| | | |
|---|---|---|
| | **FORMATO ACTA DE REUNIÓN** | Código<br>GE-GP-FO-001 |
| | **GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD** | Versión: 0 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Acta N°** | | **Tema:** | SEGUIMIENTO CIFRAS MARTHAMEJIA |
| **Fecha:** | 07/09/2023 | **Ubicación:** | TEAMS FNA |
| **Hora inicio:** | 8:00 AM | **Hora fin:** | 11:30 AM |
| **Objetivo** | | VALIDAR ESTRATEGIAS Y PLANES DE TRABAJO PARA EL MES DE SEPTIEMBRE 2023. | |

| **PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN** | | | |
|---|---|---|---|
| **Nombre completo** | **Dependencia** | **Cargo** | **¿Asistió?** |
| JOHN ALEXANDER SERNA | FNA | AUXILIAR ADMINISTRATIVO | SI |
| MARTHA JANETH MEJIA | MARTHAMEJIA | GERENTE | SI |
| DUVAN HERNANDEZ | MARTHAMEJIA | COORDINADOR | SI |
| CARLOS ALBERTO MEJIA | MARTHAMEJIA | GERENTE OPERATIVO | SI |

## 1. TEMAS TRATADOS



ABOGADOS ASOCIADOS
Martha J. Mejía A&A Ltda.

# CONTENIDO


**01** Resultados Agosto

**02** Gestión Agosto

**03** Comparativo Ago y Sep

**04** Asignación Septiembre

**05** Segmentación Septiembre

**06** Masivos Tecnologicos

**07** Plan Choque y Campañas de Negociación




## 01. RESULTADOS AGOSTO



### Cumplimiento Metas

Para el segmento de Reparto Inicial se presenta cumplimiento de 4 metas por contencion , para la franja 1 a 30 se alcanza un 92% de cumplimiento en la meta.

| Reparto Inicial Administrativo | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Franja ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Meta | % Meta | Ejecucion Meta | % Ejecucion Meta | % Efectividad | Desfase |
| 1. 1 a 30 | 2.157 | 53,34% | $ 125.585 | 50,38% | $ 100.468 | 80% | $ 92.782 | 92,35% | 73,88% | -$ 7.686 |
| 2. 31 a 60 | 923 | 18,29% | $ 50.342 | 20,19% | $ 27.688 | 55% | $ 29.606 | 106,9% | 58,81% | $ 1.918 |
| 3. 61 a 90 | 527 | 10,95% | $ 28.547 | 11,45% | $ 12.846 | 45% | $ 14.297 | 111,3% | 50,08% | $ 1.450 |
| 4. 91 a 120 | 291 | 6,74% | $ 15.940 | 6,39% | $ 5.579 | 35% | $ 6.425 | 115,2% | 40,31% | $ 846 |
| 5. 121 a 150 | 112 | 2,63% | $ 7.246 | 2,91% | $ 2.174 | 30% | $ 2.956 | 136,0% | 40,80% | $ 783 |
| 6. 151 a 360 | 299 | 5,66% | $ 14.235 | 5,71% | $ 2.847 | 20% | $ 2.628 | 92,30% | 18,46% | -$ 219 |
| 7. 361 a 540 | 16 | 0,33% | $ 673 | 0,27% | $ 67 | 10% | $ 23 | 34,60% | 3,46% | -$ 44 |
| 8. Mayor a 540 | 24 | 0,33% | $ 988 | 0,40% | $ 49 | 5% | $ 23 | 47,40% | 2,37% | -$ 26 |
| 9. Castigo | 352 | 1,74% | $ 5.727 | 2,30% | $ 115 | 2% | $ | 0,00% | 0,00% | -$ 115 |
| **Total general** | **4.701** | **100,00%** | **$ 249.284** | **100,00%** | **$ 151.834** | **57%** | **$ 148.741** | **97,96%** | **59,67%** | -$ 3.092 |

**Hallazgos**

- Proyeccion incumplida final de mes
- Ofrecimeinto de alternativas bajo para las franjas superiores a 60 dias mora
- El pago realizado por los clientes no alcanzaba a cubrir la facturacion para bajar los dias de mora

## Cumplimiento Metas



Para el segmento de Reparto juridico (Paralelo ) se presenta cumplimiento de 1 meta por contencion , para la franja , las franjas de 1 a 90 dias presentan localizacion baja y negociaciones incumplidas .

| Reparto Especial Juridico (Paralela) | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Franja ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Meta | % Meta | Ejecucion Meta | % Ejecucion Meta | % Efectividad | Desfase |
| 1. 1 a 30 | 282 | 10,47% | $ 13.507 | 10,76% | $ 10.806 | 80% | $ 7.926 | 73,35% | 58,68% | -$ 2.880 |
| 2. 31 a 60 | 161 | 6,77% | $ 7.130 | 5,68% | $ 3.922 | 55% | $ 3.039 | 77,49% | 42,62% | -$ 883 |
| 3. 61 a 90 | 93 | 2,85% | $ 3.771 | 3,00% | $ 1.697 | 45% | $ 1.389 | 81,87% | 36,84% | -$ 308 |
| 4. 91 a 120 | 85 | 3,53% | $ 3.973 | 3,17% | $ 1.391 | 35% | $ 1.433 | 103,1% | 36,08% | $ 43 |
| 5. 121 a 150 | 57 | 2,30% | $ 2.110 | 1,68% | $ 633 | 30% | $ 630 | 99,5% | 29,84% | -$ 3 |
| 6. 151 a 360 | 460 | 21,12% | $ 23.328 | 18,59% | $ 4.666 | 20% | $ 2.638 | 56,55% | 11,31% | -$ 2.027 |
| 7. 361 a 540 | 252 | 10,11% | $ 12.503 | 9,96% | $ 1.250 | 10% | $ 718 | 57,40% | 5,74% | -$ 533 |
| 8. Mayor a 540 | 661 | 31,17% | $ 37.173 | 29,63% | $ 1.859 | 5% | $ 513 | 27,60% | 1,38% | -$ 1.346 |
| 9. Castigo | 677 | 11,67% | $ 21.983 | 17,52% | $ 440 | 2% | $ 2 | 0,50% | 0,01% | -$ 437 |
| **Total general** | **2.728** | **100,00%** | **$ 125.477** | **100,00%** | **$ 26.662** | **21%** | **$ 17.917** | **67,20%** | **14,28%** | -$ 8.374 |

**Hallazgos**

- Ofrecimeinto de alternativas bajo para las franjas superiores a 60 dias mora
- El pago realizado por los clientes no alcanzaba a cubrir la facturacion para bajar los dias de mora
- Clientes presentan quejas o molestias por temas de procesos juridicos

## Variacion al Cierre

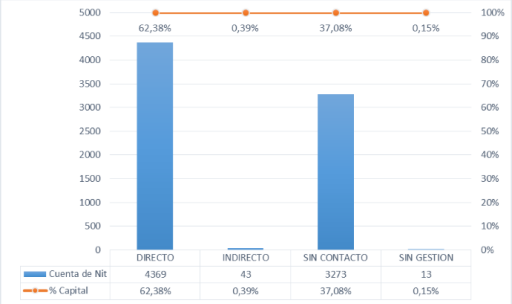
Con la medicion entregada del dia 31, presentabamos una major posicion frente al cierre final, como consecuenta quedamos una posicion mas bajo en varias franjas .
Consideramos que la aplicacion de alternativas pendientes por las demas agencias fue fundamental para el repunte de resultados

| | | | 30/08/2023 | | 31/08/2023 | | Cierre | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Reparto | Franja ini | Meta | Contencion | Ranking | Contencion | Ranking | Contencion | Ranking |
| **Admin** | **1. 1 a 30** | 80,00% | 67,9% | 2 | 70,3% | 1 | 73,9% | 3 |
| | **2. 31 a 60** | 55,00% | 53,0% | 2 | 55,1% | 2 | 58,8% | 3 |
| | **3. 61 a 90** | 45,00% | 45,2% | 2 | 46,6% | 2 | 50,1% | 2 |
| | **4. 91 a 120** | 35,00% | 36,0% | 4 | 38,4% | 2 | 40,3% | 4 |
| | **5. 121 a 150** | 30,00% | 34,4% | 2 | 34,7% | 3 | 40,8% | 1 |
| | **6. 151 a 360** | 20,00% | 13,9% | 3 | 14,6% | 3 | 18,5% | 1 |
| | **7. 361 a 540** | 10,00% | 6,1% | 1 | 6,1% | 1 | 3,5% | 3 |
| | **8. Mayor a 540** | 5,00% | 1,5% | 3 | 1,5% | 3 | 2,4% | 3 |
| | **9. Castigo** | 2,00% | 0,0% | 1 | 0,0% | 2 | 0,0% | 3 |
| **Total Admin** | | | **257,8%** | **20** | **267,1%** | **19** | **288,2%** | **23** |
| **Juridico** | **1. 1 a 30** | 80,00% | 53,5% | 1 | 54,8% | 2 | 58,7% | 2 |
| | **2. 31 a 60** | 55,00% | 37,1% | 3 | 37,9% | 3 | 42,6% | 3 |
| | **3. 61 a 90** | 45,00% | 34,1% | 4 | 34,1% | 4 | 36,8% | 4 |
| | **4. 91 a 120** | 35,00% | 31,5% | 1 | 33,0% | 2 | 36,1% | 2 |
| | **5. 121 a 150** | 30,00% | 28,8% | 4 | 29,8% | 4 | 29,8% | 4 |
| | **6. 151 a 360** | 20,00% | 9,7% | 3 | 10,2% | 3 | 11,3% | 3 |
| | **7. 361 a 540** | 10,00% | 2,2% | 4 | 2,2% | 4 | 5,7% | 3 |
| | **8. Mayor a 540** | 5,00% | 0,6% | 4 | 0,6% | 4 | 1,4% | 3 |
| | **9. Castigo** | 2,00% | 0,0% | 4 | 0,0% | 4 | 0,0% | 4 |
| **Total Juridico** | | | **197,6%** | **28** | **202,6%** | **30** | **222,5%** | **28** |

## 02. GESTIÓN AGOSTO

### Contactabilidad del total base asignada

Se presenta un 62.38% de contacto directo con el total de la base asignada .




| Franja ini | DIRECTO | META | CUMPLE |
|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 79,83% | 80,0% | 99,8% |
| 2. 31 a 60 | 74,24% | 70,0% | 106,1% |
| 3. 61 a 90 | 64,97% | 65,0% | 100,0% |
| 4. 91 a 120 | 68,42% | 62,0% | 110,4% |
| 5. 121 a 150 | 60,72% | 60,0% | 101,2% |
| 6. 151 a 360 | 56,46% | 40,0% | 141,1% |
| 7. 361 a 540 | 43,43% | 40,0% | 108,6% |
| 8. Mayor a 540 | 41,25% | 30,0% | 137,5% |
| 9. Castigo | 33,19% | 20,0% | 166,0% |

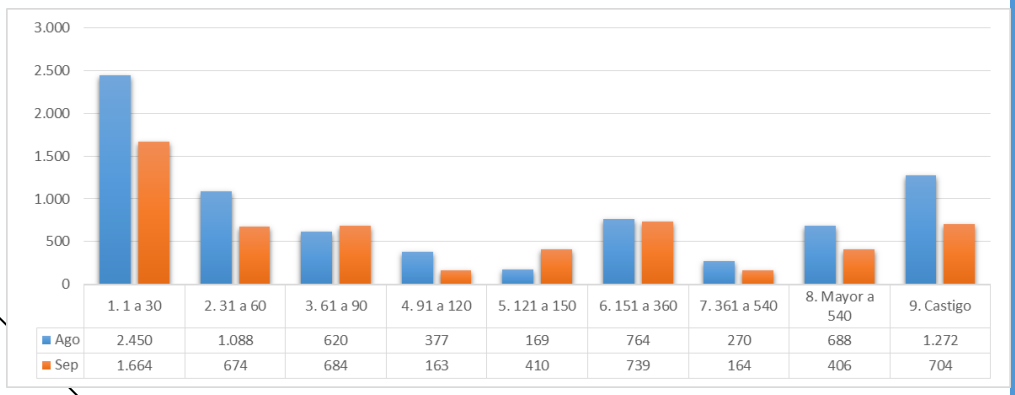
### Efectividad del Contacto

De los 4.369 clientes con Contacto Directo en el mes el 47% (1.441) terminaron con compromiso de pago , el 69% de los compromisos cumplio con el pago .

| Franja ini | Contactos | Acuerdos | % Acuerdos | Pagos | % Efectividad | Incumplidos | % Incumplidos |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 1682 | 1009 | 60,0% | 806 | 79,9% | 164 | 16% |
| 2. 31 a 60 | 767 | 477 | 62,2% | 315 | 66,0% | 124 | 26% |
| 3. 61 a 90 | 433 | 234 | 54,0% | 135 | 57,7% | 88 | 38% |
| 4. 91 a 120 | 243 | 111 | 45,7% | 70 | 63,1% | 33 | 30% |
| 5. 121 a 150 | 96 | 42 | 43,8% | 16 | 38,1% | 21 | 50% |
| 6. 151 a 360 | 418 | 143 | 34,2% | 69 | 48,3% | 61 | 43% |
| 7. 361 a 540 | 129 | 22 | 17,1% | 11 | 50,0% | 7 | 32% |
| 8. Mayor a 540 | 297 | 22 | 7,4% | 10 | 45,5% | 11 | 50% |
| 9. Castigo | 304 | 21 | 6,9% | 9 | 42,9% | 11 | 52% |
| **Total general** | **4369** | **2081** | **47,6%** | **1441** | **69,2%** | **520** | **25,0%** |

## 03. COMPARATIVA AGO VS SEP

Se presenta un disminucion de 2146 obligaciones equivalente al 27% en comparacion con la asignacion del mes de agosto . Donde mas se refleja es en las farnjas 1-30, 31 -60.




