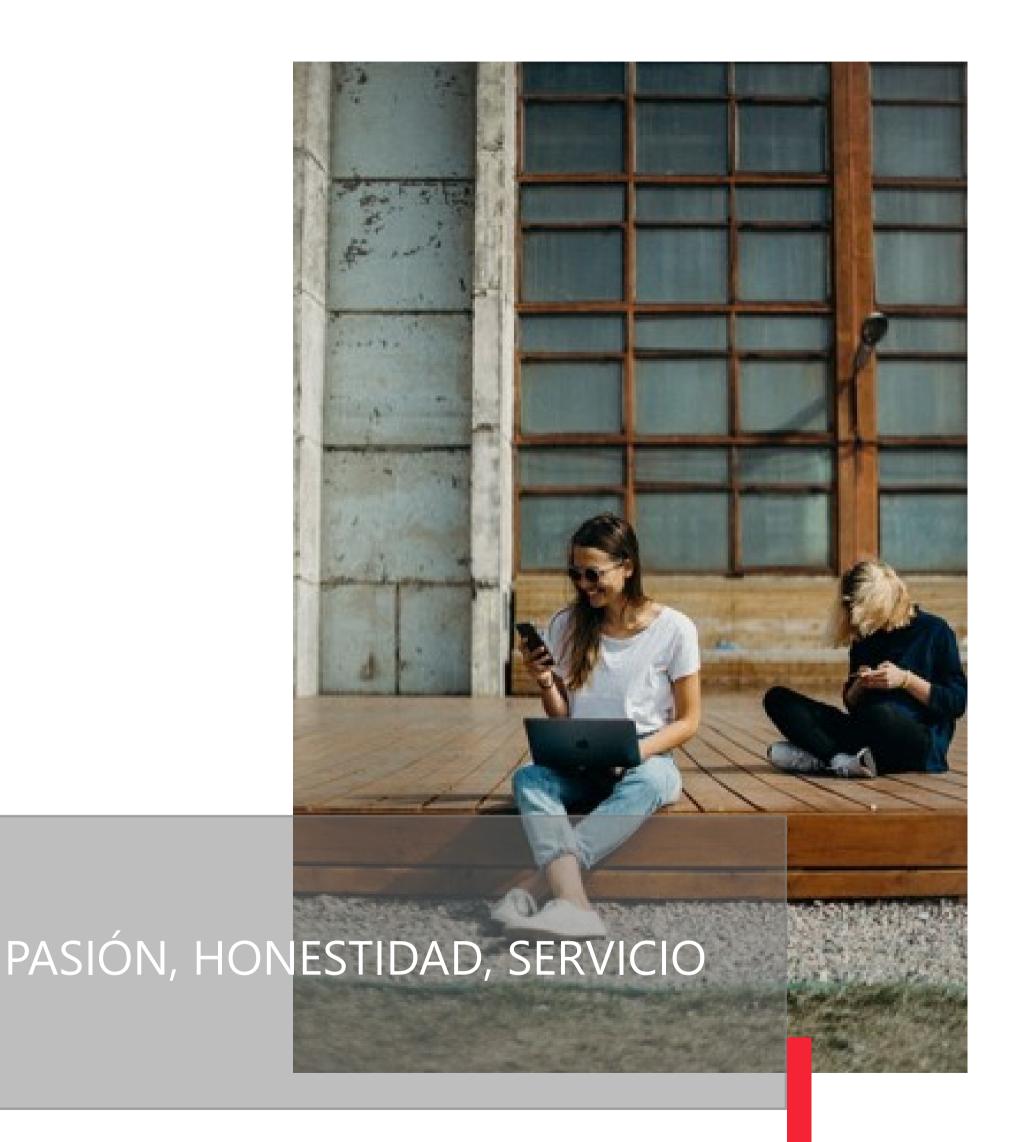
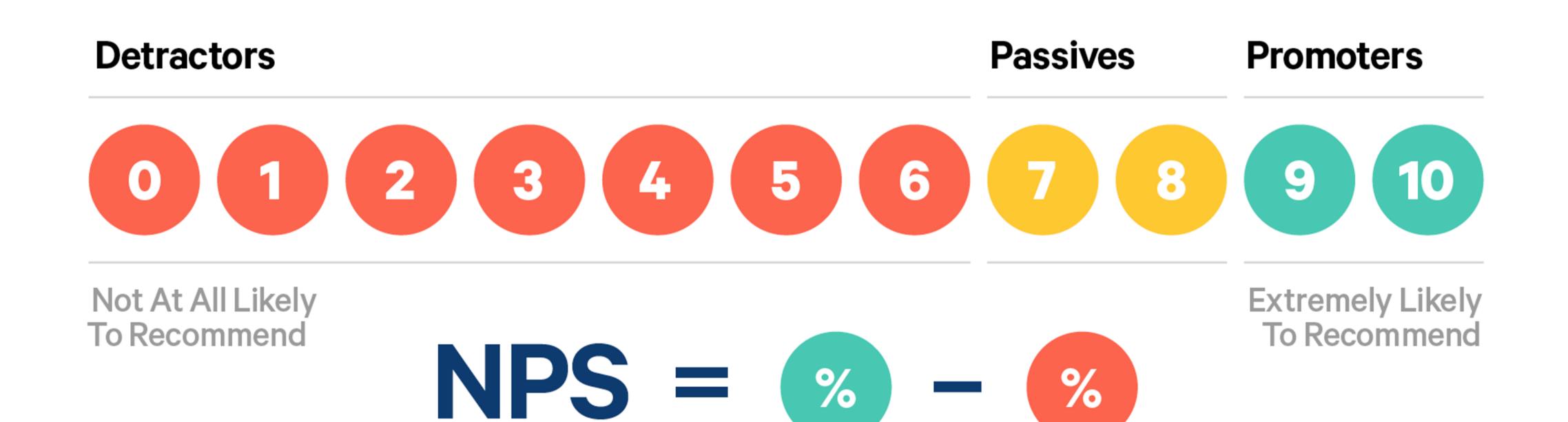


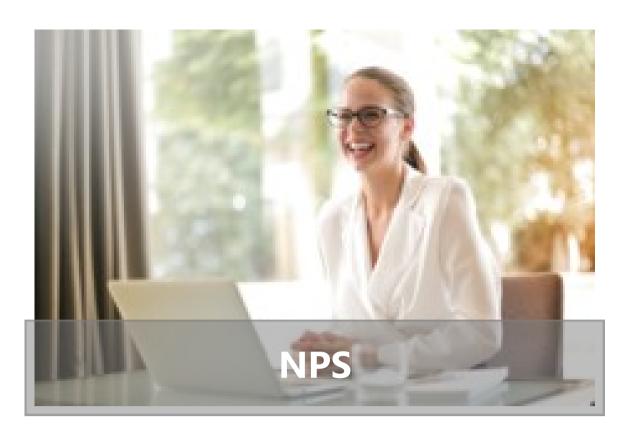
BancoAutofin

Implementación de NPS

- Conocer la percepción del cliente sobre los productos y servicios que proporciona Banco Autofin.
- Definir puntos clave de mejora y acciones necesarias para mejorar nuestros indicadores de gestión para el cliente.
- Establecer la medición de NPS de manera periódica para evaluar mejoras en este sentido.









