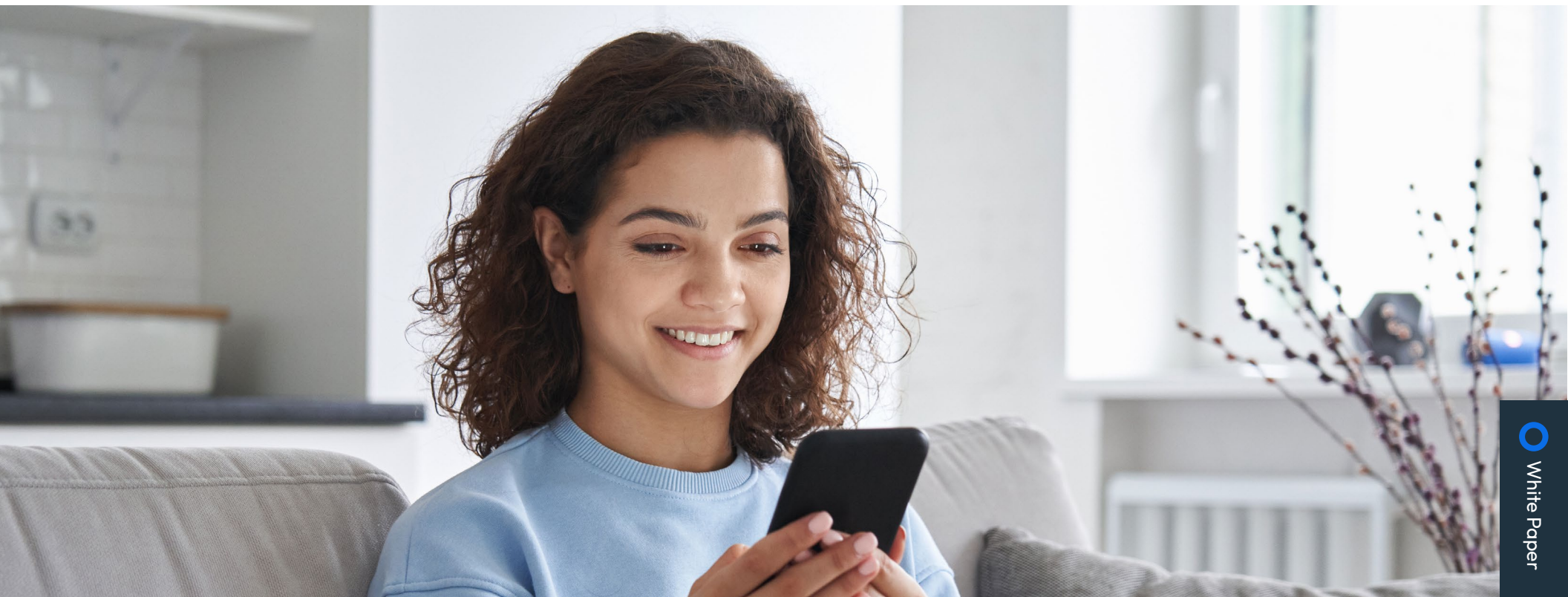


Bradesco impulsa conversiones con soluciones de crédito hiperpersonalizadas

Vea cómo la estrategia de hiperpersonalización de crédito en tiempo real de Bradesco está impulsando mayores tasas de conversión y mejorando la experiencia del cliente.



En FICO World 24, Bradesco compartió cómo su innovador abordaje de las soluciones de crédito hiperpersonalizadas está logrando significativos resultados comerciales. Al aprovechar el avanzado motor de decisiones de FICO, Bradesco ofrece opciones de crédito personalizadas que se ajustan en tiempo real a las necesidades de los clientes, produciendo tasas de conversión más altas, mayor participación de los clientes y una satisfacción superior.

“Nuestra ambición es explorar completamente las herramientas para ampliar nuestro ecosistemas de ofertas, haciéndolo más inteligente y completo“, dijo Fabiana Falcão, Gerente de Crecimiento Comercial Senior de Bradesco. “Estamos siempre presentes y somos capaces de ofrecer crédito cuando nuestros clientes más lo necesitan, marcando una gran diferencia en la vida de los brasileños”.



