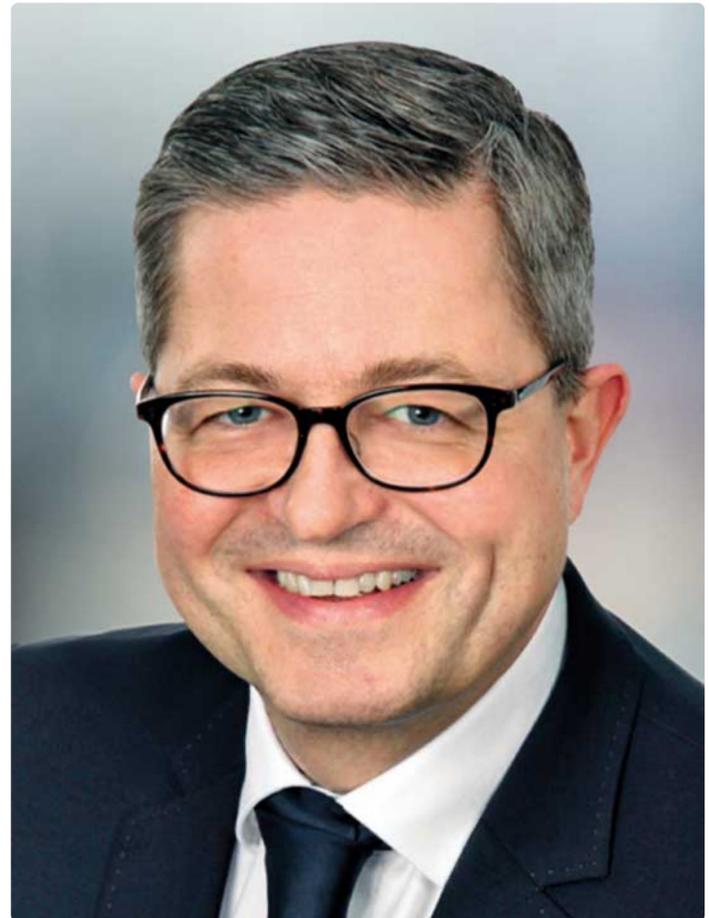


Kreditnachfrage ist deutlich gewachsen: Finanz Informatik hat kurzen Prozess gemacht!

Die April-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft der Bundesbank belegen es: Die Kreditnachfrage ist deutlich gewachsen. Am höchsten ist der Zuwachs mit 13 Prozent Nettoanteil bei den Unternehmenskrediten, was angesichts der Covid-19-Pandemie nicht wirklich überrascht. Auch nicht, dass der Nachfrageanstieg im zweiten Quartal wohl noch höher ausfallen wird. Insbesondere kleinere und mittlere Betriebe benötigen kurzfristige Darlehen. Gewerblich tätige Kunden können bei den Sparkassen nun autark Investitions- beziehungsweise Konsumentenkredite online abschließen und sich auszahlen lassen – über einen extra Prozess der FI. Einem kurzen Prozess.

von Dirk Meier und Guido Jahnke, Finanz Informatik

Geschäfts- und Gewerbekunden erwarten nicht nur schnelle Unterstützung ihrer Darlehensanträge. Marktforschungsstudien zeigen, dass sie sich von ihrem Finanzpartner auch einfache Prozesse, einen hohen Benutzerkomfort, schnellere Verfügbarkeiten und zeitlich-räumliche Unabhängigkeit von der Filiale wünschen. Wenn also immer mehr Geschäfts- und Gewerbekunden in immer kürzerer Zeit von ihren Banken eine Lösung



Dirk Meier, Leiter Bereich Vertrieb Nord/Ost FI

Quelle: FI



ihrer Finanzierungsbedarfe benötigen, kann die Antwort nur in der Digitalisierung des Kreditprozesses liegen. Zu diesem Ergebnis kommt auch die Studie „**Digitalisierung – Der gewerbliche Kreditprozess im Wandel**“ der Hamburger Unternehmensberatung PPI.

Fallabschließender digitaler Prozess

Die 376 Sparkassen der Sparkassen-Finanzgruppe halten in Deutschland eine marktführende Stellung als Finanzierer des Mittelstands. Um diese Position weiter

auszubauen und auch, um sich gegenüber neuen Konkurrenten in Form von Neobanken und FinTechs zu behaupten, hat der Dachverband der Finanzgruppe, der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV), die Rahmenrichtlinien für eine Vertriebsstrategie der Zukunft Firmenkunden entwickelt. Ein wichtiges Element in der Umsetzung der Strategie ist der fallabschließende Online-Kreditprozess »Gewerbliche Finanzierung mit OSPlus_neo«.

Die IT-Lösung setzt auf der Gesamtbanklösung One System Plus (OSPlus) beziehungsweise dessen Vertriebsfrontend des zentralen IT-Dienstleisters, Finanz Informatik (FI), auf. Mit OSPlus_neo verschmelzen die verschiedenen stationären und medialen Vertriebskanäle der Sparkassen. Das Frontend für Sparkassen und deren Kunden trägt dem veränderten Kundenverhalten Rechnung.

