

## Forderungsmanagement effektiver gestalten

Unsere Kunden, der [Verband der Vereine Creditreform](#) und [PAIR Finance](#), wollten die Rückzahlungsrate erhöhen und gleichzeitig die Kosten senken – ohne dabei die Kundenbeziehung zu belasten. Nobelpreisprämierte Ansätze aus der Verhaltensforschung, Kognitionsforschung und künstlichen Intelligenz fanden Einsatz in dem gemeinsamen Projekt.

### Unser Ansatz: Kundenorientierte Ansprache

#### 1 | Kundengruppen identifizieren

Wir haben Machine Learning eingesetzt und Interviews durchgeführt, um Kundengruppen zu identifizieren, zu analysieren und zu verstehen, warum Rechnungen nicht beglichen werden.



#### 2 | Präzise Vorhersagen

Mithilfe der von uns entwickelten künstlichen Intelligenz haben wir es geschafft, bereits bei Aktenanlage das Verhalten einzelner Kunden mit hoher Präzision vorherzusagen.

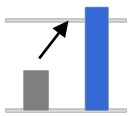


#### 3 | Individuelle Interaktionsstrategien

Auf Basis neuer Erkenntnisse aus der Verhaltensforschung haben wir individualisierte und auf die Situation der einzelnen Schuldner:innen zugeschnittene Interaktionsstrategien entwickelt.



#### 4 | Messbarer Erfolg



Mit diesem Ansatz konnten wir bei unseren Referenzkunden Creditreform und PAIR Finance bereits

- die Rückzahlungsrate von 49% auf 63% steigern,
- gleichzeitig die Kosten reduzieren
- und die Kundenzufriedenheit erhöhen.



Wollen Sie auch die Rückzahlungsrate und Kundenzufriedenheit erhöhen und dabei die Kosten reduzieren? Kontaktieren Sie uns noch heute: [good.decisions@simplyrational.de](mailto:good.decisions@simplyrational.de)