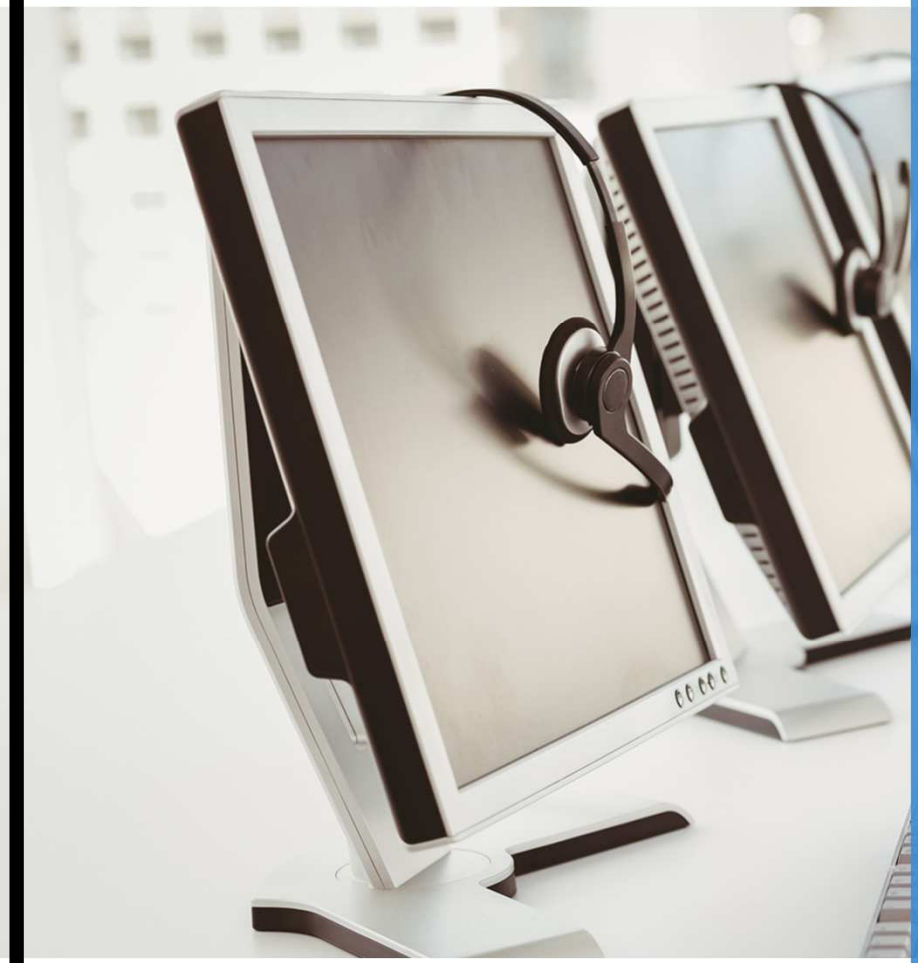
ABOGADOS ASOCIADOS
Martha J. Mejia A&A Ltda.



PLAN DE TRABAJO AGOSTO 2023 MARTHA J MEJIA A&A LTDA

fna AHORRO

ABOGADOS ASOCIADOS
Martha J. Mejia A&A Ltda.

CONTENIDO

01 Resultados Julio

02 Gestión Julio

03 Comparativo Jul y Ago

04 Asignación Agosto

05 Segmentación Agosto

06 Masivos Tecnologicos

07 Plan Choque y Campañas de Negociación



01. RESULTADOS JULIO

Composicion de asignacion

Se asigno un total de 7.095 Obligaciones por un valor de $336 Mil Millones en Capital.

