



# Pagarés Desmaterializados

*El primer paso para desmaterializar su proceso de crédito*

*Víctor Manuel Durán Badovinac*  
*Director de Gestión de Clientes - Chief Customer Officer (C.C.O.)*  
*Depósito Centralizado de Valores de Colombia*

*Abril de 2017*

## Contexto..... ¿porqué los Depósitos debe administrar otros títulos valores\*?

- *Oportunidad de diversificación de ingresos.*
- *Acceso a nuevos sectores económicos.*
- *Custodia y administración de más instrumentos.*
- *Volúmenes de emisión altos, mercado masivo.*
- *Alineación estratégica con el mercado (virtualización de los sectores económicos).*

### **\*Títulos Valores en Colombia:**

- Títulos de contenido crediticio: Letra de cambio, pagaré, cheque, bono, bono de prenda, facturas.
- Título representativo de mercancías: Certificado de depósito, Carta de porte y conocimiento de embarque.

## Propuesta de valor ... pagarés desmaterializados

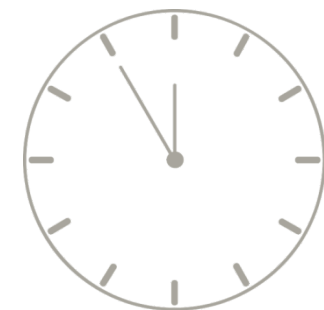
*Es una novedosa solución tecnológica de Deceval para la instrumentación virtual del crédito en diversos sectores de la economía, facilitando la emisión, suscripción y ciclo de vida electrónico de los pagarés.*



