

Kredite für kleine und mittlere Unternehmen. Von der Anfrage bis zur Rückzahlung.



Vorwort	4
<hr/>	
1. Finanzierungsmöglichkeiten	
1.1 Ich benötige für meine Firma einen Kredit.	7
1.2 Welches ist für mich die passende Finanzierungsform?	8
1.3 Die vier Phasen des Kreditprozesses.	11
<hr/>	
2. Kreditgesuch	
2.1 Ich spreche mit meinem Kundenberater.	13
2.2 Transparenz für beide Seiten.	14
2.3 Gewünschte Informationen im Kreditgesuch.	15
<hr/>	
3. Kreditanalyse	
3.1 Der Kreditspezialist analysiert das Kreditgesuch.	17
3.2 Die wichtigsten Beurteilungsfaktoren und Anforderungen der Kreditanalyse.	20
<hr/>	
4. Kreditrisiko: ein Teil der Kreditanalyse	
4.1 Der Kredit wird einer Risikoklasse zugeteilt.	23
4.2 Das Risikoklassensystem sorgt für klare Verhältnisse.	24
4.3 Risiko – das Geschäft der Bank.	25
<hr/>	
5. Kreditsicherheiten: ein Teil der Kreditanalyse	
5.1 Sinn und Zweck von Sicherheiten.	27
5.2 Bewertung von Sicherheiten.	28
5.3 Belehnung der Sicherheiten.	29
<hr/>	
6. Kreditkosten	
6.1 Wie viel kostet mich mein Kredit?	31
6.2 Die Kosten der Bank.	32
6.3 Faktoren, welche die Kosten Ihres Kredits beeinflussen.	33
<hr/>	
7. Kreditbegleitung	
7.1 Die Kreditbeziehung während der Laufzeit.	35
7.2 Warnsignale für die Bank bei der Kreditüberwachung.	36
7.3 Tipps für eine dauerhafte Kreditbeziehung.	38

Vorwort



Kredite – von der Anfrage bis zur Rückzahlung

Unterschiedliche Investitionen und unternehmerische Vorhaben verlangen verschiedenartige Finanzierungsformen. Oft ist der Entscheid, welche Finanzierung den Bedürfnissen der Firma am besten entspricht, von zahlreichen Einflussfaktoren abhängig.

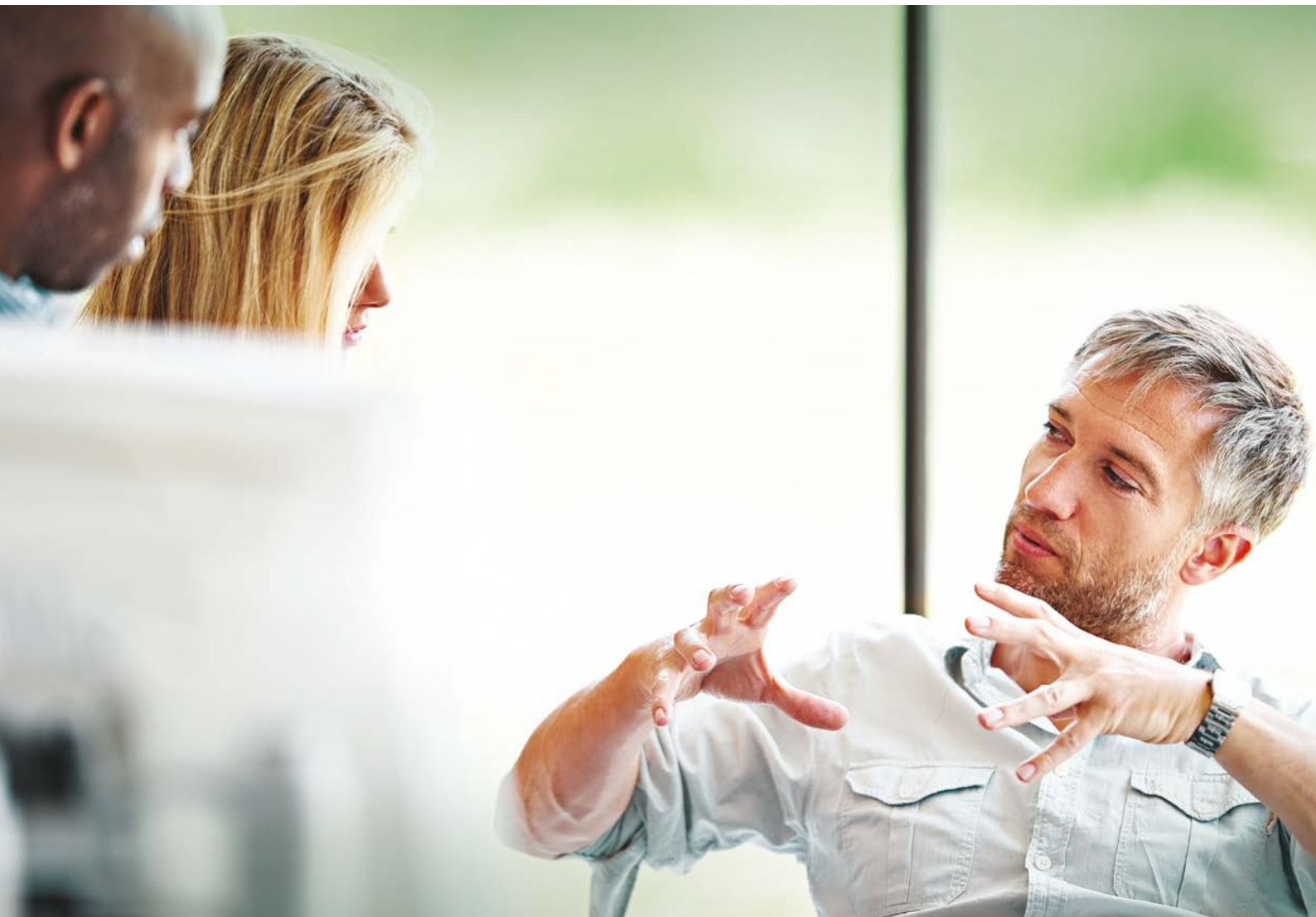
Für viele kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) sind Bankkredite eine wesentliche Finanzierungsquelle. Für die Vorbereitung eines Kreditgesuchs ist es daher wichtig zu wissen, welche Informationen die Bank für die Kreditprüfung benötigt und wie sie ihre Beurteilung vornimmt. Als Unternehmen mit Kreditbedarf können Sie damit Ihren Spielraum für die Kreditaufnahme besser abschätzen und gewinnen ein sicheres Gefühl bei der Vorbereitung des Gesprächs mit Ihrer Bank.

Die Credit Suisse ist eine führende Firmenkundenbank mit starkem globalen Netz. Sie verfügt über eine breite Expertise und bietet eine umfassende Palette von Produkten und Dienstleistungen an, die auf die Bedürfnisse von KMU in der Schweiz zugeschnitten ist.

Dieser Leitfaden vermittelt Ihnen im Überblick den Kreditprozess und die wesentlichen Beurteilungskriterien der Credit Suisse. Unsere Berater freuen sich darauf, mit Ihnen gemeinsam den für Sie passenden Finanzierungsmix zu finden.

