



Recupere y administre la cartera morosa de su compañía

Collections

Frente al aumento de las cancelaciones de los compromisos de pago de los clientes, su empresa debe tener la capacidad de actuar rápidamente. Se torna imperativo el control y seguimiento de la gestión de cobranza, tanto a través del personal de su empresa como por las agencias de cobranzas y / o los estudios jurídicos a cargo de las moras avanzadas o en gestión judicial. Según cuál sea la cartera morosa que se trate, los usuarios de TELESOFT Collections logran altos índices de productividad en mora temprana, llegando a recuperar entre el 90 y 98% de la cartera. En cuanto al porcentaje restante, se logra entre un 10 y un 15% de recupero antes de entrar en una instancia judicial.

TELESOFT Collections pone a disposición de las gerencias la información on line respecto de la situación de la cartera morosa y de la gestión realizada por la totalidad de los agentes involucrados en las acciones de recupero. De esta manera podrá instrumentar en forma inmediata modificaciones en la duración o en los procedimientos determinados para cada una de las estrategias, definidas en función de circuitos establecidos frente al perfil de cada deudor.

A través de TELESOFT Collections, para cobranza de mora temprana, es posible sistematizar la tarea de recupero de la cartera morosa, ya que permite efectuar acciones preestablecidas en función de las características de la deuda y los tramos de mora.

TELESOFT COLLECTIONS LE PERMITE:

Segmentar la cartera: El sistema permite clasificar a la cartera morosa en función de distintos atributos, como por ejemplo: antigüedad de la deuda, sucursal, status del cliente, tipo de producto, monto de la deuda, residencia, etc. TELESOFT Collections permite asignar varios segmentos a un agente o grupo de agentes. El responsable del sector asigna los diferentes segmentos de acuerdo a los perfiles de usuario ya definidos. TELESOFT Collections le posibilita activar, desactivar o reclasificar segmentos de morosos en función de las necesidades, de la carga de trabajo y / o de la productividad alcanzada.

Establecer circuitos de recupero: TELESOFT Collections posibilita a los ejecutivos autorizados establecer diferentes estrategias de recupero de acuerdo a las características de los deudores o de la estimación del riesgo de la cartera. A cada moroso que ingresa se le asigna un circuito en el que están definidas las acciones a realizar para lograr el recupero de la deuda, de acuerdo al tipo de moroso que se trate. Cada circuito es definido por una serie de gestiones sucesivas bajo un esquema Workflow, que refleja las acciones secuenciales predefinidas de acuerdo a las condiciones de la mora. Estas acciones podrán ser generadas en forma automática por el sistema (envío de correspondencia, faxes o e-mails) o requerirán de la intervención de determinados usuarios: operadores telefónicos, cobradores, personal de back office, abogados, etc.

La consolidación del deudor: TELESOFT Collections posibilita la consolidación de la deuda del cliente y optimiza la gestión de recupero bajo el esquema multiempresa / multiproducto. El usuario, al momento de efectuarse el contacto con el cliente, dispone de una interfaz simple y amigable que le proporciona el detalle de la deuda; los datos personales, laborales, patrimoniales y financieros del cliente; los productos que posee; información sobre todos los contactos establecidos, las gestiones realizadas y los resultados obtenidos a través de las sucesivas gestiones.

El agente tiene acceso a la historia de los contactos realizados con el moroso y cuenta rápidamente con un panorama de todo el desarrollo del seguimiento, desde el registro inicial hasta el momento actual.

Con TELESOFT Collections es posible importar archivos que activan o desactivan a los morosos de acuerdo al estado de la cuenta. La incorporación de los datos también se puede realizar en forma manual.

Refinanciación y cancelación de deudas: El sistema permite al operador refinanciar la deuda del moroso en función del capital adeudado, el interés a aplicar y la cantidad de cuotas convenidas. A través de alarmas, TELESOFT Collections permite emitir y enviar recordatorios de vencimientos por medio de carta, e-mail, fax o nuevos llamados telefónicos. TELESOFT e-CRM agenda las fechas de los compromisos de pago para generar acciones preventivas. También se registran las promesas de pago realizadas por el moroso y los vencimientos de la mora y se administra una agenda de visitas de cobradores.

TELESOFT Collections integra dos módulos que potencian su funcionamiento: TELESOFT Law y TELESOFT Manager.

CON TELESOFT LAW:

Para casos de mora tardía / judicial, TELESOFT Collections se integra con el módulo TELESOFT Law. En el caso de deudas que pasan a gestión de estudios jurídicos, los abogados pueden acceder a través de un browser para realizar el seguimiento y la actualización de los pagos, las demandas judiciales y realizar refinanciaciones. De esta forma los estudios jurídicos rabajan en línea con la compañía a través de internet.

Gestión de cobranzas a través de la web:

TELESOFT Law tiene la capacidad de integrarse con su web site corporativo. TELESOFT e-CRM brinda una extranet que contempla toda la operatoria que puede ser efectuada a través de agentes externos como agencias de cobranzas y estudios jurídicos. Además, los abogados tienen la posibilidad de procesar información en el sistema o bien exportar a herramientas Office, facilitando la gestión. Contempla la asignación y reasignación de carteras a los agentes externos en función del cumplimiento de determinados índices de desempeño, determinadas condiciones geográficas y la cartera correspondiente.

CON TELESOFT MANAGER:

Informes: TELESOFT Manager proporciona información referida a los distintos segmentos de morosos, los rellamados pendientes, montos reclamados y recuperados y el porcentaje de recupero por agente o grupo de agentes. También proporciona informes estadísticos para medir la productividad de los agentes de cobranzas, los contactos realizados y su duración promedio. Los informes, detallados o totalizados y definidos para un determinado perfil de usuario, pueden ser emitidos por impresora, ser visualizados en pantalla o exportarse a otros formatos o planillas.

Seguridad: TELESOFT Manager permite agrupar a los agentes por perfiles para habilitarlos en la funcionalidad e información requerida para las tareas asignadas.

Optimice su estrategia CRM con TELESOFT Sales, Customer Care, Market Research, Back Office, Manager, Workflow Designer, Segmentation, Form Designer y Report Designer.

www.telesoft-crm.com

CONTÁCTESE CON NOSOTROS:

Si desea más información visite www.telesoft-crm.com o comuníquese con uno de nuestros partners autorizados o llame a nuestras oficinas en:

Argentina: +54 (11) 5246 3100, Cerrito 1186 10º piso, Buenos Aires.

México: +52 (55) 1168-9954, Mariano Escobedo 510, piso 12 y PH, Anzures - D.F. - México

Perú: +51 (1) 708 5487, Jorge Basadre 255 Oficina 601. San Isidro. Lima