

EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA

Facilitando la vida al Asociado

Componentes del Plan Estratégico



Desarrollo de la estrategia

4

*Ejes
estratégicos*

7

*Objetivos
estratégicos*

32

Estrategias

124

Iniciativas

P
A
O

*Planes de acción
e inversiones*

Ciclo de Planeación Estratégica / GECC

50 años de
Coomeva

PE 2010 - 2015

2010
Formulación

2013-2014-2015
Desarrollo

2011-12
Alineamiento
Despliegue
Creación de capacidad

2013
Revisión y ajuste de la
estrategia

PE 2015 - 2020

2015
Formulación

2018
Revisión y ajuste de la
estrategia

Los primeros dos años del PE2015





Plan Estratégico 2015

Ejes Estratégicos 2015

Eje 1

*Contribuir en forma
integral
a la calidad de vida de
los asociados*

Eje 2

*Interpretar y representar las
necesidades de nuestros
asociados para ofrecerles
soluciones de valor agregado*

Eje 3

*Crear y desarrollar espacios
de participación democrática
y de dirección en favor de la
Comunidad de Asociados*

Eje 4

*Crear valor económico por
medio de inversiones
y empresas en condiciones de
mercado*

Objetivos Estratégicos 2015

*Ampliar
consistentemente la
base social*

*Ofrecer soluciones
efectivas a nuestros
asociados*

*Promover y
profundizar el Modelo
Cooperativo*

*Crear valor económico
para el asociado*

*Robustecer la calidad
de la gestión*

*Desarrollar armónicamente
al Grupo Empresarial
Cooperativo*

*Asegurar la sostenibilidad
de la propuesta cooperativa*

Una planificación por plan

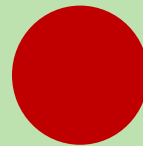


EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA

Facilitando la vida al Asociado

Cómo nos ha ido ?

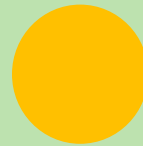
Balance del Plan Estratégico 2015



Bajo nivel de avance



Avance insuficiente



Hay avance pero debe mejorar



Muy cerca de lo esperado



Al nivel esperado

Objetivos estratégicos

1

*Ampliar
consistentemente
e
la base social*

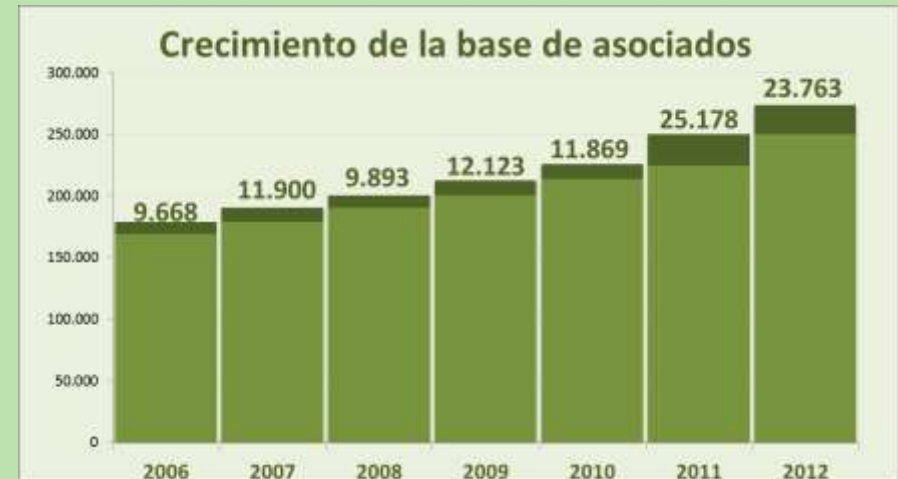


- **Profundizar en el conocimiento** del colectivo de Asociados y sus necesidades
- **Construir una oferta atractiva** que cautive un flujo constante de profesionales hacia nuestra organización
- **Retener a la gran mayoría** gracias a nuestra propuesta de valor y la calidad de los servicios

Ampliar consistentemente la base social

- **Reconocer la lealtad y el mayor uso** de los servicios y productos
- **Evaluar** permanentemente la **satisfacción y efectividad** de nuestros servicios
- Convertir la **transparencia y credibilidad** del **gobierno corporativo** en **distintivo de marca** de la cooperativa.

- Mejor entendimiento del asociado (estudio antropológico)
- Crecimos 48 mil asociados en dos años
- Estamos construyendo una robusta base de información del asociado y la cooperativa (BI)
- Se lanzo y fortalecieron los programas Lealtad y Referidos
- Hemos desplegado la red de CAC y ahora las barras integrales
- Esta pendiente un mejor de la retención



Estrategia de mercadeo 2013

Enfoque de crecimiento

Posicionamiento
más claro

Una segmentación
mas efectiva

Una oferta más
potente

Acción comercial
más efectiva

85
%

- **Profundizar en el conocimiento** del colectivo de Asociados y sus necesidades

65
%

- **Construir una oferta atractiva** que cautive **un flujo constante** de profesionales hacia nuestra organización

40
%

- **Retener a la gran mayoría** gracias a nuestra propuesta de valor y la calidad de los servicios

80
%

- **Reconocer la lealtad y el mayor uso** de los servicios y productos

75
%

- **Evaluar** permanentemente la **satisfacción y efectividad** de nuestros servicios

85
%

- Convertir la **transparencia y credibilidad del gobierno corporativo** en **distintivo de marca** de la cooperativa.

