

	FORMATO REGISTRO DE DECISIONES DE JUNTA DIRECTIVA		CÓDIGO: GLC-GJ-FO-014
	No. 055		VERSIÓN: 2
TEMA:	Plan de incentivos de la Vicepresidencia Empresarial y la Vicepresidencia de Redes del Fondo Nacional del Ahorro S.A. para la vigencia 2026		
TIPO DE DOCUMENTO:	Otro		
VERSIÓN DEL DOCUMENTO	N/A - Se adjunta documento Plan de incentivos de la Vicepresidencia Empresarial y la Vicepresidencia de Redes del Fondo Nacional del Ahorro S.A. para la vigencia 2026, en 23 folios.		
ACCESO/EXCEPCIÓN. Debe ser diligenciado por el responsable del documento	Pública ☒ Clasificada ☐ Accesible para consulta ☐ Reservada ☐		
NORMA QUE DEFINE LA COMPETENCIA DE LA JUNTA DIRECTIVA			
Estatutos del Fondo Nacional del Ahorro S.A., artículo 44 Numeral 33 Literal c) “(...) c) Aprobar los objetivos y metas consolidados de la sociedad y sus filiales (...)” “(...) d) Emitir los lineamientos de compensación y cultura para la Sociedad y sus filiales(...)”			
RESUMEN-DETALLE EXPLICATIVO DEL DOCUMENTO			
Se propone un Plan de Incentivos de la Vicepresidencia Empresarial y la Vicepresidencia de Redes del Fondo Nacional del Ahorro S.A. para la vigencia 2026 diseñado con el propósito de reconocer y estimular el desempeño de los equipos comerciales, alineando sus resultados con los objetivos estratégicos de la Entidad. Este esquema busca promover la motivación individual y colectiva, impulsar la productividad y asegurar el cumplimiento de las metas definidas tanto a nivel individual como grupal. El Plan de incentivos que se propone cuenta con la viabilidad de las Gerencias de Planeación Financiera y la Gerencia de Gestión Humana. El Plan de Incentivos, en ningún caso constituye facto salarial.			
INSTANCIA COMITÉ QUE LO RECOMIENDA (Si aplica)	No aplica	Sesión :	No aplica
INSTANCIA RESPONSABLE DE LA PRESENTACIÓN (Presidencia - Vicepresidencia- Dirección)	VICEPRESIDENCIA EMPRESARIAL - VICEPRESIDENCIA DE REDES		
NOMBRE DEL RESPONSABLE DE LA PRESENTACIÓN:	LUIS GABRIEL MARÍN GARCÍA - GABRIEL ESTEBAN LEMUS		
NÚMERO DE ACTA / SESIÓN	Sesión de Junta No. 1020		
FECHA DE LA SESIÓN DE LA JUNTA DIRECTIVA	DÍA	MES	AÑO
	23	1	2026
VERSIÓN DEROGADA	Se deroga el Plan de Incentivos de la Vicepresidencia Empresarial y Vicepresidencia de Redes para la vigencia 2025 aprobado en sesion de junta 1011 del 30 de abril de 2025 y las disposiciones que sean contrarias .El Plan de Incentivos que se aprueba regirá desde el 1 de febrero de 2026 hasta el 31 de enero de 2027.		
VISTOS BUENOS	LUIS GABRIEL MARÍN GARCÍA - Vicepresidencia Empresarial		
	GABRIEL ESTEBAN LEMUS - Vicepresidencia Redes		
	ZULMA PATRICIA GONZÁLEZ MUÑOZ- Gerencia de Asesorías y Conceptos		
	MARIA ALEJANDRA SALAS- Vicepresidencia Jurídica		

PLAN INCENTIVOS VICEPRESIDENCIA EMPRESARIAL Y VICEPRESIDENCIA DE REDES

2026

**CONDICIONES PARA EL PAGO DE INCENTIVOS A LOS TRABAJADORES CON RESPONSABILIDAD
COMERCIAL DE LA VICEPRESIDENCIA EMPRESARIAL Y VICEPRESIDENCIA DE REDES**

Contenido

1. Cargos a los que aplica 2

2. Condiciones Generales 3

3. Parámetros Detallados por Cargo 7

 Auxiliar Administrativo 03 - Gestor Comercial Fuerza Corporativa..... 7

 Auxiliar Administrativo 02 - Gestor Comercial Punto de Atención 9

 Profesional 06 - Gestor Estado, Analista 01 - Gestor Estado, Analista 02 - Gestor Estado 10

 Profesional 04 - Líder Puntos de Atención A+, Profesional 04 - Líder puntos de atención A,
 Profesional 05 - Líder puntos de atención B, Analista 01 - Líder puntos de atención C, Analista 02 -
 Líder puntos de atención D, E..... 12

 Profesional 04 – Ejecutivo Comercial Máster, Profesional 05 – Ejecutivo Comercial..... 13

 Profesional 03 - Líder Puntos de Atención Territorial 15

 Profesional 03 - Ejecutivo de Vivienda, Profesional 04 - Ejecutivo de Vivienda, Profesional 05 -
 Ejecutivo de Vivienda..... 16

 Gerentes Territoriales 17

 Gerente Canales Presenciales..... 18

 Gerente Estado 19

 Gerente Empresas..... 19

 Gerente de Vivienda 20

 Gerente de Captación de Cesantías y AVC 21

 Equipo de Retención - Vicepresidencia de Redes..... 22

 Auxiliar Administrativo 02 Retención 22

 Profesional 02 - Líder Retención 23

1. Cargos a los que aplica

Los incentivos previstos en el presente documento aplicarán a los siguientes cargos:

