Banco indio del Big Four

Herramienta de suscripción y decisión para SME

Resumen

Construimos una herramienta automática de calificación de SME y empresas, que reduce el riesgo mediante una segunda revisión.

- Portafolio de volumen extremadamente bajo y con historial corto
- Las fuentes de datos externas explicaron efectos que antes no tenían explicación
- Un análisis profundo de los datos orientó cambios en las solicitudes para recopilar factores más relevantes

Contexto

La suscripción de las SME de mayor nivel de un banco indio del grupo Big 4 se basaba por completo en suscriptores expertos, que tomaban decisiones en gran medida subjetivas. Esta tarea depende en gran medida de expertos costosos, consume mucho tiempo y rechaza numerosas cuentas por exceso de cautela.

Se solicitó a Verde construir una herramienta automatizada que proporcionara una segunda revisión, con una medida objetiva y una calificación independiente.

Desafío

- Portafolio de crédito a SME altamente personalizado, en el que cada préstamo tiene condiciones y estructura especiales
- Volumen muy limitado dentro del portafolio y pocas cuentas comparables
- El plazo relativamente corto abarcó pocos ciclos económicos
- La solicitud de crédito no capturaba muchos factores importantes sobre la propiedad y la estructura de la SME, así como sobre su sector y sus operaciones
- Muchos factores importantes rara vez se reportan, o se reportan de manera confiable

Solución

Un análisis altamente detallado de la consistencia de los datos internos permitió definir una métrica de confianza para cada elemento de la solicitud. El análisis de componentes principales y la intercorrelación permitieron construir árboles de expansión mínima, extrayendo los datos más importantes y resaltando las áreas de debilidad. Se aislaron, extrajeron e incorporaron los datos transaccionales, y se modificó la solicitud para recopilar una mayor cantidad de ellos.

Adicionalmente, se incorporaron datos externos para ayudar a explicar las tendencias económicas. Se extrajeron indicadores de gran utilidad, lo que permitió al banco tomar acciones con base en un conjunto de indicadores económicos adelantados y predecir de manera efectiva la tasa de crecimiento de sus clientes hasta con 3 años de anticipación.

Cierre

- Alta tasa de aceptación: menos de 2% de rechazos erróneos en el conjunto de prueba del banco
- Reducción de las pérdidas crediticias de hasta 96%
- Aumento de 50% en las utilidades del portafolio, casi triplicando el ROA

© Verde International, LLC.
Todos los derechos reservados.