## 04. ASIGNACIÓN SEPTIEMBRE

### Base Total

| Franja ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Meta | % Meta | Ejecucion Meta | % Ejecucion Meta | % Efectividad | Proyeccion Capital | Desfase |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 1.664 | 31,03% | $85.375 | 29,75% | $68.621 | 81% | $46.922 | 68,4% | 55,0% | $12.873 | -$21.699 |
| 2. 31 a 60 | 674 | 12,10% | $34.171 | 11,91% | $17.021 | 50% | $34.050 | 200,0% | 99,6% | $3.747 | $17.029 |
| 3. 61 a 90 | 684 | 12,76% | $39.148 | 13,64% | $15.740 | 40% | $38.854 | 246,8% | 99,2% | $3.820 | $23.114 |
| 4. 91 a 120 | 163 | 2,63% | $6.659 | 2,32% | $2.182 | 33% | $6.659 | 305,2% | 100,0% | $376 | $4.477 |
| 5. 121 a 150 | 410 | 8,68% | $20.440 | 7,12% | $4.866 | 24% | $8.234 | 169,2% | 40,3% | $1.028 | $3.368 |
| 6. 151 a 360 | 739 | 13,95% | $37.135 | 12,94% | $7.460 | 20% | $271 | 3,6% | 0,7% | $1.902 | -$7.188 |
| 7. 361 a 540 | 164 | 2,97% | $8.114 | 2,83% | $825 | 10% | $14 | 1,7% | 0,2% | $327 | -$811 |
| 8. Mayor a 540 | 406 | 7,02% | $21.006 | 7,32% | $1.050 | 5% | $29 | 2,8% | 0,1% | $105 | -$1.021 |
| 9. Castigo | 704 | 8,84% | $34.961 | 12,18% | $699 | 2% | $ | 0,0% | 0,0% | $49 | -$699 |
| **Total general** | **5.608** | **100,00%** | **$287.007** | **100,00%** | **$118.464** | **41%** | **$135.033** | **114,0%** | **47,0%** | **$24.227** | $16.569 |

El 78% de la asignacion del mes son clients nuevos y el 22% de los clients los tuvimos en el mes de agosto .

| Asig Nueva | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|
| NO | 1.231 | 21,01% | $64.077 | 22,27% |
| SI | 4.388 | 78,99% | $223.665 | 77,73% |
| **Total general** | **5.619** | **100,00%** | **$287.742** | **100,00%** |

## 04. ASIGNACIÓN SEPTIEMBRE

### Base Total

| Reparto Inicial Administrativo | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Franja ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Meta | % Meta | Ejecucion Meta | % Ejecucion Meta | % Efectividad | Proyeccion Capital | Desfase |
| 1. 1 a 30 | 1.361 | 38,74% | $ 71.667 | 37,86% | $ 57.634 | 81% | $ 40.842 | 70,86% | 56,99% | $ 11.222 | -$ 16.793 |
| 2. 31 a 60 | 565 | 14,10% | $ 29.703 | 15,69% | $ 14.864 | 50% | $ 29.619 | 199,26% | 99,72% | $ 3.376 | $ 14.755 |
| 3. 61 a 90 | 662 | 17,73% | $ 38.081 | 20,12% | $ 15.319 | 40% | $ 37.787 | 246,68% | 99,23% | $ 3.543 | $ 22.469 |
| 4. 91 a 120 | 65 | 1,58% | $ 3.331 | 1,76% | $ 1.087 | 33% | $ 3.331 | 306,36% | 100,00% | $ 337 | $ 2.243 |
| 5. 121 a 150 | 397 | 12,24% | $ 19.858 | 10,49% | $ 4.729 | 24% | $ 8.028 | 169,76% | 40,43% | $ 1.013 | $ 3.299 |
| 6. 151 a 360 | 508 | 14,21% | $ 23.413 | 12,37% | $ 4.694 | 20% | $ 232 | 4,94% | 0,99% | $ 1.378 | -$ 4.462 |
| 7. 361 a 540 | 12 | 0,28% | $ 643 | 0,34% | $ 65 | 11% | $ | 0,00% | 0,00% | $ 91 | -$ 65 |
| 8. Mayor a 540 | 15 | 0,08% | $ 475 | 0,25% | $ 24 | 11% | $ | 0,00% | 0,00% | | -$ 24 |
| 9. Castigo | 99 | 1,03% | $ 2.108 | 1,11% | $ 42 | 2% | $ | 0,00% | 0,00% | | -$ 42 |
| **Total general** | **3.684** | **100,00%** | **$ 189.279** | **100,00%** | **$ 98.458** | **51%** | **$ 119.839** | **121,72%** | **63,31%** | **$ 20.959** | $ 21.381 |

| Reparto Especial Jurídico (Paralela) | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Franja ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Meta | % Meta | Ejecucion Meta | % Ejecucion Meta | % Efectividad | Proyeccion Capital | Desfase |
| 1. 1 a 30 | 303 | 13,52% | $ 13.708 | 14,03% | $ 10.987 | 80% | $ 6.080 | 55,34% | 44,36% | $ 1.651 | -$ 4.906 |
| 2. 31 a 60 | 109 | 7,55% | $ 4.468 | 4,57% | $ 2.157 | 49% | $ 4.431 | 205,47% | 99,19% | $ 371 | $ 2.275 |
| 3. 61 a 90 | 22 | 1,47% | $ 1.067 | 1,09% | $ 422 | 40% | $ 1.067 | 252,96% | 100,00% | $ 277 | $ 645 |
| 4. 91 a 120 | 98 | 5,01% | $ 3.328 | 3,41% | $ 1.095 | 33% | $ 3.328 | 304,05% | 100,00% | $ 39 | $ 2.233 |
| 5. 121 a 150 | 13 | 0,59% | $ 582 | 0,60% | $ 137 | 23% | $ 206 | 150,38% | 35,40% | $ 15 | $ 69 |
| 6. 151 a 360 | 231 | 13,37% | $ 13.721 | 14,04% | $ 2.766 | 20% | $ 39 | 1,42% | 0,29% | $ 524 | -$ 2.727 |
| 7. 361 a 540 | 152 | 9,09% | $ 7.471 | 7,65% | $ 760 | 10% | $ 14 | 1,85% | 0,19% | $ 237 | -$ 746 |
| 8. Mayor a 540 | 391 | 22,81% | $ 20.531 | 21,01% | $ 1.027 | 5% | $ 29 | 2,81% | 0,14% | $ 105 | -$ 998 |
| 9. Castigo | 605 | 26,58% | $ 32.852 | 33,62% | $ 657 | 2% | $ | 0,00% | 0,00% | $ 49 | -$ 657 |
| **Total general** | **1.924** | **100,00%** | **$ 97.728** | **100,00%** | **$ 20.006** | **23%** | **$ 15.194** | **75,95%** | **15,55%** | **$ 3.268** | -$ 4.812 |

| DISPROYECTOS | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Franja ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Meta | % Meta | Ejecucion Meta | % Ejecucion Meta | % Efectividad | Proyeccion Capital | Desfase |
| 9. Castigo | 488 | 100,00% | $ 28.110 | 100,00% | $ 562 | 2% | $ | 0,00% | 0,00% | $ 14 | |
| **Total general** | **488** | **100,00%** | **$ 28.110** | **100,00%** | **$ 562** | **2%** | **$** | **0,00%** | **0,00%** | **$ 14** | |




Barrido de la Cartera .

Se culmino con el 100% del barrido con asesor el dia 6 de Agosto antes del medio dia.

Asignacion Segmentada a los asesores

Se realiza asignacion propia a cada uno de los gestores de la campaña , con el fin de realizer el seguimiento efectivo y cumplimiento del capacity de 400 obligaciones por asesor

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 SEPTIEMBRE

### AsignacionAsesor

La gestion se realizara bajo asignacion propia la cual se segmentara por franjas dependiendo de las habilidades de negociacion de cada gestor.

| Asignacion | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|
| DAVID ALEJANDRO OVIEDO RAMIREZ | 441 | 8,2% | $ 22.975.033.015 | 8,32% |
| JULIANA ANDREINA ORTA LAYA | 439 | 8,2% | $ 22.422.041.079 | 8,12% |
| DARLIN XIOMARA ANGULO GODOY | 439 | 8,2% | $ 22.239.655.998 | 8,06% |
| ANGIE NATALIA VARGAS PAZ | 439 | 8,2% | $ 22.707.627.614 | 8,23% |
| CARMEN TERESA CABRILES CASTILLO | 406 | 7,5% | $ 21.012.870.040 | 7,61% |
| DORKY YANINA CAMEJO ROMERO | 375 | 7,0% | $ 19.963.990.493 | 7,23% |
| DIANA MARCELA CASTILLO QUINTERO | 374 | 7,0% | $ 20.181.614.237 | 7,31% |
| GENESIS DANIELA CEBALLOS CEBALLOS | 374 | 7,0% | $ 20.573.120.389 | 7,45% |
| JONATHAN CAMACHO RAMIREZ | 352 | 6,5% | $ 17.499.914.964 | 6,34% |
| DAYANA MARCELA NARVÁEZ ANGULO | 352 | 6,5% | $ 17.460.849.814 | 6,33% |
| DIANA CAROLINA MORENO RODRIGUEZ | 347 | 6,5% | $ 16.976.376.306 | 6,15% |
| NIDIA YULIETH RESTREPO RAMÍREZ | 347 | 6,5% | $ 17.066.024.585 | 6,18% |
| MARIA CAMILA GARCIA MONTES | 347 | 6,5% | $ 17.643.520.915 | 6,39% |
| KATHERINE RIVERA RIVERA | 347 | 6,5% | $ 17.329.018.209 | 6,28% |
| **Total general** | **5.379** | **100,0%** | **$ 276.051.657.657** | **100,00%** |

### AsignacionCartera

Cada gestor contara y reconocera en sus tareas los clients que aplican a alternative de negociacion para su respective ofrecimiento y aplicacion de alternative de negociacion , como foco principal la Normalizacion

| Alternativas | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|
| NO APLICA | 2.783 | 51,7% | $ 149.100.037.225 | 54,01% |
| NORMALIZACION | 2.124 | 39,5% | $ 109.815.673.138 | 39,78% |
| EXTINCION | 472 | 8,8% | $ 17.135.947.294 | 6,21% |
| **Total general** | **5.379** | **100,0%** | **$ 276.051.657.657** | **100,00%** |

De igual forma en su segmentacion de tarea contaran con los clients mayor impacto frente a cuantia de capital 1.032 clients que representan el 50% del capital asignado y solo el 19% sobre las obliagaciones asignadas .

| Cuantia Capital | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|
| 7. > 160 Mill | 248 | 4,6% | $ 55.013.607.770 | 19,93% |
| 6. 120 Mill a 160 Mill | 193 | 3,6% | $ 26.623.957.643 | 9,64% |
| 5. 80 Mill a 120 Mill | 591 | 11,0% | $ 57.064.294.891 | 20,67% |
| 4. 40 Mill a 80 Mill | 1.477 | 27,5% | $ 85.259.901.546 | 30,89% |
| 3. 20 Mill a 40 Mill | 1.198 | 22,3% | $ 34.651.064.493 | 12,55% |
| 2. 10 Mill a 20 Mill | 889 | 16,5% | $ 13.172.927.529 | 4,77% |
| 1. <10 Mill | 783 | 14,6% | $ 4.265.903.784 | 1,55% |
| **Total general** | **5.379** | **100,0%** | **$ 276.051.657.657** | **100,00%** |



## Metas de Contacto



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

| Contacto | Clientes | % Clientes |
|---|---|---|
| DIRECTO | 3.442 | 62,00% |
| INDIRECTO | 278 | 5,00% |
| SIN CONTACTO | 1.832 | 33,00% |
| **Total general** | **5.552** | **100,00%** |

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

| Franja ini | CONTACTO |
|---|---|
| 1. 1 a 30 | 85,0% |
| 2. 31 a 60 | 75,0% |
| 3. 61 a 90 | 70,0% |
| 4. 91 a 120 | 65,0% |
| 5. 121 a 150 | 60,0% |
| 6. 151 a 360 | 45,0% |
| 7. 361 a 540 | 45,0% |
| 8. Mayor a 540 | 35,0% |
| 9. Castigo | 30,0% |

## 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

SMS **94%**

**EMAIL**

Se remitirá plantillas de email informativos a los clientes para que retornen el contacto , donde podamos ofrecer alternativas de negociación .
2998Clientes cuentan con Email

**54%**

**IVR**

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

Se cuentan con 11.567 numeros entre fijos y celulares

**95%**

## 07. PLAN CHOQUE Y CAMPAÑAS DE NEGOCIACION

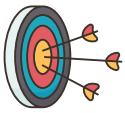
Horarios de Gestión



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

- Turnos focalizados para los dias antes de quincena con el fin de apalancar las negociaciones vigentes
- Seguimiento a los ofrecimientos de alternativas de negociacion diario . Con ofrecimientos de cumplimiento no mayor a 5 dias .
- Jornadas de localización a clientes de montos altos.
- Brigadas de gestion para netamente ofrecimiento de alternative de normalizacion con busqueda del pago de menos de 3 dias .