Franja ini	Clientes	% Clientes	$ Capital	% Capital	$ Meta	% Meta
0. Al dia	6	0,16%	$ 238.260.455	0,07%	$ 226.347.432	95%
1. 1 a 30	2.527	41,46%	$ 128.471.843.432	38,19%	$ 102.777.474.745	80%
2. 31 a 60	445	6,89%	$ 22.555.046.837	6,70%	$ 12.405.275.760	55%
3. 61 a 90	840	12,75%	$ 44.163.917.547	13,13%	$ 19.873.762.896	45%
4. 91 a 120	494	8,49%	$ 24.642.356.830	7,33%	$ 8.624.824.891	35%
5. 121 a 150	404	6,21%	$ 20.114.786.874	5,98%	$ 6.034.436.062	30%
6. 151 a 360	502	7,33%	$ 24.157.413.339	7,18%	$ 4.831.482.668	20%
7. 361 a 540	206	2,14%	$ 9.613.992.841	2,86%	$ 961.399.284	10%
8. Mayor a 540	522	8,60%	$ 27.798.010.024	8,26%	$ 1.389.900.501	5%
9. Castigo	1.149	5,97%	$ 34.637.524.238	10,30%	$ 692.750.485	2%
Total general	**7.095**	**100,00%**	**$ 336.393.152.417**	**100,00%**	**$ 157.817.654.724**	**44%**

Teniendo en cuenta ANS se genera un capacity para cubrir 400 obligaciones por asesor.

Franja ini	Asesores	Clientes x Asesor	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
0. Al dia	6,3	400	6	0,16%	$ 238	0,07%
1. 1 a 30			2.527	41,46%	$ 128.472	38,19%
2. 31 a 60	3,2	400	445	6,89%	$ 22.555	6,70%
3. 61 a 90			840	12,75%	$ 44.164	13,13%
4. 91 a 120	2,2	400	494	8,49%	$ 24.642	7,33%
5. 121 a 150			404	6,21%	$ 20.115	5,98%
6. 151 a 360	1,8	400	502	7,33%	$ 24.157	7,18%
7. 361 a 540			206	2,14%	$ 9.614	2,86%
8. Mayor a 540	4,2	400	522	8,60%	$ 27.798	8,26%
9. Castigo			1.149	5,97%	$ 34.638	10,30%
Total general	**17,7**		**7.095**	**100,00%**	**$ 336.393**	**100,00%**

Al final del mes se manejo un capacity de 15 asesores aproximadamente, teniendo en cuenta los clientes recuperados

Fecha	Estado	Asesores	Clientes	Capital
Inicial	Mora	17,7	7095	$ 336.393
Al cierre	Sin Normalizados	14,5	5780	$ 273.186

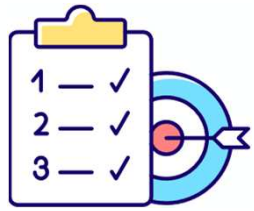
Cumplimiento Metas

Se presenta un cumplimiento en 4 franjas de Mora en las metas planteadas para el mes de Julio, entre los clientes que se recuperaron y se mantuvieron.

Franja ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital	Meta	% Meta	Ejecucion Meta	% Contenido	Desfase
0. Al dia	6	0%	$ 238	0%	$ 226	95%	$ 134	56%	-$ 92
1. 1 a 30	2527	36%	$ 128.472	38%	$ 102.777	80%	$ 95.081	74%	-$ 7.696
2. 31 a 60	445	6%	$ 22.555	7%	$ 12.405	55%	$ 14.715	65%	$ 2.310
3. 61 a 90	840	12%	$ 44.164	13%	$ 19.874	45%	$ 38.864	88%	$ 18.991
4. 91 a 120	494	7%	$ 24.642	7%	$ 8.625	35%	$ 21.159	86%	$ 12.534
5. 121 a 150	404	6%	$ 20.115	6%	$ 6.034	30%	$ 13.171	65%	$ 7.136
6. 151 a 360	502	7%	$ 24.157	7%	$ 4.831	20%	$ 3.192	13%	-$ 1.639
7. 361 a 540	206	3%	$ 9.614	3%	$ 961	10%	$ 888	9%	-$ 73
8. Mayor a 540	522	7%	$ 27.798	8%	$ 1.390	5%	$ 288	1%	-$ 1.102
9. Castigo	1.149	16,19%	$ 34.638	10,30%	$ 597	2%	$ 285	1,76%	-$ 312
Total general	**7095**	**100%**	**$ 336.393**	**100%**	**$ 157.818**	**44%**	**$ 188.101**		**$ 30.055**



