

COBRANZAS



Boletín Electrónico DICOM

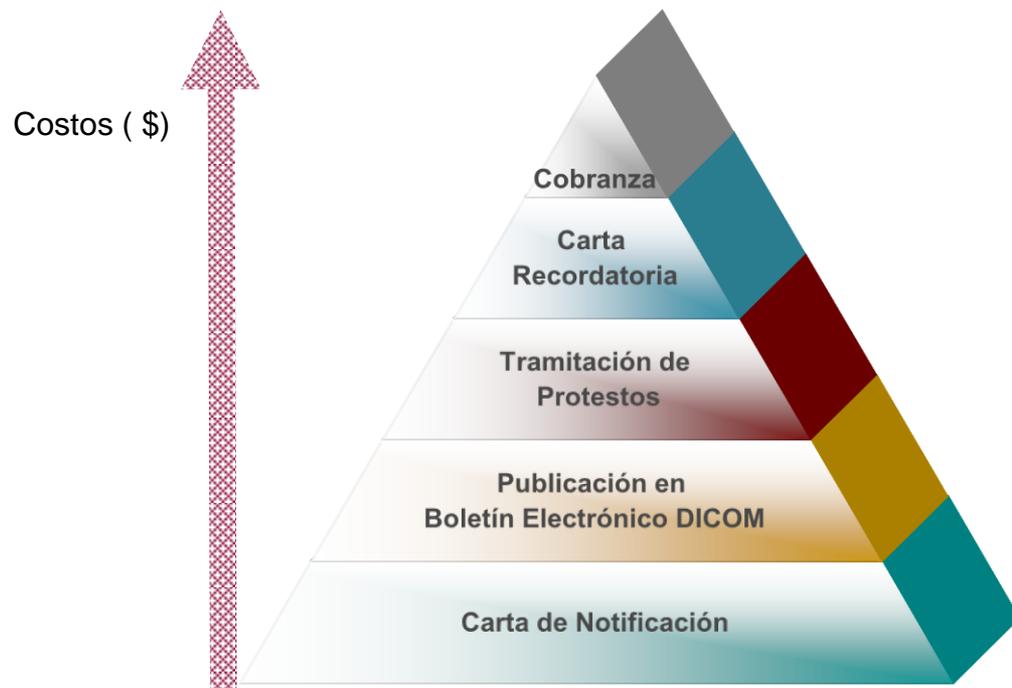
La mejor herramienta para recuperar carteras morosas

Un servicio que a través de una interfaz web, permite apoyar la gestión de cobranzas mediante la comunicación de carteras morosas en los informes comerciales DICOM, con el objeto de difundir al resto del mercado el mal comportamiento de pago de estas cartera de clientes que se encuentra en mora, motivando al deudor a la regularización de sus deudas para evitar el bloqueo comercial que esto conlleva.



- **Mejora las tasas de recuperación de carteras morosas**
- **Minimiza el riesgo financiero de pérdidas por castigo de incobrables**
- **Apoya la gestión de cobranzas permitiendo administrar en línea la publicación de documentos impagos en DICOM**

Prácticas recomendables para la recuperación de Carteras Morosas



Autorización para Publicación de Personas Naturales con Doctos. Morosos

- De acuerdo a Artículo séptimo de la Ley 19.628 "De protección a la vida privada", publicada el 27 de octubre de 1999
 - Para la publicación de documentos morosos a nombre de **personas naturales**, es necesario contar con una autorización expresa de dicha persona.
 - Por lo anterior, es recomendable que al momento de cerrar un negocio de pago a plazo con una persona natural se le solicite firmar una autorización de publicación por morosidad o no pago:

Ejemplos de texto de autorización para publicación de facturas de clientes esporádicos.

Autorizo a (nombre y Rut de la empresa que emite el documento)....., para que en caso de incumplimiento, simple retardo o mora en el pago de la obligación a que se refiere el presente documento (Factura N°..... del de.....de 2008), mis datos personales y los relacionados con él, sean ingresados en un sistema de información comercial público pudiendo ser procesados, tratados y comunicados en cualquier forma o medio.

Autorización para Publicación de Personas Naturales con Doctos. Morosos

Ejemplos de texto de autorización para publicación de facturas de clientes permanentes (Se completa autorización sólo una vez)

Autorizo a (nombre y Rut de la empresa que emite el documento)....., para que en caso de incumplimiento, simple retardo o mora en el pago de las obligaciones a que se refieran documentos emitidos a mi nombre; mis datos personales y los relacionados con él, sean ingresados en un sistema de información comercial público pudiendo ser procesados, tratados y comunicados en cualquier forma o medio.

