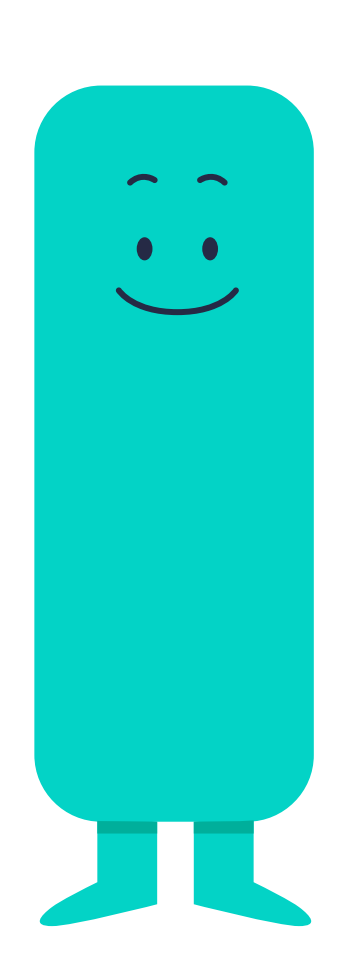


# PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

Nº	NOMBRE DEL PROYECTO	ACTIVIDAD	BENEFICIARIOS		METODOLOGÍA	TEMÁTICA	PERIODO DE IMPLEMENTACIÓN	MEDIOS DE APOYO PARA LA ENSEÑANZA			
			CUANTITATIVO (SEGMENTACIÓN)	CUANTITATIVO (NÚMERO DE BENEFICIARIOS)				MATERIAL IMPRESO (FOLLETOS, CARTILLAS, OTROS)	PRESENTACIONES	MATERIAL DIDÁCTICO	OTROS
1	Aprende Fossil Consumidores Financieros	Talleres presenciales y/o virtuales creando acceso a nuevas oportunidades de negocios a nivel nacional, principalmente en las ciudades de Santa Cruz, Oruro, Potosí, Chuquisaca, La Paz y Tarija.	Mujeres y hombres emprendedores y consumidores financieros.	950	Colaboración técnica para el buen manejo de un negocio.	<p>1.- Las características principales de productos y servicios de intermediación financiera (Productos Creditivos y Ahorro, principalmente).</p> <p>2.- Tarjetas de Débito y cajeros automáticos. Las operaciones financieras que pueden realizar los consumidores financieros con Tarjetas de Débito:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Las diferentes funcionalidades habilitadas en cajeros automáticos de la Entidad Financiera.</li> <li>Las medidas de seguridad que deben tener los tarjetahabientes.</li> <li>Las medidas de seguridad que implementa el Banco en favor de los consumidores financieros.</li> <li>Las ventajas de utilizar estos instrumentos.</li> </ul> <p>Tarjetas de Débito.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cargos y comisiones</li> <li>Suspensión o restricción del uso de la tarjeta</li> <li>Seguros y contratos</li> </ul> <p>3.- Diferimiento del pago de Créditos. Reprogramación y refinanciamiento de Créditos, cuando se tramita y cuáles son las implicancias en la calificación para aquellos consumidores financieros que la requieren.</p> <p>4.- Diferimiento del pago de Créditos - Período de gracia. Cómo se efectúa el cobro de los intereses generados en el período de gracia y de las cuotas diferidas, cómo aplica el pago adelantado a capital de créditos que hayan accedido al diferimiento y reprogramación y/o refinanciamiento con período de gracia.</p> <p>5.- Mecanismos de reclamo, formas de empleo, beneficios de utilizar esta herramienta y los medios habilitados por la Entidad para la realización de reclamos, así como el alcance de la ASFI en la atención de reclamos.</p> <p>6.- Ordenes Electrónicas de Transferencia de Fondos, sus medios, ventajas y medidas de seguridad.</p> <p>7.- Puntos POS.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Forma de empleo y beneficios de utilizar esta herramienta.</li> </ul>	Abril a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera.	Presentación en pdf de lo entregado en cada taller de forma virtual o presencial, videos y capacitaciones grabadas según cada modalidad.	Materiales de acuerdo a requerimientos y emprendimientos.	
