

Fecha de vigencia de la herramienta:

	Gerente de relación		
Cotización No:	Fecha de creación:	Máximo nivel de atribución:	Estado:
Unidad de negocio:	Segmento:	Zona:	Fecha aprobación:

INFORMACIÓN CLIENTE PRINCIPAL

Segmento
Zona
Calificación MRC
Rating MRC Observado
Rating MRC Proyectado
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

- Calificación MRC
- Raiting. MRC Observado
- Raiting MRC Proyectado

DETALLE DE LA OPERACIÓN QUE SE APRUEBA

Valor Operación (\$)	Pertenece a Campaña
Sustitución	Nombre Campaña
Prorroga	Tamaño de Productor
Tipo de Operación:	Tipo de Garantía
Entidad de redescuento	Valor Garantía
% de Redescuento	% cobertura
Spread Redescuento	Spread FTP
Índice de Referencia	Spread Sugerido
Tasa Referencia	Plazo (Meses)
	Período Gracia
Tasa EA	Vida Media
Tasa MV	Amortización Capital
Activo garantía	Pago Intereses
Comisiones negociada (por año)	Tasa Nominal

OBSERVACIONES

PROMEDIOS Y RENTABILIDAD

	Volumen	Tasa implícita
Total Activos		
Préstamos Comerciales		
Cartera ME		
Leasing Comercial		
Cartera Redescontada		
Tarjeta de Crédito		
Otros Activos		
Total Pasivos		
Cuentas de Ahorro		
Cuentas Corrientes		
CDTs		
Otros Pasivos		
Margen de Contribución Financiero		
ROA		
Relación Pasivo-Activo		
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
- ROE de la operación
- ROE del cliente incluyendo nueva operación
- Target de segmento
- Nivel de atribución tasa
- Semáforo de Riesgo

Excepción 3

Excepción 4

Excepción 5

Fecha de compromiso comercial para normalizar excepción

Excepciones del cliente

Pendientes por normalizar del cliente Fecha excepción por normalizar con mayor antigüedad

Excepciones del domicilio

Total pendientes por normalizar Total pendientes superior a 60 días Fecha excepción pendiente de normalizar

APROBACIONES

Nivel atribución requerido por tasa
Nivel atribución requerido por monto
Nivel atribución requerido por excepción
Nivel atribución requerido no cobro sanción prepago
Nivel atribución requerido prórroga/periodo de gracia

Nivel de atribución/VoBo	Tasa	Monto	Excepción	Prorroga/Periodo gracia	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 de crédito					