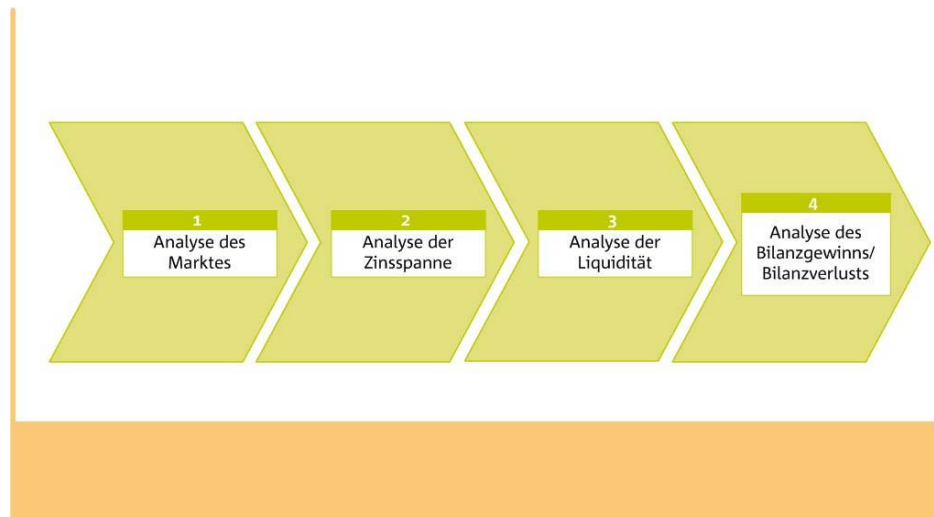


Vertiefende Analyse

Wenn Sie genauer wissen möchten, warum Ihre Entscheidungen erfolgreich oder weniger erfolgreich waren, erstellen Sie eine vertiefende Analyse Ihrer Ergebnisse.

Dabei gehen Sie in vier Schritten vor:



1. Analyse des Marktes

Im ersten Schritt geht es für Sie darum, Ihre Position am Markt einzuschätzen.

- Wie liegen Ihre Zinssätze im Vergleich zum Marktdurchschnitt? Vergleichen Sie Ihre Zinssätze aus dem Controllingblatt mit den Durchschnittszinssätzen aus dem Marktanalysepaket 3.
- Wie hoch sind Ihre Marktanteile? Setzen Sie die von Ihnen erzielten Volumina für jedes Kredit- und Einlagengeschäft aus der Bilanz in Beziehung zu den Gesamtvolumina der Kredit- und Einlagengeschäfte aus dem Marktanalysepaket 2.
- Wie hoch ist die Anzahl Ihrer Filialen und Kundenterminals im Vergleich zum Marktdurchschnitt? Vergleichen Sie hierbei die eigene Anzahl an Filialen und Kundenterminals mit den Durchschnittswerten aus Marktanalysepaket 1.
- Wie hoch sind Ihre Ausgaben für Werbung und Aus- und Weiterbildung im Vergleich zum Marktdurchschnitt? Vergleichen Sie hierbei Ihre Ausgaben aus dem Controllingblatt mit den Durchschnittswerten aus Marktanalysepaket 1.

2. Analyse der Zinsspanne

Bei der Analyse der Zinsspanne ermitteln Sie das Verhältnis zwischen Ihren Zinserträgen aus dem Kreditgeschäft gegenüber Ihren Zinsaufwendungen im Einlagengeschäft. Schauen Sie sich hierzu die Zinsspannenrechnung unter folgenden Fragen an:

- Ist das Verhältnis zwischen Zinserträgen zu Zinsaufwendungen mindestens 2,5 : 1?
- Reicht Ihre Zinsspanne aus, um Ihre Investitionen zu finanzieren, einen guten Gewinn zu erzielen und dabei keinen Notkredit zu erhalten?

3. Analyse der Liquidität

Gehen Sie die Liquiditätsrechnung mit Hilfe folgender Fragen durch:

- Wie hoch sind Ihre liquiden Mittel? Reichen sie aus, um Ihren Zahlungsverpflichtungen (Zinsen für Einlagen, Kosten für Filialen und Mitarbeiter usw.) nachzukommen? Oder sind Sie möglicherweise zu hoch und damit nicht optimal verwendet?
- Ist es zu einer Zu- oder Abnahme der liquiden Mittel gegenüber dem vorigen Geschäftsjahr gekommen? Warum?
- Bei welchen Positionen gab es gegenüber dem vorigen Geschäftsjahr die stärksten Veränderungen? Was bedeutet das für Ihre zukünftigen Entscheidungen?
- Wie hoch sind aktuell Ihre liquiden Mittel, das heißt: Ihr Guthaben bei der Bundesbank? Wie ist dieses entstanden: Durch die Mittelzuflüsse und Mittelabflüsse aus Ihrer normalen Geschäftstätigkeit oder durch einen Notkredit?

4. Analyse des Bilanzgewinns / Bilanzverlusts

Über die Analyse Ihres Bilanzgewinns bzw. -verlusts ermitteln Sie, wie dieser genau zustande gekommen ist. Sie versuchen herauszufinden, welche Faktoren dafür entscheidend waren. Bei der Analyse benötigen Sie vor allem die Gewinn- und Verlustrechnung.

Folgende Fragen helfen Ihnen dabei:

- Bei welchen Posten sind die Erträge besonders hoch?
- Hat die Zinsspanne für einen zufriedenstellenden Gewinn ausgereicht?
- Wurden auch genug Einnahmen durch Gebühren- und Provisionserträge erzielt?
- Wie hoch waren die betrieblichen Aufwendungen insgesamt?
- Bei welchen Posten sind die Aufwendungen besonders hoch?

Tipp

Marktanalysen

Der Kauf der Marktanalysen ist Voraussetzung für eine tiefergehende Analyse Ihrer Ergebnisberichte.

Optimaler Einsatz Ihrer Mittel

Wenn das Guthaben bei der Bundesbank nur geringfügig höher ist, als es die Mindestreserve vorschreibt, haben Sie mit den Ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln optimal gewirtschaftet.

**Komplette Informationen zur Vertiefenden Analyse im Online-Handbuch:
Menüpunkt Ergebnisberichte**