



Fact Sheet

Online-Vertragsabschluss mit dem Universal Contract Closing Process

Individuelle und verbindliche Kredit-, Leasing- und Serviceverträge als Online-Direktgeschäft: Realisieren Sie einen vollständig digitalen Vertragsabschluss, der den Bedürfnissen Ihrer Kunden folgt!

IHRE KUNDEN WOLLEN ONLINE ABSCHLIESSEN

Die Nachfrage nach Finanzierungen hat in den letzten Jahren im privaten Sektor stetig zugenommen. Die Digitalisierung führt zu nachhaltigen Veränderungen, Konsumenten kaufen zunehmend online, nicht nur niedrigpreisige, sondern auch höherwertige Güter, für die sie gerne Finanzierungen in Anspruch nehmen. Finanzierungsangelegenheiten möchten Konsumenten schnell, komplikationslos und optimal geführt erledigen.

Hinweise wie „Bringen Sie die Unterlagen bitte noch persönlich vorbei“ oder „Sie müssen sich noch persönlich identifizieren“ wirken sich hierbei störend aus und führen

nachweislich zu Vorgangsabbrüchen (40% der Online-Kunden brechen den Einkaufsprozess bei fehlenden Zahlungsalternativen gegenüber dem Barkauf ab). Entfernen Sie diese Stolpersteine, begeistern Sie Ihre Konsumenten durch einen direkten Online-Vertragsabschluss – auch außerhalb regulärer Geschäftsöffnungszeiten!

DIGITALISIEREN SIE IHRE ANTRAGSSTRECKEN END-TO-END

Mit dem [Universal Contract Closing Process](#) können Finanz- und Serviceprovider, Hersteller und Handel innovative Funktionalitäten für die gesamte Prozesskette der

Geschäftsanbahnung realisieren: Angebot, Antrag, Entscheidung und Unterlagenbearbeitung sowie Aktivierung, Auszahlung und Vertragsverwaltung.

Profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- Nahtlose, digitale Customer Journey für maximale Kundenzentrierung
- Mehr Abschlüsse durch Vermeidung von Absprüngen und durch benutzerzentrierte Oberflächen auf allen Kanälen
- Flexibel anpassbare Funktionalitäten gemäß aktuellen Anforderungen
- Real-time-Rückmeldungen durch Automatisierung der Antragsentscheidung
- Deutliche Reduktion der Bearbeitungszeiten und -kosten

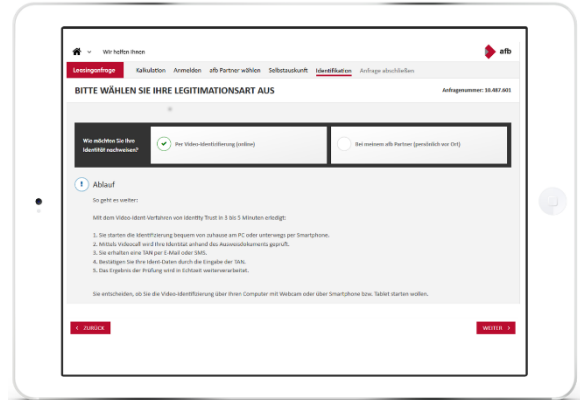
DIGITALE ANGEBOTSPRÄSENTATION



Ein zeitgemäßes Kundenerlebnis zeichnet sich durch eine attraktive und intelligente Präsentation des Produktangebots über unterschiedliche Kanäle (Omni-Channel) aus. Bieten Sie Ihren Kunden auf Ihren Online-Kanälen z. B. folgende Dienste an:

- Digitale Vertriebsplattform mit integriertem Produktkonfigurator
- Konkrete, verbindliche Leasing-, Kredit- und Service-Kalkulationen anstatt allgemeiner Referenzkalkulationen
- Budgetorientierte Kalkulationen mittels Robo-Advisory
- Anonyme Vorab-Bonitätsprüfungen zur Bestimmung des maximal verfügbaren Kreditrahmens, z. B. bereits vor dem Besuch im Handel

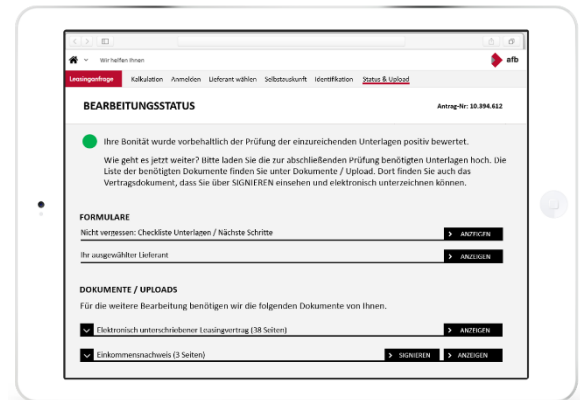
ONLINE-ANTRÄGE



Technologische Entwicklungen und neue rechtliche Rahmenbedingungen erlauben mittlerweile die Umsetzung eines digitalen, medienbruchfreien End-to-End-Prozesses – vom Angebot bis zum Vertrag. Folgende Funktionen vereinfachen Ihre Prüfprozesse:

