



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

LA JUNTA DIRECTIVA DEL FONDO NACIONAL DEL AHORRO
"Carlos Lleras Restrepo"

En ejercicio de sus facultades legales y estatutarias y en especial las conferidas en el del Acuerdo 2468 de 2022 por el cual se adoptan los Estatutos de la entidad, y

CONSIDERANDO:

Que el Fondo Nacional del Ahorro, de conformidad con la Ley 432 de 1998, es una Empresa Industrial y Comercial del Estado de carácter financiero del orden nacional, organizado como establecimiento de crédito de naturaleza especial, con personería jurídica, autonomía administrativa y capital independiente, sometido a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia.

Que el artículo 17 de la ley 432 de 1998, por la cual se reorganiza el Fondo Nacional del Ahorro, se transforma su naturaleza jurídica establece que los servidores públicos vinculados a la planta de personal del Fondo Nacional del Ahorro serán trabajadores oficiales, con excepción de quienes expresamente señala como es el caso de Presidente, Secretario General, Vicepresidentes y de dependencias regionales, quienes tendrán la calidad de empleados públicos.

Que el literal t) del artículo 12 del Acuerdo 2468 de 2022 establece que corresponde a la Junta Directiva adoptar la planta de personal de los empleados públicos y trabajadores oficiales, así como estudiar y aprobar la nomenclatura y remuneración de los trabajadores oficiales.

Que de conformidad con lo previsto en la Ley 489 de 1998, y el Decreto 3135 de 1968, el régimen jurídico laboral del FNA es por regla general el aplicable a los trabajadores oficiales, característico por tener por fuente el contrato individual de trabajo y las convenciones colectivas, en los que se fijan las condiciones laborales particulares.

Que el Decreto 1045 de 1978 consagra en su artículo 3ª que *"las entidades a que se refiere el artículo segundo reconocerán y pagarán a sus empleados públicos únicamente las prestaciones sociales ya establecidas por la ley. A sus trabajadores oficiales, además de estas, las que se fijan en pactos, convenciones colectivas o laudos arbitrales celebrados o preferidos de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia."*

Que en concepto con radicado No.: 20206000523991 del 23 de octubre de 2020, el Departamento Administrativo de la Función Pública, respondió consulta elevada por el FNA sobre la viabilidad de pactar el reconocimiento y pago de comisiones y/o porcentajes sobre ventas de los productos o servicios a ciertos trabajadores oficiales de la Entidad, en los siguientes términos:

De conformidad con la anterior disposición, resulta procedente el reconocimiento y pago de comisiones y/o porcentajes sobre ventas de los productos o servicios para los trabajadores oficiales del Fondo Nacional del Ahorro, siempre que la misma se encuentre establecida en el contrato de trabajo, o en el convenio o pacto colectivos o en el reglamento interno de trabajo



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

Que la Junta Directiva del Fondo Nacional del Ahorro mediante Acuerdo 2508 de 2022 aprobó la prórroga del plan de incentivos para la Vicepresidencia de Redes, hasta la entrada en vigencia de un nuevo plan.

Que con el objetivo de impulsar el desarrollo de un equipo comercial integral, competente, competitivo y motivado frente al cumplimiento de los objetivos comerciales y la ejecución del plan estratégico planteado por la entidad, se requiere adoptar un nuevo plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro

Que en sesión del 24 de enero de 2023 acta número 01 del Comité de Gestión Laboral del FNA, se aprobó el plan de incentivos propuesto.

Que la Junta Directiva en sesión ordinaria número 977 del 30 de enero de 2023, aprobó el plan de incentivos para la Vicepresidencia de Redes.

En virtud de lo expuesto.

ACUERDA

ARTÍCULO PRIMERO: Objeto. Adoptar el plan de incentivos, de carácter no salarial, para la Vicepresidencia de Redes con los parámetros previstos en el presente Acuerdo.

PARAGRAFO: Los incentivos reconocidos en este acuerdo no constituyen factor salarial.

ARTÍCULO SEGUNDO: Ámbito de aplicación. Con el presente plan de incentivos se pretende alcanzar los siguientes objetivos:

1. Gerente Regional, Vicepresidencia de Redes.
2. Gerente Puntos de Atención, Vicepresidencia de Redes.
3. Profesional 03 - Líder Puntos de Atención Regional, Gerencia Regional.
4. Profesional 04 - Ejecutivo Comercial Máster, Gerencia Regional.
5. Profesional 05 - Ejecutivo Comercial, Gerencia Regional
6. Profesional 04 - Ejecutivo Constructor, Gerencia Regional.
7. Profesional 05 - Ejecutivo Constructor, Gerencia Regional.
8. Profesional 04 - Líder Puntos de Atención A+, Gerencia Regional.
9. Profesional 04 - Líder Puntos de Atención A, Gerencia Regional.
10. Profesional 05 - Líder Puntos de Atención B, Gerencia Regional.
11. Analista 01 - Líder Puntos de Atención C, Gerencia Regional.
12. Analista 02 - Líder Puntos de Atención D, Gerencia Regional.
13. Profesional 6 - Gestor Estado, Gerencia Regional.
14. Auxiliar Administrativo 03 - Gestor Comercial Externo, Gerencia Regional.
15. Auxiliar Administrativo 02 - Gestor Comercial Punto de Atención, Gerencia Regional.
16. Profesional 05 - Líder Seguimiento de Oferta, Vicepresidencia de Redes.
17. Auxiliar Administrativo 02 - Gestor de Operaciones Seguimiento de Oferta, Vicepresidencia de Redes.
18. Facilitador de operaciones, Vicepresidencia de Redes.
19. Auxiliar Administrativo 02, Gerencia Puntos de Atención.
20. Profesional 01, Gerencia Puntos de Atención.



