



COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE TENJO COOPTENJO

**INSTRUCTIVO CAMPAÑA
“CUPOYA 2022”**

P10-SP01-I-002

Versión 01

Edición: 2022 – octubre

PROCESO GESTIÓN DE CRÉDITO

Preparado por: Coordinación de Crédito y Financiamiento	Revisado por: Coordinador de Control Interno Director de Riesgos y Calidad	Aprobado por: Director de Crédito, Cartera y Cobranza
--	---	--

	INSTRUCTIVO CAMPAÑA "CUPOYA 2022"	Versión: 01
	SUBPROCESO ASESORÍA Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	Edición: 2022-10-06
		Página: 2 de 16

TABLA DE CONTENIDO

1. OBJETIVO.....	3
2. ALCANCE DE LA ESTRATEGIA.....	3
3. DEFINICIONES	3
4. METODOLOGÍA DE CONSTRUCCIÓN DE LA BASE DE ASOCIADOS	4
5. CONSIDERACIONES GENERALES DE ACCESO A CRÉDITO	5
6. COMERCIALIZACIÓN DE LA CAMPAÑA.....	8
7. FIN DEL INSTRUCTIVO	16

	INSTRUCTIVO CAMPAÑA "CUPOYA 2022"	Versión: 01
	SUBPROCESO ASESORÍA Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	Edición: 2022-10-06
		Página: 3 de 16

1. OBJETIVO

Proveer instrucciones claras que permitan materializar la estrategia en mención, a través de colocación de crédito de manera ágil, contribuyendo al cumplimiento de metas para el cierre de año.

2. ALCANCE DE LA ESTRATEGIA

Esta estrategia aplica exclusivamente para los asociados contenidos en la base adjunta al presente instructivo, con el objetivo de posibilitar el acceso a cupos de crédito rotativo pre aprobados para asociados no hábiles en aportes sociales, así como garantizar la actualización de datos de los asociados contenidos en la base de campaña.

3. DEFINICIONES

a. Manual de crédito: Instrumento administrativo que contiene en forma explícita, ordenada y sistemática información sobre objetivos, políticas, atribuciones, organización y procedimientos de los órganos de una institución para la aplicación de la política de crédito; así como las instrucciones o acuerdos que se consideren necesarios para la ejecución del trabajo asignado al personal, teniendo como marco de referencia los objetivos de la institución.

b. Reglamento SARC: Documento que consolida la implementación de las 4 etapas de gestión, identificación, medición, control y monitoreo del riesgo de Crédito, documentando el proceso de administración de este riesgo para asegurar que la Cooperativa cuente con las políticas para atender el otorgamiento, seguimiento y recuperación de la cartera colocada en sus asociados.

c. Rentabilización: Metodología de filtro y análisis para la oferta de créditos pre aprobados otorgados en condiciones especiales sin incumplir la normatividad vigente y requisitos mínimos establecidos por la ley, partiendo de análisis estadísticos y de comportamiento interno y/o externo que permiten identificar la probabilidad de incumplimiento alineado al apetito de riesgo de la Cooperativa.

4. METODOLOGÍA DE CONSTRUCCIÓN DE LA BASE DE ASOCIADOS

Los asociados beneficiados con la presente campaña son aquellos contenidos en la base adjunta al presente instructivo, la cual contó con la siguiente metodología:

4.1. Filtros internos previos a rentabilización Experian:

- a. Asociados no hábiles en aportes sociales.
- b. Asociados que, en caso de presentar crédito en Cooptenjo, no superaran mora de 30 días en el último mes (agosto).
- c. Asociados que, en caso de haber tenido crédito con Cooptenjo, no hayan presentado mora superior a 15 días en los últimos 3 años.
- d. Asociados que no se encuentren en periodo de gracia activo.
- e. Asociados con rangos de edad permitidos para asegurabilidad automática.

