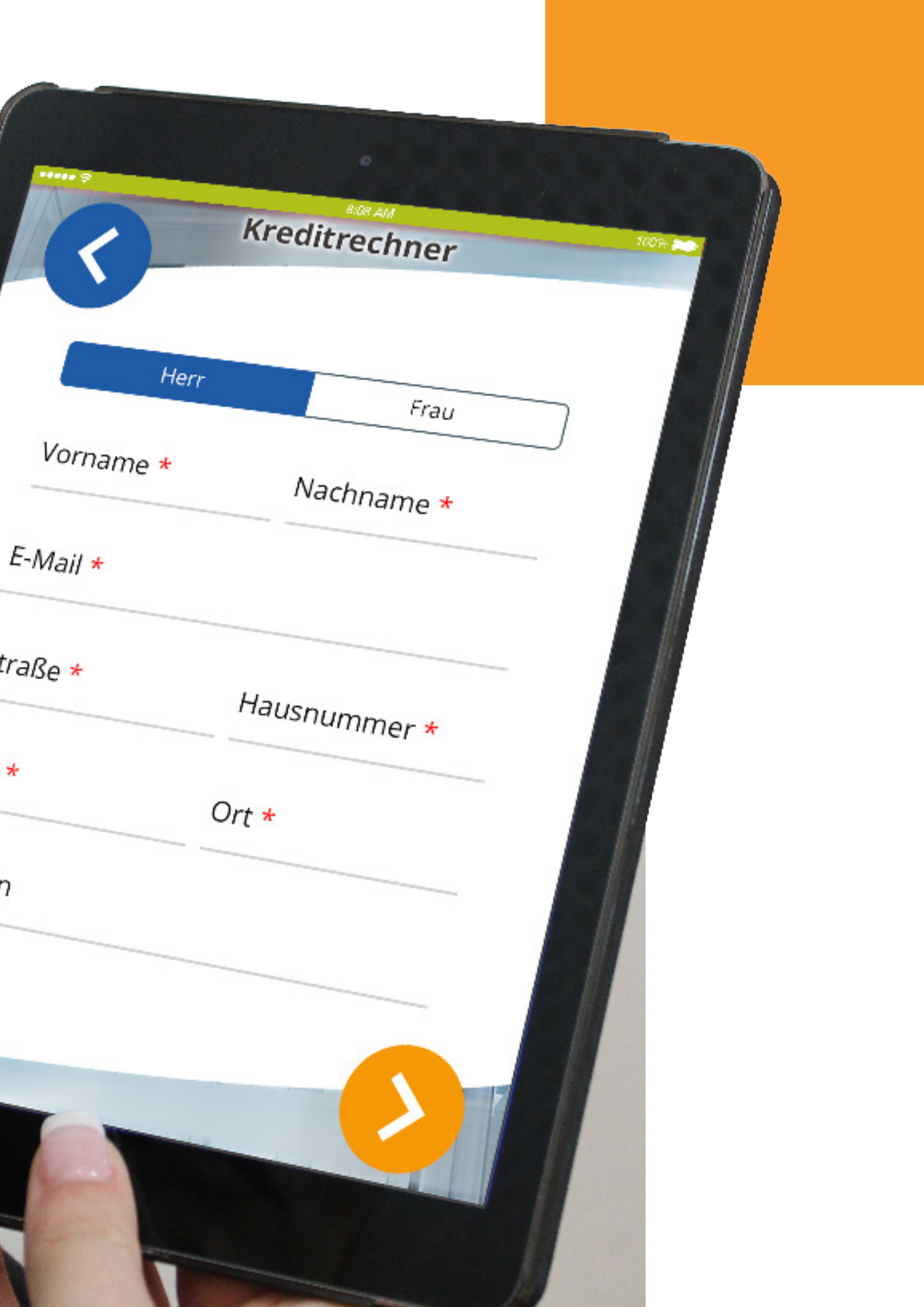




SUBITO
SOFTWARE | CONSULTING

Der digitale Konsumentenkredit

**Kundenerwartungen erfüllen,
Margen und Effizienz steigern,
künftige Herausforderungen meistern**



8:08 AM

100%

Kreditrechner



Herr Frau

Vorname *

Nachname *

E-Mail *

Straße *

Hausnummer *

*

Ort *

n



Verändertes Kundenverhalten, neue Vertriebswege, regulatorische Hürden

Fit für die Zukunft!

Die voranschreitende Digitalisierung der Gesellschaft und anhaltende Niedrigzinsphase fordern Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken immer mehr, Lösungen zu finden, die den gesteigerten Erwartungen der Kunden entsprechen. Gleichzeitig sollen Effizienz und Rentabilität sichergestellt werden.

Hinzu kommen Richtlinien wie PSD2, welche die Transparenz weiter erhöhen, Produkte austauschbar machen und neuen Anbietern für alternative Finanzierungsformen Tür und Tor öffnen.

