SEGUIMIENTO COMERCIAL DE PRODUCTOS FINANCIEROS

Investigación de metodologías para el cumplimiento de variables
Banco Itaú Corpbanca
Práctica Empresarial

AUTORES
Laura Fernanda Pinilla Ortiz
C.C 1.232.888.733

UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
TECNOLOGÍA EN BANCA Y FINANZAS
BUCARAMANGA
30-05-2019

SEGUIMIENTO COMERCIAL DE PRODUCTOS FINANCIEROS

Investigación de metodologías para el cumplimiento de variables
Práctica Empresarial

AUTORES
Laura Fernanda Pinilla Ortiz
C.C 1.232.888.733

Trabajo de Grado para optar al título de
Tecnóloga en Banca Y Finanzas

DIRECTOR
Omar Nova

UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
TECNOLOGÍA EN BANCA Y FINANZAS
BUCARAMANGA
30-05-2019

Nota de Aceptación

_____

_____

_____

_____

_____

Firma del jurado

_____

Firma del Jurado

DEDICATORIA

Dedicado principalmente a Dios por permitirme culminar este proyecto, concediéndome entendimiento, responsabilidad, amor y compromiso, por proporcionarme sabiduría en este arduo camino, por caminar siempre a mi lado ayudándome cuando me caí, por su infinita misericordia conmigo ya que sin el nada hubiese podido haber logrado.

A mis padres por concederme el privilegio de estudiar y ser una mejor persona, escalando cada vez más en las metas propuestas. Mi madre por siempre darme alientos cuando los necesitaba, darme de su sabiduría para poder llegar hasta este punto, por sentir cada día su apoyo, sus ganas de verme salir adelante y convertirme en una mujer de bien.

A mi hermano por darme las alegrías y a pesar de su corta edad estar cuando lo necesito dándome un abrazo, siendo el mis ganas a seguir adelante y triunfar cada vez más. Mi novio por apoyarme en cada circunstancia las cuales tuve que pasar, por desvelarse conmigo en cada trabajo, investigación, por su apoyo incondicional hacia mí.

AGRADECIMIENTOS

Le agradezco a Dios por colocar personas maravillosas en mi camino que me ayudaron en el trascurrir de los días, por ponerme ángeles en el camino los cuales permitieron que me situara y me formara como persona mostrándome su infinita misericordia.

Agradecer a mi familia por estar presentes en mi vida, brindándome su apoyo incondicionalmente, otorgándome ánimo y aliento en este arduo camino, por querer verme triunfando en las metas propuestas.

Agradezco a los profesores de la universidad en especial al profesor Omar Nova por apoyarme en mi tecnología, sintiendo un respaldo hacia mí, por guiarme en este proyecto y varios aspectos.

Agradezco al Regional oriente por permitirme culminar este proyecto en mi vida en el banco ITAÚ.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO **7**

INTRODUCCIÓN **8**

1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN **9**

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA **9**
1.2. JUSTIFICACIÓN **9**
1.3. OBJETIVOS **9**
1.3.1. OBJETIVO GENERAL 10
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS 11
1.4. ESTADO DEL ARTE / ANTECEDENTES **11**

2. MARCOS REFERENCIALES **14**

3. DESARROLLO DEL TRABAJO DE GRADO **16**

4. RESULTADOS **17**

5. CONCLUSIONES **17**

6. RECOMENDACIONES **18**

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS **18**

8. ANEXOS **19**

RESUMEN EJECUTIVO

Como propósito central de la práctica realizada se logra evidenciar una problemática que afecta el desarrollo de algunos objetivos que se plantean a diario en la entidad financiera, dando así mismo una posible solución para esta falencia.

En el desarrollo de la fase práctica se pudo conocer y apoyar los diferentes procesos que realizan las diferentes áreas tales como: aportar un seguimiento a las fases crediticias, mantener la información actualizada para la obtención de recursos con objetivos de mejora en la regional y encontrar los puntos de equilibrio para la realización correcta de los bienes, siguiendo parámetros de las directivas al mando.

De allí y a medida en que se iba desarrollando la fase práctica en la empresa formadora se pudo evidenciar que afectaba el punto para la eficacia de esta institución financiera. Principalmente como solicitud del ente encargado del seguimiento del personal que realiza la práctica empresarial se comenzó a observar cual era la carencia en una rama que se manejaba internamente. La cual era el incumplimiento de la meta diaria por parte de las diferentes sucursales que conforman la regional oriente.

A través de puntos básicos como el seguimiento cada hora a las diferentes sucursales sobre lo que habían estimado que se lograría en el día, lograr un compromiso más estable con la empresa mediante charlas e incentivos como reconocimientos a la oficina que cumpliera con su meta diaria, por ello la regional se consolido como una de las mejores a nivel nacional en cumplir su objetivo frente a esta área.

PALABRAS CLAVE: dedicación, responsabilidad, disciplina

INTRODUCCIÓN

En la realización de mi práctica empresarial en el banco ITAÚ, di a conocer el potencial adquirido universitariamente logrando alcanzar los resultados esperados en mí dándole fin a problemas que internamente tenia esta entidad financiera, con soluciones prácticas pero concisas .

El método teórico aplicado en la práctica dio como resultado un método de mejoras y de mayor brevedad a la hora de planeación y solución de un problema, dándonos resultados esperados, siguiendo cada uno de sus pasos para lograr un mayor resultado.

Como resultado de cada uno de los esfuerzos empleados en la rama de variables las cuales se estaba trabajando, se pudo constatar el potencial y aprendizaje de un practicante en la parte laboral, logrando una conclusión significadora.

1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como problemática a resolver, su prometido al inicio del día en los estimados diarios conjunto a la meta diaria tendría que ser igual a la producción que es el informe a la terminación de la labor se debe enviar un informe general regional y claramente en este informe se ve evidenciado su carencia de compromiso de las oficinas con lo que prometen hacer diariamente para que al final de mes reuniendo todos los resultados de toda las sucursales se logre llegar al 100%, lo cual indudablemente no lograban planteándose como una regional que no cumplía con su respectivo objetivo.

¿Qué efecto puede ayudar a conglomerar las oficinas frente al compromiso de su meta diaria?

1.2. JUSTIFICACIÓN

Este proyecto se desarrolló a través de la investigación, caracterización y de un análisis del motivo por el cual se estaban atrasando los propósitos a cumplir que encabeza la meta diaria. En Itaú Corpbanca se evidenciaban inflaciones en las operaciones de crédito por parte de las sucursales, ya que muchas veces “cantaban” cifras que no eran reales o créditos que llegaban a su fin días distintos al cual ellos informaban.

Los efectos seguidos, después de demostrar que se debía implementar una solución relevante para con la empresa, fueron muy satisfactorios gracias que con

la concurrencia que se manejaba la meta diaria y su cumplimento se lograba dar un punto claro, conciso y veras para seguir siendo una propuesta que sería de una gran utilidad al aporte del crecimiento de la fase empresarial, dando una imagen de agente profesional gracias a los conocimientos adquiridos universitariamente.

1.3. OBJETIVOS

- Cumplimiento de meta diaria.
- Acompañamiento para la obtención de resultados.
- Otorgar cifras exactas de la regional oriente.

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

El objetivo general se establece en la realización, progresión, y finalización, de destacar un trabajo realizado consolidadamente, por ello se interviene sobre cómo se llevaba a cabo normalmente el planteamiento. Se dirige a las oficinas sobre cómo hacer un mejor uso de los estimados “cantando” realmente con exactitud las cifras de los servicios que ofrece el banco en el día, para cuando sea la hora de recoger la producción sean las cifras correctas y su cumplimento sea diariamente verificado en cada una de las actividades propuestas en el MUG y en el informe a enviar Comercial y oficina.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Seguimientos de la información suministrada por los directores de oficina.
- Verificación por medio de llamadas y mediante citrix que la información este correcta
- Redactar diariamente en el MUG e informes a la gerente regional la productividad de las oficinas

1.4. ESTADO DEL ARTE / ANTECEDENTES

- [1]Presentación de propuestas de investigación para un banco de proyectos de menor cuantía y elegibles, que se regirán por los criterios generales descritos en la presente convocatoria, para iniciar en el periodo 2016-2
  "Impulsar la participación de la comunidad académica-científica de la Institución en la formulación de proyectos de investigación focalizados en problemáticas y temas disciplinares y de desarrollo local."

