

# Digitale Strategien in der Krise für den Bankensektor



# Inhalt



## Sechs Lösungen zur Unterstützung Ihres Unternehmens

- 01 Remote-Arbeit
- 02 Zahlungsverkehr: kontaktlos Bezahlen
- 03 Kreditvergabe, Zugang zu Förderbanken und Risikoberechnung
- 04 Risikomanagement
- 05 Omnichannel-Kommunikation: Customer Experience, Digitales Banking & Kontakt-Center
- 06 Betrugserkennung

„Angesichts der globalen Corona-Pandemie ist es uns bei Microsoft besonders wichtig, unsere Kunden, Partner und Mitarbeiter bei der Bewältigung der aktuellen Herausforderungen bestmöglich zu unterstützen. Unseren Kunden in der Bankenbranche stellen wir Technologie, Tipps und Ressourcen zur Verfügung, um ihnen dabei zu helfen, flexibel auf die dynamische Situation zu reagieren, mit ihren Beschäftigten und Kunden in Kontakt zu bleiben und sich sicher digital zu verbinden. Wir möchten sie dabei unterstützen, gestärkt aus der Krise hervorzugehen.“

**Lars Meinecke**

Industry Executive Financial Service  
Microsoft Deutschland

# 01 Remote-Arbeit

Durch COVID-19 arbeiten Millionen von Menschen remote – das gilt auch für die Beschäftigten in der Finanzbranche. Damit die Zusammenarbeit aus der Ferne reibungslos gelingt, müssen Banken ihren Mitarbeitern die Möglichkeit bieten, jederzeit und unabhängig vom Arbeitsort Zugriff auf alle relevanten Informationen zu haben und in Verbindung mit Kunden, Partnern und Kollegen bleiben zu können.

Der interdisziplinären Zusammenarbeit kommt in der neuen Arbeitswelt eine besondere Bedeutung zu, innerhalb Ihrer Organisation wie auch mit Kunden, Partnern und Dienstleistern – beispielsweise für Kooperationen beim Handel an den Finanzmärkten, im Research, Wealth Management oder in der Produktentwicklung. Mit unseren modernen Produkten und intelligenten Lösungen ermöglichen wir standortunabhängiges Arbeiten über Abteilungs- und Organisationsgrenzen hinweg und erleichtern Zusammenarbeit, Kommunikation und Wissenstransfer.

## Szenarien:



### Agilität und Flexibilität:

Die Digitalisierung beschleunigt Geschäftsprozesse und versetzt immer mehr Unternehmen in ein globales Marktumfeld. Agilität und Flexibilität sind Schlüsselfaktoren für Banken, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig und innovativ zu bleiben. COVID-19 hat diese Entwicklung beschleunigt, da die Pandemie Remote-Arbeit erfordert, um die Gesundheit der Beschäftigten und Kunden zu schützen.

[Microsoft Teams](#) ist als zentraler Ort für Teamarbeit konzipiert. Die Lösung bündelt alles, [was Mitarbeiter in Banken für erfolgreiche Zusammenarbeit benötigen](#): sichere Chats, Online-Meetings, eine geteilte Dokumentenablage, Telefonie, tief integrierte [Office 365- bzw. Microsoft 365](#)-Anwendungen sowie die Möglichkeit, mehr als 170 Tools von Drittanbietern direkt einzubinden.

Moderne Endgeräte aus der [Surface Produktfamilie](#) mit Funktionalitäten wie Touchscreen, Spracherkennung oder Stifteingabe mittels [Surface Pen](#) unterstützen Nutzer dabei, in jeder Umgebung produktiv zu arbeiten – und fördern darüber hinaus die Kreativität, Innovationsfähigkeit und Produktivität der Mitarbeiter.