Aus Gründen der Verständlichkeit verwenden wir im Text ausschliesslich den Begriff «Kreditnehmer». Selbstverständlich möchten wir damit auch die «Kreditnehmerin» ansprechen, so wie mit «Kundenberater» auch die «Kundenberaterin» gemeint ist.

1. Finanzierungsmöglichkeiten



1.1 Ich benötige für meine Firma einen Kredit.

Bedürfnis

Benötigen Sie finanzielle Mittel, um eine Geschäftsidee umzusetzen oder Ihre Unternehmenstätigkeit auszuweiten?

Um zusätzlichen unternehmerischen Spielraum zu gewinnen, lohnt es sich, alle Optionen der Finanzierung zu prüfen. Zu den klassischen Finanzierungsformen zählen Eigen- und Fremdkapital. Alternativ können unter anderem das Investitionsgüter-Leasing und hybride Finanzierungsinstrumente (Mezzanine) eingesetzt

werden. Ein Kredit bei einer Bank ist eine von mehreren Möglichkeiten, um Fremdkapital zu beschaffen. Eine dem unternehmerischen Risiko angemessene Eigenkapitalausstattung verbunden mit einer intakten Ertragskraft schafft den Spielraum dafür.

Für jedes Investitionsprojekt, für jedes Geschäftsmodell und für jede Unternehmensphase gibt es eine optimale Finanzierungsstruktur. Die Credit Suisse unterstützt Sie mit individuell ausgearbeiteten Finanzierungslösungen bei der Verwirklichung Ihrer Unternehmenspläne.



1.2 Welches ist für mich die passende Finanzierungsform?

Betriebskredit

Für Ihre unregelmässigen Finanzierungsbedürfnisse und zur Überbrückung saisonaler Liquiditätsschwankungen bietet der Betriebskredit die flexible Lösung: Mit einem Kontokorrentkredit oder einem Festvorschuss unterstützen wir Sie bei der Verwirklichung Ihrer Geschäftsziele. Der Betriebskredit dient zur Finanzierung des Umlaufvermögens und umfasst eine individuell festgelegte Kreditlimite, die Sie nach Bedarf ausschöpfen können. Der Zins berechnet sich nur auf dem tatsächlich genutzten Teil des Kredits. Der Betriebskredit verschafft sofortige Liquidität, ohne angelegte Vermögenswerte veräussern zu müssen.

Investitionskredit

Für die Finanzierung von Anlagen und des Umlaufvermögens (z. B. von Maschinen, Fahrzeugen, Einrichtungen usw.) wird meist ein genau festgelegter Betrag benötigt. Mit einem Investitionskredit können Sie solche Anschaffungen tätigen. Er wird als Festvorschuss zur Verfügung gestellt. Die Rückzahlung erfolgt am Tag der Fälligkeit.

Leasing

Das Leasing gilt als Alternative zum Investitionskredit. Mit dem Leasing können Sie Investitionsgüter nutzen, ohne dabei auf Eigenmittel oder zusätzliches Fremdkapital zurückgreifen zu müssen. Die Leasingssumme wird mit festen regelmässigen Zahlungen amortisiert.

Immobilienfinanzierung

Stehen Investitionen in Immobilien an, profitieren Sie von einer individuellen für Sie zusammengestellten Hypothekenfinanzierung. Sie können bei der Hypothek zwischen variablen oder fixen Zinssätzen wählen. Mit der Fixierung des Zinssatzes eliminieren Sie zwar das Risiko von Zinsschwankungen, können aber während der Laufzeit nicht mehr von sinkenden Marktzinsen profitieren. Möchten Sie beides, bietet sich eines unserer Hypothekenmodelle mit Zinsband an. Alternativ gibt es auch das Immobilienleasing, das attraktive Möglichkeiten eröffnet, die Kosten zu optimieren und den unternehmerischen Handlungsspielraum zu erweitern. Planen Sie, eine Liegenschaft zu erstellen? Dann lassen Sie sich von Ihrem Berater die flexible Baufinanzierung erklären.

Mezzanine

Mezzanine-Darlehen sind hybride Finanzierungsformen, die per Definition Charakteristika von Eigen- und Fremdmitteln in sich vereinen. CSA Mezzanine ermöglichen kleineren und mittleren Unternehmen mit guter und aussichtsreicher Ertragslage die Finanzierung einer Expansion, eines Management-Buy-outs oder einer Nachfolgeregelung.

Projektfinanzierung

Grossprojekte wie Firmenakquisitionen, Management-Buy-outs oder die Beschaffung von Mitteln auf dem Kapitalmarkt fallen in den Bereich der Projektfinanzierungen. Mit ihrer langjährigen Erfahrung ist die Credit Suisse in der Lage, für Sie ein Team von Fachleuten zusammenzustellen, das gemeinsam mit Ihnen eine individuelle, auf die jeweilige Situation zugeschnittene Lösung erarbeitet.

Kautio/Garantie

Muss die Bonität oder die Leistungsfähigkeit gegenüber Dritten bestätigt werden, stellt die Credit Suisse eine Bürgschaft oder eine Bankgarantie für Sie aus.

Akkreditiv/Dokumentarinkasso

Zur Absicherung des Schuldnerrisikos im Waren- und Dienstleistungsverkehr wird oft ein Akkreditiv gefordert. Dieses Instrument zur Zahlungssicherung ist weltweit anerkannt. Im Rahmen der strengen internationalen Regeln kann es individuell gestaltet und vielseitig eingesetzt werden. Die Credit Suisse unterstützt Ihre Firma diesbezüglich bei Exportvorhaben: Durch ein bestätigtes Akkreditiv sichert die Credit Suisse zudem das Transferrisiko und das politische Risiko ab. Auch im umgekehrten Fall kann die Bank helfen: Verlangt Ihr Lieferant eine Absicherung von Ihnen, stellt Ihnen die Credit Suisse ein Import-Akkreditiv innerhalb Ihrer Kreditlimite aus. Auch beim Dokumentarinkasso betätigt sich die Credit Suisse als Mittlerin zwischen Käufer (Importeur) und Verkäufer (Exporteur). Im Gegensatz zum Akkreditiv erfolgt die Auszahlung an den Verkäufer frühestens nach Erhalt der Zahlung durch die Bank des Exporteurs (Einreicherbank).



1.3 Die vier Phasen des Kreditprozesses.

Die vier Phasen des Kreditprozesses:



01

Kreditgesuch

Sie stellen die notwendigen Informationen im Kreditgesuch zusammen. Suchen Sie frühzeitig das Gespräch mit Ihrem Kundenberater.

02

Kreditanalyse

Die Credit Suisse prüft und beurteilt die Kreditwürdigkeit und -fähigkeit (Bonität) Ihres Unternehmens sowie die Qualität allfälliger Kreditsicherheiten. Diese bilden die Basis für die Risikoeinschätzung und die Rahmenbedingungen des Kredits.

03

Kreditkosten

Risikoklasse, Art des Kredits, allfällige Sicherheiten und die Gesamtbeziehung Ihres Unternehmens zur Credit Suisse sind Faktoren, welche die Kreditkosten beeinflussen.

