



BIENVENIDOS



Convención comercial **FNA**

Juntos **hacemos realidad** el hogar de los colombianos



Convención comercial **FNA 2024**

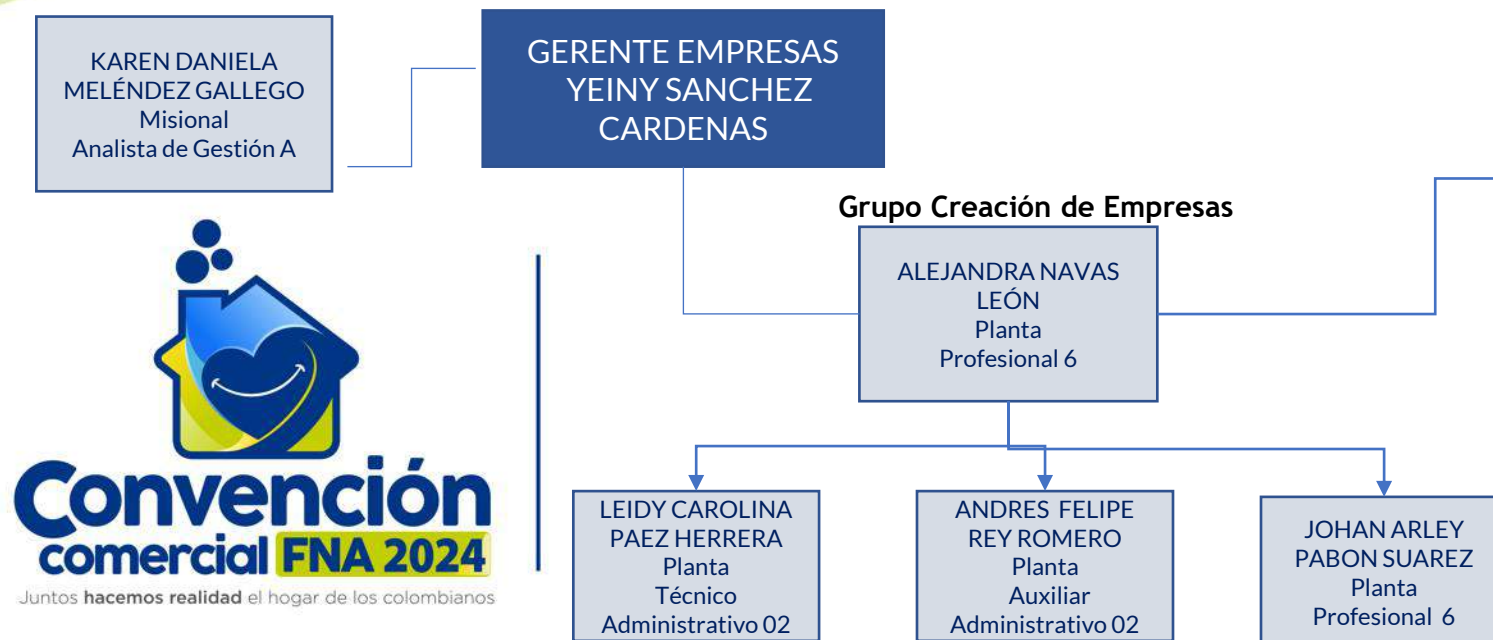
Juntos **hacemos realidad** el hogar de los colombianos



GERENCIA EMPRESAS



QUIENES SOMOS Y QUE HACEMOS



Grupo Creación de Empresas

Garantizar la precisión, confiabilidad y legalidad de los registros de creación y actualización de empresas, asegurando el cumplimiento de las normas y regulaciones aplicables al conocimiento de cliente.

Asegurar el cumplimiento de las metas y objetivos propuestos para el segmento de empresas, mediante la implementación de estrategias efectivas de seguimiento, capacitación, liderazgo y conocimiento del mercado.

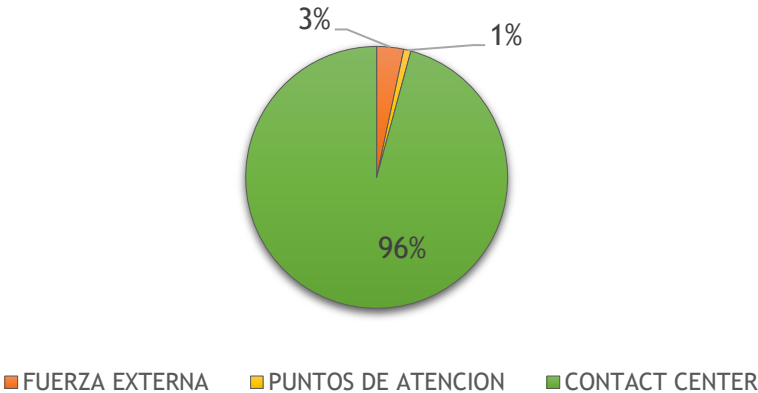


¿Cómo está el segmento en el 2024

TOTAL EMPRESAS PRIVADAS	297.222
-------------------------	---------

SEGMENTO	CANAL		
	FUERZA EXTERNA	PUNTOS DE ATENCION	CONTACT CENTER
GRANDES EMPLEADORES	2.302	110	645
PYMES	7.598	2.331	192.985
MASIVO	277	188	89.037
OTROS	4	1	2.026
TOTAL	9.899	2.630	284.693

Segmento Empresas privadas

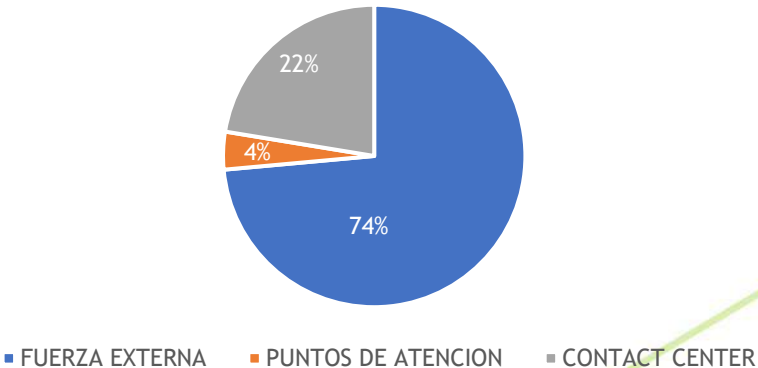


TOTAL RECAUDO	1.816.628.920.259
---------------	-------------------

SEGMENTO	CANAL		
	FUERZA EXTERNA	PUNTOS DE ATENCION	CONTACT CENTER
GRANDES EMPLEADORES	\$ 886.831.554.169	\$ 8.388.086.752	\$ 8.676.804.248
PYMES	\$ 446.538.659.157	\$ 63.084.215.520	\$ 341.887.964.143
MASIVO	\$ 2.769.378.444	\$ 1.776.570.509	\$ 56.420.284.807
OTROS	\$ 69.296.392	\$ 13.726.051	\$ 172.380.067
TOTAL	\$ 1.336.208.888.162	\$ 73.262.598.832	\$ 407.157.433.265

Vigencia 2023

Recaudo Empresas Privadas

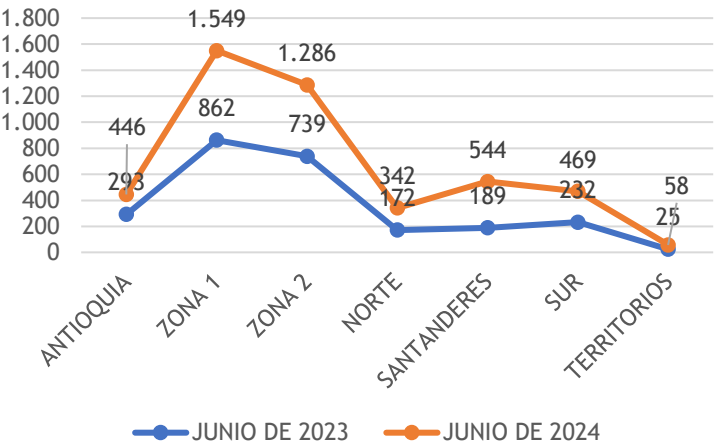


Las empresas con el recaudo más representativo están asignadas a la fuerza Comercial externa y P.A
Empresas Pareto del segmento

Ritmo de Radicaciones

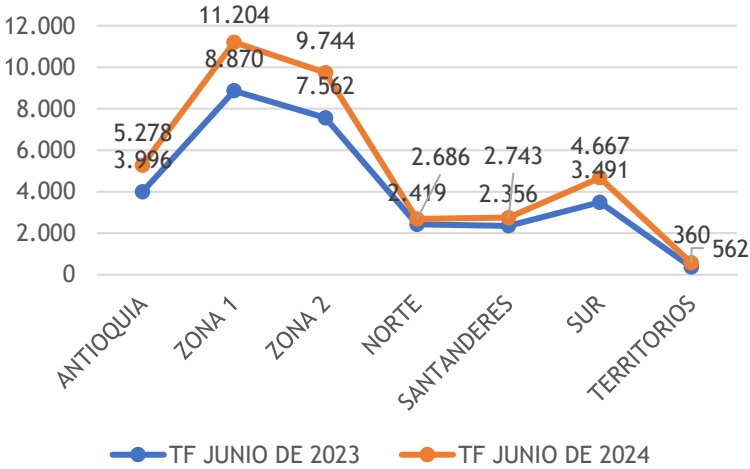
CH

SEGMENTO PRIVADO	CH		
	JUNIO DE 2023	JUNIO DE 2024	% CRECIMIENTO DE 2023 A 2024
ANTIOQUIA	293	446	52%
ZONA 1	862	1.549	80%
ZONA 2	739	1.286	74%
NORTE	172	342	99%
SANTANDERES	189	544	188%
SUR	232	469	102%
TERRITORIOS	25	58	132%
TOTAL	2.512	4.694	87%



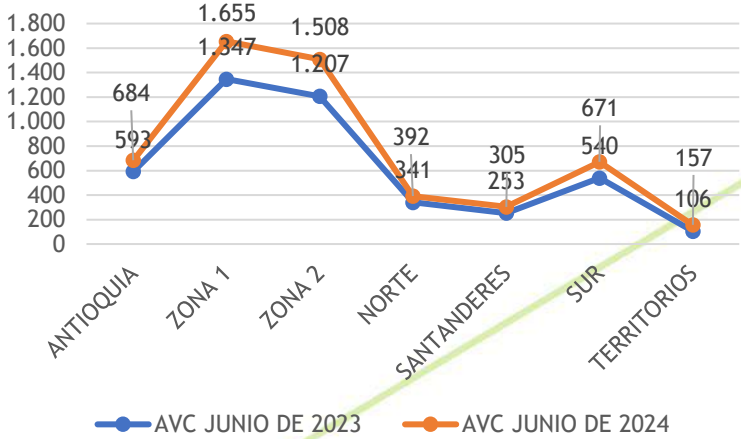
Traslados

SEGMENTO PRIVADO	TF		
	JUNIO DE 2023	JUNIO DE 2024	% CRECIMIENTO DE 2023 A 2024
ANTIOQUIA	3.996	5.278	32%
ZONA 1	8.870	11.204	26%
ZONA 2	7.562	9.744	29%
NORTE	2.419	2.686	11%
SANTANDERES	2.356	2.743	16%
SUR	3.491	4.667	34%
TERRITORIOS	360	562	56%
TOTAL	29.054	36.884	27%



AVC 1 Cons

SEGMENTO PRIVADO	AVC		
	JUNIO DE 2023	JUNIO DE 2024	% CRECIMIENTO DE 2023 A 2024
ANTIOQUIA	593	684	15%
ZONA 1	1.347	1.655	23%
ZONA 2	1.207	1.508	25%
NORTE	341	392	15%
SANTANDERES	253	305	21%
SUR	540	671	24%
TERRITORIOS	106	157	48%
TOTAL	4.387	5.372	22%

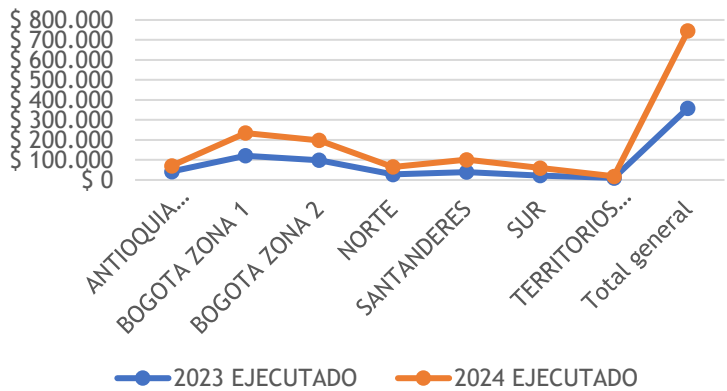


¿Cómo estamos en resultados?

Desembolsos

DESEMBOLSOS			
REGIONAL	2023	2024	CRECIMIENTO
	EJECUTADO	EJECUTADO	
ANTIOQUIA CAFETERA	\$ 41.663	\$ 70.390	69%
BOGOTA ZONA 1	\$ 120.854	\$ 234.167	94%
BOGOTA ZONA 2	\$ 98.189	\$ 197.505	101%
NORTE	\$ 27.275	\$ 65.072	139%
SANTANDERES	\$ 38.901	\$ 100.894	159%
SUR	\$ 21.758	\$ 59.438	173%
TERRITORIOS NACIONALES	\$ 9.750	\$ 17.517	80%
Total general	\$ 358.390	\$ 744.981	108%

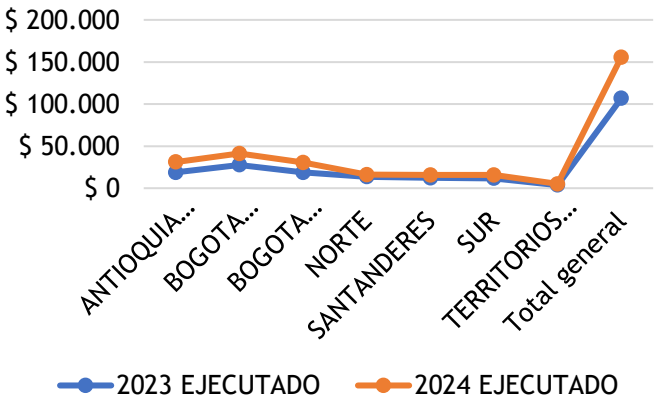
Desembolsos



Traslados

TRASLADOS			
REGIONAL	2023	2024	CRECIMIENTO
	EJECUTADO	EJECUTADO	
ANTIOQUIA CAFETERA	\$ 18.798	\$ 31.153	66%
BOGOTA ZONA 1	\$ 27.712	\$ 41.137	48%
BOGOTA ZONA 2	\$ 18.763	\$ 30.569	63%
NORTE	\$ 13.653	\$ 16.115	18%
SANTANDERES	\$ 12.374	\$ 15.800	28%
SUR	\$ 11.672	\$ 15.648	34%
TERRITORIOS NACIONALES	\$ 3.783	\$ 5.145	36%
Total general	\$ 106.755	\$ 155.568	46%

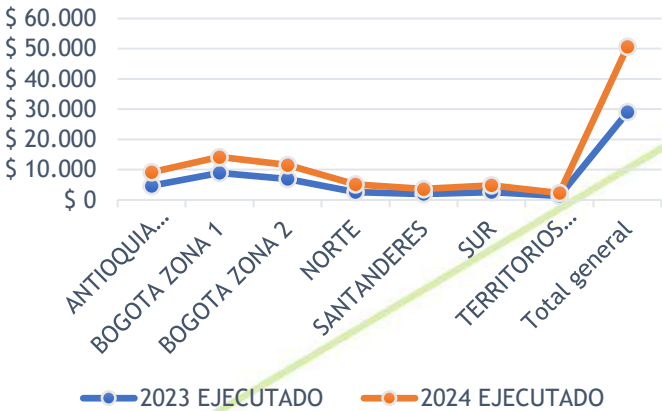
Traslados



AVC 1 Cons.

