

## Inkasso auf dem Prüfstand

*Karsten Schneider*

Komplexe Rahmenbedingungen stellen Sparkassen vor große Herausforderungen. Der intensive Wettbewerb, verschärfte regulatorische Anforderungen und die zunehmende Digitalisierung erfordern neue strategische Lösungen. Um Erträge nachhaltig zu steigern und Kosten zu reduzieren, stehen auch die Abwicklungsbereiche auf dem Prüfstand.

Gerade das Forderungs- und Sicherheitenmanagement ist für Sparkassen sehr kosten- und personalintensiv. 336 Verbundunternehmen nutzen das Angebot der Bad Homburger Inkasso und lagern Teile ihre gekündigten Kreditengagements an den Verbundspezialisten aus. Für die Bearbeitung kompakter und komplexer Forderungen gibt es vielerorts noch eigene Abwicklungsbereiche. Doch der Trend geht hin zur Vollauslagerung, um die Synergiepotenziale in vollem Umfang auszuschöpfen.

Auf die veränderte Marktsituation und Nachfrage stellt sich die BHI, als zentrales Kompetenzzentrum der Sparkassen-Finanzgruppe für Forderungs- und Sicherheitenmanagement ein, indem das Angebot permanent weiter ausgebaut wird.

So wurde in den vergangenen Jahren eine Schnittstelle zu OSPlus realisiert, die es Sparkassen ermöglicht, ihre Forderungen auf elektronischem Wege an die BHI zu übertragen. Die gelieferten Daten können somit direkt weiterverarbeitet werden, was die Bearbeitungseffizienz und die Datenqualität enorm verbessert. Derzeit werden über die Schnittstelle nur Forderungsdaten von der Sparkasse an die BHI übertragen. Im nächsten Schritt wird eine bidirektionale Schnittstelle realisiert, die es ermöglicht, auch Umsatzdaten von der BHI an die Sparkassen zurückzuliefern.

Das Produktangebot für die Abwicklung gekündigter immobilienbesicherter Forderungen wird in den nächsten Monaten erweitert, um den Sparkassen neben dem Treuhand-Inkasso auch den Ankauf solcher Forderungen anzubieten.

## Vermittlungsgeschäft Firmen- und Kommunalkunden

Ertragschancen für Sparkassen bieten sich zudem bei der Vermittlung von Firmen- und Kommunalkunden, die Bedarf an professionellen Lösungen im Forderungsmanagement haben. Bei der Vermittlung entsteht den Sparkassen kein nennenswerter Aufwand, sie nutzen ihre erstklassigen Kundenbeziehungen und erhalten bei erfolgreicher Vermittlung eine Provision auf das übergebene Forderungsportfolio ihrer Kunden. Über 450 Firmen- und Kommunalkunden, darunter viele Wohnungsbaugesellschaften, Energieversorger, Verkehrsunternehmen, Krankenhäuser und weitere Branchen greifen auf die Dienstleistungen des Verbundspezialisten zurück.

Die Konzentration auf Kernkompetenzen und Mengenbündelung bietet innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe enorme Einspar- und Ertragspotenziale, die es gemeinsam zu heben gilt. Beim Outsourcing des Forderungsmanagements sind nach Analysen aus „Pares Kompakt“ Einsparpotenziale von mehr als 40 Prozent gegenüber der Eigenbearbeitung möglich.

*Der Autor ist Geschäftsführer der BHI.*



Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online