

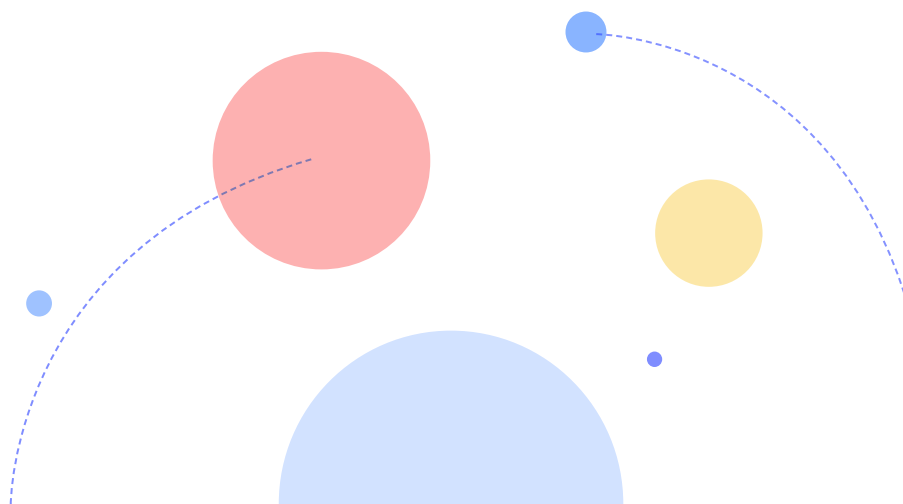
Caso de estudio





Caso de estudio | askRobin

Ayudando a los usuarios de askRobin a acceder a mejores créditos



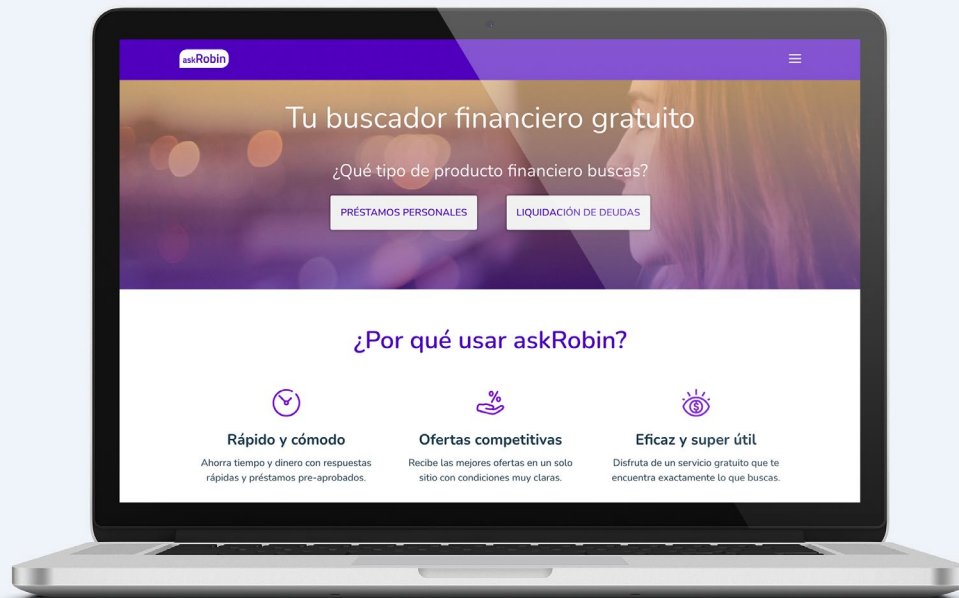
Sobre askRobin

Servicio: Marketplace de préstamos gratuito

Website: <http://askrobin.com/>

Region: Latinoamérica

Producto de Belvo utilizado: Banking



askRobin es un **marketplace de préstamos gratuito para la población desatendida** por el sistema financiero tradicional que funciona a través de una aplicación móvil llamada “Robin”. askRobin ha ayudado a más de 1,4 millones de personas a conseguir préstamos desde 2017, trayendo el poder al cliente. askRobin **usa aprendizaje automático para conocer mejor a su cliente** y le muestra las mejores ofertas de préstamos según su perfil. Además, su aplicación también brinda consejos para mejorar las solicitudes, ayudando a sus usuarios a ahorrar dinero con una mejor tasa de interés.

