

CUPRINS

<i>Introducere</i>	9
1. Principalele operațiuni bancare. Intermedierea bancară	
1.1. Principalele operațiuni bancare.....	11
1.1.1. Operațiuni bancare de atragere de resurse (operațiuni de pasiv)	13
1.1.2. Operațiuni bancare de plasare a resurselor (operațiuni de activ)	22
1.2. Intermedierea bancară și avantajele ei	25
1.2.1. Intermedierea și avantajele intermedierei financiare	26
1.2.2. Băncile intermediari financiari	28
2. Creditul bancar, produs de bază în activitatea bancară	
2.1. Creditul. Trăsături caracteristice	31
2.1.1. Conținutul și caracteristicile creditului	31
2.1.2. Principiile creditării bancare	34
2.1.3. Funcțiile creditului	36
2.1.4. Formele creditului	38
2.2. Dobânda și rata dobânzii	40
2.2.1. Concept și tipuri de dobândă	40
2.2.2. Echilibrul ratei dobânzii	43
2.2.3. Rata dobânzii și determinarea acesteia.....	45
2.2.4. Dobânda anuală efectivă (DAE).....	48
3. Managementul relației cu clienții în sistemul bancar	
3.1. Strategia bancară – elementul principal al unei activități de management bancar performant	53
3.2. Relația bancă-client și importanța acesteia pentru activitatea băncii	55

3.3. Factori care au condus la apariția managementului relației cu clienții	56
3.4. Relația bancă-client – abordări în funcție de categoriile de clienți	57
3.5 Strategii orientate asupra relației bancă-client.....	58
3.6. Tehnici de vânzare – <i>cross-selling</i> , <i>up-selling</i> , pachete de produse și servicii bancare	59
3.6.1. Păstrarea clienților – prima fază necesară aplicării tehnicilor de vânzare.....	59
3.6.2. Pachete de produse, <i>cross-selling</i> , <i>up-selling</i> – definiție și exemple	60
3.7. Tehnici de segmentare a clientelei bancare. Exemple din industrie, construcții, transporturi	64
3.7.1. Modalități de segmentare	64
3.7.2. Segmentările în funcție de codurile CAEN	66
3.8. Îmbunătățirea sistemului de management al clientelei	67
4. Analiza bonității clienților	
4.1. Analiza bonității <i>corporate banking</i> (regii autonome, societăți naționale, societăți comerciale etc.)	71
4.2. Analiza bonității <i>retail banking</i> (persoane fizice)	79
5. Principii și reguli generale de creditare a persoanelor fizice (<i>retail banking</i>)	
5.1. Principii și reguli generale de creditare	84
5.2. Condiții generale de creditare	85
5.3. Documentația necesară pentru obținerea creditelor	87
5.4. Verificarea conținutului și analiza documentației de aprobare a creditului	88
5.5. Fișa <i>scoring</i> pentru persoanele fizice	92
5.6. Întocmirea, verificarea și semnarea contractului de credit	93
5.7. Avizarea și aprobarea creditelor	97
6. Principii și reguli de creditare a persoanelor juridice (<i>corporate banking</i>). Documentația și principalele tipuri de credite bancare	
6.1. Principii și reguli de creditare a persoanelor juridice (<i>corporate banking</i>)	100
6.2. Documentația de creditare pentru persoanele juridice (<i>corporate banking</i>)	101

6.3. Principalele tipuri de credite bancare	105
7. Analiza, determinarea, acordarea și contractarea creditelor bancare	
7.1. Analiza, aprobarea, contractarea și tragerea creditelor	119
7.1.1. Analiza creditelor persoane fizice (<i>retail banking</i>)	120
7.1.2. Analiza creditelor pentru persoanele fizice (<i>corporate banking</i>)	122
7.2. Sursele de informații necesare pentru efectuarea analizei dosarului de creditare	123
7.3. Elementele de analiză financiară a întreprinderii	125
7.3.1. Înțelegerea și analiza bilanțului societății comerciale ..	125
7.3.2. Analiza lichidității	126
7.3.3. Analiza solvabilității	126
7.3.4. Analiza sistemelor de rate.....	127
7.3.5. Analiza capacității de autofinanțare	128
7.3.6. Analiza fluxului de numerar (<i>cash-flow</i>)	129
7.3.7. Analiza gradului de îndatorare	129
7.3.8. Viteza de rotație a activelor circulante	130
7.3.9. Excedentele brute (din exploatare, financiar, excepțional)	131
7.3.10. Evaluarea riscurilor unei tranzacții	133
7.3.11. Anticiparea falimentului unei companii	134
7.4. Formatul aplicației de credit	137
7.5. Elemente esențiale în analiza procesului de creditare	139
7.6. Metodologia de creditare	143
7.7. Aprobarea creditelor	146
7.8. Acordarea creditelor	148
7.9. Contractarea creditelor	150
7.10. Tragerea creditelor	151
8. Garantarea creditelor	
8.1. Tipuri de garanții în activitatea bancară	154
8.2. Garanții deductibile din expunerea băncii față de client în determinarea provizioanelor de risc în creditare	158
9. Managementul riscului de credit bancar	
9.1. Noțiunea de risc bancar	165
9.2. Tipuri de riscuri bancare	168
9.3. Prevenirea riscului de creditare	174

9.4. Managementul riscului de creditare	177
10. Urmărirea și controlul derulării creditelor	
10.1. Motivele urmăririi creditelor	183
10.2. Monitorizarea creditelor	184
10.3. Responsabilitățile ofițerului de credit	185
10.4. Controlul creditelor bancare și măsuri ce pot fi luate în urma controlului	188
10.5. Analiza portofoliului de credite	193
11. Credite neperformante și operațiuni de recuperare	
11.1. Creditele neperformante	199
11.1.1. Costurile creditelor neperformante suportate de către bănci	201
11.1.2. Principalele cauze ale apariției creditelor neperformante	202
11.1.3. Identificarea creditelor neperformante	206
11.2. Soluționarea creditelor neperformante. Evaluarea situației create	209
11.2.1. Convocarea clientului	212
11.2.2. Continuarea colaborării cu beneficiarul de credit	214
11.2.3. Elaborarea unui plan de acțiune	215
11.2.4. Implementarea planului de urmărire și control	217
<i>Bibliografie</i>	221

