

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

PROMEDIOS Y RENTABILIDAD

Segmento

Zona

Calificación MRC

Rating MRC Observado

Rating MRC Proyectado

Clasificación Comercial EPC

Información de Nómina (Beneficio E + E)

Numero de cuentas asociadas

Potencial de empleados

Share de nómina de la empresa

Target del Share de nómina

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 (\$)

Sustitución

Prorroga

Tipo de Operación:

Entidad de redescuento

% de Redescuento

Spread Redescuento

Índice de Referencia

Tasa Referencia

Tasa EA

Tasa MV

Activo garantía

Comisiones negociada (por año)

Pertenece a Campaña

Nombre Campaña

Tamaño de Productor

Tipo de Garantía

Valor Garantía

% cobertura

Spread FTP

Spread Sugerido

Plazo (Meses)

Periodo Gracia

Vida Media

Amortización Capital

Pago Intereses

OBSERVACIONES

	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)		

	Volumen	Tasa implícita
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

DETALLE CLIENTE

Fecha de solicitud:

Semáforo:

Gerente :

Unidad de negocio:

Segmento:

Zona:

Cliente:

Calificación Cifin:

Tipo de ID:

Rating Financiero:

Número ID:

Clasificación (EPC):

Nombre grupo:

Relación pasivo-activo año (#veces) :

DETALLE OPERACIÓN QUE SE APRUEBA

OBSERVACIONES

Producto

Activo

Tipo de operación

Operación Cr. Constructor:

Monto:

Moneda:

Tasa propuesta:

Spread:

Plazo:

Periodicidad de pago:

Amortización:

Desembolso:

Target de rentabilidad objetivo:

Tasa anterior:

Spread anterior:

Margen neto de intereses(%):

Periodo de gracia:

Plazo en meses:

Clase de garantía:

ROA (12 Meses):

ROA de la operación:

ROA cliente nueva operación:

ROE de la operación:

ROE cliente nueva operación:

DETALLE DEL ENDUEAMIENTO

LEA 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 corte cifras

Visita comercial en el último trimestre

Revisó CFIN

Observaciones para calificaciones diferentes a A:

Recomendación comercial para el desembolso:

DETALLE DE LA EXCEPCIÓN

Tipo de Excepción

Activo

Excepción 1

Excepción 2

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 comercial / crédito
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					