AVC			
REGIONAL	2023	2024	CRECIMIENTO
	EJECUTADO	EJECUTADO	
ANTIOQUIA CAFETERA	\$ 4.680	\$ 9.132	95%
BOGOTA ZONA 1	\$ 8.933	\$ 14.209	59%
BOGOTA ZONA 2	\$ 6.948	\$ 11.516	66%
NORTE	\$ 2.605	\$ 5.152	98%
SANTANDERES	\$ 1.956	\$ 3.620	85%
SUR	\$ 2.604	\$ 4.819	85%
TERRITORIOS NACIONALES	\$ 1.315	\$ 2.252	71%
Total general	\$ 29.042	\$ 50.699	75%

AVC



Fuente Seguimiento Comercial 2023-2024
Corte del 1 de enero al 30 de junio de 2023 y 2024

¿Cuáles son nuestros retos?



1.

Presencia en todas las empresas vinculadas al FNA



2.

Cerrar la brecha entre meta y ejecutado a diciembre 2024.



3.

Generar un relacionamiento con todas las empresas potenciales de profundización y crecimiento asignadas a la fuerza comercial.



4.

Adoptar y aplicar el MAC y MSE por parte de todos los líderes comerciales.



5.

Desarrollar un Modelo de comunicación para las empresas sin asignación, que permita lograr ventas autónomas y atención especial.

¿Cómo superarlos?



- Capacitación.
- Abordamiento comercial.
- Liderazgo estratégico
- Modelo de relacionamiento

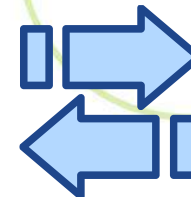
- Alianzas estratégicas.
- Visita frecuente.
- Eficiencia operativa
- Dar a conocer todos los canales de contacto y servicio

- Dar a conocer los productos del FNA
- Oferta de valor diferencial.
- Participar en los planes de Bienestar.

- Gestores Comerciales
- Directores Comerciales
- Gerentes

2.412 empresas
Grandes empleadores

9.929 Empresas Pyme
NPS Empresas



Acciones y Estrategias

Seguimiento Comercial

- Agenda diaria de Reunion Lideres.
[Marzo 2024.](#)
- Abordamiento Comercial.
[Mayo 2024](#)
- Seguimiento comercial Lideres.
[Julio 2024.](#)
- Uso y eficiencia del CRM.
[Julio 2024.](#)
- ¿Como presentar nuestra oferta de productos?
[Agosto 2024.](#)
- Oferta de valor – Venta Consultiva.
[Agosto 2024](#)

Seguimiento a Regionales 2 veces al mes

Fidelización Empresas G.E

- Evento Mujeres.
[Marzo 2024.](#)
- Capacitación áreas de apoyo FNA (Canales de servicio)
[Agosto 2024](#)
- Webinar - Temas de interés – Invitado especial
[Septiembre 2024](#)
- Empleados propietarios (Evento con empresas de mayor recaudo por Regional)
[Septiembre - Noviembre 2024](#)
- Evento de cierre Fin de año.
[Diciembre 2024.](#)

Visita a Empresas 80X

Profundización Empresas PYME

- Presentación O.V – Apertura.
[Marzo - Diciembre 2024.](#)
- Visitas Estratégicas (Gerentes – Directores)
[Julio - Diciembre 2024](#)
- Capacitación canales de atención
[Agosto 2024](#)
- Webinar - Temas de interés – Invitado especial
[Septiembre 2024](#)
- Evento fin de año x crecimiento
[Diciembre 2024.](#)

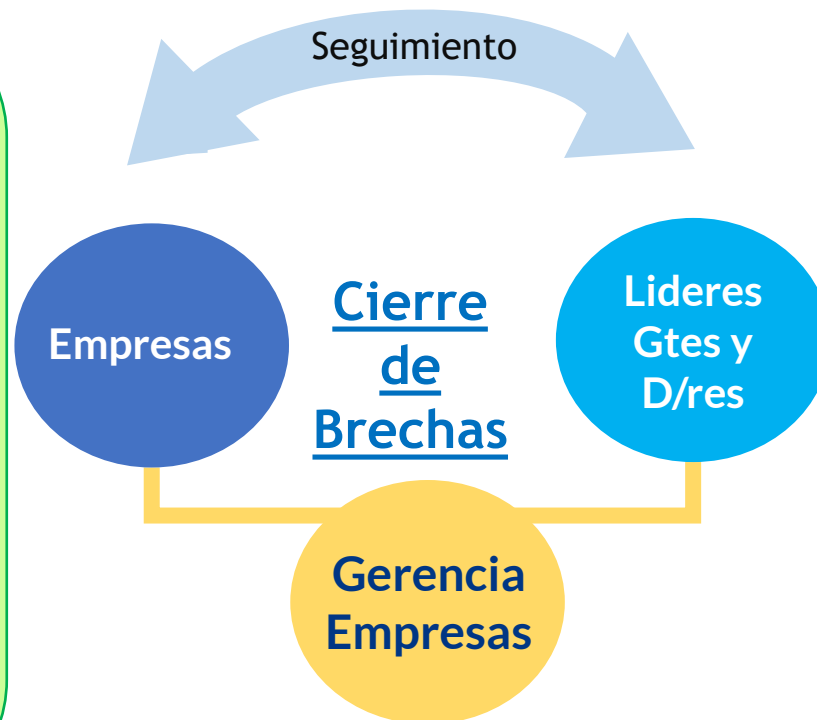
Market Share

EJES
ESTRATEGICOS

Enfoque

Todas las Regionales

- ALIANZA CON: Grupos Económicos representativos e impulsores de empleo (*1-4 SMMLV*)
- Posicionamiento de Marca (*Competencia AFP*)
- Trabajo Coaching con Directores y Coordinadores. (*Acompañamiento comercial y liderazgo*)
- Estrategias direccionadas a las empresas sin ventas diseñadas de acuerdo a la plaza y al conocimiento de la misma (*Construcción Gte Regional - Gte Empresas*)



Regionales Bogotá - Antioquia - Sur

- Organización del tiempo.
- Acciones y toma de decisiones oportunas.
- Foco en la estrategia.
- Seguimiento al cumplimiento de metas diarias.





Gracias



GERENCIA ESTADO



ESTRUCTURA

1. GERENCIA ESTADO

- 1.1 Distribución entidades del estado
- 1.2 Potencial entidades del estado
- 1.3 % de cumplimiento de meta en el 2024
- 1.4 Metas año 2024 Gerencia Estado
- 1.5 Meta Campaña Cesantías 2025

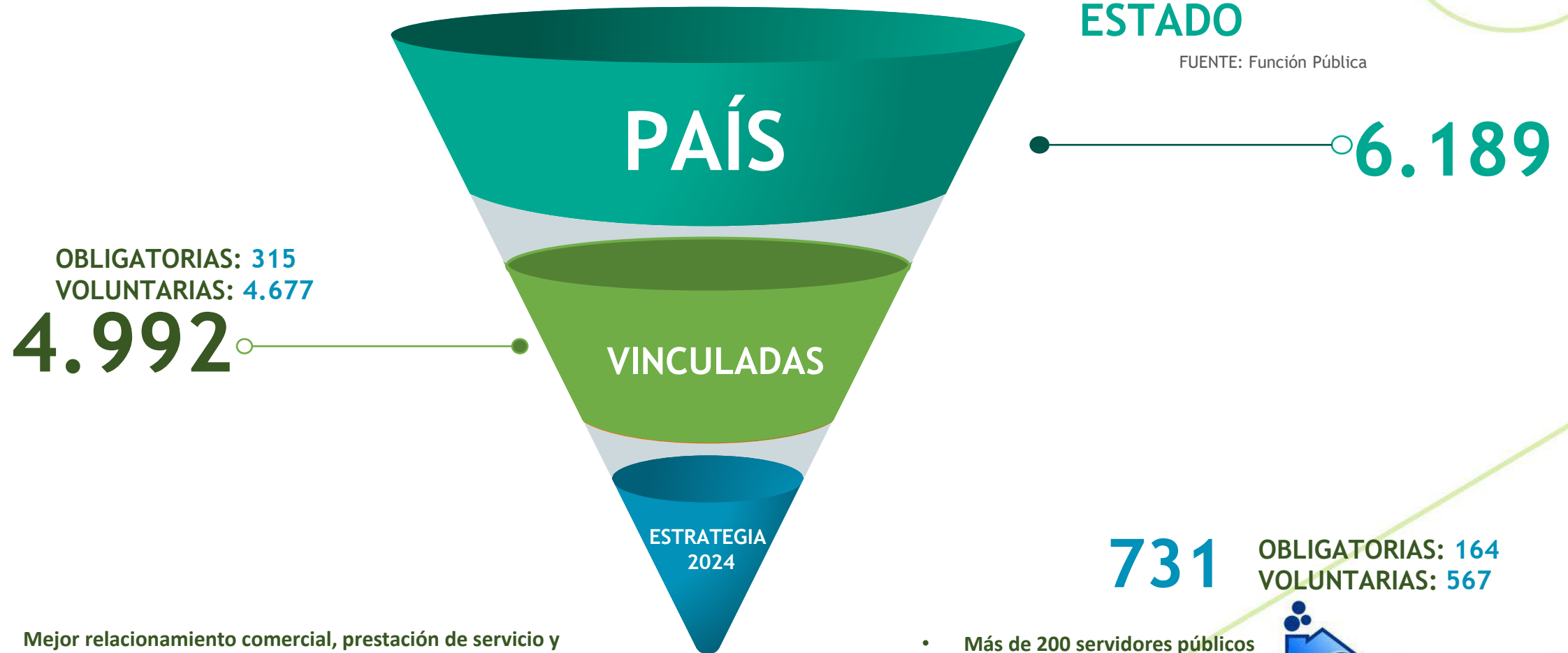
2. ESTRATEGIAS 2024

- 1.6 Estrategias para el 2024
- 1.7 Estrategias Campaña cesantías 2025

DISTRIBUCION ENTIDADES DEL ESTADO

ENTIDADES DEL ESTADO

FUENTE: Función Pública



- Mejor relacionamiento comercial, prestación de servicio y fidelización.

- Más de 200 servidores públicos

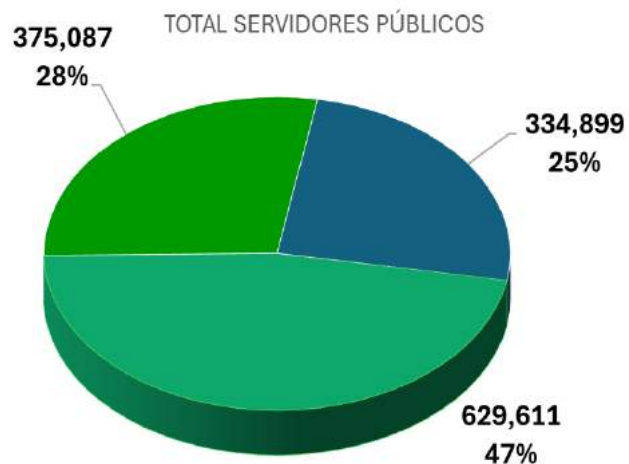
ENTIDADES DEL ESTADO



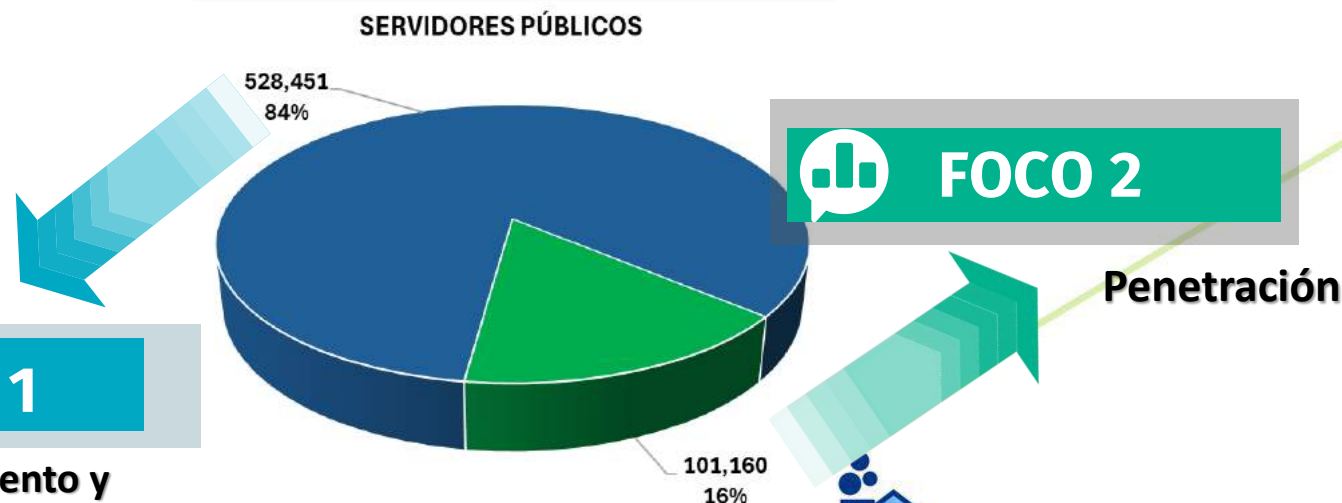
Colombia cuenta con **1.339.597** servidores públicos. El 53% de la fuerza laboral del Estado la constituyen los Docentes con el 25% y Uniformados el 28%. El 47% restante equivale a **629.611** actualmente el FNA cuenta con **528.451** servidores públicos vinculados. Adicionalmente, contamos con un potencial de 101.611 servidores públicos a Nivel Nacional.

TIPO SERVIDOR	CANTIDAD	PORCENTAJE %
DOCENTE	334,899	25%
FUERZAS MILITARES	375,087	28%
SERVIDORES OFICIALES	629,611	47%
TOTAL SERVIDORES PÚBLICOS	1,339,597	100%

TIPO SERVIDOR	CANTIDAD	PORCENTAJE %
AFILIADOS AL FNA	528,451	84%
POTENCIAL SEG ESTADO	101,160	16%
SERVIDORES PÚBLICOS	629,611	100%



 **FOCO 1**
Mantenimiento y Fidelización



ESTRATEGIAS GERENCIA ESTADO 2024

RELACIONAMIENTO GERENCIAL Y COMERCIAL

01

Relacionamiento gerencial y comercial con las nuevas administraciones de las Entidades obligatorias y voluntarias que cuentan con mayor potencial para nuestros productos de captación y colocación.

EL FNA SE TOMA TÚ UNIVERSIDAD

Como parte de la Estrategia de la GE se seleccionaron 30 Universidades Públicas a nivel Nacional que cuentan con un alto potencial para promover la afiliación por medio de cesantías y AVC, impactando a la comunidad universitaria ofertando nuestras líneas de crédito por medio de nuestro programa de generación FNA y convenio FOMAG.

03

EL FNA EN TU REGIÓN

02

Hacer presencia en las entidades con mayor potencial de cada una de las regionales a nivel Nacional, alineándonos a sus planes de bienestar con el fin de contribuir en la adquisición de vivienda de sus colaboradores.

**ESTRATEGIA CAMPAÑA CESANTÍAS
2025**



04

ESTRATEGIAS GERENCIA ESTADO 2024

DESCENTRALIZACIÓN

05

Realizar proceso de descentralización a las entidades más importantes de estado a nivel Nacional y que tienen presencia a nivel regional, con el fin de dar a conocer todos los productos y beneficios con los que cuenta el FNA.

