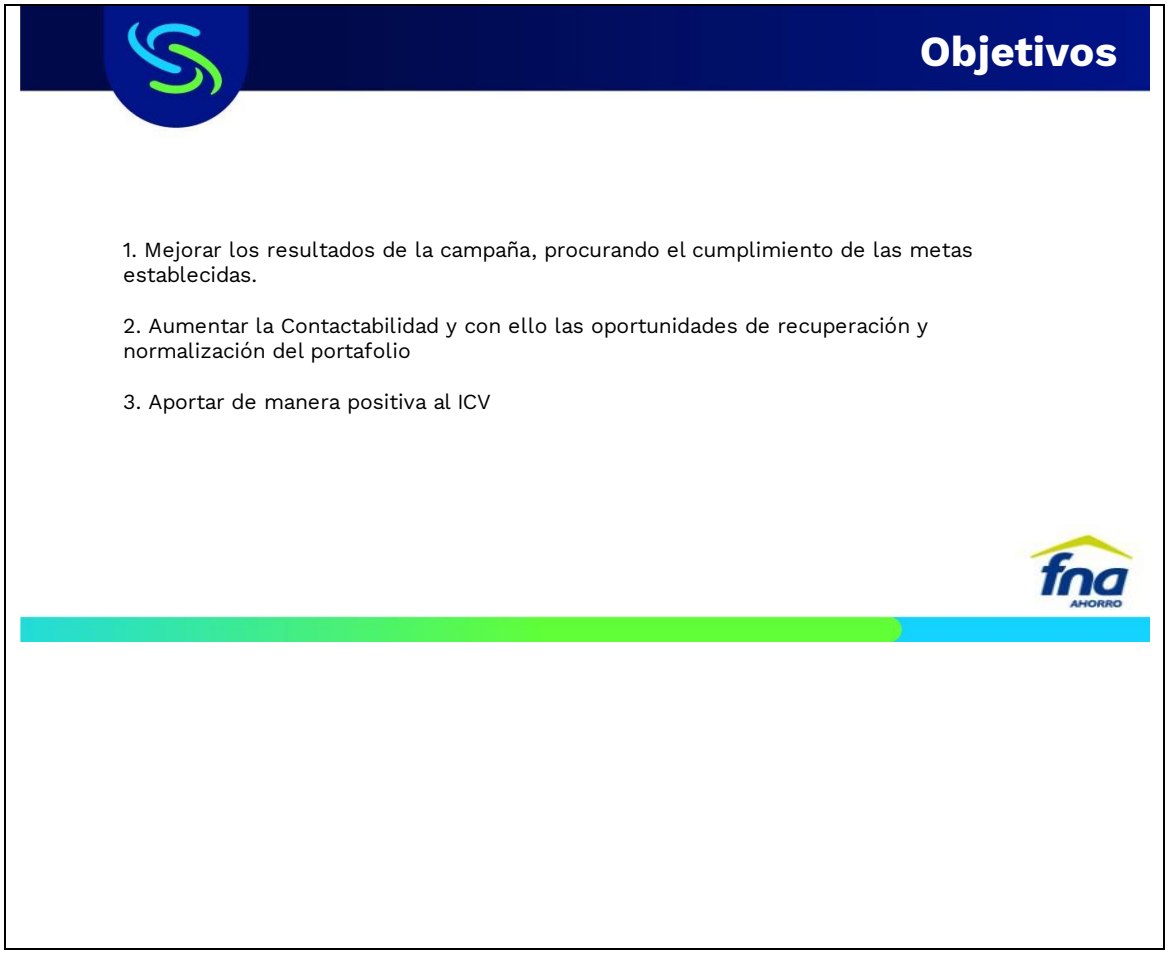
	FORMATO ACTA DE REUNIÓN	Código GE-GP-FO-001
	GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD	Versión: 0

Acta N°		**Tema:**	SEGUIMIENTO CIFRAS SYNERJOY
Fecha:	09/01/2024	**Ubicación:**	TEAMS FNA
Hora inicio:	2:30 PM	**Hora fin:**	4:00 PM
Objetivo		VALIDAR ESTRATEGIAS Y PLANES DE TRABAJO PARA EL MES DE ENERO 2024.	

PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN			
Nombre completo	**Dependencia**	**Cargo**	**¿Asistió?**
JOHN ALEXANDER SERNA	FNA	AUXILIAR ADMINISTRATIVO	SI
SONIA PATRICIA MAYOR	SYNERJOY	COORDINADOR	SI
MARCELA PEREZ GARCES	SYNERJOY	COORDINADOR	SI