- [2]Instrumentos para la inclusión financiera: el caso de Colombia Luis Alberto Zuleta J.
  El objetivo de este documento consiste en identificar dos instrumentos en el caso de Colombia que permitan impulsar la inclusión financiera de las pymes, particularmente a través del papel que puedan cumplir los bancos de desarrollo. Este documento constituye una base para identificar buenas prácticas dentro de los lineamientos del documento sobre inclusión financiera (IF) para pymes en Colombia elaborado en 2016. Los dos instrumentos seleccionados son los siguientes: Educación Financiera de las pymes urbanas (EF) y la combinación de fuentes de Financiación de Proyectos Productivos Rurales para pequeños y medianos productores (FPR). Debe

[1] PRESENTACIÓN GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN CAP 1,(ESTHER PACO QUINO;2015) https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/15177/T-2329.pdf?sequence=3&isAllowed=y

[2] INSTRUMENTO PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA; (LUIS ALBERTO ZULETA; 2015) https://www.cepal.org/sites/default/files/document/files/colombia_-_instrumentos_watermark.pdf

advertirse que los instrumentos de Inclusión Financiera (IF) que se presentan en este documento no tienen el alcance de un proyecto con factibilidad evaluada. Se trata de ideas con un cierto grado de avance, que sirven de base para el diseño completo del proyecto

- [3]UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CENTRO DEL PERÚ
  DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIO PARA EMPRESAS TEXITERAS EN LA ESTRUCTURA ECONÓMICA EMPRESARIAL EN LA PROVINCIA DE HUANCAYO
  PROPONENTE:
  Alum. MANUEL, YARINGAÑO BUJAICO
  La investigación propuesta buscar describir y explicar, como a partir de lineamientos generales y contenidos mínimos para la elaboración de planes de negocio establecidos por algunos referentes tales como: Gonzalo Guerra, Mario Espina, Jack Fleitman, Confiep, se puede hacer realidad esta investigación de carácter tecnológica; así mismo, es importante porque permitirá al investigador enriquecer el marco doctrinario y teórico de alineamientos generales de planes de negocios y su efecto de financiamientos en las empresas y especialmente en la micro y pequeñas empresas como herramienta clave y fundamental para el éxito.

- [4]"CARACTERÍSTICAS DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN Y SU INCIDENCIA SOBRE EL SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO" GARY JOSÉ TAPIA MOSCOSO, UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES.
  Debido a que el gobierno bolivianizó la política monetaria, la SAFI llega a ser una alternativa, muy importante para las personas que pretenden aun ahorrar en dólares, porque estas entidades manejan sus fondos en dólares y estos quedan exentos de cualquier modificación que pretenda hacer el gobierno respecto al tipo de cambio en dólares. La política de inversión es la minimización de riesgos, liquidez y rentabilidad, precautelando los intereses de sus participantes. Al hacer el estudio macroeconómico sobre los fondos de inversión que se administra, tenemos que resaltar que estos están divididos por fondos líquidos, conservadores y agresivos; donde en los fondos líquidos se maneja en dólares y bolivianos, en los conservadores lo propio y en los agresivos solo existen en bolivianos, cada uno de estos fondos tiene su propio reglamento interno ya que en un estudio microeconómico se ve la participación de distintas empresas pero con

[3] LA DIRECCIÓN DE INVESTIGACIONES DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA DEL NORTE; (ANONIMO;2015) https://www.ucn.edu.co/Documents/2016/CONVCOCATORIA_2016.pdf
[4]DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIO PARA EMPRESAS TEXITERAS EN LA ESTRUCTURA ECONÓMICA EMPRESARIAL EN LA PROVINCIA DE HUANCAYO;(MANUEL YARINGAÑO BUJAICO; 2015) https://es.scribd.com/doc/282995420/Proyecto-de-Tesis-Finanzas

inversiones por ejemplo en los fondos en dólares mayor participación en DPF´s de Bancos y en los fondos en Bolivianos existe una mayor participación en Bonos del Gobierno. En este sentido se tiene la certeza de que si la población se interesara más por el mercado de valores de Bolivia se llegaría a la conclusión de que los fondos de inversión son la mejor alternativa para invertir.

- [5]UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES, LA CONTRIBUCIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS CREDITICIAS EN EL ÁMBITO DE MICROCRÉDITOS DEL SISTEMA FINANCIERO DE BOLIVIA: PERIODOS 1998-2015, ESTHER PACO QUINO.
  A nivel mundial y nacional constantemente el sistema financiero va cambiando o innovando modalidades de financiamiento, tanto por la necesidad de la sociedad o por la iniciativa de abarcar más mercado. De la misma manera sucede en Bolivia, las entidades financieras, como Bancos, Financieras, Mutuales, Cooperativas, por citar algunas, constantemente van modificando sus políticas de crédito, y es que nace una competencia entre ellas, haciéndose unas más fuertes que otras en diferentes sectores. Considerando que el sistema financiero juega un papel muy importante en la economía de un país, es clave en la asignación de recursos ya que a nivel microeconómico el sistema financiero transforma los activos, gestiona los riegos y procesa información, en cuanto a nivel macroeconómico el sistema financiero puede influir sobre altas cantidades de dinero en una economía además también puede influir en las inversiones de corto y largo plazo cabe mencionar que el desarrollo puede afectar de manera directa al crecimiento económico. Esta investigación se desarrolla en el área de Tecnologías Crediticias y su aplicación operativa dentro del Sector Micro financiero de Bolivia. Se inicia con la división del periodo de estudio por la existencia de dos visiones opuestas en la economía sobre el papel que desempeña el Estado. El primer periodo comprende de 1998-2005 considerando el Modelo Neoliberal, el segundo periodo 2006-2015 donde se plantea el nuevo modelo de Economía Plural, se realiza una investigación seguidamente de un análisis de ambos periodos sobre la Contribución de las Tecnologías Crediticias en el Mercado de Microcréditos

[5] CARACTERÍSTICAS DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN Y SU INCIDENCIA SOBRE EL SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO;(GARY JOSÉ TAPIA MOSCOSO;2016) https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/10134/T-2249.pdf?sequence=1&isAllowed=y

2. MARCOS REFERENCIALES

MARCO TEÓRICO

"Si cada mes tiene que buscar desesperadamente nuevos clientes y ofrecer grandes descuentos para poder cumplir con sus metas, algo no anda bien. Lo que estamos tratando de construir es una base de clientes leales y no un grupo de caza recompensas que estarán con el mejor postor". Autor: (David Gómez, 25 de octubre del 2012)[6]

Como objetivo central se puede evidenciar claramente que "algo no anda bien" ya que en el ámbito laboral las regionales dejan acumular sus metas para fin de mes dándole poca importancia a lo que se tiene establecido desde inicio de este como meta diaria. Las empresas dejan su esfuerzo solen demente al culminar el mes esperando clientes inesperados los cuales con ellos no se logran los objetivos sin antes no tener pre aviso sobre cuales variable y clientes se pueden lograr su finalidad.

MARCO LEGAL

Crédito: Consiste en una operación financiera bancaria la cual a determinada persona se le otorga una inversión monetaria con un límite específico y durante un periodo de tiempo determinado, para ello existen dos contra partes tales como: el acreedor y el deudor. Finalmente el deudor deberá cumplir con las condiciones al aceptar el préstamo (intereses devengados, seguros y costos adicionales).

[6] ESTRATEGIAS PARA LOGRAR LAS METAS DE VENTAS- David Gómez ;(25/10/2012); https://bienpensado.com/estrategias-para-lograr-las-metas-de-ventas/

[7]**Crédito de consumo:** Los créditos de consumo son préstamos que conceden las entidades financieras a sus clientes para adquisición de bienes o servicios. Por lo general, son empleados para gastos propios o familiares.

Crédito de hipotecario: Línea destinada para la comprar vivienda nueva o usada, aplica para personas naturales, empleadas o independientes.

Crédito de libranza: Es una línea de crédito de libre inversión, dirigida a personas naturales vinculadas laboralmente con contrato a término fijo o indefinido, ó a través de contrato por prestación de servicios, que buscan satisfacer sus necesidades de crédito a través de un plan de pagos de cuotas fijas y cancelación por descuento de nómina.

