

Variables CreditVision[®]

Aprovechando la experiencia y el poder de los datos existentes para diseñar, refinar y robustecer modelos y estrategias



Los reportes y análisis de crédito que impulsaron la inclusión financiera, brindan una visión limitada de los consumidores. Con el objetivo de brindarle soluciones que le permitan llevar a cabo estrategias efectivas, ponemos a su disposición las Variables de CreditVision[®], una solución que le permitirá comprender de una manera más eficiente la situación de sus clientes

Tener información limitada del consumidor, hace aún más complejo el retorno de inversión, presentando algunos retos como: Habilidad reducida para evaluar las tendencias del comportamiento de crédito, entendimiento insuficiente de la participación en la billetera, dificultad para entender a los consumidores con información crediticia limitada, imprecisión en la segmentación, poca efectividad en las campañas y en consecuencia baja precisión en los modelos de adquisición, mantenimiento, propensión, recuperación, entre otros.

A partir de nuestras variables usted podrá identificar comportamientos individuales del consumidor con mayor facilidad, eficacia y precisión.

Nuestra solución cuenta con más de 160 variables construidas a partir de la información contenida en nuestras bases de datos. Nuestra data y análisis le permitirá identificar y entender diferentes perfiles, de cara a la exposición de riesgo crediticio a través de todo el ciclo de vida de sus clientes.

Ventajas de las Variables de CreditVision



Información Histórica y Tendencial

Obtenga una visión más completa con un análisis tendencial para tomar decisiones más rentables.



Billetera del Cliente

Identifique los clientes de mayor y menor valor para optimizar las estrategias de mercadeo.



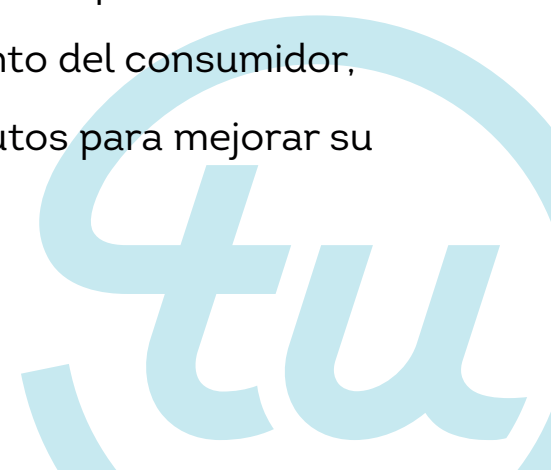
Perfilamiento

Evalúe el perfil de riesgo de clientes nuevos y segmentos emergentes.



Modelos de Comportamiento

Apalanque sus campañas con el comportamiento del consumidor, scores y atributos para mejorar su rentabilidad.



¿Cuáles son las aplicaciones de las Variables en mi negocio?

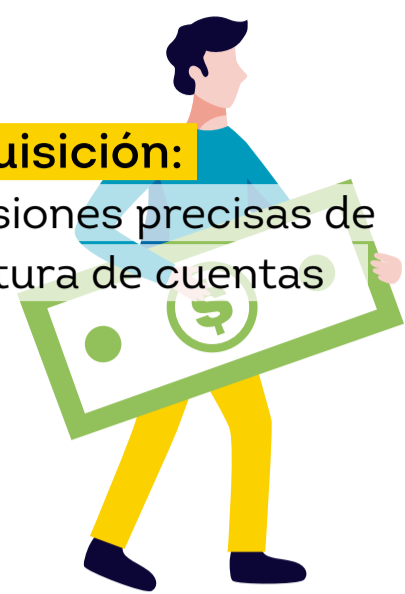
Perfilamiento:

Encontrar y conectar con los prospectos correctos



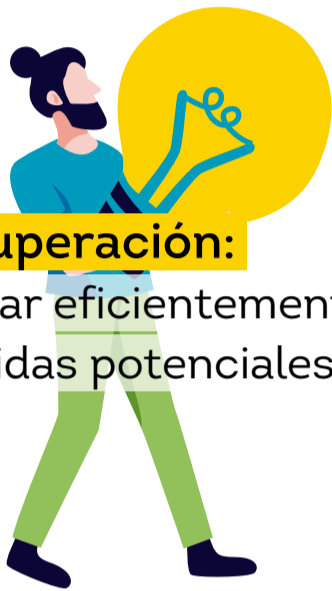
Adquisición:

Decisiones precisas de apertura de cuentas



Recuperación:

Mitigar eficientemente las pérdidas potenciales

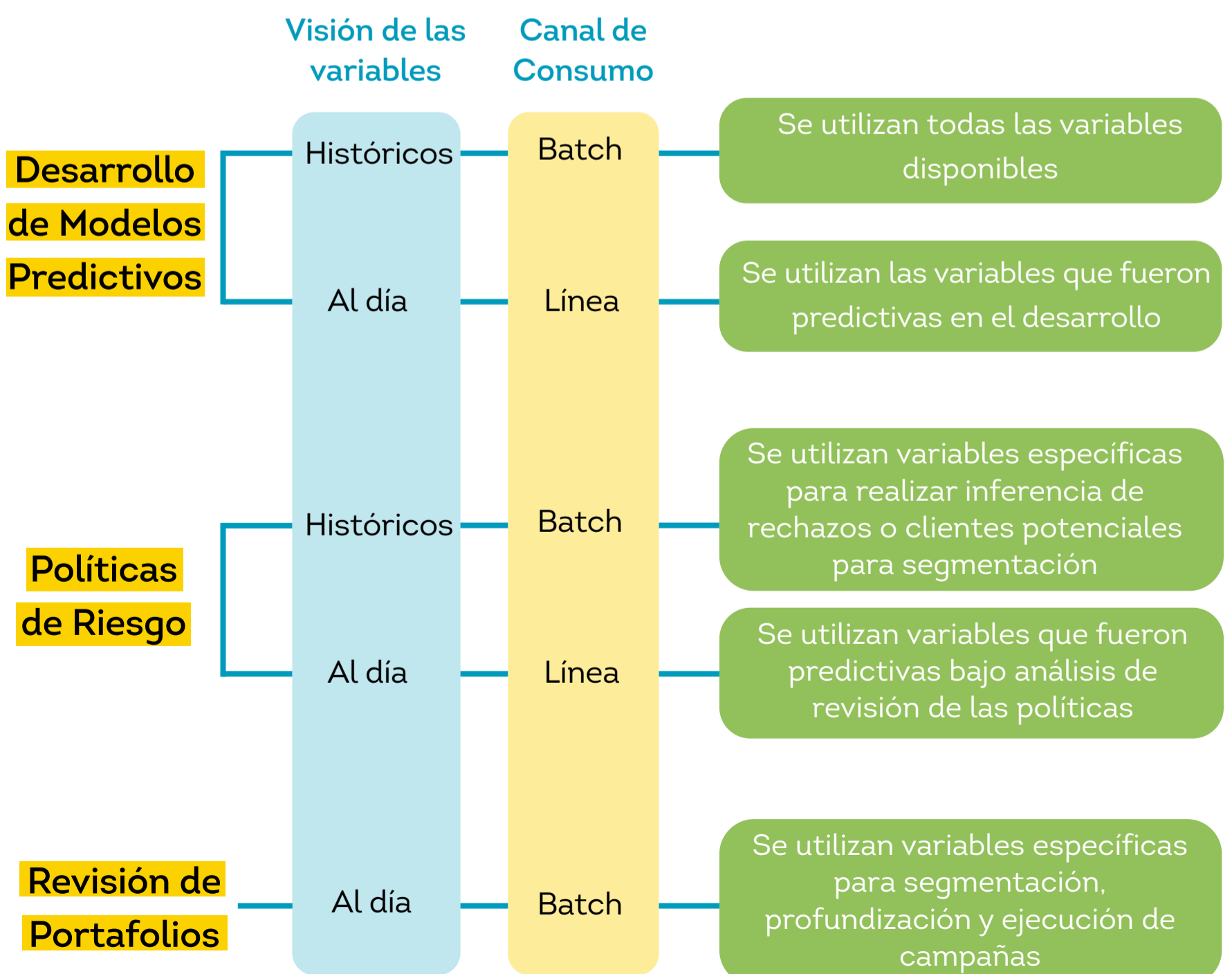


Mantenimiento:

Identificar oportunidades y riesgos



La necesidad y utilización de las variables se dan comúnmente en los procesos de:



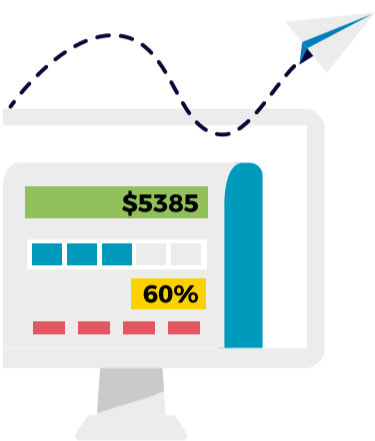
Paquetes de variables

Por tipo de negocio o estrategia



- Conocer en profundidad los hábitos de pago de los clientes
- Ofrecer los productos adecuados dependiendo de la segmentación de los clientes
- Fidelizar a los clientes
- Mejorar los sistemas de gestión de la cartera
- Identificar mejor a los clientes y evitar el fraude

Por tipo de entidades



- Información para entidades del sector financiero regulado
- Información para entidades del sector financiero no regulado
- Para telecomunicaciones
- Para entidades del sector retail

Por producto



- Total de mercado
- Instalamentos
- Hipotecario
- Vehículos
- Comercial
- Créditos personales
- Créditos revolventes
- Tarjetas
- Microcrédito

Las variables CreditVision capturan un amplio conjunto de información del Consumidor



Las variables de CreditVision proporcionan información valiosa a lo largo del ciclo de vida del cliente

	General	Revolver	Pago	Gasto	Billetera	Saldo
Adquisición Combinación de prospectos correctos con ofertas correctas	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Uso Temprano (<12 meses) Activar y desarrollar comportamientos rentables				✓	✓	
Construcción de Saldo Fomentar el gasto y el diferido saludable a través de campañas				✓	✓	✓
Retención / Lealtad Gestionar: Mejores clientes, declinadores e inactivos		✓	✓	✓	✓	✓

Oferta Actual

160
Variables Genéricas

Aplican
únicamente para **Persona Natural**

Se pueden **consumir**
por canales
Batch y
Web Service

Nuestra oferta de variables le genera:



Rentabilidad

Optimización de recursos y disminución de cargas operativas, aplicables a cualquier sector, con un enfoque especial en el sistema financiero.



Análisis Tendencial

Atributos enriquecidos y algoritmos inteligentes construidos a partir del análisis tendencial del comportamiento del cliente.



Eficiencia

Validación de tendencia y estabilidad de los atributos del consumidor de manera ágil.



Simplicidad

Disminución de extensión del análisis con información desagregada por tipo de negocio (financiero, retail, cooperativo, etc).

Aprovechando la experiencia y el poder de los datos existentes

para diseñar, refinar y robustecer modelos y estrategias.

¿LE GUSTARÍA CONOCER MÁS SOBRE NUESTRA SOLUCIÓN?

Contacte a su Gerente de Cuenta