- **Meta de mes ofreciemiento de alternativas**



400 Alternativas ofrecidas
200 Alternativas Aprobadas y aplicadas en el mes

70% Normalizacion
10% Pago diferido a cuotas
20% Extincion

## 07. PLAN CHOQUE Y CAMPAÑAS DE NEGOCIACION



- Campaña de pagos para bajar la mora por debajo de 60 dias , los asesores destinaran todo su esfuerzo en la consecucion de que en el peor de los casos dependiendo la mora el cliente baje su mora por debajo de los 60 dias teniendo que abonar las cuotas necesarias para asi conseguirlo .

- Medicion diaria del avance compartido por Herny con el fin de realzar la comparative vs las demas agencias y llevar un control que nos permita estar en la primeras posiciones en todas las franjas .

- Foco de clients contactados de la asignacion de meses anteriores , 740 clientes para gestion prioritaria .

| Clientes Nuevos | Contacto | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|---|
| NO | DIRECTO | 740 | 61,2% | $ 41.843.203.850 | 66,52% |
| | SIN CONTACTO | 466 | 38,5% | $ 21.012.515.813 | 33,41% |
| | INDIRECTO | 3 | 0,2% | $ 43.185.501 | 0,07% |
| Total NO | | 1.209 | 100,0% | $ 62.898.905.164 | 100,00% |
| Total general | | 1.209 | 100,0% | $ 62.898.905.164 | 100,00% |



## 2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

1. Validar niveles de contacto franjas menores a 60 días 80%, franjas entre 61 y 360 días el 50% y franjas mayores a 360 días el 30% de contacto.

2. Capacity del mes 14 asesores y 1 en punto acorde a la asignación que tienen.
3. Validar mediciones de acuerdo con el tipo de reparto /FNA, TITULARIZADORA Y DISPROYECTOS).
4. Se solicita generar estrategias con el fin de apuntar al ranking en todas las franjas.

## 3. COMPROMISOS PACTADOS

| DESCRIPCIÓN | RESPONSABLE (s) | FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO |
|---|---|---|
| Confirmar si los afiliados se les puede llamar a números nuevos. | FONDO NACIONAL DEL AHORRO | SEPTIEMBRE |
| Se solicita envío de plantilla de los cargues masivos | MARTHAMEJIA | SEPTIEMBRE |
| Envío de base de histórico de contacto. | FONDO NACIONAL DEL AHORRO | SEPTIEMBRE |
| Se solicita a la casa medición y meta de negociaciones. | MARTHAMEJIA | SEPTIEMBRE |

| ELABORÓ | APROBÓ |
|---|---|
| JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA<br><br>JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA<br>Auxiliar Administrativo 1<br>Gerencia de Cobranzas y Brdpr | |

| fna AHORRO | FORMATO ASISTENCIA E INFORME DE REUNION | GSO-GD-FO-003 |
|---|---|---|
| | PROCESO DE GESTION DOCUMENTAL | VERSION: 0 |

| Motivo de la reunión: Seguimiento Gestion. | Hora Inicio: 8:00 | Fecha: 07-09-2023 |
|---|---|---|
| Lugar de Realización: Martha Mejia Cali | Dependencia que convoca: Fondo Nacional del Ahorro. | |

**Asistentes**

| N° | Nombres y apellidos | Empresa / Dependencia | Correo | Teléfono y/o extensión | Firma |
|---|---|---|---|---|---|
| ① | John Alexander Serna G. | FNA | jsernag@fna.gov.co | | |
| 2 | Martha Janeth Mejía C. | Martha J Mejía Abogada | gerencia@marthajmejia.com | | |
| 3 | CARLOS ALBERTO MEJÍA C. | MARTHA J MEJÍA ABOGADA | SECRETARIAOPERATIVA@MARTHAJMEJIA.COM | | |
| 4 | Duvan Alberto Hernandez Machacha | Martha j Mejia Ltda | fna@marthajmejia.com | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| fna AHORRO | **FORMATO ACTA DE REUNIÓN** | Código GE-GP-FO-001 |
| | **GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD** | Versión: 0 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Acta N°** | | **Tema:** | SEGUIMIENTO CIFRAS MARTHAMEJIA |
| **Fecha:** | 15/09/2023 | **Ubicación:** | TEAMS FNA |
| **Hora inicio:** | 10:00 AM | **Hora fin:** | 11:00 AM |
| **Objetivo** | | VALIDAR ESTRATEGIAS Y PLANES DE TRABAJO PARA EL MES DE SEPTIEMBRE 2023. | |

| **PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN** | | | |
|---|---|---|---|
| **Nombre completo** | **Dependencia** | **Cargo** | **¿Asistió?** |
| JOHN ALEXANDER SERNA | FNA | AUXILIAR ADMINISTRATIVO | SI |
| MARTHA JANETH MEJIA | MARTHAMEJIA | GERENTE | SI |
| DUVAN HERNANDEZ | MARTHAMEJIA | COORDINADOR | SI |
| CARLOS ALBERTO MEJIA | MARTHAMEJIA | GERENTE OPERATIVO | SI |
| JAHN FRANCO GRISALES | MARTHAMEJIA | COORDINADOR INFOR | SI |

## 1. TEMAS TRATADOS

### 01. AVANCE RESULTADOS SEPTIEMBRE – SEMANA 2

**MediciónCartera**

Con el corte del dia 15 aplicado se cuenta con la medicion a la fecha y pagos al dia 13 de septiembre .

| Franja Inl | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Meta | % Meta | Ejecucion Meta | % Ejecucion Meta | % Efectividad | Proyeccion Capital | Desfase | Honorarios |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 1.664 | 31,03% | $ 85.375 | 29,75% | $ 68.300 | 80% | $ 39.650 | 58,1% | 46,4% | $ 15.644 | -$ 28.650 | $ 4.316.851 |
| 2. 31 a 60 | 674 | 12,10% | $ 34.171 | 11,91% | $ 18.794 | 55% | $ 12.992 | 69,1% | 38,0% | $ 3.296 | -$ 5.802 | $ 2.365.789 |
| 3. 61 a 90 | 684 | 12,76% | $ 39.148 | 13,64% | $ 17.617 | 45% | $ 12.409 | 70,4% | 31,7% | $ 3.238 | -$ 5.208 | $ 2.862.588 |
| 4. 91 a 120 | 163 | 2,63% | $ 6.659 | 2,32% | $ 2.331 | 35% | $ 921 | 39,5% | 13,8% | $ 755 | -$ 1.409 | $ 270.173 |
| 5. 121 a 150 | 410 | 8,68% | $ 20.440 | 7,12% | $ 6.132 | 30% | $ 3.208 | 52,3% | 15,7% | $ 540 | -$ 2.924 | $ 1.783.123 |
| 6. 151 a 360 | 739 | 13,95% | $ 37.135 | 12,94% | $ 7.427 | 20% | $ 1.165 | 15,7% | 3,1% | $ 605 | -$ 6.262 | $ 5.583.080 |
| 7. 361 a 540 | 164 | 2,97% | $ 8.114 | 2,83% | $ 811 | 10% | $ 169 | 20,8% | 2,1% | $ 60 | -$ 642 | $ 3.903.020 |
| 8. Mayor a 540 | 412 | 7,05% | $ 21.042 | 7,33% | $ 1.052 | 5% | $ 165 | 15,7% | 0,8% | $ 43 | -$ 887 | $ 1.536.975 |
| 9. Castigo | 698 | 8,81% | $ 34.924 | 12,17% | $ 698 | 2% | $ 1 | 0,1% | 0,0% | $ 184 | -$ 698 | $ 81.300 |
| Total general | 5.608 | 100,00% | $ 287.007 | 100,00% | $ 123.162 | 43% | $ 70.679 | 57,4% | 24,6% | $ 24.366 | -$ 52.483 | $ 22.702.899 |

## Medicion por recuperados < 60

Se genera Medicion para ajustar metas de Recuperacion por debajo de 60 Dias mora para las franjas de mayor altura . En comparative vs el mes de Agosto en esta misma fecha nos encontramos con major resultado en efectividad en la mayoria de las franjas .

| Franja Inl | Recuperado | Recuperado <60 | Recuperado >60 | Mantenldo | Deterloro |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 30,33% | 0,00% | 0,00% | 16,12% | 53,56% |
| 2. 31 a 60 | 11,48% | 4,25% | 0,00% | 22,29% | 61,98% |
| 3. 61 a 90 | 6,14% | 6,62% | 0,00% | 18,94% | 68,30% |
| 4. 91 a 120 | 2,72% | 0,00% | 3,14% | 7,97% | 86,17% |
| 5. 121 a 150 | 1,50% | 1,51% | 2,19% | 10,49% | 84,31% |
| 6. 151 a 360 | 1,10% | 0,75% | 1,29% | 95,36% | 1,50% |
| 7. 361 a 540 | 1,02% | 0,58% | 0,48% | 92,74% | 5,17% |
| 8. Mayor a 540 | 0,44% | 0,00% | 0,34% | 99,22% | 0,00% |
| 9. Castigo | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 100,00% | 0,00% |

| Franja ini | Agosto | Septiembre | Diferencia |
|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 38,73% | 46,44% | 7,71% |
| 2. 31 a 60 | 27,87% | 38,02% | 10,15% |
| 3. 61 a 90 | 25,63% | 31,70% | 6,07% |
| 4. 91 a 120 | 25,39% | 13,83% | -11,55% |
| 5. 121 a 150 | 14,35% | 15,69% | 1,34% |
| 6. 151 a 360 | 3,02% | 3,14% | 0,12% |
| 7. 361 a 540 | 2,02% | 2,08% | 0,06% |
| 8. Mayor a 540 | 0,36% | 0,78% | 0,42% |
| 9. Castigo | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| **Total general** | **22,34%** | **24,63%** | **2,28%** |




## Deterioro al 13 Septiembre

Visual de Deterioro por clientes y capital, con el fin de generar una proyeccion acertada frente a lo que esperamos tener por debajo de 60 dias mora.

| Franja ini | Valores | Recuperado | Recuperado <60 | Recuperado >60 | Mantenido | Deterioro | Total general |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | Clientes | 580 | | | 277 | 857 | 1664 |
| | Capital | $ 25.890 | | | $ 13.739 | $ 45.725 | $ 85.375 |
| | % Capital | 30,33% | 0,00% | 0,00% | 16,12% | 53,56% | 100,00% |
| 2. 31 a 60 | Clientes | 74 | 29 | | 161 | 410 | 674 |
| | Capital | $ 3.924 | $ 1.462 | | $ 7.616 | $ 21.179 | $ 34.171 |
| | % Capital | 11,48% | 4,25% | 0,00% | 22,29% | 61,98% | 100,00% |
| 3. 61 a 90 | Clientes | 30 | 46 | | 144 | 464 | 684 |
| | Capital | $ 2.405 | $ 2.591 | | $ 7.413 | $ 26.739 | $ 39.148 |
| | % Capital | 6,14% | 6,62% | 0,00% | 18,94% | 68,30% | 100,00% |
| 4. 91 a 120 | Clientes | 6 | | 7 | 19 | 131 | 163 |
| | Capital | $ 181 | | $ 209 | $ 531 | $ 5.737 | $ 6.659 |
| | % Capital | 2,72% | 0,00% | 3,14% | 7,97% | 86,17% | 100,00% |
| 5. 121 a 150 | Clientes | 9 | 4 | 13 | 43 | 341 | 410 |
| | Capital | $ 307 | $ 309 | $ 448 | $ 2.144 | $ 17.232 | $ 20.440 |
| | % Capital | 1,50% | 1,51% | 2,19% | 10,49% | 84,31% | 100,00% |
| 6. 151 a 360 | Clientes | 13 | 1 | 17 | 690 | 35 | 739 |
| | Capital | $ 408 | $ 279 | $ 478 | $ 35.413 | $ 557 | $ 37.135 |
| | % Capital | 1,10% | 0,75% | 1,29% | 95,36% | 1,50% | 100,00% |
| 7. 361 a 540 | Clientes | 3 | 1 | 4 | 149 | 7 | 164 |
| | Capital | $ 83 | $ 47 | $ 39 | $ 7.525 | $ 420 | $ 8.114 |
| | % Capital | 1,02% | 0,58% | 0,48% | 92,74% | 5,17% | 100,00% |
| 8. Mayor a 540 | Clientes | 4 | | 4 | 404 | | 412 |
| | Capital | $ 93 | | $ 72 | $ 20.877 | | $ 21.042 |
| | % Capital | 0,44% | 0,00% | 0,34% | 99,22% | 0,00% | 100,00% |
| 9. Castigo | Clientes | | | | 698 | | 698 |
| | Capital | | | | $ 34.924 | | $ 34.924 |
| | % Capital | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 100,00% | 0,00% | 100,00% |
| **Total Clientes** | | **669** | **83** | **45** | **2585** | **2226** | **5608** |
| **Total Capital** | | **$ 33.291** | **$ 4.678** | **$ 1.246** | **$ 130.203** | **$ 117.589** | **$ 287.007** |
| **Total % Capital** | | **11,60%** | **1,63%** | **0,43%** | **45,37%** | **40,97%** | **100,00%** |