Concepte-cheie

*atrageră de resurse
operațiuni de trezorerie
operațiuni cu titluri
capitaluri proprii
plasarea resurselor
operațiuni cu clientela
valori imobilizate
operațiuni de capital
clienți nebankari
titluri de valoare
clienți bancari
plasamente în mijloace fixe
conturi LORO
plasamente în participații
depozite interbancare
intermedierea bancară
conturile ATS
conturi NOSTRO
depozite colaterale
conturile NOW
conturi curente
creditorul
promisiunea de rambursare
garanția personală
dobânda
transferabilitatea
linia de credit
debitorul
riscul bancar
garanția reală
consemnarea*

*creditul comercial
garanția reală
rata reală a dobânzii
dobânda anuală efectivă (DAE)
taxa oficială a scontului
credit obligatar
taxa privată a scontului
credit ipotecar
garanția personală
corporate banking
regii autonome
clienții băncii
societăți comerciale cu capital de
stat
retail banking
companii naționale
pachete de produse cross-selling
microîntreprinderi
pachete de produse up selling
managementul clientelei
analist de credite
front-office
întreprinderi mici și mijlocii
back-office
persoane fizice nerezidente
cifra de afaceri
fondul de rulment
lichiditatea
viteza de rotație
rata valorii adăugate
scoring*

capitaluri proprii
trezoreria netă
solvabilitatea
rentabilitatea
politica de dividend
rezultatul exercițiului
excedentul brut din exploatare
(EBE)
gradul de îndatorare
capacitatea de autofinanțare
cerere de credit
declarație pe proprie răspundere
adeverință de venit
ofțeri de credite
administratori de cont
contract de credit
contracte de garanție mobilă
și imobiliară
referat de credite
competențe de aprobare
girant
rata anuală a dobânzii
comisioane bancare
volumul maxim al creditului
studiu de fezabilitate
documentația tehnico-economică
a
obiectivului de investiții
autorizația de construcție
convenții civile
contracte de colaborare
declarația de impunere
credite îndoielnice și restante
dobânzi îndoielnice și restante
linii de credite
credite pentru prefinanțarea
exporturilor

credite de scont
credite pentru investiții
credite ipotecare
credite de forfetare
credite pentru finanțarea
cheltuielilor
credite de trezorerie
credite overdraft
credite promotorii
credite pentru leasing
plan de afaceri
bilanț contabil
flux de numerar
buget de venituri și cheltuieli
situația stocurilor
studiu de fezabilitate
situațiile financiare ale companiei
rata lichidității
activul net
informații complementare
flux de numerar (cash-flow)
rata financiară
fond de rulment
analiza formală
analizele economice
analiza de fond
rata profitabilității
aplicație de credit
referatul de credit
aprobarea creditului
analiza lichidității
urmărirea și derularea creditului
analiza solvabilității
acordarea creditului
analiza cash-flow
tragerea creditului
analizele sectoriale

garanții reale
garanții personale
gajul
ipoteka
cesiune de creanță
depozitul bancar
cauțiunea (fidejusiunea)
garanția bancară
riscul speculativ
riscul pur
riscuri financiare
riscuri de prestare
riscuri ambientale
riscul de creditare
riscul de lichiditate
riscul de schimb valutar
riscul ratei dobânzii
riscul operațional
riscul informatic (tehnologic)
riscul legal și de integritate
riscul strategic
riscul de reputațional
riscul sistemic
controlul derulării creditelor
situația financiară a clientului
monitorizarea creditelor
fluxul de disponibilități monetare

dosarul de credite
destinația creditelor
contul curent al clientului
control scriptic
portofoliu de credite
control factic
obiectul creditului
credite neperformante
deteriorarea producției
operațiuni de recuperare
concurență puternică
scăderea reputației
recesiune economică
interview necorespunzător
(inadecvat)
falimente anterioare
garantarea defectuoasă a
creditului
analiza documentației
documentația incorectă sau
incompletă
program de remediere
management necorespunzător
reeșalonarea creditului
capitalizare inițială inadecvată
stadiile posibile ale plății

© Editura Fundației *România de Mâine*, 2008

Editură acreditată de *Ministerul Educației, Cercetării și Tineretului*
prin *Consiliul Național al Cercetării Științifice din Învățământul Superior*.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

DEACONU, PETRE

Creditare bancară / Petre Deaconu – București, Editura
Fundației *România de Mâine*, 2008

ISBN 978-973-163-233-9

336.71

Reproducerea integrală sau fragmentară, prin orice formă și prin orice mijloace tehnice, este strict interzisă și se pedepsește conform legii.

*Răspunderea pentru conținutul și originalitatea textului revine
exclusiv autorului/autorilor.*

Redactor: Constantin FLOREA
Tehnoredactor: Marcela OLARU
Coperta: Cornelia PRODAN

Bun de tipar: 23.05.2008; Coli tipar: 14
Format: 16/61×86

Editura Fundației *România de Mâine*
Bulevardul Timișoara nr.58, București, Sector 6
Tel./Fax: 021/444.20.91; www.spiruharet.ro
e-mail: contact@edituraromaniademaine.ro

REZUMATE

1.

Principala activitate a băncilor comerciale este aceea de intermediere. Operațiunile bancare sunt operațiuni de pasiv, adică operațiuni de atragere de resurse și operațiuni de activ, adică operațiuni de plasare a resurselor.

Principalele operațiuni de atragere de resurse sunt: constituirea fondurilor proprii (capitalul propriu și capitalul suplimentar), resursele atrase de la clienți nebankari (conturi curente, depozite la termen și conturi de economii, certificate de depozit), clienții bancari (conturi LORO, depozite interbancare atrase, împrumuturi).

Principalele operațiuni de plasare a resurselor sunt: depozitele interbancare plasate, creditele acordate băncilor în baza unei convenții/contract, credite acordate clienților nebankari (credite de trezorerie, credite pe termen mediu și lung), titluri de valoare, plasamente în participații, plasamente în mijloace fixe, alte active.

