

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

PROMEDIOS Y RENTABILIDAD

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

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

Relación Pasivo Activo %

Información integral segmento - clasificación principal (12 m)

Total Pasivos

Total Activos

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

Activo garantia

Comisiones negociada (por año) %

Pertenece a Campaña

Nombre Campaña

Tamaño de Productor

Tipo de Garantía

Valor Garantía

% cobertura

Spread FTP

Spread Sugerido

Plazo (Meses)

Período Gracia

Vida Media

Amortización Capital

Pago Intereses

Tasa Nominal

OBSERVACIONES

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:

Semáforo:

Gerente :

Código:

Dirección:

Segmento:

Cliente:

Tipo de ID:

Número ID:

Nombre grupo:

Calificación Cifin:

Rating Financiero:

Clasificación (EPC):

Relación pasivo-activo año (#veces) :

DETALLE OPERACIÓN QUE SE APRUEBA

OBSERVACIONES

Tipo de operación	Tasa
Operación Cr. Constructor -	Spread:
Monto	Margen neto de intereses(%)
Moneda	Periodo de Gracia
COP	Plazo en meses:
Tasa Propuesta	Clase de Garantía:
Spread	ROA (12 Meses):
Plazo	ROA de la operación
Periodicidad pago de	ROA cliente nueva operación:
Amortización:	Target de rentabilidad objetivo
Desembolso	ROE Cliente incluyendo nueva ope
ROE de la operación	

VISTOS BUENOS

Visto bueno por tasa	Internal
Visto bueno por monto	
Visto bueno por excepción	Internal
Visto bueno por no cobro sanción prepago	
Visto bueno sustitución y/o prórroga	

OTROS NIVELES DE ATRIBUCIÓN (DCCFOR130)

Atribución Tasa	
Atribución Monto	
Atribución Excepción	
Atribución Prórroga/Periodo de gracia	
Atribución No cobro sanción prepago	

DETALLE DE LA EXCEPCIÓN

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					