

Optimierung der Rentabilität

Frühwarnsysteme für das Kreditgeschäft im Retailsegment

Wenn ein Kunde seinen Kredit nicht mehr bedienen kann, ist es meist schon zu spät: Der Ruf des Kreditnehmers ist beschädigt und der Kreditgeber kann häufig nur noch einen Verlust verbuchen. Frühwarnsysteme können drohende Zahlungsstörungen frühzeitig anzeigen und dazu beitragen, Schäden abzuwenden und die Rentabilität des Kreditgeschäfts zu steigern. Allerdings ist es nicht trivial, ein erfolgreiches Frühwarnsystem zu entwickeln und zu betreiben.

Ein erfolgreiches Management von Kreditrisiken wird für Banken – gerade auch im Massengeschäft mit standardisierten Produkten und Prozessen – immer wichtiger. Dies gilt insbesondere auch nach der Kreditvergabe. Zum einen sind die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gestiegen. Basel II bzw. die Solvabilitätsverordnung verlangen von Banken, möglichst genau und so früh wie möglich zu prognostizieren, welche Ausfälle sie im kommenden Jahr erwarten. Zum anderen nehmen die Verschuldung privater Haushalte und die Zahl der privaten Insolvenzen in Deutschland stark zu. In den ersten sechs Monaten dieses Jahres stellten 43.600 Personen einen Insolvenzantrag – im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2005 eine Steigerung um 40,9 Prozent. In einem wirtschaftlich nach wie vor unsicheren Umfeld dürfte dieser Trend anhalten.

Für die Banken bedeutet dies, dass es nicht mehr genügt, ein reaktives Risikomanagement zu betreiben, welches auf periodische Soll-Ist-Vergleiche setzt und sich am Überschreiten (bzw. Unterschreiten) von Schwellenwerten orientiert. Vielmehr müssen Zahlungsstörungen bereits frühzeitig erkannt werden – noch bevor sie eintreten. Ein angemessenes Management von Kreditrisiken kommt ohne ein Frühwarnsystem nicht aus, das auf mögliche Ausfallereignisse so früh wie möglich aufmerksam macht.

Drohende Zahlungsausfälle rechtzeitig zu identifizieren ist allerdings keine triviale Aufgabe. Eine Zahlungsstörung, die noch nicht eingetreten ist, lässt sich streng genommen gar nicht erkennen – was nicht da ist, lässt sich auch nicht beobachten. Aber immerhin lässt sich das, was noch nicht da ist, mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit prognostizieren.

Wer sich darauf einlässt, ist vor Irrtümern allerdings nicht gefeit. Banken brauchen vor allem verlässliche Prognosen: Wenn es um drohende Ausfälle bei Girokonten, Ratenkrediten, Baudarlehen und Kreditkarten geht, sind Banken auf Frühwarnindikatoren angewiesen, die sie auf ein bevorstehendes „Schlechtwerden“ von Konten zuverlässig aufmerksam machen. Denn nur wer rechtzeitig gewarnt ist, gewinnt ausreichend Zeit, die er dazu nutzen kann, um den drohenden Schaden abzuwenden oder die Schadensgröße zu minimieren. Frühzeitig gewarnt, kann die Bank beispielsweise den Dispositionskredit auf dem Konto des Kunden senken und seinen Kredit restrukturieren, bevor der Kunde rückständig wird und in die Schuldenfalle rutscht.

Zeit zu gewinnen, bedeutet letztlich den Verlust von Kapital zu verhindern. Empirische Untersuchungen belegen, dass die Erlöse aus Rückzahlungen und Sicherheitenverwertungen umso höher sind, je eher

eine Bank die Kreditrisiken aufdeckt und handelt. Zudem ist die Gesundungsquote von Konten bei früh erkannten Risiken höher. Darin liegt der wichtigste Nutzen von erfolgreichen Frühwarnsystemen: Sie steigern die Rentabilität des Kreditgeschäfts.

Wie sieht nun ein erfolgreiches Frühwarnsystem einer Bank für das Retailgeschäft aus und wie baut man es auf? Die Antwort lautet wie so häufig: Es kommt darauf an. Beim Management der Kreditrisiken des Kreditportfolios einer Bank sind andere Methoden (wie beispielsweise Value-at-Risk-Modelle) gefragt als beim Management der Kreditrisiken einzelner Kredite und Konten, um die es im Folgenden gehen soll.