Cargo	Dependencia
Auxiliar administrativo 03 - Gestor Comercial Fuerza Corporativa	Gerencia Territorial
Auxiliar administrativo 02 - Gestor Comercial Punto de Atención	Gerencia Territorial
Profesional 04 - Líder Puntos de Atención A+	Gerencia Territorial
Profesional 04 - Líder Puntos de Atención A	Gerencia Territorial
Profesional 05 - Líder Puntos de Atención B	Gerencia Territorial
Analista 01 - Líder Puntos de Atención C	Gerencia Territorial
Analista 02 - Líder Puntos de Atención D	Gerencia Territorial
Analista 02 - Líder Puntos de Atención E	Gerencia Territorial
Profesional 04 – Ejecutivo Comercial Máster	Gerencia Territorial
Profesional 05 – Ejecutivo Comercial	Gerencia Territorial
Profesional 03 - Líder Puntos de Atención Territorial	Gerencia Territorial
Profesional 04 - Ejecutivo de Vivienda	Gerencia de Vivienda
Profesional 05 - Ejecutivo de Vivienda	Gerencia de Vivienda
Profesional 06 - Gestor Estado	Gerencia Estado
Analista 01 - Gestor Estado	Gerencia Estado
Analista 02 - Gestor Estado	Gerencia Estado
Gerente Territorial Antioquia Cafetera	Gerencia Canales Presenciales
Gerente Territorial Bogotá Zona 1	Gerencia Canales Presenciales
Gerente Territorial Bogotá Zona 2	Gerencia Canales Presenciales
Gerente Territorial Norte	Gerencia Canales Presenciales
Gerente Territorial Santanderes	Gerencia Canales Presenciales
Gerente Territorial Sur	Gerencia Canales Presenciales
Gerente Territorial Regiones Nacionales	Gerencia Canales Presenciales
Gerente Estado	Vicepresidencia Empresarial
Gerente Empresas	Vicepresidencia Empresarial
Gerente de Captación de Cesantías y AVC	Vicepresidencia Empresarial
Gerente de Vivienda	Vicepresidencia Empresarial
Gerente Canales Presenciales	Vicepresidencia de Redes
Profesional 02 – Líder Retención	Vicepresidencia de Redes
Auxiliar Administrativo 02 - Retención	Vicepresidencia de Redes

2. Condiciones Generales

Para el pago de incentivos de la Vicepresidencia Empresarial y de Redes se establecieron las siguientes condiciones generales:

- 1. El plan de incentivos está dirigido a los siguientes productos y equipos:

Productos

CAPTACIÓN: Traslados de Cesantías y AVC Recurrente

COLOCACIÓN: Crédito de Vivienda

Crédito Constructor

Retención Traslados y Cesiones de Crédito

- 2. Para los Ejecutivos Comerciales (Profesional 04 – Ejecutivo Comercial Máster y Profesional 05 – Ejecutivo Comercial) que tengan más de un equipo de fuerza comercial a cargo, aplicarán a los incentivos liquidados por cada equipo de forma independiente sin excluir el uno del otro.
- 3. El incentivo por Traslados de Cesantías de otros fondos se reconocerá solamente cuando haya sido acreditado en la cuenta individual.
- 4. En el producto AVC, únicamente se tendrá en cuenta para pago de incentivo, el recaudo recurrente de las cuentas gestionadas por cada gestor comercial.
- 5. Solo se pagará una cuenta AVC Plus por cada consumidor financiero durante el semestre.
- 6. Se incluye validación de la existencia de los formularios de AVC en WorkManager, si el AVC no cuenta con formulario cargado en el sistema, estas cuentas no aplican para pago en ningún cargo. La validación de formularios se realizará para las cuentas AVC abiertas desde 2025.
- 7. Desde abril de **2026**, el **50%** de los desembolsos se dividirá en dos partes. **40%** se asignará a las líneas que agrupan Compra de Vivienda Nueva y Usada, mientras que el **10%** restante se asignará a las líneas que agrupan Mejora de Vivienda, Compra de Cartera, Leasing Habitacional y Construcción En Lote Propio.

Esta forma de ponderar el incentivo comenzará a aplicarse desde abril de **2026**, por lo que se verá reflejada en la liquidación de incentivos en el mes de **mayo de 2026**.

- 8. Para el pago del incentivo se requiere que todos los trámites estén registrados adecuadamente en la herramienta disponible para tal fin, cumpliendo con los requerimientos mínimos para su identificación:
 - Cédula del consumidor financiero y número de trámite de crédito (Radicaciones, aprobaciones y desembolsos).
 - Cédula del consumidor financiero y código del fondo de donde proviene el traslado (Acreditación de traslado de cesantías).

- Número de Cuenta AVC (Recaudo Recurrente AVC).
9. La fecha de la creación de la oportunidad en la herramienta disponible para tal fin debe ser anterior a la radicación de los documentos al gestor documental y máximo hasta el mismo día de la radicación de los créditos por parte de la mesa de control. Para el reconocimiento de incentivos en los productos de captación se tendrá en cuenta la Fecha de Transacción en el caso de Acreditación de Traslados y la Fecha de Pago para Recaudo Recurrente AVC, de lo contrario el registro no tendrá en cuenta para el pago del incentivo en ningún cargo. Para los trámites digitales se tendrá hasta dos meses para la creación posterior de la oportunidad en la herramienta disponible para tal fin hasta tanto se automatice el proceso.
10. Se permitirán excepciones con respecto a la fecha de creación de las oportunidades solo en los casos que se presenten reclamaciones por errores ajenos al gestor comercial y estos sean corroborados con las áreas correspondientes. Dichas reclamaciones que en su validación sean sujetas de ajuste deben ser reportadas dentro de los tiempos establecidos de acuerdo con el cronograma de reporte de valorizadas.

Es responsabilidad de los gestores y sus respectivos directores, realizar seguimiento a sus trámites a cargo para realizar las reclamaciones dentro de los tiempos establecidos.

Si una reclamación llega después de este tiempo, esta deberá ser liquidada al mes siguiente previa validación de las áreas involucradas y este trámite deberá adelantarse en todas las instancias mediante correo electrónico, con las evidencias que soporten dicha reclamación.

Si se presentan reclamaciones que correspondan a planes de incentivos anteriores, estas deberán liquidarse bajo las condiciones del plan de incentivos vigente a la fecha de acreditación y/o desembolso del producto.

11. Se incluye en el cálculo del indicador de SNC (Salida No Conforme):
- Créditos radicados con SNC por causas imputables a quien lo presenta (Causales documentales y reportadas por la mesa de control).
 - Traslados de cesantías con SNC por causas imputables a quien lo presenta y reportadas por la mesa de control.
 - Radicaciones AVC con SNC por causas imputables a quien lo presenta y reportadas por la mesa de control.

