PLAN DE TRABAJO DICIEMBRE 2024

Coordinador : Julian zapata

PLANEACIÓN

- Se asigno en el mes de diciembre 9.301 obligaciones con un capital $471.813.149.886

franja	obligacion	% obligacion	capital	% capital
B. DE 1 A 30	1316	14,15%	$ 253.414.842.981	53,71%
C. DE 31 A 60	1525	16,40%	$ 17.398.634.928	3,69%
D. DE 61 A 90	1312	14,11%	$ 32.918.492.186	6,98%
E. DE 91 A 120	874	9,40%	$ 21.896.532.374	4,64%
F. DE 121 A 150	644	6,92%	$ 16.291.721.366	3,45%
G. DE 151 A 360	983	10,57%	$ 31.667.332.501	6,71%
H. DE 360 A 540	281	3,02%	$ 10.315.042.013	2,19%
I. MAYOR A 540	918	9,87%	$ 49.591.126.739	10,51%
J. CASTIGO	1448	15,57%	$ 38.319.424.798	8,12%
Total general	**9301**	**100,00%**	**$ 471.813.149.886**	**100,00%**

El cual 61 a 90 representa mas de la mitad de la asignación con un porcentaje de 14,15% con un capital de 17,398,634,928 seguido de 1 a 30 con 10,51% con un capital de 253,414,842,981

REPARTO POR GESTOR

- Contamos con 20 gestores en la cartera FNA la cual es suficiente para la cantidad de cuentas obtenidas en este mes de diciembre. Cada gestor tendrá a su cargo 465 cuentas. Las cuales son suficientes para una gestión integral.

FRANJA 31 A 60

Tenemos asignados 1525 con un capital 17,398,634,928 millones de pesos. Se tratara tener el máximo de contacto en esta franja.

Cambio de voces y rotación de números de x lite (aplicativo interno de llamadas)

Seguimiento constante a todo contacto obtenido

Asesoría integral, facilitarle por los medios autorizados pagos y solución a su inquietudes ha todos los clientes en esta franja.

Priorizar cierre de negociación y concientizar al cliente de su obligación

(Esto no quiere decir que descuidemos las demás franjas se gestionaran con la misma intensidad)

SPINT RATE

- Principal objetivo tener al día 5 de diciembre el Spin Rate de toda la cartera en primera gestión.(El cual ya esta cumplido el día de hoy jueves 5 de diciembre)
- utilizamos diversos medios tecnológicos para desempeñar esa labor (dealer) aplicativo de multi llamadas.
- Cada semana de la manera mas rápida y eficiente realizarlo, al mismo tiempo fechas y negociaciones para cumplir con el spint rate.
-

CLIENTES RESPECTADOS

- Seguimientos constates en horarios diferenciales
- Mensajería .
- Cliente con acuerdo que debe realizar su pago en la fecha pactada.
- Regla de 5 días por acuerdo

Autorización para llamar fuera de lo establecido por ley 2300 para tener siempre contacto.

NORMALIZACIÓN Y EXTINCIÓN

- Foco que se trabaja desde el día que obtenemos la base brigada por todo los medios autorizados (llamada wpp, sms y correo)
- Ya que brinda un beneficio al cliente para poder pagar su crédito, se realiza brigadas internas para contactar y brindar este benéfico. (foco moras altas)

PROCESO DE LOCALIZACION

- Se identifico en todas las franjas, diversos clientes sin contacto; se realiza de la mano con el área de sistemas por diversos medios la búsqueda de cualquier medio de contacto con la finalidad de subir los márgenes y tener resultados mas altos para cumplir.

HORARIOS DIFERENCIALES

- Gerencia junto con la coordinación establecieron horarios mas prolongados y permitidos por la ley 2300.

- Con estos horarios se cambia de vos a vos, que quiere decir? Que se intercalan gestores con líneas distintas, para que el deudor si no contesta a un numero a cierta horas contesta otro en diferente horario

CIERRE DEL MES NOVIEMBRE

Etiquetas de fila	Suma de PAGOS CIERRE	Suma de PAGOS CIERRE2
B. DE 1 A 30	$ 4.960.534.402	73,57%
C. DE 31 A 60	$ 191.440.661	2,84%
D. DE 61 A 90	$ 250.568.166	3,72%
E. DE 91 A 120	$ 358.263.468	5,31%
F. DE 121 A 150	$ 59.455.248	0,88%
G. DE 151 A 360	$ 433.717.695	6,43%
H. DE 361 A 540	$ 173.498.268	2,57%
I. MAYOR A 540	$ 219.017.413	3,25%
J. CASTIGO	$ 95.754.850	1,42%
Total general	**$ 6.742.250.171**	**100,00%**

Se identifica que en pagos el mayor porcentaje en recaudo de dinero es la franja 1 a 30 151 a 360.

En este mes de diciembre se intensificara la gestión por todos los medios para lograr mayor recaudo y mejorar márgenes.

RANKING CIERRE NOVIEMBRE

REPARTO INICIAL	MARTHAMEJIA	SYNERJOY	REINCAR	MARTHAMEJIA	SYNERJOY	REINCAR
B. DE 1 A 30	73.28%	80.56%	78.95%	3	1	2
C. DE 31 A 60	74.34%	70.35%	69.02%	1	2	3
D. DE 61 A 90	48.01%	53.84%	48.85%	3	1	2
E. DE 91 A 120	48.03%	46.00%	38.92%	1	2	3
F. DE 121 A 150	73.44%	40.56%	32.14%	1	2	3
G. DE 151 A 360	12.71%	9.80%	18.62%	2	3	1
H. DE 360 A 540	16.08%	5.24%	11.91%	1	3	2
I. MAYOR A 540	3.53%	3.50%	1.68%	1	2	3
J. CASTIGO						

Fuimos fuertes en cuatro franjas las cuales queremos reforzar con diferentes medios tecnológicos wapis y sms NO dejando atrás la gestión telefónica, priorizar franjas en las que no cumplimos en noviembre para que en diciembre si podamos obtener mejores resultados.