

16 de febrero de 2009

Experian lanza una completa suite de herramientas de recobro

Permite optimizar el rendimiento financiero de las compañías mediante el establecimiento de la estrategia más adecuada para cada cliente

Experian, compañía de servicios globales de información, ha anunciado hoy el lanzamiento de su suite Experian Recobro y Recuperaciones.

Se trata de un servicio de gestión de deuda que permite a las compañías gestionar, priorizar y recuperar -de forma eficiente y efectiva- las deudas pendientes antes de que se produzca el impago efectivo, cuando éste ya ha ocurrido y en la fase de recobro.

Las herramientas y servicios de Experian facilitan una visión completa de cada cliente y de su capacidad de pago. De esta forma, las estrategias de recobro pueden adaptarse a las circunstancias concretas de cada deudor de forma individualizada, con el fin de optimizar la gestión del proceso así como el retorno obtenido. Experian permite optimizar la rentabilidad de las relaciones comerciales ayudando a establecer un equilibrio entre ingresos esperados y riesgo.

La oferta de Experian para recobros y recuperaciones se basa en cuatro pilares, esenciales para determinar la estrategia de gestión de deuda más apropiada:

- **Conocer al cliente.** Asegurar que la información de contacto del cliente está actualizada (teléfono, dirección, valoración del riesgo, identificación de cambios en su situación...) y reducir el número de cuentas con datos imprecisos o incompletos. La unión de información precisa, scorings crediticios Experian, indicadores de fraude e índices de endeudamiento, permiten a cualquier organización tener una visión completa de cada cliente con el fin de tomar la mejor decisión.
- **Comprender al cliente.** Revisar los scorings crediticios utilizando la información más actualizada disponible e identificar la mejor forma de utilizar

esa información en la planificación de estrategias de recobro. De esta forma se puede identificar con precisión la capacidad de pago del cliente, además de garantizar que la estrategia está alineada con su situación actual.

- **Segmentar adecuadamente.** Definir el mejor enfoque para maximizar la recuperación y decidir qué acciones, plazos y canales utilizar para llevar a cabo una gestión de clientes activa y efectiva, con la capacidad añadida de testar diferentes estrategias. En esta fase, la compañía puede llevar a cabo acciones preventivas de recobro utilizando para ello las alertas de bureau, que permiten identificar con anticipación aquéllos clientes sometidos a una creciente presión financiera.
- **Interactuar con el cliente.** Minimizar los costes operativos mediante la implementación de políticas de evaluación previas al balance negativo, estrategias de auto-recuperación, optimización de las vías de recobro y procesos operacionales más eficientes. Se garantiza así una gestión consistente, oportuna y efectiva de los clientes, además de facilitar a las empresas mayor conocimiento y capacidad de reacción frente a las respuestas de los clientes y los cambios en sus circunstancias.

La plataforma Experian Recobro y Recuperaciones permite además a las entidades predecir con mayor precisión las posibles pérdidas que deberán asumir, en función de los niveles de riesgo y deudas pendientes en cartera.

Como señala Antonio Romero, Director Ejecutivo de Recobro de Experian para EMEA, *“El recobro ha pasado de ser una fuente de gastos a convertirse en un generador de beneficios de primer nivel. Experian lleva años dando servicio a los mercados de recobro, y ahora cuenta con la mayor oferta de herramientas de la industria. Nuestra compañía dispone de un portfolio de soluciones de recobro completas, únicas, personalizables y con una integración transparente, así como los mejores servicios de consultoría, análisis, software y productos y servicios de valor añadido”*.

“De esta forma” -sentencia Romero- “cada uno de los elementos de la suite Experian Recobros y Recuperaciones ayuda a las organizaciones a optimizar sus esfuerzos de recobro. La combinación de todas sus capacidades permite a las empresas obtener una mayor rentabilidad e incrementar su beneficio de forma significativa”.

Para conocer más detalles acerca de la oferta Recobros y Recuperaciones de Experian, por favor visite la página web <http://www.experian-da.com/collections/>

Acerca de Experian

Experian es un líder global que ofrece a organizaciones y consumidores servicios de información y análisis, para ayudarles a gestionar mejor los riesgos y recompensas de sus decisiones comerciales y financieras.

Mediante la combinación de herramientas de información únicas y un profundo conocimiento de individuos, mercados y economías, Experian colabora con organizaciones de todo el mundo para establecer y reforzar las relaciones de éstas con sus clientes y dotar a sus negocios de una ventaja competitiva.

Igualmente, Experian proporciona a los consumidores información crítica que les permite tomar sus decisiones financieras y de compra con un mayor control y confianza.

Entre nuestros clientes hay compañías pertenecientes a distintos sectores como: servicios financieros, retail y venta por catálogo, telecomunicaciones, utilities, medios, seguros, automoción, ocio, e-commerce, industria, sector inmobiliario y sector público.

El Grupo Experian cotiza en la Bolsa de Londres (EXPN) y forma parte del FTSE-100. Con oficina central en Dublín (Irlanda), sus sedes operativas están en Costa Mesa, California y Nottingham (Reino Unido). Sus cerca de 15.500 empleados en 36 países de todo el mundo, dan servicio a clientes en más de 65 países. Sus ventas anuales alcanzan los 3.800 Millones \$ (2.800 Millones €).

Acerca de la división Experian Decision Analytics

Decision Analytics es la división internacional de Experian especializada en proporcionar productos y servicios de consultoría en gestión de riesgos y fraudes. Durante más de 30 años, ha diseñado las mejores capacidades de producto, consultoría y análisis con el fin de ayudar a las organizaciones a gestionar y optimizar el riesgo; prevenir, detectar y reducir el fraude; cumplir con las regulaciones y obtener eficiencias operativas a partir de las relaciones con los clientes. Con clientes en más de 60 países y oficinas en más de 30, la división Decision Analytics de Experian cuenta con una experiencia y práctica contrastadas, resultado de trabajar con compañías nacionales e internacionales de todo el mundo, pertenecientes a una gran variedad de sectores y de todos los tamaños.

Puede acceder a su página web en www.experian-da.com.