### Employer Branding:

Der Arbeitsmarkt und die Ansprüche junger, hochqualifizierter Arbeitnehmer haben sich in den vergangenen Jahren gewandelt. Remote-Arbeit wird daher auch unabhängig von COVID-19 zu einer immer wichtigeren Anforderung von Bewerbern an ihren künftigen Arbeitgeber. Die Basis dafür ist eine Unternehmenskultur, die auf Vertrauen und Flexibilität basiert. Um für digitale Talente und spezialisierte Fachkräfte attraktiv zu bleiben, müssen sich Banken als moderne Arbeitgeber positionieren und ihre Arbeitgebermarke stärken. Ein Wandel der Unternehmenskultur und der Aufbau neuer Mitarbeiterkompetenzen sind dafür der Schlüssel.



### Sicherheit:

Remote-Arbeit ist auch eine Herausforderung für die IT-Sicherheit. Krisen wie eine Pandemie können Organisationen dazu zwingen, über Nacht dezentral zu arbeiten – ohne Zeit, Notfallpläne auszuarbeiten. In dieser Situation machen sich Cyberkriminelle das gestiegene Informationsbedürfnis der Menschen und auch die veränderten Arbeitsweisen im Home-office zunutze. Für uns bei Microsoft hat Sicherheit immer höchste Priorität. Wir möchten Unternehmen dabei helfen, das Risiko eines Cyberangriffs zu minimieren. Dabei verfolgen wir das Grundprinzip von Zero Trust und bieten Lösungen vom Identitäts- und Access- bis hin zum Threat Management und der Information Protection, um für umfassende Daten- und Informationssicherheit zu sorgen. 91 Prozent aller Cyberangriffe beginnen mit einer E-Mail, deshalb setzen wir auf ein mehrschichtiges Verteidigungssystem aus Machine Learning, Detonation und Signal-Sharing, um E-Mail-Angriffe schnell zu entdecken und zu stoppen.

Gleichzeitig stellen Endgeräte wie Desktops, Laptops und Smartphones die verwundbarsten Zugangsstellen für Angreifer dar. [Microsoft Surface](#) bietet eine umfassende Strategie für moderne Endpunktsicherheit – als einziger Hersteller mit Hardware, Firmware (UEFI), Treiber, Betriebssystem und Software aus einer Hand. Die aufeinander abgestimmte Hard- und Software von Microsoft bietet Unternehmen Schutz auf mehreren Ebenen und ermöglicht Benutzern produktives Arbeiten bei gleichzeitig höchstem Schutz.

# 02 Zahlungsverkehr: kontaktlos Bezahlen

Die durch COVID-19 ausgelöste Krise hat dem bargeld- und kontaktlosen Bezahlen einen massiven Schub verliehen. Die Bedeutung von Kartenzahlung und Mobile Payment hat in den vergangenen Monaten deutlich zugenommen. War Deutschland bislang noch zurückhaltend beim bargeldlosen Bezahlen, dürfte sich dies nach COVID-19 deutlich ändern.

Dieser Wandel beinhaltet für Banken nie dagewesene Chancen, das eigene Geschäftsmodell neu zu erfinden und gänzlich anders auszurichten, wenn sie der gestiegenen Nachfrage mit modernen Tools und Systemen begegnen. Die bargeldlosen Zahlungen erzeugen Daten, die Banken für den Aufbau neuer Geschäftsmodelle und die Entwicklung neuer, noch stärker auf den Kunden zugeschnittener Produkte nutzen können. Wir stellen Ihnen gemeinsam mit unseren Partnern die dafür notwendigen Technologien zur Verfügung.

## Szenarien:



### Core Banking:

Banken müssen ihr Core Banking flexibel aufstellen und die Systeme im Zahlungsverkehr modernisieren. Nur so können sie von Kooperationen mit Drittanbietern profitieren, die beispielsweise Mobile Banking ermöglichen.