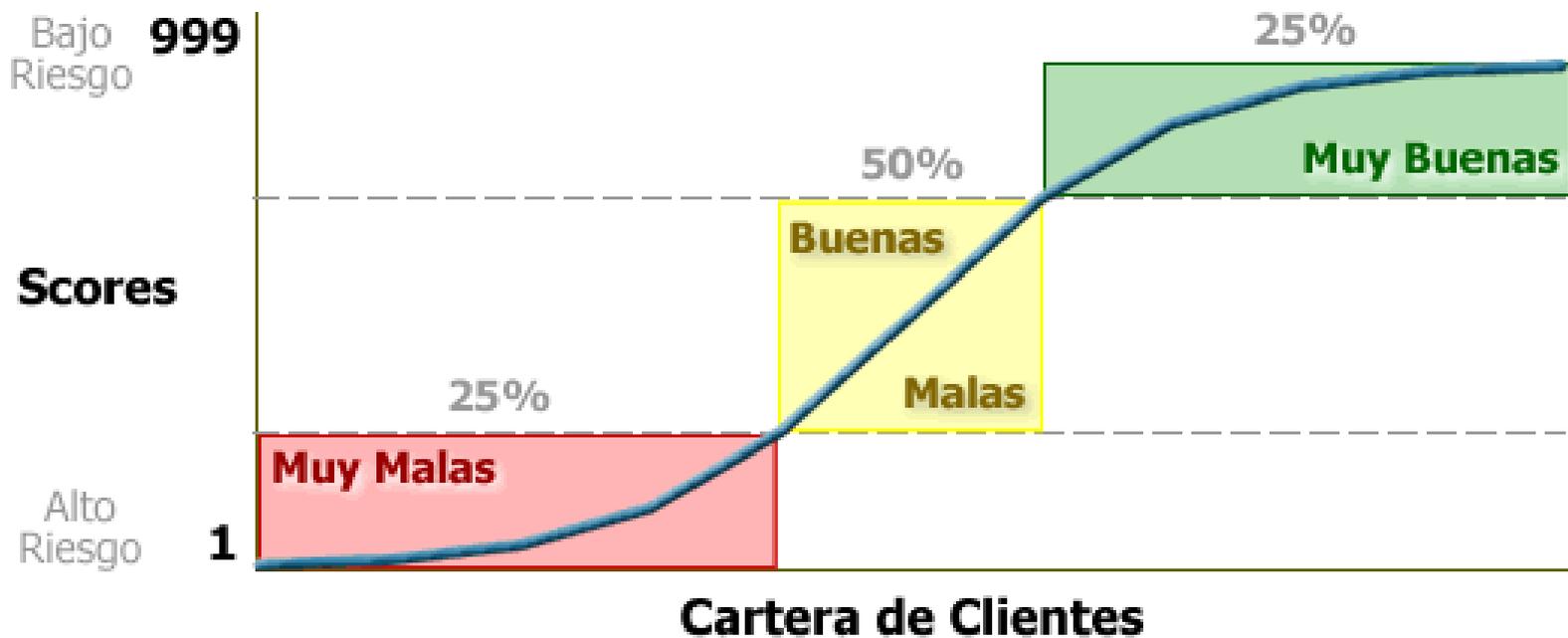
Esta autorización es permanente y sólo podrá ser revocada por medio de carta formal, certificada y con fecha no anterior al último documento de pago emitido a mi nombre.

DECISION SOLUTIONS



PREDICTOR DE RIESGO

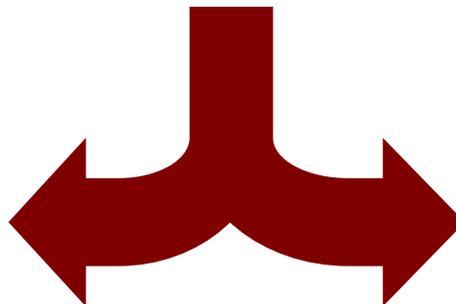
- Es un indicador basado en técnicas de scoring que permite conocer el comportamiento de pago del evaluado y su situación respecto del universo de consumidores.



RIESGO: endeudamiento severo (90 días o más)

