

Las tendencias de recobros después de la COVID-19

Impulso de nuevas herramientas y soluciones más eficaces para una gestión óptima de recobros. GDS Modellica dispone de soluciones eficaces para automatizar y agilizar el proceso de recobro cuyo objetivo final es incrementar el ingreso de las empresas

La COVID-19 ha evidenciado que la crisis de 2008 fue una tormenta financiera en la que instituciones, acreedores y prestamistas tomaron medidas. Aprendieron una lección magistral: prestar mayor atención a la gestión de recobros, por eso poco a poco han ido incorporando nuevas herramientas de análisis para mejorar dicho proceso. La incertidumbre financiera es uno de los impactos más devastadores de la crisis sanitaria que ha dejado secuelas catastróficas; muchos hogares, que eran financieramente estables, ahora se enfrentan a una situación de vulnerabilidad y han de administrar y hacer frente a deudas. Asimismo, muchos sectores y empresas han sido fuertemente golpeados, circunstancias adversas, que junto a, cierres y confinamientos han provocado un mayor endeudamiento.

Cada vez, afirman desde GDS Modellica, “existe una mayor presión sobre las organizaciones para recuperar la deuda impagada y abordar las crecientes tasas de incumplimiento en unos mercados cada vez más ajustados. En las actuales circunstancias, muchas entidades han flexibilizado sus políticas de incumplimiento y han acordado medidas para aliviar la carga financiera de familias y empresas por la perturbación del coronavirus. Así pues, han analizado con minuciosidad las estrategias, operaciones y realizado un tratamiento específico para diferenciar entre deudas COVID y las que no lo son”.

La deuda no es un hecho aislado, sino que está estrechamente relacionado con la situación económica-comercial, operaciones y posibles riesgos. Los recobros son fundamentales para las entidades financieras que pugnan por liderar el sector, ser más efectivos y tener un mayor crecimiento. Un proceso de cobranza positivo garantiza la recuperación de clientes y potencia sobremanera su fidelidad. Está comprobado que cada contacto con un cliente es una oportunidad para fortalecer la relación si se hace correctamente. Según el resumen ejecutivo de la consultora Deloitte, Tendencias de Cobranza y recuperación de cartera en el sector financiero a partir de la crisis, la tecnología es una herramienta clave que ha favorecido la eficacia del sistema de cobranza de las entidades financieras. Gracias al uso de análisis avanzados a partir de numerosos datos procedentes de diferentes fuentes y a la aplicación de algoritmos de aprendizaje es posible hallar marcadores y patrones de clientes en riesgo.

Un ejemplo es Modellica Collections Suite una solución de GDS Modellica altamente configurable y cumple con una amplia variedad de requisitos de cobranza: en cada etapa del ciclo de vida del crédito aplica los tratamientos adecuados para restaurar el pago y mantener el cumplimiento. Utiliza poderosas estrategias de segmentación, comunicación y decisión, que utilizan análisis predictivos, modelos y puntuaciones para priorizar los esfuerzos de recuperación. GDS Modellica permite a sus clientes reinventar el proceso de origen al reunir un conjunto de capacidades analíticas y de tecnología líderes en el mercado en un marco único y poderoso. La gestión de procesos y decisiones poderosas vencen el desafío con una combinación de datos, análisis, decisiones y ejecución necesarias para aumentar el valor de la vida útil del cliente.

Por último, la COVID está impulsando la transformación digital del sistema de cobros en pro de soluciones eficaces. Contar con una herramienta eficiente de cobros del tipo Modellica Collections Suite, ayudará a las organizaciones y entidades a mejorar sus resultados con enfoques más avanzados y específicos. Cuanto mejor y más completo sea el perfil de los clientes, mejor se identificará y precisará a los clientes más valiosos o aquellos con alto potencial para ser más valiosos. También posibilitará crear potentes campañas de segmentación sin perder de vista los principios de una cautelosa gestión de riesgos, aplicando el poder de la analítica y la toma de decisiones en todas las decisiones operativas de forma informada derivada de modelos decisionales. Al ejecutar estrategias de administración de líneas de crédito, las entidades financieras y crediticias, afirman desde GDS Modellica pueden mejorar las ganancias al expandir el poder adquisitivo de sus mejores clientes, al tiempo que limita la exposición de aquellos que tienen mayor riesgo. Además, bajo demanda, las entidades crediticias pueden realizar aumentos de línea en tiempo real, mejorar los ingresos y la satisfacción del cliente al minimizar el número de transacciones en el punto de venta remitidas para intervención manual.

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>

Datos de contacto:

En Ke Medio Broadcasting
912792470

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

Categorías: [Finanzas](#) [Hardware](#) [Galicia](#) [Emprendedores](#) [Ciberseguridad](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>