

RECOMENDACIONES DE LOS DELEGADOS

ASAMBLEA GENERAL *Febanc* 2011

Proposiciones presentadas por los Delegados a la Junta Directiva en la Asamblea de Marzo 18 de 2011, clasificadas por temas:

1. AFILIACIONES

- ❖ Analizar la cuota de afiliación debido a que el alto costo para el ingreso hace que muchos estén descartando la posibilidad de ingresar a Febanc y los demás fondos existentes en el Banco les están ofreciendo mejores garantías. Se propone que se disminuya la cuota de afiliación. Aunque esta recomendación ya se ha propuesto en otras ocasiones, los que quieren afiliarse piden una rebaja.

R/. En reiteradas ocasiones la Junta Directiva ha analizado esta proposición y ha considerado que no es conveniente disminuir la cuota de afiliación por el buen portafolio de servicios y la cantidad de beneficios que ofrece Febanc.

- ❖ Analizar el caso de pensionados, jubilados y ex empleados que se retiraron del Banco y quieren reingresar al Fondo. Considerar en este caso el no pago de la cuota de admisión.

R/. Febanc otorga un compás de espera de seis (6) meses para que aquellos empleados que salen a disfrutar de su pensión de jubilación o que se retiren sin alcanzar aún su jubilación (ex - empleados), los cuales puedan reingresar sin tener que pagar la cuota de ingreso

- ❖ Cuando ingrese un nuevo asociado reconocerle el valor la cuota de afiliación como parte del pago de un inmueble vacacional, esto por una sola vez.

R/. Esta proposición no puede aceptarse y va en contra de nuestro concepto de responsabilidad social empresarial, por las siguientes razones:

- Se incrementaría el subsidio, ya que habría mayores gastos y no tendríamos ingresos: Es importante entender que parte de las metas de contribución social definidas por la Junta Directiva de Febanc van orientadas al ofrecimiento del Servicio de Inmuebles Vacacionales a bajo costo, razón por la cual se genera cada año un subsidio que en promedio, en los últimos dos años, está cercano a los \$90 millones de pesos.
- Irámos en contra de las recomendaciones del ente regulador: La Superintendencia de Economía Solidaria al analizar el PYG de Febanc y observar esta situación ha efectuado recomendaciones a la administración con el fin de tomar las medidas pertinentes para que todos los servicios del Fondo sean auto-costeables haciendo a la empresa sostenible en el tiempo.
- No podemos actuar en detrimento de los asociados actuales: El análisis de la demanda de los inmuebles vacacionales nos muestra el grado de preferencia de los asociados, hacia los períodos de alta temporada que son 13 semanas en el año por inmueble vacacional y en total de 260 semanas, lo cual no nos permitiría comprometer esas semanas con nuevos asociados, que en los últimos dos años han sido, en promedio, de 550 asociados anuales.
- Se requeriría crecer la infraestructura del servicio: Las estadísticas de ocupación del servicio vacacional nos muestran que en promedio 700 asociados los utilizan en el año. Conservar esta ocupación y atender 550 nuevos asociados requeriría adquirir o arrendar por lo menos 5 apartamentos o fincas si tuviéramos ocupación plena, u 8 si la ocupación se conserva en el 61% que es el indicador actual de utilización. Esto generaría extracostos anuales que pueden superar fácilmente los \$180 Millones de pesos, yendo en contravía de las recomendaciones de la Supersolidaria.

- ❖ Contar con presencia de Febanc en otras regiones para mejorar la gestión comercial promocionando más el Fondo y buscar más afiliaciones.

R/. Durante 2011 realizamos una mayor presencia del Fondo en las Regiones Caribe, Sur, Oriental y en Dirección General, mediante visitas a las sucursales de Banca Personal, Banca Empresarial y a las Filiales. En el 2012 continuaremos en las Regiones Antioquia y Bogotá y Sabana. Adicionalmente enviamos el nuevo Portafolio de Servicios a las distintas instancias de los programas de Inducción en el Grupo Bancolombia en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla para que el Fondo sea conocido entre quienes ingresan al Grupo. Igualmente se envió a las sucursales de la Región Oriental y a los empleados de TUYA S.A.

