
 carrazos	GESTIÓN FINANCIERA	Código: GF-PRO-03
	PROCEDIMIENTO COORDINACIÓN DE CRÉDITOS	Versión: 2
		Fecha de Vigencia: 05/04/2024


PROCEDIMIENTO DE COORDINACIÓN DE CRÉDITOS

<p>OBJETIVOS DEL PROCEDIMIENTO:</p> <p>Brindar los aspectos generales que regulan la actividad crediticia, en cuanto a la definición de las operaciones que constituyen crédito, las actividades que son materia de financiación, los requisitos para la tramitación del crédito, plazos, tasas de interés , y endosos de pólizas con corredores externos y agentes de seguros ;otras normas generales de crédito, las cuales son aplicables de manera general a la venta de vehículos que tienen que ver con el manejo del crédito en Carrazos.</p>	<p>ALCANCE:</p> <p>Aplica para Personal encargado de COORDINACIÓN DE CREDITOS de CARRAZOS SAS.</p>								
<p>RESPONSABLES:</p> <p>Coordinador de créditos y seguros.</p>	<p>PARTICIPANTES:</p> <p>Coordinador de créditos y seguros. Asesores Comerciales, Gerentes comerciales ,Coordinador Recursos Humanos, Gerente Contable, Gerente General, Entidades financieras.</p>								
<p>RIESGOS Y OPORTUNIDADES:</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">RIESGO</th> <th style="width: 50%;">OPORTUNIDAD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cliente con la aprobación directa</td> <td>Socialización del procedimiento desde el primer contacto con el cliente</td> </tr> <tr> <td>Demora en la entrega de documentos</td> <td>Comunicación con asesores desde el inicio de la venta</td> </tr> <tr> <td>Pérdida de confianza entre colaboradores a causa de incumplimiento de procesos establecidos y conducto regular</td> <td>Respetar y hacer cumplir las políticas empresariales que rigen el adecuado conducto por medio del procedimiento CF-PRO-03</td> </tr> </tbody> </table>	RIESGO	OPORTUNIDAD	Cliente con la aprobación directa	Socialización del procedimiento desde el primer contacto con el cliente	Demora en la entrega de documentos	Comunicación con asesores desde el inicio de la venta	Pérdida de confianza entre colaboradores a causa de incumplimiento de procesos establecidos y conducto regular	Respetar y hacer cumplir las políticas empresariales que rigen el adecuado conducto por medio del procedimiento CF-PRO-03	<p>INDICADORES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indicador de recaudo convertido en ingreso para Carrazos: Indicador de productividad MENSUAL por asesor • Indicador mensual por colocación de créditos por bancos. • Indicador mensual por desembolsos por banco y asesor.
RIESGO	OPORTUNIDAD								
Cliente con la aprobación directa	Socialización del procedimiento desde el primer contacto con el cliente								
Demora en la entrega de documentos	Comunicación con asesores desde el inicio de la venta								
Pérdida de confianza entre colaboradores a causa de incumplimiento de procesos establecidos y conducto regular	Respetar y hacer cumplir las políticas empresariales que rigen el adecuado conducto por medio del procedimiento CF-PRO-03								
<p>REQUISITOS: (Norma, Ley, Organización)</p> <p>Políticas contables Leyes de datos personales SAGRILAF</p>	<p>RECURSOS: (Humano, Infraestructura y económico)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Humano: personal competente • Infraestructura: instalaciones, equipos de cómputo, • Económico: Presupuestos 								

 carrazos	GESTIÓN FINANCIERA	Código: GF-PRO-03
	PROCEDIMIENTO COORDINACIÓN DE CRÉDITOS	Versión: 2
		Fecha de Vigencia: 05/04/2024


ANEXOS:

Formato de SOLICITUD CRÉDITO CARRAZOS
RELACIÓN DE COMISIÓN CREDITOS NÓMINA
RELACIÓN DESEMBOLSOS POR MES DE CADA FINANCIERA O BANCO
RELACIÓN ORDEN DE FACTURACION ENTIDADES FINANCIERAS


 carrazos	GESTIÓN FINANCIERA	Código: GF-PRO-03
	PROCEDIMIENTO COORDINACIÓN DE CRÉDITOS	Versión: 2
		Fecha de Vigencia: 05/04/2024

