

POLÍTICA DE ACEPTACIÓN DE PRÉSTAMOS - SURETI

Contexto

Sureti es una fintech especializada en préstamos con garantía hipotecaria sobre finca raíz. Esta política define los criterios para clasificar leads automáticamente.

CRITERIOS EXCLUYENTES (Rechazo Automático)

Si un lead cumple **CUALQUIERA** de estos criterios, es automáticamente **NO VIABLE**:

#	Criterio	Razón
1	Identidad no verificada	No se puede confirmar que la persona existe en Registraduría
2	No es propietario del inmueble	El solicitante no figura como propietario en la matrícula
3	Inmueble embargado	Restricción legal que impide el préstamo
4	LTV > 80%	Loan-to-Value superior al 80% (riesgo muy alto)
5	Inmueble en zona de riesgo	Zonas declaradas de alto riesgo o protegidas
6	Propietario fallecido	Estado civil en Registraduría indica fallecimiento
7	Más de 2 gravámenes activos	Exceso de deudas sobre el inmueble

SISTEMA DE SCORING (0-100 puntos)

Categoría 1: Relación Préstamo/Valor (LTV) - Hasta 35 puntos

LTV	Puntos	Observación
< 40%	35 pts	Excelente - Muy bajo riesgo
40-50%	30 pts	Muy bueno
50-60%	25 pts	Bueno
60-70%	20 pts	Aceptable
70-80%	10 pts	Moderado - Requiere análisis adicional
> 80%	0 pts	Rechazado automáticamente

Fórmula: $LTV = (\text{Monto Solicitado} / \text{Valor Avalúo}) \times 100$

Categoría 2: Estado del Inmueble - Hasta 30 puntos

Factor	Puntos	Condición
Sin gravámenes	+15 pts	Inmueble libre de deudas
1 gravamen	+7 pts	Un gravamen aceptable
Sin embargo	+15 pts	No tiene restricciones legales
Tradición actualizada (< 6 meses)	+5 pts	CTL reciente

Penalizaciones:

Por cada gravamen adicional	-5 pts	Máximo -10 pts
Embargo	-100 pts	Criterio excluyente

Categoría 3: Características del Inmueble - Hasta 20 puntos

Factor	Puntos	Condición
Tipo de inmueble:		
- Apartamento en ciudad principal	+10 pts	Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla
- Casa en ciudad principal	+8 pts	Más difícil de liquidar
- Local comercial	+5 pts	Mercado más reducido
- Lote	+3 pts	Más volátil
- Finca rural	+2 pts	Difícil de valorar
Estrato socioeconómico:		
- Estrato 5-6	+10 pts	Alta plusvalía
- Estrato 4	+7 pts	Buena zona
- Estrato 3	+5 pts	Zona aceptable
- Estrato 1-2	+2 pts	Menor plusvalía
Área:		
- > 100 m ²	+5 pts	Tamaño comercial
- 60-100 m ²	+3 pts	Tamaño estándar
- < 60 m ²	+1 pt	Pequeño

Categoría 4: Perfil del Solicitante - Hasta 15 puntos

Factor	Puntos	Condición
Identidad verificada	+5 pts	Confirmado en Registraduría
Es propietario único	+5 pts	No hay copropiedad
Tiene ingresos declarados	+3 pts	Capacidad de pago demostrable
Relación cuota/ingreso < 30%	+7 pts	Buena capacidad de pago
Penalizaciones:		
Copropiedad (2+ propietarios)	-3 pts	Requiere autorización múltiple
Sin ingresos declarados	-2 pts	Riesgo de impago

Fórmula cuota/ingreso:

Cuota Estimada = Monto × Tasa × (1 + Tasa)^{Plazo} / ((1 + Tasa)^{Plazo} - 1)

Relación = (Cuota / Ingreso Mensual) × 100

🎯 CLASIFICACIÓN FINAL

Basado en el puntaje total y criterios excluyentes:

NO VIABLE (0-39 puntos o criterio excluyente)

