

Lösung für die Absatzfinanzierung

Workflow sorgt für effiziente Bearbeitung von Kundenanträgen. Anträge schnell zu bearbeiten ist für Kreditinstitute ein essentielles Mittel zur Kundenbindung und -gewinnung. Besonders der Prozess der Darlehensvergabe verursacht oft viel Aufwand. Für langwierige Prozessschritte ist im Bereich der Absatzfinanzierung jedoch meist nicht viel Zeit. Eine schnelle Entscheidung kann so ausschlaggebend für den Kauf sein und für die Entscheidung, bei welcher Bank letztendlich finanziert wird.

Für die sofortige Bearbeitung von Kundenanträgen hat die DMSFACTORY deshalb eine Absatzfinanzierungslösung entwickelt. Ein Workflowsystem sorgt dafür, dass von der Antragstellung bis zur vorläufigen Freigabe nur noch wenige Minuten vergehen. Dem Handelspartner der Bank wird dafür ein webbasierter Darlehensantragsworkflow zur Verfügung gestellt, mit dem in wenigen einfachen Schritten die relevanten Kundeninformationen erfasst werden und der Kreditrahmen nach voreinstellbaren Berechnungsgrundlagen (Konditionsmodellen) berechnet wird.

Abgesichertes Antragsverfahren

Umfangreiche Prüfroutinen sorgen im Hintergrund schon während der Erfassung der Kundendaten für ein abgesichertes Antragsverfahren. Auch die rechtlichen Rahmenbedingungen zu der Erstellung der vorvertraglichen Informationen (SECCI) sind bereits vollständig berücksichtigt – ein wichtiges Werkzeug, da es ein Recht des Kunden ist, sich ein normiertes Angebot erstellen und aushändigen zu lassen, um dieses mit Alternativangeboten anderer Banken vergleichen zu können.

Ein integriertes Reportingtool dokumentiert den gesamten Vorgang und stellt aussagekräftige Statistiken zur Verfügung; der Handelspartner hat damit eine detaillierte und klare Übersicht, wie viele Darlehensverträge er erstellt hat, wie viele davon genehmigt und wie viele abgelehnt wurden.

Workflow läuft im Webportal

In der Praxis funktioniert dies folgendermaßen: Der Kunde erkundigt sich im Geschäft des Handelspartners nach Möglichkeiten der Finanzierung seines Kaufwunsches, etwa eines Autos oder einer neuen Küche. Dann beginnt der erste Schritt im Absatzfinanzierungsprozess: Der Mitarbeiter ruft über ein Webportal den Workflow auf, der ihn durch die einzelnen Bearbeitungsschritte und Eingabefolgen leitet.



Jörg Eckhard, Leiter Vertrieb der DMSFACTORY: „Wir haben den Darlehensantragsworkflow skalierbar und so flexibel gestaltet, dass er an führende Systeme zur Kreditbearbeitung in den Banken angeschlossen und integriert werden kann.“

Der erste Bearbeitungsschritt, die Kreditberechnung, erfordert zunächst die Wahl eines Konditionsmodelles, also der Finanzierungsart. Hier kommt ein weiteres Highlight der DMSFACTORY-Lösung zum Tragen: Die Absatzfinanzierungslösung ist mandantenfähig, das heißt, die Konditionsmodelle der einzelnen Handelspartner können über ein zentrales Tool gesteuert werden. So können zum Beispiel für bestimmte Handelspartner zeitliche befristete Aktionen aufgelegt oder spezielle Boniprogramme benutzt werden, die nur für einen bestimmten Kreis von Handelspartnern zugänglich sein sollen. Nach Eingabe des Kaufgegenstandes, der Personalien des Darlehensnehmers und des Barzahlungspreises sowie der Durchführung einer Haushaltsrechnung auf Grundlage der Angabe des Haushaltseinkommens berechnet die Software die Kreditbedingungen.

Beim Drucken des Vertrages werden unter ande-

rem die Adresdaten verifiziert. Wurde keine korrekte Adresse angegeben so erhält der Mitarbeiter vor dem Schirm direkt eine Rückmeldung.

Wurden alle anderen Angaben korrekt getätigt, kann der Vertrag gedruckt und per Mausclick an die Bank gesendet oder in das bestehende Verarbeitungssystem eingespeist werden. Der zuständige Sachbearbeiter bekommt die Ergebnisse zusammen mit den übermittelten Darlehensdaten komprimiert angezeigt und kann auf dieser Grundlage eine vorläufige Entscheidung über Annahme oder Ablehnung des Finanzierungswunsches treffen. Die Entscheidung wird automatisch und sofort zum Handelspartner übertragen. So erfährt der Kunde noch während er sich im Geschäft des Handelspartners befindet, ob sein Finanzierungswunsch genehmigt wurde.

Die Kundenzufriedenheit spürbar verbessern

Neben der Darlehensbearbeitung bietet das System noch weitere Möglichkeiten, wie zum Beispiel die Verwaltung der Verträge mit Suchen, Laden und Speichern. Die DMSFACTORY hat den Darlehensantragsworkflow skalierbar und so flexibel gestaltet, dass er an führende Systeme zur Kreditbearbeitung in den Banken angeschlossen und integriert werden kann.

Für eine Bank bedeutet der Einsatz der Lösung eine nachweislich höhere Kundenbindung durch klare Entscheidungen und geringe Wartezeiten. „Liegenbleiber“ und „Ausreißer“ gibt es nicht mehr – wichtig angesichts einer permanent steigenden Anzahl an Anträgen und vermittelten Krediten. Die Anzahl der Anträge und vermittelten Finanzierungen bei der Bank lassen sich, ebenso wie die Zufriedenheit der Kunden, durch den Einsatz dieser Lösung deutlich steigern.