

RIScul IN ACTIVITATEA DE CREDITARE

CUPRINS

- 1. Creditarea, parte componenta de baza a tehnicii si operatiunilor bancare.
- 1.1 Necesitatea diversificarii operatiunilor, tehnicilor, produselor si serviciilor bancare. Pag. 3
- 1.2 Principiile activitatii de creditare. Pag. 9

1.3Creditarea agentilor economici.	Pag. 10
2. Riscurile bancare si gestiunea lor	
2.1Definirea riscurilor bancare	Pag. 13
2.2Importanta gestiunii riscurilor bancare.	Pag. 14
3.Riscul in activitatea de creditare	
3.1Rolul calitatii portofoliului de credite bancare	Pag. 17
3.2Politica de creditare	Pag. 18
3.3Riscul individual de creditare	Pag. 24
3.4Gestiunea riscului de credit global	Pag. 40
4.Operatiuni bancare privind garantia creditelor	
4.1Evaluarea riscului in activitatea de creditare	Pag. 46
4.2Determinarea formelor de garantie a creditelor	Pag. 49
4.3Garantii reale	Pag. 50
4.4Garantii personale	Pag. 52
4.5Alte garantii	Pag. 53
4.6Asigurarea activelor imprumutatilor constituite garantie a creditelor	Pag. 54

Capitolul 1.
CREDITAREA, PARTE COMPONENTA DE BAZA
A TEHNICII SI OPERATIUNILOR BANCARE

1.1 Necesitatea diversificarii operatiunilor, tehnicilor, produselor si serviciilor bancare

Bancile comerciale constituite in Romania dupa 1989 sunt societati pe actiuni si au caracter universal adica realizeaza toate produsele si serviciile bancare pentru toate ramurile, sectoarele si segmentele economiei nationale. Nu mai exista deci banci ingust specializate. Cel putin in aceasta perioada de tranzitie. De exemplu, inainte de cel de-al doilea razboi mondial specializarea ajunsese asa de departe in sectorul bancar incat existau banci organizate special pentru credite ipotecare.

Este necesara in aceasta perioada diversificarea cat mai mare a bancilor, serviciilor si produselor lor din urmatoarele motive:

- ⑩ concurenta altor banci
- ⑩ nevoia de apropiere a bancilor de agentii economici serviti
- ⑩ diversificarea atributiilor si rolul bancilor in economia de piata
- ⑩ diversificarea activitatilor economice in economia de piata in comparatie cu limitarea sectoarelor economice existente inainte de 1990
- ⑩ gasirea unor noi forme de atragere a resurselor banesti necesare bancilor comerciale
- ⑩ diversificarea plasamentelor
- ⑩ constituirea, dezvoltarea si consolidarea bursei de valori
- ⑩ participarea bancilor comerciale la constituirea capitalului social al unor societati comerciale
- ⑩ participarea bancilor comerciale romanesti la circuitul mondial al informatiei bancare (SWIFT banci corespondente, participarea la tranzactii financiar-valutare internationale)
- ⑩ platile interne si internationale au fost diversificate
- ⑩ cibernetizarea informatiei
- ⑩ sporirea participarii bancilor la viata economica si sociala a tarii
- ⑩ utilizarea publicitatii ca mijloc de promovare a produselor si serviciilor bancare
- ⑩ alinierea structurii functionale si evidentei bancilor comerciale la standarde internationale
- ⑩ diferentierea dobanzii
- ⑩ diversificarea instrumentelor de depozite, atragerea economiilor populatiei (carnete de economii, depozite bancare, conturi personale, participarea la licitatii, emisiuni de actiuni, obligatiuni, ipoteci, cambii alte hartii de valoare) plati internationale pe baza de carti VISA
- ⑩ cumparari vanzari de aur si alte materiale pretioase
- ⑩ angajarea unor operatiuni de leasing
- ⑩ gestionarea unor credite in valuta si alte organisme internationale.

Numai printr-o dezvoltare foarte mare a produselor si serviciilor bancile comerciale pot fi luate in considerare in competitia pentru ocuparea unui loc in randul bancilor moderne.