02. GESTIÓN JULIO



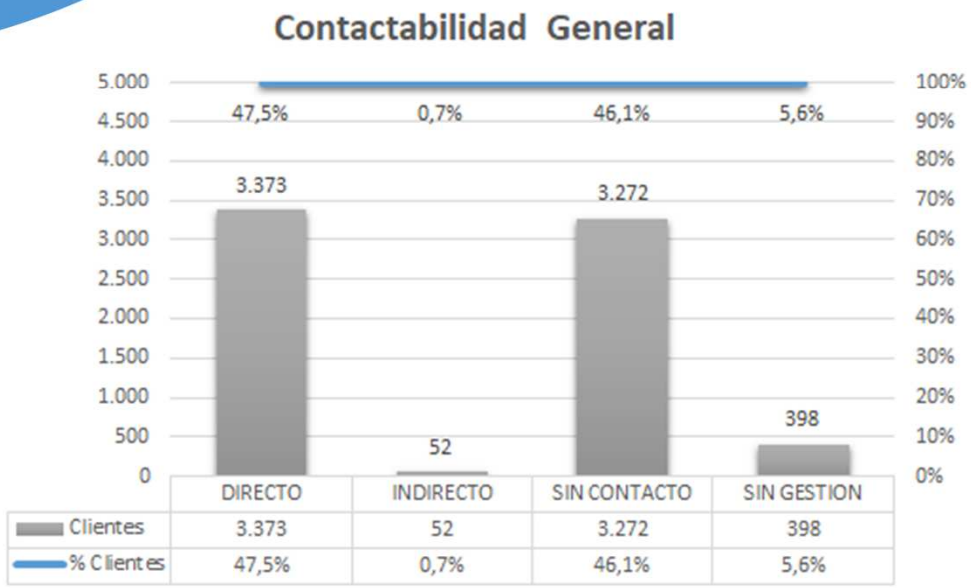
Composicion de las metas de gestion en el mes.

Teniendo en cuenta la asignación del mes de Julio, se proyectan metas de gestión por asesor segmentado por cada franja, en la cual se evalúa la contactabilidad de los clientes teniendo en cuenta la altura de mora.

Franja	Meta Clientes Gestionados	Meta Contactos	Meta Acuerdos	Meta Recaudo	Meta Recaudo Diario
1. 1 a 30	150	60	36	$ 102.777.474.745	$ 4.671.703.398
2. 31 a 60	130	52	31	$ 12.405.275.760	$ 563.876.171
3. 61 a 90	130	52	31	$ 19.873.762.896	$ 903.352.859
4. 91 a 120	120	42	25	$ 8.624.824.891	$ 392.037.495
5. 121 a 150	120	42	25	$ 6.034.436.062	$ 274.292.548
6. 151 a 360	120	36	22	$ 4.831.482.668	$ 219.612.849
7. 361 a 540	100	30	18	$ 961.399.284	$ 43.699.967
8. Mayor a 540	100	30	18	$ 1.389.900.501	$ 63.177.296
9. Castigo	100	30	18	$ 692.750.485	$ 31.488.658

Contactabilidad del total base asignada

Se presenta un 47.5% de contacto directo con el total de la base asignada.



Se presenta la variacion de Contacto Directo en cada franja donde las alturas de mora mas jovenes presentan un mejor contacto.

