

Posicionamiento y venta

Límite de Crédito Plus



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.

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

El objetivo de Límite de Crédito Plus es ayudar a las entidades a determinar el monto máximo de originación de líneas de crédito. Más rápido, más fácil y más informado. Las entidades pueden utilizar Límite de Crédito Plus en los siguientes contextos:

1. Definir el monto a prestar a sus clientes
2. Predefinir posibles montos a prestar, de una base de clientes

Como seguramente es de su conocimiento, actualmente existe una solución llamada Límite de Crédito. A continuación, se

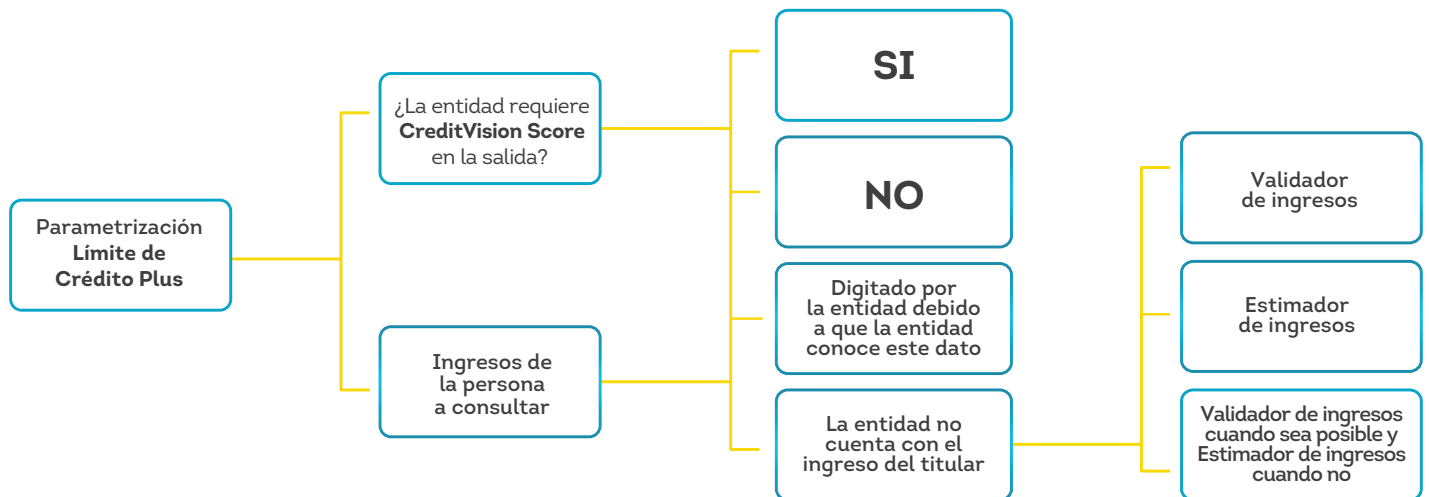
describen las principales características de ambas soluciones y las mejoras que incorpora **Límite de Crédito Plus**.

COMPARACIÓN ENTRE LAS DOS SOLUCIONES	Límite de Crédito	Límite de Crédito Plus
Tasa	20% Efectivo Anual	Cualquier tasa Efectiva Anual (Con 6 decimales)
Plazo	12 meses	De 1 a 240 meses
Score	CV	<ul style="list-style-type: none"> • CV • CV Link servicios financieros (únicamente en batch)
Canal de entrega	Batch	CV (Batch, Web y Webservice) CV Link (Batch)
Límite de crédito	SI	SI
Ingreso	Income Estimator	<ul style="list-style-type: none"> • Income Estimator en línea y en batch • Validador de ingreso únicamente en línea • Ingreso digitado manualmente
Capacidad de endeudamiento	SI	SI
Productos del pasivo	SI	SI
Productos del activo	SI	SI
17 Variables CreditVision (hábitos de pago, saldos y moras)	NO	SI
Mail y número celular	SI	SI

Límite de Crédito Plus, además de entregar el monto máximo a prestar, complementa su salida como se describe a continuación:

- 1. Detalles del titular de la información** (13 campos). Tipo, Número de ID, Nombres y Apellidos – Razón social, Género, Actividad CIIU, Estado documento, Fecha de expedición, Lugar de expedición, Rango de edad probable, Fecha, Hora, Usuario y No. Informe.
- 2.** Resumen Score, Ingreso, Capacidad Endeudamiento (4 campos). Fecha de corte, Score, Ingreso, Capacidad de endeudamiento.
- 3.** Sección **Límite de Crédito** (3 campos). Límite de crédito, tasa, plazo.
- 4.** Sección **Totales** (6 Campos). Cuentas de ahorros, cuentas corrientes, cantidad de productos, valor inicial total, saldo total y cuota total.
- 5.** Sección **Variables Creditvision** (17 campos). Cupos, saldos, hábitos de pago, moras.
- 6.** Sección **Detalle Obligaciones** por tipo de Cartera (9 campos). No. de Productos, Valor inicial, Saldo y Cuota.
- 7.** Sección **Variables Georreferenciación**. Correo electrónico y número celular.

