

## **Gestión, innovación y conectividad: el futuro del Customer Experience, según GDS Modellica**

**El cliente es el centro neurálgico sobre el que pivotarán los nuevos modelos que quieran obtener excelencia operativa, eficiencia empresarial, mejorar la experiencia de cliente y crear valor. El Customer Experience, la innovación y la conectividad contribuyen a realizar estrategias y modelos de ejecución eficientes con herramientas que permiten acciones eficientes y personalizadas**

Los bancos y entidades financieras han de gestionar sus tareas y actividades financieras de manera coherente y eficiente, acorde a sus objetivos estratégicos y teniendo en cuenta su exposición al riesgo. Necesitan un sistema centralizado para ejecutar ofertas crediticias de manera rápida y eficiente, permitiendo la experimentación y asegurando mecanismos de control robustos. Un sólido proceso de gestión del riesgo crediticio contribuye a reducir las pérdidas, mejora la estabilidad financiera a largo plazo y su reputación, la toma de decisiones se torna más consistentes y acordes a los objetivos estratégicos del banco. Según The Risk Management Association, el primer paso para mitigar la probabilidad de incumplimiento comienza con comprender al prestatario. Comprender el proceso crediticio, sus técnicas y mejores prácticas es el primer paso para diseñar una solución eficiente de evaluación de riesgos.

Implementar la estrategia de gestión del riesgo crediticio aumenta la seguridad financiera de los prestamistas y proporciona a los prestatarios préstamos que puedan manejar para construir su crédito. Para tramitar adecuadamente el riesgo, las entidades financieras han de realizar un análisis exhaustivo tras el cual mostrarán cómo formular un mejor marco de calificación, procesamiento y gestión para el prestatario de una institución.

Cualquier estrategia pasa por dar prioridad a la Experiencia de Cliente o Customer Experience (CX). El cliente es el centro neurálgico sobre el que pivotarán los nuevos modelos que quieran obtener excelencia operativa, eficiencia empresarial, mejorar la experiencia de cliente y crear valor. Sus demandas requieren en la actualidad de un análisis continuo y de un conocimiento del cliente, en tiempo real, para interaccionar de manera adecuada, es decir, personalizada y con recomendaciones y ofertas proactivas. Las experiencias han cambiado, necesitándose que sean ágiles, continuas y constantes. Atrás han quedado los procesos lentos, heredados y obsoletos. Ahora se requieren acciones precisas, con procesos y servicios fluidos, rápidos, sencillos y adecuados a sus circunstancias. El cliente pasa a ser el centro decisional neurálgico, su experiencia crea valor añadido revirtiendo en un incremento de su lealtad y compromiso emocional.

Los beneficios de asociarse con empresas que ofrezcan soluciones integrales o herramientas que den respuesta a estas cuestiones son indiscutibles. Estas colaboraciones impulsan la innovación y brindan soluciones integrales tanto a las instituciones financieras como sus clientes. Muchas Fintechs y prestamistas recurren a GDS Modellica, líder en gestión de riesgo, por sus soluciones de software personalizadas y servicios analíticos y de consultoría. GDS Modellica, afirma Antonio García Rouco, director general de GDS Modellica, "es un socio estratégico que mejora las actividades financieras, gracias a la innovación y a la tecnología incorporada a los procesos automatización de procesos y

gestión de riesgos siempre centrados en el cliente con acciones diseñadas para el prestamista moderno en su búsqueda de capitalizar todo el ciclo de vida del crédito".

GDS Modellica ha sabido ofrecer y dar ese enfoque consultivo, personalizado y fluido que requiere una gestión del riesgo eficaz. Sus soluciones abarcan todo el ciclo de vida del crédito, incluidas originaciones, gestión de clientes y cobros, y cubren instituciones financieras de todos los tamaños. Sus servicios brindan un valor excepcional. GDS Modellica posibilita optimizar su estrategia de gestión de riesgos ahora y en el futuro, seguir siendo ágil y estratégico y mantener total control y transparencia sobre cada aspecto en cada decisión. Esta Plataforma, señala García Rouco, "está diseñada para dar al usuario empresarial un control firme. Tener la información contribuye a ofrecer servicios personalizados, ofrecer asistencia en tiempo real, priorizar la experiencia del cliente omnicanal o aprovechar Big Data y analítica para ser eficientes, rentables y competitivos y crear valor añadido. El Customer Experience, la innovación y la conectividad facilitan realizar estrategias y modelos de ejecución eficientes con herramientas que permiten acciones eficientes y personalizadas".

#### GDS MODELICA

GDS Modellica, una empresa de GDS LINK, 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 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

912792470

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Telecomunicaciones](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Ciberseguridad](#) [Seguros](#)  
[Innovación](#) [Tecnológica](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>