04

Kreditbegleitung

Kreditbeziehungen verändern sich laufend, sei es durch periodische Rückzahlungen, Verlängerungen von fälligen Krediten oder die Anpassung von Zins- und anderen Konditionen. Ebenso überprüft die Credit Suisse regelmässig die Risikoeinschätzung der Kreditbeziehung.

2. Kreditgesuch



2.1 Ich spreche mit meinem Kundenberater.



Kreditgesuch

Kreditanalyse

Kreditkosten

Kredit-
begleitung

Informationen

Damit die Credit Suisse Ihren Kreditwunsch beurteilen kann, benötigt sie Angaben über Ihr Unternehmen. Das «Kreditgesuch für Firmenkunden» soll in erster Linie sicherstellen, dass die Bank über alle notwendigen Informationen verfügt. So kann sie Ihren Kreditantrag schneller und effizienter bearbeiten. Im Kreditgesuch ist auch eine Reihe von Dokumenten aufgeführt, die Sie beilegen müssen: zum Beispiel Bilanzen und Erfolgsrechnungen der letzten drei Jahre, Berichte der Revisionsstelle, falls gesetzlich vorgesehen, oder Angaben zu Sicherheiten. Zudem empfiehlt es sich, bei neu gegründeten Unternehmen, Übernahmen sowie anderen Spezialfinanzierungen einen Businessplan zu erstellen, der die Erfolgchancen des Geschäftsmodells aufzeigt.

Wie ein Businessplan aufgebaut werden kann, ist in unserer Publikation «Der Businessplan. Eine praxisorientierte Wegleitung.» detailliert beschrieben. Sie können diese Broschüre im Internet bestellen:

www.credit-suisse.com/unternehmen

Gespräch

Wenn Ihr Kundenberater das Kreditgesuch samt Beilagen erhalten und geprüft hat, wird er Sie zu einem Gespräch einladen, oder er besucht Sie an Ihrem Firmendomizil. Während dieses Gesprächs wird der Kundenberater auf gewisse Punkte im Kreditgesuch eingehen und bei einzelnen gegebenenfalls detailliertere Informationen verlangen. Aber dies ist nicht der Hauptzweck des Kreditgesprächs. Vielmehr möchte der Kundenberater Sie und Ihr Unternehmen kennenlernen. Er sammelt dabei Hintergrundinformationen, die nicht einfach tabellarisch in ein paar Zeilen abgehandelt werden können, aber wesentlich zum Gesamteindruck eines Unternehmens beitragen. Das können genauere Angaben zur Firmenstrategie sein, aber auch Informationen über Produktionsverfahren, Produkte, Dienstleistungen und Kunden. Die Credit Suisse weiss aus langjähriger Erfahrung: Es sind nicht nur die sogenannten «harten» Fakten, die Erfolg und Chancen eines Unternehmens spiegeln, sondern es ist das Gesamtbild, das aus zahlreichen Mosaikteilen entsteht. Alle Ihre Angaben und Informationen behandelt die Credit Suisse dabei selbstverständlich streng vertraulich.

2.2 Transparenz für beide Seiten.

Das «Kreditgesuch für Firmenkunden» dient nicht nur dem Informationsbedürfnis des Kundenberaters. Es soll auch Ihnen die Kreditanfrage erleichtern und Sie auf Fragen und Punkte aufmerksam machen, die Ihnen sonst vielleicht entgangen wären.

Seien Sie im Gespräch mit Ihrem Kundenberater offen. Die Vergabe eines Kredits beruht zum grössten Teil auf Vertrauen. Wenn dieses Vertrauen schon beim ersten Kontakt gestört wird, ist es später schwierig, die Glaubwürdigkeit wieder herzustellen. Sagen Sie, wenn Sie etwas nicht wissen, und legen Sie auch vermeintlich «negative» Tatsachen dar. Dem Kundenberater liegt viel daran, dass Sie Ihren Kredit erhalten.

Bei grösseren Vorhaben ist es empfehlenswert, einen Businessplan zu erstellen. Er hilft Ihnen, Ihre Unternehmensziele zu formulieren und zu überlegen, wie Sie diese erreichen wollen. Die Bank wiederum erhält mit einem durchdachten Businessplan strukturierte Informationen, die ihr als Grundlage für den Kreditentscheid dienen.

Nicht für jedes Vorhaben ist ein Businessplan notwendig. Oft genügt ein sorgfältig erarbeitetes Budget, dem ein realistisches Szenario zugrunde liegt, um ein Kreditgesuch besser beurteilen zu können.

Noch ein Tipp: Wenden Sie sich mit Ihrem Kreditwunsch möglichst früh an Ihren Kundenberater und rechnen Sie auch die Bearbeitungszeit der Bank in Ihren Zeitplan ein. Reden Sie vor dem Kreditgespräch auch mit Ihrem Treuhänder oder Finanzberater oder nehmen Sie ihn am besten gleich mit. Viele Fragen können so direkt vor Ort geklärt werden.

Bereiten Sie sich sorgfältig auf das Kreditgespräch vor und notieren Sie sich Ihre Fragen. Denn die Credit Suisse versteht das Kreditgespräch als Dialog: Nicht nur die Bank will etwas von Ihnen wissen, auch Sie als Kunde haben das Recht, umfassend über alle Aspekte des Kreditgeschäfts informiert zu werden.

So hilft Ihr Kundenberater beim Kreditgesuch:

- Er ist Ihr direkter Ansprechpartner in allen Bankfragen.
- Er beantwortet Fragen zum Kreditgesuch.
- Er führt mit Ihnen das Kreditgespräch.
- Er besucht bei Bedarf Ihre Firma.
- Er vertritt Sie beim Kreditspezialisten.
- Er erklärt Ihnen den Kreditentscheid.
- Er bespricht mit Ihnen die Risikobeurteilung.
- Er zeigt Ihnen Alternativen auf.
- Er nimmt Verbesserungsvorschläge entgegen.

2.3 Gewünschte Informationen im Kreditgesuch.

Firma

Sämtliche sachlichen und juristischen Informationen wie Adresse, Rechtsform, Eigentums- und Haftungsverhältnisse, Revisionsstelle usw.

Geschäftsführer oder Eigentümer

Name, Ausbildung, beruflicher Werdegang, Zivilstand, Bankbeziehung, Stellvertreter usw.

Profil der Firma

Mitarbeitende, Branche, Aktivitäten, Konkurrenz, Lieferanten, Kunden usw.

Kredit

Betrag, Finanzierungszweck, Amortisationsvorschlag, Drittverpflichtungen usw.

Sicherheiten

Grundpfanddeckung (Immobilien) oder kurante Deckung (Geldwerte)

Beilagen

Handelsregisterauszug und Betreibungsauskunft, Steuererklärung, Bilanzen/Erfolgsrechnungen der letzten drei Jahre inkl. gesetzlich vorgeschriebener Revisionsstellenberichte, Budget- und Liquiditätsplanung, Grundbuchauszug (falls Grundpfanddeckung), Baupläne (falls Grundpfanddeckung), Depotauszüge (falls kurante Deckung), Lebensversicherungspolicen (falls kurante Deckung) usw.

