



Exportorientierte KMU und Credit Suisse – erfolgreiche Zusammenarbeit in Zeiten starker Regulierung

Datum: 4. November 2010
Erstellt von: Jörg Beer, Leiter Corporate Banking
Marktgebiet Aarau

Agenda

- Offering der Credit Suisse
- Produkte und Einfluss der Regulierungen auf Sie
- Marktinformationen:
Basisinformationen und Vorsprung
- Netzwerke, die Sie tragen



Wer Sie heute durch die Präsentation führt



Jörg Beer

Leiter Corporate Banking Marktgebiet Aarau

CREDIT SUISSE AG

Bahnhofstrasse 20

Postfach 2503

5001 Aarau

Telefon: +41 62 836 32 85

Mail: joerg.beer@credit-suisse.com

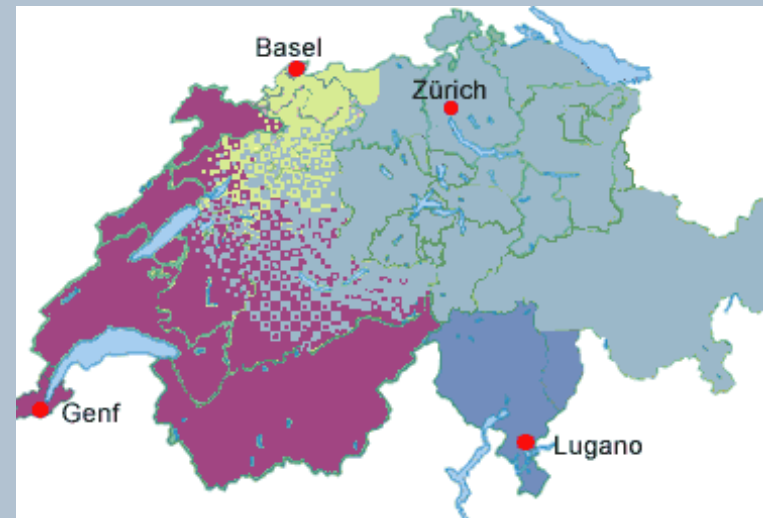
Wir sind für Sie da - in Ihrer Nähe

8 Regionen in der Schweiz sind aufgeteilt
in 24 Marktgebiete



Regionale Berater werden von 4 Trade Finance
Centers in der Schweiz unterstützt für

- Letters of Credit/Akkreditiv
- Documentary Collections
- Guarantees



Offering der Credit Suisse: Internationale Unternehmen (Export/Import)

Produkte und Dienstleistungen	Marktinformationen	Netzwerke
<p>Finanzierung Fester Vorschuss oder Kontokorrent (in USD, EUR, JPY, GBP, CAD, SEK, NOK, DKK, AUD, NZD, HKD, SGD, ZAR)</p> <p>Zahlungsverkehr Basisprodukte, inkl. EUR Kreditkarte und E-Banking Auslandszahlungsverkehr (SEPA, Int. Multibank) Cash Pooling/Concentration (Fides)</p> <p>Devisen Handel (Spot) Währungs- und Zinsabsicherung (Hedging)</p> <p>Anlagen und Asset Liability Mgmt Beratungsprozess DCD, Finer Revexus, Treuhand/Fiduz., Cash Invest EUR</p> <p>Trade Finance Akkreditiv, Dokumentarinkasso und Garantien, Exportfinanzierung, SERV - Produkte Commodities Trading</p> <p>M&A National and International</p>	<p>Global Research Länder- und Branchenbericht Währungen, Zinsen</p> <p>Schweizer Research Branchenhandbuch und Analyse Immobilienstudie</p> <p>Dritte (Hochschulen und Osec) Korruptionsprävention (HTW Chur) Risikomgmt bei Internationalisierung (Pipeline: HSW Freiburg) Internationalisierungsverhalten von KMU (HSW Freiburg) Exportbarometer (Credit Suisse/Osec)</p> <p>Unternehmerreisen¹⁾ <ul style="list-style-type: none"> ▪ China und Vietnam ▪ Indien ▪ Mitteleuropa </p>	<p>Osec Beratung und Begleitung bei Internationalisierungsprojekten (Export/Import und Standortpromotion) Zugang Swiss Business Hubs vor Ort (Informationsquelle und Beratung) Positionierung (Newsletter, Online, GO! Magazin, Gemeinsame Events) Vermittlung von Kunden an Credit Suisse</p> <p>Weitere Kooperationspartner Anwälte, Audit Firmen</p> <p>Swiss Export¹⁾ <ul style="list-style-type: none"> ▪ Positionierungsplattform bei KMU </p> <p>Handelskammern¹⁾ <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vor Ort Expertise (Reiseorganisation) </p> <p>Korrespondenzbanken-Netz¹⁾</p>