2. SERVICIO DE AHORRO

- ❖ Considerar la posibilidad de continuar abonando los intereses de fin de año de los ahorros en las cuentas de los asociados y no capitalizarlos en la respectiva cuenta del ahorro que los generó, ya que al momento de disponer de ellos sólo se puede utilizar los producidos por el ahorro ordinario. Esta era una excelente forma de premiar el ahorro de los asociados y permitía realizar las compras de aguinaldos, los gastos de vacaciones o disfrutar las festividades de Navidad.

R/. El nuevo aplicativo LINUX ha sido desarrollado de manera estandarizada para el sector solidario y los procesos se han adecuado al esquema general de funcionamiento de estas entidades. La Junta Directiva precisamente aprobó dicho aplicativo, entre otras cosas, por esa generalidad. Febanc, a diferencia de las otras entidades del sector, era la única entidad que entregaba los intereses del ahorro permanente, por eso al parametrizar se hizo como lo tenía definido el aplicativo y no entramos a particularizar dicho proceso para nosotros porque era ir en contravía de lo que se aplica en el sector.

- ❖ ¿Cómo se puede consultar a través del sitio WEB la tasa de interés de los CDAT? Anteriormente a través del Sistema Nacional se podía conocer esta información.

R/. Hemos solicitado a Sistemas en Línea, proveedor del aplicativo LINIX, que incorpore esta facilidad a la información que los asociados pueden consultar, lo cual se hará efectivo en el 2012.

3. SERVICIO DE CRÉDITO

- ❖ Modificar la variable con que se calculan las tasas Febanc. En lugar de la DTF se sugiere utilizar el IPC, ya que es la que se utiliza actualmente como base para los incrementos salariales y sería más equitativo, porque no es lo mismo que en Enero la DTF esté en 3.43%, en Marzo esté en 4.5% y en Octubre en 8.5% por decir un ejemplo.

R/. La Junta Directiva consideró que la tasa de interés indexada al DTF es más utilizada por el sector financiero y que todos los procesos de ahorro y crédito de Febanc están ajustados a la misma, además no tendría un beneficio directo para el asociado puesto que igualmente tendría que trabajarse con tasas equivalentes.

- ❖ Aumentar el plazo de la línea de Adquisición de Vivienda de 7 a 10 años, de manera que el descuento sea más suave para el asociado y debido a que normalmente el asociado ya tiene el préstamo convencional del banco, con intereses más altos y a un plazo de 15 años.

R/. La Junta Directiva consideró que posible ampliar un poco más el plazo actual de préstamos de vivienda de seis (6) a siete (7) años y no llegar hasta los 10. La razón más importante es que se requiere hacer un buen balance entre los plazos establecidos y las tasas de interés en las líneas de crédito, con el fin de obtener los rendimientos requeridos para la sostenibilidad del Fondo y facilitar la rotación de la cartera permitiendo a otros asociados tener el acceso a dichos préstamos.

La siguiente es la evolución de los préstamos otorgados en los últimos 5 años por las diferentes modalidades ligadas a vivienda, lo cual muestra que su peso en las colocaciones ya está llegando a niveles cercanos al 20%.

AÑO	NUMERO DE PRÉSTAMOS OTORGADOS	VALOR PRÉSTAMOS OTORGADOS (\$MM)	PORCENTAJE DE LAS COLOCACIONES
2006	331	\$ 2.046	16%
2007	383	\$ 2.742	17%
2008	248	\$2.007	14%
2009	356	\$3.054	16%
2010	264	\$2.966	16%
2011	222	\$3.319	14%

- ❖ Reestructurar la línea de crédito para compra de primera vivienda y unificarla con la línea de segunda vivienda manteniendo la tasa actual del DTF-1 y permitir que los asociados puedan tener más de un crédito por dicha modalidad, esto facilitaría al asociado la utilización de esos recursos en compras de gran valor agregado para su bienestar.

