

NBSM

Solution de pilotage et d'optimisation de stratégies d'Experian Decision Analytics



Les éléments de la solution

L'acquisition des données

NBSM reçoit en ligne les informations issues du système central et collectées à partir de sources différentes : formulaire de demandes, données clients existantes, fichiers issus de centrales d'informations... Son ouverture et sa flexibilité permettent de générer aisément de nouvelles variables en temps réel, sans avoir à modifier l'interface.

Le scoring

A partir de ces informations, une ou plusieurs grilles de score sont appliquées. Elles servent à évaluer un certain nombre de comportements en relation avec la demande (risque, utilisation, appétence). Grâce à une capacité d'intégration de modèles riches et complexes, des grilles de score de toute nature peuvent être appliquées à chaque segment de la population de demandeurs. La puissance de calcul de NBSM, dans

En facilitant la définition et la mise en œuvre de stratégies en temps réel, New Business Strategy Management (NBSM) vous aide à acquérir les clients qui correspondent le mieux à vos objectifs à long terme, à proposer des offres personnalisées à chaque segment de votre clientèle, à tester et affiner vos stratégies clients grâce à de puissantes fonctionnalités de simulation et d'optimisation.

Optimiser l'organisation commerciale

NBSM offre une gamme de possibilités qui facilite la mise en place d'une nouvelle organisation commerciale orientée vers l'acquisition en temps réel de nouveaux clients rentables. Sa conception multi-plates-formes lui permet de travailler sur le lieu de vente dans n'importe quel environnement technique, au plus près de l'opérationnel. L'outil est également conçu pour être déployé en réseau, dans une optique d'exploitation multi-utilisateurs.

Gérer de façon plus dynamique vos stratégies clients

A la fois souple, cohérent et efficace, NBSM vous permet de centraliser votre prise de décision en toute autonomie, tout en modifiant rapidement et facilement vos stratégies clients.

NBSM vous apporte un contrôle sans précédent de la gestion en temps

réel de toutes les nouvelles demandes, tout en contribuant à réduire de façon très significative le volume des dossiers étudiés en mode manuel. Ses fonctionnalités sophistiquées de simulation et d'optimisation peuvent, par exemple, aider votre organisme à identifier les leviers qui vous permettront d'accroître le taux d'acceptation de 5 % sans affecter le taux de risque sur l'ensemble du portefeuille clients.

NBSM vous permet d'élaborer une stratégie d'octroi basée sur une segmentation et un scoring très performants.

Ainsi, vous pouvez :

- optimiser et développer l'octroi de crédit,
- réduire les frais liés aux créances douteuses en maîtrisant le risque,
- améliorer la productivité des agences en facilitant la prise de décision locale et en réduisant le volume des analyses manuelles,
- rationaliser le processus de gestion des demandes.

Immeuble le Triangle de l'Arche
8, cours du Triangle
92937 Paris La Défense Cedex
Tél. : 01 41 45 10 10
Fax : 01 41 45 10 20

www.experian.fr
www.experian-da.com

un contexte de travail en temps réel, est en outre un gage de vitesse et de forte réactivité.

Simulation et optimisation

Les modules de simulation et d'optimisation de NBSM, combinés à la puissance de calcul renforcée de sa base de données analytique, permettent de développer des simulations et des tests très rapidement. La simulation en temps réel de stratégies alternatives Champion/ Challenger, notamment, aide à fixer la politique d'octroi optimale pour chaque client.

La prise de décision et l'attribution des conditions

A partir de la note de score, les demandes sont segmentées en groupes de clients pré-sélectionnés. Si une demande est acceptée, ses conditions commerciales sont définies en fonction de la rentabilité potentielle du client, du risque de mauvaise créance, etc. NBSM permet de contrôler intégralement ce processus. La décision et, le cas échéant, les conditions commerciales, sont alors retransmises au système central de traitement des demandes.

NBSM redonne aux responsables opérationnels la maîtrise de la mise en place et de l'évolution des stratégies pour :

- maîtriser le risque tout en développant les ventes, et en adaptant les conditions commerciales au risque client (augmenter le dépôt de garantie, limiter les options, mettre en avant un mode de paiement dans la téléphonie ou adapter le taux d'intérêt, ou le plafond d'autorisation pour un crédit),
- améliorer la productivité des agences et des différents points de vente en facilitant la prise de décision locale et en réduisant le volume des analyses manuelles,
- favoriser les ventes croisées avec d'autres produits et services (assurances & produits financiers, par exemple dans la banque, ou connexion Internet illimitée, GPS, accès à l'international dans la téléphonie) en décelant l'appétence des clients et en les abordant avec le bon message, au bon moment, sur le bon canal,
- réduire l'attrition/taux de churn : identifier les clients inactifs et, en étant proactif, prendre les mesures nécessaires selon la valeur potentielle du client,

- réduire les frais et pertes liés aux créances douteuses. Pour cela, il s'agit d'appliquer des stratégies d'encaissement et de recouvrement adaptées aux différents segments de clientèle d'un même portefeuille selon leur niveau de risque :

- adaptation des plafonds d'utilisation aux besoins et capacités de vos clients,
- suivi des indicateurs de pré-délinquance dédiés (alerte sur consommation / dégradation soudaine de la situation d'un compte) pour prévenir les pertes potentielles,
- adaptation des canaux, des ressources et du planning des actions de relance en fonction du risque de perte et du potentiel client.

Pour en savoir plus sur notre offre NBSM, contactez-nous :

Tél. : 01 41 45 13 68