



# Gerente de Sucursal

Esquema de compensación

1. Colocación



2. Cobranza



3. Captación



4. Asistencias



Matriz de Ajuste



Factor ajuste móvil



## 1. Colocación

Ingresos totales x  
Factor de pago

X

% logro Meta Ventas

+

Créditos Nuevos  
(Promedio por Asesor y  
Empresario)

## 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



# 1. Colocación

Variable	Definición	Formula								
Ingresos Totales	Ingresos generados de la cartera de la Sucursal.  Intereses cobrados + Comisiones por apertura de crédito + Comisiones generadas por asistencias.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>TAMAÑO DE LA CARTERA</th> <th>FACTOR DE PAGO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>&lt;= 7 MDP: <b>BAJA</b></td> <td><b>3.5%</b></td> </tr> <tr> <td>ENTRE 7 Y 10 MDP: <b>MEDIA</b></td> <td><b>2.5%</b></td> </tr> <tr> <td>&gt; 10 MDP: <b>ALTA</b></td> <td><b>1.5%</b></td> </tr> </tbody> </table>	TAMAÑO DE LA CARTERA	FACTOR DE PAGO	<= 7 MDP: <b>BAJA</b>	<b>3.5%</b>	ENTRE 7 Y 10 MDP: <b>MEDIA</b>	<b>2.5%</b>	> 10 MDP: <b>ALTA</b>	<b>1.5%</b>
TAMAÑO DE LA CARTERA	FACTOR DE PAGO									
<= 7 MDP: <b>BAJA</b>	<b>3.5%</b>									
ENTRE 7 Y 10 MDP: <b>MEDIA</b>	<b>2.5%</b>									
> 10 MDP: <b>ALTA</b>	<b>1.5%</b>									
% 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 150% + si se tuvo ventas espectaculares.	<p>% logro Meta de Ventas Desde 0% hasta 150%*</p> <p>Si el logro del presupuesto fuera &gt;150% se revisará y pudiera ser liberado en caso procedente.</p>								
Créditos Nuevos	Se premian los créditos nuevos, incluyen propios, recuperados y digitales, además de los créditos de asociados. Para créditos nuevos sin asociadas se considera promedio por Asesor y Empresario.	<p>\$300 pesos c/crédito \$100 pesos c/crédito de asociados</p>								



# 1. Colocación

Tipo de Cartera	BAJA	MEDIA	ALTA
Ingresos totales	55,000	80,000	155,000
<i>Factor de pago</i>	3.5%	2.5%	1.5%
	1,925	2,000	2,325
% logro meta	100%	90%	115%
	1,925	1,800	2,674
Créditos Nuevos			
Propios promedio Ejec	1.5	1	0.5
Asociados	0	1	1
	450	400	250
	<b>2,375</b>	<b>2,200</b>	<b>2,924</b>



Este es solo un ejemplo



## 1. Colocación

Ingresos totales x  
Factor de pago

X

% logro Meta Ventas

+

Créditos Nuevos  
(Promedio por Asesor y  
Empresario)