100% Electrónico



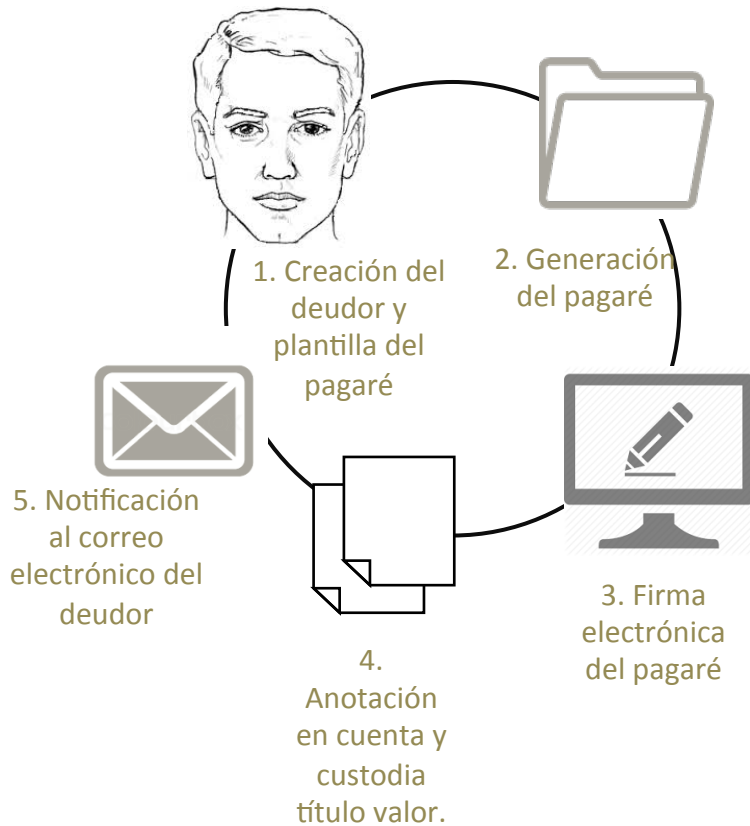
En cualquier lugar



7 x 24

# ¿Cuales son nuestros servicios?

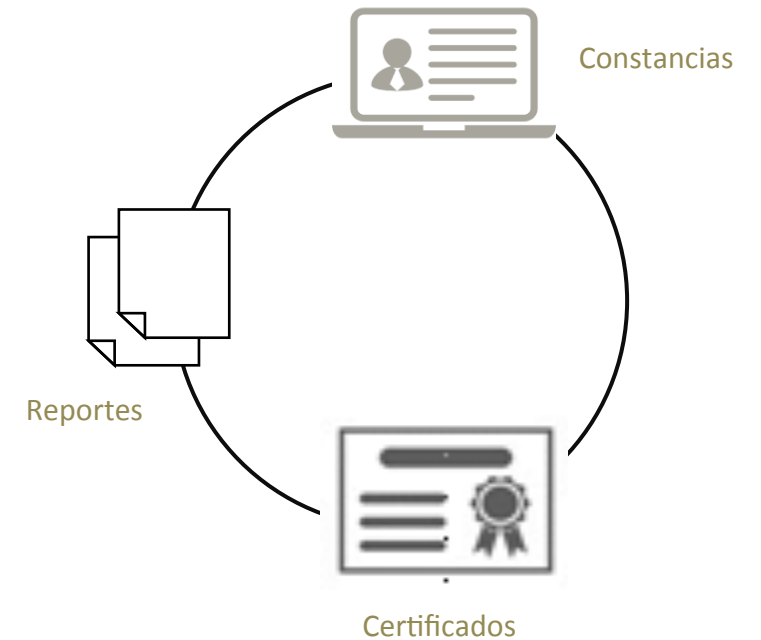
## EMISIÓN



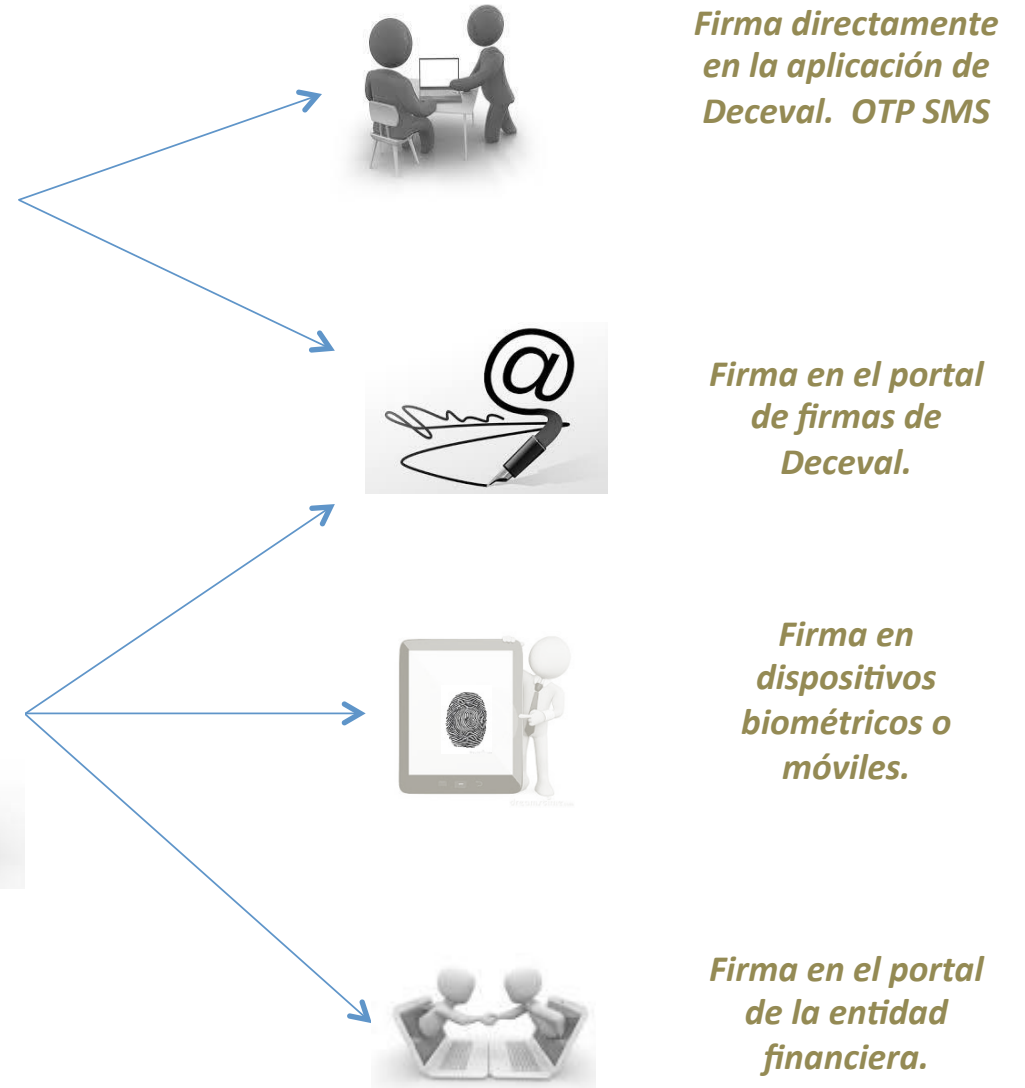
## TRANSACCIONES



## INFORMACIÓN



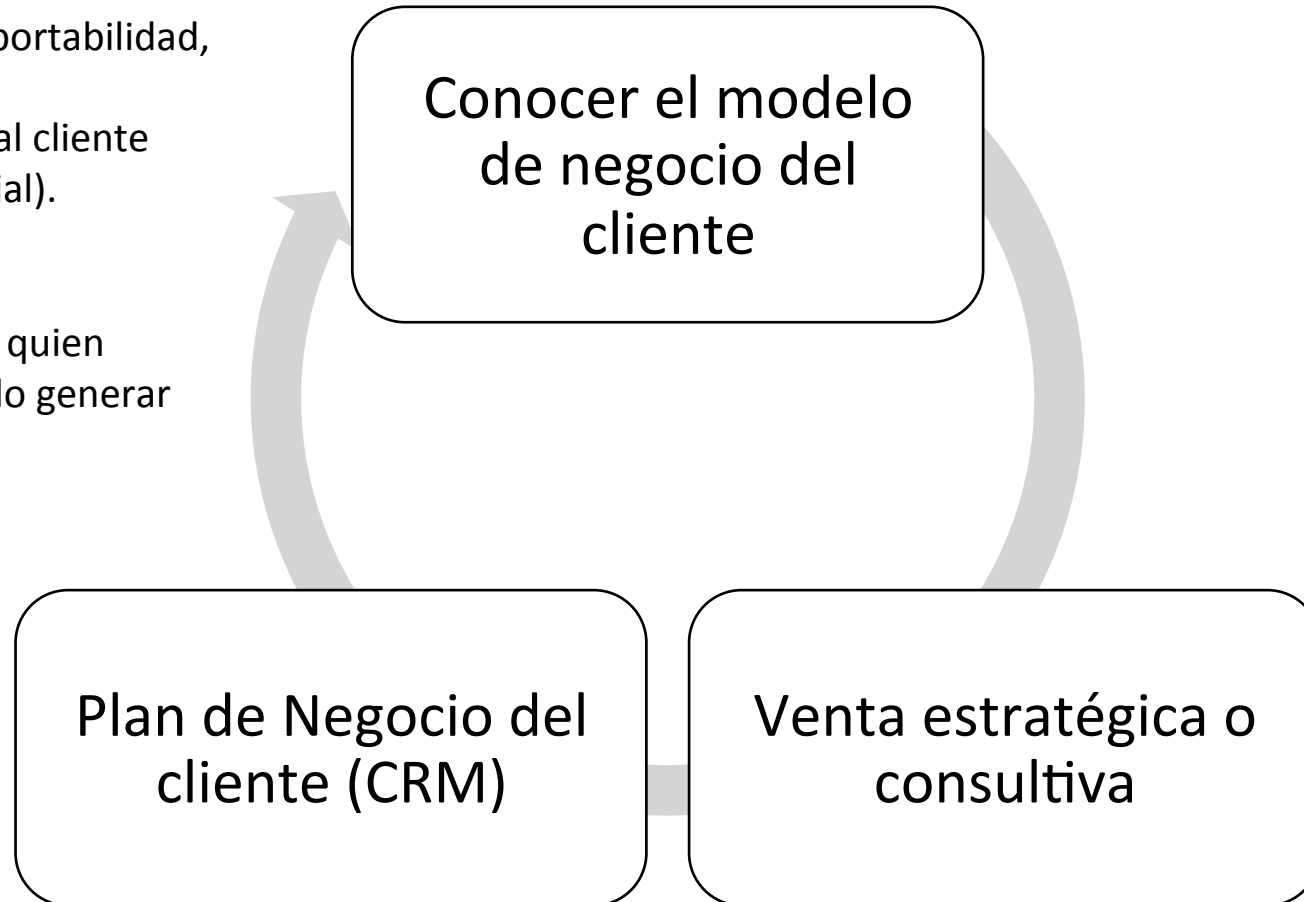
# Opciones de Conexión y de Firma



# Retos de negocio: Comercial