Intermedierea bancară reprezintă principala activitate a unei instituții de credit și o importantă sursă pentru profit, care se bazează pe diferența dintre dobânda activă și dobânda pasivă.

Intermedierea bancară poate fi sintetizată prin operațiunile de atragere de sume cât mai ieftine (dobânda pasivă mică) și de plasare a capitalului în condiții cât mai avantajoase.

Intermedierea financiară oferă o serie de avantaje, dintre care cele mai importante sunt: colectarea informațiilor pentru deponenți, unirea fondurilor deponenților, diminuându-se costurile de gestiune ale acestora, internaționalizarea intermedierei financiare.

Băncile, ca principali intermediari financiari, facilitează formarea de capitaluri disponibile și plasarea acestora.

2.

Creditul poate fi definit ca o formă specială de mișcare a valorilor: vânzare de mărfuri cu plata amânată sau transferarea de monedă cu titlul de împrumut.

Caracteristicile creditului sunt: subiecții relației de credit (creditorul și debitorul), promisiunea de rambursare, termenul de rambursare, dobânda, acordarea creditului (tranzacția), consemnarea și transferabilitatea.

Prudența bancară, destinația creditului, planificarea creditelor, garantarea creditelor și rambursarea creditelor la scadență sunt principiile creditării.

Principalele trăsături distinctive ale relațiilor de credit sunt finanțarea agenților economici pe baza disponibilităților latente ale economiei, în condițiile rambursabilității și perceperii de dobândă și emisiune monetară.

Funcțiile creditului, ca expresie a dezideratelor fundamentale față de existența și menirea operațională a relațiilor de credit, sunt: funcția de mobilizare, de ameliorare calitativă a disponibilităților bănești și de redistribuire, funcția de emisiune, funcția de reflectare și stimulare a eficienței în activitatea agenților economici.

Criteriile care determină delimitarea principalelor tipuri de credite sunt: persoana creditorului, modalitatea specifică de formare și utilizare a capitalurilor disponibile, persoana debitorului, dimensiunile și dinamica necesităților debitorului și modul de folosire a capitalurilor împrumutate, obiectul creditului și sfera de utilizare, duratele de constituire a capitalului disponibil și de utilizare de către împrumutați.

Creditul poate fi clasificat după mai multe criterii, astfel: *a) după natura economică și participanți* (comercial, bancar, de consum, obligatar, ipotecar); *b) după destinație* (productiv și neproductiv); *c) după natura garanțiilor* (real și personal); *d) după termenul de rambursare* (rambursat la o dată stabilită și fără termen); *e) după fermitatea scadenței* (denunțabil și nedenumțabil); *f) după modul de stingere a obligațiilor* (amortizabil și neamortizabil).

Dobânda este prețul plătit în schimbul punerii la dispoziția unui subiect economic a capitalului necesar, rata dobânzii reprezentând prețul pentru o anumită unitate de capital și o anumită unitate de timp.

Din punct de vedere al băncii, se pot deosebi două categorii de dobânzi: dobânda bonificată (remunerarea disponibilităților bănești

constituite ca depozite la bancă) și dobânda percepută (încasată de bănci de la clienții lor în calitate de debitori, corespunzător creditelor acordate).

În economia de piață există o diversitate de tipuri de dobânzi: taxa oficială a scontului, taxa privată a scontului, dobânda bonificată, dobânda percepută, dobânda practică la efectele comerciale.

Dobânda poate fi simplă (plata pentru serviciul adus de un capital în condițiile în care dobânda nu e capitalizată) și compusă (în condițiile în care dobânda este capitalizată).

În contextul inflaționist existent în aproape toate țările se iau în considerare două ipostaze ale dobânzii: nominală (exprimată ca atare prin rata curentă de piață) și reală (ca diferență între dobânda nominală și gradul de eroziune al capitalului, determinat de evoluția procesului inflaționist).

3.

În sens larg, clientul este persoana juridică sau fizică, care în mod frecvent sau întâmplător, apelează la serviciile băncii, în scopul satisfacerii unor nevoi, producând astfel efecte economice asupra băncii.

În sens restrâns, clientul este persoana juridică sau fizică, având deschise unul sau mai multe conturi în evidențele băncii, o denumire clară, un sediu sau domiciliu și adresă bine definite, un statut juridic legal, care apelează în mod constant și frecvent la produsele și serviciile băncii pentru satisfacerea unor nevoi, producând astfel efecte economice la nivelul băncii.

Băncile își împart clienții în următoarele mari categorii de clientelă: persoane juridice (societăți comerciale cu capital de stat, regii autonome diverse, societăți comerciale cu capital privat, companii naționale); instituții bugetare; instituții financiar-bancare; persoane fizice și persoane fizice autorizate.

Cele mai importante avantaje ale strategiei cu orientare asupra relației bancă-client sunt: obținerea unei profitabilități stabile pe termen lung, deoarece clientul în sine este sursa de profit a băncii; preferința clientului pentru banca cu care are cea mai stabilă și puternică relație în cazul în care primește oferte de produse similare, cu execuție și costuri similare.

Pachetele de produse și servicii bancare oferite clienților de către bănci sunt: pachetul „*cash management – gestiunea lichidităților*”,

pachetul de creditare a necesităților de capital circulant al firmelor, pachetul de creditare multiproduș (linie de credit, emiterie scrisori de garanție, avalizare bilete la ordin.

Băncile utilizează pe scară largă segmentarea clienței în funcție de codurile CAEN, având în vedere următoarele motive: adaptarea corespunzătoare a produselor și serviciilor băncii fiecărui tip de activitate economică; gestiunea corespunzătoare a riscului de credit; specializarea analistului de credite.

Obiectivul principal al îmbunătățirii managementul relațiilor cu clienții este calitatea informațiilor despre clienți în scopul identificării acestora, a adaptării la nevoile acestora și a gestionării eficiente a relației cu clientul.

Alte obiective sunt: îmbunătățirea modului de servire a clienței prin adaptarea continuă la cerințele acesteia; creșterea eficienței comerciale prin realizarea de vânzări încrucișate și revânzări către segmentele de cliență care doresc astfel de achiziții; creșterea ratei profitului prin gestiunea corespunzătoare a profitului pe client, canal de distribuție, sucursală, produs.