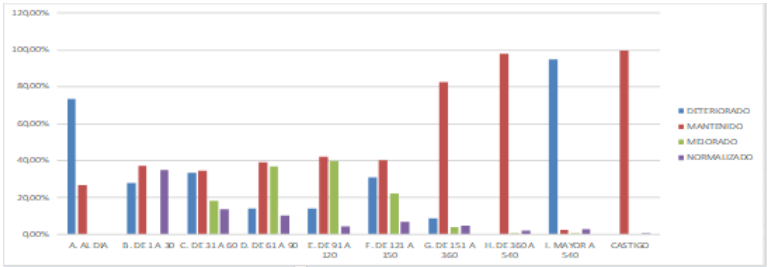
1. TEMAS TRATADOS



FRANJA INICIAL	FRANJA FINAL A. AL DIA	B. DE 1 A 30	C. DE 31 A 60	D. DE 61 A 90	E. DE 91 A 120	F. DE 121 A 150	G. DE 151 A 360	H. DE 360 A 540	I. MAYOR A 540	CASTIGO	Total general	METAS (%)	METAS ($)	Resultado	Comportamiento
A. AL DIA	$ 44.471.581	$ 122.331.238									$ 166.802.819	95%	$ 158.462.678	$ 44.471.581	No cumple
B. DE 1 A 30	$ 44.221.091.223	$ 47.518.907.407	$ 35.430.945.186								$ 127.170.943.817	80%	$ 101.736.755.053	$ 91.739.998.631	No cumple
C. DE 31 A 60	$ 3.043.134.018	$ 4.051.581.942	$ 7.699.463.236	$ 7.496.330.103							$ 22.230.509.399	55%	$ 12.226.780.170	$ 14.796.179.197	Cumple
D. DE 61 A 90	$ 4.505.302.098	$ 4.154.323.341	$ 11.992.398.286	$ 17.092.911.806	$ 6.135.531.274						$ 43.880.466.804	45%	$ 19.746.210.062	$ 37.741.935.531	Cumple
E. DE 91 A 120	$ 1.034.670.903	$ 1.090.697.350	$ 2.249.454.963	$ 6.680.312.189	$ 10.546.320.917	$ 3.465.169.037					$ 25.066.626.009	35%	$ 8.773.319.103	$ 21.611.456.972	Cumple
F. DE 121 A 150	$ 1.441.454.192	$ 271.459.975	$ 588.750.990	$ 980.116.459	$ 2.772.354.226	$ 8.286.845.597	$ 6.361.652.678				$ 20.702.634.122	30%	$ 6.210.790.236	$ 14.340.981.444	Cumple
G. DE 151 A 360	$ 1.204.680.348	$ 92.914.881	$ 146.883.473	$ 204.489.875	$ 301.217.062	$ 286.795.124	$ 21.074.336.428	$ 2.225.476.262			$ 25.536.803.454	20%	$ 5.107.360.691	$ 2.236.990.763	No cumple
H. DE 360 A 540	$ 248.602.477						$ 19.983.031	$ 10.063.232.539	$ 1.303.161.073		$ 11.634.979.121	10%	$ 1.163.497.912	$ 281.585.508	No cumple
I. MAYOR A 540	$ 712.291.365							$ 87.523.618	$ 26.129.334.541		$ 26.929.149.523	5%	$ 1.346.457.476	$ 712.291.365	No cumple
CASTIGO										$ 35.705.697.102	$ 35.705.697.102	2%	$ 714.113.942	$ 252.089.120	No cumple
Total general	$ 56.455.708.205	$ 57.302.216.134	$ 58.107.896.135	$ 32.394.161.186	$ 19.755.423.479	$ 12.038.809.758	$ 27.455.972.137	$ 12.376.232.419	$ 27.432.495.614	$ 35.705.697.102	$ 339.024.612.171				

La agencia logra el cumplimiento de las metas 31 a 150.

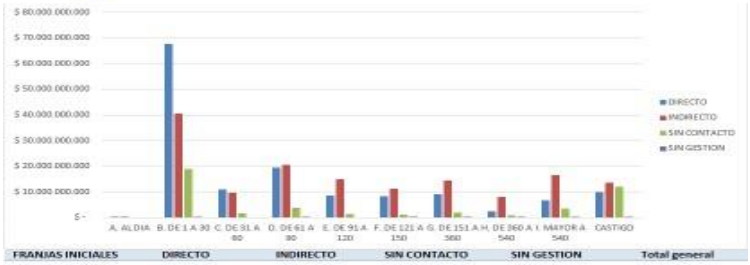
Comportamientos



CAPITALES FRANJA INICIAL	COMPORTAMIENTO DETERIORADO	MANTENIDO	MEJORADO	NORMALIZADO
A. AL DIA	73,34%	26,66%	0,00%	0,00%
B. DE 1 A 30	27,86%	37,37%	0,00%	34,77%
C. DE 31 A 60	33,45%	34,63%	18,23%	13,69%
D. DE 61 A 90	13,98%	38,95%	36,80%	10,27%
E. DE 91 A 120	13,82%	42,07%	39,98%	4,13%
F. DE 121 A 150	30,73%	40,03%	22,28%	6,96%
G. DE 151 A 360	8,71%	82,53%	4,04%	4,72%
H. DE 360 A 540	0,00%	97,69%	0,17%	2,14%
I. MAYOR A 540	94,70%	2,33%	0,33%	2,65%
CASTIGO	0,00%	99,51%	0,00%	0,49%
Total general	**25,57%**	**47,13%**	**10,61%**	**16,69%**

Con una representación del 47,13% el comportamiento más arraigado en los resultados es de la contención. Hecho que genera una oportunidad de mejora a la agencia para mejorar los resultados de la campaña.

Contactabilidad



FRANJAS INICIALES	DIRECTO	INDIRECTO	SIN CONTACTO	SIN GESTION	Total general
A. AL DIA	5,5	6,6			6,3
B. DE 1 A 30	6,1	6,2	1,2	2,0	5,1
C. DE 31 A 60	7,7	7,5	1,1		6,9
D. DE 61 A 90	8,1	8,3	1,2	3,0	7,2
E. DE 91 A 120	8,5	8,5	1,1		7,8
F. DE 121 A 150	7,2	7,6	1,1	3,0	6,8
G. DE 151 A 360	7,2	6,3	1,2	3,0	5,9
H. DE 360 A 540	4,0	3,4	1,1	2,3	3,2
I. MAYOR A 540	3,9	3,1	1,2	2,5	2,9
CASTIGO	3,4	2,9	1,2	0,3	2,1
Total general	**6,4**	**6,0**	**1,2**	**0,9**	**5,1**

Con un total de 2412 clientes contactados. Es la franja 1 a 30 la que presenta la mejor Contactabilidad (1.128 clientes – 35% asignación total).

