



# Clasificador de Clientes

# Introducción

El crecimiento de los créditos a nivel nacional y la evolución de los distintos productos financieros han hecho que las instituciones financieras adopten medidas de control y de evaluación de clientes que les ayuden a mitigar el riesgo que conlleva toda operación crediticia.

Hoy en día son muy utilizadas las herramientas de Scoring, ya que facilita a los Analistas de Crédito la toma de decisiones en este tema, trayendo consigo una serie de beneficios al proceso de aprobación o rechazo del crédito ya que no se dependería de la discrecionalidad y subjetividad del personal.

El Clasificador de Clientes es un sistema de evaluación crediticia que permite valorar de forma automática el riesgo asociado a cada solicitud de crédito en función del historial del crédito. Este riesgo estará en función de ciertas características cualitativas y cuantitativas tanto del cliente como de la operación. Algunas de estas son los plazos del crédito, la solvencia del deudor y el tipo de crédito, entre otros. Este modelo constituye la primera fase de los modelos de Credit Scoring.

# Usos del Modelo de clasificación de clientes

**Fase 1:** Clasificación de clientes determinado a partir de su historial crediticio

**Fase 2:** Clasificación de cartera, abarcando con esto no solo a los clientes actuales sino también a los potenciales prospectos de crédito.

**Fase 3:** Predecir el Otorgamiento mediante el análisis estadístico de variables cualitativas y cuantitativas dentro de una base de datos, que permita pronosticar el índice de impago o default



## Aplicaciones del modelo



## Objetivo del modelo

El modelo de clasificación de clientes tiene la finalidad de convertirse en una herramienta de apoyo al proceso de Crédito, que permita a la institución gestionar el riesgo por colocación crediticia inherente a la cartera actual de crédito, mediante el estudio y calificación de los clientes actuales, su registro histórico de crédito y sus potenciales requerimientos de financiamiento.

## Variables del modelo y Clasificación de clientes

Los datos almacenados en el Sistema de Información servirán de base para determinar las variables claves del modelo de clasificación y además serán empleados como criterio de valoración y ponderación, hasta llegar a una nota o score del cliente.

Es importante aclarar que el mix de variables variará y dependerá del giro del negocio.



### Criterios Económicos

- A o riesgo normal.
- B o riesgo aceptable, superior al normal.
- C o riesgo apreciable.
- D o riesgo significativo.
- E o riesgo de incobrabilidad.

#### CEDULA

00010700  
0001091C  
0001145C  
0001321C  
0001323C  
0001380C  
0001453C  
0001464C  
0001580C  
0001680C

#### Análisis de Asociado

Cedula	Cliente	Edad	Categoría	Saldo
6279359589072	LOPEZ DURAN	50	E	Menor a 1 millón
929612518551	GARCIA ERI	38	A	De 1 a 2.5 millones
928900001951	LAURENCE LO	43	A	De 4 a 8 millones
928380000431	HERNANDEZ R	52	D	De 1 a 2.5 millones



### Variables Cualitativas

1. Oficina o sucursal
2. Arreglo de pago
3. Edad
4. Nivel Educativo
5. Estrato Social
6. Estado Civil
7. Género
8. Personas a Cargo
9. Tipo de Vivienda

### Variables Cuantitativas

1. Monto
2. Garantía
3. Plaza (puesto)
4. Ingreso Total
5. Antigüedad del Cliente
6. Capacidad de Pago
7. Plazo
8. Forma de Pago

Ingreso	Plazo	Forma de Pago	Cap. Pago	Punt Garantias	Resultado %	Evaluación
De 100 Mil a 300 Mil	> 18 a 24 meses	Depósito	De 100 Mil a 300 Mil	1,3	E	43 EE
De 100 Mil a 300 Mil	> 36 meses	Depósito	De 100 Mil a 300 Mil	1,3	D	58 AD
De 500 Mil a 1 Millon	> 36 meses	Deducción de planilla	De 500 Mil a 1 Millon	2,8	B	81 AB
De 300 Mil a 500 Mill	> 24 a 36 meses	Depósito	De 300 Mil a 500 Mill	3,5	D	55 DD

© Copyright 2015, BSolutions Group. Costa Rica.



## Contáctenos

**Teléfono:** (506) 2280-8005

**Fax:** (506) 2283-2942

**Email:** [writeus@b-solutionsgroup.com](mailto:writeus@b-solutionsgroup.com)

**Dirección:**

Oficentro BSolutions Group  
300m Sur y 150m Este de la POPS, #319.  
Curridabat, San José. Costa Rica.