3. Kreditanalyse



3.1 Der Kreditspezialist analysiert das Kreditgesuch.



Kreditanalyse

Der Kreditspezialist hat Ihr Kreditgesuch, die Informationen aus dem persönlichen Gespräch und die schriftlichen Unterlagen von Ihrem Kundenberater erhalten. Er nimmt jetzt die Kreditanalyse vor, indem er alle Informationen zueinander in Beziehung setzt. Er kennt den Markt, die Wettbewerbs- und Konkurrenzsituation sowie die Wertschöpfungskette einer Branche. Insbesondere prüft er Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit, die Grundlagen für die Gewährung eines Kredits. Dabei bezieht sich die Kreditwürdigkeit auf persönliche Voraussetzungen

sowie auf Fach-, Management- und Sozialkompetenz. Die Kreditfähigkeit wiederum sagt aus, ob Sie aufgrund der gegenwärtigen und zukünftigen Vermögens- und Ertragssituation wirtschaftlich in der Lage sind und voraussichtlich sein werden, die Kreditsumme samt Zinsen fristgerecht und vereinbarungsgemäss zurückzahlen. Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit werden auch unter dem Begriff «Bonität» zusammengefasst. Falls für die Analyse notwendig, holt der Kreditspezialist mit Ihrem Einverständnis zusätzliche Auskünfte ein (Steuerverwaltung, Wirtschaftsdatenbanken, Referenzen usw.).

Nach Abschluss des Kreditgesprächs nimmt der Kundenberater mit dem Kreditspezialisten Kontakt auf.

Kundenberater und Kreditspezialist bilden zusammen Ihr «Kreditteam», das die spezifische Situation Ihres Unternehmens kennt und entsprechend bewerten kann.





3.2 Wichtigste Beurteilungsfaktoren und Anforderungen der Kreditanalyse.

Qualitative Faktoren		Bemerkungen
Angaben zur Firma	Werdegang, Tätigkeitsbereiche, Mitarbeitende, Eigentums- und Haftungsverhältnisse	
Management/Führung	<p>Führung: Kapazität und Aufgabenverteilung des Managements, Ausbildung, Fähigkeiten und Erfahrung, Stellvertretungs- und Nachfolgeregelung, Führungsinstrumente (insbesondere Planung der Liquidität)</p> <p>Informationspolitik: Pünktlichkeit, Vollständigkeit, proaktive Abgabe von risikorelevanten Informationen</p> <p>Gruppenorganisation: Transparenz und Logik von Organigramm und Kreuzbeziehungen, Abhängigkeiten von verbundenen Firmen</p> <p>Betreibungen: Anzahl und Betrag</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fähigkeit und Vertrauenswürdigkeit des Managements sind die Grundlagen für den Geschäftserfolg. ▪ Zur Früherkennung von unternehmensgefährdenden Krisen ist die Kenntnis über die Entwicklung der Liquidität von hoher Bedeutung. ▪ Eine transparente Informationspolitik fördert das Vertrauen der Bank in den Kreditnehmer. ▪ Bei Firmengruppen schaffen gruppeninterne Verflechtungen gegenseitige Abhängigkeiten, welche die einzelnen Unternehmen stark belasten können. ▪ Offene Betreibungen sind ein deutliches Signal für Liquiditätsprobleme in einem Unternehmen.
Markt und dessen Bearbeitung	<p>Markt: Marktanteile und -entwicklung, Kennen der Kundenbedürfnisse, Wettbewerbsvor- und -nachteile</p> <p>Marktstrategie: Transparenz, Inhalt, konsequente Umsetzung, Kontinuität</p> <p>Produkte/Dienstleistungen: Angebotspalette, Kundenausrichtung, Innovationsanstrengungen, Lebensdauer</p> <p>Abhängigkeiten: von Kunden, Lieferanten, Rohstoff- und Energiepreisen, Währungsschwankungen usw.</p> <p>Risiken: Kenntnis über und Absicherung von politischen (z. B. Gesetzgebung), technologischen (z. B. Substitution), operationellen (z. B. IT-Sicherheit) und marktbezogenen Risiken (z. B. Arbeitsmarktbedingungen)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Marktanteile und Wettbewerbsvor- und -nachteile einer Firma sind ein guter Indikator für deren zukünftige Entwicklung. ▪ Das Kennen der Stärken/Schwächen des eigenen Unternehmens bzw. der Gefahren/Chancen der Umwelt sind zentrale Erfolgsfaktoren für die Zukunft. ▪ Eine klare Strategie hilft, die vorhandenen Ressourcen gebündelt einzusetzen. ▪ Die Zusammenstellung des Produktsortiments, die Verteilung der Produktlebensdauer oder die Lancierung von Produktinnovationen geben frühzeitig Aufschluss über die zu erwartende Umsatzentwicklung. ▪ Jedes Unternehmen ist einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Das Erkennen der wesentlichen Risiken, denen die Firma durch die Geschäftstätigkeit ausgesetzt ist, ermöglicht eine ausreichende Absicherung dieser Risiken.
Rechnungswesen und aktueller Geschäftsgang	<p>Jahresrechnung: Revisionsstelle, Grundsätze der Rechnungslegung und der Gruppenkonsolidierung</p> <p>Budget / aktueller Geschäftsgang: Vollständigkeit und Erreichungsgrad des Budgets, aktueller Geschäftsgang, Auftragsbestand</p> <p>Ungedeckte Kredite: Die Summe aller ungedeckten Kredite sämtlicher Banken sollte in einem gesunden Verhältnis zu Eigenmitteln, Jahresumsatz und Cashflow stehen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bei juristischen Personen bedeutet der Revisionsbericht einer qualifizierten und ausgewiesenen Revisionsstelle zusätzliche Sicherheit für die Bank. ▪ Die genaue Risikobeurteilung von Firmengruppen ist nur mit einem konsolidierten Jahresabschluss möglich. ▪ Die Einhaltung des Budgets zeigt, dass sich das Unternehmen planmässig entwickelt und zukünftige Entwicklungen vorausschauend berücksichtigt werden. ▪ Angaben über den aktuellen Geschäftsgang schliessen die Informationslücke seit dem letzten Abschluss. ▪ Je kleiner die Kreditsumme verglichen mit diesen Eckzahlen einer Firma ist, desto geringer ist das Risiko für die Bank, dass der Kunde seinen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen kann.