Los resultados demuestran una relación directa entre los intentos y la Contactabilidad.

Resultados individuales Facturación

Asesores		Facturación	Participación
Karol Bueno	$	14.298.498	27%
Anny Rengifo	$	12.068.639	23%
Denise Castillo	$	5.932.010	11%
Leidy Cordoba	$	4.902.997	9%
Ricardo Burbano	$	4.771.723	9%
Kelly Rengifo	$	4.596.765	9%
Vivian Quiroz	$	3.324.821	6%
Jefferson Castro	$	2.807.825	5%
Total	$	52.703.278	100%

Las asesoras Karol Bueno y Anny Rengifo logran el 50% del total facturado.

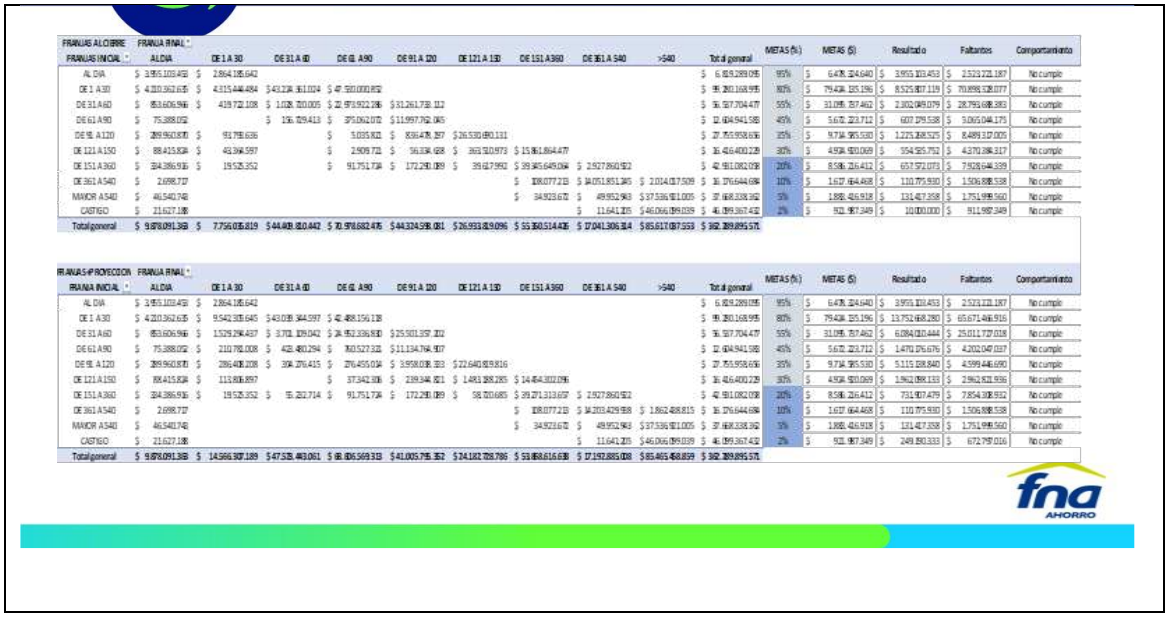
Actividades

ASIGNACION	CAPACITACION	HERRAMIENTAS	ESTRATEGIAS OPERATIVAS	INCENTIVOS	BASE EN BOLSA
1. Gestion a cliente contactados en Julio 1802 $109.334MM 2. Base de Normalizacion 0 - 150 : Gestion a clientes con fechas de corte 5 (1 al 5). Gestion clientes con fechas de corte 15 (6 a 15) 3. Foco de desmejorados: Terminado el barrido de la asignación se retomara la gestión a todos los clientes con contacto en julio, que no hayan sido contactados en agosto. (Nivelación Spin Rate) 4. Gestion Vigente Montos Altos (Mayores a $50MM - 761 (75.946MM) 5. Gestion Castigo (Con pagos entre 2020 - 2023) Saldos > $10MM 6. Foco dis proyectos . 297 Creditos - $18,965MM	1. Acompañamiento constante por el area de Calidad a todo el grupo de trabajo. Especialmente a los 6 asesores nuevos	1. Voice Bot: Se solicito la aprobación por parte de FNA para implementar su uso como herramienta de apoyo en franjas 0-150 2. Envio de mensajes de texto a todo la asignación, con los textos aprobados previamente, y de acuerdo al estado de las obligaciones	1. Lunes a Viernes: Gestion localizada por predictivo durante 6 horas. Gestion manual 3 horas reforzando el seguimiento de acuerdos y/o posibles negociaciones 2. Gestion focos especiales RNA : Clientes sin gestion, Clientes que aplican a estrategias de negociación. Clientes contactados sin gestiones recientes. 3. Gestion de localización a no contacto. Saldos Mayores a $100MM. O de acuerdo a las necesidades del portafolio (Metas) 4. Revisión y gestión a clientes con pagos improductivos.	Bonificaciones por cumplimiento y sobreejecucion de las metas asignadas individualmente y por portafolio	Gestion por predictivo sobre clientes no contacto y sin acuerdo, con la posibilidad de reasignación por cierre de negociaciones

Kick Off



1. Actualización diaria de la asignación con Adminfo: informes prejuridicos, pagos y de seguimiento.
2. Seguimiento diario acuerdos de pago pactados - Seguimiento a posibles negociaciones
3. Gestión cruzada a clientes contactados sin cierre de acuerdos de pago - Con posible reasignación por cierres
4. Revisión y gestión a clientes con abonos improductivos
5. Gestión a bases especiales con el fin de impulsar la normalización de la cartera e impactar de manera positiva el ICV
6. Gestión 16 - 17 Gestión Plan Choque - Franjas 0-150 que presentan deterioro.
7. Brigada de gestión enfocada en clientes que presentan procesos jurídicos hasta etapa 4.