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

ARTÍCULO TERCERO. Reglas Generales. Para el cumplimiento Los incentivos previstos en el presente Acuerdo aplicarán a los siguientes cargos:

1. El plan de incentivos está dirigido a los productos de captación (Traslados de cesantías y AVC) y colocación (créditos desembolsados).
2. Los gestores comerciales externos (Auxiliar 03 – Gestor comercial externo) ganarán incentivo por toda venta realizada excepto por la primera consignación de AVC.
3. Los Profesionales 03 - Líder de punto de atención regional, Profesionales 04 - Ejecutivo comerciales máster, Profesionales 05 - Ejecutivo comerciales, Gerentes Regionales y Gerente de Puntos de Atención tendrán una tabla integral de resultados que medirá el desempeño de todos los productos de la entidad y el rol de líder.
4. Los incentivos para los gestores comerciales de punto de atención (Auxiliar 02 – Gestor Comercial de Punto de Atención y Comercial PA) serán otorgados de acuerdo con el cumplimiento global de la meta del punto al que pertenecen según su centro de costos, para el caso de gestores nuevos, participaran quienes ingresen entre el 1 y el 20 de cada mes.
5. Los Líderes de puntos de atención (Profesional 04 – Líder punto de atención A, Profesional 04 – Líder puntos de atención A+, Profesional 05 – Líder puntos de atención B, Profesional 06 – Líder puntos de atención B, Analista 01 – Líder Punto de Atención C, Analista 02 – Líder Punto de Atención D) a cargo de gestores comerciales externos y puntos de atención aplicaran a las dos tablas de incentivos de manera independiente y sin excluir uno del otro, aplicando las políticas y condiciones para cada cargo.
6. El incentivo por Traslados de cesantías y AVC se reconocerá solamente cuando el recaudo haya sido acreditado.
7. Para el pago del incentivo se requiere que todos los trámites estén asociados a una oportunidad 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 nombre del fondo de donde proviene el traslado (Acreditación de traslado de cesantías).
 - Cédula del consumidor financiero y número de cuenta AVC (Acreditación de primera consignación AVC y Recaudo recurrente AVC).
8. 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 en el sistema. De lo contrario el registro no será tenido en cuenta para



“Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro”

el pago del incentivo en ningún cargo. Para los trámites digitales se permitirán tiempos más amplios en cuanto a la creación posterior de la oportunidad en la herramienta disponible para tal fin hasta tanto se automatice el proceso.

9. Para los productos de Captación se tendrá en cuenta la Fecha de Transacción en el caso de Acreditaciones de Traslados y Fecha de Pago para Acreditaciones por primera consignación de AVC para el reconocimiento de incentivos.

10 Cuenta en el indicador de SNC (Salida no conforme):

- Créditos radicados con SNC por causas imputables a quien lo presenta.
- Traslados de cesantías con SNC por causas imputables a quien lo presenta.

11. La salida no conforme (SNC) se medirá para los cargos: Auxiliar administrativo 02 - Gestor comercial PA, Comercial PA, Auxiliar Administrativo 03 - Gestor Comercial Externo, Profesional 04 – Líder Punto de Atención A, Profesional 04 – Líder Puntos de Atención A+, Profesional 05 – Líder Puntos de Atención B, Profesional 06 – Líder Puntos de Atención B, Analista 01 – Líder Punto de Atención C, Analista 02 – Líder Punto de Atención, Profesional 03 - Líder de Punto de Atención Regional, Profesional 05 - Ejecutivo Comercial y Profesional 04 - Ejecutivo Comercial Máster; por radicación de créditos y traslados de cesantías de manera **conjunta** con un límite máximo del 10%, si este es superado se realizará un descuento por SNC del 10% sobre el total del incentivo del mes, la salida no conforme (SNC) se calculará de la siguiente manera:

$$\text{SNC} = \frac{\text{No. Créditos con SNC} + \text{No. Traslados con SNC}}{\text{Total, Créditos radicados} + \text{No. Traslados radicados}} \times 100$$

Para los Gestores Comerciales de Punto de Atención (Auxiliar Administración 2), el SNC será el mismo que el resultado del Punto de Atención y será distribuido con el personal activo del punto:

$$\text{SNC gestor comercial de PA} = \frac{\text{SNC Punto de Atención}}{\text{No. Gestores comerciales de PA activos}}$$

Ejemplo:

SNC	Valor
Valor incentivo desembolso	\$337.000
Valor incentivo traslados	\$160.000
Valor incentivo AVC	\$35.000
Total, incentivo	\$535.000
Descuento por SNC	\$53.500
Total, incentivo mes	\$481.500

10. Si un Gestor Comercial Externo (Auxiliar Administrativo 3) o Gestor Comercial de Punto de Atención (Auxiliar Administrativo 2) tiene Salida No Conforme por tres meses consecutivos con un indicador superior al 10% por causas imputables a él,

25/18



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

además de aplicar a la política vigente sobre SNC, será reportado a quien corresponda para que se apliquen los procesos correspondientes.