2

*Ofrecer
soluciones
efectivas
a nuestros
asociados*



2 *Ofrecer soluciones efectivas a nuestros asociados*

- Desarrollar una **oferta segmentada de soluciones** en función del ciclo de vida de nuestros asociados.
- **Representar al colectivo de asociados** para lograr ventajas en servicios y beneficios ante empresas propias y de terceros.
- **Brindar a los Asociados espacios, físicos y virtuales, para acceder integradamente** a los productos y servicios negociados en su nombre.
- **Profundizar en el uso** de servicios por medio de una mayor **venta cruzada**
- Desarrollar una **cultura de agilidad y orientación al servicio.**
- **Posicionar la marca Coomeva** como uno de nuestros activos más valiosos

- Estamos avanzando hacia una oferta segmentada y una propuesta más enfocada
- Hemos desplegado la red de CAC y ahora las barras integrales
- Se ha mejorado y simplificado proceso en las empresas y la Cooperativa
- Lanzamos programas innovadores como la Cobertura de Desempleo y los adicionales de solidaridad.
- Se lanzó Visa Bancoomeva, nuevos seguros, ofertas mas potentes en la TAC, nuevas propuestas en salud y Banco.

50
%

- Desarrollar una **oferta segmentada de soluciones** en función del ciclo de vida de nuestros asociados.

60
%

- **Representar al colectivo de asociados** para lograr ventajas en servicios y beneficios ante empresas propias y de terceros.

75
%

- **Brindar a los Asociados espacios, físicos y virtuales, para acceder integradamente** a los productos y servicios negociados en su nombre.

40
%

- **Profundizar en el uso** de servicios por medio de una mayor **venta cruzada**

60
%

- Desarrollar una **cultura de agilidad y orientación al servicio.**

60
%

- **Posicionar la marca Coomeva** como uno de nuestros activos más valiosos

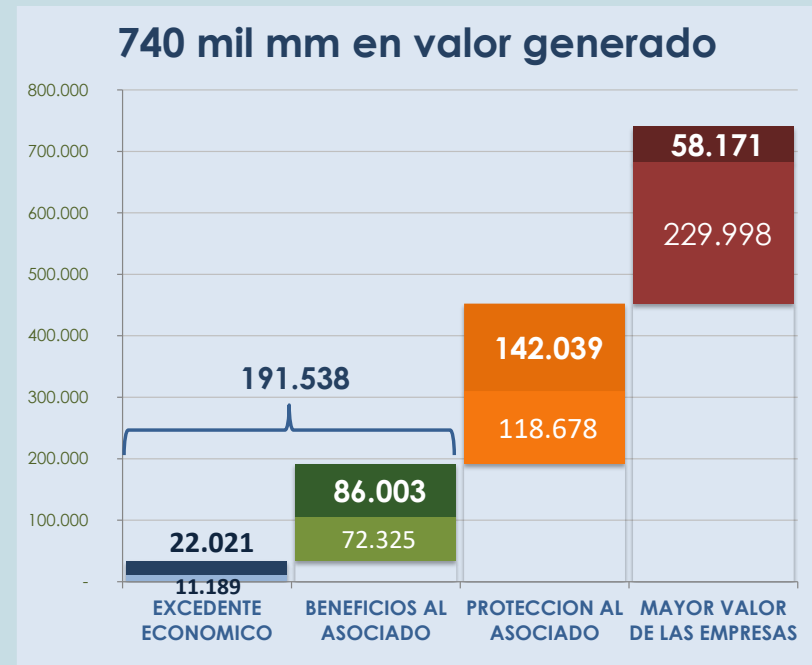
3

*Crear valor
económico
para el asociado*



- **Multiplicar y rentabilizar los aportes de los asociados**
- Mantener **inversiones** empresariales y de portafolio **diversificadas y rentables**
- **Rentabilizar la gestión de los activos fijos**
- **Administrar con prudencia, eficiencia y orientación de resultados todas las actividades y negocios**

- Le dimos visibilidad a los beneficios generados al asociado
- Se mejoró el desempeño en las tres fuentes de ingreso (inversiones financieras, empresariales e inmobiliarias).
- Se ha estudiado el modelo corporativo de creación de valor
- Se consolida cada vez más una gestión orientada a resultados



75
%

- **Multiplicar y rentabilizar los aportes** de los asociados

60
%85
%

- Mantener **inversiones** empresariales y de portafolio **diversificadas y rentables**

85
%

- **Rentabilizar la gestión de los activos fijos**

80
%

- **Administrar con prudencia, eficiencia y orientación de resultados todas las actividades y negocios**