Quantitative Faktoren		Bemerkungen
Finanzielle Aspekte	Vier Bereiche werden analysiert:	Neben allgemeingültigen Kennzahlen werden auch solche für spezifische Wirtschaftszweige errechnet und bewertet.
	Kapital- und Liquiditätumschlag Vorrat an Liquidität, Kapitalbindung	Illustrative Kennzahlen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Liquiditätsgrad II: Gibt an, zu welchem Grad das Unternehmen mit seinen liquiden Mitteln und Forderungen die kurzfristigen Schulden begleichen kann. Hinweis darauf, ob die Zahlungsfähigkeit gesichert ist. ▪ Kapitalbindung III: Gibt an, welcher Anteil des Umsatzerlöses für die Begleichung der Kreditoren aus Lieferungen und Leistungen beansprucht wird. ▪ Kurzfristige bereinigte Fremdkapitalbindung: Gibt an, welcher Anteil der Betriebsleistung für die Begleichung des netto kurzfristigen Fremdkapitals beansprucht werden muss. ▪ Gesamtkapitalrendite: Gibt Auskunft über die erzielte Rendite vor Steuern und Abschreibungen auf das Gesamtvermögen des Unternehmens. ▪ Finanzverschuldungsfaktor: Gibt Aufschluss darüber, wie viel Mal der Cashflow zur Rückführung der Finanzverbindlichkeiten erarbeitet werden muss. ▪ Finanzaufwand zu Nettoumsatz: Gibt an, welcher Anteil des Umsatzerlöses für den Zinsendienst aufgewendet werden muss. ▪ EF-Grad I: Zeigt auf, in welchem Umfang das Unternehmen Verluste auffangen kann, ohne die Rückzahlung des Fremdkapitals zu gefährden. ▪ Bereinigter Eigenfinanzierungsgrad: Beantwortet die Frage, wie das betriebsnotwendige Nettovermögen mit Eigenkapital finanziert ist. ▪ Umsatzwachstum: Berechnet die Veränderung des Umsatzes gegenüber dem Vorjahr. Ein moderates Wachstum weist das geringste Risiko auf.
	Zinsdeckung/Profitabilität Erarbeitete Mittel, Verschuldungskapazität	
	Bilanzstruktur Höhe des Eigenkapitals, Verschuldung	
	Wachstum	
Weitere Faktoren		Bemerkungen
Kreditzweck	Kreditzweck	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Der Kreditzweck muss immer begründet sein. ▪ Die Credit Suisse meidet Kreditgeschäfte, die <ul style="list-style-type: none"> – ihrem Ansehen Schaden zufügen können; – zum Zweck der Rechtsumgehung getätigt werden; – zur Finanzierung von umweltschädigenden Projekten dienen und aus denen der Bank eine Kausalhaftung erwachsen könnte. ▪ Wird der vereinbarte Kreditzweck während der Laufzeit nicht eingehalten, so wird der Kredit neu beurteilt.
Anforderung an Kreditkunden	Unerwünschte Kreditkunden	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Credit Suisse meidet Kreditgeschäfte mit unerwünschten Kunden. Darunter fallen Kunden, <ul style="list-style-type: none"> – die gegen Gesetze oder ethische Grundsätze verstossen; – deren Informationsverhalten eine Beurteilung der Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit erschwert oder verunmöglicht. ▪ Es werden keine Kredite allein aufgrund eines guten Namens gewährt.
Rückführung	Zuverlässigkeit der Quellen für die Kreditrückführung	Die Herkunft der Mittel für die Kreditrückzahlung muss klar sein.
Tragbarkeit	Fähigkeit des Kreditnehmers, aufgrund der erwarteten Entwicklung und der bereits bestehenden Verpflichtungen seine Zins- und Kreditrückzahlungen zu leisten	Die Tragbarkeit von Zinsen und Kreditrückzahlungen muss in Form einer Tragbarkeitsrechnung nachgewiesen werden, die auf Budgets, Mittelflussrechnungen und Liquiditätsplänen basiert.

4. Kreditrisiko: ein Teil der Kreditanalyse

Nachdem Kreditwürdigkeit und -fähigkeit des Gesuchstellers vom Kreditspezialisten geprüft worden sind, erfolgt die Zuteilung des Kredits zu einer bestimmten Risikoklasse. Der Kreditspezialist stützt sich dabei auf die Erkenntnisse der Kreditanalyse unter Berücksichtigung allfällig vorhandener Sicherheiten.

4.1 Der Kredit wird einer Risikoklasse zugeteilt.



Basis

Kredite mit vergleichbaren Risiken sind jeweils in einer Risikoklasse zusammengefasst. Eine Risikoklasse (auch Rating genannt) zeigt die erwartete Wahrscheinlichkeit eines Kreditausfalls. Je nach Risikoklasse fällt der Kreditspezialist den entsprechenden Kreditentscheid, wobei Sicherheiten einen Einfluss auf die Zuteilung zu einer bestimmten Risikoklasse haben können. Besteht ein hohes bis sehr hohes Risiko (Kredit und Zinsen können unter Umständen nicht

bezahlt werden), wird die Credit Suisse Vorschläge zur Änderung der Rahmenbedingungen machen. So kann beispielsweise eine Änderung der Kredithöhe dazu führen, dass Sie den gewünschten Kredit erhalten. Auf der anderen Seite kann auch ein positiver Entscheid mit Auflagen verknüpft sein, wie zum Beispiel mit der Bedingung, dass der Kreditnehmer seinen gesamten Kontoumsatz über die Credit Suisse abwickeln muss.

4.2 Das Risikoklassensystem sorgt für klare Verhältnisse.

Aufgrund der individuellen Analyse teilt die Credit Suisse alle Kredite in Risikoklassen ein. Diese Aufteilung dient verschiedenen Zwecken: Zum einen können Kreditentscheide auf einer einheitlichen Beurteilungsgrundlage gefällt werden, und zum anderen erleichtert dieses System die Bestimmung von zeitlichen Fristen, nach denen ein laufender Kredit neu beurteilt wird. Bei dieser periodischen Wiederbeurteilung wird auch überprüft, ob die Risikoklasse eines Kredits noch der aktualisierten Einschätzung entspricht.

Die Zuteilung eines Kredits zu einer Risikoklasse nimmt der Kreditspezialist vor. Dabei stützt er sich auf die bei der Kreditanalyse gewonnenen Erkenntnisse über Kreditwürdigkeit und -fähigkeit des Kreditnehmers sowie auf allfällig vorhandene Sicherheiten.



4.3 Risiko – das Geschäft der Bank.

Das Eingehen von Risiken gehört zum Geschäft einer Bank und wird deshalb sorgfältig vorgenommen. Nachfolgend finden Sie eine Übersicht über die einzelnen Risikoklassen der Credit Suisse. Bei einer Einteilung in die Risikoklassen CR14 und höher wird in der Regel kein neuer Kredit gewährt. Bei mittleren Risiken müssen die Aussichten zudem stabil oder positiv sein.

Aufgrund von Portfolioüberlegungen sind weitere Einschränkungen möglich. Das heisst: Um generell zu hohe Risiken zu vermeiden, betreibt die Credit Suisse eine aktive Steuerung ihres Kreditportfolios. Sie will ihre Kredite breit nach Branchen, Regionen, Betriebsgrössen und Risikoklassen diversifizieren.

