



Online-Abschluss für Geschäfts- und Gewerbekunden mit OSPlus_neo – Potenziale ausschöpfen und Effizienz steigern im Firmenkreditgeschäft

Themenbereich: Vertrieb

Messe-Stand: VE22

Fragen beantwortet
Ihnen Ihre zuständige
Kundenberatung

Sparkassen und Landesbanken sind aufgrund der voranschreitenden Digitalisierung gezwungen, die bestehenden Prozesse zu hinterfragen und auf die Zukunft hin auszurichten. Einerseits steigen die Service- und Produktkosten der Institute, weil die Anforderungen der Regulierungsbehörden gestiegen sind. Andererseits treten mit FinTechs und Auslandsbanken neue Teilnehmer in den Markt und sorgen damit für Preisdruck. Dabei bleibt auch das Firmenkundengeschäft von diesem Trend nicht verschont. Effizienz und Kundennutzen stehen im Vordergrund der Neuausrichtung.

Fallabschließende Firmenkreditprozesse

Die Online-Finanzierungen ermöglichen den fallabschließenden Verkauf von Kreditprodukten über den Online-/Mobile-Kanal für gewerbliche Kunden. Die Bereitstellung der Online-Finanzierungsangebote »S- Kontokorrentkredit«, »S-Investitionskredit« und »S-Avalkredit« in der Internet-Filiale (IF) sowie mit OSPlus_neo erfolgt nach erfolgreicher Pilotierung.

Voraussetzungen für den Einsatz des Kontokorrent- und des Investitionskredits in der IF

Der Online-Abschluss erfordert bestimmte Rahmenbedingungen, die zeitnah vor dem Einsatz in den Instituten zu schaffen sind:

- Die gewerbliche Aktivlinie ist im Zielsegment etabliert. In der Administration ist der Verkauf von KK-Krediten und Investitionsdarlehen gegen eine freie Aktivlinie ausgelegt. Der Online-Verkauf ist nur für Nicht-Verbraucher bestimmt. Daher ist bei Existenzgründern sicherzustellen, dass diese keine Aktivlinie erhalten, über die ein Online-Verkauf möglich wäre.
- Der neue Abschlussprozess ist ein Teil des regelbasierten gewerblichen Finanzierungsprozesses (Metaprozess). Der Metaprozess muss daher in Ihrem Hause eingesetzt sein.
- Die Entscheidungsmaschine für Privatkreditprozesse ist im Einsatz (Mindestumfang: Regelgruppe Personendaten).

Bitte umdrehen >>



Seite 02

- Für den fallabschließenden Online-Verkauf dürfen keine parallelen, offenen, gewerblichen Finanzierungsvorgänge bei dem Kunden bestehen. Ein zeitnahe Abschluss bestehender Vorgänge erhöht daher die Chance für den Kunden zum Online-Abschluss.
- Die Kreditkonditionen für Kontokorrent- und Investitionskredite sind auf den Vertrieb in der Internet-Filiale ausgelegt.

Fragen beantwortet
Ihnen Ihre zuständige
Kundenberatung.

Voraussetzungen für die Nutzung des Avalkredits in der Internet-Filiale

- Zur Nutzung der elektronischen Haftungserklärung ist eine Avalrahmenvereinbarung mit dem Kunden auf aktueller Basis (Fassung November 2016) erforderlich. Als Sparkasse können Sie im Rollout des neuen Prozesses im Kundengespräch neue Avalrahmenverträge schließen. Nutzen Sie diese Gespräche, um Ihre Kunden vom Einsatz des Prozesses zu überzeugen.
- Für den Abruf eines Unteravals ist ein ausreichend freier Avalrahmen erforderlich. Überprüfen Sie daher die Einstellungen Ihrer Avalrahmenverträge, wenn die Verträge in einen Rahmenkredit eingeschlossen sind.

Vorteile für die Sparkassen und Landesbanken

- Einrichtung oder Erhöhung eines Kontokorrentkredits
- Abschluss eines Investitionskredits
- Risikoadjustierte Bepreisung auf Grundlage des Produktbaukastens möglich
- Maschinelle Prüfung auf negative Personenmerkmale (über die Entscheidungsmaschine für Privatkreditprozesse)
- Zusätzliche Berücksichtigung von negativen Schufa-Merkmalen und der führenden Bonität als Ausschlussmerkmale
- Vorgabe von Obligo-Obergrenzen möglich
- Anlage und Valutierung des Darlehens erfolgt maschinell in der Internet-Filiale
- Individuelle Möglichkeiten bei der Administration für den Avalkredit:
 - Ausstellung eines Unteravals auf erstes Anfordern
 - Ausstellung von nur befristeten Avalen an die Kunden
 - Hinterlegung eines Maximalbetrags für das einzelne Unteraval

Den Kreditverkauf können in der Internet-Filiale gewerblich selbständige Personen (N-Personen) direkt nutzen. Daneben ist der Abschlussprozess auch im stationären Vertrieb zur Beratung dieser Kundengruppe aufrufbar.