- Video-Identifikation des Kunden über Video-Chat mit einem Identity Provider
- Online-Identifikation am Point of Sale durch geschulte Dritte, wie z. B. Verkäufer, Außenhandel oder Vertriebsmitarbeiter

SOFORTIGE BONITÄTSPRÜFUNG UND ENTSCHEIDUNG



Mit Einreichung des digitalen Antrags erfolgt eine automatische Rückmeldung der Entscheidung auf Basis frei konfigurierbarer Policies. Ihr Kunde freut sich über unmittelbares Feedback inklusive Hinweisen für die nächsten Schritte.

Dies wird z. B. ermöglicht durch:

- Plausibilitätsprüfung der erfassten Daten
- Bonitätsprüfung durch digitalen Kontoblick
- Anbindung externer Auskunftsteile, z. B. Schufa
- Automatische Antragsentscheidung durch Prüfung interner oder externer Negativlisten (PEP und Sanktionslisten)

DIGITALE UNTERLAGENBEARBEITUNG



Im Bereich des Dokumentenmanagements liegen große Digitalisierungspotentiale. Vermeiden Sie lange Postlauf- und Liegezeiten, indem Ihre Kunden die notwendigen Vertragsunterlagen digital einreichen können, z. B. durch folgende Dienste:

- Rechtsgültige elektronische Unterschrift (eSignature)
- Dokumentenscan, z. B. via afb-Digitizer-App

Digitalisieren und automatisieren Sie auch Ihre internen manuellen Arbeitsschritte. Deren Verlagerung vom Back-ins Frontoffice führt zu deutlichen Effizienzsteigerungen. Wecken Sie folgende Optimierungspotentiale:

- Erstellung und Versand von Dokumenten
- Inhaltsextraktion aus digitalen Dokumenten nach automatisierten Prüfroutinen
- Indizierung und Zuordnung der Daten
- Ablage und Verwaltung der Vertragsunterlagen
- Suchen und Wiederauffinden von Informationen

ONLINE-VERTRAGSMANAGEMENT

Eine moderne Vertragsverwaltung mit einer digitalen Erfassung und Bearbeitung aller relevanten Daten ermöglicht eine durchgängige Echtzeitverarbeitung. Lassen Sie Ihre Kunden mittels **Customer Self Services** aktiv werden. Nutzen Sie dabei die Vorteile Künstlicher Intelligenz und steigern Sie die Customer Experience mit Hilfe intelligenter Hotlines, Chatbots etc. Lassen Sie Ihre Kunden folgende Aktionen selbst erledigen:

- Stammdatenänderungen
- Anforderung von Dokumenten
- Vorzeitige Beendigung von Verträgen

EINFACHE UND SCHNELLE UMSETZUNG

Durch die moderne, serviceorientierte Architektur des **Universal Contract Closing Process** lassen sich bestehende IT-Landschaften einfach und schnell um innovative Funktionen erweitern, ohne deren Code-Basis zu verändern. Mittels Fast Integration verbinden sich die Business Services mit bestehenden oder zukünftigen ERP-Systemen und zeichnen sich durch kurze Go-to-Market-Zyklen aus.

DER ERSTE SCHRITT ZUM ONLINE-VERTRAGSABSCHLUSS

Lassen Sie die digitale Reife Ihres Unternehmens mit unserem Digital Check-Up messen und decken Sie Optimierungspotentiale auf. Entlang Ihrer digitalen Antragsstrecke bieten wir innovative Funktionalitäten im Rahmen des **Universal Contract Closing Process** an. Fragen Sie uns noch heute nach weiteren Informationen!

AFB APPLICATION SERVICES AG: INNOVATIONS- UND TRANSFORMATIONSPARTNER FÜR DIGITALE PROZESSE

Die afb Application Services AG bietet als Innovations- und Transformationspartner modulare Softwarelösungen und exzellente Beratungsleistungen.

from mind: Kundenorientierung, Digitalisierung und Innovation sind die Treiber unserer Arbeit für Finanz- und Service-dienstleister, Handel und Hersteller.

to market: Die Optimierung der Geschäftsprozesse für die Finanzierung von Warenströmen durch Kredit, Leasing oder Factoring ist unser Anspruch. Davon profitieren europaweit eine Vielzahl von Kunden.

afb: Branchen-Know-how und Best Practices sind seit mehr als 20 Jahren die Basis für lösungsorientiertes Consulting und die Entwicklung benutzerfreundlicher Software. Abgerundet wird das Leistungsangebot von afb bei Bedarf durch Applikations- und Infrastrukturbetrieb, Business Process Management und Outsourcing.

Erfahren Sie mehr auf www.afb.de

from mind to market



afb

Application Services