3. MODELO PREDICTIVO Y ESTRATEGIA (20%)

**a) Proponga variables para un modelo de scoring**

* Tipo de Producto (Grupal/Individual)
* Número de créditos en la financiera (ciclos)
* Resultado de Score Fyco
* Tipo de negocio del cliente
* Edad
* En Créditos Grupales número de integrantes y montos solicitados
* Experiencia Crediticia (Número de Créditos en otras financieras)

**b) Explique su metodología para selección de variables**

Debido que estamos buscando cuidar la calidad de las colocaciones que estamos realizando, es importante elegir a los mejores clientes al momento de realizar un desembolso, es decir clientes que tengan buenos historiales de pago clientes que hayan demostrado experiencia, crediticia, ya sea adentro de la organización u otras financieras, que puedan utilizar el recurso en un negocio rentable y evitar los que sean de mayor riesgo.

Conocer el grupo que se está integrando y saber si todos son capaces de sostener el crédito, aun cuando algún cliente pudiera fallar.

Si bien la edad del cliente no es determinante los clientes con más años de experiencia en su negocio, o con créditos tienden a ser más responsables.

**c) Diseñe estrategia de cobranza diferenciada por segmento**

* Para atender este punto, tendremos dos tipos de cobranza, una preventiva y una correctiva este sería el plan de cobranza:
  + La cobranza preventiva nace de la creación de grupos responsables, por lo que es importante realizar buenos procesos, al momento de originar el crédito, sabiendo que los créditos cuando van a la mitad de vida tienden a ser más pesados para los clientes, se reforzarán las visitas en estas semanas para asegurar los pagos de los clientes.
  + La cobranza correctiva debería ser el último recurso, al cual recurramos, ya que quiere decir que nuestra cobranza preventiva no fue efectiva, en estos casos se deberán tener visitas de los asesores, en caso de qué la mora siga incrementando, deberá acudir el líder o gerente y en los escenarios de más de 90 días, podría entrar algún tipo de cobranza externa que realice la gestión.

**d) Estime el impacto financiero de su propuesta**

* La cobranza preventiva no cuenta con un gasto adicional, ya que sólo estamos actuando de manera temprana para evitar algunas situaciones con los pagos, en este punto hablamos de reforzar más los procesos operativos y asegurar que se lleven a cabo.
* Para la cobranza correctiva, si pudiésemos tener un gasto en caso de contratar o recurrir de algún equipo de cobranza externo al equipo comercial, ya que, si bien debería ser responsabilidad del equipo comercial, ellos tampoco deben descuidar la colocación por cobranzas con muchos días de atraso, ya que terminará impactando en la salud de la cartera.

**e) Defina métricas de éxito y monitoreo**

* El éxito de estas estrategias se podrá medir de dos maneras, la primera se deberá reflejada en la contención del aumento de la Mora en los segmentos mencionados, fortaleciendo nuestros procesos originación el riesgo debería ser menor, aunado a nuestras estrategias de cobranza preventiva (semanas, intermedias de crédito)
* La segunda métrica de éxito será la disminución de la Mora al recuperar aquellas cuentas que ya se encuentran en atraso, ya sea por la gestión, el asesor, líder, gerente o algún gestor de cobranza externo, lo cual ayuda a liberar las reservas al momento de realizar la cobranza