

Indicadores Positivos de Bureau

Combine informações sobre consumidores e faça análises de crédito mais precisas



O Cadastro Positivo chegou para escrever um novo capítulo da história do crédito no Brasil. E a Serasa Experian, líder em serviços de informação, usou a inteligência e a expertise global em dados do Positivo para largar na frente com soluções essenciais para as suas decisões.

Os **Indicadores Positivos e de Bureau** permitem que você conheça clientes por novos ângulos, de acordo com as características e as necessidades dos seus negócios. Combine agora as informações que você quiser e potencialize o seu poder de análise!

Combinar é enxergar além

Veja como a combinação de indicadores traz ganhos para as suas análises

A PARCELAS PAGAS EM ATRASO

B VALORES PAGOS EM ATRASO

C PARCELAS VENCIDAS

Combinou A + B

Conheça (em faixas) a quantidade de parcelas pagas em atraso e os valores envolvidos

Combinou C + B

Saiba se há parcelas em aberto e quais os valores pagos em atraso (em faixas)

Combinou C + A

Entenda qual o volume atual (em faixas) das parcelas que já venceram e das pagas com atraso

Combinou os 3

Visão completa sobre os compromissos vigentes, com faixas de atraso e valores envolvidos

Empréstimo e Financiamento

Gravidade da Inadimplência



Veja de quanto tempo um consumidor precisa para honrar seus compromissos financeiros com base nos prazos indicados e no valor das parcelas em aberto nos últimos 90 dias. Essa visão estima a gravidade dos riscos presentes em operações e permite que você gerencie melhor a sua carteira antes de conceder crédito.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-7)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Parcelas Pagas em Atraso



Quer gerenciar melhor as políticas de crédito da sua empresa? Identifique o comportamento de pagamento do consumidor em relação às parcelas de financiamentos ou empréstimos pagas com mais de 30 dias de atraso. O indicador ajuda a ampliar a sua visibilidade sobre os atrasos financeiros acima de um mês.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Renegociação
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-7)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Parcelas Vencidas Consecutivas



Se você precisa de uma visão mais completa sobre o comportamento do consumidor, saiba qual é a quantidade máxima de parcelas sequenciais que não foram pagas em empréstimos ou financiamentos. A informação é indicada para quem tem o desafio de avaliar clientes com histórico de atrasos recentes.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-5)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Tempo da Última Contratação



Quando o desafio é ter maior precisão na prospecção de clientes, a informação certa pode fazer a diferença. Saiba quanto tempo se passou desde a última contratação de empréstimo ou financiamento de um consumidor e identifique com facilidade se esse cliente é capaz de assumir um novo compromisso.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-7)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Tempo entre Aquisição e Inadimplência (12 meses)



Quer investir em abordagem preventiva e direcionar o público-alvo das suas ofertas? Conheça a interação do consumidor desde o momento em que o contrato foi fechado até a primeira parcela não paga, em um período de 12 meses. A visão revela tendências de inadimplência e permite que você proteja os negócios.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-5)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Valor das Parcelas Vencidas



Conheça o valor total de parcelas ainda não pagas nas operações financeiras (empréstimos, financiamentos e última fatura do cartão em aberto) de um consumidor. Os dados revelam o comportamento do cliente em relação aos compromissos e permitem que a sua empresa aumente o nível de complexidade nas decisões.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-7)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Valor Pagos em Atraso



Reforce a sua visão comportamental sobre um potencial cliente antes de fazer uma nova oferta de crédito: saiba qual é o valor total das parcelas de empréstimos e financiamentos que esse consumidor pagou com atraso superior a 30 dias. A visão aumenta a sua proteção contra os riscos de inadimplência.

Ele ajuda empresas na...