R/. Como se comentó en la respuesta anterior, es importante hacer una buena mezcla entre rentabilidad y rotación de cartera. La tasa de la línea de adquisición de primera vivienda es la más subsidiada del Fondo y es la que busca complementar el crédito que las empresas del Grupo Bancolombia otorgan a sus empleados para la compra de su primera vivienda y así el Fondo participa en la atención de esta necesidad prioritaria para el asociado. No obstante, unificarla con la de segunda implicaría colocar un mayor número de recursos en un plazo muy amplio y en líneas donde la intermediación del Fondo es negativa, lo cual atentaría contra la sostenibilidad del Fondo. No obstante, con el fin de establecer mejores elementos de diferenciación y un mayor bienestar a los asociados y sus familias, la Junta Directiva aprobó a partir de Febrero del 2012 unificar los montos de los préstamos para primera vivienda, cancelación de hipoteca y segunda vivienda a 100 SMMLV, lo cual equivale a \$56.670.000 a partir del mes de Marzo de 2012, y de igual manera aumentar y unificar los plazos de estas líneas fijándolos en 84 meses, es decir 7 años, excepto el de segunda vivienda que quedó en seis (6) años.

- ❖ Definir una tasa más favorable para los créditos de vehículos, ya que los montos por lo general son bastante altos y tener vehículo hoy en día no es un lujo sino una necesidad, el crédito debe ser más accesible para los asociados.

R/. La tasa de préstamos para vehículo está al DTF + 7 está ajustada al mercado, lo que en promedio puede representar más o menos el 12% anual y mensualmente menos del 1% a un plazo mejorado de 5 años. Igualmente a la respuesta anterior, se debe mantener la tasa, ya que requiere no sólo que el Fondo sea sostenible, sino también rentable para mantener los demás beneficios incorporados a través del Fondo de Bienestar.

- ❖ Evaluar la posibilidad de crear una línea de crédito que tenga como finalidad el poder asistir al próximo mundial de futbol del 2014 en Brasil, con opción de convenios con aerolíneas y hoteles.

R/. Consideramos que las opciones que existen actualmente en el portafolio son bastante amplias en términos de plazo, de 48 meses en caso de libre inversión o de 36 en caso de la línea especial, para que los asociados puedan pensar en disfrutar del Mundial de Futbol en Brasil. Además no creemos conveniente crear una línea de crédito para un número bajo de asociados. Además, ya hemos explorado el tema de las aerolíneas y ellas no establecen convenios para ofrecer descuentos en tiquetes aéreos.

- ❖ Difundir en mejor forma las condiciones de reestructuración de la cartera que se tiene en Febanc, con lo cual los asociados buscan unificar los créditos y mejorar la capacidad de pago aliviando el flujo de caja o buscar nuevas oportunidades de crédito; ya que se siente que en el Fondo es difícil realizar este proceso por las políticas que aplica y normalmente se cierran las puertas teniendo que recurrir a otras entidades que al final lo que hacen es empeorar la situación del asociado.

R/. Con base en esta recomendación, hemos venido mejorando en la asesoría y en la definición de políticas más claras respecto a la reestructuración de cartera, en especial porque se requiere hacer un análisis crítico de los parámetros de capacidad de pago y endeudamiento del asociado. Además, la SuperSolidaria vigila muy atentamente dicho proceso evitando el carrusel de crédito y porque algunos asociados son recurrentes en dicha solicitud y sus obligaciones, de tanto reestructurarse, se van volviendo impagables en el tiempo.

- ❖ Evaluar la posibilidad de crear una línea de compra de cartera a plazos y tasas preferenciales con el fin de efectuar pagos a bancos o entidades de crédito que cobran más y ponen en peligro la estabilidad financiera de los asociados. Se deberá tener en cuenta el historial crediticio que el asociado tiene con la entidad con la cual se tiene la deuda y efectuar los desembolsos directamente a ella.

R/. Atendiendo esta proposición, la Junta Directiva aprobó la creación de la línea de compra de cartera, la cual fue implementada a partir del mes de junio de 2011. Con ella buscamos atender una necesidad importante de nuestros asociados al dar solución a aquellas situaciones de endeudamiento externo oneroso (intereses más altos y/o con cuotas más elevadas) o de iliquidez mensual, producto de altas deducciones de nómina o compromisos con fuentes externas. Con esta nueva línea de crédito contribuimos a que quienes han acudido a préstamos más costosos puedan prepagarlos aliviando la presión sobre el flujo de caja mejorando así las finanzas personales (o familiares) producto de una menor retención salarial.