SOCIALIZACIÓN PORTAFOLIO FNA

06

Por medio de charlas virtuales y presenciales la Gerencia Estado socializa el portafolio del FNA en las entidades de Estado a nivel Nacional, con el objetivo de dar a conocer los productos y beneficios a los cuales pueden acceder los servidores y contratistas públicos. Adicionalmente, como resultado de estas charlas se generan referidos que son enviados a las gerencias regionales con el fin de lograr cierres de negocios efectivos para captación y colocación.

SEGUIMIENTO REGIONALES

07

Se realiza una reunión cada 15 días con los gerentes y directores regionales con el propósito de **apoyar la gestión** de cada una de las regionales, revisando las estrategias planteadas desde la GE para el cumplimiento de las metas, el plan de trabajo, visitas, productividad, trámites que se encuentran represados y la ejecución de las

ESTRATEGIAS GERENCIA ESTADO 2025

“La clave del crecimiento está en replicar lo que funciona”

FOCO 1

Mantenimiento y Fidelización

Para la **campaña de cesantías 2025**, la GE seleccionará las entidades más representativas a nivel Nacional Obligatorias y Voluntarias, donde se compartirá un espacio “Tardeando con el FNA” de relacionamiento con Gobernadores, Alcaldes, Gerentes y Directores para lograr incrementar el traslado de cesantías de los fondos al FNA.

FOCO 2

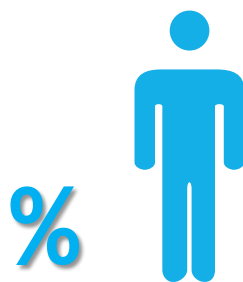
Penetración

Nos enfocaremos en entidades que cuentan con un número alto de empleados, pero se tiene un porcentaje bajo de afiliados, para promover los traslados y nuevas afiliaciones.



OBJETIVOS PRINCIPALES

- ✓ Generar mantenimiento y fidelización con las entidades de mayor recaudo con las cuales se ha logrado generar confianza y elegirnos como su principal fondo administrador de cesantías.
- ✓ Llegar a los CF faltantes en las entidades de estado para así promover los traslados y nuevas afiliaciones.



QUE BUSCAMOS

- Incentivar el traslado de cesantías de otros fondos al FNA mediante el relacionamiento con entidades voluntarias.
- Ejecutar tácticas de mantenimiento y fidelización en las entidades de Estado de mayor recaudo de cesantías.
- Abordar el 16% restante de las entidades de Estado.
- Mejorar la atención y reputación del FNA con las entidades a nivel nacional.
- Cumplir el indicador de recaudo cesantías año fiscal y temporada.

ASI LO VAMOS A LOGRAR

01

SELECCIÓN DE ENTIDADES

Identificar las entidades que cuenten con mayor potencial en número de funcionarios.

02

PLAN DE VISITA POR REGIONAL

Haciendo presencia en las entidades del estado a Nivel Nacional, buscando mantener y fidelizar.

05

OFERTA DE VALOR A ENTIDADES

En el FNA encontrarán un aliado estratégico para sus planes de bienestar organizando ferias únicas en sus entidades.

06

CAMPAÑAS DE DIFUSIÓN

(SMS-MAILING-CALLCENTER)

Acompañamiento a las entidades con el pago de cesantías por medio de piezas gráficas instructivas.

Socialización por medio de webinars sobre el portafolio de productos y beneficios del FNA.

Proporcionar listado de afiliados a las entidades para realizar pago de cesantías.

03

RELACIONAMIENTO GERENCIAL

Con Gobernadores, Alcaldes, Gerentes y Directores de las entidades más representativas en región.

04

ESPACIO DE RELACIONAMIENTO "Tardeando con el FNA"

Se compartirá una tarde en la que se busca afianzar el relacionamiento que se ha venido realizando durante el transcurso del año con los Gobernadores, Alcaldes Gerentes y Directores para lograr incrementar el traslado de cesantías de otros fondos al FNA y así cumplir con la meta propuesta

07

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO A LOS COMPROMISOS

META
CAMPAÑA
CESANTÍAS



**Convención
comercial FNA**

Juntos hacemos realidad el hogar de los colombianos

CRONOGRAMA TARDEANDO CON EL FNA

REGIONAL

AGOSTO

BOGOTÁ

Semana 1:

Bogotá zona 1
Bogotá zona 2

15 de Agosto

SEPTIEMBRE

SUR

Semana 1:

Cali – 5 de Septiembre

Semana 2:

Pasto – 12 de Septiembre

OCTUBRE

NORTE

Semana 1:

Valledupar – 3 de Octubre

Semana 2:

Montería – 10 de Octubre

NOVIEMBRE

**TERRITORIOS
NACIONALES**

Semana 1:

Florencia – 7 de noviembre

Semana 2:

Quibdó – 14 de Noviembre

DICIEMBRE

ANTIOQUIA CAFETERA

Semana 1:

Manizales - 5 de Diciembre

Semana 2:

Pereira - 12 de Diciembre

7

REGIONALES

20 CIUDADES

A NIVEL NACIONAL

REGIONAL

BOGOTÁ ZONA 2

Semana 3

Neiva - 22 de Agosto

Semana 4:

Ibagué – 29 de Agosto

NORTE

Semana 3:

Barranquilla – 19 de Septiembre

Semana 4:

Santa Marta – 26 de Septiembre

NORTE

Semana 3:

Cartagena – 17 de octubre

**TERRITORIOS
NACIONALES**

Semana 4:

Villavicencio – 24 de octubre

ANTIOQUIA CAFETERA

Semana 3:

Armenia – 21 de Noviembre

Semana 4:

Medellín – 28 de Noviembre

ENERO

SANTANDERES

Semana 1:

Bucaramanga: 16 de enero

Semana 2:

Cúcuta – 23 de enero

TOTAL

20

**"TARDEANDO CON
EL FNA"**



**Convención
comercial FNA**

Juntos hacemos realidad el hogar de los colombianos

“ En un equipo el **TALENTO** gana partidos, pero el **TRABAJO EN EQUIPO** gana campeonatos”





Gracias



Convención comercial **FNA**

Juntos **hacemos realidad** el hogar de los colombianos



GERENCIA CUENTAS PERSONAS



QUE HACEMOS



Objetivo

Gestionar oportunamente los trámites y solicitudes asociados a las cuentas individuales de Cesantías y de Ahorro Voluntario Contractual de los afiliados, teniendo en cuenta los lineamientos enmarcados para el cumplimiento de los requisitos legales y del sistema de gestión de calidad.



Alcance

Inicia con la identificación del trámite o solicitud enmarcados en los procedimientos del proceso de administración de cesantías y ahorro voluntario contractual y finaliza con la gestión de los mismos.

¿Qué hacemos?

Codificación cesantías y AVC

Recibir Solicitudes

Validar
Documentación

Gestionar
solicitudes (Elaborar
orden de pago)



**Giro Cuentas por
pagar AVC**

GCP-ACV-PR-003 //
GCP-ACV-IT-002 //



**Pago o Cancelación de
Cuentas AVC**

GCP-ACV-PR-001 //
GCP-ACV-IT-002 //
GCP-ACV-FO-004 //
GCP-ACV-FO-001



**Retiro de Cesantías o
AVC Fallecidos**

GCP-ACC-PR-007 //
GCP-ACC-IT-009 //
GCP-ACC-FO-017 //
GCP-ACC-FO-004

¿Qué hacemos?

Procesos Especiales de Cesantías y AVC

Recibir
Solicitudes

Validar
Documentación

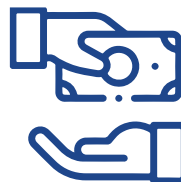
Gestionar
solicitudes

Cumplir
Radicados –
Ofrecer
respuesta



Abono de Cesantias y/o AVC a créditos hipotecarios y/o educativos

GCP-ACC-PR-008 // GCP-ACC-IT-010 // GCP-ACC-FO-013



Estados Especiales Sobre Cuentas De Cesantías / AVC
GCP-ACC-PR-001 // GCP-ACC-IT-007 // GCP-ACC-FO-015



Registro y/o levantamiento de Embargos y/o Pignoraciones de Cesantías y/o AVC
GCP-ACC-PR-003
GCP-ACC-IT-011



Reintegros de Cesantías y AVC

GCP-ACC-PR-006 // GCP-ACC-IT-012
GCP-ACC-FO-016

Actualización Tasa De Interés Cuentas AVC

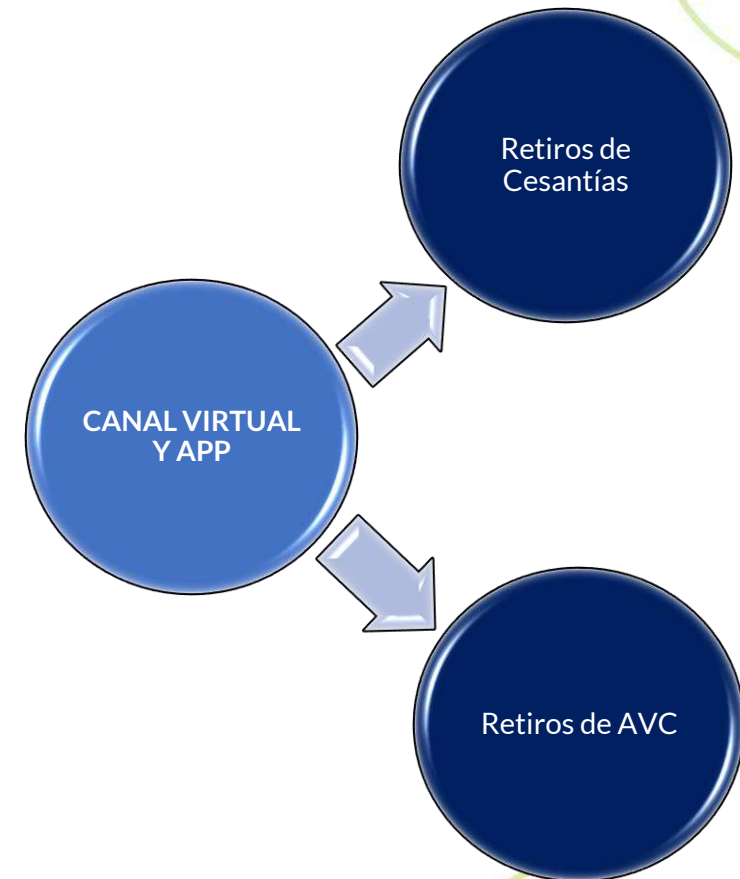
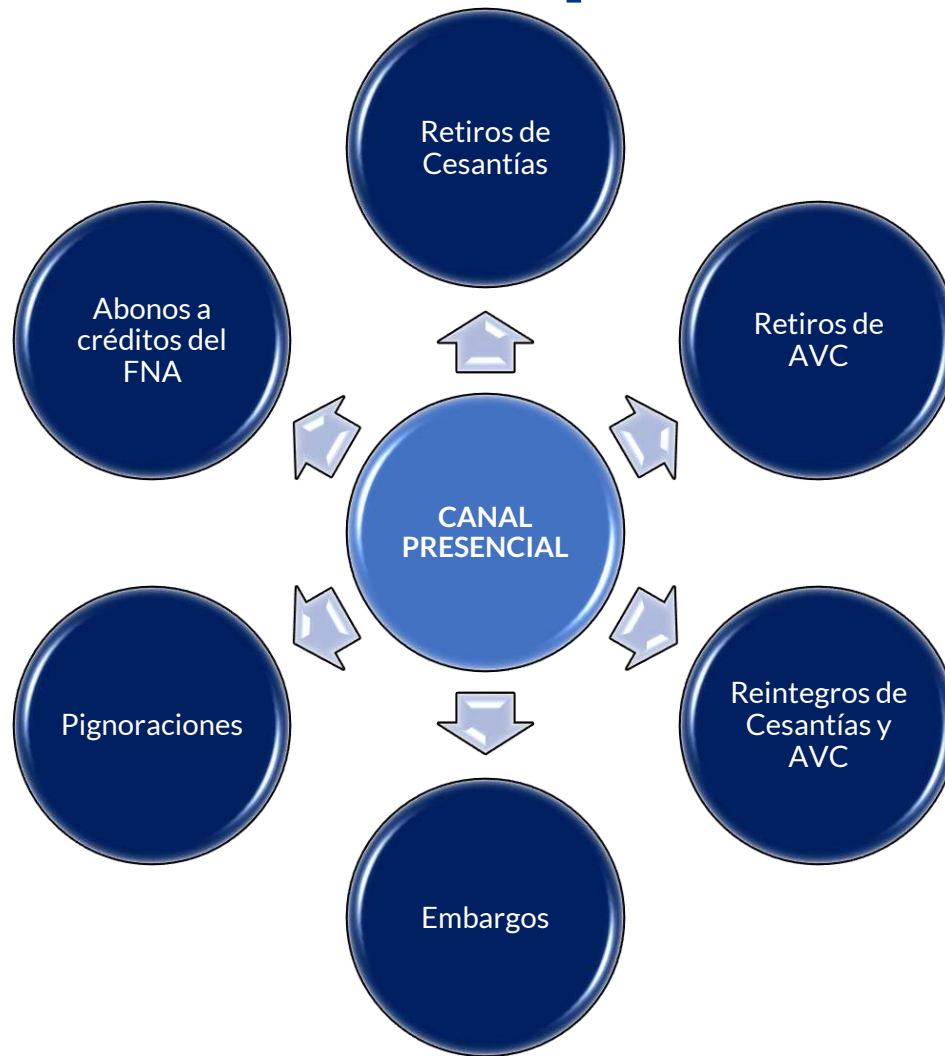
GCP-ACV-PR-002
GCP-ACC-FO-012