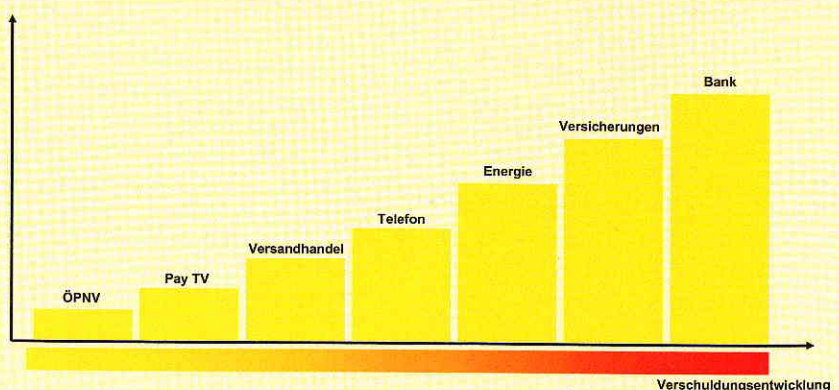
Auswahl der Daten

Die erste Frage, die sich beim Aufbau eines Frühwarnsystems für Kreditrisiken stellt, ist: Welche Daten sind relevant? Was soll überhaupt beobachtet werden,

Hohe Loyalität gegenüber Banken

► Abb. 01

Priorität der ordnungsgemäßen Zahlung



welche Daten sollen erhoben werden, um Aufschluss über das zukünftige Zahlungsverhalten von Kreditnehmern zu erhalten?

Zur Verfügung stehen der Bank zunächst die eigenen, internen Daten, also alle Daten über den Kreditnehmer und das Produkt, die im Kreditinstitut selbst erhoben werden. Dazu zählen die Antragsdaten, die der Kundenberater erfasst, wenn der Kunde etwa einen Kredit beantragt (soziodemografische Daten, Informationen zur Kapitaldienstfähigkeit, Informationen über die Vermögensverhältnisse und Sicherheiten sowie Daten zur Finanzierung des Kredits). Die Antragsdaten werden zur Kreditentscheidung herangezogen, spielen aber für ein Frühwarnsystem in der Regel eine untergeordnete Rolle. Da sie gewöhnlich nur einmalig erhoben werden, fehlt ihnen die erforderliche Aktualität. Sie können daher nicht als Datenbasis für Frühwarnindikatoren dienen.

Entscheidend für Frühwarnsysteme sind Verhaltensdaten, die regelmäßig aktualisiert werden. Bei Girokonten und revolvingierenden Krediten sind dies beispielsweise Überziehungen über das eingeräumte Limit hinaus, die Haben- und Sollumsätze, Salden und Rücklastschriften. Bei einem Ratendarlehn sind Rückstände bei den Leistungsraten und Mahnstufen die regelmäßig erhobenen Daten, die in ein Frühwarnsystem eingespeist werden können – also Verhaltensdaten, die erst dann auftreten, wenn der Kunde bereits erste Zahlungsschwierigkeiten erkennen lässt.

Banken sollten sich nicht allein auf interne Daten verlassen, wenn sie ein Frühwarnsystem betreiben. Der Grund dafür ist, dass Kunden gegenüber ihrer Bank besonders loyal sind: Ihr gegenüber fühlt sich der Kunde weitaus stärker verpflichtet als etwa gegenüber seiner Telefongesellschaft oder der GEZ (vgl. ► **Abb. 01**). Das Baudarlehn für das selbst genutzte Eigenheim wird noch bedient, auch wenn der Telefonanschluss längst abgeklemmt ist. Das ist die Kehrseite der hohen Loyalität: Die Bank bemerkt Zahlungsunregelmäßigkeiten zuletzt, nämlich erst dann, wenn der Kunde schon ernste Zahlungsprobleme hat. Will sie dennoch frühzeitig gewarnt sein, muss die Bank externe Daten von Kreditauskunfteien nutzen.

Um möglichst frühzeitig über drohende Zahlungsunregelmäßigkeiten informiert zu sein, sollten Banken Auskunfteien nutzen, die die Branchen abdecken, die weiter am Anfang der typischen Schuldnerkarriere stehen (etwa Versandhandel, Telefon). Auskunfteien wie Bürgel Wirtschaftsinformationen/EOS, SAF/T-Systems und Schufa bieten umfangreiche und verlässliche Daten und Datendienste an.

