

Worauf sollten Sie bei Kreditverhandlungen achten?

Johannes Müller
Spark. Betriebswirt

1. Verbreiten Sie keine Hektik in der Bank. Rechnen Sie damit, dass zwischen dem Telefonat und dem eigentlichen Gesprächstermin 3 bis 7 Arbeitstage liegen können.
2. Achten Sie auf Ihr äußerliches Erscheinungsbild und Ihr Verhalten. Diese beiden Punkte können sich bis zu 60% auf die Entscheidung des Bankers auswirken.
3. Zum Erscheinungsbild gehören nicht nur der korrekte Dresscode, sondern auch ein direkter Augenkontakt zum Gesprächspartner sowie ein fester Händedruck.
4. Machen Sie sich während des Gespräches Notizen. Hinterfragen Sie auch mal die Argumente des Bankers.
5. Wenn Sie sich und Ihr Vorhaben vorstellen, sprechen Sie nicht zu viel in der Vergangenheit. Lenken Sie die Aufmerksamkeit auf die Zukunft – Ihre Pläne und Visionen.
6. Überzeugen Sie den Banker nicht nur mit Fakten – besonders Emotionen sind beim Verkauf gefragt! Stellen Sie sich immer wieder die Frage: „Würde ich mir selbst einen Kredit geben?“ Oder „Würde ich das Produkt nach der Beratung kaufen?“
7. Stellen Sie (mögliche) Praxisbeispiele vor. Zeigen Sie dem Banker, dass Sie sich mit Ihrem Geschäftsvorhaben beschäftigen und Eventualitäten einplanen.
8. Was differenziert Sie von den Mitbewerbern? Warum ist Ihre Geschäftsidee zukunftssträchtiger als die der anderen? Stellen Sie hierbei Ihren USP (unique selling proposition) heraus.
9. Stellen Sie Ihre Zielgruppe vor. Wie groß ist sie? Welche Kaufkraft besitzen Ihre Zielkunden? Denken Sie daran: „Der Köder muss dem Fisch schmecken, und nicht dem Angler!“ Es ist immens wichtig, dass Sie Ihr Vorhaben auch aus der Perspektive der Kunden betrachten!
10. Treten Sie als Geschäftspartner auf und nicht als Bittsteller. Sie als Bankkunde benötigen zwar einen Kredit, der Banker benötigt aber auch Kunden, denen er einen Kredit „verkaufen“ kann.
11. Vereinbaren zum Ende des Gespräches immer feste Maßnahmen. Wer macht was als nächstes und bis wann.