Convención comercial FNA

Juntos hacemos realidad el hogar de los colombianos

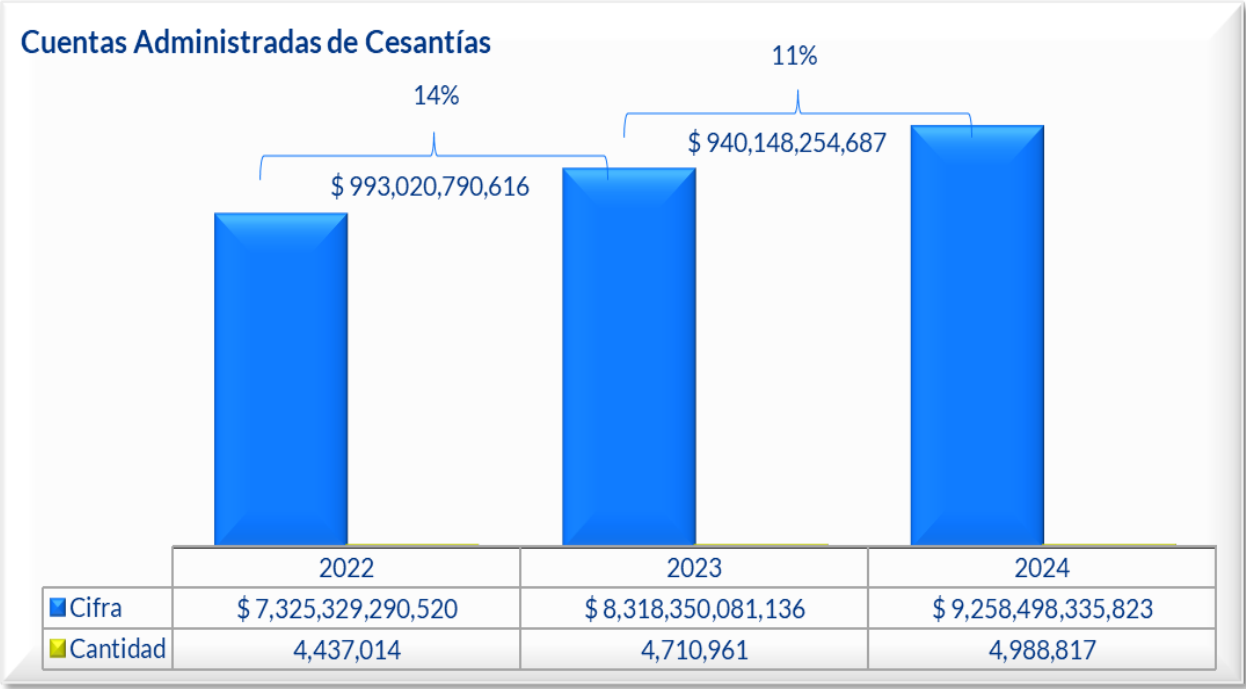
Procesos Especiales de Cesantías y AVC



Proceso de Retiro de cesantías y/o Ahorro Voluntario Contractual



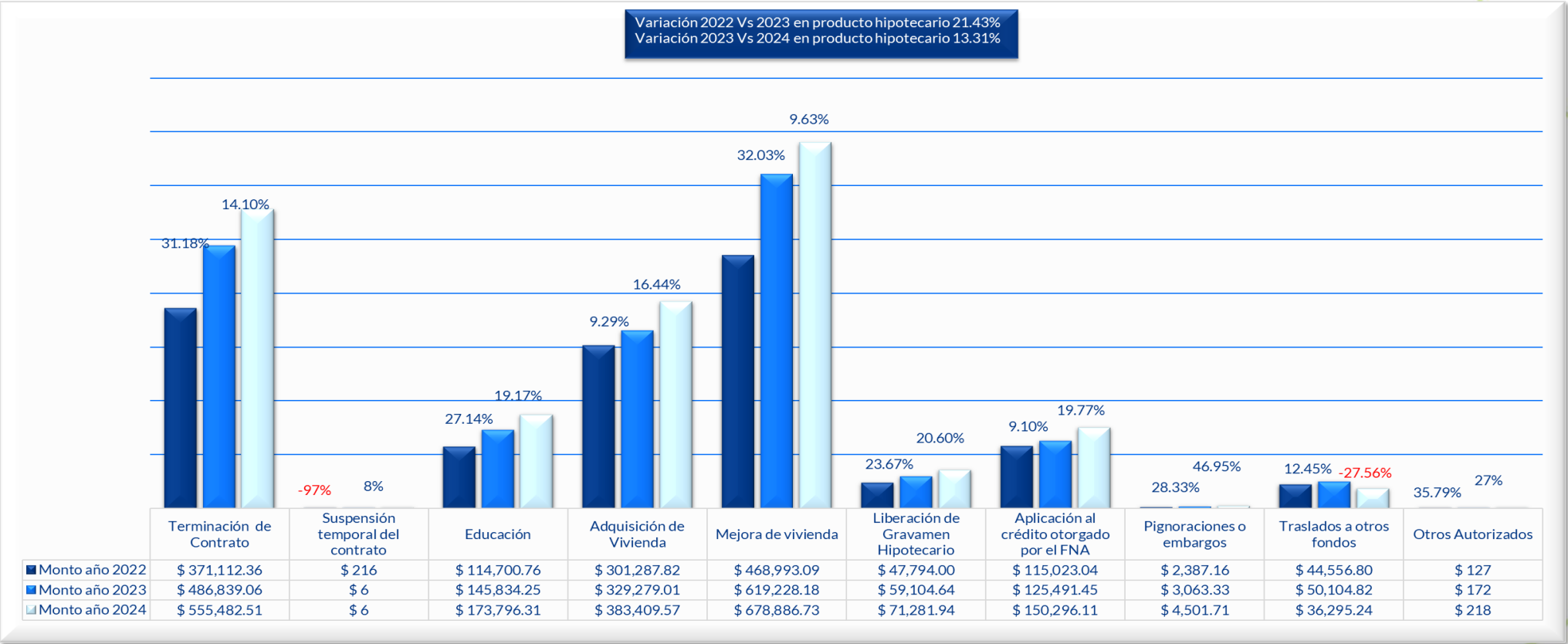
Cuentas Administradas Cesantias y Ahorro Voluntario Contractual – Periodo Junio



Cuentas activas e inactivas a corte Mayo 2024 : 2,428,712
Cuentas retiradas a corte Mayo 2024 : 2,560,105

Comparativo retiro de cesantías 2022,2023 y 2024

Del 01 Enero al 30 de Junio 2024



*En millones de pesos

Total Retiro 2022	Total Retiro 2023	Total Retiro 2024
\$ 1,466,197.671	\$ 1,819,122.964	\$ 2,054,174.826

Cantidad Retiro 2022	Cantidad Retiro 2023	Cantidad Retiro 2024
368,676	388,766	409,349

Variación 2022 Vs 2023 24.07% Variación 2023 Vs 2024 12.92%

Variación 2022 Vs 2023 5.45% Variación 2023 Vs 2024 5.29%

Comparativo administración y pago ahorro voluntario contractual

Del 01 Enero al 30 de Junio

Pagos AVC 2023		
Mes	Cantidad	Valor
Enero	11,813	\$ 39,461,328,057
Febrero	9,349	\$ 31,124,108,222
Marzo	9,183	\$ 31,898,516,940
Abril	7,979	\$ 25,783,473,916
Mayo	10,085	\$ 33,327,417,474
Junio	10,378	\$ 34,709,353,394

Pagos AVC 2024		
Mes	Cantidad	Valor
Enero	10,325	\$ 37,658,670,069
Febrero	8,600	\$ 30,928,891,771
Marzo	7,005	\$ 25,065,208,511
Abril	10,150	\$ 36,261,188,155
Mayo	9,259	\$ 32,456,426,924
Junio	7,493	\$ 28,355,375,422

Variación	
Cantidad	Valor
-13%	-5%
-8%	-1%
-24%	-21%
27%	41%
-8%	-3%
-28%	-18%

Tiempos de giro

Del 01 Enero al 30 de Junio

Cesantías • El tiempo promedio de retiro de Cesantías máximo cinco días

Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Promedio Año
2024	3.09	3.35	3.90	3.50	3.11	3.06	3.34
2023	4.79	4.35	4.18	2.96	3.78	4.20	4.04

Ahorro Voluntario Contractual • El tiempo promedio de retiro de AVC máximo seis días

Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Promedio Año
2024	3.72	3.21	5.60	3.60	3.80	3.48	3.90
2023	5.70	4.35	4.29	4.06	3.90	4.85	4.53

Temas Relevantes – Marcaciones de cuentas



Marcación Preventiva

Área Responsable:
Gerencia Antifraudes

No permite radicar
solicitudes de Retiro



Referencias inhibitorias

Área Responsable:
Gerencia SARLAFT

No permite radicar
solicitudes de Retiro



Estados Especiales - Causal 08 o "I" (Subsidio)

Área Responsable:
Gerencia Puntos de
Atención

Se debe levantar en el
PA para radicar la
solicitud de retiro



Estados Especiales - Causal 13 (Retención)

Área Responsable:
Gerencia Puntos de
Atención

Permite radicar
solicitudes de Retiro y se
levanta en el momento de
elaborar OP



Estados Especiales - Causal 10 o "N" – "E" (Otras y Embargo)

Área Responsable:
Gerencia Cuentas Personas
y áreas solicitantes

Permite radicar solicitudes
de Retiro y se levanta de
acuerdo con la autorización
del área que solicitó el
estado especial

Comparativo producto no conforme Vs total tramites gestionados 2024

MES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	TOTAL	% PNC/ Recibidos
Total Gestionados en el Mes	40,903	51,840	69,415	57,322	44,865	36,912	301,257	
Producto NO Conforme Comercial	4,159	5,214	8,617	5,885	4,832	4,370	33,077	10.17%
Total Devoluciones	4,159	5,214	8,617	5,885	4,832	4,370	33,077	

Total causales de devolución cesantías corte 1 al 30 de junio 2024

Causal	Cantidad	Porcentaje
Digitalización_de_imágenes_no_corresponde_al_tramite_de_retiro_digitalización_incompleta_digitalización_ilegible_El_número_de_documento_de_identidad_no_corresponde_con_el_trámite	1,130	31%
Aclarar_datos_del_beneficiario_de_giro_Falta_diligenciar_el_espacio_de_la_entidad_financiera_numero_y_tipo_de_cuenta	404	11%
Carta_del_empleador_no_cumple_con_los_requisitos_para_el_retiro	387	11%
Datos_de_información_del_formulario_incompletos_o_ilegibles	265	7%
Error_al_ingresar_Formulario Modalidad_tipología	252	7%
Devolución_por_Estados_Especiales_Tramites_de_EE_mayores_a_10_días	142	4%
Falta_fotocopia_del_RECIBO_DE_MATRICULA_O_CERTIFICACION_DE_LA_INSTITUCION_EDUCATIVA_no_cumple_con_los_requisitos_de_retiro	123	3%
Cuenta_no_cumple_con_los_parámetros_o_dígitos_de_cuenta_de_la_entidad_Bancaria	113	3%
Tramite_Fallecido_devolución_Work_Manager	97	3%
Error_al_ingresar_No_Formulario_(en_el_sistema)	96	3%
Otras Causales	599	17%
TOTALES	3,608	100%

Total causales de devolución AVC corte 1 al 30 de junio 2024

Causal de devolucion	Cantidad	%
Inconsistencias en el diligenciamiento del formulario de retiro	193	25%
No registra número de solicitud en el sistema	126	17%
Cuenta bloqueada	91	12%
CUENTA SIN SALDO	66	9%
Desistimiento de retiro de AVC / No es PNC	64	8%
Digitalización de imágenes no corresponde al tramite de retiro, digitalización incompleta, digitalización ilegible, El número de documento de identidad no corresponde con el trámite	64	8%
Actualizar datos del afiliado en el sistema de COBIS	40	5%
Presenta inconsistencia en la informacion e inmovilizacion	40	5%
Inconsistencias en el poder presentado	35	5%
Falta Confronta	11	1%
Otras Causales	32	4%
TOTALES	762	100%



