

Paraguay, junio 2013

A quien corresponda,

Banco Regional, una institución financiera de capital Paraguayo inicia en el 2008 una alianza con uno de los mejores Bancos a nivel mundial grupo Rabobank de Holanda. Hoy el Banco Regional es un Banco Universal que cuenta con un alto prestigio en la Banca Corporativa orientada a potenciar e incentivar el crecimiento de sus clientes en el sector Agro, Ganadero e Industrial, prestando soporte y servicios financieros a sus Clientes; Para mayor información página web: <http://www.bancoregional.com.py>

Dando seguimiento de nuestros objetivos estratégicos realizamos una Fase II del Proyecto "Cambiar es Crecer" de Enero a Mayo del 2013, potenciando en conjunto las mejoras alcanzadas y el reforzamiento de los Modelos Comerciales para Bancas así como el Despliegue del Modelo de Plataforma de Servicio.

Esta continuidad fortaleció nuestro enfoque a resultados y la orientación al servicio, integrando en un solo modelo la productividad mejorando la calidad en atención dentro y fuera de las sucursales así como las áreas de soporte al negocio, lográndolos siguientes beneficios:

• **Bancas Comerciales:**

1. PROCESOS:

- Implementación de modelos de atención en sucursal y en campo, 100% de Sucursales, 100% de Ejecutivos Comerciales, 100% Gerentes de Banca y Regionales.

2. SISTEMAS DE TRABAJO:

- Incremento de 1.43 % en la productividad de la Banca Corporativa y Banca Personas 5.58% al cierre de Marzo 2013.

3. INDICADORES:

- Implementación Total del modelo de Gestión Comercial mediante indicadores y herramientas de Productividad Comercial, Tablero de Desembolsos, Tablero de Cruzamiento de Productos.

• **Operaciones y Riesgos:**

1. PROCESO:

- Se implementó el proceso de desembolsos centralizado reduciendo en 40% el tiempo para la aprobación en Administración de créditos.
- Se implementó el proceso de transferencias entre cuentas reduciendo en 32% del tiempo de espera del cliente.

2. PROCESO SUCURSAL:

- Se implementó Plataforma de Servicios a nivel Productivo en 6 Sucursales ratificando e éxito del Piloto en la Fase I; reduciendo el tiempo de espera para clientes de desembolso Banca Personas en un 57.2%.
- Se implementó dentro de la Plataforma "La Generación de Negocios" producción de Enero 2013 a Mayo 2013 un monto acumulado en USD\$ 5.871.918.

3. SISTEMAS DE TRABAJO

- Se implementó workflow de Riesgos para la administración de Límites, optimizando el in-put mediante el filtro de carpetas.
- Se implementó el tablero de Servicio de Riesgos donde se monitorea la carga de trabajo y tiempos de respuesta al área comercial.

- **Universidad Regional:** Como parte de la Fase II se implementó la **Universidad Regional Corporativa** que incluye el diseño de las Herramientas de:

- a) Detección de Necesidades de Capacitación por áreas
- b) Herramienta de Selección de Capacitadores
- c) Flujo y Plan de Estudios de la Universidad Regional

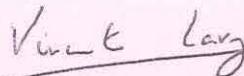
El proyecto ha concluido exitosamente a las 44 semanas con un ROI ejecutado de 5.89:1, y Proyectado a 12 meses posteriores al cierre de 11.2:1 sin considerar la proyección en Previsiones, es notorio el cambio cultural en nuestros empleados (Administrativos y Área Comercial), lo cual nos deja con bases sólidas para cumplir las metas del Banco Regional en mediano y largo plazo.

Por todo lo mencionado, recomiendo a **London Consulting Group** como una empresa profesional, seria y con alto nivel de compromiso. Así mismo es importante recalcar la satisfacción en la metodología de diseño e implementación hombro a hombro que utilizan, generando la integración de las funciones de todos los niveles de la organización y la capacidad de mantener los resultados obtenidos y proyectados.

Atentamente,



Orlando Villamayor
Gerente General Banco Regional



Vincent Lavry
COO, Banco Regional