4.

Pe baza rezultatelor bilanțului și a contului profit și pierdere, banca analizează eligibilitatea solicitanților de împrumuturi pe baza unui sistem de indicatori care exprimă bonitatea.

Indicatorii de analiză a bonității *corporate banking* sunt: cifra de afaceri, capitalurile proprii, rezultatul exercițiului (profit/pierdere), fondul de rulment, necesarul de fond de rulment, trezoreria netă, lichiditatea, solvabilitatea, gradul de îndatorare, viteza de rotație, rentabilitatea (de exploatare, economică, financiară), indicatori ai riscului financiar, rata valorii adăugate, politica de dividende.

În cazul creditelor destinate persoanelor fizice (*retail banking*), analiza bonității presupune stabilirea a patru elemente de bază: volumul creditului solicitat, nivelul ratei lunare totale pe care clientul o poate plăti, numărul de rate totale în care urmează să se ramburseze creditul, nivelul dobânzii.

Banca întocmește *scoring*-ul pentru fiecare client persoană fizică și pe baza acestuia apreciază dacă solicitantul este în măsură să asigure rambursarea și garantarea creditului și a dobânzii aferente.

5.

Băncile își desfășoară întreaga activitate în conformitate cu regulile unei practici bancare prudente.

Activitatea de creditare a persoanelor fizice se bazează pe identificarea și evaluarea capacității de plată a solicitanților, ca principală sursă de rambursare a creditului și de plată a dobânzilor.

Principalele condiții care se cer îndeplinite de persoanele fizice (populație) pentru contractarea de credite sunt: să fie angajat cu contract de muncă pe perioadă nedeterminată și să realizeze venituri certe; să deschidă la unitățile băncii un cont curent; să garanteze rambursarea creditelor și a dobânzilor aferente cu veniturile pe care le realizează, cu garanții reale și personale; să accepte ca plățile din cont să fie efectuate numai prin virament; să nu înregistreze debite sau obligații neachitate la scadență către bancă și terți; să participe la realizarea afacerii (proiectului) cu surse proprii (dacă este cazul).

Verificarea conținutului și analiza documentației de aprobare a creditului se fac de ofițerul de credite prin parcurgerea următoarelor două etape: încadrarea solicitării în criteriile și condițiile specifice categoriei de credit solicitate; determinarea capacității de rambursare a creditului și a dobânzilor aferente.

Fișa *scoring* prin care se determină bonitatea solicitanților de credit persoane fizice cuprinde opt criterii de apreciere, fiecărui criteriu atribuindu-se un număr de puncte.

Referatul de credite, împreună cu întreaga documentație, se prezintă de către directorul unității bancare care coordonează activitatea de creditare, Comitetului director.

Competențele de aprobare a creditelor și a scrisorilor de garanție bancară se stabilesc în raport cu expunerea totală a băncii față de debitorul respectiv.

6.

Băncile își definesc strategiile de atins, atât pe termen mediu și lung, cât și pe termen scurt. Obiectivele concrete ale băncilor în politica de creditare (strategia) sunt: consolidarea poziției băncii pe piață; stabilirea unei creșteri medii anuale a creditului *corporate*; stabilirea unui raport optim între creditele acordate în moneda națională față de cele acordate în valută; stabilirea unui procent maxim de provizionare.

Analiza bazei de credit *corporate* vizează două aspecte: analiza istoricului firmei și analiza viitorului firmei.

Documentele minime necesare analizei sunt documente contabile (bilanț, situația stocurilor, bugetul de venituri și cheltuieli, declarații lunare de impozit, decont TVA, situația creanțelor, situația debitelor etc.), documente referitoare la obiectul creditului (plan de afaceri, fluxul de numerar, studiu de fezabilitate etc.) și documente de garantare (ipotecă, gajuri etc.).

Principalele tipuri de credite bancare acordate persoanelor juridice sunt: credite globale de exploatare, utilizări din deschideri de credite permanente (linii de credite), credite pentru finanțarea cheltuielilor și stocurilor temporare, credite pentru finanțarea cheltuielilor și stocurilor sezoniere, credite de trezorerie pentru produse cu ciclu lung de fabricație, credite pentru prefinanțarea exporturilor, credite pentru exportul de produse garantate cu creanțe asupra străinătății în lei și valută, credite de scont, creditele pe documente de plată aflate în curs de încasare (*creditele pe cecuri remise spre încasare, credite pe ordine de plată*), factoring, credite pentru facilități de cont, credite pe descoperit de cont (*overdraft*), credite pentru echipament (investiții) în completarea surselor proprii, credite pentru cumpărarea de acțiuni și active, credite promotorii, credite ipotecare, credite pentru activitatea de *leasing*, credite de forfetare.

7.

Analiza creditului reprezintă procesul prin care banca, pe baza unor informații furnizate de documente puse la dispoziție de client și a oricărei informații relevante obținute din alte surse, stabilește dacă clientul are bonitatea necesară (capacitatea de a-și achita obligațiile pe care urmează să și le asume prin semnarea contractului de credit) și urmărește limitarea la maxim a expunerii băncii la riscul de credit.

Procesul de analiză a creditului va cuprinde o analiză formală și o analiză de fond, care va avea atât o dimensiune cantitativă, cât și una calitativă.

Verificarea de fond calitativă a persoanelor fizice presupune verificarea comportamentului solicitantului/soțului, soției, codebitorului, girantului, verificarea adresei domiciliului/reședinței solicitantului, verificarea unității care a eliberat adeverința de venit pentru solicitant/codebitori/giranți.

Pentru efectuarea analizei dosarului de creditare pentru persoane juridice, banca utilizează următoarele surse de informații: situațiile financiare, analizele economice și sectoriale și informațiile complementare.

Elementele de analiză financiară a întreprinderii se referă la analiza bilanțului, a lichidității și solvabilității, analiza sistemelor de rate (profitabilitate, lichiditate, rate financiare), analiza capacității de autofinanțare (CAF), analiza fluxului de numerar (*cash-flow*), anticiparea falimentului unei companii (prin metoda contabilă și metoda bancară).