Da eine Auskunftei allein häufig nicht alle Branchen oder Regionen abdeckt, gilt es, Daten von verschiedenen Anbietern zu beziehen, die – intelligent miteinander verknüpft – einander ergänzen. So ist zum Beispiel für einen Kunden im ländlichen Raum (was über die Postleitzahl zu identifizieren ist) eine Auskunftei zu wählen, die eine hohe Abdeckung im ländlichen

Raum hat. Meldet diese Auskunftei keine Informationen, so wird die Abfrage einer weiteren Auskunftei gestartet.

Für interne wie externe Daten gilt: Sie müssen qualitativ hochwertig und aktuell sein – denn jedes Frühwarnsystem ist nur so gut und so aktuell wie die Daten, die es verarbeitet!

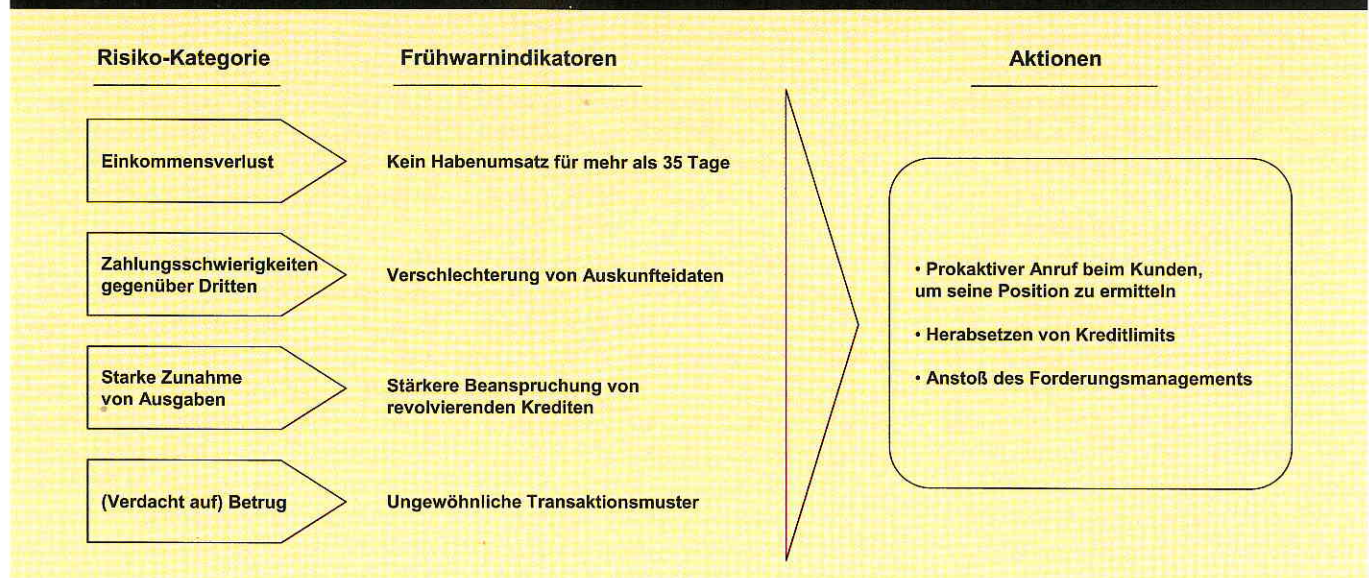
Entwicklung von Frühwarnindikatoren

Eine Datensammlung ist noch kein Frühwarnsystem. Dazu fehlt noch zweierlei: Frühwarnindikatoren einerseits und damit verknüpfte Aktionen zur Risikominderung andererseits. Ein Frühwarnindikator – häufig auch als „Daily Trigger“ bezeichnet – weist auf ein bestehendes Risiko hin und warnt vor einem drohenden Schaden. Frühwarnindikatoren, die auf dem Verhalten auf einem Girokonto beruhen, können beispielsweise wie folgt definiert werden: „Kein Habenumsatz in den vergangenen 35 Tagen.“ Oder: „Das Konto war im letzten Monat an mehr als 25 Tagen überzogen.“

