

# Kundenpflege statt Verwaltungsaufwand

## Oft liegt das Geld bei Banken im Keller

Gut beraten sind Banken, die ihre Kellerakten einem Inkasso-Unternehmen übergeben. Aus verstaubten Forderungen wird durch den Zugriff der Profis Liquidität. Das best practice Beispiel von Lowell (ehemals GFKL-Gruppe) macht deutlich: Das Einbinden von Experten bringt für die Bank ungeahnte Erträge – und das ohne Risiko.

Wunder gibt es immer wieder. Ein solches begegnete einer süddeutschen Bank beim Blick in die Katakomben ihres Geldhauses. Dort stauten sich nicht mehr wie in den Jahren zuvor bergeweise Akten mit abgelegten Forderungen, sondern ein blitzblanker PVC-Boden und leere Regale. Die ungeahnten Freiräume hatten sich aufgetan, weil die Bank ein Jahr zuvor eine Partnerschaft mit einem Inkasso-Unternehmen eingegangen war. Ein 24-köpfiges Team hatte über 600 Kartons mit Akten ans Licht gebracht. „Bereits nach kurzer Zeit der Due Dilligence-Phase war klar, dass in den Unterlagen Schätze schlummerten, die wir für die Bank nutzbar machen können“, sagt Marc Schillinger, Chief Sales Officer der Lowell Group.

Lowell – zuvor GFKL-Gruppe – ist Spezialist im Forderungsmanagement für Banken. 3.500 Mitarbeiter betreuen europaweit ein Forderungsvolumen von rund 39 Milliarden €.

Das beschriebene Beispiel aus München ist für die Spezialisten bei Lowell der typische Fall, wie aus ungenutzten Kellerakten bei Banken Liquidität wird.

„Aus bereits abgeschriebenen Forderungen können oft noch außerordentliche Erträge erzielt werden“, so Schillinger weiter. Für die Experten gibt es zwei Wege, die zum Erfolg führen: Lowell kauft der Bank die offene Forderung ab, die Bank erhält dafür unmittelbar einen fairen Kaufpreis und hat kurzfristige Liquidität und eine bereinigte Bilanz. Oder Lowell treibt im Namen des Kunden bei, die Bank bleibt also Eigentümerin der Forderung. Lowell erhält dann eine anteilige Servicepauschale. „Beim Forderungskauf wie auch beim Servicing gehen wir äußerst behutsam vor, um den Konsumenten als Bankkunde nicht zu verprellen. Wir behandeln die Reputation des Kunden wie unsere eigene und betreiben imageschonendes Forderungsmanagement.“

### Klassische Win-Win-Situation

So oder so generieren die Schatzsucher vom Inkasso bei der Bank aus offenen Forderungen Bares. Insolvenzverfahren, Vergleichszahlungen, Rückzahlungsvereinbarungen, Zwangsmaßnahmen, grundpfandrechtliche Forderungen und vieles mehr werden intelligent identifiziert, digitalisiert und auf den Weg gebracht. „Es ist für beide Seiten eine Win-Win-Situation“, berichtet Marc Schillinger. So ha-

ben die meisten Banken – zumal in der Hektik des Jahresendes – gar nicht mehr die Kapazitäten, sich nachhaltig um ihre Kellerakten zu kümmern. Die Forderungsmanagement-Spezialisten wiederum wickeln den gesamten Prozess geräuschlos, professionell und effektiv ab. Schillinger weiter: „Durch unsere systematische Aufarbeitung der Altbestände werden beträchtliche Erträge erwirtschaftet, gleichzeitig findet auch oft noch eine Datenbereinigung statt.“ Lowell hat dabei also auch Aspekte wie Datenschutz oder den Erhalt eines guten Geschäftsverhältnisses zwischen Bank und Konsument im Blick. Für das Kreditinstitut ist die Vorgehensweise der outgesourcten Inkasso-Leistung transparent, es gibt regelmäßig Reportings, Stichproben, Revisionen. „Wir überprüfen unsere Arbeit laufend und legen die Ergebnisse permanent der Bank offen“, betont Schillinger.



Marc Schillinger

[www.lowellgroup.de](http://www.lowellgroup.de)