4.2. Se enviaron 7.361 asociados a Experian para los filtros de dicha entidad:

CLIENTES UNICOS INICIALES		7361
CAUSAL DE RECHAZO		Conteo Rechazos
Registros Inconsistentes		63
1.No Cumple filtros de Acierta		1859
2.Presenta Mora 30		107
3.Presenta Mora 60		31
4.Presenta Mora 90		13
5.Presenta Mora 120		69
6.Presenta Dudoso Recaudo		22
7.Presenta Castigos		6
7.Presentó Mora Historica de 30		3
8.Presentó Mora Historica de 60		5
9.Presentó Historica de Mora 90		2
10.Presentó Historica de Mora 120		16
11.Presentó Historica de Dudoso Recaudo		
15.Total Consultas Mayor a 6		612
16.Montos menores a 500		2298
TOTAL REGISTROS RECHAZADOS	=> >> >	5106
TOTAL CLIENTES VIABLES		2255



2255

4.3. A los 2.255 asociados resultantes se les aplicaron los siguientes filtros internos, dando como resultado **2.240** asociados:

 <small>ENTIDAD COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO</small>	INSTRUCTIVO CAMPAÑA “CUPOYA 2022”	Versión: 01
	SUBPROCESO ASESORÍA Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	Edición: 2022-10-06
		Página: 5 de 16

- a. Acierta + como mínimo de 600.
- b. Se disminuye el monto indicado por Experian de acuerdo con variables identificadas por la Coordinación de riesgos a fin de mitigar el riesgo.
- c. Redondeo por múltiplos de \$100.000 (por debajo) en cuanto al valor resultante.
- d. Asociados con cupo rotativo empresarial PN no aplican a la oferta.
- e. Que la sumatoria del cupo vigente (si tiene) y el monto ofertado no supere el máximo permitido para la línea (\$24.200.000).
- f. Que la sumatoria de créditos vigentes + el monto ofertado se encuentre dentro de la asegurabilidad automática según la edad del asociado.

5. CONSIDERACIONES GENERALES DE ACCESO A CRÉDITO

La asignación de cupos rotativos “A tu ritmo” o el aumento de los mismos aplica exclusivamente para los asociados contenidos en la base adjunta y que no hayan accedido a crédito con Cooptenjo desde el 01 de septiembre 2022 en adelante.

Aunque la línea lo exige, para la presente campaña la habilidad en aportes no será una condición restrictiva para asignar el cupo o el aumento del mismo a fin de movilizar a estos asociados a manejar crédito con la Cooperativa; no obstante, el ejecutivo comercial deberá procurar porque el asociado se ponga hábil en aportes, si no es posible, la asignación del cupo o el aumento se dará sin esta restricción. Además, el ejecutivo comercial debe garantizar la efectiva actualización de datos del asociado en SFC.

5.1. Cupo A tu Ritmo Nuevo. Enviar a la Central de Crédito a más tardar el día 15/11/2022, bajo las siguientes condiciones:

- a. Radicación WorkManager: Será a través del formulario “Créditos Preaprobados”. En el campo “campañas” deberá seleccionarse “CupoYA 2022”, en caso de no diligenciarse el proceso deberá ser interrumpido por la Central de Crédito.
- b. El valor del cupo es el indicado en la base suministrada, el mismo no podrá ser superior o inferior a este.
- c. Garantía: Personal.
- d. No requiere consulta a centrales.
- e. Documentación:
 - i. Solicitud de Crédito.

	INSTRUCTIVO CAMPAÑA "CUPOYA 2022"	Versión: 01
	SUBPROCESO ASESORÍA Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	Edición: 2022-10-06
		Página: 6 de 16

- ii. Pagaré en blanco y carta de instrucciones.
 - iii. Formato de autorizaciones voluntarias relacionadas con el otorgamiento.
 - iv. Certificación de Conocimiento Pleno de Condiciones de Crédito Aprobado, las cuales serán enviadas a las agencias previamente y de forma masiva.
 - v. Cédula digitalizada (cargada en la carpeta del asociado en WorkManager).
 - vi. Autorización de tratamiento de datos personales (actualizada y cargada en la carpeta del asociado en WorkManager con la versión correspondiente).
 - vii. No requiere documentos de ingresos pues se trata de un cupo pre aprobado.
- f. El estudio de cada solicitud se realizará de acuerdo a las siguientes condiciones:
- i. Validación y verificación: Consultar que el asociado se encuentre dentro de la base de la presente campaña y validar que cumpla con lo descrito en las condiciones anteriores.
 - ii. Referenciación: No se realizará referenciación, la agencia tendrá la responsabilidad de socializar las condiciones integralmente con el asociado y el mismo manifestará estar de acuerdo con su firma en la Certificación de Conocimiento Pleno de Condiciones de Crédito Aprobado.
 - iii. Análisis: No requiere cálculo de indicadores financieros o revisión de centrales de riesgo pues estos procesos ya están cubiertos por la rentabilización practicada a los asociados.