Ein einfaches Frühwarnsystem für das Management von Kreditrisiken kann auf vier bis fünf Frühwarnindikatoren beruhen, die täglich abgefragt werden. Der Bankmitarbeiter sitzt dann vor den vier oder fünf Warnlampen, die jeweils an oder aus sind. Das ist durchaus hilfreich: Immerhin erhält der Bankmitarbeiter Warnsignale. Sind auch Aktionen definiert, kann der Bankmitarbeiter auf die Warnungen auch

Aufbau eines einfachen Frühwarnsystems

► **Abb. 02**



Ausschnitt aus einer Verhaltensscorekarte (Girokonto) und ein Anwendungsbeispiel

► Abb. 03

Konstante der Scorekarte	
	988

Anzahl der Tage seit letztem Habenumsatz	
Bis 35	0
Über 35	-16

Monate seit Kontoeröffnung	
Bis 12 Monate	-45
13-24 Monate	-25
25-36 Monate	-11
37-48 Monate	-7
49-120 Monate	-3
Über 120 Monate	0

Anzahl Rücklastschriften aktueller Monat	
0 und 1	0
2 und mehr	-36

Anzahl Rücklastschriften letzte 6 Monate	
0	0
1 und mehr	-20

Beispiel:

Kundenmerkmal	Ausprägung für Konto 4711	Punkte laut Scorekarte
Konstante		988
Anzahl der Tage seit letztem Habenumsatz	22	0
Monate seit Kontoeröffnung	8 Monate	-45
Anzahl Rücklastschriften aktueller Monat	1	0
Anzahl Rücklastschriften letzte 6 Monate	2	-20
Gesamtpunktzahl		923

reagieren. ► **Abb. 02** stellt die Struktur eines solchen einfachen Frühwarnsystems dar – das allerdings alle Frühwarnindikatoren gleichrangig behandelt und nicht systematisch miteinander verbindet.

Gewichtung der Frühwarnindikatoren und Verknüpfung mit Aktionen

Um der unterschiedlichen Bedeutung der Frühwarnindikatoren Rechnung zu tragen, können sie zunächst entsprechend gewichtet und mit einer Punktzahl belegt werden. Den Gesamtpunktzahlen bzw. einer entsprechenden Spanne werden dann Aktionen zugeordnet. Der Bankmitarbeiter weiß, was er zu tun hat oder tun kann,

wenn die Gesamtpunktzahl in eine bestimmte Spanne fällt.

Die beschriebene Gewichtung ist allerdings stark subjektiv geprägt. Zudem weiß der Bankmitarbeiter nicht, welche Ausfallwahrscheinlichkeit der Kredit eines bestimmten Kunden hat. Die Gesamtpunktzahl, die auf der Grundlage der gewichteten Frühwarnindikatoren errechnet wurde, verschafft dem Mitarbeiter keine Kenntnis des Kreditrisikos.

Prognose von Kreditrisiken und Ausfallwahrscheinlichkeiten

Wer wissen will, wie hoch die Ausfallwahrscheinlichkeit eines bestimmten Kunden bzw. Kredites ist, dem bleibt nur, auf ein

Verhaltensscoring zu setzen. Es kann die Grundlage für ein äußerst leistungsfähiges Frühwarnsystem bilden. Der Grundgedanke ist denkbar einfach und kann beispielhaft folgendermaßen formuliert werden: In der Vergangenheit ist das Konto jedes fünften Kunden ausgefallen, der das Verhaltensmuster x aufgewiesen hat. Also fällt auch in Zukunft ein Konto mit dem Verhaltensmuster x mit einer Wahrscheinlichkeit von 0.2 aus.

Dieser Grundgedanke mag in der Tat simpel erscheinen – die Entwicklung einer Scorekarte und ihr Einsatz in einem Frühwarnsystem sind es sicher nicht. Ziel ist ein automatisiertes Informationssystem, das jedem Konto eines Kunden für bestimmte Zeitpunkte (tagesaktuell oder monatlich) einen Score zuweist, der einer bestimmten Ausfallwahrscheinlichkeit entspricht. Für die Scores bzw. Scorebänder sind zudem jeweils Maßnahmen hinterlegt.

Entwicklung einer Verhaltensscorekarte

Eine Voraussetzung für die Entwicklung einer datenbasierten Verhaltensscorekarte ist eine große Anzahl von vergleichbaren Kreditnehmern. Ist sie erfüllt, sammelt man im so genannten „Analysezeitraum“ der Scorekartenentwicklung über die Kreditnehmer sowohl interne als auch externe Daten. Bewährt hat sich eine Sammlung der Daten der vergangenen zwölf Monate.

