

BANKEN IM HÄRTER GEWORDENEN UMFELD

DIE STRATEGIE DER CREDIT SUISSE IM BEREICH DER KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMUNGEN

Hans-Ulrich Müller
Leiter Firmenkunden KMU Schweiz

Referat Volkswirtschaftliche Gesellschaft
Bern, 13. Januar 2003

INHALTSVERZEICHNIS

1. VORBEMERKUNGEN: DAS KREDITGESCHÄFT
2. SITUATION DER KMU
3. STRATEGIE DER CS IM BEREICH KMU
4. RISIKOBEWERTUNG
5. SCHLUSSFOLGERUNGEN

INHALTSVERZEICHNIS

1. VORBEMERKUNGEN: DAS KREDITGESCHÄFT

1.1. Rollenverteilung

1.2. Realismus

1.3. Rating

2. SITUATION DER KMU

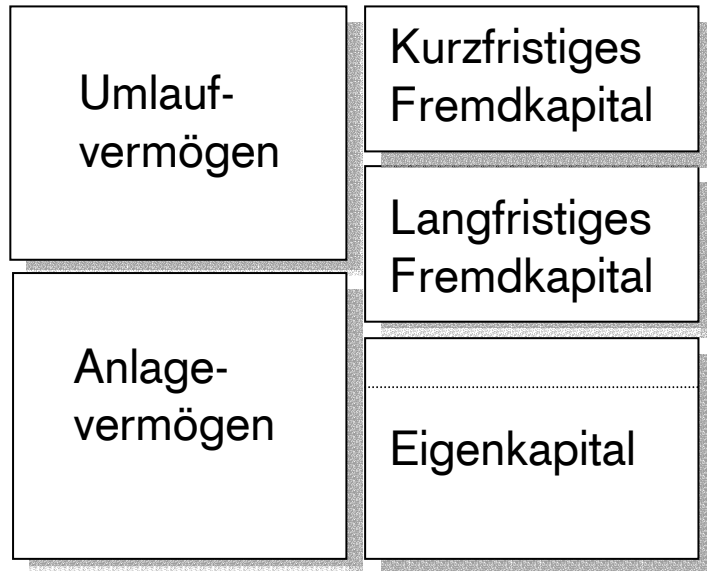
3. STRATEGIE DER CS IM BEREICH KMU

4. RISIKOBEWERTUNG

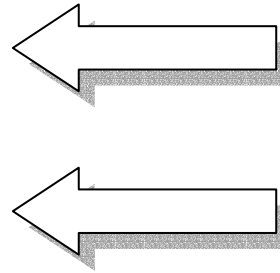
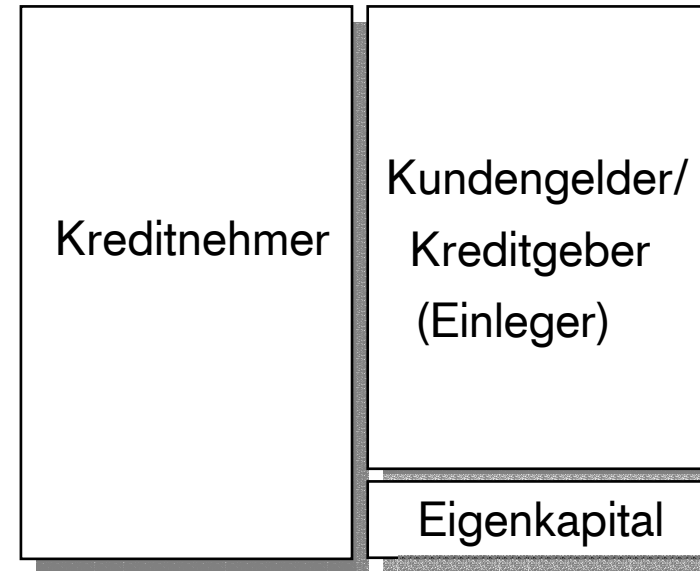
5. SCHLUSSFOLGERUNGEN

1.1. Rollenverteilung

Bilanz KMU



Bilanz Bank



Firmeneigner
z.B. Aktionäre

1.2. Realismus



1.3. Rating

KMU bangen um Kredite

FINANZIERUNG Die KMU fürchten das künftige Risiko-Rating der Banken, weil es den Zugang zu Krediten weiter erschwert.

