

	MACROPROCESO: GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO	Código:	APO_10_1_2_FR08
	PROCESO: GESTIÓN PRECONTRACTUAL	Versión	01
	SUBPROCESO: ANÁLISIS EXTERNO E INTERNO	Clasificación	Pública clasificada
		Fecha:	15/07/2019
FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO			
Aprobó: Luis Javier Castellanos Sandoval Gerente Abastecimiento Estratégico	Revisó: Martha Cecilia Florez Sanchez Profesional Universitario	Elaboró: Nicolás Martínez Benavides Profesional Universitario	

DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD	
1. ASPECTOS GENERALES	
¿Cuál es su necesidad? Objeto	Prestación de servicios para el diseño y desarrollo del Programa de Educación Financiera dirigido a los trabajadores de las empresas afiliadas a Riesgos Laborales, Seguros de Vida, Clientes Potenciales y Usuarios a través de formación blended presencial y virtual, utilizando el contenido y la metodología definida por Positiva y atendiendo la norma del SAC.
Valor de la necesidad plan de contratación	\$90.000.000
1.1 CONTEXTO ECONÓMICO	
<p>Para el análisis de este contexto, por ser contrato de prestación de servicios, enfocado en realizar capacitaciones de educación financiera en el territorio nacional, se consideró la estructura y requerimientos del programa, la meta establecida de participantes, el promedio de talleres gestionados en los últimos dos (2) años, la oferta del mercado, la cobertura, y la capacidad de respuesta de la empresa frente a solicitudes simultáneas y las necesidades actuales de contar con herramientas tecnológicas que permitan el desarrollo de las capacitaciones virtuales para los Clientes y Consumidores en general.</p> <p>En los últimos dos años el Programa de Educación Financiera han impactado a más de 20.000 asegurados en RL, tomadores de pólizas de seguros, Intermediarios de seguros, Clientes potenciales y colaboradores, en el territorio nacional a través de talleres presenciales los cuales se realizan en las instalaciones del Cliente o de Positiva. Para 2019 el Programa de Educación Financiera, busca impactar a 4.000 personas entre clientes vigentes y clientes potenciales de los ramos de RL y Seguros de Vida, a través de capacitaciones presenciales teórico – prácticos los cuales han sido diseñados y actualizadas de tal manera que puedan adaptarse a las necesidades específicas de la población, motivando la participación de los asistentes.</p> <p>Las capacitaciones incluyen material de apoyo y se realiza a partir de metodologías construidas en conjunto con Fasecolda, la Fundación Alemana y las sugerencias dadas por el proveedor en los temas de administración de los riesgos, finanzas personales, tenencia y uso de los seguros; lo que permitirá a los asistentes tomar decisiones acertadas a la hora de manejar sus recursos financieros, al tiempo</p>	

de fomentar la cultura del seguro en los hogares y mejorar los comportamientos frente a los riesgos a los que están expuestos y coadyuvar al mejoramiento del entorno familiar, social y económico.

De acuerdo con los valores consultados a Fasecolda, el INS y empresas que brindan servicios de asesorías y capacitación, la hora promedio por conferencista oscila entre \$400.000 pesos y \$600.000 pesos IVA Incluido en la ciudad de Bogotá, las capacitaciones que se realicen fuera de Bogotá generan costos adicionales de desplazamiento los cuales pueden variar dependiendo de la ciudad o municipio en donde se desarrolla la capacitación.

Teniendo en cuenta el nuevo contexto de interacción dado a partir del Covid-19, se resalta la importancia del uso de comunicaciones virtuales que permitan un mayor acercamiento con el Cliente, con facilidad de acceso y con información que genere valor. Por lo que varias entidades consultadas generaban ofertas virtuales de programas establecidos de educación dentro de programas de formación de 6 a dos años, los cuales podrían ser desarrollados por módulos a un número inscrito de participantes definidos o talleres cortos con un número de horas presenciales definidas. Pero dado a las necesidades de nuestro usuario y el objetivo del Programa fue necesario explorar varias opciones que nos permitan contar con herramientas virtuales sencillas sin restricciones cuyos contenidos contribuyan con la toma de decisiones informadas.