## Alternativas Ofrecidas

Para el mes de septiembre llevamos 125 Alternativas ofrecidas , que impactarian un 13,38% sobre laas metas de capital en las franjas mayores a 31 a 60

| Respuesta | Clientes | % | $ Valor Pago | Capital |
|---|---|---|---|---|
| SIN RESPUESTA CLIENTE | 61 | 66,40% | $ 643.232.200 | $ 6.296.768.745 |
| APROBADO | 40 | 21,60% | $ 229.923.365 | $ 1.988.526.848 |
| SIN RESPUESTA FNA | 15 | 8,00% | $ 84.252.400 | $ 743.562.032 |
| YA PAGO | 6 | 3,20% | $ 30.046.000 | $ 328.138.114 |
| RECHAZADO | 1 | 0,80% | $ 483.000 | $ 58.334.000 |
| **Total general** | **125** | **100,00%** | **$ 987.936.965** | **$ 9.415.329.739** |

| Franja ini | Capital | % Capital | Meta | % Meta | Ejecucion Meta | Alter Ofrecidas | % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2. 31 a 60 | $ 34.171 | 11,91% | $ 18.794 | 55% | $ 12.992 | $ 56.145.871 | 0,30% |
| 3. 61 a 90 | $ 39.148 | 13,64% | $ 17.617 | 45% | $ 12.409 | $ 2.040.491.483 | 11,58% |
| 4. 91 a 120 | $ 6.659 | 2,32% | $ 2.331 | 35% | $ 921 | $436.259.484 | 18,72% |
| 5. 121 a 150 | $ 20.440 | 7,12% | $ 6.132 | 30% | $ 3.208 | $ 1.397.118.157 | 22,78% |
| 6. 151 a 360 | $ 37.135 | 12,94% | $ 7.427 | 20% | $ 1.165 | $ 2.155.530.544 | 29,02% |
| 7. 361 a 540 | $ 8.114 | 2,83% | $ 811 | 10% | $ 169 | $275.695.617 | 33,98% |
| 8. Mayor a 540 | $ 21.042 | 7,33% | $ 1.052 | 5% | $ 165 | $596.296.913 | 56,68% |
| 9. Castigo | $ 34.924 | 12,17% | $ 698 | 2% | $ 1 | $382.085.000 | 54,70% |
| **Total general** | **$ 201.632** | **100,00%** | **$ 54.862** | **43%** | **$ 31.029** | **$ 7.339.623.069** | **13,38%** |

## Contactabilidad Total Base

Se presenta un 51.25% de contacto directo con el total de la base asignada . En comparative a la misma fecha del mes de Agosto nos encontrabamos a un 43,38% lo cual representa una mejora en contacto de 7,87%

| Franja Ini | DIRECTO | INDIRECTO | SIN CONTACTO |
|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 62,42% | 0,43% | 37,15% |
| 2. 31 a 60 | 57,43% | 1,65% | 40,93% |
| 3. 61 a 90 | 62,10% | 1,39% | 36,51% |
| 4. 91 a 120 | 49,63% | 2,41% | 47,96% |
| 5. 121 a 150 | 43,21% | 1,31% | 55,48% |
| 6. 151 a 360 | 45,62% | 0,85% | 53,53% |
| 7. 361 a 540 | 41,90% | 0,00% | 58,10% |
| 8. Mayor a 540 | 40,54% | 0,13% | 59,34% |
| 9. Castigo | 25,34% | 0,00% | 74,66% |
| **Total general** | **51,25%** | **0,78%** | **47,97%** |

| Franja Ini | CONTACTO | META | CUMPLE |
|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 62,42% | 85,0% | 73,4% |
| 2. 31 a 60 | 57,43% | 75,0% | 57,4% |
| 3. 61 a 90 | 62,10% | 70,0% | 62,1% |
| 4. 91 a 120 | 49,63% | 65,0% | 49,6% |
| 5. 121 a 150 | 43,21% | 60,0% | 43,2% |
| 6. 151 a 360 | 45,62% | 45,0% | 45,6% |
| 7. 361 a 540 | 41,90% | 45,0% | 41,9% |
| 8. Mayor a 540 | 40,54% | 35,0% | 40,5% |
| 9. Castigo | 25,34% | 30,0% | 25,3% |

## Efectividad del Contacto



Se cuenta con una conversion del 39 % de acuerdos de pago sobre los clientes contactados , y una efectividad de estos acuerdos del 46 ,1 % a nivel general, actualmente presentamos un incumplimiento del 19 ,9 % sin contar los clientes que tienen aun promesa vigente .

| Franja ini | Contactos | Acuerdos | % Acuerdos | Pagos | % Efectividad | Incumplidos | % Incumplidos |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 987 | 477 | 48,3% | 258 | 54,1% | 89 | 19% |
| 2. 31 a 60 | 392 | 174 | 44,4% | 84 | 48,5% | 28 | 16% |
| 3. 61 a 90 | 387 | 172 | 44,4% | 77 | 44,9% | 43 | 25% |
| 4. 91 a 120 | 79 | 30 | 37,8% | 9 | 30,1% | 8 | 27% |
| 5. 121 a 150 | 182 | 56 | 30,9% | 18 | 31,4% | 14 | 25% |
| 6. 151 a 360 | 321 | 94 | 29,3% | 33 | 35,5% | 21 | 22% |
| 7. 361 a 540 | 66 | 17 | 25,2% | 4 | 22,0% | 4 | 24% |
| 8. Mayor a 540 | 162 | 21 | 13,1% | 4 | 19,4% | 1 | 5% |
| 9. Castigo | 148 | 21 | 14,1% | 2 | 10,0% | 3 | 14% |
| **Total general** | **2724** | **1061** | **39,0%** | **489** | **46,1%** | **211** | **19,9%** |

## Plan Choque

### Foco Alternativas

Foco de clientes montos altos, ofrecimiento de alternativas 48% movimiento capital frente a la meta.

- Capital Mayor a **80 Millones**
- Aplican a Alternativa de Normalizacion

| Franja Ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|
| 2. 31 a 60 | 55 | 12,4% | $ 7.425.545.067 | 12,72% |
| 3. 61 a 90 | 144 | 32,4% | $ 19.707.622.190 | 33,76% |
| 4. 91 a 120 | 15 | 3,4% | $ 1.868.807.066 | 3,20% |
| 5. 121 a 150 | 69 | 15,5% | $ 8.709.545.358 | 14,92% |
| 6. 151 a 360 | 109 | 24,5% | $ 14.348.540.175 | 24,58% |
| 7. 361 a 540 | 18 | 4,1% | $ 2.128.438.699 | 3,65% |
| 8. Mayor a 540 | 34 | 7,7% | $ 4.179.913.221 | 7,16% |
| **Total general** | **444** | **100,0%** | **$ 58.368.411.775** | **100,00%** |

| Contacto | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|
| DIRECTO | 261 | 58,8% | $ 35.158.519.711 | 60,24% |
| SIN CONTACTO | 180 | 40,5% | $ 22.670.347.605 | 38,84% |
| INDIRECTO | 3 | 0,7% | $ 539.544.459 | 0,92% |
| **Total general** | **444** | **100,0%** | **$ 58.368.411.775** | **100,00%** |

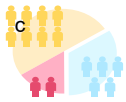
## Plan Choque

**Foco 1 a 30**

Para los clients de cartera 1 a 30 que cuenten con deterioro a la fecha teniendo en cuenta ya los clientes de corte 15, se realizara la gestion puntual en recuperacion de las 2 cuotas en mora, minimo al dia 25 del mes de septiembre , y 1 cuota posterior a esa fecha .

| Franja Ini | Franja Act | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 0. Al dia | 529 | 31,8% | $ 25.714.879.265 | 30,19% |
| | 1. 1 a 30 | 277 | 16,7% | $ 13.727.547.506 | 16,12% |
| | 2. 31 a 60 | 857 | 51,5% | $ 45.738.163.977 | 53,70% |
| Total general | | 1.663 | 100,0% | $ 85.180.590.748 | 100,00% |

| Franja Ini | Franja Act | Contacto | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 2. 31 a 60 | DIRECTO | 452 | 52,7% | $ 24.338.291.544 | 53,21% |
| | | SIN CONTACTO | 398 | 46,4% | $ 21.227.251.628 | 46,41% |
| | | INDIRECTO | 7 | 0,8% | $ 172.620.804 | 0,38% |
| | Total general | | 857 | 100,0% | $ 45.738.163.977 | 100,00% |



## Plan Choque

**Foco Clientes con valor vencido minimo**

Gestion sobre 249 clientes que cuentan con valor vencido menor a 200 .000 , seguimiento fuerte para concreter ese pago restante . El 54 % se encuentra en Deterioro .

| Franja Ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Vencido |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 194 | 77,9% | $ 6.801.656.010 | 82,70% | $ 17.452.151 |
| 2. 31 a 60 | 34 | 13,7% | $ 907.974.872 | 11,04% | $ 3.635.926 |
| 3. 61 a 90 | 9 | 3,6% | $ 405.540.267 | 4,93% | $ 736.247 |
| 5. 121 a 150 | 5 | 2,0% | $ 109.171.732 | 1,33% | $ 635.451 |
| 6. 151 a 360 | 6 | 2,4% | $ 41.176 | 0,00% | $ 347.011 |
| 8. Mayor a 540 | 1 | 0,4% | $ 1.123 | 0,00% | $ 54.151 |
| Total general | 249 | 100,0% | $ 8.224.385.180 | 100,00% | $ 22.860.936 |

**Foco Clientes con Pago Aplica Alternativa**

Gestion sobre 337 clientes los cuales han realizado pago en el mes y aplican a alternativa de normalizacion para la recuperacion total de la deuda

| Marca | Alternativas | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|---|
| Deterioro | NORMALIZACION | 5 | 1,5% | $ 374.548.367 | 2,08% |
| | NORMALIZACION Y EXTINCION | 30 | 8,9% | $ 1.856.204.604 | 10,31% |
| Total Deterioro | | 35 | 10,4% | $ 2.230.752.971 | 12,39% |
| Mantenido | NORMALIZACION | 21 | 6,2% | $ 1.994.086.371 | 11,08% |
| | NORMALIZACION Y EXTINCION | 281 | 83,4% | $ 13.777.969.967 | 76,53% |
| Total Mantenido | | 302 | 89,6% | $ 15.772.056.338 | 87,61% |
| Total general | | 337 | 100,0% | $ 18.002.809.309 | 100,00% |

## 2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

1. Validar niveles de contacto.
2. Capacity requerido para el número de cuenta.

3. Bajo nivel de ofrecimiento y aplicación de negociaciones.

## 3. COMPROMISOS PACTADOS

| DESCRIPCIÓN | RESPONSABLE (s) | FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO |
|---|---|---|
| Trabajo de contención en franja 31-60 y recuperación hasta menos de 60 dias en franjas altas | MARTHAMEJIA | SEPTIEMBRE |
| Se solicita a la casa medición y meta de negociaciones. | MARTHAMEJIA | SEPTIEMBRE |
| Gestion especial a base de brigada incremento de negociaciones. | MARTHAMEJIA | SEPTIEMBRE |
| Meta por asesor para radicación de alternativas. | MARTHAMEJIA | SEPTIEMBRE |

| ELABORÓ | APROBÓ |
|---|---|
| JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA<br><br>JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA<br>Auxiliar Administrativo<br>Gerencia de Cobranzas y Brdpr | |