An den Analysezeitraum schließt sich eine Reifezeit an, die typischerweise ebenfalls zwölf Monate beträgt. In diesem Zeitraum werden die Verhaltensdaten weiterhin erhoben. Am Ende der Reifezeit werden alle Konten als ausgefallen (schlecht) oder als nicht ausgefallen (gut) bewertet.

Der Bewertung liegt dabei eine Ausfalldefinition zugrunde. Es liegt nahe, sich dabei der Definition nach Basel II bzw. SolvV zu bedienen, wonach ein Konto genau dann als ausgefallen gilt, wenn es 90 Tage durchgehend mit einer Ratenzahlung im Rückstand ist bzw. ein ihm eingeräumtes Limit überzogen hat oder sonstige Hinweise darauf vorliegen, dass der Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen wird (EWB, Stundungen). Im Hinblick auf Frühwarnungen kann es aber durchaus sinnvoll sein, weniger als 90 Tage als Kriterium anzusetzen. Bei Ratendarlehn ist auch eine Orientierung an Mahnstufen denkbar; ein Konto kann

beispielsweise genau dann als ausgefallen gelten, wenn die dritte Mahnstufe überschritten wurde.

Entscheidend für die Qualität einer Scorekarte ist die statistische Analyse der erhobenen Daten. Sie erfolgt zunächst mit univariaten, anschließend mit multivariaten analytischen Verfahren, etwa mittels linearer oder logistischer Regression. Beide Verfahren liefern erwartungstreue Schätzmodelle mit gleichwertiger Trennschärfe.

Die aufgedeckten Muster erlauben es, für die beobachteten Verhaltensmerkmale trennscharfe Verhaltensausrprägungen zu identifizieren und den Verhaltensausrprägungen in der Scorekarte Werte zuzuordnen, die ihrer Aussagekraft für das Ausfallrisiko entsprechen (vgl. ► **Abb. 03**).

Voraussetzung für den nächsten Schritt, die Kalibrierung, ist eine so genannte Rating-Masterskala, welche die Ratingklassen (beispielsweise 0 bis 9) definiert und jede Ratingklasse fest mit einer Ausfallwahrscheinlichkeit verbindet. Auf der Grundlage der empirischen Daten über die tatsächlichen Ausfälle ordnet man nun den Scores Ausfallwahrscheinlichkeiten und damit auch Ratingklassen zu. Dieser Kalibrierung liegt neben den empirischen Daten die Risikostrategie des Kreditinstituts zugrunde – von ihr hängt es ab, wie viele Ratingklassen für die Masterskala gebildet werden und wie sie definiert werden. Zudem legt sie die Maßnahmenbündel fest, die mit den Ratingklassen verknüpft werden.

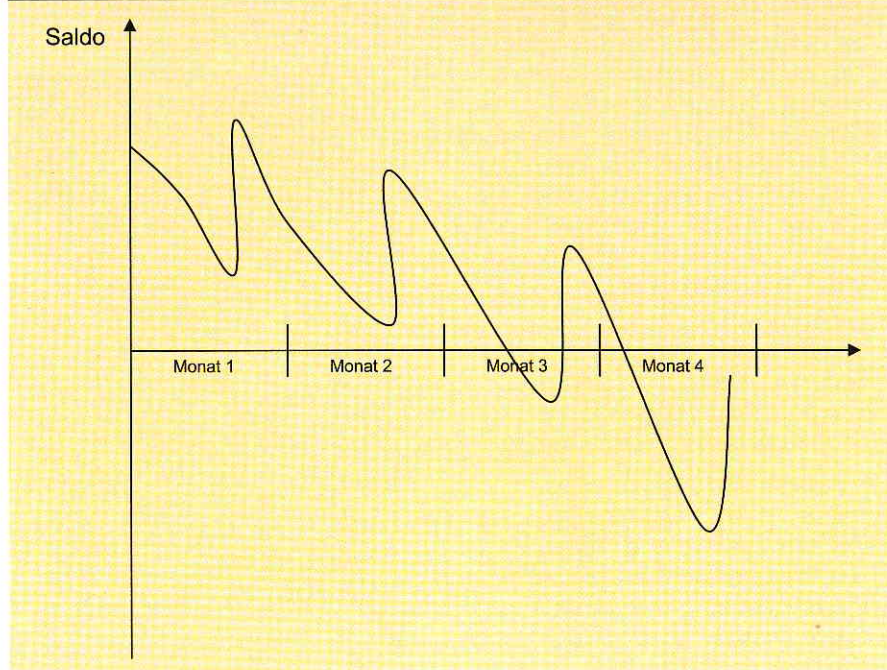
Einsatz des Verhaltensscorings in Frühwarnsystemen