Igualmente es importante tener en cuenta los costos y posibles incrementos en los Impuestos de Ley como el IVA, que se retienen al momento del pago de la facturación, así como el IPC, entre otros, los cuales afectan directamente las consideraciones económicas que se incluyen dentro de las propuestas comerciales.

1.2 CONTEXTO TÉCNICO

El Programa de Educación Financiera busca contribuir con la estrategia de inclusión financiera y por ende cualquier asegurado o empresa puede solicitarlo, para la gestión de las Capacitaciones del Programa de Educación Financiera, se realiza a través del envío de la solicitud de estas por parte de las Sucursales o Empresas a través de los correos electrónicos habilitados para dicha gestión o con la persona líder del Programa, quien realizará y coordinará dicha gestión con el proveedor, para dicha gestión no se requiere acceso por parte del Proveedor a los aplicativos de la Compañía.

Positiva proveerá de los materiales de apoyo para el desarrollo de las capacitaciones virtuales y presenciales del Programa de Educación Financiera, si se requiere realizar alguna actualización o ajuste al material, se revisará conjuntamente los contenidos y se gestionará al interior de la Compañía para efectuarlos. Igualmente coordinará con la persona solicitante las instalaciones en las cuales se realizarán dichas capacitaciones para el caso de la modalidad presencial.

1.3 CONTEXTO REGULATORIO

El Gobierno Nacional a través de la Reforma Financiera de 2009 con la Ley 1328 de 2009 estableció que las entidades del sector financiero deben desarrollar programas de educación económica y financiera, dicha consagración se hizo como un Principio General y como una obligación especial a cargo de las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, a través del Sistema de Atención al Consumidor Financiero SAC.

La Circular Externa 015/10 de la SFC- en el literal a) del numeral 4 establece “la compañía deberá diseñar planes y programas de educación financiera, dirigidos a sus consumidores financieros, respecto de las diferentes operaciones, servicios, mercados y tipos de actividad que desarrollan, de manera que éstos puedan tomar decisiones informadas y conocer los diferentes mecanismos para la protección de sus derechos así como las prácticas de protección propia” y la Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera (EEF) de 2014 incluida en el Plan Nacional de Desarrollo (2010 – 2014) en el capítulo “Acceso a Servicios Financieros”, estableció la necesidad de una educación económica y financiera adecuada a la población de todos los estratos y niveles de bancarización.

En concordancia y cumplimiento con lo establecido en el marco legal, en el año 2012 se creó el Programa de Educación Financiera de Positiva Compañía de Seguros, el cual a la fecha ha tenido gran acogida e impacto por parte de empresas, asegurados, Clientes Potenciales permitiendo fortalecer las relaciones comerciales con los Clientes.

2. ESTUDIO DE LA OFERTA

Se debe identificar entre otros aspectos, quién vende, cuál es la dinámica de producción y entrega de bienes, obras o servicios.

Actualmente existen variedad de empresas en el mercado dedicadas a brindar servicios de consultoría para realizar capacitaciones en temas de Educación Financiera, sin embargo, por la temática que se ha construido para el programa, se requiere contar con un proveedor con experiencia en el diseño y desarrollo de herramientas educativas virtuales así como estar en la capacidad de proveer personal idóneo y con experiencia para desarrollar la metodología y la temática definida en el Programa de Educación Financiera de Positiva presencial.

Para lograr este propósito se realizó consulta con varias empresas que prestan el servicio de capacitaciones, especialmente a aquellas que por su trayectoria y experiencia han desarrollado talleres de Educación Financiera en diversas Compañías de Seguros, Entidades Financieras, del Sector Solidario, Instituciones Educativas o que de una u otra forma tienen como objetivo el promover la educación económica a toda la población.

Gran parte de las empresas consultadas ofrecen al mercado programas predeterminados de educación financiera, los cuales tienen como único objetivo abordar y profundizar tema de finanzas personales y empresariales, cuyos currículos son manejados por niveles y de forma estructurada en cursos predeterminados, los cuales se comercializan como paquetes empresariales que contribuyan con el desarrollo del talento humano o como opciones de herramientas o complementos curriculares de formación.

Se identificó que en el sector asegurador el 90% de los Programas de Educación Financiera son desarrollados a través del Convenio con la Federación de Aseguradores Colombianos FASECOLDA, en la estrategia colectiva, mediante la implementación del Programa “Viva Seguro”, el cual otorga la metodología, el material y los conferencistas en la ciudad de Bogotá e igualmente cada Compañía al interior ha promovido el programa a través de su sitio Web con una sección exclusiva.

