



La Junta Directiva y la Administración de Febanc se permiten dar respuesta a las proposiciones y recomendaciones presentadas por los delegados que asistieron a la Asamblea General Ordinaria 2018 el pasado 16 de marzo en la ciudad de Medellín.

Es de anotar que estas proposiciones y recomendaciones fueron socializadas previamente en el marco de la pre-asamblea Febanc, como un ejercicio de carácter explicativo.

En esta oportunidad, los delegados presentaron **34** proposiciones, cuyas respuestas fueron clasificadas en 3 temáticas:

**21 Aclaratorias:** Son proposiciones que en la actualidad existen en el portafolio de servicios, en los reglamentos y en los estatutos y que merecen ser explicadas o aclaradas, pues el parecer son desconocidas por quien(es) presentaron la proposición.

**7 Aceptadas:** Son propuestas que tienen viabilidad y serán desarrolladas en el corto y mediano plazo.

**6 Rechazadas:** Aquellas que por razones legales o porque podrían afectar la estructura financiera o de servicios definida por la Junta Directiva y la administración, no son viables.

## **ACLARATORIAS:**

1. Crear un producto que facilite el *Ahorro Natillero*, que el afiliado ahorre su cuota mensual y sea entregada semestral o a fin de año para gastos navideños o para cualquier evento especial con su familia.

**R:/ En la actualidad nuestros asociados cuentan con las líneas de ahorro voluntario tipo PROGRAMABLE (DTF) y PROGRAMABLE PLUS (DTF + 1.5%), conocidos en el medio también como Contractual, Natillero o Navideños (cada Fondo de Empleados lo llama de una manera especial).**

**En el caso Febanc, nuestros asociados pueden abrir tantos ahorros tipo Programable deseen, en cualquier mes del año y programarlos a mínimo 6 meses, con cuotas mensuales a partir de \$23.438.**

**Vale la pena anotar que desde la App Febanc nuestros asociados pueden crear sus ahorros programables (natillero) sin necesidad de imprimir ni firmar formatos.**

2. Estudiar la posibilidad que los asociados pensionados tengan la opción de retiros parciales de sus ahorros.

**R:/ Todos los asociados Febanc, incluidos los pensionados, pueden solicitar retiros parciales del Ahorro Ordinario y de los ahorros tipo voluntarios. Es de anotar que por estatutos y Ley (decreto 1481 de 1987), los recursos depositados en los Aportes Sociales y Permanente no permiten retiros parciales o totales, excepto por retiro definitivo de la institución.**

3. Algunos afiliados solicitan el abono a sus cuentas de ahorros por los excedentes del año anterior.

**R:/ Por procedimiento interno y estructura del software adquirido por Febanc, los abonos de los rendimientos generados en los ahorros obligatorios se realizan de la siguiente manera, a saber:**



Modalidad	Rentabilidad	Forma de retiro
Aportes Sociales	Máximo IPC año anterior – requiere aprobación de la Asamblea de Delegados	Por ley no permite retiros, sólo pueden ser capitalizados en el saldo de este mismo tipo de ahorro.
Permanente	DTF Se capitalizan mes a mes en el saldo de esta cuenta	No permite retiros parciales ni totales
Ordinario	DTF -1 Se capitalizan mes a mes en el saldo de esta cuenta	Si permite retiros parciales, siempre y cuando no esté respaldando deudas.

**En conclusión, cada asociado puede solicitar además del rendimiento de sus ahorros ordinarios, el saldo disponible en el momento que lo requiera, procedimiento que deberá realizar mediante el diligenciamiento del formato establecido para este fin.**

4. Encuentro en el Fondo un producto de ahorro con excelentes condiciones en cuanto al rendimiento ofrecido: La cuenta de Ahorro Efectivo, sería pertinente tener una forma más fácil y expedita para realizar retiros que finalmente se acreditan a la cuenta de ahorros que cada asociado tiene registrada. Propongo evaluar la posibilidad de que en la aplicación móvil se disponga de una forma de realizar esta solicitud y no se tenga que llenar y enviar por correo el formato actualmente establecido que hace un poco más engorroso este trámite.