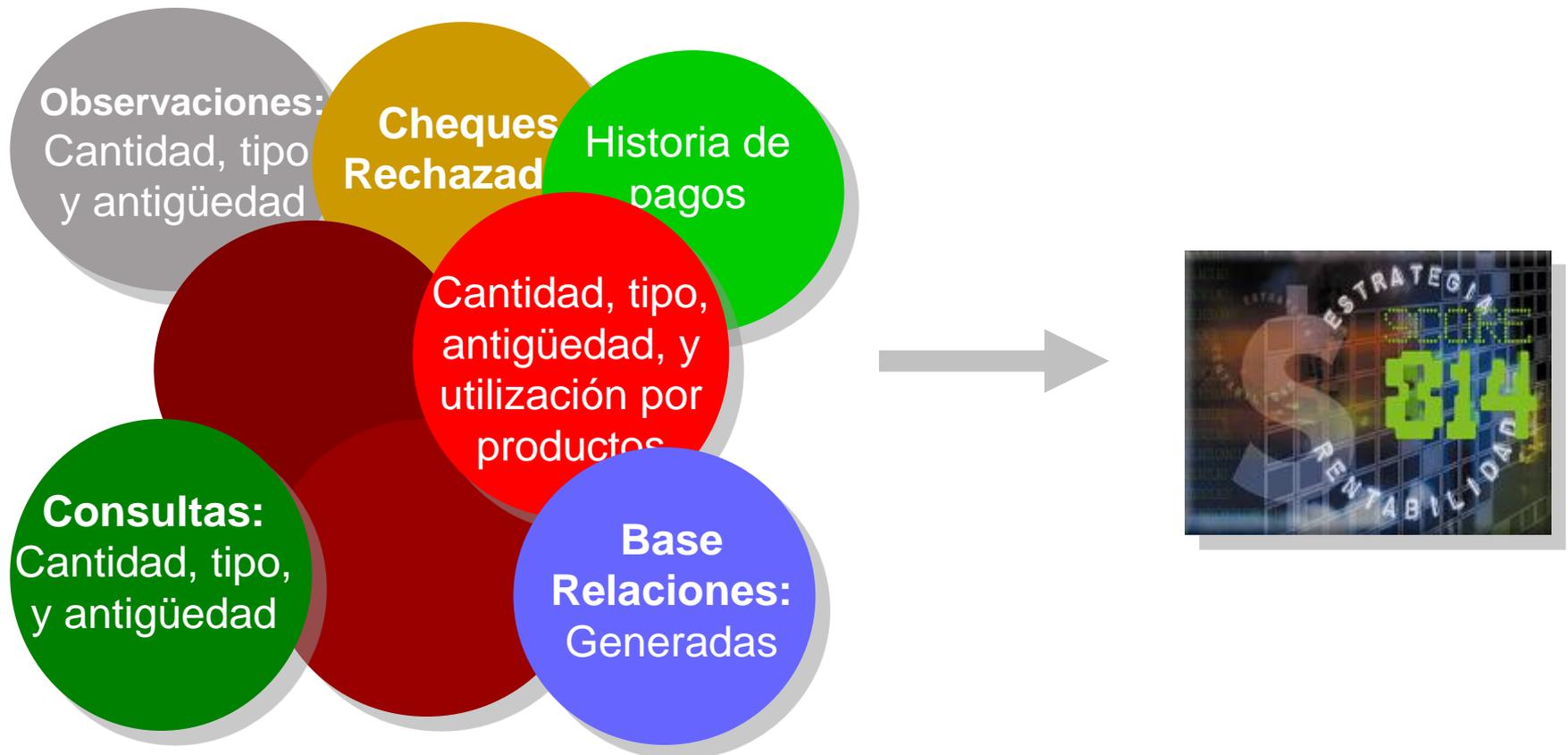
PREDICTOR DE RIESGO

- Es el sistema de evaluación automático, **más rápido, seguro y consistente**, para desarrollar estrategias de adquisición y mantenimiento de cuentas.



PREDICTOR DE RIESGO

- Evalúa **todas** las variables que permiten inferir el comportamiento futuro de una persona en **forma combinada**:



PREDICTOR DE RIESGO

- **Incidencia de las Verificaciones Domiciliarias en el Predictor.**
 - En general, de los Ruts que se encuentran sin protestos y/o morosidades, un 15% tendrá un Protesto o Morosidad, después de 18 meses.
 - Las personas sin protestos y/o morosidades tienen en promedio, 1,4 direcciones asociadas (sea igual o distinta). Sin embargo, este perfil de consumidores tendrá una probabilidad mayor de generar un impago nuevo a medida que tenga un mayor número de direcciones como se explica a continuación:

N° Direcciones	4	5	6	7	8	9	10 ó +
Prob. Nuevo Impago	42%	51%	59%	68%	69%	75%	80%



PREDICTOR DE RIESGO

- Incidencia de las Consultas al Rut en el Predictor.
 - Las personas sin protestos y/o morosidades tienen en promedio, 2 consultas en los últimos 3 meses.
 - Sin embargo, este perfil de consumidores tendrá una probabilidad mayor de generar un impago nuevo a medida que tenga un mayor número de consultas como se explica a continuación

Número de Consultas	4	5	6	7	8	9	10 ó +
Prob. Nuevo Impago	38%	42%	47%	52%	54%	57%	67%

- En resumen, es estadísticamente demostrable que tanto el número de consultas al Rut como de Verificaciones Domiciliarias si son un indicador efectivo para conocer el comportamiento de pago de una persona.

Donde hay Negocios... está EQUIFAX