Franja Ini	DIRECTO	INDIRECTO	SIN CONTACTO	SIN GESTION
1. 1 a 30	68,15%	0,36%	29,46%	2,03%
2. 31 a 60	65,91%	0,00%	31,83%	2,26%
3. 61 a 90	60,63%	0,12%	36,35%	2,90%
4. 91 a 120	58,20%	0,20%	39,75%	1,84%
5. 121 a 150	57,61%	0,50%	40,40%	1,50%
6. 151 a 360	36,40%	2,60%	60,20%	0,80%
7. 361 a 540	36,45%	5,91%	56,65%	0,99%
8. Mayor a 540	25,14%	1,15%	73,70%	0,00%
9. Castigo	17,48%	0,70%	81,56%	0,26%
Total general	**47,54%**	**0,73%**	**46,12%**	**5,61%**



Efectividad del Contacto

De los 3.373 clientes con Contacto Directo en el mes el 41% (1.383) terminaron con compromiso de pago.

Contacto Directo	3.373
Compromisos Unicos	1.383
% Efectividad Contactos	41,0%
Compromisos en Total	1.654
Movimiento Capital En Compromisos	$ 86.032.096.916



De los 1.383 clientes con compromiso, el 75.63% realizo pago en el mes.

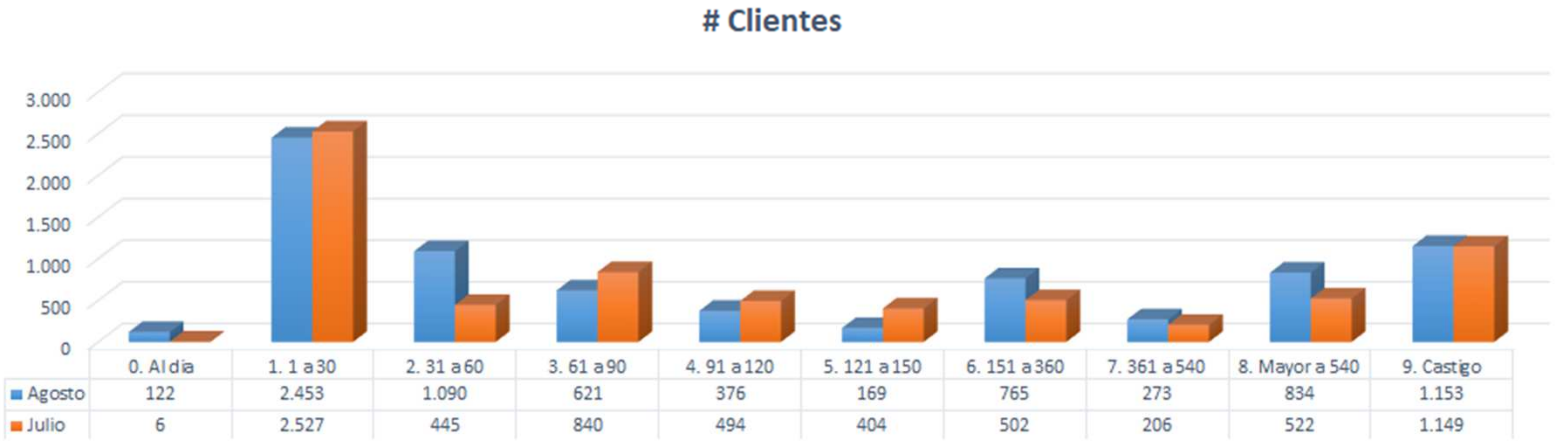
Mejor Gestion	Estado Pago	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
COMPROMISO DE PAGO	NO PAGO	337	24,37%	$ 16.535	24,08%
	SI PAGO	1.046	75,63%	$ 52.140	75,92%
Total general		**1.383**	**100,00%**	**$ 68.675**	**100,00%**