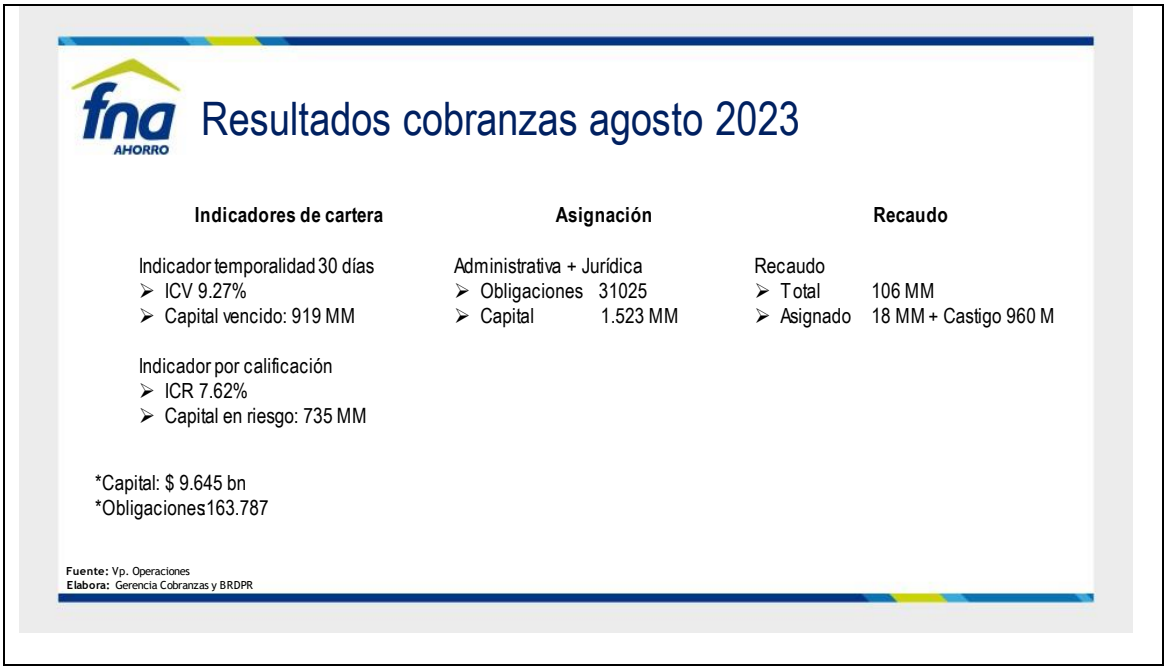
| Nombre completo | Acción del usuario | Marca de tiempo |
|---|---|---|
| John Alexander Serna Garcia | Unido | 15/9/2023, 9:59:37 |
| John Alexander Serna Garcia | Abandonó | 15/9/2023, 10:01:28 |
| John Alexander Serna Garcia | Unido | 15/9/2023, 10:01:34 |
| John Alexander Serna Garcia | Abandonó | 15/9/2023, 10:03:32 |
| John Alexander Serna Garcia | Unido | 15/9/2023, 10:03:37 |
| MARTHA JANETHN MEJIA (Invitado) | Se unió antes | 15/9/2023, 9:59:37 |
| MARTHA JANETHN MEJIA (Invitado) | Abandonó | 15/9/2023, 10:00:20 |
| MARTHA JANETHN MEJIA (Invitado) | Unido | 15/9/2023, 10:00:29 |
| MJMC (Invitado-Sistemas) | Se unió antes | 15/9/2023, 9:59:37 |
| CARLOS MEJIA MJMC Y CIA LTDA | Se unió antes | 15/9/2023, 9:59:37 |
| Duvan Hernandez (Invitado) | Unido | 15/9/2023, 10:00:00 |
| Duvan Hernandez - Martha Mejia (Invitado) | Unido | 15/9/2023, 10:00:12 |

| | | |
|---|---|---|
| | **FORMATO ACTA DE REUNIÓN** | Código<br>GE-GP-FO-001 |
| | **GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD** | Versión: 0 |

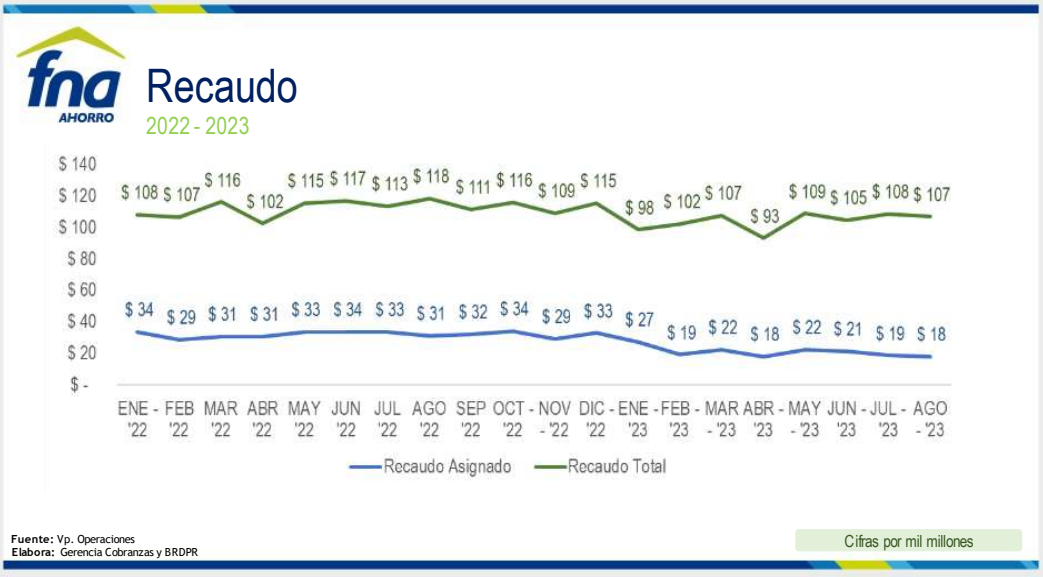
| | | | |
|---|---|---|---|
| **Acta N°** | | **Tema:** | SEGUIMIENTO CIFRAS SYNERJOY |
| **Fecha:** | 16/09/2023 | **Ubicación:** | TEAMS FNA |
| **Hora inicio:** | 3:30 PM | **Hora fin:** | 4:00 PM |
| **Objetivo** | | SOCIALIZACION CIERRE JULIO GERENCIA DE COBRANZAS Y BRDPR AGOSTO 2023 | |

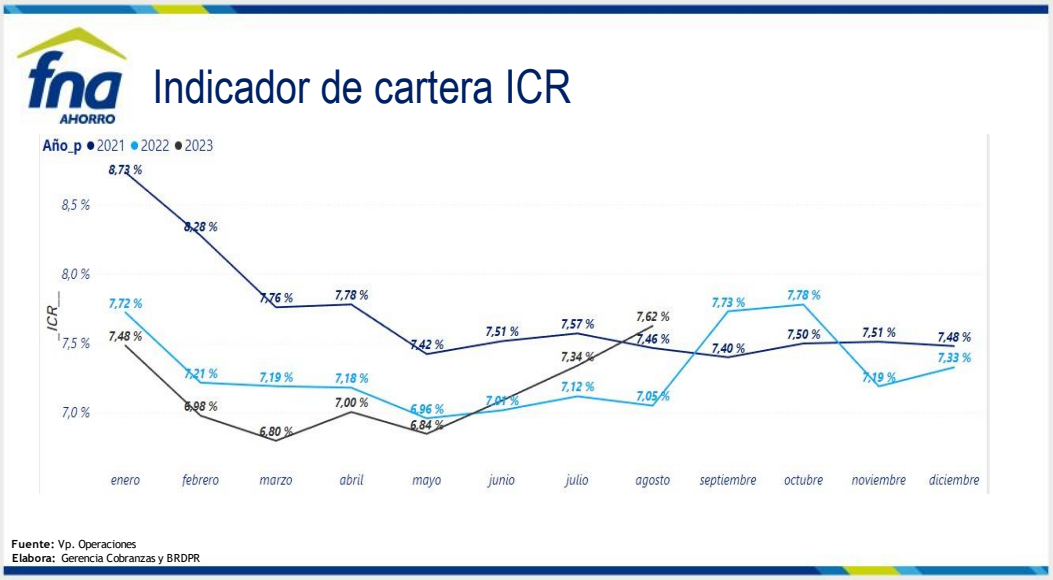
| **PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN** | | | |
|---|---|---|---|
| **Nombre completo** | **Dependencia** | **Cargo** | **¿Asistió?** |
| JOHN ALEXANDER SERNA | FNA | AUXILIAR ADMINISTRATIVO | SI |
| SYNERJOY | SYNERJOY | REPRESENTANTE LEGAL | SI |
| RST | RST | REPRESENTANTE LEGAL | SI |
| HEVARAN | HEVARAN | REPRESENTANTE LEGAL | SI |
| REINCAR | REINCAR | REPRESENTANTE LEGAL | SI |
| MARTHAMEJIA | MARTHAMEJIA | REPRESENTANTE LEGAL | SI |
| MEJIA Y ASOCIADOS | MEJIA Y ASOCIADOS | REPRESENTANTE LEGAL | SI |

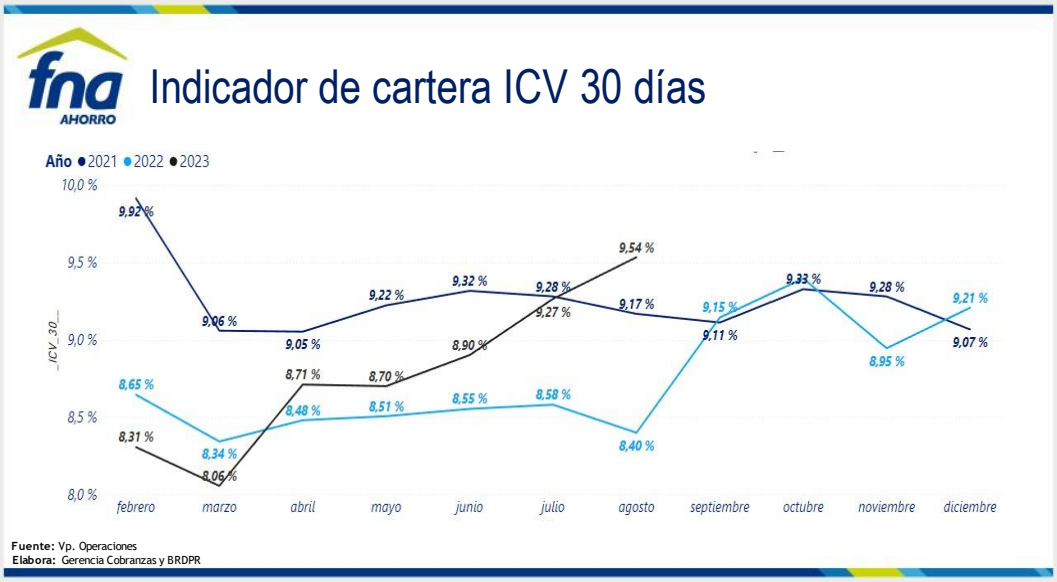
## 1. TEMAS TRATADOS




Asignación
2022 - 2023
$ 3.00
$ 2.50
$ 2.00
$ 1.50
$ 1.00
$ .50
$ .00
70,000
60,000
50,000
40,000
30,000
20,000
10,000
60,815
52,996
49,620
54,965
53,194
55,766
52,500
50,733
53,281
55,740
54,753
54,797
55,802
36,095
35,567
37,259
36,811
37,647
32,312
31,025
$ 2.52
$ 2.16
$ 2.05
$ 2.35
$ 2.30
$ 2.39
$ 2.30
$ 2.25
$ 2.39
$ 2.49
$ 2.41
$ 2.48
$ 2.54
$ 1.55
$ 1.54
$ 1.60
$ 1.67
$ 1.67
$ 1.54
$ 1.52
ENE - '22
FEB '22
MAR '22
ABR '22
MAY '22
JUN '22
JUL '22
AGO '22
SEP '22
OCT - '22
NOV - '22
DIC - '22
ENE - '23
FEB - '23
MAR - '23
ABR - '23
MAY - '23
JUN - '23
JUL - '23
AGO - '23
Capital
Obligaciones
Fuente: Vp. Operaciones
Elabora: Gerencia Cobranzas y BRDPR
Cifras por mil millones


Recaudo
2022 - 2023
$ 140
$ 120
$ 100
$ 80
$ 60
$ 40
$ 20
$ -
$ 108 $ 107 $ 116 $ 102 $ 115 $ 117 $ 113 $ 118 $ 111 $ 116 $ 109 $ 115 $ 98 $ 102 $ 107 $ 93 $ 109 $ 105 $ 108 $ 107
$ 34 $ 29 $ 31 $ 31 $ 33 $ 34 $ 33 $ 31 $ 32 $ 34 $ 29 $ 33 $ 27 $ 19 $ 22 $ 18 $ 22 $ 21 $ 19 $ 18
ENE - '22
FEB '22
MAR '22
ABR '22
MAY '22
JUN '22
JUL '22
AGO '22
SEP '22
OCT - '22
NOV - '22
DIC - '22
ENE - '23
FEB - '23
MAR - '23
ABR - '23
MAY - '23
JUN - '23
JUL - '23
AGO - '23
Recaudo Asignado
Recaudo Total
Fuente: Vp. Operaciones
Elabora: Gerencia Cobranzas y BRDPR
Cifras por mil millones


Indicador de cartera ICR
Año_p ● 2021 ● 2022 ● 2023
ICR
8,5 %
8,0 %
7,5 %
7,0 %
8,73 %
8,28 %
7,76 %
7,78 %
7,42 %
7,51 %
7,57 %
7,62 %
7,46 %
7,40 %
7,50 %
7,51 %
7,48 %
7,72 %
7,21 %
7,19 %
7,18 %
6,96 %
7,04 %
7,12 %
7,05 %
7,73 %
7,78 %
7,19 %
7,33 %
7,48 %
6,98 %
6,80 %
7,00 %
6,84 %
7,34 %
enero
febrero
marzo
abril
mayo
junio
julio
agosto
septiembre
octubre
noviembre
diciembre
Fuente: Vp. Operaciones
Elabora: Gerencia Cobranzas y BRDPR


Indicador de cartera ICV 30 días
Año ● 2021 ● 2022 ● 2023
ICV_30
10,0 %
9,5 %
9,0 %
8,5 %
8,0 %
9,92 %
9,06 %
9,05 %
9,22 %
9,32 %
9,28 %
9,17 %
9,54 %
9,27 %
9,15 %
9,11 %
9,33 %
9,28 %
9,21 %
9,07 %
8,65 %
8,34 %
8,48 %
8,51 %
8,55 %
8,58 %
8,40 %
8,95 %
8,31 %
8,06 %
8,71 %
8,70 %
8,90 %
febrero
marzo
abril
mayo
junio
julio
agosto
septiembre
octubre
noviembre
diciembre
Fuente: Vp. Operaciones
Elabora: Gerencia Cobranzas y BRDPR