Son muy pocas las Compañías Aseguradoras que realizan el Programa de Educación Financiera presencial en el territorio nacional, por la dificultad de contar con conferencistas idóneos en el tema y por los altos costos que implican los desplazamientos de estos desde Bogotá, razón por la cual el Programa ha tenido mayor difusión a nivel nacional por las entidades financieras más que por las del sector asegurador.

Por su parte las empresas dedicadas al sector de la economía solidaria han construido programas de educación financiera enfocados en la administración financiera personal, familiar, de apoyo a pequeñas y medianas empresas, en concordancia con la estrategia de inclusión financiera, capacitaciones que desarrollan de forma individual y como paquetes empresariales enfocados en la autogestión y en el refuerzo de conceptos de planeación financiera y consecución de metas de ahorro.

El proveedor seleccionado debe ser conocedor de la metodología y la temática desarrollada por Fasecolda, la Fundación Alemana, así como de los lineamientos dados por Positiva, para el desarrollo del programa, requisitos que al momento de revisar la oferta del mercado no se encuentra disponibilidad por parte de un gran número de empresas por las siguientes consideraciones:

- Varias de las empresas consultadas, cuentan con programas de educación financiera contruidos y preestablecidos en paquetes de capacitación, los cuales al momento de contratar solicitan la negociación parcial de dichos paquetes los cuales están dispuestos a integrar los temas requeridos por la Compañía.
- Las ofertas virtuales se enfocan en formación virtual por módulos, los cuales manejan y desarrollan temas definidos independientes pero no complementarios.
- No se dispone de conferencistas para desplazamiento, las capacitaciones se dictan únicamente en las instalaciones de la empresa o en las de la entidad contratante, con horas programadas para las capacitaciones.
- Para el desarrollo de las capacitaciones se exigen un mínimo de personas participantes en cada módulo y en ciudades capitales únicamente, no cuentan con cobertura en todo el territorio nacional. Para casos excepcionales negociados se debe asegurar la participación de un mínimo de 100 personas y en caso de desplazamiento la cobertura total de los gastos que este genere.
- Para la gestión de capacitaciones en ciudades capitales se contrata únicamente paquetes superiores a cuatro (4) horas de capacitación los cuales son el equivalente a un nivel del paquete de programas, no brindan la opción de capacitaciones de menor tiempo y de desplazamiento a varias empresas en el mismo día, dentro de la misma ciudad.

Frente a estas consideraciones, el objetivo y los requisitos del Programa se requiere de un proveedor flexible, conocedor del tema y que se convierta en un aliado para el desarrollo del programa con calidad y oportunidad.

3. ESTUDIO DE LA DEMANDA

¿Ha contratado la necesidad previamente?	Si <input checked="" type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
Contratará nuevamente con el mismo proveedor	Si <input type="checkbox"/>	No <input checked="" type="checkbox"/>
En caso de haber respondido afirmativamente, justifique su respuesta	NA	

ANTECEDENTES CONTRATACIÓN EDUCACIÓN FINANCIERA

El Programa de Educación Financiera se ha venido realizado de forma presencial en ciudades capitales y municipios de difícil acceso, con sesiones de dos horas por taller en las instalaciones de la Empresa o en los auditorios de Positiva.

En los últimos años el costo promedio del programa ha sido de \$80.000.000 de pesos, presupuesto que se ha implementado únicamente para cubrir los costos de los facilitadores o conferencistas, el contenido ha sido construido con recursos propios de la Gerencia de Experiencia del Cliente y con el apoyo de Fasecolda y la Fundación Alemana.

Dado a las nuevas necesidades en la comunicación e interacción con el Cliente que el Covid-19 ha instaurado, se requiere de renovar el programa de Educación Financiera e incluir temas virtuales que nos permitan ser cercanos y que permita brindar varias opciones al momento de interactuar con los Consumidores.