## *La necesidad de conocer y entender las necesidades del cliente*

- ✓ Su misión y visión.
- ✓ Su tecnología (internet, portabilidad, web, etc.)
- ✓ Sus canales de atención al cliente (presencial o no presencial).
- ✓ Horarios de atención.
- ✓ Cobertura geográfica
- ✓ Si vende o no cartera y a quien
- ✓ Sus dolores y como puedo generar valor.

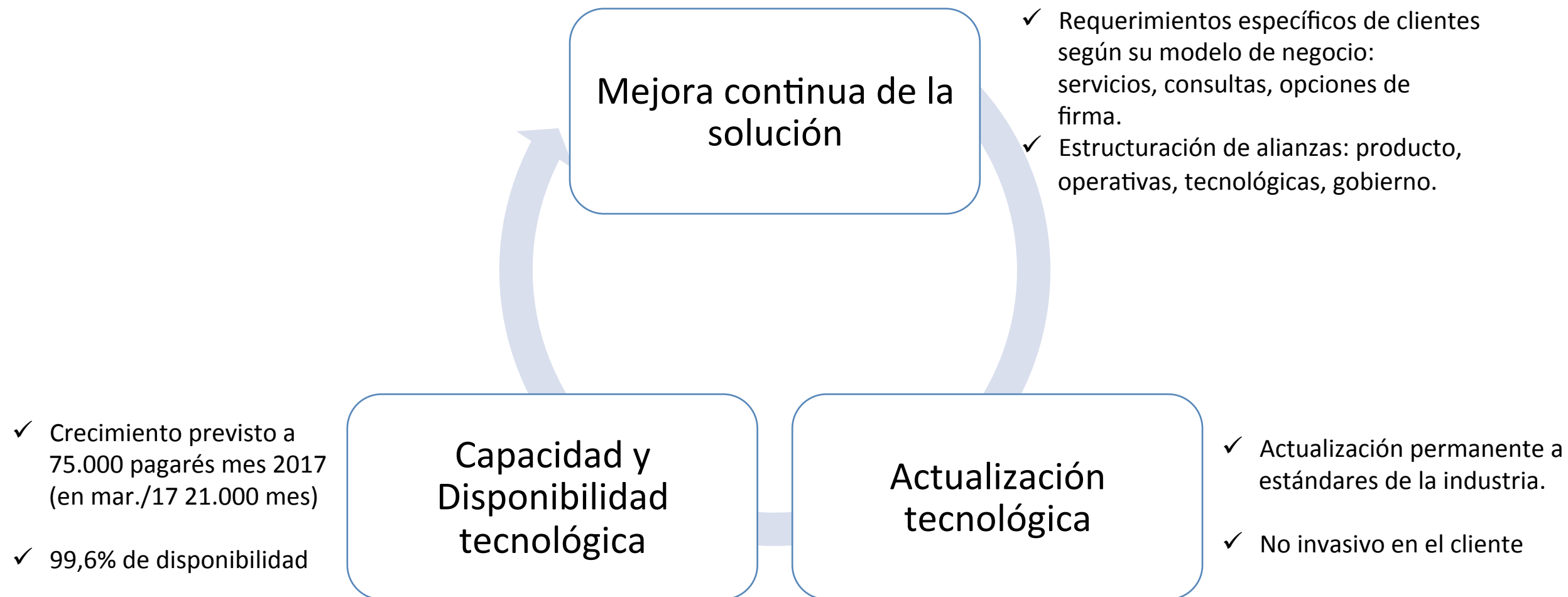


- ✓ Venta racional.
- ✓ Toma tiempo: 3 etapas: venta, desarrollo y producción.
- ✓ Participa un equipo de personas de la entidad de áreas diferentes: jurídico, operaciones, tecnología, financiero.
- ✓ Requiere asistencia permanente del Gerente Comercial.

- ✓ Estrategia comercial por cliente.
- ✓ Conocimiento profundo del cliente.