La Salida No Conforme (SNC) se medirá para los cargos: Auxiliar administrativo 02 - Gestor Comercial Punto de Atención, Auxiliar Administrativo 03 - Gestor Comercial Fuerza Corporativa, Profesional 04 – Líder Punto de Atención A, Profesional 04 – Líder Puntos de Atención A+, Profesional 05 – Líder Puntos de Atención B, Analista 01 – Líder Punto de Atención C, Analista 02 – Líder Punto de Atención D, Profesional 03 - Líder de Punto de Atención Territorial, Profesional 05 - Ejecutivo Comercial, Profesional 04 - Ejecutivo Comercial Máster, Analista 01 - Gestor Estado, Analista 02 - Gestor Estado y Profesional 06 - Gestor Estado.

Para líderes puntos de atención (Profesional 04 – Líder punto de atención A, Profesional 04 – Líder puntos de atención A+, Profesional 05 – Líder puntos de atención B, Analista 01 – Líder Punto de Atención C, Analista 02 – Líder Punto de Atención D) la medición del SNC será la que obtenga el punto a su cargo.

Sede principal
Cra. 65 No. 11 - 83 Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Teléfono: 601 307 7070
Línea gratuita: 01 8000 52 7070
Línea de legalización: 01 8000 12 3362

Punto de atención principal - Correspondencia
Calle 12 No. 65 - 11
Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 4:00 p.m.
Sábados de 8:00 a.m. a 1:00 p.m.

Portal web: www.fna.gov.co
Facebook: www.facebook.com/FNAColombia
Twitter: @FNAahorro
contactenos@fna.gov.co

Para los Profesionales 04 - Ejecutivo Comercial Máster, Profesionales 05 - Ejecutivo Comercial, la medición del SNC será la que tenga su equipo de gestores a cargo, en caso de que tenga varios equipos comerciales a cargo la medición será de forma independiente.

12. La Salida No Conforme se medirá de manera individual para los cargos descritos en el numeral 11, teniendo en cuenta las radicaciones de créditos, los traslados de cesantías y las radicaciones de AVC. A cada producto se le asignará un peso ponderado para el cálculo del indicador, de la siguiente manera:

- SNC Radicaciones de Crédito: 40%
- SNC Radicaciones de Traslados de Cesantías: 30%
- SNC Radicaciones de AVC: 30%

Ejemplo:

Producto	# Total Radicaciones	# Rechazos SNC	% SNC Producto	% Indicador Ponderado
Radicación de Créditos	100	5	5%	2%
Radicación de Traslados	50	2	4%	1%
Radicación de AVC	30	4	13%	4%

Indicador SNC	7%
---------------	----

Formula Excel	$(\text{SNC Radicación de Créditos} \times 40\%) + (\text{SNC Radicación de Traslados} \times 30\%) + (\text{SNC Radicación de AVC} \times 30\%)$
---------------	---

Aplicación del descuento:

Si el indicador es igual o superior al 8%, se realizará descuento por SNC. El descuento a realizar es el porcentaje resultante del cálculo mencionado anteriormente y se aplicará sobre el total del incentivo del mes.

13. Los integrantes de la Vicepresidencia Empresarial y de la Vicepresidencia de Redes que apliquen al plan de incentivos, una vez hayan cumplido dos meses de permanencia en el cargo sea por ingreso, traslado o asignación de rol, comenzarán a sumar producción para efectos de la liquidación de incentivos a partir del primer día del mes siguiente. Ejemplo: Si ingresa el 25 de enero 2026, al 25 de febrero 2026 primer mes, al 25 de marzo 2026 segundo mes, comienza a sumar producción para incentivos desde el 1 de abril 2026 y esta se liquidará en mayo.

En el caso específico de los gestores comerciales (Auxiliar Administrativo 03 - Gestor Comercial Fuerza Corporativa; Auxiliar Administrativo 02 - Gestor Comercial Punto de Atención; Analista 01 - Gestor Estado; Analista 02 - Gestor Estado; y Profesional 06 – Gestor Estado), podrán aplicar a incentivos desde su ingreso inicialmente solo por productos de captación durante el tiempo mencionado anteriormente. En caso de que el gestor desembolse créditos en este periodo se pagará un porcentaje sobre estos.

Una vez cumplido el periodo inicial, el gestor ingresará al plan de incentivos **exclusivamente con metas de captación durante los tres meses siguientes y con las condiciones que aplica el plan de incentivos y ponderación de 70% Traslados y 30% AVC para ponderación de producción e indicador de Salida No Conforme**. En caso de que el gestor desembolse créditos en este periodo se pagará un porcentaje sobre estos.

Al primer día del mes siguiente después de completar cinco meses en el cargo, se incluirán las metas correspondientes a los productos de colocación. Plan de incentivos total.

Todo gestor comercial que haya estado fuera de la entidad por más de seis meses será considerado como nuevo al momento de su reintegro.

En casos excepcionales que se presenten ascensos de funcionarios o cambios de área con plan de incentivos comercial vigente y no haya ajuste del rol comercial, se mantendrá el plan de incentivos con el nuevo cargo que ocupe, siempre y cuando se cumpla con las condiciones generales para acceder al plan de incentivos manteniendo los criterios de liquidación del cargo anterior.

- 14.** Para los cargos de líderes, Ejecutivos Comerciales, Líderes de Puntos de Atención Territorial, Líderes de Puntos de Atención, líder de Retención en caso de presentarse situaciones de ausencia superior a 15 días con excepción de periodos de vacaciones, en el mes a liquidar se generará una liquidación proporcional de incentivos correspondientes al tiempo laborado.

Para los Gerentes en caso de presentarse situaciones de ausencia de cualquier tipo superior a 15 días, en el mes que aplique se generará una liquidación proporcional de incentivos correspondientes al tiempo laborado y el funcionario que reciba el encargo durante la ausencia aplicará al plan de incentivos en la misma proporción de acuerdo con el encargo asignado.

Con el fin de realizar las validaciones correspondientes, la Gerencia de Gestión Humana a través de su equipo de nómina coordinará con el área comercial el cruce de información relacionadas con ausentismos, así mismo el responsable de los equipos deberá reportar las situaciones mencionadas oportunamente.