Die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) in Basel: Ihre Vorschläge verunsichern KMU-Chefs.

Quelle: Handelszeitung vom 04.12.2002



INHALTSVERZEICHNIS

1. VORBEMERKUNGEN: DAS KREDITGESCHÄFT
2. **SITUATION DER KMU**
3. STRATEGIE DER CS IM BEREICH KMU
4. RISIKOBEWERTUNG
5. SCHLUSSFOLGERUNGEN

Bedeutung der KMU für die Schweizer Wirtschaft

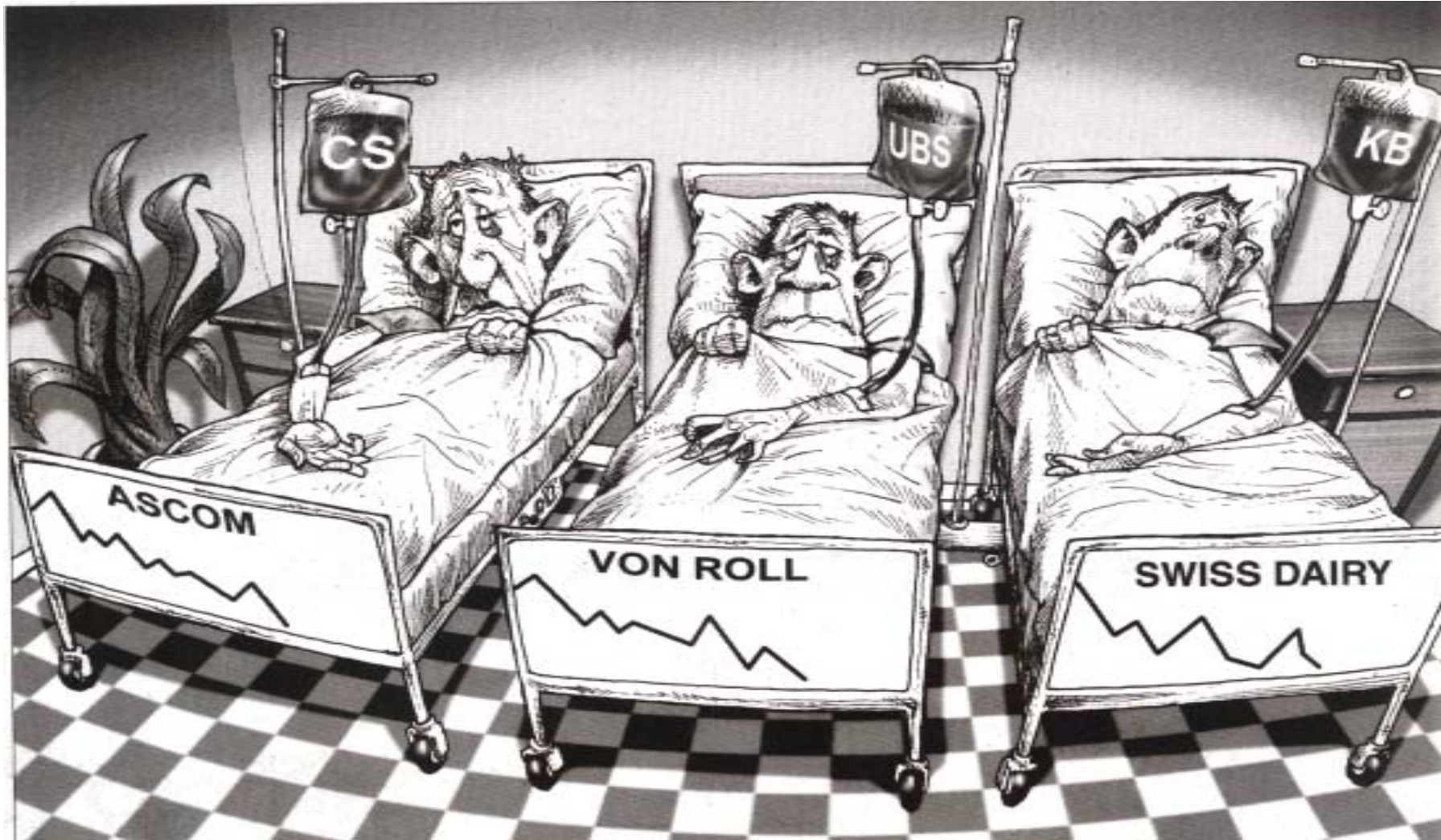
- Klare Dominanz der kleinen und mittleren Unternehmen mit weniger als 250 Vollzeitbeschäftigten
- 99.7 % der Firmen sind KMU's
- Rund 3/4 aller Stellen befinden sich in KMU. Fast jeder dritte Arbeitsplatz befindet sich in einem Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten
- Viele KMU's pflegen intensive Aussenhandelsbeziehungen
- Von den rund 300'000 KMU sind 88 % Mikrounternehmen mit weniger als 9 Vollzeitbeschäftigten
- Angespannte Wirtschaftssituation



