

Banco de Conocimiento

Haga clic en la categoría de su interés y conozca datos interesantes.

Acerca de
TransUnion

Conocimiento
del mercado

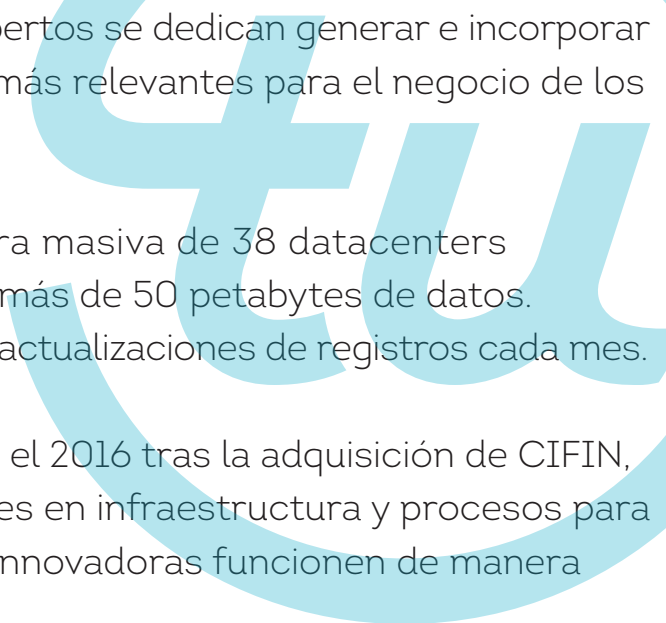
Conocimiento
General

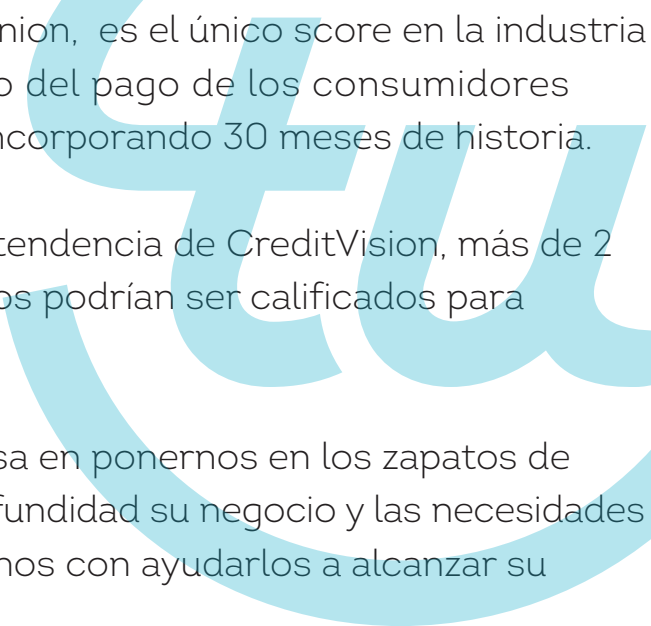


Cosas buenas pasan cuando la información está de su lado

Acerca de TransUnion

- o Hace 50 años, TransUnion comenzó como un buró crédito. Hoy en día somos en uno de los principales proveedores de soluciones de información del mundo, ofreciendo soluciones de información, tecnología y servicios de consultoría en múltiples sectores de la economía.
- o Nuestra misión es ayudar a impulsar la inclusión financiera en el mundo. Por eso desarrollamos modelos de información más inclusivos para calificar y proveer oportunidades a una población más amplia de consumidores que de otro modo podrían quedar excluidas de las oportunidades que provee el acceso al crédito.
- o Tenemos presencia en más de 35 países en el mundo, con información sobre más de 1 billón de personas y más de 650 millones de historias crediticias.
- o Contamos con más de 90,000 fuentes de datos a nivel mundial, provenientes de diversos sectores como el sector solidario, telecomunicaciones, retail y sector público.
- o En los últimos 10 años, las bases de datos globales de TransUnion han crecido en promedio un 25% anual
- o Apoyamos la toma de decisiones de más de 65,000 empresas y 140 millones de consumidores en el mundo
- o Ofrecemos más de 600 soluciones innovadoras de información centrada en el entendimiento de las necesidades del consumidor final.
- o En Colombia contamos con una extensa base de datos de más de 330 millones de obligaciones financieras de los más de 23 millones de consumidores de productos financieros del país, gracias a un trabajo en conjunto con más de 3.000 entidades fuentes de información en el país.
- o Contamos con un equipo de más de 200 datos científicos a nivel mundial, que se enfocan en desarrollar y aplicar las herramientas y metodologías de analítica más sofisticadas para obtener los hallazgos más relevantes de nuestras diversas fuentes.