A continuación, relaciono las propuestas seleccionadas del estudio de mercado realizado, que cumplen con los requisitos establecidos para el desarrollo del Programa de Educación Financiera:

FUNDACIÓN CENTRO DE EDUCACIÓN Y DESARROLLO SOLIDARIO “FUNCEYDES”

Propuesta de Servicios

La Fundación FUNCEYDES, es una entidad sin ánimo de lucro, con el objetivo de apoyar el desarrollo de la educación y la asesoría técnica, dirigida al sector de la economía solidaria y la comunidad en general.

Objetivo: Operar las actividades correspondientes al Programa de Educación Financiera de POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. con una cobertura a nivel nacional lo cual incluye la planificación, ejecución y monitoreo del proyecto, el cual tendrá por objeto promover la educación y la inclusión financiera de la población de interés y población vulnerable en los departamentos y municipios en los que tiene presencia POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A., de acuerdo con los términos de referencia.

Metodología: A partir de nuestra experiencia y trayectoria como sello de garantía de calidad y según los términos de referencia se ejecutarán dos modalidades de capacitación, , para la puesta en marcha del programa atendiendo a empresas, tomadores de pólizas y grupos de interés de acuerdo con el direccionamiento y protocolos requeridos en el marco de la emergencia sanitaria actual.

Tanto los talleres prácticos como las conferencias se ejecutarán en modalidades virtual y presencial así:

- Taller modalidad virtual a través de la aplicación ZOOM, plataforma que ha sido adquirida legalmente, garantizando políticas de tratamiento de la información, así como herramientas digitales pertinentes, con una duración de dos (2) horas, dirigida a un grupo máximo de cincuenta (50) personas.
- Conferencia modalidad virtual a través de la aplicación ZOOM, plataforma que ha sido adquirida legalmente garantizando políticas de tratamiento de la información, así como herramientas digitales pertinentes; con una duración de una (1) hora, dirigida a un grupo mayor de cincuenta y un (51) personas.
- Capacitaciones presenciales, talleres y conferencias de acuerdo con los protocolos de bioseguridad y lineamientos del Gobierno Nacional en el marco de la emergencia sanitaria,

para la ejecución según las características de tiempo y alcance requeridas en los términos e referencia.

La ejecución de las capacitaciones se adelantará en una terminología y lenguaje de fácil entendimiento con metodologías práctica, desarrollando las temáticas necesarias para conseguir una planeación financiera a corto, mediano y largo plazo, así como la prevención y manejo de riesgos en su vida económica y familiar.

Se orienta a través de estrategias dinámicas, ejercicios de asociación, análisis de casos cercanos a la realidad y desarrollo de ejercicios prácticos para los participantes orientados al empoderamiento y aprendizaje participativo.

La convocatoria se realiza a través de POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. y su estrategia logística direccionada a empresas, tomadores de pólizas y grupos de interés, para solicitar las capacitaciones del programa de Educación Financiera, se comunicará a través de correo electrónico a FUNCEYDES relacionando la siguiente información:

- Cantidad de participantes convocados
- Perfil de la población objetivo a capacitar (directivos, colaboradores, personal administrativo, personal operario etc.)
- Fecha
- Hora
- Lugar
- Entidad
- Persona de contacto
- Material asignado (cartillas o material POP)
- Destinación del material

Para el desarrollo de las capacitaciones se empleará material físico y audiovisual provisto según las políticas y lineamientos del Programa de Educación Financiera de POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.

Las conferencias y talleres se realizarán a través soluciones digitales para salas de videoconferencias desde la aplicación ZOOM, plataforma que ha sido adquirida legalmente a través de suscripción, garantizando políticas de tratamiento de la información.

ZOOM es una plataforma robusta, nuestro convenio garantiza conferencias de video y audio de alta calidad con hasta 100 participantes, socialización de contenidos a través de la opción para compartir pantalla y co-anotar pantallas compartidas en dispositivos móviles.

Funciones móviles para programar reuniones directamente desde el Calendario de Outlook o el Calendario de Google, todos los participantes pueden unirse y estar en video así como grabar la sesión, reuniones en línea y chats, mensajes grupales, se puede acceder desde dispositivos móviles y de escritorio posibilitando la conectividad para todos.

En caso de que sean PRESENCIALES, se requiere auditorio o salón de trabajo, dotado de un portátil, video beam, sonido y papelógrafo, al igual se recomienda que el sitio sea adecuado para que los participantes logren los objetivos propuestos.