Finanzkennzahlen ausgewählte KMU-Branchen

	Liquiditätsgrad II		Eigenfinanzierungsgrad		Cash-flow/ Gesamtkapital	
	Ist-Wert	Zielwert	Ist-Wert	Zielwert	Ist-Wert	Zielwert
Baugewerbe	123	180	27	50	8.5	8.0
Gastgewerbe	107	190	24	45	10.5	10
Garagen	96	180	23	45	7.4	10
Pers. Dienstleistung	103	180	30	45	15.1	10

Quelle: CREDIT SUISSE Kreditportfolio



Quelle: Sonntagszeitung, 15. September 2002, Seite 73

INHALTSVERZEICHNIS

1. VORBEMERKUNGEN: DAS KREDITGESCHÄFT
2. SITUATION DER KMU
3. STRATEGIE DER CS IM BEREICH KMU
 - 3.1. Erwartungen - die wir abdecken wollen
 - 3.2. Stossrichtungen
 - 3.3. Risiko- / Portfoliopolitik
4. RISIKOBEWERTUNG
5. SCHLUSSFOLGERUNGEN

OFFENE FRAGEN

- Sitzen die Banken in einer anderen Welt ?
- Haben die Banken überhaupt ein Interesse am Schicksal der KMU in der Schweiz ?
- Wie können sich die KMU bei den Banken Gehör verschaffen ?

3.1. Erwartungen - die wir abdecken wollen

1. Geschäftspartnerschaft mit den KMU
(Jährliche Erhöhung der gesprochenen Kreditlimiten)
2. Qualitäts- und Rentabilitätsorientierung
3. Das Risiko hat bei uns seinen Preis
4. Professioneller Partner

3.2. Stossrichtungen (1/2)

2 Vertriebskanäle mit Kundenbetreuung

Geschäftsstelle

6 Regionen

28 Marktgebiete



Business Center

Bern



Reiner Produktkanal

e - Kanal



Zielkunden

- mittlere Unternehmen
- international tätige Kleinbetriebe

- kleine Unternehmen
- „self-guided“
- transaktionsorientiert

- Unternehmen mit Bedürfnis nach Convenience

Art der Betreuung

- aktiv, individuell, beim Kunden vor Ort

- eher reaktiv, standardisiert, telefonisch

- Keine Betreuung, Kunde ist selbstgesteuert

3.2. Stossrichtungen (2/2)

- Abgerundetes Angebotsspektrum für alle KMU's
- Portfoliopolitik (gesunde Verteilung der Risiken)
- Qualitative Wachstumsziele (Kunden mit guter Bonität)

INHALTSVERZEICHNIS

1. VORBEMERKUNGEN: DAS KREDITGESCHÄFT
2. SITUATION DER KMU
3. STRATEGIE DER CS IM BEREICH KMU
4. RISIKOBEWERTUNG
 - 4.1. Ratingsystem
 - 4.2. Basel II
 - 4.3. Festlegung des Ratings
 - 4.4. Festlegung des Kundenpreises
5. SCHLUSSFOLGERUNGEN