Setzt man eine Verhaltensscorekarte für Girokonten ein, so kann man aufgrund der umfangreichen Informationen, die erfasst werden, frühzeitig die typische Abwärtsbewegung eines Girokontos erkennen, wie sie in ► **Abb. 04** dargestellt ist.

Beim Einsatz der Scorekarten in Frühwarnsystemen sind zwei Weisen der Kopplung von Scores bzw. Ratingklassen mit Frühwarnsignalen denkbar. Entweder löst schon der Umstand, dass ein Konto in eine bestimmte sehr schlechte Ratingklasse fällt, ein Warnsignal aus. Oder die aktuelle Ratingklasse eines Kontos wird mit der Ratingklasse des Kontos in der Vorperiode verglichen und ein Absinken um beispielsweise vier Klassen löst dann ein Frühwarnsignal aus (siehe die Matrix in ► **Abb. 05**).

Typische Abwärtsbewegung auf einem Girokonto

► **Abb. 04**



Es empfiehlt sich, beide Mechanismen parallel anzuwenden. Nur so ist sichergestellt, dass ein Warnhinweis bei einem schlechten Konto auftritt, aber auch bei einem guten Konto, welches sich stark verschlechtert hat.

Frühwarnsysteme können ausschließlich auf der Basis des Verhaltensscorings betrieben werden oder in Kombination mit weiteren Frühwarnindikatoren. Welche Alternative sinnvoll ist, hängt insbesondere von der Frequenz ab, mit der die Daten aktualisiert und die Verfahren angewandt werden. Läuft das Verhaltensscoring mit einer täglichen Datenabfrage, erübrigt sich der Einsatz von weiteren Frühwarnindikatoren. Da eine Aktualisierung der Daten im Tagesrhythmus auch im Hinblick auf externe Daten sehr aufwendig ist, fragen deutsche Banken die Daten für das Verhaltensscoring vielfach nur monatlich ab. Dann empfiehlt sich zusätzlich eine tägliche Abfrage von Frühwarnindikatoren.

Verhaltensscoring kann nicht nur als zentraler Baustein eines Frühwarnsystems dienen, sondern bietet weiteren Zusatznutzen. Es kann beispielsweise für die Konditionenanpassung und das risikoadäquate Pricing einer Bank verwendet werden oder für die Entscheidung von Neuanträgen von Bestandskunden. Auch für Cross- und Up-Selling bietet das Verhaltensscoring eine gute Informationsgrundlage. Schließlich verschafft es der Bank in aggregierter Form

Transparenz über die Risikostruktur des Bestands und kann somit als Eingangsparameter für Portfoliomodelle Verwendung finden.

Operative Umsetzung

Die operative Umsetzung von Frühwarnsystemen in einem IT-System verlangt automatisierte Prozesse – bei der Datenabfrage, bei der Datenverarbeitung und bei der Ermittlung der notwendigen Aktionen. Manuell sollte nur in Ausnahmefällen eingegriffen werden.

Entscheidend für die nachhaltige Nutzbarkeit von Verhaltensscorekarten ist, dass das Scoring-Modell und die Regeln, die implementiert werden, nicht starr programmiert, sondern flexibel anpassbar sind. Schließlich fußt das Verhaltensscoring auf der Annahme, dass vergangene Verhaltensmuster auch in Zukunft Gültigkeit haben – und genau diese Annahme gilt es regelmäßig zu überprüfen und das Scoring-Modell gegebenenfalls anzupassen. Der regelmäßige Realitätscheck durch Monitoring und die Überprüfung des Scoring-Modells sind unabdingbar, um die Qualität des Verhaltensscorings zu sichern.

