



VERTRIEB | S-Markt & Mehrwert

Pilotierung Schufa-Plattform abgeschlossen

Gewerbliche Sparkassenkunden können mithilfe der Schufa-Plattform nun direkt über ihren Onlinebanking-Zugang Auskünfte über Privatpersonen sowie Wirtschaftsauskünfte beziehen.

Für den Auf- und Ausbau des Firmenkundenportals und der künftigen Finanzplattform für Firmenkunden spielt die Integration externer Partner mit ihren Mehrwertleistungen eine wichtige Rolle. Mit der Schufa-Plattform bietet die S-Markt & Mehrwert (S-MM), ein Tochterunterneh-

men des Deutschen Sparkassenverlags und der Deutschen Assistance Versicherung, einen digitalen Service an, der die besonderen Bedürfnisse von Geschäfts-, Gewerbe- und Firmenkunden im Bereich der Risikobewertung von Kunden und Aufträgen abdeckt. Voraussetzung für den Abruf ist ein berechtigtes Interesse, das unter anderem durch ein finanzielles Ausfallrisiko begründet ist. Die Schufa-Plattform wird in das Firmenkundenportal der Sparkasse eingebunden und kann direkt über das Onlinebanking aufgerufen werden.

Auskünfte über Privat- und Firmenkunden

Neben B2B-Auskünften können Vermieter, Hausverwalter, Handwerker und Dienstleister vor dem Abschluss von Verträgen über das Portal auch B2C-Auskünfte beziehen. Grundlage bildet der Schufa-Datenpool mit Informationen zu rund sechs Millionen Unternehmen und 67,9 Millionen natürlichen Personen.

Auch der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) empfiehlt Sparkassen, die Schufa-Plattform als Instrument zur Kundenbindung und -gewinnung sowie zur Sicherung der Ertragskraft im potenzialstarken Firmenkundengeschäft einzusetzen.

„Sparkassen stehen durch Produkte wie Apple Pay und Paypal sowie durch Fintech-Banken wie N26 unter einem enormen Druck. Wir brauchen daher dringend Maßnahmen wie die Schufa-Plattform, die strategisch in der Finanzplattform verortet werden, um unsere Kunden stärker an uns zu binden und noch zufriedener zu machen. Zusätzlich profitieren Sparkassen von den Provisionser-

trägen“, sagt Axel Grote, Abteilungsleiter IF-Strategie beim DSGV.



© DSGV

„Wir brauchen dringend Maßnahmen wie die Schufa-Plattform, die strategisch in der Finanzplattform verortet werden, um unsere Kunden stärker an uns zu binden und noch zufriedener zu machen“, sagt Axel Grote, Abteilungsleiter IF-Strategie beim DSGV.

Ein weiterer Vorteil ist, dass sich durch die optimierte Risikoprüfung der Firmenkunden auch das Risikomanagement der Sparkassen verbessert.

Strategischer Product Owner Sparkasse Köln-Bonn

Im Rahmen des DSGV-Projekts Finanzplattform begleitet die Sparkasse KölnBonn als strategischer Product Owner die Einführung des digitalen Services und treibt die Weiterentwicklung in Zusammenarbeit mit der S-Markt &

Mehrwert aktiv voran. Als eines der ersten Produkte aus dem Near-Banking-Bereich wird das Angebot seit Mai 2019 eingesetzt – zunächst für B2B-Auskünfte. Mitarbeiter wurden im Intranet und mittels eines eigens hierfür entwickelten 60-minütigen Webseminars zu Vorteilen und Verkaufsanlässen geschult.

Beworben wird das Angebot mit rollierenden Bannern im Firmenkundenportal, einem Pop-up-Fenster im Onlinebanking und proaktiver Ansprache zum Beispiel bei Lastschriftrückgaben mangels Deckung. „Viele unserer Kundinnen und Kunden stehen nicht nur mit gewerblich tätigen Personen in Vertragsverhandlungen, sondern häufig auch mit Privatpersonen. Um nicht in einen Liquiditätsengpass zu kommen, ist eine Schufa-Auskunft essenziell“, sagt Daniela Barani, Vertriebsmanagement Firmenkunden bei der Sparkasse KölnBonn. Die Sparkasse hat sich daher bewusst dafür entschieden, das Angebot im Rahmen der Pilotierung auch auf B2C-Auskünfte auszuweiten und stellt ihren Kunden die verschiedenen Schufa-Produkte jetzt zentral auf der Plattform zum Abruf bereit.



© Sparkasse

„Um nicht in einen Liquiditätseingpass zu kommen, ist eine Schufa-Auskunft essenziell“, sagt Daniela Barani, Vertriebsmanagement Firmenkunden bei der Sparkasse KölnBonn.

Auch Sparkasse Koblenz pilotierte Schufa-Tool

Die Sparkasse Koblenz setzt die Schufa-Plattform seit Februar 2020 ein. „Als kommunale Sparkasse sind wir verpflichtet, für eine ausgewogene Wirtschaftsstruktur zu sorgen und unsere Region zu einem modernen, leistungsfähigen Wirtschaftsstandort zu entwickeln“, erklärt Udo Güttner, Vertriebsmanagement Sparkasse Koblenz. „Die Schufa-Plattform ist nicht nur ein sehr nützliches Tool für unsere gewerblichen Kunden, sondern hilft uns auch dabei, unsere Sparkasse gemäß der Vertriebsstrategie der Zukunft für Firmenkunden auszurichten. Wir haben gewerbliche Kunden, die Bedarf an Bonitätsauskünften haben, die Informationen über ihre Kunden und Lieferanten benötigen und da haben wir jetzt die passende

Lösung im medialen Vertrieb – ohne großen Aufwand für uns“, so Güttner weiter.



© Sparkasse

„Die Schufa-Plattform ist nicht nur ein sehr nützliches Tool für unsere gewerblichen Kunden, sondern hilft uns auch dabei, unsere Sparkasse gemäß der Vertriebsstrategie der Zukunft für Firmenkunden auszurichten“, sagt Udo Güttner, Vertriebsmanagement Sparkasse Koblenz.

Der bundesweite Roll-out des neuen Services startet aktuell mit den First-Mover-Sparkassen und wird schrittweise von der S-Markt & Mehrwert koordiniert. Sparkassen erhalten einen ausführlichen Administrationsleitfaden, ein Content-Modul zur Einbindung in der Internet-Filiale 6.0 und weitere Kommunikationsmittel.

Matthias Drefs, S-MM – 24. Juli 2020