



WHITEPAPER

In 3 stappen naar credit risk automatisering

Intro

Automatisering maakt je werk als creditmanager of andere finance professional veel leuker en efficiënter. Met automatisering bespaar je kostbare tijd, waardoor je je kunt concentreren op complexe gevallen en de klanttevredenheid kunt verhogen.

Bovendien biedt automatische monitoring van klanten 24/7 inzicht en minimaliseert het compliance-gerelateerde risico's. Met credit automation hoef je geen ingewikkelde rapporten meer samen te stellen, omdat dit voor je gedaan wordt.

Omdat credit risk management zo veel stappen omvat, wil je dat het automatiseren van deze stappen zorgvuldig gebeurt. Je werkt immers met gevoelige data en wilt je beslissing met 100% zekerheid kunnen nemen.

In deze whitepaper laten we zien hoe je dit het beste kunt aanpakken. Als eerste laten we zien hoe het perfecte credit risk management automation systeem er uit ziet. Hierdoor weet je naar welk resultaat je wilt gaan werken. Daarna geven we 3 stappen die jou helpen om dit proces op te kunnen zetten.

Als laatste geven we je een praktijkvoorbeeld, want theorie is leuk, maar weten hoe het echt werkt is veel belangrijker.

De perfecte automation flow





Customer/Supplier in ERP/CRM

- Zodra een klant het aanmeldformulier invult worden deze gegevens automatisch in je CRM/ERP gezet.



Identificatie

- De juiste entiteit binnen de eventuele bedrijfsstructuur wordt geselecteerd.



Verificatie

- De informatie over het bedrijf wordt verrijkt en geverifieerd.



Data

- De data die gebruikt gaat worden om het risico te bepalen komt uit meerdere bronnen voor een 360 graden beeld van de nieuwe klant.
- Interne data, je weet immers zelf uit praktijken in het verleden wat wel en niet werkte.
- Dun & Bradstreet Worldwide Network.
 - Door de data naast 's werelds meest complete zakelijke database te houden kunnen eerdere betaalervaringen met deze klant worden opgehaald door middel van de Paydex en de algemene D&B Credit rating. Zo krijg je een optimaal beeld van de financiële gezondheid van het bedrijf.



Risk Automation

- Gebaseerd op de risk appetite van jouw eigen bedrijf wordt er een custom scoring model gebouwd waardoor een klant automatisch een soort stoplicht label krijgt.
- Bij groen wordt een klant automatisch geaccepteerd en is aan dit proces geen handmatig werk besteed.

- Bij oranje kun je klanten accepteren, maar met eventuele aanvullende voorwaarden. Denk aan een deel vooruitbetalen, kortere betaaltermijn of lagere maximale orderwaarde.
- Bij rood wordt de klant automatisch afgewezen omdat deze niet voldoet aan de juiste door jullie gestelde eisen. Hier kun je de mogelijkheid kiezen om de klant automatisch een email te sturen om de afwijzing toe te lichten.



Monitoring

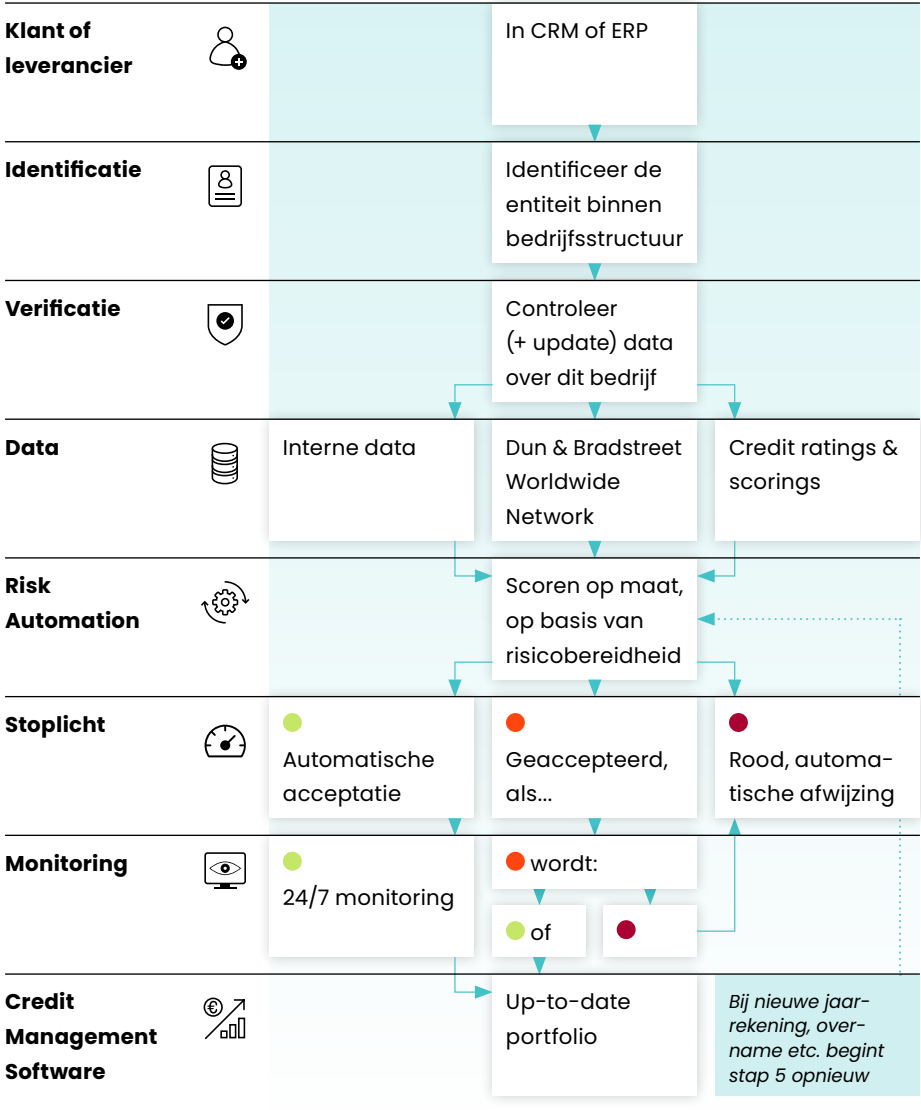
- Het houdt niet op bij de acceptatie. Dit is alleen een momentopname. Je wilt ook weten wanneer er iets veranderd. Door automatische monitoring hoef je niets te doen. Je ontvangt vanzelf een melding wanneer de kredietstatus van een bedrijf wijzigt.





