

Fecha de vigencia de la herramienta:

Gerente de relación

Cotización Nro:

Fecha de creación:

Máximo nivel de atribución:

Estado:

Gerente:

CEO:

Dirección

Fecha aprobación:

INFORMACIÓN CLIENTE PRINCIPAL

Segmento Comercial

Dirección Banca

Calificación MRC

Rating MRC Observado

Rating MRC Proyectado

Relación Pasivo Activo %

Clasificación Comercial EPC

Información de Nomina (Beneficio E + E)

Numero de cuentas asociadas

Potencial de empleados

Share de nomina de la empresa

Target del Share de nomina

Utilidad de convenio de nómina

Rentabilidad de la nómina

INFORMACIÓN CLIENTE ESPECIAL

Calificación MRC

Raiting. MRC Observado

Raiting MRC Proyectado

DETALLE DE LA OPERACIÓN QUE SE APRUEBA

Valor Operación (\$)

Sustitución

Prorroga

Tipo de Operación

Entidad de redescuento

% de Redescuento

Spread Redescuento

Índice de Referencia

Tasa Referencia

Tasa EA

Tasa MV

Rating Financiero

Comisiones negociada (por año) %

Pertenece a Campaña

Nombre Campaña

Tamaño de Productor

Tipo de Garantía

% cobertura

Plazo (Meses)

Periodo Gracia

Vida Media

Amortización Capital

Pago Intereses

OBSERVACIONES

PROMEDIOS Y RENTABILIDAD

Volumen

Tasa implícita

Total Activos

Prestamos Comerciales

Cartera ME

Leasing Comercial

Cartera Redescontada

Tarjeta de Crédito

Otros Activos

Total Pasivos

Cuentas de Ahorro

Cuentas Corrientes

CDTs

Otros Pasivos

Margen de Contrbución Financiero

ROA

Información integral segmento - clasificación principal (12 m)

Total Pasivos

Total Activos

EVALUACIÓN DE RENTABILIDAD (ANUALIDAD)

Actual

Operación

Nueva

(+) Ingreso por Intereses

(-) Intereses Pagados FTP

(+) Intereses Recibidos FTP

(-) Intereses Pagados Pasivo

(+) Subsidio FTP

(-) Exigencia Adicional

(=) Margen Neto de Intereses

(-) Pérdida Esperada

(=) Margen Financiero

(+) Ingreso por Comisiones

(+) Beneficio por E + E

(=) Margen Financiero Neto

(-) Costos Op. - Medios

(-) Costos Op. - Marginales

(+) Subsidios

(=) Utilidad Antes de Impuestos

(-) Impuestos

(=) Utilidad Neta

(=) Utilidad Neta Marginal

ROA de la operación

ROA del cliente incluyendo nueva operación

Target de segmento

Nivel de atribución tasa

Semáforo de Riesgo

ROE operación

ROE cliente nueva op.

DETALLE CLIENTE									
Fecha de Solicitud:		Código:		Gerente CEO:		Dirección:		Segmento:	
Cliente:									
Tipo de ID:		Número ID:		Nombre Grupo:					
Calificación Cifin:		Rating Financiero:		Clasificación (EPC)					
Priorización (BCPM):					Blindar				
Relación pasivo/activo acumulado año :									
Semáforo:					Mes corte MC:				

DETALLE OPERACIÓN QUE SE APRUEBA

Producto	Activo																		
Tipo de Operación:										Operación Cr. Constructor:									
Monto:		Moneda:		COP		Tasa Propuesta		Spread											
Plazo:		Meses		Periodicidad pago de				Amortización:											
Desembolso		Tasa				Spread:				Margen neto de intereses(%)									
Periodo de Gracia		Plazo en meses:				Clase de Garantía:													
ROA (12 Meses):		ROA Operación				ROA del cliente incluyendo nueva operación:				Target de rentabilidad objetivo del									
Observaciones:																			
Visto Bueno de Tasa		<input type="text"/>		Nivel de Atribución		<input type="text"/>		Internal.		<input type="text"/>									
Visto Bueno Monto		<input type="text"/>		Nivel de Atribución		<input type="text"/>		Credito		<input type="text"/>									
Visto Bueno Excepción		<input type="text"/>		Nivel de Atribución		<input type="text"/>													
Visto Bueno Prórroga		<input type="text"/>		Nivel de Atribución		<input type="text"/>		No Cobro sanción prepago		<input type="text"/>									

DETALLE ENDEUDAMIENTO

Total disponible (cifras en miles de \$):	
Total utilizado (cifras en miles de \$):	
Monto aprobado (cifras en miles de \$):	
Margen neto de intereses:	

VALIDACIÓN COMERCIAL (RIESGO CLIENTE)

		Fecha de Corte de las Cifras		Se Revisó Cifin?:	
Observaciones para calificaciones diferentes a A:					
Realizo Visita comercial en el último trimestre?					
Recomendación Comercial para el desembolso:					

DETALLE EXCEPCIÓN

Tipo de Excepción	Activo
Excepción No: 1	
Observaciones:	
Excepción No: 2	
Observaciones	
Excepción No: 3	
Observaciones	

Fecha de compromiso comercial para normalizar la excepción	
Total Excepciones pendientes por normalizar del cliente	
Fecha de excepción pendiente de normalizar del cliente con mayor	
Total Excepciones pendientes por normalizar del domicilio	
Total Excepciones pendientes por normalizar del domicilio superiores a 60	
Fecha de excepción pendiente de normalizar del domicilio con mayor	
Observaciones	

Nivel Atribución requerido Tasa Nivel de Atribución requerido Monto Nivel de Atribución requerido Excepción Nivel de Atribución requerido Prorroga/Periodo Gracia Nivel de atribución No cobro sanción prepago	
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	Nivel de Atribución Tasa	Nivel de Atribución Monto	Nivel de Atribución Excepción	Nivel de Atribución Prorroga/Periodo Gracia	Nivel de atribución No cobro sanción prepago
Gerente Comercial					
Gerente de Zona					
Director de Segmento					
Director de Crédito					
Director nacional de Segmento					
VP Comercial Banca Empresas					
VP Financiero y de Estrategia					
VP Crédito					