

INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES
BANCO FINANCIERA VILLAVICENCIO



JIPSHY DAJANNA PICO AVILA



UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2018

INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES
BANCO FINANANDINA VILLAVICENCIO

JIPSHY DAJANNA PICO AVILA

Informe final de práctica empresarial presentado como requisito para optar al título de
profesional en Negocios Internacionales

Tutor

ALFONSO CONONIGO GALVIS

Profesional en Comercio Exterior

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2018

Autoridades Académicas

FRAY JUAN UBALDO LÓPEZ SALAMANCA, O.P.

Rector General

P. MAURICIO CORTES GALLEGO, O.P.

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ARTURO RESTREPO RESTREPO, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. FERNANDO CAJICÁ GAMBOA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Nota de Aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS
Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

ALFONSO CANONIGO GALVIS
Director Trabajo de Grado

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE
Jurado

EDISON ORLANDO GARZÓN CESPEDES
Jurado

Villavicencio, Noviembre de 2018.

Agradecimientos

En primer lugar deseo expresar mi agradecimiento a la Facultad de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomas de Villavicencio, especialmente al Decano Javier Humberto Trillos Celis y a todos los docentes que estuvieron presentes durante toda mi carrera profesional, quienes con sus conocimientos, experiencia, su paciencia y su motivación han aportado un granito de arena a mi formación, logrando que pueda ser una profesional integra, con visión crítica, creativa y emprendedora.

Así mismo, agradezco a mi tutor de trabajo de grado Alfonso Canónigo Galvis, por su valiosa ayuda al brindarme todas las herramientas necesarias para completar mi informe final de prácticas satisfactoriamente.

A mis compañeros, que no solo han estado ahí para apoyarnos entre nosotros en los momentos difíciles, sino que también hemos compartido momentos muy especiales que nos han llevado a convertirnos en grandes amigos, que siempre estarán presentes y tendrán mi apoyo cuando lo necesiten.

De igual forma, quiero agradecerle al Banco Finandina por haberme dado la oportunidad de ser parte de su equipo de trabajo, especialmente al Director Regional John Pedraza, mi jefe inmediato por creer en mí y brindarme su apoyo incondicional; también quiero agradecerle al Ejecutivo de Cuenta Fabián Maldonado, que más que mi jefe fue un amigo con el que trabajamos mano a mano para alcanzar las metas empresariales propuestas, quien cada día me transmitió sus conocimientos basados en la dedicación y en la experiencia.

Finalmente, mi profundo agradecimiento a mi madre por su amor, trabajo, sacrificio en todos estos años, por confiar y creer en mí.

Contenido

	Página
Resumen.....	9
Abstract	10
Introducción	11
1 Objetivos	12
1.1 Objetivo General	12
1.2 Objetivos Específicos.....	12
2 Perfil de la Empresa	13
2.1 Misión	13
2.2 Visión	13
2.3 Valores Corporativos	14
2.4 Trayectoria	14
2.5 Modelo de cultura	15
2.6 Propuesta de Valor	16
2.7 Clientes.....	17
2.8 Red Nacional.....	18
3 Estructura Organizacional.....	19
4 Aspectos Económicos	22
4.1 Resultados	22
4.2 Resultados por productos	23
4.3 Evolución de la Cartera.....	26
4.4 Diversificación de los desembolsos	26
4.5 Patrimonio.....	27
5 Portafolio de Productos y Servicios	28
5.1 Vehículos	28
5.1.1 Vehículos Nuevos y Usados.	28
5.1.2 Vehículos productivos.	29
5.1.3 Leasing de vehículo.	29
5.2 Tarjetas de Crédito	29
5.2.1 Tarjeta de crédito virtual.....	29
5.2.2 Tarjeta de crédito visa oro.....	29
5.2.3 Tarjetas de marcas compartidas.....	30
5.3 Ahorros.....	30
5.3.1 Cuentas para transar.....	30
5.3.2 Cuentas para ahorrar.	30
5.3.3 Cuentas para crédito.....	31
5.4 Créditos	31
5.4.1 PrestaDIGITAL.....	31
5.4.2 Prestadigital a Domicilio.....	31
5.4.3 Libre inversión tradicional.....	32
5.4.4 Crédito de Libranza.....	32

5.4.5	Plan Mayor.....	32
5.4.6	Factoring.....	32
5.5	CDT'S.....	32
5.5.1	Invertir sin ir al banco.....	32
5.5.2	Atención personalizada.....	33
5.6	Seguros.....	33
5.6.1	Seguros voluntarios.....	33
5.6.2	Seguros atados a tus productos.....	34
6	Aspectos del mercado que atiende Banco Finandina.....	35
6.1	Mercado de vehículos en Colombia.....	35
6.2	Mercado financiado de vehículos en Colombia.....	36
6.2.1	Mercado financiado de vehículos nuevos en Colombia.....	36
6.2.2	Mercado financiado de vehículos usados en Colombia.....	37
7	Cargo.....	39
7.1	Funciones.....	39
7.1.1	Funciones en Oficina Bancaria.....	39
7.1.2	Funciones en Canal Concesionarios.....	40
8	Aportes.....	43
8.1	Aportes al Banco.....	43
8.2	Aportes Profesionales.....	44
	Conclusiones.....	46
	Referencias Bibliográficas.....	47

Lista De Imágenes

	Página
Imagen 1. Historia de Banco Finandina.....	15
Imagen 2. Modelo de cultura.	16
Imagen 3. Cadena de valor.....	17
Imagen 4. Red Nacional.....	18
Imagen 5. Accionistas del Banco Finandina.....	19
Imagen 6. Estructura Organizacional Finandina.....	20
Imagen 7. Estructura Organizacional Gerencia Comercial.....	21
Imagen 8. Situación Financiera de Banco Finandina.....	22
Imagen 9. Indicadores Financieros de Banco Finandina.	23
Imagen 10. Resultados Crédito de Leasing.....	24
Imagen 11. Resultados Libre Inversión y Libranza.	24
Imagen 12. Resultados Tarjeta de Crédito y Factoring y plan mayor.	25
Imagen 13. Resultados Deposito del Público y Bonos.	25
Imagen 14. Evolución de la Cartera.....	26
Imagen 15. Diversificación de los desembolsos.	26
Imagen 16. Patrimonio.....	27
Imagen 17. Portafolio de productos..	28
Imagen 18. Mercado de vehículos en Colombia.....	35
Imagen 19. Mercado Financiado de vehículos.	36
Imagen 20. Mercado Financiado de vehículos nuevos en Colombia.....	37
Imagen 21. Mercado Financiado de vehículos usados en Colombia.....	38

Resumen

En el transcurso del presente trabajo se darán a conocer diferentes aspectos del Banco Finandina, en los que se incluye su plataforma estratégica yendo desde su misión, visión, valores corporativos y su trayectoria desde los inicios donde nació como Financiera Andina de Valores S.A. Adicionalmente se da a conocer su estructura organizacional enfocada desde el cargo desempeñado como practicante profesional, por otro lado se incluyen aspectos económicos y del mercado que atiende, así como su portafolio de productos y servicios.

Complementariamente, en el presente informe se hará énfasis en el proceso de prácticas profesionales desarrolladas en el Banco Finandina, específicamente en la Oficina Bancaria de Villavicencio y el Concesionario Usados Como Nuevos del Llano, estas como requisito para optar al Título de Profesional en Negocios Internacionales y las cuales se establecieron mediante un contrato de aprendizaje en el que se acordó entre las partes que el aprendiz debía dar cumplimiento a diferentes labores asignadas relacionadas con su carrera en un plazo de 6 meses o más específicamente 960 horas.

Palabras Clave: Prácticas Empresariales, Finanzas, Gestión, Crédito de Vehículo, Seguimiento, Diligente, Confidencialidad, Servicio al Cliente, Proactividad, Agilidad, Trabajo en Equipo.

Abstract

In the course of this work will be announced different aspects of Banco Finandina, which includes its strategic platform from its mission, vision, corporate values and its trajectory from the beginning where it was born as Financiera Andina de Valores S.A. Additionally, its organizational structure focused on the position held as a professional practitioner. On the other hand, it includes economic aspects and the market it serves, as well as its portfolio of products and services.

In addition, in this report, emphasis will be placed on the process of professional practices developed at Banco Finandina, specifically at the Banking Office of Villavicencio and the Concessionaire Usados como Nuevos del Llano, as a requirement to apply for the Professional Degree in International Business and which were established through a learning contract in which it was agreed between the parties that the apprentice had to comply with different assigned tasks related to his career within a period of 6 months or more specifically 960 hours.

Keywords: Business Practices, Finance, Management, Vehicle Credit, Monitoring, Diligent, Confidentiality, Customer Service, Proactivity, Agility, Teamwork.

Introducción

En la Universidad Santo Tomas para optar al Título en Negocios Internacionales es necesario elegir una opción de grado, de las cuales como estudiante elegí realizar las prácticas profesionales debido a que esta le permite al estudiante desarrollar y complementar los conocimientos adquiridos durante el transcurso de su carrera profesional, en el que además se da un paso para vivir la realidad del mundo laboral. En este caso las prácticas profesionales fueron desarrolladas en el Banco Finandina, entidad financiera que brinda la posibilidad de incursionar en el campo de las finanzas y en cierta medida en el mercadeo.

En este caso, la dependencia en la que se realizaron las prácticas profesionales fue la Gerencia Comercial – Canal Concesionarios, con presencia en la regional Llanos que abarca la ciudad de Villavicencio de forma presencial y las ciudades de Yopal, Tunja y Duitama de forma virtual, esto con el fin de proporcionar una mejor atención a sus clientes. De tal manera que las funciones principales como Asistente Operativa y Apoyo al Canal Concesionarios estaban enfocadas en la gestión de crédito de vehículos con diferentes planes de financiación y la gestión y venta de tarjetas de crédito, así como otras actividades complementarias basadas en la gestión, seguimiento y solución de problemas.

Para comprender un poco más acerca de la importancia de las labores realizadas durante el periodo de prácticas es necesario conocer un poco más a fondo el perfil de la empresa, su historia, su portafolio de productos, la influencia de sus aspectos económicos y el mercado que atiente en la actualidad frente a otras entidades financieras, de tal manera que se pueda comprender la importante participación que tiene el banco en este momento en el país y como esos aspectos pueden influir en el enfoque de un negociador internacional para continuar desarrollándose en su vida profesional.

1 Objetivos

Ampliar habilidades de apoyo y gestión, para ser eficiente en los procesos y lograr ser altamente proactiva y recursiva para generarle un valor agregado desde el cargo al banco, durante el desarrollo de la práctica empresarial.

1.1 Objetivo General

Radicar, gestionar y dar seguimiento a créditos de vehículo en diferentes modalidades y apoyar al Canal Concesionarios mediante la gestión, seguimiento, solución de problemas y búsqueda de alternativas, permitiendo alcanzar metas propuestas en los tiempos establecidos.

1.2 Objetivos Específicos

- Apoyar al ejecutivo Fabián Maldonado en las diferentes tareas desarrolladas en los concesionarios asignados.
- Cumplir las metas establecidas para cada mes.
- Gestionar y dar seguimiento a la venta de tarjetas de crédito.
- Diligenciar, analizar y manejar efectivamente documentos necesarios para un crédito.
- Analizar documentos que determinan la viabilidad de un negocio.
- Manejar efectivamente los aplicativos con los que se requiere cumplir con las labores asignadas.
- Poner en práctica conceptos adquiridos durante la carrera profesional.
- Desarrollar habilidades de comunicación efectiva en el ámbito empresarial.
- Solucionar problemas de manera efectiva en el menor tiempo posible.
- Generar informes semanales y mensuales acerca de temas asignados.
- Participar proactivamente en actividades de intercambio de ideas en pro a cumplir las metas de cumplimiento mensuales.