Wir liefern mit [Dynamics 365](#), unserer Cloud-Plattform [Azure](#) sowie [Power Platform](#) wichtige Werkzeuge, um den Herausforderungen der Digitalisierung in der Finanzbranche zu begegnen. Microsoft arbeitet mit verschiedenen Partnern zusammen, die moderne Zahlungssysteme bereitstellen und Online wie auch Mobile Payment in unseren Alltag bringen. Partner wie [Finastra](#) und [Volante](#) liefern mit [Fusion Global PAYplus](#), [Finastra Fusion Essence](#) und der [VolPay Suite](#) moderne Lösungen für die Bereiche Core Banking und Payment, mit denen sie unter anderem Real-Time-Payment sowie die datengetriebene Entwicklung neuer, personalisierter Produkte ermöglichen.



### Open Banking:

Die Konkurrenz durch neue Marktakteure wie die großen Technologie-Konzerne nimmt mit dem Bedeutungsverlust der Bargeldzahlungen weiter zu. Die Zahlungslösungen dieser Marktteilnehmer sind in ein größeres Ökosystem von Produkten und Dienstleistungen eingebettet, das Banken selbst erst noch aufbauen müssen, um Kunden diese Art von Mehrwert bieten zu können.

Mit unseren Technologien ermöglichen wir Finanzinstituten, in das Open Banking einzusteigen, ganzheitliche Plattformen zu nutzen oder selbst aufzubauen. Künstliche Intelligenz, Machine Learning, Big Data und Data Analytics sowie Blockchain und DevOps helfen Banken, flexible neue Geschäftsmodelle rund um die Bedürfnisse ihrer Kunden aufzubauen. Über das [Azure API-Management](#) steuern und kontrollieren Unternehmen die für den Datenaustausch mit Dritten notwendigen Schnittstellen.



### Kundenkontakt:

Banken müssen ihre Beziehung zum Kunden neu denken – nicht zuletzt, weil die Bedeutung der Filiale seit Jahren sinkt. Die Kontaktverbote haben diese Entwicklung nochmals verstärkt. Kontaktloses Bezahlen führt wiederum dazu, dass auch Bankautomaten als Anlaufstelle ausdienen. Gleichzeitig ist das Informationsbedürfnis der Kunden groß. Finanzinstitute müssen daher neue Strategien entwickeln und andere Wege nutzen, um nachhaltige Kontakte zum Kunden aufzubauen und die Flut digitaler Anfragen zu bewältigen.

Lösungen wie [Azure Analytics](#), [Azure Confidential Compute](#) und [Microsoft Dynamics for Financial Services](#) helfen durch den Einsatz von Datenanalysen, das Verhalten und die Wünsche der Kunden besser zu verstehen und die Beziehung zu ihnen deutlich zu stärken. [Customer Insights for Banking](#) konsolidiert Daten aus der gesamten Bank und ermöglicht den Beschäftigten, eine 360- oder unter Zuhilfenahme externer Daten auch eine 720-Grad-Sicht auf die Kunden zu entwickeln und fundiertere Gespräche mit ihnen zu führen. So können Finanzinstitute profitablere und langlebigere Kundenbeziehungen schaffen. Über intelligente Chatbots lassen sich dabei wiederkehrende Routine-Anfragen automatisch abarbeiten, sodass Bankberater mehr Zeit für die wesentlichen Fragen ihrer Kunden haben.



### Flexibilität & Skalierbarkeit:

Mit [Cloud Micro Services](#) und DevOps Plattformen wie [Github](#) entwickeln Finanzinstitute flexibel neue Produkte und Dienstleistungen. Über unsere Cloud-Plattform [Azure](#) bleiben diese Lösungen jederzeit skalierbar.

# 03 Kreditvergabe, Zugang zu Förderbanken und Risikoberechnung

In Krisenzeiten wie der Corona-Pandemie ist es wichtig, Wirtschaftsunternehmen weiterhin Kapital zur Verfügung zu stellen, um die Versorgung der Bevölkerung dauerhaft zu sichern. Gleichzeitig ist der reguläre Geschäftsbetrieb gestört, sodass Unternehmen auf Kredite und Hilfskredite angewiesen sind. Banken bilden dabei die Schnittstelle.