11. Los Puntos de Atención con indicador de Satisfacción de clientes superior a 4.5 tendrá un incentivo adicional del 10% de su total liquidado. Ejemplo:

Indicador Satisfacción de Clientes 4.6	10%
Valor incentivo desembolso	\$337.257
Valor incentivo traslados	\$160.000
Valor incentivo AVC	\$34.297
Total incentivo	\$531.554
Incentivo por cumplimiento indicador de satisfacción en el punto de atención (10%)	\$53.155
Total incentivo mes	\$584.709

El incentivo adicional se distribuirá igualmente con el personal activo del Punto de Atención.

12. Cuando un Gestor Comercial Externo (Auxiliar Administrativo 3) o Gestor Comercial de Punto de Atención (Auxiliar Administrativo 2) se retire de la Entidad, el jefe inmediato debe garantizar que radique y entregue la totalidad de la producción que tenga a su cargo a la fecha de retiro, de lo contrario no se expedirá el paz y salvo correspondiente.
13. El incentivo causado dentro del periodo del vínculo laboral de un trabajador que se retire será reportado a quien corresponda para que lo pague en la liquidación definitiva de su contrato. Una vez el funcionario se haya retirado, no tiene derecho a liquidación de incentivos, puesto que ya no hay vínculo laboral y realizada la liquidación final, no aplica ningún tipo de pago de incentivos por parte de la entidad.

ARTÍCULO CUARTO. PARAMETROS PLAN DE INCENTIVOS: Los incentivos tendrán los siguientes parámetros:

- 1. Auxiliar Administrativo 3 - Gestor Comercial Externo:** El cálculo de incentivos se realizará sobre el valor ejecutado individualmente y de acuerdo con el porcentaje de cumplimiento individual.

- 1.1. Desembolso de crédito:** La meta se medirá de manera individual sobre el valor de los desembolsos ejecutados y el Gestor Comercial Externo (Auxiliar Administrativo 3) ganará incentivo de acuerdo con la ejecución que realice en el mes y según los rangos establecidos en la siguiente la tabla:

R- 3/18

Cumplimiento de meta	% Incentivo sobre el valor ejecutado
>=120%	0,60%
>=100% <120%	0,40%



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

>=70% <100%	0,15%
<70%	0,05%

Si la ejecución se realiza en las empresas asignadas a su portafolio, el incentivo se calculará con la siguiente tabla:

Cumplimiento de meta	Empresas asignadas sobre incentivo ejecutado	% \$
>=120%		0,8%
>=100% <120%		0,6%
>=70% <100%		0,25%
<70%		0,07%

1.2. Traslado de Cesantías: El incentivo por traslado de cesantías incluye:

- Traslados por afiliación digital.
- Traslados por radicación física.

El Gestor Comercial Externo (Auxiliar Administrativo 3) ganará incentivo sobre la ejecución en valor de traslados acreditados en el mes según los rangos establecidos en la siguiente la tabla:

Cumplimiento de meta	% Incentivo sobre el valor ejecutado
>=100%	0,7%
>=70% <100%	0,3%
<70%	0,2%

Si el cumplimiento de meta de traslados en el mes es igual o superior al 100% y la liquidación del incentivo es inferior a \$100.000 (Cien Mil Pesos MCTE.) se le igualará el valor a \$100.000 (Cien Mil Pesos MCTE.) en el respectivo mes.

1.3. Ahorro Voluntario Contractual – AVC: El Gestor Comercial Externo (Auxiliar Administrativo 3) ganará incentivo sobre el resultado de su meta del recaudo por primera consignación de AVC cumpliendo la ejecución de meta en un mínimo de 70% y según los rangos establecidos en la siguiente la tabla:

Cumplimiento de meta	% Incentivo sobre el valor ejecutado
>=100%	3%
>=70% <100%	0,5%

PA 6/18



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

Si el 70% de la acreditación del AVC en primera consignación es producto de una venta cruzada con cesantías, es decir que el consumidor financiero ya este afiliado en estado activo aportante y con saldo en cesantías se reconocerá el incentivo con la siguiente tabla:

Cumplimiento de meta	% Incentivo sobre el valor ejecutado
>=100%	4%
>=70% <100%	0,7%

2. Profesional 6 - Gestor de Estado: El cálculo de incentivos se realizará sobre el valor ejecutado individualmente y de acuerdo con el porcentaje de cumplimiento individual.