- No se procesa la solicitud
- Se informa al lead la razón específica
- Se guarda en BD para análisis futuro

Acciones:

- Email automático con explicación
- No contacto del equipo comercial
- Posibilidad de reaplica en 6 meses

VIABLE (40-69 puntos)

- Requiere análisis manual adicional
- Equipo comercial contacta en 48 horas
- Se solicita documentación adicional

Acciones:

- Email con lista de documentos requeridos
- Asignación a analista de crédito
- Prioridad: Media

Documentos adicionales típicos:

- Certificado de tradición y libertad actualizado
- Certificado de ingresos / declaración de renta
- Paz y salvo de impuesto predial
- Avalúo técnico del inmueble

ALTAMENTE VIABLE (70-100 puntos)

- Pre-aprobado
- Equipo comercial contacta en 24 horas
- Tasa preferencial

Acciones:

- Email con felicitación y próximos pasos
- Llamada del gerente comercial
- Prioridad: Alta
- Asignación de ejecutivo dedicado

Fast track:

- Evaluación crediticia express
 - Posibilidad de desembolso en 5-7 días
 - Tasa hasta 1% menor
-

EXCEPCIONES Y CASOS ESPECIALES

Caso 1: LTV Alto pero Buen Perfil

- Si LTV = 75-80% PERO score otras categorías > 60 pts
- Clasificación: VIABLE (no ALTAMENTE VIABLE)
- Requiere: Análisis manual + aval adicional

Caso 2: Copropiedad

- Si hay 2 propietarios y AMBOS solicitan
- Se mantiene clasificación normal
- Se requieren firmas de todos

Caso 3: Destino del Crédito

- **Capital de trabajo / Inversión:** +5 pts (uso productivo)
- **Pago de deudas:** Sin bonificación
- **Consumo:** -3 pts (uso no productivo)

Caso 4: Inmuebles Rurales

- Si es finca rural > 5 hectáreas
 - Requiere: Avalúo técnico especializado
 - Máxima clasificación: VIABLE (no ALTAMENTE VIABLE)
-

REVISIÓN Y MEJORA CONTINUA

Esta política debe revisarse:

- **Mensualmente:** Tasas de aprobación y rechazo
- **Trimestralmente:** Ajuste de puntajes según cartera
- **Anualmente:** Actualización de criterios

KPIs a monitorear:

- Tasa de conversión por categoría
 - Mora promedio por score
 - Tiempo de procesamiento
 - Satisfacción del cliente
-

EJEMPLOS PRÁCTICOS

Ejemplo 1: Lead ALTAMENTE VIABLE

Datos:

- Monto: \$150M
- Avalúo: \$300M
- LTV: 50% → 25 pts
- Sin gravámenes → 15 pts
- Sin embargo → 15 pts
- Apartamento estrato 5 en Bogotá → 20 pts
- Propietario único con ingresos → 13 pts

Total: 88 puntos → ALTAMENTE VIABLE

Ejemplo 2: Lead VIABLE

Datos:

- Monto: \$180M
- Avalúo: \$250M
- LTV: 72% → 10 pts
- 1 gravamen → 7 pts
- Casa estrato 3 → 13 pts
- Copropiedad → -3 pts
- Ingresos declarados → 3 pts

Total: 45 puntos → VIABLE

Ejemplo 3: Lead NO VIABLE ✗

Datos:

- Monto: \$220M
- Avalúo: \$250M
- LTV: 88% → CRITERIO EXCLUYENTE

Clasificación: NO VIABLE (sin calcular puntaje)

Razón: LTV superior al 80%

🎓 NOTAS PARA EL EQUIPO

Importante:

- La IA debe explicar CADA decisión con razones específicas
- Los puntajes son guías, no absolutos
- Casos límite (38-42 pts, 68-72 pts) requieren revisión humana
- La política puede anularse manualmente por el gerente

Filosofía:

"Mejor rechazar un buen cliente temporalmente que aprobar un mal crédito permanentemente"

Esta política está diseñada para maximizar la calidad de la cartera mientras se optimiza el tiempo del equipo comercial.