Offering der Credit Suisse: Highlights

Produkte und Dienstleistungen

Finanzierung ←

Fester Vorschuss oder Kontokorrent
(in USD, EUR, JPY, GBP, CAD, SEK, NOK,
DKK, AUD, NZD, HKD, SGD, ZAR)

Zahlungsverkehr

Basisprodukte, inkl. EUR Kreditkarte und
E-Banking
Auslandszahlungsverkehr (SEPA, Int.
Multibank)
Cash Pooling/Concentration (Fides)

Devisen ←

Handel (Spot)
Währungs- und Zinsabsicherung (Hedging)

Anlagen und Asset Liability Mgmt

Beratungsprozess (Alalin)
DCD, Finer Revexus, Treuhand/Fiduz.,
Cash Invest EUR

Trade Finance ←

Akkreditiv, Dokumentarinkasso und
Garantien, Exportfinanzierung, SERV -
Produkte
Commodities Trading

M&A

National and International

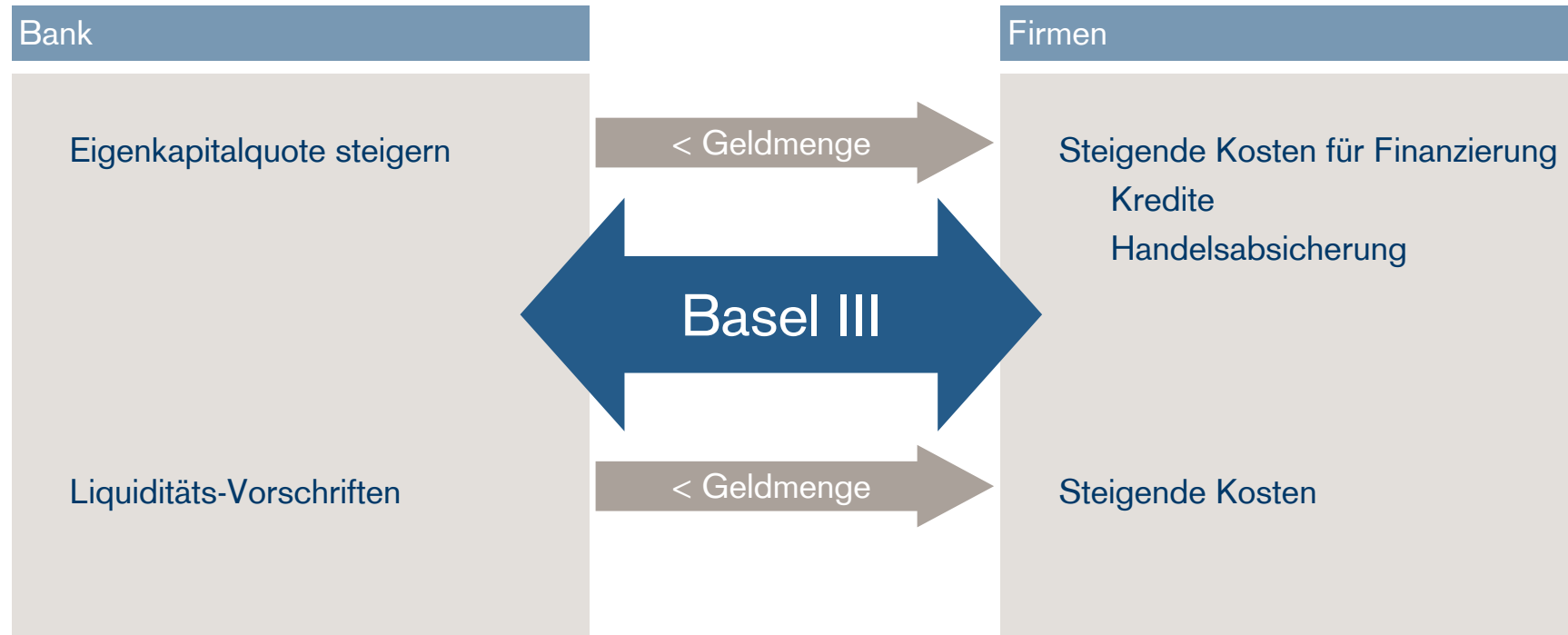
Keine Finanzierung vor Ort, aber attraktive
Konditionen und Möglichkeiten in der Schweiz für
Fremdwährungskredite

Starke Turbulenzen belasten Profitabilität beim Export
oder schaffen zusätzliche Erträge beim Import
(Bsp. Kakao). Wir beraten Sie bei Absicherungen
oder mit Prognosen.



