

### Lösungen der Aufgaben zur Selbstüberprüfung:

1. Gewinn- oder Rentabilitätsstreben, Erhaltung der Unternehmung und der Zahlungsfähigkeit, Streben nach Sicherheit und nach Markterweiterung.
2. Streben nach Sicherheit verbessert die Liquidität durch Gewinnung von Einlagen, Beteiligung anderer Banken am eigenen Kreditgeschäft und die Möglichkeit der Verpfändung oder Pensionierung von Wechseln, Wertpapieren und Darlehensforderungen.
3. Wirtschaftlichkeitsstreben, Einordnung in die Konkurrenzsituation, Standingpflege, Beibehaltung des Charakters einer Universalbank, möglichst vollständige räumliche Repräsentanz, Erhaltung und Ausbau der Stellung innerhalb des deutschen und internationalen Bankwesens.
4. BGB, HGB, Aktiengesetz, GmbH-Gesetz, Genossenschaftsgesetz, Wechselgesetz, Scheckgesetz, Depotgesetz, Konkursordnung, Vergleichsordnung.
5. KWG, Grundsätze des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen, Gesetz über die Deutsche Bundesbank, Sparkassengesetze, Hypothekendarlehenbankgesetz, Bardepotgesetz, Mindestreservebestimmungen.
6. Höchstgrenze für einzelnen Großkredit 50 Prozent des haftenden Eigenkapitals, Höchstgrenze für alle Großkredite das Achtfache des haftenden Eigenkapitals. Einstimmiger Beschluß aller Vorstandsmitglieder vor der Kreditgewährung und unverzügliche Anzeige an die Deutsche Bundesbank.
7. Meldung zu bestimmten Stichtagen an die Deutsche Bundesbank, bei mehreren Krediten an einen Kreditnehmer Benachrichtigung der beteiligten Institute durch die Bundesbank (Anzahl der Kreditinstitute, Gesamtkreditvolumen).
8. Kredite an Geschäftsstellenleiter, Gesellschafter, Mitglieder der Aufsichtsorgane, Prokuristen, Handlungsbevollmächtigte oder an verbundene Unternehmen. Einstimmige Beschlußfassung aller Vorstandsmitglieder und ausdrückliche Zustimmung des Aufsichtsgremiums vor der Kreditgewährung. Anzeige ab einer bestimmten Höhe.
9. Stellt das risikotragende Kreditgeschäft ins Verhältnis zum Eigenkapital und begrenzt es in seiner Gesamtheit auf das 18fache der offen ausgewiesenen haftenden Mittel. Die einzelnen Kreditarten werden dabei entsprechend ihrem Risikogehalt unterschiedlich angerechnet. Anrechnungsschema siehe Abschnitt 2.1.2.2.
10. Devisenhandelsgrundsatz will die Risiken aus Devisentransaktionen begrenzen: Das Volumen der unausgeglichenen Devisentransaktionen der Kreditinstitute soll 30 Prozent des haftenden

Eigenkapitals täglich bei Geschäftsschluß nicht überschreiten. Die Differenz zwischen Aktiv- und Passiv-Devisenpositionen, die innerhalb eines Kalendermonats oder -halbjahres fällig werden, soll jeweils 40 Prozent des haftenden Eigenkapitals täglich bei Geschäftsschluß nicht übersteigen.

11. Langfristig gebundene Aktiva müssen auch langfristig refinanziert sein, Grenze 4 Jahre, maßgebend die Ursprungslaufzeit.
12. Betrifft die Refinanzierung der kurz- und mittelfristig gebundenen Aktiva. Besondere Anforderungen an die Qualität der Refinanzierung.
13. Einheitliche Richtlinien der Internationalen Handelskammer Paris für das Auslandsgeschäft, Genfer Abkommen über Wechsel, EG-Recht für Kreditbeziehungen mit Mitgliedsländern.
14. Unterschiedliche Möglichkeiten der Refinanzierung, z.B. Abweichungen zwischen den Kreditlaufzeiten und den Laufzeiten der Passivmittel mit entsprechenden Folgen für die Risiken und Chancen, unterschiedliche Marktmacht bei restriktiver Notenbankpolitik: Kunden müssen ihre Bonität dokumentieren und werden von Hausbanken bevorzugt behandelt.
15. Bei reichlicher Liquidität werden großzügig Kredite eingeräumt, Befürchtung der Abwanderung von Kunden zur Konkurrenz, starke Marktmacht der Unternehmen gegenüber den kreditgebenden Banken.
16. Bei hoher Liquidität Ausweitung der Marktanteile im Kreditgeschäft nur unter Aufopferung gewisser Gewinn- und Sicherheitsbestrebungen möglich, bei angespannter Liquidität geringere Anforderungen an Sicherheit und Rentabilität des Kreditnehmers.
17. Zunehmende Automation, Entdeckung neuer Energiequellen, technischer Fortschritt, kürzere Nutzungsdauer der Anlagen und schnellerer Produktwechsel, Zunahme der Vor- und Absatzfinanzierungen.
18. Verlust von Marktanteilen an die überregionale Konkurrenz, steigende Zahlen von Wettbewerbern im Kreditgewerbe bei insgesamt steigendem Kreditbedarf der Wirtschaft.
19. Rechtliche Rahmenbedingungen, Wettbewerb, Refinanzierungsmöglichkeiten, Veränderungen bei der Kreditnachfrage, vergleiche Schaubild am Ende des Abschnitts 2.
20. Differenz zwischen Werterlösen und Wertkosten bestimmt wesentlich die Höhe des Bankgewinns, Werterlöse werden primär von den Erlösen aus dem Kreditgeschäft bestimmt, hierbei die Zinserlöse der wichtigste Faktor. Daneben Reduzierung der Wertkosten, die durch eine riskante Kreditpolitik bedingt sind.