2 Perfil de la empresa

Finandina es un banco que ofrece soluciones financieras de calidad adaptadas a las necesidades de los clientes desde una plataforma que combina las oficinas y el mundo digital. Un crecimiento constante y una experiencia de más de 40 años ha permitido brindar un completo portafolio de productos y servicios que atiende las necesidades de personas, empresas, sector agrícola, sector minero-energético, con innovación constante y planes financieros exclusivos para cada segmento. (Banco Finandina, 2018)

El portafolio de productos y servicios incluyen la financiación de vehículos, crédito y leasing para maquinaria agrícola y amarilla, plan mayor electrónico y factoring, crédito de libre inversión, crédito de libranza, tarjetas de crédito, CDTs y cuentas para ahorrar y trazar. Más de 1000 colaboradores hacen parte de la compañía prestando asistencia a los clientes en 8 ciudades y 124 municipios de Colombia a través de 11 oficinas bancarias y la plataforma digital, a domicilio y telefónica. (Banco Finandina, 2018)

El compromiso hacia sus grupos de interés se refleja a través del empleo que genera, sus programas de apoyo a las comunidades vecinas a la sede principal y de acompañamiento a sus socios de valor, adicionalmente fundamentan la actuación empresarial y social en su filosofía de servicio y sus valores corporativos de Respeto, Responsabilidad, Colaboración, Honestidad y Servicio. (Banco Finandina, Banco Finandina, 2018)

2.1 Misión

“Brindamos soluciones financieras de una forma diferente”. (Banco Finandina, Banco Finandina, 2018)

2.2 Visión

“Ser reconocidos por nuestros Clientes y nuestra gente, como un Banco ágil, cercano e innovador”. (Banco Finandina, Banco Finandina, 2018)

2.3 Valores Corporativos

Respeto: Valorar los intereses y necesidades de los demás, aceptando que pensamos y actuamos de forma diferente.

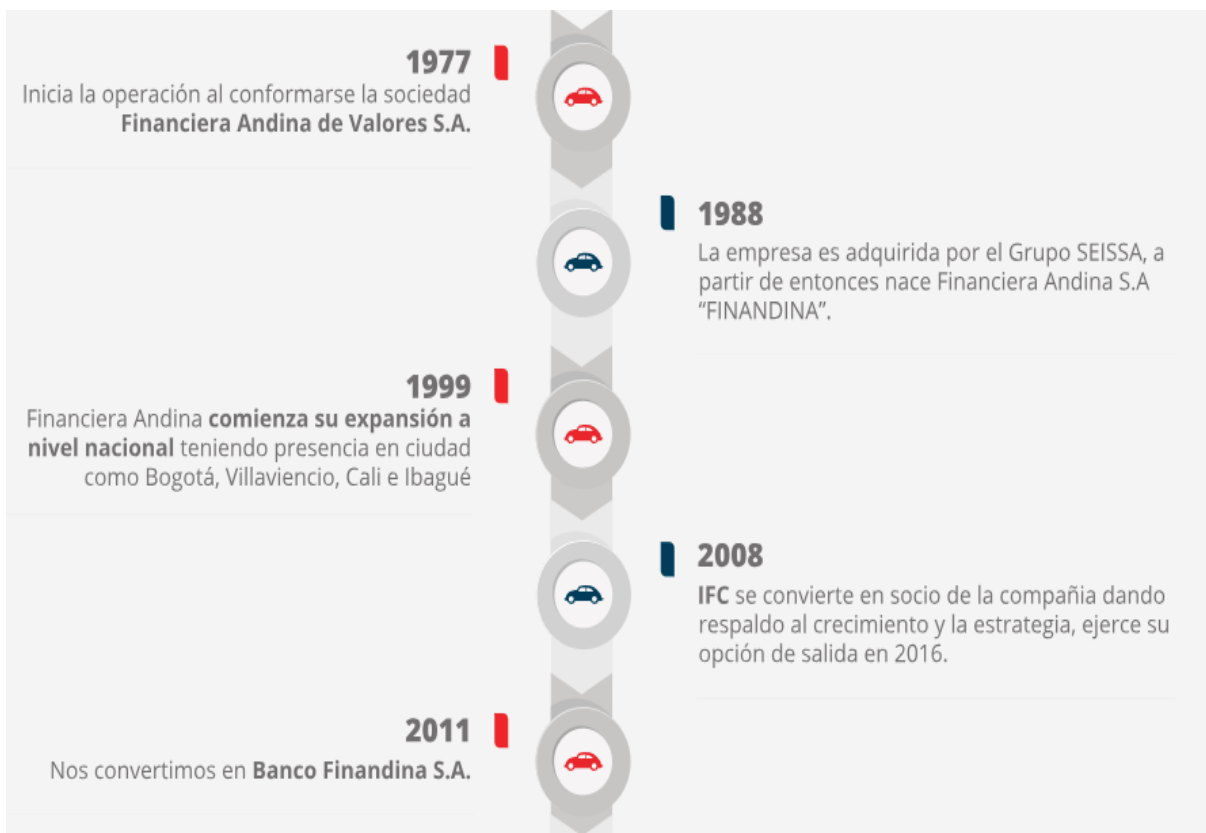
Responsabilidad: Cumplir los compromisos adquiridos para hacer las cosas bien desde el principio hasta el final.

Colaboración: Aportar lo mejor de cada uno, sumando esfuerzos y talentos que nos permitan crecer como personas y como Organización.

Honestidad: Realizar nuestro trabajo con transparencia, rectitud y lealtad para generar confianza y credibilidad ante nuestros compañeros y Cliente.

Servicio: Generar experiencias positivas con nuestros Clientes asumiendo con pasión y compromiso nuestro rol y nuestras responsabilidades. (Banco Finandina, 2018)

2.4 Trayectoria



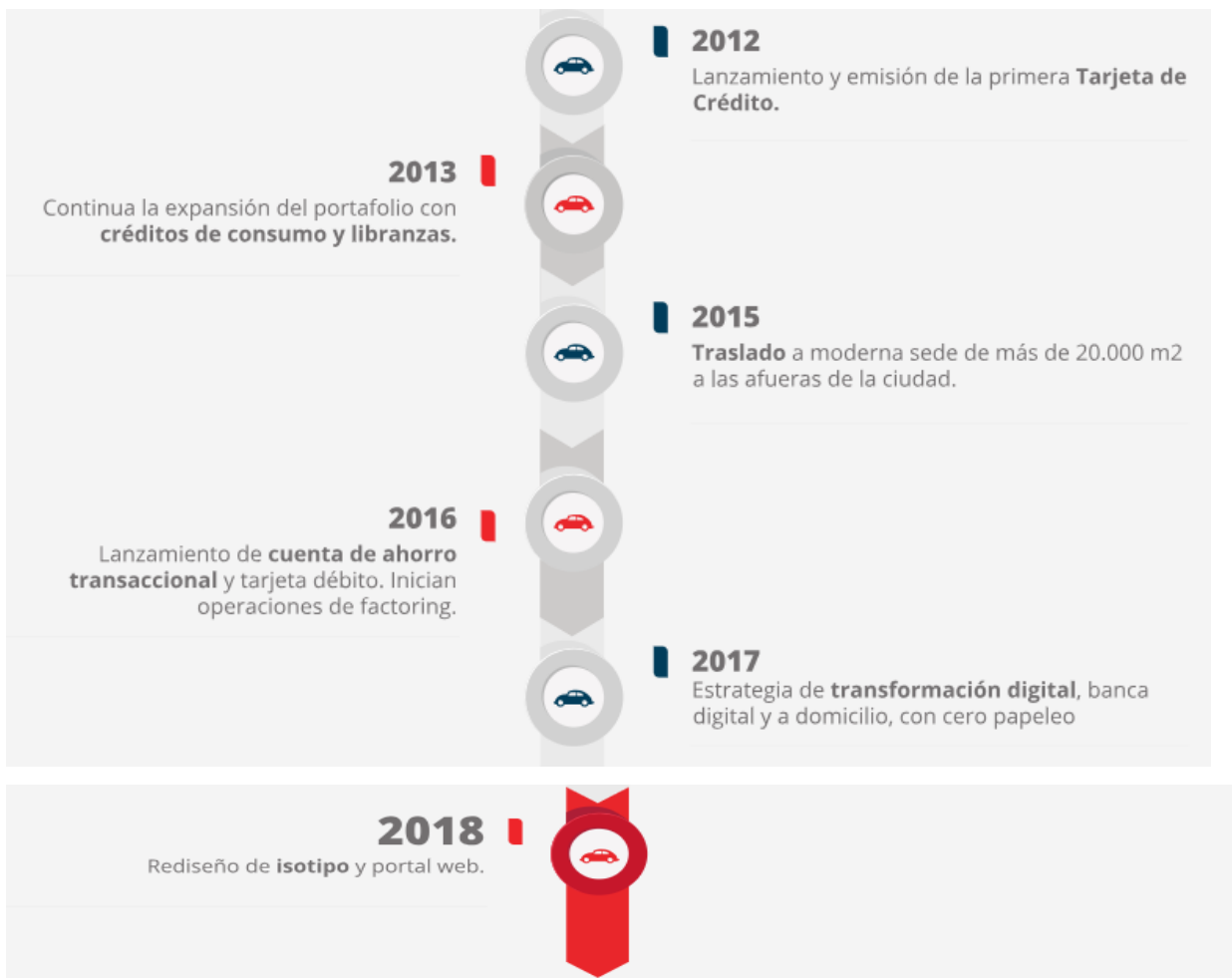


Imagen 1. Historia de Banco Finandina. Extraído del portal del Banco Finandina.

2.5 Modelo de cultura

Para el Banco Finandina su modelo de cultura está basado de la siguiente manera:

Es apropiar una forma de pensar y actuar de acuerdo a los valores de nuestro banco, en la cual el cliente interno y externo es reconocido como la razón de ser de nuestros cargos y todos trabajamos por superar sus expectativas a través de la entrega de una experiencia memorable que logre cautivar su lealtad. (Banco Finandina, 2018)

“Es lograr el ADN de las personas que se SUMAN al reto de construir la Marca de una banca diferente en nuestro Banco Finandina”. (Banco Finandina, 2018)



Imagen 2. Modelo de cultura. Extraído del portal de Banco Finandina.

2.6 Propuesta de Valor

El Banco Finandina basa su propuesta de valor de la siguiente manera:

Somos un Banco que partiendo de nuestra especialización y éxito histórico en el negocio de financiación de vehículos, desarrolla su estrategia hacia la Banca de Consumo y de personas. Nuestro modelo de negocio se centra en atender al cliente a domicilio o en el punto donde este toma la decisión de compra, por lo tanto hemos desarrollado tecnologías, procesos y productos que desarrollan su cadena de valor en lograr experiencias diferentes en el servicio y bajo un modelo costo eficiente. (Ver imagen 4) (Banco Finandina, 2018)