- 
- o Nuestros equipos integrados de expertos se dedican a generar e incorporar el conocimiento en las decisiones más relevantes para el negocio de los clientes que servimos.
 - o TransUnion tiene una infraestructura masiva de 38 datacenters distribuidos en todo el mundo con más de 50 petabytes de datos. Procesamos más de 4.8 billones de actualizaciones de registros cada mes.
 - o Desde que llegamos a Colombia en el 2016 tras la adquisición de CIFIN, hemos realizado grandes inversiones en infraestructura y procesos para asegurar que nuestras soluciones innovadoras funcionen de manera óptima para su negocio.
 - o La plataforma renovada de TransUnion ofrece mayor velocidad, seguridad y confiabilidad, además de una variedad de APIs, el uso de tecnologías Rest y mayor facilidad de integración.
 - o Controlamos estrictamente quién tiene acceso a la información del consumidor, mediante un enfoque de seguridad multicapas que ajustamos constantemente para prevenir, detectar y responder a las amenazas más sofisticadas.
 - o Integramos diversas fuentes de datos para obtener una visión más completa de los consumidores sobre la cual entender los patrones de comportamiento y generar mejores estrategias para llegar a más consumidores.
 - o Fuimos pioneros en el desarrollo de modelos analíticos que combinan datos tradicionales de crédito y datos alternativos para permitir a las entidades crecer y expandir el acceso a servicios financieros sin aumentar el riesgo.
 - o Para ayudar a combatir el fraude, TransUnion ofrece una suite de soluciones para el análisis y validación de identidad llamada IDVision, que le permite mejorar su experiencia del cliente, reducir el fraude y mejorar sus costos de procesamiento.
 - o IDVision es modular y fácil de integrar, y apalanca la información de 5.9 billones de dispositivos móviles en el mundo, ofreciendo una dimensión completa de la identidad online y offline de las personas.

- 
- o La solución CreditVision de TransUnion, es el único score en la industria que incorpora el comportamiento del pago de los consumidores mediante variables de tendencia, incorporando 30 meses de historia.
 - o Gracias a la metodología única de tendencia de CreditVision, más de 2 millones adicionales de colombianos podrían ser calificados para acceder a créditos.
 - o Nuestro enfoque de servicio se basa en ponernos en los zapatos de nuestros clientes, entender en profundidad su negocio y las necesidades de su consumidor, y comprometernos con ayudarlos a alcanzar su máximo potencial.
 - o Nuestra obsesión es proveer las mejores soluciones del mercado para ayudarlo a enfrentar los retos más críticos de la nueva economía digital.

Si desea conocer más información sobre TransUnion [ingrese aquí](#)

**Volver al menú principal
de este documento**

Conocimiento del mercado

- o El número de consumidores con acceso a alguna línea de crédito revolvente ascendió a 8,6 millones de consumidores.
- o Las originaciones de tarjetas de crédito emitidas por bancos crecieron el 13,3% respecto al año anterior, en comparación con 5,3% para tarjetas de marca privada y 4,2% para tarjetas de retail.
- o El saldo promedio por consumidor para créditos rotativos se situó en 5,1 millones de COP tras un aumento anual del 1,8%.
- o El porcentaje de todos los préstamos en poder de mujeres fue del 51,7%, frente al 48,3% para los hombres.
- o La tasa de mora de créditos de libre inversión observó una mejora / reducción de 78 puntos básicos.
- o En el primer trimestre del 2019, las originaciones de créditos de vivienda alcanzaron 32.356 créditos.

Si desea ver el estudio completo [ingrese aquí](#)

- o Cada año más de 1,5 millones de consumidores obtienen su primer puntaje. El 58% de las personas que obtienen su primer puntaje crediticio lo hacen gracias a un producto del sector real.