Crédito libre inversión: Disponible 24 horas del día y 7 días de la semana. Es una línea de crédito rotativo de libre inversión que consiste en aprobar un crédito del cual puedes disponer cada vez que necesites sin necesidad de tener que realizar una nueva solicitud de crédito.

Crédito Pymes: Es un crédito enfocado a las empresas pequeñas y medianas y es parte de los nuevos estímulos enfocados al crecimiento empresarial. Este crédito puede ser de cualquiera de las tres clases, “Pequeño”, “Mediano” y “Largo plazo”.

[7] ITAÚ CORPBANCA S.A (https://www.itau.co/personas/productos/lineas-credito)

3. DESARROLLO DEL TRABAJO DE GRADO

El desarrollo del trabajo de grado, permite dar conocimiento al estudiante de cuáles son las formas empleadas para cada una de las modalidades de grado, para ello es necesario ubicarse en un punto y pensar ¿de qué manera podrá ser mi huella para la realización de mi modelo de grado?, se debe pensar en todos los pro y los contra para la obtención de en un futuro plantearse como empleado de una institución financiera.

Después de adquirir el punto referencial a seguir, observando todas las etapas de todas las modalidades se da el segundo paso el cual está en que el programa en el que estemos llevando acabo nuestro estudio nos asigne un tutor.

Después deberá cumplir con cada una de las condiciones programadas por el tutor asignado para llevar acabo la modalidad escogida, siendo esto resultado de la decisión tomada.

En este proyecto efectuado, la decisión tomada para la realización fue la modalidad de práctica empresarial, se escogió esta modalidad como principal opción por sus amplios aspectos tales como, la experiencia que podrá jugar el papel más importante ya que mediante esta se podrá tener un conocimiento de cómo será la vida laboral, se podrán conocer contactos los cuales ayudaran posiblemente en un futuro, se pondrá en práctica los conocimientos adquiridos en la etapa universitaria. Siendo esta la mejor opción para la realización de la modalidad de grados.

4. RESULTADOS

Los resultados que se quieren lograr en esta práctica empresarial en el banco ITAÚ corpbanca S. A. son lograr en alto el nombre de la universidad la cual se está representando en el ámbito laboral, crear un nivel de confianza probándose en las distintas instancias requeridas de la entidad financiera esto como referencia a las capacidades en la realización del proyecto, no dejar un sin sabor de las decisiones tomadas siempre guiándose de ejemplos a seguir, logrando general un aire de confianza hacia directores, profesores, tutor de sus amplios conocimientos enseñados para alcanzar su máximo reconocimiento para con ellos.

5. CONCLUSIONES

Como conclusión del resultado de las prácticas empresariales, se aspiró y se logró a la mejora de calidad en la área requerida ya que se comenzaron a ver los resultados de manera positiva en las cifras, como se logró el compromiso con los comerciales, ellos empezaron a dar mejores resultados al nivel de cumplir al 125% por oficina ya que todo el mes se trabaja en lograr todo tipos de variables establecida en el MUG , lo cual al final de mes cuando se computaba estaban cumpliendo al +25% de la meta propuesta al inicio de mes, como respuesta a esto los créditos, tarjetas de crédito, cdts y demás servicios prestados comenzaron a tener mayor rotación y mayor garantía para la entidad bancaria .

Para concluir con ello se logró que el banco ITAÚ corpbanca se apropiara de esta variable, de su compromiso dejando así su mayor esfuerzo que dieron frutos en los resultados finales de cada mes.

6. RECOMENDACIONES

La recomendación más apropiada será seguir empleando este método, siendo así un mecanismo para la mejora de esta entidad financiera, con cada paso que se da, se está logrando que sea una de las entidades más constatadas por su progreso en Colombia y esto la lleva a posicionarse en ser una de las más importantes del país.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- LA DIRECCIÓN DE INVESTIGACIONES DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA DEL NORTE; (ANONIMO;2015) https://www.ucn.edu.co/Documents/2016/CONVCOCATORIA_2016.pdf
- PRESENTACIÓN GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN CAP 1,(ESTHER PACO QUINO;2015) https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/15177/T-2329.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- INSTRUMENTO PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA; (LUIS ALBERTO ZULETA; 2015) https://www.cepal.org/sites/default/files/document/files/colombia_-_instrumentos_watermark.pdf
- PRESENTACIÓN GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN CAP 1,(ESTHER PACO QUINO;2015) https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/15177/T-2329.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIO PARA EMPRESAS TEXITERAS EN LA ESTRUCTURA ECONÓMICA EMPRESARIAL EN LA PROVINCIA DE HUANCAYO;(MANUEL YARINGAÑO BUJAICO; 2015) https://es.scribd.com/doc/282995420/Proyecto-de-Tesis-Finanzas

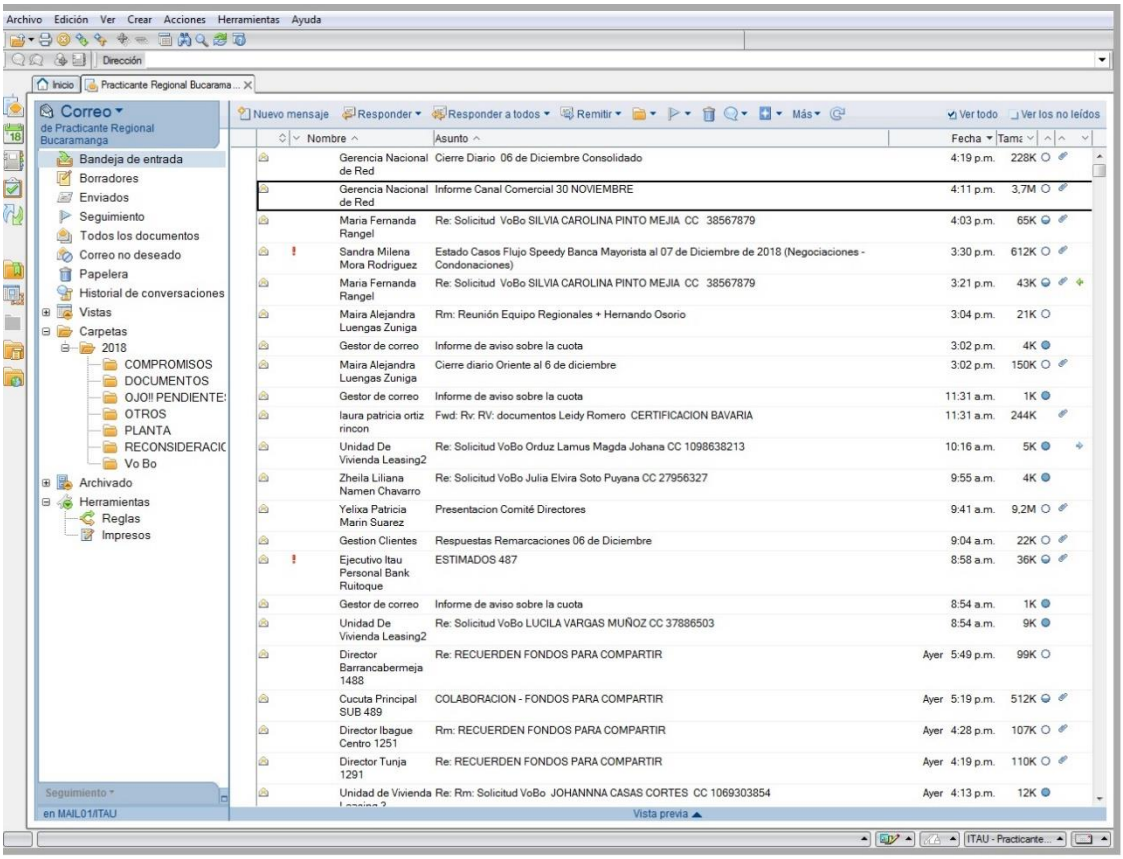
- CARACTERÍSTICAS DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN Y SU INCIDENCIA SOBRE EL SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO;(GARY JOSÉ TAPIA MOSCOSO;2016) https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/10134/T-2249.pdf?sequence=1&isAllowed=y