## Resultados cartera no asignada

| # de Creditos | Saldo Capital | Saldo Vencido | Recaudo |
|---|---|---|---|
| 41119 | $2.329 mil M | 22 mil M | $25 mil M |



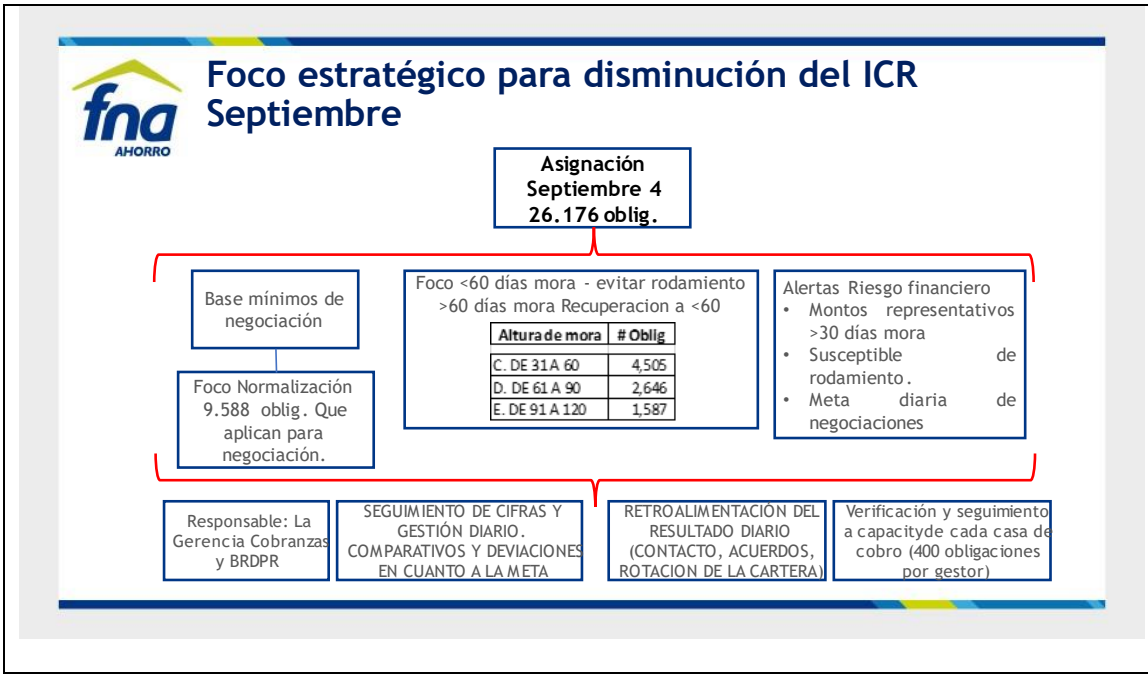

**Fuente:** Vp. Operaciones
**Elabora:** Gerencia Cobranzas y BRDPR

## % normalización

| Mes_B | Obligaciones | Capital | Pagos | Cap. Normalizado | % Normalizado |
|---|---|---|---|---|---|
| OCT - '22 | 55740 | $2,487 bill. | $34 mil M | $1.223 mil M | 49,2 % |
| NOV - '22 | 54753 | $2,413 bill. | $29 mil M | $933 mil M | 38,6 % |
| DIC - '22 | 54797 | $2,477 bill. | $33 mil M | $1.099 mil M | 44,4 % |
| ENE - '23 | 55802 | $2,543 bill. | $27 mil M | $1.060 mil M | 41,7 % |
| FEB - '23 | 36095 | $1,554 bill. | $19 mil M | $489 mil M | 31,5 % |
| MAR - '23 | 35567 | $1,536 bill. | $22 mil M | $475 mil M | 30,9 % |
| ABR - '23 | 37259 | $1,605 bill. | $18 mil M | $358 mil M | 22,3 % |
| MAY - '23 | 36811 | $1,672 bill. | $22 mil M | $458 mil M | 27,4 % |
| JUN - '23 | 37647 | $1,666 bill. | $21 mil M | $425 mil M | 25,5 % |
| JUL - '23 | 32312 | $1,541 bill. | $19 mil M | $279 mil M | 18,1 % |
| AGO - '23 | 31025 | $1,523 bill. | $18 mil M | $246 mil M | 16,2 % |




**Fuente:** Vp. Operaciones
**Elabora:** Gerencia Cobranzas y BRDPR




## 2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

1. Se validan resultados de cumplimiento general del ICV y el ICR.
2. Se comparte asignación general y recaudos.
3. Se comparten los cumplimiento de cada casa y cada franja, históricos de contactabilidad por hora.
4. Se socializan las metas por cada franja y se les recuerda cumplimiento de meta de recuperado por debajo de 60 dias.

## 3. COMPROMISOS PACTADOS

| DESCRIPCIÓN | RESPONSABLE (s) | FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO |
|---|---|---|
| Validar estrategias para cumplimiento de metas y disminución de indicador de cartera en riesgo ICR. | TODAS LAS CASAS | SEPTIEMBRE |

| | | |
|---|---|---|
| | **FORMATO ACTA DE REUNIÓN** | Código<br>GE-GP-FO-001 |
| | **GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD** | Versión: 0 |

| ELABORÓ | APROBÓ |
|---|---|
| JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA<br>JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA<br>Auxiliar Administrativo<br>Gerencia de Cobranzas y Brdpr | |

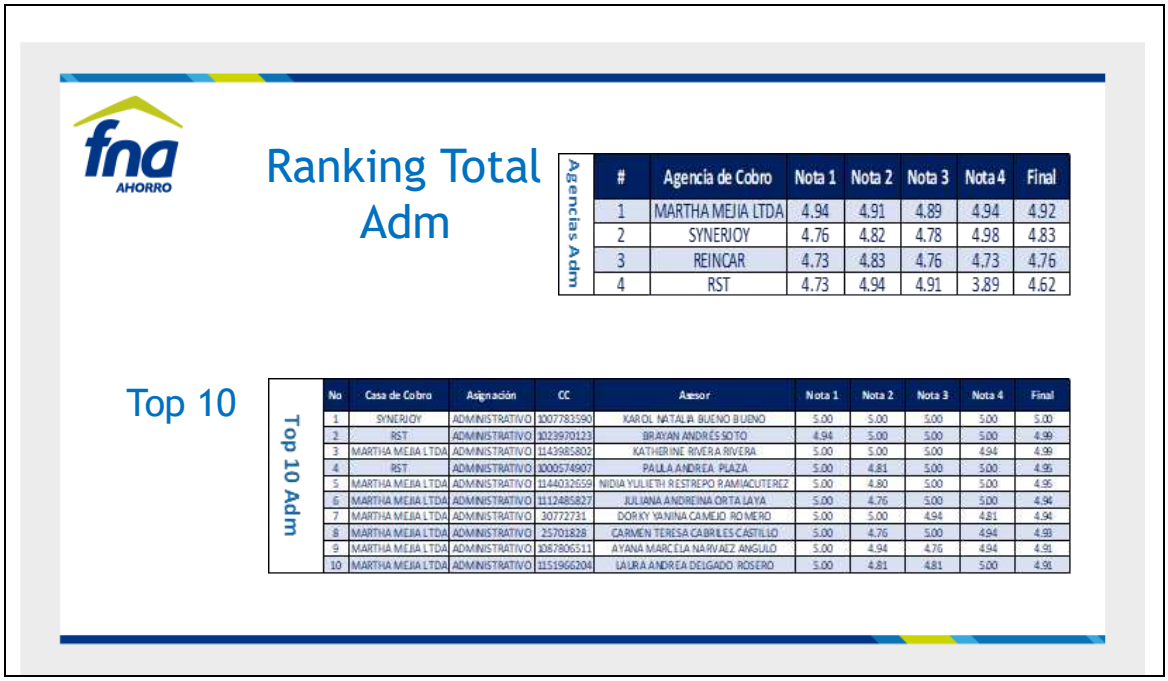
| Nombre completo | Acción del usuario | Marca de tiempo |
|---|---|---|
| John Alexander Serna Garcia | Unido | 16/09/2023, 15:23:40 |
| DIEGO GONZALEZ-REINCAR (Invitado) | Se unió antes | 16/09/2023, 15:23:40 |
| Hevaran SAS (Invitado) | Se unió antes | 16/09/2023, 15:23:40 |
| MARTHA JANETHN MEJIA (Invitado) | Unido | 16/09/2023, 15:25:35 |
| Duvan Hernandez (Invitado) | Unido | 16/09/2023, 15:26:25 |
| Maicol Rodriguez RST (Invitado) | Unido | 16/09/2023, 15:30:14 |
| MARCELA URBINA HEVARAN (Invitado) | Unido | 16/09/2023, 15:30:41 |
| Ricardo Mejia Hevaran (Invitado) | Unido | 16/09/2023, 15:30:44 |
| Katherine Diaz (Invitado) | Unido | 16/09/2023, 15:30:52 |
| Sonia Patricia Mayor Rivera | Unido | 16/09/2023, 15:16:41 |
| Marcela Perez Garces | Unido | 16/09/2023, 15:16:49 |
| LIZETH PAOLA MARIN RUIZ | Unido | 16/09/2023, 15:32:26 |
| ISABEL (Invitado) | Unido | 16/09/2023, 15:34:54 |
| Eddy (Invitado) | Unido | 16/09/2023, 15:42:10 |

| | | |
|---|---|---|
| | **FORMATO ACTA DE REUNIÓN** | Código<br>GE-GP-FO-001 |
| | **GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD** | Versión: 0 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Acta N°** | | **Tema:** | SEGUIMIENTO DE CALIDAD |
| **Fecha:** | 17/09/2023 | **Ubicación:** | TEAMS FNA |
| **Hora inicio:** | 3:00 PM | **Hora fin:** | 3:30 PM |
| **Objetivo** | VALIDAR INFORME DE CALIDAD AGOSTO 2023 | | |

| **PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN** | | | |
|---|---|---|---|
| **Nombre completo** | **Dependencia** | **Cargo** | **¿Asistió?** |
| JOHN ALEXANDER SERNA | FNA | AUXILIAR ADMINISTRATIVO | SI |
| SYNERJOY | SYNERJOY | ANALISTA DE CALIDAD | SI |
| RST | RST | ANALISTA DE CALIDAD | SI |
| HEVARAN | HEVARAN | ANALISTA DE CALIDAD | SI |
| REINCAR | REINCAR | ANALISTA DE CALIDAD | SI |
| MARTHAMEJIA | MARTHAMEJIA | ANALISTA DE CALIDAD | SI |
| MEJIA Y ASOCIADOS | MEJIA Y ASOCIADOS | ANALISTA DE CALIDAD | SI |

## 1. TEMAS TRATADOS



## Ranking Total Jur

Agencias Jur

| # | Agencia de Cobro | Nota 1 | Nota 2 | Nota 3 | Nota 4 | Final |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | MEJIA JUR | 5.00 | 4.97 | 5.00 | 5.00 | 4.99 |
| 2 | Hevaran | 3.61 | 4.99 | 4.99 | 5.00 | 4.96 |

## Top 5

Top 5 Jur

| No | Casa de Cobro | Asignación | CC | Asesor | Nota 1 | Nota 2 | Nota 3 | Nota 4 | Final |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | HEVARAN | JURIDICO | 1014240229 | INGRID FAISURY ADAMES GUTIERREZ | 5.00 | 5.00 | 5.00 | 5.00 | 5.00 |
| 2 | MEJIA JUR | JURIDICO | 42143792 | MAGALY SOSSA | 5.00 | 5.00 | 5.00 | 5.00 | 5.00 |
| 3 | MEJIA JUR | JURIDICO | 1143850395 | JEISON ALEXANDER BOTINA | 5.00 | 4.94 | 5.00 | 5.00 | 4.99 |
| 4 | HEVARAN | JURIDICO | 1024477141 | OSCAR ALEXANDER OTALORA LEON | 5.00 | 4.94 | 4.94 | 5.00 | 4.97 |
| 5 | HEVARAN | JURIDICO | 1020808371 | VIVIANA LISETH SANCHEZ AGUILAR | 4.94 | 4.94 | 5.00 | 5.00 | 4.97 |

## HISTÓRICO DE CALIFICACIONES

CASAS ADMINISTRATIVAS

| Agencia Adm | jul-23 |
|---|---|
| MARTHA MEJIA LTDA | 4.92 |
| SYNERJOY | 4.83 |
| REINCAR | 4.76 |
| RST | 4.62 |
| **Total General** | **4.74** |

CASAS JURIDICAS

| Agencia | jul-23 |
|---|---|
| MEJIA JUR | 4.99 |
| Hevaran | 4.96 |
| **Total General** | **4.98** |

| | | |
|---|---|---|
| fna AHORRO | **FORMATO ACTA DE REUNIÓN** | Código<br>GE-GP-FO-001 |
| | **GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD** | Versión: 0 |




## 2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

1. Se validan notas de calidad consolidadas de las casas de cobro.
2. Se confirman ranking de asesores por cada segmento en todas las franjas.
3. Se genera cronograma de capacitaciones. HEVARAN, RST, MARTHAMEJIA, SYNERJOY, REINCAR, MEJIA Y ASOCIADOS.