Esta es una solución ampliamente parametrizable dependiendo de si la entidad necesita un score de CreditVision en la salida o no, o dependiendo cuál es la fuente que desea utilizar para determinar los ingresos del cliente como se muestra a continuación:



Recuerde que

1. Toda entidad que vaya a utilizar el Validador de Ingresos debe firmar el “Acuerdo de Servicios – Validación de Ingresos”
2. Para utilizar validador de ingresos la entidad debe tener consentimiento de la persona a consultar.

CASOS DE USO

Límite de Crédito Plus: definir el monto a prestar para uno o varios clientes de la entidad, tomando como insumos la tasa y el plazo estimado.

También es útil para campañas de preaprobados en los que la entidad pueda predefinir el monto a prestar a una base de clientes.

A través del límite de crédito, más el resto de variables de salida se le permite a la entidad conocer mucho mejor la historia y estado del cliente específico para que pueda tomar decisiones más informadas.

CONTACTOS IDEALES

- VPS o VP de Riesgo
- VPS o VP de Crédito
- VPS o VP de Mercadeo / Producto

ÁREAS QUE INFLUYEN EN EL USUARIO FINAL

- Analytics
- Cumplimiento
- TI / Integración de plataforma

1. Describa sus criterios de aprobación del monto de líneas de crédito que usa su entidad actualmente. ¿Qué tan manual es su proceso?
2. ¿De qué manera está haciendo crecer sus portafolios, y qué preocupaciones plantea esto?
3. ¿Está seguro que los montos que está aprobando corresponden a lo que su cliente puede pagar? ¿Cuál es el impacto de esto en su negocio?
4. ¿Dónde sospecha que hay oportunidades de crecimiento dadas sus actuales políticas o herramientas de aprobación de líneas de crédito?
5. ¿Cómo (y qué tan a menudo) evalúa usted si el monto máximo aprobado para sus clientes es el correcto de acuerdo a las posibilidades del mismo?
6. ¿Existen portafolios que parecen ser más problemáticos o difíciles de hacer crecer que otros debido a la definición del monto a originar?
7. ¿Qué pasos ha tomado para automatizar el estudio de clientes para determinar el monto de las línea de crédito?
8. ¿Cómo realiza las campañas de predefinición de cupos para clientes en venta cruzada?
9. ¿Cómo ha crecido la cartera manteniendo la rentabilidad de estos portafolios?

MANEJO DE OBJECIONES

He venido utilizando un proceso interno para definir el monto de las líneas de crédito que origino, no considero que necesite algo adicional.

El uso de soluciones cada vez más robustas contribuye a mejorar la gestión del riesgo. Límite de Crédito Plus le da acceso a una solución que debe probar para comparar con su modelo actual, le traerá una visión integral de su cliente combinando el valor máximo a prestar, la historia de su cliente contada a través de los productos financieros, 17 variables CreditVision, variables de contacto y lo último en scores construidos con datos tendenciales y alternativos. Le propongo que utilicemos Límite de Crédito Plus en una parte de su base de clientes para que podamos comparar su desempeño a largo plazo.

Nos preocupa que las pérdidas excedan las ganancias si le presto más a mis clientes.

El objetivo del modelo de Límite de Crédito Plus es que su entidad tenga acceso al monto máximo a prestar a sus clientes, de esta manera no se estarán sobre endeudando. Todo lo anterior asumiendo que su entidad ya tiene establecida una política correcta de gestión del riesgo de acuerdo a su apetito de riesgo, puntos de corte y filtros duros.

Nos preocupa que ser demasiado conservadores con los montos de originación lleve a los clientes a la competencia.

El objetivo de Límite de Crédito Plus es ayudar a la entidad a determinar el monto máximo a prestar a un cliente. Si la competencia presta un monto superior, es probable que esté sobre endeudando al cliente y por ende aumentando la posibilidad de deterioro de su cartera.

Siempre he venido determinando el monto de las líneas de crédito de la misma manera.

Con Límite de Crédito Plus le damos acceso a hacer las cosas de una manera diferente a través de una solución de TransUnion pensada para optimizar el uso de sus recursos (tiempo, horas hombre, dinero) mientras que ayudamos por mantener el riesgo de crédito en los niveles que su entidad lo requiere.

Muy bonito y todo, pero ahorita no tengo los recursos para pagar una solución como Límite de Crédito Plus.

Cuando pensamos en el uso de Límite de Crédito Plus, va a tener un costo asociado que está directamente relacionado con los beneficios que su entidad puede llegar a tener si lo usa. Es una solución que le ayudará a gestionar mejor el riesgo de sus clientes, esto se verá reflejado en reducción de tiempos para la toma de decisiones, y salud de su cartera en el futuro.

En estos momentos mi estrategia es de cerrar la política y disminuir la originación hasta poder controlar y mitigar el riesgo de mi portafolio, por lo cual no necesito una solución que me diga el monto máximo a prestar.

El objetivo de una sana gestión del riesgo no es tratar a todos los clientes de la misma manera sino permitir que los buenos clientes entren a su portafolio y que se mantengan allí haciéndoles las ofertas correctas de productos. De otra manera, su competencia si los va a identificar, les va a ofrecer el monto correcto y se los llevará de su base de clientes. Límite de Crédito Plus le ayudará con este objetivo.