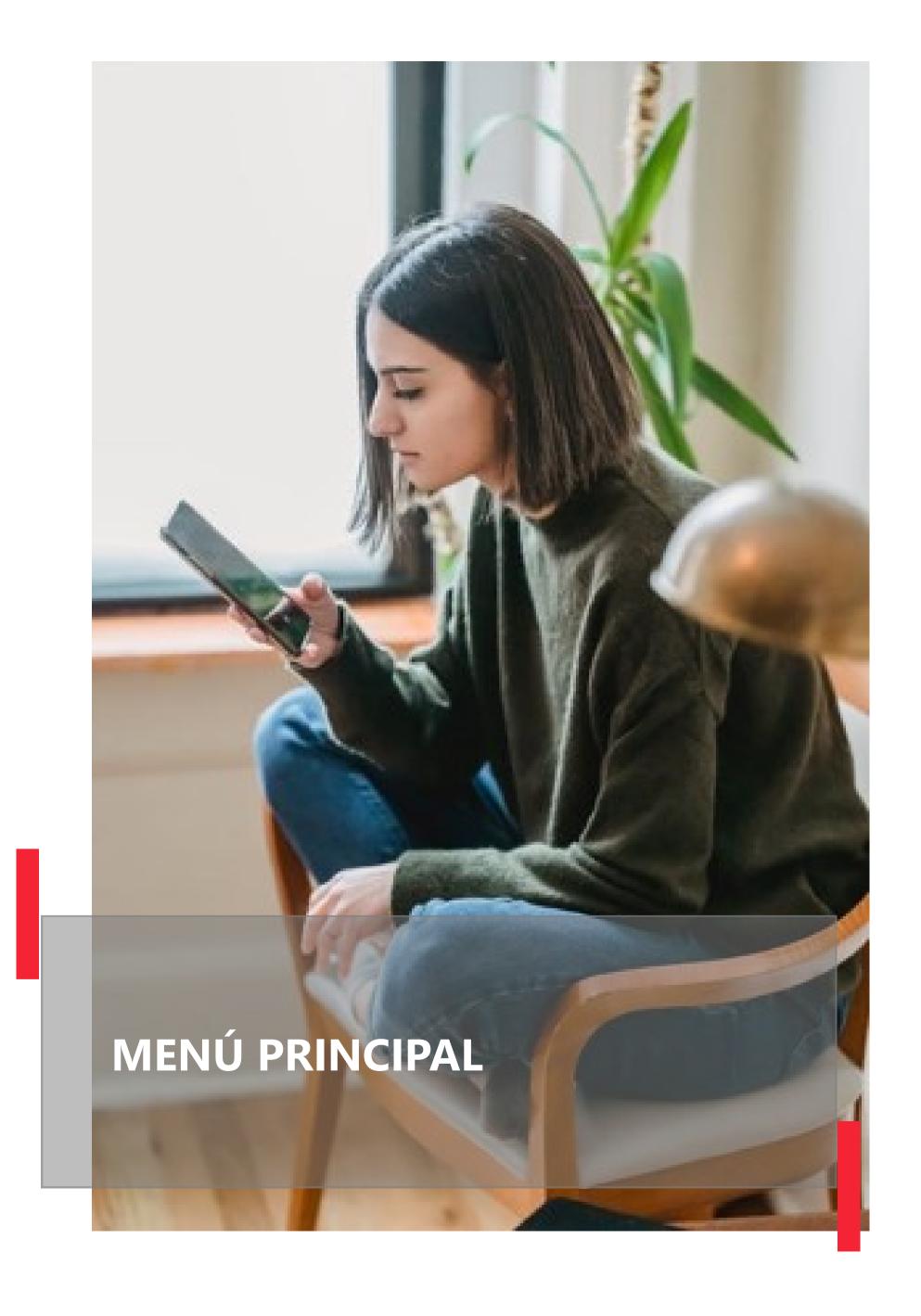








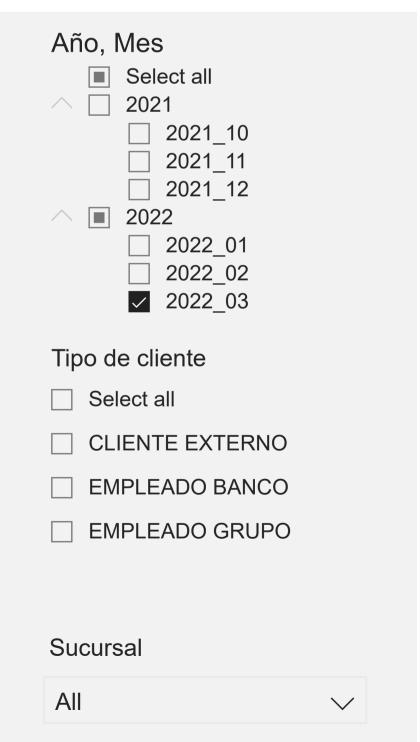


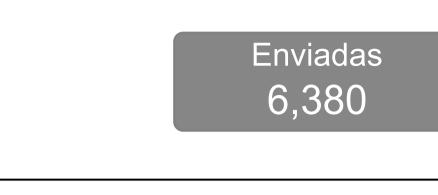


BancoAutofin

NPS

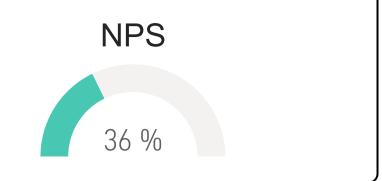


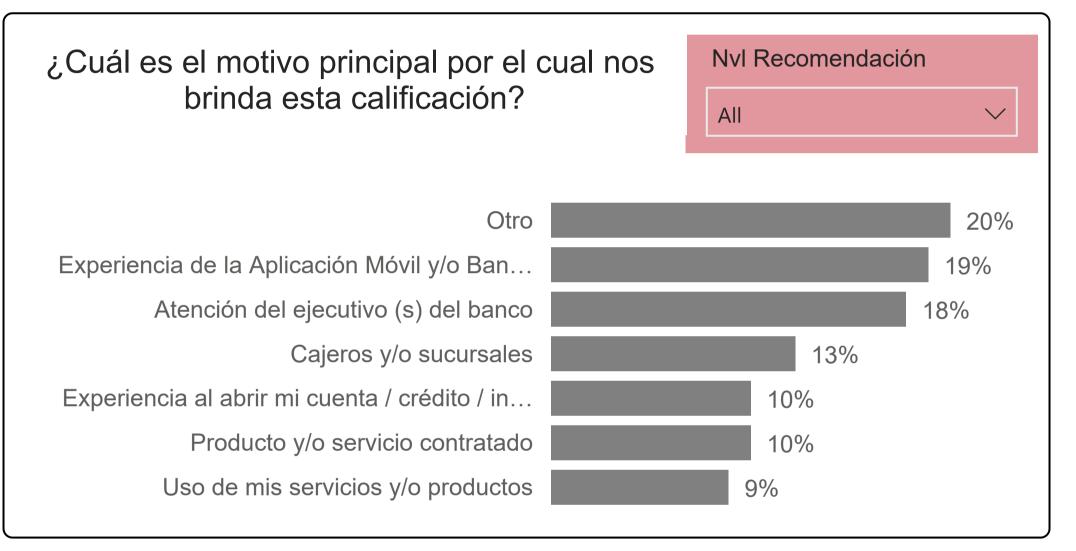


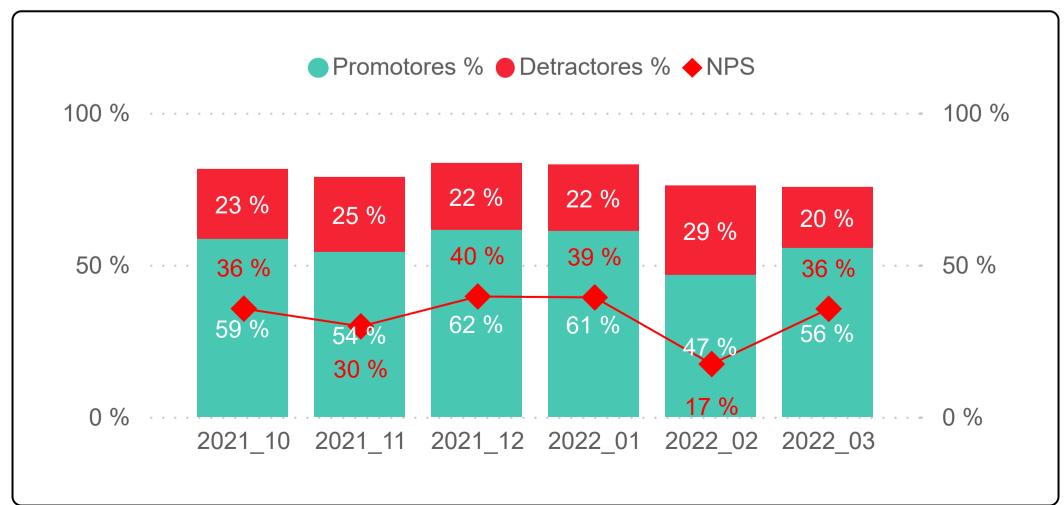


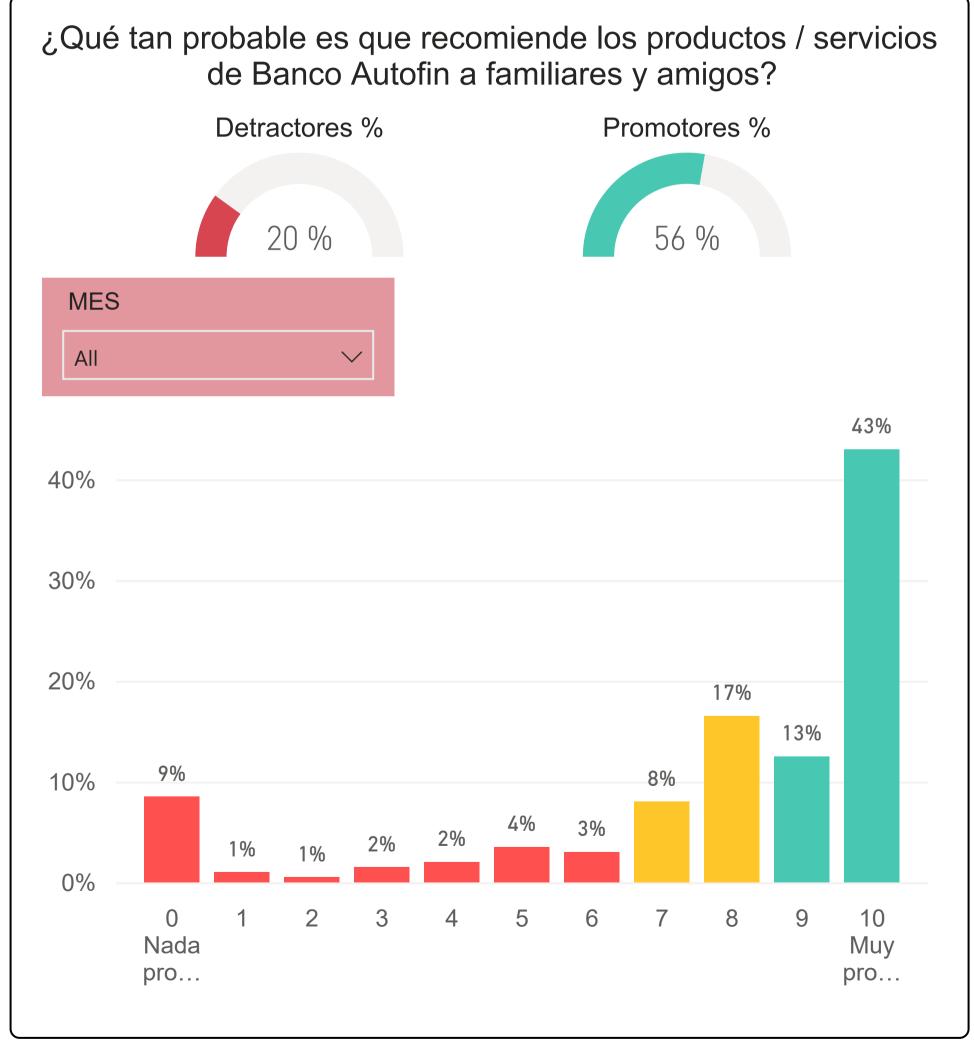


Tasa de respuesta 3 %



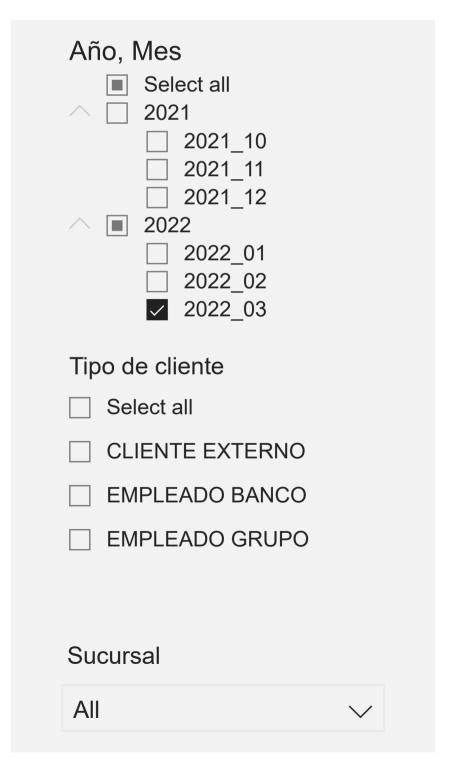


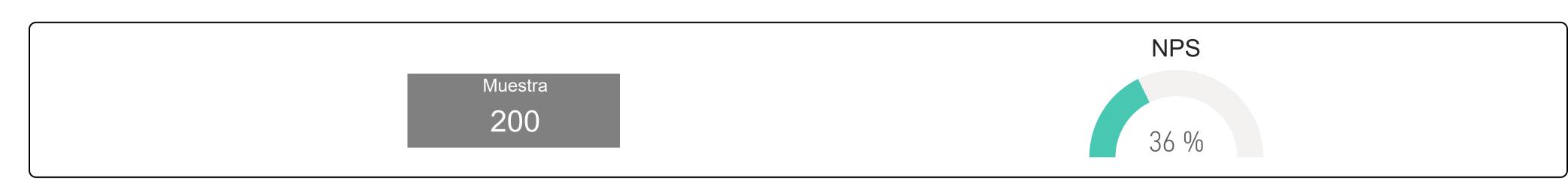


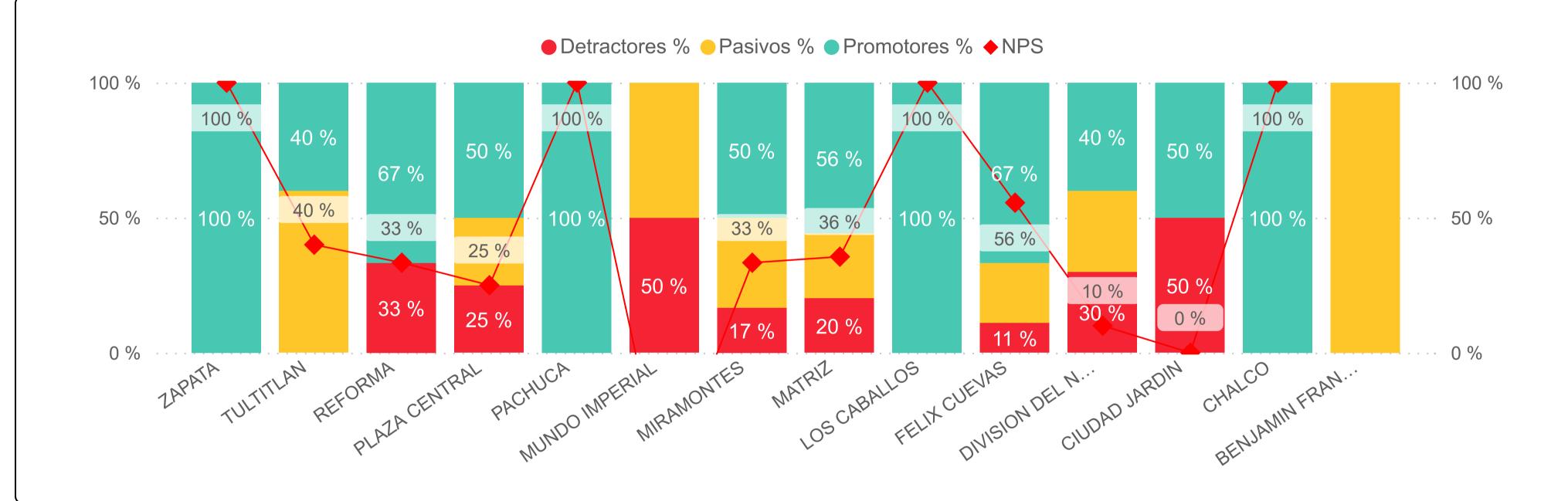


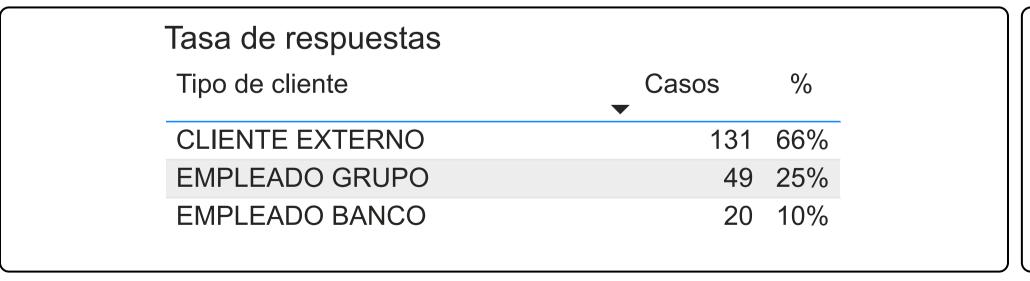
NPS por Tipo de Cliente

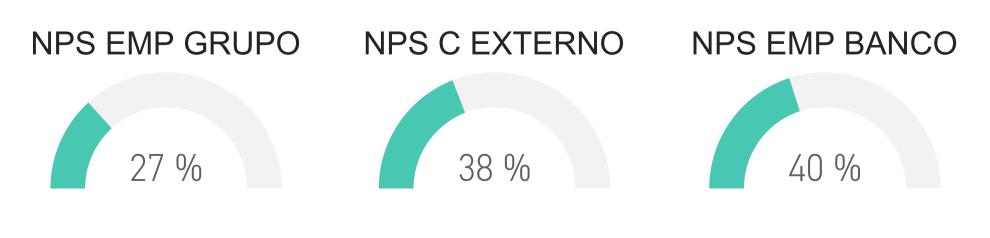