Clientes Recuperados y Mantenidos por Franja

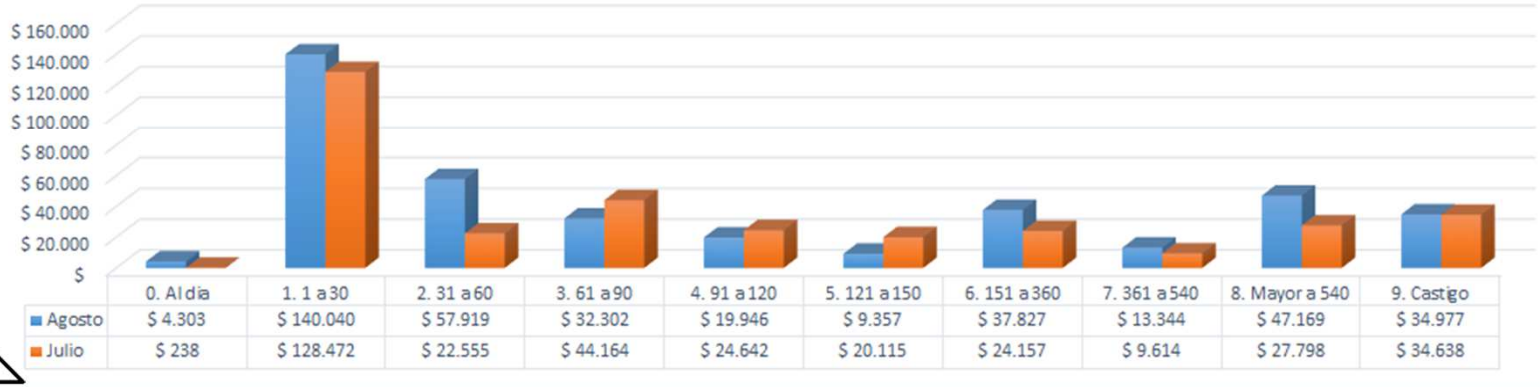
	Clientes			Capital			Total Clientes	Total Capital
Franja ini	Recuperado	Mantenido	Deterioro	Recuperado	Mantenido	Deterioro		
0. Al dia	4		2	$ 134		$ 104	6	$ 238
1. 1 a 30	1036	890	601	$ 49.617	$ 45.464	$ 33.391	2527	$ 128.472
2. 31 a 60	114	181	150	$ 5.647	$ 9.068	$ 7.840	445	$ 22.555
3. 61 a 90	441	304	95	$ 22.161	$ 16.704	$ 5.300	840	$ 44.164
4. 91 a 120	233	200	61	$ 10.790	$ 10.370	$ 3.483	494	$ 24.642
5. 121 a 150	118	133	153	$ 5.597	$ 7.574	$ 6.944	404	$ 20.115
6. 151 a 360	55	410	37	$ 3.192	$ 19.127	$ 1.838	502	$ 24.157
7. 361 a 540	23	155	28	$ 888	$ 7.113	$ 1.612	206	$ 9.614
8. Mayor a 540	7	514	1	$ 288	$ 27.509	$ 2	522	$ 27.798
9. Castigo	15	1134		$ 609	$ 34.028		1149	$ 34.638
Total general	**2046**	**3921**	**1128**	**$ 98.922**	**$ 176.956**	**$ 60.515**	**7095**	**$ 336.393**

03. COMPARATIVO JUL VS AGO

Se presenta un incremento del 10.7% en la asignacion comparada con el mes de Julio



	0. Al dia	1. 1 a 30	2. 31 a 60	3. 61 a 90	4. 91 a 120	5. 121 a 150	6. 151 a 360	7. 361 a 540	8. Mayor a 540	9. Castigo
Agosto	122	2.453	1.090	621	376	169	765	273	834	1.153
Julio	6	2.527	445	840	494	404	502	206	522	1.149



