

PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

2 0 1 7



Mercantil Santa Cruz





PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA 2017

SUBPROGRAMA DE EDUCACIÓN



Mercantil Santa Cruz

Nº	NOMBRE DEL PROYECTO	ACTIVIDAD	OBJETIVO AL QUE CONTRIBUYE (ART. 3, SECCIÓN 5, TÍTULO 1, CAPÍTULO 1 LIBRO 4)	PÚBLICO	NÚMERO DE PERSONAS QUE PARTICIPARÁN DE LA ACTIVIDAD	TEMÁTICA	PERIODO DE IMPLEMENTACIÓN	MEDIOS DE APOYO PARA LA ENSEÑANZA			
								MATERIAL IMPRESO (FOLLETOS, CARTILLAS, OTROS)	PRESENTACIONES	MATERIAL DIDÁCTICO	OTROS
1	Banco Ayuda: Capacitación al segmento PyME en garantías no convencionales y otros servicios del Banco	Capacitar a clientes del segmento PyME en garantías no convencionales y otros servicios, sus beneficios y recomendaciones, en ciudades del eje central.	Artículo 3° inciso a.	Empresas del segmento PyME.	500 participantes.	<ul style="list-style-type: none"> Garantías no convencionales. Dar a conocer los principales servicios financieros (tipos de créditos, tipos de depósitos, canales electrónicos). Beneficios y recomendaciones de los servicios financieros. Servicios adicionales. Derechos y Obligaciones del consumidor financiero asociados a sus créditos. Mecanismos de reclamo en primera y segunda instancia. 	Mayo - Noviembre 2017.	• Folletos	• PowerPoint	• Impreso	
2	Banco Ayuda: Capacitación a empleados de las empresas que trabajan con el BMSC para pago de sueldos.	Capacitar en los servicios financieros del Banco, sus beneficios y recomendaciones a empleados de empresas que trabajan con el BMSC para pago de sueldos, en ciudades del eje central.	Artículo 3° inciso a.	Empleados de empresas que trabajan con el BMSC para pago de sueldos.	1.537 participantes.	<ul style="list-style-type: none"> Dar a conocer los principales servicios financieros (tipos de créditos, tipos de depósitos, canales electrónicos). Beneficios y recomendaciones de los servicios financieros. Servicios adicionales. Derechos y Obligaciones del consumidor financiero asociados a sus créditos. Mecanismos de reclamo en primera y segunda instancia. Sistema Financiero y Rol de ASFI. 	Mayo - Noviembre 2017.	• Folletos	• PowerPoint	• Impreso	
3	Banco Ayuda: Capacitación a clientes en el uso de canales alternativos.	Capacitar y asesorar a consumidores financieros en el uso de canales alternativos del Banco	Artículo 3° inciso a.	Consumidores financieros que realicen transacciones en el Banco.	10.000 consumidores financieros.	Brindar información y herramientas respecto al uso y manejo de los diferentes canales alternativos (plataformas de autoservicio, banca móvil, ATM s, banca por internet, central de consultas).	Julio - Noviembre 2017.	• Folletos			
4	Banco Ayuda: Depósitos a Plazo Fijo.	Capacitar a clientes y usuarios en Depósitos a Plazo Fijo, requisitos y sus beneficios.	Artículo 3° inciso a.	Clientes Naturales activos del BMSC, con posibilidad de ahorro	200 clientes.	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es un DPF? Beneficios de los DPF's ¿Cuáles son los requisitos para abrir un DPF? Derechos y Obligaciones del consumidor financiero Mecanismos de reclamo. 	Abril - Mayo 2017.	• Folletos		• Audiovisual • Multimedia	• Publicar material en el Portal Web del BMSC y Redes Sociales.
5	Banco Ayuda: PyME Sector Productivo - Ferias.	Clientes Naturales y/o Jurídicos que – por su tamaño de actividad – pertenecen al segmento de Pequeñas y Medianas Empresas.	Artículo 3° inciso a.	Clientes Naturales y/o Jurídicos que – por su tamaño de actividad – pertenecen al segmento de Pequeñas y Medianas Empresas	500 clientes.	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es la Formalización Financiera? Características principales de la normativa tributaria. Crédito Productivo. Descripción. Características principales Beneficios y ventajas. Requisitos para acceder a un crédito. Seguros asociados a sus créditos. Garantías No Convencionales. Derechos y Obligaciones del consumidor financiero asociados a sus créditos. Mecanismos de reclamo en primera y segunda instancia. 	Octubre - Noviembre 2017.	• Folletos		• Publicar material en el Portal Web del BMSC.	
6	Banco Ayuda: Adulto Mayor.	Capacitar a personas mayores de 60 años en los derechos del Adulto Mayor.	Artículo 3° inciso a.	Clientes mayores de 60 años.	1.000 clientes.	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es el Adulto Mayor? Ley General del Adulto Mayor. Derechos del Adulto Mayor. Áreas de Atención preferencial. 	Agosto 2017.	• Folletos		• Audiovisual • Multimedia	• Publicar material en el Portal Web del BMSC y Redes Sociales.
7	Banco Ayuda: Compras por Internet con Tarjeta de Débito y Crédito.	Capacitar a clientes y usuarios en el uso de Tarjetas de Débito y Crédito para compras por internet.	Artículo 3° inciso a.	Consumidores financieros que tengan Tarjeta de Débito y/o Crédito.	6.000 clientes.	<ul style="list-style-type: none"> Características generales de las tarjetas. Compras seguras por internet con la tarjeta de débito y crédito. Comisiones y cargos de una Tarjeta de Crédito y Débito. Habilitaciones de tarjetas para compras en el exterior. SopORTE de central de consultas. 	Mayo 2017.	• Folletos		• Audiovisual • Multimedia	• Publicar material en el Portal Web del BMSC y Redes Sociales.

