

INFORME ANUAL 2017

En el 2017 Servipagos profundizó su estrategia de eficiencia en sus canales de atención, lo que permitió alcanzar resultados extraordinarios y que colocan a la empresa en una excelente posición financiera-operativa para afrontar los retos venideros.

En éste año se evidenció la rentabilidad de sus canales de atención y se concretaron diferentes acciones que permitieron incrementar los ingresos con respecto al año 2016 en donde se generaron \$15.8 millones para pasar a 17.2 millones en el 2017, además la utilidad creció en 2.7 veces, de \$514.846 a \$1'393.344.

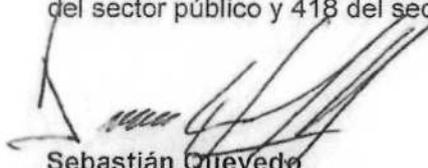
Gestión en la red de Agencias: Éste año se trabajó en la calidad de atención en la red de agencias mediante varias acciones, entre ellas, consolidar la atención diferenciada en el hall de cajas para clientes que acuden a realizar transacciones financieras y la implementación de la remuneración variable para cajeros y supervisores de agencias en donde se miden indicadores de productividad y calidad.

En éste año se realizó el desarrollo para la operación de Cajeros Automáticos de Servipagos conectados con Banred, lo que permitirá a la empresa brindar a sus clientes un nuevo canal de atención.

Gestión en el canal Pagoágil: Incrementar puntos en tiendas y en generar alianzas con redes comerciales y cooperativas de gran cobertura a nivel nacional. Ésta acción consolida la presencia del canal a nivel nacional y fideliza a los agentes como socios estratégicos de Servipagos. En el 2017 el 43.3% de transacciones de la empresa se realizaron en 1.944 puntos.

Gestión en el canal de Servicios Transaccionales: En éste año se empezó a brindar el servicio de administración de Ventanillas en 2 sucursales de La Moderna, una en Quito y otra en Guayaquil.

Al cierre del año Servipagos brinda sus servicios a 35 empresas del Sector Financiero, 29 del sector público y 418 del sector privado, en total 482 clientes.


Sebastián Quevedo
Gerente General Exsersa