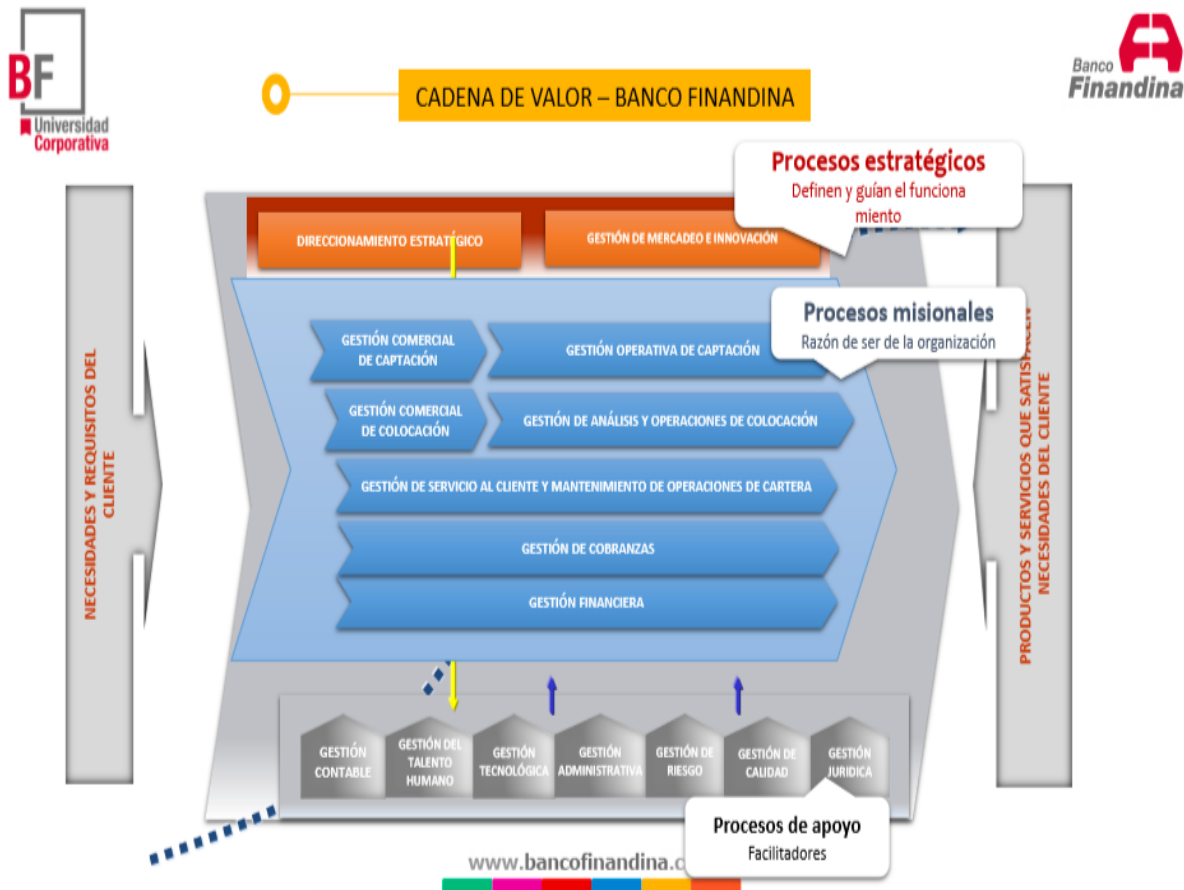


Imagen 3. Cadena de valor. Extraído del portal intranet del Banco Finandina.

2.7 Clientes

El Banco Finandina cuenta con dos tipos de clientes que describe de la siguiente manera:

- ✓ El cliente interno o coequipero es aquella persona con la que interactuó para convertirnos en un equipo de alto desempeño en el servicio orientado a generar una experiencia memorable a nuestros clientes.
- ✓ El cliente externo es aquella persona que establece una relación con El Banco Finandina para la satisfacción de sus necesidades en un marco ético que garantice el cumplimiento de las ofertas y promesas hechas. (Banco Finandina, 2018)

2.8 Red Nacional

Banco Finandina cuenta con presencia nacional de Oficinas Bancarias en las ciudades de Bogotá, Chía, Bucaramanga, Cali, Villavicencio, Ibagué, Medellín, Barranquilla y Pereira, las cuales se encuentran clasificadas en 8 Zonas. Adicionalmente, cuenta con presencia física en 124 municipios. (Banco Finandina, Banco Finandina, 2018)

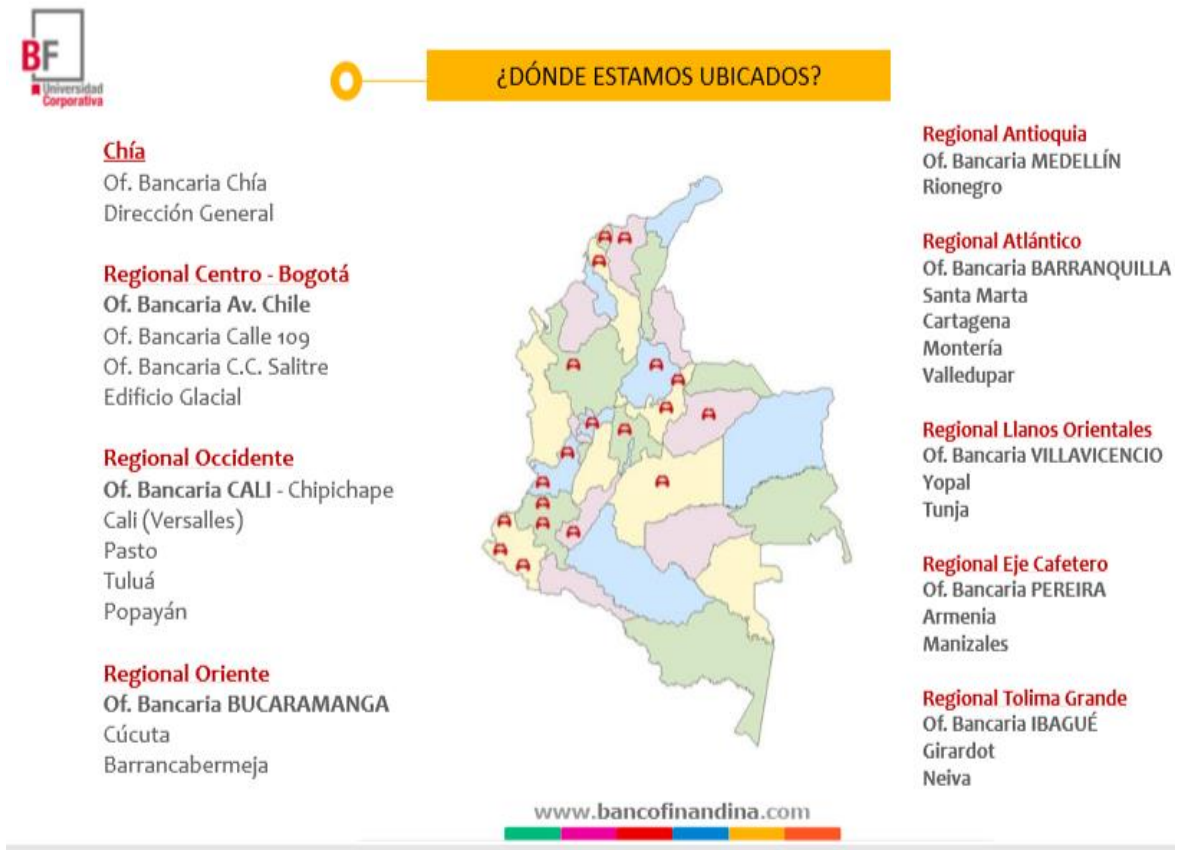


Imagen 4. Red Nacional. Extraído del portal intranet del Banco Finandina.

3 Estructura Organizacional

La estructura Organizacional del Banco Finandina está compuesta en primera instancia por la Asamblea de Accionistas entre los cuales se encuentra “Seissa S.A., Motores y Maquinas S.A., Finanzauto S.A., Casa Toro Automotriz S.A. y Equirent S.A.” (Banco Finandina, Banco Finandina, 2018) (Ver imagen 5).

Nombre del accionista	Participación Accionaria	Número de acciones	Clase de acciones
Seissa S.A.	75,13%	4.052.825.049,00	*Ordinarias
Motores y Máquinas S.A.	9,96%	537.305.602,00	
Finanzauto S.A.	9,90%	534.012.562,00	
CasaToro Automotriz S.A.	4,92%	265.400.058,00	
Equirent S.A	0,09%	5.000.000,00	
TOTAL	100%	5.394.543.271,00	

*La sociedad no tiene acciones en reserva. Los derechos y obligaciones inherentes a las acciones ordinarias son las establecidas en el Código de Comercio.

Imagen 5. Accionistas del Banco Finandina. Extraído del portal del Banco Finandina.

En segunda Instancia se encuentra la junta directiva, compuesta por Armando Vegalara Rojas, Ines Elvira Vegalara Franco, Carlos Lleras de la Funte, Manuel Rodriguez Beccerra y Jose Fernando Calderon Piedrahita. Adicionalmente, en la misma Junta se cuenta con 5 suplentes: Juan Pablo Lievano Vegalara, Luis Jaime Salgar Vegalara, Eduardo Behrentz Valencia, Jorge Andres Palacio Becerra y Jorge Hernan Cardenas Santamaria. (Banco Finandina, Banco Finandina, 2018)



Imagen 6. Estructura Organizacional Finandina. Extraído del portal Intranet de Banco Finandina.

En tercera instancia se cuenta con el Equipo Directivo, compuesto por el Gerente General Orlando Forero, por la Auditora Sandra García y otros diez gerentes de las diferentes áreas (ver imagen 6), dentro de los que se encuentra el Gerente Comercial Canal Concesionarios Ignacio Herrera, Gerente Comercial Canal Oficinas – Consumo CCV Carlos Quintero, Gerente de Talento Humano Besfania Vivas, Gerente de Credito y Cobranza Oscar Jimenez, Gerente de Operaciones Beatriz Cano, Gerente de Tecnologia Mauricio Caballero, Gerente Administrativo y Financiero Hernan Navas, Gerente de Innovacion Producto y Mercadeo Liza Villabona, Gerente de Riesgo Javier Ceferino, Gerente de Libranzas Ana Pacheco y el Secretario General Duberney Quiñonez. (Banco Finandina, 2018)

NUESTRA
GERENCIA

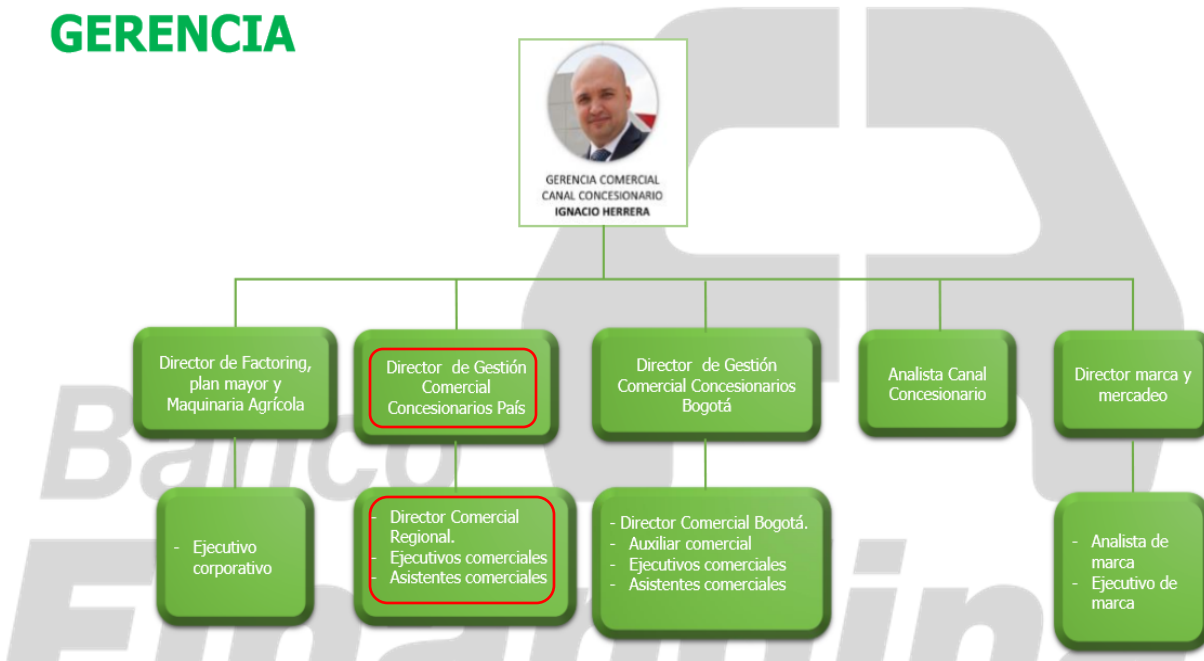


Imagen 7. Estructura Organizacional Gerencia Comercial. Extraído del portal Intranet de Banco Finandina.

Bajo la presente Gerencia Comercial Canal Concesionarios realice las labores como Practicante Profesional, específicamente en la rama señalada en rojo en la imagen 7, donde la Directora de Gestión Comercial Concesionarios País es Ángela Duque, como Director Comercial de la Regional Llanos se encuentra John Pedraza, quien fue mi jefe inmediato; en cuanto a los Ejecutivos Comerciales de mi regional se encuentran 9 personas; 6 Ejecutivos ubicados en la ciudad de Villavicencio con 2 Asistentes Comerciales y 3 Ejecutivos como ejecutivos virtuales en las ciudades de Yopal, Tunja y Duitama con un Asistente Comercial. De los Ejecutivos Comerciales de Villavicencio, Fabian Maldonado fue mi segundo jefe y del cual fui Asistente Operativa y Comercial.