Credit Management Software

- Al deze informatie is terug te vinden en wordt regelmatig geupdate in het credit managementsysteem zodat jij altijd de juiste beslissingen kan maken op basis van actuele data.

Credit risk automatisering



Voordelen van CRA

	 Credit management	 Credit Risk Automation
Kredietrapport	Handmatig kredietrapporten opvragen over nieuwe klant of leverancier.	Geautomatiseerde credit check wanneer een nieuwe klant wordt aangemaakt in CRM.
Dataverrijking	Accounts verrijken met verdiepende inzichten via batches data.	Accounts automatisch verrijken met verdiepende inzichten.
Alerts	Verrast worden door risico's vanwege veranderingen bij de klant of leverancier.	24/7 monitoring ontdekt de risico's in je portfolio en stuurt alerts.
Klantacceptatie	Nieuwe klanten (deels) handmatig beoordelen en verwerken.	Klantacceptatieproces wegautomatiseren binnen bestaande workflow.
Custom scoring	Klanten en leveranciers screenen met een generiek scoringmodel.	Custom scoring toepassen op klanksegmenten.
Data	Gebruik van verschillende databronnen creëren datasilo's.	Een databron met actuele en betrouwbare zakelijke (financiële) informatie.

Het bouwen van het perfecte proces voor jouw bedrijf.



Hieronder staat een modelproces beschreven. Dit proces geldt niet voor elk bedrijf. Het proces wordt aangepast op basis van jouw behoeften en het maturity level van de organisatie en de finance afdeling.

STAP



Het huidige proces in kaart brengen

We beginnen met het kijken naar jullie huidige proces. Wat zijn de stappen die jullie nu doorlopen? Wat is jullie huidige risk appetite en overwegingen die jullie maken? Alle stappen in het proces worden geïdentificeerd. Zo laten we de nieuwe situatie het beste aansluiten op jullie wensen.

STAP



Data opschonen

In de volgende stap kijken we met jullie mee naar de data waar jullie nu over beschikken en schonen we deze op. Denk hierbij aan dubbele records in jullie CRM, incomplete informatie of verouderde data. Hiervoor is Master Data Management essentieel.

WAT IS MDM?

Master data management (MDM) omvat de tools en processen die een organisatie gebruikt om één bron van waarheid te creëren voor al haar kritieke gegevens. Met behulp van MDM kan een organisatie consistente en nauwkeurige master data verspreiden binnen de gehele organisatie.

Data management systeem vs master data management

Terwijl een data managementsysteem alle data van een organisatie verzamelt, organiseert, beschermt en opslaat, zijn de doelstellingen van master data management het organiseren, centraliseren en bijwerken van alleen de master data.

Als alle data opgeschoond is en moeiteloos door je organisatie vloeit is het tijd voor de volgende stap.

STAP



Over naar automatisering met Altares Dun & Bradstreet

De voorbereidingen zijn getroffen, nu begint het echte werk. Hier worden, afhankelijk van de kennis die je intern al hebt, scoremodellen voor je gemaakt, of wordt de oplossing geïmplementeerd met de scorekaarten van je bedrijf. Ook kun je ervoor kiezen om volledig op onze data te werken, of de data te combineren met je data die je zelf verzameld.