Formatul aplicației este relativ tipizat; el poate varia, însă va trebui să conțină următoarele informații: propunerea de credit, sumarul aplicației, prezentarea societății, prezentarea sectorului de activ, analiza situațiilor financiare a societății, recomandarea finală a analistului de credit.

Elementele esențiale în analiza procesului de creditare sunt: persoana, capacitatea de rambursare, garanțiile, scopul în care creditul este solicitat, perioada (durata) creditului, rentabilitatea, valoarea creditului, avantajele băncii și ale beneficiarului, piața.

Metodologia de creditare cuprinde mai multe etape: etapa preliminară, etapa depunerii dosarului, etapa analizei documentației, etapa determinării indicatorilor de apreciere, etapa aprobării creditelor, etapa constituirii garanției, etapa încheierii contractelor, etapa derulării și urmăririi creditelor.

8.

Garanția este denumirea generică utilizată pentru a desemna orice metodă, instrument sau angajament accesoriu contractului de împrumut, pus la dispoziția sau emis în favoarea băncii, în virtutea contractului încheiat, în măsură să asigure banca de realizarea certă a bunurilor garantate, respectiv recuperarea sumelor împrumutate (inclusiv dobânzile), în cazul nerambursării acestora de către debitor.

Reglementările prevăzute în legislația română în vigoare cuprind două categorii principale de garanții: garanții reale (gajul, ipoteca, cesiunea de creanțe, depozitul bancar); garanții personale (cauțiunea sau fidejusiunea, garanția bancară).

Garanția reală reprezintă un activ acordat de către debitor unui creditor (banca), astfel încât datoria să fie însoțită de o anumită siguranță.

Garanția reală constă în rezervarea unor bunuri individualizate în scopul garantării creditului.

Garanțiile reale cuprind gajul, ipoteca, cesiunea de creanță și depozitul bancar.

Garanțiile personale reprezintă angajamente ale agenților economici și persoanelor fizice prin care aceștia se obligă să suporte datoriile debitorilor către bancă, pentru creditele acordate.

Acest tip de garanție mai poartă denumirea de cauțiune sau fidejusiune și este valabil dacă sunt îndeplinite următoarele condiții: să existe un contract separat prin care o persoană fizică sau juridică se obligă să garanteze obligațiile agentului economic împrumutat cu întregul său patrimoniu; cel ce garantează să aibă deplină capacitate; garantul să fie solvabil; garantul să domicilieze sau să aibă sediul în județul unde funcționează banca ce acordă creditul; patrimoniul ce se constituie garanție să nu fie afectat de alte datorii sau obligații.

Scrisoarea de garanție bancară reprezintă un înscris prin care o bancă (garant) se angajează necondiționat și irevocabil, în cazul în care un debitor (împrumutat) nu execută obligația de a plăti la o dată bine stabilită o sumă de bani determinată, să plătească suma neachitată în favoarea creditorului (împrumutător).

9.

În dimensiunea sa istorică, riscul este un concept tânăr și în același timp unul din puținii termeni de afaceri cu origini directe în mediul comercial și financiar, și nu derivat din vocabularul militar, psihologic sau științific. Conceptul poartă două înțelesuri: „hazardul monetar în afaceri” și „pericolul care trebuie luat în considerare”.

Riscul economic este definit în „Dicționarul de economie” (coordonator: Niță Dobrotă) ca fiind acel eveniment sau proces nesigur și probabil care poate cauza o pagubă, o pierdere într-o activitate, operațiune sau acțiune economică. Spre deosebire de incertitudine, riscul economic se caracterizează prin posibilitatea descrierii unei legi (reguli) de probabilitate pentru rezultatele scontate, ca și prin cunoașterea acestei legi de către cei interesați.

În funcție de gama de operațiuni bancare ce pot genera riscuri, acestea din urmă pot fi: *riscuri financiare*, care afectează în mod direct gestiunea bilanțului și care includ: riscul de creditare, riscul de lichiditate, riscul de schimb valutar și riscul ratei dobânzii; *riscuri de prestare*,

asociate operațiunilor din sfera serviciilor financiar-bancare și care includ: riscul operațional, riscul tehnologic, riscul produsului nou și riscul strategic; *riscuri ambientale*, care sunt generate de faptul că banca operează într-un mediu concurențial strict reglementat de autoritatea bancară (BNR, în țara noastră) și într-un mediu economic care are propria sa dinamică.

Riscul de creditare mai este numit și risc de insolvabilitate a debitorului, risc de nerambursare sau risc al deteriorării calității activelor bancare (atunci când celelalte active au o pondere redusă în bilanțul băncii) și exprimă probabilitatea neîncasării efective, la scadență, a fluxului de numerar anticipat determinat de creditare (principalul plus dobânzile).

Riscul de lichiditate este riscul curent sau prospectiv care afectează câștigurile și capitalul, cauzat de imposibilitatea băncii de a-și plăti datoriile la scadență fără a înregistra pierderi inacceptabile.

Riscul de schimb valutar este riscul curent sau prospectiv care afectează câștigurile și capitalul, cauzat de modificarea cursului valutar.

Riscul ratei dobânzii este riscul curent sau prospectiv care afectează câștigurile și capitalul, cauzat de modificarea ratei dobânzii.

Riscul operațional este riscul curent sau prospectiv care afectează câștigurile și capitalul, cauzat de eșuarea tranzacțiilor cu clienți sau terțe părți, de un proces decizional ineficient și de resursele umane inadecvate sau ineficiente.

Riscul informatic (tehnologic) este riscul curent sau prospectiv care afectează câștigurile și capitalul, cauzat de o tehnologie informațională inadecvată în ceea ce privește ușurința în folosire, exclusivitatea, integritatea, controlabilitatea și continuitatea.

Riscul legal și de integritate este riscul curent sau prospectiv care afectează câștigurile și capitalul, cauzat de violarea sau nerespectarea legilor, regulilor, reglementărilor, înțelegerilor, practicilor prescrise sau a standardelor etice.

Riscul strategic este riscul curent sau prospectiv care afectează câștigurile și capitalul, cauzat de decizii greșite, implementarea improprie a deciziilor sau lipsa de reacție la schimbări în mediul de afaceri.