Gracias



GERENCIA REGIONAL OPERATIVA

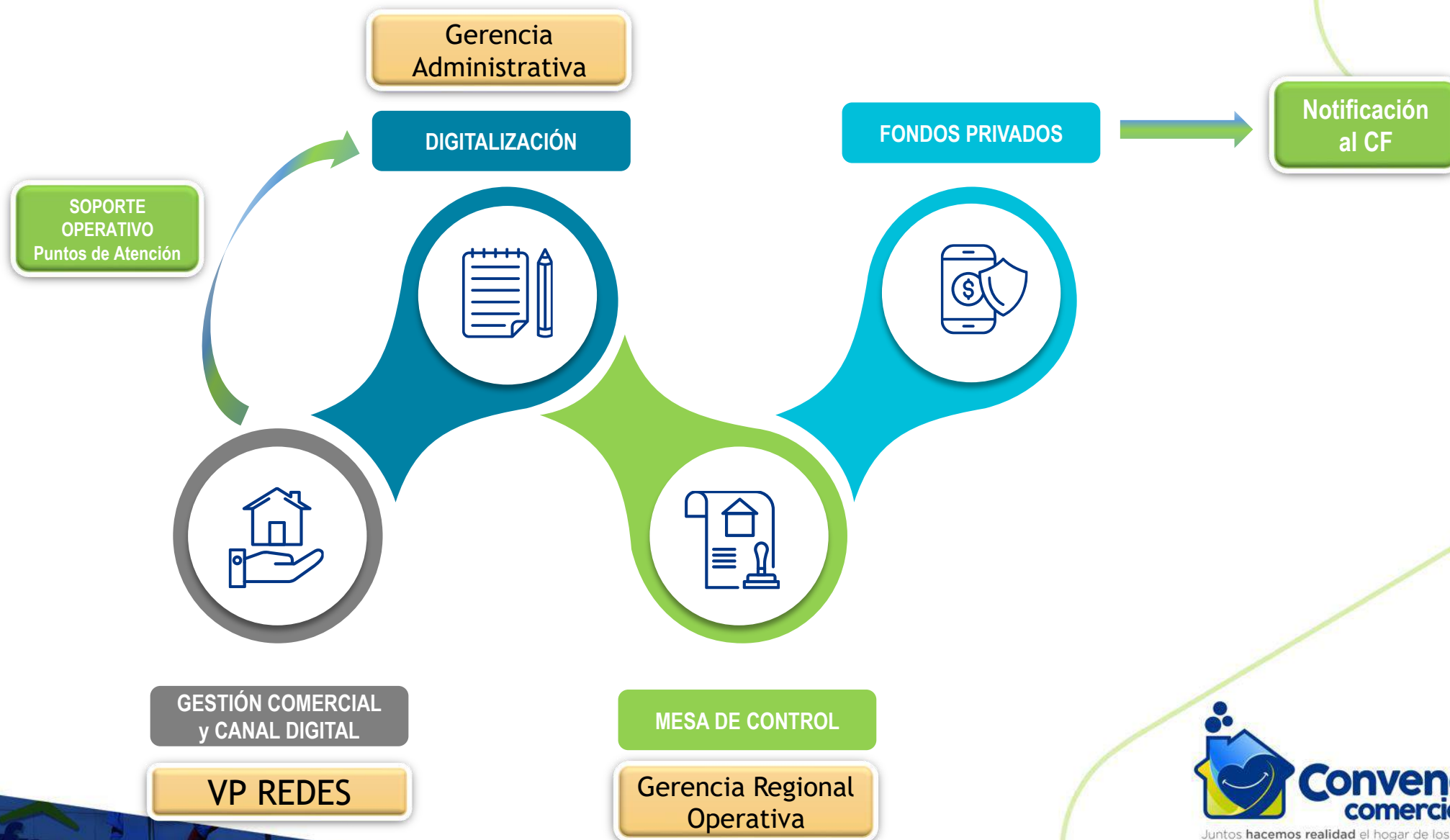


FLUJO DE PROCESOS

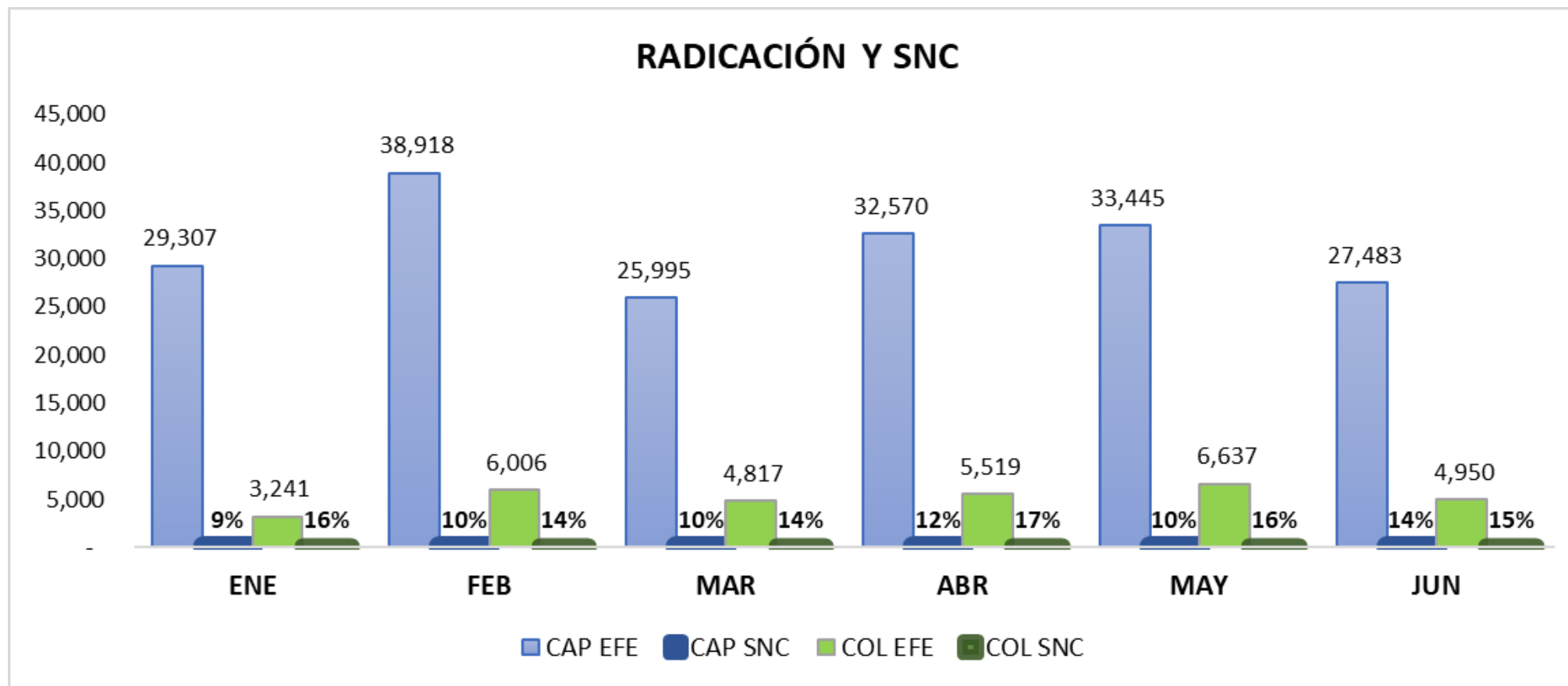
Etapas del proceso de crédito



Etapas del proceso de afiliaciones

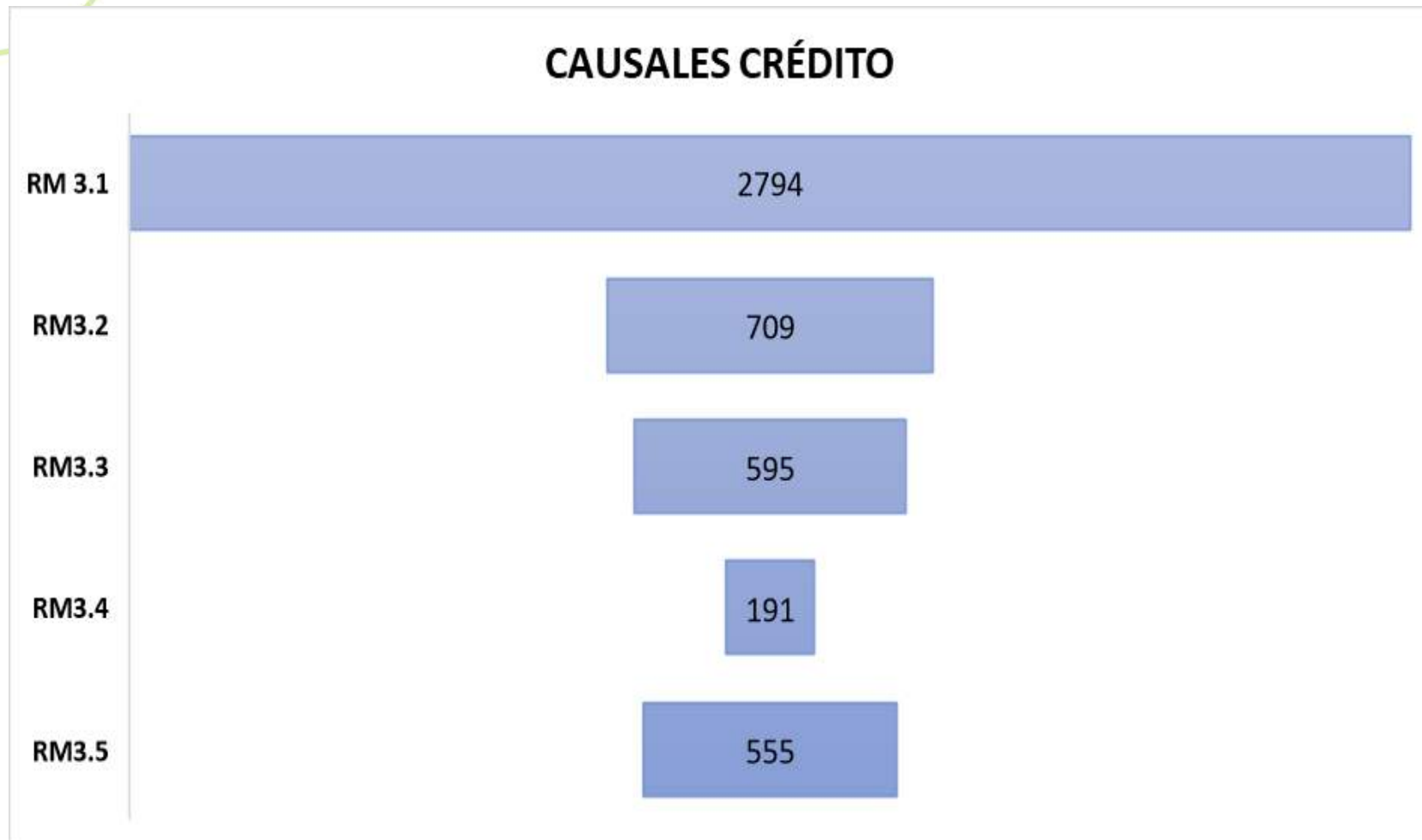


Radicación Solicitudes



Indicador general para captación 11% y colocación del 15%

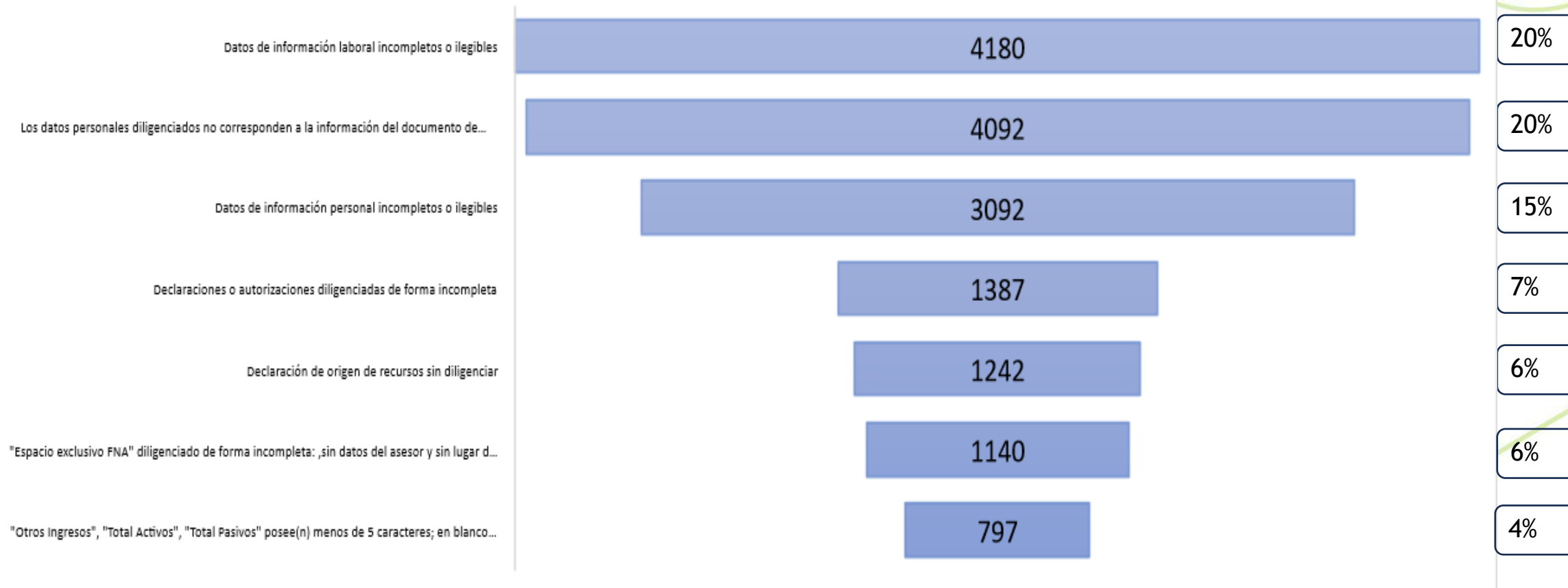
Salida no conforme - Causales



1. Campos vacíos o mal diligenciados.
2. Finalidad o modalidad de crédito sin diligenciar.
3. Mal uso del separador de miles.
4. Información personal del afiliado no corresponde al documento.
5. No diligencia correctamente el ítem 1.3

Salida no conforme - Causales

CAUSALES AFILIACIONES



Retroalimentación



Buzón consultas

La Gerencia Regional Operativo dispone del correo consultasmesadecontrol@fna.gov.co, para las siguientes consultas:

1. Reclamación frente al rechazo de las solicitudes de crédito en las etapas de mesa de control: receptor de formulario, análisis de formulario, devoluciones internas y devoluciones documentales.
2. Colocación de número de trámite a la oportunidad de CRM creada antes de la radicación de la mesa de control.
3. Reclamación frente al rechazo de las afiliaciones.
4. Reclamación frente al rechazo de los traslados por parte de los fondos privados.



Gracias



GERENCIA CUENTAS EMPRESARIALES



PROCESO APOORTE CESANTIAS

GERENCIA CUENTAS EMPRESARIALES
(GCE)

GESTIÓN DE
CAPTACIÓN



PROCESO APOORTE CESANTIAS

APOORTE DE CESANTÍAS

Objetivo

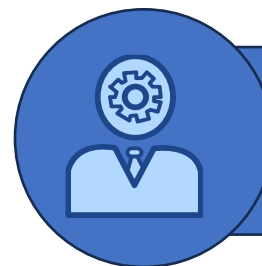
Verificar y aplicar las cesantías en las cuentas de los afiliados, y la gestión de las operaciones derivadas del abono.

Alcance

Inicia con la aplicación del recaudo de cesantías en la cuenta de los empleadores y finaliza con el abono en las cuentas de los afiliados al Fondo Nacional del Ahorro S.A.

GERENCIA CUENTAS EMPRESARIALES
(GCE)

CLAVE MULTIUSUARIO



¿QUE ES?

Es una clave de 4 dígitos numéricos, que le permite realizar transacciones y consultas a través del portal Fondo en línea Empresarial, de forma ágil y segura.

Nota: Para acceder a este servicio, las entidades deben estar creadas en el FNA.

CLAVE MULTIUSUARIO



Asignación

El proceso de asignación de usuario y contraseña al empleador para el acceso a la utilización del Portal transaccional es auto gestionable a través de fondo en línea empresarial, ingresando a www.fna.gov.co opción: fondo en línea – empresas.



Módulos



Entidades: Aporte y reporte de cesantías, generación de extractos.



Cesantías: Autorización de retiro de cesantías.



Ahorro: Generación de planilla para pago AFC mediante el botón PSE.

Enlace instructivo: <https://www.fna.gov.co/empleadores/clave-transaccional>

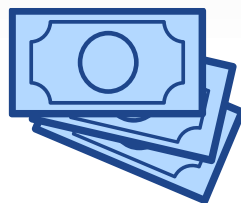
CANALES DE RECAUDO

CANALES PROPIOS



Fondo en Línea

Canal de recaudo
habilitado todo el
año, requiere clave
multiusuario



Planilla Ágil

Canal de recaudo
habilitado todo el
año, No requiere
clave multiusuario.

CANAL EXTERNO



Operador pila

Canal de recaudo
habilitado desde el 1
de diciembre hasta
el 30 de marzo



**Convención
comercial FNA**

Juntos hacemos realidad el hogar de los colombianos



Gracias



GERENCIA CONSTRUCTOR



¿QUÉ ES?

- Es una oportunidad de financiar los proyectos inmobiliarios y contribuir con el propósito del Gobierno Nacional de reactivar la economía desde el sector de la construcción, siendo la Vivienda de Interés Propietario (VIP) y de Interés Social (VIS) la prioridad.
- Esta iniciativa impulsa la productividad, el empleo y la dinamización de las economías regionales.



\$1 billón de
disponible para
desembolso



**CRÉDITO
CONSTRUCTOR**



**Convención
comercial FNA**

Juntos hacemos realidad el hogar de los colombianos

CRÉDITO Constructor FNA

**EL ACELERADOR
QUE SU
PROYECTO
NECESITA**



Cobertura
nacional



Asesoría
personalizada



Financiación
en pesos o UVR



Promoción de su
proyecto con
nuestros clientes



Aplica para Vivienda
de Interés Social (VIS)
y Prioritaria (VIP)

¿CUÁNDO FIRMAMOS?

Ingrese a: www.fna.gov.co



**CRÉDITO
CONSTRUCTOR**



**FONDO
NACIONAL
DEL AHORRO**

CREDITO CONSTRUCTOR



CRÉDITO CONSTRUCTOR

Financiación de hasta \$50.000MM, en UVR o pesos.

En caso de contar con múltiples aprobaciones la sumatoria de estas no podrá superar este monto por solicitante.

Tasa UVR +6.5 % hasta UVR+10.5 % o su equivalente en pesos.



CRÉDITO CONSTRUCTOR

Vivienda en zona urbana o rural, según mención del CTL del lote.

Es necesaria una certificación del municipio con la disponibilidad de servicios los públicos.

Construcción de viviendas en rango VIS y VIP



CRÉDITO CONSTRUCTOR

El producto está dirigido a personas jurídicas o naturales:

- Establecimiento de comercio y actividad de construcción
- Experiencia en construcción de vivienda.

Vigencia del crédito por el plazo de la obra + 6 meses (prorrogables).



CRÉDITO CONSTRUCTOR

Financiación hasta del 70% de los costos directos e indirectos.

Queda excluido: lote, licencias, pólizas, comisiones fiduciarias y costos financieros (10% preoperativo - 90% contra avance de obra).



**Convención
comercial FNA**

Juntos hacemos realidad el hogar de los colombianos

CRÉDITO CONSTRUCTOR EN LOTE PÚBLICO

1. Iniciativa municipal (plan de gobierno) desarrollar proyectos

Exc. L. 388 de 1997, reglamentada por el decreto 150 de 1999 y ley 2079 de 2021,

Creación FIDUCIA - PA

Inicia: con invitación pública para constituir un FIDEICOMISO MERCANTIL Y DERIVADOS

Desafectación de LOTE del municipio.

YA DESAFECTADO

El lote es transferido al FIDEICOMISO para con valor de avalúo

El lote desafectado en cabeza del FIDEICOMISO, constituye garantía hipotecaria.

**Art. 201. 1537/2012*

CREACIÓN PATRIMONIO AUTÓNOMO

ESQUEMA DE FIDUCIA Y DE GARANTÍA:
Regidos por el derecho privado.

2. Según el esquema de Fiducia se contrata al constructor*

El constructor ejecuta el fin último de la constitución de la fiducia mercantil: construcción del proyecto de vivienda.
En los términos y condiciones contractuales

Al finalizar: entrega unidades, liquida contrato, compensa lote aportado (si aplica*), etc.

Actividades del proceso – Crédito Constructor

Radicación

- Contacto con la constructora.
- Presentación del producto
- Asesoría de requisitos
- Consolidación de documentación.
- Validación en centrales de riesgo y listas inhibitorias (Sarlaft).
- Radicación de la documentación para la solicitud del crédito.
- Envío a análisis de crédito.