	0. Al dia	1. 1 a 30	2. 31 a 60	3. 61 a 90	4. 91 a 120	5. 121 a 150	6. 151 a 360	7. 361 a 540	8. Mayor a 540	9. Castigo
Agosto	$ 4.303	$ 140.040	$ 57.919	$ 32.302	$ 19.946	$ 9.357	$ 37.827	$ 13.344	$ 47.169	$ 34.977
Julio	$ 238	$ 128.472	$ 22.555	$ 44.164	$ 24.642	$ 20.115	$ 24.157	$ 9.614	$ 27.798	$ 34.638

04. ASIGNACIÓN AGOSTO

Base Total

Para la asignacion del mes de Agosto continuamos con los clientes que teniamos en Julio, solo se asignaron clientes en mora del mes y se retiraron los clientes que se encontraban normalizados a final de mes

Franja ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital	Meta	% Meta	Ejecucion Meta	% Ejecucion Meta	% Efectividad
0. Al dia	122	0,91%	$ 4.303	1,08%	$ 4.088	95%	$ 31	0,77%	0,73%
1. 1 a 30	2.453	39,29%	$ 140.040	35,26%	$ 112.032	80%	$ 1.509	1,35%	1,08%
2. 31 a 60	1.090	14,56%	$ 57.919	14,58%	$ 31.855	55%	$ 982	3,08%	1,69%
3. 61 a 90	621	8,24%	$ 32.302	8,13%	$ 14.536	45%	$ 772	5,31%	2,39%
4. 91 a 120	376	5,61%	$ 19.946	5,02%	$ 6.981	35%	$ 582	8,34%	2,92%
5. 121 a 150	169	2,47%	$ 9.357	2,36%	$ 2.807	30%	$ 444	15,83%	4,75%
6. 151 a 360	765	10,36%	$ 37.827	9,52%	$ 7.565	20%	$ 106	1,40%	0,28%
7. 361 a 540	273	3,35%	$ 13.344	3,36%	$ 1.334	10%	$ 45	3,38%	0,34%
8. Mayor a 540	834	10,16%	$ 47.169	11,88%	$ 2.358	5%	$ 25	1,06%	0,05%
9. Castigo	1.153	5,05%	$ 34.977	8,81%	$ 700	2%	$	0,00%	0,00%
Total general	**7.856**	**100,00%**	**$ 397.183**	**100,00%**	**$ 184.256**	**43%**	**$ 4.497**	**2,44%**	**1,13%**

El 34.12% de los clientes de la asignación actual son clientes nuevos que llegaron este mes Agosto de los cuales el 75% de los clientes son de la franja 1-30 los restantes se distribuyen en las demás franjas

Asig Nueva	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
NO	5.809	65,88%	$ 274.114	69,01%
SI	2.047	34,12%	$ 123.069	30,99%
Total general	**7.856**	**100,00%**	**$ 397.183**	**100,00%**

ETAPAS DE GESTION

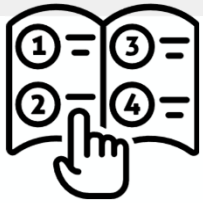
Barrido de la Cartera.

Se inicia con el barrido de los 2.047 clientes nuevos que ingresaron en el mes de Agosto, y se finaliza con los 5.089 clientes que vinenen de la asignacion nde Julio



Seguimiento de Compromisos de pago.

Se genera un base consolidada con la gestion del mes de Julio con el fin de generar los procesos de seguimiento y presion a acuerdos generados vigentes e incumplidos

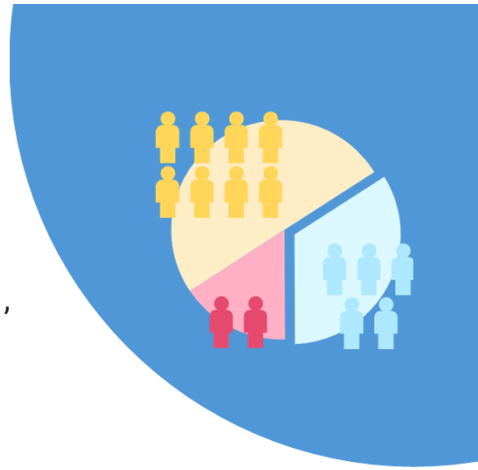


localización de Clientes

Para los clientes que vienen en no contacto, se realizaran jornadas de gestion, en diferentes mallas horarias de marcacion ya que evidenciamos numeros activos pero no contestacion de los titulares