- 15.** Para todos los cargos se establece un monto máximo de incentivo de \$20 millones antes de descuentos o pagos adicionales sobre el valor liquidado. El valor final no debe superar \$25 millones incluido el salario base.
- 16.** Para el proceso de gestión del equipo de retención, la meta y la asignación individual de la misma deberá generarse desde el equipo primario de la Vicepresidencia de Redes con base en la información entregada por la Gerencia Cuentas Personas y la información de cesiones remitida por los bancos al buzón cesionescredito@fna.gov.co.
- 17.** La liquidación de incentivos que trata el presente documento se realizará a todos los funcionarios que cuenten con rol comercial activo a la fecha de liquidación del incentivo y será proporcional al tiempo laborado en el mes que corresponda.
- 18.** Los incentivos descritos en este documento no constituyen en ningún caso, factor salarial.

Sede principal
Cra. 65 No. 11 - 83 Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Teléfono: 601 307 7070
Línea gratuita: 01 8000 52 7070
Línea de legalización: 01 8000 12 3362

Punto de atención principal - Correspondencia
Calle 12 No. 65 - 11
Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 4:00 p.m.
Sábados de 8:00 a.m. a 1:00 p.m.

Portal web: www.fna.gov.co
Facebook: www.facebook.com/FNAColombia
Twitter: @FNAahorro
contactenos@fna.gov.co

3. Parámetros Detallados por Cargo

Los incentivos tendrán los siguientes parámetros para cada cargo:

Auxiliar Administrativo 03 - Gestor Comercial Fuerza Corporativa.

- Incentivo desde el **80%** de cumplimiento ponderado. Si en alguno de los productos no se logra el cumplimiento mínimo del **80%**, se liquidará el incentivo y se pagará el **80%** de dicha liquidación.
- Techo del **150%** en el cumplimiento de meta en cada producto para el cálculo del cumplimiento ponderado.
- Tabla integral por producto y rangos de cumplimiento sobre la meta.

Ponderación Gestores FC	
Desembolsos	50%
Traslados	25%
AVC Recurrente	25%
Total	100%

Desde abril de 2026, el **50%** de los desembolsos se dividirá en dos partes. **40%** se asignará a las líneas que agrupan Compra de Vivienda Nueva y Usada, mientras que el **10%** restante se asignará a las líneas que agrupan Mejora de Vivienda, Compra de Cartera, Leasing Habitacional y Construcción En Lote Propio.

Ponderación Gestores FC	
Desembolsos Nueva y Usada	40%
Desembolsos Demás Líneas	10%
Traslados	25%
AVC Recurrente	25%
Total	100%

- El valor por pagar se calcula aplicando un porcentaje sobre el valor ejecutado, de acuerdo con la tabla de cumplimientos.

Esta tabla se organiza en función de dos variables:

Rangos de Producción Total

Rangos de Producción en las empresas asignadas al gestor (Desembolsos y Traslados en empresas carterizadas).

Para calcular el indicador de producción en las empresas carterizadas, se tomará la producción mensual de cada producto y se cruzará con las empresas asignadas al gestor comercial. A partir de este cruce se

obtendrá el porcentaje de ventas en dichas empresas, el cual se ponderará posteriormente con un **30%** para desembolsos y un **70%** para traslados.

El incentivo será mayor cuando la producción provenga de las empresas carterizadas del gestor, conforme a la siguiente clasificación:

Rango Cumplimiento	% Producción en cartera propia		
	>=0 hasta 40%	>=40 hasta 60%	>=60%
>=80%; <100%	0,34%	0,38%	0,44%
>=100%; <120%	0,69%	0,72%	0,79%
>=120%; <130%	0,80%	0,82%	0,86%
>=130%	0,90%	0,93%	0,98%

- Salida No Conforme. Si el indicador es igual o superior al 8%, se realizará el descuento por SNC de acuerdo con el porcentaje calculado del indicador ponderado de SNC. Este descuento se aplicará sobre el total del incentivo del mes. *El detalle del cálculo puede verse en el numeral 12 de las Condiciones Generales
- Se incluye plus del **10%** sobre el valor liquidado si el indicador de SNC del gestor es inferior al **8%**. (Antes de Descuentos)
- De acuerdo con los tiempos mencionados en el **numeral 13** de las condiciones generales, a los gestores nuevos se les pagará un porcentaje sobre el valor acreditado de la producción de captación y desembolsos de la siguiente manera:

Producto	% Producción
Traslados Acreditados	0,7%
AVC Recurrente	3%
Desembolsos	0,25%

Una vez cumplido el periodo inicial, el gestor ingresará al plan de incentivos **exclusivamente con metas de captación durante los tres meses siguientes y con las condiciones que aplica el plan de incentivos con la siguiente ponderación.**

Ponderación Captación	
Traslados	70%
AVC Recurrente	30%
Total	100%

Si durante este periodo el gestor realiza desembolsos, estos serán pagados de la siguiente manera:

Producto	% Producción
Desembolsos	0.25

Sede principal
Cra. 65 No. 11 - 83 Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Teléfono: 601 307 7070
Línea gratuita: 01 8000 52 7070
Línea de legalización: 01 8000 12 3362

Punto de atención principal - Correspondencia
Calle 12 No. 65 - 11
Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 4:00 p.m.
Sábados de 8:00 a.m. a 1:00 p.m.

Portal web: www.fna.gov.co
Facebook: www.facebook.com/FNAColombia
Twitter: @FNAahorro
contactenos@fna.gov.co

Al primer día del mes siguiente después de completar cinco meses en el cargo, se incluirán las metas correspondientes a los productos de colocación. Plan de Incentivos Total.

Auxiliar Administrativo 02 - Gestor Comercial Punto de Atención

- Pago por la gestión individual.
- Incentivo desde el **80%** de cumplimiento ponderado. Si en alguno de los productos no se logra el cumplimiento mínimo del **80%**, se liquidará el incentivo y se pagará el **80%** de dicha liquidación.
- Techo del **150%** en el cumplimiento de meta en cada producto para el cálculo del cumplimiento ponderado.
- Tabla integral por producto y rangos de cumplimiento sobre la meta.