4 Aspectos Económicos

4.1 Resultados

Como se puede evidenciar en la imagen 8, la situación financiera del Banco Finandina al tercer trimestre del 2018 refleja un gran crecimiento respecto al mismo trimestre en el 2017, donde en los activos se evidencia un crecimiento del 10,30% con un aumento de 187.921 millones de pesos en activos respecto al año anterior, alcanzando de esta manera los 2 billones de pesos en activos tal como se había presupuestado; en cuanto a los pasivos también se obtuvo un crecimiento de 10,20% con un aumento de 159.720 millones de pesos respecto al año anterior; lo anterior da como resultado un crecimiento en el patrimonio de 10,95% con un aumento de 28.201 millones de pesos respecto al año anterior, indicando que participación en el mercado se ha ido incrementando y tomando cada día más fuerza. (Banco Finandina, 2018)

Situación Financiera	sep-17	sep-18	Variación
ACTIVO	1.823.968	2.011.889	10,30%
<i>Disponible</i>	139.225	168.292	20,88%
<i>Cartera Bruta</i>	1.758.718	1.943.953	10,53%
<i>Provisiones</i>	118.881	153.344	28,99%
<i>Cartera Neta</i>	1.639.837	1.790.609	9,19%
<i>Otros Activos</i>	44.906	52.988	18,00%
PASIVOS	1.566.518	1.726.238	10,20%
<i>CDT'S</i>	975.488	1.045.541	7,18%
<i>Bonos</i>	306.874	398.060	29,71%
<i>Otros Pasivos</i>	284.156	282.637	-0,53%
PATRIMONIO	257.450	285.651	10,95%
<i>Capital</i>	233.555	262.171	12,25%
<i>Utilidad del Ejercicio</i>	22.570	22.165	-1,80%
<i>Otros</i>	1.324	1.315	-0,73%

Imagen 8. Situación Financiera de Banco Finandina. Extraído de la presentación corporativa de la página de Banco Finandina.

Según los indicadores en la imagen 9, en primera instancia se puede evidenciar que la rentabilidad de los activos (ROA) ha disminuido respecto al año anterior en un 11,0% , de igual manera la rentabilidad financiera (ROE) se ve disminuida en un 11,6% respecto al año anterior. Por otro lado respecto a los indicadores de gestión como el de eficiencia creció 6,4%, la cartera vencida creció 2,9% y cobertura creció 13,4% . También se tiene que el porcentaje de vehículos

financiados 12 meses creció un 8,5% y que la participación en financiación de vehículos a junio de 2018 disminuyó levemente 3,07%. (Banco Finandina, 2018)

Indicadores	sep-17	sep-18	Variación
Rentabilidad			
<i>ROA</i>	1,65%	1,47%	-11,0%
<i>ROE</i>	11,86%	10,48%	-11,6%
Gestión			
<i>Eficiencia</i>	39,57%	42,10%	6,4%
<i>Cartera Vencida</i>	7,00%	7,20%	2,9%
<i>Cobertura</i>	96,60%	109,58%	13,4%
Otros			
<i>Vehículos Financiados 12 Meses FA</i>	18.655	20.249	8,5%
Participación financiación Vehículos Junio 2018	10,63%	10,30%	-3,07%

Cifras a millón de pesos

Imagen 9. Indicadores Financieros de Banco Finandina. Extraído de la presentación corporativa de la página de Banco Finandina.

4.2 Resultados por productos

Según lo evidenciado, los resultados por producto en todos los casos fueron positivos comparándolos con el año anterior. En cuanto al Crédito y Leasing de Consumo de Vehículos se tuvo un crecimiento del 4,38%, en cuanto al Crédito y Leasing Comercial se tuvo un crecimiento del 11,42%, en el Crédito de Libre Inversión se tuvo un aumento del 82,27%, el mecanismo de Libranza tuvo un crecimiento del 13,30%. En cuanto a Tarjetas de Crédito se tuvo un importante aumento en participación del 19,90%, en Factoring y Plan Mayor se presentó un aumento del 42,36%, en los depósitos del Público se tuvo un incremento leve de 8,44%, finalmente en cuanto a los Bonos se obtuvo un crecimiento del 29,71% respecto al año anterior.

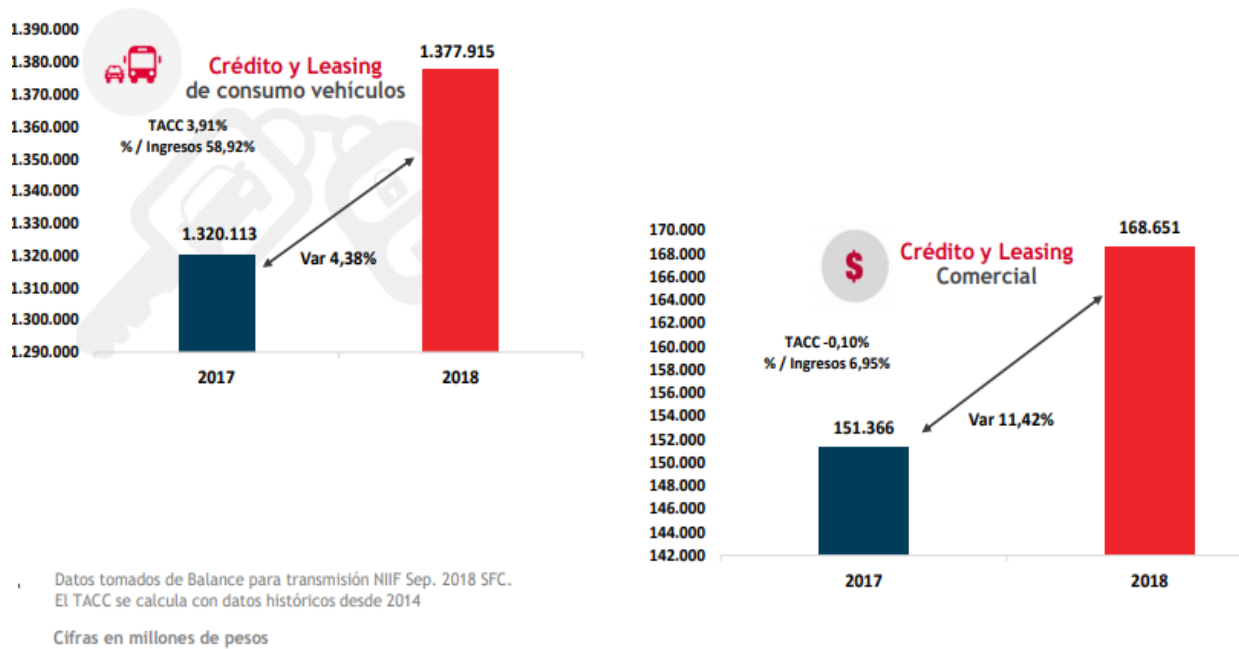


Imagen 10. Resultados Crédito de Leasing. Extraído de la presentación corporativa de la página de Banco Finandina.

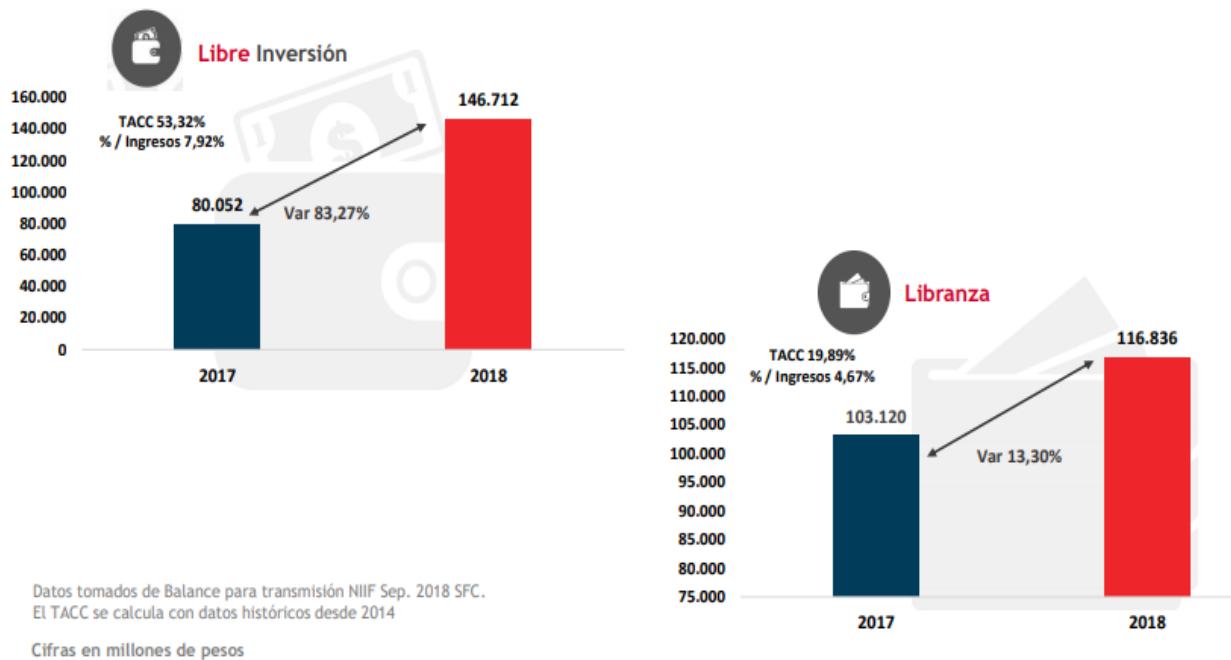


Imagen 11. Resultados Libre Inversión y Libranza. Extraído de la presentación corporativa de la página de Banco Finandina.

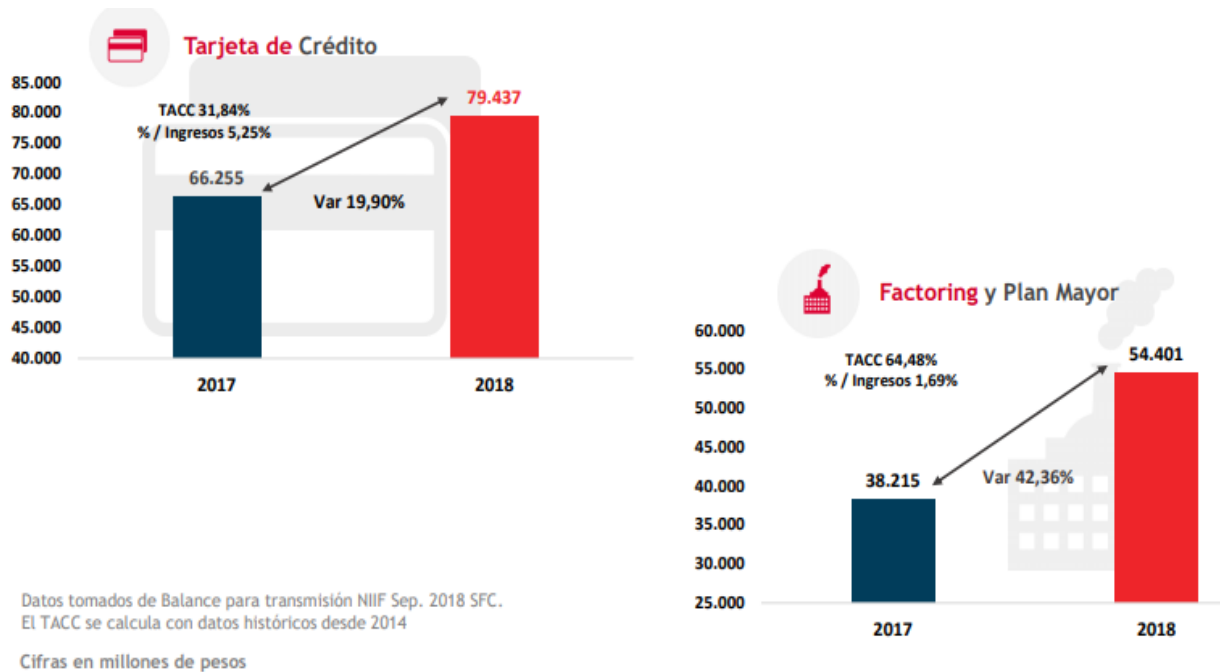


Imagen 12. Resultados Tarjeta de Crédito y Factoring y plan mayor. Extraído de la presentación corporativa de la página de Banco Finandina.

