

PowerCurve Collections: Den Kunden in den Mittelpunkt des Forderungsmanagement stellen




8.9.2020 – Die Auswirkungen von Covid 19 sind in allen Lebensbereichen sichtbar. Aufgabe in den nächsten Monaten ist es, die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise abzumildern. So müssen Kreditinstitute ihre Portfolio- und Risikosteuerung den aktuellen Gegebenheiten anpassen.

Mit dem 2. COVID-19-Justiz-Begleitgesetz konnten Kreditzahlungen über mehrere Monate bis Ende Oktober gestundet werden. Schon bald jedoch müssen Verbraucher ihre monatlichen Raten wiederaufnehmen und die fälligen Forderungen bezahlen. Vorausschauende Risiko- und Kaufkraftbewertungen sind jetzt besonders wichtig, um beurteilen zu können, ob ein Kreditnehmer nach Ablauf der Regelung in der Lage sein wird, die fälligen Zahlungen leisten zu können.

Im Spannungsfeld zwischen Kundenbindung und eigenen Erträgen muss jedes Bankhaus vereinzelt entscheiden, wie mit Kunden umgegangen wird, die weiterhin Probleme beim Bedienen der Kredite haben. Um den manuellen Aufwand für die Bearbeitung der Stundungsrückzahlung in Grenzen zu halten, ist eine angepasste Strategie notwendig. Nicht jede überfällige Zahlung sollte das Ende einer Kundenbeziehung bedeuten. Gerade in der jetzigen Zeit sollte von voreiligen Vertragskündigungen abgesehen werden, da viele Konsumenten unter Umständen nur vorübergehend in finanzielle Engpässe geraten sind.

Um die richtige Vorgehensweise im Mahnwesen zu wählen, ist es wichtig, die Hintergründe zu kennen. Hierbei unterstützt Sie PowerCurve Collections, die Plattform für agiles und dynamisches Forderungsmanagement. Diese erschließt die Leistungsfähigkeit von Daten und Analytics und versetzt so das Forderungsmanagement in die Lage, faire, effektive und hocheffiziente Strategien zu entwickeln und umzusetzen, und zwar bei gleichzeitiger Senkung der Cost of Collection.

Key features

	Increase Cash Flow
	Maximize Profit
	Comply With Regulations
	Reduce Costs
	Increase Customer Retention
	Ensure Rapid ROI

Banken können ihre Profitabilität verbessern und Kundenbeziehungen aufrechterhalten, wenn sie die jeweilige Kundensituation individuell betrachten und entsprechend kommunizieren. Mit dem richtigen Ton, dem richtigen Timing und dem passenden Kommunikationskanal können langjährige Vertragsbeziehungen gehalten werden und wertvolle Kunden gebunden werden.

Die Forderungsmanagement Plattform liefert neben der Entscheidungsgrundlage für die Mahnstrategien auch ein optimiertes Betriebsergebnis, da sie den Bedarf an Ressourcen und damit das Gesamtbetriebskosten reduziert.

Weitere Infos finden Sie hier:

<https://www.experian.de/business/decision-analytics/powercurve-platform/collections>

Ihr Ansprechpartner für Fragen: [Stephan Hüttner](#), Senior Sales Manager Risk Solutions, Experian DACH