5.2. Aumento de Cupo Rotativo A tu Ritmo. Estas solicitudes no requieren ser radicadas en la Central de Crédito, las mismas deberán ser enviadas a Mesa de Operaciones a más tardar el 15/11/2022, bajo las siguientes condiciones:

- a. El valor del aumento es el indicado en la base suministrada, el mismo no podrá ser superior o inferior a este.
- b. Las Certificaciones de Conocimiento Pleno de Condiciones de Crédito Aprobado serán enviadas a las agencias previamente y de forma masiva.
- c. Las solicitudes de aumento se tramitarán por el formulario de WorkManager denominado "Solicitud de servicios (Mesa y Operaciones)". Dicho proceso tendrá que ir acompañado de la

certificación de conocimiento pleno firmada por el asociado y se diligenciará de la siguiente manera:



- 1 Registrar el nombre del funcionario que carga la solicitud.
- 2 Seleccionar la agencia desde la que se realiza la solicitud.
- 3 En el campo incidente seleccionar la opción “modificación”.
- 4 En el campo de motivo del soporte seleccionar la opción “Aumento/Disminución cupo rotativo”.
- 5 Para el concepto del soporte se manejará la siguiente plantilla:

“El asociado _____ identificado con C.C. _____ se encuentra registrado en la base de la campaña “Crédito Navideño 2022”. Cuenta con un aumento de cupo aprobado por un valor de \$ _____ para un cupo total de \$ _____”.
- 6 En la cantidad de transacciones seleccionar 1, ya que cada solicitud se debe cargar de manera independiente.
- 7 El tiempo de respuesta dependerá de la disponibilidad de Mesa de Operaciones, su carga laboral y la cantidad de solicitudes que se generen.
- 8 Previo al envío a Mesa de Operaciones, el ejecutivo comercial debe validar que el asociado cuente con la tarjeta, que al momento de la solicitud el cupo se encuentre activo.

	INSTRUCTIVO CAMPAÑA "CUPOYA 2022"	Versión: 01
	SUBPROCESO ASESORÍA Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	Edición: 2022-10-06
		Página: 8 de 16

6. COMERCIALIZACIÓN DE LA CAMPAÑA

Esta dinámica tiene factores diferenciales en tiempos de respuesta, aprobación inmediata de cupos, para ser aprovechables totalmente por la FVAR y se debe tener en cuenta el siguiente desarrollo:

- i. Todos los asociados deberán ser contactados sin excepción alguna, y las gestiones realizadas deberán ser incluidas en el módulo de servicio al cliente.
- ii. La base tendrá asignación a cada uno de los ejecutivos de las agencias quienes deberán garantizar el abordaje comercial.
- iii. El gerente de agencia garantizará el ejercicio comercial dentro de la agencia y su grupo de trabajo
- iv. Este abordaje debe estar liderado por todos los integrantes de la FVAR desde la semana del 13 de octubre al 15 de noviembre de 2022, una vez culminado este tiempo, se realizará la medición de la efectividad del abordaje telefónico, aumentos y asignación de cupos. Durante este periodo la agencia deberá culminar la gestión comercial de los asociados asignados.
- v. Periodo de contactabilidad del 01 noviembre al 15 de noviembre 2022, durante este periodo la agencia deberá realizar el segundo barrido telefónico hasta máximo 3 intentos para aquellos asociados quienes no fueron contactados inicialmente.
- vi. Es importante en el abordaje recordar al asociado la importancia de ponerse hábil para continuar recibiendo los beneficios de la cooperativa; aunque no es una condición restrictiva para solicitar aumentos o asignación de cupos nuevos.

6.2. El guion comercial usado por el ejecutivo comercial será:

¿Muy buenos días/tardes _____ (nombre del asociado) habla _____ (nombre del asesor) de COOPTENJO (Cooperativa de ahorro y crédito). ¿Cómo se encuentra el día de hoy?
(Esperar respuesta asociado).

_____ (Respuesta del asociado y se interactúa con el estado de ánimo del asociado).

Señor / señora _____ (nombre del asociado) hoy traigo excelentes noticias para usted. Para mí es un gusto informarle que hemos decidido asignarle un Crédito Rotativo que hemos denominado "CupoYa" para que pueda usarlo libremente desde el momento en que lo active.