**R:/ Implementar la posibilidad de retiros parciales de los ahorros de nuestros asociados directamente desde la App requiere una inversión bastante significativa, pues el tema de seguridad reviste desarrollos especiales que en el momento no se tienen contemplados en el presupuesto anual. Sin embargo, será un desarrollo que queremos implementar en el futuro.**

5. Dada la dinámica de la sociedad, se recomienda hacer una revisión del servicio de crédito para educación. En Febanc, hoy existen dos modalidades "Educación" y "Educación Plus". Es importante analizar la posibilidad de ampliar el número de modalidades, los tipos de estudio que incluye cada modalidad, las tasas de interés, las características de la población usuaria, las realidades del contexto social y económico.

**R:/ Las dos modalidades vigentes para educación comprenden las siguientes necesidades:**

**Educación: Programas de educación, textos, uniformes e implementos escolares desde preescolar hasta pregrado. Aplica también para programas cortos en entidades de educación formal y no formal (cursos de idiomas, diplomados, etc.).**

**Educación Plus: programas de formación más avanzados que por su alto costo requieren un mayor plazo de financiación, tales como posgrados, doctorados, maestrías y estudios en el exterior (no aplica para trámites de visado, tiquetes ni estadía), En esta modalidad también se pueden financiar las pólizas de Universidad Garantizada.**

**Revisaremos la redacción de la definición de estas modalidades de crédito para dar mayor claridad a los interesados.**

6. Se propone que se haga actualización de información de los afiliados y se cruce con estudio de pre aprobados en periodos de 6 meses, para ofrecerlos y así fomentar los créditos de acuerdo con la capacidad de pago y endeudamiento del afiliado.

**R:/ El portafolio de ahorro y crédito de Febanc permite que desde el momento de la afiliación todos los asociados dispongan de un cupo pre aprobado, el cual corresponde a 6 veces el valor del saldo de sus ahorros obligatorios, información que es sujeta a capacidad de pago (colilla de nómina). En varias oportunidades hemos realizado campañas informativas a fin de recordarles a nuestros asociados su capacidad de pago, segmentando por grupos de interés.**

**Febanc realiza campañas periódicas de actualización de datos, no obstante, aún faltan muchos asociados por realizar esta tarea, indispensable para realizar esta actividad con toda la base social.**

7. Facilitar a través del sistema el desembolso de créditos minimizando los trámites y que el asociado tenga la opción de hacerlos cómodamente desde su equipo celular, por ejemplo; solamente confirmando su aceptación del pre-aprobado (o crédito Rotativo).  
***R:/ Las condiciones de un cupo pre aprobado plantean facilidades para los solicitantes, sin embargo, no podemos perder de vista la seguridad y el cumplimiento de las garantías para soportar los desembolsos solicitados; prueba de ello es que inclusive Bancolombia y entidades afines, ofrecen cupos pre aprobados y condiciona el desembolso a la firma de pagarés, actualización de datos y diligenciamiento de la solicitud como tal.  
En la actualidad nuestro sistema de Consulta en Línea facilita en buena medida este trámite, cuando se trata de montos que no superan el saldo ahorrado o que ya se encuentran cubiertos por otras garantías. Así mismo, pueden radicar la solicitud sin necesidad de imprimir ni firmar documentos a través de la Consulta en Línea (sitio web febanc.com.co).  
Es importante anotar que dependiendo de la modalidad de crédito solicitada Febanc exige ciertos soportes acordes a la línea de crédito, y que para las modalidades Libre Inversión y Especial no exige soportes.***
8. Facilitar el desembolso de los créditos con algunos soportes iniciales como el de estudios sin que se completen los soportes dado que muchas veces las certificaciones son demoradas y el afiliado debe esperar hasta que todo este normalizado.  
Que se tenga en cuenta su capacidad de deuda y su garantía o respaldo mientras completa todos los documentos.  
***R:/ Los soportes son el requisito indispensable para aprobar un crédito según la modalidad solicitada, por ello el desembolso se realiza una vez cumplido con este requisito. Ahora bien, la modalidad de Libre Inversión no exige soportes, motivo por el cual el desembolso es más expedito.***
9. Propongo que se valide el tema del Fondo de Garantías de Antioquia (FGA), tiene una comisión bastante alta 2.3%. Que además se modifique el contrato actual en donde se incluya la devolución del dinero que no cubrió deuda en casos de pago anticipado del crédito respaldado.  
Es decir, si un afiliado a FEBANC cancela anticipadamente un crédito, ese riesgo no cubierto por el FGA, pero que ya cobró la comisión en el momento del desembolso, debería ser reintegrado al asociado.  
***R:/ Respecto a la comisión del FGA, es importante anotar que esta garantía se compone del valor de cobertura y la comisión de administración del FGA, en el primer ítem la cobertura es del 1,55%, valor que corresponde al promedio de riesgo de impago y de uso de esta, sin embargo el valor acumulado se ha venido agotando en un 75% aproximadamente y su saldo se encuentra disminuido igualando el valor de la cartera que aún no ha cumplido su ciclo o las cosechas que tienden a tener mayor riesgo de recuperación, mostrando como resultado una deficiencia en cobertura, aunque su liquidez sea muy buena.***  
  
