



LINCE

LINEAS DE CRÉDITO ESPECIALES



## *Resumen Ejecutivo*

El sistema **LINCE**, es una plataforma de software que cubre el ciclo completo del negocio de crédito al consumo a nivel operativo y gerencial en el ámbito de los medios de pago electrónicos. El sistema ofrece herramientas para adquirir, mantener, cobrar y cancelar el crédito, manteniendo un sistema de gerenciamiento del crédito en cada una de estas etapas. Ha sido diseñado y desarrollado de forma modular, altamente parametrizable permitiendo la instalación personalizada para cada necesidad y la fácil integración con las diferentes plataformas a nivel corporativo.

Permite la diferenciación de los clientes a través de perfiles para el establecimiento de condiciones específicas del crédito tanto a nivel de persona natural como jurídica. Controla la gestión de los clientes a través de la consolidación del riesgo, dando la posibilidad de manejar un único nivel de endeudamiento, con la posibilidad de distribuir el límite de crédito a diferentes destinos o modalidades de crédito. Los créditos pueden ser rotativos, único desembolso y no rotativos con desembolsos de acuerdo a la necesidad del cliente.



Empresa de Soluciones Financieras S.A.S

### Requerimientos Legales

**LINCE** es una marca registrada de ESF – Empresa de Soluciones Financieras Sas. en Colombia.  
Todos los derechos son reservados.

# 1. Características Generales

## Integrabilidad.

Dado que la visión de toda organización es poder lograr que sus procesos de negocio estén integrados de punta a punta dentro de la organización, con otras organizaciones y con los clientes y que estos procesos puedan adaptarse con flexibilidad y rapidez a cualquier demanda de los clientes, oportunidad del mercado o amenaza externa, el sistema LINCE proporciona esta visión a través de la implementación de servicios. Cada servicio tiene interfaces que definen qué mensajes puede producir y consumir. La implementación de cada servicio facilita su reutilización y su integración, permitiendo crear nuevas funciones de negocio.

## Flexibilidad

Provee un alto grado de parametrización de forma que los crecimientos previstos en el mediano plazo pueden implantarse con un mínimo de traumatismos técnicos y operativos. Este factor facilita la modificación de las variables que controlan su funcionamiento y permite el diseño e implantación de nuevos productos de una manera ágil, dotando a la Entidad de agresividad mercantil, fundamental dada la dinámica exigida por la competencia.

Dentro de las características principales que le proporcionan esta flexibilidad están:

- Multi-Entidad
- Multi-Moneda
- Multi-Producto
- Multi-Canal
- Multi-Franquicia
- Líneas de Crédito con esquemas de financiamiento parametrizables
- Definición Dinámica de Conceptos de Saldo
- Perfiles de Tasa de Interés
- Perfiles de Plazo
- Perfiles de Cobros y Comisiones
- Pagos Dirigidos
- Control de Seguridad de Accesos
- Rastros de Auditoría
- Conexión con Sistemas de Monitoreo de Fraudes
- Conexión con Sistemas de Scoring
- Estructura de Afiliados Comerciales
- Esquemas de Liquidación Comercial
- Criptografía
- EMV

## 2. Cubrimiento a las Áreas de Negocio

### Gerencial

- Generación de información de tipo estadístico y gerencial con el objetivo de medir la rentabilidad del negocio.
- Generación de indicadores de gestión y operaciones.

## Captación y Ventas

- Definición y parametrización de campañas de colocación con establecimiento de metas e incentivos para los promotores o colocadores.
- Medición de las campañas de colocación tanto a nivel de cantidad y calidad de la cartera colocada.
- Permite medir la productividad individual y colectiva, relacionando la modalidad de incentivo vs. las metas que se definan, estableciendo el monto a liquidar según corresponda al cargo y criterios considerados.
- Planificación, registro y seguimiento de visitas a Comercios asociado al plan de incentivos.
- Seguimiento y Control de las solicitudes de crédito y afiliación de comercios.
- Generación de estadísticas de colocación, captación y comportamiento de la cartera.
- Negociaciones con comercios de las tasas de descuento, por servicio (tipo de transacción), marca, producto y volumen de facturación.
- Establecimiento paramétrico de tarifas y comisiones de acuerdo al perfil del cliente.