	INSTRUCTIVO CAMPAÑA "CUPOYA 2022"	Versión: 01
	SUBPROCESO ASESORÍA Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	Edición: 2022-10-06
		Página: 9 de 16

El beneficio más importante de esta oferta exclusiva es el desembolso al instante, sin mayor trámite ni documentación adicional. Para acceder a él solo debe acercarse a su agencia principal, activarlo y listo, recuerde ponerse al día con sus aportes para recibir más beneficios.

Opción 1: Si tiene cupo rotativo

Señor/ Señora _____ (Nombre del asociado). Con base en esta oferta me permito confirmar que usted tendría un aumento en el cupo actual de su crédito rotativo de \$_____, para un total de \$_____.

Usted podrá tener este beneficio solo con acercarse a nuestra agencia para culminar el proceso antes del 15 de noviembre, recuerde la importancia de ponerse al día con sus aportes (aunque la habilidad en aportes no es una restricción para asignar el aumento de cupo).

(Si el asociado acepta, se procede a agendar la cita para la firma de carta de aceptación de ampliación de cupo, recuerde establecer la hora y la fecha para hacer el seguimiento a la gestión efectiva que usted concretó).

Opción 2: Si no tiene cupo rotativo:

Señor/ Señora _____ (Nombre del asociado). Con base en esta oferta usted tendría la posibilidad de tener un cupo nuevo en crédito rotativo a tu ritmo por valor de \$_____.

Como queremos seguir entregándole beneficios, este crédito le ofrece varias comodidades como:

- i. Para este crédito no necesitará codeudor.
- ii. Pagará intereses únicamente por el cupo utilizado.
- iii. Puede activarlo en su agencia principal sin trámites ni papeleos.
- iv. Podrá obtener el desembolso inmediatamente en su cuenta de ahorros para uso libre.
- v. Tendrá flexibilidad en el pago mensual: puede realizar el pago mínimo requerido mensual o realizar abonos mayores a esa cantidad y así liberar cupo para hacer una nueva utilización.

Señor/señora _____ usted podrá tener este CupoYa solo con acercarse a nuestra agencia para culminar el proceso antes del 15 de noviembre, recuerde la importancia de ponerse al día con sus aportes para exceder a todos los beneficios que le brinda su Cooperativa (aunque la habilidad en aportes no es una restricción para asignar el aumento de cupo).

Si el asociado acepta, se procede a agendar la cita para la firma de documentos mínimos indicados en el presente instructivo. Recuerde establecer la hora y la fecha para hacer el seguimiento a la gestión efectiva que usted concretó.

6.3. Comunicaciones

Las comunicaciones se segmentarán por la generación en la que se encuentre el asociado de la siguiente forma (Generación Z , Millenials , Generación X , los Baby Boomers, generación silenciosa, generación Y), para comunicar y ofrecer el producto de forma efectiva.

Adjuntamos el calendario de impactos a través de los siguientes canales: SMS, e-mailing y llamadas programadas.

OCTUBRE						
DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
				13 SMS CupoYa	14	15 MAIL CupoYa
16	17 Llamada Programada CupoYa	18	19 SMS CupoYa	20	21 Mail CupoYa	22
23	24	25 SMS CupoYa	26	27 MAIL CupoYa	28	29
30	31					

NOVIEMBRE						
DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
		1	2 Mail CupoYa	3	4 SMS CupoYa	5
6	7	8 Llamada Programada CupoYa	9	10 SMS CupoYa	11	12
13	14 Mail CupoYa	15				

Generación silenciosa 1930 a 1948

Canal de comunicación: SMS

Resumen: Se caracterizan por su decisión, esfuerzo y trabajo. Disciplina y formalidad. Uso del teléfono tradicional. Son activos de su lugar de trabajo. Toman decisiones cautelosas y sin riesgos. Busca comodidad financiera, son patrióticos, con valores familiares tradicionales y empleados leales.

Rasgo característico: Austeridad (Rigurosidad en el cumplimiento de las normas morales)

COPYS – SMS

	INSTRUCTIVO CAMPAÑA "CUPOYA 2022"	Versión: 01
	SUBPROCESO ASESORÍA Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	Edición: 2022-10-06
		Página: 11 de 16

SMS – 1

Porque confiamos en ti, te otorgamos nuestro CupoYa Cooptenjo, ¡sin papeleos! Úsalo para tus compras de fin de año.