Für die Handlungsfähigkeit der Bankmitarbeiter ist es in der Praxis wichtig, dass die möglichen Aktionen, mit denen er auf Scores bzw. Frühwarnsignale reagieren soll, hinterlegt und leicht abrufbar

sind. In der Regel werden einem Score bzw. einem Frühwarnsignal eine oder mehrere mögliche Aktionen zugeordnet. Weist das Frühwarnsystem etwa ein Konto mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit als ausfallgefährdet aus, schlägt das System eine oder mehrere alternative Maßnahmen vor. Dabei kann es sich um die weitere Überprüfung des Risikosignals, die Restrukturierung des Kredits, einen Anruf beim Kunden zur weiteren Informationsbeschaffung, das Angebot von Hilfe an den Kunden oder ein Absenken von Limits handeln.

Liegen Scorekarten für verschiedene Konten eines Kunden vor, ist es sinnvoll, die Scores der Konten zu einem Kundenscore zu aggregieren – schließlich sind die Kreditrisiken der einzelnen Konten nicht unabhängig voneinander. Die Kontensicht wird so um eine Kundensicht ergänzt.

Der Entwicklung eines Kundenscore liegt wiederum eine Ausfalldefinition zugrunde. Dabei wird in der Regel angenommen, dass ein Kunde genau dann ausgefallen (schlecht) ist, wenn eines seiner Konten ausgefallen ist. Am Kundenscore bzw. der Ratingklasse lässt sich ablesen, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Kunde mit einem seiner Konten ausfallen wird.

Einbindung von Frühwarnsystemen in das Forderungsmanagement

Installiert eine Bank ein Frühwarnsystem, liegt es nahe, das System auch für das Forderungsmanagement zu nutzen. Traditionell weist das Forderungsmanagement die zwei Stufen „Early Collection“ und „Late Collection“ auf. Der Pro-

zess setzt ein, wenn jemand tatsächlich zum ersten Mal eine Zahlung nicht leistet. Dann läuft die „Early Collection“ an – mit dem Ziel, den Kunden zur Zahlung seiner Rückstände zu bewegen. Wenn das misslingt und der Kunde auf Mahnungen und Zahlungsaufforderungen nicht mit Rückzahlungen reagiert, kündigt die Bank in der Regel den Kredit, versucht, Sicherheiten zu verwerten und den dann noch ausstehenden Saldo beizutreiben („Late Collection“).

Frühwarnsysteme erlauben es, im Forderungsmanagement eine dritte Stufe vorzuschalten – die „Triage“: Bei Kunden, für die das Frühwarnsystem signalisiert, dass sie mit hoher Wahrscheinlichkeit rückständig werden, kann die Bank bereits aktiv werden, bevor die Kunden tatsächlich rückständig werden. Das Ziel der Triage ist es, Zahlungsrückstände zu vermeiden, etwa indem ein Kredit auf zahlbare Leistungsraten hin umstrukturiert wird. Damit ist letztlich dem Kunden ebenso gedient wie der Bank, die das Kreditrisiko senkt und Prozesskosten vermeidet, welche die weiteren Stufen des Beitreibungsprozesses verursachen würden. □

Ratingklassen-Matrix – Risikowarnung bei Abfall um vier oder mehr Klassen

► Abb. 05

		Ratingklasse. aktuell											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ratingklasse. Vormonat	1	ok	ok	ok	ok	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko
	2	ok	ok	ok	ok	ok	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko
	3	ok	ok	ok	ok	ok	ok	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko
	4	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko
	5	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	Risiko	Risiko	Risiko	Risiko
	6	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	Risiko	Risiko	Risiko
	7	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	Risiko	Risiko
	8	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	Risiko
	9	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok
	10	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok
	11	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok
	12	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok

Fazit

Ein Frühwarnsystem für Kreditrisiken ist weder Selbstzweck noch dient es allein dazu, aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu genügen. Mit Frühwarnsystemen können Banken die Rentabilität ihres Kreditgeschäfts wirksam steigern und ihr Forderungsmanagement effizienter gestalten. Die wichtigsten Erfolgsfaktoren für ein Frühwarnsystem sind erstens interne und externe Daten, die qualitativ hochwertig und insbesondere stets aktuell sind, zweitens eine intelligente Kombination von trennscharfen Scorekarten mit aussagekräftigen Risikoindikatoren, die in angemessenen Zyklen angewendet werden, und drittens fallspezifische Maßnahmenbündel, die sich an den Erfordernissen des jeweiligen Kredites orientieren.

Autor

Dirk Burdorf, Vertical Market Manager, Experian-Scorex