***Por lo expuesto anteriormente, evidenciamos que la cobertura actual es la necesaria para atender los riesgos, disminuirla es poner en riesgo los recursos de capital o de depósitos de los asociados que son el apalancamiento de la cartera, adicionalmente como se cobra por una sola vez, independiente al plazo solicitado, no podría hacerse una devolución en periodos anuales porque generarían debilitamiento progresivo y rápido de tal garantía.***  
  
***Es de anotar también que en caso de pago anticipado -siempre y cuando sea en el mismo mes del desembolso-, este valor se reintegra.***
10. Hacer seguimiento al mantenimiento del centro vacacional en Coveñas (arriendo), en los corredores se encontraban animales (cucarachas), nevera y estufa oxidada, en general aseo regular.

***R:/ Desde el año 2016 terminamos el contrato de alquiler de los apartamentos Mararena y Quintas del Mar en Coveñas, motivados, entre otras razones, porque el servicio ofrecido no era equiparable al brindado en los inmuebles propios.***

11. Revisar las asignaciones de cupos para los inmuebles vacacionales. Algunos asociados dejaron la inquietud pues a veces no pueden acceder por que está todo asignado (no presentaron casos puntuales).

***R:/ La asignación de inmuebles vacacionales está regulada por el esquema de Oferta y Demanda y en la actualidad, debido a la finalización de los contratos de arriendo la oferta es más reducida, lo que conlleva a menos semanas disponibles.***

***Recomendamos a los solicitantes que el momento de diligenciar la solicitud definan 2 o 3 opciones diferentes en semanas o lugares, de manera que tengan más posibilidades de éxito en la adjudicación.***

12. Aumentar el monto de los auxilios educativos.

***R:/ En octubre del 2017 Febanc modificó los montos de los siguientes Auxilios: Auxilio Funerario: \$1'500.000 por muerte de un integrante del grupo básico familiar (valor anterior: \$1'200.000)***

***Auxilio de Previsión: \$10'800.000 por el fallecimiento de uno de nuestros asociados (valor anterior \$5'400.000 por fallecimiento y \$5'400.000 por deudas).***

***Auxilio de antigüedad/Quinquenio: Mejoramos el valor individual del detalle y sumados al descuento equivalente al número de años cumplidos, este valor como mínimo corresponde al 5% (si cumple 5 años), es decir \$67.410 por cada 5 años cumplidos como asociado.***

***Regalo navideño: Reemplazó el auxilio educativo (\$50.000 en bono para compras o kit escolar) y a cambio otorgamos un regalo cuyo valor a precio de mercado es de \$149.900.***

***Subsidio en cajas de compensación: Sustituye el auxilio educativo y corresponde a dos subsidios anuales de \$25.000 cada uno en programas realizados a través de las cajas de compensación de todo el país.***

13. Realizar convenios nuevos que favorezcan a los afiliados en ciudades intermedias, por ejemplo, Cine Colombia, Gef, etc.

