

BANREGIO cuenta con 152 sucursales a lo largo de todo el país brindando servicios financieros tanto al segmento empresarial como al segmento individual. Como iniciativa clave para continuar el crecimiento acelerado del Banco, se desarrolló en conjunto con London Consulting Group el proyecto NUEVO MODELO DE SUCURSAL, enfocado en la productividad comercial del segmento Negocios y Personas, así como definir e implementar metodología para el despliegue de aquellas sucursales que se integran al Nuevo Modelo de Sucursal en BANREGIO. Algunos de los principales logros y resultados del proyecto son:

MODELO COMERCIAL

- Se diseñó e implementó el modelo comercial para el Nuevo Modelo de Sucursal en el segmento Personas y Negocios: Modelo de Definición de Objetivos, Modelo de Prospección, Modelo de Procesos Comerciales, Modelo de Gestión de Indicadores, Modelo de Supervisión Activa, Modelo de Retroalimentación y Modelo de Implementación y Continuidad.
 - Incremento en la captación de Cheques del 27%.
 - Incremento en la captación de Inversiones del 7%.
 - Incremento del 61% en colocación de Tarjetas de Crédito.
 - Incremento del 21% en colocación de Tarjetas de Crédito Empresariales.
 - Incremento del 53% en colocación de Créditos Hipotecarios.
 - Incremento del 8% en colocación de Terminales Punto de Venta.
 - Incremento del 13% en colocación de Primas de Seguros de Vida, Auto y Resto.

MODELO DESPLIEGUE DE SUCURSALES



- Se diseñó e implementó en 12 sucursales el modelo de despliegue de sucursales, considerando los siguientes modelos:
 - Modelo de Definición de Headcount: Se determinó número ideal de asesores en base a la cartera de cada sucursal.
 - Modelo de Evaluación de Personal: Se redefinieron Perfiles de Puesto del área Comercial, en base a estos se evaluó a 290 personas para integrar al Nuevo Modelo.
 - Modelo de Selección de Personal: Se seleccionó personal a integrarse en base a perfil diseñado, resultados comerciales y otros elementos clave para su selección como pruebas de confianza y estatus en el buró de crédito.
 - Modelo de Seguimiento, Comunicación e Integración del Personal: Se diseñó e implementó metodología para dar seguimiento puntual al despliegue de las mejoras a integrar al Nuevo Modelo como: Definición de Sucursales, Organización y Estructura Comercial, Inmuebles, Infraestructura, Telefonía, Medios de Acceso, Seguridad, Procesos, entre otros.

Los beneficios económicos del proyecto han superado nuestras expectativas alcanzado al término del proyecto un ROI de 1.2 a 1 y un ROI proyectado de 6.3 a 1 a un año del cierre.

Cabe resaltar la metodología de London Consulting Group como uno de los factores clave de éxito del proyecto, en la que destaca el manejo del cambio, la implementación hombro a hombro y el involucramiento de todos los niveles de la organización para generar un cambio de cultura en el personal.

Nos permitimos recomendar ampliamente a London Consulting Group como una empresa profesional y enfocada a resultados.

Atentamente


Roberto Espinosa Álvarez
Director Comercial
Enrique Arturo Cisneros Moreno
Directo NMS