## 3. COMPROMISOS PACTADOS

**4.**

| DESCRIPCIÓN | RESPONSABLE (s) | FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO |
|---|---|---|
| Confirmar notas de calidad, incrementar los rendimientos hasta la nota perfecta. | TODAS LAS CASAS | SEPTIEMBRE |

| ELABORÓ | APROBÓ |
|---|---|
| JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA<br><br>JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA<br>Auxiliar Administrativo<br>Gerencia de Cobranzas y Brdpr | |

| Nombre completo | Acción del usuario | Marca de tiempo |
|---|---|---|
| didier synerjoy (Invitado) | Se unió antes | 17/09/2023, 15:03:50 |
| Isabel | Se unió antes | 17/09/2023, 15:03:50 |
| John Alexander Serna Garcia | Unido | 17/09/2023, 15:03:50 |
| Karen Moreno (Invitado) | Se unió antes | 17/09/2023, 15:03:50 |
| LAURA FERNANDA PERLAZA GONZALEZ | Se unió antes | 17/09/2023, 15:03:50 |
| Marcela Urbina | Se unió antes | 17/09/2023, 15:03:50 |
| MARCELA URBINA HEVARAN | Se unió antes | 17/09/2023, 15:03:50 |
| Ricardo Mejia Hevaran (Invitado) | Se unió antes | 17/09/2023, 15:03:50 |
| Sonia Patricia Mayor Rivera | Se unió antes | 17/09/2023, 15:03:50 |
| Tatiana López Rst Asociados (Invitado) | Se unió antes | 17/09/2023, 15:03:50 |
| Katherine Diaz (Invitado) | Unido | 17/09/2023, 15:04:38 |
| Lorena Parra - Hevaran (Invitado) | Unido | 17/09/2023, 15:07:24 |
| MARTHA JANETHN MEJIA (Invitado) | Unido | 17/09/2023, 15:09:40 |
| Liliana Vega (Invitado) | Unido | 17/09/2023, 15:10:15 |
| Laura Perlaza - Mejia y Asociados (Invitado) | Unido | 17/09/2023, 15:12:18 |
| Yeni Auxiliar (Invitado) | Unido | 17/09/2023, 15:13:22 |
| LIZETH PAOLA MARIN RUIZ | Unido | 17/09/2023, 15:15:29 |
| Duvan Hernandez (Invitado) | Unido | 17/09/2023, 15:16:52 |

| | | |
|---|---|---|
| fna AHORRO | **FORMATO ACTA DE REUNIÓN** | Código<br>GE-GP-FO-001 |
| | **GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD** | Versión: 0 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Acta N°** | | **Tema:** | SEGUIMIENTO CIFRAS MARTHAMEJIA |
| **Fecha:** | 21/09/2023 | **Ubicación:** | TEAMS FNA |
| **Hora inicio:** | 2:30 PM | **Hora fin:** | 3:30 PM |
| **Objetivo** | VALIDAR ESTRATEGIAS Y PLANES DE TRABAJO PARA EL MES DE SEPTIEMBRE 2023. | | |

**PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN**

| Nombre completo | Dependencia | Cargo | ¿Asistió? |
|---|---|---|---|
| JOHN ALEXANDER SERNA | FNA | AUXILIAR ADMINISTRATIVO | SI |
| MARTHA JANETH MEJIA | MARTHAMEJIA | GERENTE | SI |
| DUVAN HERNANDEZ | MARTHAMEJIA | COORDINADOR | SI |
| JAHN FRANCO GRISALES | MARTHAMEJIA | COORDINADOR INFOR | SI |

## 1. TEMAS TRATADOS

### Medicion por segmentos

Reparto Inicial Administrativo

| Franja ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Meta | % Meta | Ejecucion Meta | % Ejecucion Meta | % Efectividad | Proyeccion Capital | Desfase |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 2.153 | 53,48% | $ 125.363 | 50,38% | $ 100.290 | 80% | $ 74.949 | 74,73% | 59,79% | $ 23.230 | $ 25.341 |
| 2. 31 a 60 | 920 | 18,35% | $ 50.245 | 20,19% | $ 27.635 | 35% | $ 22.493 | 81,39% | 44,77% | $ 5.656 | $ 5.142 |
| 3. 61 a 90 | 522 | 10,81% | $ 28.336 | 11,40% | $ 12.780 | 45% | $ 11.548 | 90,50% | 40,72% | $ 2.768 | $ 1.712 |
| 4. 91 a 120 | 290 | 6,68% | $ 15.890 | 6,39% | $ 5.561 | 35% | $ 5.334 | 95,91% | 33,57% | $ 1.331 | $ 227 |
| 5. 121 a 150 | 112 | 2,64% | $ 7.246 | 2,91% | $ 2.174 | 30% | $ 1.921 | 88,36% | 26,51% | $ 536 | $ 253 |
| 6. 151 a 360 | 299 | 5,68% | $ 14.235 | 5,72% | $ 2.847 | 20% | $ 1.434 | 50,37% | 10,07% | $ 1.343 | $ 1.413 |
| 7. 361 a 540 | 16 | 0,33% | $ 673 | 0,27% | $ 67 | 10% | $ 69 | 101,9% | 10,39% | $ 300 | $ 1 |
| 8. Mayor a 540 | 29 | 0,34% | $ 1.185 | 0,48% | $ 59 | 5% | $ - | 0,00% | 0,00% | $ 1.048 | $ 59 |
| 9. Castigo | 349 | 1,73% | $ 5.617 | 2,26% | $ 112 | 2% | $ - | 0,34% | 0,01% | $ 100 | $ 112 |
| Total general | 4.680 | 100,00% | $ 348.345 | 100,00% | $ 151.354 | 57% | $ 102.349 | 67,62% | 41,21% | $ 36.513 | $ 33.739 |

Reparto Especial Jurídico (Paralela)

| Franja ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Meta | % Meta | Ejecucion Meta | % Ejecucion Meta | % Efectividad | Proyeccion Capital | Desfase |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 289 | 10,46% | $ 14.220 | 10,10% | $ 11.376 | 80% | $ 6.676 | 58,69% | 46,95% | $ 1.550 | $ 4.700 |
| 2. 31 a 60 | 166 | 6,72% | $ 7.340 | 5,21% | $ 4.087 | 35% | $ 2.103 | 52,08% | 28,65% | $ 282 | $ 1.934 |
| 3. 61 a 90 | 98 | 3,11% | $ 3.961 | 2,81% | $ 1.783 | 45% | $ 1.049 | 58,83% | 26,47% | $ 257 | $ 734 |
| 4. 91 a 120 | 87 | 3,58% | $ 4.069 | 2,89% | $ 1.424 | 35% | $ 1.796 | 126,1% | 44,14% | $ 181 | $ 372 |
| 5. 121 a 150 | 57 | 2,21% | $ 2.110 | 1,50% | $ 633 | 30% | $ 903 | 142,6% | 42,77% | $ 81 | $ 269 |
| 6. 151 a 360 | 463 | 20,47% | $ 23.413 | 16,63% | $ 4.683 | 20% | $ 1.053 | 22,48% | 4,50% | $ 393 | $ 3.630 |
| 7. 361 a 540 | 253 | 9,90% | $ 12.530 | 8,90% | $ 1.253 | 10% | $ 351 | 28,03% | 2,80% | $ 120 | $ 902 |
| 8. Mayor a 540 | 779 | 31,20% | $ 43.851 | 31,14% | $ 2.193 | 5% | $ 325 | 14,82% | 0,74% | $ 202 | $ 1.868 |
| 9. Castigo | 902 | 12,36% | $ 29.338 | 20,83% | $ 586 | 2% | $ 180 | 30,67% | 0,62% | $ 19 | $ 406 |
| Total general | 3.027 | 100,00% | $ 143.340 | 100,00% | $ 28.245 | 20% | $ 12.891 | 45,64% | 8,99% | $ 3.193 | $ 13.539 |

DISPROYECTOS

| Franja ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Meta | % Meta | Ejecucion Meta | % Ejecucion Meta | % Efectividad | Proyeccion Capital | Desfase |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 8. Mayor a 540 | 106 | 40,13% | $ 6.520 | 45,37% | $ 326 | 5% | $ - | 0,00% | 0,00% | | $ 326 |
| 9. Castigo | 144 | 59,87% | $ 7.851 | 54,63% | $ 157 | 2% | $ 170 | 108,38% | 2,17% | $ 15 | $ 13 |
| Total general | 250 | 100,00% | $ 14.371 | 100,00% | $ 483 | 3% | $ 170 | 35,23% | 1,18% | $ 15 | $ 313 |



## Deterioro al 22 Agosto

Proyeccion con caida por franja , vs el deterioro actual, dando cumplimiento estarimaos acorde a cumplir las metas del fondo en recuperados y mantenidos . .

| Franja Ini | Recuperado | Mantenido | Deterioro | Proyeccion Con Caida | Deterioro Final |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 26,49% | 33,18% | 40,32% | 17,72% | -22,61% |
| 2. 31 a 60 | 17,15% | 25,95% | 56,90% | 10,28% | -46,61% |
| 3. 61 a 90 | 11,69% | 27,37% | 60,94% | 9,36% | -51,58% |
| 4. 91 a 120 | 14,91% | 21,15% | 63,94% | 7,58% | -56,37% |
| 5. 121 a 150 | 9,37% | 20,85% | 69,77% | 6,59% | -63,18% |
| 6. 151 a 360 | 6,85% | 90,29% | 2,86% | 5,13% | 2,27% |
| 7. 361 a 540 | 3,34% | 91,05% | 5,62% | 3,18% | -2,44% |
| 8. Mayor a 540 | 0,69% | 84,58% | 14,73% | 2,78% | -11,96% |
| 9. Castigo | 0,51% | 99,49% | 0,00% | 0,34% | 0,34% |

| Franja Ini | Valores | Recuperado | Mantenido | Deterioro | Total general |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | Clientes | 763 | 853 | 916 | 2532 |
| | Capital | $ 38.076 | $ 47.692 | $ 57.957 | $ 143.726 |
| | % Capital | 26,49% | 33,18% | 40,32% | 100,00% |
| 2. 31 a 60 | Clientes | 223 | 304 | 570 | 1097 |
| | Capital | $ 9.945 | $ 15.045 | $ 32.990 | $ 57.980 |
| | % Capital | 17,15% | 25,95% | 56,90% | 100,00% |
| 3. 61 a 90 | Clientes | 86 | 180 | 357 | 623 |
| | Capital | $ 3.783 | $ 8.857 | $ 19.721 | $ 32.360 |
| | % Capital | 11,69% | 27,37% | 60,94% | 100,00% |
| 4. 91 a 120 | Clientes | 60 | 97 | 221 | 378 |
| | Capital | $ 2.992 | $ 4.243 | $ 12.829 | $ 20.064 |
| | % Capital | 14,91% | 21,15% | 63,94% | 100,00% |
| 5. 121 a 150 | Clientes | 23 | 30 | 117 | 170 |
| | Capital | $ 878 | $ 1.953 | $ 6.533 | $ 9.364 |
| | % Capital | 9,37% | 20,85% | 69,77% | 100,00% |
| 6. 151 a 360 | Clientes | 59 | 686 | 20 | 765 |
| | Capital | $ 2.592 | $ 34.154 | $ 1.081 | $ 37.827 |
| | % Capital | 6,85% | 90,29% | 2,86% | 100,00% |
| 7. 361 a 540 | Clientes | 12 | 249 | 12 | 273 |
| | Capital | $ 445 | $ 12.149 | $ 749 | $ 13.344 |
| | % Capital | 3,34% | 91,05% | 5,62% | 100,00% |
| 8. Mayor a 540 | Clientes | 12 | 708 | 119 | 834 |
| | Capital | $ 325 | $ 39.895 | $ 6.949 | $ 47.168 |
| | % Capital | 0,69% | 84,58% | 14,73% | 100,00% |
| 9. Castigo | Clientes | | 1153 | | 1153 |
| | Capital | | $ 34.977 | | $ 34.977 |
| | % Capital | 0,00% | 100,00% | 0,00% | 100,00% |
| Total Clientes | | 1238 | 4255 | 2332 | 7825 |
| Total Capital | | $ 59.036 | $ 198.966 | $ 138.810 | $ 396.811 |
| Total % Capital | | 14,88% | 50,14% | 34,98% | 100,00% |

## Contactabilidad Total Base

Se presenta un 53.59% de contacto directo con el total de la base asignada .