## 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 asignen a la sucursal con atraso &lt;=30 días.</p> <p>Intereses cobrados + intereses moratorios + ingresos generados por gastos de cobranza.</p> <p>Se consideran créditos punteados en la APP Acción.</p> <p>En resultados de logro de meta menores al 50% no habrá pago por este concepto.</p>	<p>Factor de pago: 4%</p> <p>Logro meta &gt;= 50%</p>															
Ingresos cobranza >30 días	<p>Premio por recuperar todos los créditos que te asignen con atraso &gt;30 días.</p> <p>Capital + Intereses cobrados + intereses moratorios + ingresos generados por gastos de cobranza.</p> <p>Se consideran créditos punteados en la APP Acción.</p> <p>En resultados de logro de meta menores al 50% no habrá pago por este concepto.</p>	<p>Factor de pago: 3.5%</p> <p>Logro meta &gt;= 50%</p>															
Traspasos	<p>Cada meta de traspasos que logres te pagará una cantidad fija.</p> <p>El concepto de traspasos 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 DEL PREMIO</th> <th>META MÁXIMA PERMITIDA*</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>+7</td> <td>\$200</td> <td>28%</td> </tr> <tr> <td>+13</td> <td>\$200</td> <td>49%</td> </tr> <tr> <td>+30</td> <td>\$300</td> <td>35%</td> </tr> <tr> <td>+90</td> <td>\$300</td> <td>64%</td> </tr> </tbody> </table>	CUBETA	MONTO DEL PREMIO	META MÁXIMA PERMITIDA*	+7	\$200	28%	+13	\$200	49%	+30	\$300	35%	+90	\$300	64%
CUBETA	MONTO DEL PREMIO	META MÁXIMA PERMITIDA*															
+7	\$200	28%															
+13	\$200	49%															
+30	\$300	35%															
+90	\$300	64%															



## 2. Cobranza

### Ingresos cobranza <30 días

Interes + moratorios + IVA + Gastos Cobranza

### Ingresos

25,000

### Factor

4%

### Pago

**\$ 1,000**

### Ingresos cobranza >30 días

Capital + Interes + moratorios + IVA + Gastos Cobranza

9,000

3.5%

**\$ 315**

### Traspasos

	Cubeta +7	Cubeta +13	Cubeta +30	Cubeta +90
Monto a gestionar	886,000	374,000	202,000	63,000
Meta máxima	28%	49%	35%	64%
Real traspasado	200,000	190,000	55,000	30,000
% logro meta	23%	51%	27%	48%
¿Logro meta?	SI	NO	SI	SI
Valor de cada Cubeta	200	200	300	300
PAGO	200	-	300	300
Total	<b>\$ 800</b>			

Este es solo un ejemplo



# Matriz de Ajuste



## Matriz de Ajuste



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

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

		% Logro GMR SUCURSAL						
		Alto >			Bajo <=			
		Prioridad del Crédito			Prioridad del Crédito			
		Liga 3	Liga 2	Liga 1	Liga 3	Liga 2	Liga 1	
% logro Meta Ventas SUCURSAL	>	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
Cobranza
Suma
<b>Matriz de Ajuste</b>
Ventas Altas (110%), GMR Bajo y LIGA 1
Pago

2,000  
 2,115  
 4,115  
 120%  
 4,938

		% Logro GMR SUCURSAL					
		Alto >			Bajo <=		
		Prioridad del Crédito					
		Liga 3	Liga 2	Liga 1	Liga 3	Liga 2	Liga 1
% logro Meta Ventas SUCURSAL	>	70%	80%	90%	90%	100%	120%
	<=	50%	60%	70%	70%	80%	90%

Este es solo un ejemplo



## 1. Colocación

Ingresos totales x  
Factor de pago

X

% logro Meta Ventas

+

Créditos Nuevos  
(Promedio por Asesor y  
Empresario)



## 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



## 3. Captación

Variable	Definición	Formula
Captación	Se pagará 1% por la referencia 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	15,000	12 Meses	1%	150
Referencia #2	10,000	3 Meses	0.5%	50
				\$ 200

Este es  
solo un  
ejemplo



## 1. Colocación

Ingresos totales x  
Factor de pago

X

% logro Meta Ventas

+

Créditos Nuevos  
(Promedio por Asesor y  
Empresario)

## 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



## 4. Asistencias

Variable	Definición	Formula
Asistencias	<p>Se pagará a \$50 pesos cada una de las asistencias que venda el Asesor (promedio por asesor o empresario), se consideran:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Asistencias por Cáncer</li><li>Asistencias por enfermedades graves</li><li>Asistencias para gastos funerarios</li></ul>	\$50 por cada una