SMS - 2

¡No esperes a que todo esté más caro! Compra tus regalos de navidad con nuestro CupoYa Cooptenjo con una tasa super especial.

SMS -3

Acércate pronto a tu agencia principal Cooptenjo y solicita sin papeleos tu CupoYa Cooptenjo con tasas preferenciales.

Generación Baby Bombers – 1949 - 1968

Canal de comunicación: Mail

Resumen: Adaptados al mundo digital pero no tanto a las redes sociales. Presencia en Google, Facebook. Intereses economía, política y causas sociales.

Rasgo característico: Ambición

Copy Mailing

Mail 1

¿Quieres todo para para ya?

Con nuestro CupoYa Cooptenjo tienes el dinero que necesitas para tus reservas, planes, regalos y todo lo que buscas para este fin de año, ¡sin papeleo!

Solicítalo en tu agencia más cercana, úsalo y disfruta de la tasa preferencial exclusiva por tiempo limitado.

Oferta válida hasta el 15 de noviembre.

En Cooptenjo te acompañamos en cada momento de tu vida.

Escribenos / Más información

Mail 2

¿Te atreverías a darnos el SÍ?

¡No lo pienses tanto! Acepta nuestra oferta por tiempo limitado para que uses tu CupoYa Cooptenjo.

	INSTRUCTIVO CAMPAÑA "CUPOYA 2022"	Versión: 01
	SUBPROCESO ASESORÍA Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	Edición: 2022-10-06
		Página: 12 de 16

Beneficios

- Sin papeleos
- Cupo 100% en efectivo
- Crédito reutilizable a medida que pagas las cuotas y mucho más.

Todo lo hacemos porque te escuchamos y sabemos lo que necesitas.

Solo debes acercarte a tu agencia principal, solicitar nuestro CupoYa y usarlo para lo quieras.

Esríbenos / Más información

Mail 3

¿Cansado de trámites y papeleos para obtener un crédito?

¡Tranquilo! En Cooptenjo sabemos lo que necesitas y por eso lo hacemos todo mucho más fácil para ti.

Planea sin miedo tus compras, viajes, regalos y demás gusticos, ¡tu CupoYa Cooptenjo te respalda!

Visita tu agencia principal, solicítalo y ten por seguro que saldrás de ella con tu crédito desembolsado.

¡Apresúrate! Esta oferta es por tiempo limitado.

Esríbenos / Más información

Generación X – 1969 - 1980

Canal de comunicación: Mail y SMS

Resumen: Plenamente adaptados a la internet, utilizan redes sociales como Twitter, Facebook o LinkedIn a través de portátil o smartphones. Comparten y están interesados en contenidos relacionados con vida saludable, paternidad o finanzas.

Rasgo característico: Obsesión por el éxito

Mailing 1

¡Se acerca fin de año y Cooptenjo se pone en tus zapatos!

	INSTRUCTIVO CAMPAÑA "CUPOYA 2022"	Versión: 01
	SUBPROCESO ASESORÍA Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	Edición: 2022-10-06
		Página: 13 de 16

Realiza ese viaje que tanto anhelas, sorprende con un detalle especial, compra los accesorios que necesita tu vehículo o date gusto con esa ropita que ves todos los días en la vitrina.

Solo debes activar tu CupoYa Cooptenjo en tu agencia más cercana y disfrutar de un crédito a la medida, sin trámites ni papeleos.

¿Qué tanta belleza no puede ser cierta? ¡Ven pronto y Escríbenos / Más información

Mailing 2

¡Tenemos una gran idea!

Otorgarte un CupoYa Cooptenjo sin trámites ni papeleos para todas tus compras de fin de año.

Esto solo es posible porque te escuchamos y sabemos lo que necesitas.

Atrévete a cumplir todos tus propósitos del año con esta gran oportunidad de tener dinero a una tasa muy especial.

Acércate a tu agencia Cooptenjo más cercana, activa tu CupoYa y prepárate a cumplir todas tus metas.

Escríbenos / Más información

Mailing 3

¿Ya cumpliste todo lo que te propusiste al iniciar el año?

Entendemos si la respuesta es NO y te traemos la solución: CupoYa Cooptenjo.

Un recurso con el que obtendrás el dinero necesario para aquellos planes que aún no llevas a cabo.

