

Herramienta de Pricing CEOIS/PYME Versión: V5

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

Estado:

Gerente
 CEO
 Dirección

Información Cliente Principal

Segmento Comercial / Dirección Banca
 Calificación MRC
 Rating MRC Observado E.F.
 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

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 Contribución Financiero		
ROA		
Información Integral Segmento - Clasificación Principal (12 meses)		
	Volumen	Tasa Implícita
Total Pasivos		
Total Activos		

Información de la Operación

Valor Operación (\$)	Pertenece a Campaña
Sustitución (y/o) Prorroga	Nombre Campaña
Tipo de Operación	Tamaño de Productor
Entidad de redescuento	
% de Redescuento	Tipo de Garantía
Índice de Referencia	Plazo (Meses)
Tasa Referencia	Periodo Gracia
	Vida Media
Tasa EA	Amortización Capital
Tasa MV	Pago Intereses
Rating Financiero	
Comisiones Negociadas (por año) %	

Evaluación de Rentabilidad (Anualidad)

	Actual del cliente	Operación	Nueva del cliente
(+) 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			

Observaciones:

Esto es una prueba para saber la cantidad de caracteres si se ajustan automáticamente o si hay que realizar el reciclado de una función que ya tengo para acomodar el texto y no me reporte por favor más Bugs por favor lo pido :(. Lo realmente importantes es poder verificar que pese a que hay muchos caracteres de observación dentro de este text, este a su vez no se va a tener que reventar dentro del formato del PDF, ya que este pdf para ser since ros me lo tiene al rojo jaajja, pero hay camello que es lo importantes y agradezco mucho a Dios por esta oportunidad que estoy aprovechando.

ROA de la Operación
 ROA del Cliente incluyendo nueva operación
 Target Segmento
 Nivel de Atribución Tasa
 Semáforo de Riesgo

	FORMATO ÚNICO DE AUTORIZACIÓN PARA OPERACIONES DEL ACTIVO Y PASIVO	Código:	DCC_FOR_130
		Versión:	V9
		Fecha de actualización:	

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		Nivel de Atribución		Internal.			
Visto Bueno Monto		Nivel de Atribución		Credito			
Visto Bueno Excepción		Nivel de Atribución					
Visto Bueno Prórroga		Nivel de Atribución		No Cobro sanción prepago			

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	
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	

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

	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					