



Mi Meta FINCOMÚN



Asesores de Crédito

Esquema de compensación

1. Colocación



50%

2. Cobranza



40%

3. Captación



7%

4. Asistencias



3%

Matriz de Ajuste



Factor ajuste móvil



1. Colocación

Ingresos totales x
Factor de pago

X

% logro Meta Ventas

+

Créditos Nuevos

2. Cobranza

Ingresos cobranza <=30
días

+

Capital + Ingresos
cobranza >30 días

+

Traspasos

3. Captación

1%

del monto
Plazo >6 meses

0.5%

del monto
Plazo <6 meses

4. Asistencias

\$50

Por cada asistencia



1. Colocación

Variable	Definición	Formula
Ingresos Totales	Ingresos generados de la cartera del Asesor. Intereses cobrados + Comisiones por apertura de crédito + Comisiones generadas por asistencias.	Tamaño Cartera Factor Pago <=2 mdp BAJA 8.5% 2 – 3 mdp MEDIA 6% > 3 mdp ALTA 3.5%
% logro Meta de Ventas	Este concepto permite potencializar el pago por los Ingresos totales al multiplicarlo por el % logro Meta de Ventas, y puede ser hasta por 200% + si se tuvo ventas espectaculares y en resultados bajos puede penalizar hasta 50%.	% logro Meta de Ventas Desde 50% hasta 200%* Si el logro del presupuesto fuera >200% se revisará y pudiera ser liberado en caso procedente.
Créditos Nuevos	Se premian los créditos nuevos, incluyen propios, recuperados y digitales, además de los créditos de asociados.	\$300 pesos c/crédito \$100 pesos c/crédito de asociados



1. Colocación

Ejemplos:

Tipo de Cartera	BAJA	MEDIA	ALTA
Ingresos totales	16,000	24,000	40,000
<i>Factor de pago</i>	8.50%	6%	3.50%
	1,360	1,440	1,400
% logro meta	100%	80%	115%
	1,360	1,152	1,610
Créditos Nuevos			
Propios	2	0	1
Asociados	1	2	1
	700	200	400
Pago Colocación	2,060	1,352	2,010



Este es solo un ejemplo



Preguntas frecuentes

- ¿Todo lo autogestionado me cuenta? **SI, todo lo generado en tu cartera cuenta**
- ¿Se excluye algún producto en los ingresos cobrados? **NO**
- ¿Tengo que puntear para que me lo consideren? **NO forzosamente**
- ¿Qué pasara con el punteo? ¿Se debe seguir haciendo? **SI, si no lo haces caes en incumplimiento de acuerdo a la matriz de consecuencias**
- ¿Qué se consideran en los ingresos? **Intereses ordinarios, comisiones por apertura de créditos y comisiones por asistencias de toda tu cartera vigente y que no haya sido asignada para cobranza**
- ¿Cómo juegan los pagos anticipados? **Se consideran todos los intereses que se paguen en ese momento**
- ¿Qué periodos se consideran? **Se consideran los ingresos generados en la semana a evaluar, las fechas de pago y periodos permanecen iguales**
- ¿Se consideran todos los créditos? **Si, excepto Colchoncito**



