

Case ClearSale

Inovação em Crédito
Inovação em Produtos e Serviços



Desafio:

Uma fintech de grande porte tinha como objetivo aumentar a sua concessão de crédito, promover ofertas mais assertivas para **públicos majoritariamente não bancarizados** ou com poucos dados convencionais, e manter a taxa de inadimplência dentro dos parâmetros pré-estabelecidos.



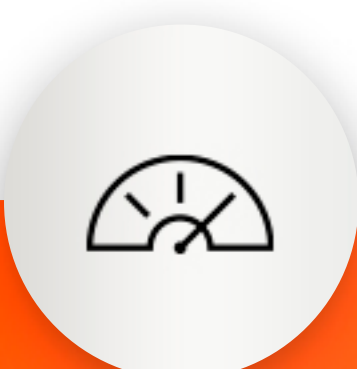
Solução:

Por meio de uma **metodologia Customer Centric** aliada ao poder de uma base de dados robusta, que consegue alcançar 97% dos CPFs, incluindo pessoas sem vínculos anteriores com instituições financeiras, conseguimos gerar uma análise mais inclusiva para esse cliente.

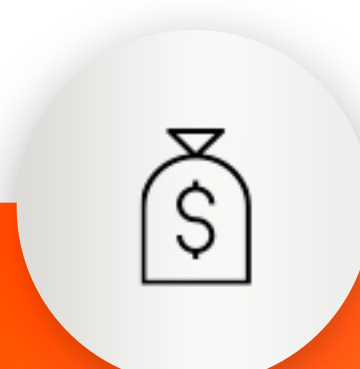
A ferramenta analisa o perfil do consumidor e **foca em sua jornada**. Otimizamos a operação de crédito e criamos oportunidades para o negócio a partir do alcance e suporte a um público que não tem acesso ao crédito, mas é bom pagador. A solução é um ecossistema inovador para análise de confiabilidade do crédito. As avaliações são feitas com base em diferentes indicadores.



Aumento de 17% na aprovação dos consumidores com limites adequados ao perfil



Aumento de 10% na ativação de produtos ofertados



MRR médio de **R\$1.2MM**



Um dos **menores índices de inadimplência** do mercado*



Ganho imensurável na **inclusão de pessoas não bancarizadas**

*Dado relacionado ao primeiro trimestre de 2022

Oferecer **crédito inclusivo** é uma das grandes missões da ClearSale. Por meio desse projeto foi possível auxiliar o parceiro a atuar e usufruir antecipadamente de uma melhora do cenário econômico. Tudo isso com informações que **suportam a previsão de tendências de melhoria da economia**.



ClearSale
intelligence to move_