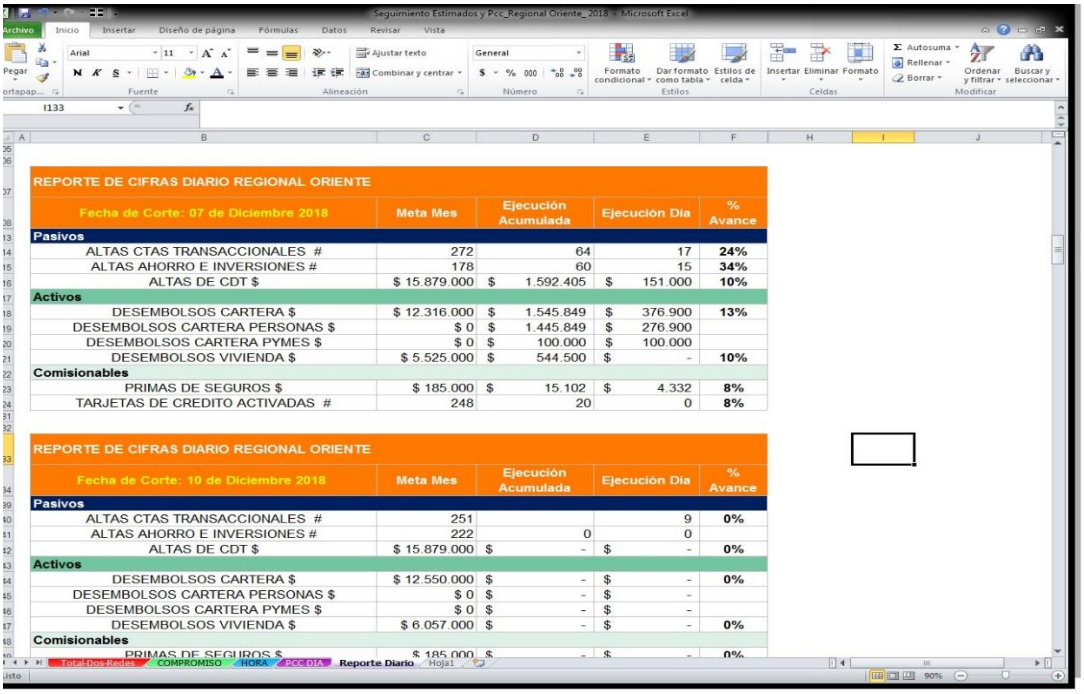
- ESTRATEGIAS PARA LOGRAR LAS METAS DE VENTAS- David Gómez ;(25/10/2012); https://bienpensado.com/estrategias-para-lograr-las-metas-de-ventas/.

- ITAÚ CORPBANCA S.A (https://www.itau.co/personas/productos/lineas-credito).

8. ANEXOS

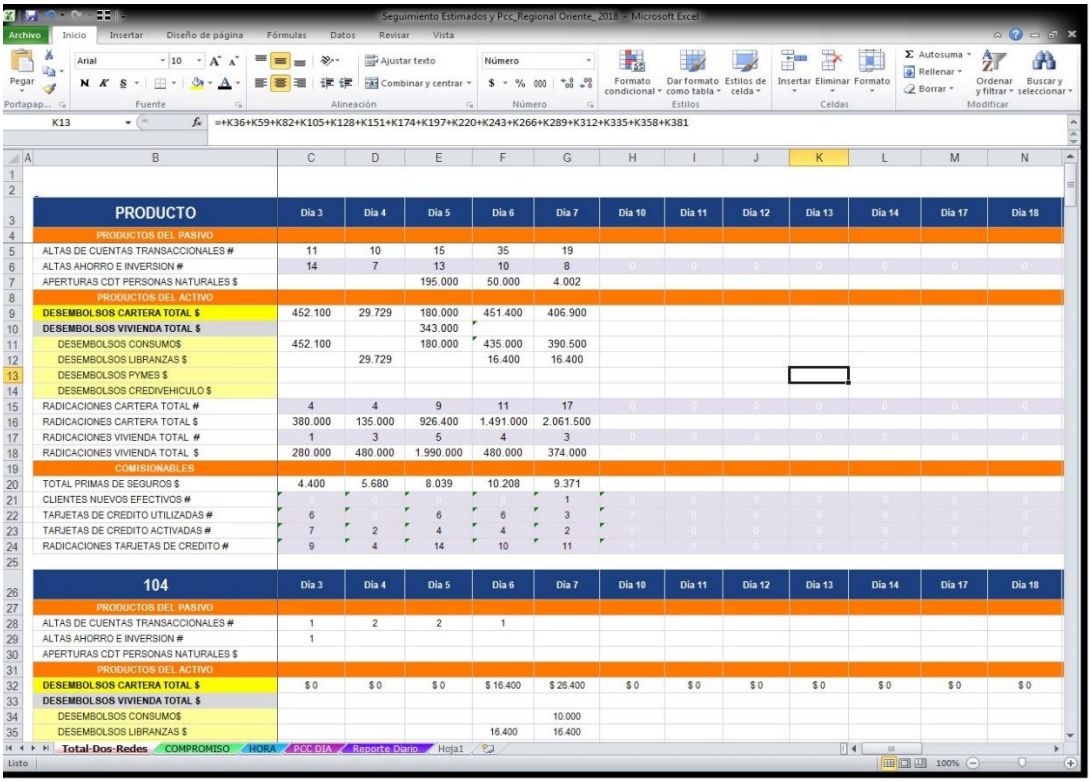
Como anexos quisiera demostrar un poco mediante fotos en que se trató el trabajo empleado.


Archivo Edición Ver Crear Acciones Herramientas Ayuda
Dirección
Inicio
Practicante Regional Bucarama...
Correo
de Practicante Regional Bucaramanga
Nuevo mensaje
Responder
Responder a todos
Remitir
Más
Ver todo
Ver los no leídos
Bandeja de entrada
Borradores
Enviados
Seguimiento
Todos los documentos
Correo no deseado
Papelera
Historial de conversaciones
Vistas
Carpetas
2018
COMPROMISOS
DOCUMENTOS
OJO!! PENDIENTE!
OTROS
PLANTA
RECONSIDERACIO
Vo Bo
Archivado
Herramientas
Reglas
Impresos
Nombre
Asunto
Fecha
Tama
Gerencia Nacional de Red Cierre Diario 06 de Diciembre Consolidado 4:19 p.m. 228K
Gerencia Nacional de Red Informe Canal Comercial 30 NOVIEMBRE 4:11 p.m. 3,7M
Maria Fernanda Rangel Re: Solicitud VoBo SILVIA CAROLINA PINTO MEJIA CC 38567879 4:03 p.m. 65K
Sandra Milena Mora Rodriguez Estado Casos Flujo Speedy Banca Mayorista al 07 de Diciembre de 2018 (Negociaciones - Condonaciones) 3:30 p.m. 612K
Maria Fernanda Rangel Re: Solicitud VoBo SILVIA CAROLINA PINTO MEJIA CC 38567879 3:21 p.m. 43K
Maira Alejandra Luengas Zuniga Rm: Reunión Equipo Regionales + Hernando Osorio 3:04 p.m. 21K
Gestor de correo Informe de aviso sobre la cuota 3:02 p.m. 4K
Maira Alejandra Luengas Zuniga Cierre diario Oriente al 6 de diciembre 3:02 p.m. 150K
Gestor de correo Informe de aviso sobre la cuota 11:31 a.m. 1K
laura patricia ortiz rincon Fwd: Rv: RV: documentos Leidy Romero CERTIFICACION BAVARIA 11:31 a.m. 244K
Unidad De Vivienda Leasing2 Re: Solicitud VoBo Orduz Lamus Magda Johana CC 1098638213 10:16 a.m. 5K
Zheila Liliana Namen Chavarro Re: Solicitud VoBo Julia Elvira Soto Puyana CC 27956327 9:55 a.m. 4K
Yelixa Patricia Marin Suarez Presentacion Comité Directores 9:41 a.m. 9,2M
Gestion Clientes Respuestas Remarcaciones 06 de Diciembre 9:04 a.m. 22K
Ejecutivo Itau Personal Bank Ruitoque ESTIMADOS 487 8:58 a.m. 36K
Gestor de correo Informe de aviso sobre la cuota 8:54 a.m. 1K
Unidad De Vivienda Leasing2 Re: Solicitud VoBo LUCILA VARGAS MUÑOZ CC 37886503 8:54 a.m. 9K
Director Barrancabermeja 1488 Re: RECUERDEN FONDOS PARA COMPARTIR Ayer 5:49 p.m. 99K
Cucuta Principal SUB 489 COLABORACION - FONDOS PARA COMPARTIR Ayer 5:19 p.m. 512K
Director Ibague Centro 1251 Rm: RECUERDEN FONDOS PARA COMPARTIR Ayer 4:28 p.m. 107K
Director Tunja 1291 Re: RECUERDEN FONDOS PARA COMPARTIR Ayer 4:19 p.m. 110K
Unidad de Vivienda Re: Rm: Solicitud VoBo JOHANNNA CASAS CORTES CC 1069303854 Ayer 4:13 p.m. 12K
Seguimiento
en MAIL01/ITAU
Vista previa
ITAU - Practicante...



