

# Cómo la optimización de decisiones mejora la gestión de línea de crédito

Los modelos de acción-efecto y la analítica prescriptiva hacen que la optimización del aumento del límite de crédito se convierta en una poderosa herramienta para mejorar el desempeño de la cartera



13 de enero de 2024

La gestión de línea de crédito es considerada un impulsor clave para carteras redituables. Pero, a pesar de esto, muchos emisores no aplican analítica prescriptiva avanzada a procesos crucialmente importantes o, si lo hacen, a menudo es sin un marco o infraestructura para maximizar la eficacia de los conocimientos que pueden aportar. La optimización del aumento del límite de crédito es una poderosa herramienta para lograr los objetivos de la cartera.

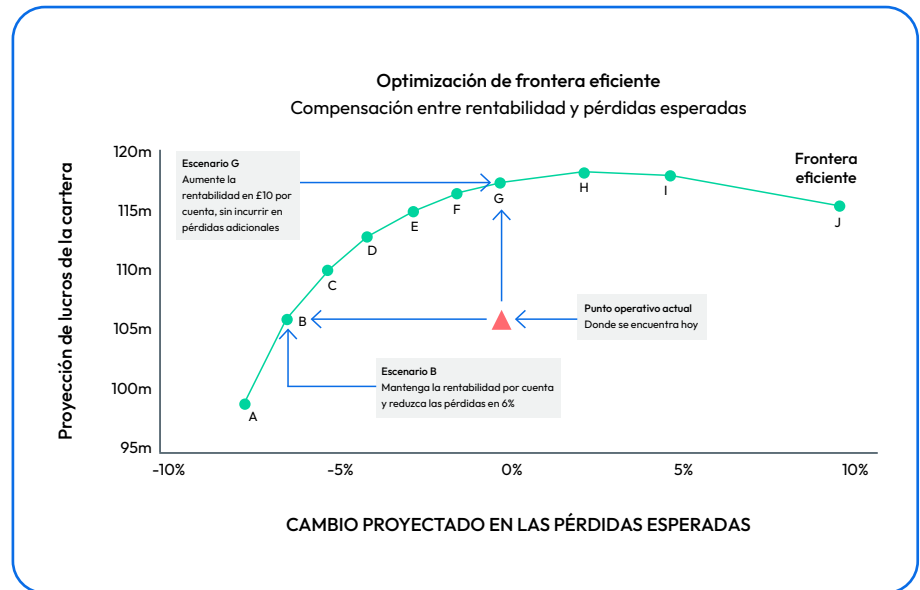
Entre los elementos subyacentes para optimizar límites de crédito está la necesidad de tener una comprensión detallada de los impactos de cualquier acción que el emisor realice con sus clientes. Entender la relación de acción-efecto es crucial para crear una solución que le permita evaluar el posible impacto de múltiples escenarios alternativos en métricas clave de desempeño, incluidos los saldos y las deudas incobrables.

Permite que los tomadores de decisión definan, de manera fácil y rápida, la mejor estrategia para su campaña de gestión de línea de crédito, al tiempo que dan soporte a objetivos comerciales críticos. Esto se logra configurando un modelo de impacto de decisión, que incluye y puede aprovechar el modelado de acción-efecto.

Los modelos de acción-efecto, analíticas que predicen de manera precisa cómo reaccionará un cliente a cualquier oferta, aportan

