

BANKMAGAZIN

Für Führungskräfte der Finanzwirtschaft ■ 9 | 2023

digital

Nachhaltigkeit

Das Kriterium „Soziales“ stärker berücksichtigen Seite 20

SPECIAL

Gefahr des Provisionsverbots ist nicht gebannt Seite 28

Schulungen

Mit spielerischen Elementen Lernerfolg sichern Seite 42

Wealth Management Nach Kunden angeln



Anpassungsfähig in der Preisgestaltung bleiben

Geldhäuser haben bei der Bepreisung ihrer Produkte viele Faktoren präzise abzuwägen. Ein Tool hilft ihnen festzulegen, inwieweit sie etwa Zinserhöhungen an ihre Kunden weitergeben und sich im Vergleich zum Wettbewerb aufstellen wollen.

Finanzdienstleister sehen sich ständig wechselnden Wirtschaftslagen gegenüber, nach innen wie nach außen betrachtet. Sich rasch anzupassen ist überlebenswichtig, wenn sich etwa die Zinssätze ändern, Wettbewerber den Verbrauchern neue Angebote machen und die Kundennachfrage nach den eigenen Produkten und Services ins Wanken gerät. Dann gilt es, für die Angebote wieder ein ausgewogenes Verhältnis von Wirtschaftlichkeit und Kundenzufriedenheit zu finden. Konkret bedeutet dies beispielsweise, kreditwürdige Kunden richtig von solchen zu unterscheiden, die sich einen Kredit nicht leisten können. Dadurch schützen Institute nicht nur Kunden, sondern auch sich selbst. Zwischen Volumen und Marge abzuwägen, spielt zudem bei der Preisgestaltung für Spar- und Einlageprodukte eine herausragende Rolle.

Strategien mittels Szenarien prüfen

Um entsprechende Neupositionierung schneller in die Wege zu leiten, bietet das auf Analyse-Software spezialisierte Unternehmen Fico eine Plattformlösung. Sie ermöglicht es, neue Analysemodelle und Entscheidungsstrategien zu erstellen, zu bearbeiten und in Produkte umzusetzen. Dem Anbieter zufolge beschleunigt die Fico Plattform, so der Name, diesen Prozess von Monaten auf häufig nur Tage. Mithilfe von auf Künstlicher Intelligenz (KI) basierender Technologie, die auch eine eingebaute mathematische Optimierung umfasst, können Banken den Erfolg von Entscheidungsstrategien für Kredite, Einlagekonten und Festgelder verbessern, verspricht der Anbieter. Zu den Möglichkeiten der Anwendung zählt ebenso, dass Kreditgeber die Auswirkungen von Veränderungen ihrer Entscheidungsstrategien und des Marktes per KI-Modelle simulieren, bevor sie neue Strategien praktisch umsetzen. Durch eine solche Simulation lassen sich Kundenreaktionen mit ins Kalkül einbeziehen, wodurch sich bereits im Vorfeld zeigt, ob Produkte und Kredite und deren Preise wettbewerbsfähig sind.

Während viele Lösungen im Bankensektor für einzelne Anwendungen wie die Kreditvergabe oder das Kundenmanagement konzipiert sind, verfolgt die Plattform einen ganzheitlichen Ansatz. Er basiert auf einer Micro-Services-Architektur, deren Funktionen über Entscheidungsbereiche, Abteilungen, Produkte und Regionen hinweg nutzbar sind. Indem Silos, die zu einer fragmentierten Entscheidungsfindung führen, durchbrochen werden, kann die Verwendung der Fico Plattform helfen, das Kundenmanagement zu verfeinern. Zusätzlich verfügt die Anwendung über integrierte Optimierungsfunktionen. Standardisierte Open-Source-Tools und -Technologien unterstützt die Plattform, damit Kunden, die neue KI- und Machine-Learning-gestützte Anwendungen für ihre Zwecke entwickeln möchten, kostengünstiger ans Ziel gelangen. Kunden, die das Tool verwenden, sind beispielsweise die Australia and New Zealand Banking Group (ANZ), die Bank of Montreal (BMO), Banco Commercial Português (BCP) und die Lloyds Bank. swf



Kompakt

- Name der Lösung: Fico Plattform
- Unternehmen: Fico
- URL: www.fico.com/de
- Sitz: Bozeman, Montana, USA
- Mitarbeitende: 3.500

Bewerben Sie sich!

Bankmagazin stellt in jeder Ausgabe ein neues Produkt oder eine spannende Dienstleistung eines Zulieferers für Finanzdienstleister vor. Schreiben Sie uns und schicken Sie Informationen zu Ihrer Lösung per E-Mail an bankmagazin@springer.com.