

8 estrategias para optimizar el proceso de recobro, según GDS Modellica

GDS Modellica ha desarrollado Digital Collections, una solución de fácil implementación que permite contar con un sistema inteligente de cobranza digital más rentable y con menos riesgos. Un mayor y mejor recobro de la deuda se traduce en un incremento de la eficiencia y la rentabilidad financiera. Anticiparse a la entrada en mora del cliente es la mejor de las estrategias para disminuir la cartera en mora, mejorar la rentabilidad y fidelidad de los clientes

La gestión integral en los procesos de recobro es fundamental para mantener una buena salud financiera. No abordar a tiempo los impagos con acciones preventivas puede desencadenar serias dificultades económicas; un lastre financiero que repercute directamente en la rentabilidad, eficiencia o crecimiento de cualquier negocio. Una tarea compleja que a veces es necesario delegar en profesionales expertos, conocedores de técnicas y tecnologías eficaces de recobro.

La experiencia, afirman desde GDS Modellica, demuestra que es oportuno realizar acciones preventivas antes de que se produzcan los impagos y establecer protocolos que identifiquen a los clientes insolventes con antelación. No todos los clientes son iguales. Una buena gestión de recobro pasa por reconocer a los clientes y sus circunstancias antes de que se produzca el impago o den señales de alerta y, además, diferenciar a los insolventes de los buenos clientes que, sin tener intención de hacerlo, por circunstancias adversas desatienden sus pagos, así como a aquellos que tienen una elevada propensión al impago por ser olvidadizos o desorganizados, pero que simplemente con un recordatorio de pago o cierta educación financiera no existe problema alguno.

Los equipos de cobranza y sus respectivas herramientas de recobro tienen una relevancia estratégica, al propiciar pagos oportunos, administrar riesgos, forjar relaciones positivas con los clientes y suministrar información crucial para la gestión financiera y toma de decisiones efectivas. Un mayor y mejor recobro de la deuda se traduce en un incremento de la eficiencia y la rentabilidad financiera a la par que fortalece y mejora la experiencia y fidelidad de los clientes.

En este sentido, GDS Modellica ha desarrollado Digital Collections una solución de fácil implementación que permite contar con un sistema inteligente de cobranza digital que se adapta a la situación de cada cliente y toma decisiones en tiempo real para asegurar una recuperación más expedita y garantizar una óptima experiencia para el usuario. Esta solución, afirma Antonio García Rouco, director general de GDS Modellica, "pone al alcance de las compañías los análisis de datos adecuados para crear estrategias de gestión efectivas de segmentación, personalizar los procesos de recuperación, ganar eficiencia y conservar o fortalecer las relaciones a largo plazo con los buenos clientes. Dicha tecnología permite además manejar de una manera inteligente la gestión de los clientes que podrían tener problemas en un futuro próximo".

Las principales estrategias para optimizar el recobro, según GDS Modellica son:

Actuar con diligencia, el tiempo apremia, si se actúa con rapidez, las posibilidades de recuperar el impago son mayores.

Negociar de manera personalizada y automatizada para garantizar una mayor recuperación.

Manejo eficiente de la información histórica de la deuda para segmentar o diseñar estrategias en función de criterios objetivos.

Segmentar de manera inteligente las deudas y de los clientes.

Evitar las gestiones innecesarias, identificar y separar las cuentas fraudulentas ocultas.

Priorizar las gestiones a realizar, centrarse en aquellos deudores que se prevén pagarán.

Ayudarse de los sistemas inteligentes para contactar y negociar con los diferentes tipos de deudores.

Evaluar los posibles problemas legales, acciones judiciales y sus costes.

La implementación de estas estrategias requiere conocimiento analítico e inteligencia, herramientas tecnológicas y medios capaces de contrastar las bases de datos y homogeneizar la información para conocer la intención y la capacidad de pago de los clientes. Anticiparse a la entrada en mora del cliente, continúa García Rouco, "es la mejor de las estrategias para disminuir la cartera en mora, mejorar la rentabilidad y fidelidad de clientes". La ventaja, de nuestras arquitecturas y soluciones, afirma García Rouco es que pueden escalarse y aplicarse tanto en la pequeña como en la gran entidad.

GDS Modellica "Automatizar de forma eficiente los procesos de pagos y cobros en tiempo real brinda una experiencia integral y completa que contribuye a reducir los riesgos, evitar los problemas financieros y mejora los cobros, solvencia y competitividad. Durante el proceso de recuperación de la deuda, el cliente tiene un valor indudable y cada contacto es una oportunidad para mejorar su experiencia con la entidad financiera".

GDS MODELICA

GDS Modellica, empresa de GDS Link, provee de tecnología - analítica y de gestión de decisiones, así como consultoría especializada en los procesos de riesgo de crédito. La compañía ayuda las organizaciones a potenciar el proceso de toma de decisiones interconectadas en cada etapa del ciclo de vida del cliente generando relaciones rentables con los clientes gracias a su conocimiento, tecnología y mejores prácticas de la industria. GDS Modellica lleva más de 17 años colaborando con éxito para cientos de instituciones financieras, minoristas, aseguradoras y diversos sectores en más de 36 países. <https://www.gdsmodellica.com>.

Datos de contacto:

En Ke Medio Broadcasting S.L.

DG

917292470

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Software](#) [Ciberseguridad](#) [Webinars](#) [Innovación](#)
[Tecnológica](#) [Consultoría](#)

<https://www.notasdeprensa.es>