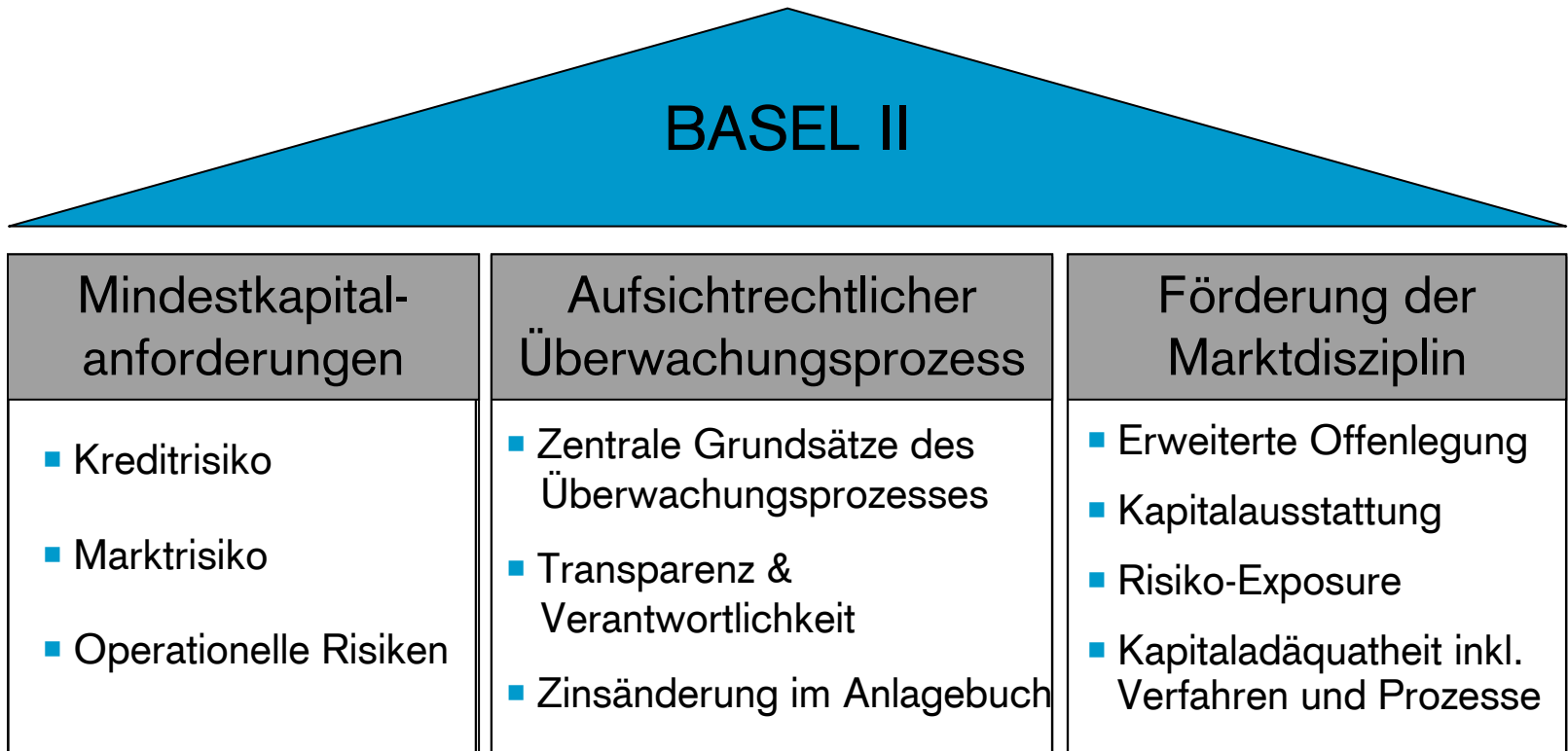
4.1. Ratingsystem

Ohne Ratings geht nichts mehr

BANKEN Sie sind für Basel II gut im Zeitplan. Nach dem Immobiliencrash der 90er Jahre haben sie ratingbasierte Zinsen eingeführt. Für einzelne KMU könnte es infolge Basel II gleichwohl leicht höhere Zinssätze absetzen.