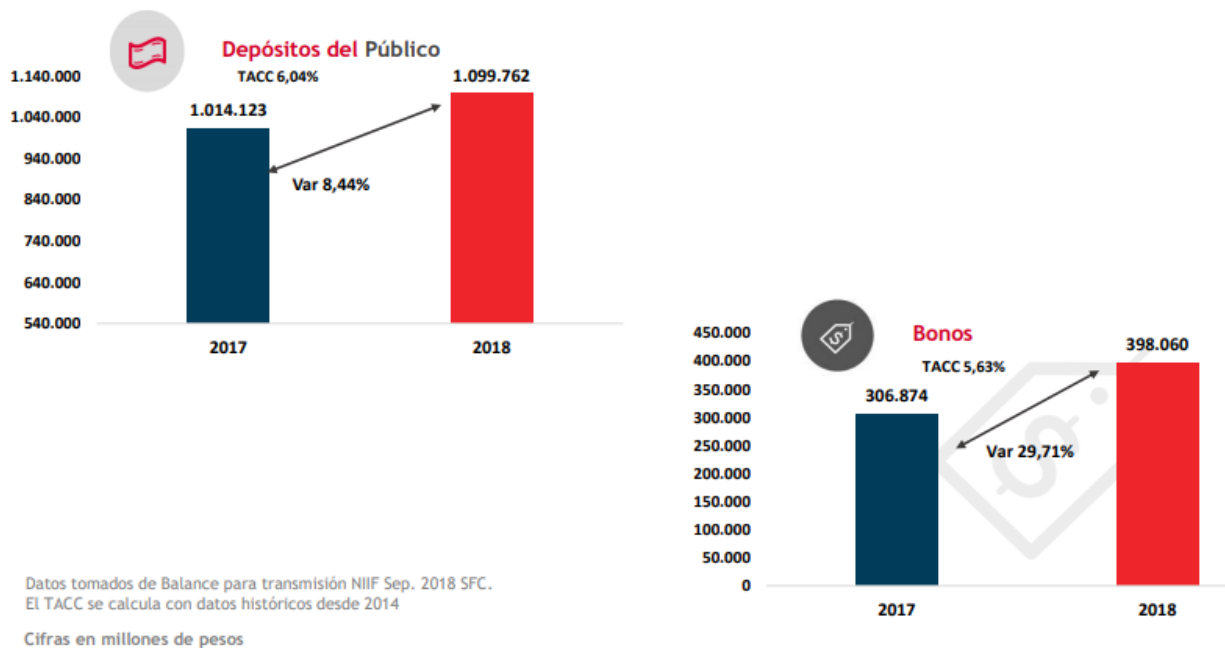


Imagen 13. Resultados Deposito del Público y Bonos. Extraído de la presentación corporativa de la página de Banco Finandina.

4.3 Evolución de la Cartera

En cuanto a la evolución de cartera se tiene que desde el año 2015 ha aumentado 488.489 millones de pesos con un crecimiento del 27,55% y en comparación con el año anterior ha aumentado 108.456 millones de pesos.

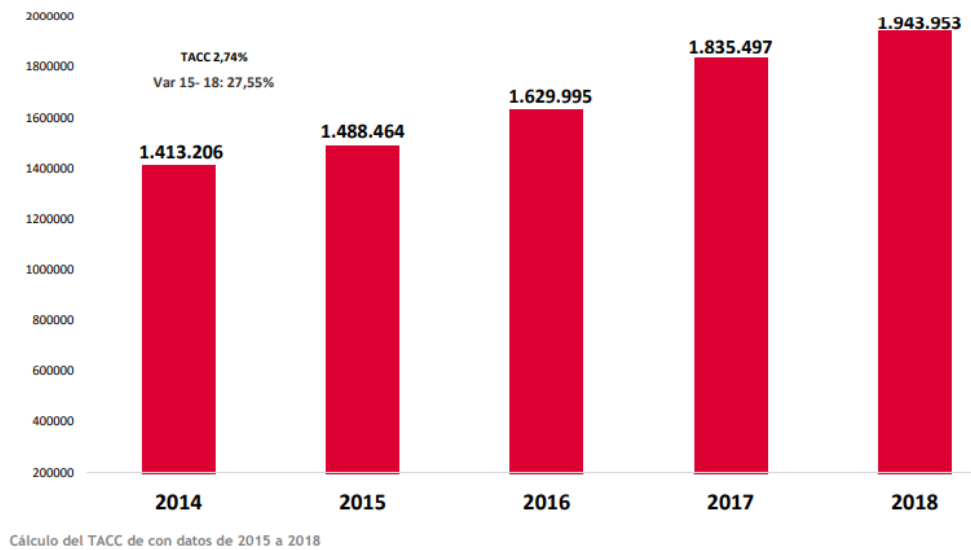
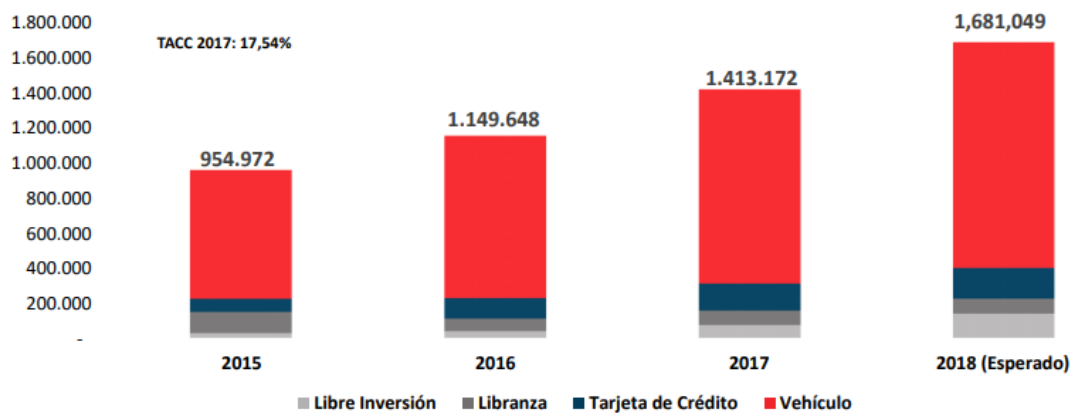


Imagen 14. Evolución de la Cartera. Extraído de presentación corporativa de Finandina.

4.4 Diversificación de los desembolsos



fuente: Banco Finandina Desembolsos acumulados totales - 2018 desembolsos a Septiembre.

Imagen 15. Diversificación de los desembolsos. Extraído de presentación corporativa de Finandina.

4.5 Patrimonio

“El Banco Finadina cuenta con un patrimonio de alta calidad, donde los accionistas retuvieron el 100% de las utilidades del ejercicio anterior, incrementando con ello el nivel de sus reservas legales”.

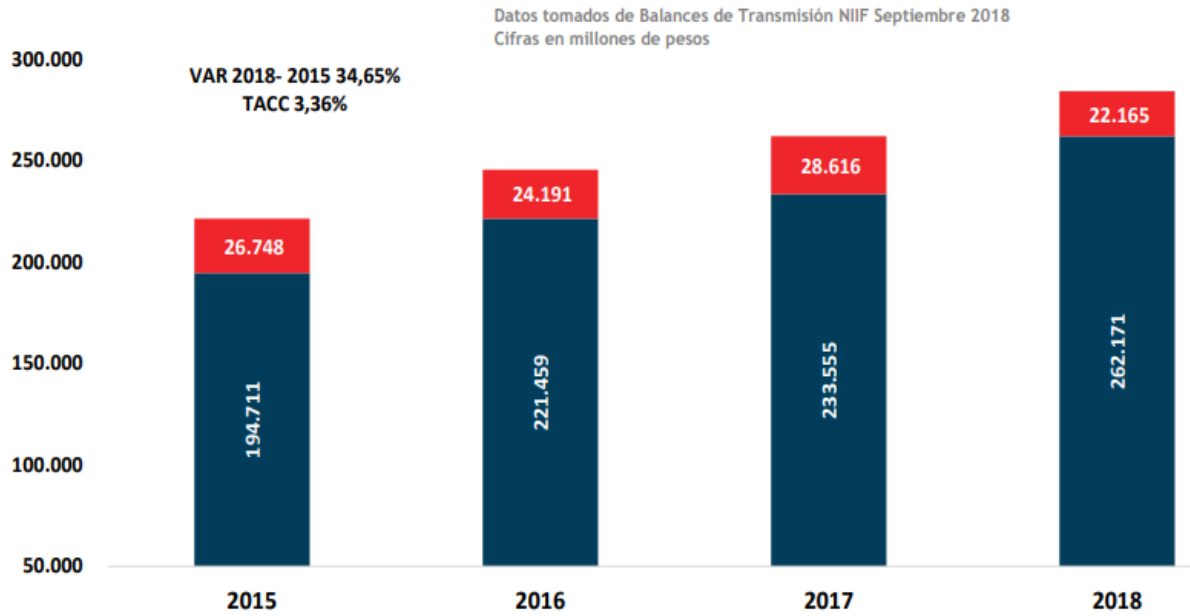


Imagen 16. Patrimonio. Extraído de presentación corporativa de Finandina.

5 Portafolio De Productos y Servicios

Banco Finandina cuenta con un portafolio de productos y servicios muy diversificado tanto del activo como del pasivo, para que sus clientes financien sus sueños, ejecuten proyectos de inversión, cuenten con opciones de inversión y ahorro, por lo tanto cuenta con un portafolio de soluciones de financiación, ahorro e inversión.



Imagen 17. Portafolio de productos. Extraído de presentación corporativa de Finandina.

5.1 Vehículos

5.1.1 Vehículos Nuevos y Usados.

Esta es la línea de crédito con mayor representación dentro del portafolio, está compuesto por diferentes planes de financiación de vehículos tanto nuevos como usados, este se destaca por la agilidad en la aprobación, además de que se cuenta con una fuerza de ventas en los concesionarios, oficinas y centro de contacto telefónico que brinda atención personalizada. Dentro de los planes que permiten adaptarse a las necesidades de los clientes se encuentran: (Finandina, Banco Finandina, 2018)

- ✓ Plan tradicional.

- ✓ Plan cuotas extras.
- ✓ Plan mes a mes.
- ✓ Plan cuotas bajas.
- ✓ Plan programa tu pago.
- ✓ Plan 1 o 2 veces al año.

5.1.2 Vehículos productivos.

En esta clasificación si el cliente cuenta con experiencia en un sector el Banco lo apoya en el desarrollo de la actividad, estos pueden ser vehículos productivos o Taxis. (Banco Finandina, Banco Finandina, 2018)

5.1.3 Leasing de vehículo.

Este es un producto de arrendamiento de vehículo en el cual se pacta una opción de compra de hasta el 30% y así generarse pagos más bajos. (Banco Finandina, Banco Finandina, 2018)

5.2 Tarjetas de Crédito

5.2.1 Tarjeta de crédito virtual.

Este es un producto 100% digital con la que se pueden realizar compras por internet sin cuota de manejo. (Banco Finandina, Banco Finandina, 2018)

5.2.2 Tarjeta de crédito visa oro.

Esta tarjeta le devuelve al cliente el 1% de todas sus compras y con la cual se podrá comprar lo que se desee en cualquier lugar del mundo, tiene un tasa preferencial para compra de cartera, el 100% de su cupo está disponible para avances. (Banco Finandina, Banco Finandina, 2018)

5.2.3 Tarjetas de marcas compartidas.

Estas tarjetas son Visa, de tal manera que se pueden usar como cualquier otra tarjeta de crédito, la diferencia se encuentra en que dependiendo la marca compartida se realizan descuentos en mantenimientos, repuestos, periódicos y descuentos, además de que en la mayoría de estas tarjetas no se paga cuota de manejo o se paga después de un año. Las tarjetas de marcas compartidas son las siguientes: (Banco Finandina, Banco Finandina, 2018)

- ✓ Tarjeta de Crédito Autogermana BMW.
- ✓ Tarjeta de Crédito Casa Toro.
- ✓ Tarjeta de Crédito Autogermana Motorrad.
- ✓ Tarjeta de Crédito Central Motor.
- ✓ Tarjeta de Crédito Motorysa.
- ✓ Tarjeta de Crédito Finanzauto.

