



EINE DEUTSCHE UNIVERSALBANK AUF DEM WEG ZU

KREDITMANAGEMENT 4.0

EXECUTIVE SUMMARY

Im Umfeld anhaltender Niedrigzinsen, volatiler Märkte durch pandemische Effekte, unverändert hoher Wettbewerbsintensität und zunehmender Regulierungsdichte wird von Finanzinstituten rasches Handeln gefordert. Ein wesentliches Erfordernis ist hierbei die Schärfung der Geschäftsmodelle und die Konzentration auf eigene Stärken.

Ein solcher Transformationsprozess ist für jedes Finanzinstitut individuell zu definieren und in eine für das Finanzinstitut passende digitale Roadmap zu überführen. Die Auswahl moderner und zukunftsfähiger IT-Technologien ist dabei von entscheidender Bedeutung. Eine Vielzahl gewachsener Bestandssysteme, welche zum Teil auf veralteten, nur aufwendig zu wartenden Technologien beruhen, können aus Kostensicht und aufgrund des operativen Risikos nicht schlagartig mit einem „Big-Bang“ durch neue Technologien abgelöst werden.

Eine führende deutsche Universalbank entschied sich im Kreditgeschäft daher für eine moderne, wissensbasierte Banking-Plattform. Diese ermöglicht die Abbildung der Businesslogik oberhalb der Kernbankensysteme, ohne erforderliche Eingriffe in bestandsführende Systeme. In nur 12 Monaten gelang es dem Team der Universalbank, IBM und knowis AG über die Bestandssysteme hinweg eine Banking-Plattform zu implementieren, welche den Weg in Richtung 'Kreditmanagement 4.0' ebnet und die Leistungsfähigkeit der Bank – trotz strukturell bedingter Reduktion der Ressourcen – signifikant erhöht. Die Umsetzung der „elektronischen Kreditvorlage“ erfolgte auf Basis der Plattform isfinancial/ 3.

1 DIE HERAUSFORDERUNGEN	04
1.1 Fachliche Anforderungen	04
1.2 Prozesse	04
1.3 Technologie	06
2 DIE LÖSUNG	07
2.1 Fachliche Lösungsbeschreibung	08
2.2 Technische Lösungsbeschreibung	09
3 DIE ERGEBNISSE	12
3.1 Aus Sicht der Anwender	12
3.2 Ökonomischer Nutzen	14
3.3 Blick in die Zukunft	14

1 DIE HERAUSFORDERUNGEN

1.1 Fachliche Anforderungen

Ausgangssituation

- Bündelung der Analysefunktion durch das **Risk led Model** schaffte die Voraussetzung für einen höheren Automatisierungsgrad bei entsprechender systemischer Unterstützung
- Der Finanzierungsprozess im Status quo war geprägt von **vielen manuellen Bearbeitungsschritten, mangelnder zentraler Transparenz** über den Prozessverlauf und historisch gewachsener Prozessheterogenität
- Aus Restrukturierungen und verschiedenen Maßnahmen zur Effizienzsteigerung ergab sich die Herausforderung einer **Leistungsverdichtung durch veränderte Ressourcenallokation**

Zielsetzungen

- **Effizientere Erstellung von Kreditvorlagen** durch Hochladen von Daten und Verwendung von Informationen aus vorangegangenen Vorlagen
- Reduktion der **Durchlaufzeit** von Kreditvorlagen aufgrund teilautomatisierter Befüllung und **Wegfall papierhafter Prozesse**
- Schnellere Entscheidungen durch **elektronische Freigaben** und Genehmigungen mehrerer Personen zur gleichen Zeit
- Schnellere **Auskunftsbarkeit** gegenüber Kunden durch zentrale Informationsbereitstellung
- Nachvollziehbarkeit und **Transparenz** in Bezug auf den Vorlagenstatus für alle beteiligten Bereiche aufgrund paralleler Zugriffsmöglichkeit
- Verbesserung interner Kommunikationswege durch **elektronische Benachrichtigung** und Weiterleitung von Kreditvorlagen bei Bearbeiterwechsel

1.2 Prozesse

Die Problematik in der Prozessunterstützung im Firmenkreditgeschäft zeigt sich in Neugeschäftsprozessen noch nicht in voller Tragweite. Neugeschäftsbezogene Abläufe sind in der Regel gut a priori definier- und modellierbar und in einem Case-Management-Ansatz, wie er von vielen industrie-agnostischen Plattformlösungen unterstützt wird, umsetzbar.

Die Abbildung des Bestandsgeschäfts im Firmenkreditbereich bzw. generell im Bereich wissensintensiver und kollaborativer Prozesse, stellt eine deutlich größere