Equipo de Trabajo: para el desarrollo del Proyecto se designa el siguiente equipo de trabajo:

- Coordinador del Programa
- Docentes Formador por Región: Bogotá y Cundinamarca, Andina, Antioquía, Norte de Santander, Santander, Costa Atlántica, Valle, Quindío, Meta.
- Equipo de Planta Administrativo y Contable.

Valor Agregado Participantes: Certificado de Asistencia que acredita el tiempo de participación y entidad promotora, libreta y bolígrafo de calidad.

Productos: Informes Cuantitativos, Soportes de Capacitaciones, Informe Final Consolidado que contiene el reporte del alcance, experiencia e impacto del programa.

Inversión

El costo total de inversión es de OCHENTA Y UN MILLON DE PESOS (\$81.000.000) MCTE, lo que incluye los logros antes mencionados con un alcance de SEIS MIL QUINIENTOS PARTICIPANTES (6.500) y un tiempo estimado de ejecución de DOCE (12) MESES.

Costo por Capacitación

Bogotá

- Capacitación de 1 hora \$250.000
- Capacitación 2 horas \$500.000

País

- Capacitación de 1 hora \$300.000
- Capacitación 2 horas \$600.000

Valores Netos exentos de IVA

QUALIFICAR S.A.

Objetivo: Prestación de servicios para el desarrollo del Programa de Educación Financiera dirigido a los trabajadores de las empresas afiliadas a Riesgos Laborales, Seguros de Vida, Clientes Potenciales y Usuarios a través de talleres y conferencias presenciales o virtuales, utilizando el contenido y la metodología definida por Positiva Compañía de Seguros S.A.

Actividades del Proyecto:

Virtualización del taller de Educación financiera de Positiva

Con el fin de facilitar la participación de los afiliados y usuarios del Programa de Educación Financiera de Positiva, en el Taller Finanzas Positivas, se propone su virtualización de manera que pueda desarrollarse en el escenario de la emergencia derivada por el covid19. La virtualización del taller incluye los siguientes aspectos:

- Producción de un video de presentación inicial del programa de Educación Financiera de Positiva, de un minuto y medio como máximo, a cargo de una persona de la entidad. Este video será con calidad de grabación de celular y se hará con acompañamiento del comunicador de QUALIFICAR, quien dará las indicaciones para las condiciones de calidad.
- Una infografía 2D sobre los temas centrales del taller.
- Elaboración de cuatro ejercicios de los que contiene la cartilla de Finanzas Positivas en aplicativos de e-learning, como Mentimeter, Genialy, por ejemplo, con el fin de dinamizar la participación de los asistentes durante el tiempo del taller.
- Habilitación de un aula virtual en google classroom en donde se alojarían las herramientas desarrolladas para la facilitación virtual del taller.

Diseño del taller Finanzas en tiempos del covid19 del Programa de Educación Financiera de Positiva

Con el ánimo de que Positiva pueda ofrecer a sus clientes una alternativa de continuidad a la formación llevada a cabo con el taller Finanzas Positivas y, de modo que se atender a los afiliados y usuarios del Programa frente al manejo de la finanzas en tiempos de emergencia

del covid19, se propone diseñar un segundo taller centrado en esa temática. Este diseño será de una vez virtualizado y por tanto incluye:

- Una infografía 2D sobre los temas centrales del taller
- Diseño de cuatro ejercicios en aplicativos de e-learning
- Diseño de una presentación de power point
- Elaboración del guion del facilitador

Se diseñará una propuesta de estructura de contenidos, la cual una vez validada con Positiva, se virtualizará según lo antes descrito.

El taller seguirá las siguientes metodologías:

- Historias de aprendizaje: análisis de casos
- Ejercicios individuales: reconocimiento de los factores de fragilidad / resiliencia; capacidad de respuesta a la situación de crisis
- Reflexiones personales: análisis de la situación propia y estrategias para armar un plan de acción de acción

Los contenidos elaborados serán sometidos a validación con el equipo de Positiva y luego de lo cual se procede con la virtualización.

Desarrollo de los talleres de educación financiera

Para el desarrollo de los talleres del Programa de Educación Financiera, tanto el de Finanzas Positivas, existente, como el descrito en el numeral 3.2. de Finanzas en tiempos del covid19, se prevén dos estrategias: taller y conferencia, en las modalidades presencial o virtual.