Entregando valor comercial por medio de soluciones de crédito hiperpersonalizadas

La estrategia de Bradesco se centra en conocimiento impulsado por datos para crear jornadas de clientes hiperpersonalizadas. Falcão subrayó que el objetivo es “definir e implementar estrategias de marketing que aumenten las tasas de conversión”.

La estrategia de crédito hiperpersonalizado ha llevado a más de 30 millones de visitas al menú de préstamo de Bradesco, de las cuales, más de la mitad solicitó un préstamo. ¿El resultado? Una tasa de conversión de más del 30 % y más del 80 % de reseñas de clientes con calificación “muy bueno” o “excelente”.



La hiperpersonalización en acción: Tres historias de éxito

Marcelo Perego, Gerente de Producto de Bradesco, compartió tres historias reales que demuestran el impacto de las soluciones de crédito personalizadas:

- 1. El préstamo de Maria para una fiesta de cumpleaños:** Maria necesitaba un préstamo de R\$ 8.000 (unos US\$ 1.500) para hacer la fiesta de cumpleaños de su hija. Cuando entró al menú de crédito, se le preguntó “¿Cuánto necesita?” Mari ingresó el valor y “La Plataforma FICO identificó en tiempo real soluciones adecuadas para Maria, considerando su score de crédito y sus necesidades específicas”, dijo Perego. Esta oferta de crédito personalizada le ofreció una solución personalizada al instante.
- 2. Una oportunidad de refinanciación para Juan:** Juan, que se había quedado sin trabajo, tenía problemas con dos contratos de préstamos, uno de los cuales tenía una cuota vencida hacía cinco días. “El motor de decisiones de Bradesco identificó este comportamiento y le recomendó una refinanciación”, explicó Perego. “Juan podía ampliar el plazo con una cuota más baja, y la mejor solución se le presentaba en su menú de créditos”. Este enfoque redujo el riesgo para Bradesco y asistió las necesidades financieras de Juan.
- 3. La excelente experiencia digital de Rodrigo:** A Rodrigo le gusta hablar directamente con su gerente de cuenta, pero no podía ir hasta el banco. Su gerente solicitó un préstamo, poniendo el contrato a disposición para su revisión y aceptación a través de la aplicación de Bradesco. “Rodrigo vio la oferta, verificó las condiciones, aceptó el contrato y se le acreditó el monto en la cuenta”, destacó Peredo, mostrando cómo la estrategia omnicanal de Bradesco ofrece facilidades y mejora la satisfacción del cliente.

Impulsando la participación del cliente con decisiones en tiempo real

Estos ejemplos demuestran cómo el uso que hace Bradesco de la personalización en tiempo real basada en datos está ampliando la participación del cliente e impulsando el crecimiento del negocio. Falcão afirmó: “nuestras herramientas nos permiten escuchar a nuestros clientes y garantizar que estamos siempre presentes, ofreciéndoles crédito cuando lo necesitan”.

Los resultados hablan por sí mismos: Bradesco está mejorando la experiencia del cliente al mismo tiempo que da impulso a su línea de base. Con una tasa de conversión del 30 % y un 80 % de reseñas positivas de los clientes, el banco es líder en participación del cliente en el sector financiero.

Mirando al futuro: Sosteniendo el éxito con estrategias de crédito personalizado

Bradesco está comprometido a mejorar sus soluciones de crédito personalizado. “Esto es apenas el comienzo”, dijo Falcão. “Apuntamos a hacer que nuestro ecosistema de ofertas sea aun más inteligente y completo, escuchando a nuestros clientes y adaptándonos a sus necesidades”.

Aprovechando completamente el motor de decisiones de FICO, Bradesco está demostrando cómo las instituciones financieras pueden usar la personalización en tiempo real para mejorar la participación, aumentar las tasas de conversión y lograr un valor comercial significativo.

Cómo puede ayudarlo FICO a crear una participación del cliente hiperpersonalizada

Vea la presentación completa: [Empoderando a los clientes mediante ofertas digitales personalizadas](#)

Explore el poder de [FICO® Platform](#)

Vea este [video de cómo Bradesco está usando la Plataforma FICO](#)



[Privacy Policy](#)

[Terms and Conditions](#)

© 2025 Fair Isaac Corporation.

All rights reserved. FICO is a registered trademark of Fair Isaac Corporation. Other product and company names herein may be trademarks of their respective owners.