Politica de diversificare face parte din politica bancilor comerciale. Ea este inscrisa in deciziile luate la nivelul cel mai inalt al conducerii bancilor comerciale, dar totodata se acorda o larga autonomie unitatilor teritoriale. Este vorba deci de includerea diversificarii produselor si serviciilor bancare in programele strategice ale bancilor comerciale. La cele mai multe din aceste banci, diversificarea produselor si serviciilor este inscrisa ca un obiectiv prioritar.

Diversificarea produselor si serviciilor apare ca urmare a faptului ca actualmente, bancile comerciale romanesti sunt banci de afaceri si banci de dezvoltare.

Ca urmare a acestei diversificari a produselor si serviciilor, in bancile comerciale a fost necesara o reorganizare si restructurare a compartimentelor functionale, care au devenit mai transparente si eficiente pe langa faptul ca sunt in mai mare masura anexate pe nevoile clientilor, ceea ce a contribuit in final la reducerea costurilor.

Prin diversificarea produselor si serviciilor, bancile comerciale contribuie din plin la infaptuirea politicii financiar-monetare si valutare a tarii. Astfel, diversificandu-se instrumentele de plata utilizate la bancile comerciale, poate fi diminuat sau chiar eliminat blocajul financiar. Prin participarea la licitatiile valutare, bancile comerciale contribuie la stabilirea zilnica a raportului dintre moneda nationala si valutele straine (deci a cursului valutar). Temperand cererea de credite (fie macar pentru faptul ca nu exista destule resurse), bancile comerciale contribuie la limitarea inflatiei. La aceasta reducere a inflatiei contribuie si faptul ca bancile acorda diferentiat credite, in functie de gradul de bonitate al agentilor economici. Cooperarea mai mare intre banci faciliteaza operatiunile de investitii si de imprumut, realizandu-se studii de fezabilitate si participand la elaborarea si punerea in aplicare a proiectelor de investitii si de creditare. Tot in cadrul relatiilor de cooperare se poate aprecia ca se va pune un accent mai mare pe problemele de intermediere financiara si bancara.

Bancile comerciale se sprijina in activitatea de creditare, nu atat pe capitalul propriu (care are o pondere mica), cat mai ales pe capitalul de piata financiar-monetara. Sub acest raport se poate afirma ca banca este o institutie ce lucreaza cu banii altora. Cererile de credite sunt asa de mari, incat capitalul propriu si fondul de rezerva nu pot face fata. Capitalul si fondurile proprii sunt numai "plamadeala" in care au loc complexe operatiuni bancare. Acestea folosesc si ca o prima de asigurare pentru acoperirea riscurilor ce le implica plasamentele fiecarei banci. Considerand ca banca este numai o institutie care imprumuta, ea trebuie mai intai sa-si asigure resursele de alimentare cu fonduri care, ulterior, sa fie utilizate drept credite. Preocuparea de a constitui resurse este tot atat de importanta ca aceea de a le plasa, deci de a acorda creditele. Agentii economici pot fi in urmatoarele raporturi fata de banca:

☞ Au capital disponibil care cauta plasament si fructificare

☞ Au nevoie de capital pentru activitatea curenta sau pentru investitii, pe care il cauta in schimbul fructificarii.

Banca are menirea si de a lega agentii economici sau persoanele fizice cu spirit intreprinzator, cu persoane fizice sau juridice care dispun de mijloace banesti. Resursele bancii pot fi diferite in functie de provenienta, scop, conditii, termen, piata monetara.

Ele constituie obligatii ale bancii de aceea sunt inscrise in partea dreapta a bilantului, deci in pasiv. Operatiunile bancare legate de constituirea resurselor se mai

numesc din aceasta cauza operatiuni pasive. Prin faptul ca lucreaza cu resurse straine, raspunderea bancilor este mult mai mare. Aceasta se rasfrange si asupra celor care au dat capitalul spre plasare, pentru ca riscul apartine si acestora.