***R:/ Tal y como informamos en la socialización de las proposiciones -evento previo a la Asamblea de Delegados-, el enfoque de Febanc no es realizar muchos convenios, toda vez que los análisis preliminares nos llevan a la conclusión de que este tipo de alianzas comerciales ya existen por otros medios cercanos a nuestros asociados. A manera de ejemplo, las cajas de compensación, las compañías aseguradoras y el mismo Bancolombia, ofrecen a sus clientes descuentos con un sinnúmero de empresas comercializadoras de productos y servicios a nivel local, regional y nacional.***

***El cumplimiento de las normas SARLAFT también nos conllevan a ser más prudentes y exigentes con el estudio de proveedores.***

14. En primer lugar, inicio con un reconocimiento para todos los integrantes de los cuerpos directivos de Febanc, han realizado una gran labor que es evidente en los buenos resultados que año tras año presenta el Fondo.

Analizando la base social de nuestro Fondo (corte de 2016), veo con sorpresa y satisfacción que 6 de cada 10 asociados son mujeres e igualmente se puede decir que 6 de cada 10 son personas entre los 20 y los 40 años. En este orden de ideas considero que esta distribución de la base social actual debe tener igual representación en los cuerpos directivos y es responsabilidad de todos impulsar la participación de estos grupos específicos en las directivas para lograr una representación adecuada y coherente con la filosofía democrática de Febanc. En conclusión, que en todos los cuerpos directivos

del Fondo esté presente por lo menos un asociado que clasifique en estos grupos específicos, y adicionalmente que el Fondo dedique recursos para promover una adecuada participación de todos sus asociados en los eventos democráticos y así lograr de forma más acertada el cumplimiento su objeto social y la satisfacción de las necesidades de todos sus asociados.

***R:/ La participación en los órganos de administración y control es voluntaria, hecho que se encuentra regulado por nuestra constitución, para ello Febanc dispone en sus estatutos de mecanismos de participación para que todos y cada uno de sus asociados, sin discriminar por género, edad, condición o región.***

***Sea esta la ocasión para invitar a todos nuestros asociados para que se apropien de estas iniciativas democráticas, por ejemplo, mediante la conformación e inscripción de más planchas por regiones para elegir delegados, en la votación más activa (masiva) y por supuesto, en postularse para la conformación de los diferentes órganos de administración y control.***

***El conocer la filosofía del sector y del fondo los pueden llevar a acercarse, conocer, utilizar y apoyar con mayor ahínco nuestro fondo.***

***Es de anotar que la participación en los órganos de administración y control exigen compromisos legales y de tiempo, los cuales para muchos de nuestros asociados no es fácil de asumir, por ello es que prefieren ejercer una participación más pasiva.***

15. He recibido varios comentarios de compañeros asociados en relación con el proceso de retiro, en el sentido de la falta interés del Fondo en retener a sus asociados.

Considero importante implementar o mejorar el plan de retención de asociados que expresen su deseo de retirarse, obviamente sin ser incisivos o generando una mala experiencia, pero teniendo como objetivo principal que el asociado sienta que es importante para el fondo y que nos interesa mucho su permanencia.

***R:/ Desde el año 2017 Febanc ha venido afinando el proceso de retención de asociados, no obstante, en la mayoría de los casos hemos concluido que una de las principales razones o causas de retiro es “las razones económicas” y la “desvinculación laboral”.***

***Sin embargo, nos esforzamos por mostrarle a los asociados las virtudes de pertenecer al fondo y una de ellas se evidencia en la Transferencia Solidaria, informe que hace más visible y tangible todos los beneficios y ahorros que puede tener un asociado.***

***Siempre estamos en búsqueda de la mejor opción para que el asociado desista de la decisión de retirarse, sin embargo, el argumento de que requieren reducir sus deducciones de nómina para solicitar un crédito como empleado, y que dentro de esta los ahorros influye en la aprobación del crédito, es un argumento que no podemos rebatir y por tanto debemos aceptar la solicitud de desvinculación.***

***Vale la pena también informar que en ciertas ocasiones Febanc busca comunicarse con el asociado a fin de iniciar el proceso de retención, sin embargo, no responden a nuestras llamadas ni mensajes o en otras ocasiones no permiten el diálogo con las asesoras.***

16. Reforzar el plan de reconocimientos por referidos, hacerlo más atractivo para los asociados, ofrecer reconocimientos como tiempo disfrute en centros vacacionales (en temporada baja), beneficios en tasas de colocación y captación o los acostumbrados obsequios, pero con metas más fáciles de alcanzar.