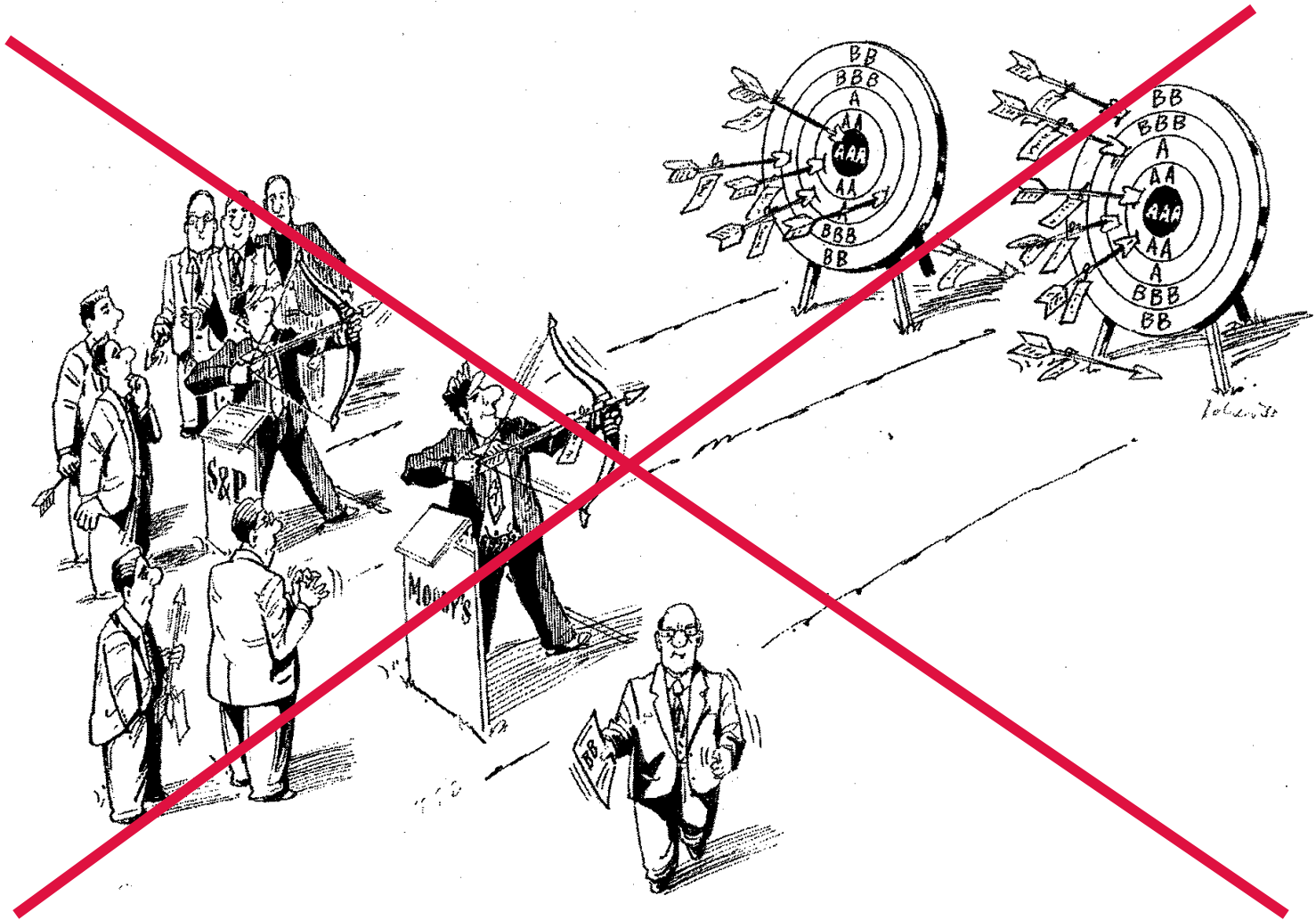
Quelle: Handelszeitung vom 04.12.2002

4.2. Basel II: Neuregelung der Eigenmittelvorschriften



Federführung bei der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich

4.3. Festlegung des Ratings



4.3. Festlegung des Ratings

Qualitative Faktoren (1/3)

Management

- Führung / Informationspolitik
- Gruppenorganisation
- Betreibungen

Markt und dessen Bearbeitung

- Markt / -strategie
- Produkte / Dienstleistungen
- Abhängigkeiten / Ökol. Risiken

Rechnungswesen und aktueller Geschäftsgang

- Jahresbericht
- Budget / Aktueller Geschäftsgang
- Leverage ungedeckter Kredite

Quantitative Faktoren (2/3)