Um diese Prozesse insbesondere in Krisenzeiten zu beschleunigen, bieten wir Finanzinstituten gemeinsam mit unseren Partnern Lösungen auf Basis von künstlicher Intelligenz an. So können Banken schnell die Bonität ihrer Kunden prüfen und Risiken zielgenauer bewerten, um Kredite zeitnah zu bewilligen und den Zugang zu Förderbanken herzustellen.

## Szenarien:



### Bonität bewerten:

Banken müssen die Versorgung der Wirtschaft mit Kapital aufrechterhalten. Der Druck auf die Finanzinstitute, möglichst schnell über Kredite zu entscheiden, steigt. [AdviceRobo](#), eines der führenden europäischen FinTechs, nutzt für die Risikoeinschätzung ein psychografisches Bonitätssystem, das auf [Microsoft Azure](#) basiert. Die White-Label-Lösung nutzt Big Data und künstliche Intelligenz, um Banken dabei zu unterstützen, das Risiko und die Bonität eines Neukunden bezüglich seiner Bereitschaft zur Darlehensrückzahlung besser einzuschätzen.



### Förderprogramme zeitnah umsetzen:

Förderbanken und Hausbanken stehen traditionell in engem Austausch miteinander. Um die Bearbeitung von Anträgen insbesondere in Zeiten der Pandemie zu beschleunigen, ermöglichen wir ihnen schnell und direkt über gemeinsame Plattformen und Schnittstellen miteinander zu kommunizieren. EY hat beispielsweise die [Paycheck Protection Program Loan Forgiveness Platform](#) auf [Azure](#) und mit unserer [Power Apps Platform](#) umgesetzt. Damit hat das Unternehmen eine einfache Möglichkeit zur Vergabe von Krediten geschaffen, die im Rahmen der Corona-Hilfen in den USA vergeben werden. Dank ihrer technologischen Basis ist die Lösung von EY leicht skalierbar und bietet Banken wie Kreditnehmern gleichermaßen Sicherheit.



### Die Cloud als Katalysator:

Cloudbasiertes High-Performance Computing (HPC) ermöglicht Finanzinstituten die Verwaltung von Risiko Grids – sicher, mit flexibler Rechenleistung und zu ihren Bedingungen. Die hohe Leistungsfähigkeit des HPC bietet mehr als 40 Prozent Performance-Optimierung und verbessert die Total Cost of Ownership (TCO). Gleichzeitig ist es durch feinere Modelle möglich, neue Geschäftsmöglichkeiten aufzudecken. [TIBCO GridServer](#) machen sich diesen Vorteil der Microsoft-Plattform zunutze.



### Vertragsmanagement:

Verträge beschreiben die Geschäftsbeziehungen zwischen Banken und ihren Kunden – sowohl im Geschäfts- als auch Privatbereich sowie zur Verwaltung. Sie unterliegen ständigen Änderungen durch äußere Einflüsse wie neuen regulatorischen Anforderungen. Mit dem [Contract Lifecycle Manager](#) unseres Partners [icertis](#) können Sie die Anforderungen eines zentralen, nachvollziehbaren und umfassenden Vertragsmanagements in bestehende Systeme integrieren. Gleichzeitig können Sie den jeweils gültigen Status sowie die Gültigkeitsdauer eines Vertrags einsehen und automatisiert adaptieren. E-Signing, die digitale Signatur und Unterschrift von Verträgen, ermöglicht einen nahtlosen und effizienten Unterschriftsprozess, der Unternehmen nicht nur Zeit und Kosten spart, sondern durch verringerten Papierbedarf auch die Nachhaltigkeit steigert.

