

# Embracon automatiza 80% dos processos de concessão de créditos com solução da TransUnion

<b>Empresa:</b>	Embracon
<b>Segmento:</b>	Serviços Financeiros
<b>Produto/Solução:</b>	Crivo®

## O DESAFIO

Em um segmento marcado por burocracia e riscos elevados, a Embracon, uma das maiores administradoras de consórcios do Brasil segundo ranking do Banco Central, buscava modificar a maneira de oferecer produtos de consórcio com uma jornada menos árdua e que trouxesse encantamento na etapa de contemplação. Afinal, esse é o momento mais esperado pelo cliente Embracon. Tudo isso sem abrir mão da segurança das informações e da assertividade das decisões.

Analisar perfis para a concessão de crédito pode tomar muito tempo das operações de uma administradora de consórcio ou, mesmo, provocar a interrupção na jornada do cliente, caso haja demora na confirmação da compra. O ideal é que o sistema analise, de maneira automática, o comportamento do consumidor em questão, permitindo a aprovação quando não há sinais de fraude ou de operações de risco. Dessa forma, protege tanto a empresa quanto o consumidor.

Desde 2007, a empresa passa por um reposicionamento tecnológico, com foco na inclusão de novas parcelas da população nas linhas de consórcio. Principalmente pessoas sem histórico de crédito. Por isso, o maior desafio era criar uma experiência única para seus clientes, geralmente não assistidos pelas instituições tradicionais.

## A SOLUÇÃO

Com a solução Crivo da TransUnion, a Embracon conseguiu inserir suas políticas de crédito na árvore de decisões. A solução, que faz parte das ofertas de decisão que a TransUnion fornece no Brasil, alia a flexibilidade na construção de regras e políticas de decisão específicas para cada cliente, a partir do acesso a mais de 600 fontes de dados. Com isso, o Crivo facilita a definição, o teste e o gerenciamento de políticas de crédito, risco, fraude e cobrança. Possibilita, ainda, que as empresas definam ações de marketing e gestão de limites de crédito através do uso massivo - e em tempo real - de informações internas (base de dados da própria empresa) e externas (fontes da TransUnion).

Dessa maneira, foi possível alcançar uma infinidade de fontes de dados, diminuindo os riscos envolvidos no processo e, so mesmo tempo, democratizamos o acesso aos bens e serviços.

## O RESULTADO

A partir do uso da solução Crivo, a Embracon conseguiu automatizar 80% dos seus processos de análises de concessão de crédito e o tempo de finalização foi reduzido para, aproximadamente, 18 segundos. Além da redução de tempo para análise de concessão de crédito e automatização desse serviço, a iniciativa também permitiu que equipes direcionassem esforços para atividades mais estratégicas, como prevenção de risco, novas oportunidades de negócios e aprimoramento do relacionamento com clientes no momento da contemplação.



**80% DOS PROCESSOS DE CONCESSÃO DE CRÉDITOS AUTOMATIZADOS**



**REDUÇÃO DO TEMPO DE FINALIZAÇÃO PARA 18 SEGUNDOS**



**MELHOR COMPREENSÃO DO COMPORTAMENTO DE CLIENTES E PROSPECTS**

“O resultado foi surpreendente. A análise para concessão de crédito, que antes era realizada de forma manual, foi automatizada em 80% e o tempo de finalização foi reduzido para, aproximadamente, 18 segundos. Além disso, passamos a compreender nossos possíveis clientes e os serviços que os atendam nas diferentes fases de suas vidas.”

**Guaraci Oliveira**, Diretor de Planejamento da Embracon.

Acesse [www.transunion.com.br/industry/instituicoes-financeiras](http://www.transunion.com.br/industry/instituicoes-financeiras) para saber mais sobre as soluções da TransUnion para Instituições Financeiras, para Fintechs.

## SOBRE A TRANSUNION:

A informação é poderosa. E a TransUnion reconhece sua importância, desenvolvendo e oferecendo ao mercado soluções de informação de maneira inovadora. Por trás de cada dado, consegue encontrar histórias únicas, além de tendências e ideias exclusivas. A TransUnion impacta o desenvolvimento de economias e ajuda a melhorar a qualidade de vida das pessoas, viabilizando o acesso a bens e serviços, por meio de soluções para a tomada de decisão no relacionamento das organizações com seus clientes e parceiros. A empresa possui um portfólio de soluções sólido. Fundada em 1968, opera internacionalmente há mais de 30 anos, chegando ao Brasil em 2011. Suas ofertas auxiliam na prospecção de novos clientes, tomada de decisão no processo de concessão de crédito, risco, cobrança, cross selling e prevenção à fraude, atendendo centenas de clientes nos segmentos de serviços financeiros, seguros, telecomunicações, varejo e cobrança. Presente em mais de 30 países, a TransUnion estimula a inovação e apoia comunidades com base em informações e dados alternativos. Nós chamamos isso de Informações para o Bem. Visite [www.transunion.com.br](http://www.transunion.com.br) para saber mais.

“Ajudamos a melhorar a qualidade de vida das pessoas”. Esse é o PROPÓSITO da TransUnion.