

PowerCurve® Collections

Предоставляет возможность бизнес-пользователям развивать и осуществлять управление стратегиями взыскания просроченной задолженности, основываясь на аналитических данных, и максимально повышать ценность клиентов и коммерческую рентабельность

PowerCurve Collections представляет собой платформу управления взысканием просроченной задолженности, которая дает возможность клиентам уверенно перейти к более прогрессивной инфраструктуре взыскания, основанной на интеграции и автоматизации:

- Разработка и внедрение ведущей на рынке стратегии на основе аналитических данных
- Современная, соответствующая мировым стандартам система взыскания просроченной задолженности
- Проверенные многоканальные операционные возможности рабочего процесса взыскания задолженностей

С помощью этой системы пользователи смогут повысить ценность клиента на протяжении всего жизненного цикла, снизить общие затраты на обслуживание и эксплуатационные издержки

Основные функции

PowerCurve Collections предоставляет пользователям динамичный инструмент управления взысканием задолженностей, с помощью которого они смогут повысить прибыльность путем нахождения равновесия между потребностями клиента и интересами компании в каждой точке взаимодействия с клиентом. Бизнес-пользователи получают расширенные возможности в следующих восьми областях:



Доступность, интегрирование и пополнение данных

Обеспечивается связь, интегрирование и пополнение данных, которые обеспечивают доступ к точной информации из большого

количества источников для создания более полного представления о клиенте.



Стратегия разработки и оценки

Создает унифицированную среду разработки, дает возможность бизнес-пользователям быстро разрабатывать, тестировать и внедрять стратегии взыскания задолженностей и рабочих процессов без необходимости привлечения ИТ-служб.



Применение аналитики для создания выводов из обработки данных

Использует аналитику для преобразования данных в ценные аналитические материалы, чтобы прогнозировать невыполнение денежных обязательств, предрасположенность клиента к своевременным платежам, предпочтения в области контактов и каналов, а затем определить приоритетность действий по взысканию задолженностей с помощью оценочных карточек и широкого сегментирования.



Определение следующего наиболее оптимального шага

Позволяет применять и автоматизировать стратегию посредством проверенного механизма решений, который обеспечивает автоматизированный подход к обслуживанию клиентов на основании аналитических данных.



Привлечение и расширение возможностей клиентов

В дополнение к традиционным каналам предоставляет клиентам цифровой портал самообслуживания, который обеспечивает удобный конфиденциальный способ управления счетами, взаимодействия со специалистами по взысканию задолженностей и совершения платежей.



Управление процессом

Обеспечивает комплексное управление процессом по всем каналам в рамках автоматизации плановой деятельности, одновременно предоставляя возможность специалистам по взысканию задолженностей сконцентрироваться на более сложных случаях, которые требуют применения консультативной поддержки и инструментов индивидуального обслуживания клиентов.



Контроль, отчет и обзор

Создает комплексные отчеты, а также информационные панели, которые наглядно отображают процесс взыскания задолженностей, чтобы обеспечить его выполнение на высоком уровне.



Улучшение и оптимизация

Создает замкнутую систему оценки и улучшения, чтобы помочь клиентам перейти от стратегий, основанных на рисках, к ориентированным на клиентов стратегиям с контролируемой прибылью, которые уравновешивают альтернативные приоритеты и ограничения.

Прогрессивное, основанное на аналитических данных, взыскание просроченной задолженности

Каждое взаимодействие с клиентом — это возможность укрепить взаимоотношения. Даже если это касается взыскания задолженности. Пропущенный платеж по кредиту или несвоевременно оплаченный счет могут означать, что ваш клиент просто забывчив, или что он действительно испытывает финансовые трудности. Важно понимать разницу, чтобы определить правильную линию поведения.

Еще более важно предпринять нужное действие на основании этих знаний. PowerCurve® Collections предоставляет аналитические материалы и руководство, необходимые для индивидуализации процесса взыскания просроченной задолженности так, чтобы эффективно вернуть безнадежные задолженности и при этом сохранить долгосрочные отношения с клиентами.

PowerCurve Collections раскрывает силу информации и аналитических данных и дает возможность развивать деятельность по взысканию задолженностей, применять справедливые, эффективные и экономичные стратегии.

Система дополняет информацию о клиенте данными из различных источников для формирования полноценного знания о клиенте. Затем система применяет эту информацию наряду с аналитическими материалами для осуществления правильных действий по взысканию задолженности, которые гарантированно увеличат возврат долгов. Тесное взаимодействие клиента и специалиста по взысканию задолженностей может быть наилучшим решением. Также аналитические материалы могут показать, как знание об уровне риска, поведении и предпочтениях клиентов позволяют наиболее эффективно применить автоматизированный подход к обслуживанию и предоставить клиентам связь с конфиденциальным и удобным для него порталом самообслуживания.

В обоих случаях PowerCurve Collections обладает операционными возможностями для поддержки и управления этими действиями.

И наконец, расширяя деятельность по взысканию просроченной задолженности возможностью оценить, улучшить и оптимизировать стратегии, платформа помогает упростить ИТ-обслуживание в целом.

В результате деятельность по взысканию задолженностей станет более экономичной, соответствующей правовым нормам и обеспечит повышение доли возвращенных долгов; при этом повысится прибыльность клиентов, снизятся общие эксплуатационные расходы и общая стоимость обслуживания.

✓ Основные преимущества

PowerCurve Collections увеличивает погашение задолженностей и максимально повышает прибыль, создавая устойчивую ценность по трем направлениям.

Ценность клиентов

Предоставляет подход к обслуживанию клиентов, который укрепляет их репутацию и бренд, что способствует удержанию клиентов и повышению их ценности на протяжении всего жизненного цикла:

- Индивидуальный подход к обслуживанию
- Самостоятельность клиентов
- Проактивный подход к «справедливому обслуживанию»

Стратегическая ценность

Снижает общие эксплуатационные затраты и создает позитивные деловые результаты путем точного отражения деловых потребностей и приоритетов:

- Упрощение ИТ-обслуживания
- Повышение согласованности
- Повышение оперативности и адаптивности
- Снижение финансового обеспечения

Операционная ценность

Снижает общую стоимость обслуживания, одновременно увеличивая эффективность взыскания задолженностей:

- Повышенная точность данных
- Повышенная продуктивность
- Улучшенное обслуживание клиентов