Ertragslage

- ROA
- Cashflow-Marge
- Umsatzenwicklung

Finanzierungskraft

- Verschuldungsfaktor
- Zinsdeckungsgrad

Bilanzsolidität

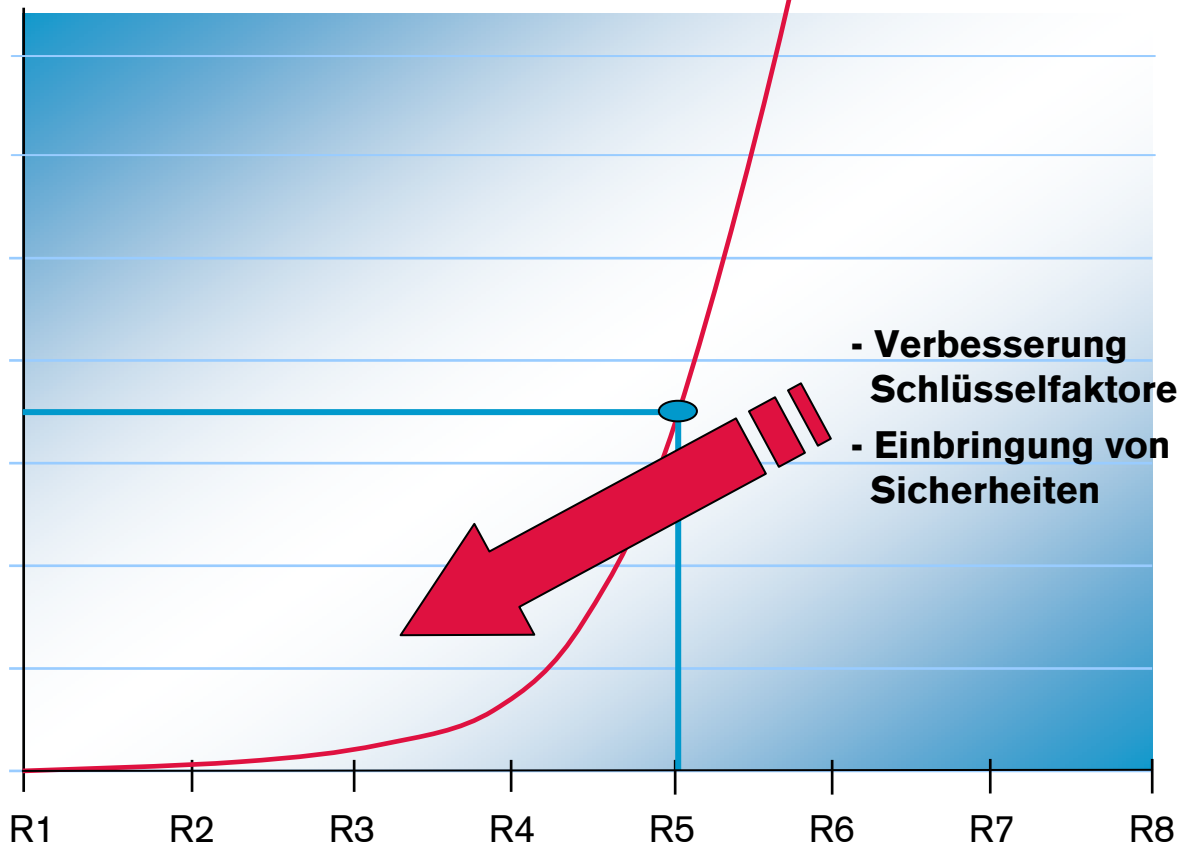
- Eigenfinanzierungsgrad
- Anlagedeckungsgrad I
- Liquiditätsgrad II (Quick Ratio)

4.3. Vergleich der Rating-Skalen

CREDIT SUISSE	R1	R2	R3	R4	R5	R6/ R7	R8
Vergleichbares Rating Moody's	Aaa	Aa1 Aa2 Aa3	A1 A2 A3	Baa1 Baa2 Baa3	Ba1 Ba2 Ba3	B1 B2 B3	Caa Ca C, D
Risiko	niedrig		mittel			hoch	

4.3. Festlegung des Ratings

Risikokosten
(ACP)



