

Mario Porten

Banken-Coach für den Mittelstand

Mit einfachen Mitteln zum stressfreien Verhältnis
mit Ihrer Hausbank

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	8
Kapitel 1: Was Sie über Rechtsvorschriften wissen müssen	15
1.1 § 18 Kreditwesengesetz (KWG), Kreditunterlagen	15
1.2 Basel II und MaRisk	20
1.3 Großkredite nach § 13 KWG	25
1.4 Millionenkreditmeldungen nach §14 KWG	26
1.5 Die Beleihungswertverordnung (BelWertV)	28
Kapitel 2: Was Sie über bankinterne Abläufe wissen müssen	30
2.1 Die regelmäßigen Unterlagenanforderungen nach §18 KWG bzw. dessen analoge Anwendung auch unterhalb eines Kreditvolumens von 750.000,- €	30
2.2 Gespräche, Bearbeitungs- und Entscheidungsprozesse, wenn Sie neue Kreditmittel benötigen	37
2.2.1 Wer heute entscheiden darf	37
2.2.2 Warum Entscheidungen Zeit brauchen	39
2.2.3 Die räumlichen Verhältnisse Ihrer Hausbank	41
2.2.4 Die Komplexität Ihres Vorhabens	43
Kapitel 3: Psychologie der Banker - wie Sie sich Vorteile verschaffen	51

3.1 Eine persönliche Vorbemerkung	51
3.2 Einige psychologische Grundlagen	52
3.2.1 Psychologie des ersten Eindrucks	52
3.2.2 Der Halo-Effekt	54
3.2.3 Psychologie von Nähe und Kontakt- häufigkeit	55
3.2.4 Lob und Anerkennung	57
3.2.5 Transaktionsanalyse	59
3.3 Ein Wort zur Kundensegmentierung	67
3.4 Psychologie der Menschen in der Bank	70
3.4.1 Psychologie Ihres Beraters	70
3.4.2 Psychologie des Managements bzw. der Entscheider in der Bank	74
3.4.3 Psychologie der Marktfolge- Abteilung	76
3.5 Anwendungen der Psychologie zum persönlichen Erfolg	78
3.5.1 Regelmäßiger Kontakt	78
3.5.2 Eskalatoren	81
3.5.3 Wenn es Ihnen mal wirtschaftlich nicht so gut geht	86
Kapitel 4: Timetable für Banker – steuern Sie Ihren Berater aktiv	91
Kapitel 5: Mit Steuerberater geht es deutlich besser	102
Kapitel 6: Machen Sie sich das Rating zu Nutze	113
6.1 Vorbemerkung	113
6.2 Ziele der Ratingsysteme	115
6.3 Ratingverfahren der drei großen Bankengruppen des deutschen Bank- gewerbes	117

6.3.1 Überblick	117
6.3.2 Transparenz der Verfahren	119
6.4 Die Einflussfaktoren des Ratings	120
6.4.1 Das Finanzrating	122
6.4.2 Die qualitativen Faktoren	124
6.4.2.1 Die harten qualitativen Faktoren	125
6.4.2.2 Die weichen qualitativen Faktoren	125
6.4.2.3 Ihre Kontoführung	131
6.4.2.4 Warnsignale	132
6.4.3.5 Der Einfluss von Garantien und Konzernstrukturen bzw. Verbundorganisationen	133
6.5 Das Rating-Gespräch	134
6.6 Fazit für dieses Buch	135
6.7 Die Abgrenzung zwischen Rating-Einstufung und Kreditentscheidung	137
Kapitel 7: Ein Überblick über notwendige Unterlagen	139
Kapitel 8: Alle Tipps auf einen Blick	155
Checkliste für Ihren persönlichen Erfolg	165
Musterunterlagen	177
Schlusswort	181
Literaturverzeichnis und weitere interessante Publikationen	183
Über den Autor	186