21. Beeinflussung der Zinshöhe durch die Wachstumsrate des realen Sozialprodukts oder den Quotienten aus Wachstumsrate des Sozialprodukts und Sparquote und andere. Einfluß der Liquiditätslage (Veränderung der Geldmenge) auf die Zinsbildung und direkter Einfluß durch Maßnahmen der Zentralbank. Einfluß durch den Gesetzgeber, durch das Ausland sowie durch weitere Faktoren, wie Steuertermine, Mindestreservestichtage, Börsenumsätze.
22. Nachfrage nach Krediten mit unterschiedlichen Merkmalen, Kosten, Verwendungszwecken. Kreditnehmer mit unterschiedlicher Marktmacht, Verhandlungsgeschick, Referenzen und Informationen.
23. Vergleiche die Aufstellung in Abschnitt 3.2.3.
24. Zinsniveau am Kapitalmarkt und Refinanzierungsmöglichkeiten.
25. Marketing verstanden als Unternehmensphilosophie (marktorientiertes Denken) sowie als Methode und Mittel, die absatzpolitischen Instrumente am Markt sinnvoll einzusetzen.
26. Markt- und Motivforschung, Absatzmärkte und -wege, Produkt- und Sortimentspolitik, Konditionenpolitik, Werbung und Öffentlichkeitsarbeit.
27. Strategische Funktion richtet sich darauf, welches Leistungsprogramm den Bankkunden offeriert wird und auf welchem Wege die Leistungen transferiert werden. Konstante Sektoren und langfristige Festlegung in Qualität und Kapazität. Taktische Funktion ist gerichtet auf die laufende Anpassung an wechselnde Marktconstellationen mit den Mitteln der Preis- und Akquisitionspolitik.
28. Geografische Aspekte, Bedürfniskomplexe, Abnehmergruppen (Private Unternehmen, Kommunen).
29. Ansatzpunkte für die Versorgung von Kunden mit bestimmten Dienstleistungspaketen, Aufschlüsse über die eigenen Aktivitäten und die Stellung am Markt, Informationen über Wünsche und Erfahrungen potentieller Kunden, Kenntnis bilanz- und steuerpolitischer Fragen, Aufschlüsse über besondere Finanzierungsprobleme der Kunden.
30. Ermittlung der anzusprechenden Zielgruppe, Ausprägung des zielgruppenbezogenen Angebots, Vorbereitung der Kontaktaufnahme, Möglichkeiten der Kontaktaufnahme.
31. Vergleiche die Punkte 1 - 7 am Ende des Abschnitts 3.3.3.
32. Im technisch-organisatorischen Bereich (z.B. mangelhaftes Rechnungs- und Mahnwesen) und im finanziellen Bereich.
33. Liquiditäts-, Zinsänderungs-, Währungs-, Refinanzierungsrisiko.

