

Como a otimização de decisões aprimora a gestão de linhas de crédito

Os modelos de causa e efeito, combinados com a analítica prescritiva, transformam a otimização do aumento do limite de crédito em uma ferramenta avançada para aumentar o desempenho das carteiras



13 de janeiro de 2024

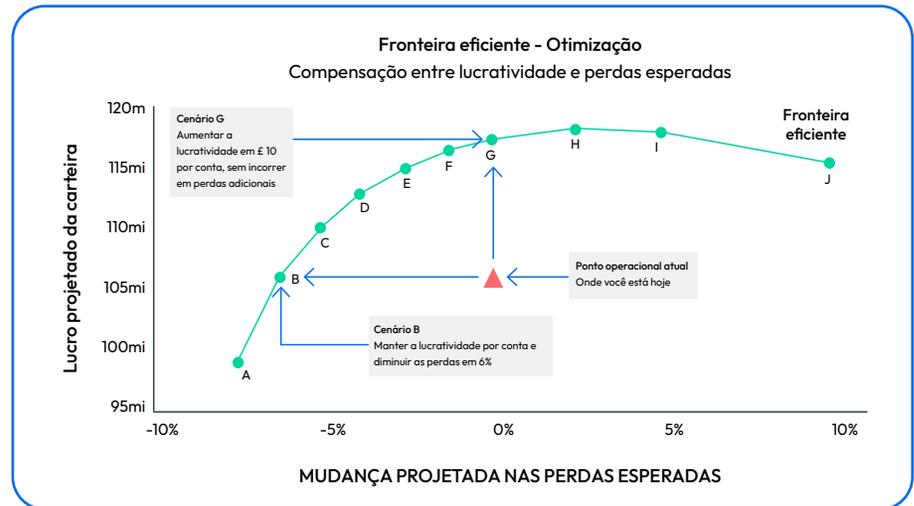
A gestão de linhas de crédito é considerada um fator importante para carteiras lucrativas. No entanto, apesar disso, muitos emissores acabam não aplicando analítica prescritiva avançada a um processo extremamente importante ou, quando a aplicam, ela muitas vezes carece de um modelo ou de infraestrutura para maximizar a eficácia das informações que pode gerar. A otimização do aumento do limite de crédito (CLI, do inglês “Credit limit increase”) é uma ferramenta avançada para atingir as metas das carteiras.

Dentre os elementos subjacentes à otimização dos limites de crédito, há a necessidade de compreender a fundo os impactos sobre os clientes causados pelas ações que o emissor realiza. Entender a relação entre causa e efeito é fundamental para criar uma solução que permita avaliar o provável impacto de vários cenários alternativos sobre as principais métricas de desempenho, como saldos e dívidas de difícil recuperação.

Essa relação permite que os tomadores de decisões definam a melhor estratégia com facilidade e rapidez para suas campanhas de gestão de linhas de crédito e, ao mesmo tempo, deem suporte aos objetivos de negócios essenciais. É possível fazer isso configurando um modelo de impacto das decisões, que inclui e pode utilizar a modelagem de causa e efeito.

Os modelos de causa e efeito são ferramentas analíticas que preveem com precisão como um cliente reagirá a uma oferta. Além de proporcionarem muita flexibilidade, eles também geram informações valiosas sobre os possíveis desafios de gerenciar as muitas dimensões do comportamento dos clientes.

Um dos elementos cruciais para entender a arte do que é possível e o valor potencial da otimização do aumento do limite de crédito é a “fronteira eficiente”, que permite que os emissores comparem diferentes cenários e optem pelo que atende aos seus objetivos de crescimento e às condições atuais do mercado, ao mesmo tempo em que maximiza a lucratividade.



Gerenciando a lucratividade e a exposição ao risco

Com a otimização da gestão de linhas de crédito, você gerencia muito mais do que lucros. Também é possível gerenciar a exposição geral ao equilibrar a renda e a exposição ao risco e, geralmente, usa-se o nível de risco como uma restrição. O valor essencial é saber como, onde e quando aceitar um nível ligeiramente maior de perdas resultará em um aumento geral do lucro médio por conta (e, ainda mais importante, de quanto será esse aumento).