¡Sin trámites ni presentar papeleos!

Solo debes acercarte a tu agencia principal, activarlo y tener en mente cuál de los planes cumplirás primero.

Escríbenos / Más información

SMS – 1

Tienes disponible un CupoYa Cooptenjo para que lo solicites sin trámites ni papeleos. Actívalo en tu agencia principal.

 <small>ENTIDAD COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO</small>	INSTRUCTIVO CAMPAÑA "CUPOYA 2022"	Versión: 01
	SUBPROCESO ASESORÍA Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	Edición: 2022-10-06
		Página: 14 de 16

SMS - 2

Sin trámite ni papeleos, así puedes activar tu CupoYa Cooptenjo ¡Actívalo en tu agencia y disfrútalo al instante!

SMS -3

Ponernos en tus zapatos es saber que necesitas dinero de inmediato. Activa tu CupoYa Cooptenjo sin papeleos adicionales, Solicítalo.

Generación Y – 1981 – 1993

Canal de comunicación: Mail

Resumen: Empiezan a ser nativos digitales y utilizan Internet para realizar multitud de operaciones en su día a día. Tienen presencia en casi todas las redes sociales. El entretenimiento, la tecnología, los deportes y el estilo de vida son sus principales intereses.

Rasgo característico: Frustración

Mail 1

¿Pensando en viajar?

¡Hazlo sin miedos ni remordimientos!

Usa tu CupoYa Cooptenjo para tiquetes, reservas y trajes de baño. Actívalo pronto en tu agencia principal sin trámites ni papeleos.

Oferta válida hasta: 15 de noviembre de 2022

En Cooptenjo te acompañamos en cada momento de tu vida.

Escribenos / Más información

Mailing 2

Si necesitas una mano amiga para las compras de fin de año, ¡piensa en Cooptenjo!

Tienes disponible un cupo rotativo para que lo uses en la compra de regalos, ropa, viajes, accesorios o simplemente, para lo que quieras.

Solicítalo pronto en tu agencia principal y lo mejor, ¡sin papeleos!

Oferta válida hasta: 15 de noviembre de 2022.

En Cooptenjo pensamos en ti y tus necesidades.

	INSTRUCTIVO CAMPAÑA "CUPOYA 2022"	Versión: 01
	SUBPROCESO ASESORÍA Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	Edición: 2022-10-06
		Página: 15 de 16

Esríbenos / Más información

Mail 3

¡En Cooptenjo nos ponemos en tus zapatos!

Si necesitas dinero de inmediato, activa nuestro CupoYa Cooptenjo en tu agencia principal y úsalo para absolutamente todo lo que necesites.

Lo mejor de todo es que lo obtendrás sin trámites ni papeleos.

Aprovecha esta oferta limitada.

Esríbenos / Más información

Generación Z – 1994 – 2010

Canal de comunicación: SMS

Resumen: Considerados como creadores de contenido y de tendencias de consumo. Son proactivos. Compran y realizan todas sus compras por internet. Para llegar a ellos se debe ser más visual: Vídeos, Gifs o imágenes. Representan rebeldía en el consumo y tienen más conciencia social.

Rasgo característico: Irreverencia

SMS -1

Todo lo que quieras comprar hazlo con tu CupoYa Cooptenjo. Solo debes activarlo en tu agencia principal sin ningún papeleo. Te esperamos.

SMS - 2

Quedan pocos días para tener tu CupoYa Cooptenjo sin trámites ni papeleos. Úsalo para todas tus compras presenciales o en línea.

SMS -3

Visita tu agencia, activa un CupoYa Cooptenjo y sal con el desembolso listo para tus compras de fin de año. Oferta por tiempo limitado.

GUION LLAMADA PROGRAMADA

Estimado asociado:

 ENTIDAD COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO	INSTRUCTIVO CAMPAÑA "CUPOYA 2022"	Versión: 01
	SUBPROCESO ASESORÍA Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	Edición: 2022-10-06
		Página: 16 de 16

Has sido elegido para disfrutar de un CupoYa Cooptenjo con el que podrás realizar todas tus compras de fin de año. Acércate antes del 15 de noviembre a tu agencia principal y solicítalo sin trámites ni papeleos. En Cooptenjo te acompañamos en cada momento de tu vida.

7. FIN DEL INSTRUCTIVO