- Baixa visibilidade de valores em atraso
- Manutenção da carteira de clientes
- No ajuste de políticas de crédito

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-8)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Parcelas Vencidas



Veja qual é a quantidade total de parcelas de empréstimos, financiamentos e últimas faturas de cartão não pagas por um consumidor e proteja os seus negócios antes da concessão de crédito. Esse histórico de pagamentos do consumidor permite que a sua empresa aumente a complexidade das decisões.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-7)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Financiamento de Imóvel e Auto - Parcelas Vencidas



Quer um indicador confiável sobre o comportamento de um consumidor em relação aos seus bens pessoais? Conheça a quantidade total de parcelas de financiamento imobiliário ou automotivo que não foram pagas nos últimos 90 dias e faça ofertas mais precisas para um público-alvo com menor chance de inadimplência.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-3)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Indicador de Empréstimos e Financiamentos (Bureau + Positivo)



Classifique melhor o seu público-alvo para fazer ofertas mais precisas: com essas informações, você identifica a busca por crédito de um consumidor nos últimos 6 meses e descobre quanto tempo ele levou para efetivar a contratação das linhas de crédito pesquisadas durante esse período.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção
- Gestão da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-14)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Empréstimo e Financiamento

Tendência de Uso De Créditos e Financiamentos



Avalie o consumidor a partir do uso de cheque especial (e adiantamento a depositante – AD) nos últimos 30 dias diante da contratação de novos parcelamentos em empréstimos sem garantia. A visão compara o período atual com o comportamento pré-pandemia e permite que sua empresa tome decisões de crédito mais precisas.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-10)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Cartão de Crédito

Valor Total de Pagamento de Fatura



Com base na ponderação entre a quantidade de parcelas e os valores em aberto, identifique o valor total de faturas de cartão de crédito pagas (ou com atraso inferior a 30 dias) nos últimos 12 meses. Essa visão orienta a sua empresa às ofertas mais precisas e direcionadas a um 'perfil ideal', baseado na capacidade de honrar compromissos.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-7)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Indicador de Restrições e Consumo (Bureau + Positivo)



Quer conhecer e classificar melhor a sua base de clientes ou identificar quem tem ou já teve restrições pontuais? Conheça o histórico de apontamentos do consumidor (dívidas vencidas, negativas ou regularizadas) e faça um comparativo com seu consumo médio do cartão de crédito nos últimos 6 meses.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção/repescagem de clientes
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-24)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Indicador do Histórico (Bureau + Positivo)



Se você precisa melhorar a capacidade de segmentação da sua base para tomar decisões com maior acurácia, analise a interação entre as informações de dívidas vencidas negativas de um consumidor e os seus dados de consumo médio do cartão de crédito registrados nos últimos 6 meses.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção/repescagem de clientes
- Prospecção

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-23)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Indicador do Histórico de Atraso e Comportamento de Pagamento (Bureau + Positivo)



Para quem precisa construir históricos de inadimplência do consumidor e segmentar melhor as suas ofertas de produto, essa visão permite obter a taxa de dívidas vencidas negativas e o percentual das dívidas vencidas regularizadas no último ano, em relação ao comportamento de pagamento do cartão nos últimos 6 meses.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção/repescagem de clientes
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-16)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Cartão de Crédito

Pontualidade de Pagamento



Quer ofertar melhor os seus produtos? Conheça a pontualidade de um consumidor em relação ao pagamento integral de faturas de cartão de crédito (com base no Cadastro Positivo) e identifique comportamentos – inclusive em relação aos pagamentos de quem não é pontual (cálculo a partir de um mínimo de 6 meses de fatura).

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Manutenção da carteira de clientes
- Renegociação e ofertas

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote/Ascend: numeração (1-99)

Web: consulte seu Executivo de Vendas

Tendência de Uso



Se você precisa abordar o seu público-alvo de forma mais preventiva e direcionada, analise a tendência de uso de cartão de crédito de um consumidor (com base nos dados do Cadastro Positivo) e tenha total visibilidade sobre o seu comportamento de consumo no mercado com esse meio de pagamento (cálculo a partir de um mínimo de 3 meses de fatura).

Ele ajuda empresas na...

- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote/Ascend: numeração (1-99)

Web: consulte seu Executivo de Vendas

Renda e Comportamento Financeiro

Renda Estimada



Segmente e classifique melhor a sua base de clientes com informações sobre a estimativa de renda mensal dos consumidores consultados. Esse indicador combina dados cadastrais, comportamentais e do Cadastro Positivo para identificar a faixa de renda total de quem está prestes a tomar crédito.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: valor da renda estimada (em R\$)

Web/Ascend: valores em faixas (intervalo de R\$ 2 mil)