Ponderación Gestores de Puntos	
Desembolsos	50%
Traslados	25%
AVC Recurrente	25%
Total	100%

Desde abril de 2026, el **50%** de los desembolsos se dividirá en dos partes. **40%** se asignará a las líneas que agrupan Compra de Vivienda Nueva y Usada, mientras que el **10%** restante se asignará a las líneas que agrupan Mejora de Vivienda, Compra de Cartera, Leasing Habitacional y Construcción En Lote Propio.

Ponderación Gestores PA	
Desembolsos Nueva y Usada	40%
Desembolsos Demás Líneas	10%
Traslados	25%
AVC Recurrente	25%
Total	100%

- El valor por pagar se calcula aplicando un porcentaje sobre el valor ejecutado, de acuerdo con la tabla de cumplimientos.

Rango	% Producción
>=80%; <100%	0.213%
>=100%; <120%	0.43%
>=120%; <130%	0.52%
>=130%	0.73%

Sede principal
Cra. 65 No. 11 - 83 Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Teléfono: 601 307 7070
Línea gratuita: 01 8000 52 7070
Línea de legalización: 01 8000 12 3362

Punto de atención principal - Correspondencia
Calle 12 No. 65 - 11
Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 4:00 p.m.
Sábados de 8:00 a.m. a 1:00 p.m.

Portal web: www.fna.gov.co
Facebook: www.facebook.com/FNAColombia
Twitter: @FNAahorro
contactenos@fna.gov.co

- Salida No Conforme. Si el indicador es igual o superior al 8%, se realizará el descuento por SNC de acuerdo con el porcentaje calculado del indicador ponderado de SNC. Este descuento se aplicará sobre el total del incentivo del mes. *El detalle del cálculo puede verse en el numeral 12 de las Condiciones Generales
- Se incluye plus del 10% sobre el valor liquidado si el indicador de SNC del gestor es inferior al 8%. (Antes de Descuentos)
- De acuerdo con los tiempos mencionados en el numeral 13 de las condiciones generales, a los gestores nuevos se les pagará un porcentaje sobre el valor acreditado de la producción de captación y desembolsos de la siguiente manera:

Producto	% Producción
Traslados	0,5%
AVC Recurrente	2%
Desembolsos	0,25%

Una vez cumplido el periodo inicial, el gestor ingresará al plan de incentivos **exclusivamente con metas de captación durante los tres meses siguientes y con las condiciones que aplica el plan de incentivos con la siguiente ponderación.**

Ponderación Captación	
Traslados	70%
AVC Recurrente	30%
Total	100%

Si durante este periodo el gestor realiza desembolsos, estos serán pagados de la siguiente manera:

Producto	% Producción
Desembolsos	0,25%

Al primer día del mes siguiente después de completar cinco meses en el cargo, se incluirán las metas correspondientes a los productos de colocación. Plan de Incentivos Total.

Profesional 06 - Gestor Estado, Analista 01 - Gestor Estado, Analista 02 - Gestor Estado

- Pago por la gestión individual enfocando la producción en las empresas del Segmento Estado.
- Incentivo desde el 80% de cumplimiento ponderado. Si en alguno de los productos no se logra el cumplimiento mínimo del 80%, se liquidará el incentivo y se pagará el 80% de dicha liquidación.

- | Ponderación Gestores Estado | |
|-----------------------------|------|
| Desembolsos | 50% |
| Traslados | 25% |
| AVC Recurrente | 25% |
| Total | 100% |

- | Rango | % Producción | |
|---------------|--------------|-------------|
| | % ESTADO | % SEGMENTOS |
| >=80%; <100% | 0,25% | 0,045% |
| >=100%; <120% | 0,52% | 0,165% |
| >=120%; <130% | 0,55% | 0,210% |
| >=130% | 0,70% | 0,240% |

- | Producto | % Producción |
|----------------|--------------|
| Traslados | 0,7% |
| AVC Recurrente | 3% |
| Desembolsos | 0,25% |

Sede principal
Cra. 65 No. 11 - 83 Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Teléfono: 601 307 7070
Línea gratuita: 01 8000 52 7070
Línea de legalización: 01 8000 12 3362

Punto de atención principal - Correspondencia
Calle 12 No. 65 - 11
Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 4:00 p.m.
Sábados de 8:00 a.m. a 1:00 p.m.

Portal web: www.fna.gov.co
Facebook: www.facebook.com/FNAColombia
Twitter: @FNAahorro
 contactenos@fna.gov.co

Ponderación Captación	
Traslados	70%
AVC Recurrente	30%
Total	100%

Si durante este periodo el gestor realiza desembolsos, estos serán pagados de la siguiente manera:

Producto	% Producción
Desembolsos	0,25%

Al primer día del mes siguiente después de completar cinco meses en el cargo, se incluirán las metas correspondientes a los productos de colocación. Plan de Incentivos Total.

Profesional 04 - Líder Puntos de Atención A+, Profesional 04 - Líder puntos de atención A, Profesional 05 - Líder puntos de atención B, Analista 01 - Líder puntos de atención C, Analista 02 - Líder puntos de atención D, E

- Incentivo desde el **90%** de cumplimiento ponderado. Si en alguno de los productos no se logra el cumplimiento mínimo del **90%**, se liquidará el incentivo y se pagará el **80%** de dicha liquidación.
- Techo del **150%** en el cumplimiento de meta en cada producto para el cálculo del cumplimiento ponderado.
- Tabla integral por producto y rangos de cumplimiento sobre la meta.
- Incluye variable desarrollo de Equipo **5%**: Cumplimiento Ponderado **>=80%** del **80%** de los gestores de punto activos dentro del punto. En los casos donde el número de gestores es impar, el resultado de la operación se aproxima al siguiente número entero. En el caso que tenga gestores de punto nuevos, estos contarán dentro de la variable una vez cumplan los dos primeros meses e ingresen al plan de incentivos por captación.

Ponderación Lideres Puntos de Atención	
Desembolso	50%
Traslados	20%
AVC Recurrente	25%
Desarrollo de equipo	5%
Total	100%

Sede principal
Cra. 65 No. 11 - 83 Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Télefono: 601 307 7070
Línea gratuita: 01 8000 52 7070
Línea de legalización: 01 8000 12 3362

Punto de atención principal - Correspondencia
Calle 12 No. 65 - 11
Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 4:00 p.m.
Sábados de 8:00 a.m. a 1:00 p.m.

