



¡INNOVACIÓN EN LA OFERTA DE VALOR DE LA BANCA!

BANCO FINANADINA, EN EL CAMINO A UNA BANCA DIGITAL



¿POR QUÉ HACER UNA TRASFORMACIÓN DIGITAL?

1

Desde la demanda



Clientes tradicionales



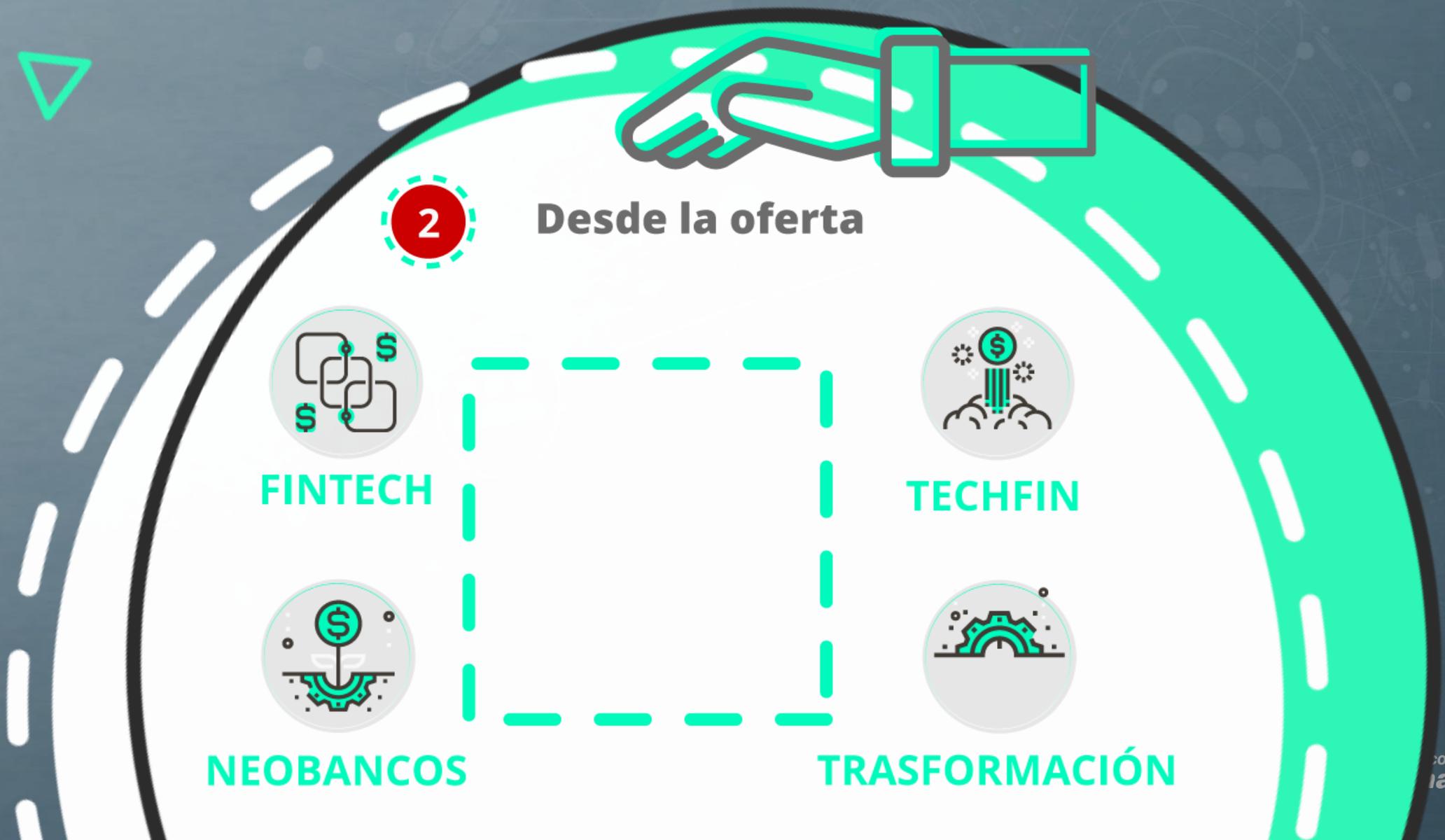
Clientes migrantes



Clientes digitales



¿POR QUÉ HACER UNA TRASFORMACIÓN DIGITAL?



