

Una gestión óptima de cobros requiere de una buena planificación, según GDS Modellica

Una gestión óptima de recobros es posible gracias a la planificación y a la incorporación de nuevas tecnologías que mejoran los cobros. GDS Modellica dispone de soluciones eficaces cuyo objetivo final es ayudar a las empresas a aumentar los ingresos al automatizar y agilizar el proceso de recobro

Gestionar es planificar de manera eficaz y eficiente. Gestionar los recobros es prever los posibles obstáculos y dificultades que van más allá de un problema o falta de solvencia puntual y que desencadenan retrasos estructurales, perjudiciales con consecuencias devastadoras tanto para el deudor como para el cobrador. Cada vez es mayor la presión de las organizaciones por recuperar la deuda impagada y hacer frente a las crecientes tasas de incumplimiento durante y tras la COVID. GDS Modellica dispone de una solución, Modellica Collection Suite, basada en estrategias de segmentación, comunicación y decisión que utiliza análisis predictivos, modelos y puntuaciones para priorizar los esfuerzos de recuperación.

La pandemia mantiene en vilo a los mercados y está acarreado desastrosas consecuencias económicas, problemas de solvencia o liquidez de los clientes que repercuten en unas tasas de impagos crecientes y un aumento de los retrasos. A diferencia de cuando estalló la crisis financiera de 2008, ahora, existen nuevas tecnologías y enfoques ágiles y competitivos. Esta pandemia ha de ser la oportunidad y el momento idóneo para incorporarlas y sustituirlas por las operaciones tradicionales. La incorporación y aplicación de las nuevas tecnologías al proceso de gestión de cobros conlleva un aumento de su eficacia, optimización y disminuyendo su coste.

Modellica Collection Suite ofrece una segmentación precisa de las cuentas morosas y la visibilidad de los datos de los clientes para guiar estratégicamente las interacciones con el objetivo de aumentar las recuperaciones, identificar las acciones de cobranza, automatizar las decisiones y aumentar la retención de clientes entregando interacciones de mayor calidad. Una solución altamente configurable y que cumple con una amplia variedad de requisitos de cobranza en cada etapa del ciclo de vida del crédito, con el objetivo de descifrar y analizar datos cuyo objetivo final es ayudar a las empresas a aumentar los ingresos al automatizar y agilizar el proceso de cobros.

Los análisis avanzados y la aplicación de algoritmos de aprendizaje automático facilitan a los bancos la tarea de conocer a sus clientes e identificarlos según su riesgo. Una imagen compleja y precisa que posibilita clasificarlos en microsegmentos y así ofrecer y diseñar intervenciones específicas en función de sus necesidades. GDS Modellica proporciona un perfil de cliente completo, puede identificar con precisión a sus clientes más valiosos o aquellos con alto potencial para ser más valiosos, asimismo puede crear potentes campañas de segmentación sin perder de vista los principios de una cautelosa gestión de riesgos. Una imagen más compleja, pero a la vez más precisa, que posibilita que los clientes puedan clasificarse en microsegmentos y diseñarse intervenciones más específicas y eficaces para ellos. Modellica Originations Engine (MOE) hace posible que los usuarios se adapten a diferentes escenarios y procesos, así como implementar diferentes políticas y reglas de admisión y rastrear el riesgo crediticio, todo con total flexibilidad y facilidad de uso.

Las mejoras afectan a todo el proceso de gestión de cobros, desde la prevención a la gestión de insolvencias y extendiéndose también hasta en la resolución de cuentas internas y externas. Una buena segmentación facilita esbozar estrategias y procesos más definidos y efectivos de gestión de recobros, mejorar la prevención o gestionar las insolvencias. GDS Modellica, al ejecutar estrategias de administración de líneas de crédito, posibilita que el banco pueda mejorar las ganancias al expandir el poder adquisitivo de sus mejores clientes y a la vez limita la exposición de aquellos clientes con mayor riesgos. Bajo demanda, el banco puede 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.

Las estrategias y análisis correctos pueden hacer que su empresa avance en una dirección rentable, mientras navega por un entorno empresarial cambiante. Hoy en día, todos tienen la capacidad de investigar y comprar productos y servicios financieros de una manera que nunca antes habían estado. La gestión de procesos y decisiones poderosas vencen el desafío de combinar datos, realizar análisis para tomar decisiones o automatizar procesos para aumentar el valor de vida del cliente. Una buena planificación y diseño estratégico es la mejor garantía de éxito.

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: [Nacional](#) [Derecho](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Software](#) [Seguros](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>