***R:/ El tamaño de la base de social es un tema ampliamente abordado por la Junta Directiva y la Administración de Febanc. Ser el Fondo de Empleados más grande en base social debe ser una meta que se encuentre unida a un crecimiento económico sostenible, por tanto no es un objetivo primordial en el momento, creemos que el crecimiento sostenible, medido y firma hace del fondo una organización fuerte y estable, razón por la cual nuestros programas de vinculación se enfocan en que los nuevos asociados conozcan y se conviertan en un gran aliado.***



**Pese a lo anterior, aún si fuera una estrategia incrementar sustancialmente el número de asociados, propuestas como la de reconocer en utilización de inmuebles vacacionales por días o semanas a cambio de cierto número de afiliaciones, afectaría significativa y de manera negativa los ingresos por concepto de cuota de mantenimiento (valor por noche) en el servicio de inmuebles vacacionales, toda vez que habría más inmuebles ocupados en calidad de “regalo o premio por referir” que solicitudes pagas, siendo un servicio que se tiene en pos del beneficio y por tanto no genera utilidades importante sino que trabajamos por estar en punto de equilibrio.**

**Además, el indicador de semanas disponibles se vería afectado para la prestación de este servicio a los demás asociados.**

**Vale la pena anotar que en los meses de abril y mayo realizamos una campaña de referidos con un plan de premios que serán sorteados entre los participantes, quienes son todos los asociados que afilien desde un compañero en adelante; además de recibir un detalle conmemorativo (alcancía de cerdito o balón de fútbol) tanto para quien refiere como para el recién afiliado.**

- 17. Avanzar en la implementación de tecnologías de autenticación que permitan la eliminación de los formatos físicos en todos los procesos legalmente posibles como solicitudes de retiro de ahorros, renta de centros vacacionales entre otros.

**R:/ En la actualidad venimos incorporando paulatinamente herramientas tecnológicas que faciliten la gestión de algunos trámites como asociados, a continuación, describimos los más recurrentes:**

Trámite	Aplicación o Herramienta	Observaciones
Consulta de saldos y capacidad de crédito	App Febanc, Consulta en Línea y Audio Consulta	Sólo consulta
Modificar cuotas de ahorros obligatorias	App Febanc	Sin imprimir ni firmar
Apertura de ahorros tipo Programable (natillero) y Efectivo	App Febanc	Sin imprimir ni firmar
Radicular solicitudes de inmuebles vacacionales	App Febanc	Sin imprimir ni firmar
Simular créditos	App Febanc y sitio web	
Radicular créditos	Consulta en Línea febank.com.co	Sin imprimir ni firmar
Consulta del INDU	App Febanc	
Simular créditos	Consulta en Línea febank.com.co	Sin imprimir ni firmar

**En la medida que los avances tecnológicos, la seguridad y el costo de implementación lo permitan, incorporaremos nuevos procesos de gestión informática.**

- 18. Conservar la antigüedad del asociado cuando termina su vida laboral.

**R:/ En la actualidad los asociados conservan su antigüedad como asociados al momento de culminar su contrato laboral con el empleador siempre y cuando lleve mínimo 15 años continuos o discontinuos, y 10 años si el retiro obedece a pensión.**

**Vale la pena anotar que hasta marzo de 2017 era permitido que un asociado al momento de su retiro de la empresa solicitara cruce entre ahorros y deudas, lo que implicaba realizar un reingreso como asociado y por consiguiente reiniciar con \$0 ahorros, \$0 deudas y 0 antigüedad. A partir de la reforma de estatutos 2017, quedó estipulado que se debía dar continuidad como asociado, sin liquidar ahorros obligatorios.**

- 19. Al momento del retiro o fallecimiento del asociado, de acuerdo con los ahorros y antigüedad, entregar una bonificación por fidelidad.

