

Konsumentenkredit

Die Finanzierung von Konsumgütern hat wieder an Bedeutung gewonnen – ob als Ratenkredit, als Warenkredit oder zur Fahrzeugfinanzierung. Die verschiedenen Anbieter konkurrieren um Marktanteile.

Ein vertriebsstarker Auftritt und eine effiziente Abwicklung sind zentrale Erfolgsfaktoren für dieses Geschäftsmodell und sollen verloren gegangene sowie neue Kundensegmente erschließen.



Ausgangssituation und Problemstellung

Ausgangssituation

Heutige Fach- und Systemarchitekturen bieten oftmals nicht die notwendige Leistungsfähigkeit für das Geschäftsmodell der Konsumentenkredite. Eine Vielzahl von Produktvarianten führt zu einer komplexen Produktabbildung in den Systemen sowie zu einer Vielzahl von Speziallösungen in den Prozessen und treibt somit die Kosten in die Höhe. Die geringe Flexibilität der Systeme und Systemarchitekturen erschwert die Optimierung der Vertriebskanäle und behindert die Ausschöpfung des Vertriebspotentials.

Problemstellung

- Um im zunehmenden Wettbewerb erfolgreich zu bleiben, muss die Cost-Income-Ratio der Einzelkredite verbessert werden. Notwendige Maßnahmen sind die Steigerung der durchschnittlichen Kredithöhe und die optimale Nutzung zusätzlicher Ertragspotentiale, wie beispielsweise die Erzielung von Provisionserlösen aus ergänzenden Versicherungsleistungen.
- Die Effizienz der Antragsprozesse lässt sich durch eine bessere Abbildung der Produktvarianten und der Vertriebskanäle steigern.
- Die Prozesse im Neu- und Bestandsgeschäft lassen sich durch moderne Methoden und Technologien weiter standardisieren und teilweise automatisieren.

- Eine an den Erfordernissen der Konsumentenfinanzierung ausgerichtete Systemarchitektur schafft die nötige Flexibilität unter Vermeidung hoher Wartungskosten.

Nachteile - Konsequenzen

Der Wettbewerb im Markt der Konsumentenkredite wird zu einer weiteren Konsolidierung führen. Anbieter, die ihr Geschäftsmodell erfolgreich umsetzen, werden weiter wachsen. Finanzdienstleister, die das Geschäft wie heute fortführen, werden auf Dauer eine zu geringe Rentabilität aufweisen oder die Eigenproduktion von Konsumentenkrediten aufgeben und künftig als Vertriebsbank agieren.

Lösungen und Kompetenzen

Lösungen

Aufbauend auf einer Analyse der bestehenden Prozesse sowie der Fach- und Systemarchitektur identifiziert die Cofinpro AG das Optimierungspotential ihrer Konsumentenfinanzierung.

- Standardisierung der Konsumentenkreditprodukte auf Basis einer Rentabilitätsanalyse und unter Berücksichtigung erhöhter Abwicklungskosten für Spezialprodukte
- Steigerung des durchschnittlichen Stückertrags durch die Etablierung eines beratungsorientierten Vertriebsprozesses (Steigerung von Abschlussquote, RKV-Quote und Fremdadlösen)
- Flexibilisierung der Vertriebsanwendungen für Online-Kanäle, White Labeling und Filialvertrieb
- Standardisierung und verbesserte IT-Unterstützung von Neu- und Bestandsgeschäftsprozessen

Auf einen Blick unsere Kompetenzen

Fachliche Kompetenzen:

- Schwachstellenanalyse der Fach- und Systemarchitektur
- Optimierung der Vertriebskanäle
- Prozessoptimierung für Neu- und Bestandsgeschäft

Technische Kompetenzen:

- Optimierung der Systemarchitektur
- Regelbasierte Java-Frontendarchitektur / SOA
- Einsatz von Workflow-Systemen

Methodische Kompetenzen:

- Geschäftsmodellierung und ROI-Analysen
- Architekturmanagement
- Business Process Management
- Agiles Projekt- und Changemanagement

Nutzen und Vorteile, Besonderheiten und Referenz

Quantitativer und qualitativer Nutzen und Vorteile

Die Cofinpro AG verfügt über die Expertise, die Ertragskraft ihrer Konsumentenfinanzierung zu steigern. Der Einsatz unserer fachlichen, technischen und methodischen Fähigkeiten unterstützt Sie bei der Steigerung der Ertragskraft durch die Erhöhung von Abschluss-, RKV- und Fremdblösequote sowie auf der Kostenseite durch den Aufbau einer effizienten System- und Prozesswelt (Flexibilität, Wartung, time-to-market).

Besonderheiten der Cofinpro-Lösung

Unser Leistungsangebot zeichnet sich durch eine hohe Individualität in Bezug auf Ihre Anforderungen und die Unabhängigkeit von Softwareanbietern aus. Cofinpro verfügt über ausgezeichnete Kenntnisse der gängigen Standardprodukte und -systeme sowie über die Möglichkeiten zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit von Individualsoftware und leitet daraus die optimale Fach- und Systemarchitektur ab.

Referenzskizze

Cofinpro hat den Aufbau des Konsumentenkreditgeschäfts in der Landesbank Berlin bis zur Gründung des neuen Spezialanbieters für den Sparkassensektor, der S-Kreditpartner GmbH, in folgenden Bereichen unterstützt: Optimierung des Bebauungsplans, der Fachkonzeption und des Anforderungsmanagements, Optimierung und elektronische Abwicklung der Antragsprüfung, Entwicklung einer flexiblen Vertriebsanwendung, Optimierung der Marktfolgeprozesse.

Fragen zu diesen oder anderen Themen beantworten wir Ihnen jederzeit gerne.

Cofinpro AG

Untermainkai 27–28, 60329 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0) 69 - 2 99 20 87 60
Mail: welcome@cofinpro.de
www.cofinpro.de



Cofinpro unterstützt Deutschlands führende Finanzdienstleister bei der Verbesserung von Geschäftsprozessen. Wir transformieren Strategien in Prozesse und implementieren diese Prozesse in der IT. Durch Business Transformation schaffen wir für unsere Kunden entscheidende Wettbewerbsvorteile in einem Finanzmarkt, der sich immer noch sehr schnell verändert und vor spannenden Herausforderungen steht. Unser Erfolgskonzept ist dabei ein ganz besonderes: Wir kombinieren hohe Fach- und Technologiekompetenz mit den Methoden unseres Business Engineering Frameworks – durch diese einzigartige Kompetenzbündelung erreichen wir für unsere Kunden exzellente Ergebnisse: „Finest Processes in Finance“.