2.1. Desembolso de crédito: La meta se medirá de manera individual sobre el valor de los desembolsos ejecutados y el Gestor de Estado (Profesional 6) ganará incentivo de acuerdo con la ejecución que realice en el mes y según los rangos establecidos en la siguiente la tabla:

Cumplimiento de meta	% Incentivo sobre el valor ejecutado
>=120%	0,9%
>=100% <120%	0,6%
>=70% <100%	0,25%
<70%	0,07%

2.2. Traslado de Cesantías. El incentivo por traslado de cesantías incluye:

- Traslados por afiliación digital.
- Traslados por radicación física.

El Gestor de Estado (Profesional 6) ganará **0,7%** de incentivo sobre el valor de traslados acreditados en el mes.

2.3. Ahorro Voluntario Contractual – AVC: El Gestor de Estado (Profesional 6) ganará incentivo únicamente sobre el resultado de su meta del recaudo por primera consignación de AVC cumpliendo mínimo el 70% y según los rangos establecidos en la siguiente la tabla:

Cumplimiento de meta	% Incentivo sobre el valor ejecutado
>=100%	3%
>=70% <100%	0,5%

Si el 70% de la acreditación del AVC en primera consignación es producto de una venta cruzada con cesantías, es decir que el consumidor financiero ya este afiliado con



“Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro”

estado activo aportante y saldo en cesantías se reconocerá el incentivo de acuerdo con la siguiente tabla:

Cumplimiento de meta	% Incentivo sobre el valor ejecutado
>=100%	4%
>=70% <100%	0,7%

3. Auxiliar Administrativo 2 - Gestor Comercial Punto de Atención: La ejecución se medirá colectivamente sobre la meta asignada al punto y los incentivos se liquidarán por el cumplimiento del punto distribuyéndose por número de gestores comerciales del PA activos.

3.1. Desembolso de crédito: De acuerdo con la ejecución que presente el punto en el mes y según los rangos establecidos aplicara a la siguiente la tabla:

Cumplimiento de valor meta colectiva del Punto de Atención	% Incentivo del Punto de atención
>=100%	0,8%
>=70% <100%	0,3%
<70%	0,1%

La meta se medirá de manera colectiva del Punto de Atención sobre el valor de los desembolsos ejecutados y el Gestor Comercial del PA (Auxiliar Administrativo 2) ganará incentivo individualmente de la siguiente manera:

$$\text{Incentivo comercial de PA} = \frac{\text{Incentivo Punto de Atención} \times \text{gestor}}{\text{No. Gestores comerciales de PA activos}}$$

3.2. Traslado de Cesantías: El incentivo por traslado de cesantías incluye:

- Traslados por radicación física.
- Traslado por afiliación digital.

De acuerdo con la ejecución que presente el Punto de Atención y según los rangos establecidos se liquidará el incentivo en la siguiente la tabla:

Cumplimiento de meta	% Incentivo sobre el valor ejecutado
>=120%	0,25%
>100%; <120%	0,15%
=100%	0,1%

Handwritten signature



“Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro”

La meta se medirá de manera mensual y colectiva sobre el valor de los traslados acreditados por el Punto de Atención y el Gestor Comercial del PA (Auxiliar Administrativo 2) ganará incentivo individualmente de la siguiente manera:

Incentivo gestor comercial de PA	=	$\frac{\text{Incentivo Punto de Atención}}{\text{No. Gestores comerciales de PA activos}}$
-----------------------------------------	---	--------------------------------------------------------------------------------------------

Si el cumplimiento de meta de traslados del Punto de Atención en el mes es igual o superior al 120% y la liquidación del incentivo es inferior a \$100.000 (Cien Mil Pesos MCTE.) se le igualara al valor a \$100.000 (Cien Mil Pesos MCTE.) en el respectivo mes.

3.3. Ahorro Voluntario Contractual – AVC: De acuerdo con la ejecución que presente el Punto de Atención y según los rangos establecidos se liquidará el incentivo en la siguiente la tabla:

Cumplimiento de meta	% Incentivo sobre el valor ejecutado
>=120%	2%
>=100% <120%	1%
>=70% <100%	0,3%

La meta se medirá de manera mensual y colectiva sobre el valor de los acreditado en primera consignación de AVC por el Punto de Atención y el Gestor Comercial del PA (Auxiliar Administrativo 2) ganará incentivo individualmente de la siguiente manera:

Incentivo gestor comercial de PA	=	$\frac{\text{Incentivo Punto de Atención}}{\text{No. Gestores comerciales de PA activos}}$
-----------------------------------------	---	--------------------------------------------------------------------------------------------

4. Profesional 4 y 5 – Analista 1 y 2 - Líder Punto de Atención

4.1. Desembolso de crédito: La meta se medirá de manera individual sobre el valor de los desembolsos ejecutados y el Líder del Punto de Atención (Profesional 4 y 5, Analista 1 y 2) ganará incentivo de acuerdo con la ejecución que realice el punto de atención en el mes y según los rangos establecidos en la siguiente la tabla:

Cumplimiento de \$ meta del Punto Atención	% Incentivo sobre el ejecutado
>=100%	0,03%
>=70% <100%	0,01%
<70%	0,007%

Ar 9/38



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

Si el cumplimiento de meta de desembolsos en el mes es igual o superior al 100% y la liquidación del incentivo es inferior a \$100.000 (cien mil pesos mcte.) se le igualará el valor a \$100.000 (cien mil pesos mcte.) en el respectivo mes.