Das sind große Herausforderungen für Finanzdienstleister. Doch es gibt Lösungen: Gerade für Kredite und Finanzierungen eröffnet die Digitalisierung enormes Potenzial, um neue

Vertriebskanäle zu erschließen, Prozesse effizienter abzubilden und Kosten zu minimieren. Gut, wenn man dann einen Partner mit langjähriger Branchenkenntnis an seiner Seite hat, der die Bedürfnisse seiner Kunden kennt und eine flexibel konfigurierbare und modular aufgebaute Standardsoftware für die gesamte Customer Journey des Kreditnehmers bietet.

Als erfahrene Experten im Kredit- und Forderungsmanagement stehen wir Ihnen mit Kompetenz zur Seite - praxiserprobt, zuverlässig und menschlich. SUBITO ist Wegbereiter und Wegbegleiter bei der Digitalisierung, sichert effiziente sowie schnelle Prozesse und bringt Sie in eine gute Startposition für die Zukunft.

Unser 8 Punkte Check:

Wie digital ist Ihr Konsumentenkredit?

Individualisieren Sie Ihr Angebot

Setzen Sie auf eine anpassbare Standardsoftware, die im Front-End maximale Freiheit für eigene Konfigurationen sowie eine auf Ihre Kunden ausgerichtete Usability ermöglicht und im Back-End flexible Anpassungsmöglichkeiten für individuelle Produktausprägungen bietet.

Erweitern Sie die stabile Plattform durch Module, die Medienbrüche reduzieren und richten Sie Ihren Kredit jederzeit schnell und sicher an den aktuellen Marktanforderungen aus.

1
3

Nutzen Sie Synergien

Begreifen Sie die Digitalisierung als Chance und profitieren von den innovativen Ideen der Fintechs. Nutzen Sie das Potenzial der neuen Generation und binden Sie es modular in Ihre eigenen Systeme ein. Kooperation statt Abgrenzung! Schaffen Sie gemeinsame Perspektiven und Angebote für zufriedene Kunden.

Seien Sie dort, wo Ihre Kunden kaufen

Verschenken Sie kein Prozent Marktanteil am Point of Sale. Mobile Anwendungen und flexible Schnittstellen, die 1-zu-1 in Ihr System eingebunden sind, bieten mehr Möglichkeiten für den Vertrieb und Sie bleiben stets präsent. Lösungen, die sich individuell auf das Nutzerverhalten anpassen, sorgen dafür, dass Sie Ihre Kunden immer im Alltag begleiten.

2
4

Lagern Sie regulatorische Anforderungen weitestgehend aus

Es gibt nichts Fataleres als regulatorische Anforderungen wie die DSGVO oder GwG nicht oder nur unzureichend umzusetzen.

Beruhigend ist es, zu wissen, dass in solchen Fällen die eingesetzte Software die aktuellen Anforderungen der Regulatorik stets gesetzeskonform abbildet.

Unser 8 Punkte Check:

Nutzen Sie die Digitalisierung für bessere Entscheidungen

Je genauer Sie Ihre Kunden kennen, desto einfacher können Sie die Risiken für jede Kreditvergabe bestimmen. Richtlinien wie PSD2 ermöglichen Tools wie z.B. einen digitalen Kontocheck, mit dem Sie nicht nur den Aufwand für Ihre Kunden, sondern auch mehr qualifizierte Informationen für eine perfekte Beurteilung des Antragstellers und bessere Risikoversorge erhalten.

5
7

Trotzen Sie kleinen Kreditmargen durch mehr Diversifikation

Die hohe Preistransparenz und Niedrigzinspolitik der EZB haben den Druck auf die Kreditinstitute erhöht. Daher wird es immer wichtiger, neue Kundengruppen anzusprechen. Eine offene Kreditanwendung, die unterschiedlichste Vertriebskanäle anbindet, bietet nicht nur mehr Abschlüsse, sondern ermöglicht Ihnen auch die Platzierung von unterschiedlichen Margen am Markt. Damit steigern Sie letzten Endes die Rentabilität Ihres Kreditgeschäftes.

Wandeln Sie Ihre Kontakte zu zufriedenen Kunden

Es reicht nicht, nur im Front-End zu glänzen und alles, was hintendran kommt, zu vernachlässigen. Gerade in Zeiten der Digitalisierung ist die Personalisierung entscheidend. Verknüpfen Sie Ihre Sachbearbeitung sinnvoll mit einem individuell konfigurierbaren Workflow-System und konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche. Damit heben Sie Potenziale und verwandeln Kontakte in zufriedene Kunden.

6
8

Beschleunigen Sie Ihre Prozesse

Die Ansprüche Ihrer Kunden ändern sich stetig. Gerade Bankgeschäfte sollen schnell, einfach und rund um die Uhr möglich sein. Mit einem 100% voll-digitalen Abwicklungsprozess dauert es vom Kreditwunsch bis zur Überweisung nur ein paar Minuten. Möglich ist das, wenn von der Antragsstrecke bis ins Back-End alles innerhalb eines Plattformprozesses abläuft. Greifen Sie nur dann ein, wenn es sein muss.