Riscul de reputațional este riscul curent sau prospectiv care afectează câștigurile și capitalul, cauzat de perceperea greșită a imaginii instituției financiare de către clienți, terțe părți, acționari sau autorități.

Riscul sistemic se referă la manifestarea unei crize financiare generalizate atunci când neîndeplinirea obligațiilor financiare de către o

instituție bancară sau financiară, ori probleme foarte grave de lichiditate ale acestuia, determină manifestarea unor dificultăți similare la alte instituții, printr-o reacție în lanț propagată cu rapiditate în întregul sistem, din cauza interconexiunilor.

Prevenirea riscului global de creditare are la bază două principii: divizarea riscurilor și limitarea riscurilor.

Prevenirea riscului individual de creditare se desfășoară de-a lungul întregului proces de creditare și privește fiecare credit în parte. Ea începe cu etapa selectării cererilor de creditare și se termină atunci când se rambursează creditul și se plătesc dobânzile și comisioanele.

10.

Urmărirea creditelor se face pentru aflarea situației la zi a afacerii clientului, precum și a posibilității acestuia de a plăti în continuare datoria către bancă, identificarea tendințelor contrare astfel încât să se poată lua măsuri preventive, confirmarea folosirii creditului în scopul acordării, infirmarea sau confirmarea informațiilor date de client, descoperirea practicilor neobișnuite folosite de client și informarea despre activitatea clientului și a credibilității sale, asigurarea că acest client este încă solvabil.

Responsabilitățile ofițerului de credit sunt: comunicarea dintre acesta și client; verificarea contului curent al clientului; vizita la sediul clientului; întocmirea dosarului de credit.

Informațiile cuprinse în dosarul de credite se grupează în următoarele categorii: documente de creditare; informații financiare; garanții; corespondență; rapoarte; note.

Controlul factual al creditelor bancare are ca obiect: urmărirea și analiza gradului de realizare a principalilor indicatori (realizarea fluxului de disponibilități monetare, existența resurselor și a factorilor de producție, conservarea garanțiilor, respectarea destinației creditelor; existența piețelor de desfacere etc.); evaluarea garanțiilor; prezentarea măsurilor luate; întocmirea și înregistrarea actelor de control.

Băncile care au un portofoliu de credite mare și diversificat organizează un departament care se ocupă cu analiza creditelor.

O analiză a creditelor trebuie să cuprindă: asigurarea concordanței cu politica de creditare a băncii; scopul (obiectul) creditului; evidența rambursărilor; situația financiară a clientului; documentația; garanțiile; respectarea reglementărilor legale.

11.

Activitatea de creditare generează atât credite performante, cât și, datorită gestionării greșite a riscului, credite problemă și neperformante.

Creditele neperformante apar atunci când există o întârziere în rambursarea și recuperarea arieratelor, iar achitarea obligațiilor de plată asumate nu este asigurată sau este asigurată parțial. Creditele problematice sunt cele care, la data analizei, prezintă semnale evidente referitoare la imposibilitatea rambursării viitoare la termenele stabilite, ca urmare a deteriorării activității clientului.

Procesul creditării este, prin natura sa, imperfect. Analiza creditului poate fi incompletă sau bazată pe date eronate, ofițerul de credit poate ignora adevăratele condiții ale unui debitor, astfel capacitatea debitorului de a rambursa se poate efectiv schimba după ce creditul a fost acordat. Dacă managementul se concentrează exclusiv pe eliminarea în totalitate a riscurilor, o bancă nu va mai acorda credite, profiturile se vor restrânge și nevoile de creditare ale clienților nu vor fi satisfăcute.

Creditorii nu pot elimina complet riscul, astfel pot apărea unele pierderi din credite. Obiectivul unei bănci este de a-și stabili optimul relației risc – venit. În scopul administrării eficiente a activelor și pasivelor, în fiecare bancă funcționează Comitetul de Administrare a Activelor și Pasivelor.

Creditele neperformante determină suportarea de către bănci a următoarelor costuri: scăderea reputației, creșterea cheltuielilor administrative și creșterea cheltuielilor juridice.

Principalele cauze ale apariției creditelor neperformante sunt: erori comise de către creditor (interview necorespunzător, analiză financiară necorespunzătoare, necunoașterea activității clientului, garantarea defectuoasă a creditului, documentația incorectă sau incompletă).

Experiența insuficientă în afaceri (management necorespunzător, capitalizare inițială inadecvată, deteriorarea producției, activitate insuficientă de marketing, control financiar necorespunzător) determină, de asemenea creditele neperformante ale companiilor.

Creditele devin neperformante aproape întotdeauna ca urmare a unei deteriorări graduale a activității companiei, care este însoțită de numeroase semnale de avertizare.

Acestea sunt semnale de avertizare generale (avertismente care reies din analiza bilanțului, din analiza contului de profit și pierdere etc.),

semnale ale actului managerial, semnale tehnice și comerciale, precum și alte avertismente rezultate în urma contractului direct cu clientul sau indicații furnizate de către terți.

Soluționarea creditelor neperformante presupune parcurgerea următoarelor etape: considerații preliminare, acțiune competentă, evaluarea situației, aprecieri asupra clientului, analiza documentației, evaluarea situației reale a garanțiilor, urmărirea și controlul contului bancar al clientului, consultanță juridică.

Convocarea clientului și analiza modului de gândire a acestuia cu urmărirea evoluției stărilor emoționale ale clientului (negarea, supărarea, târguiala, deprimarea, acceptarea) constituie o altă etapă principală a urmării și soluționării creditelor neperformante.

Elaborarea unui plan de acțiune presupune o serie de măsuri în vederea corectării factorilor care au generat problema (vânzarea activelor care nu mai pot fi utilizate, obținerea de capital suplimentar, schimbarea strategiei de piață adoptate de client, găsirea unei noi conduceri, planificarea unei fuziuni sau achiziții).

TESTE-GRILĂ (model)

1.