Modalidad virtual

Cada taller de educación financiera, sea el de Finanzas Positivas como el que se propone diseñar de Finanzas en tiempos del covid19, tendrá una duración de dos horas, para grupos de máximo 50 personas, de acuerdo con la programación acordada con Positiva.

El taller se llevará a cabo a través de google meet, con el apoyo de un facilitador. Los materiales diseñados (videos, infografías, ejercicios) para el curso se ubicarán en google classroom, de manera que los participantes puedan acceder a ellos.

La convocatoria al taller estará a cargo de Positiva. Se contará como efectivo independientemente del número de participantes que se conecten, en tanto el capacitador dispondrá del tiempo para el desarrollo del taller.

El acceso y la calidad de la conectividad de los participantes no es responsabilidad de QUALIFICAR.

Modalidad presencial

Cada taller de educación financiera tendrá una duración de dos horas cada uno, para grupos de máximo 50 personas, de acuerdo con la programación acordada con Positiva.

En los talleres presenciales, cuando sea posible para la entidad, el taller será instalado por una persona de Positiva. Si esto no es posible se empelará el video de presentación de Positiva, antes mencionado.

Las conferencias tendrán una duración de una hora y estarán dirigida a grupos mayores de cincuenta y un (51) personas.

En cada taller se recogerá un listado de asistencia en el formato suministrado por Positiva y se hará una evaluación al azar con una muestra de cinco personas por taller.

Positiva será la encargada de suministrar los materiales para los participantes y los insumos requeridos para desarrollar el taller en el sitio de su realización.

Equipo de Trabajo

- Coordinador de Proyecto.
- Facilitadores encargados de los talleres ubicados en la zona de Bogotá y en otros municipios previamente acordados.
- Equipo Administrativo.

Productos:

Los productos entregables resultantes del proyecto:

- Producto A: virtualización del taller Finanzas Positivas, lo que incluye:

o Un video de presentación del Programa por parte de Positiva minuto y medio (calidad de celular con producción: títulos, cortinilla de entrada, salida)

o Casos y ejercicios de la cartilla de Finanzas Positivas en aplicativos de e-learning, como Mentimeter, Genialy, por ejemplo.

o Habilidad de un aula virtual en google classroom para el taller

- Producto B: taller de Finanzas en tiempos del covid19 virtualizado, esto es:

o Dos infografías 2D

o Diseño de cuatro ejercicios en aplicativos de e-learning

o Diseño de una presentación de power point

o Un guion para el facilitador

- Producto C: evidencias de los talleres o conferencias desarrolladas presencial (listado de asistencia, dos fotos) o virtualmente (foto de pantalla de los participantes, registro de ingreso a la plataforma google meet)

Propuesta Económica

La propuesta económica se presenta desagregada por los productos y su valor total dependerá de los que seleccione Positiva.

PRODUCTO A: virtualización del taller Finanzas Positivas: \$6.019.206

PRODUCTO B: diseño y virtualización del taller Finanzas en tiempos del covid19: \$10.803.006

PRODUCTO C: ejecución del taller o conferencia presencial: los costos oscilan entre:

- Bogotá, Conferencia de 1 hora o taller de 2 horas \$386.908 IVA Incluido
- País con facilitador en el departamento \$460.421 IVA Incluido
- Costo Diseño Material II Nivel \$5.132.500 más IVA

CENTRO LATINOAMERICANO DE APRENDIZAJE PARA LA SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL - CLASE

Propuesta de Servicios

Objetivo: Desarrollar un programa de educación financiera que promueva en los usuarios y afiliados de Positiva conocimiento productivo a través de herramientas prácticas que les permita modificar su comportamiento financiero para la toma asertiva y responsable de decisiones para la vida.

Objetivos Específicos

- Realizar una pedagogía que logre modificar el comportamiento de las personas, empoderándolas para que tomen decisiones financieras responsables proactivas y no reactivas.
- Se pretende potenciar conocimientos, destrezas y habilidades que permitan al usuario comprender conceptos clave como el ahorro, los ingresos, el presupuesto personal, el coste de las cosas, el consumo responsable, entre otras
- Reconoce que sí las personas tienen experiencia, conocen el sistema financiero y

entienden las diversas opciones que hoy ofrece el mercado les dará una mayor tranquilidad a la hora de realizar cualquier operación y serán ventajas competitivas que generarán mayor calidad de vida.

