

Open Banking meets Data Analytics: Ausfallrisiken senken

Ein Artikel von Aleksandar Jeremic, Geschäftsführer fmo digital | 14.03.2023 - 09:23



Unternehmen und Privatpersonen haben derzeit aufgrund der Inflation sowie den sehr hohen Energiekosten mit einer deutlichen finanziellen Mehrbelastung zu kämpfen. Damit steigt auch das Kreditrisiko bei Banken und Sparkassen. Dennoch sind Finanzinstitute gefordert, auch in Krisenzeiten Geschäfte zu generieren. Wie können Berater bereits im Kundengespräch diesem Dilemma begegnen?



Businessman in big data management concept
© Elnur Amikishiyev

Die Antwort ist einfach: Veränderte Finanzspielräume der Kunden bei steigenden Lebenshaltungskosten müssen bekannt sein, um Ausfallrisiken schon im Beratungsgespräch einzuschätzen. Zugleich erzeugen veränderte Finanzsituationen neue Kundenbedürfnisse, die es als Vertriebsimpulse rechtzeitig zu erkennen gilt. Das bestätigt auch die CRIF-Studie „Banking on Banks“, in der 41 Prozent der befragten Verbraucher angaben, dass Banken ihre Produkte und Dienstleistungen in der aktuellen Situation besser auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden abstimmen sollten.

Dafür sind sie auch bereit, ihre persönlichen Daten mit ihrem Berater zu teilen, so ein weiteres Ergebnis der Studie. Mit innovativen Data-Analytics-Lösungen, die nahtlos in den Beratungsprozess eingebunden werden können, lassen sich diese Herausforderungen parallel bewältigen.

Open Banking meets Data Analytics

Kontotransaktionsdaten spiegeln sozusagen das gesamte Leben der Kunden wider und sind somit für Berater eine hervorragende Informationsquelle. Um diese auch zu nutzen, müssen vorhandene Daten nachvollziehbar kategorisiert und Datenströme visualisiert werden. Genau hierbei können innovative Data-Analytics-Lösungen helfen, indem sie diese Arbeit den Beratern abnehmen. Mithilfe intelligenter Algorithmen kategorisieren und analysieren sie die Transaktionen, um so wertvolles Wissen aus ihnen zu generieren.

Das Ergebnis ist eine transparente Übersicht zu allen Einnahmen und Ausgaben sowie monatlichen Defiziten oder Überschüssen. Damit haben Berater eine breite Sicht auf die finanzielle Situation neuer Kunden, die sie im Rahmen der Bonitätsprüfung nutzen können. Auch bei Bestandskunden lässt sich ein solcher digitaler Finanz-Check effizient einsetzen. So können Banken Vertriebsimpulse ableiten, wenn eine veränderte Finanzsituation bei Kunden transparent wird.

Berater haben dann die Möglichkeit, Kunden mit finanziellen Engpässen beispielsweise eine Umschuldung zu empfehlen und ihnen einen Kredit mit kleineren Raten bei längerer Laufzeit anzubieten. Ein weiterer Ansatzpunkt, bei dem Data-Analytics-Lösungen helfen, sind sogenannte Life-Changing-Moments, wie etwa Familienstandsänderungen oder der Eintritt in die Rente. Auch diese sind gute Anlässe, die aktuellen Kredite auf den Prüfstein zu legen und Alternativen vorzuschlagen



Autor: Aleksandar Jeremic ist Geschäftsführer von fmo digital, einem FinTech im Bereich Konto- und Datenanalyse.

Daten nutzen statt sammeln

Mit einer intelligenten Analyse vorhandener Kontotransaktionsdaten lassen sich Risiken und Vertriebsimpulse gleichermaßen erkennen. Für Berater ergibt sich ein umfassendes Bild der Lebenssituation ihrer Kunden, aus dem sie passende Angebote ableiten können. Der Kunde wiederum profitiert von einem verbesserten Beratungserlebnis, das seine Bedürfnisse und seine finanziellen Spielräume von vornherein adäquat berücksichtigt.

Das Kunden diese Customer Experience heute von ihren Finanzinstituten erwarten, belegt auch die Tatsache, dass sie der Nutzung ihrer Daten für eine ganzheitliche Beratung gerne zustimmen. Denn die Transaktionsanalyse spart dem Kunden Zeit, sämtliche Unterlagen für einen Kreditantrag zusammenzustellen und er erhält ein Angebot, das passgenau auf seinen persönlichen Bedarf zugeschnitten ist. So entstehen aus Daten sowohl bei Kunden als auch Beratern ein echter Mehrwert für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung.



Ähnliche Artikel



Retail-Banken brauchen einen Wandel bei der Nachhaltigkeit

Das Finanzsystem soll Teil der Bewältigung der Klimakrise sein. Doch bisher haben gerade Retail-Banken sich wenig damit auseinandergesetzt, wie sie Teil der Lösung werden. Es ist jedoch an der Zeit... [Mehr lesen ...](#)



Kontowechsel kann auch einfach sein

Aufgrund der Schließung der irischen Großbanken Ulster Bank und KBC Bank sind rund eine Million Bankkunden in Irland gezwungen, ihr Girokonto zu wechseln. Doch der Prozess läuft schleppend. Trotz... [Mehr lesen ...](#)



Kampf gegen Geldwäsche in Deutschland: Eine Bestandsaufnahme

Deutschland, Europas größte Volkswirtschaft, hat mit einem erheblichen Zustrom illegaler Gelder aus kriminellen Aktivitäten zu kämpfen. Genauer Zahlen lassen sich naturgemäß schwer ermitteln, doch... [Mehr lesen ...](#)



FEMALE FINANCE 5 Fakten zur Intelligenten Automatisierung

Im Bankwesen beziehungsweise im Finanzdienstleistungssektor im Allgemeinen wird die Automatisierung von Geschäftsprozessen sowohl weltweit als auch in Europa bereits seit einigen Jahren... [Mehr lesen ...](#)

Meistgelesene Artikel



TISCHGESPRÄCH, TEIL 1
Genossenschaftliches Forderungsmanagement



Bankdaten einfach und sicher per E-Mail versenden



TISCHGESPRÄCH, TEIL 2
Genossenschaftliches Forderungsmanagement

KI-Regulierung

Die EU will der Technologie Grenzen setzen, was halten Sie davon?

- Freie Bahn für KI - Regulierung bringt nichts
- Regulierung wird nie alle Problemfelder abdecken
- Höchste Zeit, dass es einen gesetzlichen Rahmen gibt

Abstimmen