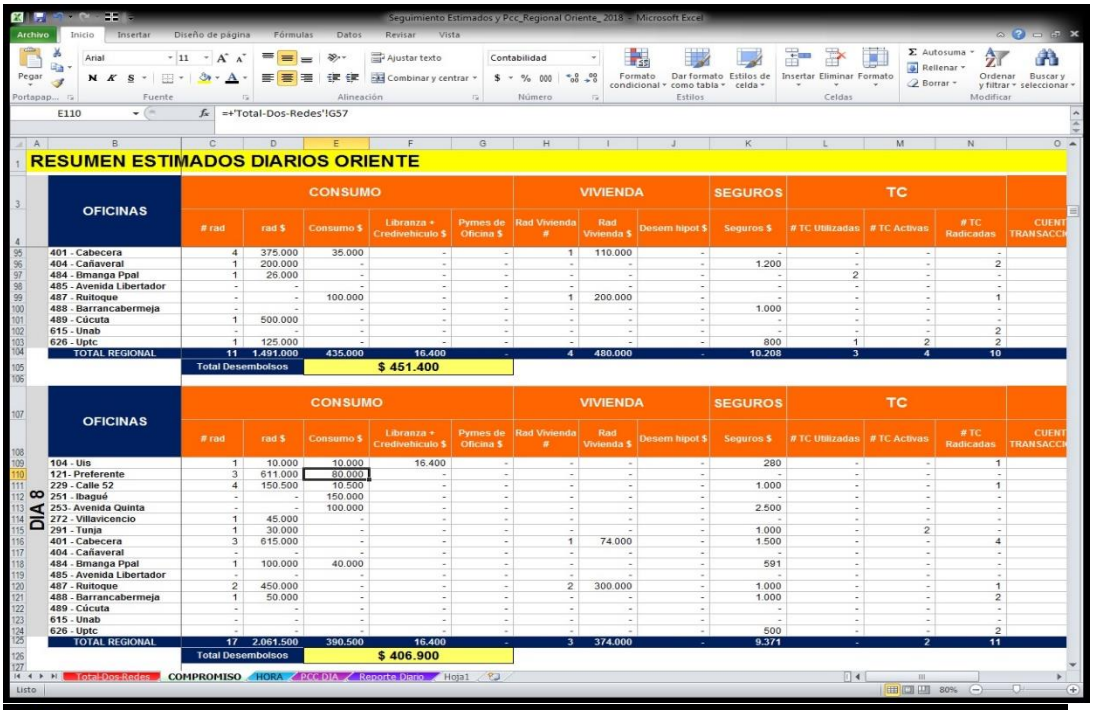
REPORTE DE CIFRAS DIARIO REGIONAL ORIENTE				
Fecha de Corte: 07 de Diciembre 2018	Meta Mes	Ejecución Acumulada	Ejecución Dia	% Avance
Pasivos				
ALTAS CTAS TRANSACCIONALES #	272	64	17	**24%**
ALTAS AHORRO E INVERSIONES #	178	60	15	**34%**
ALTAS DE CDT $	$ 15.879.000	$ 1.592.405	$ 151.000	**10%**
Activos				
DESEMBOLSOS CARTERA $	$ 12.316.000	$ 1.545.849	$ 376.900	**13%**
DESEMBOLSOS CARTERA PERSONAS $	$ 0	$ 1.445.849	$ 276.900	
DESEMBOLSOS CARTERA PYMES $	$ 0	$ 100.000	$ 100.000	
DESEMBOLSOS VIVIENDA $	$ 5.525.000	$ 544.500	$ -	**10%**
Comisionables				
PRIMAS DE SEGUROS $	$ 185.000	$ 15.102	$ 4.332	**8%**
TARJETAS DE CREDITO ACTIVADAS #	248	20	0	**8%**

REPORTE DE CIFRAS DIARIO REGIONAL ORIENTE				
Fecha de Corte: 10 de Diciembre 2018	Meta Mes	Ejecución Acumulada	Ejecución Dia	% Avance
Pasivos				
ALTAS CTAS TRANSACCIONALES #	251		9	**0%**
ALTAS AHORRO E INVERSIONES #	222	0	0	
ALTAS DE CDT $	$ 15.879.000	$ -	$ -	**0%**
Activos				
DESEMBOLSOS CARTERA $	$ 12.550.000	$ -	$ -	**0%**
DESEMBOLSOS CARTERA PERSONAS $	$ 0	$ -	$ -	
DESEMBOLSOS CARTERA PYMES $	$ 0	$ -	$ -	
DESEMBOLSOS VIVIENDA $	$ 6.057.000	$ -	$ -	**0%**
Comisionables				
PRIMAS DE SEGUROS $	$ 185.000	$ -	$ -	**0%**



PRODUCTO	Dia 3	Dia 4	Dia 5	Dia 6	Dia 7	Dia 10	Dia 11	Dia 12	Dia 13	Dia 14	Dia 17	Dia 18
PRODUCTOS DEL PASIVO												
ALTAS DE CUENTAS TRANSACCIONALES #	11	10	15	35	19							
ALTAS AHORRO E INVERSION #	14	7	13	10	8	0	0	0	0	0	0	0
APERTURAS CDT PERSONAS NATURALES $			195.000	50.000	4.002							
PRODUCTOS DEL ACTIVO												
DESEMBOLSOS CARTERA TOTAL $	452.100	29.729	180.000	451.400	406.900							
DESEMBOLSOS VIVIENDA TOTAL $			343.000									
DESEMBOLSOS CONSUMO$	452.100		180.000	435.000	390.500							
DESEMBOLSOS LIBRANZAS $		29.729		16.400	16.400							
DESEMBOLSOS PYMES $												
DESEMBOLSOS CREDIVEHICULO $												
RADICACIONES CARTERA TOTAL #	4	4	9	11	17	0	0	0	0	0	0	0
RADICACIONES CARTERA TOTAL $	380.000	135.000	926.400	1.491.000	2.061.500							
RADICACIONES VIVIENDA TOTAL #	1	3	5	4	3	0	0	0	0	0	0	0
RADICACIONES VIVIENDA TOTAL $	280.000	480.000	1.990.000	480.000	374.000							
COMISIONABLES												
TOTAL PRIMAS DE SEGUROS $	4.400	5.680	8.039	10.208	9.371							
CLIENTES NUEVOS EFECTIVOS #	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
TARJETAS DE CREDITO UTILIZADAS #	6	0	6	6	3	0	0	0	0	0	0	0
TARJETAS DE CREDITO ACTIVADAS #	7	2	4	4	2	0	0	0	0	0	0	0
RADICACIONES TARJETAS DE CREDITO #	9	4	14	10	11	0	0	0	0	0	0	0

104	Dia 3	Dia 4	Dia 5	Dia 6	Dia 7	Dia 10	Dia 11	Dia 12	Dia 13	Dia 14	Dia 17	Dia 18
PRODUCTOS DEL PASIVO												
ALTAS DE CUENTAS TRANSACCIONALES #	1	2	2	1								
ALTAS AHORRO E INVERSION #	1											
APERTURAS CDT PERSONAS NATURALES $												
PRODUCTOS DEL ACTIVO												
DESEMBOLSOS CARTERA TOTAL $	$ 0	$ 0	$ 0	$ 16.400	$ 26.400	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
DESEMBOLSOS VIVIENDA TOTAL $												
DESEMBOLSOS CONSUMO$					10.000							
DESEMBOLSOS LIBRANZAS $				16.400	16.400							