2	Aprende Fossil Jóvenes y Universitarios	Talleres presenciales y/o virtuales creando acceso a nuevas oportunidades de negocios a nivel nacional y principalmente en las ciudades de Santa Cruz, Oruro, Potosí, Chuquisaca, La Paz y Tarija. Publicaciones en redes sociales y mensajes de WhatsApp.	Jóvenes entre 18 y 24 años, universitarios.	Jóvenes entre 18 y 24 años (1000).	Colaboración técnica para el buen manejo de un negocio.	<p>1.- Formas de ahorro.</p> <p>2.- Productos de ahorro disponibles, exponiendo las características y requisitos de cada producto y la diferencia de las tasas ofrecidas.</p> <p>3.- Ordenes Electrónicas de Transferencia de Fondos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo se utilizan dichos medios y/o instrumentos.</li> <li>Cuáles son las ventajas asociadas a su utilización.</li> <li>Las medidas de seguridad que deben tener los usuarios.</li> <li>Las medidas de seguridad que implementa el Banco en favor de los consumidores financieros.</li> </ul>	Abril a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera.	Material digital para redes sociales y presentación en pdf.	Materiales de acuerdo a requerimientos y emprendimientos.	
3	Aprende Fossil Adultos	Talleres presenciales y/o virtuales creando acceso a nuevas oportunidades de negocios a nivel nacional y principalmente en las ciudades de Santa Cruz, Oruro, Potosí, Chuquisaca, La Paz y Tarija. Publicaciones en redes sociales, envío de WhatsApp y correos electrónicos.	Adultos entre 25 y 35 años.	300	Colaboración técnica para el buen manejo de un negocio.	<p>1.- Mecanismos de reclamo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Los medios habilitados para registrar un reclamo en primera instancia.</li> <li>Qué procede en caso de no estar de acuerdo con la respuesta emitida por la Entidad Financiera y cómo y dónde se presenta un reclamo en segunda instancia.</li> <li>Cuál es el alcance de ASFI respecto de la atención de reclamos y restitución de derechos conculcados.</li> </ul> <p>2.- Ordenes Electrónicas de Transferencia de Fondos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo se utilizan dichos medios y/o instrumentos.</li> <li>Cuáles son las ventajas asociadas a su utilización.</li> <li>Las medidas de seguridad que deben tener los usuarios.</li> <li>Las medidas de seguridad que implementa el Banco en favor de los consumidores financieros.</li> </ul>	Abril a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera.	Material digital para redes sociales y presentación en pdf.	Materiales de acuerdo a requerimientos y emprendimientos.	
4	Aprende Fossil Adultos	Talleres presenciales y virtuales a nivel nacional según corresponda.	Adultos entre 25 y 59 años.	300	Colaboración técnica para el buen manejo de un negocio.	<p>1.- Mecanismos de reclamo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Los medios habilitados para registrar un reclamo en primera instancia.</li> <li>Qué procede en caso de no estar de acuerdo con la respuesta emitida por la Entidad Financiera y cómo y dónde se presenta un reclamo en segunda instancia.</li> <li>Cuál es el alcance de ASFI respecto de la atención de reclamos y restitución de derechos conculcados.</li> </ul> <p>2.- Ordenes Electrónicas de Transferencia de Fondos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo se utilizan dichos medios y/o instrumentos.</li> <li>Cuáles son las ventajas asociadas a su utilización.</li> <li>Las medidas de seguridad que deben tener los usuarios.</li> <li>Las medidas de seguridad que implementa el Banco en favor de los consumidores financieros.</li> </ul> <p>3.- Tipos de créditos y detalle de Productos Creditivos disponibles, características y requisitos de cada uno de ellos, las garantías requeridas y la diferencia de las tasas de interés ofrecidas, así como los diferentes componentes de un plan de pago.</p> <p>4.- Productos Creditivos destinados a sectores prioritarios. Créditos de Vivienda Interés Social y Créditos Productivos, sus características y los requisitos para acceder, las garantías requeridas y la diferencia de las tasas ofrecidas.</p>	Abril a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera.	Material digital para redes sociales y presentación en pdf.		