2000–2010 Best Trade Finance Bank in
der Schweiz, verliehen vom Global
Finance Magazin

Einfluss der Regulierungen auf Sie



Credit Suisse ist gut aufgestellt:

BIZ-Kernkapitalquote von 16,7% per Ende 3Q10 ggü. 16,3% per Ende 2Q10

Risiken im internationalen Handel

- Delkredere (Credit) Risiko
- Fabrikations (Manufacturing) Risiko
- Politisches Risiko
- Transfer Risiko
- Währungs Risiko
- Leistungs (Performance) Risiko
- Abwicklungs (Operational) Risiko
- Betrug (Fraud)

Empfehlung

Know your client

Typische Betrugsthemen – Empfehlung zum Selbstschutz

Waren / Commodities

Zigaretten, Zucker, Dünger und Zement sind Produkte, welche auf Betrug anfällig sind. Nota bene: Märkte für diese Güter sind von Oligopolen dominiert und es empfiehlt sich hier besonders vorsichtig zu sein.

Vertragsklauseln

Formulierungen wie “readiness, willingness” und “ability” oder Transaktionen sind “transferable, divisible” oder “assignable” sind nicht üblich unter seriösen Geschäftspartnern.

Kunden track record

Klingt ein Geschäft - gerade im Handel mit Rohstoffen - als besonders gewinnbringend, ist Vorsicht geboten. Insbesondere bei Neueinsteigern wird versucht, diese mit Transaktionsvolumen von mehr als 100 Millionen \$ zu blenden.

Bank involviert

Transaktionen, bei denen offeriert wird, dass eine Bank das “proof of product” vornimmt, erweisen sich in der Regel als Betrug.

Back-to-Back/ Transferierbare L/C's

Grundvoraussetzung ist hier eine längere und gute Geschäftsbeziehung. Ein solcher Service wird nicht an Neukunden angeboten und ist daher ebenfalls ein Hinweis, um sich vor Betrug zu schützen.

Marktinformationen: Basisinformationen und Vorsprung

Marktinformationen

Global Research ←

Länder- und Branchenbericht
Währungen, Zinsen

Schweizer Research

Branchenhandbuch und Analyse
Immobilienstudie

Dritte (Hochschulen und Osec) ←

Korruptionsprävention (HTW Chur)
Risikomgmt bei Internationalisierung
(Pipeline: HSW Freiburg)
Internationalisierungsverhalten von KMU
(HSW Freiburg)
Exportbarometer (Credit Suisse/Osec)

Unternehmerreisen¹⁾ ←

- China und Vietnam
- Indien
- Mitteuropa

Unter credit-suisse.com/research finden Sie viele Informationen und Analysen – kostenlos

Wir engagieren uns über die reinen Produkte hinaus für die Exportwirtschaft und erarbeiten wertvolles Basiswissen

Unternehmerreise nach China und Vietnam schafft Ihnen einen Vorsprung. Rekordbeteiligung 2010 und bereits erste Anmeldungen für 2011

Netzwerke, die Sie tragen

Netzwerke

Osec ←

- Beratung und Begleitung bei Internationalisierungsprojekten (Export/Import und Standortpromotion)
- Zugang Swiss Business Hubs vor Ort (Informationsquelle und Beratung)
- Positionierung (Newsletter, Online, GO! Magazin, Gemeinsame Events)
- Vermittlung von Kunden an Credit Suisse

Weitere Kooperationspartner

- Anwälte, Audit Firmen

Wir arbeiten mit der Osec zusammen, welche mit den Swiss Business Hubs vor Ort in den Märkten präsent ist.

Swiss Export hat sich als Wissensplattform für die Schweizer Exportplattform etabliert. Wir unterstützen Swiss Export daher, um diese Rolle für die Schweizer Volkswirtschaft engagiert leben zu können.

Swiss Export¹⁾ ←

- Positionierungsplattform bei KMU
- ### Handelskammern¹⁾
- Vor Ort Expertise (Reiseorganisation)
- ### Korrespondenzbanken-Netz¹⁾ ←

Internationales Netzwerk zu 3'600 Fokusbanken weltweit. Als eine der zwei Stützen des Schweizer Finanzplatzes sind wir für die übrigen Banken das Tor zur Welt.

Erfolg besteht darin,
dass man genau die
Fähigkeiten hat, die
im Moment gefragt sind.

Henry Ford