# 04 Risikomanagement

Insbesondere in Krisenzeiten, die sich stark auf die Weltwirtschaft auswirken und deren genaue Folgen schwer abschätzbar sind, müssen Banken in der Lage sein, Risiken aus ihrem gesamten Umfeld zu erkennen, möglichst genau einzuschätzen und die richtigen Maßnahmen zu ergreifen. Dabei geht es um regulatorische, latente Risiken sowie strategische und operative Geschäftsrisiken. Das macht ein unternehmensweites Risikomanagement noch dringlicher.

Wir schaffen mit unseren Lösungen die Möglichkeit, dass Banken dieses als festen Bestandteil in ihre Steuerungsprozesse einbeziehen. Die Unternehmensleitung erhält so einen Überblick über die Risikosituation. Das Risikomanagement macht Gefährdungslagen transparent und hilft mit passenden Technologien und Prozessen, Produkte zu optimieren, regulatorischen Pflichten mit deutlich geringerem Aufwand gerecht zu werden und Betrugsversuche abzuwehren.

## Szenarien:



### Risikomanagement anwenden:

Mit dem [Microsoft Compliance Manager, Insider Risk Management](#) als Teil von Microsoft 365 und Partnerlösungen wie [Numerix FRTB](#) halten wir zahlreiche Lösungen für ein unternehmensweites Risikomanagement bereit, die auch die Meldepflichten zu den Behörden vereinfachen und automatisieren.



### Frühwarnindikatoren überprüfen und neu denken:

Klassisches Risikomanagement geht von bestimmten Modell-Szenarien aus. Eine Pandemie ist darin nur selten berücksichtigt. Banken müssen daher überprüfen, ob bisherige Kennzahlen noch wichtig sind. Gibt es beispielsweise neue Frühwarnindikatoren, die genutzt werden müssen und bislang nicht genutzt worden sind? Künstliche Intelligenz kann helfen, Signale neu zu bewerten und passende Frühwarnindikatoren zu entwickeln.



### Liquiditätsrisiken frühzeitig erkennen:

Liquiditätsengpässe bei einem einzigen bedeutenden Institut können systemweite Auswirkungen haben. Zusammen mit unserem Partner [SAS](#) können wir die Bewertung und das Management des Liquiditätsrisikos umsetzen und besonders in Zeiten der Pandemie frühzeitig Warnsignale geben.



### Auf die Cloud setzen:

Der Einsatz von Cloud-Technologie ermöglicht es, Skaleneffekte zu nutzen. Simulationen zu Risiken lassen sich so schneller und günstiger berechnen, Vorgaben im Zusammenhang mit dem Reporting nach BCBS-239 (Grundsätze für die effektive Aggregation von Risikodaten und die Risikoberichterstattung) leichter einhalten. Partner wie [Murex](#) setzen daher mit ihrer [MX.3 Technologie-Plattform](#) auf [Azure](#) und erlauben Kunden, von der Flexibilität der Cloud zu profitieren.

# 05 Omnichannel-Kommunikation: Customer Experience, Digitales Banking & Kontakt-Center

Die Bedeutung der traditionellen Bankfiliale schwindet weiter. Krisen wie die Corona-Pandemie beschleunigen diese Entwicklung zusätzlich. Kunden erwarten selbstverständlich, mit ihrer Bank auch telefonieren, chatten, per Video oder E-Mail kommunizieren zu können. Finanzinstitute müssen daher heutzutage für ihre Kunden eine Omnichannel-Kommunikation etablieren, die unabhängig von den Öffnungszeiten oder dem Standort einer Filiale funktioniert und es erlaubt, den aktuellen Status über alle Kanäle hinweg abzugleichen und verfügbar zu halten. Dafür ist es notwendig, Kenntnisse über den Kunden über alle Kontaktpunkte hinweg bereitzustellen und zu nutzen – auch außerhalb der eigenen Organisation.

Mit Kollaborations-, Kommunikations- und Analyse-Lösungen ermöglichen wir einen umfassenden Kontakt zu Kunden sowie das Aufbereiten und Bereitstellen seiner Daten, um eine einheitliche Customer Experience über alle Kanäle hinweg zu gewährleisten.