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 no 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	ENERO
Se solicita envío de plantilla de los cargues masivos	SYNERJOY	ENERO
Envío de base de histórico de contacto.	FONDO NACIONAL DEL AHORRO	ENERO

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

Se solicita a la casa medición y meta de negociaciones.	SYNERJOY	ENERO

ELABORÓ	**APROBÓ**
JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA Auxiliar Administrativo Gerencia de Cobranzas y Brdpr	

Nombre completo	Acción del usuario	Marca de tiempo
John Alexander Serna Garcia	Unido	1/9/24, 14:56:24
Sonia Patricia Mayor Rivera	Unido	1/9/24, 15:01:13

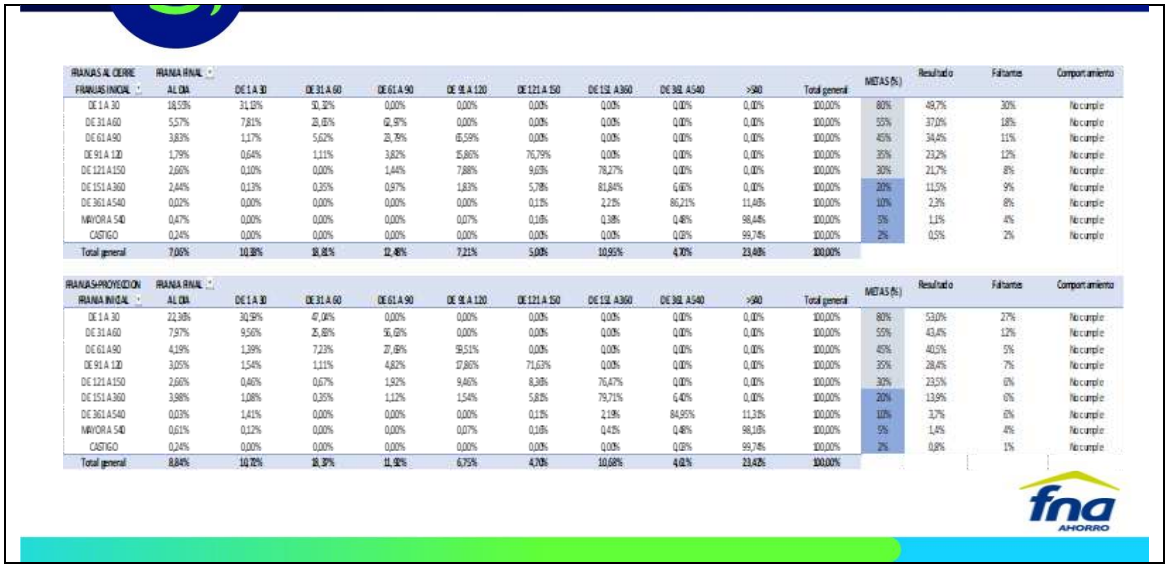
	FORMATO ACTA DE REUNIÓN	Código GE-GP-FO-001
	GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD	Versión: 0

Acta N°		**Tema:**	SEGUIMIENTO CIFRAS SYNERJOY
Fecha:	15/012024	**Ubicación:**	TEAMS FNA
Hora inicio:	2:30 PM	**Hora fin:**	4:00 PM
Objetivo		VALIDAR ESTRATEGIAS Y PLANES DE TRABAJO PARA EL MES DE ENERO 2024.	

PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN

Nombre completo	Dependencia	Cargo	¿Asistió?
JOHN ALEXANDER SERNA	FNA	AUXILIAR ADMINISTRATIVO	SI
SONIA PATRICIA MAYOR	SYNERJOY	COORDINADOR	SI
MARCELA PEREZ GARCES	SYNERJOY	COORDINADOR	SI

1. TEMAS TRATADOS



FRANJAS AL CIERRE FRANJAS INICIAL	FRANJA FINAL AL DIA	DE 1 A 30	DE 31 A 60	DE 61 A 90	DE 91 A 120	DE 121 A 150	DE 151 A 360	DE 361 A 540	>540	Total general	METAS (%)	Resultado	Faltantes	Comportamiento
DE 1 A 30	18,55%	31,13%	50,32%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	80%	49,7%	30%	No cumple
DE 31 A 60	5,57%	7,81%	23,63%	62,97%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	55%	37,0%	18%	No cumple
DE 61 A 90	3,83%	1,17%	5,62%	23,79%	65,59%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	45%	34,4%	11%	No cumple
DE 91 A 120	1,79%	0,64%	1,11%	3,82%	15,86%	76,79%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	35%	23,2%	12%	No cumple
DE 121 A 150	2,66%	0,10%	0,00%	1,44%	7,88%	9,03%	78,27%	0,00%	0,00%	100,00%	30%	21,7%	8%	No cumple
DE 151 A 360	2,44%	0,13%	0,35%	0,97%	1,83%	5,78%	81,84%	6,66%	0,00%	100,00%	20%	11,5%	9%	No cumple
DE 361 A 540	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,15%	2,25%	86,21%	11,46%	100,00%	10%	2,3%	8%	No cumple
MAYOR A 540	0,47%	0,00%	0,00%	0,00%	0,07%	0,16%	0,38%	0,48%	98,44%	100,00%	5%	1,1%	4%	No cumple
CASTIGO	0,24%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%	99,74%	100,00%	2%	0,5%	2%	No cumple
Total general	7,06%	10,38%	18,81%	12,48%	7,21%	5,03%	10,95%	4,70%	23,48%	100,00%				

