Publicado en Madrid el 27/11/2015

#  [Atmira apuesta por la innovación en el modelo operativo del futuro para la gestión del recobro: definición de componentes](http://www.notasdeprensa.es)

## Atmira participó como patrocinador del 7º Congreso Nacional de Crédito CMS y contó con un enriquecedor panel donde participaron SAREB, Servihabitat, Altamira Asset Management y Solvia. Con más de 220 asistentes, compartió su visión sobre las mejoras en el modelo de gestión de la deuda con vistas a cubrir todas las necesidades actuales y futuras del modelo.

 Este tema da continuidad a la aportación de valor -vinculada al mundo de recobro- que atmira hizo el año pasado en este mismo foro, donde habló sobre la importancia de la calidad de la información de gestión con el objetivo de maximizar el retorno de las carteras. El debate giró en torno a la cesión de la gestión de las carteras y la venta de las mismas, situación que hace que aparezcan nuevos modelos de gestión distribuida de la recuperación de la deuda. Estos nuevos modelos deben asegurar la optimización de la rentabilidad para todos los actores implicados. Se trataron temas como: ¿Están integrados los procesos de negocio en la gestión distribuida?, ¿están dotados los diferentes actores de herramientas para la medición de indicadores de negocio que les garanticen el cumplimiento de los contratos de externalización?, ¿se están traspasando con calidad los datos de las carteras?. Para Juan Jesús Serrano, Director de Red Territorial y Gestión de Activos Financieros de Solvia, “el gran reto de este año ha sido la creación de la unidad y del equipo, hemos pasado de 5 a 50. La importancia de la especialización es vital y para nosotros ha sido fundamental la selección de todo el equipo de forma personalizada, uno a uno. La conexión del equipo es fundamental”. Carlos Sancha Herrera, Director Adjunto Área de Recuperaciones de Altamira Asset Management, añadió que “desde el principio contamos con equipos especializados para la gestión de cada cartera a fin de dar servicios a diferentes clientes. Es una especialización que nos obliga a trabajar como socios de los diferentes actores. Del mismo modo también gestionamos carteras a través de Sociedades Externas, que cuentan con la especialización en el tratamiento masivo de expedientes, actuando como Masterservicers y Servicers al mismo tiempo. La visión de Altamira es crecer con diferentes clientes y cubrir la totalidad del ámbito de gestión de la recuperación en todas sus fases. Tenemos contratos con un volumen de gestión muy grande y objetivos muy exigentes que cumplir y para ello utilizamos herramientas potentes para la gestión de la información”. Agustín Melchor, Director de Activos Financieros de Servihabitat, matizó que “el modelo ha cambiado, pero tendrá que evolucionar y crecer. Tenemos que dar servicio con la misma calidad a clientes grandes como pequeños. Visualizamos al servicer como alguien que te da el servicio completo y todo ello con una elevada especialización”. Para Ignacio Osona, Director Procesos de SAREB “este año estamos siendo un catalizador o un transformador del mundo del servicer especializado. Hemos buscado una estabilidad en la relación con nuestros cuatro nuevos socios por lo que los contratos se establecieron con un plazo de 5 ó 7 años. Es clave la eficiencia, pero sobre todo la agilidad. Hemos definido un modelo único q nos permita tener una visión global de la gestión”. atmira, comentó que “es necesaria una transformación interna de los gestores de deuda si quieren convertirse en gestores integrales cubriendo la totalidad del ciclo de recuperación. Se deben enfrentar a retos importantes como la migración de carteras, la definición y optimización de procesos, y la instalación de nuevas aplicaciones de gestión para asegurar el éxito del modelo y la eficiencia en cada una de las partes del circuito”. Respecto a cuál ha sido la mayor aportación que se ha hecho en el mercado, los diferentes panelistas resumieron lo siguiente: “ser un Masterservicers con visión integral del negocio (Recuperaciones -Inmobiliario)”, apuntó Carlos Sancha de Altamira, “aplicar un modelo de valoración de carteras para poder aplicar estrategias” señaló Juan Jesús Serrano, de Solvia. atmira comentó que han logrado “ayudar a los diferentes servicers en la transformación del modelo en la parte de optimización de procesos, no solamente desde el punto de vista tecnológico, sino también de negocio. Al modelo del futuro aplicarán un modelo de innovación donde sacarán nuevos productos, ilLocus, cuadros de mando o un scoring predictivo”. Agustín Melchor, de Servihabitat, apuntó que “aportaremos soluciones a través de diferentes servicios para cualquier parte del ciclo (advisory, gestión, etc). Nuestra visión es trabajar no con clientes sino con partners para así ganar en eficiencia”; e Ignacio Osona de Sareb, señaló “la importancia de la buena calidad de los datos y de la información. Todos los servicers se han tenido que esforzar en tener la información de calidad para poder cumplir con los SLAs”. Sobre atmira atmira es una consultora IT orientada a ofrecer servicios de valor añadido al sector financiero (bancos, aseguradoras y entidades financieras). Aportamos soluciones especializadas y altamente competitivas de “core-banking y core-insurance”, así como plataformas específicas en el entorno del riesgo crediticio, en el de recuperación de la deuda y en reaseguro y caución. Además, ofrecemos a las entidades un modelo de servicios “Lending Management Services”, diseñado a medida del mercado y del cliente, que abarca modelos de sourcing como: consultoría de negocio, servicios profesionales, deslocalización IT, outsourcing de aplicaciones y centros de excelencia o alto rendimiento. Ofrecemos a las organizaciones conocimiento tecnológico en el ámbito de la Inteligencia de Datos (Business Intelligence, Integración de Datos y Big Data) dotando a las entidades de una inteligencia en su negocio que favorece el diseño de estrategias y la toma de decisiones. Además, a través de nuestros servicios de consultoría tecnológica, aportamos soluciones a las entidades basadas en nuestra especialización en Arquitecturas de Integración (SOA and BPM, Movilidad and Cross Channel), mejorando el servicio al cliente, la incorporación de eficiencias en la estructura de costes de una entidad, la integración de los diferentes canales y el “time to market” en el lanzamiento de nuevos productos y servicios. Ayudamos a las entidades a afrontar con éxito los cambios normativos relacionados en el entorno de riesgos, solvencia, medios de pago y contabilidad, aportando conocimiento regulatorio del sector y experiencia a nivel funcional y tecnológica en estas áreas. atmira fue fundada en el año 2005. Posee oficinas en Madrid, Barcelona y Vilafranca del Penedés, y cuenta con 4 centros de excelencia (Banca, Seguros, Tecnología, Riesgos y Recuperaciones) repartidos a nivel nacional y una factoría de software. La cifra de negocio alcanzada en 2014 superado los 23 millones de euros lo que ha significado un crecimiento consolidado respecto al ejercicio anterior. El equipo directivo de atmira cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector, en el desarrollo de proyectos de consultoría, soluciones, servicios, integración e industrialización. Con 500 empleados, más de 50 clientes y una cobertura internacional, atmira se posiciona como proveedor de soluciones nicho especializadas en el sector financiero."

**Datos de contacto:**

Déborah Justel

Directora de Marketing, Comunicación y Alianzas

91 447 18 47

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/atmira-apuesta-por-la-innovacion-en-el-modelo](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Finanzas Eventos Innovación Tecnológica



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)