4.2. Traslado de Cesantías: El incentivo por traslado de cesantías incluye:

- Traslados por radicación física.
- Traslados por afiliación digital.

El Líder del Punto de Atención (Profesional 4 y 5, Analista 1 y 2) aplicará a incentivo si la ejecución de meta de traslados acreditados en el mes alcanza un mínimo del 70% de cumplimiento, de acuerdo con la siguiente tabla:

Cumplimiento del valor de la meta	Incentivo por traslado acreditado >=\$300.000
>=100%	\$700
>=70%; <100%	\$300

Si cumple con la condición anterior, el Líder del Punto de Atención (Profesional 4 y 5, Analista 1 y 2) ganará incentivo sobre todos los traslados de cesantías que presenten un valor acreditado igual o superior a \$300.000 (Trescientos mil pesos mcte.) durante el mes.

Cuando el incentivo liquidado por concepto de traslado de cesantías presente un valor menor de \$100.000 (Cien Mil Pesos MCTE.) y el cumplimiento de la meta de traslados sea mayor al 100%, se igualará el valor a \$100.000 (Cien Mil Pesos MCTE.).

4.3. Ahorro Voluntario Contractual AVC: El Líder del Punto de Atención Profesional 4 y 5, Analista 1 y 2) ganará incentivo sobre la ejecución mínima del 70% del punto en recaudo de AVC recurrente durante el mes, de acuerdo con la siguiente tabla:

Cumplimiento del valor de la meta	% Valor acreditado
>=100%	0,04%
>=70%; <100%	0,01%

Cuando el incentivo liquidado por concepto de AVC recurrente presente un valor menor de \$100.000 (Cien Mil Pesos MCTE.) y el cumplimiento de la meta de AVC sea mayor al 100%, se igualará a un valor de \$100.000 (Cien Mil Pesos MCTE.).

BA 10/18



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

5. Profesional 3 - Líder de Punto de Atención Regional: Los Líderes Punto de Atención Regional (Profesional 3) serán medidos según los resultados de ejecución de los puntos de la regional asignados para su gestión; para la liquidación de incentivos mensuales, los líderes de P.A regional tendrán una tabla integral de resultados donde cada producto tendrá un peso ponderado de la siguiente manera:

Cumplimiento %	
Desembolso Colocación	65%
Cesantías – Traslados acreditados	15%
AVC Recurrente	10%
Desarrollo de equipo	10%
Total	100%

- 5.1. Desembolso:** Valor total de desembolsos de un mes incluye que Crédito hipotecario para vivienda nueva y usada, Crédito para mejoras de vivienda, Crédito hipotecario para construcción en lote propio, Leasing habitacional y Compra de cartera.
- 5.2. Cesantías – Traslados acreditados:** Valor acreditado dentro del mes, proveniente de trasladados de administradoras de cesantías.
- 5.3. AVC - Recurrente:** Sumatoria total de valor acumulado de acreditación de pagos por primera consignación y por pagos recurrentes dentro del mes.
- 5.4. Desarrollo de Equipo:** Cumplimiento de desembolsos $\geq 70\%$ en por lo menos el 50% de los puntos asignados para su gestión dentro de la regional.

De acuerdo con lo anterior, el Líder de Punto de Atención Regional (Profesional 3) deberá gestionar todos los productos en los puntos a su cargo, la sumatoria del ponderado de todos los productos deberá tener un resultado mayor al piso mínimo de cumplimiento según el trimestre, de acuerdo con la siguiente tabla:

		RANGO I	RANGO II	RANGO III	RANGO IV
	Total, Ponderado Mínimo	$< 70\%$	$70\% - 85\%$	$> 85\% - 100\%$	$> 100\%$
I Trimestre	50%	0.001%	0.0015%	0.005%	0.010%
II Trimestre	60%	0.001%	0.0015%	0.005%	0.010%
III Trimestre	70%		0.0015%	0.005%	0.010%
IV Trimestre	80%		0.0015%	0.005%	0.010%

R. 3/18

Ejemplo:



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

PRODUCTOS	PESO PONDERADO	META	EJECUTADO	% EJECUCION META	RESULTADO PESO PONDERADO
DESEMBOLSOS	65%	\$44.104.037.482	\$ 52.924.844.978	120%	78%
CESANTIAS	15%	\$11.985.757.434	\$ 14.382.908.921	120%	18%
AVC RECURRENTE	10%	\$16.310.331.611	\$ 19.572.397.933	120%	12%
DESARROLLO EQ	10%	6	6	100%	10%
TOTAL	100%	\$72.400.126.527	\$86.880.151.832		118%

Para el ejemplo, Líder de Punto de Atención Regional (Profesional 3) en el mes de febrero presentó un cumplimiento del 118% sobre la sumatoria de saldo de todos los productos, por lo que el % calculado sobre la suma total del ejecutado de todos los productos es 0.010% y su incentivo en pesos será de \$8.688.015.

