

PROPUESTA DE PILOTO

Piloto de cobranza temprana con IA para Financiera Confianza

PREPARADA PARA

Financiera Confianza

CONTACTO

César Delgado

VÁLIDA HASTA

31 de julio de 2026

LO QUE VEMOS

*“Buscaremos mejorar la capacidad
en los días de mayor impacto.”*

EL OBJETIVO

Cuantificar en soles el valor de cada décima de efectividad

El piloto mide, contra un grupo control, el recaudo incremental que produce la gestión IA multicanal en el tramo 1-15 — sin demandar tiempo adicional de los analistas de crédito. El resultado es un número verificable: cuántas décimas de efectividad se movieron sobre el 98.39% de referencia y cuántos soles representan. Sobre esa evidencia se toma la decisión de pasar a producción.

ALCANCE

LUGAR

Según preferencia de Financiera Confianza

GRUPO PILOTO

La cartera 1–15 del segmento elegido se parte en dos mitades gemelas: una la gestiona Recaudo AI, la otra sigue el proceso actual de la Financiera. Mismo perfil de cliente en ambos lados.

SEGMENTOS SUGERIDOS

Preventiva (1–7 DPD)

Temprana media (8–15 DPD)

El criterio: acotar por agencia controla las variables (misma zona, mismo perfil); el corte 50/50 hace creíble la comparación contra el benchmark

CANALES

Por dónde llegamos al cliente

-
- 01 IA humanizada: único canal para 5,000 clientes/día sin robocall
 - 02 WhatsApp: análisis de comprobante en chat
 - 03 SMS: confirmación de compromisos y recordatorio
-

CAPACIDADES

Qué hace la capa de IA en cada interacción

-
- 01 Prioriza contacto por probabilidad de pago y mejor canal
 - 02 Concentra gestión en ventanas validadas: días 5, 7, 13, 15
 - 03 Valida promesa y activa pago inmediato (Yape/Plin/agencia)
 - 04 Cada interacción grabada y tipificada para SBS
-

RESULTADO

Lo que cambia en tu operación

-
- 01 Analista libera tiempo: de temprana a originación
 - 02 Promesas confirmadas listas para pago inmediato
 - 03 Cartera contenida en temprana, menos migración a 31+ DPD
-

MODELO DE VALIDACIÓN

Cómo sabremos si funcionó (sin fe, con control)

Mitades gemelas de la misma cartera, misma agencia, mismas semanas. El benchmark a vencer es la efectividad de la propia financiera recalculada sobre el histórico que comparta el equipo. Sin grupo control no hay forma honesta de atribuir el resultado a la IA; con él, el número es indiscutible para ambas partes.

GRUPO
A

Cartera
piloto:
gestión
IA
multicanal
(voz
+
WhatsApp
+
SMS)

vs.

GRUPO
CONTROL

Cartera
control:
el
proceso
actual
de
la
Financiera,
tal
como
opera
hoy

—
analistas
y
su
gestión

*“El benchmark lo pone la
Caja. Nosotros solo tenemos que
romperlo.”*

KPIS · 1 DE 3

Eficiencia operacional

Cobertura en ventanas tempranas

Promesas de pago y % de cumplimiento

Contactabilidad por canal

KPIS · 2 DE 3

Inteligencia estratégica

Mejora de estrategia de recuperación

KPIS · 3 DE 3

Impacto financiero

Recaudo incremental vs grupo control (S/)

Efectividad del piloto vs benchmark

Saldo contenido antes del día 30

INTEGRACIÓN

Cómo Recaudo AI se adapta a la infraestructura de Financiera Confianza

-
- 01 Entrada: archivo plano diario de cartera 1–15
 - 02 Salida: gestión + dashboard con tipificación, promesa, pago
 - 03 Sin acceso a core en piloto
-

PUNTOS DE REFERENCIA DE PRECIOS

El dinero sobre la mesa, con la data de la Financiera

PRECIO DEL PILOTO

Piloto a éxito: sin costo si no rompemos tu benchmark

USD 3,000 – 4,000

El piloto no tiene costo fijo ni inversión inicial. Si al cierre superamos el benchmark de la propia financiera, medida contra grupo control en cohortes comparables), se paga un único fee de éxito de USD 3,000–4,000 — el monto exacto se fija en el kick-off. Si el KPI no se rompe, el piloto queda sin costo. Superado el piloto, la producción se estructura a éxito puro: un porcentaje únicamente del recaudo incremental sobre el benchmark, calibrado con la matriz de transición de la Financiera

METODOLOGÍA · FASE 1 DE 4

01

Descubrimiento y data

SEMANA 1

- Matriz de transición y 3 meses de histórico del tramo 1-15.
- Recalcular el benchmark exacto con el equipo de recuperaciones.
- Elegir agencia(s) y cortar las cohortes 50/50.

METODOLOGÍA · FASE 2 DE 4

02

Setup

SEMANA 2

- Guiones en español peruano, validados por la Caja.
- Rutas de pago: Yape, Plin y agencia.
- Carga de archivo plano y prueba en frío con muestra chica.

METODOLOGÍA · FASE 3 DE 4

03

Operación del piloto

SEMANAS 3-8

- Gestión IA en las ventanas 5/7/13/15 sobre la mitad piloto.
- Dashboard en vivo y revisión semanal de 30 minutos con Juan.
- Ajuste de guiones y cadencia con lo aprendido cada semana.

04

Lectura y decisión

SEMANA 8

- Cierre de KPIs contra el benchmark, con la data en la mesa.
- Si se rompió el KPI: fee de éxito y diseño del modelo de producción (% de lo incremental).
- Si no: piloto gratuito, y cada parte se lleva el aprendizaje.

PARA ARRANCAR

Conversemos

lucia@callbook.ai

RECAUDO AI · CALLBOOK · CALLBOOK.AI