5	Plataforma Digital Aprende Fossil Consumidores Financieros	Desarrollo de un espacio en internet creando acceso a nuevas oportunidades de negocios virtuales, talleres grabados, mensajes de WhatsApp, mailing.	Clientes B55 y consumidores financieros en general.	2000	Plataforma digital interactiva de Educación Financiera.	<p>1.- Las características principales de productos y servicios de intermediación financiera.</p> <p>2.- Forma de empleo y beneficios de utilizar los puntos POS.</p> <p>3.- Tarjetas de Débito y cajeros automáticos. Las operaciones financieras que pueden realizar los consumidores financieros con Tarjetas de Débito:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Las diferentes funcionalidades habilitadas en cajeros automáticos de la Entidad Financiera.</li> <li>Las medidas de seguridad que deben tener los tarjetahabientes.</li> <li>Las medidas de seguridad que implementa el Banco en favor de los consumidores financieros.</li> <li>Las ventajas de utilizar estos instrumentos.</li> <li>Cargos y comisiones.</li> <li>Suspensión o restricción del uso de la tarjeta.</li> <li>Seguros y contratos.</li> </ul> <p>4.- Mecanismos de reclamo, formas de empleo, beneficios de utilizar esta herramienta y los medios habilitados por la Entidad para la realización de reclamos, así como el alcance de la ASFI en la atención de reclamos.</p> <p>5.- Ordenes Electrónicas de Transferencia de Fondos, sus medios, ventajas y medidas de seguridad.</p> <p>6.- Tarjetas de crédito, su funcionalidad, beneficios y riesgos.</p>	Junio a diciembre 2022.	N/A	Presentaciones, grabaciones, blog, redes sociales.		
6	Plataforma Digital Aprende Fossil Jóvenes	Desarrollo de contenidos en redes sociales, capacitaciones virtuales y contenidos en la página web de Banco Fossil.	Jóvenes de 18 a 24 años a nivel nacional.	500	Plataforma digital interactiva de Educación Financiera.	<p>1.- Formas de ahorro.</p> <p>2.- Productos de ahorro disponibles, exponiendo las características y requisitos de cada producto y la diferencia de las tasas ofrecidas.</p>	Junio a diciembre 2022.	N/A	Presentaciones, grabaciones, blog, redes sociales.		
7	Plataforma Digital Aprende Fossil Adultos	Desarrollo de talleres grabados, envío de mailing y WhatsApp.	Adultos entre 25 y 59 años a nivel nacional.	150	Plataforma digital interactiva de Educación Financiera.	<p>1.- Tipos de créditos y detalle de Productos Creditivos disponibles, características y requisitos de cada uno de ellos, las garantías requeridas y la diferencia de las tasas de interés ofrecidas, así como los diferentes componentes de un plan de pago.</p> <p>2.- Productos Creditivos destinados a sectores prioritarios. Créditos de Vivienda Interés Social y Créditos Productivos, sus características y los requisitos para acceder, las garantías requeridas y la diferencia de las tasas ofrecidas.</p>	Junio a diciembre 2022.	N/A	Presentaciones, grabaciones, blogs, redes sociales.		
8	Tu Punto Fossil Jóvenes	Espacios adecuados en diferentes Puntos de Atención Financiera del Banco, con Educación Financiera, pudiendo ser temporales o permanentes.	Jóvenes entre 18 y 24 años.	150	Puntos de Educación Financiera en agencias de las Entidades Financieras.	<p>1.- Formas de ahorro.</p> <p>2.- Productos de ahorro disponibles, exponiendo las características y requisitos de cada producto y la diferencia de las tasas ofrecidas.</p>	Mayo a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera.	Videos de Educación Financiera.		Souvenirs
9	Tu Punto Fossil Adultos	Espacios adecuados en diferentes Puntos de Atención Financiera del Banco con Educación Financiera, pudiendo ser temporales o permanentes.	Adultos entre 25 y 59 años.	50	Puntos de Educación Financiera en agencias de las Entidades Financieras.	<p>1.- Mecanismos de reclamo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Los medios habilitados para registrar un reclamo en primera instancia.</li> <li>Qué procede en caso de no estar de acuerdo con la respuesta emitida por la Entidad Financiera y cómo y dónde se presenta un reclamo en segunda instancia.</li> <li>Cuál es el alcance de ASFI respecto de la atención de reclamos y restitución de derechos conculcados.</li> </ul> <p>2.- Instrumentos electrónicos de pago, órdenes electrónicas de transferencia de pagos, entre otros servicios complementarios.</p>	Mayo a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera.	Videos de Educación Financiera.		Souvenirs