- 6. Profesional 4 y 5 - Ejecutivo Comercial:** serán medidos según la meta individual asignada y la liquidación de incentivos mensuales, se realizará por medio de una tabla integral de resultados que incluye todos los productos de la entidad más un indicador de desarrollo de equipo, cada uno de estos tendrá un peso ponderado de la siguiente manera:

Cumplimiento %	
Desembolso Colocación	65%
Cesantías - Traslados acreditados	15%
AVC Recurrente	10%
Desarrollo de equipo	10%
Total	100%

- 6.1. Desembolso:** Valor total de desembolsos de un mes incluye Crédito hipotecario para vivienda nueva y usada, Crédito para mejoras de vivienda, Crédito Hipotecario para Construcción en Lote Propio, Leasing habitacional y Compra de Cartera.
- 6.2. Cesantías - Traslados acreditados:** Valor acreditado dentro del mes, proveniente de trasladados de administradoras de cesantías.
- 6.3. AVC - Recurrente:** Sumatoria total de valor acumulado de acreditación de pagos por primera consignación y por pagos recurrentes dentro del mes.
- 6.4. Desarrollo de Equipo:** Cumplimiento mínimo del 50% de los Gestores Comerciales (Auxiliar Administrativo 3) activos asignados a su equipo, cumplen la meta de desembolsos mínimo en un 70% en el mes de medición.

De acuerdo con lo anterior, el Ejecutivo Comercial (Profesional 4 y 5) deberá acompañar y apoyar el cumplimiento de las metas de todos los productos de los gestores comerciales a su cargo, la sumatoria del ponderado de todos los productos deberá tener un resultado mayor al piso mínimo de cumplimiento según el trimestre, de acuerdo con la siguiente tabla:

R. 24/28



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

	Total Ponderado Mínimo	RANGO I >=50% <70%	RANGO II >=70% <85%	RANGO III >=85% <100%	RANGO IV >=100%
I Trimestre	50%	0.02%	0.05%	0.08%	0.2%
II Trimestre	60%	0.02%	0.05%	0.08%	0.2%
III Trimestre	70%		0.05%	0.08%	0.2%
IV Trimestre	80%		0.05%	0.08%	0.2%

Ejemplo:

PRODUCTOS	PESO PONDERADO	META	EJECUTADO	% EJECUCION META	RESULTADO PESO PONDERADO
DESEMBOLSOS	65%	\$2.502.627.279	\$3.003.152.735	120%	78%
CESANTIAS	15%	\$484.340.603	\$581.208.723	120%	18%
AVC RECURRENTE	10%	\$484.503.856	\$581.404.627	120%	12%
DESARROLLO EQ	10%	10	10	100%	10%
TOTAL	100%	\$3.471.471.738	\$4.165.766.086		118%

Para el ejemplo, el Ejecutivo Comercial (Profesional 4 y 5) en el mes de febrero presento un cumplimiento del 118% sobre la sumatoria de meta del saldo de todos los productos (el ítem de desarrollo de equipo tiene valor igual a 0), por lo que el % calculado sobre la suma total del ejecutado de todos los productos 0,2% y tendrá un incentivo en pesos de \$8.331.532.

7. Profesional 05 - Auxiliar Administrativo 02 - Operaciones Seguimiento de Oferta

CARGO	VINCULACIÓN
Auxiliar Administrativo 2 – Gestor Operaciones Seguimiento Oferta	Planta
Profesional 5 -Líder Seguimiento de Oferta	Planta

Este equipo gestiona las operaciones aprobadas a los consumidores financieros, les brindan la información necesaria para iniciar el proceso de legalización, así como en recibir, revisar y completar los documentos necesarios para proceder con su entrega a la Legalizadora.

No se tendrán en cuenta o se descontarán los casos devueltos a Seguimiento de Oferta.

Numero Créditos con Ingreso a Legalizadora	\$ Por Gestor OP	Líder
>=1.100; <1.500	\$333.333	\$500.000
>=1.500; <2.000	\$500.000	\$600.000

13/18



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

>=2.000; <3.000	\$833.333	\$1.000.000
>=3.000	\$1.333.333	\$1.500.000

8. Profesional 3 – Auxiliar Administrativo 2 - Mesa de Retención: Este equipo gestiona las solicitudes de traslados de cesantías de los consumidores financieros, que previamente han presentado su voluntad de trasladarse a otra administradora de cesantías, para lo cual el FNA cuenta con ocho días a partir de la radicación de documento de traslado para realizar una gestión de desistimiento de esta decisión y retenerlos. Para el caso de los créditos aplica a plan de retención de los consumidores financieros que han manifestado su decisión de vender la cartera de crédito a otra entidad bancaria o han dado alertas de querer hacerlo.

