

Fecha de vigencia de la herramienta:

	Gerente de relación
Cotización No:	Fecha de creación:
Unidad de negocio:	Segmento:

## INFORMACIÓN CLIENTE PRINCIPAL

Segmento  
Zona  
Calificación MRC  
Rating MRC Observado  
Rating Financiero  
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

## PROMEDIOS Y RENTABILIDAD

- 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

**ROA**  
Relación Pasivo-Activo

## Información integral segmento - clasificación principal (12 m)

Calificación MRC  
Raiting MRC Observado  
Raiting MRC Proyectado

## **DETALLE DE LA OPERACIÓN QUE SE APRUEBA**

Valor Operación (\$)	P pertenece a Campaña
Sustitución	Nombre Campaña
Prorroga	Tamaño de Productor
Tipo de Operación:	Tipo de Garantía
Entidad de redescuento	Valor Garantía
% de Redescuento	% cobertura
Spread Redescuento	Spread FTP
Índice de Referencia	Spread Sugerido
Tasa Referencia	Plazo (Meses)
Tasa EA	Periodo Gracia
Tasa MV	Vida Media
Activo garantía	Amortización Capital
Comisiones negociada (por año)	Pago Intereses

## OBSERVACIONES

- (+) 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

(+) Subsidios

### (=) Utilidad Antes de Impuestos

#### (-) Impuestos

(-) Utilidad Neta

#### **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



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					