[Plan een gratis 1-1 adviesgesprek](#)

Praktijkvoorbeeld

Nu we het de hele tijd over de theorie hebben gehad is het goed om even naar een bedrijf te kijken dat dit proces heeft doorlopen. SEW-EURODRIVE is hier het perfecte voorbeeld voor.

SEW-EURODRIVE, een toonaangevend bedrijf in de maakindustrie, wilde de kredietwaardigheid van zowel nieuwe als bestaande klanten constant kunnen monitoren. Ze hadden behoefte aan een oplossing die hen in staat stelde de status van klanten in een portfoliomanagement-achtige omgeving bij te houden. Voorheen vertrouwden ze op periodieke handelsrapporten, maar ze wilden overstappen naar een meer geautomatiseerde en real-time aanpak.

SEW implementeerde scorekaarten, gebaseerd op zowel externe als interne data, om de kredietwaardigheid van klanten te beoordelen. Ze werkten samen met Altares Dun & Bradstreet, die de technologie en expertise hadden om de benodigde data te verzamelen en te koppelen met het SAP ERP-systeem van SEW. Hierdoor werden relevante gegevens dagelijks automatisch ingeladen in het systeem, waardoor de afdeling creditmanagement sneller en efficiënter kon werken. De scorekaarten werden automatisch bijgewerkt wanneer er veranderingen optraden in de gegevens van Altares Dun & Bradstreet, waardoor SEW-klanten in verschillende risicocategorieën kon indelen en passende maatregelen kon nemen.

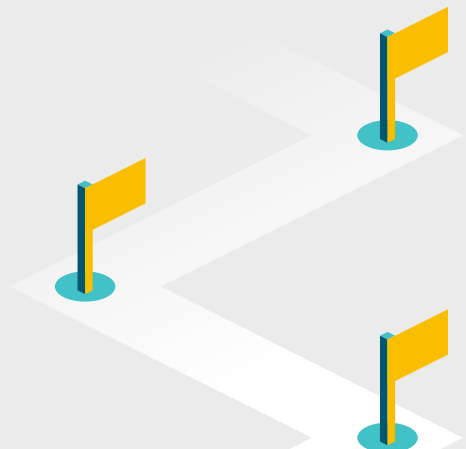
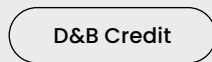
Dankzij de samenwerking met Altares Dun & Bradstreet heeft SEW nu betere controle over hun debiteurenportefeuille. Voorheen schreven ze jaarlijks aanzienlijke bedragen af als

gevolg van betalingsachterstanden en faillissementen van klanten. Nu is dit bedrag aanzienlijk verminderd, wat resulteert in aanzienlijke kostenbesparingen. Met de real-time data van Altares Dun & Bradstreet kan SEW problemen veel sneller identificeren en anticiperen op mogelijke risico's. Ze hebben nu een beter inzicht in de kredietwaardigheid van klanten en kunnen hun limieten en betalingsvoorwaarden dienovereenkomstig aanpassen. Dit heeft geleid tot een efficiënter creditmanagementproces met minder personeel en een aanzienlijke vermindering van financiële verliezen.

D&B Credit: Het complete cash to credit platform voor finance teams

D&B Credit helpt krediet- en financiële professionals aan ongeëvenaarde gegevens, analyses en inzichten zodat je moeiteloos nieuwe kredietaanvragers kunnen evalueren, en je bestaande klantportefeuille kunt screenen en alles kunt monitoren. Zo beheer je risico's, kan je duurzaam groeien en maak je beslissingen gebaseerd op up-to-date data uit de Dun & Bradstreet datacloud.

Bekijk alle voordelen van D&B Credit



OUR VISION

Smart insights to shape your future

WE believe data
is only valuable
when it has a
purpose



WE guide you
through this ever-
expanding data
universe



YOU create a
company culture
where data is
empowered to be
a strategic growth
change-driver

Smart insights to shape your future

Rotterdam

Otto Reuchlinweg 1094
3072 MD Rotterdam
The Netherlands
+31 (0)10 710 95 60

www.altares.nl

Casablanca

42 Bd Abdelmoumen
Immeuble Wallii Street
20360 Casablanca
Morocco
+212 (0)522 23 14 87

www.iaa-dnb.com

Paris

Campus Equilibre
Immeuble Le Yard
58 Avenue Jean Jaurès
92700 Colombes
France
+33 (0)1 41 37 50 00

www.altares.com

Brussels

Pontbeekstraat 4
1702 Dilbeek
Belgium
+32 (0)2 481 83 00

www.altares.be

www.altares.lu