



Microsoft Dynamics CRM Caso de éxito: Central Credit Verasa ®



Optimización de la gestión de la información con tecnología Microsoft.

Visión General

País: España.

Sector:

Servicios Financieros Independientes

Perfil de cliente

Central Credit Verasa ® es una empresa de Servicios Financieros Independiente que desde el año 2002 se sitúa como pioneros del sector en Madrid y en Internet.

Situación

En un negocio de intermediación financiera como éste, era clave cuidar la relación con los clientes durante el ciclo de vida de la operación.

Solución

Microsoft Dynamics CRM 3.0 como herramienta de gestión de la operativa de negocio que mejora significativamente la relación con los clientes.

Beneficios

- Mayor productividad,
- Competitividad del servicio,
- Optimización de los costes,
- Facilidad de uso

"La solución se adapta perfectamente a los procesos de negocio haciendo posible una mayor productividad y eficacia en la gestión diaria de las operaciones, sin necesidad de crecer en exceso en recursos humanos"

D. Fernando De la Vera. Director General de Central Credit Verasa ®

Desde el año 2002 Central Credit Verasa ® se ha situado como pioneros del sector de Servicios Financieros Independientes en Madrid y en Internet. En este vertiginoso crecimiento ha jugado un papel importante la tecnología Microsoft que de la mano de Infoaván ha conseguido su objetivo principal, favorecer la gestión de los clientes dentro de su operativa de negocio. El incremento de la productividad junto con un servicio más competitivo y la reducción de los costes son algunos de los beneficios que ha ocasionado la adopción de la herramienta.



Situación

Central Credit Verasa ® es una empresa de Servicios Financieros Independientes que gracias a sus altos niveles de calidad y servicio se ha situado desde el año 2002 como líder del sector en Madrid. En la actualidad cuenta con un equipo de profesionales del sector financiero, asegurador e inmobiliario que asesoran de forma libre e independiente a sus clientes proporcionándoles el producto financiero que mejor se adapta a sus necesidades. Entre sus clientes se encuentran particulares, profesionales y empresas, tanto de ámbito nacional como extranjero.

La tecnología ha supuesto un peso importante en el éxito de esta empresa, puesto que ha favorecido un aspecto tan relevante para el negocio como mantener una esmerada relación con los clientes. “La herramienta nos ha permitido unificar toda la documentación e información, automatizar los procesos de gestión con las diferentes entidades, controlando en cada momento la situación del expediente y las interacciones que se producen con los clientes durante el ciclo de vida de la operación, además de poder analizar la información histórica para emprender acciones de marketing y fidelización” afirma Fernando De la Vera, Director General de Central Credit Verasa ®.

Desde el primer momento, Central Credit Verasa ® ha apostado por la tecnología Microsoft como soporte a su operativa diaria. En sus inicios, diferentes herramientas ofimáticas sirvieron para administrar la información generada por los distintos procesos. El eminente crecimiento de la compañía provocó la renovación del equipamiento informático y de las comunicaciones así como de la gestión de clientes para adecuarlo a nuevos retos y necesidades.

Solución

Los responsables de Central Credit Verasa ® depositaron su confianza en Infoaván para llevar a cabo su actualización tecnológica. “La compañía que acababa de experimentar un desarrollo inusitado, necesitaba una solución escalable con posibilidades de adaptación tanto por su facilidad de uso como por tiempos de implantación”, comenta Javier Cristóbal Gracia, Director General de Infoaván.

“Asimismo, la solución debía permitir la gestión de toda la información relacionada con los clientes: datos de contacto, información financiera vinculada a la operación, productos financieros, gestión documental del expediente, seguimiento comercial, fases del proceso, facturación, etc.”, continúa. “Por otra parte, la herramienta tenía que proporcionar robustez al sistema en lo referente a seguridad”, explica.

Teniendo en cuenta estos factores, Infoaván decidió implantar Microsoft Dynamics CRM 3.0 por ser esta herramienta la más adecuada para soportar los procesos de negocio de intermediación financiera. “Nuestra elección fue clara, confiábamos en un fabricante líder, Microsoft, que mantiene un firme compromiso con el I+D+i de sus soluciones de negocio para empresas con el objetivo de ayudarles a crecer tecnológicamente”, señala.

Beneficios

- **Mayor productividad.** “La solución tecnológica de gestión de clientes se adapta perfectamente a los procesos de negocio haciendo posible una mayor productividad y eficacia en la gestión diaria de las operaciones, sin necesidad de crecer en recursos humanos”, afirma Fernando De la Vera.

Para más información

Si desea obtener más información sobre los productos y servicios de Microsoft póngase en contacto con nuestro Servicio de Atención al Cliente en el 902-197-198. Para obtener acceso a la información a través de Internet, visite: www.microsoft.es

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de Infoaván, llame al 902 10 40 63 o visite www.infoavan.com

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de Central Credit Verasa © visite el sitio Web: www.canalfinanciacion.com

- **Competitividad del servicio.** “La optimización de los procesos operativos en la gestión y tramitación de las solicitudes de los clientes, ha acrecentado la calidad del servicio”, comenta. “También ha contribuido en la misma medida que la información de negocio se encuentre unificada y disponible desde cualquier ubicación en tiempo real”, subraya.
- **Optimización de los costes.** La reducción del tiempo empleado en la operativa diaria y la sustitución de documentos en papel por otros en formato electrónico o digital ha disminuido los costes. Gracias a esta deducción se han visto incrementados los beneficios lo que producirá a corto plazo un retorno de la inversión tecnológica realizada.
- **Facilidad de uso.** “La adaptación a la solución ha sido sencilla puesto que el acceso se realiza con herramientas ya conocidas como Microsoft Outlook o Internet Explorer”, sentencia.

Microsoft Dynamics

Microsoft Dynamics ofrece una amplia gama de aplicaciones y servicios empresariales integrados, diseñados para ayudar a las pequeñas, medianas y grandes empresas a estar mejor conectadas con clientes, empleados, socios y proveedores.

Para obtener más información sobre Microsoft Dynamics, visite: www.microsoft.es/dynamics

Software y servicios

Microsoft Dynamics CRM
Microsoft Small Business Server Premium
Microsoft Windows XP
Microsoft Office 2003

Partners

Infoaván