

## **El conocimiento del cliente, un valor diferencial en el sector financiero**

**El éxito del sector financiero depende de la capacidad de conocimiento de sus clientes para ofrecerles servicios y productos de su interés. Los clientes son un valor diferencial, su conocimiento aporta una mayor rentabilidad al sector financiero. GDS Modellica proporciona software, análisis decisionales y técnicas de aprendizaje automático para gestionar el riesgo, combatir el fraude y construir relaciones rentables entre las empresas y sus clientes**

La transformación digital y las nuevas tecnologías han cambiado no sólo la estructura del sector financiero sino el perfil y los hábitos de los clientes, cada vez más digitales y exigentes. Las entidades financieras se han visto obligadas a adaptarse a las nuevas necesidades internas y externas que demandan los clientes en este nuevo modelo de negocio financiero, competitivo y sostenible. La información es obtenida de los datos de accesos e interés mostrado por los clientes acerca de los productos y servicios. Los bancos saben del valor de los clientes, un cliente satisfecho será el mejor portavoz de sus servicios y productos; de ahí su apuesta decidida por conocer al cliente para ofrecerles servicios personalizados, mejorar su experiencia y obtener una mayor rentabilidad.

Conocer al cliente, sus necesidades y comportamientos, a través de los datos, proporciona una información de enorme valor que ayuda a comprender qué demandan y así poder ofrecerles servicios y productos personalizados de manera anticipada con el fin de fidelizarlo. Otra cuestión relevante, para el sector financiero, es poseer un conocimiento fidedigno del cliente antes de contraer una deuda, una visión integral obtenida gracias al análisis de los datos y que permitirá detectar situaciones de impagos previos, riesgos de morosidad o garantías de cobro. En palabras de Antonio García Rouco, director General de GDS Modellica “Hoy en día, existe una gran cantidad de datos de clientes disponibles y accesible. Una información de enorme valor que permite a los bancos, por ejemplo, aprovechar al detalle los pagos de los clientes, el comportamiento del gasto, la presencia en los medios sociales e incluso la actividad de navegación online en la toma de decisiones de riesgo. La proliferación de nuevas tecnologías proporcionan un alto nivel de ejecución y almacenamiento de datos con costes inferiores y de forma más rápida. Además de un mejor soporte a las decisiones de riesgos e integración de procesos”.

Una gestión de riesgo de crédito eficaz requiere de tres claves decisivas: análisis datos disponibles, análisis predictivos y gestión de decisiones. El Business Intelligence creado a partir de los datos recogidos, posibilita generar una experiencia omnicanal, completa personalizada y positiva para los clientes que mejora la lealtad de los clientes y repercute en una mayor rentabilidad de las entidades financieras.

La buena salud financiera de una empresa necesita de una correcta gestión de recobros. Al realizar un contrato/pedido o préstamos se confía en la credibilidad y confianza de que el cliente pagará según las condiciones establecidas. El hecho de otorgar crédito conlleva siempre riesgo. GDS Modellica posee MODELLICA Behavior Engine (MBE) una herramienta que evalúa la relación crediticia del prestatario basada en el comportamiento previo y la información predictiva de las relaciones de esa persona o

PYME, en lugar de basarse únicamente en datos de una sola relación para impulsar las decisiones crediticias.

En este nuevo paradigma, el cliente está en el epicentro de todos los procesos, con un papel activo, mayor nivel de exigencia, expectativas superiores, mayor transparencia y un incremento y complejidad de los touchpoints o puntos de contactos entre el cliente actual o potencial con la entidad financiera. Nuevos patrones de comportamiento por parte del cliente, cuyas decisiones se fundamentan no solo en los aspectos materiales y funcionales de los productos o servicios, como la calidad o el coste, sino en la obtención de experiencias personalizadas, únicas y satisfactorias.

El sector financiero apuesta por la personalización de los clientes en la comunicación y servicios gracias a su conocimiento en profundidad. El cliente se sitúa en el centro neurálgico. La experiencia del cliente se ha tornado más compleja e implica combinar diferentes tecnologías y accesos desde diferentes dispositivos. Las experiencias son cada vez más digitales; si bien, es preciso la integración de los canales físicos y digitales para ofrecer al cliente una verdadera estrategia personalizada integral omnicanal acorde a sus expectativas, en definitiva un sector financiero más operativo, eficaz, eficiente y rentable.

#### GDS MODELICA

GDS Modellica es una empresa que 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 16 años colaborando con éxito para cientos de instituciones financieras, minoristas, aseguradoras y diversos sectores en más de 36 países. <https://www.gdsmodellica.com>

EKMB Comunica

#### **Datos de contacto:**

En Ke Medio Broadcasting  
frantrejoj@enkmedio.es  
912792470

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Software](#) [Ciberseguridad](#) [Seguros](#) [Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>