DESCRIPCIÓN DEL PROEDIMIENTO


#	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	INFORMACIÓN DOCUMENTADA
1	Identificación de intención de compra por medio de crédito	Teniendo en cuenta el procedimiento de comercialización de vehículos, el asesor mediante entrevista consultiva identifica la intención del cliente de compra por medio de crédito.	Asesor comercial	
2	Captación de información	Se registran los datos del cliente por medio de SPIGA: nombre, contacto, tipo de vehículo deseado y forma de pago. El asesor comercial hace redirección al coordinador de créditos para la gestión del mismo.	Asesor comercial	Formulario de crédito y cedula para viabilidad a e-mail: coordinacion.creditos@carrazos.com.co
3	Asesoría de créditos	El coordinador de créditos hace asesoría de apoyo a créditos de banco para adquisición de vehículo según el perfil de cada cliente por medio: verbal, telefónico, WhatsApp o correo electrónico.	Coordinador de créditos	
4	Registro de solicitud	Se registra formato SOLICITUD CREDITOS CARRAZOS: en el cual se relaciona nombre del asesor, datos de clientes, información laboral, tipo de vehículo, información de crédito, información de conyugue (si aplica), información financiera, bienes, firma, huella Y copia de la cédula.	Asesor Comercial Gerente Comercial	SOLICITUD CREDITOS CARRAZOS
5	Entrega de documentos para estudio de crédito	El asesor Comercial o Gerente Comercial hacen entrega física o por correo electrónico: - Formulario diligenciado de Solicitud de crédito - Fotocopia de cédula del cliente	Asesor Comercial Gerente Comercial	Documentos para estudio de crédito

 carrazos	GESTIÓN FINANCIERA	Código: GF-PRO-03
	PROCEDIMIENTO COORDINACIÓN DE CRÉDITOS	Versión: 2
		Fecha de Vigencia: 05/04/2024


6	Verificación de viabilidad	<p>La entidades bancarias y financieras, verifican en las centrales de riesgo la viabilidad de crédito del cliente que lo está solicitando y se reporta ante la Coordinación de Créditos (F&I) si es objeto de estudio.</p>	Coordinador de créditos	
7	Gestión de aprobación	<p>Una vez se encuentre viable la adquisición de crédito, se procede a gestionar el crédito adjuntado la documentación solicitada por los bancos, se realizan solicitudes a dos o tres entidades bancarias.</p> <p>Una vez se tenga una pre-aprobación se re-direcciona al cliente con el banco para la finalización del crédito de banco.</p>	Coordinador de créditos	
8	Seguimiento de solicitud	<p>El coordinador hace seguimiento teniendo en cuenta el formato CUADRO DE GESTIÓN enviado por el banco/financiera, en el cual se relaciona las solicitudes de clientes de crédito activas, se hace gestión para la agilización del proceso mediante correo electrónico o llamadas telefónicas, y se verifica que cumplan los tiempos de respuesta pactados en su oferta de valor</p>	Coordinador de créditos	
9	Aprobación	<p>El banco realiza la aprobación y envía correo electrónico con la carta aprobación al cliente y coordinador de créditos, este se reenvía al asesor comercial con copia al gerente comercial</p>	Coordinador de créditos	

 carrazos	GESTIÓN FINANCIERA	Código: GF-PRO-03
	PROCEDIMIENTO COORDINACIÓN DE CRÉDITOS	Versión: 2
		Fecha de Vigencia: 05/04/2024