Si desea ver el estudio completo [ingrese aquí](#)

- o Utilizar puntos de corte de riesgo específicos por geografía puede abrir su universo comercial sin aumentar sus niveles de riesgo.
- o Segmentar a los consumidores con análisis de matrices duales de puntaje y usar árboles de decisión para identificar predictores resulta en un mayor poder predictivo y que podría aumentar las originaciones entre un 12% y 24% sin aumentar el riesgo.
- o Los hallazgos del estudio de TransUnion evidenciaron que los consumidores muestran mayor lealtad hacia las entidades que les ofrecen múltiples líneas de productos.

Si desea ver el estudio completo [ingrese aquí](#)

o Los consumidores de alto riesgo dan mayor prioridad a sus tarjetas de crédito, mientras que los de bajo riesgo priorizan sus créditos de vivienda y de vehículo.

o Cuando el valor de la vivienda aumenta, los consumidores priorizan el pago de su crédito hipotecario. Pero si el valor cae, se tiende a replantear prioridades.

Si desea ver el estudio completo [ingrese aquí](#)

o De todos los consumidores que ingresan por primera vez al sistema financiero, en promedio el 15% profundiza su portafolio en los primeros 12 meses, y de esos, el 30% en promedio lo hace con la misma entidad.

Si desea ver el estudio completo [ingrese aquí](#)

o Existe una relación positiva entre el número de cuentas que tiene una persona y un mejor desempeño en el manejo de sus obligaciones.

Si desea ver el estudio completo [ingrese aquí](#)

o Según un estudio de Forrester Consulting comisionado por TransUnion, a nivel mundial se estima que el fraude le cuesta un 2.4% de los ingresos a las empresas de servicios financieros.

Si desea ver el estudio completo [ingrese aquí](#)

o Las empresas con un alto nivel de interacción con sus clientes generan 37% más de ingresos comparado con empresas con clientes de baja interacción.

Si desea ver el estudio completo [ingrese aquí](#)

o Un estudio reciente comisionado por Kasasa, el 83% de los Millennials dicen que cambiarían de banco por el que ofrezca mejores beneficios y 65% lo harían por una mejor experiencia digital.

Si desea ver el estudio completo [ingrese aquí](#)

**Volver al menú principal
de este documento**

Conocimiento general

- o El cubo de Rubik es el producto más vendido de todos los tiempos, iPhone es el segundo más vendido.
- o El 86% de los consumidores quiere que las marcas tomen una posición frente a temas sociales.
- o Se estima que el 67% de la población mundial tiene dispositivos móviles y el 45% usa redes sociales.
- o El día más productivo de la semana laboral es el martes. El momento más productivo del día es a las 10:00 a.m.
- o Escuchar que lo llamen por su nombre cuando en realidad nadie lo ha hecho, es señal de un cerebro saludable.
- o No se puede crear una carpeta llamada "con" en un computador que tenga Windows.
- o Cuando tenía 5 años, el padre de Albert Einstein le regaló una brújula y eso fue lo que despertó su interés por la ciencia.
- o Durante su vida, Mahatma Gandhi fundó 3 equipos de fútbol con el mismo nombre: El Club de los Resistentes Pasivos.
- o Los primeros créditos de la humanidad ocurrieron en el año 3.500 A.C. en una ciudad llamada Sumer en el Medio Este.
- o Se cree que en el año 1800 A.C. se escribió la primera legislación sobre el crédito, el código Hammurabi, el cual estableció la primera tasa de usura en 33% para los préstamos de granos.
- o Se cree que la primera central de información crediticia se estableció en Inglaterra en 1803 por un grupo de sastres.
- o En 1870 se fundó el primer banco privado en Colombia, el Banco de Bogotá.
- o La palabra Google proviene del Googol que es un número formado por un 1 seguido de 100 ceros.

- o El 95% de las personas leen a una velocidad aproximada de 180-220 palabras por minuto. Napoleón leía a un ritmo de 2.000 palabras por minuto.
- o Apretar con fuerza la mano derecha mientras tratamos de aprender algo, nos ayuda a recordarlo mejor.
- o La palabra bluetooth surge en 1994 cuando uno de los desarrolladores, Jim Kardach, propuso el nombre de uno de los reyes vikingos, Harald Blåtand, que traducido al inglés es Harald Bluetooth.

**Volver al menú principal
de este documento**