5.3 Ahorros

5.3.1 Cuentas para transar.

En este caso se encuentran dos productos, el primero es Flexidigital, una cuenta que se puede abrir por internet sin documentación alguna, se pueden realizar retiros gratis en todos los cajeros del país y sin cuota de manejo por un año.

El segundo es Ahorro Flexible, en la cual no se paga cuota de manejo por un año, se pueden realizar retiros gratis en todos los cajeros del país, se puede solicitar por internet o en alguna oficina bancaria y se pueden pagar servicios públicos a través de los cajeros Servibanca. (Banco Finandina, 2018)

5.3.2 Cuentas para ahorrar.

En cuanto a este tipo de cuenta existen dos productos, el primero es la Cuenta Ahorro Puro, en la cual no se tiene que pagar cuota de manejo, aplica una tasa preferencial por los ahorros, el

dinero del cliente está protegido por FOGAFIN hasta por 50 millones, aumentando el saldo promedio de mes a mes en 200 mil pesos el cliente podrá ganar un seguro de vida hasta por 20 millones.

El segundo tipo de cuenta es la Cuenta de Ahorro Clásica, en la que el cliente puede ahorrar su dinero a una tasa fija, sin cuota de manejo ni saldo mínimo, el cliente puede tener un manejo seguro del dinero través de talonario y puede depositar dinero desde cualquier banco a través de transferencias electrónicas. (Banco Finandina, 2018)

5.3.3 Cuentas para crédito.

Este producto es denominado Cuenta Pa'l Carrito, en la que el cliente tiene la posibilidad de ahorrar la cuota inicial del vehículo que desea y luego el Banco le presta el excedente, esto sin historial crediticio y es el cliente quien elige el valor de la cuota mensual acorde con el manejo de su liquidez. (Banco Finandina, 2018)

5.4 Créditos

5.4.1 PrestaDIGITAL.

Este producto es un crédito de libre inversión 100% digital hasta por 20 millones, en el que el cliente en 3 simples pasos puede obtener el pre-aprobado en línea, además este proceso es totalmente digital donde el cliente firma todo desde su celular y el desembolso se realiza en menos de 24 horas en la cuenta que el cliente elija. (Banco Finandina, 2018)

5.4.2 Prestadigital a Domicilio.

Este producto es un crédito de libre inversión o compra de cartera a domicilio hasta por 50 millones, en el que un consultor visitara al cliente en su vivienda u oficina para la firma de documentos, también se logra en pocos minutos el pre-aprobado en 3 simples pasos. (Banco Finandina, 2018)

5.4.3 Libre inversión tradicional.

Este crédito puede ser de libre inversión o de compra de cartera hasta por 100 millones, en el que el cliente podrá tener acceso acercándose a cualquiera de las oficinas bancarias en el país, el cliente puede obtener la pre-aprobación en minutos y aprobación en horas. (Banco Finandina, 2018)

5.4.4 Crédito de Libranza.

Este tipo de crédito está enfocado en clientes que son servidores públicos, empleados de FFMM y Policía y pensionados públicos siempre y cuando la entidad del empleado tenga convenio con el banco, puede ser de libre inversión o de compra de cartera, además este se puede pagar fácilmente con la nómina. (Banco Finandina, 2018)

5.4.5 Plan Mayor.

Es una línea de crédito dirigida a concesionarios aliados como capital de trabajo para la adquisición de inventario en su organización. (Banco Finandina, 2018)

5.4.6 Factoring.

A través de este producto el banco apoya sus aliados de concesionarios aliviándoles en su flujo de caja, ya que por medio de un contrato le ceden al banco facturas a su cargo y así reciben anticipadamente este dinero. (Banco Finandina, 2018)

5.5 CDT'S

5.5.1 Invertir sin ir al banco.

En la clasificación de certificados de depósito a término se encuentra el CDT Premio, en el cual el cliente recibe un obsequio como premio por abrir una inversión virtual y el cliente podrá elegir su premio mediante un catálogo.

El segundo producto de esta clasificación es el CDT Virtual, el cual se puede obtener por internet y así obtener una tasa preferencial de hasta 5,15% EA, se puede realizar una inversión desde 1 millón hasta 100 millones, un consultor guiara al cliente en el proceso de solicitud y el cliente puede elegir el plazo de vencimiento desde 90 días. (Banco Finandina, 2018)

5.5.2 Atención personalizada.

En este caso se encuentra el CDT Clásico, en el que el cliente debe acercarse a una oficina bancaria para realizar su inversión, la tasa puede ser fija o variable y el cliente podrá contar con un seguro de FOGAFIN hasta por 50 millones. (Banco Finandina, 2018)

5.6 Seguros

5.6.1 Seguros voluntarios.

En esta clasificación se encuentran varios productos, el primero es el SOAT digital, donde el cliente puede comprarlo desde cualquier lugar ingresando a su portal transaccional, este SOAT será enviado de inmediato al correo y teléfono del cliente, este producto se puede pagar en máximo 3 cuotas sin intereses de financiación.

El segundo producto es el Seguro de Protección Financiera, en este caso si el cliente no puede pagar su cuota por que ha quedado desempleado o le ha dado alguna enfermedad este seguro lo hace, este seguro paga al cliente hasta 6 o 12 cuotas del crédito, adicionalmente se le da 3 rentas de 250 mil cada una, se paga de manera mensual junto con la factura del crédito sin intereses.

El tercer seguro es el Seguro de Doble Vida, el cual en caso de fallecimiento del titular este seguro paga hasta 3 veces el valor del crédito, se paga de manera mensual junto con la factura sin intereses de financiación y se activa de inmediato. (Banco Finandina, 2018)

5.6.2 Seguros atados a tus productos.

Entre los seguros que son obligatorios se encuentra en primera instancia la Póliza de Automóviles, en el que el ejecutivo le ofrece al cliente 6 ofertas con aseguradoras diferentes, el cliente no asume el costo de inspección, se puede pagar a 12 meses sin intereses de financiación y el vehículo queda asegurado desde el momento del desembolso.

El segundo, es el Seguro de vida para Ahorro Puro, si el cliente cuenta con una cuenta de ahorro puro tiene la posibilidad de acceder a este seguro aumentando el saldo mensual en 200 mil pesos y no se necesita de ningún documento para acceder a este.

El último seguro es el Seguro de Vida, en este caso si el cliente tiene un crédito o leasing de vehículo el valor asegurado será el valor insoluto de la deuda, este protege al cliente en caso de fallecimiento. (Banco Finandina, 2018)

6 Aspectos del Mercado que Atiende Banco Finandina

6.1 Mercado de vehículos en Colombia

En el Banco Finandina al corte del tercer trimestre del 2018 el mercado de vehículos se comportó como se indica en su presentación corporativa:

Con corte a septiembre de 2018, la dinámica de ventas de vehículos en Colombia presenta un crecimiento del 5% en comparación al mismo periodo del año anterior (ver imagen 18). Luego de tres años de disminución en las ventas, las proyecciones del mercado evidencian un crecimiento del 5% incorporando las expectativas del Salón Internacional del Automóvil que se realiza en noviembre de 2018. (Banco Finandina, 2018)

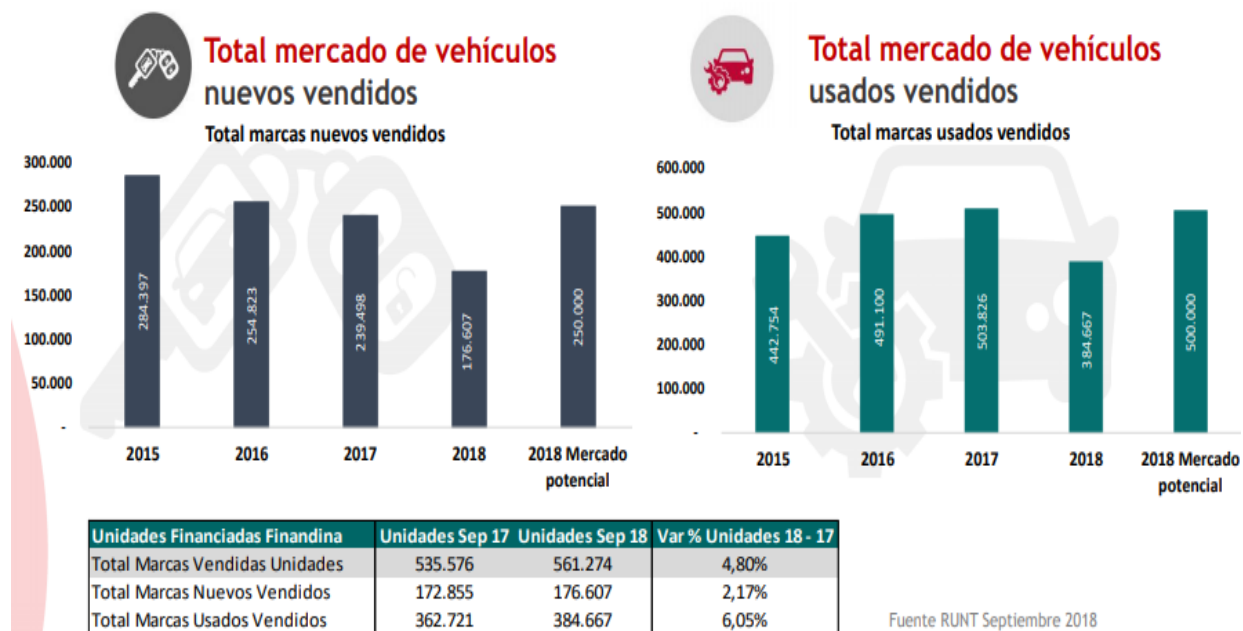


Imagen 18. Mercado de vehículos en Colombia. Extraído de presentación corporativa Finandina.