## 4. Asistencias

	Ventas promedio	Monto	Pago
Asistencias por Cáncer	1.0	50	50
Asistencias por enfermedades graves	-	50	-
Asistencias para gastos funerarios	1.5	50	75
			\$ 125

Este es  
solo un  
ejemplo

\* Promedio por Asesor y Empresario

Factor ajuste móvil



Matriz de Ajuste

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 obtenido por la colocación, cobranza, captación y asistencia semanal hasta en un 10% y en resultados bajos puede penalizar hasta 10%.</p>	<p>Factor de pago: entre -10% y +10%</p> <p><i>Promedio de crecimientos de los asesores</i></p> <p>Logro de meta:</p> <p>&lt; 2 Clientes    -10%</p> <p>Entre 2 - 3      0%</p> <p>&gt;= 3 Clientes   +10%</p>

Factor ajuste móvil

Pago Colocación	2,000
Cobranza	2,115
Suma	4,115
<b>Matriz de Ajuste</b>	120%
Ventas Altas (110%), GMR Bajo y LIGA 1	
Pago	4,938
Captación	200
Asistencias	125
Pago final	5,263
Crecimiento de Clientes	-10%
En promedio decrecieron us asesores 2 clientes	
	<b>4,737</b>

Este es solo un ejemplo



# Pagos Mensuales



## Cobranza

Variable	Definición	Formula
<p>Logro de meta cobranza mensual</p>	<p>Premio por recuperar más del 90% de los créditos que asignen a la sucursal con atraso menor o igual a 90 días.</p> <p>Se consideran créditos punteados en la APPP Acción. En resultados de logro de meta menores al 90% se penalizar el 100% del pago.</p>	<p>Pago fijo: 1,000</p> <p>Logro meta <math>\geq 90\%</math></p>



	Meta	Real	% logro Meta	Bono Mensual	Pago
Ejemplo 1. Bono mensual Cobranza	437,000	400,000	82%	1,000	\$ -
Ejemplo 2. Bono mensual Cobranza	437,000	700,000	160%	1,000	\$ 1,000

Este es  
solo un  
ejemplo



### 3. Captación


Variable	Definición	Formula
Crecimiento Captación	Premio por incrementar el saldo de captación de la sucursal al lograr la meta establecida.	Pago fijo: 600  % logro Meta Crecimiento Captación Desde 0% hasta 300%
Retención Captación	Premio por retener el 100% o más del saldo de captación de la sucursal.  En resultados de logro de retención menor al 100% se penalizar el pago total.	Pago fijo: 400  % Retención Captación Igual o superior al 100%



	Meta	Real	% logro Meta	Bono Mensual	Pago
Bono mensual Crecimiento	150,000	130,000	87%	600	<b>\$ 520</b>
	Total Cartera mes anterior	Total Cartera mes actual	¿Mantuvo Saldo?	Bono Mensual	Pago
Ejemplo 1: Bono mensual Retención	1,500,000	1,500,000	SI	400	<b>\$ 400</b>
Ejemplo 2: Bono mensual Retención	1,500,000	1,450,000	NO	400	<b>\$ -</b>

Este es  
solo un  
ejemplo



Colocación			Pagos Mensuales	
	Ingresos totales Suc.	Factor	+	
	% logro Meta Colocación Suc.		X	
	Créditos Nuevos Promedio Asesor	Monto fijo	+	
Cobranza			Logro Meta Mes	
	Ingresos cobranza <30 días Suc.	Factor	+	Monto fijo
	Capital + Ingresos cobranza >30 días Suc.	Factor	+	
	Traspasos Suc.	Monto fijo	+	
	Colocación+ Cobranza			
	Matriz de ajuste 		X	
Captación			Logro Meta Crecimiento y Retención	
	Asistencias promedio Asesor	Monto fijo	+	Monto fijo
	Pago Total			
	% logro Meta Crecimiento Clientes Promedio	Factor	X	
	<b>Pago final</b>		=	

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