Dupa modul de constituire a resurselor in economiile de piata, bancile pot fi de depozite de rescont, bancii de emisiune si de inscrisuri financiare, obligatiuni, inscrisuri ipotecare, banci de emisiune (banca centrala). Actualmente bancile comerciale din tara noastra au caracter universal si resursele de creditare sunt formate din:

1. Pasive interne compuse din:

- ∞ disponibilitati si depozite in lei ale clientilor bancii
- ∞ depozite ale persoanelor fizice romane
- ∞ sume in tranzit intre unitatile bancilor
- ∞ depozite publice guvernamentale si asimilate acestora (depozitele si disponibilitatile persoanelor juridice romane care sunt unitati bugetare)
- ∞ pasive interbancare care cuprind disponibilitatile (finantarea interbancara) si credite interbancare (refinantare BNR)
- ∞ fondurile proprii ale bancii (capitalul social, fondul de rezerva, de risc, alte fonduri)

2. Pasivele externe concretizate in disponibilitati la vedere si depozitele in valuta ale persoanelor fizice si juridice, nerezidente, reflectate in conturile:

- ∞ imprumuturi de la banci externe
- ∞ depozite ale bancilor externe
- ∞ depozite ale persoanelor fizice
- ∞ disponibilitati (in lei) ale nerezidentilor
- ∞ creditorii din operatiuni cu strainatatea

3. Alte pasive inclusiv disponibilitatile si depozitele in valuta ale rezidentilor – persoane fizice si juridice. In principal, constituirea resurselor se face prin centrala, apoi se repartizeaza pe unitati operative ale fiecarei banci. Intrucat este abia in formarea resurselor este interzisa unitatilor operative.

Planul de creditare este un plan operativ care se intocmeste trimestrial de catre unitatile teritoriale ale bancilor comerciale si de catre departamentele de creditare din centralele acestor banci. Programul se intocmeste pe categorii (tipuri) de credite si sectoare de activitate. Se tine seama de graficele de acordare si rambursare care sunt anexa la contractul de credit. Aceste grafice se intocmesc in functie de cererile agentilor economici si previziunile fiecarei banci.

Elaborarea programului de credite se face in functie de echilibrul financiar al agentului economic (lichiditate, solvabilitate, nivelul datoriilor) capacitate manageriala, profitabilitatea afacerii, asigurarea realizarii productiei si valorificarii rentabile a acesteia.

Necesarul de credite se stabileste pe agentii, filiale, sucursale, centralizandu-se de fiecare data. Programul de credite pe centrala bancii comerciale reprezinta, de fapt, suma corectata a necesarului de credite a programelor unitatilor operative.

Dupa ce analizeaza necesarul din teritoriu, departamentul (de credite) din centrala stabileste plafoanele care sunt aprobate de comitetul de credite al bancii. Aceste plafoane sunt apoi repartizate unitatilor teritoriale.

CONTRACT DE DEPOZIT BANCAR

incheiat astazi

Intre partile contractante

- Banca cu sediul in Bucuresti, str
..... reprezentata prin director si
..... contabil sef, denumita in prezentul contract "depozitar"
pe de o parte si:

.....
(nume si prenumele persoanei fizice, denumirea persoanei juridice)
cu domiciliul in jud sector
posesor al BI seria nr. eliberat la data de
..... de catre cu sediul in
..... jud. sector inmatriculata
in Registrul Comertului sub nr. reprezentata prin
..... denumit(a) in prezentul
contract "deponent" pe de alta parte.

In baza prevederilor art. 1591 si urmatoarelor din codul civil s-a incheiat
prezentul contract de depozit bancar in urmatoarele conditii:

Art.1 Obiectul contractului

1.1 Obiectul prezentului contract il constituie formarea de catre deponent a
unui depozit bancar la depozitar in suma de lei cu o dobanda de
..... % pe an.

Aceasta dobanda este fluctuanta si va fi modificata in functie de evolutia
dobanzilor de pe piata financiara.

Art.2 Termenul

2.1 Depozitul se constituie pe o perioada de luni incepand cu
data de si expira la data de

Art 3. Obligatiunile partilor

A. depozitarul se obliga

3.1sa deschida deponentului cate un cont pentru fiecare depozit

3.2sa primeasca cu titlu de depozit bani si sa predea deponentului
documentele doveditoare ale depozitului

3.3sa pastreze secretul asupra depozitului constituit si sa nu furnizeze relatii
asupra acestuia decat cu acordul deponentului sau in cazuri strict prevazute
de lege;

3.4sa elibereze sumele depozitate la cererea deponentului si sa garanteze
depunerile facute.