Unsere Lösungen für mehr Agilität, Kundenbindung und Rentabilität



Ob Web, Mobile oder am Point of Sale - immer das richtige Front-End

- Responsive Antragsstrecken in Ihrem CI
- Berücksichtigung individueller Produkte und Konditionsmodelle
- API-bankingfähig für die nahtlose Einbindung von Drittanwendungen
- Zuverlässige Mandantentrennung für White-Label-Banking Angebote

Passen Sie sich den Nutzungsgewohnheiten Ihrer Zielgruppen mühelos an - mit einem Technologiepartner, der die Herausforderungen der Digitalisierung versteht und effiziente Lösungen für Ihren Vertrieb bietet.



Für mehr Kundenservice, medienbruchfreie Prozesse und bessere Konversionsraten

- Umfassendes Kundenportal in Ihrem CI mit integriertem Statusbericht
- Geräteübergreifende Speicherung und Wiederaufnahme von Antragsprozessen
- Zeitunabhängige Durchführung des Online-Legitimationsprozesses inklusive Bereitstellung einer qualifizierten elektronischen Signatur
- Einfacher Dokumentenup- und -download

Ihre Kunden erwarten mehr als nur gute Konditionen. Im Verlauf seiner Customer Journey interagiert Ihr Kunde mehrfach mit Ihrem Angebot und wird mehr Flexibilität und Transparenz zu schätzen wissen.

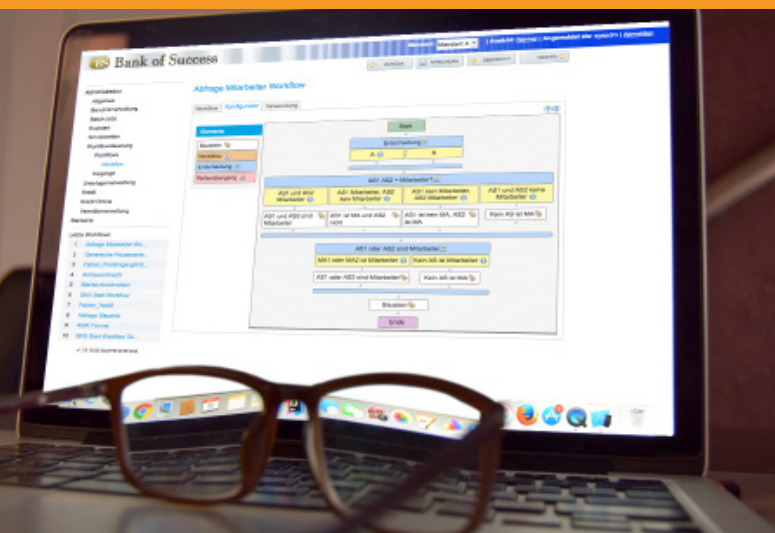
Ob Online- oder Filialvertrieb oder der Verkauf am POS, mit unseren Produkten bieten wir Ihnen eine zuverlässige Software für alle Touchpoints während der Customer Journey Ihrer Zielgruppen.



Erweitern Sie Ihre Vertriebskanäle für mehr Sichtbarkeit und Diversifikation

- Flexible Produkt- und Konditionsgestaltung für unterschiedliche Vertriebskanäle
- Gesamtheitliche Pflege aller Kunden- und Vermittlerdaten in einem System
- Digitaler Dokumentenaustausch
- Umfassende Funktionalitäten für ein transparentes Reporting an Ihre Vertriebspartner

Mit unserer Vertriebsplattform integrieren Sie alle Vertriebspartner und deren Untervermittler, sorgen für medienbruchfreie Prozesse und bieten eine komfortable Arbeitsgrundlage, um die Abschlussquote zu steigern und unterschiedliche Margen durchzusetzen.



Zeit- und Kostenersparnis durch automatisierte Sachbearbeitung

- Flexible Produkt- und Konditionsverwaltung
- Integriertes Workflowmanagementsystem zur Automatisierung von Standardprozessen
- Abbildung eigener Entscheidungsregeln und Berücksichtigung von Scoringsystemen
- Umfangreiche Dokumentenverwaltung zur Erstellung und Pflege von Dokumenten

Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche, während Standardprozesse vollautomatisch und gesetzeskonform vom System erledigt werden. Schaffen Sie die Voraussetzungen, um flexibel und schnell auf Marktanforderungen oder auf die Wünsche Ihrer Kunden zu reagieren.

Was sagen unsere Kunden?

Thomas Teuber, Geschäftsleiter SKG Bank:

„Mit der flexiblen Software von SUBITO können wir alle Kreditprodukte auf einer einzigen Plattform individuell konfigurieren, administrieren und gemeinsam digitalisieren. Die schnelle Anbindung dank API-Banking und die Vernetzung mit relevanten Vertriebskanälen unterstützt unsere operative Arbeit optimal. Durch die mandantenfähige Architektur können wir kostengünstig White-Label Lösungen anbieten. Wir arbeiten seit Jahren freundschaftlich, vertrauensvoll und zuverlässig zusammen.“

Profitieren auch Sie von unseren Lösungen und sprechen Sie uns an!

Kontakt aufnehmen:
Jörg Kotowski
Senior Sales Manager
Tel: +49 6105 9702-277
joerg.kotowski@subito.de

SUBITO
SOFTWARE | CONSULTING
Ein Unternehmen der Palmer Gruppe