

Finanzierung

„Die Banken stehen unter Druck“

Die anhaltende Niedrigzinsphase setzt den Kreditinstituten zu. Gerade Existenzgründer im Handwerk sollten sich bereits im Vorfeld für anstehende Finanzierungsgespräche gut rüsten.

handwerk magazin: Herr Herzig, immer wieder hören wir von sogenannten Provisionsgeschäften der Banken bei der Gewährung von Förderkrediten. Gerade Gründern aus dem Handwerk wird dann kurz vor Unterschrift des beantragten Kredits zur Absicherung des Darlehens noch eine Lebensversicherung verkauft. Deckt sich das mit Beobachtungen aus Ihrer Praxis?

Jürgen Herzig: Dass kurz vor Genehmigung eines Förderkredits noch der zusätzliche Abschluss einer Versicherung auf den Tisch kommt, ist sicher die Ausnahme. Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase stehen die Banken allerdings unter Druck und sind auf diese zusätzlichen Provisionsgeschäfte angewiesen. Grundsätzlich ist es natürlich nicht falsch, einen Gründer ganzheitlich auch im Hinblick auf Altersvorsorge oder Haftungsrisiken zu beraten. Aber das Geschäft von „Kredit gegen Versicherung“ ist natürlich grenzwertig.

Betreffen diese Provisionsgeschäfte bei der Kreditvergabe nur Gründer oder auch gestandene Handwerksunternehmen?

Der Beratungsbedarf bei Gründern ist deutlich höher. Ein junger Chef braucht erstmal alles: gewerblichen und privaten Schutz für Firma und Familie. Die meisten bestehenden Handwerksbetriebe sind da schon gut aufgestellt.

Was würden Sie Gründern empfehlen, um nicht in die Provisionsfalle zu geraten?

Wichtig ist auf jeden Fall eine gute Vorbereitung. Das heißt, Gründer sollten ihren Business- und Finanzplan gemeinsam mit einem Experten durchsprechen und prüfen. Das kann der Steuerberater, ein unabhängiger Finanzierungsexperte oder ein Berater der regionalen Handwerkskammern sein. Jungunternehmer sollten ihren Businessplan dann nicht nur einem Kreditinstitut vorstellen, sondern ruhig zwei oder drei Termine anfragen. Zu den Terminen können Gründer ihren Berater als stille Verstärkung mitnehmen. Die Gesprächsführung und die Verhandlungen mit dem Bankmitarbeiter muss aber der Unternehmer selbst führen. Nur so kann er zeigen, dass er für die Bank ein ebenbürtiger und verlässlicher Geschäftspartner ist.



Fotos: Annette Wandel, grafikplusfoto/Fotolia

Jürgen Herzig,
Finance Relations Management, Waiblingen.

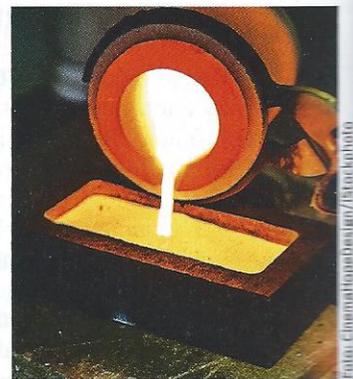
5,5

Billionen Euro haben deutsche Haushalte aktuell in Immobilien angelegt. Das Barvermögen beträgt nur 5,1 Billionen Euro. Die Schulden der Deutschen belaufen sich dagegen auf 1,6 Billionen Euro. Das zeigt eine Auswertung des Bankenverbandes.

Geldanlage

Gold aus zweiter Hand

Die Nachfrage nach konfliktfreiem und nachhaltig produziertem Gold steigt ebenso wie der Bedarf an Recyclinggold, auch Sekundärgold genannt. „Im Gegensatz zu Primärgold wird es in einem speziellen Verfahren aus Schmuck, Zahngold oder Materialien der Elektroindustrie gewonnen“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Handel GmbH & Co. KG. Seit Kurzem bietet die ESG eigene gegossene Recycling-Goldbarren an, die nach der Raffination in zertifizierten Prägeanstalten zu Investmentbarren verarbeitet wurden. Sie sind made in Germany und nicht teurer als normale Feingoldbarren, versichert Lochmann. Weitere Infos dazu unter: edelmetall-handel.de.



Nachhaltig produziertes Gold liegt verstärkt im Trend.