B Deponentul se obliga:

3.1sa respecte nivelul si termenul depozitului prevazut la art 1 si 2 din
contract;

3.2la expirarea termenului de constituire a depozitului sa solicite prelungirea
sau lichidarea depozitului. In caz de neprezentare depozitul se considera

constituit pe un nou termen de aceeași durată și în condițiile noilor dobânzi practicate de depozitar.

Art 4 Clauze speciale

4.1 dobânda aferentă depozitului constituit se calculează lunar (luna fiind considerată de 30 de zile) pe perioada existenței depozitului;

4.2 în situația în care deponentul solicită restituirea de sume din depozit înainte de expirarea termenului pentru care acesta a fost constituit, depozitarul este autorizat să procedeze la lichidarea depozitului respectiv și să recalculeze dobânda la nivelul dobânzii la vedere, corespunzătoare perioadei scurse de la constituire până la data lichidării;

4.3 deponentul împuternicește pe domnul, doamna fiul (fiica) lui și al născut la data de în

(locul nașterii)

sa

retraga total sau parțial sume din prezentul depozit, inclusiv dobânda aferentă.

Prezentul contract s-a încheiat în două exemplare originale, câte unul pentru fiecare parte.

DEPOZITAR,
DIRECTOR CONTABIL SEF

DEPONENT,

1.2Principiile activitatii de creditare

Activitatea de acordare a creditelor se bazeaza pe urmatoarele principii generale:

a) activitatea de angajare si acordare a creditelor sub toate formele, precum si activitatea de asumare a unor riscuri, se bazeaza pe resursele proprii si atrase ale bancii.

In acest scop, este necesar ca evidenta contabila sa fie structurata pe un sistem de conturi, corespunzator, in lei si valuta, de credite si disponibilitati deschise diferentiat, pe urmatoarele categorii: feluri de valuta; termen scurt, mijlociu, lung; feluri de capital ale agentilor economici: de stat, privat, mixt, strain sau al persoanelor fizice.

Contabilitatea externa, condusa si organizata cu ajutorul calculatorului, asigura distribuirea zilnica a extraselor de cont bancare ale clientilor, balanta soldurilor conturilor clientilor si balanta rulajelor conturilor clientilor in forma stabilita de comun acord cu Directia Clientela, in functie de necesitatea de analiza, controlul si evidenta acestora in materie de disponibilitati si credite existente in conturile clientilor, conturi pe care le au in administrare.

b) elementele de analiza care vor sta in toate cazurile la baza asumarii de catre banca a unor angajamente sunt urmatoarele:

∅incadrarea in strategia generala a bancii; aceasta strategie generala a bancii vizeaza atat mentinerea pe linia politicii monetare a BNR cat si obtinerea unui profit cat mai mare, evitarea riscurilor, gestionarea cat mai eficienta a resurselor bancii;

∅situatia concreta a fiecarui client; se vor urmari lichidarea, bonitatea, solvabilitatea, responsabilitatea activitatii desfasurate, precum si pozitia pe piata a fiecarui agent economic;

∅activitatea de asumare de angajamente si de derulare a operatiunilor de creditare, va fi treptat, pe masura posibilitatilor, descentralizata in sensul aprecierii serviciilor de clientela din punct de vedere al localizarii teritoriale.

In acest scop, data fiind tendinta generala de descentralizare a activitatii economice se vor urmari deschiderea cat mai rapida de sucursale, in toate resedintele de judet si in marile orase industriale.