10	Reprocesos	<p>El coordinador de créditos envía la carta de aprobación al asesor y este se comunica con el cliente para definir negocio. Cuando la aprobación del banco inicial no es el monto requerido se inicia reproceso con el mismo u otro banco, para aumentar monto o mejorar condiciones (tasa, cuota, plazo valor)</p>	<p>Coordinador créditos</p> <p>Asesor Comercial</p>	
11	Orden de facturación	<p>Si el cliente aprueba condiciones según carta el vehículo factura, el asesor comercial envía la documentación de facturación al coordinador de créditos y se hace la validación mediante llamada al cliente se verifica pago de cuota inicial saldos y fecha de pago para envío de documentos a facturación y proceder.</p>	<p>Coordinador de créditos</p>	
12	Desembolso	<p>Una vez facturado el vehículo se procede a matricular, se envía tarjeta de propiedad con prenda al banco originador para desembolso con entidad financiera. Se realiza carta en la cual se describe que el trámite se realizó por gestión de concesionario recibe el soporte de desembolso, se hace envío por correo electrónico a tesorería, se realiza revisión y envía paz y salvo para entrega de vehículo.</p>	<p>Coordinador créditos</p> <p>Tesorería</p>	<p>Soporte de desembolso</p>

 carrazos	GESTIÓN FINANCIERA	Código: GF-PRO-03
	PROCEDIMIENTO COORDINACIÓN DE CRÉDITOS	Versión: 2
		Fecha de Vigencia: 05/04/2024




13	Relación de desembolsos	<p>Mensualmente los bancos entregan relación de desembolsos realizadas a Carrazos a coordinador de créditos, el coordinador hace liquidación de asesor para pago de comisiones por nóminas.</p> <p>Las comisiones de créditos se pagan a los originadores de la solicitud en la entidad financiera. Si el cliente por alguna razón después de aprobado su crédito, cambia de marca dentro del mismo concesionario, se pagara la comisión a quien radico el crédito inicialmente.</p>	<p>Coordinador de Créditos</p> <p>Coordinador de RRHH</p>	Informe de Nomina
14	Orden de facturación comisiones bancos y financieras	<p>La coordinación de créditos debe enviar correo a Asistente de Contabilidad con soportes y formato orden de facturación GF-FOR-03 indicando solicitud de elaboración de facturas a las entidades financieras, los correos y valores.</p> <p>Asistente de contabilidad procede a emitir facturar según indicaciones de la coordinación y lineamientos de cada entidad financiera.</p>	<p>Coordinador de Créditos</p> <p>Asistente de Contabilidad</p> <p>Tesorera</p>	
15	Seguimiento de Cartera	<p>El procedimiento finaliza haciendo seguimiento de cartera mediante el Correo electrónico que envía el área de tesorería a la Coordinación de Créditos, donde se revisan vehículos facturados y aprobados sin desembolsar con periodo de 45 días. Se contacta asesor por asesor para validar el por qué no se han desembolsado.</p>	<p>Coordinador de Créditos</p>	<p>Seguimiento de Cartera descargado de SPIGA</p>

 carrazos	GESTIÓN FINANCIERA	Código: GF-PRO-03
	PROCEDIMIENTO COORDINACIÓN DE CRÉDITOS	Versión: 2
		Fecha de Vigencia: 05/04/2024

16	Indicadores	<p>Coordinación de créditos es responsable del recaudo de la cartera de Financieras y de la información de novedades, Se garantiza el 100% del recaudo de lo facturado a las financieras y la coordinación de la recuperación de la cartera de los clientes por venta de vehículos con créditos. Se realiza mensualmente Informe de Gestión al Gerente General, se relacionan indicadores de negocios Facturados con aprobación, tasa de aprobación, indicadores de ventas en crédito por asesor, indicadores de desembolso por banco.</p>	<p>Gerente General</p> <p>Coordinador de créditos</p>	<p>Registro de desembolso mensual</p>
----	-------------	--	---	---------------------------------------

CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	FECHA	DESCRIPCIÓN
1	05-02-2022	Elaboración procedimiento
2	05-04-2023	Actualización: Se ajusta "relación de desembolsos aclarando el pago de comisión a quien radica el crédito. Se agrega ítem de "Seguimiento de cartera"

ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
		
PAULA HURTADO PIÑEROS Coordinador de Créditos	LUZ HELENA NIÑO Gerente Contable	LUIS JOSE LEAL ESCOBAR Gerente General