**R:/ Desde noviembre de 2017 Febanc creó el Auxilio de Previsión Exequial, el cual concede por muerte de un asociado activo la suma de \$10.800.000, los cuales en primera instancia serán**



**destinados a cubrir las deudas vigentes como asociado y en el caso de no existir obligaciones pendientes -o estas fueran menores al monto total del auxilio- entregar la diferencia a sus beneficiarios de ley.**

20. Solicitamos realizar más campañas de afiliación contando con presencia en Gestión Humana en el momento de vinculación de funcionarios para socializar y afiliar a los interesados.

**R:/ En la actualidad trabajamos de la mano de la Gerencia de Calidad de Vida Bancolombia participando de las “tomas de calidad de vida”, actividad liderada por esta dependencia y quien invita a los fondos de empleados, mutuocolombia y cajas de compensación a promover sus respectivos beneficios en espacios adecuados y autorizados por el Banco.**

**Así mismo, periódicamente nuestros asesores móviles visitan las sucursales del Banco y filiales, actividad que en gran medida depende de la autorización del Gerente o Director de sucursal para ingresar.**

21. Revisar el grado de retiros y las diferentes causas.

**R:/ El número de retiros y sus causas son evaluados mensualmente por la Administración de Febanc, a fin de identificar oportunidades y falencias en la prestación de nuestro servicio. Es de anotar que en 2017 los retiros de empresa (forzoso) representaron un 47% y un 53% corresponden a retiros voluntarios, la mayoría de ellos obedecen a razones económicas (necesidad de retirar los ahorros obligatorios, necesidad de reducir las deducciones de nómina para solicitar crédito de vivienda, entre otros).**

## ACEPTADAS

22. Mejorar la redacción del Reglamento de Inmuebles vacacionales para una mejor comprensión.

**R:/ En el transcurso del año realizaremos esta actividad en el marco del Plan Maestro de Inmuebles Vacacionales, el cual comprende, además de venta y compra de propiedades, reestructurar el reglamento y el proceso de asignación de los apartamentos y fincas.**

23. Posibilidad de un Inmueble Vacacional en Ibagué en el área rural del cañón del Combeima.

**R:/ En el transcurso del presente año realizaremos una encuesta general de servicios, en ella preguntaremos acerca de qué sitios de interés turístico -y que estén dispuestos a visitar en varias ocasiones- quisieran que Febanc incluyera en su portafolio.**

**Otros aspectos importantes a tener en cuenta en la adquisición de un inmueble vacacional son los siguientes:**

**Costo del inmueble**

**Valor de los gastos mensuales fijos Vs. Ingresos por utilización**

**Índice de ocupación**

**Ubicación estratégica (rutas de acceso, posibilidad de utilizar medios de transporte públicos, accesibilidad a centros de comercio, vecindario, etc.)**

**Seguridad**

**Infraestructura**

24. Revisar la tasa de interés para segundo crédito de vivienda e Inversión inmobiliaria la cual está en el 9%. De acuerdo con lo que tenemos hoy en el banco, y lo que se mueve en el mercado no favorece mucho al trabajador. El crédito convencional está en tasa del 5% NAMV y la tasa especial del banco para empleados del 7%, independiente que sea primero o segundo crédito.

Tasa Febancolombia : 8%

Tasa FEC: IPC+ 3.4

***R:/ Periódicamente la administración de Febanc revisa las tasas y características de las modalidades de crédito, con el propósito de determinar si es necesario realizar ajustes a dicho portafolio.***

***En la más reciente revisión se determinó que por el momento no era conveniente bajar la tasa para segunda vivienda, toda vez que con excepción de la tasa (a la fecha está en 8.77%), presenta otras ventajas, a saber: 1. La posibilidad de prestar a partir del mes de afiliación (sin requisito de antigüedad mínima). 2. La posibilidad de diferir un 50% en los meses y el 50% restante en primas. 3. La aceptación -según monto a solicitar- de garantías diferentes a Hipoteca (garantía real).***

***Vale la pena anotar que la tasa para Primera Vivienda sigue siendo menor a las ofrecidas por la competencia (DTF+1 = 6,77%) y se mantiene la diferencia entre primera/única vivienda y segunda vivienda, motivados por contribuir de manera más directa a solucionar el problema básico de vivienda.***

25. Convenios con odontólogos y optómetras que favorezcan el valor de la consulta y que tomemos como modelo de otros fondos que asumen un porcentaje y el otro el afiliado.

