

# CreditVision Income Estimator

Analice y evalúe la capacidad de pago con mayor confianza.



## CreditVision Income Estimator usado en las diferentes etapas del ciclo de vida del cliente



### Prospección

- Encuentre y conecte los prospectos correctos.
- Ayuda a la creación de estrategias comerciales y proyecciones de mercado.
- Ofrezca el producto adecuado optimizando la segmentación de sus clientes.



### Adquisición de Cartera

- Otorgue una oferta acorde a la capacidad de endeudamiento del cliente.
- Segmente por rangos de ingresos para optimizar la oferta y mejore la tasa de respuesta.
- Brinde mayor eficiencia en la etapa de originación.



### Administración de Cartera

- Mejore sus estrategias de profundización y venta cruzada.
- Identifique clientes para campañas de retención y fidelización.
- Optimice las provisiones de pérdida de acuerdo a la capacidad de endeudamiento.

## CreditVision Income Estimator usa diferentes fuentes de información

### Variables Tendenciales

Más de 30 meses de información e identificación de patrones tendenciales.



### Información de más sectores

Identificación de variables relacionadas a diferentes sectores.



### Utilización Experiencia # Productos

Utilización en productos crediticios e identificación de tipos de clientes Revolvers / Transactors.



### Hábitos de Reembolso de Deuda y Moras

Exceso de pago que permite clasificar aquellos con mejor comportamiento.



## Sus principales beneficios son:

Complementa eficazmente los procesos de actualización de perfiles de riesgo.

Respalda la validación de ingresos soportadas por los clientes potenciales.

Ayuda a la creación de estrategias comerciales y proyecciones de mercado.

Apoya la evaluación y definición de políticas de la entidad.

Fortalece la construcción de modelos predictivos propios de riesgo y/o mercadeo.

Suministra información de valor en la recuperación de cuentas.

Analice y evalúe la capacidad de pago con mayor confianza.

## Retos del mercado

1

El riesgo crediticio se ha incrementado en todos los tipos de productos.

2

El crecimiento de cuentas se ha desacelerado y las entidades están siendo más restrictivas como resultado del ambiente riesgos.

3

A causa de los cambios en el mercado nos enfrentamos a altos niveles de fraude.

4

Existe la necesidad de mejorar la eficiencia operativa debido a los retos del entorno económico.



## Oportunidades

1

Mejorar la segmentación de acuerdo a su capacidad de pago.

2

Dirigir ofertas, mensajes y tratamientos diferenciados de acuerdo al segmento del cliente.

3

Reducir costos operativos y mejorar tiempos de respuesta, optimizando el proceso de solicitudes y revisión de datos.

4

Tener una fuente adicional de información para validar ingresos.

Si desea más información contacte a su ejecutivo de cuenta ingrese a [www.transunioncentralamerica.com](http://www.transunioncentralamerica.com)