4. GARANTÍAS

- ❖ Agilizar la consulta de codeudores, de manera que se pueda informar si el otro asociado sirve como codeudor sin que el interesado tenga que enviar la solicitud de crédito.

R/. Efectivamente, de acuerdo con esta solicitud, Febanc está informando si una persona sirve como codeudor sin que el asociado tenga que enviar la solicitud de crédito.

- ❖ Para la adquisición de vivienda no se solicite garantía hipotecaria, se otorgue y pida según el monto. Por ejemplo: para \$20.0 millones solo codeudores.

R/. La posibilidad de constituir hipoteca es una de las opciones que el esquema de garantías de Febanc permite al asociado utilizar para garantizar las diferentes obligaciones que tenga con el Fondo. El valor actual para la exigencia de garantía real se actualizó en el nuevo esquema establecido en Enero del 2011 y se solicita cuando las deudas exceden los ahorros en \$25 millones de pesos. Normalmente, el tener garantía de tipo hipotecario facilita el análisis y aprobación de créditos a futuro sin tener que acudir a la consecución de codeudores, además que guarda concordancia con el respaldo de la obligación contraída.

5. CONVENIOS

- ❖ Establecer un convenio con una cadena de almacenes grande en el cual se tenga asignado un cupo de crédito y donde se puedan adquirir diferentes artículos, entre ellos medicamentos, ya que en el comercio normal de droguerías son más costosos.

R/. Luego de un amplio análisis y de ver las implicaciones que dicho convenio puede tener, ya que podríamos empezar a crear necesidades en términos de consumo, se optó por aprobar un convenio con el Grupo Éxito, el cual cumple con las expectativas solicitadas a través de los cupos pre-aprobados y cobertura a nivel nacional. Este nuevo producto se estará ofreciendo a los asociados a mediados del semestre del 2012.

- ❖ Realizar convenios con concesionarios de vehículos para la utilización de la línea de crédito de dicha modalidad.

R/. En el sitio Web Febanc y en el Boletín trimestral, Febanc informa el establecimiento y las características de los convenios vigentes. En la actualidad tenemos establecido convenios con 8 concesionarios de vehículos.

- ❖ Revisar las pólizas que Febanc tiene a disposición de los asociados, ya que en el caso de los jubilados, pensionados y ex empleados resultan bastante altas, ya que el asociado no recibe el subsidio que antes le brindaba el Banco por ser empleado. Mirar si existen alternativas para reducir su costo de manera que se traduzca de manera efectiva para este grupo de asociados.

R/. Para el asociado que se retira del Grupo Bancolombia entendemos que las pólizas si representan un valor significativo porque deja de percibir los incentivos o beneficios laborales que antes le proporcionaba el banco y que hacían que el costo de dichos productos no lo sintiera tanto. En los convenios relacionados con las pólizas de salud, Febanc contrata pólizas colectivas que tienen un beneficio muy especial y es que por ser colectivas tienen un menor valor que el que se da a personas particulares, además Febanc tiene establecido en sus políticas de bienestar para los asociados no devengar ningún tipo de comisión o ingreso por la administración de convenios puesto que siempre traslada los descuentos o beneficios directos e indirectos a favor de los asociados obteniendo negociaciones en las mejores condiciones posibles, por lo tanto no es posible reducir aún más su costo porque no depende de Febanc.

6. MERCADEO Y COMUNICACIONES

- ❖ En vista que ya no se cuenta con la posibilidad del Sistema Nacional para simular créditos, habilitar en la Web un simulador de crédito o una macro descargable que permita hacer proyecciones para préstamos (compra de vivienda, etc.), de manera que sea independiente de LINIX, lo cual es de utilidad para asesorar a otros empleados que deseen conocer las ventajas que ofrece Febanc respecto a créditos.

R/. Dicha proposición se trasladó al proveedor del aplicativo, quien implementó desde el mes de Septiembre, en la opción de consultas, la facilidad para simular un crédito para cualquier asociado. La opción para personas independientes del Fondo se implementará en el 2012.

- ❖ Continuar enviando la clave para elegir delegados a través del celular y facilitar la votación por el mismo medio, ya que al entrar al sitio Web del Fondo no se acordaban de la primera contraseña la cual se requiere para obtener la clave para votar.

