

Una nueva solución de cobranzas para Bancos rápidamente adquirida a través del Microsoft CommercialMarketplace.

Como consecuencia de la Pandemia los indicadores de deuda en el Banco Nacional de Costa Rica se elevaron y con ello disminuyó su capacidad para gestionarla de una forma efectiva.

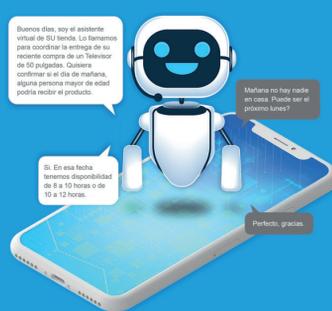
Para ello el Banco necesitaba mejorar la gestión de sus cobranzas para recuperar la mayor cantidad de deuda de los clientes al menor costo posible.

Entre las opciones evaluadas, encontraron que la solución de Agencia Virtual de Cobranzas de Inceptia les permitiría eficientar las cobranzas del banco complementando las múltiples estrategias que actualmente están utilizando, a un menor costo para los casos menos complejos y con mayor recuperación de deuda.

Porque requiere de múltiples estrategias para lograr sus objetivos de poder gestionar el mayor recupero posible al menor costo, siendo por eso la mejor solución para complementar y mejorar la estrategia que actualmente estaba utilizando el Banco.

¿De qué se trata la solución Agencia Virtual de Cobranzas?

Es un servicio SaaS que utiliza Azure, funcionando como asistentes de voz y de chat basados en Inteligencia Artificial que, a través de un agente virtual de cobranzas, permite la gestión a un menor costo y de una forma más elástica que se adapta a la demanda.



CTA



Características de la solución

- lenguaje natural
- diálogos flexibles
- conversaciones bi-direccionales
- derivación a humano
- manejo de campañas y scripts
- toma de decisiones

Resultados

Ahora, los gestores de las cobranzas generan más valor para los casos que requieran de un seguimiento específico. **Más del 60%** de los casos pueden ser fácilmente gestionados por el **agente virtual**.

AzureMarketplace como un canal para agilizar el proceso de adquisición



¿Por qué ayudó al cliente?

- El Banco tomó ventaja de su mismo ciclo de facturación que actualmente mantiene con Azure.
- Aprovecho su mismo contrato para adquirir la solución de Inceptia sin necesidad de crear un nuevo contrato o factura adicional.
- Agilizó todo su proceso de adquisición de una forma fácil y segura.

¿Cuáles son los beneficios de utilizar este canal de venta como socio de Microsoft?

- Agilidad en la conexión con el cliente. Inceptia evitó gastos administrativos y aun cuando no tenía presencia física en Costa Rica, logro resolver la necesidad del Banco ofreciendo su solución a través del Azure Marketplace.
- El Marketplace funcionó como un canal estratégico para poder extender la solución a la medida a través de una Oferta Privada negociada con el Banco de una forma más ágil y simplificada.



Conozca más de la oferta en [Agencia Virtual de Cobranzas](#)

Conozca más del Microsoft Commercial Marketplace

- 4 millones de usuarios activos al mes a nivel global
 - Presencia a 141 geografías
- Solo 3% de comisión plana por transacción
 - Acceso a Marketplace Rewards