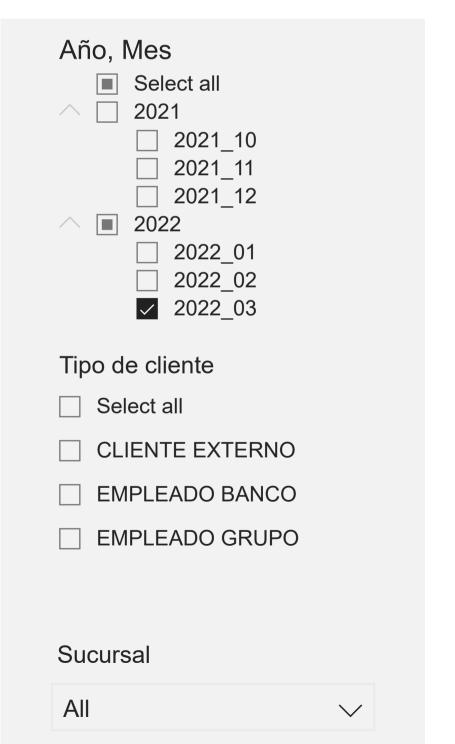




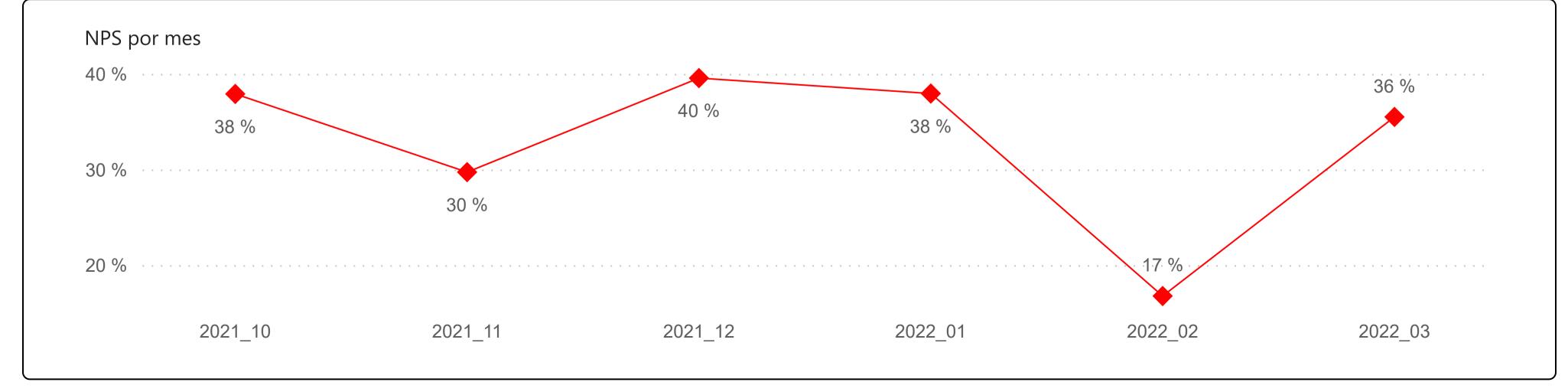


NPS Ranking



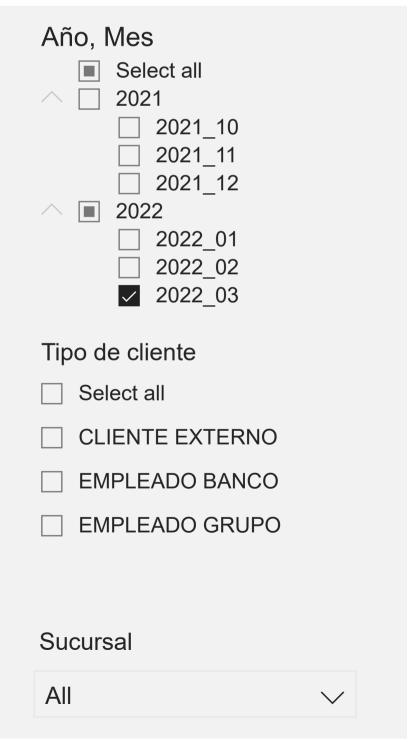


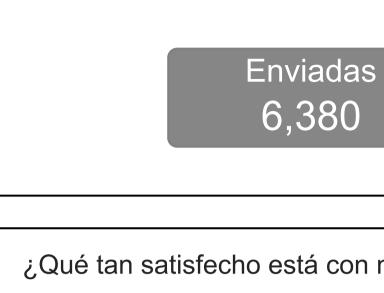
SUCURSAL	NPS	Muestra	Promotores %	Pasivos %	Detractores %
CHALCO	100 %	3	100 %		
LOS CABALLOS	100 %	2	100 %		
PACHUCA	100 %	1	100 %		
ZAPATA	100 %	1	100 %		
FELIX CUEVAS	56 %	9	67 %	22 %	11 %
TULTITLAN	40 %	5	40 %	60 %	
MATRIZ	36 %	149	56 %	24 %	20 %
MIRAMONTES	33 %	6	50 %	33 %	17 %
REFORMA	33 %	3	67 %		33 %
PLAZA CENTRAL	25 %	4	50 %	25 %	25 %
DIVISION DEL NORTE	10 %	10	40 %	30 %	30 %
CIUDAD JARDIN	0 %	4	50 %		50 %