6.2 Mercado financiado de vehículos en Colombia

En la siguiente grafica se muestra la cantidad de unidades totales financiadas en los últimos 7 años por las principales 7 entidades bancarias del país. De tal manera se puede evidenciar que Banco Finandina en la actualidad se encuentra en cuarto lugar con una participación de unidades financiadas de un 10,29% del mercado total, superando a otros bancos como Banco de Bogotá, Davivienda y Banco de Occidente. (Banco Finandina, 2018)

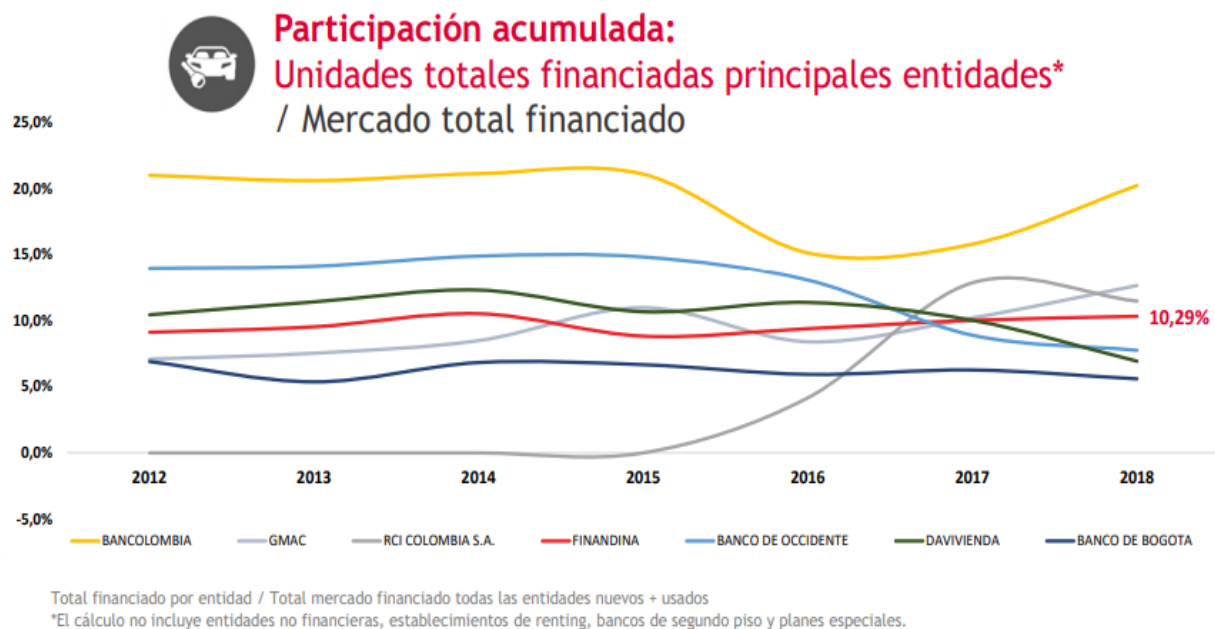


Imagen 19. Mercado Financiado de vehículos. Extraído de presentación corporativa Finandina.

6.2.1 Mercado financiado de vehículos nuevos en Colombia.

En la siguiente grafica (ver imagen 20) se evidencia la participación del mercado financiado de vehículos nuevos en el país en los últimos tres años por 10 entidades financieras. De lo cual se puede evidenciar que Banco Finandina a corte de junio de 2018 se encontraba en el quinto lugar de participación en el mercado financiado de vehículos nuevos, superando a Banco Pichincha, Finanzauto, BBVA y Davivienda. (Banco Finandina, 2018)

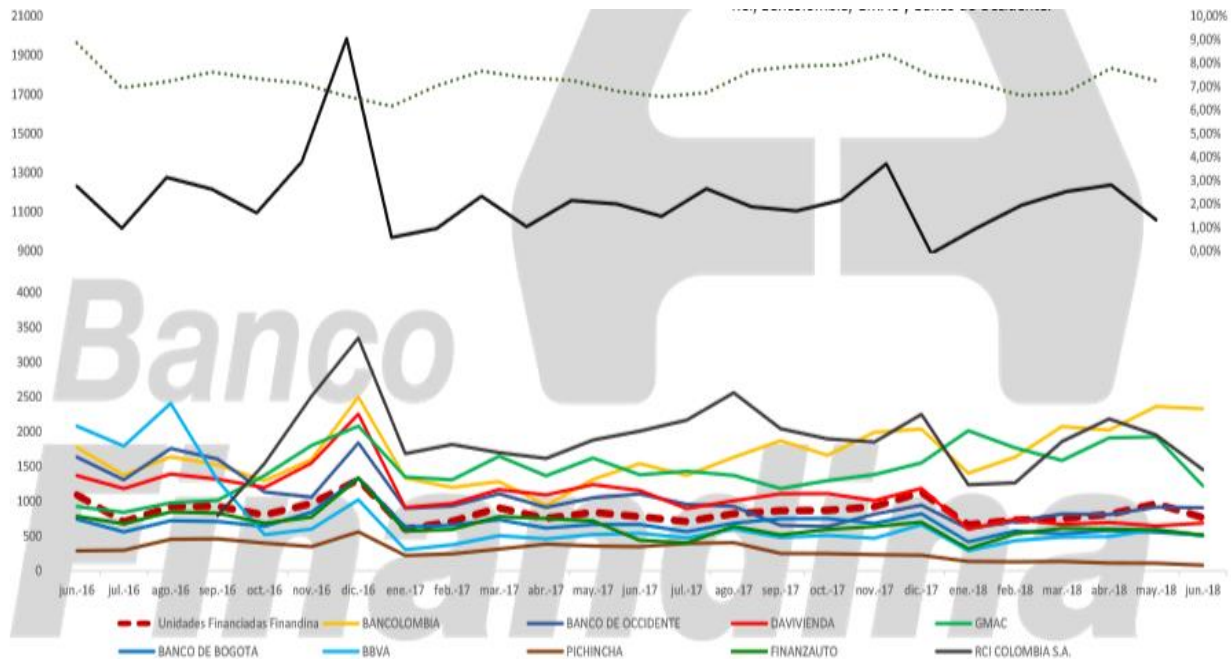


Imagen 20. Mercado Financiado de vehículos nuevos en Colombia. Extraído del portal Intranet de Banco Finandiana.

6.2.2 Mercado financiado de vehículos usados en Colombia.

En la siguiente grafica (ver imagen 21) se evidencia la participación del mercado financiado de vehículos usados en el país en los últimos tres años por 10 entidades financieras. De lo cual se puede evidenciar que Banco Finandina a corte de junio de 2018 se encontraba en el segundo lugar de participación del mercado financiado de vehículos usados, estando ubicado después de Bancolombia, superando de esta manera a 8 entidades financieras. Adicionalmente en la gráfica se puede observar que las unidades del mercado total de vehículos usados alcanza las 5 mil unidades a junio de 2018, mostrándose un mercado con gran demanda y un Banco Finandina con potencial de seguir liderando las lista en el campo del financiamiento de vehículos usados. (Banco Finandina, 2018)

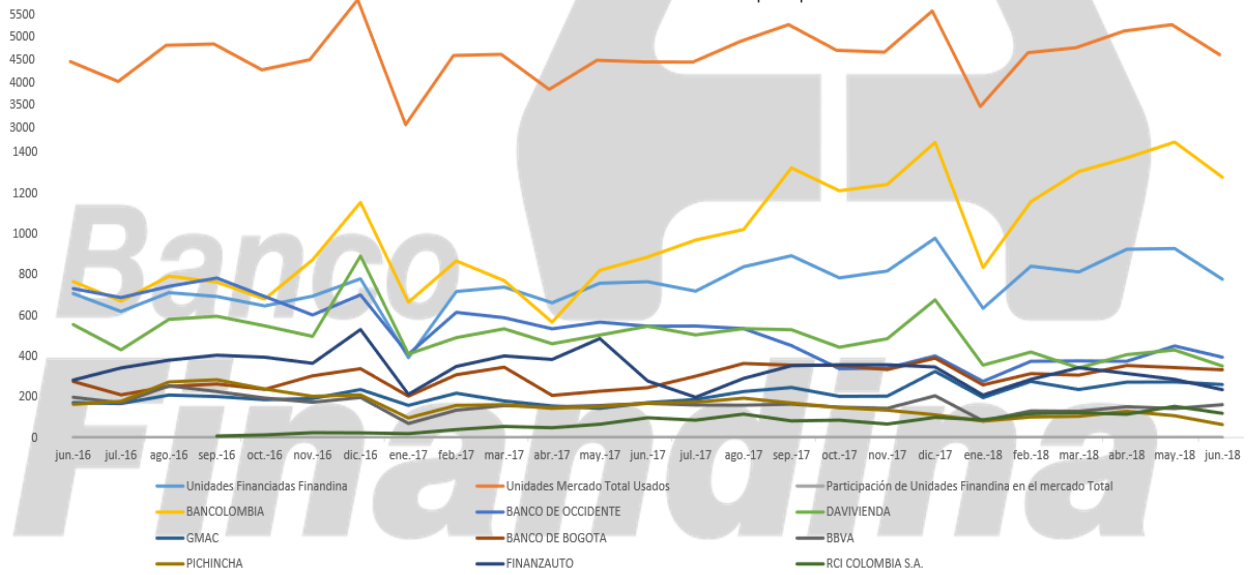


Imagen 21. Mercado Financiado de vehículos usados en Colombia. Extraído del portal Intranet de Banco Finandiana.

7 Cargo

Durante la realización de las prácticas profesionales en el Banco Finandina en la ciudad de Villavicencio desempeñe el cargo de Apoyo al Canal Concesionarios y Asistente Operativa del ejecutivo de cuenta Fabian Maldonado Salamanca, con puesto de trabajo en la Oficina Bancaria y el Concesionario Usados Como Nuevos del Llano.

7.1 Funciones

Las funciones ejecutadas durante el periodo de Prácticas Profesionales en Banco Finandina fueron las descritas a continuación:

7.1.1 Funciones en Oficina Bancaria.

- Realización, recepción y control de pedido mensual de papelería y productos de cafetería en aplicativo Panamericana para ejecutivos del Canal Concesionarios.
- Gestión de trasposos que envían las virtuales de Yopal, Tunja y Duitama a Oficina Bancaria y luego se regresan a los mismos.
- Solicitud de Poderes de los ejecutivos del Canal Concesionarios, Director Regional, Gerente de Oficina Bancaria y Subgerente a Oficina Principal en Chía, estos se solicitan mensualmente y se les hace gestión hasta ser recibidos en físico y luego enviados a cada ejecutivo.
- Generación de certificado de Superfinanciera, este certificado se debe expedir mensualmente y se debe enviar a los ejecutivos del Canal Concesionarios y Oficina Bancaria.
- Envío de correspondencia desde Oficina Bancaria, los envíos se realizan los días Miércoles donde se diligencia una guía por cada lugar de destino, se debe relacionar en la carpeta de envíos del Banco y se envía el número de guía al destinatario.

- Gestión de material POP, el Director Regional hace la petición de este material a la Oficina Principal en Chía, luego se debe gestionar y hacer seguimiento hasta la recepción y verificación del material.
- Causación de facturas, esta labor consta de la recepción de la factura que envía el ejecutivo, verificación, diligenciamiento de formato y envío en físico y virtual al área encargada a la Oficina Principal en Chía.
- Comisiones Concesionarios, se debe recibir de los concesionarios una factura con el formato de liquidación de colocación mensual para luego enviarlo en físico y virtual a la Oficina Principal en Chía al área encargada, y hacer gestión hasta que hayan sido canceladas las comisiones.
- Legalización de facturas de eventos, mensualmente se deben recibir las cuentas de cobro de la proveedora Catering Eventos junto con el RUT y constancia del pago de Seguridad Social, luego se diligencia el formato de relación de legalización de facturas y se envía en físico y virtual a la Oficina Principal en Chía al área encargada.
- Recepción, gestión y reporte de otros documentos, usualmente llegan a Oficina Bancaria notificaciones de embargos y desembargos así como notificaciones de revocación de pólizas, estos documentos deben ser verificados y enviados en físico y virtual a la Oficina Principal en Chía.
- Radicación de incidencias y solicitudes en aplicativo Mesa de Ayuda, estos se radican cuando un ejecutivo los solicita, de modo que se debe gestionar la incidencia en la gerencia administrativa o de tecnología hasta que se le dé solución al problema o se cumpla con la solicitud indicada.
- Generación de cartas de levantamiento de prenda y traspasos sin levantamiento de prenda solicitadas por las virtuales de Yopal, Tunja y Duitama mediante el aplicativo Colibrí.
- Generación de informes requeridos por el jefe inmediato.