## Szenarien:



### 360- & 720-Grad-Sicht:

Eine wichtige Voraussetzung für ein gutes Kundenerlebnis und für eine erfolgreiche Omnichannel-Kommunikation ist das Wissen um die Kundendaten. [Customer Insights for Banking](#) konsolidiert Daten aus der gesamten Organisation und ermöglicht den Beschäftigten, eine 360-Grad-Sicht auf die Kunden zu entwickeln. Der Blick auf externe Datenquellen und soziale Medien wie beispielsweise [LinkedIn](#) macht daraus sogar eine 720-Grad-Sicht. Im Ergebnis sind die Beschäftigten in der Lage, noch fundiertere Gespräche mit ihren Kunden zu führen. Banken können so profitablere und langlebigere Kundenbeziehungen schaffen.



### Onboarding des Kunden:

Die Filiale verliert auch als Punkt des Onboardings eines Kunden immer mehr an Bedeutung. Daher sind digitale Lösungen gefragt. Unser Partner [VeriPark](#) hat auf Basis von [Microsoft Cognitive Services](#) und [Microsoft Dynamics 365](#) eine digitale Plattform für das schnelle, nahtlose und personalisierte Onboarding von Kunden bei der Eröffnung eines neuen Kontos entwickelt.



### Kommunikation mit dem Kunden:

No-Code/Low-Code-Anwendungsplattformen wie [Microsoft Power Platform](#) ermöglichen selbst in Krisenzeiten das schnelle und sichere Entwickeln und Bereitstellen passender Lösungen – auch für plötzlich auftretende Herausforderungen. Unternehmen können ihre Anwendungsentwicklung beispielsweise mithilfe von Vorlagen wie dem [Crisis Communications Power Platform Template](#) beschleunigen oder Anwendungen sogar innerhalb der Fachlichkeit ohne weitere Unterstützung von Entwicklern herstellen. Das verbessert den Informationsaustausch bei schnell erforderlichen Änderungen während einer Krise.



### Kundenreaktion erahnen:

Die Software-as-a-Service-Lösung des Microsoft-Partnerunternehmens [VeriPark](#) berücksichtigt alle möglichen Aktionen eines Kunden und empfiehlt Banken den besten nächsten Schritt, um die Wahrscheinlichkeit einer positiven Kundenreaktion zu erhöhen. Die auf [Microsoft Dynamics 365](#) basierende Lösung [Next-Best-Action](#) maximiert die Cross-Selling- und Upselling-Optionen mit iterativen und interaktiven Formen des Dialogs, die von den Kunden als natürlich und relevant erlebt werden.



### Virtuelle Kundengespräche:

Die Kommunikation ist gerade im Bank-Bereich hochgradig sensibel. [Microsoft Teams](#) ist eine gute Möglichkeit, um einen sicheren Kommunikationskanal innerhalb der Organisation wie auch mit dem Kunden zu etablieren.

# 06 Betrugserkennung

Krisenzeiten wie die Corona-Pandemie rufen auch Kriminelle auf den Plan. Ihnen spielt in die Hände, dass Banken in dieser Zeit eine Vielzahl von Anfragen erreicht und der persönliche Kontakt zum Kunden fehlt oder nur eingeschränkt möglich ist. Obendrein ist der Druck auf Geldhäuser in einer solchen Situation groß, schnell zu reagieren, um die Wirtschaft weiterhin mit Kapital zu versorgen. Die Finanzinstitute sind so mit der Herausforderung konfrontiert, Betrug zu verhindern und gleichzeitig ein positives Kundenerlebnis zu garantieren. Dafür müssen Banken und auch andere Finanzdienstleister neue Abwehrmechanismen einsetzen und die Menge der falsch-positiven Verdachtsfälle so gering wie möglich halten, um einerseits Kriminellen das Handwerk zu legen, andererseits ehrliche Kunden nicht zu verschrecken.