Capacidade de Pagamento



Quer correr menos riscos e fazer ofertas de crédito mais aderentes ao perfil de cada cliente? Saiba qual é a faixa de renda mensal do consumidor que ainda está disponível para a aquisição de novos compromissos financeiros. Essa visão evita a inadimplência por solicitações de crédito acima da capacidade do cliente.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção/repescagem de clientes
- Prospecção
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: capacidade de pagamento (em R\$)

Web/Ascend: valores em faixas (intervalo de R\$ 1 mil)

Comportamento de Uso de Cheque Especial + Ad



Consulte o uso de cheque especial de um consumidor nos últimos 30 dias e trace um paralelo comportamental entre o período atual e a faixa pré-pandemia. A análise revela o uso de AD (adiantamento a depositante, 'sim' ou 'não') e permite que você saiba se um cliente foi afetado pela pandemia antes de tomar decisões.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção/repescagem de clientes
- Prospecção
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: resposta com 3 números, sendo os 2 primeiros da faixa de cheque especial (01 a 11) e o 3º da flag AD (1 ou 0). Valores possíveis: de 010 a 111.)

Renda e Comportamento Financeiro

Comprometimento de Renda



Use as informações do Cadastro Positivo para identificar a faixa de renda mensal de um consumidor que já está comprometida com outras despesas financeiras. Essa visão permite que você se proteja da inadimplência, ajustando as ofertas de crédito dentro da capacidade ainda disponível de pagamento.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Precificação/segmentação de ofertas
- Manutenção da carteira de clientes

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: comprometimento em percentual

Web/Ascend: valores em faixas (intervalo de 20%)

Indicador de Decisão de Crédito (Bureau + Positivo)



Uma visão comportamental sobre o consumidor que considera o tempo da última consulta e o tempo da contratação de operações financeiras como empréstimos, financiamentos ou cartões de crédito. A solução indica qual é o momento certo para fazer uma nova oferta e potencializa a sua prospecção.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção e campanhas
- Manutenção da carteira

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-14)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Pontualidade de Pagamentos



Aumente o nível de complexidade das suas decisões a partir de uma análise mais completa do comportamento de pagamento dos consumidores. O indicador usa os dados do Cadastro Positivo para revelar a taxa de pontualidade de um cliente na hora de honrar seus compromissos.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção e renegociação
- Manutenção da carteira

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-14)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Dívidas

Indicador de Atraso



Conheça os índices recentes de atraso de um consumidor em suas operações financeiras (nos últimos 12 meses) e compare o cenário atual com o período pré-pandemia. Essa visão permite que você entenda se o cliente foi afetado pelas mudanças na economia e possibilita o ajuste de ofertas mais aderentes a cada perfil de consumo.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção e repescagem
- Manutenção da carteira

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-12)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Indicador de Restrições e Pagamentos (Bureau + Positivo)



Visão comportamental dos consumidores que ajuda a segmentar melhor o público com problemas pontuais. Ele relaciona informações de dívidas vencidas negativas com o nível de permanência da última dívida vencida regularizada e a pontualidade em empréstimos, financiamentos e cartão de crédito.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Prospecção e renegociação
- Manutenção da carteira

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-18)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Dívidas

Indicador do Histórico de Atraso e Faturas em Aberto (Bureau + Positivo)



Quer simplificar a sua gestão de carteira com base no histórico recente de atrasos dos consumidores? Conheça as taxas de dívidas vencidas negativas dos clientes e o percentual de regularização recente (nos últimos 6 meses). O indicador também revela o perfil atual de pagamentos desse consumidor.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção de clientes
- Renegociação
- Manutenção da carteira

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-16)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Ponderação de Dívidas e Pagamentos



Se a sua empresa precisa discriminar melhor a base de clientes, avalie índices de inadimplência e as probabilidades de pagamento dos consumidores aos compromissos financeiros. O indicador traça um paralelo entre os dois cenários e mostra se, apesar dos atrasos, eles têm capacidade de honrar novos pagamentos.

Ele ajuda empresas na...

- Criação/ajuste de políticas de crédito
- Aquisição/retenção/repescagem de clientes
- Precificação
- Manutenção da carteira

MEIOS DE CONSUMO

String/Lote: classificação por faixas (1-1000)

Web/Ascend: consulte seu Executivo de Vendas

Nós podemos ajudar a sua empresa a fazer os melhores negócios. Fale com um Executivo de Vendas ou visite serasaexperian.com.br/indicadores para explorar todo o poder dessas soluções.

