

gi

GELDINSTITUTE

Fachzeitschrift für IT-Entscheider und Manager

+ SCHWERPUNKT +
**Dokumenten-
management**



Open Digital Banking: Mehr als eine Vision

*Ole Barkmann, Head of Business Development Financial Solutions der PASS Consulting Group,
Asmus Christesen, Chief Customer Officer, Markus Behm, Chief Product Officer und
Werner Traidl, Chief Executive Officer der PASS MULTIBANK Solutions AG (v. l.)*

Digitalisierung im Kreditgeschäft: vorne hui, hinten pfui

Da ist noch Luft nach oben. Seit zehn Jahren arbeiten Banken und Sparkassen bereits an der Digitalisierung ihrer Kreditprozesse. Doch für den Kunden hält sich der Nutzen noch stark in Grenzen. Wer etwa über Deutschlands größtes Vergleichsportal Check24 einen volldigitalen, also komplett papierlosen, Ratenkredit abschließen will, muss sich bescheiden.



Autoren:
Stefan Graß,
Kreditexperte bei
der Cofinpro AG



Aljana Scharrer,
Kreditexpertin bei
der Cofinpro AG

Gerade mal sechs von 24 Banken, die Check24 auflistet, bieten ein solches Produkt an. Noch kleiner wird die Auswahl, wenn der Kunde sofort wissen will, ob sein Kreditwunsch auch wirklich erfüllbar ist. Nur zwei der 24 Banken sind in der Lage, eine Sofortzusage abzugeben. Während hier das Geld spätestens am Folgetag ausgezahlt wird, dauert es im Rahmen der herkömmlichen Prozesse drei bis sieben Tage vom Antrag bis zur Auszahlung.

Nach außen suggerieren viele Banken eine schnelle und effiziente Entscheidungsstrecke. Warum die Realität jedoch anders aussieht, weiß jeder Bankmanager: Oft beschränkt sich die Digitalisierung im Kreditgeschäft auf einen hübschen Onlinezugang für den Kunden.

Maßnahmen mit Innenwirkung bleiben oft unangetastet: Die Prozesse sind veraltet, Digitalisierungs- und Automatisierungsmöglichkeiten werden nicht genutzt. Laut einer Forsa-Umfrage sind 72 Prozent der Kreditnehmer jedoch an Ratenkrediten interessiert, die innerhalb weniger Stunden ausgezahlt werden. Nur wem das in Zukunft gelingt, kann als Bank neue Kunden gewinnen.

Technisch ist eine sofortige Prüfung von Kreditwünschen schon heute möglich. Das Zauberwort in diesem Zusammenhang heißt digitale Haushaltsrechnung. Gemeint ist damit Folgendes: Der Kunde gestattet der Bank den Zugriff auf sein Girokonto, unabhängig davon ob dieses bei einer Fremdbank geführt wird oder nicht. Die Ratenkreditbank kann dann Konto- und Umsatzdaten des Girokontos abfragen und im Rahmen einer maschinellen Haushaltsrechnung prüfen. Der Prozess ist dadurch nicht nur digital, sondern auch deutlich schneller. Die manuelle Prüfung der Daten entfällt. Dass Banken ihre Kreditentscheidung beschleunigen, steht außer Frage. Für 76 Prozent aller Bankexperten hat dies einer von Cofinpro in Auftrag gegebenen Studie zufolge sogar höchste Priorität.

Für den Kredit-Interessenten hat die digitale Haushaltsrechnung einen weiteren Vorteil: Er muss keine Unterlagen mehr einreichen, um seine Kreditwürdigkeit unter Beweis zu stellen. Zum Vergleich: Bislang konnten Unterlagen bestenfalls mit dem Smartphone abfotografiert und direkt zur Bank gesendet werden. Stan-

dard ist dagegen ein Verfahren, das aufwendiger ist – der sogenannte Dokumenten-Upload. Manchmal müssen Unterlagen sogar noch auf dem Postweg eingereicht werden, was den Bewilligungsprozess verzögert und einen Medienbruch darstellt: von digital zurück zu Papier.

Ist der Kredit prinzipiell bewilligt, gibt es auf dem Weg zum volldigitalen Kredit noch zwei Hürden: Erstens ist die Bank gesetzlich verpflichtet, die Identität des Antragstellers festzustellen. Am schnellsten geht das per Videolegitimation. Bietet eine Bank diese nicht an, entsteht wiederum ein zeitraubender Medienbruch. Dann muss der Kunde meist zur nächsten Postfiliale, wo seine Identität im Rahmen des Postident-Verfahrens bestätigt wird.

Zweitens muss der Kunde den Vertrag natürlich unterschreiben. Der schnellste Weg dafür ist die digitale Unterschrift, auch E-Signatur genannt. Bietet eine Bank keine digitale Unterschrift an, muss der Kunde den Kreditvertrag unter Umständen ausdrucken, per Hand unterschreiben und per Post an die Bank senden. Entsprechend verzögert sich die Auszahlung.

Keine Frage: Der Weg zum volldigitalen Ratenkredit mit Sofortzusage ist steinig. Er verlangt den Banken – technisch wie kulturell – große Veränderungsbereitschaft ab. Dass es jedoch lohnt, ihn zu gehen, ist keine luftige Prognose. Wer sich erfolgreich wandelt, das beweisen erste Pionier-Banken, kann damit gutes Geld verdienen, und zwar sofort.