



COVID-19 Auswirkungen verlangen neue Strategien im Forderungsmanagement

FICO®-Experte Bruce Curry zieht übertragbare Lehren aus dem Finanzcrash von 2008

BENSHEIM - 19. Juni 2020

Highlights:

- **Kreditgeber müssen unverzüglich handeln und eine datengetriebene Strategie ausarbeiten, um zu erkennen, wer aufgrund von COVID-19 seine Kredite nicht bedienen kann.**
- **Experte Bruce Curry fordert alle Unternehmen, die im Forderungsmanagement tätig sind, dazu auf, ihre Datenstrategie an COVID-19 Auswirkungen anzupassen.**
- **Der Finanzcrash von 2008 lieferte bereits eine Menge an wertvollen Ansätzen, so auch die Analyse von in Schieflage geratenen Geldnehmern.**
- **Ein systematischer Ansatz zum Verständnis der neuen Art von Schuldnern und ihrer Finanzmoral wird für Kreditgeber ausschlaggebend sein, um langfristig gegenseitiges Vertrauen zu schaffen.**

Bruce Curry, Vice President for Collections and Recovery Consulting and Sales beim internationalen Analytics-Software-Anbieter FICO, ruft alle Unternehmen, die im

Forderungsmanagement tätig sind, dazu auf, ihre Datenstrategien auf die aus COVID-19 resultierenden Herausforderungen auszurichten.

„Obwohl die aktuelle Situation eine vollkommen neue und unbekannte ist, können dennoch Lehren aus der Finanzkrise von 2008 gezogen werden, die dem Forderungsmanagement in Zukunft zugutekommen werden“, sagt Curry. „Wir sind der Meinung, dass Daten das Herzstück dafür sind, die richtigen Lösungen für die Zukunft zu finden.“

Denn COVID-19 verändert und belastet zwar den Schulden- und Finanzbereich, dabei entstehen gleichzeitig aber auch eine Menge wertvoller Daten. Unternehmen müssen daraus die richtigen extrahieren und evaluieren sowie richtig verstehen, welche Daten in Zukunft wo gebraucht werden. „Zu Zeiten der Finanzkrise von 2008 gab es eine ganze Reihe von Dingen, die versäumt und aus denen nichts gelernt wurde“, sagt Curry. „Diese müssen nun umso mehr angegangen werden, damit Kreditgeber und ihre Kunden im gegenseitigen Vertrauen die Krise meistern.“

FICO betont, dass Kreditgeber unverzüglich handeln müssen: Kunden, die aufgrund von COVID-19 verschuldet sind, müssen identifiziert und mit sonstigen Kreditnehmern verglichen werden. Das Sammeln und die Analyse dieser Daten werden dazu beitragen, herauszufinden, ob die Rückkehr zu einem guten Finanzprofil möglich ist. Dies schließt folgende Fragestellungen ein:

- Gehört der Verschuldete einer besonders geschützten Branche an?
- Welche Umstände führten zur Einkommensminderung?
Zum Beispiel:
 - Kurzarbeit oder Zwangsurlaub und mit welchem Grad der Absicherung?
 - Kündigung?
 - Krankheit?
- Wie hoch waren die tatsächlichen Auswirkungen auf das verfügbare Einkommen - kann Open Banking hier unterstützen und die Auswirkungen validieren?

- Wie wahrscheinlich ist die Rückkehr zu einer guten Finanzsituation angesichts ihrer Haushaltsdynamik und der Branche, in der sie tätig sind?

Mit diesem systematischen Ansatz werden Kreditgeber die neue Art von Schuldnern nicht nur besser verstehen, sondern auch in der Lage sein, effektivere Segmentierungen vorzunehmen, um langfristig die richtigen Forderungsstrategien und -Aktivitäten zu fahren.

