

DIGITALE INNOVATION IM FIRMENKUNDEN-KREDITGESCHÄFT

Lösungsansatz „Jährliche Ratingüberprüfung“



software AG

Software AG ermöglicht ihren Kunden, in der digitalen Welt zu den innovativen Gewinnern zu gehören. Die Produkte helfen Unternehmen, bestehende IT-Systeme in einer einzigen Plattform zusammenzuführen, ob in der Cloud oder in der eigenen IT-Umgebung, und damit das Geschäft zu optimieren. Die Kombination aus Prozess-, Integrations- und Echtzeitanalyse-Software in einer umfassenden Digital Business Platform ermöglicht es den Kunden, die Effizienz ihres operativen Geschäfts zu steigern, Systeme zu modernisieren und Prozesse zu optimieren, um intelligente Entscheidungen zu treffen und einen erstklassigen Service zu bieten. Seit mehr als 40 Jahren steht die Software AG für kundenzentrierte Innovation und ist führend in vielen innovativen IT-Marktkategorien. Die Software AG beschäftigt über 4.400 Mitarbeiter in 70 Ländern und erzielte im Jahr 2014 einen Umsatz von 858 Millionen Euro.

Finanzinstitute erwirtschaften rund die Hälfte ihrer Erträge mit dem Firmenkundengeschäft. Dabei befinden sie sich in einem zunehmend schwierigen Wettbewerbsumfeld – sie müssen die Herausforderungen der Digitalisierung bewältigen.

Die Adaption digitaler Trends und der technologische Wandel stehen auf der Agenda vieler Entscheider im Bankenumfeld.

Veränderungsdruck von allen Seiten

- Regulatorische Themen und Compliance-Anforderungen
- Digitalisierung und Mobile Enterprise
- Big Data Analytics und
- IT Modernization

Ständiger Kostendruck, das Erreichen von Kapazitätsgrenzen und die Anforderungen des Tagesgeschäfts potenzieren die Notwendigkeit, diese Themen zu gewichten, zu priorisieren und zu lösen!

Dabei sind Fragen zu beantworten, wie der Kunde in die Wertschöpfungskette der Bank integriert werden kann, wie das Bedienerlebnis kanalübergreifend verbessert und wie sich digitale Prozessketten in Echtzeit bearbeiten lassen.

Auch im Firmenkunden-Kreditgeschäft gibt es zahlreiche Möglichkeiten für neue Lösungen, die diesem Veränderungsdruck begegnen. Mit unserem Lösungsansatz zur jährlichen Bonitätsprüfung und den daraus resultierenden Ratinggesprächen bei Gewerbekunden zeigen wir beispielhaft, wie sich die Kundenkommunikation durch die Digitalisierung von Prozessen und gezielte Nutzung von Big-Data-Analysen nachhaltig verbessern lässt.

Die Ausgangslage

Im gewerblichen Umfeld wird gemäß § 18 KWG verlangt, dass sich Kreditinstitute turnusmäßig die wirtschaftlichen Verhältnisse ihrer Kreditnehmer während der Kreditlaufzeit offenlegen lassen. Dazu müssen sie sich nachhaltig um die Vorlage von Jahresabschlüssen beziehungsweise einen Vermögensstatus mit ergänzenden Angaben bemühen. Von diesen Vorlagen ist die weitere Kreditgewährung abhängig.