“*Viele Sparkassenkunden kommen immer seltener in die Geschäftsstellen, sondern nutzen die digitalen Vertriebswege ihrer Sparkasse und erwarten dabei einen orts- und zeitunabhängigen Kontakt zu ihrem Finanzpartner.*“

Durchgängiger Prozess bis ins Backend

Der Online-Kreditprozess »Gewerbliche Finanzierung mit OSPlus_neo« ermöglicht den fallabschließenden Verkauf von Kontokorrentkrediten und Investitionskrediten an natürlich selbständige Personen. Gewerblich tätige Bestandskunden von Sparkassen können bei einer ausreichenden Aktivlinie Investitions- und Kontokorrentkredite über die Internet-Filiale abschließen. Darüber hinaus können Bestandskunden ohne ausreichende freie Aktivlinie oder ohne einen Standard-Rahmenkredit beziehungsweise Neukunden und Kunden ohne Online-Banking-Zugang über die Internet-Filiale aus der Einnahmen-Überschuss-Rechnung Daten zu ihrer Kapitaldienstfähigkeit eintragen und die erforderlichen wirtschaftlichen Unterlagen hochladen. Damit kann das Institut ein verbindliches Angebot für einen Investitionskredit unterbreiten. Auf gleiche Weise können solche Kunden auch einen unbefristeten und unbesicherten Standard-



Guido Jahnke, Leiter Vertrieb Bereich Einsatzberatung FI

Quelle: FI

Rahmenkredit online beantragen.

“ *Die Prüfung der Kreditanfragen erfolgt automatisch. Zur Anfrage müssen neben den Daten zur Identifikation und Legitimation nur noch die persönliche Wunschrunde und -laufzeit eingegeben werden.*“

Der OSPlus_neo-Prozess steuert alle notwendigen Prüfungen in der Marktfolge. Dazu gehört etwa, ob der Antragsteller zur zulässigen Personengruppe gehört. Weiterhin untersucht die Lösung, ob beim Kreditnehmer noch weitere Finanzierungsvorgänge offen sind. Weitere Prüfschritte sind der Abgleich auf etwaige negative Personenmerkmale, die führende Bonität und optional eine Schufa-Abfrage.

“ *Nach der erfolgreichen Prüfung ermittelt das Vertriebs-Frontend auf Basis des im System hinterlegten Produktbaukastens einen risikoadjustierten Zins und unterbreitet auf dieser Basis automatisch ein vollständiges Angebot.*“

Die Vertragsunterlagen sowie ein Autorisierungsverfahren, welches für einen verbindlichen Online-Vertragsabschluss

**Autoren: Dirk Meier und Guido Jahnke,
Finanz Informatik**



Dirk Meier leitet den Bereich Vertrieb Nord/Ost der FI ([Website](#)) und ist regional verantwortlich für die komplette Kundenberatung der Sparkassen und der Sparkassenverbände. Der gelernte Sparkassenbetriebswirt verfügt über eine langjährige Erfahrung im Produktmanagement und Vertrieb von OSPlus-Lösungen.



Guido Jahnke leitet im Vertrieb der Finanz

notwendig ist, werden den Kunden ebenfalls automatisch bereitgestellt. Nimmt der Kunde das Angebot an, benötigt er für den Vertragsabschluss und für die Auszahlung lediglich eine TAN-Nummer. Der rechtsverbindlich ausgefertigte Darlehensvertrag wird anschließend im elektronischen Postfach abgelegt.

Informatik (**Website**) den Bereich Einsatzberatung, der mit über 50 Mitarbeitern die Sparkassen bei der projektorientierten Einführung von komplexen OSPlus-Lösungen unterstützt. Der Westfale und gelernte Bankkaufmann verfügt über eine mehr als 30jährige Erfahrung in der FI und ihren Vorgängerunternehmen.

Digitalisierung des gewerblichen Kundengeschäfts

Sparkassen nutzen den neuen Prozess, um ihr gewerbliches Kundengeschäft zu digitalisieren. Damit stärken sie ihr kleinteiliges gewerbliches Kundengeschäft und entwickeln dieses weiter. Mit dem neuen Prozess verfügen sie über ein für diese Kundengruppe wichtiges Alleinstellungsmerkmal: Eine einfache und schnelle Beantragung zum Abschluss von Standardrahmenkrediten mit wechselseitiger Inanspruchnahme von Kontokorrentkrediten, Avalen und Darlehensknoten wird in dieser Form bisher von keinem Wettbewerber im Multikanal angeboten. Das stärkt die Stellung als Finanzierer des Mittelstands und sorgt potenziell für mehr Geschäft in den Instituten. Dieses können die Institute einfach und effizient abwickeln. Damit gewinnen Sparkassen mehr Zeit – für ihre Kunden und deren komplexere, beratungsintensivere Anliegen, die insbesondere auch im Kontext der Corona-Krise derzeit vermehrt an die Sparkassenberater herangetragen werden.

Dirk Meier und Guido Jahnke, Finanz Informatik ■

Sie finden diesen Artikel im Internet auf der Website:

<https://itfm.link/110055>

