¡¡¡Generar valor para vender más productos!!!

El banco no tiene incidencia en la comercialización de productos

Programa: Agricultura por contrato

* Forward financiero: Mantener la tasa de compra
* Se le dice al campesino que se siente con el comprador a fijar un precio para futura producción
* Se crea una garantía de prestamo (beneficiado el banco y el campesino, menor tasa (DTF-1))

Politica publica de Duque

Apoyar plan nacional de desarrollo (llegar a 70% de inclusión financiera)

Crear experencia digital

Mayor comodidad (omnicanalidad)

Generar Ecosistema de valor desde los productos

Fomentar usabilidad de soluciones digitales en pequeño y mediano productos agricola

Pequeño productor= 2-5 hectareas. Se define lo que se presta. Créditos < 145 SMLV

Necesidad: cultivar la tierra

Parte de los intereses los financia el estado

La garantía en 80% la asume el estado

787 oficinas. Red bancaria mas grande.

Adultos: soluciones diferencias

Incluir a el 18% de adutlso mayores no bancarizados

Inclusión financiera

Bancarizar sector rural

Pequeño productor - grandes compradores

MoviAgro: El asesor va hasta la finca a otorgar el crédito. Georeferenciar. Seguimiento a la inversión agropecuaria

Redes 2g máx 3g. Comunicación por SMS. Herramienta prisma: se envían campañas por sms.

Uso de teléfonos inteligentes, saben las zonas de uso

Comunicación con el cliente: callcenter, correos, asagrados (Asesores: Aquellos que llegan al campesino, gente de la zona = confianza?, conoce la gente, ha vivido en la zona)

Crédito agropecuario = Mayor producto bancario de acceso

No hay muchos problemas de pago

DTF menos algún puntaje

Se hacen campañas de bancarización, inclusión financiera. Quieren cambiarlo!!

Empresas aliadas: Gobierno, abastos bogotá, minhacienda, mintic, telcos

Aceptación de nuevos productos: Autogestión de créditos (no hay buen recibimiento, hay que hacer acompañamiento)

Manejo de dinero: Campesino usa mucho el efectivo. Problemas: Logística de manejo de efectivo.

App billetera en construcción

Familias en acción:

* Si no tienen cuenta en el banco entonces: si usted no cuenta con tarjeta débito, quiere decir que su subsidio es entregado mediante un giro que realiza el DPS a través del Banco Agrario, para lo cual usted debe acercarse a la Oficina donde solicitó que le remitieran el giro, con copia y original del documento de identificación para que en la ventanilla le sea pagado el giro.
* Se hace con la cédula del campesino
* Mas no tienen cuenta
* Mayor transacción de los campesinos: Consulta de saldo

Banco vs. Gota a gota

* Bancarización Inicial para sacar crédito no se puede porq no hay historial crediticio
* Bancarización El registro inicial quedó mal
* Se entrega dinero inmediato al campesino (gota a gota)
* Los pagos los recoge el usura día a día

Se presta dinero con el documento de sana posesión (junta de acción comunal: Se tiene que aprobar por ellos)

No se presta si aparece en lista inhibitorias y centrales de riesgo

Actualmente se cotejan firmas reales del presidente de junta de acción comunal.

Banco:

1. Primer nivel
2. Primer aliado de los clientes para el desarrollo del campo
3. Entidad llama a apoyar estrategias gubernamentales
4. Inclusión financiera

Arquitectura tecnológica TO-BE:

Como lo usa el cliente y el usuario (productor, comprador, banco, entorno)

Aplicaciones móviles - Plataforma Web - Dashboards - Callcenters (Chatboots) - Uso de datáfonos - Cajeros - Corresponsales móviles y estáticos