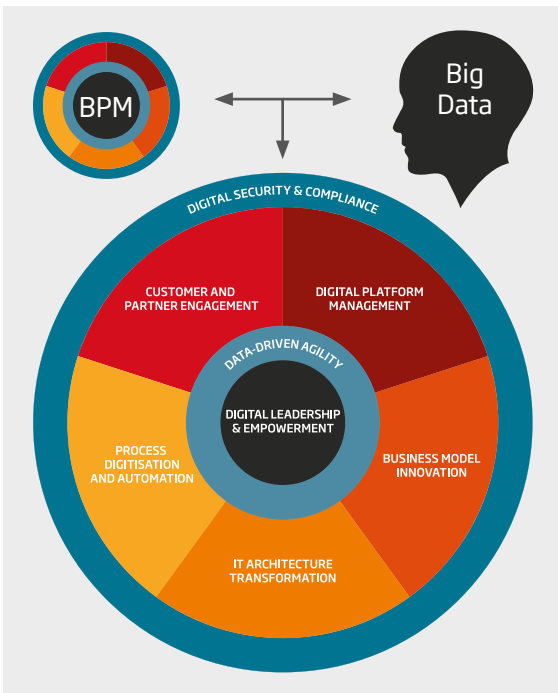
Der Lösungsansatz

Laut einer Studie zum Thema „Digitale Exzellenz“, die Sopra Steria Consulting gemeinsam mit der Universität Hamburg und HiTeC e. V. erstellt hat, ist die klassische IT-Disziplin der Prozessdigitalisierung eines der Hauptfelder der digitalen Transformation.

Die für weitere Kanäle, innovative Produkte und kundenorientierte Dienstleistungen notwendigen digitalen Geschäftsprozesse müssen oft neu erstellt werden. Eine simple Automation bestehender Prozesse ist hier kein Allheilmittel.

Wir zeigen:

1. Die Überwachung der Überprüfungstermine und die Interaktion mit dem Kundenbetreuer.
2. Den integrierten Kundenkontakt, verbunden mit dem Abruf seiner aktualisierten Finanzkennzahlen.
3. Die medienbruchfreie, elektronische Übermittlung einer aktuellen Bilanz.



4. Die Integration des Risikomanagements in einen durchgängigen Prozess, der das Rating nach definierten Regeln aktualisiert.
5. Die Anreicherung des finanziellen Ratings um eine Bewertungsmethode zum Marktwert des Kunden. Diese basiert auf einer Big-Data-Analyse von Internet und Social Media.

6. Unterstützung mobiler Endgeräte durch den Einsatz von modernen Web-Oberflächen für die Beratung beim Kunden vor Ort.
7. Das interaktive Ratinggespräch mit Ergebnispräsentation, Simulation und Optimierungspotenzial.

Unsere Erfahrung

Wir bündeln unser Banking-Know-how im Firmenkundenkreditgeschäft, in der Konzeption und Umsetzung Ihrer Business Transformation, der Umsetzung Ihrer regulatorischen Anforderungen und der nachhaltigen Herstellung Ihrer Digitalen Exzellenz. Auch unsere Einführungscompetenz und -erfahrung bei BPM-Systemen, Rules Engines und Big-Data-Systemen bringen wir ein. Das macht uns zu dem Trusted Transformation Partner. Gemeinsam mit der Software AG als Solution Provider der Digital Business Platform verändern wir mit agilen Methoden Ihr Geschäft, Ihre Mitarbeiter und das Kundenerlebnis Ihrer Kunden.

Ihr Nutzen

Unser Lösungsansatz zeigt auf, wie die verschiedenen Mittel der Digitalisierung das Kundenerlebnis erhöhen und sich mehr Geschäft generieren lässt. Er ist als „Leuchtturm“ für einen ganzheitlichen Digitalisierungsansatz zu sehen.

Machen Sie sich folgende Vorteile zunutze:

- Erhöhte Prozesseffizienz durch neueste BPM-Ansätze. Sie fördern die Zusammenarbeit und Agilität in Ihrem Unternehmen.
- Transparentes Vorgehen und interaktive Prozesseinbindung des Kunden auf modernen Oberflächen erhöhen die Kundenorientierung.
- Compliance-gerechter, papierloser Nachweis der Überprüfungspflicht gem. § 18 KWG.
- Systematische, echtzeitfähige Auswertungen des Marktumfeldes mittels Big-Data-Analysen zur optimalen Bewertung des Kunden reduzieren Ihr Risiko.
- Durch effektive Vorbereitung und Simulationsmöglichkeiten vor Ort, lässt sich das „Ratinggespräch“ für Kundenbindung und Cross-Selling nutzen.

Kontaktieren Sie uns!

Sprechen Sie uns an – wir beraten Sie gerne und finden gemeinsam mit Ihnen die optimale Lösung für Ihr Unternehmen: banking.de@soprasteria.com