2

Desde la oferta



FINTECH



NEOBANCOS



TECHFIN



TRASFORMACIÓN

¿POR QUÉ HACER UNA TRASFORMACIÓN DIGITAL?

**Experiencia
cliente**

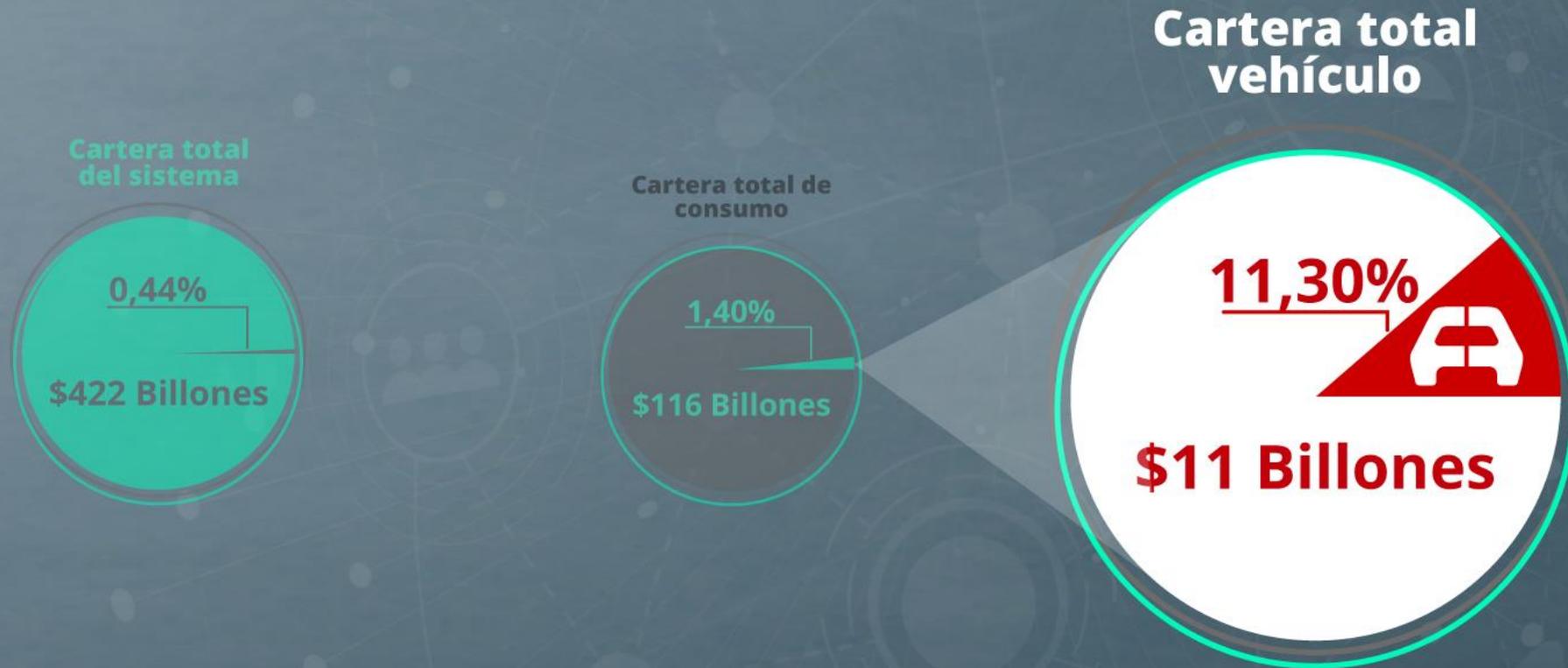
**Reducción
de costos**

3

Desde el entorno

- Economía colaborativa
- Menor opacidad de información (redes)
- Tecnologías ágiles
- Menor costo de almacenamiento y procesamiento (nube)
- Internet de las Cosas
- Geolocalización
- Inteligencia artificial

¡PERSPECTIVA DE LA INNOVACIÓN DESDE EL TAMAÑO!