Productos

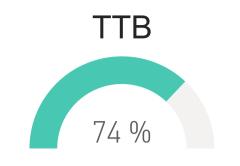


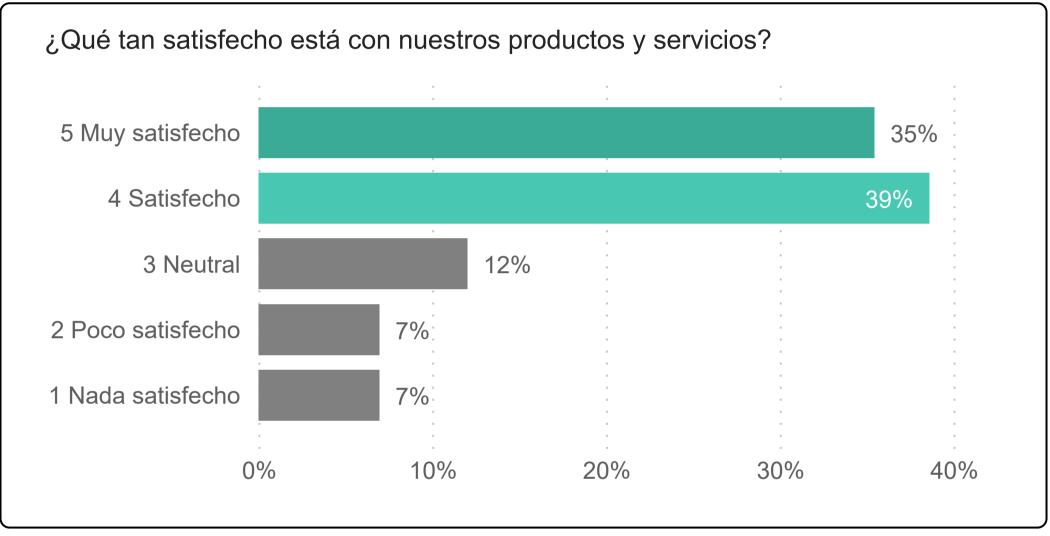


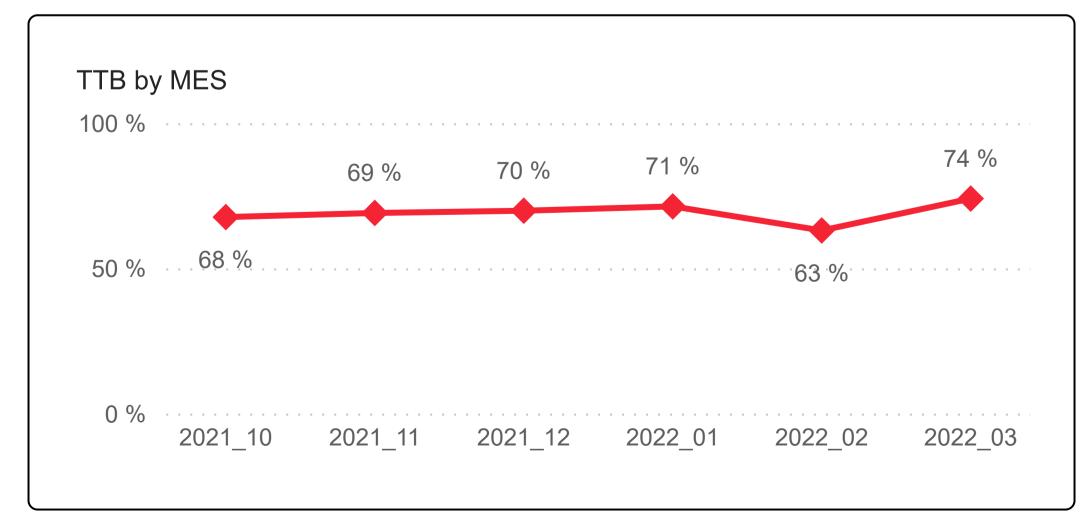


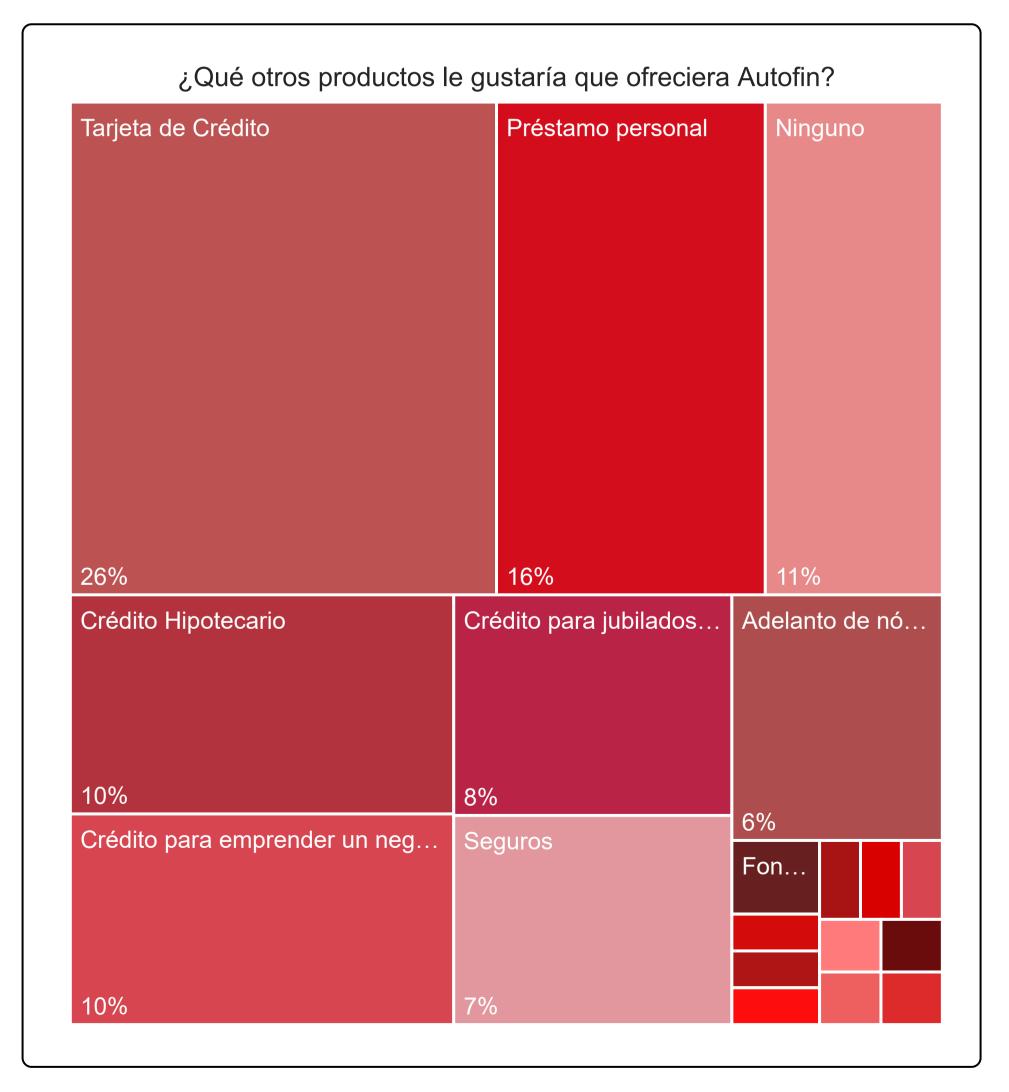
Respondidas 200

Tasa de respuesta 3 %



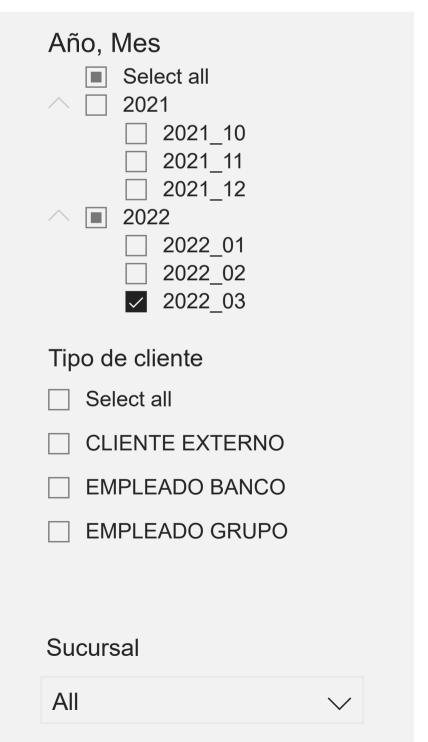


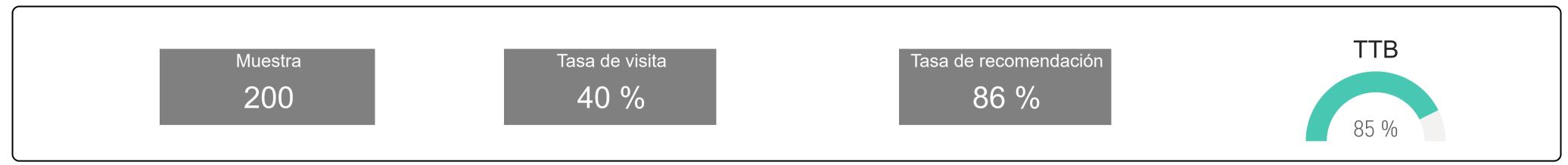


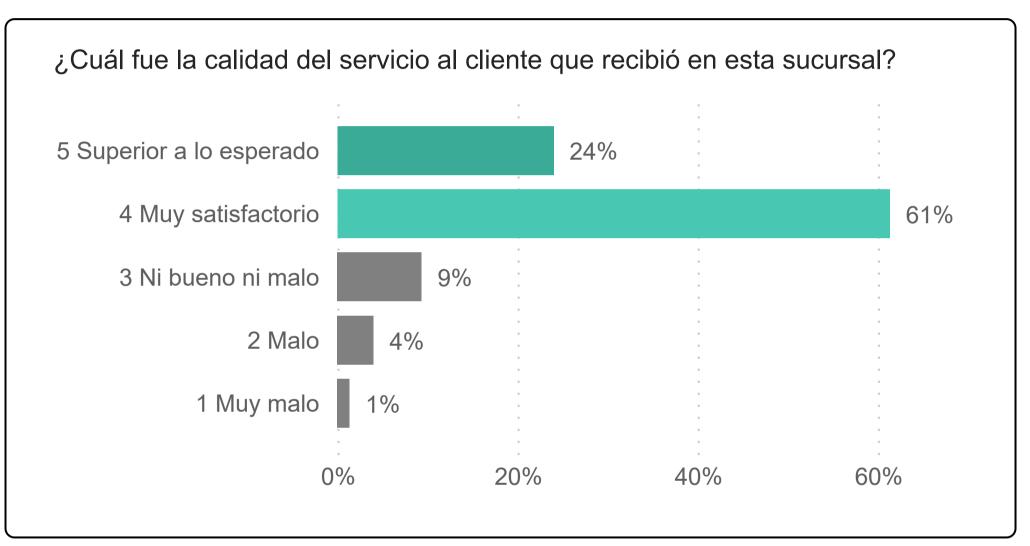


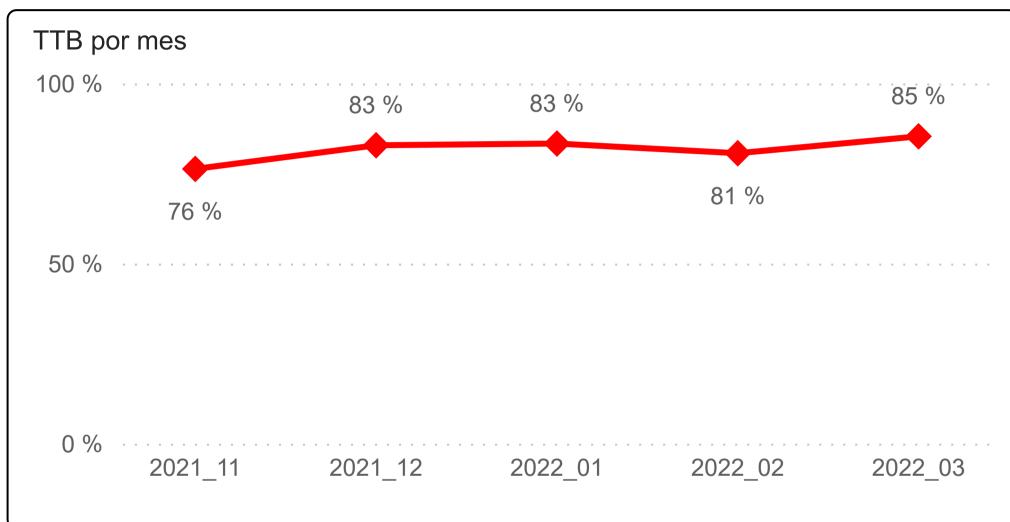
Sucursales

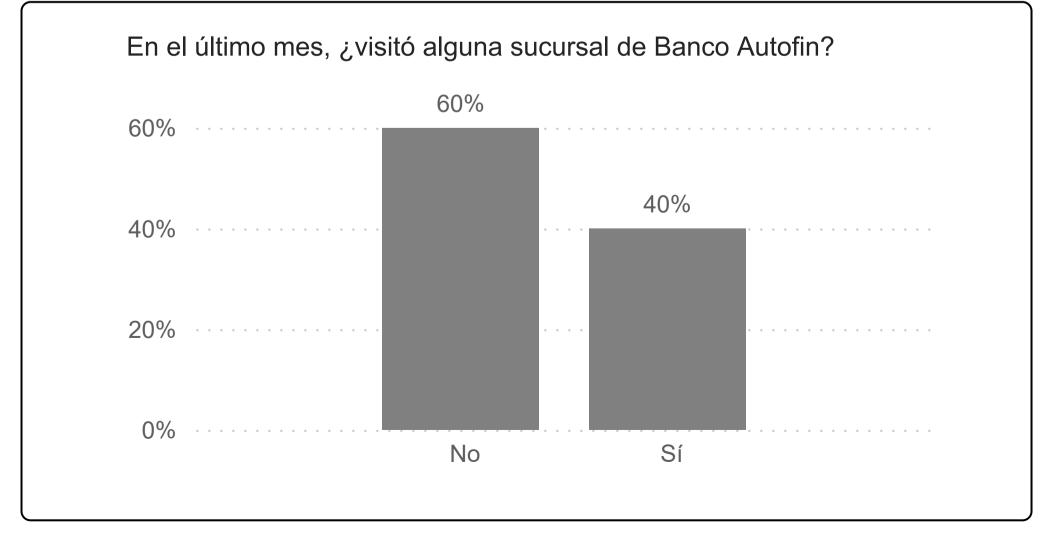