La plataforma surgió en 2017 al percatarse de que los sistemas para solicitar crédito en línea eran demasiado complejos e inequitativos, ya que existían altas tasas de rechazo, así como políticas “en letras chiquitas” que impedían que un mayor volumen de la población tuviera acceso a un crédito.

El servicio es 100% gratuito para los usuarios, además de que el proceso es demasiado sencillo: se selecciona el tipo de crédito que interesa, se responden una serie de preguntas al completar el registro a través de askRobin.com, y finalmente muestra las mejores opciones de crédito que tiene la persona.

Con esto, askRobin busca generar inclusión financiera en Latinoamérica, así como ayudar a las personas a mejorar o construir un perfil financiero y crediticio sano y que represente la realidad de su vida financiera.

Actualmente, tiene operaciones en México, Argentina, Colombia y Perú.

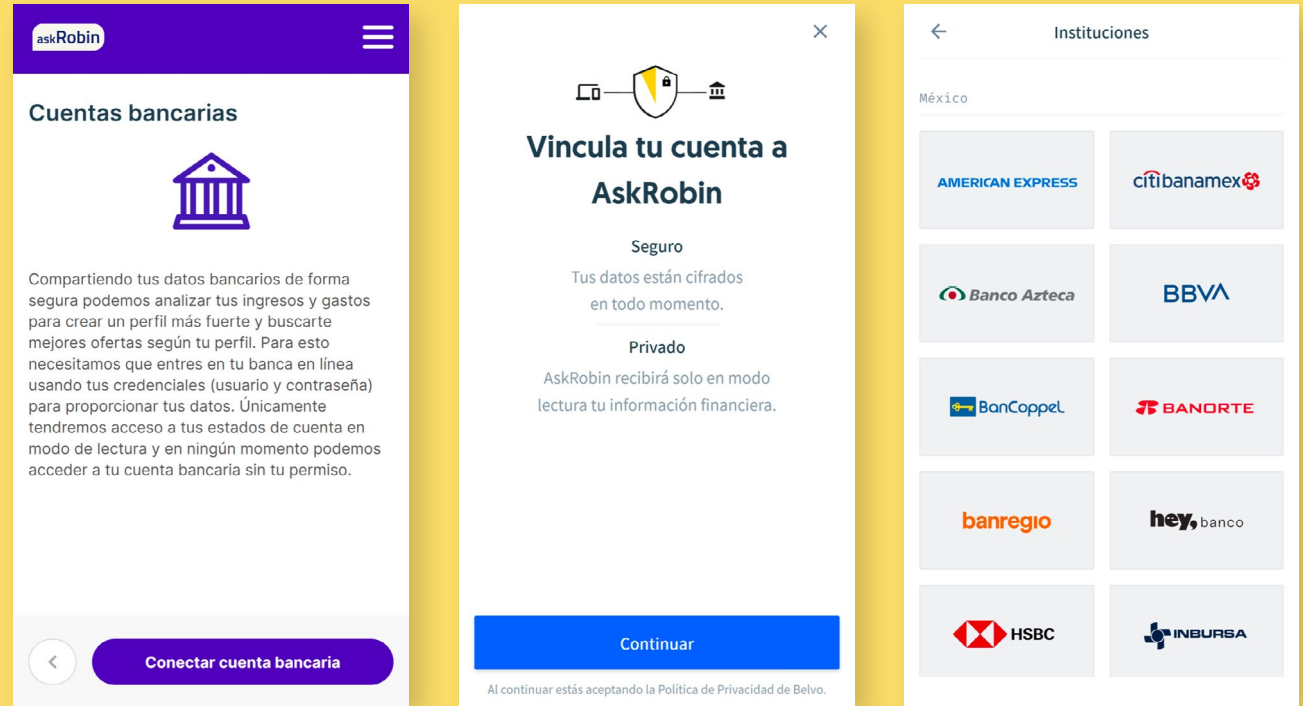
El reto

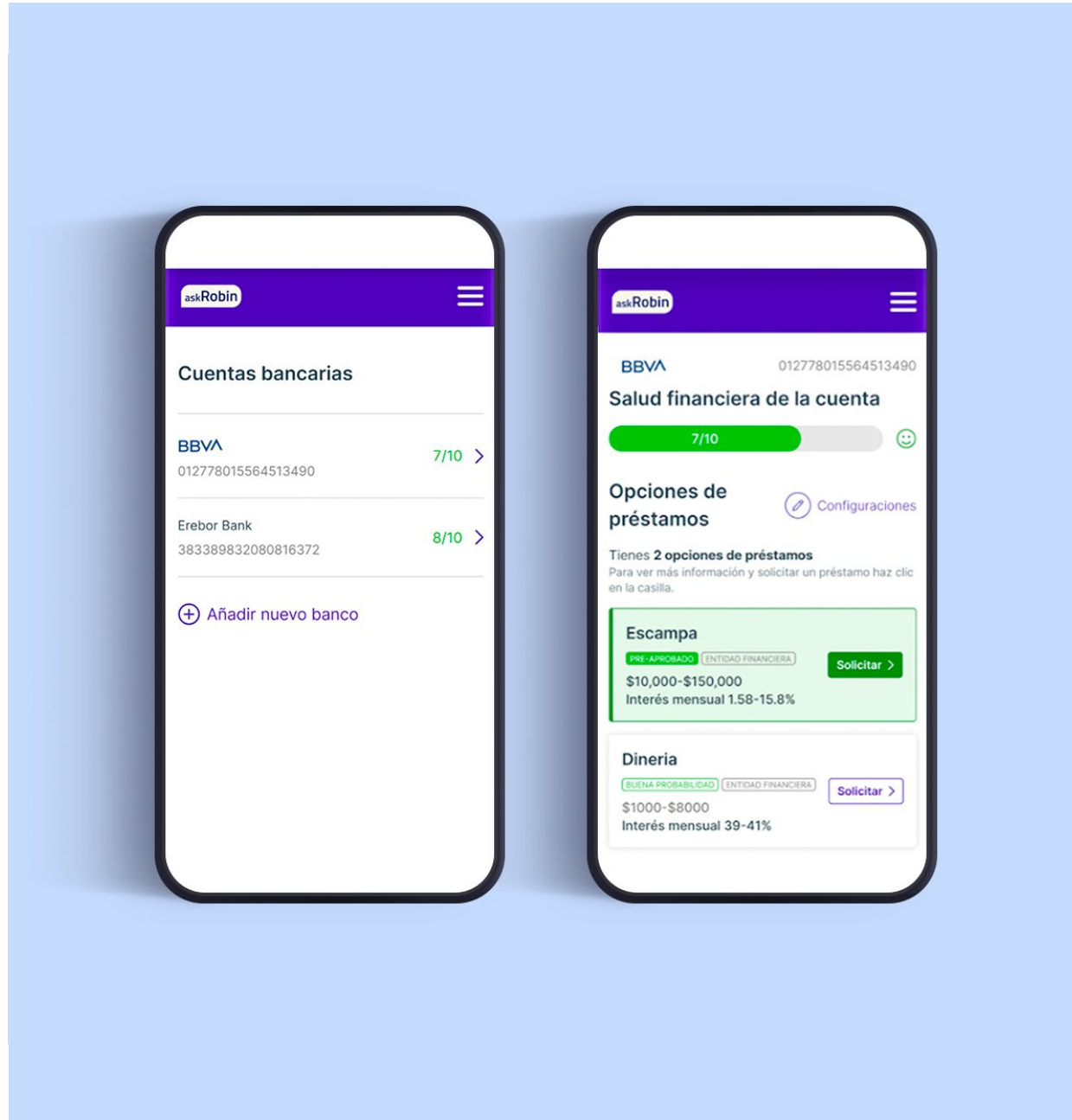
Con la firme convicción de brindar un mayor apoyo a los usuarios y poder cumplir con su misión de acercar productos crediticios a la población desatendida, askRobin **necesitaba una manera sofisticada, completa y rápida para adquirir la información financiera de sus usuarios**. Esto significa que no sólo se limitarían a consultar el scoring tradicional, sino que también necesitaban información sobre los ingresos reales, el gasto general, las transacciones, y demás elementos de la vida financiera de las personas. Esto con el objetivo de proporcionar una oferta crediticia que el usuario realmente pudiera adquirir y solventar.

