

# Límite de Crédito Plus

Agilice la toma de decisiones para determinar el monto de originación de líneas de crédito

Una de las preguntas importantes en la gestión del riesgo de crédito es ¿cuánto prestarle a la persona que ha aprobado los filtros de riesgo de la entidad? Esta pregunta se hace relevante porque como entidad no se debe prestar más de lo que el cliente puede pagar, ya que esto podría significar un incremento de cartera en mora.

Por otro lado, prestarle un monto inferior al que el cliente puede pagar cuando el cliente solicita un monto superior, podría significar la pérdida de negocios en la colocación de líneas de crédito. Prestar el monto correcto ayudará con la correcta gestión del riesgo mientras se maximizan los ingresos por intereses.

# Más rápido, más fácil y más informado

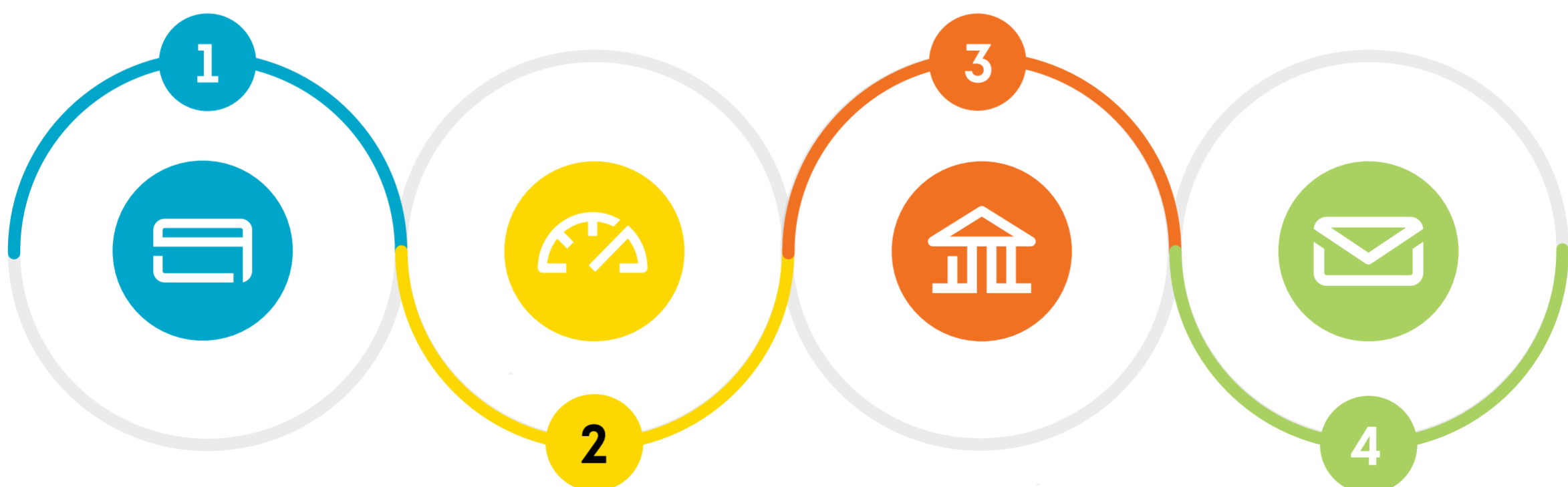


**Límite de crédito Plus** es la solución de TransUnion que sugiere un monto a prestar a cada individuo tomando como referencia una tasa de interés y un plazo suministrado por su entidad.

## ¿Cómo fue construido?

**Límite de Crédito Plus** utiliza fuentes de información que robustecen sus resultados.

- **Capacidad de endeudamiento.** Toma en cuenta compromisos financieros y costo de vida mensual.
- **Carga financiera.** Obligaciones vigentes, saldos y cuotas mensuales.
- **Ingresos mensuales.** Estimador de ingresos, Validador de ingresos o ingresos suministrados por la entidad.
- **CreditVision Scores.** CreditVision, CreditVision Link o CreditVision Link Servicios Financieros.
- **Variables CreditVision.** 17 variables que resumen hábitos de pago, moras, castigos, exposición en saldos y cupos.
- **Resumen de productos financieros.**
- **Datos de contacto.**



**Límite de Crédito**  
Recomendación del valor máximo a prestar al titular, asumiendo el plazo y la tasa definidos.

**Credit Vision / Credit Vision Link**  
El poder de los datos tendenciales de CreditVision calificando a sus clientes potenciales + 17 variables CreditVision.

**Productos financieros**  
Total de productos, saldos y cuotas que tiene el titular en la actualidad y obligaciones por tipo de cartera.

**Contacto**  
Muestra la información referente al número de contacto y correo electrónico del titular consultado, de acuerdo a los datos que este registre en TransUnion.

**Límite de crédito Plus** también puede entregar nuestros scores para la originación de líneas de crédito en persona natural de la CreditVision Suite.

### Más datos, más variables y un score más robusto.

Uno de los beneficios principales de Machine Learning es el análisis de grandes volúmenes de datos para hacer una predicción, el valor agregado recae en su relativa ausencia de limitaciones, incorporando una visión adicional del cliente, revelando información antes desconocida acerca de su probabilidad de entrar en mora.

- Algoritmos de optimización patentados por TransUnion.
- Construcción por componentes.
- Selección de las variables más potentes.
- Selección de las categorías más relevantes.
- Comparación y aproximación a un modelo estadísticamente ideal con variables adecuadas para el Mercado.
- Facilidad para incluir nuevas fuentes de información u omitirlas.
- Capacidad de calificar población sin experiencia crediticia o nuevos al crédito a través de CreditVision Link y CreditVision Link Servicios Financieros.

#### A. CreditVision (en batch y en línea)



Datos tendenciales y machine learning.



Especializado en el sistema de crédito en Colombia para población con historia crediticia.



Califica **28.8 millones** de personas en Colombia.

#### B. CreditVision Link (solo en batch)



Datos tendenciales y machine learning.



**CV Link:** especializado en sector Telcos, **seguros**, retail, fintechs, industria y comercio.



Califica **34.7 millones** de personas en Colombia.

**CV Link Servicios Financieros:** especializado en sector financiero tradicional.



Califica población NTC y sin historial crediticio.

# Beneficios

- Tiene la flexibilidad para modelar escenarios que van con plazos de 1 hasta 240 meses. En tasa de interés puede modelar cualquier tasa con hasta seis decimales.
- Reduce el riesgo de crédito.
- Simplifica sus procesos.
- Optimiza los recursos que usa en el proceso de estudio de solicitudes.
- Incrementa su cartera de manera responsable.
- Mitiga el fraude suministrando datos de fuentes oficiales.
- Informa acerca de los productos financieros de sus clientes
- La da una radiografía integral del perfil de su cliente.

