

Paper

Maatwerkoplossingen voor automatische kredietwaardigheidscheck en fraude-indicatoren bij klantacceptatie

De maatwerkoplossingen van Altares Dun & Bradstreet voor customized scoring en voorspellende fraude-indicatoren helpen onze klanten om klantacceptatiechecks te automatiseren en mogelijke fraude vroeg te signaleren. Het resultaat? Beslissingen die passen bij je risk appetite. Enorme tijdbesparingen. En ook medewerkers zonder finance- of compliance-achtergrond kunnen voortaan kredietbeslissingen nemen.

Bij kredietchecks heb je actuele en geverifieerde externe data nodig. **Zónder kun je een potentiële zakenrelatie namelijk nooit grondig screenen op zaken als kredietwaardigheid en fraude.**

Integreer je die data in je eigen CRM, dan kun je het [klantacceptatieproces automatiseren.](#)

Voor een groeiend aantal klanten ontwikkelt Altares Dun & Bradstreet **maatwerkoplossingen voor automatische klantacceptatiechecks.**

Bij customized scoring stellen we bijvoorbeeld een gepersonaliseerd beslismodel op dat gebaseerd is op de risk appetite van een bedrijf. En voor financiële instellingen en leasemaatschappijen ontwikkelen we vaak voorspellende fraude-indicatoren.

Automatische kredietchecks dankzij geïntegreerde data

We schakelen zo over naar de maatwerkoplossingen. Maar eerst: hoe werken die automatische kredietchecks op basis van geïntegreerde data nu precies?

Via een API integreren we de externe bedrijfsdata in je ERP (o.a. SAP, Oracle, Exact) of CRM (o.a. Microsoft Dynamics, Salesforce). Die bedrijfsgegevens komen uit de [Dun & Bradstreet Data Cloud](#), oftewel 's werelds grootste bedrijvendatabase met real-time data over onder andere betaalgedrag, incasso-informatie en omzetcijfers van ruim 330 miljoen bedrijven over de hele

wereld. Omdat de data en inzichten wereldwijd consistent zijn, kun je ze met dezelfde accuratesse gebruiken als je internationaal opereert.

Nu de data is geïntegreerd, kun je bij het onboarden automatisch beslissingen nemen op basis van deze data. Heb je het bedrijf ingevoerd, bijvoorbeeld aan de hand van het KvK-nummer? Dan zie je meteen aan een stoplichtje in je ERP of CRM of het bedrijf in kwestie kredietwaardig is en in hoeverre het (betaal)gedrag wijst op verminderde betrouwbaarheid.

Voordelen van geautomatiseerd onboarden

Automatiseer je je kredietbeslissingen? Dat scheelt enorm veel tijd ten opzichte van handmatig beslissingen nemen. Daarnaast kan iedere medewerker voortaan beslissen, ongeacht of 'ie een finance-, sales-, callcenter- of compliance-functie op zijn visitekaartje heeft staan. Door het

automatiseren van deze beslissingen, wordt je sales cycle aanzienlijk korter én krijgt je conversie een boost. Tot slot maken emoties, persoonlijke opvattingen en onderbuikgevoelens plaats voor consistente beslissingen die zijn gebaseerd op feiten.

Maatwerkoplossing: customized scoring

Altare's Dun & Bradstreet heeft standaardcores en -ratings. Zoals de D&B Faillissementenscore, die aangeeft hoe groot de kans is dat een bedrijf binnen twaalf maanden failliet gaat. En Paydex, dat je vertelt hoe snel een bedrijf zijn facturen betaalt. Deze scores en ratings helpen je uitstekend om binnen bestaande workflows beter geïnformeerde beslissingen te nemen.

Maar er is nog veel meer mogelijk, legt Credit Business Consultant Niels van Nieuwenhuijzen uit. 'Bij customized scoring maken we een gepersonaliseerd scoremodel voor je. In dit model nemen we regels op voor de verschillende standaardcores en -ratings, die zijn gebaseerd op de risico's binnen jouw branche en de risk appetite van jouw bedrijf.'

Customized scoring in de praktijk

Het probleem waar een grote bierbrouwer tegenaan liep: bijna zijn hele portefeuille werd als negatief beoordeeld omdat wij de horecabranche als verhoogd risico zien. De brouwer kan moeilijk alle horecabedrijven afwijzen bij de klantacceptatiecheck, dus heeft het

bedrijf ons gevraagd om een nieuw scoremodel te ontwikkelen.

'In plaats van alleen te kijken naar het brancherisico van de horeca door het te vergelijken met andere sectoren, zoomt dit model dieper in op de horecabranche zelf', aldus Van Nieuwenhuijzen. 'Op basis van dezelfde data komt de brouwer nu tot andere beslissingen, zonder onnodige risico's in zijn portefeuille.'