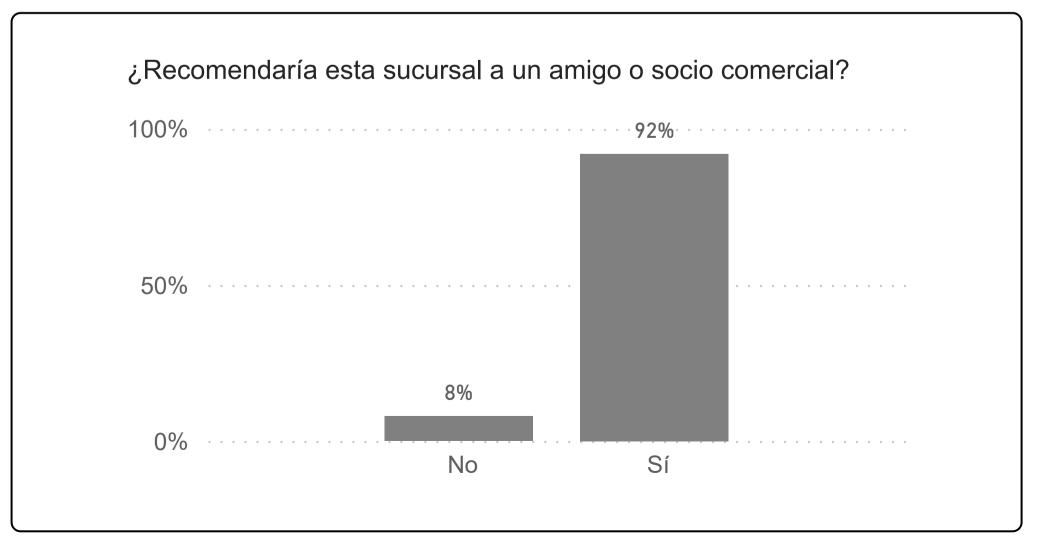






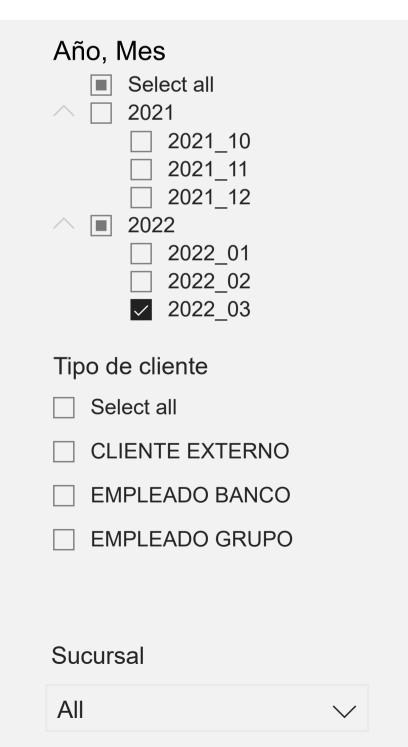


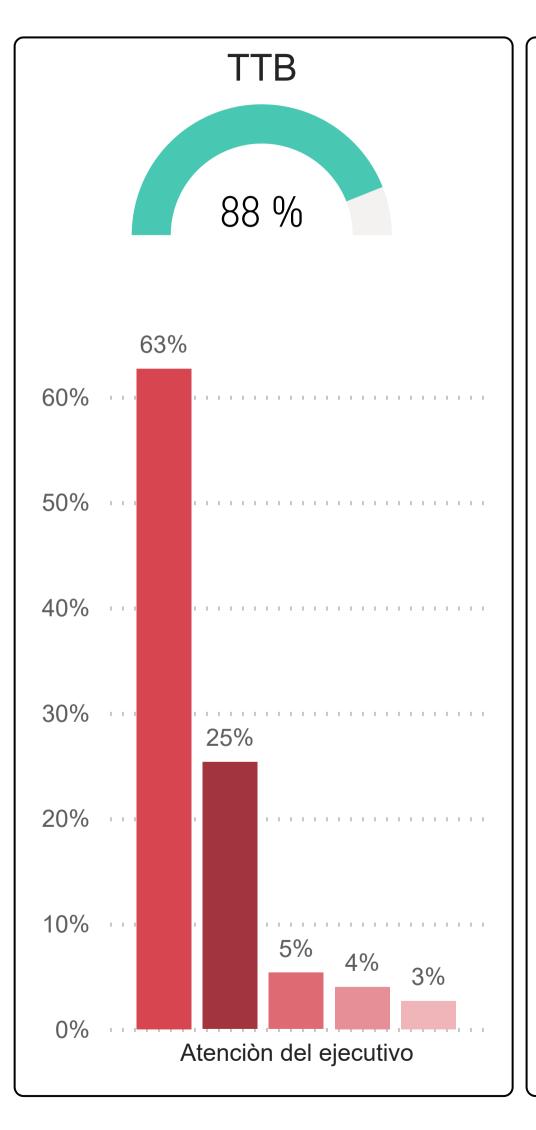


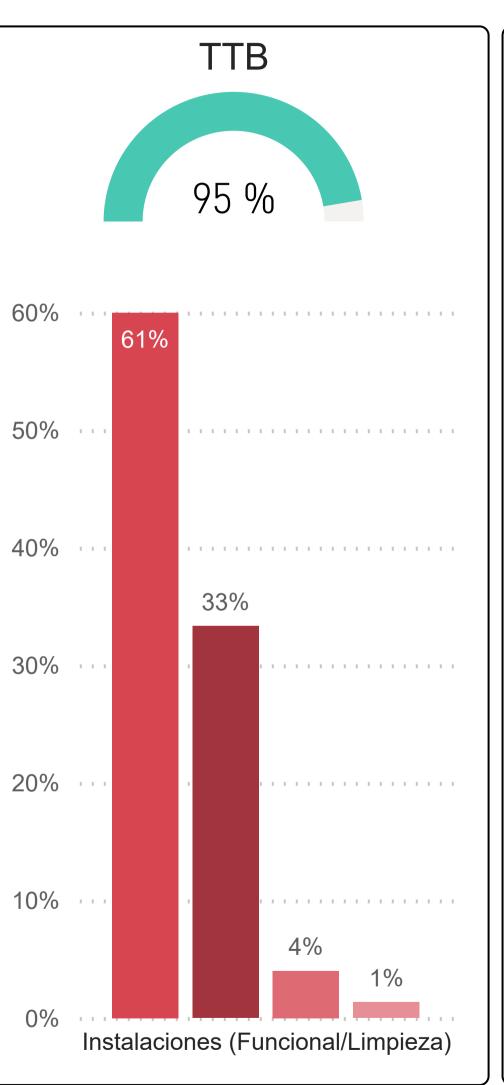


Evaluación de Sucursales

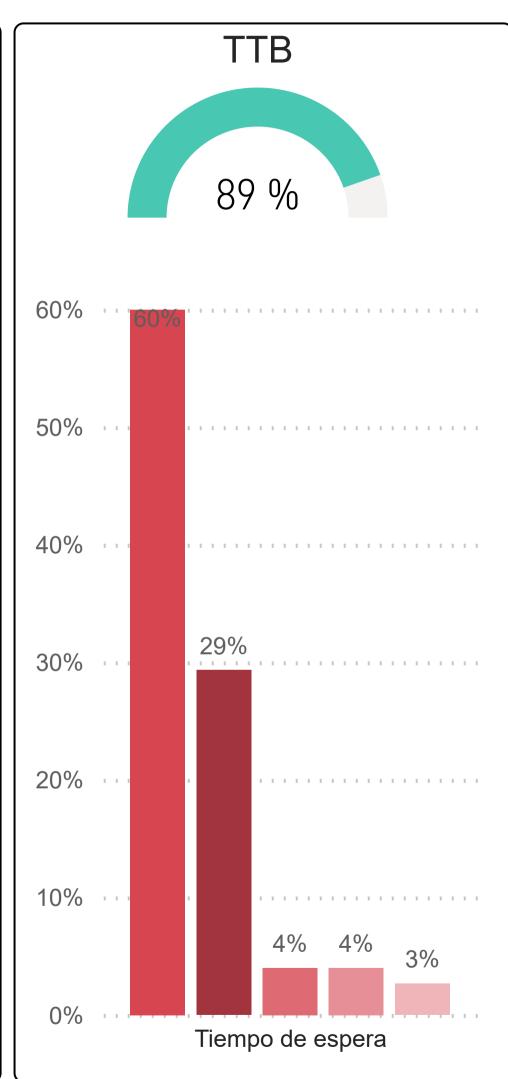


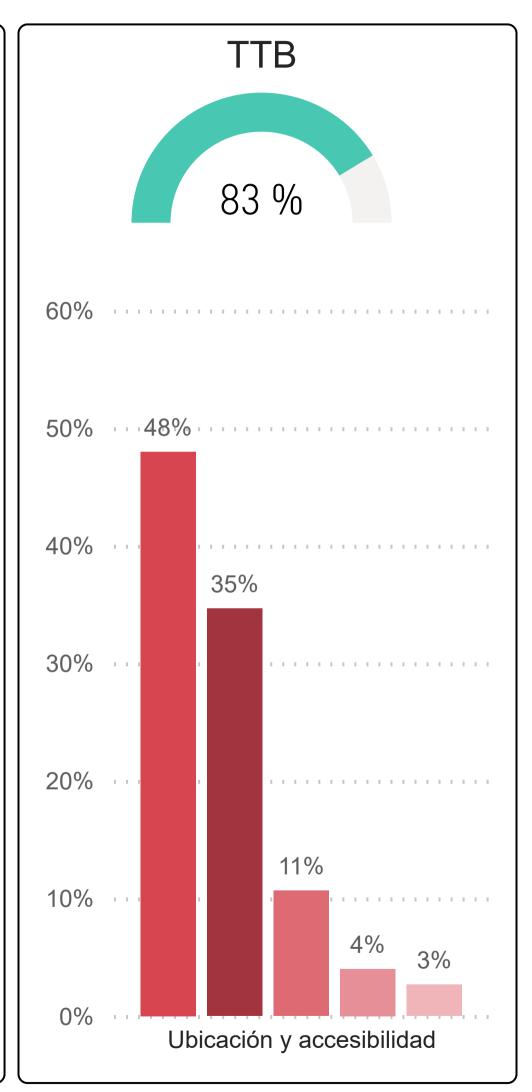






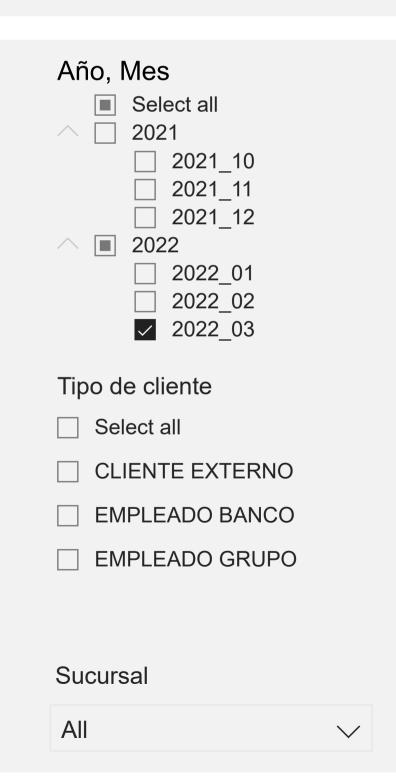
● 5 Muy satisfecho ● 4 Satisfecho ● 3 Neutral ● 2 Poco satisfecho ● 1 Nada satisfecho