Rating-Klassen der Credit Suisse

Kundenrating	Beschreibung	Vergleich S & P	Vergleich Moody's
CR01–CR04	Geringstes Risiko Der Kreditnehmer verfügt über eine hervorragende Bonität und ist in der Lage, schwerste ungünstige Entwicklungen zu absorbieren.	AAA	Aaa
		AA+	Aa1
		AA	Aa2
		AA–	Aa3
		A+	A1
CR05–CR06	Sehr geringes Risiko Der Kreditnehmer verfügt über eine sehr gute Bonität und ist in der Lage, schwere ungünstige Entwicklungen zu absorbieren.	A	A2
		A–	A3
		BBB+	Baa1
		BBB	Baa2
		BBB–	Baa3
CR07–CR10	Geringes Risiko Der Kreditnehmer verfügt über eine gute Bonität und ist in der Lage, ungünstige Entwicklungen zu absorbieren.	BB+	Ba1
		BB	Ba2
		BB–	Ba3
		BB	Ba2
		BB–	Ba3
CR11–CR13	Mittleres Risiko Der Kreditnehmer verfügt über eine genügende Bonität, um kommende unerwartete negative Entwicklungen zu absorbieren; kreditgefährdende Änderungen sind nicht zu erwarten.	BB	Ba2
		BB–	Ba3
		B+	B1
		B	B2
		B–	B3
CR14–CR16	Hohes Risiko Der Kreditnehmer verfügt über eine limitierte Bonität, um kommende unerwartete negative Entwicklungen zu absorbieren; Gefahr des Zahlungsverzugs.	CCC+	Caa1
		CCC	Caa2
		CCC–	Caa3
		CC	Ca
		C	C
CR17–CR18	Sehr hohes Risiko Der Kreditnehmer verfügt über eine sehr limitierte Bonität, um kommende unerwartete negative Entwicklungen zu absorbieren; stark anfällig für Zahlungsverzug; Vertragsverletzung, Kreditkündigung, Kapitalverlust, Überschuldung, Betreibungsbegehren bzw. Insolvenzerklärung des Schuldners sind zu erwarten.	CCC+	Caa1
		CCC	Caa2
		CCC–	Caa3
		CC	Ca
		C	C

Ratings Copyright © 2008 Moody's, Standard & Poor's und Credit Suisse.

5. Kreditsicherheiten: ein Teil der Kreditanalyse

Die Zuteilung zu einer bestimmten Risikoklasse und allfällig vorhandene Sicherheiten stehen in einem engen Zusammenhang. Selbst ein Kredit mit hohem Risiko kann durch entsprechende Sicherheiten in eine tiefere Risikoklasse kommen.

5.1 Sinn und Zweck von Sicherheiten.



Grundsätzlich will die Credit Suisse Ihrem Unternehmen einen Kredit gewähren. Das ist schliesslich ihr Geschäft und entspricht ihrer Kreditpolitik. Im Zentrum einer Kreditvergabe steht die Bonität eines Kreditnehmers. Denn die Bank ist ihren anderen Kunden gegenüber verpflichtet, deren Geld möglichst sicher anzulegen. Zur Verringerung des Risikos kann die Bank Sicherheiten verlangen, auf die sie im Fall von Zahlungsunfähigkeit zurückgreifen kann. Sicherheiten können einen positiven Einfluss auf den Kreditentscheid und den Kreditzins

haben. So kann zum Beispiel ein Kreditnehmer mit erhöhtem Risiko durch gute Sicherheiten in eine vergleichsweise tiefere Risikoklasse kommen und bezahlt daher weniger für seinen Kredit.

Eine für die Bank optimale Sicherheit hat drei Eigenschaften: hoher Wert, schnelle Verwertbarkeit sowie kleiner Aufwand zur Wertbeurteilung und zur Handhabung/Aufbewahrung der Sicherstellung.

5.2 Bewertung von Sicherheiten.

Bewertung

Eine Sicherheit wird nie zu 100 % als Deckung angerechnet, da sie auch die laufenden Zinsen sicherstellen soll und der Wert vieler Realsicherheiten Schwankungen unterworfen ist. Darum werden zum Beispiel bei einem Geldkonto 95 % des aktuellen Wertes als Sicherheit gutgeschrieben, bei Bauland dagegen nur 50 %.

Bei Krediten ohne Sicherheiten verbindet die Credit Suisse die Kreditzusage i. d. R. mit Auflagen, um ihr Risiko zu mindern:

- Der Kreditnehmer muss den gesamten Kontoumsatz über die Credit Suisse abwickeln.
- Bei Neugründungen wird in aller Regel eine Solidarbürgschaft des Hauptaktionärs verlangt.



5.3 Belehnung der Sicherheiten.

Sicherheiten	Verbessert die Risikoklasse	Belehnungshöhe (in % Kurs- bzw. Verkehrswert) ¹	Bemerkungen
Frei verfügbare Kontoguthaben	Stark	95 %	Bei Gesellschaften der Credit Suisse Group
Festgeldanlagen (Restlaufzeit weniger als 1 Jahr)	Stark	95 %	Bei Gesellschaften der Credit Suisse Group
Fiduziarische Festgeldanlagen (Restlaufzeit weniger als 1 Jahr)	Stark	40–95 %	
Kassenobligationen	Stark	70–90 %	Bei Gesellschaften der Credit Suisse Group
Obligationen	Stark	0–95 %	
Aktien und ähnliche Papiere	Stark	0–70 %	
Anlagefonds	Stark	0–90 %	
Edelmetalle	Stark	0–70 %	
Lebensversicherungspolice (Schweizer Gesellschaften)	Stark	80–95 %	Basis: aktuelle Rückkaufswerte
Garantien erstklassiger Banken	Stark	95 %	
Selbstbewohnte Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen	Stark Mittel	1. Hypothek bis 66 % 2. Hypothek bis 80 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nicht finanziert werden in der Regel Objekte im Ausland und Spekulationsobjekte. ▪ Jährliche Amortisation minimal 0,5 %. ▪ Luxus- und Liebhaberobjekte erfahren eine tiefere Belehnung und höhere Amortisationen. ▪ Bei Schuldern mit guter Bonität können die Belehnungsrichtlinien teilweise überschritten werden. Die höhere Belehnung muss jedoch mittels höherer Amortisationen kurz- bis mittelfristig zurückgeführt werden.
Mehrfamilienhäuser	Stark Mittel	1. Hypothek bis 66 % 2. Hypothek bis 75 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nicht finanziert werden in der Regel Objekte im Ausland und Spekulationsobjekte. ▪ Bei Mietobjekten wird ein aktueller Mieterspiegel verlangt, und die Mietzinskonto sollten bei der Credit Suisse geführt werden. ▪ Jährliche Amortisation minimal 1 %. ▪ Luxus- und Liebhaberobjekte erfahren eine tiefere Belehnung und höhere Amortisationen. ▪ Bei Schuldern mit guter Bonität können die Belehnungsrichtlinien teilweise überschritten werden. Die höhere Belehnung muss jedoch mittels höherer Amortisationen kurz- bis mittelfristig zurückgeführt werden.
Ferienhäuser und -wohnungen	Mittel	Gesamtbelehnung bis 66 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jährliche Amortisation minimal 1,5 %. ▪ Luxus- und Liebhaberobjekte erfahren eine tiefere Belehnung und höhere Amortisationen.
Geschäfts- und Bürohäuser	Mittel	Hypothek bis 66 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Höhere Belehnung abhängig von Bonität des Schuldners und Qualität/Standort des Pfandobjekts. ▪ Bei Mietobjekten wird ein aktueller Mieterspiegel verlangt, und die Mietzinskonto sollten bei der Credit Suisse geführt werden. ▪ Jährliche Amortisation minimal 2 %.
Industrie- und Gewerbebauten	Mittel	Gesamtbelehnung bis 50 %	Jährliche Amortisation minimal 5 % (Industrie) bzw. 3 % (Gewerbe)
Bauland (eingezont, erschlossen)	Mittel	Gesamtbelehnung bis 50 %	Wenn nicht innerhalb von zwei Jahren überbaut, jährliche Amortisation minimal 3 %
Zusatzdeckungen/Verstärkung			
Todesfallrisikopolice	Kaum		Vor allem bei ungedeckten Einzelkrediten häufig verlangt
Bürgschaftsverpflichtungen	Kaum		Bei ungedeckten Krediten an juristische Personen wird häufig eine Solidarbürgschaft des Unternehmers verlangt.