10	Tu Punto Fossil Adultos	Espacios adecuados en diferentes Puntos de Atención Financiera del Banco con Educación Financiera, pudiendo ser temporales o permanentes.	Adultos entre 25 y 59 años.	50	Puntos de Educación Financiera en agencias de las Entidades Financieras.	<p>1.- Tipos de créditos y detalle de Productos Creditivos disponibles, características y requisitos de cada uno de ellos, las garantías requeridas y la diferencia de las tasas de interés ofrecidas, así como los diferentes componentes de un plan de pago.</p> <p>2.- Productos Creditivos destinados a sectores prioritarios. Créditos de Vivienda Interés Social y Créditos Productivos, sus características y los requisitos para acceder, las garantías requeridas y la diferencia de las tasas ofrecidas.</p>	Mayo a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera.	Videos de Educación Financiera.		Souvenirs
11	Tu Punto Fossil Consumidores Financieros Específicos	Espacios adecuados en diferentes Puntos de Atención Financiera del Banco, con Educación Financiera, pudiendo ser temporales o permanentes.	Consumidores financieros (sectores específicos de la población: adultos mayores, personas con discapacidad y sus familias, mujeres en gestación y otros).	50	Puntos de Educación Financiera en agencias de las Entidades Financieras.	<p>1.- Banca electrónica, órdenes electrónicas de transferencia de pagos, entre otros servicios complementarios.</p> <p>2.- Puntos POS.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Forma de empleo y beneficios de utilizar esta herramienta.</li> </ul>	Mayo a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera.	Videos de Educación Financiera.		Souvenirs
12	Tu Punto Fossil Consumidores Financieros	Espacios adecuados en diferentes Puntos de Atención Financiera del Banco, con Educación Financiera, pudiendo ser temporales o permanentes.	Consumidores financieros en general.	50	Puntos de Educación Financiera en agencias de las Entidades Financieras.	<p>1.- Las características principales de productos y servicios de intermediación financiera.</p> <p>2.- Forma de empleo y beneficios de utilizar los puntos POS.</p> <p>3.- Tarjetas de Crédito, Débito y cajeros automáticos, sus ventajas, características, funcionalidades y mecanismos de seguridad.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Las diferentes funcionalidades habilitadas en cajeros automáticos de la Entidad Financiera.</li> <li>Las medidas de seguridad que deben tener los tarjetahabientes.</li> <li>Las medidas de seguridad que implementa el Banco en favor de los consumidores financieros.</li> <li>Las ventajas de utilizar estos instrumentos.</li> </ul> <p>4.- Mecanismos de reclamo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Los medios habilitados para registrar un reclamo en primera instancia.</li> <li>Qué procede en caso de no estar de acuerdo con la respuesta emitida por la Entidad Financiera y cómo y dónde se presenta un reclamo en segunda instancia.</li> <li>Cuál es el alcance de ASFI respecto de la atención de reclamos y restitución de derechos conculcados.</li> </ul> <p>5.- Ordenes Electrónicas de Transferencia de Fondos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo se utilizan dichos medios y/o instrumentos.</li> <li>Cuáles son las ventajas asociadas a su utilización.</li> <li>Las medidas de seguridad que deben tener los usuarios.</li> <li>Las medidas de seguridad que implementa el Banco en favor de los consumidores financieros.</li> </ul>	Mayo a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera.	Videos de Educación Financiera.		Souvenirs