1. Colocación

Ingresos totales x
Factor de pago

X

% logro Meta Ventas

+

Créditos Nuevos

2. Cobranza

Ingresos cobranza <=30
días

+

Capital + Ingresos
cobranza >30 días

+

Trasposos

3. Captación

1%

del monto
Plazo >6 meses

0.5%

del monto
Plazo <6 meses

4. Asistencias

\$50

Por cada asistencia



2. Cobranza

Variable	Definición	Formula															
Ingresos cobranza <=30 días	<p>Premio por recuperar todos los créditos que te asignen con atraso <= 30 días.</p> <p>Intereses cobrados + intereses moratorios + ingresos generados por gastos de cobranza. Se consideran créditos punteados en la APP Acción.</p>	<p>Factor de pago: 10%</p> <p>Logro meta >50%</p>															
Ingresos cobranza >30 días	<p>Premio por recuperar todos los créditos que te asignen con atraso >30 días.</p> <p>Capital + Intereses cobrados + intereses moratorios + ingresos generados por gastos de cobranza. Se consideran créditos punteados en la APP Acción.</p>	<p>Factor de pago: 8.5%</p> <p>Logro meta >50%</p>															
Trasposos	<p>Cada meta de trasposos que logres te pagará una cantidad fija. El concepto de trasposos busca evitar que la cartera NO se deteriore en 4 cubetas principalmente, cubeta +7, cubeta +13, cubeta +30 y cubeta +90</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>CUBETA</th> <th>MONTO DE PREMIO</th> <th>META MÁXIMA PERMITIDA*</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>+7</td> <td>\$150</td> <td>28%</td> </tr> <tr> <td>+13</td> <td>\$150</td> <td>49%</td> </tr> <tr> <td>+30</td> <td>\$200</td> <td>35%</td> </tr> <tr> <td>+90</td> <td>\$200</td> <td>64%</td> </tr> </tbody> </table> <p>\$700</p>	CUBETA	MONTO DE PREMIO	META MÁXIMA PERMITIDA*	+7	\$150	28%	+13	\$150	49%	+30	\$200	35%	+90	\$200	64%
CUBETA	MONTO DE PREMIO	META MÁXIMA PERMITIDA*															
+7	\$150	28%															
+13	\$150	49%															
+30	\$200	35%															
+90	\$200	64%															



2. Cobranza

	Ingresos	Factor	Pago
Ingresos cobranza <30 días <small>Interes + moratorios + IVA + Gastos Cobranza</small>	7,500	10%	\$ 750
Ingresos cobranza >30 días <small>Capital + Interes + moratorios + IVA + Gastos Cobranza</small>	3,000	8.5%	\$ 255

Traspasos	Cubeta +7	Cubeta +13	Cubeta +30	Cubeta +90
Monto a gestionar	260,000	110,000	60,000	16,500
Meta máxima	28%	49%	35%	64%
Real traspasado	70,000	35,000	25,000	9,000
% logro meta	27%	32%	42%	55%
¿Logro meta?	SI	SI	NO	SI
Valor de cada Cubeta	150	150	200	200
PAGO	150	150	-	200
Total	\$ 500			