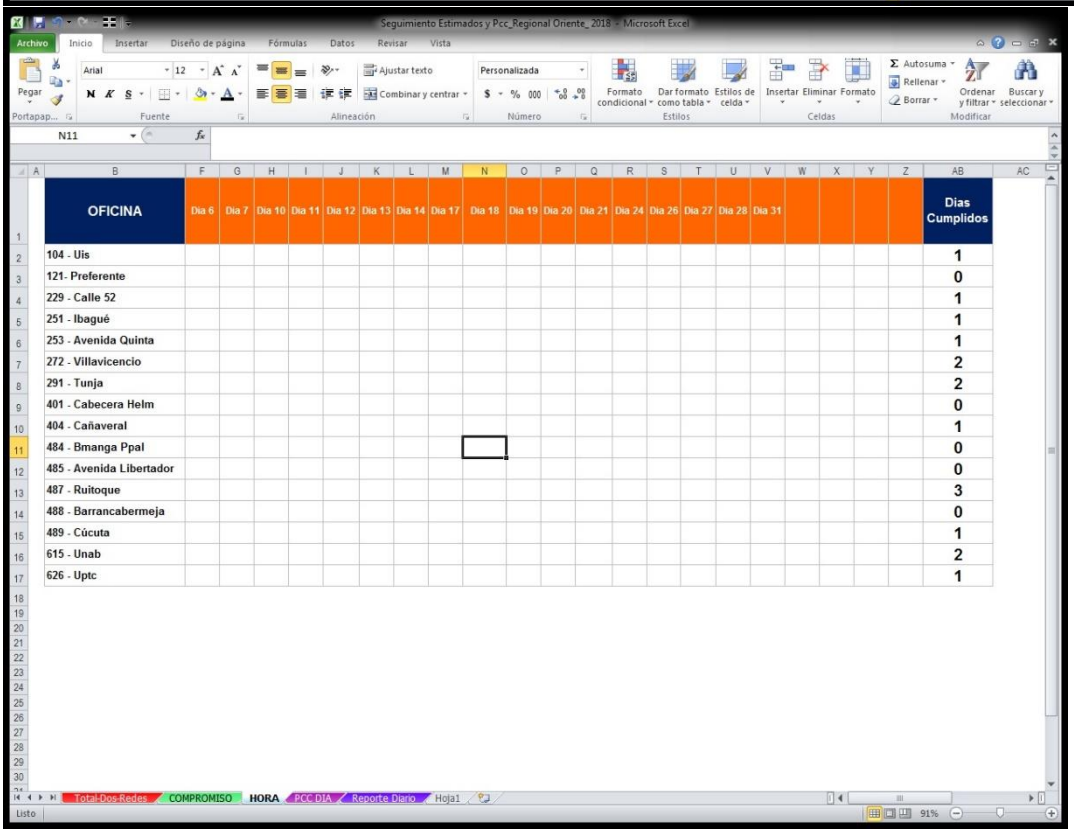


RESUMEN ESTIMADOS DIARIOS ORIENTE

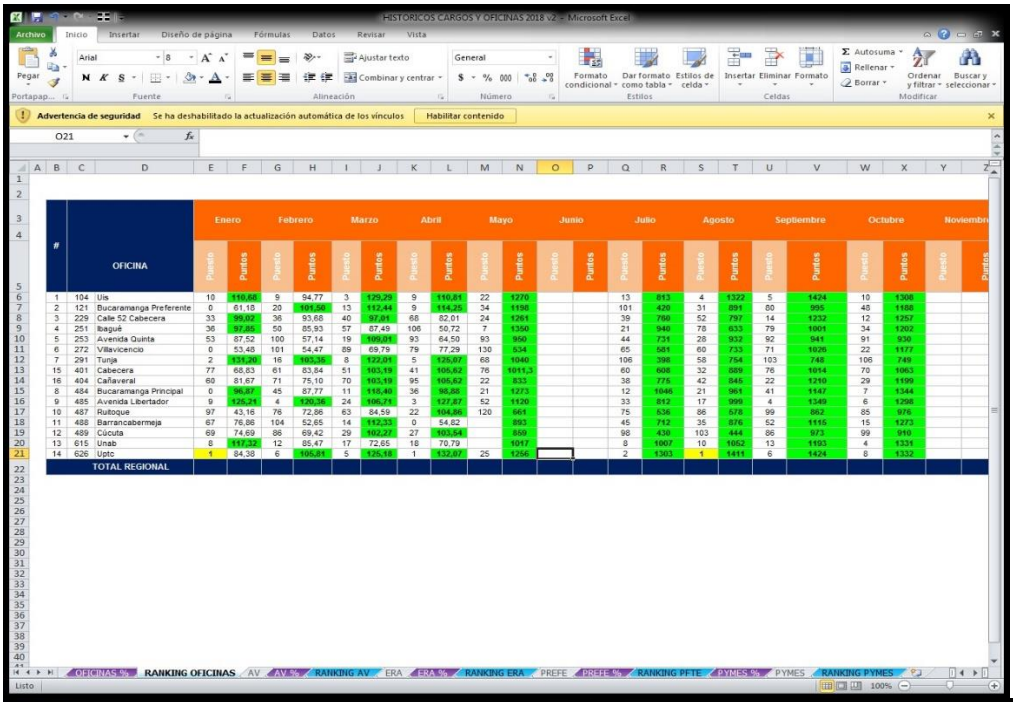
OFICINAS	CONSUMO					VIVIENDA			SEGUROS	TC			
	# rad	rad $	Consumo $	Libranza + Credivehiculo $	Pymes de Oficina $	Rad Vivienda #	Rad Vivienda $	Desem hipot $	Seguros $	# TC Utilizadas	# TC Activas	# TC Radicadas	CUENT TRANSACCI
401 - Cabecera	4	375.000	35.000	-	-	1	110.000	-	-	-	-	-	
404 - Cañaveral	1	200.000	-	-	-	-	-	-	1.200	-	-	2	
484 - Bmanga Ppal	1	26.000	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	
485 - Avenida Libertador	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
487 - Ruitoque	-	-	100.000	-	-	1	200.000	-	-	-	-	1	
488 - Barrancabermeja	-	-	-	-	-	-	-	-	1.000	-	-	-	
489 - Cúcuta	1	500.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
615 - Unab	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	
626 - Uptc	1	125.000	-	-	-	-	-	-	800	1	2	2	
TOTAL REGIONAL	11	1.491.000	435.000	16.400	-	4	480.000	-	10.208	3	4	10	
Total Desembolsos			$ 451.400										

DIA 8

OFICINAS	CONSUMO					VIVIENDA			SEGUROS	TC			
	# rad	rad $	Consumo $	Libranza + Credivehiculo $	Pymes de Oficina $	Rad Vivienda #	Rad Vivienda $	Desem hipot $	Seguros $	# TC Utilizadas	# TC Activas	# TC Radicadas	CUENT TRANSACCI
104 - Uis	1	10.000	10.000	16.400	-	-	-	-	280	-	-	1	
121- Preferente	3	611.000	80.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
229 - Calle 52	4	150.500	10.500	-	-	-	-	-	1.000	-	-	1	
251 - Ibagué	-	-	150.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
253- Avenida Quinta	-	-	100.000	-	-	-	-	-	2.500	-	-	-	
272 - Villavicencio	1	45.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
291 - Tunja	1	30.000	-	-	-	-	-	-	1.000	-	2	-	
401 - Cabecera	3	615.000	-	-	-	1	74.000	-	1.500	-	-	4	
404 - Cañaveral	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
484 - Bmanga Ppal	1	100.000	40.000	-	-	-	-	-	591	-	-	-	
485 - Avenida Libertador	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
487 - Ruitoque	2	450.000	-	-	-	2	300.000	-	1.000	-	-	1	
488 - Barrancabermeja	1	50.000	-	-	-	-	-	-	1.000	-	-	2	
489 - Cúcuta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
615 - Unab	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
626 - Uptc	-	-	-	-	-	-	-	-	500	-	-	2	
TOTAL REGIONAL	17	2.061.500	390.500	16.400	-	3	374.000	-	9.371	-	2	11	
Total Desembolsos			$ 406.900										

