

## **Edeus previene más de 50 millones de euros en pérdidas potenciales asociadas a fraude a los seis meses de implementar la solución Hunter de Experian**

**Nottingham 23 de Octubre de 2007** –edeus, start up especializada en préstamos hipotecarios ha informado que, transcurridos seis meses desde la implantación de Hunter, la solución para la prevención del fraude de Experian, ha podido prevenir pérdidas potenciales asociadas a fraude por valor de más de 50 millones de euros.

edeus, consciente desde el principio que, tal y como les ocurre a todos los proveedores de productos hipotecarios, era potencialmente vulnerable a posibles actuaciones fraudulentas, consideró de vital importancia implantar medidas robustas de prevención para mitigar el riesgo.

La oferta de edeus contempla una reducción de los procesos manuales junto a un eficiente servicio online para sus brokers e intermediarios.

edeus tuvo en cuenta la solución Hunter de Experian líder del mercado, por su combinación de tecnología y flexibilidad. “Conocía los riesgos asociados al fraude, sin embargo no era experto en sistemas ¡aunque sí conocía una empresa que lo era!”, comenta Chris Preston, Responsable de Riesgo Crediticio de edeus. “Trabajamos juntos en la definición nuestros requerimientos de negocio, asegurando así que el sistema se adaptaba a nuestras necesidades específicas. Experian nos guió durante cada etapa del proceso de implementación. Una cosa es ofrecer un buen producto, pero para conseguir una optimización de los beneficios, resultan igualmente importantes el servicio y soporte profesionales y Experian nos ofreció todo, tal y como ponen de manifiesto los beneficios conseguidos hasta ahora: prevención de pérdidas asociadas a fraudes por valor de más de 50 millones de euros en tan sólo seis meses”.

Por su parte Elio Vitucci, Director General de Experian Decision Analytics, comenta: “Los nuevos proveedores de productos hipotecarios en Reino Unido reconocen convertirse en objetivo de los defraudadores, que “prueban sus sistemas” e intentan encontrar sus debilidades. Hunter es una solución de probada eficacia que se adapta a las necesidades de las start-ups del sector hipotecario”.

Además, el plazo de ejecución del proyecto fue un reto importante, puesto que edeus necesitaba contar con un sistema de prevención de fraude totalmente operativo en un plazo de tan sólo seis meses.

### **Sobre Experian**

Experian es un líder global que ofrece a organizaciones y consumidores servicios de información y análisis, para ayudarles a gestionar mejor los riesgos y recompensas de sus decisiones comerciales y financieras.

Mediante la combinación de herramientas de información únicas y un profundo conocimiento de individuos, mercados y economías, Experian colabora con organizaciones de todo el mundo para establecer y reforzar las

relaciones de éstas con sus clientes y dotar a sus negocios de una ventaja competitiva.

Experian proporciona asimismo a los consumidores información crítica que les permite tomar sus decisiones financieras y de compra con un mayor control y confianza.

Entre nuestros clientes hay compañías pertenecientes a distintos sectores como: servicios financieros, retail y venta por catálogo, telecomunicaciones, utilities, medios, seguros, automoción, ocio, e-commerce, industria, sector inmobiliario y sector público.

El Grupo Experian cotiza en la Bolsa de Londres (EXPN) y forma parte del FTSE-100. Con oficina central en Dublín (Irlanda), sus sedes operativas están en Costa Mesa, California y Nottingham (Reino Unido). Sus cerca de 15.500 empleados en 36 países de todo el mundo, dan servicio a clientes en más de 65 países. Sus ventas anuales alcanzan los 3.800 millones \$ (2.800 millones €).

**Para mayor información, visite la páginas web del Grupo Experian:**

[www.experiangroup.com](http://www.experiangroup.com)

[www.experian.es](http://www.experian.es)

**Experian es una marca registrada en la UE y otros países, y es propiedad de Experian Ltd. y/o de sus empresas asociadas.**

#### **Acerca de edeus**

Lanzado en 2006, la actividad de edeus se orienta hacia mercados especializados de productos hipotecarios y su estrategia de distribución es completamente B2B. Mantiene acuerdos con más de 10.000 brokers hipotecarios y el 100% de su actividad se gestiona on-line. Tras su primer mes de operaciones, edeus era ya el 7º proveedor de productos hipotecarios en el panel Home of Choice (HOC). HOC está en camino de convertirse en uno de las principales redes dedicadas a dar soporte a intermediarios hipotecarios. Para mayor información sobre la compañía, visite [www.edeus.eu](http://www.edeus.eu)