FRANJAS PROYECCION FRANJA INICIAL	FRANJA FINAL AL DIA	DE 1 A 30	DE 31 A 60	DE 61 A 90	DE 91 A 120	DE 121 A 150	DE 151 A 360	DE 361 A 540	>540	Total general	METAS (%)	Resultado	Faltantes	Comportamiento
DE 1 A 30	22,36%	30,59%	47,04%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	80%	53,0%	27%	No cumple
DE 31 A 60	7,97%	9,56%	25,68%	56,79%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	55%	43,4%	12%	No cumple
DE 61 A 90	4,19%	1,39%	7,23%	27,69%	59,51%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	45%	40,5%	5%	No cumple
DE 91 A 120	3,05%	1,54%	1,11%	4,82%	17,86%	71,63%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	35%	28,4%	7%	No cumple
DE 121 A 150	2,66%	0,46%	0,67%	1,92%	9,46%	8,36%	76,47%	0,00%	0,00%	100,00%	30%	23,5%	6%	No cumple
DE 151 A 360	3,98%	1,08%	0,35%	1,12%	1,54%	5,81%	79,71%	6,40%	0,00%	100,00%	20%	13,9%	6%	No cumple
DE 361 A 540	0,03%	1,41%	0,00%	0,00%	0,00%	0,15%	2,19%	84,95%	11,26%	100,00%	10%	3,7%	6%	No cumple
MAYOR A 540	0,61%	0,12%	0,00%	0,00%	0,07%	0,16%	0,45%	0,48%	98,16%	100,00%	5%	1,4%	4%	No cumple
CASTIGO	0,24%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%	99,74%	100,00%	2%	0,8%	1%	No cumple
Total general	8,84%	10,72%	18,37%	11,92%	6,75%	4,70%	10,68%	4,61%	23,42%	100,00%				

Resultados gestión de Campo

RESULTADOS	No. de Clientes	Promesas.	Pagos.
Bogota	22	$ 183.105.000	$ -
CARTA BAJO PUERTA	4	$ -	$ -
CONTACTO SIN COMPROMISO	1	$ -	$ -
DIRECCION ERRADA	4	$ -	$ -
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO	9	$ 183.105.000	$ -
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO CON DATOS	3	$ -	$ -
ZONA ROJA	1	$ -	$ -
CALI	68	$ 540.000	$ 25.283.000
CARTA BAJO PUERTA	14	$ -	$ 1.100.000
CONTACTO SIN COMPROMISO	4	$ -	$ 11.383.000
DIRECCION ERRADA	9	$ -	$ -
NO VIVE NO TRABAJA	16	$ -	$ 10.500.000
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO	4	$ -	$ 1.200.000
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO CON DATOS	17	$ 540.000	$ 1.100.000
ZONA ROJA	4	$ -	$ -
JAMUNDI	1	$ -	$ -
CARTA BAJO PUERTA	1	$ -	$ -
MONTERIA	3	$ -	$ -
CARTA BAJO PUERTA	2	$ -	$ -
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO	1	$ -	$ -
SANTA MARTA	4	$ -	$ -
CARTA BAJO PUERTA	1	$ -	$ -
DIRECCION ERRADA	1	$ -	$ -
NO VIVE NO TRABAJA	2	$ -	$ -
SINCELEJO	2	$ -	$ -
DIRECCION ERRADA	2	$ -	$ -
VALLEDUPAR	2	$ -	$ -
CARTA BAJO PUERTA	1	$ -	$ -
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO CON DATOS	1	$ -	$ -
Total general	**102**	**$ 183.645.000**	**$ 25.283.000**

Con 102 visitas realizadas, es Cali, la que presenta los mejores resultados en cantidad de acuerdos. Sin embargo, con respecto a cuantías, es Bogotá quien presenta el mejor comportamiento.

Plan de Acción

- Gestión sobre los clientes focalizados por el FNA en aras de mejorar los indicadores.
- Gestión intensiva a clientes contactados que registren alternativas de negociación vigente
- Gestión sobre clientes desmejorados, basado en el histórico de contactos aportado por el FNA
- Cruce de voces sobre clientes incumplidos
- Gestión de campo a clientes potenciales ubicados en Bogota (46.050MM -265) , Cali (78 - $3.021MM) y Antioquia (46 -$3.729MM).
- Monitoreo a gestión de contacto (Foco renuentes y sin compromiso)
- Envío mensajes de texto de acuerdo al estado de las obligaciones.