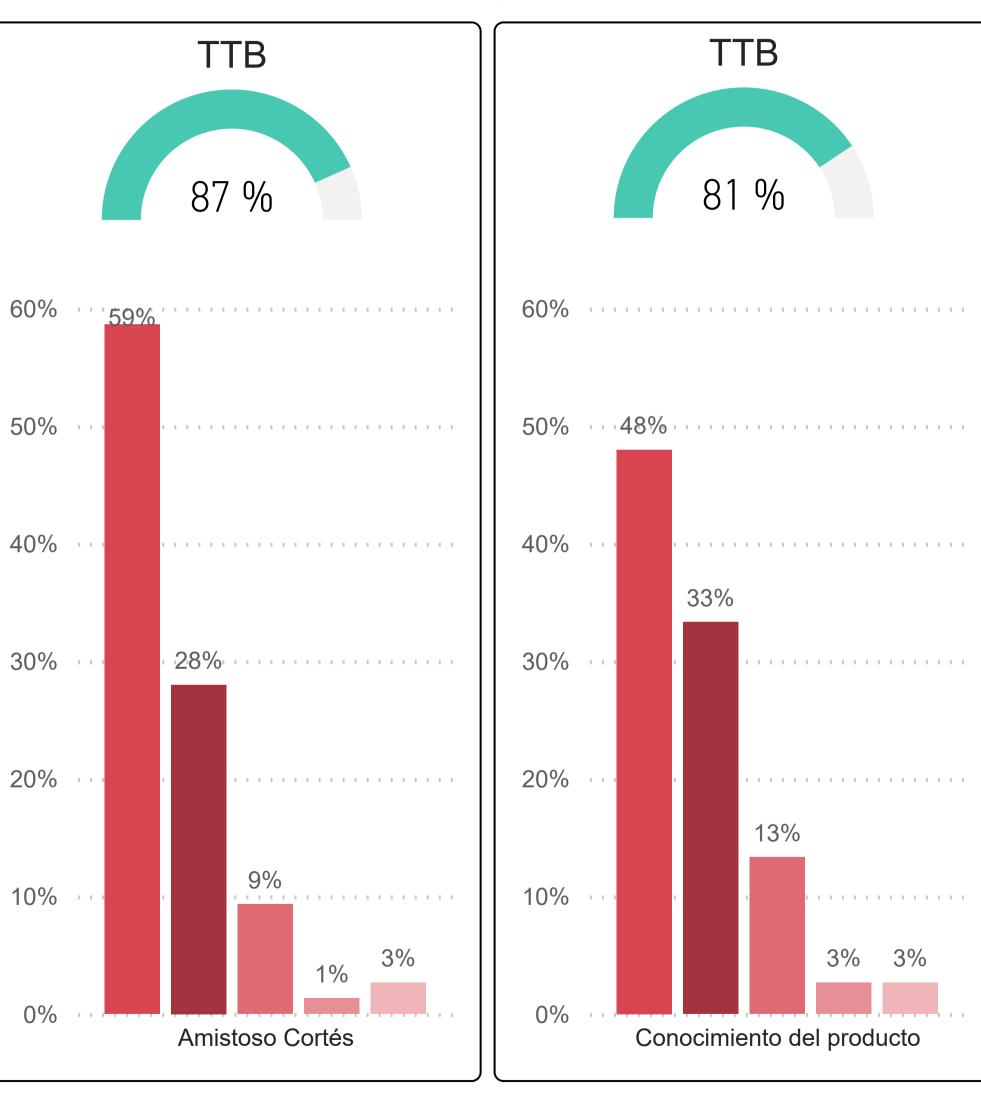
Evaluación de Servicio en Sucursales

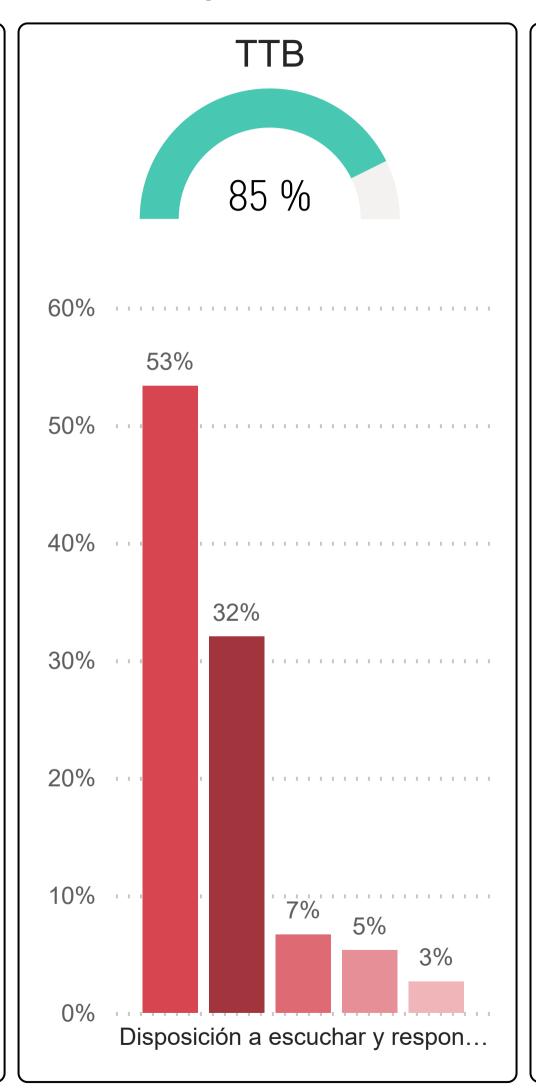


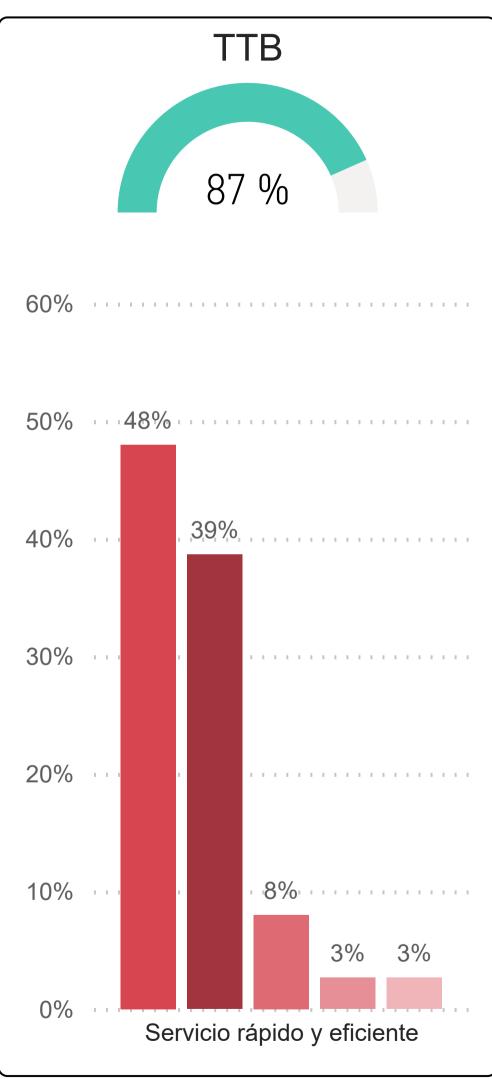


¿Cómo califica al representante qué lo atendió?

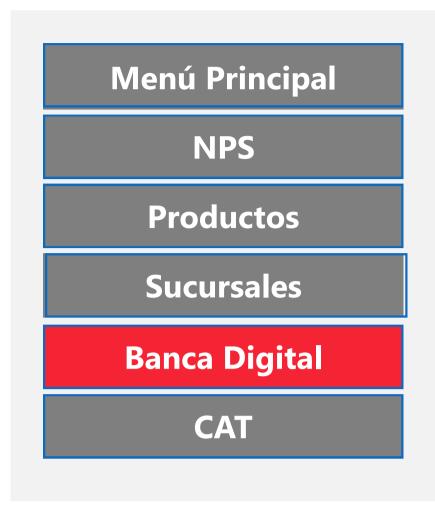
● 5 Muy satisfecho ● 4 Satisfecho ● 3 Neutral ● 2 Poco satisfecho ● 1 Nada satisfecho