8.1. Desembolso de crédito: El cumplimiento de meta se medirá colectivamente sobre la sumatoria del número de clientes asignados a la mesa para realizar gestión de retención. La liquidación de incentivos será un % sobre la sumatoria del saldo retenido de acuerdo con la siguiente tabla:

Cumplimiento de meta en N° de clientes	% Saldo Retenido
>=15%	1,5%
>=10% <15%	1.0%

El incentivo será dividido en partes iguales en los integrantes del equipo, exceptuando al profesional 3, quién ganará incentivo del 10% sobre el incentivo total que gane el equipo.

8.2 Traslado de Cesantías: El cumplimiento de la meta se medirá de manera colectiva sobre del número de clientes asignados a la mesa para realizar gestión de retención. La liquidación de incentivos será un % sobre la sumatoria del saldo retenido de acuerdo con la siguiente tabla:

Cumplimiento de meta	% Incentivo sobre el ejecutado
>=30%	1,2%
>=10%; <30%	0,7%

El incentivo será dividido en partes iguales en los integrantes del equipo, exceptuando al profesional 3, quién ganará incentivo del 10% sobre el valor de incentivo total que gane el equipo.

FR 24/38



“Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro”

9. Gerente Regional: El cálculo de incentivos se realizará sobre el valor ejecutado individualmente y de acuerdo con el porcentaje de cumplimiento individual.

Los gerentes regionales serán medidos según los resultados de ejecución de la meta asignada a cada gerente regional; para la liquidación de incentivos mensuales, los gerentes regionales tendrán una tabla integral de resultados donde cada producto tendrá un peso ponderado de la siguiente manera:

Cumplimiento %		
Desembolso Colocación		70%
Cesantías acreditados	– Traslados	20%
AVC – Recurrente		10%
Total		100%

- 9.1. Desembolso:** Valor total de desembolsos de un mes incluye Crédito Hipotecario para Vivienda Nueva y Usada, Crédito para Mejoras de Vivienda, Crédito Hipotecario para construcción en lote propio, Leasing habitacional y Compra de cartera.
- 9.2. Cesantías – Traslados acreditados:** Valor acreditado dentro del mes, proveniente de trasladados de administradoras de cesantías.
- 9.3. AVC - Recurrente:** Sumatoria total de valor acumulado de acreditación de pagos por primera consignación y por pagos recurrentes dentro del mes.

De acuerdo con lo anterior, el Gerente Regional deberá acompañar y apoyar el cumplimiento de las metas de todos los productos en los comerciales a su cargo, la sumatoria del ponderado de todos los productos deberá tener un resultado mayor al piso mínimo de cumplimiento según el trimestre, de acuerdo con la siguiente tabla:

		RANGO I >=50% < 70%	RANGO II >=50% < 55%	RANGO III >=55% < 100%	RANGO IV >=100%
	Total Ponderado Mínimo				
I Trimestre	50%	0.003%	0.0032%	0.008%	0.022%
II Trimestre	60%	0.003%	0.0032%	0.008%	0.022%
III Trimestre	70%		0.0032%	0.008%	0.022%
IV Trimestre	80%		0.0032%	0.008%	0.022%

GA 25/38



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

Ejemplo:

PRODUCTOS	PESO PONDERADO	META	EJECUTADO	% EJECUCIO N META	RESULTADO PESO PONDERADO
DESEMBOLSOS	70%	\$17.857.142.857	\$21.428.571.429	120%	84%
CESANTIAS	20%	\$3.432.398.126	\$4.118.877.751	120%	24%
AVC RECURRENTE	10%	\$6.127.070.916	\$7.352.485.099	120%	12%
TOTAL	100%	\$27.416.611.899	\$32.899.934.279		120%

Para el ejemplo, el Gerente Regional en el mes de febrero presento un cumplimiento del 120% en la sumatoria de su tabla de incentivos, por lo que el % calculado sobre la suma total del ejecutado de todos los productos 0,022% y un incentivo en pesos de \$7.237.986

10. Gerente de Puntos de Atención: El cálculo de incentivos se realizará sobre el valor ejecutado individualmente y de acuerdo con el porcentaje de cumplimiento individual.

El Gerente de Puntos de Atención será medido según los resultados de ejecución de meta de todos los puntos de atención a nivel nacional; para la liquidación de incentivos mensuales, el gerente de puntos de atención tendrá una tabla integral de resultados donde cada producto tiene un peso ponderado de la siguiente manera:

Cumplimiento %		
Desembolso Colocación		70%
Cesantías - Traslados acreditados		20%
AVC - Recurrente		10%

10.1. Desembolso: Valor total de desembolsos de un mes incluye Crédito Hipotecario para Vivienda Nueva y Usada, Crédito para Mejora de Vivienda, Crédito Hipotecario para Construcción en Lote Propio, Leasing habitacional y Compra de cartera.

10.2. Cesantías - Traslados acreditados: Valor acreditado dentro del mes, proveniente de trasladados de administradoras de cesantías.

10.3. AVC - Recurrente: Sumatoria total de valor acumulado de acreditación de pagos por primera consignación y por pagos recurrentes dentro del mes.