4

*Robustecer
la calidad
de la gestión*



- Fortalecer el **Sistema de Gestión Integral**
- Ejercer una adecuada **gestión de proyectos e iniciativas** estratégicas
- Lograr y mantener una posición de **liderazgo en calidad** en todas nuestras empresas y actividades
- Medir y evaluar continuamente la **implementación de la estrategia** mediante mecanismos ágiles y flexible
- Ofrecer **información oportuna de las inversiones** y su rentabilidad
- Ejercer una **gestión prudente de riesgos**

- Recertificación ISO9001 y Premio Colombiano a la Calidad
- Revisión en profundidad de procesos y políticas en las empresas para buscar un mejor servicio
- Unidad de gestión de proyectos
- Fortalecimiento de la gestión de tesorería (mejora de rendimientos, organización y riesgos)
- Replanteamiento del control interno y la auditoría, cumplimiento normativo

75
%

- Fortalecer el **Sistema de Gestión Integral**

75
%

- Ejercer una adecuada **gestión de proyectos e iniciativas** estratégicas

60
%

- Lograr y mantener una posición de **liderazgo en calidad** en todas nuestras empresas y actividades

80
%

- Medir y evaluar continuamente la **implementación de la estrategia** mediante mecanismos ágiles y flexible

85
%

- Ofrecer **información oportuna de las inversiones** y su rentabilidad

75
%

- Ejercer una **gestión prudente de riesgos**

5

*Asegurar la
sostenibilidad
de la propuesta
cooperativa*



Estrategias:

- **Atraer al talento humano** requerido para el desarrollo de la estrategia de la Organización
- Contar con una **cultura organizacional** orientada al servicio y la ejecución
- Dotarse de los **Sistemas de Información y los procesos** necesarios para la gestión de la Organización

- Fortalecimiento del equipo de gestión
- Preconcepción de la estructura en línea con la estrategia (Proyecto Alienación Organizacional)
- PE de gestión humana: potenciando a la gente y su liderazgo
- Consolidación de la arquitectura tecnológica (SOA).
Fabrica de créditos, back administrativo automatizado, ERP.
- Proyecto de Inteligencia de Negocios

75
%

- **Atraer al talento humano** requerido para el desarrollo de la estrategia de la Organización

60
%

- Contar con una **cultura organizacional** orientada al servicio y la ejecución

85
%

- Dotarse de los **Sistemas de Información y los procesos** necesarios para la gestión de la Organización

6

*Desarrollar
armónicamente
al Grupo
Empresarial
Cooperativo*



Estrategias:

- **Alinear y sostener el desarrollo** de las empresas del grupo
- **Crece rentablemente** alrededor de nuestro foco de negocio mediante empresas líderes en sus respectivas industrias
- Ofrecer **servicios corporativos oportunos y de calidad** a precio razonable
- **Expandir sustancialmente la base de clientes** para transferir valor a los asociados

- Fortalecimiento del modelo corporativo y planeación estratégica por sector y compañía
- Fortalecimiento patrimonial de los negocios (inversiones por 111 mil millones de pesos, recibiendo 57 mil mm en dividendos sobre un promedio de 311 mil mm)
- Crecimiento del volumen de negocios del 21%, pasando de 2,9 a 3,6 billones de pesos
- Se ha complementado el GECC con empresas de alto potencial: **Corredor de seguros, Bancoomeva, Conecta financiera, Conecta salud y en proceso la Fiduciaria.**

80
%

- **Alinear y sostener el desarrollo** de las empresas del grupo

60
%

- **Crecer rentablemente** alrededor de nuestro foco de negocio mediante empresas líderes en sus respectivas industrias

70
%

- Ofrecer **servicios corporativos oportunos y de calidad** a precio razonable

40
%

- **Expandir sustancialmente la base de clientes** para transferir valor a los asociados

7

*Promover
y profundizar
el
Modelo
Cooperativo*



- **Educar y promover** los valores y la cultura de la solidaridad y la cooperación.
- **Asegurar una vida democrática intensa**, abierta y estable a todos los niveles.
- Fortalecer el **modelo de gobierno corporativo**
- Ser un **ciudadano corporativo socialmente responsable** mediante acciones concretas y de impacto
- Participar activamente en el **sector cooperativo nacional e internacional**.

- Importante esfuerzo de formación de líderes cooperativos (Saber Coomeva) y de difusión del cooperativismo
- Un permanente e intenso proceso de participación y dirección democrática a través de los comités locales y cerca de 1800 dirigentes
- Una estructura más cerca de las localidades. Gerentes zonales.
- Un proceso electoral 2012 transparente y ordenado
- Mayor participación liderazgo en el sector cooperativo

75
%

- **Educar y promover** los valores y la cultura de la solidaridad y la cooperación.

85
%

- **Asegurar una vida democrática intensa**, abierta y estable a todos los niveles.

80
%

- Fortalecer el **modelo de gobierno corporativo**

75
%

- Ser un **ciudadano corporativo socialmente responsable** mediante acciones concretas y de impacto

80
%

- Participar activamente en el **sector cooperativo nacional e internacional**.

Balance del Plan Estratégico 2015

2

3

7

16

7

Cantidad de
estrategias en
cada nivel de
cumplimiento