¹ Sofern Kredit und Deckung auf die gleiche Währung lauten.

6. Kreditkosten

Die Bonität (Kreditwürdigkeit und -fähigkeit) eines Kreditnehmers unter Berücksichtigung allfälliger Sicherheiten bestimmt auch die Kosten eines Kredits. Ein Kredit mit geringem Risiko hat einen tieferen Preis als ein Kredit mit höherem Risiko.



6.1 Wie viel kostet mich mein Kredit?



Preis

Sie haben den gewünschten Kredit zugesprochen bekommen. Doch wie jedes Produkt und jede Dienstleistung hat auch ein Kredit seinen Preis: Zinsen, die je nach Kredithöhe, Laufzeit, Risikoklasse, Kundenbeziehung und Marktsituation variieren können. Zudem fällt bei jedem Gesuch, unabhängig von der Kredithöhe, auch Zeit- und Bearbeitungsaufwand an, der mit Gebühren und Spesen abgegolten wird. Bei Kontokorrentkrediten werden Kommissionen verrechnet. Zusammenfassend lässt sich sagen: Die Kosten eines Kredits werden anhand eines Preismodells berechnet, wobei einzelne Komponenten die Besonderheiten Ihres Unternehmens widerspiegeln.

6.2 Die Kosten der Bank.

Der Preis Ihres Kredits setzt sich aus Zinsen und Gebühren zusammen. Aber auch für die Bank ist ein Kredit mit Kosten und Kommissionen verbunden. Zum Beispiel Eigenmittelkosten, das heisst die Verzinsung des gesetzlich vorgeschriebenen Eigenkapitalanteils, mit dem der Kredit unterlegt sein muss. Oder Refinanzierungskosten, also der Zins, den die Bank für die Beschaffung des ausgeliehenen Geldes bezahlen muss. Die Risikokosten berücksichtigen eventuelle Zins- und Kreditverluste der jeweiligen

Finanzierung. Sie hängen von der Bonität eines Kreditnehmers unter Berücksichtigung allfälliger Sicherheiten ab. Zudem fallen Betriebskosten für Personal und Infrastruktur an. Doch rechnet die Credit Suisse die einzelnen Kostenfaktoren nicht einfach auf, sondern berücksichtigt die Marktsituation und die bestehende Kundenbeziehung – was eine differenziertere, individuelle Preisgestaltung erlaubt.

6.3 Faktoren, welche die Kosten Ihres Kredits beeinflussen.

Preisfaktoren

Marge, Kommissionen
und Gebühren

Eigenmittelkosten

Betriebskosten

Risikokosten

Refinanzierungs-
kosten

Marge, Kommissionen und Gebühren

Wie jedes Unternehmen steht die Credit Suisse im Wettbewerb und richtet ihre Preise nach der aktuellen Marktsituation aus.

Eigenmittelkosten

Verzinsung des gesetzlich vorgeschriebenen Eigenkapitalanteils, mit dem der Kredit unterlegt werden muss.

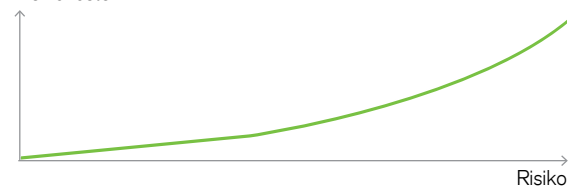
Betriebskosten

Kosten für Personal, Infrastruktur usw., die bei der Bearbeitung und Abwicklung von Kreditgeschäften entstehen.

Risikokosten

Risikokosten sind die statistisch ermittelten Zins- und Kreditverluste der einzelnen Risiken pro Kredit. Je höher das Risiko eines Kredits, desto mehr Risikokosten fallen an.

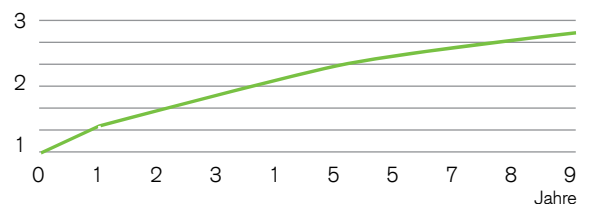
Risikokosten



Refinanzierungskosten

Kosten für die Beschaffung des ausgeliehenen Geldes. Diese Kosten sind abhängig von der aktuellen Situation am Geld- und Kapitalmarkt sowie von der Höhe und Laufzeit des Kredits.

% Zinsstruktur



7. Kreditbegleitung

Sind Sie mit den Konditionen des zugesprochenen Kredits einverstanden, erhalten Sie den Kreditvertrag. Sobald die Credit Suisse diesen Vertrag unterschrieben von Ihnen zurückbekommen hat und allfällige Auflagen erfüllt worden sind, gibt sie den Kredit frei.



7.1 Die Kreditbeziehung während der Laufzeit.



Beurteilung

Weil sich die Verhältnisse während der Laufzeit des Kredits ändern können, überprüft die Bank laufend die Einhaltung der Kreditbedingungen. Eventuell auftauchende Risiken will sie frühzeitig erkennen. Aus diesem Grund wird die Kreditvergabe in regelmässigen Abständen neu beurteilt. Als Kreditnehmer schaffen Sie eine auf Vertrauen basierende Kreditbeziehung, indem Sie sich an die vertraglichen Vereinbarungen halten, möglichst offen über Ihre laufende Geschäftstätigkeit informieren und den Kontakt zu Ihrem Kundenberater aufrechterhalten.

Der Weg zur Rückzahlung

Nicht nur die Kreditüberwachung, auch die Überprüfung der Rückzahlung gehört zu den Aufgaben einer Bank. Der Kreditnehmer muss die Rückführungsquelle des Kredits, also die Herkunft der Mittel, klar aufzeigen können. Normalerweise erfolgt die Rückzahlung aus den in der Firma erarbeiteten Mitteln. Das heisst: Die Firma muss mit ihrer Geschäftstätigkeit einen genügend hohen Ertrag bzw. Cashflow erzielen, um ihren Verpflichtungen (Zinsen, Amortisation) nachkommen zu können. Es empfiehlt sich, der Bank ausser den Abschlusszahlen auch jährlich Budgets, Soll-Ist-Vergleiche und Liquiditätspläne einzureichen. Eine entsprechende Klausel zur jährlichen Einreichung von Bilanz und Erfolgsrechnung ist in den Kreditverträgen enthalten. Im Bilanzgespräch mit dem Kundenberater werden dann die relevanten Eckdaten besprochen und die Zukunft des Unternehmens wird diskutiert. Denn für die Credit Suisse ist ein Kredit eine Investition in die Zukunft: in die eigene – und auch in die des Kunden.