05. SEGMENTACIÓN AGOSTO



Clientes Recuperados y Mantenidos por Franja

La asignación se divide entre la base de clientes que presentan gestión paralela y los que no, los clientes de gestión paralela en su gran mayoría presentan Proceso Jurídico

Gestion Paralela	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
NO	4.695	67,34%	$ 249.056	62,71%
SI	3.161	32,66%	$ 148.127	37,29%
Total general	**7.856**	**100,00%**	**$ 397.183**	**100,00%**

Teniendo en cuenta que se manejan las misma franjas la segmentación que se realiza para los asesores sera la misma. Y la gestion va enfocado en la labor comercial de la recuperacion de la deuda del cliente.

Contamos con 266 clientes de disproyectos que se asignaran para una gestión focalizada a los asesores que manejaran la cartera de castigo

Disproyectos	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
NO	7.590	99,17%	$ 381.877	96,15%
SI	266	0,83%	$ 15.305	3,85%
Total general	**7.856**	**100,00%**	**$ 397.183**	**100,00%**

Asignacion de clientes a asesores según Capacity

Se procede a realizar la asignación de clientes actuales que presenten mora a partir de 1-30, según la cantidad de clientes las diferentes franjas, de igual forma se generan las metas de gestión en la cual se alinean a las productividades realizadas en el mes de julio según contacto y negociación obtenidos, aplicando a una mejora.

Franja Act	Clientes	% Clientes	Asesores	Meta Clientes Gestionados	Meta Contactos	Meta Acuerdos
1. 1 a 30	1.154	17,60%	3	140	56	34
2. 31 a 60	1.570	26,72%	4	140	56	34
3. 61 a 90	839	12,21%	2	140	56	34
4. 91 a 120	466	6,92%	1	140	49	29
5. 121 a 150	304	5,04%	1	120	42	25
6. 151 a 360	796	11,53%	2	120	36	22
7. 361 a 540	270	3,60%	1	120	30	18
8. Mayor a 540	713	10,50%	2	100	20	12
9. Castigo	1.272	5,88%	3	100	18	11
Total general	**7.384**	**100,00%**	**18**			



Metas de Contacto



Se genera meta de contacto buscando la mejora en comparatica del mes de Julio, a nivel general.

Contacto	Meta Contacto Agosto	Clientes
DIRECTO	55,0%	4.321
INDIRECTO	2,0%	157
SIN CONTACTO	42,0%	3.300
SIN GESTION	1,0%	79
Total general	**100,0%**	**7.856**

Metas de contacto Directo para el mes de agosto por franjas de mora

FRANJA	JULIO	AGOSTO
1. 1 a 30	68,15%	75,00%
2. 31 a 60	65,91%	70,00%
3. 61 a 90	60,63%	65,00%
4. 91 a 120	58,20%	62,00%
5. 121 a 150	57,61%	60,00%
6. 151 a 360	36,40%	40,00%
7. 361 a 540	36,45%	40,00%
8. Mayor a 540	25,14%	30,00%
9. Castigo	17,48%	20,00%

06. MASIVOS TECNOLÓGICOS

SMS

Se realizara el envió de sms a toda la base que cuente con 1 numero celular de contacto y adicionales.
Periodicidad de día por medio, envió diario a recordatorios de promesas



92%

EMAIL

Se remitirá plantillas de email informativos a los clientes para que retornen el contacto, donde podamos ofrecer alternativas de negociación.
3858 Clientes cuentan con Email



49%

IVR

Se remitirá ivr a los clientes tanto fijos como celulares, mensaje de contacto para retorno de llamada.

