

Fünf Wege

wie Datenanalysen und KI das Forderungsmanagement verändern

1 Prädiktive Analytik: Frühzeitig die richtigen Kunden ansprechen

Erkenntnis

Hochrisiko-Schuldner frühzeitig identifizieren, indem Zahlungsverhalten, Historie und Muster analysiert werden.

Auswirkung

Der Einsatz KI-gestützter prädiktiver Analysen hat die Erfolgsquoten bei der Forderungseinziehung um 25 % verbessert. *The Kaplan Group*

Benefits



2 Automatisierung: Optimieren. Sparen. Skalieren.

Erkenntnis

Erkenne risikoreiche Schuldner, bevor sie in Verzug geraten, indem du Zahlungsmuster, -historie und -verhalten analysierst.

Auswirkung

Automatisierung kann die Kosten für das Forderungsmanagement um 30-50 % senken und die Geschwindigkeit um das 2- bis 4-fache steigern. *The Kaplan Group*

Vorteile

- Schnellere Lösungszeiten.
- Geringe Fehlerquote.
- Mitarbeitende können sich auf hochwertige Tätigkeiten konzentrieren.



3 Echtzeit-Dashboard: Erkennen. Handeln. Verbessern.

Erkenntnis

Verfolge Kampagnen und Forderungsergebnisse in Echtzeit, um den Kurs schnell zu korrigieren.

Auswirkung

Unternehmen, die Echtzeit-Analysen einsetzen, können ihre Entscheidungsfindung um das 8-fache beschleunigen. *The Kaplan Group*

Vorteile

- Beobachte Forderungsraten in Echtzeit
- Schwach performende Strategien identifizieren
- Verantwortlichkeit verbessern



4 Ethisches und regelkonformes Forderungsmanagement: Kundenzentriert

Erkenntnis

Behandle Kunden fair – mit datengestützter Empathie, Compliance-Warnungen und personalisierter Unterstützung.

Auswirkung

40-50 % weniger Compliance-Verstöße durch den Einsatz von KI-gestütztem Monitoring. *CFPB*



5 KI und datengesteuerte Transformation: Skalierbare Effizienz

Erkenntnis

Optimiere die Kosten des Forderungsmanagements bei gleichzeitiger Verbesserung der Einzugsraten.

Auswirkung

Der Einsatz von KI im Forderungsmanagement führt zu 10 % mehr Rückzahlung und 30 % Effizienzsteigerung. *McKinsey*

Vorteile

- Operative Effizienz steigern
- Forderungsmanagement kanalübergreifend skalieren
- Kundenzufriedenheit steigern



Warum das wichtig ist

- Traditionelles Forderungsmanagement ist überholt. Es ist manuell, langsam und oft abschreckend für Kunden.
- Modernes Forderungsmanagement basiert auf Daten, ist automatisiert und stellt den Menschen in den Mittelpunkt.

Bereit, das Forderungsmanagement zu transformieren?

- Compliance sicherstellen.
- Kosten pro Einzug senken.
- Kundenzufriedenheit steigern.
- Forderungsergebnisse verbessern.

Transformieren Sie ihr Forderungsmanagement mit Capita.

Quellen:

[The Kaplan Group \(2025, February\), 'The AI-driven transformation of global debt collections.'](#)

[Zauberman, O. \(2024, December\), 'The power of AI in compliance monitoring. LinkedIn.'](#)

[McKinsey & Company \(2024, June\), 'The promise of generative AI for credit customer assistance.'](#)