

CÓMO GANAR COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR DEL SERVICING

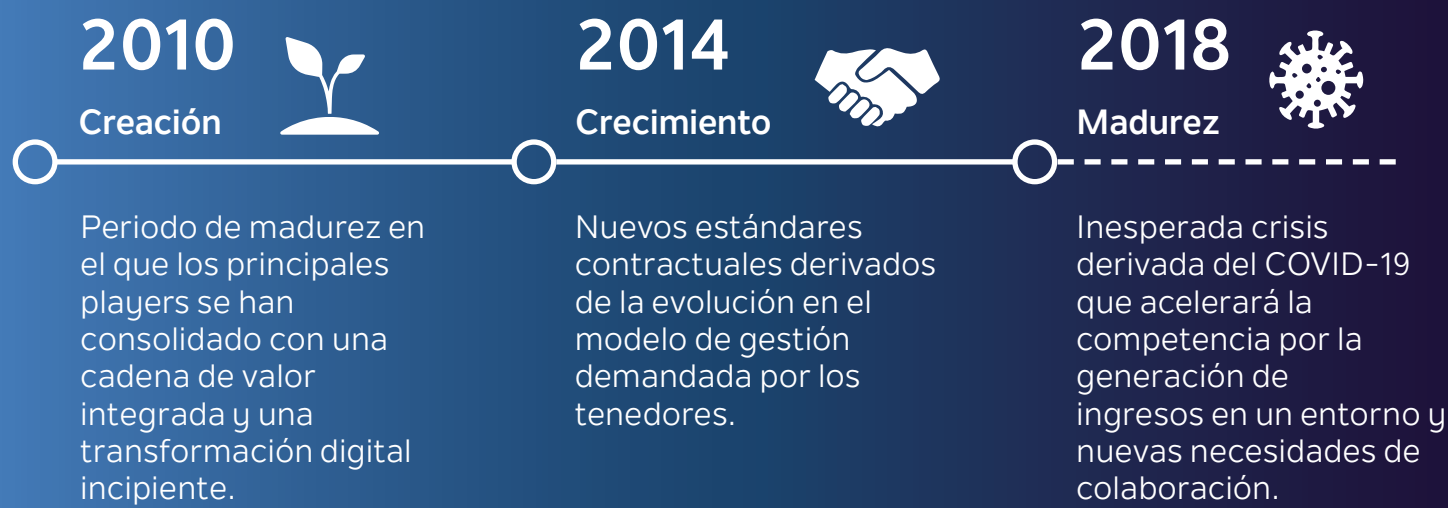
Adaptación del modelo contractual al nuevo entorno

Los grandes contratos de servicing que sentaron la base de la industria tal y como la conocemos hoy en día están entrando en un proceso de profunda revisión por la demanda de los clientes, que en un entorno cada vez más incierto y competitivo, se ven "atados" a contratos rubricados en un contexto muy diferente al actual, en un sector más maduro y con necesidades concretas.

Ante esta situación, el posicionamiento en el mercado de la **propuesta de valor de cada servicer marcará la diferencia** para la obtención de nuevos contratos e incluso para la renovación de los mismos. Por todo ello, la siguiente pregunta cobra absoluta importancia:

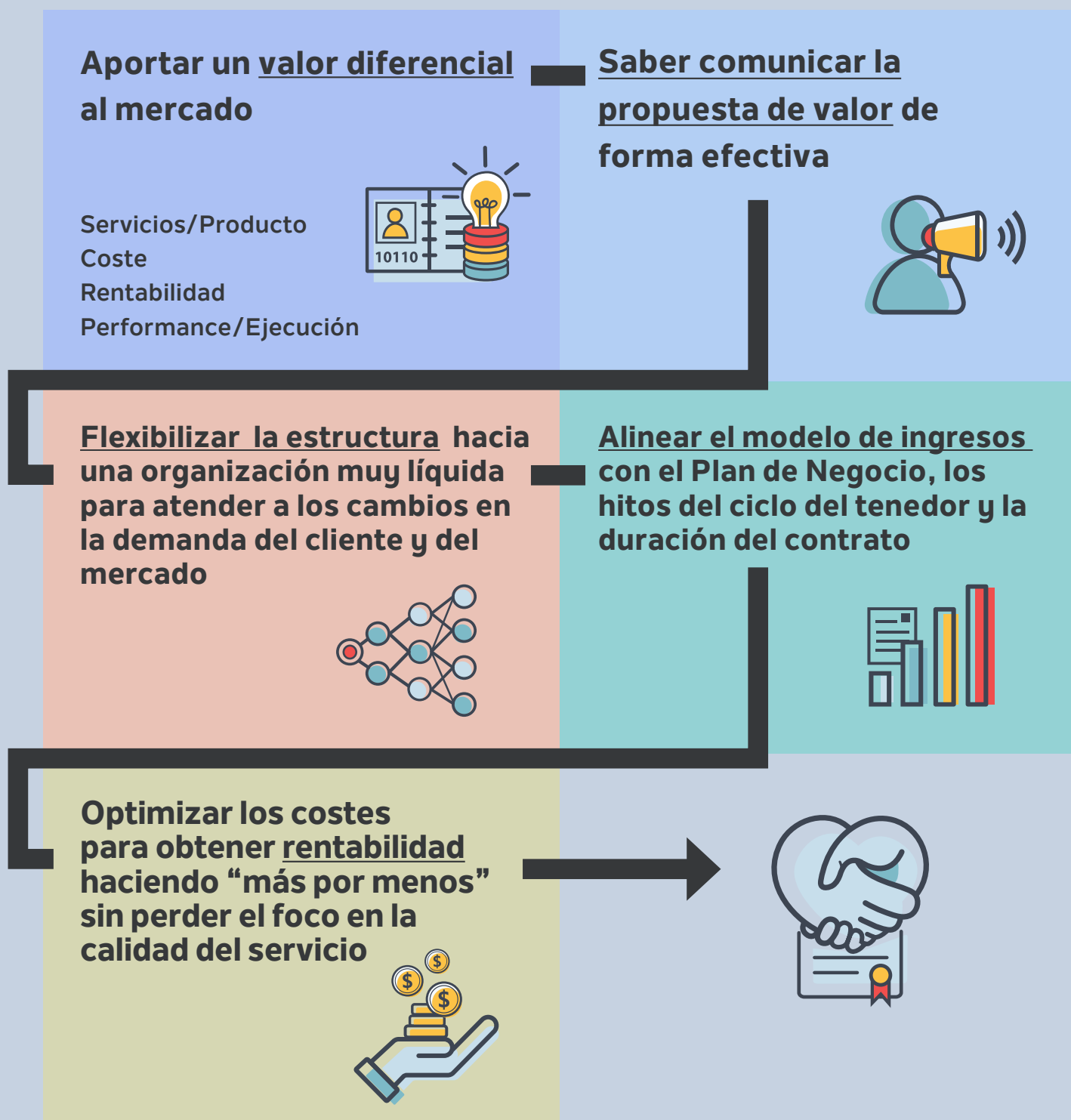
Actualmente ¿Soy competitivo en el mercado?

SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR



CLAVES PARA LA ADQUISICIÓN DE CONTRATOS

En el contexto actual, los factores determinantes para obtener nuevos contratos en el sector del servicing residen en:



5 PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR SI SOY COMPETITIVO EN ESTE MERCADO