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	SYNERJOY	ENERO
Se solicita a la casa medición y meta de negociaciones.	SYNERJOY	ENERO
Gestion especial a base de brigada incremento de negociaciones.	SYNERJOY	ENERO
Meta por asesor para radicación de alternativas.	SYNERJOY	ENERO

ELABORÓ	APROBÓ
JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA Auxiliar Administrativo Gerencia de Cobranzas y Brdpr	

Nombre completo	Acción del usuario	Marca de tiempo
John Alexander Serna Garcia	Unido	
Marcela Perez Garces	Unido	
Sonia Patricia Mayor Rivera	Unido	

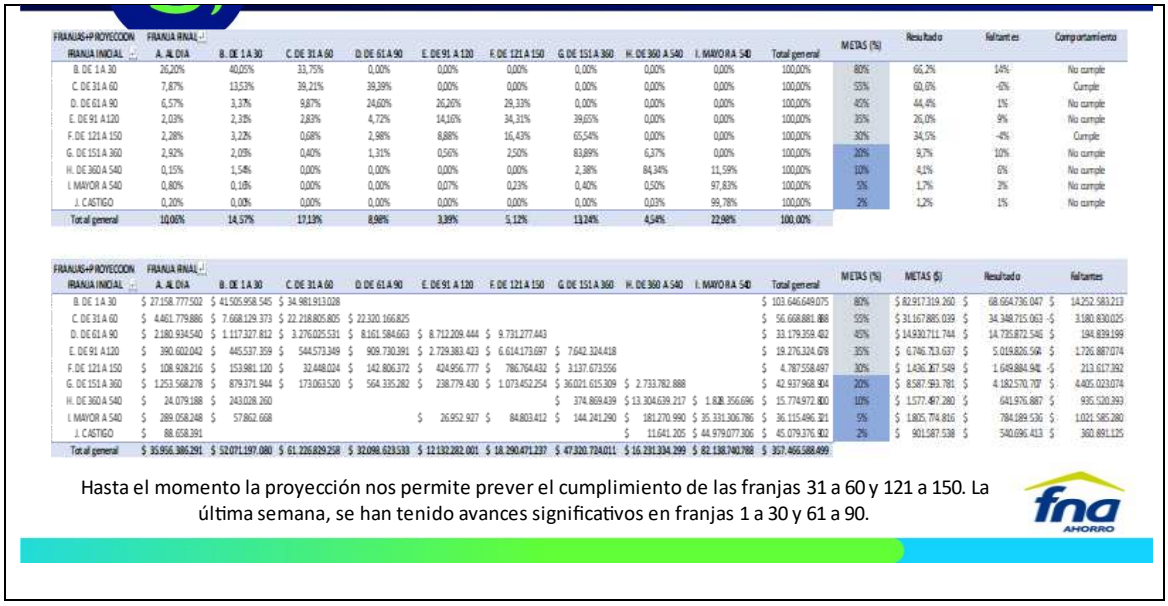
	FORMATO ACTA DE REUNIÓN	Código GE-GP-FO-001
	GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD	Versión: 0

Acta N°		**Tema:**	SEGUIMIENTO CIFRAS SYNERJOY
Fecha:	19/01/2024	**Ubicación:**	TEAMS FNA
Hora inicio:	2:30 PM	**Hora fin:**	3:30 PM
Objetivo	VALIDAR ESTRATEGIAS Y PLANES DE TRABAJO PARA EL MES DE ENERO 2024.		

PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN

Nombre completo	Dependencia	Cargo	¿Asistió?
JOHN ALEXANDER SERNA	FNA	AUXILIAR ADMINISTRATIVO	SI
SONIA PATRICIA MAYOR	SYNERJOY	COORDINADOR	SI
MARCELA PEREZGARCES	SYNERJOY	COORDINADOR	SI

1. TEMAS TRATADOS

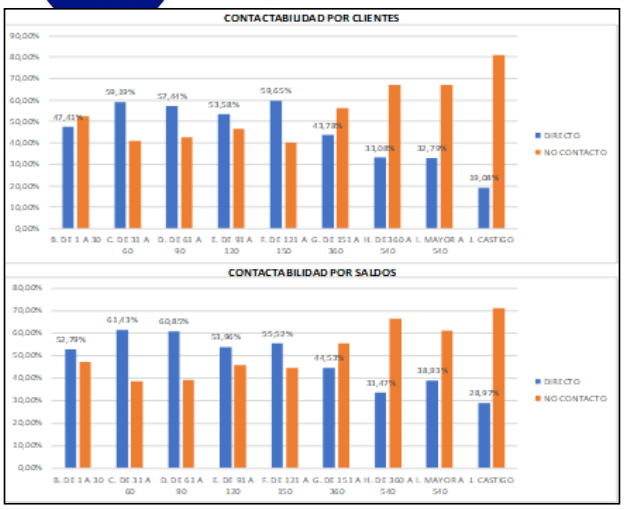


FRANJAS+PROYECCION FRANJA INICIAL	FRANJA FINAL A. AL DIA	B. DE 1 A 30	C. DE 31 A 60	D. DE 61 A 90	E. DE 91 A 120	F. DE 121 A 150	G. DE 151 A 360	H. DE 360 A 540	I. MAYOR A 540	Total general	METAS (%)	Resultado	Faltantes	Comportamiento
B. DE 1 A 30	26,20%	40,05%	33,75%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	80%	66,2%	14%	No cumple
C. DE 31 A 60	7,87%	13,53%	39,21%	39,39%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	55%	60,6%	-6%	Cumple
D. DE 61 A 90	6,57%	3,37%	9,87%	24,60%	26,26%	29,33%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	45%	44,4%	1%	No cumple
E. DE 91 A 120	2,03%	2,35%	2,83%	4,72%	14,16%	34,31%	39,65%	0,00%	0,00%	100,00%	35%	26,0%	9%	No cumple
F. DE 121 A 150	2,28%	3,22%	0,68%	2,98%	8,88%	16,43%	65,54%	0,00%	0,00%	100,00%	30%	34,5%	-4%	Cumple
G. DE 151 A 360	2,92%	2,09%	0,40%	1,31%	0,56%	2,50%	83,89%	6,37%	0,00%	100,00%	20%	9,7%	10%	No cumple
H. DE 360 A 540	0,15%	1,54%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,38%	84,34%	11,59%	100,00%	10%	4,1%	6%	No cumple
I. MAYOR A 540	0,80%	0,18%	0,00%	0,00%	0,07%	0,23%	0,40%	0,50%	97,83%	100,00%	5%	1,7%	3%	No cumple
J. CASTIGO	0,20%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%	99,78%	100,00%	2%	1,2%	1%	No cumple
Total general	10,06%	14,57%	17,13%	8,98%	3,39%	5,12%	13,24%	4,54%	22,98%	100,00%				