Legalización

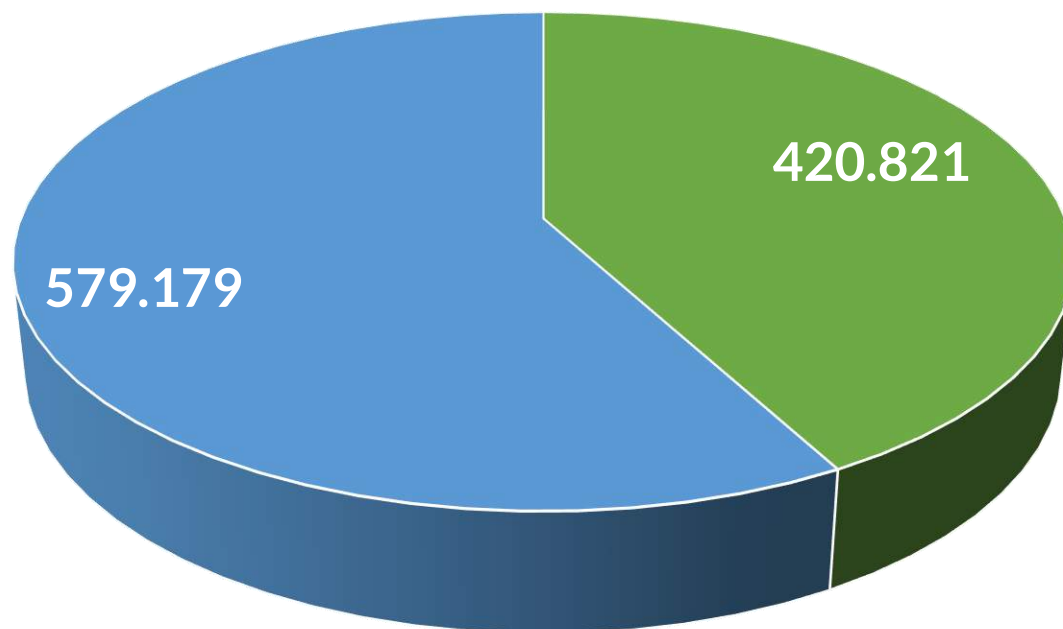
- Firma de cartas de aceptación.
- Avalúo al predio objeto de garantía.
- Constitución de encargo fiduciario.
- Constitución de hipoteca.
- Firma del pagaré con espacios en blanco.
- Validación de cumplimiento en preventas.
- Validación en centrales de riesgo y listas inhibitorias (Sarlaft).

Desembolso

- Solicitud de desembolso.
- Informe de avance de obra por perito (no aplica para preoperativo).
- Validación técnica jurídica y financiera.
- Consulta Transunion y listas inhibitorias (Sarlaft).
- Validación de cumplimiento en preventas.
- Fijación de tasa conforme a reciprocidad
- Elaboración de orden de pago.
- Aprobación y giro.

Estado Actual y Metas

■ Aprobado (42%) ■ Disponible (58%)



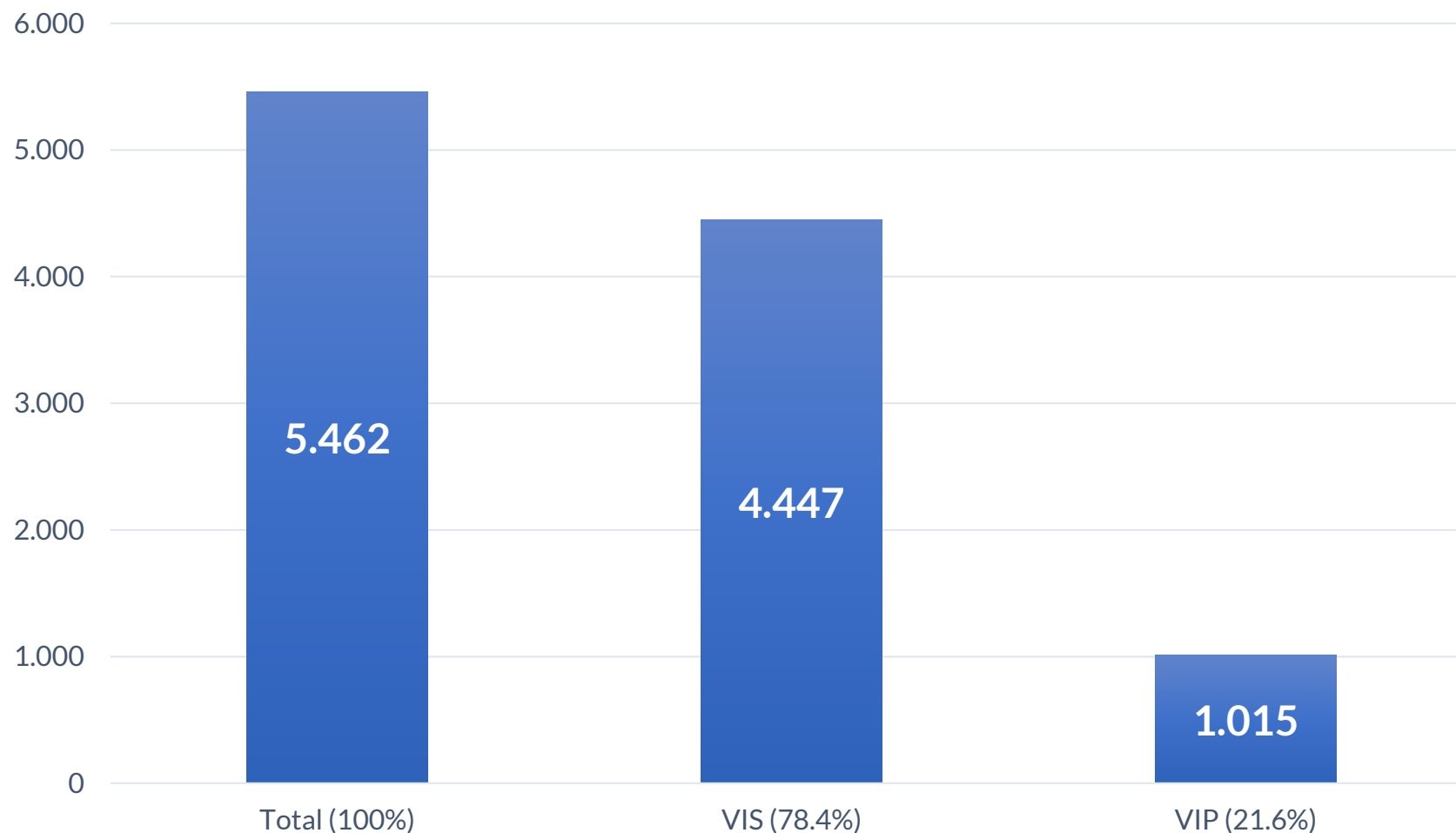
Total disponible

\$1 billón total

- Meta 2024: 300.000 M
- Consecución del 100%.
- Meta 2025: 700.000 M

*Aprobados a corte del 02 de julio de 2024

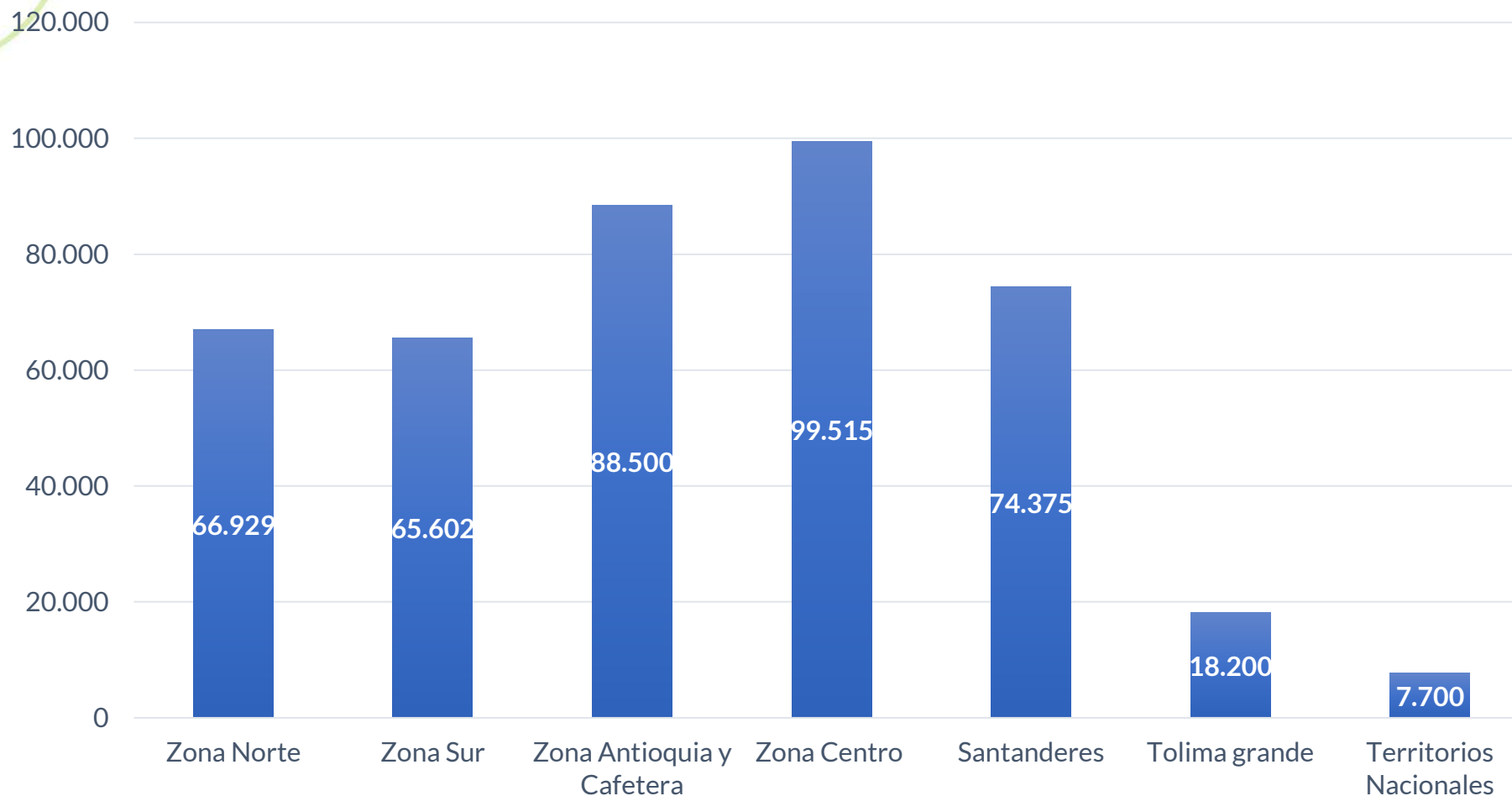
Composición VIS y VIP



Unidades correspondientes
a 32 proyectos de vivienda

*Aprobados a corte del 02 de julio de 2024

Valor de Créditos por Regiones



Total:
420,821 Millones.

*Aprobados a corte del 02 de julio de 2024

Desembolsos

Desembolsos realizados

- Masteka Constructora : \$770.000.000
- Constructora Metrico : \$295.000.000

Desembolsos próximos a realizar por más de \$10.000 millones

- Constructora Contex S.A.S BIC
- FP Civiles
- Cosmos Constructora
- Nodos Constructora

*Aprobados a corte del 02 de julio de 2024



Desembolsos para realizar en el 2024:
más de \$100.000 millones

Logros a Junio de 2024



32 proyectos en 15 departamentos y 26 municipios
+ de 5.462 familias beneficiadas
+de 4.447 unidades vivienda VIS
+de 1.015 unidades vivienda VIP

\$420 mil millones aprobados



**Aprobados a corte del 02 de julio de 2024*

Logros a junio de 2024

Aprobación de \$300.000 millones para lograr la meta de \$700.000 millones de pesos aprobados en 2024.

Departamentos para fortalecer nuestra presencia comercial, así como la **colocación** del producto **crédito constructor**:

- Caldas
- Córdoba
- Huila
- Ibagué
- Quindío
- Risaralda
- Valle del Cauca
- *Territorios nacionales



Logros a Junio de 2024

¿A dónde queremos llegar?

- Aumento del monto a financiar a \$100.000 millones
- Financiación de proyectos no VIS
- Incentivos en la financiación para proyectos con construcciones verdes.
- Generar segundas oportunidades a construcciones preexistentes mediante la estructuración de una línea de financiación para renovación urbana



El Fondo Nacional del Ahorro más cerca de la gente

Nos mueve lo que sueñas

*Juntos hacemos realidad el hogar de los colombianos con el
crédito constructor del Fondo Nacional del Ahorro*

Mercado

Articulación

Vivienda

Construcción



Gracias



GERENCIA CANAL DIGITAL



ESTRATEGIA TRASVERSAL

**!CUMPLE TU META A
UN CLIC DE DISTANCIA;**



Estrategia Transversal de Canal Digital con la Gerencias de Estado

- Acompañamiento en los webinar realizados por la Gerencia de Estado con el fin de socializar el portafolio del FNA.
- Acompañamiento en las en las visitas y eventos institucionales (FNA en tu entidad, FNA se toma tu universidad y FNA se toma tu colegio) con una persona de Canal Digital.
- Campaña de las Gerencias aliadas **¡Estamos más cerca de ti!**
- Acompañamiento en las ferias propias realizadas por las entidades públicas en donde la Gerencia de Estado tenga participación.
- Capacitación de una persona del equipo de Estado para realizar acompañamiento a los gestores en el proceso de Afiliación Digital.
- Brindar soporte prioritario a los Gestores en Estado en su gestión.

Estrategia Transversal de Canal Digital con la Gerencias de Empresa

- Realizar acompañamiento por parte de Canal Digital es el acercamiento con los gerentes de gestión humana de la empresa para fortalecer la autogestión de sus trabajadores.
- Acompañamiento en la oferta de valor en el stand de servicios y eventos en las empresas aliadas a la Gerencia de Empresa.
- Campaña de las Gerencias aliadas **de autogestión** con QR.
- Capacitación de una persona del equipo de Empresa para realizar acompañamiento a los gestores en el proceso de Afiliación Digital.



WWW.FNA.GOV.CO

INCENTIVOS COMERCIALES DE CANAL DIGITAL

- * Los Gestores Comerciales Externos tendrán un incentivo adicional del 10% de su total liquidado (posterior al descuento por SNC si aplica), si el 30% de su meta asignada en Traslados es gestionada a través del Canal Digital.
- * Los Gestores de Estado tendrán un incentivo adicional del 10% de su total liquidado (posterior al descuento por SNC si aplica), si el 30% de su meta asignada en Traslados es gestionada a través del Canal Digital.



¡ES SENCILLO!
INCLUYE TU CODIGO DE ASESOR Y CREA TU OPORTUNIDAD EN CRM.

CADA AFILIACION TE CUENTA

Canal Digital es tú mejor aliado



COLOMBIA
POTENCIA DE LA
VIDA

**AFÍLIATE
DIGITALMENTE AL FNA**

**FÁCIL
Y RÁPIDO**

Hazlo aquí

Sin desplazamientos a un punto de atención
Desde cualquier lugar y dispositivo.
Fácil y autogestionable.

fna FONDO NACIONAL DEL AHORRO



**LUZ MERY
FONTALVO
MARRIAGA**

Regional Norte

En el mes de JUNIO obtuvo
7 afiliaciones digitales
efectivas acreditadas



**DAVILEIDYS
SANCHEZ TOBIAS**
Regional Norte

En el mes de JUNIO
obtuvo 11 afiliaciones
digitales efectivas
acreditadas



Gracias



DIRECCIÓN DE TRANSPARENCIA Y CUMPLIMIENTO



PROCESOS LIDERADOS

Prevención del
Fraude frente al
Consumidor
Financiero

ANTIFRAUDE

Programa Anticorrupción,
Transparencia Institucional y
Protección de Datos
Personales

TRANSPARENCIA

SARLAFT

Prevención y detección
del riesgo de Lavado de
Activos, Financiación de
Terrorismo y Proliferación
de Armas de Destrucción
Masiva

Procedimiento identificación de PEPS y monitoreo de sus operaciones



Decreto 830 de 2021

- PEPs NACIONALES: Persona Expuesta Políticamente, sus familiares y asociados.
- PEPs EXTRANJEROS: Personas que desempeñan funciones públicas destacadas en otro país
- PEPs DE ORGANIZACIONES INTERNACIONALES: personas que ejercen funciones directivas en estas organizaciones.