* Nota: El presente Programa tiene como objetivo llegar al 20% del stock de prestatarios de la gestión anterior, el dato reportado a ASFI la gestión 2016 (Sumando BMSC y Ex BLA) corresponde a 98.684 prestatarios; por lo que la meta a lograr es 19.737.



PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA 2017

SUBPROGRAMA DE DIFUSIÓN DE INFORMACIÓN



Mercantil Santa Cruz

Nº	NOMBRE DEL PROYECTO	ACTIVIDAD	OBJETIVO AL QUE CONTRIBUYE (ART. 3, SECCIÓN 5, TÍTULO 1, CAPÍTULO 1 LIBRO 4)	TEMÁTICA	PERIODO DE IMPLEMENTACIÓN	MEDIOS DE APOYO PARA LA ENSEÑANZA					
						MATERIAL IMPRESO (FOLLETOS, CARTILLAS, OTROS)	CIRCUITO CERRADO (AUDIOVISUAL)	PÁGINA WEB DE LA ENTIDAD FINANCIERA	REDES SOCIALES	MEDIOS DE COMUNICACIÓN MASIVOS	OTROS
1	Banco Ayuda: Vivienda de interés Social.	Se realizará la transmisión de información a través de campañas comunicacionales masivas y contacto con el cliente, mediante los siguientes soportes. Externa • Material en agencias. • Radio. • Prensa. • Portal Web BMSC. • Redes Sociales. • E-mailing.	Artículo 3° inciso a y b.	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción. • Características principales. • Usos y Aplicaciones. • Beneficios y Riesgos. • Requisitos principales. 	Junio - Julio 2017.	• Folletos.		• Sección Educación Financiera Portal Web BMSC.	• Facebook.	<ul style="list-style-type: none"> • Publicación en prensa. • Cuña radial. 	• E-mailing.
2	Banco Ayuda: Sector Productivo.	Se realizará la transmisión de información en ferias, agencias, canales comunicacionales masivas y contacto con el cliente, mediante los siguientes soportes. Externa • Material en Agencias. • Radio • Prensa • Reel BMSC • Portal Web BMSC. • Redes Sociales. • E-mailing.	Artículo 3° inciso a y b.	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es la Formalización Financiera? • Características principales de la normativa tributaria. • Crédito productivo. • Descripción. • Características principales. • Beneficios y ventajas. • Requisitos para acceder a un crédito. • Seguros asociados a sus créditos. • Derechos y Obligaciones del consumidor financiero asociados a sus créditos. • Mecanismos de reclamo en primera y segunda instancia. • Garantías No Convencionales. 	Octubre - Noviembre 2017.	• Folletos.	• Reel BMSC - Multimedia.	• Sección Educación Financiera Portal Web BMSC.	• Facebook.	<ul style="list-style-type: none"> • Publicación en prensa. • Cuña radial. 	• E-mailing.
3	Banco Ayuda: Garantías No Convencionales.	Se realizará la transmisión de información a través de campañas comunicacionales masivas y contacto con el cliente, mediante los siguientes soportes. Externa • Material en agencias. • Prensa. • Portal Web BMSC. • Redes Sociales. • Reel BMSC. • E-mailing.	Artículo 3° inciso a y b.	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción. • Usos de las Garantías No Convencionales. • Beneficios y ventajas. • Características. 	Septiembre - Octubre 2017.	• Folletos.	• Reel BMSC - Multimedia.	• Sección Educación Financiera Portal Web BMSC.	• Facebook.	• Publicación en prensa.	• E-mailing.
4	Banco Ayuda: ¿Conoce a la ASFI y el Sistema Financiero!.	Se realizará la transmisión de información a través de campañas comunicacionales masivas y contacto con el cliente, mediante los siguientes soportes. Externa • Material en agencias. • Radio. • Prensa. • Portal Web BMSC. • Reel BMSC. • Redes Sociales. • E-mailing.	Artículo 3° inciso a y b.	<ul style="list-style-type: none"> • ASFI y el SFN. • El rol de la ASFI y el carácter de la normativa. • Derechos y obligaciones del consumidor financiero. • Mecanismos de reclamo en primera y segunda instancia. • Derechos y Obligaciones del consumidor financiero asociados a sus productos y servicios. 	Noviembre - Diciembre 2017.	• Folletos.	• Reel BMSC - Multimedia.	• Sección Educación Financiera Portal Web BMSC.	• Facebook.	<ul style="list-style-type: none"> • Publicación en prensa. • Cuña radial. 	• E-mailing.

* Nota: El presente Programa tiene como objetivo llegar al 20% del stock de prestatarios de la gestión anterior, el dato reportado a ASFI la gestión 2016 (Sumando BMSC y Ex BLA) corresponde a 98.684 prestatarios; por lo que la meta a lograr es 19.737.