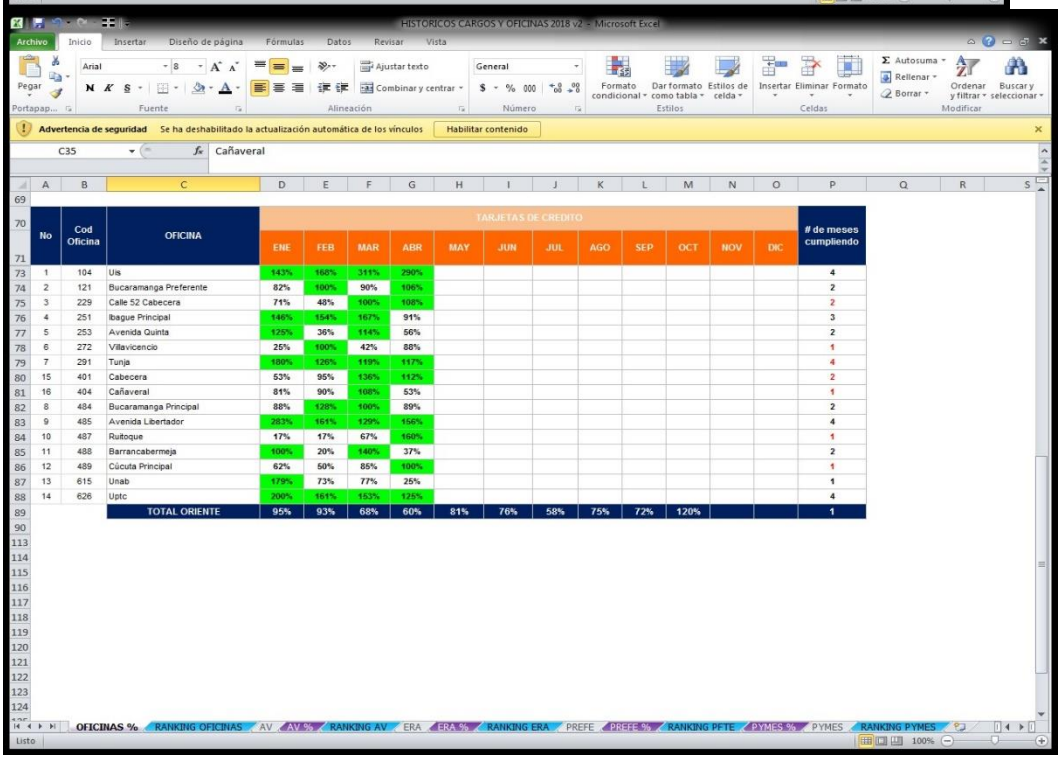


OFICINA	Dia 6	Dia 7	Dia 10	Dia 11	Dia 12	Dia 13	Dia 14	Dia 17	Dia 18	Dia 19	Dia 20	Dia 21	Dia 24	Dia 26	Dia 27	Dia 28	Dia 31	Dias Cumplidos
104 - Uis																		1
121- Preferente																		0
229 - Calle 52																		1
251 - Ibagué																		1
253 - Avenida Quinta																		1
272 - Villavicencio																		2
291 - Tunja																		2
401 - Cabecera Helm																		0
404 - Cañaveral																		1
484 - Bmanga Ppal																		0
485 - Avenida Libertador																		0
487 - Ruitoque																		3
488 - Barrancabermeja																		0
489 - Cúcuta																		1
615 - Unab																		2
626 - Uptc																		1



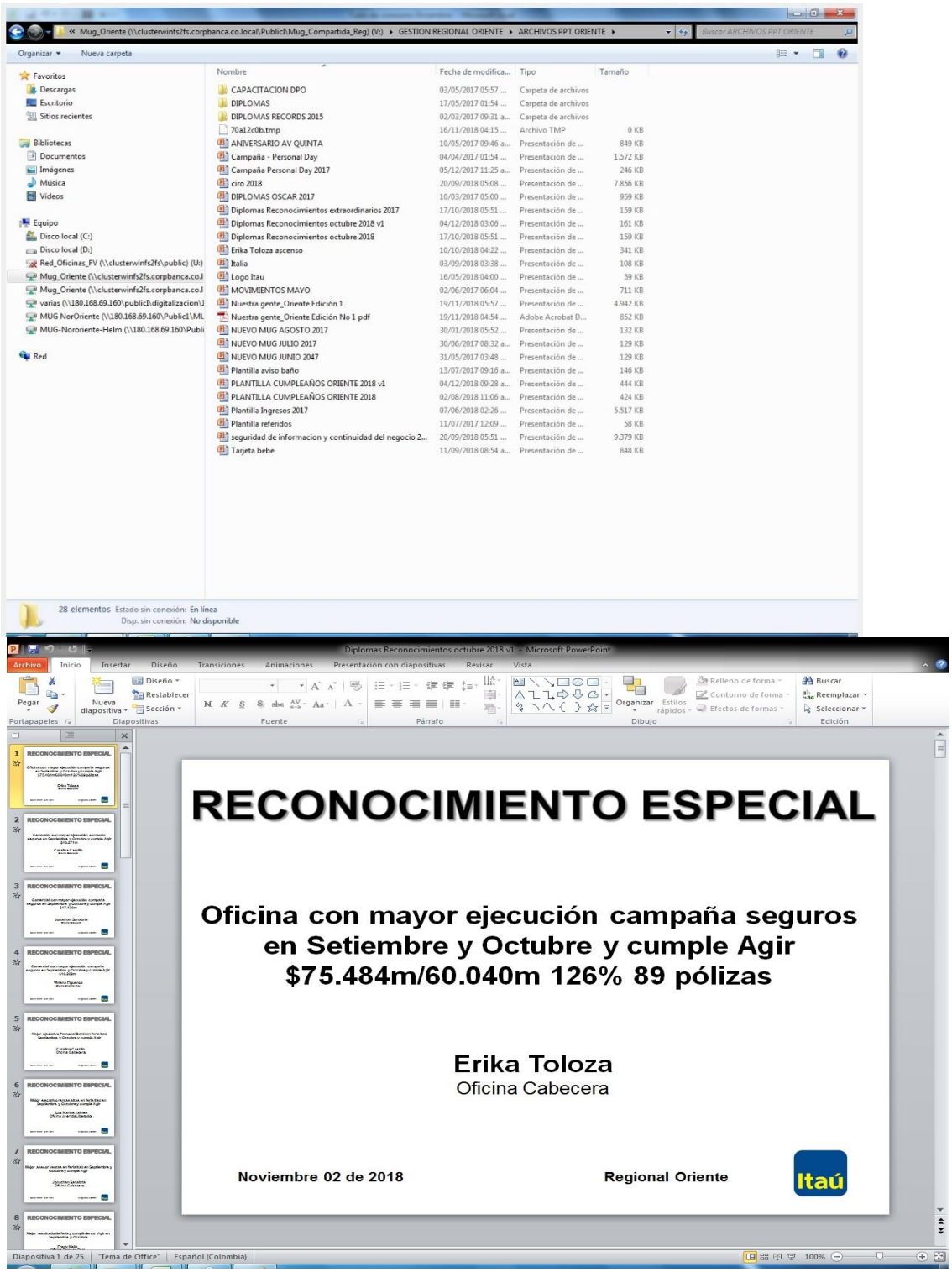
HISTÓRICOS CARGOS Y OFICINAS 2018 v2 - Microsoft Excel