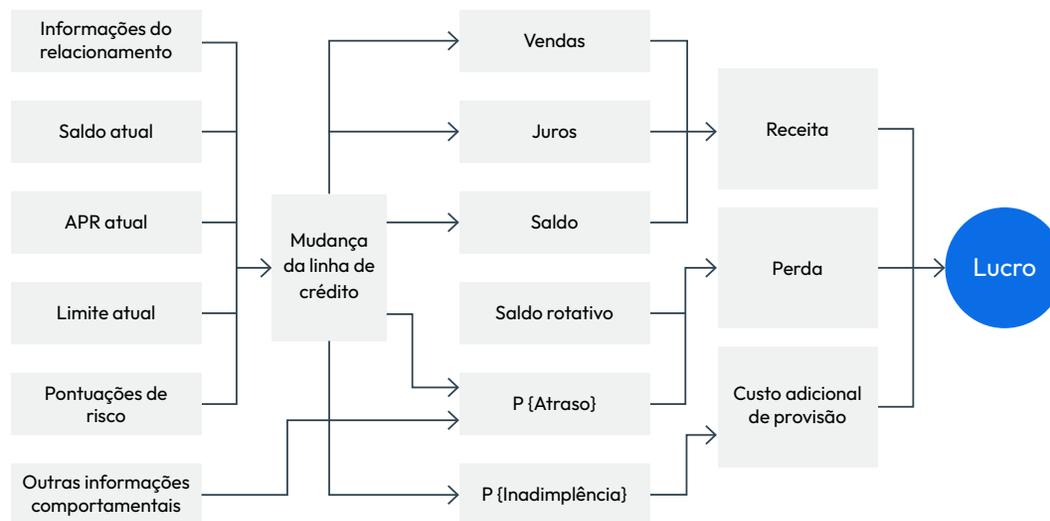
Desenvolvimento do modelo de impacto das decisões

Modelo criado para medir

- O comportamento de utilização de crédito dos clientes
- O impacto da mudança da linha de crédito sobre os lucros e as perdas em nível de conta e de carteira
- Estimativas de impacto em relação ao IFRS9

Modelo desenvolvido para

- Fazer previsões para cada ação, e não para “todas as ações”
- Que todos os atributos disponíveis sejam considerados para sensibilidade da utilização de crédito



Fonte: FICO

Ao mesmo tempo, as campanhas de CLI precisam garantir a conformidade com as normas e a oferta de aumentos de limite que não sejam irrealistas ou inaceitáveis. É possível aplicar restrições para garantir que as estratégias estejam em conformidade com as normas e que os clientes recebam um tratamento justo.

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

Centenas de clientes da FICO no mundo todo já se beneficiam da otimização para tomar decisões que geram dezenas de milhões de dólares, com velocidade e em grande escala. Ela já é bem-estabelecida como uma tecnologia analítica essencial e prova que é possível aplicar decisões ideais de modo consistente para impulsionar o crescimento e aumentar o desempenho financeiro em várias indústrias e setores.

Recentemente, a FICO entregou um projeto de otimização do aumento do limite de crédito para uma renomada empresa de cartões do RU, com um rendimento potencial de mais de £ 2 milhões (US\$ 3 milhões) em melhorias anuais dos lucros. Alguns outros benefícios são:

- **Velocidade** - com acesso direto aos dados, é possível gerar valor em apenas oito semanas, de acordo com o escopo de projeto definido.
- **Sem envolvimento da TI** - a solução requer pouco ou nenhum suporte da TI. É possível implementar as estratégias de limite de crédito com facilidade e rapidez para se adequarem da melhor forma aos sistemas do cliente.
- **Economia** - nossa abordagem, incluindo todos os custos de licenças e serviços profissionais, geralmente entrega retorno sobre o investimento no mesmo ano.
- **Sem dependência da FICO a longo prazo** - além do desenvolvimento inicial da solução e da configuração de software, a FICO oferece uma transferência detalhada de conhecimentos e treinamento das equipes, assegurando gestão e manutenção internas e contínuas da solução.

Muitos clientes da FICO estão alcançando resultados incríveis usando a otimização de linhas de crédito. Assista aos vídeos do Akbank e do HSBC, que ganharam prêmios FICO Decision Awards por seus projetos.

Como a FICO pode ajudar você a otimizar a lucratividade dos cartões de crédito

Faça download do nosso artigo que apresenta a [Gestão ágil de limites de cartão de crédito](#).

Conheça nossas [soluções de gestão de clientes](#)

Explore os recursos de otimização e gestão de decisões da [FICO Platform](#)

Leia nosso resumo executivo sobre [otimização empresarial](#)

