

Arval bietet Kunden vollständig digitales Onboarding mit CreditFactory+ von Experian

Onboarding-as-a-Service-Angebot von Experian ermöglicht Leasing-Marktführer Weiterentwicklung des Privatkundengeschäfts in der Schweiz.

Arval, ein Unternehmen der BNP Paribas Gruppe, ist ein global agierender Spezialist für Full-Service-Leasing. Das Unternehmen kann auf eine lange Geschichte innovativer Mobilitätslösungen auf Basis einer herausragenden Dienstleistungsqualität und kundenorientierten Geschäftsstruktur zurückblicken. Seit 2019 ist Arval auch im Privatkundengeschäft tätig. Ziel ist es, mit dem Arval Auto Abo Schweizer Konsumenten sorglose individuelle Mobilität bereitzustellen.

Die Auswahl

Um die passende Lösung für eine vollständige Antragstrecke zu finden, führte Arval ein umfangreiches Auswahlverfahren durch. Ein Projektteam, die Schweizer Geschäftsleitung sowie das internationale Management machten sich anhand ausführlicher Präsentationen, Fragerunden und Verhandlungen ein umfassendes Bild der Optionen und entschieden am Ende für CreditFactory+, ein Onboarding as a Service (OaaS-) Angebot von Experian. Dieses Angebot erfüllt alle genannten Anforderungen. Darüber hinaus konnte Experian Arval auf persönlicher Ebene überzeugen. Auch die professionelle, partnerschaftliche Herangehensweise an den Ausschreibungsprozess gaben den Ausschlag für Experian.

Herausforderungen

Für den Aufbau seines Privatkundengeschäfts in der Schweiz hatte sich Arval viel vorgenommen und stand daher vor einer Reihe von Herausforderungen:

- Arval wollte alle für das Privatkundengeschäft nötigen Prozesse so optimal wie möglich gestalten und beim Dienstleistungsniveau eine Vorreiterrolle in seinem Marktumfeld einnehmen. Daher musste die Antragstrecke nutzerfreundlich, vollständig digital und reibungslos gestaltet werden.
- Arval agiert in einem sehr dynamischen Markt, der darüber hinaus stark reguliert ist. Die angestrebte Lösung musste nicht nur die Einhaltung der europäischen Datenschutzrichtlinien gewährleisten, sondern insbesondere die Vorgaben des Schweizer Bundesgesetzes über den Datenschutz (DSG).
- Die neue Lösung sollte helfen, bestehende interne Prozesse zu verschlanken und dadurch an Effizienz zu gewinnen.
- Für das sich ständig weiterentwickelnde Umfeld suchte Arval eine flexible und anpassungsfähige langfristige Lösung, die sich auch in Zukunft für die Bedürfnisse seiner Kundinnen und Kunden anpassen lässt.
- Arval suchte nicht nur einen Anbieter, sondern einen Partner, welcher mit den Herausforderungen vertraut ist und professionell arbeitet.

„Experian hat unsere Bedürfnisse und Anforderungen von Beginn an verstanden, ist stets kompetent aufgetreten und hat einen professionellen Austausch gefördert. Wichtige Kriterien waren zudem, dass eine automatisierte Identifizierung der Antragssteller sowie elektronische Unterschriften in den gesamten digitalen Onboarding-Prozess integriert sind.“ — **Pascal Seeger, Managing Director Arval (Schweiz) AG**

Die Lösung

Mit dem OaaS-Angebot CreditFactory+ können Unternehmen ein Direktvertriebsgeschäft in Bereichen aufbauen, in denen sie bisher aufgrund komplexer Identitäts- und Risikokontrollen auf Zwischeninstanzen angewiesen waren. CreditFactory+ nutzt Machine Learning, um automatisch die Echtheit der Identitätsdokumente zu kontrollieren und über einen Vergleich eines aktuellen Fotos der antragstellenden Person mit dem Foto im Identitätsdokument deren Identität zu verifizieren. Die Integration mit einer automatischen Risikoüberprüfung und der Qualifizierten Elektronischen Signatur (QES) macht CreditFactory+ zu einer digitalen Komplettlösung, die das gesamte Onboarding von Anfang bis Ende abdeckt.

Weil es sich um ein OaaS-Angebot handelt, müssen Kunden nicht in eine eigene Infrastruktur oder spezialisiertes Personal investieren. Die Cloud-Lösung wird in einem Rechenzentrum in Europa betrieben. Sie gewährleistet die Einhaltung der europäischen Datenschutzrichtlinien ebenso wie des Schweizer Bundesgesetzes über den Datenschutz (DSG). Eine vollständig digitale Antragstrecke mit automatischer Identitätskontrolle der Antragsteller war zum Zeitpunkt der Markteinführung ein Novum für die Schweiz und den gesamten DACH-Raum.

Geschäftliche Vorteile für Arval

Effizienzsteigerung: Dank der CreditFactory+ konnte Arval manuelle Arbeiten automatisieren und digitalisieren. Dies gibt den Mitarbeitenden die Möglichkeit, sich verstärkt um andere Themen zu kümmern oder mehr Anträge in der gleichen Zeit zu bearbeiten.

Übersicht: CreditFactory+ sorgt für eine komplette Übersicht über den Status aktueller Anträge. Arval kann jederzeit auf die entsprechenden Daten zurückgreifen und diese einfach auswerten.

Kreditrisikokontrolle: Mit CreditFactory+ kann Arval seine Credit Risk Policy effektiv und effizient umsetzen, ohne dass die Anträge manuell geprüft werden müssen.



Vorteile für Kunden von Arval

„State of the art“ Angebot: Durch das vollständig digitale Onboarding haben Kunden die Möglichkeit, einen Antrag bequem von zu Hause aus oder unterwegs über ihr Smartphone, Tablet oder Computer zu stellen. Es ist nicht mehr nötig, Dokumente auszudrucken, von Hand auszufüllen und wieder einzuscannen.

Zeitersparnis: Kunden können den gesamten Onboarding-Prozess vom Antrag und Ausfüllen der Pflichtfelder, über die automatische Identifikation sowie Credit und Fraud Checks bis zur elektronischen Unterschrift innerhalb weniger Minuten abwickeln.



„Experian sucht stets nach den bestmöglichen Lösungen – wir sind froh, in diesem umfangreichen Projekt einen erfahrenen und kompetenten Partner gefunden zu haben.“

— **Pascal Seeger, Managing Director Arval (Schweiz) AG**

Kontaktieren Sie uns per E-Mail oder auf experian.ch/kontakt. Wir freuen uns auf Sie!