## Operaciones

- Restricciones de uso, límites de crédito independientes o compartidos por moneda, financiamientos especiales (revolvente, cuota fija, cuotas de capital fijo, plazos muertos y periodos de gracia), periodicidad de la facturación.
- Créditos rotativos, único desembolso y no rotativos con desembolsos de acuerdo a la necesidad del cliente. Pagos a través de las cuentas financieras tanto para el cliente de crédito como para el afiliado comercial.
- Aceptación de pagos dirigidos a líneas de crédito o transacciones específicas.
- Procesamiento integral de intercambio y compensación con las diferentes franquicias.
- Gestión y control del ciclo de recuperación asociado a las transacciones de controversias (solicitudes de nota, contracargos, representaciones, etc.)

## Cobranzas

- Refinanciamientos de deudas con establecimiento de tasas de Interés y plazos
- Acuerdos de Pago con exoneración de cargos no financiados
- Cobranza Pre Jurídica con control de abogados o casas de cobranza externa
- Castigo de Cartera

## Seguridad y Riesgo

- Gestión y Control de Fraudes, permitiendo su clasificación de acuerdo a la modalidad del fraude presentado.
- Rastros de Auditoría de las operaciones realizadas por cada uno de los usuarios.

### 3. Arquitectura del Sistema

La arquitectura del producto está diseñada bajo el esquema de tres capas (presentación, negocio y datos).



Ilustración 1 - Arquitectura del Sistema

La aplicación puede ser desplegada como una aplicación Web usando DHTML avanzado. Se usan las técnicas AJAX para alcanzar el rendimiento Web óptimo con funcionalidad semejante a la de un cliente Windows.

El sistema está compuesto por una serie de módulos que dan solución a cada uno de los requerimientos que se le presentan al usuario en la administración del crédito, permitiendo un manejo ágil y automatizado de la información del cliente y de sus cuentas.



Ilustración 2 - Arquitectura del Software

## 4. Configuración del Negocio

Provee las funciones relacionadas con la configuración del negocio, permitiendo definir reglas de comportamiento del sistema dependiendo del perfil del cliente. Así mismo, permite la fácil creación y configuración de productos.

Para efectos de definir reglas de negocio asociadas a los clientes, el sistema está segmentado por niveles, los cuales se muestran en la siguiente ilustración:



Ilustración - Niveles Parametrización Reglas de Negocio

### Configuración Productos

El sistema permite definir y configurar los diferentes productos que conformarán el portafolio que ofrecerá la entidad a sus clientes. Alrededor del producto adicional a su definición se pueden establecer reglas de otorgamientos, límites de crédito, tasas de interés, plazos, líneas de crédito, modalidades de crédito, esquemas de financiamiento, cargos periódicos, cargos por mora, etc.

### Estructuración Crédito

El sistema controla el riesgo del cliente a nivel consolidado, permitiendo otorgar un límite de crédito global e igualmente permitiendo su distribución a diferentes niveles de crédito dependiendo del portafolio que se quiera ofrecer al cliente.

## Negocio

### Negocio Adquirencia

Provee las funciones necesarias para la configuración y operación del negocio desde el punto de vista adquirente permitiendo establecer metas de captación de clientes comerciales, manejo de incentivos para los asesores, establecimiento de facultades para controlar la negociación que realizan los asesores con los afiliados comerciales en cuando a comisiones, días de diferido y afiliación en general.

### Negocio Emisor

Soporta la operación del negocio a través del manejo de incentivos y establecimiento de metas de colocación dependiendo de campañas orientadas a diferentes mercados. Los incentivos se pueden establecer dependiendo de la actividad que realicen los promotores: colocación, retención del cliente y medición de la cartera colocada. Genera estadísticas de colocación permitiendo medir la efectividad de las campañas tanto a nivel de cumplimiento de las metas como a nivel de la calidad de la cartera colocada.