El acceso a esta información sería la principal barrera para askRobin, debido a la **falta de confianza que existe sobre el acceso a la información financiera**, así como los procesos manuales e inseguros que tiene actualmente el sector de crédito en Latinoamérica.

Aunado a esto, era necesario construir un perfil completo del usuario ya que los socios comerciales de askRobin tienen sus propios scorings y perfiles, lo que hacía muy complicado que estas entidades brindaran mayor número de créditos.

También, un reto importante para askRobin es **educar a los consumidores** sobre cómo funcionan los scorings crediticios y qué utilidad tienen para su vida financiera, sobre todo en mercados donde la población se encuentra sub-bancarizada o con poco acceso a productos financieros.





La solución

Después de utilizar el producto de Banking desarrollado por Belvo, askRobin contó con una herramienta segura y completa que **brinda una conexión segura para el intercambio de datos financieros de los usuarios.**

Además de que ahora tiene este acceso a la información de manera segura, automatizada y enriquecida.

Con esta solución, askRobin cuenta con todos los elementos necesarios para tomar mejores decisiones y poder proveer mejores ofertas crediticias a sus consumidores. Con el análisis de datos, ahora pueden decirles a sus clientes cuáles son las mejores opciones y brindarles **visibilidad sobre su capacidad crediticia y su salud financiera.**

También, **mejoraron el proceso de KYC (Know Your Customer)** de sus usuarios, asegurándose de que en realidad la persona está solicitando el crédito y no un familiar o amigo, así como garantizar que los documentos y datos proporcionados por el cliente son reales y están actualizados.

Algo importante es que con esta información y con la capacidad de crear **perfiles financieros mucho más completos y enriquecidos de sus clientes**, askRobin tiene herramientas para persuadir a sus socios para que brinden mayores y mejores ofertas crediticias, ayudando a la inclusión financiera de la región.

“

Toda institución financiera debería de estar utilizando los servicios de Belvo y comenzar a intercambiar datos, es la mejor solución en México

Rain Sepp, CEO de askRobin

Los resultados

4X

Crecimiento de 4X en tasa de conversión

En conjunto con otras soluciones, askRobin logró mejorar la calidad de su producto con la solución de Banking de Belvo.

6X

Crecimiento de 6X de revenue por transacción

La solución de Banking de Belvo y otras herramientas ayudaron a askRobin a tener un crecimiento sólido durante la segunda mitad de 2020.

“

No se puede tener mejor servicio al cliente que el de Belvo. Legítimamente se preocupan por el éxito de sus socios, no sólo en las ganancias que obtienen

Rain Sepp, CEO de askRobin

Lo mejor del producto

El intercambio de información a la velocidad de la luz

El servicio de Belvo es muy rápido y permite tomar decisiones de mejor manera, en menor tiempo.



El servicio al cliente está muy centrado en el éxito de sus socios

Todo el equipo de Belvo ayuda desde el primer momento y se mantiene involucrado al 100% con el éxito de tu servicio o producto.



Lo resuelven todo rápido

El equipo de Belvo se compromete con el éxito de sus clientes y resuelve todas las necesidades de manera veloz y segura.

¿Tú también quieres brindar más y mejores créditos para tus clientes?

Esríbenos y te ayudaremos a lograrlo.

hello@belvo.com

