

# Wir beschleunigen Ihre Prozesse!



# ECKPFEILER MODERNER KREDIT- UND FINANZPROZESSE

Moderne Antragsprozesse bieten in der Customer Journey eines Kunden mehr als nur die Möglichkeit, unabhängig von Ort und Zeit zu agieren, sondern auch erfolgreich und innerhalb von wenigen Minuten einen rechtsgültigen Vertrag abzuschließen.

Erfolg haben diejenigen, die Ihren Kunden nicht nur ein flexibles und auf den Vertriebskanal angepasstes Onboarding ermöglichen, sondern auch einen zuverlässigen End-to-End Prozess bereitstellen. Die SUBITO AG bietet Ihnen skalierbare, modulare Services, die alle relevanten Anforderungen an einen modernen End-to-End Prozess in der Finanzwirtschaft berücksichtigen. Ob im Vertrieb, der Sachbearbeitung oder im Management Ihrer Forderungen – mit unseren API-basierten Lösungen schaffen wir für Sie die Basis, erfolgreich, schnell und flexibel auf die Veränderungen im Markt zu reagieren und Sie optimal auf die Zukunft vorzubereiten. Sprechen Sie uns an und lassen sie sich über die Eckpfeiler aktueller Kreditprozesse näher informieren. Wir beraten Sie gerne!

#### Hohe Produktflexibilität

Eine hohe Diversifikation der Vertriebskanäle ist essenziell, um Risiken und Margen effektiv zu steuern. Dabei gilt es nicht nur auf unterschiedlichen Kanälen präsent zu sein, sondern auch ein anpassungsfähiges Pricing und skalierbare Entscheidungs-, Authentifizierungs- und Signaturprozesse zu gewährleisten.

Wir entwickeln Module, mit denen Sie sich den Nutzungsgewohnheiten Ihrer Zielgruppen mühelos anpassen können und ohne hohen Ressourcenbedarf schnell und einfach neue Antragprozesse in Ihre Online Anwendungen integrieren oder Vertriebspartner an die vorhandenen Prozesse anbinden können. Unsere Module und APIs gewährleisten eine hochgradige Skalierbarkeit aller relevanten Daten sowie eine umfangreiche Administrierbarkeit der Prozess-, Produkt- oder Risikoparameter. So ermöglichen wir eine nahtlos eingebundene Customer Journey, die ganz in Ihrem eigenen oder individuell gewünschten Look-and-Feel umgesetzt werden kann.

Durch die flexible Anpassung sämtlicher Produkt- und Entscheidungsparameter bieten wir Ihnen eine optimierte Vertriebsunterstützung für ein schnelleres Time-to-Market beim Onboarding neuer Produkte oder Vertriebsprozesse.

#### Kontextualisierte Datenverarbeitung

Für moderne Antragsprozesse wird es immer wichtiger, die übermittelten Daten kontextualisiert zu verarbeiten, um dadurch die Sachbearbeitung zu unterstützen oder sogar eine vollständig automatisierte Kreditentscheidung zu ermöglichen.

Die Anwendungen der SUBITO stellen dabei die notwendigen technischen Voraussetzungen bereit, sämtliche Daten kontextualisiert und mit weiteren Scoring-relevanten Daten, die beispielsweise durch externe Datenquellen wie z.B. Hausbank des Kunden, Auskunfteien oder Kernbankensystem der Bank bereitgestellt werden, zu ergänzen und gemeinsam zu verarbeiten. Vorrangiges Ziel dabei ist, eine präzise, automatisierte Kreditentscheidung zu fällen und die Auszahlung eines Konsumentenkredits innerhalb von nur wenigen Minuten zu ermöglichen.

Eine solche Digitalisierung und Automatisierung der Kreditprozesse versprechen große Effizienz- und Kostenvorteile. So lassen sich Standard-Prozesse effizient gestalten, damit sich auch kleinteiligeres Kreditgeschäft für Sie wirtschaftlich rechnet.

### Intuitive Prozesssteuerung

Für eine effiziente Bearbeitung von Anträgen sollten aktuelle Kreditanwendungen eine hohe Flexibilität und prozessuale Unterstützung bei der Anträgsbearbeitung sowie eine Automatisierung von Aufgaben und Prozessabläufen ermöglichen, um eine schnelle und zuverlässige Bearbeitung der Anträge und die Einhaltung interner Prozesse zu gewährleisten.

SUBITO stellt Ihnen mit dem digitalen Backoffice alle Werkzeuge für eine effiziente Prozesssteuerung, Produktverwaltung und Vermittlersteuerung zur Verfügung. Von der Steuerung und Verwaltung externer APIs über eine zuverlässige Prozesssteuerung auf Mandentenebene bis zur intuitiven Anpassung und Erstellung komplexer Workflows zur Automatisierung von Standard- oder Individualprozessen. Das digitale Backoffice bietet vielfältige Möglichkeiten zur Automatisierung und schnellen Optimierung Ihrer eigenen Vertriebs- und Bearbeitungsprozesse oder eine zuverlässige und datenkonforme Bearbeitung von Kundenanträgen für Dritte.

