



Athanasios Groszos,  
Jennifer Merbecks,  
Brunhilde Hackenbruch,  
Detlef Hölzen (v. l.)

TeamBank AG

## Gute Geschäfte dank eines gesunden Kundenportfolios

### Ausgangssituation und Zielsetzung

Die TeamBank AG mit Sitz in Nürnberg ist eine Spezialbank mit dem Schwerpunkt im Konsumentenkreditgeschäft. Sie entstand Anfang 2007 durch Umfirmierung aus der norisbank AG, die wiederum aus der Fusion der Franken WKV Bank mit der Noris Verbraucherbank hervorgegangen war. Als erster Anbieter im Markt wurde bereits im Jahr 2000 der Ratenkredit mit Online-Sofort-Zusage eingeführt, der heutige easyCredit, das Kernprodukt der TeamBank. Die nach wie vor anhaltende Marktakzeptanz von easyCredit als fairer Kredit Deutschlands, die Erfüllung der Regelungen nach Basel II für den IRB-Retail-Ansatz und die Mindestanforderungen an das Kreditmanagement (MaK) erfordern bei der TeamBank neben hoch effizienten maschinellen Prozessen auch ein integriertes Risikomanagement für voll automatisierte Kreditentscheidungen. Die TeamBank bedient sich hierzu externer Dienstleister, die ergänzende Informationen zur Bewertung von Kreditengagements liefern.

### Vorgehen

Monatlich werden bei der TeamBank in einer fast sechsstelligen Anzahl von Fällen neue Kreditentscheidungen getroffen. Pro Kreditnehmer werden im Rahmen der Antragstellung bis zu 300 Datenfelder bearbeitet. Ein monatliches Bestandskunden-Scoring dient zusätzlich der Steuerung des gesamten Kreditportfolios. „Ein Portfoliovolumen von mehr als vier Milliarden Euro erfordert die ständige Kontrolle und Steuerung der Ausfallrisiken“, so Frank Neidiger, Leiter Risiko- und Preismanagement. „Die Einbindung einer bzw. mehrerer Auskunftsteilen als externe Informationsgeber ist daher unverzichtbar.“ Durch die Nutzung der CEG-Bonitätsinformationen im Rahmen der Neukundenprüfungen stehen der TeamBank sowohl branchenübergreifende Zahlungserfahrungen, laufende und abgeschlossene Creditreform Inkassoverfahren als auch Hinweise auf gewerbliche Aktivitäten einer Privatperson zur Verfügung.

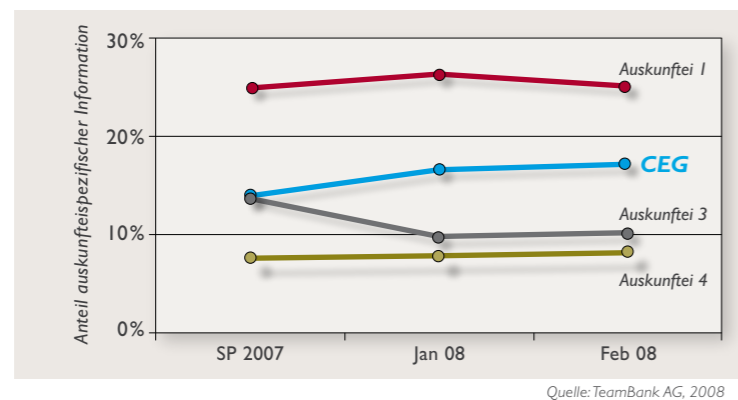
Die Bündelung und Verdichtung dieser externen Informationen und Scores erfolgt dabei über ein internes System im Rahmen des Verkaufs-Scorings. Die verdichteten Informationen werden einer Bonitätsklasse zugeordnet, welche in den Kreditentscheidungsprozess ein-



fließt und über die Höhe sowie den Preis (Kondition) des jeweiligen Kreditengagements entscheidet. Die von der TeamBank offerierten Kreditlimits sind somit risikogenau adjustiert. Kann das gewünschte Kreditlimit aufgrund der vorliegenden Informationen zum aktuellen Zeitpunkt nicht zugesagt werden, wird dem Kunden ein alternatives, für ihn mögliches Kreditlimit angeboten.

Die permanente Portfoliosteuerung setzt ein hohes Maß an Datenqualität bei den externen Lieferanten voraus. So führt die TeamBank regelmäßig Leistungsvergleiche unter den eingesetzten Auskunfteien durch. Diese Tests zeigen, dass die CEG im Vergleich mit den anderen von der TeamBank genutzten Auskunfteien eine im Zeitverlauf steigende Trefferquote bietet und in den Prozessen stabil den zweiten Platz belegt.

Leistungsvergleich der Auskunfteien



Ebenso machte eine andere Auswertung deutlich, dass der Einsatz mehrerer Auskunfteien – die richtige Auswahl vorausgesetzt – einen informativen Mehrwert für das Kreditinstitut liefert. Jede Auskunftei verfügt über komplementäre und oft auch exklusive Informationen und sorgt so für eine qualitative Verdichtung der Kreditentscheidung.

### Fazit

Auch zukünftig wird die TeamBank auf die Weiterentwicklung ihres Risikomanagements großen Wert legen. „Nach wie vor ist die Zusammenarbeit mit mehreren externen Dienstleistern wichtig, damit wir auf vielschichtige und aktuelle Daten zugreifen können“, stellt Frank Neidiger fest.

### Projektverantwortung:

Frank Neidiger, Risiko- und Preismanagement [TeamBank]

Athanasios Groszos, Brunhilde Hackenbruch, Detlef Hölzen, Jennifer Merbecks [CEG]

Bernhard Lotter [Creditreform Nürnberg]



Detlef Hölzen,  
Nicole Reinisch,  
Thorsten Berg (v. l.)

MFL Mercator Leasing

## Integriertes Risikomanagement als Reaktion auf steigende Markt- anforderungen

### Ausgangssituation und Zielsetzung

Die MLF Mercator Leasing ist seit 1991 erfolgreich im Mobilienleasing- und Mietgeschäft tätig. Die Gesellschaft ist neben dem Stammhaus in Würzburg/Werneck mit sieben weiteren Standorten bundesweit vertreten. Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit ist das Vertriebsleasing mit Projektschwerpunkten in der IT, Telekommunikation, Maschinen- und Medizintechnik. Leasingnehmer und Mieter sind Unternehmen, Selbstständige und Kommunen. Neben klassischen Leasing- und Mietkonstruktionen realisiert Mercator Leasing auch individuelle und an die Bedürfnisse der Kunden und der jeweiligen Branche an-