'Bij customized scoring maken we een gepersonaliseerd scoremodel voor je.'

Niels van Nieuwenhuijzen
Credit Business Consultant

Beslismodel: wel/niet zelf opstellen?

Of je zo'n beslismodel zelf kunt opstellen en implementeren, hangt af van de kwaliteit en kennis van IT, data science en finance binnen je organisatie. Van Nieuwenhuijzen: 'Meestal nemen wij alles voor rekening omdat organisaties de

Dun & Bradstreet-data niet goed genoeg kennen of onvoldoende kennis in huis hebben om het model zelf te programmeren. Grote banken bijvoorbeeld pakken dit over het algemeen echter zelf op. Wij leveren dan alleen de data en adviseren eventueel over het gebruik hiervan.'

Maatwerkoplossing: voorspellende fraude-indicatoren

Veel financiële instellingen en leasemaatschappijen vragen ons om voorspellende fraude-indicatoren te ontwikkelen voor het onboarden. Onze data leent zich namelijk niet alleen uitstekend voor het signaleren van kredietrisico's, maar ook om bepaalde trends en patronen te ontwaren waarmee je mogelijke fraude vroegtijdig detecteert.

Van Nieuwenhuijzen: 'Toen wij door een klant werden gevraagd om voorspellende fraude-indicatoren te ontwikkelen, hebben wij gekeken naar signalen en gedrag bij voorgaande fraudegevallen. Wat zagen we in die voorgaande periode vanuit dataperspectief nou precies

gebeuren? Vervolgens hebben we een aantal voorspellende indicatoren ontwikkeld, die nu zijn toegevoegd aan het acceptatiebeleid van deze klant.'

Bij die indicatoren komen onder andere de volgende vragen aan bod. Hoe gedraagt de klant zich? Heeft hij wel financiële middelen en worden die ook gebruikt voor betalingen? Waar gaat hij het product voor gebruiken? En is de bestuurder eerder betrokken geweest bij een faillissement? Signalen voor twijfel zijn bijvoorbeeld wanneer iemand een adres van een bedrijfsverzamel pand opgeeft terwijl hij een bakkerij zegt te hebben, of als exact dezelfde balans voor meerdere bedrijven is gedeponed.

Voorspellende fraude-indicatoren in de praktijk

Onze voorspellende fraude-indicatoren voor klantacceptatie worden inmiddels door verschillende soorten bedrijven gebruikt, zoals banken, verzekeraars en leasemaatschappijen.

Van Nieuwenhuijzen: 'Een leasemaatschappij kwam ooit met het idee voor de voorspellende fraude-indicatoren omdat zij met behoorlijk wat fraudegevallen kampte. Denk daarbij aan iemand die voor weinig

geld een kleine bv koopt. Bij de Kamer van Koophandel deponeert hij een aantal valse balansen, zodat het er op papier allemaal fantastisch uitziet. Vervolgens bestelt hij een paar iPhones en een prijzige leaseauto. De eerste maandfactuur wordt netjes voldaan, maar dan blijkt de ondernemer in kwestie onvindbaar te zijn. De voorspellende indicatoren die wij hebben ontwikkeld, blijken in de praktijk uitstekend in staat om dit soort fraudegevallen vroegtijdig te detecteren.'



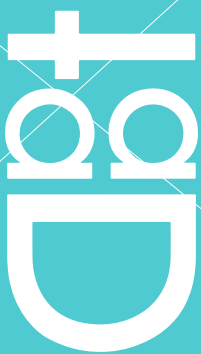
Conclusie

De maatwerkoplossingen van Altares Dun & Bradstreet maken geautomatiseerde kredietchecks op het gebied van kredietwaardigheid en mogelijke fraude mogelijk. Bij customized scoring bouwen we een gepersonaliseerd beslismodel, op basis van de risk appetite van een bedrijf. Onze oplossing voor het onboarden van nieuwe klanten helpt om signalen van mogelijke fraude vroegtijdig te herkennen.

Onze data en voorspellende indicatoren, die worden geïntegreerd in het ERP of CRM van onze klanten, zijn het fundament onder deze oplossingen.

Automatiseer je beslissingen in het kredietproces? Dan zijn analisten voortaan niet meer uren met een case bezig. Kan iedereen beslissingen nemen over kredietwaardigheid en mogelijke fraude. Verhoog je de klanttevredenheid door het kredietproces te verkorten. En neem je consistente beslissingen die niet gebaseerd zijn op emoties, persoonlijke opvattingen en onderbuikgevoelens, maar op feiten.





Meer weten?

Benieuwd hoe het kredietproces binnen jouw organisatie kan worden geautomatiseerd? [Lees hier meer.](#)

Of ga naar www.altares.nl of www.altares.be. Of bel met onze customer service in Nederland (010-7109560) of België (02-4818300).