***R:/ Durante el presente año promocionaremos la póliza odontológica DENTAL ÉLITE COOMEVA, una interesante propuesta con pago mensual por persona inscrita, cubrimiento nacional y un completo programa odontológico que comprende consultas de tipo generales y especializadas.***

26. Se recomienda una variación en el diseño del cronograma de actividades previas relacionadas con la Asamblea de delegados: Que las etapas de votación y de envío de proposiciones no finalicen un viernes sino al término del fin de semana correspondiente.

***R:/ Tendremos presente esta recomendación para la definición de los cronogramas en mención.***

27. Considerar toda una estrategia conducente a estimular y apoyar el emprendimiento en los integrantes del grupo básico familiar del asociado. Implicaría un conjunto de acciones integradas entre sí: Convenios con entidades de educación, establecimiento de líneas de crédito y/o auxilios, ferias demostrativas y comerciales de los logros de emprendimiento, etc.

***R:/ Durante el presente año el FODES -Fondo de Desarrollo Empresarial Solidario- tendrá un papel protagónico en nuestra empresa. En marzo realizamos una encuesta para identificar el interés de nuestros asociados en este tipo de proyectos de emprendimiento y los hallazgos iniciales nos permiten determinar que existe un nutrido grupo de asociados con ideas de negocio, proyectos de emprendimiento en etapa de creación y empresas familiares en funcionamiento, a los cuales les estamos preparando un completo programa de formación en emprendimiento, a través de un programa que llamamos INGENIALAB y del que ustedes recibirán información permanente.***





***Iniciamos en mayo con el primer diplomado de formación en emprendimiento en la ciudad de Bogotá, para posteriormente ir abriendo convocatorias en otras ciudades, de acuerdo a los resultados obtenidos en dicha encuesta.***

28. Convenio que permita asegurar mascotas (perros o gatos). Convenio para consultas veterinarias y compra de medicamentos para nuestros amigos peludos.

***R:/ En la actualidad nuestros asociados tienen la posibilidad de asegurar a sus mascotas con una póliza especializada, administrada por Plenitud Protección. Esta póliza en el momento funciona a manera de complemento (anexo) al plan exequial que Febanc ofrece a sus asociados para inscribir al grupo familiar de sus asociados.***

***En el momento el mercado de mascotas se encuentra en etapa de inicio y crecimiento, con muchas propuestas que a los pocos meses varían sustancialmente conforme a las condiciones del mercado y clientes, razón por la cual vale la pena esperar a que se establezcan o maduren un poco más, además que la cobertura aún es muy local. Seguiremos estudiando propuestas que generen valor agregado y diferenciación para nuestros asociados, por ahora los beneficios de descuentos coinciden con descuentos por compras en efectivo, suscripciones a programas especiales, etc.***

## RECHAZADAS

29. Que en la página WEB y en la APP se tenga un servicio de Clasificados que permita que los Asociados al FONDO puedan Comprar/Vender artículos. Si bien esta no es la razón de ser del Fondo, podría ser útil para los Asociados.

***R:/ El servicio de clasificados reviste un compromiso operativo, legal y reputacional por parte de Febanc que en la actualidad no disponemos, toda vez que se requiere de un administrador de contenidos web que permanentemente revise, publique y elimine las ofertas presentadas por los asociados.***

***Unos años atrás tuvimos un servicio de clasificados, pero fue desmontado por la poca usabilidad y consulta de los asociados, así mismo porque en los casos en los cuales solicitaban publicación de ofertas de comercialización de vehículos y propiedades, la mayoría correspondían a comisionistas que no eran asociados de Febanc, pero sí familiares o conocidos.***

***En la medida que tome más fuerza el proyecto INGENIALAB (proyecto con recursos Fodes), incorporaremos una sección dedicada a promover los proyectos de emprendimiento de nuestros asociados.***

