

KREDITPRÜFUNG: VORTEILE VON ABC-ANALYSEN FÜR DAS BANKWESEN

- Konzentration der Ressourcen auf jene Kreditengagements, die vom Obligo gesehen besonders relevant sind und bei denen ein Kreditausfall besonders kritisch wäre;
- durch die Einschränkung der Kreditüberwachung auf die A-Fälle wird der mit der Referatsvorbereitung verbundene Arbeitsaufwand auf ein vertretbares Maß beschränkt;
- der Kundenbetreuer wird dazu angehalten, sich mit seinen größeren Engagements in regelmäßigen Abständen gezielter und systematischer auseinanderzusetzen;
- die systematische Kreditüberwachung führt zu einer Vertiefung der Kundenkenntnis. Auch bei scheinbar „unauffälligen“ Kunden wurde durch das konkrete Aufzeigen der Zahlungsgewohnheiten, der Geschäfts-, Kredit- und Umsatzentwicklung so manches „Überraschungsmoment“ sichtbar. In diesen Fällen setzte die Referatsvorbereitung ein Signal für tiefgreifende Analysen;
- die regelmäßige vierteljährliche Aufbereitung liefert einen sehr guten Überblick über die Geschäftsentwicklung und Kontoführung der Firmenkunden (Transparenz der Obligos im Zeitverlauf);
- besonderer Nutzen ergibt sich aus der Darstellung der Umsatztätigkeit, insbesondere der Habenumsatzentwicklung, im Zeitvergleich. Hinweise auf Kunden, die im Vergleich zu Vormonaten bzw. zum Vergleichszeitraum des Vorjahres relativ geringe Habenumsätze aufweisen, liefern wertvolle Ansatzpunkte für Kundengespräche;
- durch die Analyse der Gesamtkundenbeziehungen werden daher neben dem Kreditrisiko auch Ansatzpunkte für eine Intensivierung der Geschäftsbeziehungen geliefert;
- die regelmäßige vierteljährliche Kundenanalyse schafft die Basis für ein möglichst frühzeitiges Erkennen von Ausfallrisiken;
- die Festlegung von Sanierungsmaßnahmen kann noch zeitgerecht erfolgen. Dadurch bestehen erhöhte Chancen für eine Risikoreduzierung;
- die Maßnahmenfestlegung ist für alle transparent und nachvollziehbar. Daher besteht eine erhöhte Chance, daß die getroffenen Maßnahmen auch von allen Beteiligten „mitgetragen“ werden;

- durch die Diskussion in den Kreditinformationssitzungen wird der Erfahrungsaustausch und Lernprozeß im Institut gefördert;
- das gemeinsame „Lernen am Fall“ verbessert den Wissensstand, trägt zu einer verbesserten Kommunikation und damit zur Entwicklung einer positiven Kreditkultur bei;
- die Geschäftsleiter erhalten regelmäßig einen Überblick über das Kreditportfolio des Kommerzgeschäfts. Damit wird der vom KWG geforderten Sorgfaltspflicht Rechnung getragen, da die Geschäftsleiter vierteljährlich Informationen über rund 80% des kommerziellen Ausleihungsstandes erhalten;
- der Prüfungsaufwand des Innenrevisors wird optimiert, da er vierteljährlich aufbereitete Daten über die Großkreditengagements erhält.

KREDITÜBERWACHUNGSFORMULARE - INHALTE

- Betreuer
- Kundenname, Kundennummer, Branche, Rechtsform, Adresse, Kontaktperson, Telefonnummer, Kunde seit ..., letzte Bilanz vom ..., aktuelle Einstufung, Risikoklasse
- Entwicklung Blankoanteil:
Gesamtobligo, Werte in anrechenbaren Sicherheiten, Blankoanteil
- Entwicklung Habenumsatz:
Wert des laufenden Jahres, Wert Vorjahr %-Veränderungen, Datum der letzten Haben-Bewegung
- Indikatoren (Vergleich Vorjahr/laufendes Jahr):
Anzahl Überziehungen, Anzahl Wechselproteste, Anzahl Scheckrückgaben, Anzahl Mahnungen, Tenor der eingeholten Auskünfte, Anzahl der Anfragen, Soll-Stand/Kreditrahmen %, Stellungnahme, Bemerkungen

(vgl. Schmoll, A.: Risikomanagement im Kreditgeschäft - Risikokontrolle und Risikosteuerung in der Bankpraxis. Manz-Verlag, Wien 1993)