- I. *Activitatea principală a băncii o constituie:* Variante:
1. intermedierea a) 1,2
 2. comerțul cu bani b) 1,2,3,5
 3. investiția c) 2,3,4,5
 4. leasingul d) 1,4
 5. repartizarea profitului e) 1,2,3,4,5
- II. *Operațiunile pasive ale băncilor se referă la:* Variante:
1. operațiuni de capital a) 1,3,5
 2. operațiuni de acceptare de depozite b) 1,2,3
 3. operațiuni de trezorerie și interbancare c) 1,3,4,5
 4. operațiuni cu clientela d) 1,2,3,4,5
 5. operațiuni cu titluri e) 2,3,5
- III. *Operațiunile active ale băncilor se referă la:* Variante:
1. operațiuni cu clientela a) 1,2,4,5
 2. operațiuni de trezorerie și interbancare b) 1,2,3,4
 3. operațiuni cu valori imobilizate c) 2,3,4
 4. operațiuni cu titluri d) 2,3,4,5
 5. operațiuni de capital e) 1,3,4,5
- IV. *Resursele atrase reprezintă disponibilitățile în lei sau valută, existente în _____ sau în conturile de depozit ale clienților.*
- V. *Capitalul propriu reprezintă:* Variante:
1. capitalul inițial a) 1,4
 2. fondurile acționarilor după deducerea pierderilor b) 1,3,4
 3. dividende aferente acțiunilor c) 1,2,3,4
 4. fondurile pentru riscuri bancare generale d) 2,3,4
 5. cotă de participare a managerului la profit e) 2,3,5

2.

I. *Trăsăturile caracteristice ale creditului sunt:*

1. creditorul și debitorul
2. promisiunea de rambursare
3. riscurile probabile
4. garanțiile personale și reale
5. dobânda

Variante:

- a) 1,2,3,4
- b) 1,2,5
- c) 1,2,3,4,5
- d) 1,2,4,5

II. *Riscurile probabile sunt:*

1. de nerambursare
2. de imobilizare
3. de dobândă
4. de credit
5. de insolvabilitate

Variante:

- a) 1,2,3
- b) 1,2,3,4
- c) 1,2
- d) 2,3,4
- e) 2,3,4,5

III. *Care din următoarele categorii de credite nu sunt clasificate după natura economică:*

- a. creditul comercial
- b. creditul bancar
- c. creditul de consum
- d. creditul obligatar
- e. creditul de circulație

IV. *Garanția _____ este angajamentul luat de o terță persoană de a plăti, în cazul în care debitorul este în incapacitate.*

V. TRUE/FALSE

Ipoteca este actul prin care creditorul acordă debitorului dreptul asupra unui imobil, fără deposedare și cu publicitate.

3.

I. În sens larg, clientul este persoana juridică sau fizică, care în mod frecvent sau întâmplător, apelează la serviciile băncii, în scopul satisfacerii unor nevoi producând astfel efecte _____ asupra băncii.

II. Cheia menținerii relației bancă-client este de a-i păstra pe clienți _____.

III. Segmentarea clientelei în funcție de piața pe care acționează se face astfel: Variante:

1. clienți care desfășoară activități numai pe teritoriul României; a) 1,2,3,4
b) 2,3,4,5
2. clienți care desfășoară operațiuni de comerț exterior; c) 2,3,4
d) 1,3,4,5
3. clienți cu capital majoritar de stat;
4. clienți cu capital majoritar privat;
5. clienți cu capital mixt.

IV. Pachetul de creditare multiprodus are următoarele produse: Variante:

1. linia de credit; a) 1,2,4
b) 1,2,3
2. emitere scrisori de garanții; c) 2,3,4
3. avalizare bilete la ordin; d) 1,3,4
4. credite de trezorerie.

V. TRUE/FALSE

Managementul relațiilor cu clienții este procesul de adaptare continuă la cerințele pieței.

4.

I. *Fondul de rulment se calculează:*

- a. pasive pe termen lung – active imobilizate
- b. pasive pe termen scurt – active imobilizate
- c. pasive pe termen scurt, mediu și lung – active imobilizate
- d. pasive pe termen lung – active curente
- e. pasive pe termen scurt – active curente

II. *Trezoreria netă se calculează:*

- a. fond de rulment – nevoia de fond de rulment
- b. nevoia de fond de rulment – fond de rulment
- c. active realizabile – datorii curente
- d. fond de rulment – datorii curente
- e. nevoia de fond de rulment – datorii curente

III. *Gradul de îndatorare generală exprimă:*

- a. raportul dintre datorii totale și capitalul social
- b. raportul dintre datorii totale și capitalul propriu
- c. raportul dintre datorii financiare și capitalul social
- d. raportul dintre datorii financiare și capitalul propriu
- e. raportul dintre datorii financiare și capitalul social plus rezerve

IV. *Gradul de îndatorare financiară exprimă:*

- a. raportul dintre datorii totale și capitaluri proprii
- b. raportul dintre datorii totale și capitalul social
- c. raportul dintre datorii financiare și capitalurile proprii
- d. raportul dintre datorii financiare și capitalurile sociale
- e. raportul dintre datorii financiare și capitalurile sociale și alte fonduri

V. *Indicatorii de rentabilitate se grupează astfel:*

- | | |
|---------------------------------|--------------|
| 1. Rentabilitatea de exploatare | Variante: |
| 2. Rentabilitatea economică | a) 1,3,5 |
| 3. Rentabilitatea financiară | b) 1,2,3 |
| 4. Rezultatul curent | c) 1,4,5 |
| 5. Rezultatul exercițiului | d) 1,2,3,4,5 |

5.

I. TRUE/FALSE

Contractele de credit bancar, precum și garanțiile reale și personale, constituite în scopul garantării creditului bancar, constituie titluri executorii.

II. Creditele vor putea fi aprobate numai în limita competențelor stabilite și a plafoanelor disponibile comunicate pentru toate categoriile de împrumut.

III. Ordinea de recuperare a creditelor băncii este următoarea:

- | | |
|---|--------------|
| a. comisioane și alte taxe restante și curente; | a) 1,3,4,5 |
| b. dobânzi îndoielnice și restante în ordinea vechimii; | b) 1,2,3,4 |
| c. creanțe atașate; | c) 1,4,5 |
| d. credite îndoielnice și restante în ordinea vechimii; | d) 1,2,3,4,5 |
| e. dobânda curentă și rata de credit curentă. | e) 2,3,4,5 |

IV. Pentru creditele acordate, banca percepe comisioane de _____ a creditului.

V. Ofițerul de credite, împreună cu consilierul juridic, în baza documentației, vor elabora contractul de _____, cu respectarea prevederilor legale în vigoare.