Este es solo un ejemplo

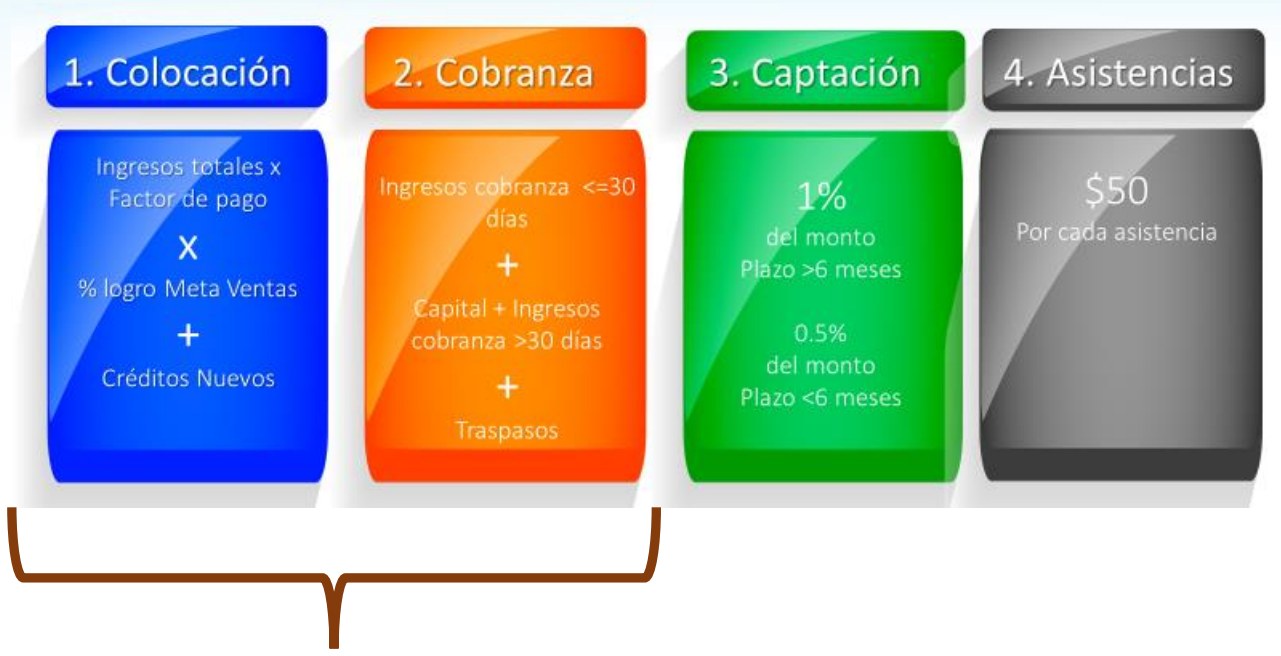


Preguntas frecuentes

- ¿Qué incluyen los ingresos de Cobranza? **Intereses cobrados, intereses moratorios, ingresos por gastos de cobranza**
- ¿Los ingresos generados por cobranza cuentan también en los ingresos de Colocación? **No, todo lo asignado para cobranza cuenta solo en cobranza**
- ¿Qué pasa si se liquida el total del crédito? **Se te considera para esta variable el capital total y los ingresos cobrados**
- ¿Cómo se consideran las vías de solución en el esquema? **Una vez realizada la vía de solución y si el cliente cumple con sus pagos, puede contar en Colocación o en Cobranza por los intereses que genere**
- ¿Por qué ahora son solo dos cubetas? **Por simplicidad del esquema se unificaron las cubetas en 2, sin embargo todos los créditos con días vencidos deben ser gestionados**
- ¿La cobranza debe ser punteada para considerarla? **SI, toda debe ser punteada para que se considere**



Matriz de Ajuste



Matriz de Ajuste



Matriz de Ajuste

% de logro meta de Ventas del Asesor (nuevos y recompras en montos totales). **SEMANAL**

% de logro meta de GMR (reservas) del Asesor. **SEMANAL**



		GMR EJECUTIVO						
		Alto			Bajo			
		Prioridad del Crédito			Prioridad del Crédito			
		Liga 3	Liga 2	Liga 1	Liga 3	Liga 2	Liga 1	
% logro Meta Ventas EJECUTIVO	≥	Alto	70%	80%	90%	90%	100%	120%
	<	Bajo	50%	60%	70%	70%	80%	90%

LIGA (MENSUAL)
 Calidad con que se vende en cada una de la sucursales y que incluye :

1. Morosidad
2. Rentabilidad
3. Cobranza

MOROSIDAD.
 Se evalúan los tres segmentos del portafolio de crédito: Nuevos, Recompras y Reestructuras.
 Se da seguimiento a la gestión de los Pares 7, 14 y 30, vistos dos meses después de su desembolso y promediando el comportamiento de los últimos dos meses.

RENTABILIDAD.
 La evaluación se realiza a través del promedio de los últimos tres meses de las tasas ponderadas por el monto de los desembolsos.
 Se considera una tasa global que abarca todos los créditos de la sucursal (Nuevos, Reestructuras y Recompras), así como una tasa específicamente para las Recompras

COBRANZA.
 La evaluación se realiza a través de la medición de la eficiencia en la recuperación del monto exigible del último mes.



Matriz de Ajuste

Pago Colocación	1,352
Cobranza	1,505
Suma	2,857
Matriz de Ajuste	90%
Ventas Altas (110%), GMR Alto y LIGA 1	
Pago	2,571

		GMR EJECUTIVO					
		Alto			Bajo		
		Prioridad del Crédito					
		Liga 3	Liga 2	Liga 1	Liga 3	Liga 2	Liga 1
% logro Meta Ventas EJECUTIVO	≥	70%	80%	90%	90%	100%	120%
	<	50%	60%	70%	70%	80%	90%