#	OFICINA	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio		Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre	
		Puesto	Puntos	Puesto	Puntos	Puesto	Puntos	Puesto	Puntos	Puesto	Puntos	Puesto	Puntos	Puesto	Puntos	Puesto	Puntos	Puesto	Puntos	Puesto	Puntos	Puesto	Puntos
1	104 Uis	10	110,60	9	94,77	3	129,29	9	110,81	22	1270			13	813	4	1322	5	1424	10	1308		
2	121 Bucaramanga Preferente	6	61,18	20	101,58	13	112,44	9	114,21	34	1198			101	420	31	891	80	995	48	1188		
3	229 Calle 52 Cabecera	33	99,02	36	93,68	40	87,01	68	82,01	24	1261			39	786	52	797	14	1232	12	1257		
4	251 Ibagué	36	97,86	50	85,93	57	87,49	106	50,72	7	1350			21	940	78	833	79	1001	34	1202		
5	253 Avenida Quinta	53	87,52	100	57,14	19	109,01	93	64,50	93	950			44	731	28	932	92	941	91	930		
6	272 Villavicencio	0	53,48	101	54,47	89	69,79	79	77,29	130	534			65	581	60	733	71	1026	22	1177		
7	291 Tunja	2	114,28	16	160,34	8	122,01	5	135,67	68	1040			106	398	58	754	103	748	106	749		
15	401 Cabecera	77	68,83	61	83,84	51	103,19	41	105,62	76	1011,3			60	608	32	889	76	1014	78	1063		
16	404 Cañaveral	60	81,67	71	75,10	70	103,19	95	105,62	22	833			38	775	42	845	22	1210	29	1199		
8	484 Bucaramanga Principal	0	96,87	45	87,77	11	118,40	36	98,88	21	1273			12	1046	21	961	41	1147	7	1344		
9	485 Avenida Libertador	9	126,24	4	126,34	24	106,71	3	127,87	52	1120			33	812	17	996	4	1349	6	1298		
10	487 Ruitoque	97	43,16	76	72,86	63	84,59	22	104,86	120	661			75	636	86	578	99	862	85	976		
11	488 Barrancabermeja	67	76,86	104	52,65	14	112,33	0	54,82		893			45	712	35	876	52	1115	15	1273		
12	489 Cúcuta	69	74,69	86	69,42	29	102,22	27	103,54		869			98	430	103	444	86	973	99	910		
13	615 Unab	6	111,72	12	85,47	17	72,65	18	70,79		1017			8	1007	10	1052	13	1193	4	1331		
14	626 Uptc	1	84,38	6	105,81	5	125,18	1	132,07	25	1256			2	1303	1	1411	6	1424	8	1332		
	TOTAL REGIONAL																						



HISTÓRICOS CARGOS Y OFICINAS 2018 v2 - Microsoft Excel

No	Cod Oficina	OFICINA	TARJETAS DE CREDITO ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	# de meses cumpliendo
1	104	Uis	143%	168%	111%	290%									4
2	121	Bucaramanga Preferente	82%	100%	90%	106%									2
3	229	Calle 52 Cabecera	71%	48%	100%	108%									2
4	251	Ibague Principal	146%	154%	167%	91%									3
5	253	Avenida Quinta	125%	36%	114%	56%									2
6	272	Villavicencio	25%	100%	42%	88%									1
7	291	Tunja	188%	126%	119%	117%									4
15	401	Cabecera	53%	95%	136%	112%									2
16	404	Cañaveral	81%	90%	108%	53%									1
8	484	Bucaramanga Principal	88%	128%	100%	89%									2
9	485	Avenida Libertador	283%	161%	129%	156%									4
10	487	Ruitoque	17%	17%	67%	160%									1
11	488	Barrancabermeja	100%	20%	140%	37%									2
12	489	Cúcuta Principal	62%	50%	85%	100%									1
13	615	Unab	179%	73%	77%	25%									1
14	626	Uptc	200%	161%	153%	125%									4
		TOTAL ORIENTE	95%	93%	68%	60%	81%	76%	58%	75%	72%	120%			1


Mug_Oriente (\\clusterwinfs2fs.corpbanca.co.local\Publico\Mug_Compartida_Reg) (V:) ▸ GESTION REGIONAL ORIENTE ▸ ARCHIVOS PPT ORIENTE ▸
Organizar
Nueva carpeta
Favoritos
Descargas
Escritorio
Sitios recientes
Bibliotecas
Documentos
Imágenes
Música
Videos
Equipo
Disco local (C:)
Disco local (D:)
Red_Oficinas_FV (\\clusterwinfs2fs\public) (U:)
Mug_Oriente (\\clusterwinfs2fs.corpbanca.co.l
Mug_Oriente (\\clusterwinfs2fs.corpbanca.co.l
varias (\\180.168.69.160\public\digitalizacion\J
MUG NorOriente (\\180.168.69.160\Public1\ML
MUG-Nororiente-Helm (\\180.168.69.160\Publi
Red
Nombre
Fecha de modifica...
Tipo
Tamaño
CAPACITACION DPO 03/05/2017 05:57 ... Carpeta de archivos
DIPLOMAS 17/05/2017 01:54 ... Carpeta de archivos
DIPLOMAS RECORDS 2015 02/03/2017 09:31 a... Carpeta de archivos
70a12c0b.tmp 16/11/2018 04:15 ... Archivo TMP 0 KB
ANIVERSARIO AV QUINTA 10/05/2017 09:46 a... Presentación de ... 849 KB
Campaña - Personal Day 04/04/2017 01:54 ... Presentación de ... 1.572 KB
Campaña Personal Day 2017 05/12/2017 11:25 a... Presentación de ... 246 KB
ciro 2018 20/09/2018 05:08 ... Presentación de ... 7.856 KB
DIPLOMAS OSCAR 2017 10/03/2017 05:00 ... Presentación de ... 959 KB
Diplomas Reconocimientos extraordinarios 2017 17/10/2018 05:51 ... Presentación de ... 159 KB
Diplomas Reconocimientos octubre 2018 v1 04/12/2018 03:06 ... Presentación de ... 161 KB
Diplomas Reconocimientos octubre 2018 17/10/2018 05:51 ... Presentación de ... 159 KB
Erika Toloza ascenso 10/10/2018 04:22 ... Presentación de ... 341 KB
Italia 03/09/2018 03:38 ... Presentación de ... 108 KB
Logo Itau 16/05/2018 04:00 ... Presentación de ... 59 KB
MOVIMIENTOS MAYO 02/06/2017 06:04 ... Presentación de ... 711 KB
Nuestra gente_Oriente Edición 1 19/11/2018 05:57 ... Presentación de ... 4.942 KB
Nuestra gente_Oriente Edición No 1 pdf 19/11/2018 04:54 ... Adobe Acrobat D... 852 KB
NUEVO MUG AGOSTO 2017 30/01/2018 05:52 ... Presentación de ... 132 KB
NUEVO MUG JULIO 2017 30/06/2017 08:32 a... Presentación de ... 129 KB
NUEVO MUG JUNIO 2047 31/05/2017 03:48 ... Presentación de ... 129 KB
Plantilla aviso baño 13/07/2017 09:16 a... Presentación de ... 146 KB
PLANTILLA CUMPLEAÑOS ORIENTE 2018 v1 04/12/2018 09:28 a... Presentación de ... 444 KB
PLANTILLA CUMPLEAÑOS ORIENTE 2018 02/08/2018 11:06 a... Presentación de ... 424 KB
Plantilla Ingresos 2017 07/06/2018 02:26 ... Presentación de ... 5.517 KB
Plantilla referidos 11/07/2017 12:09 ... Presentación de ... 58 KB
seguridad de informacion y continuidad del negocio 2... 20/09/2018 05:51 ... Presentación de ... 9.379 KB
Tarjeta bebe 11/09/2018 08:54 a... Presentación de ... 848 KB
28 elementos Estado sin conexión: En línea
Disp. sin conexión: No disponible
Diplomas Reconocimientos octubre 2018 v1 - Microsoft PowerPoint
Archivo
Inicio
Insertar
Diseño
Transiciones
Animaciones
Presentación con diapositivas
Revisar
Vista
Pegar
Nueva diapositiva
Diseño
Restablecer
Sección
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Organizar
Estilos rápidos
Relleno de forma
Contorno de forma
Efectos de formas
Dibujo
Buscar
Reemplazar
Seleccionar
Edición
RECONOCIMIENTO ESPECIAL
Oficina con mayor ejecución campaña seguros en Setiembre y Octubre y cumple Agir $75.484m/60.040m 126% 89 pólizas
Erika Toloza
Oficina Cabecera
Noviembre 02 de 2018
Regional Oriente
Itaú
Diapositiva 1 de 25
"Tema de Office"
Español (Colombia)
100%