6.

I. *Creditele globale de exploatare se acordă pentru:*

- a. o perioadă de 180 zile
- b. o perioadă de 365 zile
- c. o perioadă de 730 zile
- d. o perioadă de 180 zile sau de 365 zile, cu excepția creditelor pentru produse cu ciclu lung de exploatare
- e. o perioadă de 90 zile

II. *Factoringul este un contract încheiat între o parte numită _____ furnizoare de mărfuri sau prestatoare de servicii și o societate bancară sau instituție financiară specializată, denumită _____*

III. *Câte tipuri de credite bancare există ?*

IV. *Un tip de credit se poate acorda de către bancă agenților economici pe perioade de timp foarte scurte (maxim 7 zile calendaristice) pentru achitarea unor obligații stringente privind aprovizionarea cu materii prime, materiale, combustibili, energie, impozite, taxe și alte obligații. Cum se numește acest credit ?*

V. *Completați cuvântul lipsă:*

Creditele _____ se acordă de bănci persoanelor fizice specializate în construcția și vânzarea de locuințe.

7.

I. *Activul net al întreprinderii se determină ca diferență între:*

- a. total activ și total datorii
- b. total activ și datoriile financiare
- c. total pasiv și datoriile financiare
- d. total pasiv și total datorii
- e. total activ și total pasiv

II. *Câte tipuri de riscuri de credit există ?*

III. *Aplicația de credit trebuie să conțină următoarele informații:*

1. propunerea de credit
2. prezentarea societății
3. prezentarea sectorului de activitate
4. analiza situației financiare a companiei
5. recomandarea finală a analistului de credite

Variante:

- a) 1,2,3,5
- b) 1,2,3,4,5
- c) 1,3,4,5
- d) 1,2,3,4
- e) 1,3,5

IV. *Câte metode se folosesc pentru previzionarea falimentului unei companii ?*

V. TRUE/FALS

Analiza de fond cantitativă presupune calcularea scoringului, care este instrument de analiză și decizie important.

8.

I. *Gajul fără depozitare reprezintă un contract _____ în baza căruia bunul ce constituie obiectul gajului rămâne în continuare în posesia debitorului.*

II. *Garanțiile personale reprezintă angajamente ale agenților economici și persoanelor fizice prin care aceștia se obligă să suporte datoriile _____ către bancă, pentru creditele acordate.*

III. *Fidejusiunea poate fi:*

- 1) convențională
- 2) legală
- 3) judecătorească
- 4) obligatorie

Variante:

- a) 1,2,4
- b) 1,2,3
- c) 1,3,4
- d) 2,3,4

IV. *În cazul în care scrisoarea de garanție este emisă de o bancă comercială din țară sau din străinătate, valoarea acesteia trebuie să acopere creditul, dobânda și o cotă de risc de minimum:*

- a) 30%
- b) 25%
- c) 20%
- d) 35%

V. TRUE/FALS

Termenul de valabilitate al scrisorilor de garanție bancară trebuie să fie cu cel puțin 60 de zile mai mare decât termenul pentru care se acordă creditul.

9.

I. În funcție de gama de operații bancare care pot genera riscurile, acestea se clasifică în: Variante:

- | | |
|-------------------------|----------|
| 1) riscuri financiare | a) 1,3,4 |
| 2) riscuri speculative | b) 1,3,5 |
| 3) riscuri de prestare | c) 1,4,5 |
| 4) riscuri ambientale | d) 2,3,4 |
| 5) riscuri operaționale | e) 3,4,5 |

II. Riscul de creditare mai este numit și riscul de _____ a debitorului.

III. Prevenirea riscului global de creditare are la bază principiile: Variante:

- | | |
|----------------------------|----------|
| 1) divizarea riscurilor | a) 1,3 |
| 2) transferarea riscurilor | b) 1,2,3 |
| 3) limitarea riscurilor | c) 2,3 |
| 4) reducerea riscurilor | d) 3,4 |
| | e) 2,3,4 |

IV. TRUE/FALS

Există două tipuri de risc recunoscute: riscul speculativ și riscul nespeculativ.

V. Riscul sistemic se referă la manifestarea unei crize financiare.

10.

I. Controlul factual are următoarele obiective: Variante:

- | | |
|--|------------|
| 1) urmărirea și analiza gradului de realizare a principalilor indicatori | a) 1,2,3 |
| 2) evaluarea garanțiilor | b) 1,2,3,4 |
| 3) prezentarea măsurilor luate | c) 2,3,4 |
| 4) întocmirea și înregistrarea actelor de control | d) 1,3,4 |

II. La efectuarea plăților ofițerul de credite trebuie să verifice încadrarea plăților în devizul general și în devizul pe _____.

III. Portofoliul de credite al unei bănci este alcătuit din toate _____ acordate.

IV. TRUE/FALS

Informațiile financiare din dosarul de credit cuprind contul de profit și pierdere, desfășurătoarele, situațiile fluxurilor de fonduri, prognoza lichidităților, planul de afaceri, situația financiară personală și documente privind situațiile financiare ale garanțiilor.

11.

I. TRUE/FALS

În situația scăderii reputației, profitabilitatea băncii scade, apar dificultăți în atragerea deponenților.

II. TRUE/FALS

Rareori creditele devin neperformante sau generează pierderi peste noapte.

III. *Cele mai frecvente greșeli comise pe parcursul procesului de creditare sunt:* Variante:

- | | |
|---|------------|
| 1) interviu necorespunzător | a) 1,2,3,4 |
| 2) documentare necorespunzătoare | b) 1,3,4,5 |
| 3) analiză financiară necorespunzătoare | c) 2,3,4 |
| 4) garantarea defectuoasă a creditului | d) 2,3,4,5 |
| 5) necunoașterea activității clientului | |

IV. *O bună desfășurare a activității bancare se bazează pe _____.*

V. *Corelația dintre cheltuielile cu dobânzile și riscul de lichiditate este gestionată de managementul _____ .*