⇒ **Jeder achte R6-Kunde ist ein Totalabschreiber!**

- Verbesserung Schlüsselfaktoren
- Einbringung von Sicherheiten

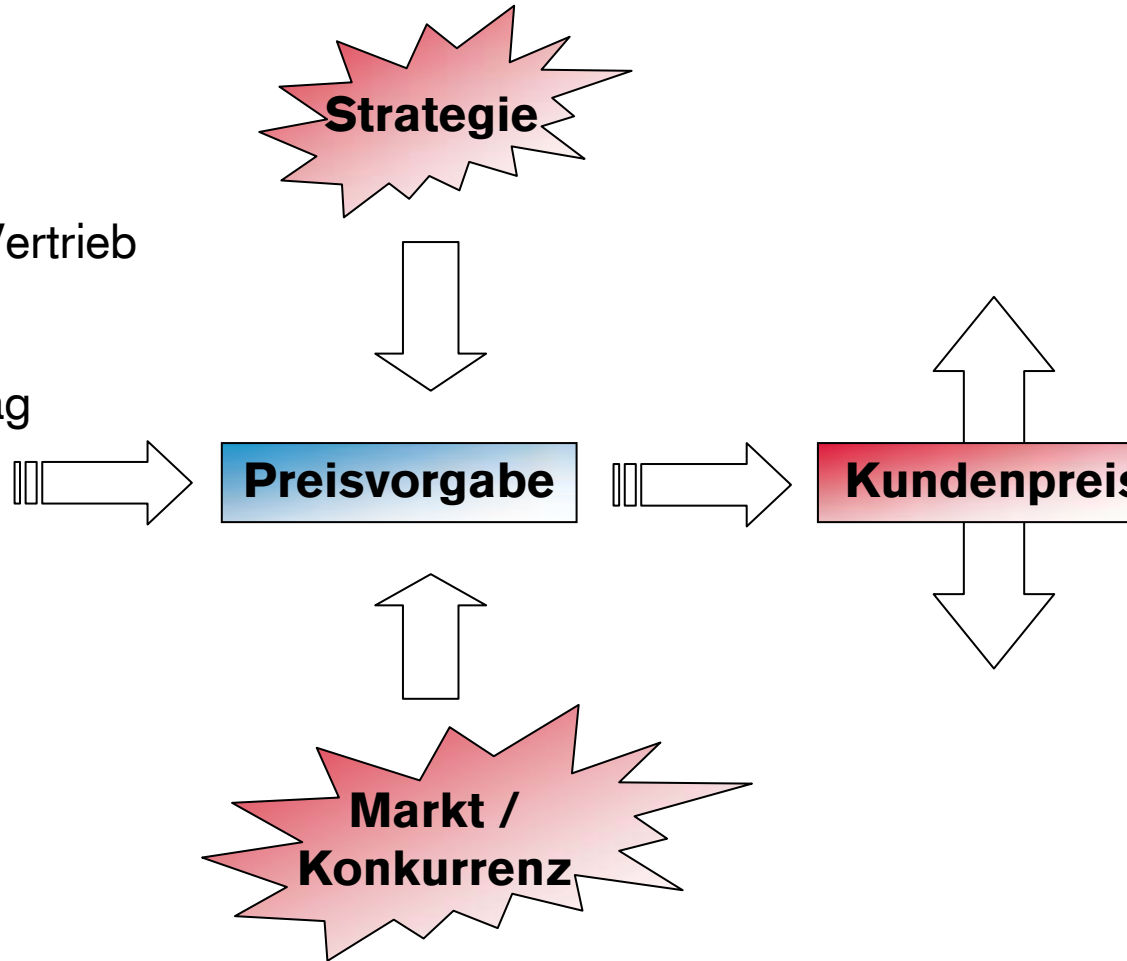
Risikoklassen

4.4. Festlegung des Kundenpreises

Kostenkalkulation

- Refinanzierungskosten
- + Standardkosten Kredit & Vertrieb
- + Risikokosten
- + EM-Kosten / Gewinnbeitrag

- = Produktkosten



INHALTSVERZEICHNIS

1. VORBEMERKUNGEN: DAS KREDITGESCHÄFT
2. SITUATION DER KMU
3. STRATEGIE DER CS IM BEREICH KMU
4. RISIKOBEWERTUNG
5. **SCHLUSSFOLGERUNGEN**

5. SCHLUSSFOLGERUNGEN

Drei Fragen

- Sitzen die Banken in einer anderen Welt ?
- Haben die Banken überhaupt ein Interesse am Schicksal der KMU in der Schweiz ?
- Wie können sich die KMU bei den Banken Gehör verschaffen ?