13	Tu Negocio Crece Fossil	Talleres presenciales o virtuales de formación a clientes iniciales y potenciales a través de las redes sociales, sobre los productos o servicios financieros adquiridos y cómo pueden impulsar sus negocios, por lo que se agrega formación en gestión y crecimiento de negocios.	Adultos entre 25 y 59 años y consumidores financieros.	150	Formación de clientes iniciales y potenciales sobre los productos o servicios financieros adquiridos.	<p>1.- Las características principales de productos y servicios de intermediación financiera y puntos POS.</p> <p>2.- Banca electrónica e instrumentos electrónicos de pago, entre otros servicios complementarios.</p> <p>3.- Tarjetas de Crédito, Débito y cajeros automáticos y sus características.</p> <p>4.- Emprendimientos y Gestión (según aplique).</p> <p>5.- Inicio para finanzas básicas y del negocio (según aplique).</p>	Abril a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera.	Videos de Educación Financiera, participación en ferias y talleres presenciales en eventos específicos.	Materiales de acuerdo a emprendimientos.	Souvenirs
14	Vive Fossil Jóvenes	Talleres presenciales o virtuales dinámicos y participativos para inculcar la Educación Financiera e impulsar el liderazgo, el crecimiento profesional y los emprendimientos.	Jóvenes entre 18 y 24 años.	2000	Aprendizaje cooperativo.	<p>1.- Formas de ahorro.</p> <p>2.- Productos de ahorro disponibles, exponiendo las características y requisitos de cada producto y la diferencia de las tasas ofrecidas.</p> <p>3.- Ordenes Electrónicas de Transferencia de Fondos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo se utilizan dichos medios y/o instrumentos.</li> <li>Cuáles son las ventajas asociadas a su utilización.</li> <li>Las medidas de seguridad que deben tener los usuarios.</li> <li>Las medidas de seguridad que implementa el Banco en favor de los consumidores financieros.</li> </ul>	Abril a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera.	Videos de Educación Financiera.	Materiales de acuerdo a emprendimientos.	Souvenirs
15	Vive Fossil Adultos	Talleres presenciales o virtuales dinámicos y participativos para inculcar la Educación Financiera e impulsar el liderazgo, el crecimiento profesional y los emprendimientos.	Adultos entre 25 y 59 años.	1000	Aprendizaje cooperativo.	<p>1.- Tipos de créditos y detalle de Productos Creditivos disponibles, características y requisitos de cada uno de ellos, las garantías requeridas y la diferencia de las tasas de interés ofrecidas, así como los diferentes componentes de un plan de pago.</p> <p>2.- Productos Creditivos destinados a sectores prioritarios. Créditos de Vivienda Interés Social y Créditos Productivos, sus características y los requisitos para acceder, las garantías requeridas y la diferencia de las tasas ofrecidas.</p>	Abril a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera.	Videos de Educación Financiera.	Materiales de acuerdo a emprendimientos.	Souvenirs
16	Mi Ahorro Mágico Fossil	Presentaciones de títeres e interpretaciones para niños, de forma virtual y presencial en períodos de 35 minutos para niños hasta los 12 años en diferentes colegios, instituciones, centros educativos y otros para niños.	Niños hasta los 12 años.	3000	Interpretaciones para niños.	<p>La importancia de ahorrar a través de la Educación Financiera.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Objetivos e importancia del ahorro.</li> <li>Cómo establecer el tiempo de ahorro.</li> <li>Ahorro de recursos.</li> </ul>	Abril a diciembre 2022.	Volantes	Presentación de títeres presenciales en instituciones y publicaciones correspondan a presentaciones virtuales a ser difundidas por sitios web o plataformas independientes.	Libretos de pintar con la temática determinada.	Souvenirs
17	Red de Educadores	Por medio de nuestro programa "Bienvenidos", se realiza capacitación a todo el personal que ingresa a la institución, para reforzar la capacitación a todo Banco Fossil. Se realizan talleres presenciales, webinars, Elearning, videos grabados en formato de tutorial con todo el material de Educación Financiera, adaptado para responder al cliente según su necesidad.	Colaboradores y familiares Banco Fossil a nivel nacional, consumidores financieros.	2500	Capacitación continua al personal de la Entidad Financiera.	<p>1.- Las características principales de productos y servicios de intermediación financiera.</p> <p>2.- Forma de empleo y beneficios de utilizar los puntos POS.</p> <p>3.- Tarjetas de Crédito, Débito y cajeros automáticos sus ventajas, características, funcionalidades y mecanismos de seguridad.</p> <p>4.- Mecanismos de reclamo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Los medios habilitados para registrar un reclamo en primera instancia.