Wie Bruce Curry weiter ausführt, lieferte dieser Ansatz nach der Finanzkrise von 2008 positive Ergebnisse: „Zwei Jahre vor dem Finanzcrash kehrten Schuldner im Durchschnitt erst nach zweieinhalb Jahren in eine gute finanzielle Position zurück. Zwei Jahre nach der Krise verkürzte sich dieser Zeitraum auf neun Monate. Das lag daran, dass die Kunden, die sich infolge der Finanzkrise von 2008 verschuldeten, in der Regel gute Kunden waren und nur ein kurzfristiges Zahlungsproblem aufwiesen“, erläutert Curry. „Ihre finanzielle Moral unterschied sich: Nach kürzester Zeit waren sie wieder erwerbstätig und konnten ihren finanziellen Verpflichtungen wieder nachkommen. Diese wichtige Erkenntnis muss in die Strategie des Forderungsmanagements für 2020 und darüber hinaus integriert werden.“

Daten, Analytics und Datenstrategie zählen jetzt

Werden aufgrund von COVID-19 in Schuldennot geratene Kreditnehmer strategisch korrekt behandelt, sichert das dauerhaft ihr Vertrauen. Und doch besteht ein großer Unterschied zur Finanzkrise von 2008: Das Ausmaß der Verwundbarkeit scheint dieses Mal sowohl kurz- als auch langfristig größer zu sein.

„Der Weg aus der gegenwärtigen Krise hat nichts mehr mit der Vision für 2020 vor Corona zu tun“, sagt Curry. „Jetzt geht es darum, die richtige Analytics-Lösung zu haben, um Daten effizient zu verstehen und ideale Strategien daraus abzuleiten.“

FICO veranstaltet regelmäßig Webinare zu aktuellen Finanzthemen. [Hier](#) können sich Interessierte das On-

Demand-Webinar „Vor dem Corona Tsunami - Bereiten Sie Ihr Forderungsmanagement jetzt darauf vor“ herunterladen.

Über Bruce Curry

[Bruce Curry](#) (Foto: FICO) ist Vice President for Collections and Recovery Consulting and Sales bei FICO. Er unterstützt Kunden in ganz Europa, dem Nahen Osten und Afrika dabei, ihre Performance im Forderungsmanagement zu verbessern. Curry hat mit einer Vielzahl von Unternehmen in über 50 Ländern in EMEA und APAC zusammengearbeitet. Vor seiner Tätigkeit für FICO, hatte er 16 Jahre lang leitende Positionen im operativen Management bei Barclays Vehicle Asset Finance (Dial Contracts), Marks and Spencer Financial Services und Royal Bank of Scotland Cards inne. Vor seiner ökonomischen Laufbahn durchlief Curry eine erfolgreiche Karriere beim Militär, wo er weltweit in vielen verschiedenen Funktionen tätig war. Im April 2020 wurde Curry von der Zeitschrift Credit Strategy in die [Credit 500 Hall of Fame](#) aufgenommen. Weitere Informationen über Bruce Curry unter www.fico.com/en/blogs/author/bruce-curry

Über FICO

FICO (NYSE: FICO) treibt Entscheidungen voran, die Menschen und Unternehmen auf der ganzen Welt zum Erfolg verhelfen. Das 1956 gegründete Unternehmen mit Sitz im Silicon Valley ist ein Pionier in der Anwendung von Predictive Analytics und Data Science zur Verbesserung operativer Entscheidungen. FICO hält mehr als 185 Patente in den USA und im Ausland auf Technologien, die die Rentabilität, Kundenzufriedenheit und das Wachstum von Unternehmen in den Bereichen Finanzdienstleistungen, Telekommunikation, Gesundheitswesen, Einzelhandel und vielen anderen Branchen steigern. Unternehmen in mehr als 100 Ländern nutzen die Lösungen von FICO auf unterschiedliche Weise, vom Schutz von 2,6 Milliarden Zahlungskarten vor Betrug über die Unterstützung bei der Kreditvergabe bis hin zur Sicherstellung, dass Millionen von Flugzeugen und Mietwagen zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind. Mehr dazu unter www.fico.com.

FICO ist ein eingetragenes Warenzeichen der Fair Isaac Corporation in den USA und anderen Ländern.

PR-Kontakt

Maisberger GmbH

Christine Wildgruber/Sebastian
Paulus/Stefan Keil/Anastasija
Beller
Claudius-Keller-Str. 3c
81669 München
Tel.: +49 89 419599-
27/-48/-46/-28

www.maisberger.com
fico@maisberger.com

Wenn Sie sich aus dem Verteiler austragen möchten, antworten Sie auf diese Mail bitte mit "Unsubscribe".