34. Gesamtrisiko ist kleiner als die Summe der durchschnittlichen Einzelrisiken. Reduzierung des Gesamtrisikos durch Streuung der einzelnen Risiken. Gesamtrisiko wird bestimmt von der Höhe der Einzelkredite, ihren Ausfallgefahren und Abhängigkeiten untereinander.
35. Zunahme des finanziellen Risikos durch Abnahme der Eigenkapitalquote in der Wirtschaft, allgemein steigender Kreditbedarf, schlechtere Risikofunktion des Eigenkapitals, sinkende Wachstumschancen mit dem Erfordernis immer neuer Anpassungsprozesse, Zunahme der Risiken im Auslandskreditgeschäft, abnehmende Zahl von realen Versicherungsmöglichkeiten, abnehmende Haftungsbereitschaft, Ersatz von Bürgschaften durch andere Erklärungen, Begrenzung der Besicherungsmöglichkeiten zu Lasten der Kreditinstitute.
36. Erlangung zuverlässiger, möglichst rechenhafter Daten mit dem Ziel, die Wahrscheinlichkeit negativer Abweichungen von vertragsmäßigen Leistungen zu verringern. Bekämpfung der Risikoursachen bei größeren Engagements durch gezielte Beobachtung und Auswahl von Entscheidungsträgern, durch intensive Kontrollmaßnahmen und Maßnahmen zur Verbesserung des Informationsstandes.
37. Kreditfähigkeitsprüfung: Feststellung der Verpflichtungsfähigkeit und Vertretungsbefugnis der Vertragspartner, Kreditwürdigkeitsprüfung: Prüfung der Vermögens- und Ertragslage sowie der Einnahmen und Ausgaben des kreditSuchenden Unternehmens in der Gegenwart und Zukunft mit dem Ziel, eine wirtschaftlich befriedigende Tilgung des beantragten Kredits zu gewährleisten.
38. Persönliche und fachliche Qualifikation der Geschäftsleitung, Nachhaltigkeit der Ertragskraft, Kapitalstruktur, Zahlungsbereitschaft, Vermögensstruktur und Werthaltigkeit der Sicherheiten.
39. Jahresabschlüsse der letzten Jahre, Struktur und Entwicklung der Eigenkapitalverhältnisse, Registerauszüge, Daten über Auftragsbestand und Investitionsfähigkeiten, Finanzpläne, Angaben über Darlehens- und Kreditverhältnisse und Sicherheiten, Kreditstatus und Vermögensaufstellung, Konten des Kreditnehmers, weitere Auskünfte und Presseinformationen.
40. Zahlen vergangenheitsbezogen, dienen der Befriedigung von Informationswünschen verschiedener Adressaten, enthalten Störfaktoren, z.B. unterschiedliche Produktionstechniken und Betriebsgrößen, sind häufig unvollständig, weil eine Reihe von Vermögenswerten und Schulden nicht enthalten sind.
41. Versucht die Auswirkungen eingetretener Störungen aufzufangen. Maßnahmen: betragsmäßige Begrenzungen, Bestellung besonderer Kreditsicherheiten, Risikoverteilung und -abwälzung durch Streuung der Kreditnehmer nach sachlichen und räumlichen Kriterien.

42. Begrenzung der Einzelrisiken und Streuung der Risiken, z.B. durch Diversifikation und Gewinnung neuer Kundenschichten, Stärkung des Risikobewußtseins bei den Verantwortlichen, ausreichende Einlagensicherung.
43. Vermeidung von Vertrauensverlusten, Sicherung der Arbeitsplätze der Mitarbeiter und der bei den Kunden, Erhöhung des Standings, Verbesserung der Marktstellung, Erhöhung der Rentabilität.
44. Produktbezogene Organisation verknüpft die Ziele, Bedingungen und Marketingaktivitäten des Instituts durch eine dem Produktangebot entsprechende Abteilungsgliederung, z.B. Hypotheken-, Darlehens-, Kontokorrent-, Auslandskredit- und Wechselabteilung. Kundenorientierte Organisation stellt die Marktleistung in den Vordergrund und versucht, einheitliche Kundengruppen zu bilden und diese zielgruppengerecht anzusprechen. Kundenbetreuung innerhalb der Kreditabteilung z.B. gliedert nach Privatkunden und Firmenkunden.
45. Keine einheitliche Kundenberatung, schwierige Orientierung der Kunden, keine abteilungsübergreifende Zusammenarbeit, Störungen in der Kommunikation und Leistung von Doppelarbeit, keine einheitliche Imagebildung des Instituts.
46. Privatkunden: Angebot von Privat-, Bau-, Renovierungskrediten; Freiberufler: Angebot von Existenzgründungs-, Kontokorrent-, Wachstumskrediten; Firmenkunden: Angebot umfassender Finanzierungsleistungen, kurz- und langfristiger Wechsel, Exportfinanzierung. Eventuell noch Gliederung nach einzelnen Regionen.
47. Größe des Kreditinstituts, Struktur der Kunden und des Gebiets, Qualifikation der Mitarbeiter.
48. Mehr Zeit für Beratung und Akquisition, bessere Nutzung der persönlichen Fähigkeiten des Beraters, Erhöhung der Kreditsicherheit durch Kenntnis der Kunden, keine Flucht in die Kreditbearbeitung, Rationalisierung der Bearbeitung.
49. Kenntnis der geschäftspolitischen Ziele, Beteiligung der Mitarbeiter an der jeweiligen Planung, Bildung eines aussagefähigen Kontrollsystems.
50. Gesellschaftsformen, Konzernzugehörigkeit, Kreditsicherheiten, regionale Sicherung, Gliederung nach Größenklassen und Branchen, Bildung einzelner Länderrisiken und Risikoklassen.