



Kredit- und WirtschaftsMediation Newsletter Mai 2015

Mit KreditMediation + Konfliktprävention erkennbaren Schaden abwenden

Häufig zeichnen sich Veränderungen im Leben frühzeitig ab. Sind die Themen erkannt und der Betroffene ist bereit, sich der Situation zu stellen, kann im Vorfeld ein Plan entwickelt werden, der sicher durch die sich abzeichnende Krise führt.

Heute berichte ich Ihnen von einer erfolgreichen Konfliktpräventionsberatung.

Der Fall:

Als selbstständige Werbefachfrau arbeitet meine Mandantin für verschiedene Auftraggeber. Mit ihrem Beratervertrag wird sie nach Zeitaufwand bezahlt. Oft wird unter hohem Zeitdruck an Wochenenden und bis spät in die Nacht gearbeitet.

Die Einkommenssituation ist gut, so dass sich die Fixkostenstruktur dem Einkommen angepasst hat. Das Kreditrating bei Banken ist hervorragend. Eine Direktbank steht für die selbstgenutzte Eigentumswohnung mit einer Vollfinanzierung zur Verfügung.

Bedingt durch den Dauerstress, entwickeln sich bei der Mandantin Anzeichen, die möglicherweise auf einen „Burn Out“ hinweisen. Nach Gesprächen mit Freunden sucht sie medizinischen Rat. Die Ärzte bestätigen ihre Beobachtung und empfehlen dringend „kürzer zu treten“. Noch ist keine Erkrankung festzustellen, aber die Mandantin müsse etwas an der Belastungssituation verändern.

Eine Freundin empfiehlt, sich mit KWM zu dem Thema auszutauschen.

Bestandsaufnahme:

Nachdem die Rahmenbedingungen zwischen der Mandantin und KWM geklärt sind, erarbeiten wir zwei Konfliktfelder:

- Gesundheit
- Finanzen

Gesundheit:

Die Mandantin ist fest entschlossen, Veränderungen in ihrem Leben in Kauf zu nehmen, um den drohenden „Burn Out“ abzuwenden und ihre Lebensqualität zu erhalten. Hierzu gibt ihr der Arzt ihres Vertrauens die nötige Hilfestellung.

Finanzen:

Mit diesen Lebensveränderungen wird eine Reduzierung der Arbeitszeit und Reisetätigkeit einhergehen; bedeutet, eine Reduzierung des Einkommens. Die Konsequenz: Anpassung der fixen Ausgaben.

KWM erstellt gemeinsam mit der Mandantin ein Strategiepapier. Das Ziel ist die Senkung der monatlichen Ausgaben, ohne den Lebensstil zu verändern. Die Mandantin entscheidet, einige Positionen (z.B. Versicherungen) mit ihr vertrauten



Spezialisten abzuklären. Das Thema „Bank“ übernimmt KWM.

Die derzeitige Wohnungsfinanzierung ist mit hohen Tilgungen ausgestattet. So bietet es sich an, die Tilgungen zu reduzieren und das derzeit günstige Zinsniveau zu nutzen.

Zunächst versucht KWM, mit der Direktbank das vorhandene Darlehen umzuschulden. Der Mandantin wäre geholfen und die Direktbank verlöre keinen guten Kunden!

Nach drei Anfragen und einer Dauer von sechs Wochen meldet sich die Direktbank über ihr Call Center. Obwohl der Bank alle nötigen Informationen schriftlich vorliegen, wird erneut danach gefragt. Es ist leicht zu erkennen, dass der Call-Center-Mitarbeiter keine Gelegenheit zur gezielten Gesprächsvorbereitung hatte.

Die KWM Erfahrung hat gezeigt, dass es auf diesem Weg sehr lange dauern kann, bis eine Lösung gefunden wird.

Daher wurde im Vorfeld über eine KWM Partnerbank die hervorragende Bonität der

Mandantin genutzt, um eine Kreditzusage zu erlangen, die der künftigen Situation gerecht wird.

Das weitere Vorgehen: die Direktbank wird abgelöst. Es besteht noch eine -3- jährige Zinsbindung. Bei der Errechnung der „Vorfalligkeitsentschädigung“ wird KWM über einen Partneranwalt die Richtigkeit der Entschädigung sowie deren Höhe prüfen lassen und ggf. den Dialog mit der Direktbank suchen.

Was war das Besondere an diesem Mandat?

Die Mandantin stellt sich Ihrer Lebenssituation. Die Reduzierung der fixen Ausgaben versetzt die Mandantin in die Lage, an der Erhaltung ihrer Gesundheit zu arbeiten und damit ihre Lebensqualität zu erhöhen. Ihre gute Bonität bei Banken und Gläubigern nimmt keinen Schaden.

Eine absehbare Situation konnte nachhaltig geklärt werden. Alle Beteiligten profitieren; materiell und emotional.

Fazit:

KWM hat mit allen Beteiligten auf Augenhöhe gesprochen und innerhalb von 8 Wochen eine nachhaltige Lösung zusammen mit der Mandantin erarbeitet.

Der Weg zum Erfolg ist die Kommunikation; dafür steht Ihre KWM!

Der nächste Newsletter erscheint im Juli 2015.

Es grüßt Ihr

Georg Merklinger
Wirtschaftsmediator (IHK)
Mediator (BM)
EUCON Business Mediator