

Analytics 360°

Conozca y entienda rápidamente el comportamiento de los clientes en las diferentes etapas del ciclo de riesgo, a partir de un análisis 360° que le permita tener un diagnóstico claro de la dinámica de su negocio frente a sus competidores.

Tener un análisis acertado del comportamiento y las tendencias de la industria le brindará la información necesaria para tener un diagnóstico acertado a través de todo el ciclo de vida de sus clientes, permitiéndole tener claridad de los procesos en los que debe profundizar y diseñar estrategias.

Conocer el comportamiento financiero de los clientes es un punto de partida necesario para planear y ejecutar estrategias efectivas. Por esta razón, TransUnion pone a su disposición Analytics 360°, una solución que evalúa la dinámica que se está desarrollando en el ciclo de vida de los consumidores, desde las originaciones hasta el proceso de cobranza.

Entendiendo el desempeño y la calidad de sus procesos de evaluación, Analytics 360° le brindará información necesaria para mejorar sus estrategias de negocio.

Con esta solución, usted y su equipo tendrán una óptica clara de las tendencias, el comportamiento de clientes y la dinámica de la industria, dándole paso a una correcta valoración del estado actual de su negocio frente al mercado, qué le permita saber los aspectos críticos a profundizar, y de este modo logre mitigar el riesgo de su compañía y rentabilizar segmentos de clientes estratégicos, entendiendo y comparando sus principales competidores junto con el mercado.



¿Cuál es la oferta de Analytics 360°?

Análisis del Mercado

Esta herramienta evalúa de manera adecuada la dinámica de las originaciones, el proceso y la calidad de la cartera vs sus principales competidores.

Adicionalmente, le brinda una óptica que permite entender la velocidad de pago, utilización de productos y comparación del perfil de sus clientes vs el mercado.

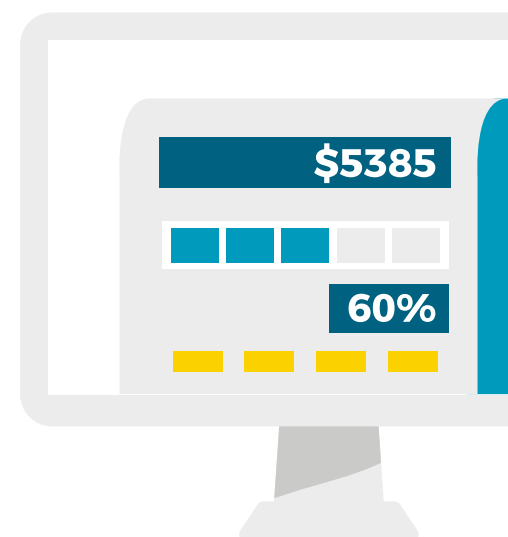
- ▶ Saldo de cartera
- ▶ Nuevas originaciones
- ▶ Plazos y cuotas
- ▶ Perfil de los clientes



Análisis de Políticas

Este análisis le permite identificar oportunidades que optimicen la aplicación de políticas mediante el hallazgo de causales de negación individual y anidado, esta herramienta contiene:

- ▶ Resultados genéricos
- ▶ Análisis individual de criterios
- ▶ Análisis anidado de criterios



Análisis de Deserción

Con el análisis de deserción es posible ver las tendencias de cancelaciones e identificación de principales competidores en los que los clientes que cancelan abren nuevos productos.

Con esta opción usted podrá acceder a:

- ▶ Vista general de las cancelaciones
- ▶ Nuevas aperturas en el mercado
- ▶ Consultas
- ▶ Detalle por competidores



Georreferenciación

Este análisis le permite identificar a través de un mapa de calor las zonas de alta concentración de tipologías específicas de clientes. Este desarrollo apoyará procesos como:

- Crecimiento en nuevos clientes
- Mejorar estrategias comerciales
- Cerrar o abrir puntos de atención



Análisis de Cosechas

Esta herramienta le permite identificar cambios en los niveles de morosidad y los perfiles de clientes. Por medio de este análisis usted tendrá una comparación contra los principales competidores por:

- ▶ Morosidad por diferentes variables
- ▶ Cambio en el perfil de los clientes originados



Matrices de Rodamiento

Por medio de un análisis de tasas de rodamiento y recuperación se pueden identificar oportunidades de mejora por alturas de mora. Con esta herramienta usted podrá tener detalle histórico de:

- ▶ Mantenimiento
- ▶ Recuperación
- ▶ Tasas de Rodamiento



¿LE GUSTARÍA CONOCER MÁS SOBRE NUESTRA SOLUCIÓN?

Contacte a su Gerente de Cuenta