Portal web: www.fna.gov.co
Facebook: www.facebook.com/FNAColombia
Twitter: @FNAahorro
contactenos@fna.gov.co

- Desde abril de 2026, el **50%** de los desembolsos se dividirá en dos partes. **40%** se asignará a las líneas que agrupan Compra de Vivienda Nueva y Usada, mientras que el **10%** restante se asignará a las líneas que agrupan Mejora de Vivienda, Compra de Cartera, Leasing Habitacional y Construcción En Lote Propio.

Ponderación Lideres Puntos de Atención	
Desembolsos Nueva y Usada	40%
Desembolsos Demás Líneas	10%
Traslados	20%
AVC Recurrente	25%
Desarrollo de equipo	5%
Total	100%

- El valor por pagar es un porcentaje sobre el valor total ejecutado de acuerdo con el porcentaje de cumplimiento ponderado del Punto de Atención a cargo. Se establece una tabla de incentivos por Categoría de Punto.

Rango	A+	A	B	C, D, E
>=90%; <100%	0,025%	0,038%	0,050%	0,063%
>=100%; <120%	0,040%	0,060%	0,080%	0,100%
>=120%; <130%	0,050%	0,075%	0,100%	0,125%
>=130%	0,055%	0,0825%	0,110%	0,1375%

- Salida No Conforme. Si el indicador es igual o superior al 8%, se realizará el descuento por SNC de acuerdo con el porcentaje calculado del indicador ponderado de SNC. Este descuento se aplicará sobre el total del incentivo del mes. *El detalle del cálculo puede verse en el numeral 12 de las Condiciones Generales.

Profesional 04 – Ejecutivo Comercial Máster, Profesional 05 – Ejecutivo Comercial

- Incentivo desde el **90%** de cumplimiento ponderado. Si en alguno de los productos no se logra el cumplimiento mínimo del **90%**, se liquidará el incentivo y se pagará el **80%** de dicha liquidación.
- Techo del **150%** en el cumplimiento de meta en cada producto para el cálculo del cumplimiento ponderado.
- Tabla integral por producto y rangos de cumplimiento sobre la meta.
- Incluye variable desarrollo de Equipo **5%**: Cumplimiento Ponderado **>=80%** del **80%** de cada equipo de gestores comerciales corporativos activos a cargo. En los casos donde el número de gestores del equipo

es impar, el resultado de la operación se aproxima al siguiente número entero. En el caso que tenga gestores comerciales nuevos, estos contarán dentro de la variable una vez cumplan los dos primeros meses e ingresen al plan de incentivos por captación.

Ponderación Ejecutivos Comerciales	
Desembolso	50%
Traslados	25%
AVC Recurrente	20%
Desarrollo de equipo	5%
Total	100%

- Se incorpora variable de producción asociada a Desembolsos y Traslados en empresas carterizadas por parte de los Gestores Corporativos a cargo, la cual tendrá un peso total del **5%** dentro de la ponderación del incentivo.

Para calcular el indicador de producción en las empresas carterizadas, se tomará la producción mensual de cada producto y se cruzará con las empresas asignadas a los gestores corporativos a cargo. A partir de este cruce se obtendrá el porcentaje de ventas en dichas empresas, el cual se ponderará posteriormente con un **30%** para desembolsos y un **70%** para traslados.

Si el indicador es igual o superior al **60%**, la variable aportará el **5%** al ponderado total.
Si el nivel de cumplimiento es esta entre el **40%** y **60%**, la variable aportará únicamente el **2,5%** al ponderado total.
Si está por debajo del **40%**, el porcentaje aportado será del **0%**.

Esta condición aplica desde el mes de abril (liquidación de mayo).

- Desde abril de 2026, el **50%** de los desembolsos se dividirá en dos partes. **40%** se asignará a las líneas que agrupan Compra de Vivienda Nueva y Usada, mientras que el **10%** restante se asignará a las líneas que agrupan Mejora de Vivienda, Compra de Cartera, Leasing Habitacional y Construcción En Lote Propio.

Ponderación Ejecutivos Comerciales	
Desembolsos Nueva y Usada	40%
Desembolsos Demás Líneas	10%
Traslados	20%
AVC Recurrente	20%
Desarrollo de equipo	5%
Producción en Empresas Carterizadas	5%
Total	100%

- El valor por pagar es un porcentaje sobre el valor total ejecutado de acuerdo con el porcentaje de cumplimiento ponderado del equipo de gestores a cargo.

Rango	% Producción
>=90%; <100%	0.035%
>=100%; <120%	0.080%
>=120%; <130%	0.100%
>=130%	0.1350%

- Salida No Conforme. Si el indicador es igual o superior al 8%, se realizará el descuento por SNC de acuerdo con el porcentaje calculado del indicador ponderado de SNC. Este descuento se aplicará sobre el total del incentivo del mes. *El detalle del cálculo puede verse en el numeral 12 de las Condiciones Generales
- Si el Ejecutivo Comercial tiene más de un equipo de gestores comerciales a cargo, cada uno se medirá de manera independiente de acuerdo con la meta establecida y las condiciones de liquidación correspondientes.

Profesional 03 - Líder Puntos de Atención Territorial

- Incentivo desde el 90% de cumplimiento ponderado. Si en alguno de los productos no se logra el cumplimiento mínimo del 90%, se liquidará el incentivo y se pagará el 80% de dicha liquidación.
- Techo del 150% en el cumplimiento de meta en cada producto para el cálculo del cumplimiento ponderado.
- Tabla integral por producto y rangos de cumplimiento sobre la meta.
- Incluye variable desarrollo de Equipo 5%: Cumplimiento Ponderado >=90% del 80% de los puntos de atención a cargo. En los casos donde el número de puntos es impar, el resultado de la operación se aproxima al siguiente número entero.

