

Smart Collection

El método Requiró para **aumentar**
tu **recuperación de activos.**



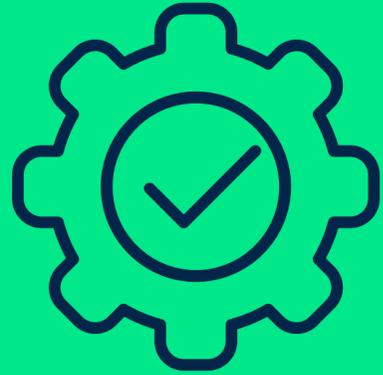
Requiró



La diferencia está en la **calidad**



Un equipo especializado y motivado, potenciado con lo último en tecnología de gestión, entrega mayores tasas de recuperación, de mejor calidad y en menos tiempo. **El 70% de efectividad en pagos comprometidos** que alcanzamos en 2020 es una clara confirmación: **la calidad genera mejores resultados.**



Smart Collection:

**estrategia,
eficiencia y
resultados**

Smart Collection es el método Requirido de gestión basado en la **Negociación conciliadora**. Solo encontrando un punto de conexión con el deudor vamos a **poder formar un equipo**.

¿Por qué un Equipo?

Estamos convencidos de que el deudor necesita un partenaire para enfocarse y encontrar soluciones; las que terminamos ideando en conjunto.

Lo acompañamos en cada paso mediante acciones asertivas y ajustadas a nuestro propósito de una solución definitiva.

El método Smart Collection



1.

Seguimiento personalizado

Cada deudor recibe un **trato personalizado**, esto viene dado no solamente por el vínculo con un único gestor como referente y representante de Requirio, sino también relativo al manejo de datos y detalles que hacen a su perfil.

Conocemos la situación crediticia del deudor en cuanto a los registros previos, **pero también conocemos de puertas adentro su situación socio-económica actual**, su contexto familiar, su perfil de empleabilidad, su capacidad crediticia y patrimonial. Datos confidenciales que son aportados por el propio titular que confía en nosotros.

2.

Gestión de Carteras individuales por cobrador

Cada deudor está asignado a un gestor que será el único representante de Requirio a los efectos de lograr el objetivo de cobro. Esto acelera los tiempos ya que **evita los contratiempos** de comenzar a forjar desde cero cada llamada, y **genera también en el gestor el desafío de apropiarse de cada causa**. Convirtiéndose en un reto y éxito personal.

3.

Marcada estrategia en cancelaciones y pagos de alto valor

¿Qué sucede cuando el deudor reconoce que debe hacer frente a su obligación de pago y se convence de querer hacerlo? Siempre que queremos algo queremos lo más y eso se traduce al **pago íntegro de la deuda**, pero ¿No todos pueden abonar la deuda al contado? Nosotros pensamos que sí. **Trabajamos de forma gradual siguiendo un parámetro y sabemos perfectamente cuándo es posible y debemos insistir en que así se logre.** Conocer la capacidad patrimonial es lo que nos coloca en ese lugar. La cancelación es la “gran puerta”.

4.

Gestión pormenorizada de Convenios

El contado es la mejor solución, pero ¿Qué sucede cuando no se logra? Cuando el deudor opta por un Convenio hay muchos detalles a tener en cuenta: ¿Qué plazo le voy a otorgar?, ¿Qué nivel de cuota?, ¿Qué entrega voy a solicitar? Es vital el buen seguimiento. Nuestro equipo especializado sabe detectar cuándo ese convenio se va a transformar en otro de menor plazo, o cuándo se podrá pretender el pago anticipado del mismo con la consecuente cancelación.

5.

CRM propio con filtros de gestión adaptados a diferentes estrategias

Para desarrollar lo que venimos de ver necesitamos un software que nos acompañe a medida. **Una cartera individual para cada gestor**, seguimiento de casos, asentar datos de interés con los cuales trabajar cuando sea necesario, buen manejo de los Convenios.

Hemos desarrollado nuestro propio software, que seguimos adaptando a nuestras estrategias. **Nos permite seleccionar perfiles y hacer campañas específicas.**

6.

Gestión especializada de los casos acorde a las etapas de la mora

La etapa de la mora ineludiblemente marca un proceso. Debemos categorizar buscando puntos de conexión que nos permitan **trabajar de forma eficiente** generando mediciones que nos arrojen datos. Es por ello, que **nuestra gestión especializada** va más allá de la tradicional segmentación de atraso sino que tiene otro enfoque **basada en los crediticios y también en resultados de gestiones previas.**

7.

Programa de auditorías de calidad CO & PC

Tomamos la norma **CO&PC de call center** y la **aplicamos en el ámbito de Calidad.**

Monitoreando bajo esa modalidad, tanto en los atributos a evaluar como la frecuencia y planes de acción que se derivan del resultado obtenido.

La garantía de la norma es la **transparencia en el proceso** que internamente se hace muy enriquecedor y otorga las herramientas para una pronta mejoría frente a los desvíos que se presenten.

8.

Telefonía IP

Nos permite identificar cada acción que se realiza en nuestra central, al minuto y segundo exacto. Nos posibilita que el **100% de nuestras llamadas sean grabadas para garantía de nuestros clientes y para el desarrollo de nuestro Plan de Calidad.**

A su vez, nos enriquece con información y mediciones que potencian la eficiencia de nuestro trabajo, **aportando una inteligencia artificial que es empleada en los Planes y Estrategias.** Es además el asiento de nuestras Campañas de Automatismos.

**En Requiero
el know-how y
la tecnología
se potencian.**

Somos un equipo especializado que **potencia la experiencia y conocimiento en cobranzas, finanzas y asesorías legales** con el más avanzado software de gestión para asegurar soluciones de calidad a nuestros clientes.

Requiro en cifras



85

Gestores



2.800

**Llamadas
por hora**



40.000

**Automatismos
(IVR + SMS)**



52%

**Pagos nuevos
al contado***



70%

**Efectividad
acuerdos nuevos***

***Promedio mensual**

Great Place To Work en Uruguay

Requiro es la primera empresa uruguaya de recuperación de activos que obtiene certificación de Great Place to Work® en Uruguay.

Asimismo, estamos orgullosos de estar dentro de los **Mejores Lugares para Trabajar en Uruguay 2021**, según el ranking Great Place to Work® en Uruguay, posicionándonos dentro de las 15 mejores empresas en la categoría de hasta 150 empleados.

Los Mejores Lugares para Trabajar™

Great Place To Work®

URUGUAY 2021

TM

Great Place To Work®

Certificado

SET 2020-SET 2021

URUGUAY

TM



Si deseas más información, puedes
ponerte en contacto con nosotros.



Uruguay: (+598) 2915 3597



asesor.corporativo@requiro.com.uy