#### Herramienta de Pricing CEOIS/PYME Versión: V5

Cotización No: Fecha de creación: Máximo nivel de atribución:

Gerente CEO Dirección

## Información Cliente Principal

Segmento Comercial / Dirección Banca

Calificación MRC

Rating MRC Observado E.F. Rating MRC Proyectado Clasificación Comercial EPC

<u>Información de Nomina (Beneficio E + E)</u>

Tamaño de Productor

Tipo de Garantía

Plazo (Meses)

Vida Media

Periodo Gracia

Pago Intereses

Amortización Capital

Numero de cuentas asociadas Potencial de empleados Share de nomina de la empresa Target del Share de nomina

#### Información de la Operación Valor Operación (\$) Pertenece a Campaña Sustitución (y/o) Prorroga Nombre Campaña

Tipo de Operación

Entidad de redescuento

% de Redescuento

Índice de Referencia

Tasa Referencia

Tasa EA Tasa MV **Rating Financiero** 

Comisiones Negociadas (por año) %

**Observaciones:** 

Estado:

#### INFORMACIÓN PROMEDIOS Y RENTABILIDAD DEL CLIENTE

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 Contirbución Financiero

Información Integral Segmento - Clasificación Principal (12 meses)

Volumen

Tasa Implícita

**Total Pasivos Total Activos** 

# Evaluación de Rentabilidad (Anualidad)

Operación Nueva del cliente Actual del

(+) Ingreso por Intereses

(+) 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 Segmento** Nivel de Atribución Tasa Semáforo de Riesgo

### Código: DCC\_FOR\_130 FORMATO ÚNICO DE AUTORIZACIÓN PARA Versión: V9 OPERACIONES DEL ACTIVO Y PASIVO Fecha de actualización: DETALLE CLIENTE Código: Fecha de Solicitud: Gerente CEO: Dirección: 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 Activo Tipo de Operación: Operación Cr. Constructor: Moneda: Tasa Propuesta Spread Plazo: Periocidad pago de Amortización: Desembolso Tasa Spread: Margen neto de intereses(%) Periodo de Gracia Plazo en meses Clase de Garantia ROA del cliente incluyendo nueva operación: Target de rentabilidad objetivo del Observaciones: Visto Bueno de Tasa Nivel de Atribución Internal. Visto Bueno Monto Nivel de Atribución Credito Visto Bueno Excepción Nivel de Atribución No Cobro sanción prepago Visto Bueno Prórroga Nivel de Atribución DETALLE ENDEUDAMIENTO 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 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		l
Fecha de excepción pendiente de normalizar del cliente con mayor		
Total Excepciones pendientes por normalizar del domicilio	for130.normali	izationPendin
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					