R/. Efectivamente, esta es una práctica que ya hemos venido realizando cuando se acercan las votaciones para elección de delegados, no obstante debido a que muchos asociados no han autorizado el recibo de mensajes en su celular (op-tin), la cobertura no es total y por tanto no les llega a todos el mensaje con su clave para votar. Igualmente, vale la pena recordar, que se ha habilitado la línea 018000 la cual permite recibir llamadas desde celulares facilitando al asociado la posibilidad de votar sin tener que recurrir al sitio Web. La posibilidad de aceptar votaciones mediante mensajes de texto, requeriría de la implementación de procesos manuales o humanos para integrar la información recibida por este medio y la recibida con el Televoto, lo cual nos parece que no agrega transparencia al proceso.

- ❖ Revisar el tema de consulta de información a través del sitio WEB para hacerlo más amigable.

R/. El tema de la consulta de información personalizada en LINIX ha venido siendo mejorado mediante nuevas opciones y una información más detallada. Se han incorporado nuevas pestañas que permitirán adicionalmente la interacción con el sitio, la consulta de estado de solicitudes con el Fondo (novedades), datos más precisos en la información financiera y la posibilidad de consultar documentos de interés para el asociado, tales como cartas de renovación de convenios, cartas de aprobación de inmuebles vacacionales, estados de cuenta, etc. Igualmente en la disponibilidad de crédito se habilitó la opción del simulador de crédito con características generales e independiente del estado particular del asociado.

7. AUXILIOS

- ❖ Evaluar quién utiliza o no el paquete escolar que Febanc envía anualmente, ya que muchos de los asociados no tienen hijos ni sobrinos a quien obsequiarlo.

R/. Con el fin de conocer el grado de aceptación del Kit escolar y el destino que el asociado le da, elaboramos una encuesta, en distintas regiones la cual mostró que el 50% quiere el paquete escolar y el otro 50% quiere un bono educativo para ser utilizado en una cadena de supermercado a nivel nacional. Dada la dificultad en tener un solo criterio, la Administración, la Junta Directiva y el Comité de Control Social evaluarán las diferentes alternativas y así tomar una decisión definitiva respecto a este Auxilio Educativo que se entregaría a finales del 2012.

- ❖ Establecer un mejor control para estar seguros que el asociado recibe los envíos que hace el Fondo a través del correo interno, mediante un sticker que diga "recibí" y con el Domesa la ingresa a su sistema y se responsabiliza de la entrega debido a que a veces el área en la base de datos no está actualizada.

R/. En el proceso de envío de los Kits escolares se han establecido controles mediante firmas en planillas para garantizar el recibo del paquete por parte del asociado. Las empresas contratadas para entrega de los mismos envían a Febanc el detalle de las guías con las constancias de recibo respectivas. No obstante, se presentan normalmente el extravío de unos contados paquetes debido a que no es clara la ubicación del asociado y que personas diferentes al asociado se apropian del mismo y firman por él o igualmente por personas encargadas de la vigilancia que han actuado inescrupulosamente. Con el fin de garantizar una adecuada entrega hemos venido mejorando la información en la base de datos y antes del envío del paquete se realizó una nueva campaña de actualización de la ubicación del asociado.

- ❖ Destinar una partida para otorgar premios a los asociados según la antigüedad (Ej. Sorteo de inmuebles vacacionales).

R/. Dentro del análisis del Fondo de Bienestar, la Junta Directiva evaluó diferentes opciones para reconocer la antigüedad de los asociados y se consideró que el quinquenio sigue siendo una buena opción como fórmula de fidelización de para premiar el hecho de cumplir un quinquenio más como asociado del Fondo. La estrategia de sorteo de inmuebles vacacionales no es práctica por las siguientes razones:

- Disminuiría los ingresos del Fondo haciendo mayor el subsidio porque se generan mayores costos.
- La mayoría de personas prefiere la alta temporada para disfrutar de sus vacaciones y no podríamos darle prelación al asociado que cumple 5 años más en el fondo frente a los demás asociados.
- Se empezarían a manejar listas de asociados con inmuebles vacacionales aprobados que no se sabe cuando los van a utilizar o que piden el aplazamiento de manera indefinida.
- Al utilizar el sorteo como medio de reconocimiento sólo algunos obtendrán el beneficio y no todos, lo cual desvirtúa el programa de fidelización.

