

**PRESSEAUSSCHNITT**  
**PRESS COVERAGE**

**Kunde/Client:**



**Projekt/Project:**

Einfach finanzieren

**Publikation/Medium:**

Sparkassen Zeitung

**Ausgabe/Issue:**

08.10.2021

**Druckauflage:**

15.000



FI-PrA-SparkassenZeitung-Kreditgeschäft\_20211008



## PRIVATKUNDEN

# Neue Impulse im Kreditgeschäft

Die Finanz Informatik bündelt und fokussiert ihre Prozesse für Privatkredite. Das gibt vertriebliche Impulse, um den aktuellen Kosten- und Ertragsdruck abzufedern.

Julia Freese und Tom Manu Osenberg, Finanz Informatik

# D

Das Erschließen ungenutzter Vertriebspotenziale ist eine Königsdisziplin, mit der Institute nicht nur Zusatzgeschäft generieren, sondern auch Marktanteile gewinnen. Ein auch von Bigtechs adressiertes attraktives Handlungsfeld ist das Privatkreditgeschäft. Sparkassen haben hier mit einem Marktanteil von 32 Prozent im Konsumentenkreditgeschäft in Deutschland eine starke Marktposition. Das heißt aber auch, dass andere Marktbegleiter auch zahlreiche Privat- und Modernisierungskredite vergeben.

Unter „Einfach finanzieren“ fasst die Finanz Informatik (FI) alle automatisierten Prozesse für Privatkredite zusammen. Sparkassen können damit von einem standardisierten, aber anpassbaren Kreditgeschäft profitieren. Wichtig für die gebündelten Kreditprozesse ist das Einrichten einer Aktivlinie. Sie ermöglicht es, die Kreditwürdigkeit eines Kunden automatisiert zu beurteilen – die Voraussetzung dafür, dass Kunden Kredite in der Internet-Filiale und in der S-App eigenständig und fallabschließend in Anspruch nehmen können. Gleichzeitig reduziert die Aktivlinie Aufwand und Komplexität im stationären Vertrieb.

Der „Einfach-finanzieren“-Themenfokus unterstützt Berater außerdem dabei, Zielgruppen zu ermitteln und Kun-

den zu kontaktieren. Data Analytics hilft den Beratern, die richtigen Kunden, zum richtigen Zeitpunkt, über den bevorzugten Kanal anzusprechen.

### Themenfokus unterstützt Berater bei Kontaktaufnahmen

Über die Funktion „Gesprächsvorbereitung Privatkreditprozesse“ können Berater sogar in Spontangesprächen effizient agieren, indem sie etwa die nutzbare Aktivlinie, die Übersicht über Einnahmen oder mögliche Negativmerkmale des Kunden stets im Blick behalten. Zu der Zusammenfassung der FI gehört auch der von Sparkassenberatern mitentwickelte Prozess „S-Privatkredit Plus“ in OSPlus-neo. Er ist für Sparkassen mit Schwerpunkt auf

dem bilanzwirksamen Geschäft ebenso geeignet, wie für Häuser, die bilanzwirksames Geschäft je nach Bedarf als Ventillösung nutzen möchten.

Der Prozess fasst in einer Anwendung alle Varianten eines Privatkredits zusammen und orientiert sich an der Gesprächsführung. Das macht das Beraten und das Nutzen von Up-Selling-Möglichkeiten in Filialen und Kunden-Service-Centern noch einfacher. Im Beratungsgespräch stehen dazu optionale Funktionen zur Verfügung, die etwa den maximal möglichen Kreditbetrag und die vorbelegte Liquiditätsreserve anzeigen. Auch eine Umschuldungsfunktion ist integriert. Als bilanzwirksame Finanzierungsmöglichkeiten stehen in Internetfiliale und S-App



Der Einfach-finanzieren-Themenfokus bündelt die Privatkreditprozesse und schafft Transparenz für Sparkassen.

die Prozesse „Click-2-Credit“ und „S-Klick Plus“ zur Verfügung. Mit „Click-2-Credit“ können Sparkassenkunden Einzelumsätze in einen Ratenkredit umwandeln. Mit „S-Klick Plus“ können sie eine dauerhafte Kreditlinie abschließen und diese revolvingend nutzen. So gewinnen Kunden in wenigen Minuten zusätzliche finanzielle Spielräume auf dem Girokonto.

Mit dem Prozess „SparkassenCard Plus“ können Sparkassen ihren Kunden einen persönlichen, flexiblen und frei verfügbaren Kreditrahmen anbieten. Im Gegensatz zur „SparkassenCard“ wird dabei ein Kaufbetrag nicht sofort vom Girokonto abgebucht, sondern in monatlichen Raten automatisch zurückgeführt. Im Zusammenspiel mit „S-Klick Plus“ bildet „SparkassenCard Plus“ eine Brücke zwischen Zahlungsverkehr und Kredit, auch am Point of Sale.

Die OSPlus-neo-Prozesse „Dispositions-kredit“ und „Dispositions-kredit beraten“ sind ebenfalls Bestandteile von „Einfach finanzieren“. „Dispositions-kredit“ bietet Beratern viele Cross-Selling-Ansätze für weitere Kreditangebote. „Dispositions-kredit beraten“ ermöglicht die rechtssichere Dokumentation von gesetzlichen Anforderungen.

Diese gebündelten Privatkreditprozesse bringen den Sparkassen vielfältige Möglichkeiten, attraktive mediale und stationäre Angebote für das Privatkreditgeschäft zu gestalten. Damit verfügen die Häuser über ein breites Repertoire, um Kunden zu begeistern, Zuwächse zu generieren und Marktanteile zu gewinnen.