Banco Finandina cuenta con un modelo de venta innovador que lo ha hecho líder en el mercado automotor
Participación en el mercado de Banco Finandina

¿CÓMO CREAR UNA OFERTA DE VALOR INNOVADORA?



¿CÓMO CREAR UNA OFERTA DE VALOR INNOVADORA?

Equipo digital:

- Riesgo
- Mercadeo
- Diseño
- Tecnología
- Producto
- Procesos



5%

Equivalente al total de la compañía

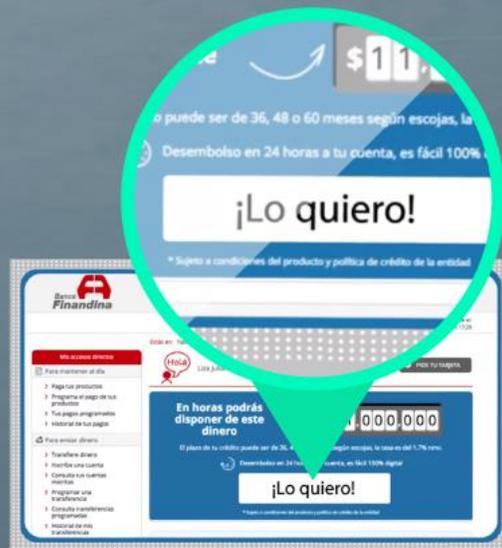
¡INNOVACIÓN PARA CREAR PRODUCTOS FINANCIEROS AL INSTANTE!

Reto 1



¡INNOVACIÓN PARA DESMATERIALIZIZAR TODOS LOS MOMENTOS DE VERDAD FÍSICOS DEL CLIENTE!