Ponderación Líder Puntos de Atención Regional	
Desembolso	50%
Traslados	20%
AVC Recurrente	25%
Desarrollo de Equipo	5%
Total	100%

Desde abril de 2026, el 50% de los desembolsos se dividirá en dos partes. 40% se asignará a las líneas que agrupan Compra de Vivienda Nueva y Usada, mientras que el 10% restante se asignará a las líneas que agrupan Mejora de Vivienda, Compra de Cartera, Leasing Habitacional y Construcción En Lote Propio.

Ponderación Líder Puntos de Atención Regional	
Desembolsos Nueva y Usada	40%
Desembolsos Demás Líneas	10%
Traslados	20%
AVC Recurrente	25%
Desarrollo de Equipo	5%
Total	100%

- El valor por pagar es un porcentaje sobre el valor total ejecutado de acuerdo con el porcentaje de cumplimiento ponderado de los puntos de atención a cargo.

Rango	% Producción
>=90%; <100%	0,0080%
>=100%; <120%	0,0160%
>=120%; <130%	0,0200%
>=130%	0,0240%

- Salida No Conforme. Si el indicador es igual o superior al 8%, se realizará el descuento por SNC de acuerdo con el porcentaje calculado del indicador ponderado de SNC. Este descuento se aplicará sobre el total del incentivo del mes. *El detalle del cálculo puede verse en el numeral 12 de las Condiciones Generales

Profesional 03 - Ejecutivo de Vivienda, Profesional 04 - Ejecutivo de Vivienda, Profesional 05 - Ejecutivo de Vivienda

- Se establecerá una meta individual trimestral para cada Ejecutivo de Vivienda, la cual será pagada de manera trimestral de acuerdo con el cumplimiento. (Nota. Para la primera liquidación de incentivos, se tomará la meta de Febrero y Marzo la cual será liquidada en abril 2026, a partir de este momento se medirá trimestral)
- Se reconocerá pago sobre el valor desembolsado de crédito constructor al corte del trimestre a liquidar, de acuerdo con el nivel de cumplimiento de la meta asignada, siempre y cuando el ejecutivo haya obtenido al menos una aprobación de crédito constructor durante el trimestre y el cumplimiento de la meta sea mayor o igual al 80%.

% Cumplimiento Meta	% Producción
>=80%; <100%	0,07%
>=100%	0,09%

Sede principal
Cra. 65 No. 11 - 83 Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Teléfono: 601 307 7070
Línea gratuita: 01 8000 52 7070
Línea de legalización: 01 8000 12 3362

Punto de atención principal - Correspondencia
Calle 12 No. 65 - 11
Puente Aranda, Bogotá - Colombia
Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 4:00 p.m.
Sábados de 8:00 a.m. a 1:00 p.m.

Portal web: www.fna.gov.co
Facebook: www.facebook.com/FNAColombia
Twitter: @FNAahorro
contactenos@fna.gov.co

Gerentes Territoriales

- La activación de los incentivos del Gerente Territorial estará sujeta al cumplimiento de las metas de captación y colocación asignadas a la Gerencia Territorial a la que corresponde.
- Incentivo desde el **100%** de cumplimiento ponderado.
- Techo del **150%** en el cumplimiento de meta en cada producto para el cálculo del cumplimiento ponderado.

Ponderación Gerente Territorial	
Desembolso	50%
Traslados	25%
AVC Recurrente	25%
Total	100%

- Desde abril 2026, se incorpora indicador de producción asociada a Desembolsos y Traslados en empresas carterizadas por parte de los Gestores Corporativos de la Gerencia Territorial.

Para calcular el indicador de producción en las empresas carterizadas, se tomará la producción mensual de cada producto y se cruzará con las empresas asignadas a los gestores corporativos de la Gerencia Territorial a cargo. A partir de este cruce se obtendrá el porcentaje de ventas en dichas empresas, el cual se ponderará posteriormente con un **30%** para desembolsos y un **70%** para traslados.

Si el indicador es inferior al **60%**, el incentivo se liquidará y se pagará solo el **90%** del monto liquidado.

- Desde abril de 2026, el **50%** de los desembolsos se dividirá en dos partes. **40%** se asignará a las líneas que agrupan Compra de Vivienda Nueva y Usada, mientras que el **10%** restante se asignará a las líneas que agrupan Mejora de Vivienda, Compra de Cartera, Leasing Habitacional y Construcción En Lote Propio.

Ponderación Gerente Territorial	
Desembolsos Nueva y Usada	40%
Desembolsos Demás Líneas	10%
Traslados	25%
AVC Recurrente	25%
Total	100%

- El valor por pagar de incentivo es un porcentaje sobre el salario con base en el porcentaje final ponderado de acuerdo con los resultados de la meta asignada.

Rango	% Salario Base
>=100%; <120%	30%
>=120%; <130%	35%
>=130%	40%

Gerente Canales Presenciales

- La activación de los incentivos del Gerente Canales Presenciales estará sujeta al cumplimiento de las metas de captación y colocación asignadas a la gerencia.
- Incentivo desde el **100%** de cumplimiento ponderado.
- Techo del **150%** en el cumplimiento de meta en cada producto para el cálculo del cumplimiento ponderado.

Ponderación Gerente Nacional Territorial	
Desembolso	50%
Traslados	25%
AVC Recurrente	25%
Total	100%

- Desde abril de 2026, el **50%** de los desembolsos se dividirá en dos partes. **40%** se asignará a las líneas que agrupan Compra de Vivienda Nueva y Usada, mientras que el **10%** restante se asignará a las líneas que agrupan Mejora de Vivienda, Compra de Cartera, Leasing Habitacional y Construcción En Lote Propio.

Ponderación Gerente Nacional Territorial	
Desembolsos Nueva y Usada	40%
Desembolsos Demás Líneas	10%
Traslados	25%
AVC Recurrente	25%
Total	100%

- El valor por pagar de incentivo es un porcentaje sobre el salario con base en el porcentaje final ponderado de acuerdo con los resultados de la meta asignada.

Rango	% Salario Base
$\geq 100\%$; $< 120\%$	30%
$\geq 120\%$; $< 130\%$	35%
$\geq 130\%$	40%

Gerente Estado

- La activación de los incentivos del Gerente Estado estará sujeta al cumplimiento de las metas de captación y colocación de la Entidad.
- Incentivo desde el **100%** de cumplimiento ponderado. Si en alguno de los productos no se logra el cumplimiento mínimo del **100%**, se liquidará el incentivo y se pagará el **80%** de dicha liquidación.
- Techo del 150% en el cumplimiento de meta en cada producto para el cálculo del cumplimiento ponderado.