Cuando las personas están bien informadas al tomar decisiones financieras, pueden planificar y alcanzar objetivos.

- Cuando las personas adquieren las habilidades que brinda la educación financiera, dichas habilidades permanecerán con ellas por siempre.
- Busca reconocer y posicionar a Positiva Compañía de Seguros como una marca que se preocupa por el bienestar económico de sus usuarios y afiliados al brindar estos procesos de formación.

¿Cómo lo vamos a hacer?

Para lograr un impacto positivo damos a conocer el paso a paso de nuestra intervención:

1. Investigación.
2. Lanzamiento y Promoción
3. Convocatoria
4. Evaluación
5. Ejecución

Desarrollo

1. Producción de Campus Virtual con marca Positiva.

Se creará un micro- sitio anidado a la página de Positiva Compañía de Seguros que permitirá el acceso a usuarios, afiliados y demás audiencias de interés para la entidad.

2. Webinar

Video seminario y/o video conferencia con información práctica y útil a la cual podrán acceder los usuarios, afiliados y demás interesados.

3. Formación Blended Presencial y virtual.

Talleres presenciales de 1 hora ½ para un grupo de máximo de 30 personas en las siguientes regiones.

CENTRO: Bogotá, C/marca, Boyacá, Meta, Huila, Tolima

ANTIOQUIA Y EJE CAFETERO: Medellín, Rionegro, Manizales, Armenia, Pereira

SUR OCCIDENTE: Cali, Popayán, Pasto

COSTA CARIBE: Cartagena, Barranquilla, Santa Marta

SANTANDERES: Cúcuta, Bucaramanga.

1 Formación Blended

Clases en Vivo

- Clases asincrónicas
- Webinar
- Conferencias Streaming
- Talleres
- Conferencias

2. Comunicación y Contenidos Digitales:

- Artículos
- Infografías
- Abstract
- Piezas de comunicación
- Podcast

3. Recursos Pedagógicos de Apoyo

- Microlearning
- Videos Storytelling
- Clases pregrabadas
- Assesment
- Simuladores financiero

Valores agregados y nuestro diferencial

Campus virtual permanente en el sitio web de Positiva Compañía de Seguros.

2. Contenidos en múltiples formatos para fortalecer la estrategia de marketing.
3. Estrategia de comunicación previa, durante y post.
4. Cobertura a nivel nacional con expertos en cada una de las ciudades.
5. Minimización de costos por gastos de viajes y logísticos.
6. Programa de televisión propio "Negocios en tu mundo" para realizar entrevistas y

promoción del programa de educación financiera de Positiva Compañía de Seguros.

7. Certificación otorgada por CLASE como Institución de Educación con licencia de la Secretaría de Educación.

8. Experiencia a nivel corporativo con más de 90 mil personas impactadas a través de nuestros procesos de formación.

9. Nuestro objetivo es lograr impactar a más de 20 mil personas con el “PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA” de Positiva Compañía de Seguros.

TOTAL, INVERSIÓN: 89.800.000

La inversión incluye:

20 talleres de 1 hora ½ online o presencial con normas de bioseguridad para un máximo de 30 personas, disponibles en 20 ciudades capitales del país liderados por expertos facilitadores.

10 Webinar de 1 hora en planeación financiera con expertos de gran trayectoria.

1 Webinar de 1 hora a nivel nacional desde la plataforma de Positiva.

** Cada webinar se realizará cerrado y cada usuario deberá ingresar con ID.

- Los temas y enfoques serán concertados con el Equipo de Positiva

Contenidos para Campus Virtual de Educación financiera Positiva.

1 e-learning.

1 clases pregrabadas de 20 minutos.

2 assessment para medir nivel actual financiero personal y familiar

1 videos sorty telling

2 infografías de uso ágil y práctico en educación financiera

1 simuladores como herramienta de educación financiera

2 podcast.

2 artículos.

4. FIRMA Y FECHA

NOMBRE DE QUIEN ELABORÓ	<i>FIRMA</i>	<i>FECHA DE ELABORACIÓN</i>
YELENA CAMPOS VASQUEZ Gerente de Experiencia al Cliente		22/07/2020