7.2 Warnsignale für die Bank bei der Kreditüberwachung.

Probleme entstehen meist nicht von einem Tag auf den anderen. Anzeichen, die auf kommende Schwierigkeiten hindeuten können, sind etwa:

- Verspätetes Zahlen von Zinsen und Amortisationen
- Betreibungen
- Unangemeldete Limitenüberschreitungen
- Steigende, ständige Kreditbeanspruchung
- Abnehmende Eingänge auf dem Kontokorrent
- Scheinbar grundloser Abbau von Kapitalanlagen
- Unbegründete, verspätete Einreichung der Jahresabschlüsse
- Unklare Pläne zur Nachfolgeregelung von Schlüsselpersonen
- Häufige Wechsel im Management
- Unbegründeter Wechsel der Revisionsstelle
- Ständig neue, wenig erfolgreiche Diversifikation



- Überhöhte Privatentnahmen
- Verschiebung von Vermögenswerten aus dem Geschäfts- ins Privatvermögen
- Unverhältnismässiger Anstieg der Lieferantenschulden
- Überdurchschnittlicher Anstieg des Warenlagers
- Stark sinkender Auftragseingang
- Mängel im Rechnungswesen

- Finanzierung von Verlusten mit Betriebskrediten
- Aufbau neuer Kreditbeziehungen ohne Mitteilung an die Bank
- Personalunion von VR/CEO/Aktionär (Stichwort: Corporate Governance)
- Konsolidierung von Minderheitsbeteiligungen
- Aktivdarlehen ohne betriebliche Notwendigkeit

Stellt der Kundenberater solche oder andere Warnsignale fest, wird er Sie darauf ansprechen.



7.3 Tipps für eine dauerhafte Kreditbeziehung.

Zum Schluss einige Tipps, wie Sie Ihre Kreditbeziehung optimal gestalten können:

- Mit einer langfristigen Kreditbeziehung ermöglichen Sie Ihrer Bank, besser auf Ihre Bedürfnisse einzugehen.
- Konzentrieren Sie sich nach Möglichkeit auf nur eine Bank. Denn die Gesamtbeziehung kann die Kreditkonditionen positiv beeinflussen.
- Transparenz und Ehrlichkeit sind die Basis für eine dauerhafte Kreditbeziehung. Regelmässige persönliche Kontakte mit Ihrem Kundenberater fördern das gegenseitige Vertrauen und festigen die Geschäftsbeziehung.
- Bereiten Sie das Kreditgespräch sorgfältig vor. Stellen Sie Ihrem Kundenberater die wichtigsten Unterlagen bereits vor dem Gespräch zu. Notieren Sie sich vorher Ihre Fragen.
- Prüfen Sie Ihre Unterlagen und Informationen für die Bank auf deren Richtigkeit und Aktualität. Ein klarer Aufbau hilft Ihnen und der Bank, sich in den Dokumenten schnell und einfach zurechtzufinden.
- Setzen Sie sich vor dem Kreditgespräch mit Ihrem Treuhänder oder Berater zusammen. Nehmen Sie ihn auch zu Besprechungen mit. Viele Fragen lassen sich dann einfacher beantworten.
- Besprechen Sie mit Ihrem Kundenberater den Kreditentscheid und die Risikobeurteilung. Lassen Sie sich von ihm aufzeigen, ob und mit welchen Massnahmen bessere Konditionen erreicht werden können.
- Reichen Sie Ihre Unterlagen der Bank rechtzeitig ein. Unbegründete Verzögerungen oder sogar Unterlassungen werden von der Bank als Warnsignal aufgefasst.
- Vermeiden Sie unangekündigte Kreditüberziehungen. Informieren Sie Ihren Kundenberater frühzeitig über zusätzlichen kurzfristigen Kapitalbedarf.
- Achten Sie auf die Einhaltung von vertraglichen Verpflichtungen.



CREDIT SUISSE (Schweiz) AG

Postfach 100

CH-8070 Zürich

credit-suisse.com/businesseasy

Die bereitgestellten Informationen dienen Werbezwecken. Sie stellen keine Anlageberatung dar, basieren nicht auf andere Weise auf einer Berücksichtigung der persönlichen Umstände des Empfängers und sind auch nicht das Ergebnis einer objektiven oder unabhängigen Finanzanalyse. Die bereitgestellten Informationen sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar. Diese Informationen wurden von der Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend «CS») mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Meinungen repräsentieren die Sicht der CS zum Zeitpunkt der Erstellung und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Sie stammen aus Quellen, die für zuverlässig erachtet werden. Die CS gibt keine Gewähr hinsichtlich des Inhalts und der Vollständigkeit der Informationen und lehnt, sofern rechtlich möglich, jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung der Informationen ergeben. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Die Informationen in diesem Dokument dienen der ausschliesslichen Nutzung durch den Empfänger. Weder die vorliegenden Informationen noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten von Amerika versandt, dorthin mitgenommen oder in den Vereinigten Staaten von Amerika verteilt oder an US-Personen (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung) abgegeben werden. Ohne schriftliche Genehmigung der CS dürfen diese Informationen weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. In Abhängigkeit von den Verkaufs- und Marktpreisen oder Änderungen der Rückzahlungsbeträge kann bei Anleihen das ursprünglich investierte Kapital aufgezehrt werden. Investitionen in solche Instrumente sollten mit Vorsicht getätigt werden. Aktien können Marktkräften und daher Wertschwankungen, die nicht genau vorhersehbar sind, unterliegen. Zu den Hauptrisiken von Immobilienanlagen zählen die begrenzte Liquidität im Immobilienmarkt, Änderungen der Hypothekenzinssätze, die subjektive Bewertung von Immobilien, immanente Risiken im Zusammenhang mit dem Bau von Gebäuden sowie Umweltrisiken (z. B. Bodenkontaminierung). Ihre personenbezogenen Daten werden in Übereinstimmung mit der Datenschutzerklärung der Credit Suisse verarbeitet, die an Ihrem Wohnsitz über die offizielle Website der Credit Suisse <https://www.credit-suisse.com> abrufbar ist. Die Credit Suisse Group AG und ihre Tochtergesellschaften nutzen unter Umständen Ihre grundlegenden personenbezogenen Daten (z. B. Kontaktangaben wie Name und E-Mail-Adresse), um Ihnen Marketingunterlagen in Zusammenhang mit ihren Produkten und Dienstleistungen bereitzustellen. Falls Sie solche Unterlagen nicht mehr erhalten möchten, wenden Sie sich bitte jederzeit an Ihre Kundenberaterin oder Ihren Kundenberater. Copyright © 2020 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.