- ❖ A través de los Auxilios, analizar la posibilidad de crear un sistema de becas con el fin de estimular el buen rendimiento de asociados o miembros del grupo familiar que estén adelantando estudios tecnológicos o universitarios cuyos promedios académicos sean destacados.

R/. Durante muchos años Febanc impulsó el programa "Beca Rodrigo Londoño Pineda" a través del cual se premiaba en dinero a los asociados, cónyuges o hijos que estuvieran adelantando estudios de primaria, secundaria o universidad y que tuvieran actuaciones o rendimientos superiores a 4.0 en sus calificaciones. Debido a que no todos los asociados estudian o no

tienen a alguien de su grupo familiar que estudie, este beneficio en cierta medida era discriminatorio, por tal motivo se unió con la rifa de fin de año y por eso se entrega un kits escolar a todos los asociados.

- ❖ Que los pensionados, jubilados y ex empleados puedan participar de las rifas de fin de año.

R/. Desde el año 2006 la Junta Directiva suspendió la rifa de fin de año, en las cuales siempre se dio participación a todos los asociados sin importar a qué grupo o región pertenecían.

8. INMUEBLES VACACIONALES

- ❖ Dar prioridad a los asociados de la costa para utilizar los inmuebles vacacionales del interior, al igual que a los del interior darles prioridad con los de la costa, porque los de la costa pueden utilizar a menor costo los de su región e igualmente los del interior de igual forma. Así se facilitaría a unos conocer la costa y a los otros conocer el interior del país.

R/. El concepto del INDU (Índice de utilización) es un mecanismo que permite brindar transparencia en el sistema y establece criterios de asignación por antigüedad del asociado y por ocupación de los inmuebles vacacionales. Introducir otros aspectos como región en la cual está ubicado el asociado respecto al sitio donde quiere ir implicaría agregar nuevas reglas de negocio al sistema que podría hacerlo inoperante además que iría contra el principio de igualdad, ya que algunas personas de la costa quisieran utilizar los mismos de la costa, o los del interior los de las ciudades del interior.

- ❖ Estructurar un paquete turístico más favorable que el que se tiene, ya que en este momento hay varias compañías aéreas que ofrecen un paquete bastante interesante.

R/. La conformación de paquetes turísticos por parte de las compañías aéreas es una estrategia de mercadeo que les permite establecer promociones para mejorar la utilización de su capacidad instalada y para ello realizan las alianzas respectivas con los hoteles, los cuales igualmente requieren optimizar su infraestructura. En nuestro caso, tendríamos que utilizar convenios con Agencias de Viaje, las cuales realizan intermediación y por ende los tiquetes aéreos no resultan tan económicos y la segunda opción no la vemos prudente ya que implicaría que Febanc comprara por anticipado tiquetes aéreos en distintas rutas y luego conformar los paquetes turísticos, con el riesgo de hacer una inversión que no tenga la rentabilidad esperada o que pueda ocasionar pérdidas al Fondo, ya que muchos optan por el desplazamiento terrestre. En nuestro caso, al contar el asociado con la posibilidad de tener asignado un inmueble vacacional con tres meses de anticipación o un poco más, le es más fácil hacer la adquisición de los tiquetes aprovechando las promociones que ofrecen las distintas aerolíneas.

- ❖ Adquirir más inmuebles vacacionales en Antioquia por los lados de Girardota, Barbosa o Copacabana ya que actualmente solo se dispone de uno en Girardota, previa evaluación del nivel de ocupación. Y en el valle cerca del Lago Calima o por el Km 30 de la vía al mar.

R/. En la propuesta presentada a la Junta Directiva está contemplada la ampliación de la oferta de inmuebles vacacionales en las regiones solicitadas, buscando la cercanía a las mayores concentraciones de asociados. En ese orden de ideas hemos solicitado cotizaciones para inmuebles vacacionales (Compra y arriendo) en Barbosa y San Jerónimo (Antioquia), en Viterbo cerca de Cartago y en el Lago Calima, las cuales se esperan concretar para el 2012.

