

Probe SM

Solution de gestion
de portefeuille clients
d'Experian Decision Analytics



Une solution qui répond à vos challenges

Augmenter le produit par client, tout en maîtrisant les créances douteuses et litigieuses.

Développer le niveau de service et les ventes, à effectif stable.

Réduire le nombre de comptes gérés par le service recouvrement.

Distinguer la fraude délibérée des créances douteuses.

Réagir rapidement aux évolutions du portefeuille ou de l'environnement économique.

Comment prendre les bonnes décisions pour optimiser la gestion de vos relations clients ? La solution de gestion de portefeuille clients d'Experian Decision Analytics vous aide à analyser de façon globale votre base clients, en combinant l'intégration de l'ensemble des points de contact avec le client et la synthèse de l'historique de comportement.

Grâce à une approche globale de votre portefeuille clients, la solution d'Experian Decision Analytics vous permet de mieux maîtriser la gestion commerciale de vos clients existants : ciblage marketing, stratégies d'octroi, montée en gamme, définition des limites de crédit et des autorisations de découvert, décisions de paiement au quotidien, actions de recouvrement, etc.

Bénéfices clients

Reconnaître les meilleurs clients selon leur profil de risque et leur propension à générer des revenus.

Augmenter les résultats en augmentant le niveau d'autorisation des meilleurs clients (dépassement de découvert ou de minutes consommées) ou en approuvant les dépassements des clients disposés à payer les frais additionnels.

Augmenter les ventes grâce à une gestion centralisée et automatisée de la décision, soulager le personnel

en agence des décisions les plus faciles d'autorisation/non autorisation.

Réduire les pertes et frais liés aux créances douteuses

en appliquant des stratégies d'encaissement et de recouvrement adaptées aux différents segments de clientèle d'un même portefeuille selon leur niveau de risque :

- adapter les plafonds d'autorisation aux besoins de vos clients ;
- suivre des indicateurs de pré-délinquance dédiés pour prévenir les pertes potentielles suite à une dégradation soudaine sur un compte.

Gérer les performances des points de vente

- Réduire les coûts de recouvrement en concentrant ses efforts sur les clients à haut risque et agir sur les clients dont on craint une contagion.
- Favoriser les ventes croisées avec d'autres produits et services (assurances et produits financiers par exemple dans la banque, connexion Internet, roaming ou

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

Les éléments de la solution

Conseil

Notre équipe de consultants expérimentés collabore avec vous à tous les stades du projet pour mettre en place une solution à la valeur ajoutée concrète et mesurable.

Probe SM, un système avancé de gestion de portefeuilles clients

A partir de calculs d'agrégats issus de différents historiques, la mise en œuvre de segmentations et de scores permet la mise en place de stratégies appropriées.

Le système améliore l'efficacité opérationnelle en automatisant certains process manuels et en réallouant les ressources clés.

Scores et stratégies

Forte de ces 30 ans d'expérience, Experian dispose de l'expertise nécessaire pour créer des modèles de scores, support d'une décision basée sur l'ensemble des informations.

Suivi et reporting avec Portfolio Reporting Studio

La solution intégrée Portfolio Reporting Studio permet un suivi opérationnel et aide au pilotage stratégique.

options à l'international, GPS...) pour les clients disposant d'un surplus de trésorerie.

- Améliorer l'efficacité opérationnelle par l'automatisation de vos processus et procédures manuels.
- Se mettre en conformité avec les exigences de Bâle II en utilisant les mesures de risques spécifiques dans les stratégies de gestion de portefeuille clients.

A propos de la solution

La solution d'Experian Decision Analytics intègre des pratiques éprouvées en matière de gestion commerciale et de maîtrise des risques pour les banques, les établissements financiers et les opérateurs télécom : gestion automatisée du portefeuille clients au niveau compte ou client, gestion d'historiques de données, scores prédictifs.

Grâce à une approche globale de la relation client et un traitement de l'ensemble de votre portefeuille, Probe SM vous permet d'optimiser la gestion commerciale de vos clients existants :

- **Ciblage marketing** : pour des campagnes de mailing, de cross-selling ou de montée en gamme ;
- **Octroi de nouveaux services** : intégration du profil comportemental

du client lors d'une demande par un client existant ;

- **Gestion des limites d'autorisation/d'utilisation** : définition d'une limite officielle d'autorisation de crédit et des autorisations de découvert ;
- **Pricing** : adaptation des conditions commerciales et du prix, en particulier au niveau du risque ;
- **Décisions de paiement au quotidien** : autorisation automatique de l'extension pour les bons clients et limitation de l'activation manuelle aux clients surexposés ;
- **Attrition/churn** : identification aisée des groupes de clients les plus susceptibles de clôturer leurs comptes et de prendre les mesures nécessaires pour les garder ;
- **Pré-recouvrement** : mise en œuvre d'une revue régulière du profil client pour détecter toute détérioration de sa situation financière avant qu'il ne soit trop tard.

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

Tél. : 01 41 45 13 68