

BANKGESPRÄCHE

Banken: So stärken Sie Ihre Verhandlungsposition

von Wirtschaftsjournalist Michael Vetter, Dortmund

| Wer sich zumindest halbwegs mit den Dienstleistungen der Banken auskennt, kann viel Geld sparen. Denn obwohl bankseitig seit Jahren darauf hingewiesen wird, dass man sich „als Berater und weniger als Verkäufer“ sieht, ist die Realität eine andere. Weder wird dem interessierten Kunden grundsätzlich das kostengünstigste Kontoführungsmodell angeboten noch erhält er auch ohne hartnäckiges Nachfragen Wertpapierangebote, die mit dem eigenen Bankenverbund nichts zu tun haben. Hier sitzt dem jeweiligen Bankmitarbeiter das sprichwörtliche Hemd eben immer noch näher als der Rock. |

Respekt verschaffen

Erkennt die Bank, dass ein Kunde zumindest halbwegs mitreden kann, wächst der Respekt ihm gegenüber manchmal in einer atemberaubenden Geschwindigkeit. Da ist dann plötzlich vom „Verhandeln auf gleicher Augenhöhe“ ebenso die Rede wie von einer „idealen Geschäftspartnerschaft“. Kaum zu glauben, hatte man früher doch oft das Gefühl, es handelte sich eher um ein Über- bzw. Unterordnungsverhältnis als um eine gleichberechtigte Kunde-Bank-Beziehung. Insbesondere, wenn Sie einen Praxiskredit benötigen, haben Sie, wenn Sie mitreden können, deutliche Vorteile und sollten dies in den oft schwierigen Verhandlungen mit dem Kreditpartner Bank auch nutzen.

MERKE | Kein Bereich dürfte kundenseitig zukünftig schwieriger werden als das Gewähren neuer Darlehen. Die sich seit 1. Januar 2014 geänderten Kreditvergabeleitlinien (Stichwort: „Basel III“) sorgen dafür, dass Banken auf die Bonität gerade ihrer mittelständischen Kundschaft noch mehr Wert legen als bisher.

Konten und Depots kontrollieren

Ein- bis zweimal pro Jahr sollte eine grundsätzliche Bestandsaufnahme sämtlicher Konten und Wertpapierdepots je Bank und der damit verbundenen Guthaben- und Kreditzinsen sowie der anfallenden Gebühren erfolgen. Gemeinsam mit dem Ansprechpartner des jeweiligen Kreditinstitutes erfolgt nach dieser Bestandsaufnahme eine Optimierung vor allem der Kosten. Dazu sollten die folgenden Fragen gestellt werden:

- Gibt es günstigere Kostenmodelle bei Giro- oder Praxiskonten?
- Welche sinnvollen Umschuldungsmöglichkeiten bestehen bei Darlehen bzw. bei langfristigen Immobilienkrediten?
- Ist die Höhe des Überziehungs- oder Barkredites auf dem Giro-/Praxiskonto noch angemessen und wie können die hier oft sehr hohen Kredit- und Überziehungszinsen reduziert werden?
- Wie kann die Höhe der Gebühren in einem Wertpapierdepot, aber auch bei Käufen und Verkäufen (Transaktionskosten) verringert werden?



Verhandlungsstärke zeigen

Bonität ist wichtiger denn je

Fragen an Ihren Bankberater zu Konten und Depots

ARCHIV

Ausgabe 9 | 2007
Seite 16–18Freiberufler als
KreditnehmerKreditsicherheiten
regelmäßig auf ihren
Wert prüfenBitten Sie die Bank,
unaufgefordert
Anlagen anzubietenNie unvorbereitet
in ein wichtiges
Gespräch gehen

PRAXISHINWEIS | Möglichkeiten der kurzfristigen Kreditaufnahme bzw. Umschuldung sind Abruf- und Barkredite. Beide Kreditformen können je nach ihrem Verwendungszweck flexibel eingesetzt werden. Zum Abrufkredit und weiteren Möglichkeiten kurzfristiger Bankkredite lesen Sie PP 09/2007, Seite 16.

Auch bei den Regeln zur Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse sollten regelmäßig Verbesserungen angestrebt werden. Je nach persönlicher Situation des Therapeuten können beispielsweise die betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) vierteljährlich statt monatlich zur Verfügung gestellt werden. Möglicherweise lässt sich die Kommunikation auch durch eine engere Einbindung des Steuerberaters in den Kunde-/Bankkontakt verbessern.

Kreditsicherheiten prüfen

Ebenfalls ein- bis zweimal pro Jahr ist eine Bestandsaufnahme der jeweiligen Kreditsicherheiten sinnvoll. Diese sollten vom Kunden bewertet (beispielsweise bei Immobilien nach dem vorsichtig ermittelten Verkehrswert) und den aktuellen Kreditverpflichtungen gegenübergestellt werden. Diese Relation aus Kreditsicherheiten und Kredithöhe sollte etwa eins zu eins betragen. Bei einer erheblichen Überdeckung steht dem Kunden ein grundsätzlicher Rückübertragungsanspruch eines Teils seiner Sicherheiten zu.

Geldanlagen

Freiberufler als Geldanleger sind in der Regel gut beraten, wenn Sie den Anlageberater bitten, selbst unaufgefordert Offerten zu übermitteln, die ihrem Anlageprofil entsprechen. Wenn diese Angebote tatsächlich zu umfangreich werden, kann der Kunde immer noch um eine Reduzierung bitten. Darüber hinaus sollten auch Verbesserungen beispielsweise in einer bestehenden Wertpapierstruktur (zum Beispiel mehr europäische und weniger deutsche Aktien etc.) oder allgemeiner in der Vermögensstreuung durch die Bank regelmäßig erfolgen.

CHECKLISTE / Vorgehensweise vor/bei wichtigen Bankgeschäften

- Vorab erfolgt eine telefonische Abstimmung über die konkreten Gesprächsthemen und die gegebenenfalls mitzubringenden Unterlagen.
- Dabei werden die Gesprächspartner kunden- und bankseitig festgelegt. Personelle Überraschungen zum Gespräch selbst kommen auf beiden Seiten meist nämlich nicht gut an.
- Der Gesprächstermin sollte so gelegt werden, dass ausreichend Zeit bleibt. Ein Freitagnachmittag oder ein später Vormittag eignet sich also meist weniger für eine wichtige Unterredung.
- Während des Gesprächs sollten die zuvor festgelegten Punkte professionell abgearbeitet und (auch) durch den Kunden in Stichworten mitgeschrieben werden (darauf sollte aber ausdrücklich hingewiesen werden).
- Abschließend sollte die Bank zeitnah ein Gesprächsprotokoll erstellen, in dem die wesentlichen Ergebnisse festgehalten werden. **Wichtig** | Sind hier Meinungsunterschiede erkennbar, sollte der Therapeut ebenfalls zeitnah schriftlich darauf hinweisen und um Klärung bitten.