Se mantendrá dicha denominación durante el ejercicio del cargo y por dos (2) años más desde la **deja**ción

Obtener la aprobación de la **alta gerencia** para la vinculación del cliente o para continuar con la relación comercial

MODULO SARLAFT

Adoptar medidas para establecer el origen de los recursos

Validación SIGEP

Prever procedimientos más exigentes de vinculación

Debida Diligencia Ampliada

Realizar un monitoreo continuo e intensificado de la relación comercial.

Alerta mayores transacciones PEP



**Convención
comercial FNA**

Juntos hacemos realidad el hogar de los colombianos

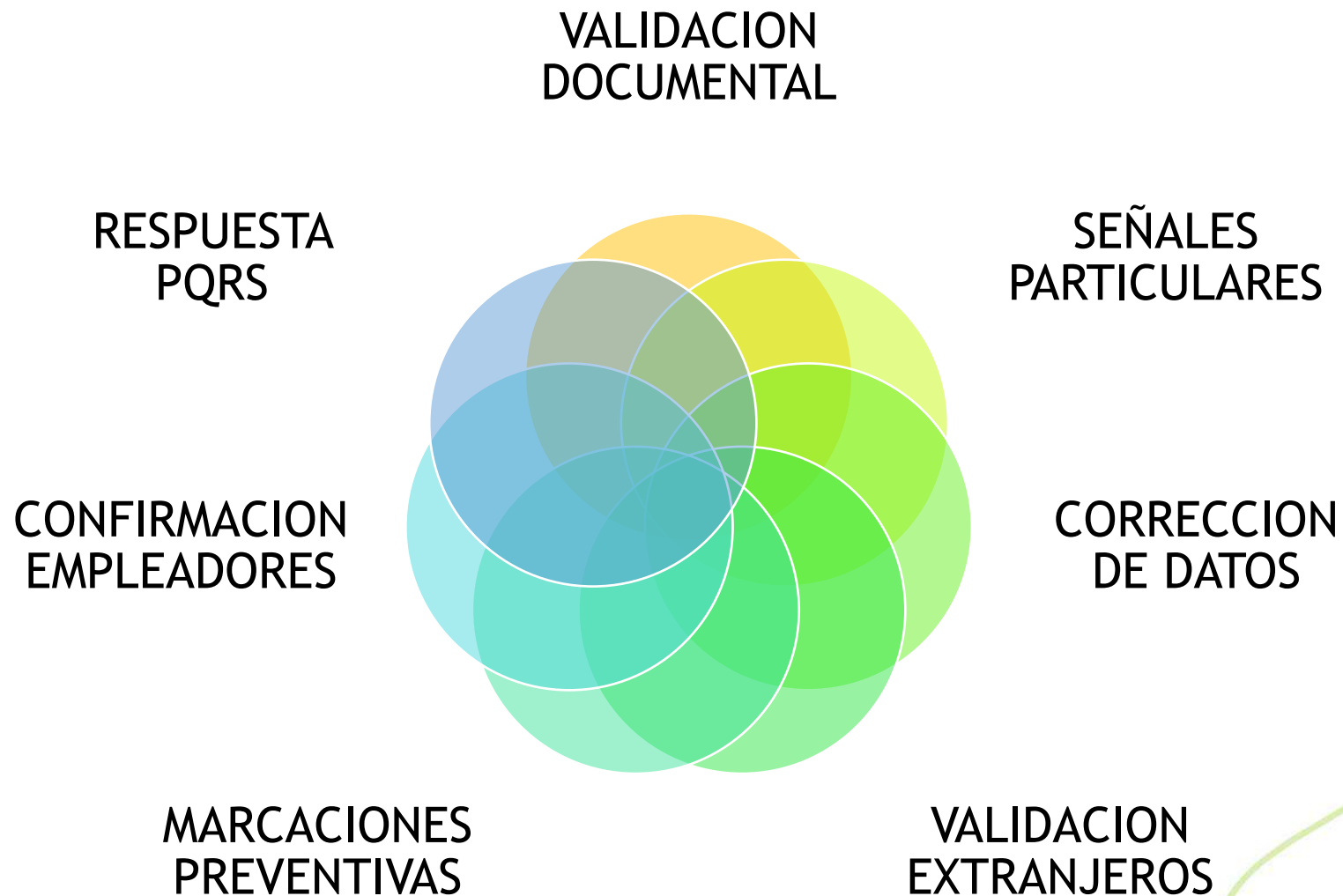
DEBIDA DILIGENCIA AMPLIADA

		FORMATO DE DEBIDA DILIGENCIA AMPLIADA				Código: GR-LAFT-FO-008	
		PROCESO SARLAFT				Versión: 0	
IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE							
Nombre y Apellido:					Fecha diligenciamiento:		DD/MM/AAAA
Número de Identificación:					Tipo de documento:		CC ☐ TI ☐ CE ☐
SECCIÓN PARA CLIENTES PEP (PERSONA EXPUESTA POLÍTICAMENTE)							
1. INFORMACIÓN SOCIEDAD CONYUGAL							
¿El cliente mantiene una sociedad conyugal de hecho o de derecho?	SI		NO		Nombre y apellidos de Cónyuge:		
					Número y tipo de identificación:		
2. INFORMACIÓN FINANCIERA							
¿El cliente posee cuentas bancarias en el extranjero hecho o derecho?	SI		NO		Si la respuesta es Sí, relacionar las cuentas bancarias	Pais	Banco
							Número de Cuenta
3. INFORMACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA							
Último cargo desempeñado por el cliente	Nombre cargo:				Maneja recursos públicos		
	Empresa o Entidad:				SI		NO
	Es retirado:				SI		NO
¿El cliente posee contratos con entidades públicas, Mixtas o PEPS?	SI		NO	Si la respuesta es Sí, especificar los siguientes campos: Nota: si existen más contratos, diligenciar una hoja anexa, con toda la información de este numeral 3.	Tipo de contrato:		
					Duración del contrato:		
					Valor del contrato:		
					Propósito del contrato:		
					En caso afirmativo registrar la fecha de retiro		
5. INFORMACIÓN ADICIONAL							
¿Ha tenido o tiene procesos penales? ¿Se encuentra asociado a noticias de prensa negativas?	SI		NO		Si la respuesta es Sí, explique:		

Formato a través del cual realizaremos un conocimiento mayor de nuestros clientes de riesgos Alto dentro de los que se encuentran los PEPs.

Debe obtenerse de la información producto de la entrevista con el cliente y deberá ser firmado por el responsable del conocimiento del cliente

TRAMITES ANTIFRAUDE





VICEPRESIDENCIA EMPRESARIAL

Campaña de Cesantías 2024-2025

Segmento Estado



Segmento Empresas

FOCO 1 Mantenimiento y fidelización

- Entidades obligatorias que generan mayor recaudo de cesantías.
- Entidades voluntarias donde se evidencia un alto potencial en traslados.

“Tardeando
con el FNA”

FOCO 2 Penetración

- Entidades que cuentan con un número **alto** de empleados, pero se tiene un **bajo** porcentaje de afiliados

- Visitas diarias en cada segmento
- Enfoque de las charlas

Oferta de valor

Unificar una oferta de valor del FNA para todas las empresas, que permita lograr ventas autónomas y atención personalizada.

“MAC”

Abordamiento comercial

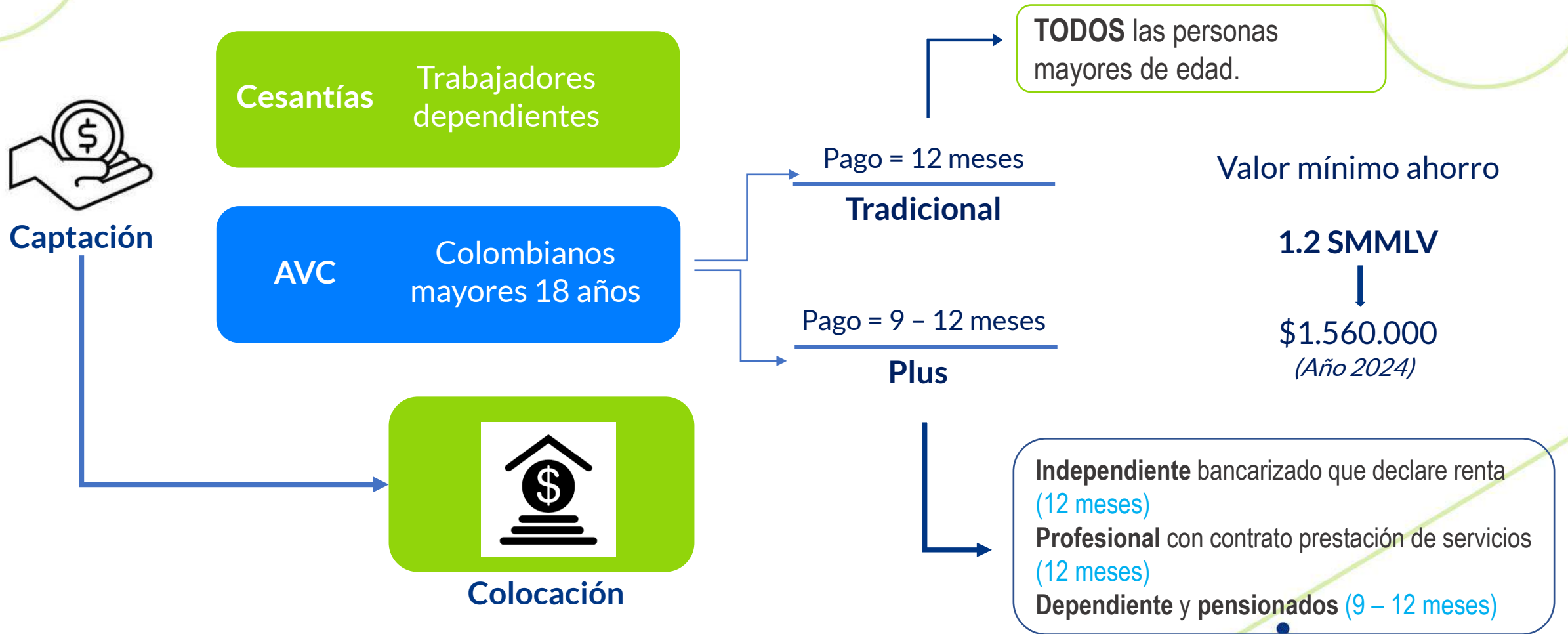
Generar un relacionamiento con todas las empresas potenciales de profundización y crecimiento asignadas a la nueva comercial.

Lenguaje único en el FNA

Comunicación= Ventas

- **Hablar del producto no es comunicar**
- **La comunicación que arroja información es la que genera valor.**
- **Las personas son la prioridad. Los procesos son importantes.**
- **Gerentes, Directores y Gestores Comerciales ; comunicación y seguimiento.(Ferias y Campañas)**
- **Resultado de ventas cruzadas.**

Lenguaje único en el FNA

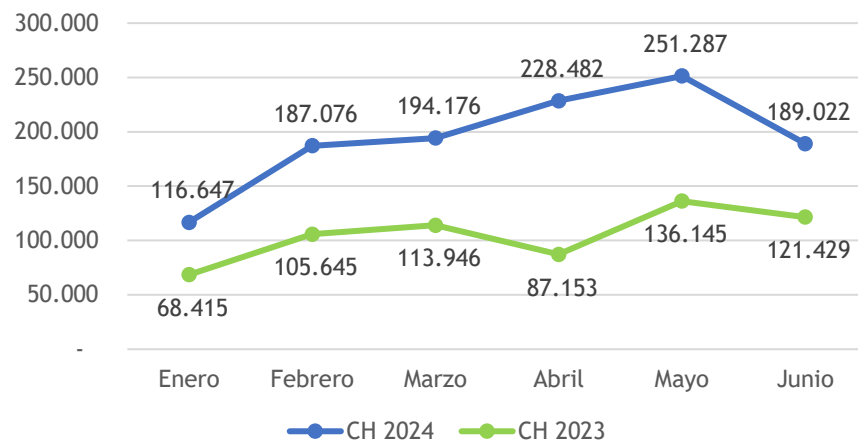


- Lenguaje de ofrecimiento de los productos articulado con la venta cruzada y/o consultiva.

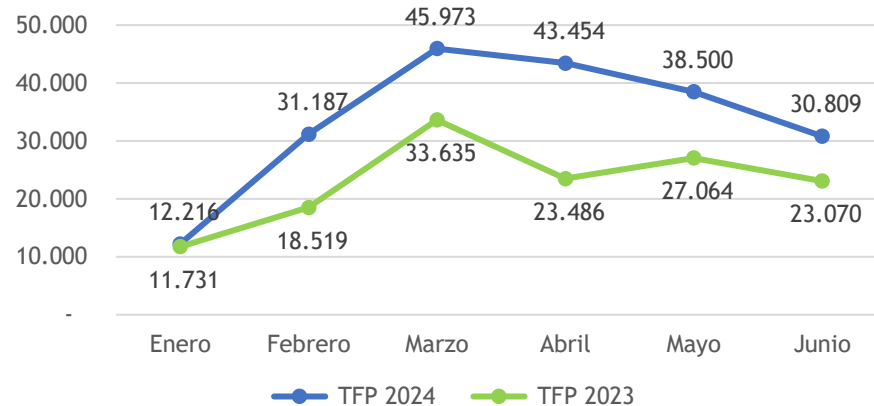
Cifras 2024



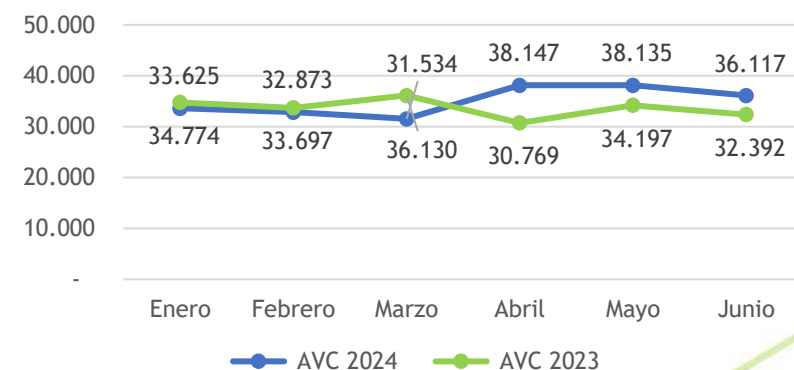
Desembolsos 2023 vs 2024



Traslados 2023 vs 2024

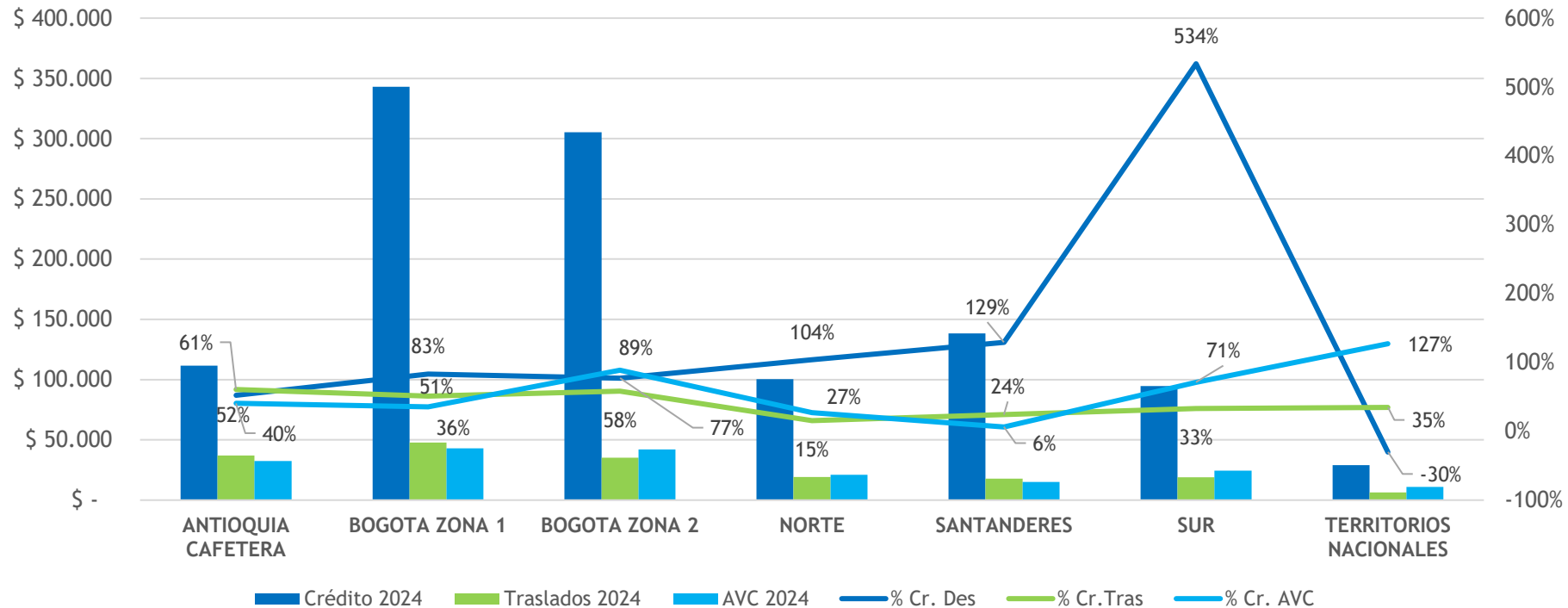


AVC 2023 VS 2024



Cifras por Regional 2024

Seguimiento Comercial (enero - junio)