Este es solo un ejemplo



Preguntas frecuentes

- ¿Cómo puedo gestionar mi Matriz de ajuste? **Dentro del archivo de Sucursales puedes ver tu GMR y tus ventas cada semana y ahora tiene también la calificación de la LIGA y el tamaño de tu cartera**
- ¿La LIGA es la misma para todos los asesores de la sucursal? **SI, todos juegan como un mismo equipo en cuanto a la calidad con que se generan los créditos**



1. Colocación

Ingresos totales x
Factor de pago

X

% logro Meta Ventas

+

Créditos Nuevos

2. Cobranza

Ingresos cobranza <=30
días

+

Capital + Ingresos
cobranza >30 días

+

Traspasos

3. Captación

1%

del monto
Plazo >6 meses

0.5%

del monto
Plazo <6 meses

4. Asistencias

\$50

Por cada asistencia



3. Captación

Variable	Definición	Formula
Captación	Se pagará 1% por la referencia del asesor sobre el monto de la inversión a plazo siempre y cuando sea mayor a 6 meses, en caso de que sea menor la comisión será de 0.5%	1% sobre el monto de la inversión en plazos de 6 meses o más 0.5% sobre le monto de la inversión en plazos menores a 6 meses



3. Captación

	Monto Inversión	Plazo Inversión	Factor de pago	Pago
Referencia #1	40,000	9 Meses	1%	400
Referencia #2	20,000	3 Meses	0.5%	100
				\$ 500

Este es
solo un
ejemplo



1. Colocación

Ingresos totales x
Factor de pago

X

% logro Meta Ventas

+

Créditos Nuevos

2. Cobranza

Ingresos cobranza <=30
días

+

Capital + Ingresos
cobranza >30 días

+

Traspasos

3. Captación

1%

del monto
Plazo >6 meses

0.5%

del monto
Plazo <6 meses

4. Asistencias

\$50

Por cada asistencia



4. Asistencias

Variable	Definición	Formula
Asistencias	Se pagará a \$50 pesos cada una de las asistencias que venda el Asesor, se consideran: Asistencias por Cáncer Asistencias por enfermedades graves Asistencias para gastos funerarios	\$50 por cada una