Mit unseren Cloud-Technologien ermöglichen wir den Sieg im Kampf gegen Betrug und arbeiten mit verschiedenen Partnern bei der Entwicklung von Sicherheitslösungen für die Finanzindustrie zusammen. Mit [Azure AI](#), [Machine Learning](#) sowie [Confidential Compute](#) und [Power Automate](#) decken wir jeden Schritt ab: vom Erkennen des Betrugsversuchs über die Verbesserung der Sicherheitsprozesse bis hin zur Bonitätsprüfung und den Meldepflichten zu Aufsichtsbehörden sowie Sicherheitsbehörden.

## Szenarien:



### Betrug erkennen:

[Dynamics 365 Fraud Protection](#) nutzt künstliche Intelligenz, um Betrug zu verhindern und die Customer Experience Ihrer Kunden zu verbessern. Unser Partner [DATAVISOR](#), eine der führenden Plattformen zur Betrugserkennung, hat zudem seine KI-Lösung in [Microsoft Azure](#) integriert. Nutzern ist es so möglich, Betrugsversuche in Echtzeit zu erkennen. Auch Partner wie [Bottom Line Technologies](#) bieten mit ihrem [Cyber Fraud and Risk Management](#) umfassenden Schutz, indem sie Nutzerverhalten in Echtzeit analysieren.



### Biometrisches Verfahren:

Mit [BioCatch](#) haben wir einen Partner, der KI in der Betrugserkennung sowohl auf der Antragstrecke als auch im folgenden Betrieb nutzt. Dazu wird das biometrische Verhalten analysiert – ein Mensch verhält sich mit seiner Gestik (Berührungen auf dem Smartphone-Display, Mausbewegungen im Browser, Tastaturanschläge, etc.) deutlich anders als ein Bot. Die Anzahl der sogenannten False Positives kann dadurch drastisch gesenkt werden, ohne die Sicherheit zu riskieren oder das Benutzererlebnis zu schmälern.



### Geldwäsche verhindern:

[Proactive Risk Manager for Anti-Money Laundering](#) von [ACI](#) ist eine umfassende Überwachungs- und Erkennungslösung, die dabei hilft, ungewöhnliche Aktivitäten zu identifizieren und einen schnellen Compliance-Überblick bietet. Per definierten Regeln und Strategien zur schnellen, genauen und flexiblen Reaktion auf das sich entwickelnde Geldwäscheproblem aber auch erweiterte Analyseebenen über benutzerdefinierte, neuronale Netzwerke kann ein höheres Maß an Risikoschutz erreicht werden.



### Transaktionsmonitoring:

Fortgeschrittene KI-Technologien kombiniert mit Transaktionsmonitoring überschauen unstrukturierte Daten und das Netzwerkgeflecht aller Beteiligten. So erleichtern sie die Identifizierung von Geldwäscheversuchen oder anderen illegalen Aktivitäten. Gemeinsam mit unserem Partner [feedzai](#) sichern Sie gleichzeitig drei Bereiche ab: die Kontoeröffnung, das Transaktionsmonitoring sowie das Unterbinden von Geldwäscheversuchen.



# Wir sind hier, um zu helfen.

Die gegenwärtigen Maßnahmen sind noch lange nicht abgeschlossen. Technologie spielt für uns jedoch eine entscheidende Rolle bei der täglichen Unterstützung von Menschen und Organisationen. Wir glauben, dass Sie und Ihre Organisation in dieser Zeit Ihre Widerstandsfähigkeit verbessern und digitale Fähigkeiten aufbauen werden, um mit dieser Unsicherheit am besten umgehen zu können.

Sprechen Sie mit unseren Kunden- oder Partnerteams und seien Sie versichert, dass wir Sie unterstützen können.

Weitere Informationen finden Sie unter: [microsoft.de/together](https://microsoft.de/together)