7.1.2 Funciones en Canal Concesionarios.

- Gestión Operativa de créditos de vehículos, lo cual consta de:

- La radicación de las solicitudes de crédito en el aplicativo Ágil proporcionadas por los asesores de concesionarios para determinar la viabilidad del negocio.
 - Recepción y análisis de documentos que soportan la actividad de un cliente para luego realizar la presentación de este ante el área de crédito y esperar la aprobación del crédito de vehículo solicitado.
 - Apoyo al ejecutivo Fabián Maldonado en la organización y expedición de documentos que el cliente deberá firmar para continuar con la solicitud de crédito.
 - Gestión de trámites paralelos a la solicitud de crédito relacionados con los concesionarios y oficina de trámites de tránsito.
 - Diligenciamiento de documentos y subida de estos al aplicativo Ágil para dar inicio a la etapa de validación y finalmente desembolsar el crédito al concesionario proveedor de vehículos.
 - Petición y envío de soporte de desembolso al cliente y al concesionario correspondiente.
 - Si al cliente en este mismo proceso le es aprobada una tarjeta de crédito, luego de ser aceptada por este se debe diligenciar los documentos solicitados con la firma del cliente, para luego cargarlos en el aplicativo ágil y así empezar a hacer seguimiento hasta que se le entregue al cliente y sea activada.
-
- Envío de garantías, estas carpetas de negocios desembolsados por el ejecutivo Fabián Maldonado deben ser organizadas, registradas y llevadas a Casa Toro los días viernes de cada semana donde se hace el envío a la empresa encargada de la recepción y validación de estas carpetas.
 - Asistencia a reunión semanal para entrega de informes de resultados, socialización de mejoras del banco y acciones de mejora para el cumplimiento de la meta mensual.
 - Reprocesos, tras la finalización de la jornada laboral se le debe preguntar a cada uno de los ejecutivos del Canal Concesionarios si tienen algún reproceso para registrar, luego de haber lugar se reportan en un drive de seguimiento.
 - Seguimiento de Tarjetas de Crédito, cada ejecutivo registra en un Drive el estado de cada una de sus TDC vendidas, se debe hacer seguimiento a cada una de esas tarjetas

registradas según informes de estado diarios hasta que sean entregadas a cada cliente y activadas.

- Registro y control de oportunidades, esto se realiza en el aplicativo Oportunidades donde se debe registrar cada negocio que tiene y maneja el ejecutivo Fabián Maldonado dependiendo su etapa, estos negocios tienen que estar siempre actualizados con los datos correspondientes.
- Otras labores de apoyo a ejecutivos del Canal Concesionarios.

8 Aportes

8.1 Aportes al Banco

Durante mi periodo de prácticas en el Banco Finandina desde mi vivencia considero que logre cumplir a cabalidad con los atributos que el banco espera de sus empleados entre los que se encuentra en primer lugar ser una persona entusiasta, la cual desde el primer momento afronte los desafíos con la mejor disposición y actitud sin importar que tan turbios o difíciles pudieran preverse, de tal manera ame mi trabajo ya que este era una prueba en la que podía demostrarme que lo que aprendí durante mi carrera realmente estaba dando frutos y me enriquecía cada día más como persona y como profesional. Adicionalmente desde el inicio del desarrollo de las actividades siempre actué con optimismo puesto que en el campo laboral hay que esforzarse y encontrar soluciones, pues siempre va a haber una, de tal manera que cada paso superado es un grano de arena para alcanzar mis sueños y contribuir con los objetivos del banco.

Otro de los atributos con los que me identifico es el ser Diligente, ya que siempre durante el día se presentaban situaciones complejas en las que debía buscar soluciones actuando de forma rápida pero sin dejar de lado la eficiencia y mucho menos buscando excusas, todo esto viéndolo siempre como un aprendizaje constante, de tal manera que los resultados de mis labores y de mi trabajo fueran siempre impecables logrando una sensación de satisfacción no solo propia sino también en mis jefes.

Con otro de los atributos que me identifico y más me satisface como persona es ser confiable, el hecho de que mi palabra y mi trabajo tenga valor ante los demás es una sensación indescriptible que te fortalece para seguir adelante, el cumplir con lo que se promete es algo que nunca puede faltar, esto de la mano con el actuar de buena intención, pues así como esperamos colaboración de otros así mismo se debe actuar creándose una red de trabajo en la que se puede confiar y crecer mutuamente. Así mismo generándose un ambiente en el que se dé el espacio y la confianza de una retroalimentación constructiva en el que se gana como persona, como empleado, como equipo y como empresa.

Reiteradamente, puedo decir que lo di todo de forma personal y laboral pues siempre estuve al pendiente de lo que mis compañeros de Canal Concesionarios y Oficina Bancaria necesitaran sin importar que tan ocupada me encontrara, pues mi disciplina y organización me ayudaron para cumplir siempre de la mejor forma y en el tiempo preciso.

8.2 Aportes Profesionales

Cada día durante 6 meses que duraron mis prácticas profesionales logre fortalecer los conocimientos adquiridos en mi carrera universitaria, principalmente en el ámbito financiero en el que se basaban mis principales funciones, las cuales consistían en la gestión de créditos de vehículos, proceso en el que aprendí acerca del manejo de tasas de interés, venta de productos financieros como tarjetas de crédito, análisis de documentos financieros para determinar qué tan viable podía ser un cliente, cálculo de la comisión correspondiente al asesor, causación de facturas, determinar que póliza de vehículo era más conveniente para el cliente según el caso y su presupuesto; manipular, analizar y diligenciar documentos financieros necesarios para establecer una garantía para las dos partes como por ejemplo facturas proformas y definitivas, formato de excepción del 4x1000, pagares, contratos de crédito, formato de condiciones de aprobación de la financiación; también adquirí conocimientos acerca de la venta de seguros de vida, doble vida y protección financiera.

Paralelamente, durante la gestión de créditos de vehículos es indispensable tener en cuenta el relacionamiento con el cliente y los aliados estratégicos como proveedores, concesionarios e incluso la competencia; por lo tanto durante el tiempo de prácticas logre fortalecer este aspecto de comunicación indispensable para una venta y pos venta efectiva. Otro ámbito en el que pude enriquecer mis conocimientos fue el relacionado con el mercadeo en cierta manera, debido a que era una de las personas encargadas de estar al pendiente de que el material publicitario siempre estuviera presente en los establecimientos de los aliados causando recordación y fidelización.

Como en el transcurso de mi carrera profesional, en el campo en que desarrolle mis practicas también fue indispensable un trabajo en equipo arduo, en el que la efectiva comunicación y

colaboración hacen que el cumplimiento de las metas propuestas por el Banco sean mucho más fáciles de cumplir y lo mejor de todo es que se termina por contemplar a los compañeros de trabajo como una familia. Agradezco enormemente a mis jefes que cada día me forzaron a ser mejor y me llenaron de conocimientos muy enriquecedores, en especial a mi jefe Fabián Maldonado, el cual deposito en mi gran confianza y me ayudo a ser cada día más competitiva siempre con la mejor actitud y disposición ante cada labor.

Finalmente, otro de los aspectos que me fortaleció como profesional fue el campo tecnológico en el cual tuve que desarrollar habilidades para cumplir a cabalidad con mis funciones, esto mediante herramientas tecnológicas del Banco Finandina, como por ejemplo el aplicativo principal en el que se gestionaban los créditos de vehículo y cualquier otro producto del banco denominado Ágil, otro aplicativo que iba de la mano con el anterior es el aplicativo de Línea de Producción y Fabapp, adicionalmente un aplicativo de mesa de ayuda en el que le ayudaba a mis compañeros a reportar incidencias y solicitudes para que pudieran ser atendidas en el menor tiempo posible, así como también aplicativos como Colibrí, Domesa, LPTDC, Automas, Panamericana, aplicativos de google como Gmail, Calendar y Oportunidades en los que desarrolle otras de mis funciones. Solo me queda por decir que mi periodo de prácticas estuvo lleno de momentos enriquecedores que me fortalecieron no solo como profesional sino como persona que seguirá dispuesta a enfrentar cada día los retos sin importar su complejidad.

Conclusiones

Las prácticas profesionales como opción de grado proporcionan al estudiante la incursión en el mundo laboral, en el cual tiene la oportunidad de empezar a poner en práctica los conocimientos adquiridos durante el transcurso de su carrera universitaria, lo cual es esencial para que este pueda identificar en que debe fortalecer sus conocimiento tomándolos de su experiencia laboral e incentivando una construcción propia como profesional diferenciado.

La experiencia como practicante en el Banco Finandina proporciona al estudiante el desarrollo de actitudes y aptitudes que dan pasó al fortalecimiento de habilidades de gestión, proactividad y eficiencia en el campo financiero que van generando un crecimiento profesional. Adicionalmente esta experiencia permite adquirir conocimientos en gran medida acerca de crédito de vehículos, tarjetas de crédito, análisis de documentos financieros relevantes, evaluación de riesgos en el desarrollo de un negocio o crédito, entre otros aspectos relevantes.

El Banco Finandina actualmente se encuentra en una posición muy competitiva frente al sector financiero, especialmente en el sector del financiamiento de vehículos usados ubicándose en segundo lugar después de Bancolombia, hecho que refleja una gran participación en el mercado y potencial desarrollo de este sector debido a que en la ciudad de Villavicencio se ha extendido la aparición de nuevos centros de venta de vehículos usados, ampliando la posibilidad de un mayor crecimiento llegando a alcanzar a Bancolombia en poco tiempo.

Dentro del ambiente laboral del banco Finandina es indispensable cumplir con los atributos propuestos para los empleados como lo son el ser entusiasta, diligente y confiable. De esta manera el ser entusiasta le permitirá afrontar los desafíos con la mejor actitud y disposición; ser diligente le permitirá solucionar problemas de forma efectiva y en poco tiempo, aprendiendo siempre de cada experiencia y finalmente el ser confiable le permitirá trabajar en un ambiente agradable, con poca presión y constante colaboración de los compañeros de trabajo.

Referencias bibliográficas

- Banco Finandina. (15 de Octubre de 2018). *Plataforma Institucional Banco Finandina*. Obtenido de <https://www.bancofinandina.com/institucional>
- Banco Finandina. (20 de 11 de 2018). *Linea Vehiculos Banco Finandina*. Obtenido de <https://www.bancofinandina.com/productos/vehiculo>
- Banco Finandina. (20 de 11 de 2018). *Linea Tarjetas Banco Finandina*. Obtenido de <https://www.bancofinandina.com/productos/tarjetas>
- Banco Finandina. (20 de 11 de 2018). *Linea Ahorros Banco Finandina*. Obtenido de <https://www.bancofinandina.com/productos/ahorros>
- Banco Finandina. (20 de 11 de 2018). *Linea CDT's Banco Finandina*. Obtenido de <https://www.bancofinandina.com/productos/cdts>
- Banco Finandina. (20 de 11 de 2018). *Linea Seguros Banco Finandina*. Obtenido de <https://www.bancofinandina.com/productos/seguros>
- Banco Finandina. (18 de Noviembre de 2018). *Gobierno Corporativo Banco Finandina*. Obtenido de <https://www.bancofinandina.com/inversionistas/gobierno-corporativo/asamblea-general-de-accionistas/composici%C3%B3n-accionaria-y-acciones>
- Banco Finandina. (18 de Noviembre de 2018). *Junta Directiva Banco Finandina*. Obtenido de https://www.bancofinandina.com/docs/default-source/inversionistasdocs/presentaci%C3%B3n-corporativa/presentacion-corporativa_021118.pdf?sfvrsn=a91eca6d_8
- Banco Finandina. (Noviembre de 2018). *Mercado Financiero Banco Finandina*. Obtenido de documento corporativo Bienvenida Banco Finandina, Sede Principal Banco Finandina-Chia, Cundinamarca.
- Banco Finandina. (20 de Noviembre de 2018). *Aspectos Economicos Banco Finandina*. Obtenido de https://www.bancofinandina.com/docs/default-source/inversionistasdocs/presentaci%C3%B3n-corporativa/presentacion-corporativa_021118.pdf?sfvrsn=a91eca6d_8

Banco Finandina. (17 de Noviembre de 2018). *Cadena de valor y factores corporativos Banco Finandina*. Obtenido de documento corporativo Induccion Corporativa 2018 Banco Finandina. Sede Principal Banco Finandina-Chia, Cundinamarca.

Banco Finandina. (20 de 11 de 2018). *Linea de Credito Banco Finandina*. Obtenido de <https://www.bancofinandina.com/productos/creditos>

Banco Finandina. (20 de Noviembre de 2018). *Informacion Corporativa y normas de conducta Banco Finandina*. Obtenido de documento corporativo Guia de bienvenida a tu banco Banco Finandina. Sede principal Banco Finandina-Chia, Cundinamarca.