# Retos del negocio: Desarrollo de producto y crecimiento tecnológico

## *Proactividad con nuestros clientes*



# Retos del negocio: El servicio y la operación requerida

*Deceval en una operación diferente a la tradicional*

- ✓ Monitoreo tecnológico
- ✓ Mínimas ventanas de mantenimiento.
- ✓ Acuerdos de niveles de servicio

- ✓ Plantillas de pagarés.
- ✓ Monitoreo del servicio.
- ✓ Soporte a la operación de los clientes.
- ✓ Mesa de servicio de tecnología.
- ✓ Capacitación.

- ✓ Soporte operativo y mesa de servicio de tecnología
- ✓ Acceso remoto.





### Objetivo

Expedir una tarjeta de crédito en 8 minutos sin papel.

### Campaña

**Una Mac, fácil de querer.  
Y fácil de comprar.**

Plan  
**Oes3**  
Y sin estrés.

1. 0 pesos cuota de manejo.  
2. 0 % de interés.  
3. 0 papeleo.

### Canal

Ishop Colombia para compra de productos Apple.

### Resultados

21.000 tarjetas de crédito en 4 meses (mismo número de pagarés en Deceval), 36 millones de dólares en cupo.

### Indicadores – Colocación

Colocación de todas las tarjetas de crédito en 4 meses expedidas por la red de oficinas (750) a través de un único canal

Colocación sin comerciales del Banco.

## Casos de éxito: Davivienda y Yanbal



### Objetivo

Otorgar cupo de crédito en 20 minutos a las vendedoras de Yanbal para la venta de sus productos, sin papel.

Promotoras de ventas de Yanbal

### Resultados

10.000 cupos de crédito otorgados mes (150.000 pagarés en custodia en Deceval a diciembre de 2016)

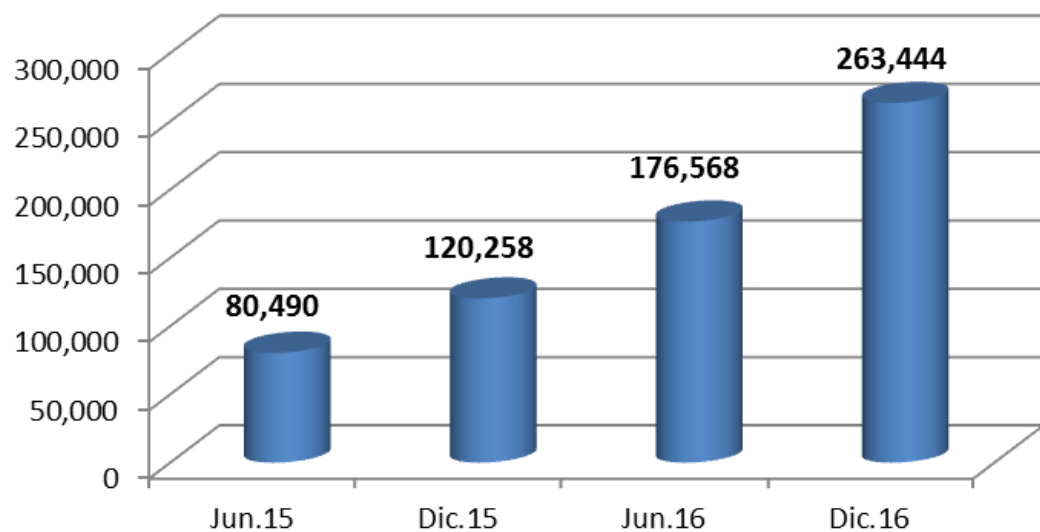
### Indicadores - Eficiencia

Reducción de costos de papel y transporte (75%)

Reducción de personal de digitación y administración de títulos valores (75%)

# Pagarés en custodia y clientes de nuestra solución

## Pagarés en custodia



*Evolución de los pagares desmaterializados en custodia*



*Algunos de nuestros clientes*

*Clientes en implementación*



# Gracias

**Víctor Manuel Durán Badovinac**  
Chief Customer Officer (C.C.O.)

Tel: (571) 4193737 Ext. 1728 Celular: 300-2978874  
vduran@deceval.com.co

Calle 24A # 59 42 Torre 3 Oficina 501 Bogotá - Colombia  
[www.deceval.com.co](http://www.deceval.com.co)