Durch die Möglichkeit zur Automatisierung von Standardaufgaben und Prozessen ergeben sich erhebliche Potenziale zur Einsparung von Kosten und Optimierung von Vertriebsprozessen. Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche, während Standardprozesse vollautomatisch und gesetzeskonform vom System erledigt werden. Und durch unsere Mandanten-fähige Architektur der Anwendung können Sie auch Backoffice-Prozesse für verbundene Unternehmen oder Kooperationspartner zuverlässig anbieten.

#### White-Label Portale

Ob Online- oder Filialvertrieb, Vermittlergeschäft oder der Verkauf am POS. White-Label Portale bieten nicht nur mehr Kundenservice, sondern auch Vorteile für den eigenen Vertrieb und die Erschließung neuer Crossselling-Potenziale.

Mit unseren Omni-Channel-fähigen Portalen bieten wir für alle Touchpoints während der Customer Journey Ihrer Zielgruppen die passende Plattform. Unsere White-Label-fähigen Portale ermöglichen eine nahtlose Integration aller relevanten Services und Funktionalitäten für eine medienbruchfreie Antragsstellung unabhängig von Zeit und Ort. Von der Abfrage der Kreditinformationen, Antragstellung und Kreditentscheidung bis hin zur Kundenidentifizierung und dem Vertragsabschluss sind sämtliche Prozessschritte speicherbar und über unterschiedliche Touchpoints wiederaufrufbar.

Dank einer vollumfänglichen Integration vorhandener Prozessabläufe in individualisierbare Portale offenbaren sich ergänzende Möglichkeiten, neue Zielgruppen zu erreichen und neue Vertriebskanäle zu erschließen oder auch neue Geschäftsmodelle zu entwickeln.

## Umfassende Kommunikationsmöglichkeiten

In der Kommunikation mit dem Kunden ist es nicht nur erforderlich, schnell zu reagieren, sondern auch die für die Zielgruppe passenden Kanäle und Ansprache zu nutzen. Schließlich interagiert ein Interessent im Verlauf seiner Customer Journey mehrfach mit Ihrem Angebot und erwartet auch größtmögliche Transparenz.

Für Ihre Kommunikation mit dem Kunden während seiner Customer Journey unterstützen wir Sie mit unserem workflowbasierten Textprozessor nicht nur bei der Individualisierung von standardisierten Textbausteinen, sondern auch bei der Steuerung der gewünschten Kommunikationskanäle. Weiterhin ermöglichen unsere Systeme individuelle Statusupdates für Kunden oder Vertriebspartner in Echtzeit sowie einen Rückkanal zur Übermittlung von relevanten Dokumenten im gesicherten Umfeld.

Umfangreiche und individualisierbare Kommunikationsmöglichkeiten erfüllen nicht nur die Kundenerwartungen an eine persönliche Kommunikation, sondern bieten Ihnen auch mehr Potenzial, mit der richtigen Ansprache die Kundenbindung zu stärken und Abbruchquoten zu minimieren.

#### Möchten Sie mehr wissen?

Sie finden spannend, was SUBITO ermöglicht und möchten gerne mehr über uns und unsere Lösungen wissen? Sprechen Sie uns einfach an! Wir freuen uns, Ihnen unser Angebot und Leistungen im Detail vorzustellen und Sie bei der fortschreitenden Digitalisierung Ihrer Prozesse zu unterstützen!

#### Kontaktieren Sie uns!

Jörg Kotowski | Product-Owner & Sales Kreditanwendungen

Tel: +49 6105.9702-277 / Mobil: +49 151.12116901

E-Mail: joerg.kotowski@subito.de

#### Über SUBITO

Die SUBITO AG aus Mörfelden-Walldorf ist Software-Lösungsanbieter und Consulting-Spezialist für die Finanzwirtschaft, Inkasso-Branche, Öffentliche Hand und Industrie.

Im Geschäftsfeld Software bieten wir im Forderungsmanagement Softwareanwendungen für die Inkasso-Branche, Energiewirtschaft, Öffentliche Hand und Industrie – mit vielfältigen Funktionen und Modulen wie dem Schuldnerportal oder Aktenschnellerfassungsportal. Mit unseren Lösungen im Kreditgeschäft – vom (Online-) Vertrieb über die Sachbearbeitung bis zur Abwicklung von Problemkrediten – fokussieren wir uns auf die Finanzbranche.

Unsere Kunden profitieren von einer skalierbaren Software-Plattform, erprobten agilen Projektmanagement-Kompetenzen und 30 Jahren Branchenerfahrung.

Wir setzen die agile Projektmanagement-Kultur konsequent und durchgehend im Unternehmen ein: Das wirkt sich positiv auf unsere Organisation, unseren Führungsstil, die Umsetzung von Projekten und den Umgang miteinander im Team sowie auf unsere Kunden und Partner aus.

Projekte beschleunigen, Time-to-Market reduzieren, Digitalisierung begleiten – kurzum Kunden zukunftsfähig machen – dafür steht die SUBITO AG.