FRANJAS+PROYECCION FRANJA INICIAL	FRANJA FINAL A. AL DIA	B. DE 1 A 30	C. DE 31 A 60	D. DE 61 A 90	E. DE 91 A 120	F. DE 121 A 150	G. DE 151 A 360	H. DE 360 A 540	I. MAYOR A 540	Total general	METAS (%)	METAS ($)	Resultado	Faltantes
B. DE 1 A 30	$ 27.158.777.502	$ 41.505.958.545	$ 34.981.913.028							$ 103.646.649.075	80%	$ 82.917.319.260	$ 68.664.736.047	$ 14.252.583.213
C. DE 31 A 60	$ 4.461.779.886	$ 7.668.129.373	$ 22.218.805.805	$ 22.320.166.825						$ 56.668.881.888	55%	$ 31.167.885.039	$ 34.348.715.063	-$ 3.180.830.025
D. DE 61 A 90	$ 2.180.934.540	$ 1.117.327.812	$ 3.276.025.531	$ 8.161.584.663	$ 8.712.209.444	$ 9.731.277.443				$ 33.179.359.432	45%	$ 14.930.711.744	$ 14.735.872.545	$ 194.839.199
E. DE 91 A 120	$ 390.602.042	$ 445.537.359	$ 544.573.349	$ 909.730.391	$ 2.729.383.423	$ 6.614.173.697	$ 7.642.324.418			$ 19.276.324.678	35%	$ 6.746.713.637	$ 5.019.826.564	$ 1.726.887.074
F. DE 121 A 150	$ 108.928.216	$ 153.981.120	$ 32.448.024	$ 142.806.372	$ 424.956.777	$ 786.764.432	$ 3.137.673.556			$ 4.787.558.497	30%	$ 1.436.267.549	$ 1.649.884.941	-$ 213.617.392
G. DE 151 A 360	$ 1.253.568.278	$ 879.371.944	$ 173.063.520	$ 564.335.282	$ 238.779.430	$ 1.073.452.254	$ 36.021.615.309	$ 2.733.782.888		$ 42.937.968.904	20%	$ 8.587.593.781	$ 4.182.570.707	$ 4.405.023.074
H. DE 360 A 540	$ 24.079.188	$ 243.028.260					$ 374.869.439	$ 13.304.639.217	$ 1.828.356.696	$ 15.774.972.800	10%	$ 1.577.497.280	$ 641.976.887	$ 935.520.393
I. MAYOR A 540	$ 289.058.248	$ 57.862.668			$ 26.952.927	$ 84.803.412	$ 144.241.290	$ 181.270.990	$ 35.331.306.786	$ 36.115.496.321	5%	$ 1.805.774.816	$ 784.189.536	$ 1.021.585.280
J. CASTIGO	$ 88.658.391							$ 11.641.205	$ 44.979.077.306	$ 45.079.376.902	2%	$ 901.587.538	$ 540.696.413	$ 360.891.125
Total general	$ 35.956.386.291	$ 52.071.197.080	$ 61.226.829.258	$ 32.098.623.533	$ 12.132.282.001	$ 18.290.471.237	$ 47.320.724.011	$ 16.231.334.299	$ 82.138.740.788	$ 357.466.588.499				

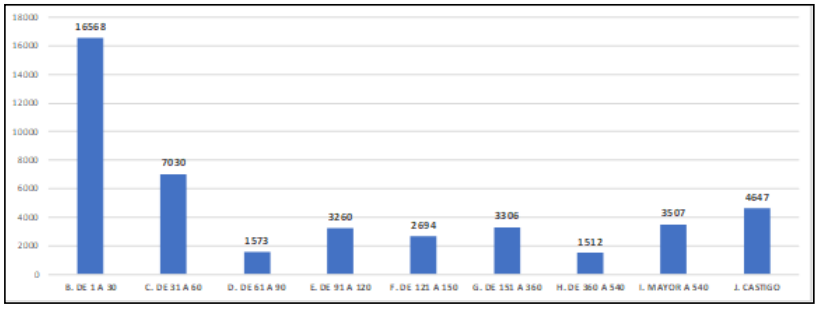
Hasta el momento la proyección nos permite prever el cumplimiento de las franjas 31 a 60 y 121 a 150. La última semana, se han tenido avances significativos en franjas 1 a 30 y 61 a 90.

Contactabilidad



La agencia ha intensificado la gestión sobre saldos mayores a $100MM en aras de lograr la recuperación y el cumplimiento de metas. Desde este punto de vista, las franjas 1 a 90 son las que presentan mejor Contactabilidad

Envío mensajes



Con corte al 22 de Agosto se han enviado 44.099 mensajes a la totalidad de los clientes asignados (7656). El 83% se han podido entregarse. La diferencia corresponde a líneas fuera de servicio o bloqueadas.