- Con corte a 30 de junio se han desembolsado \$1.1 B con un crecimiento del 87% al mismo corte del año 2023.
- En Traslados con corte al 30 de junio se han acreditados \$203 MM con un crecimiento del 44% al mismo corte del año 2023.
- En AVC se han acreditados \$207 MM con un crecimiento del 4% frente al mismo corte del año 2023.

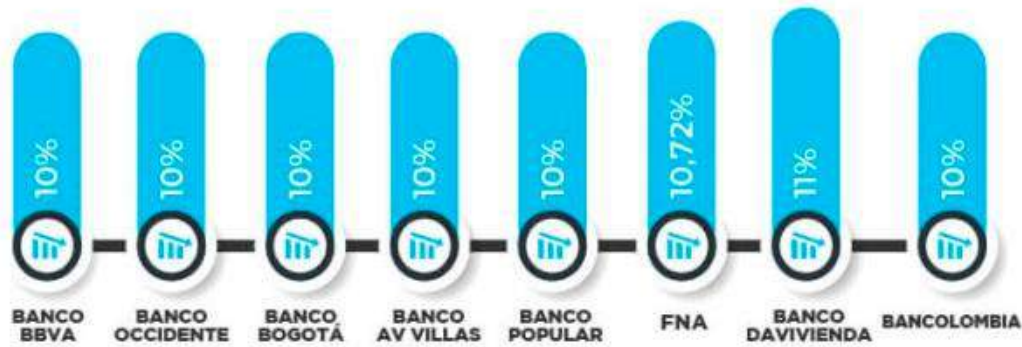
Estrategias comerciales - Eventos 2024

	Cantidad	Impacto	Captación	Afiliaciones Nuevas	Traslados	Colocación
Ferias grandes	65	13.500	5.785	1.591	4.194	483
Ferias pequeñas	74	3.800	138	21	397	49
Eventos empresas	417	8.400	2.748	258	2.490	15
Tomas comerciales	204	2.350	436	153	283	5
Total	760	28.050	9.107	2.023	7.364	552

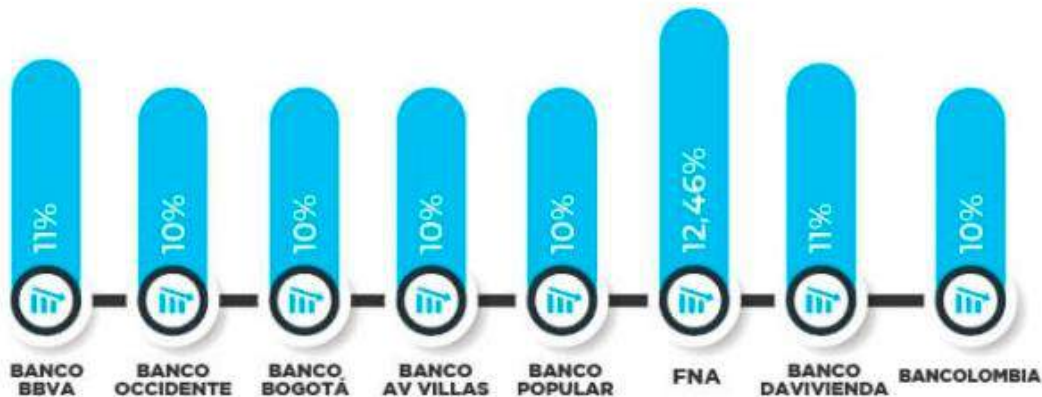
Análisis del sector

Hipotecario

ADQUISICIÓN DE VIVIENDA VIS



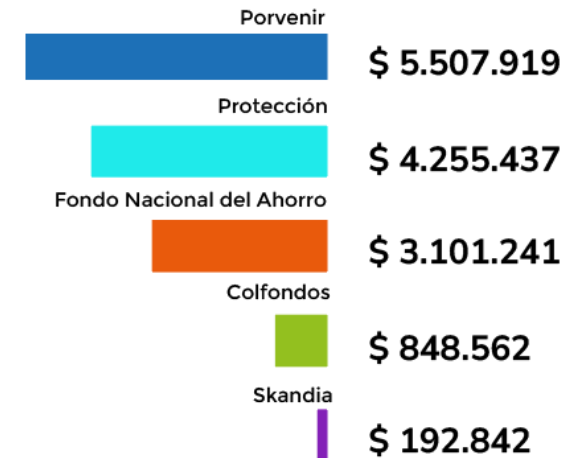
ADQUISICIÓN DE VIVIENDA NO VIS



Fuente: Actual inmobiliario

Cesantías

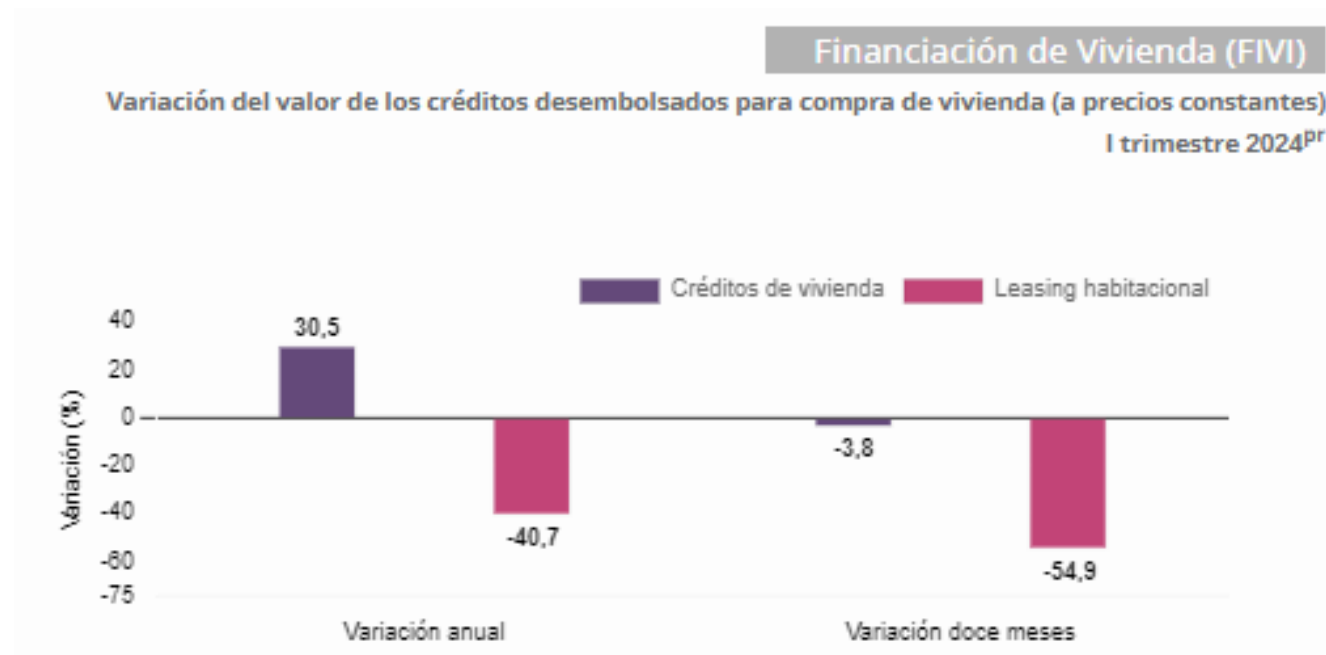
Recaudos del 01 de enero al 14 de febrero de 2024



Fuente: Información transmitida por las Sociedades Administradoras de Pensiones y Cesantías
Formato 136 y reportadas por el FNA

Análisis del sector de vivienda

Durante el primer trimestre de 2024, se desembolsaron \$4.938.903 millones de pesos corrientes para compra de vivienda, de los cuales \$4.357.392 millones fueron créditos de vivienda y \$581.511 millones fueron leasing habitacional.



En el primer trimestre de 2024, los desembolsos para compra de vivienda a precios constantes del IV trimestre de 2005 (se realiza empalme de variaciones teniendo en cuenta que el ICCV dejó de publicarse en 2021 e inicia el nuevo índice ICOCED del cual se toma el dato de residencial) sumaron \$2.240.544 millones, con una variación anual positiva de 14,4%. Para créditos de vivienda se desembolsaron \$1.976.740 millones de pesos, sumando 23,6 puntos porcentuales a la variación y para leasing habitacional \$263.804 millones de pesos.

Fuente: DANE



Gracias



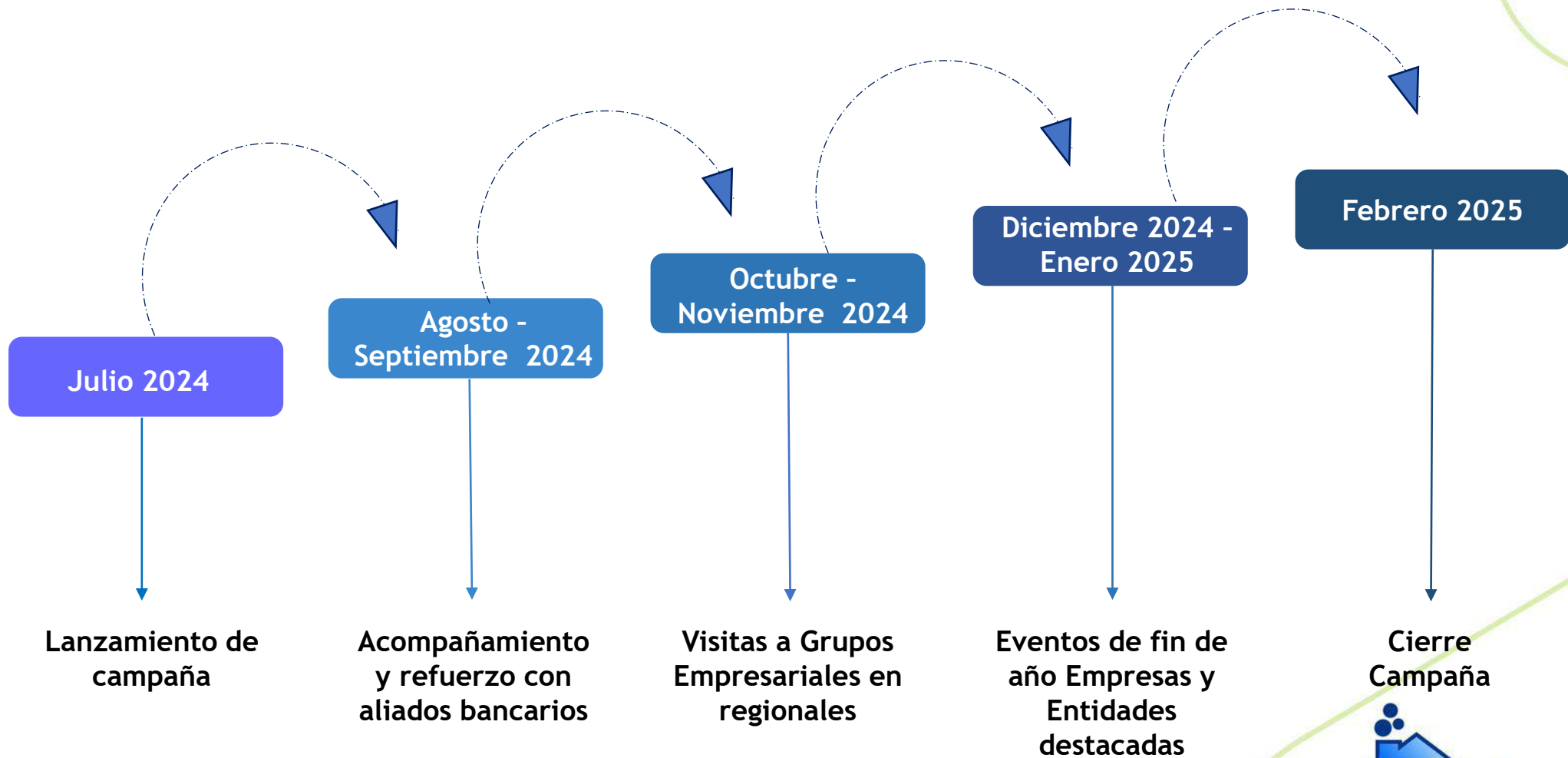
GERENCIA DE CAPTACIÓN DE CESANTÍAS Y AVC



Campaña de Cesantías 2024 - 2025



Evolución Campaña de Cesantías



¿Cómo lo lograremos?

1

Política de
Campaña

Inicio



Campaña interna
Administrativa



Plan de Incentivos:

- Económico para todo el equipo comercial con asignación de empresas.
- Reconocimiento al mejor gestor por regional.

¿Cómo lo lograremos?

2

Presencia
de marca

Acompañamiento



Presencia de marca

- Lugares estratégicos del país
- Redes sociales
- Cuñas radiales
- Comerciales TV

Alianzas estratégicas:

- Bancos
- Convenios comerciales



Comunicación con empresas:

- Boletín informativo FNA
- Listado de traslados acreditados
- Piezas publicitarias

¿Cómo lo lograremos?

3



Acompañamiento
Comercial

Acompañamiento

Acompañamiento:

- Visitas a empresas.
- Telemercadeo.
- Canal digital.



Seguimiento:

- Visitas a empresas.
- Traslados.
- Afiliaciones



Herramientas Comerciales:

- Presentación comercial
- Simulador de rentabilidad
- Cartilla de las cesantías
- Material POP



Gracias



El hogar de tus cesantías

Somos el hogar de las cesantías

¡Cumplamos la meta!

Hagamos realidad el hogar de los colombianos.