



TransUnion en Centro América

Perspectiva general de nuestras soluciones










TransUnion en Centro América




El siguiente es un resumen de las soluciones ofrecidas por TransUnion para ayudarle a abordar las necesidades únicas de su negocio. Con el fin de ayudarlo a seleccionar las soluciones adecuadas, las etapas del ciclo de vida del cliente se codifican con colores:

◆ Adquisición ● Administración de Cuentas ■ Cobranzas

Para mayor información sobre las soluciones, por favor contacte a su representante de TransUnion en la información de contacto en la contraportada.

Solución	Etapas del ciclo de vida	Descripción y características
Historia de Crédito	◆ ● ■	<p>Información crediticia con vector de comportamiento, con datos multi-sectoriales actualizados. Esta solución facilita:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revisión de comportamiento de pago de las personas con el mercado • Referencias comerciales y bancarias de los clientes potenciales y actuales • Revisión de la capacidad de endeudamiento, al tener detalle de cupos y saldos • Revisión y validación de información general y sociodemográfica del cliente

Solución	Etapa del ciclo de vida	Descripción y características
Verificación Telefónica	  	<p>Información completa y actualizada de teléfonos y direcciones del sujeto. Con esta solución Ud. tendrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verificación de información entregada por el sujeto en la adquisición • Actualización de la base de datos • Ubicación de clientes ilocalizables • Aplica para Nicaragua, Honduras y Costa Rica.
Localización	 	<p>Información de todos los teléfonos y direcciones que tenemos en nuestra base de datos con mayor probabilidad de ubicación del sujeto. De manera priorizada se organiza la información de ubicación para aumentar la probabilidad de contacto del sujeto para aumentar su recuperación. Esta solución facilita información para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ubicar al sujeto para cobranzas • Información consolidada con el mercado • Aplica para Nicaragua, Honduras y Costa Rica.
Procesos Especiales	  	<p>Procesos masivos de información para implementar estrategias de potencialización y fidelización con sus clientes. Con esta solución Ud. podrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar los clientes con mejores hábitos • Priorizar los clientes para programar campañas y programas de lealtad más efectivos • Conocer cuáles clientes se merecen aumentos de los límites de crédito • Identificar los clientes más valiosos • Identificar los deudores con mayor probabilidad de pagar para concentrar sus recursos
Precalificado Flexible		<p>Sistema parametrizable para evaluación de políticas de crédito que incluye variables demográficas y crediticias. Esta solución provee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integración de Información crediticia y demográfica • Implementación inmediata con sus políticas y procesos actuales • Políticas de riesgo parametrizables • Objetividad, estandarización y automatización del proceso de originación de crédito • Ninguna inversión en tecnología ni en parametrización • Costo transaccional

Solución	Etapa del ciclo de vida	Descripción y características
Score		<p>Puntaje para identificar probabilidad de incumplimiento en una ventana de 12 meses. Es efectivo a través de todo el ciclo de crédito, desde la adquisición hasta la cobranza de clientes. Ud. puede contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Una metodología estadísticamente comprobada. • Capacidad de estimar como pagarán sus clientes en los próximos 12 meses • Ninguna necesidad de instalar software o equipos para utilizarlo • Disponibilidad inmediata en línea y en lote • Ninguna inversión de capital, porque se paga en forma transaccional
Priorizador de Cobranzas		<p>Una solución dirigida a la priorización para el cobro de la cartera que presenta una mora temprana. De forma tal que se logre una mayor efectividad en el recaudo, se mantenga una buena relación con el cliente y se alcance mayor eficiencia en el proceso de cobranza. Esta solución ofrece:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de definir y diferenciar estrategias de cobro de acuerdo con el perfil del cliente • Capacidad de aprovechar de una mejor manera los recursos, enfocando los mayores esfuerzos de cobro en aquellos clientes que representan un mayor riesgo • Mayor efectividad y menor costo del proceso de recuperación
Monitor de Cartera		<p>Un diagnóstico de su cartera, mediante el análisis de datos de cada cliente, enfocado en cómo se distribuye el riesgo entre sus clientes. Un plan de revisión periódica de su cartera, le proporcionará información valiosa sobre cómo puede cambiar la distribución del riesgo con el tiempo. Aproveche esta solución para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestión de cuentas–Tome decisiones oportunas y acertadas en determinar los límites de crédito, las tasas de interés y condiciones de pago. • Gestión de cartera–Manténgase al día con respecto al nivel de riesgo de su carteras

Solución	Etapa del ciclo de vida	Descripción y características
DecisionEdge	◆ ●	Nuestra plataforma de decisión automatizada, puede agilizar sus procesos y facilitarle la toma de decisiones con gran precisión, consistencia y predictibilidad. Ud. puede automatizar su modelo, score o estrategia de crédito, además su modelo de originación, estrategia de administración de cartera o modelo de cobranzas.
	◆ ●	Identity Manager –Solución integral que permite controlar el riesgo de identidad para que el cliente obtenga una experiencia más ágil en todos los canales de servicio, mientras que se controla el riesgo de fraude, reduciendo costos operativos y cumpliendo con las regulaciones de la industria.
	◆	Adquisición Manager –Es una solución integral que incluye módulos desde la captura de datos en la solicitud, a través de diferentes canales, junto con la aplicación de analítica avanzada y reglas de negocio para obtener un proceso de decisionamiento en la originación.
	●	Portfolio Manager –Permite a las organizaciones administrar y crecer su cartera de clientes existentes de forma activa a través de estrategias de segmentación de venta cruzada, gestión de límites, la retención y cobranzas.