Envío correos electrónicos



De un total de 7688 correos electrónicos. 7146 fueron validados y el 81% lograron ser enviado a los clientes.

Negociaciones

Estados	Valor Aprobado.	Saldos.	Obligaciones	Recaudo
CUMPLIO	**$ 456.589.725**	**$ 1.232.508.748**	**12**	**$ 364.369.725**
PAGO PARCIAL CUOTAS MORA	$ 2.859.725	$ 434.146.639	2	$ 2.977.725
PAGO TOTAL DE LA OBLIGACION	$ 299.712.000	$ 436.460.443	6	$ 207.374.000
PAGO TOTAL DE LAS CUOTAS EN MORA	$ 5.900.000	$ 131.369.715	2	$ 5.900.000
PAGO TOTAL DIFERIDO CASTIGO	$ 8.583.000	$ 31.197.192	1	$ 8.583.000
PAGO TOTAL EXTINCION	$ 139.535.000	$ 199.334.759	1	$ 139.535.000
PENDIENTES DE PAGO	**$ 1.018.129.407**	**$ 3.726.026.452**	**39**	**$ -**
PAGO PARCIAL CUOTAS MORA	$ 626.407	$ 907.763.769	7	$ -
PAGO TOTAL DE LA OBLIGACION	$ 511.706.000	$ 760.688.695	9	$ -
PAGO TOTAL DE LAS CUOTAS EN MORA	$ 13.395.000	$ 78.985.420	2	$ -
PAGO TOTAL DE LAS CUOTAS EN MORA	$ 49.015.000	$ 823.519.719	11	$ -
PAGO TOTAL DE LAS CUOTAS EN MORA	$ 17.225.000	$ 118.059.485	3	$ -
PAGO TOTAL DIFERIDO CASTIGO	$ 155.162.000	$ 144.889.264	2	$ -
PAGO TOTAL EXTINCION	$ 271.000.000	$ 892.120.101	5	$ -
Total general	**$ 1.474.719.132**	**$ 4.958.535.200**	**51**	**$ 364.369.725**

Gestión de Campo

RESULTADOS	Clientes	Pagos.	Promesas.
Bogota	22		$ 183.105.000
CARTA BAJO PUERTA	4		
CONTACTO SIN COMPROMISO	1		
DIRECCION ERRADA	4		
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO	9		$ 183.105.000
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO CON DATOS	3		
ZONA ROJA	1		
CALI	84	$ 25.283.000	$ 540.000
CARTA BAJO PUERTA	15	$ 1.100.000	
CONTACTO SIN COMPROMISO	4	$ 11.383.000	
DIRECCION ERRADA	12		
NO VIVE NO TRABAJA	22	$ 10.500.000	
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO	10	$ 1.200.000	
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO CON DATOS	17	$ 1.100.000	$ 540.000
ZONA ROJA	4		
ENVIGADO	2		
CARTA BAJO PUERTA	2		
ITAGUI	10		
CARTA BAJO PUERTA	5		
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO	5		
YUMBO	1		
CARTA BAJO PUERTA	1		
MONTERIA	3		
CARTA BAJO PUERTA	2		
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO	1		
SANTA MARTA	4		
CARTA BAJO PUERTA	1		
DIRECCION ERRADA	1		
NO VIVE NO TRABAJA	2		
SINCELEJO	2		
DIRECCION ERRADA	2		
VALLEDUPAR	2		
CARTA BAJO PUERTA	1		
SE DEJA MENSAJE CON TERCERO CON DATOS	1		
Total general	**130**	**$ 25.283.000**	**$ 183.645.000**

Con 130 visitas realizadas en Cali, la que presenta los mejores resultados en cuanto al recaudo No obstante, hay 3 acuerdos de pago por $183MM entre los clientes localizados en Bogotá

- Gestión intensiva a clientes contactados que registren alternativas de negociación
- Gestión sobre clientes desmejorados, basado en el histórico de contactos aportado por el FNA (Se han localizado 592 con dicha focalización hasta el momento)
- Cruce de voces sobre clientes incumplidos
- Gestión por franjas de mora procurando mitigar y/o superar los faltantes para el cumplimiento.
- Monitoreo a la gestión telefónica por parte del área de calidad de la agencia.
- Uso constante de las herramientas masivas, de acuerdo al estado de las obligaciones.
- Fragmentación del equipo en dos grupos de acuerdo a las habilidades innatas y adquiridas: quien logre recuperar la mayor cantidad de capitales en cartera vigente… gana una hora libre.
- Incentivos económicos al grupo de trabajo por cumplimiento de metas.





2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

1. TrAbajo especial franjas 61 91 y 120 para bajar indicador.
2. Capacity del mes 20 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.	SYNERJOY	ENERO
Trabajar cumplimiento de spin rate.	SYNERJOY	ENERO
Validar temporalidad de la cartera casos con mas de 8 días sin gestionar por gestión telefónica.	SYNERJOY	ENERO
Trabajar clientes mantenidos y recuperados de franjas altas para dejarlos por debajo de 60 días y apoyar el indicador.	SYNERJOY	ENERO

ELABORÓ	APROBÓ
JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA Auxiliar Administrativo Gerencia de Cobranzas y Brdpr	

Nombre completo	Acción del usuario	Marca de tiempo
John Alexander Serna Garcia	Unido	
Sonia Patricia Mayor Rivera	Unido	