

A quien corresponda:

**Banco Pichincha** con su creciente y exitosa trayectoria en el sector financiero colombiano durante más de 45 años, como "Inversora Pichincha", opera como Banco desde junio de 2011.

A fin de seguir mejorando la eficiencia del banco, se inició el proyecto de mejora "EFICIENCIA COMERCIAL FASE 2" en conjunto con **London Consulting Group**. El proyecto se llevó a cabo de noviembre 2016 a mayo de 2017 con el objetivo de fortalecer la cultura, los procesos y los sistemas de gestión, con foco en las ciudades de Barranquilla, Bucaramanga, Cali y Medellín para replicar los modelos de Crédito de Vehículos, Créditos de Libranzas (Pública y Privada) y Red de oficinas, así como desarrollar e implementar los modelos de Crédito Educativo e Inverprimas para la ciudad de Bogotá.

Durante las 29 semanas de duración del proyecto se obtuvieron de manera conjunta los siguientes resultados:

**Crédito de Educativo:**

- Ⓢ **+100% de incremento promedio en desembolsos de crédito educativo.**
- Ⓢ **83% de incremento en proporción de créditos nuevos vs renovación.**
- Ⓢ **+60% mejora en proporción de créditos nuevos vs utilización.**
- Ⓢ **+100% mejora en la productividad promedio por ejecutivo (Fijos y temporales).**
- Ⓢ **+100% incremento en realización de visitas.**

**Crédito de Inverprimas:**

- Ⓢ **+100% incremento en gestión de negocios cargados a MAC de renovación.**
- Ⓢ **87% del tiempo del coordinador dedicado a tareas de supervisión y soporte a**
- Ⓢ **40% de reducción en el porcentaje de devoluciones de documentos.**
- Ⓢ **22% de incremento en productividad promedio por ejecutivo.**
- Ⓢ **14% de incremento en colocación contra el periodo base.**
- Ⓢ **18% de incremento en el número de operaciones realizadas mensualmente.**

**Crédito de Vehículos:**

- Ⓢ **+100% de disminución en devoluciones del producto.**
- Ⓢ **53% de mejora en el cumplimiento a plan de visitas de los asesores de Vehículos.**
- Ⓢ **72% de mejora en penetración de mercado de vehículos a nivel nacional.**

**Crédito de Libranzas:**

- Ⓢ **9% de Incremento en monto de desembolso Credioficial (CO).**
- Ⓢ **+100% incremento en obtención de clientes referidos en CO y CF.**
- Ⓢ **13% incremento en negocios radicados para estudio CO.**
- Ⓢ **46% incremento en desembolsos Crediflash (CF).**
- Ⓢ **+100% incremento en gestión de visitas a empresas en CO y CF.**

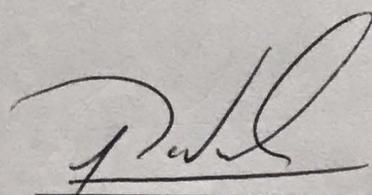
**Red de oficinas:**

- Ⓢ **69% de incremento en colocación de Tarjetas de crédito.**
- Ⓢ **45% incremento en la renovación de los créditos de CDT.**
- Ⓢ **23% de incremento en saldos de cuentas de ahorro.**
- Ⓢ **+100% mejora en productividad de llamadas en gestión comercial de oficinas.**

Además de estos objetivos mencionados, podemos resumir que nuestros objetivos cuantitativos se cumplieron a cabalidad. Estamos convencidos de que estos beneficios se seguirán potenciando con el seguimiento a las iniciativas implementadas en este proyecto y dando continuidad a nuevos procesos. **EFICIENCIA COMERCIAL FASE 2** terminó exitosamente en tiempo, cantidad y calidad, según lo planificado, superando las expectativas inicialmente planteadas.

Por lo anteriormente expuesto, nos es grato recomendar a **London Consulting Group** como una firma de consultoría profesional y comprometida, que contribuye a obtener resultados tangibles a través de una metodología efectiva



  
\_\_\_\_\_  
**Diego Rodriguez**  
VICEPRESIDENTE DE BANCA PERSONAS