Reto 2



1. Clic en oferta de crédito



2. Complementación de datos y firmar

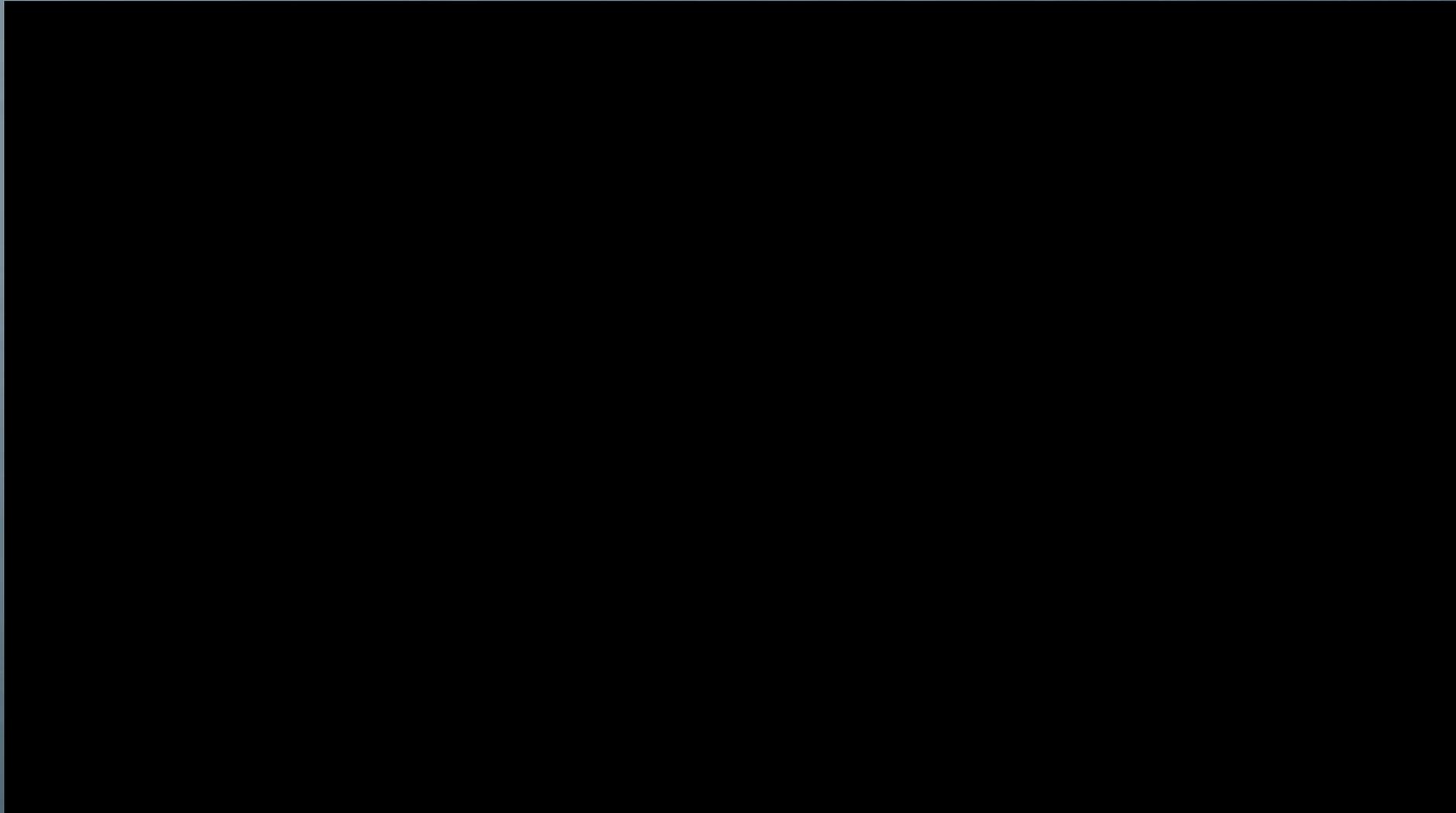


3. Desembolso de dinero

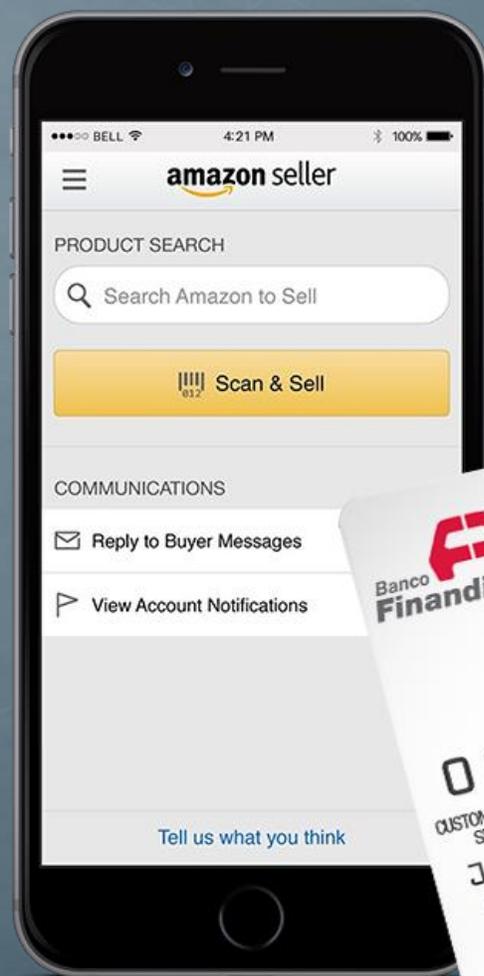
¿CUÁLES SON LOS RETOS QUE DEBEMOS LOGRAR PARA LA BANCARIZACIÓN 100% ONLINE?



¿CÓMO EL CLIENTE VIVE LA EXPERIENCIA DE LA VINCULACIÓN DIGITAL?



¡ACCESO TOTALMENTE DIGITAL A UN MEDIO DE PAGO TOTALMENTE DIGITAL!





QUE EL ÚNICO MOTIVO PARA
VISITARNOS, SEA **SALUDAR Y**
TOMARNOS UN CAFÉ



**¿SOMOS CAPACES COMO BANCA Y COMO PAÍS
DE GENERAR UNA AGENDA DE
TRASFORMACIÓN DIGITAL, CREANDO NUEVOS
PRODUCTOS PARA INCLUIR A TODOS?**

**¡BANCO FINANDINA, LA
MARCA DE UNA BANCA
DIFERENTE, LA MARCA DE UNA
BANCA DIGITAL!**