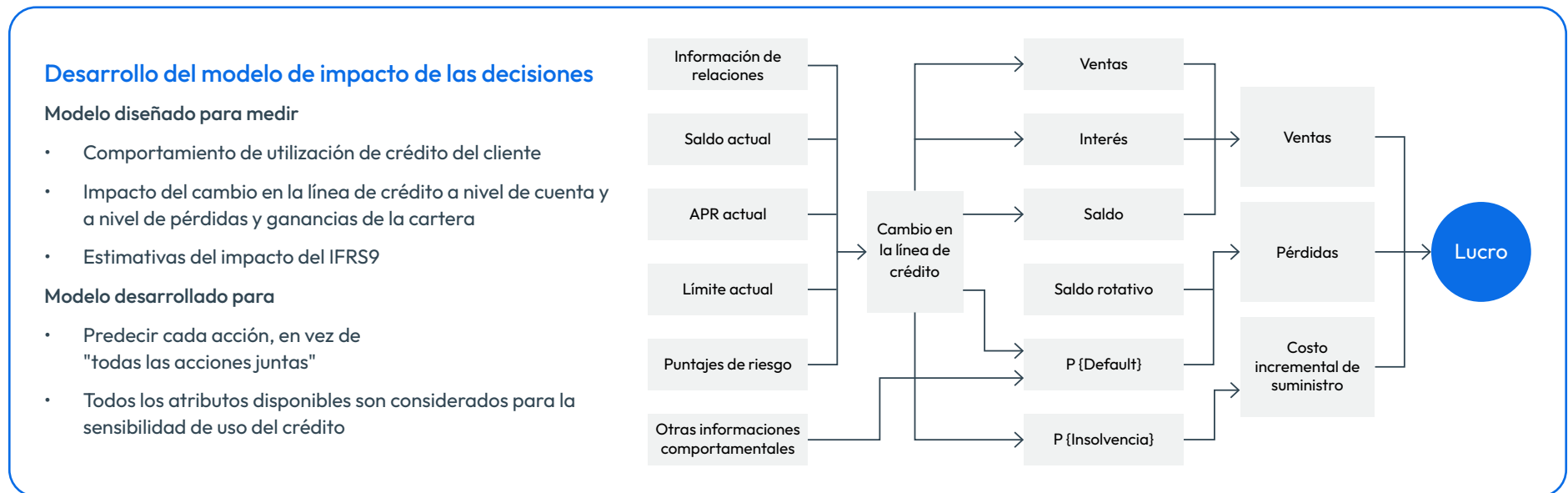
gran flexibilidad, pero también impulsan información sobre dificultades potenciales para gestionar las múltiples dimensiones del comportamiento de los clientes.

Entre los elementos cruciales para entender el arte del valor posible y potencial de la optimización del aumento del límite crédito, se encuentra la llamada “frontera eficiente”, que permite a los emisores comparar escenarios diversos y optar por uno que cumpla al mismo tiempo con sus objetivos de crecimiento y las condiciones de mercado, al tiempo que maximiza la rentabilidad.



# Gestión de rentabilidad y exposición

La optimización de la gestión de línea de crédito le ayuda a gestionar más que solo la rentabilidad. La exposición global también se puede gestionar equilibrando ingresos y exposición, con el nivel de riesgo usado típicamente como una restricción. El valor crítico es saber cómo, dónde y cuándo aceptar un nivel de pérdidas un poco más alto impulsará un aumento general de la rentabilidad promedio por cuenta y, fundamentalmente, en qué medida.



Fuente: FICO®

Asimismo, las campañas CLI necesitan garantizar que están en conformidad y que no ofrecen a los clientes aumentos de límite irreales o inaceptables. Se pueden aplicar restricciones para garantizar que las estrategias están en conformidad y que están tratando a los clientes de manera justa.

## El poder de la optimización del aumento del límite de crédito de FICO®

Cientos de clientes de FICO en todo el mundo ya se benefician de la optimización para ofrecer decisiones que generan decenas de millones de dólares, rápidamente y a escala. Ya se ha establecido como una tecnología central de analítica y comprueba que las decisiones óptimas pueden ser consistentemente aplicadas para ayudar a impulsar el crecimiento y a mejorar el desempeño financiero en múltiples industrias y sectores.

FICO® entregó recientemente un proyecto de optimización del aumento del límite de crédito a una empresa británica de tarjetas de alto nivel, con un rendimiento potencial de +£ 2 millones (US\$ 3 millones) en mejora del lucro anual. Otros beneficios incluyen:

- **Velocidad** - Con acceso directo a datos, se puede entregar valor hasta en ocho semanas, sujeto al alcance acordado del proyecto.
- **Sin participación de TI** - La solución necesita mínimo o ningún soporte de TI. Las estrategias de límite de crédito pueden ser fáciles y rápidamente implementadas para adaptarse a los sistemas de los clientes.
- **Ahorro de costos** - Nuestro abordaje, incluidos todos los costos de licencias y de servicios profesionales, típicamente resulta en rentabilidad de la inversión en menos de un año.
- **Sin dependencia a largo plazo de FICO®** - Posterior al desarrollo inicial de la solución y la configuración del software, FICO proporciona conocimiento detallado y capacitación al personal para garantizar que toda la gestión y mantenimiento de la solución se realice localmente y sin interrupciones.

Muchos clientes de FICO están logrando resultados increíbles usando la optimización de la línea de crédito. Vea unos videos de Akbank y HSBC, ambos ganadores del Premio FICO Decision por sus proyectos.

# Cómo puede ayudarle FICO® a optimizar la rentabilidad de las tarjetas de crédito

Descargue el artículo sobre [Gestión del límite de las tarjetas de crédito de Agile](#).

Explore nuestras [soluciones para la gestión de clientes](#)

Explore las funcionalidades de optimización y gestión de decisiones en [FICO® Platform](#)

Lea nuestro informe ejecutivo sobre [optimización empresarial](#)