</li> <li>Qué procede en caso de no estar de acuerdo con la respuesta emitida por la Entidad Financiera y cómo y dónde se presenta un reclamo en segunda instancia.</li> <li>Cuál es el alcance de ASFI respecto de la atención de reclamos y restitución de derechos conculcados.</li> </ul> <p>5.- Ordenes Electrónicas de Transferencia de Fondos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo se utilizan dichos medios y/o instrumentos.</li> <li>Cuáles son las ventajas asociadas a su utilización.</li> <li>Las medidas de seguridad que deben tener los usuarios.</li> <li>Las medidas de seguridad que implementa el Banco en favor de los consumidores financieros.</li> </ul>	Enero a diciembre 2022.	Folletería de Educación Financiera y productos y servicios.	Videos de Educación Financiera, Elearning y guión de temáticas para reuniones.	N/A	N/A
18	Valora - Banco Fossil para todos	Programa de Educación Financiera para facilitar la vida independiente de las personas con discapacidad, sus familiares, adultos mayores, mujeres en gestación y otros; por medio de talleres virtuales y presenciales en diferentes instituciones afines a cada actividad.	Consumidores financieros específicos de la población: adultos mayores, personas con discapacidad y sus familias, mujeres en gestación y otros).	750	Segmentación y trabajo en sitio con el público objetivo.	<p>1.- Banca electrónica.</p> <p>2.- Tarjetas de Débito y cajeros automáticos. Las operaciones financieras que pueden realizar los consumidores financieros con Tarjetas de Débito:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Las diferentes funcionalidades habilitadas en cajeros automáticos de la Entidad Financiera.</li> <li>Las medidas de seguridad que deben tener los tarjetahabientes.</li> <li>Las medidas de seguridad que implementa el Banco en favor de los consumidores financieros.</li> <li>Las ventajas de utilizar estos instrumentos.</li> </ul> <p>3.- Ordenes Electrónicas de Transferencia de Fondos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo se utilizan dichos medios y/o instrumentos.</li> <li>Cuáles son las ventajas asociadas a su utilización.</li> <li>Las medidas de seguridad que deben tener los usuarios.</li> <li>Las medidas de seguridad que implementa el Banco en favor de los consumidores financieros.</li> </ul>	Junio a diciembre de 2022.	N/A	Videos de Educación Financiera y presentación en Power Point.	Material de acuerdo a los cursos establecidos.	Souvenirs



## SUBPROGRAMA DE DIFUSIÓN DE INFORMACIÓN

Nº	NOMBRE DEL PROYECTO	ACTIVIDAD	BENEFICIARIOS		TEMÁTICA	PERIODO DE IMPLEMENTACIÓN	MEDIOS O CANALES DE APOYO PARA LA DIFUSIÓN					
			SEGMENTACIÓN				MATERIAL IMPRESO (FOLLETOS, CARTILLAS, OTROS)	CIRCUITO CERRADO (AUDIOVISUAL)	SITIO WEB DE LA ENTIDAD FINANCIERA	REDES SOCIALES	MEDIOS DE COMUNICACIÓN MASIVOS	OTROS
1	EducaFossil	Difusión de información en formatos de videos, incluyendo lenguaje para personas con discapacidad según corresponda.	Clientes, colaboradores y consumidores financieros.		<p>1.- Las características principales de productos y servicios de intermediación financiera y puntos POS.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Créditos y productos creditivos.</li> <li>Créditos destinados a sectores prioritarios.</li> <li>Ahorro y formas de ahorro.</li> </ul> <p>2.- Usos y aplicaciones, los beneficios y riesgos de la electrónica.</p> <p>3.- Derechos del consumidor financiero y mecanismos de reclamo en primera y segunda instancia.</p> <p>4.- Instrumentos electrónicos de pago, entre otros servicios complementarios.</p> <p>5.- Rol de la ASFI.</p> <p>6.- Tarjetas de Crédito, Débito y cajeros automáticos.</p> <p>7.- Diferimiento del pago de créditos (reprogramación).</p> <p>8.- Atención con calidad y calidez.</p> <p>9.- Clientes con pleno y oportuno cumplimiento de pago.</p> <p>10.- Arrendamiento financiero.</p>	Actual	Volantes y trípticos.	Videos en Fitas, agencias y salas de autoservicio.	Difusión de material digital a través del sitio web de Banco Fossil, con la finalidad de comprender temas y consultas recurrentes con información actualizada y consejos del día a día.	Facebook, Instagram, YouTube con publicaciones, historias, según corresponda.	N/A	N/A

Esta entidad es supervisada por ASFI

