleistung

Die komplexe betriebswirtschaftliche Beratung umfasst, abhängig von der jeweiligen Bank, auch die technische Unterstützung mithilfe der Datenverarbeitung. Durch die Vielzahl möglicher Programme kann die Bank ihre Geschäftskunden in diesem Bereich unter anderem ebenso bei der Liquiditäts- und Rentabilitätssteuerung wie beim taggleichen Kontoausgleich oder bei der Verwaltung bestehender Kreditengagements unterstützen. Dieser Service wird in aller Regel über die Höhe der üblichen Dienstleistungsgebühren etwa zur Kontoführung abgerechnet.

■ Schwerpunkte des Beratungsumfangs der Bankspezialisten

- Bereitstellung von Datenverarbeitungsprogrammen (Zahlungsverkehr, Kreditverwaltung, Kontoführung)
- Optimierung der Aufbau- und Ablauforganisation der Praxis
- Vorschläge zur Einsetzung bzw. zur Verbesserung eines Controllingsystems
- Hilfestellung zur Verbesserung der betrieblichen Liquidität bzw. Rentabilität
- Beratung in grundsätzlichen Versicherungsfragen (zum Beispiel Prüfung bestehender privater und betrieblicher Versicherungen bezüglich Versicherungsumfang und Prämienhöhe)
- Ergänzende Hinweise zu öffentlichen Kreditförderprogrammen etwa des Bundes und der Länder
- Unterstützung bei Immobilientransaktionen (unter anderem Hilfe bei Kauf- bzw. Verkaufsaktivitäten)

CHECKLISTE / Betriebswirtschaftliche Beratung durch die (Haus-)Bank

- Der Umfang der betriebswirtschaftlichen Beratungen ist sehr unterschiedlich strukturiert. Erkundigen Sie sich daher nach den Details und vergleichen Sie die Angebote der verschiedenen Banken miteinander.
- Wichtig ist vor allem die individuelle Kompetenz des Beraters in der jeweiligen Branche, die dieser auch belegen können sollte. Hilfreich ist immer auch eine Darstellung der Quellen, mit deren Hilfe etwa betriebswirtschaftliche Vergleiche oder entsprechende Detailauswertungen ermöglicht werden.
- Die Bank sollte schlüssig darlegen, ob sie den Service im Rahmen der Gesamtverbindung mit ihrem Kunden kalkuliert oder ob eine zusätzliche Gebühr berechnet wird.
- Darüber hinaus bieten sich auch bankenübergreifende Hilfestellungen an: So ist es durchaus eine Überlegung wert, den Steuerberater aktiv in die Verbindung Kunde/ Bank einzubinden.