- ❖ Se solicita analizar la manera de informar a los asociados el INDU, ya que con el nuevo aplicativo LINUX no es posible consultar el puntaje utilizado como base para la adjudicación de los inmuebles vacacionales y que antes se mostraba en el AS-400 (Sistema Nacional) brindando transparencia en el proceso de asignación.

R/. Esta solicitud se canalizó hacia el proveedor del aplicativo Linux y fue incorporada inmediatamente en la información personalizada del sitio Web mediante la siguiente ruta: consultas/consultar INDU. Para ello basta ingresar únicamente la primera contraseña.

- ❖ No siempre se cuenta con disponibilidad de inmuebles vacacionales cuando se ha tratado de acceder a ellos.

R/. Los inmuebles vacacionales son recursos limitados con que cuenta el Fondo para proporcionar, con base en un reglamento, la posibilidad de disfrutar del alojamiento a bajo costo en apartamentos o fincas estratégicamente ubicadas. El análisis de las estadísticas de demanda y oferta muestra efectivamente que en la temporada alta, y en especial la de la primera semana de enero, quedan buena cantidad de solicitudes por atender debido a las dificultades para contar con una oferta suficiente de inmuebles que permitan cubrir toda la demanda. Esta ha sido una constante preocupación para la Junta Directiva y existe una solución parcial mediante el arriendo de algunas semanas adicionales de inmuebles vacacionales a alto costo, no obstante no se podría garantizar una cantidad ilimitada de semanas por el extracosto que significaría para el Fondo elevando el nivel de subsidio y yendo en contravía de las recomendaciones de la Supersolidaria. Ahora bien, las posibilidades de disfrutar en baja temporada de inmuebles vacacionales es muy alta, pero esta posibilidad no es factible para todos, porque no les gusta a los asociados o por efecto de las temporadas de vacaciones propias o de los miembros de su grupo familiar.

- ❖ Analizar la posibilidad de nombrar un veedor para revisar de manera periódica los inmuebles vacacionales para garantizar la calidad del servicio turístico.

R/. Hemos considerado esta posibilidad, no obstante, cada asociado que se aloja en uno de nuestros inmuebles vacacionales es un veedor y por ello insistimos en la necesidad de que quienes los ocupen elaboren el informe de ocupación. Ello nos permite corregir cualquier inconveniente que los asociados tengan durante la ocupación. Igualmente, hemos incorporado una lista de chequeo, para que cada administrador realice una evaluación del estado de cada inmueble vacacional antes de la ocupación y así actuar de manera proactiva corrigiendo cualquier deficiencia en la operación del mismo.

9. EDUCACION

- ❖ Apoyar en capacitaciones y actividades para los niños y manualidades para las esposas. Debido a que el Banco ha dejado de realizarlas y a través de las cajas de compensación los cursos resultan más costosos porque las tarifas las establecen con base en el salario. Hace años cuando era FEBIC, el Fondo les colaboraba con los cursos.

R/. Continuamos insistiendo en que las cajas de compensación son la mejor opción para la realización de este tipo de actividades, por la cobertura, la diversidad de programas y la cercanía con los diferentes grupos de interés, además el costo no sería mucho mayor al que podría establecer Febanc en caso de realizarlos, ya que la logística para la organización de cursos de manualidades (convocatoria, publicidad, espacios, instructores, temas, horarios, dispersión de los beneficiarios, etc.). requeriría montar toda una infraestructura que no podría llevarse a todos los lugares, en caso contrario, las cajas de compensación si tienen una mayor presencia en las regiones y ya una experiencia en el desarrollo de este tipo de programas.
- ❖ Destinar una partida para la parte social y educación y asignarla por regiones para proporcionar ayudas a colegios, familias con problemas, calamidades de empleados del banco asociados a Febanc, etc.

R/. En cuanto a la labor social, Febanc tiene establecido el Proyecto Social, mediante el cual se destinan recursos, aportados por los asociados y por el Fondo para proporcionar ayuda a entidades que buscan resolver las dificultades educativas de niños de escasos recursos. En la actualidad, mediante el proyecto social, se apadrinan 216 niños en diversas instituciones educativas. Febanc atiende las solicitudes que se presenten para diversas entidades y actualmente solo hemos recibido solicitudes en Antioquia.