



Identitätsprüfung für Prepaid-Neukunden – neue Richtlinie erfolgreich umsetzen

München, 12.10.2017. Seit Juli 2017 gibt es ein neues Gesetz zur verbindlichen Ausweis- und Identitätsprüfung für Prepaid-Neukunden. Es erlaubt die Aktivierung von Prepaid-SIM-Karten nur noch gegen Vorlage eines gültigen und zulässigen Ausweisdokuments. Sowohl aus Kunden- als auch aus Unternehmenssicht entstehen dadurch neue Herausforderungen aber auch potentielle Wettbewerbsvorteile. Die Unternehmensberatung Iskander Business Partner unterstützt ihre Kunden gemeinsam mit der Materna GmbH bei der reibungslosen Planung und Umsetzung bis hin zur Optimierung und hat dazu einige Eckdaten zusammengefasst.

Kunden müssen durch die neue Richtlinie beim Kauf mit einer längeren Abwicklung sowie einer potenziellen Kostensteigerung rechnen, da die Unternehmen eventuell den Mehraufwand teilweise an ihre Kunden weitergeben. Allerdings können sie durch den Einsatz einer vereinheitlichten Lösung auch profitieren. Wird eine einfache Lösung etabliert, bei der ausreichend über die Hintergründe informiert wird, verbessert dies die Customer Experience: Der Kunde kann die einmal identifizierte ID auch für andere Angebote und Einkäufe nutzen, ohne sich jedes Mal neu legitimieren zu müssen. Zudem entsteht durch eine einfache Lösung keine zusätzliche Hürde für den Kauf. Als Folge der daraus resultierenden höheren Abschlussrate steigt auch die Konversionsrate, wodurch letztlich die Kosten für den Kunden geringer ausfallen.

Kanäle zur Identitätsprüfung

Die Identität der Kunden lässt sich am Point of Sales, Online oder über eine Filial-Identitätsprüfung bestimmen. Im Laden kann eine App oder ein Terminal mit Photo-Ident und optischer Zeichenerkennung (OCR) zum Einsatz kommen, ein Kiosk mit Video-Ident oder ein E-Ausweis. Online ist die Identifizierung über Video-Ident oder E-Ausweis möglich, während in den Filialen von Deutscher Post oder Hermes die Daten des Personalausweises ausgelesen und abgeglichen werden.

Um ihren Kunden einen guten Service bieten zu können, müssen die Telekommunikationsunternehmen die verschiedenen Identifikationsverfahren implementieren, was einen großen Aufwand mit sich bringt. Gleichzeitig bringt dieser zusätzliche Schritt Mehrkosten mit sich – etwa 200.000 Euro pro Jahr bei 1 Million Bestandskunden. Außerdem muss in Kürze die Legitimierung auch für Bestandskunden, Postpaidvertragskunden oder bei einer Vertragsverlängerung auch nachträglich möglich gemacht werden. Allerdings können die Kosten durch eine optimale Verwendung der passenden Identifikationsverfahren in Grenzen gehalten oder sogar gesenkt werden.

Synergien nutzen

Die Kommunikationsanbieter können auch diverse Synergieeffekte nutzen. So lässt sich etwa die sinkende Konversionsrate durch einen effizienteren Ablauf abfangen. Aggregationslösungen bieten eine zentrale End-to-End Optimierung, effizientere Verfahren und Prozesse ermöglichen Einsparpotentiale und die ID-Datenbank kann auch als Geschäftsmodell genutzt werden. Die Unternehmensberatung Iskander Business Partner und die Materna GmbH bieten gemeinsam einen One-Stop-Shop für alle Dienste, Lösungen und optimierte Prozesse rund um die ID-Verifikation und gewährleisten so auch die Erfüllung der regulatorischen Anforderungen.

Pressemeldung



Über Iskander Business Partner GmbH

Die 2005 gegründete Unternehmensberatung Iskander Business Partner steht für messbaren Mehrwert und eine ergebnisorientierte Partnerschaft mit den Kunden. Sie berät Unternehmen in den Bereichen Telekommunikation, Information, Medien und Entertainment, Retail, Automotive und Financial Services. Für sie entwickelt Iskander Business Partner umsetzungsorientierte Lösungen, um Produkt-, Marketing-, Vertriebs- und CRM-Strategien zu optimieren oder neu auszurichten. Mit unternehmerisch denkenden und engagierten Beratern sowie spezialisierten Experten begleitet und unterstützt die Unternehmensberatung ihre Kunden maßgeschneidert von der Strategie bis zur erfolgreichen Umsetzung. Vertrauen, Transparenz und Kundenorientierung bilden die Eckpfeiler der gesamten Unternehmensphilosophie von Iskander Business Partner und spiegeln sich in der Arbeit jedes einzelnen Beraters wider.

Folgen Sie Iskander Business Partner

Facebook: www.facebook.com/IskanderBusinessPartner

XING: www.xing.com/companies/iskanderbusinesspartnergmbh

LinkedIn: www.linkedin.com/company/iskander-business-partner

Pressekontakt:

Fortis PR

Tanja Gottwald / Laura Höfken

i-b-partner@fortispr.de

089/45 22 78 -15 / -16