



#### Fecha de vigencia de la herramienta:

		Gerente de relación	
Cotización Nro:	Fecha de creación:	Máximo nivel de atribución:	Estado:
Gerente:	CEO:	Dirección	Fecha aprobación:
	ź., z.,		

15%

#### 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

NOMBRE CLIENTE ESPECIAL S.A.S NIT 9001234560

Calificación MRC
Raiting. MRC Observado
3
Raiting MRC Proyectado

## DETALLE DE LA OPERACIÓN QUE SE APRUEBA

Pertenece a Campaña

Sustitución Nombre Campaña Tamaño de Productor Prorroga Tipo de Operación Entidad de redescuento Tipo de Garantía % de Redescuento % cobertura Spread Redescuento Plazo (Meses) Índice de Referencia Periodo Gracia Tasa Referencia Vida Media Amortización Capital Tasa EA Pago Intereses

Tasa MV Rating Financiero Comisiones negociada (por año) %

Valor Operación (\$)

## **OBSERVACIONES**

#### PROMEDIOS Y RENTABILIDAD

Tasa implícita Volumen **Total Activos** Prestamos Comerciales Cartera ME Leasing Comercial Cartera Redescontada Tarieta de Crédito Otros Activos **Total Pasivos** Cuentas de Ahorro **Cuentas Corrientes** CDTs Otros Pasivos Margen de Contirbución Financiero 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 Impuest	os		
(-) 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 2,13%
ROE cliente nueva op. 2,17%



Observaciones

# FORMATO ÚNICO DE AUTORIZACIÓN PARA OPERACIONES DEL ACTIVO Y PASIVO

Código:	DCC_FOR_130				
Versión:	V12				
Fecha de actualización:	18/09/2024				

							1	ı	DETALI	LE CLIENTE		1					
Fecha de S	Solicitud:				Código:		Gerente C	EO:				Dirección:			Segmento:		
Cliente:																	
Tipo de ID	:					Número II	D:			Nombre Grup	ю:						
Calificació	on Cifin:					Rati	ing Financie	ro:				Cla	asificaci	ión (EPC)			
Priorizació	ón (BCPM):													Blindar			
Relación p	oasivo/activo	acumulado añ	o:														
Semáforo:	:												Mes cor	te MC:			
										l.							
							DE	TALLE 0	DED 4.0	IÓN OUE OE	ADDUEDA						
							DE	IALLE	PERAC	IÓN QUE SE	APRUEBA						
Producto				Activo													
							)										
Tipo de O	neración:											Operacion	Cr Con	structor:			
Monto:	poraoioiii					Moneda:	СОР	Tacal	Propuesta	2		орогастоп	011 0011	Spread			
Plazo:				Massa				I dSd I	Topuesu	a			Ati				
				Meses		eriocidad pag	go de						Amortiz				
Desembol					Tasa	1				Spread:				Margen no	eto de intereses(	%)	
Periodo de					en meses:						e Garantia:						
ROA (12 M	leses):			ROA (	Operación			ROA del c	liente inc	luyendo nueva	operación:			Target de rent	abilidad objetivo	del	
Observaci	ones:																
					$\overline{}$								$\overline{}$				
		Visto Bu	ieno de T	asa		Nivel de Atri	ibución						J	Internal.			
		Visto Bu	ieno Mor	nto		Nivel de Atri	ibución							Credito			
		7.0.0 2.		_	=								$\preceq$	or sums (			
		Visto Bu	ieno Exc	epción	)	Nivel de Atri	ibución										
		Viete D.	D.ć.			Nimal da Assi								Na Cabas as	::		
		Visto Bu	ieno Proi	rroga		Nivel de Atri	ibucion						)	No Cobro Sa	anción prepago		
								DETA	LLE EN	NDEUDAMIE	NTO						
Total dispo	onible (cifras	s en miles de \$)															
Total utiliz	ado (cifras e	en miles de \$):															
Monto apr	obado (cifra	s en miles de \$	):														
Margen ne	eto de intere	ses:															
							VALI	DACIÓN (	COMER	CIAL (RIESO	30 CLIENT	E)					
						Fecha	de Corte de	las Cifras						Se Revisó Cifi	in?:		
				<u> </u>													
Observaciones p	nara califica	iones diferente	s a A·														
Cacci vaciones p	oumiod	uncicille	- <b></b> -														
Realizo Visita co	mercial en e	l último trimest	re?	<u> </u>													
				1													
Recomendación desembolso:	Comercial p	oara el															
								۲.	= TA!! -	EVCEDOIÓ	NI .						
								וט	LIALLE	EXCEPCIÓ	I						
Tipo de	Excepción	Activo															
	(																
Excepción No: 1																	
Observaciones:																	
Excepción No: 2																	
Observaciones																	
Excepción No: 3																	

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 Segmen	to				
VP Comercial Banca Empres	as				
VP Financiero y de Estrategia	3				
VP Crédito					