30. Que el asociado pueda pagar sus pólizas de seguros con tarjeta de crédito.

***R:/ En la actualidad el pago de pólizas con tarjeta de crédito aplica sólo para pólizas individuales, y las pólizas Febanc son contratos colectivos cuyo tomador es el Fondo de Empleados, quien debe realizar el pago de todo el grupo de asegurados en un solo momento. Es de anotar que Bancolombia ofrece esta modalidad como administrador directo de las franquicias de tarjeta de crédito.***

31. Es necesario reconocer el esfuerzo de Febanc por ampliar el portafolio de servicios mediante convenios con instituciones. Sin embargo, en muchos de ellos se observa que las tarifas y los precios no corresponden a un tratamiento especial y único para Febanc. Por el contrario, son los mismos para muchas colectividades (otros Fondos, Cooperativas, Sindicatos, suscriptores de diarios y revistas, etc.). Se recomienda hacer alianzas con otras instituciones del sector solidario para realizar convenios bajo la consideración de una población potencial mucho más numerosa y obtener condiciones verdaderamente privilegiadas.

***R:/ En la actualidad nuestros proveedores no conceden excepciones en descuentos diferentes a las que habitualmente ofrecen en sus políticas de acuerdos comerciales.***

***Existen ciertas ofertas comerciales que plantean descuentos especiales más atractivos, pero la mayoría de estas propuestas proceden de proveedores poco conocidos con un alto interés en "ingresar al Banco" y que entre las condiciones que exigen es el suministro de bases de datos con información de los asociados, acuerdos de exclusividad y cumplimiento de metas de ventas, las cuales no estamos en condiciones de cumplir.***

32. Contar con más auxilios de carácter social para situaciones puntuales e inconvenientes de familia (estudio, deudas, calamidades, etc.), que estos sean asignados como parte de la gestión social a personas que lo necesiten (sin desmeritar las obras y ayuda social a entidades). Destinar una partida específica en distribución de excedentes.

***La Junta Directiva y la Administración consideran que el esquema de auxilios es prudente conservarlo de la manera actual, en aras de mantener un debido control de los recursos, los cuales sólo se alimentan vía distribución de excedentes.***

***Vale la pena anotar que en la actualidad los empleados Bancolombia gozan de un sinnúmero de beneficios, producto de las convenciones laborales y las políticas de gestión humana definidas por el empleador.***

***Invitamos a todos nuestros asociados para que conozcan todo el portafolio de servicios disponible en nuestro sitio web y saquen provecho de los beneficios vigentes.***

33. Otorgar un bono de reconocimiento para el afiliado cuando éste se retire del Fondo con más de 10 años, como premio a su permanencia y fidelidad.

***R:/ Consideramos que como premio a la permanencia y fidelidad el beneficio que en la actualidad el Fondo concede a manera de QUINQUENIO (auxilio de antigüedad), el cual comprende un obsequio y descuento en la utilización de inmuebles vacacionales en baja temporada equivalente al número de años cumplido, cumple con las expectativas.***

***Es importante considerar que sería un contrasentido dar un reconocimiento por fidelidad y antigüedad a quien se retira del Fondo, cuando precisamente, la intención es premiar estos dos conceptos.***

34. Hace años algunos asociados, tuvieron que pagar cuota de admisión equivalente a 1 SMMLV., entendiéndolo las razones que en su momento obedecieron a esa decisión.

Algunos han planteado, que como ya no se debe pagar cuota para ingresar a Febanc, pero a algunos les tocó pagar, qué posibilidad habría de una motivación a esos asociados, para reconocerles parte de ese valor.

***R:/ El tema reembolso (o compensación) por concepto de cuota de admisión fue ampliamente debatido en su momento. Es importante anotar que, a manera de motivación, los asociados que pagaron cuota de admisión ya llevan mínimo 5 años de afiliación, motivo por el cual han sido beneficiados con los quinquenios (detalle y descuento en la utilización de inmueble vacacional), la invitación es a que la mejor forma de sacar provecho de la condición de asociado es utilizando el portafolio de servicios con regularidad.***