De acuerdo con lo anterior, el gerente de puntos de atención deberá acompañar y apoyar el cumplimiento de las metas de todos los productos en los todos los puntos de atención, la sumatoria del ponderado de todos los productos deberá tener un resultado mayor al piso mínimo de cumplimiento según el trimestre, de acuerdo con la siguiente tabla:

Handwritten signature or initials



"Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro"

	Total Ponderado Mínimo	>=50% <70%	>=70% <85%	>=85% <100%	>=100%
I Trimestre	50%	0.0005%	0.0006%	0.0008%	0.004%
II Trimestre	60%	0.0005%	0.0006%	0.0008%	0.004%
III Trimestre	70%		0.0006%	0.0008%	0.004%
IV Trimestre	80%		0.0006%	0.0008%	0.004%

Ejemplo:

PRODUCTOS	PESO PONDERADO	META	EJECUTADO	% EJECUCI ON META	RESULTADO PESO PONDERADO
DESEMBOLSOS	70%	\$96.573.429.398	\$115.888.115.277	120%	84%
CESANTIAS	20%	\$24.050.582.573	\$28.860.699.088	120%	24%
AVC RECURRENTE	10%	\$32.380.227.696	\$38.856.273.235	120%	12%
TOTAL	100%	\$153.004.239.666	\$183.605.087.600		120%

Para el ejemplo, el Gerente de Puntos de Atención en el mes de febrero presentó un cumplimiento del 120% en la sumatoria de su tabla de incentivos, por lo que el % calculado sobre la suma total del ejecutado de todos los productos es 0,004% y un incentivo en pesos de \$7.344.204.

ARTÍCULO QUINTO. NOVEDADES EN EL EQUIPO COMERCIAL: Los Gestores Comerciales Externos (Auxiliar Administrativo 3) y Gestores Comerciales de Puntos de Atención (Auxiliar Administrativo 2) recién vinculados, tendrán un periodo de capacitación. Podrán ser sujetos a los incentivos que se le reconocen a los gestores del mismo cargo desde el momento de su vinculación. La curva de aprendizaje para cada uno de los productos se estima de la siguiente manera:

MES	DESEMBOLSO		TRASLADOS		AVC	
	Radicación	Desembolso	Radicación	Acreditación	Radicación	Acreditación
1 mes	Capacitación, entrega de PC y permisos, Compañero de cartera					
2 mes	40%	0	100%	20%	100%	80%
3 mes	60%	0	100%	100%	100%	100%
4 mes	100%	0	100%	100%	100%	100%
5 mes	100%	20%	100%	100%	100%	100%
6 mes	100%	100%	100%	100%	100%	100%

La reasignación de consumidores financieros de los gestores comerciales retirados tendrá que hacerse una vez ingrese el nuevo Gestor Comercial (Auxiliar Administrativo 3).

Para los Puntos de Atención nuevos, en los cuales los equipos se conformen con Gestores Comerciales PA (Auxiliar Administrativo 2) trasladados de otros puntos o Gestores Comerciales Externos (Auxiliar Administrativo 3), se les asignará como meta

43 57/38



“Por el cual se adopta el plan de incentivos de la Vicepresidencia de Redes en el Fondo Nacional del Ahorro”

el 50% de la meta que le corresponda al punto de acuerdo con su categoría. Esto será durante los primeros cuatro meses después de abierto el punto de atención

ARTÍCULO SEXTO: Disposiciones especiales. El presente Acuerdo tendrá vigencia de tres meses contados a partir de la publicación del mismo.

El Acuerdo 2408 de 2022 continua vigente por un término de tres meses contados a partir de la publicación del presente acto administrativo.

Durante los meses de febrero, marzo y abril del año 2023 cada trabajador beneficiario obtendrá como reconocimiento de incentivo el previsto en el acuerdo que más le favorezca, que corresponderá al que arroje el mayor valor liquidado.

ARTÍCULO SEPTIMO: Vigencia. El presente Acuerdo rige desde la fecha de su publicación y deroga las normas que le sean contrarias en especial el Artículo Quinto del Acuerdo 2508 de 2022, en lo relacionado con la vigencia del plan de incentivos, el cual continuara vigente en sus demas disposiciones.

El presente Acuerdo fue aprobado en sesión de Junta Directiva No. 977 del 30 de enero de 2023.

PUBLIQUESE Y CÚMPLASE,

Dada en 03 FEB 2023

CATALINA VELASCO CAMPUZANO
PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA

JUAN PABLO RODRIGUEZ ABRIL
SECRETARIO JUNTA DIRECTIVA

Vo.Bo. Claudia Juliana Navas Bayona – Vicepresidente Financiera (E) *PM3*
Vo.Bo. Giovanni Alberto Sánchez – Vicepresidente Empresarial (E) *A*
Vo.Bo. Ivan Gonzalez Avella – Gerente Gestión Humana *IA*
Vo.Bo. Zulma Patricia González Muñoz – Gerencia de Asesorías y Conceptos *Zp9n*