# **10 Punkte für professionelle Bankgespräche**

1. Ich habe mit meinem Kundenberater bereits über die neuen Ratingsysteme gesprochen – und weiß, worauf ich achten muss.
2. Ich gebe der Bank den kompletten Jahresabschluss mit der Einkommensteuererklärung spätestens bis zum 30. Juni des Folgejahres.
3. Meine Bank ist im Besitz einer aktuellen Vermögens- und Schuldenaufstellung.
4. Meine BWA zum 31.12 lege ich der Bank spätestens am 15. Februar mit Erläuterungen auf den Tisch. Die BWA nutze ich durch entsprechende Ergänzungsbuchungen monatlich wirklich als Steuerungsinstrument.
5. Im Bilanzgespräch mit meiner Bank erläutere ich regelmäßig die Entwicklung und beantworte alle Fragen umfassend und selbst.
6. Ich habe eine ständig aktualisierte Bestandsaufnahme meiner Bankbeziehungen zur Hand.
7. Themen und Ziele für jedes Bankgespräch lege ich vorher fest.
8. Im Dialog frage ich gezielt nach der Einschätzung meines Unternehmens durch die Bank.
9. Ich habe mir Gedanken über eine realistische Bewertung meiner Sicherheiten gemacht – und kenne auch die Sichtweise des Finanzinstituts.
10. Ich gehe aktiv mit aktuellen Informationen über mein Unternehmen auf meine Banken zu – auch zum wichtigen Thema Nachfolgeregelung.

Ihr KFM-Team