Ponderación Gerente Segmento Estado	
Desembolso	50%
Traslados	25%
AVC Recurrente	25%
Total	100%

- El valor por pagar de incentivo es un porcentaje sobre el salario con base en el porcentaje final ponderado de acuerdo con los resultados de la meta asignada al segmento.

Rango	% Salario Base
$\geq 100\%$; $< 120\%$	30%
$\geq 120\%$; $< 130\%$	35%
$\geq 130\%$	40%

Gerente Empresas

- La activación de los incentivos del Gerente Empresas estará sujeta al cumplimiento de las metas de captación y colocación de la Entidad.
- Incentivo desde el **100%** de cumplimiento ponderado. Si en alguno de los productos no se logra el cumplimiento mínimo del **100%**, se liquidará el incentivo y se pagará el **80%** de dicha liquidación.

- Techo del 150% en el cumplimiento de meta en cada producto para el cálculo del cumplimiento ponderado.

Ponderación Gerente Segmento Empresas	
Desembolso	50%
Traslados	25%
AVC Recurrente	25%
Total	100%

- El valor por pagar de incentivo es un porcentaje sobre el salario con base en el porcentaje final ponderado de acuerdo con los resultados de la meta asignada al segmento.

Rango	% Salario Base
>=100%; <120%	30%
>=120%; <130%	35%
>=130%	40%

Gerente de Vivienda

- La activación de los incentivos del Gerente de Vivienda estará sujeta al cumplimiento de la meta de desembolsos de la Entidad.
- Incentivo desde el **100%** de cumplimiento ponderado. Si en alguno de los grupos no se logra el cumplimiento mínimo del **100%**, se liquidará el incentivo y se pagará el **80%** de dicha liquidación.
- Techo del **150%** en el cumplimiento de meta en cada producto para el cálculo del cumplimiento ponderado.

Ponderación Gerente Vivienda	
Vivienda Nueva y Usada	85%
Demás Líneas de Crédito	15%
Total	100%

- El valor por pagar de incentivo es un porcentaje sobre el salario con base en el porcentaje final ponderado de acuerdo con los resultados de la meta asignada a la gerencia.

Rango	% Salario Base
>=100%; <120%	30%
>=120%; <130%	35%
>=130%	40%

En cuanto a los desembolsos por crédito constructor se pagará un bono por cumplimiento de la meta de Crédito Constructor.

% Cumplimiento Meta	\$ Bono
>=80%; <100%	2 millones
>=100%	\$3,5 millones

Gerente de Captación de Cesantías y AVC

- La activación de los incentivos del Gerente de Captación Cesantías y AVC estará sujeta al cumplimiento de la meta de Traslados y AVC Recurrente por parte de la Entidad.
- Incentivo desde el **100%** de cumplimiento ponderado. Si en alguno de los productos no se logra el cumplimiento mínimo del **100%**, se liquidará el incentivo y se pagará el **80%** de dicha liquidación.
- Techo del **150%** en el cumplimiento de meta en cada producto para el cálculo del cumplimiento ponderado.

Ponderación Gerente Captación	
Traslados	50%
AVC Recurrente	50%
Total	100%

- El valor por pagar de incentivo es un porcentaje sobre el salario con base en el porcentaje final ponderado de acuerdo con los resultados de la meta asignada a la gerencia.

Rango	% Salario Base
$\geq 100\%$; $< 120\%$	30%
$\geq 120\%$; $< 130\%$	35%
$\geq 130\%$	40%

Equipo de Retención - Vicepresidencia de Redes

Auxiliar Administrativo 02 Retención

- Se asignará meta individual tanto para solicitudes de cesiones como para retenciones de traslados de acuerdo con las bases allegadas a la Vicepresidencia de Redes.
- Medición individual y pago de bono por retenciones de traslados de cesantías y bono por cesiones de crédito de acuerdo con el cumplimiento individual de la meta asignada.
- Incentivo desde el **20%** de valor retenido de cesiones de crédito y desde el **20%** de valor retenido de traslados
- El cálculo para el pago del incentivo se realizará sobre el saldo retenido de acuerdo con la meta individual asignada.

	Rango	\$ Bono
Cesiones Crédito	$\geq 20\%$; $< 50\%$	\$300.000
	$\geq 50\%$	\$550.000
	Rango	\$ Bono
Retenciones Traslados	$\geq 20\%$; $< 50\%$	\$300.000
	$\geq 50\%$	\$550.000

Profesional 02 - Líder Retención

Se medirá sobre la gestión total del equipo a cargo y se pagará un bono de acuerdo con el cumplimiento del equipo.

	Rango	\$ Bono Individual
Cesiones Crédito	>=20%; <50%	\$250.000
	>=50%	\$450.000
	Rango	\$ Bono Individual
Retenciones Traslados	>=20%; <50%	\$250.000
	>=50%	\$450.000

El esquema de incentivos descrito en este documento estará vigente hasta el 31 de Enero del 2027.

Atentamente,

LUIS
GABRIEL
MARIN
GARCIA
LUIS GABRIEL MARIN GARCIA
Vicepresidente Empresarial

Firmado digitalmente por
LUIS GABRIEL
MARIN GARCIA
Fecha: 2026.01.16
14:15:57 -05'00'

Gabriel
Esteban
Lemus Solano
GABRIEL ESTEBAN LEMUS SOLANO
Vicepresidente de Redes

Firmado digitalmente
por Gabriel Esteban
Lemus Solano
Fecha: 2026.01.16
14:18:06 -05'00'

Proyectó: Jenny Paola Villada Bedoya – Vicepresidencia Empresarial PV
Revisó: Angela María Muñoz – Vicepresidencia Empresarial
Revisó: Magda Fernanda Medina – Gerencia Gestión Humana
Vo.Bo.: Oscar Oswaldo Mahecha – Gerente Gestión Humana
Vo.Bo.: Edwin Alexander López Jiménez – Vicepresidencia Financiera