Se cuentan con 15.847 numeros entre fijos y celulares



96%

07. PLAN CHOQUE Y CAMPAÑAS DE NEGOCIACION

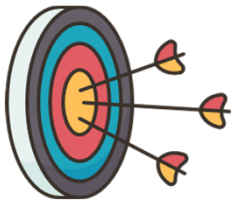
Horarios de Gestión



Lunes a Viernes 7am a 7pm
Sábados 8am a 3pm

- 15 y 16 Agosto horario de choque con el fin de aprovechar la quincena
- Teniendo en cuenta Festivo del 21, para los dias 22 y 23 agosto el 70% del equipo cubrira el turno hasta las 7 pm con el fin de mejorar localización.
- Jornadas de localización a clientes de montos altos.
- Ofreciemiento de alternativas de normalización a clientes con valor alto a pagar y valor significativo en movimiento de capital.

- Focalizacion a clientes de las franjas 1a30 y 31a60, por montos altos de capital



Franja Act	Cuantia Capital	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
1. 1 a 30	7. > 160 Mill	62	4,4%	$ 14.766.561.956	11,33%
	6. 120 Mill a 160 Mill	50	3,6%	$ 6.960.770.019	5,34%
	5. 80 Mill a 120 Mill	135	9,7%	$ 12.979.837.677	9,96%
	4. 40 Mill a 80 Mill	339	24,3%	$ 20.078.032.169	15,40%
Total 1. 1 a 30		**586**	**42,0%**	**$ 54.785.201.822**	**42,02%**
2. 31 a 60	7. > 160 Mill	85	6,1%	$ 19.874.723.098	15,24%
	6. 120 Mill a 160 Mill	59	4,2%	$ 8.119.055.168	6,23%
	5. 80 Mill a 120 Mill	215	15,4%	$ 20.816.695.132	15,97%
	4. 40 Mill a 80 Mill	451	32,3%	$ 26.786.831.734	20,54%
Total 2. 31 a 60		**810**	**58,0%**	**$ 75.597.305.132**	**57,98%**
Total general		**1.396**	**100,0%**	**$ 130.382.506.953**	**100,00%**

07. PLAN CHOQUE Y CAMPAÑAS DE NEGOCIACION



- Clientes de mora alta mas de 360 días, se realizara una campaña de alternativas para ofrecimientos de extinción que permitan pagar el valor total de la deuda

- Gestión sobre clientes contactados sin generacion de compromiso del mes de Julio. Con el fin de dar atencion en las oportunidades de mejora en la negociacion y concretar el pago con el cliente

Franja Act	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
1. 1 a 30	52	15,4%	$ 5.134.531.731	16,23%
2. 31 a 60	66	19,5%	$ 6.456.575.454	20,41%
3. 61 a 90	44	13,0%	$ 3.778.530.487	11,95%
4. 91 a 120	20	5,9%	$ 1.660.116.499	5,25%
5. 121 a 150	17	5,0%	$ 1.591.976.080	5,03%
6. 151 a 360	43	12,7%	$ 4.023.774.019	12,72%
7. 361 a 540	16	4,7%	$ 1.517.593.579	4,80%
8. Mayor a 540	47	13,9%	$ 4.194.190.248	13,26%
9. Castigo	33	9,8%	$ 3.272.423.502	10,35%
Total general	**338**	**100,0%**	**$ 31.629.711.599**	**100,00%**

Código de Causal	% Clientes
REDUCCION DE INGRESOS	47%
CALAMIDAD	27%
DESEMPLEO	11%
NO LLEGA FACTURA	6%
OLVIDO DE PAGO	4%
NO COINCIDE FECHA DE VTO CON INGRESOS	4%
ENFERMEDAD	2%
Total general	**100%**



MUCHAS GRACIAS

ABOGADOS ASOCIADOS
Martha J. Mejia A&A Ltda.