| Franja ini | DIRECTO | INDIRECTO | SIN CONTACTO | SIN GESTION |
|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 71,36% | 1,00% | 27,15% | 0,49% |
| 2. 31 a 60 | 66,05% | 0,50% | 33,39% | 0,05% |
| 3. 61 a 90 | 55,51% | 0,03% | 44,46% | 0,00% |
| 4. 91 a 120 | 57,51% | 0,27% | 42,21% | 0,00% |
| 5. 121 a 150 | 50,53% | 1,55% | 47,92% | 0,00% |
| 6. 151 a 360 | 46,76% | 1,60% | 51,64% | 0,00% |
| 7. 361 a 540 | 36,50% | 1,84% | 61,66% | 0,00% |
| 8. Mayor a 540 | 31,65% | 1,47% | 66,10% | 0,78% |
| 9. Castigo | 22,96% | 1,79% | 75,25% | 0,00% |
| **Total general** | **53,59%** | **1,03%** | **45,10%** | **0,27%** |

| Franja ini | DIRECTO | META | CUMPLE |
|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 71,36% | 80,0% | 89,2% |
| 2. 31 a 60 | 66,05% | 70,0% | 94,4% |
| 3. 61 a 90 | 55,51% | 65,0% | 85,4% |
| 4. 91 a 120 | 57,51% | 62,0% | 92,8% |
| 5. 121 a 150 | 50,53% | 60,0% | 84,2% |
| 6. 151 a 360 | 46,76% | 40,0% | 116,9% |
| 7. 361 a 540 | 36,50% | 40,0% | 91,2% |
| 8. Mayor a 540 | 31,65% | 30,0% | 105,5% |
| 9. Castigo | 22,96% | 20,0% | 114,8% |

## Efectividad del Contacto



Se cuenta con una conversion del 69,1% de acuerdos de pago sobre los clientes contactados , y una efectividad de estos acuerdos del 71,3% a nivel general, actualmente presentamos un incumplimiento del 17% sin contar los clientes que tienen aun promesa vigente

| Franja Ini | Contactos | Acuerdos | % Acuerdos | Pagos | % Efectividad | Incumplidos | % Incumplidos |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 1487 | 1293 | 87,0% | 1004 | 77,6% | 170 | 13% |
| 2. 31 a 60 | 669 | 562 | 84,0% | 371 | 66,0% | 112 | 20% |
| 3. 61 a 90 | 378 | 299 | 79,1% | 184 | 61,5% | 66 | 22% |
| 4. 91 a 120 | 206 | 138 | 67,0% | 97 | 70,3% | 20 | 14% |
| 5. 121 a 150 | 78 | 45 | 57,7% | 25 | 55,6% | 16 | 36% |
| 6. 151 a 360 | 348 | 165 | 47,4% | 101 | 61,2% | 42 | 25% |
| 7. 361 a 540 | 108 | 28 | 25,9% | 21 | 75,0% | 6 | 21% |
| 8. Mayor a 540 | 257 | 31 | 12,1% | 24 | 77,4% | 4 | 13% |
| 9. Castigo | 194 | 14 | 7,2% | 10 | 71,4% | 3 | 21% |
| **Total general** | **3725** | **2575** | **69,1%** | **1837** | **71,3%** | **439** | **17,0%** |

## Plan Choque

### Foco 1 a 90 Dias mora

Prioridad en gestion para los clientes en estas franjas , segmentaremos el equipo de trabajo en las gestion por cada una :

1. **1 a 30 Dias**

Se trabajaran foco de gestion segmentado por montos en los cuales esperamos un cumplimiento lapso de 6 dias en los cuales se proyecta 4,283 millones de movimiento de capital diario . Movimiendo diario normal presentado $4.638 Millones

| Cuantia | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Man Recu | % | Deterioro | Meta Diaria Capital | Meta Diaria Clientes |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 7. > 160 Mill | 125 | 5,58% | $ 29.278 | 20,93% | $ 13.471 | 46,01% | $ 15.807 | $ 1.422 | 6 |
| 6. 120 Mill a 160 Mill | 95 | 4,90% | $ 13.078 | 9,35% | $ 7.477 | 57,17% | $ 5.601 | $ 427 | 3 |
| 5. 80 Mill a 120 Mill | 340 | 21,30% | $ 32.805 | 23,45% | $ 20.117 | 61,32% | $ 12.688 | $ 875 | 9 |
| 4. 40 Mill a 80 Mill | 724 | 37,65% | $ 43.038 | 30,77% | $ 26.625 | 61,86% | $ 16.413 | $ 1.115 | 19 |
| 3. 20 Mill a 40 Mill | 507 | 20,11% | $ 14.760 | 10,55% | $ 9.699 | 65,71% | $ 5.061 | $ 301 | 10 |
| 2. 10 Mill a 20 Mill | 339 | 6,43% | $ 5.006 | 3,58% | $ 3.244 | 64,80% | $ 1.762 | $ 109 | 7 |
| 1. <10 Mill | 320 | 4,04% | $ 1.904 | 1,36% | $ 1.279 | 67,17% | $ 625 | $ 35 | 6 |
| **Total general** | **2.450** | **100,00%** | **$ 139.869** | **100,00%** | **$ 81.912** | **58,56%** | **$ 57.957** | **$ 4.283** | **61** |

## Plan Choque

### Foco 1 a 90 Dias mora

**2. 31 a 60 Dias**

Se trabajaran foco de gestion segmentado por montos en los cuales esperamos un cumplimiento lapso de 6 dias en los cuales se proyecta 3,060 millones de movimiento de capital diario . Movimiendo diario normal presentado $2.154 Millones

| | | | | | | | | Meta Diarla | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Cuantia | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Man Recu | % | Deterlroro | Capital | Clientes |
| 7. >160 Mill | 57 | 5,64% | $ 12.949 | 22,39% | $ 4.221 | 32,59% | $ 8.729 | $ 877 | 4 |
| 6. 120 Mill a 160 Mill | 44 | 5,42% | $ 6.091 | 10,53% | $ 2.939 | 48,25% | $ 3.152 | $ 276 | 2 |
| 5. 80 Mill a 120 Mill | 117 | 17,35% | $ 11.309 | 19,55% | $ 5.055 | 44,70% | $ 6.253 | $ 570 | 6 |
| 4. 40 Mill a 80 Mill | 300 | 36,90% | $ 17.372 | 30,04% | $ 7.543 | 43,42% | $ 9.829 | $ 908 | 16 |
| 3. 20 Mill a 40 Mill | 222 | 19,02% | $ 6.318 | 10,92% | $ 3.105 | 49,15% | $ 3.212 | $ 278 | 10 |
| 2. 10 Mill a 20 Mill | 192 | 10,56% | $ 2.836 | 4,90% | $ 1.451 | 51,16% | $ 1.385 | $ 117 | 8 |
| 1. <10 Mill | 156 | 5,12% | $ 964 | 1,67% | $ 536 | 55,54% | $ 429 | $ 34 | 5 |
| **Total general** | **1.088** | **100,00%** | **$ 57.839** | **100,00%** | **$ 24.849** | **42,96%** | **$ 32.990** | **$ 3.060** | **51** |

## Plan Choque

### Foco 1 a 90 Dias mora

**3. 61 a 90 Dias**

Se trabajaran foco de gestion segmentado por montos en los cuales esperamos un cumplimiento lapso de 6 dias en los cuales se proyecta 1,894 millones de movimiento de capital diario . Movimiendo diario normal presentado $1,129 Millones

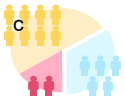
| | | | | | | | | Meta Diarla | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Cuantia | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital | Man Recu | % | Deterlroro | Capital | Clientes |
| 7. > 160 Mill | 29 | 5,65% | $ 6.089 | 18,84% | $ 1.700 | 27,91% | $ 4.390 | $ 453 | 2 |
| 6. 120 Mill a 160 Mill | 22 | 3,48% | $ 3.044 | 9,42% | $ 1.655 | 54,39% | $ 1.388 | $ 111 | 1 |
| 5. 80 Mill a 120 Mill | 78 | 20,59% | $ 7.462 | 23,09% | $ 2.277 | 30,51% | $ 5.185 | $ 528 | 6 |
| 4. 40 Mill a 80 Mill | 173 | 40,83% | $ 10.129 | 31,34% | $ 4.566 | 45,08% | $ 5.563 | $ 505 | 9 |
| 3. 20 Mill a 40 Mill | 122 | 18,87% | $ 3.514 | 10,87% | $ 1.406 | 40,02% | $ 2.108 | $ 201 | 7 |
| 2. 10 Mill a 20 Mill | 103 | 4,01% | $ 1.503 | 4,65% | $ 743 | 49,44% | $ 760 | $ 66 | 4 |
| 1. <10 Mill | 93 | 6,57% | $ 577 | 1,78% | $ 250 | 43,36% | $ 327 | $ 30 | 5 |
| **Total general** | **620** | **100,00%** | **$ 32.318** | **100,00%** | **$ 12.597** | **38,98%** | **$ 19.721** | **$ 1.894** | **33** |

## Plan Choque

**Foco Incumplidos**

Trabajaremos 451 clientes que presentan incumplimiento a la fecha y generar contacto directo , para su cumplimiento de pago a mas tardar el dia lunes 28 de agosto

| Franja ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 190 | 41,66% | $ 12.193 | 44,97% |
| 2. 31 a 60 | 137 | 30,56% | $ 8.855 | 32,66% |
| 3. 61 a 90 | 79 | 16,61% | $ 3.948 | 14,56% |
| 4. 91 a 120 | 29 | 7,51% | $ 1.262 | 4,65% |
| 5. 121 a 150 | 16 | 3,66% | $ 854 | 3,15% |
| **Total general** | **451** | **100,00%** | **$ 27.112** | **100,00%** |




## Plan Choque

**Foco Sin Compromiso**

Trabajaremos 820 clientes que presentan major gestion de Compromiso de pago en los ultimos 2 meses , y foco de 500 clients que presentan sin compromise de pago en los ultimos 2 meses .

**Foco Compromiso de pago**

| Franja Ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 364 | 44,4% | $ 24.882.007.573 | 48,43% |
| 2. 31 a 60 | 246 | 30,0% | $ 15.843.622.861 | 30,83% |
| 3. 61 a 90 | 133 | 16,2% | $ 6.496.937.007 | 12,64% |
| 4. 91 a 120 | 56 | 6,8% | $ 3.006.675.549 | 5,85% |
| 5. 121 a 150 | 21 | 2,6% | $ 1.152.713.180 | 2,24% |
| **Total general** | **820** | **100,0%** | **$ 51.381.956.170** | **100,00%** |

**Foco Sin compromiso de pago**

| Franja Ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|
| 1. 1 a 30 | 186 | 37,2% | $ 11.386.077.365 | 38,14% |
| 2. 31 a 60 | 117 | 23,4% | $ 6.515.080.329 | 21,82% |
| 3. 61 a 90 | 94 | 18,8% | $ 5.473.049.765 | 18,33% |
| 4. 91 a 120 | 69 | 13,8% | $ 4.278.982.460 | 14,33% |
| 5. 121 a 150 | 34 | 6,8% | $ 2.200.350.536 | 7,37% |
| **Total general** | **500** | **100,0%** | **$ 29.853.440.455** | **100,00%** |




**Foco Gestion Prioridad**

Cobro de 1 y dos cuotas, para lo cual envío base de 31 -60 para pedir una cuota como mínimo y base de 61 -90 para pedir dos cuotas como mínimo y que el cliente quede por debajo de 60 días.

| Foco ICR | Franja Ini | Clientes | % Clientes | Capital | % Capital |
|---|---|---|---|---|---|
| SI | 2. 31 a 60 | 570 | 50,6% | $ 32.983.537.630 | 52,73% |
| | 3. 61 a 90 | 537 | 47,7% | $ 28.527.639.017 | 45,60% |
| | 4. 91 a 120 | 17 | 1,5% | $ 982.127.745 | 1,57% |
| | 5. 121 a 150 | 2 | 0,2% | $ 63.723.520 | 0,10% |
| **Total SI** | | **1.126** | **100,0%** | **$ 62.557.027.912** | **100,00%** |
| **Total general** | | **1.126** | **100,0%** | **$ 62.557.027.912** | **100,00%** |

## 2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

1. Trabajo especial franjas 61 91 y 120 para bajar indicador.
2. Capacity del mes 19 asesores y 1 en punto no acorde a la asignación que tienen.
3. Se solicita generar estrategias con el fin de apuntar al ranking en todas las franjas.

## 3. COMPROMISOS PACTADOS

| DESCRIPCIÓN | RESPONSABLE (s) | FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO |
|---|---|---|
| Se solicita a la casa medición y meta de negociaciones. | MARTHAMEJIA | SEPTIEMBRE |
| Trabajar cumplimiento de spin rate. | MARTHAMEJIA | SEPTIEMBRE |
| Validar temporalidad de la cartera casos con mas de 8 días sin gestionar por gestión telefónica. | MARTHAMEJIA | SEPTIEMBRE |
| Trabajar clientes mantenidos y recuperados de franjas altas | MARTHAMEJIA | SEPTIEMBRE |

| | | |
|---|---|---|
| para dejarlos por debajo de 60 días y apoyar el indicador. | | |

| **ELABORÓ** | **APROBÓ** |
|---|---|
| JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA<br><br>JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA<br>Auxiliar Administrativo<br>Gerencia de Cobranzas y Brdpr | |

| Nombre completo | Acción del usuario | Marca de tiempo |
|---|---|---|
| John Alexander Serna Garcia | Unido | 21/9/2023, 14:30:20 |
| MJMC (Invitado-Sistemas) | Se unió antes | 21/9/2023, 14:30:20 |
| MJMC (Invitado-Sistemas) | Se unió antes | 21/9/2023, 14:30:20 |
| MJMC (Invitado-Sistemas) | Abandonó | 21/9/2023, 14:30:35 |
| MARTHA JANETHN MEJIA (Invitado) | Se unió antes | 21/9/2023, 14:30:20 |
| Duvan Hernandez - Martha Mejia | Se unió antes | 21/9/2023, 14:30:20 |