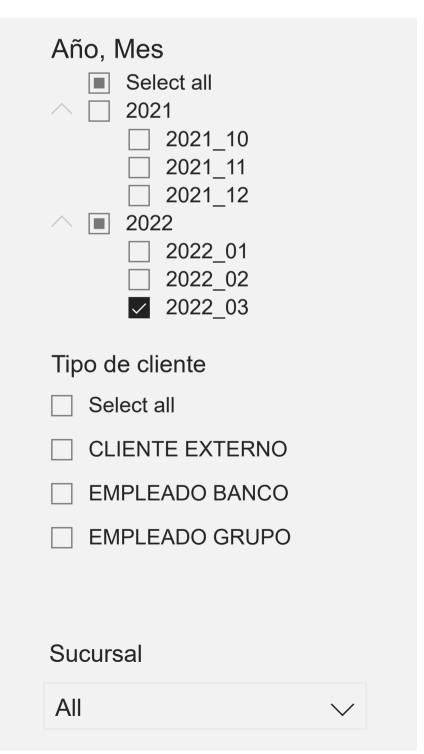


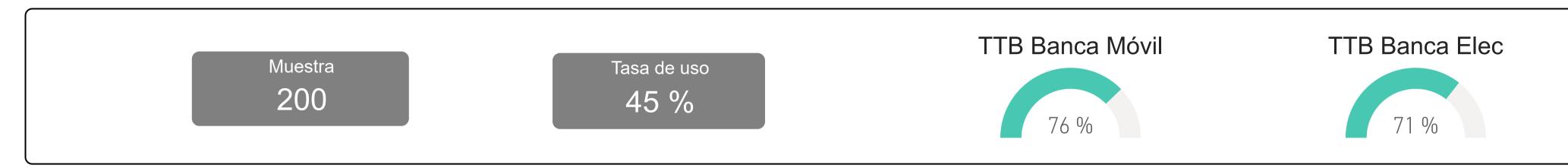


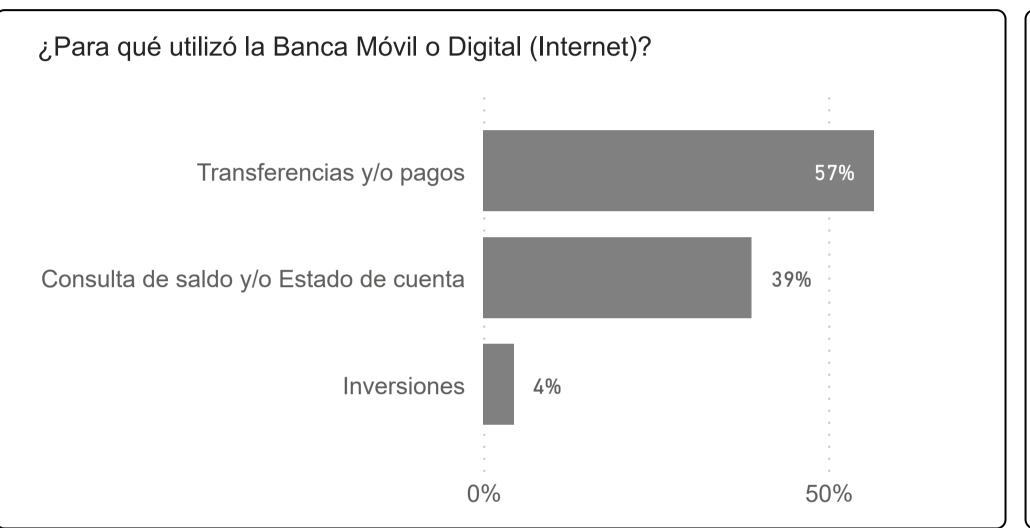


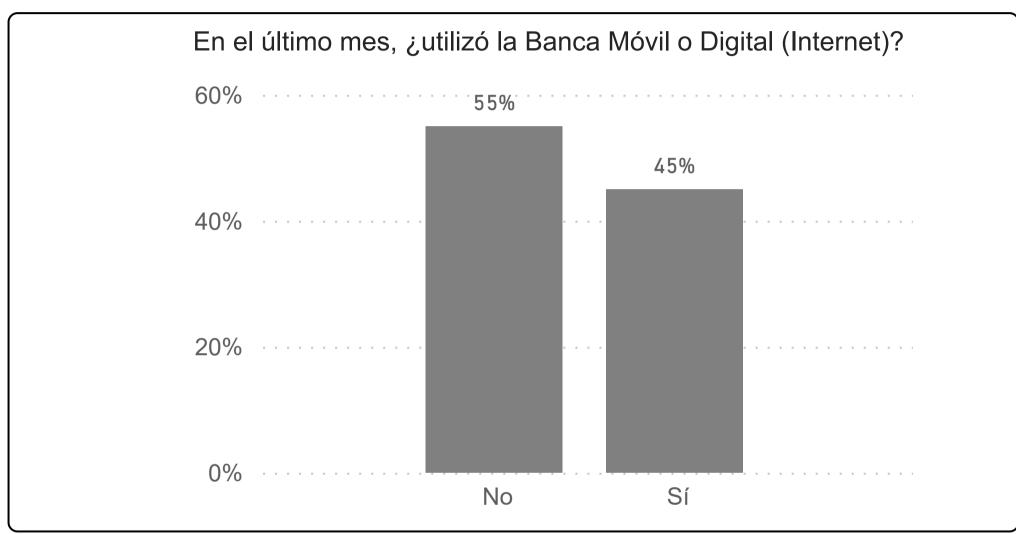
Banca Digital

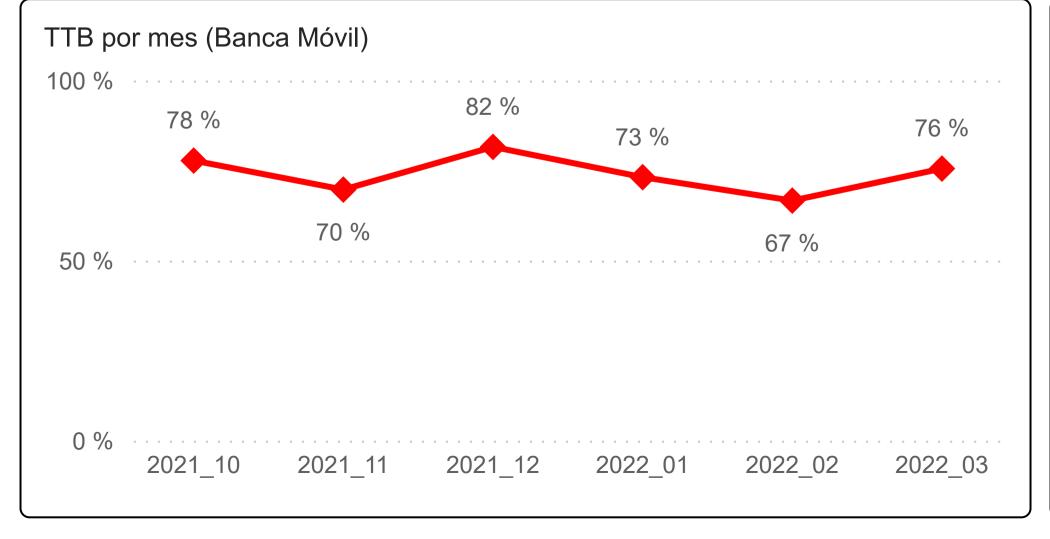


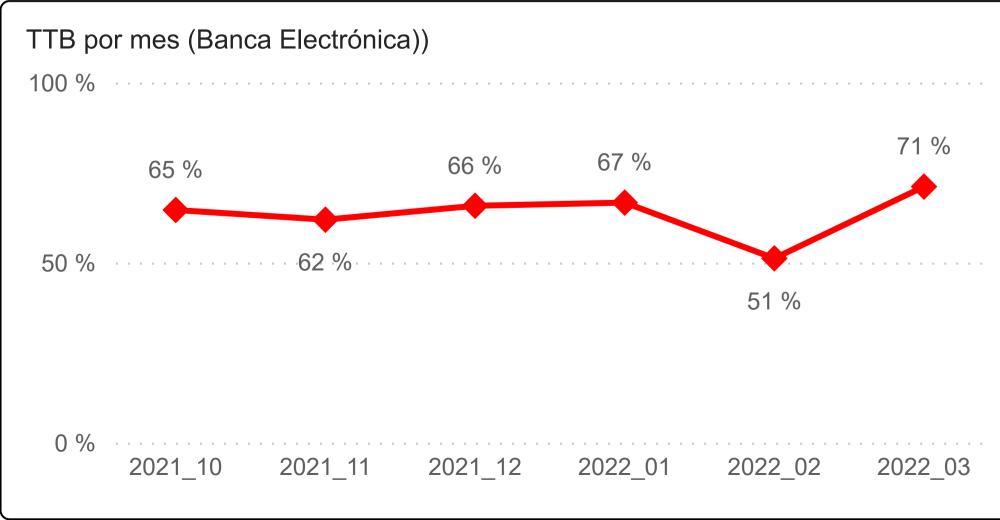


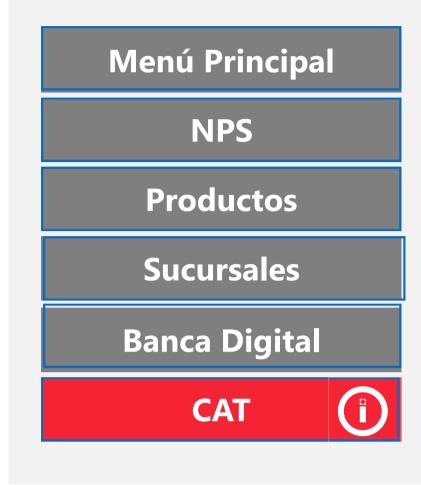


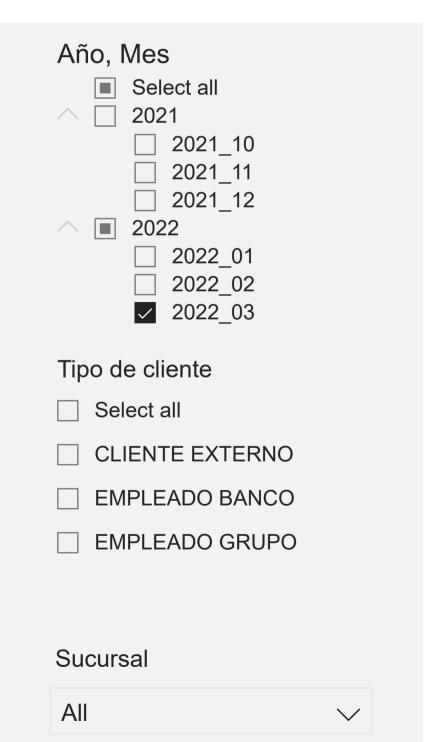




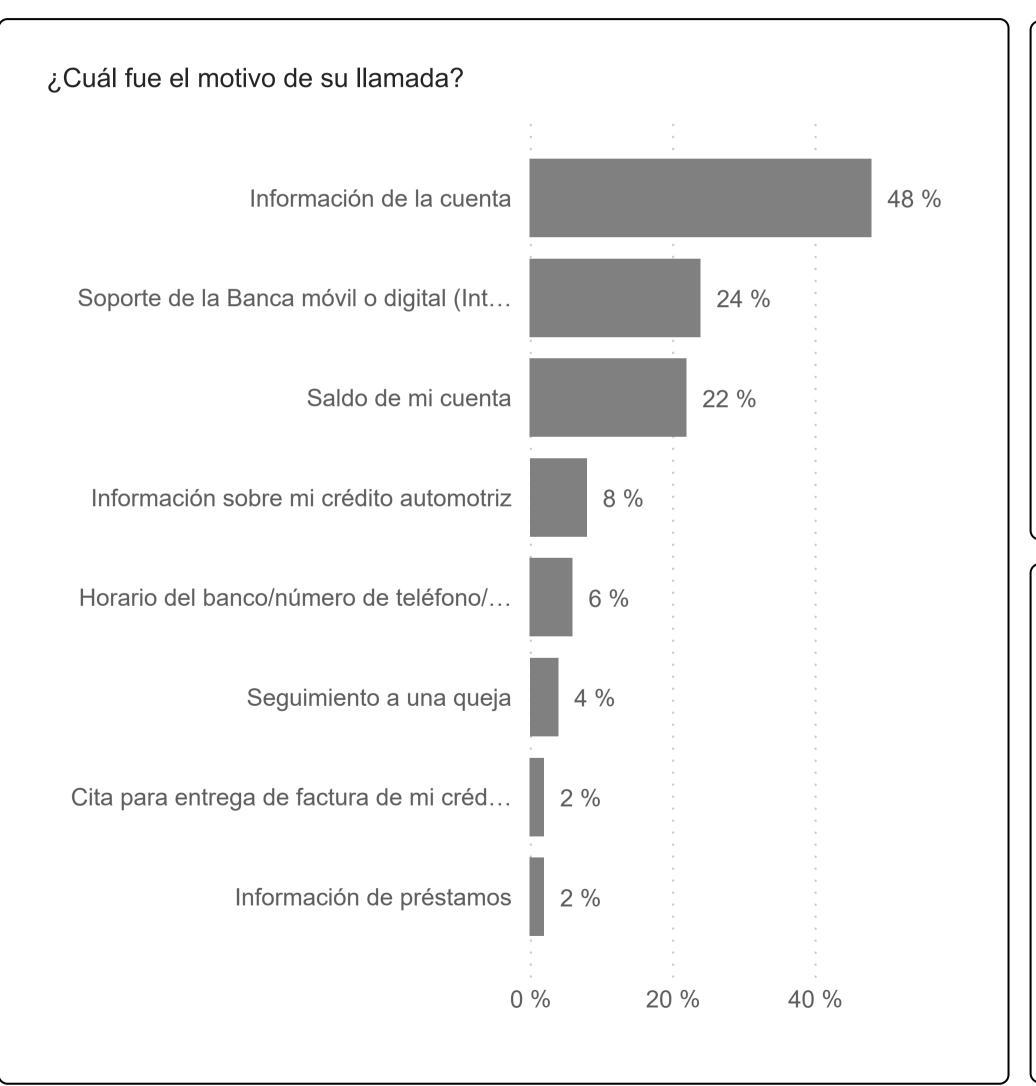


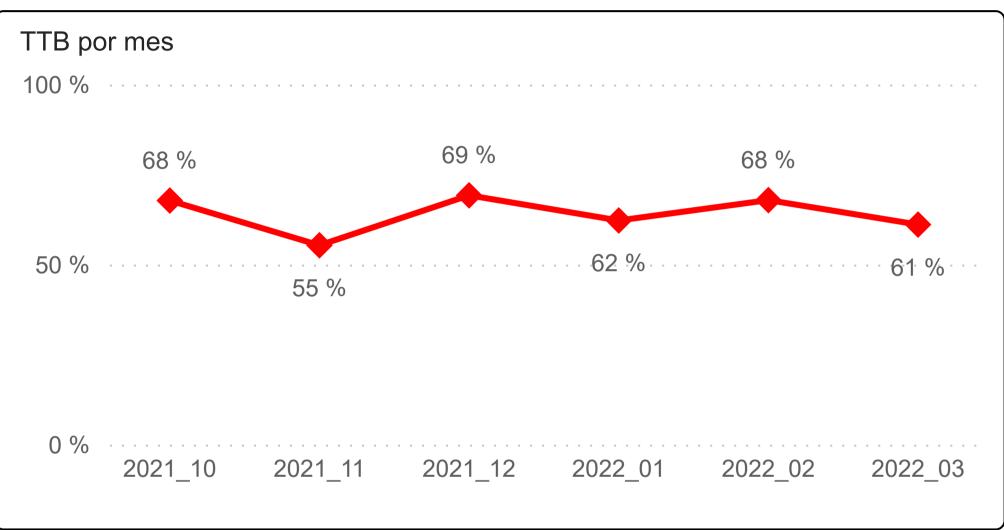


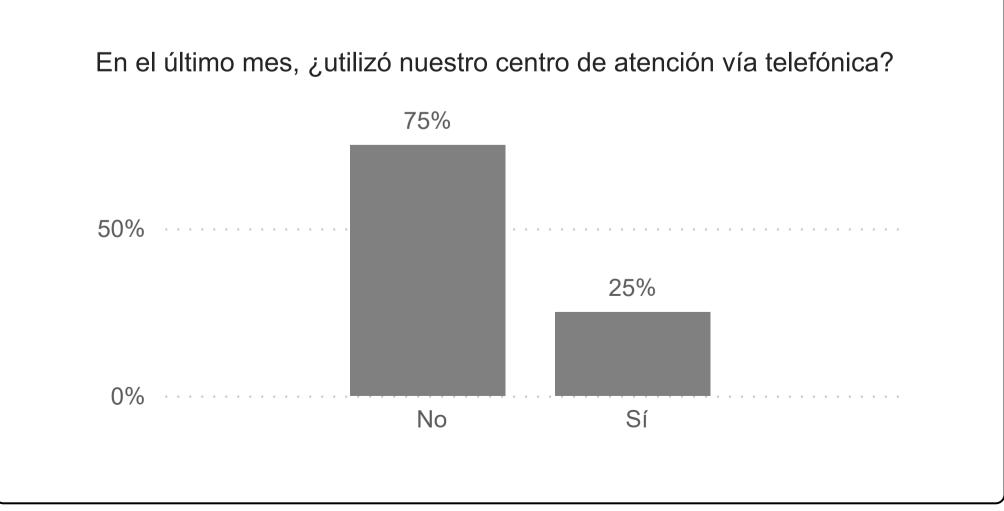






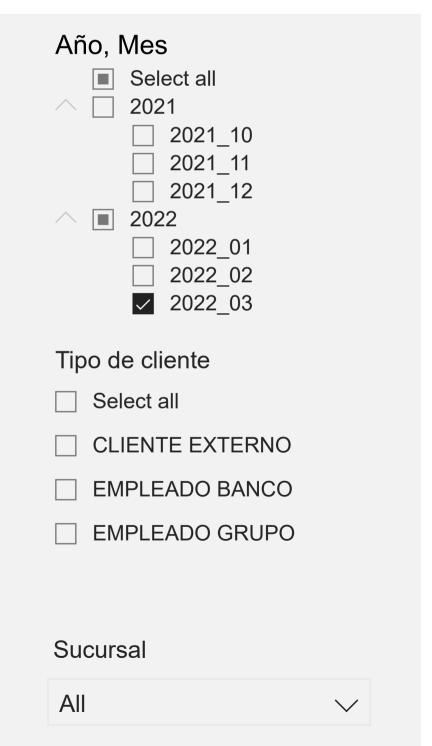


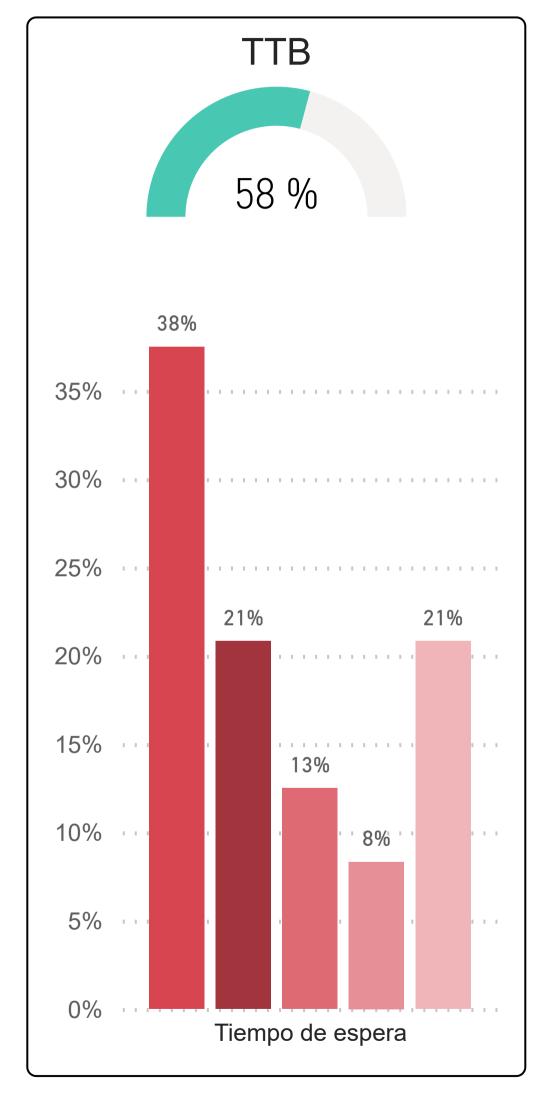


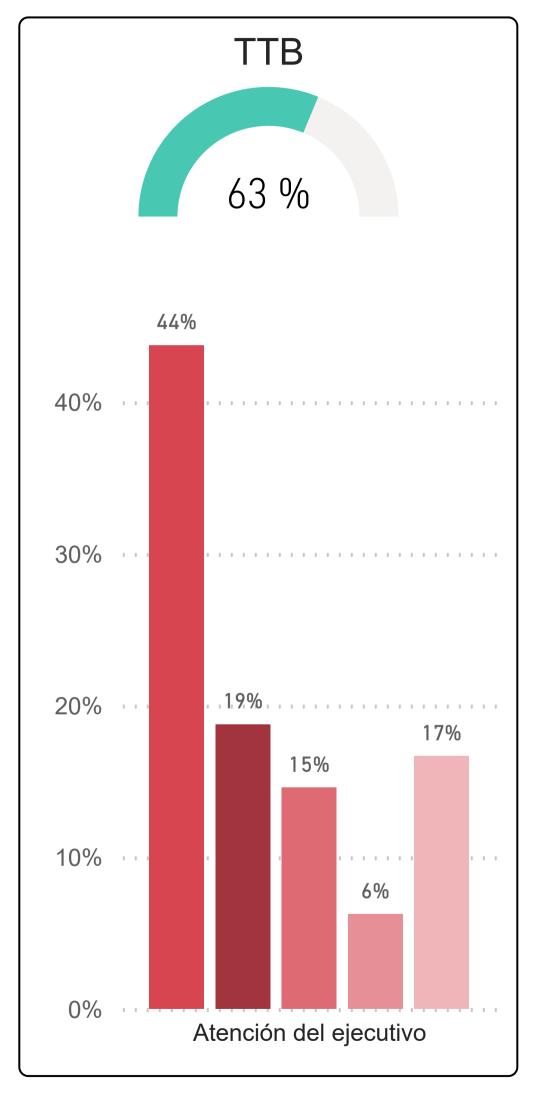


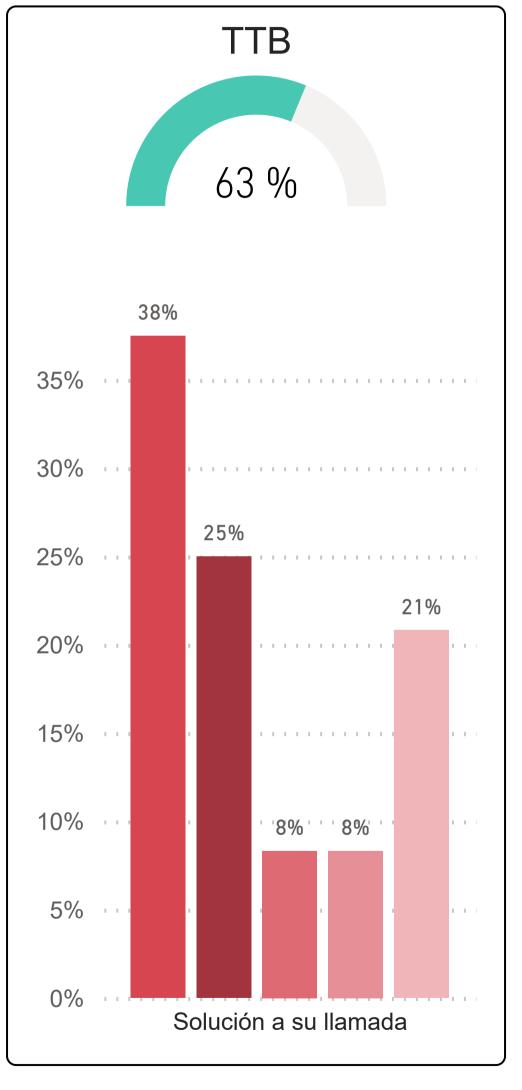
Evaluación de CAT











● 5 Muy satisfecho ● 4 Satisfecho ● 3 Neutral ● 2 Poco satisfecho ● 1 Nada satisfecho

Conclusiones 1/2

- Al corte de marzo, el NPS general se muestra en 36%; aumentando los PROMOTORES a 56% y los DETRACTORES disminuyendo a 20%
- Donde encontramos mayor índice de PROMOTORES es el segmento EMPLEADO BANCO durante el mes de marzo, este segmento muestra 45% de NPS; siendo los motivos principales la atención recibida en sucursal, ya sea por cajeros y/o ejecutivos.
- Dentro de las sucursales que muestran mayor índice de NPS, se encuentran: Reforma, Los Caballos y Félix Cuevas, con índices superiores al 60%
- Dato importante es que el 38% de los usuarios recomendarían la sucursal a un amigo o socio comercial.
- En cuanto a satisfacción en sucursales, los cuatro rubros evaluados muestran un TTB superior al 80%, siendo las instalaciones con las que el usuario esta más satisfecho (95%)



Conclusiones 2/2

- Hablando de los ejecutivos, la satisfacción más amplia la da el trato amable y cortes que tienen, así como la rapidez y la eficacia presentada.
- En cuanto al TTB de PRODUCTOS, el 59% de los usuarios califican su satisfacción en buena; no obstante, esta última medición se muestra una recuperación de 4 puntos porcentuales con respecto al mes anterior.
- En cuanto a la banca digital, la tasa de uso se mantiene en 49% de los respondientes.
- Ambas soluciones, Banca Móvil y Banca Electrónica, muestran un nivel de satisfacción medio alto, teniendo 76 y 71% de TTB respectivamente.