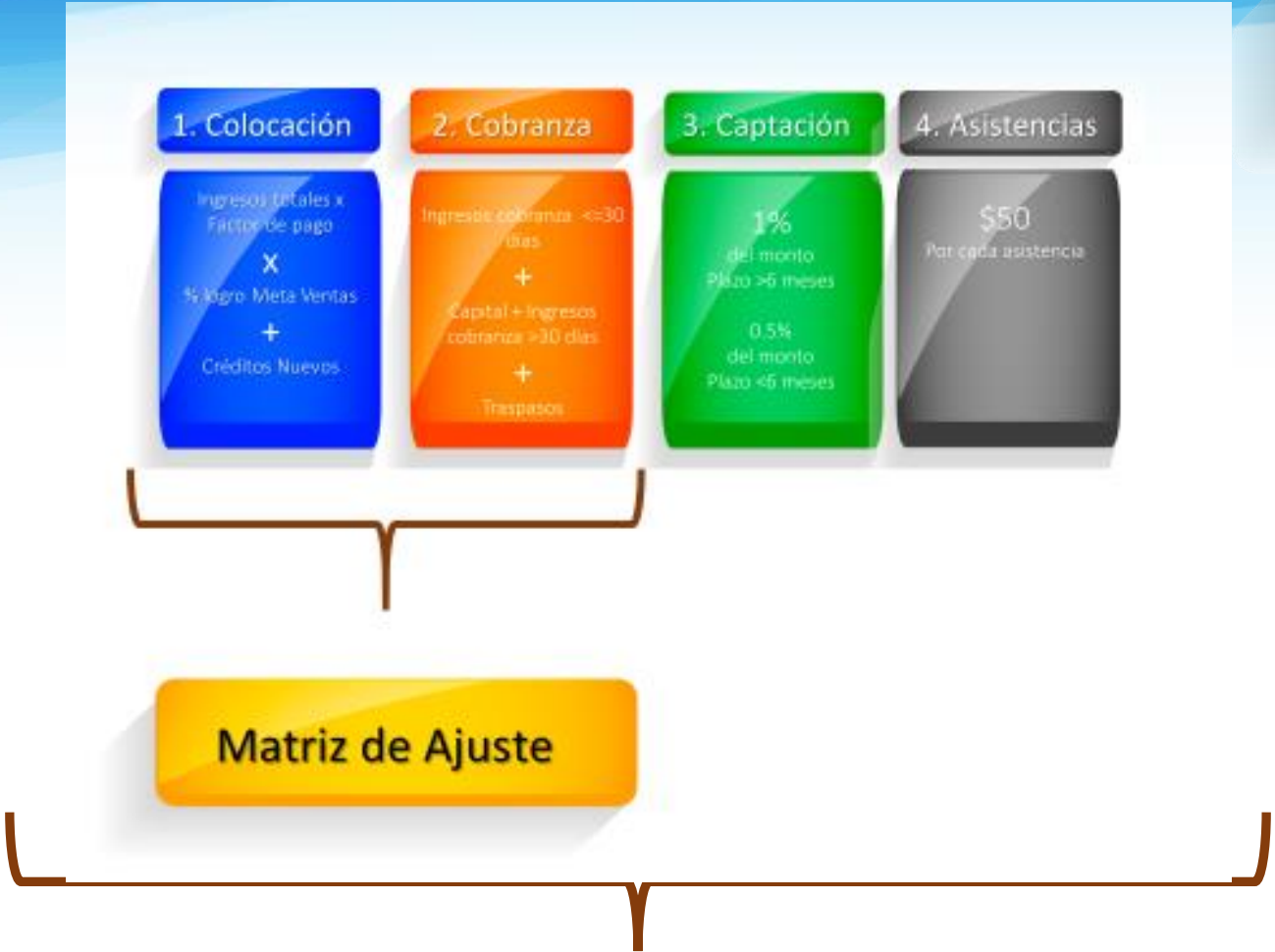
4. Asistencias

	Ventas	Monto	Pago
Asistencias por Cáncer	2	50	100
Asistencias por enfermedades graves	1	50	50
Asistencias para gastos funerarios	-	50	-
			\$ 150

Recuerda que estas ventas también generan ingresos para tu pago de COLOCACION

Este es solo un ejemplo

Factor ajuste móvil



Factor ajuste móvil

Variable	Definición	Formula
Factor ajuste móvil	<p>Factor móvil permite impulsar de acuerdo a las necesidades del negocio temas específicos como: Clientes nuevos, captación, asistencias, alguna cubeta de cobranza en específico, algún producto de colocación, cartera de clientes, etc.</p> <p>Actualmente impulsa el crecimiento de clientes.</p> <p>Este concepto permite potencializar el pago total hasta en un 10% y en resultados bajos puede penalizar hasta -10%.</p>	<p>Factor de pago: entre -10% y +10%</p> <p><i># Clientes cierre semana actual menos</i> <i># clientes cierre semana anterior</i></p> <p>Logro de meta:</p> <p>< 2 Clientes -10%</p> <p>Entre 2 - 3 0%</p> <p>>= 3 Clientes +10%</p>

Pago Colocación	1,352
Cobranza	1,505
Suma	2,857
Matriz de Ajuste	90%
Ventas Altas (110%), GMR Alto y LIGA 1	
Pago	2,571
Captación	500
Asistencias	150
Pago final	3,221
Crecimiento de Clientes	+10%
Crecio 3 clientes	3,543

Este es solo un ejemplo



Colocación			
	Ingresos totales	Factor	+
	% logro Meta Colocación		X
	Créditos Nuevos	Monto fijo	+
Cobranza			
	Ingresos cobranza <30 días	Factor	+
	Capital + Ingresos cobranza >30 días	Factor	+
	Traspasos	Monto fijo	+
	<i>Colocación + Cobranza</i>		
	Matriz de ajuste 		X
	Captación		Factor
	Asistencias		Monto fijo
	Pago Total		
	% logro Meta Crecimiento Clientes	Factor	X
	Pago final		=

Nota: Si el calculo final fuera mayor a \$20,000 y/o superior al 200% pasará a revisión al comité de incentivos.



Mi
Meta
FINCOMÚN

Gracias