- Para el Centro de Atención Telefónico, la tasa de uso es de 1 de cada 4 respondientes
- El uso mayor que se da al CAT es para información de la cuenta, como saldo (60%), seguido de soporte para Banca Digital (~20%)
- La satisfacción más baja la muestra CAT, principalmente por el tiempo de espera, seguido por la atención del ejecutivo telefónico.



Verbalizaciones

Algunos casos:

- "Siempre tengo problemas con mi constancia, me han ocasionado muchos problemas con el SAT y de nuevo este año mande queja a quejas y al ing. Septien y nadie me da una respuesta y solución. A ver si por medio de ustedes me dan respuesta"
- "Ilaman para cobrar y ni siquiera revisan la cuenta tiene saldo para el cargo correspondiente"
- "Al entregar toda la documentación me tardo 4 meses en firmar la escritura, Que los trámites sean mucho menor tiempo"
- "que contesten algo tan simple como informar del saldo de las tarjetas de crédito" Ocurrio en sucursales y CAT"

Recomendaciones

- Banca Digital: evaluar el impacto del cambio de limites en fines de semana y tiempo de espera en alta de cuentas en el NPS de abril para comparar calificación
- CAT: A partir de abril se fortalece el equipo del CAT incrementando el personal en las ventanas de servicio con mayor afluencia (9 a 3 pm)
- Se requiere apoyo de las principales áreas para dar soporte y atención a las llamadas:
- Sistemas Se requiere atención para soporte de apps y banca electrónica. Los usuarios no reciben sms de verificación, en ocasiones el bloqueo de usuario o token aunque se siguen los procesos establecidos no es posible activar la banca de los usuarios y pueden pasar varias horas o días en lo que producción responde.
- Operaciones Respuestas y atención a problemas con estados cuenta, constancia de retenciones (esto puede ser de TI), cargos no reconocidos, problemas con cajeros, cargos por estados de cuenta, consumo y captación enviados (se les cobra cuando el cliente solicita y se le envía, pero no le llega)
- Sucursales: Sondear correctamente necesidad del cliente, cuando ellos pueden dar asesoría y soporte (descarga de app, activación banca, etc.) En el caso de personas morales no saben dar atención y recae todo en el CAT cuando no tenemos soporte para banca empresarial.



BancoAutofin