∅in toate cazurile, se va urmari corelarea directa, generala a posibilitatilor de refinantare existente in momentul respectiv;

∅o atentie deosebita se va acorda categoriilor de garantii ce se vor putea fi obtinute in acoperirea angajamentelor asumate, in numele clientilor sai, intre care, un loc deosebit trebuie sa ocupe garantiile materiale reale oferite de client, bazate pe propria loc activitate, precum si garantiile bugetare;

∅Directia Contencios, va trece la executarea garantiilor reale (ipoteci, gajul, scrisorile de garantie sau firma etc.) sau actionarea in justitie pentru recuperarea creantelor detinute asupra clientilor, in cazul in care se constata una din urmatoarele situatii:

∅una din declaratiile pe linie financiar contabila, de organizare contabila, sau de orice alta natura solicitata de banca, se va dovedi falsa;

∅obiectul nu se inscrie in parametrii de eficienta economica;

∅clientul nu are suficiente disponibilitati in conturile sale pentru achitarea la termen si in quantumul prevazut, a obligatiilor ce-i revin, fata de banca;

∅derularea operatiunilor legate de angajamentele asumate de banca, pentru si in

numele clientelei, trebuie sa asigure alocarea unor sume importante pentru constituirea de provizioane de risc, daca tinem seama de gradul de incertitudine ridicat, generat de faptul ca majoritatea clientilor sunt noi, precum si de necesitatea acoperirii angajamentelor asumate in conformitate cu practica bancara internationala.

1.3 Creditarea agentilor economici

In general nevoia de creditare apare din lipsa fondurilor proprii pentru a face fata in intregime cheltuielilor ocazionale de desfasurare normala a activitatii complexe a fiecarui agent economic (productie, investitii, comerciala etc.). La orice agent economic apar dezechilibre, disfunctionalitati in cazul trezoreriei, al gestiunii intreprinderii. De aceea creditul de trezorerie ocupa o pondere insemnata in totalul creditelor bancare. Creditul de trezorerie este necesar cand activul circulant din bilant nu poate fi acoperit integral din incasari si din fondul de rulment. Se poate afirma ca in cadrul creditelor de exploatare creditul de trezorerie detine primul loc. Orice agent economic detine active circulante importante determinate in primul rand de activitatea de productie si in al doilea rand, de creantele asupra clientelei. La orice agent economic, sursele de finantare trebuie sa fie suficiente pentru a face fata nevoilor de acoperire a activului circulant.

In tara noastra, fondul de rulment are in general un volum mai mare decat in tarile cu o economie dezvoltata, ca urmare a vitezei mai mici de rotatie a mijloacelor circulante in general si a ciclului de fabricatie mai lung. De aceea, avand in vedere si faptul ca mijloacele proprii de finantare sunt limitate, putem afirma ca la noi, necesitatea creditelor bancare este mai mare. Aducam la cauza de mai sus si stocurile mai mari de produse finite care nu se vand (ca urmare a nefolosirii marketingului vanzarii) si incasarilor restante care au ajuns la un nivel de nesuportat. Necesarul total de fonduri si deci de credite este determinat si de modul de gestionare al agentului economic. Daca printr-o gestionare eficienta a fondurilor se poate asigura rotatia stocurilor, recuperarea mai rapida a creantelor nemobilizate, obtinerea prelungirii creditului furnizorilor, cresterea avansurilor primite de la partenerii de afaceri, putem vorbi de o reducere a necesarului de credite al agentilor economici.

Exista mai multe clasificari de credite bancare acordate agentilor economici in functie de varietatea si complexitatea raporturilor de creditare, de gruparea operatiunilor de credit.

In economia de piata exista cinci mari feluri de credite si anume:

- œ creditul bancar;
- œ creditul comercial;
- œ creditul obligatar;
- œ creditul ipotecar;
- œ credit de consum.

1. Creditul bancar este acordat de catre banci persoanelor fizice si juridice pe termen scurt, mijlociu sau lung. Aceste credite se pot acorda cu sau fara inscrieri, cu garantii reale sau fara pe obiecte ale creditarii sau global.

2. Creditul comercial se acorda sub forma de marfa. El satisface atat interesul producatorului (deci agentul economic producator) de a vinde mai repede marfa, cat si pe cel al comerciantului care nu are fonduri sa le elibereze direct

la primirea marfii.

3. Creditul obligatar apare in raporturile dintre institutiile de stat si agentii economici in calitate de debitori, pe de o parte si creditori, pe de alta parte.

Aceste raporturi se concretizeaza in faptul ca primii emit obligatiuni, iar creditorii sunt subscriitorii si detinatorii ai acestor obligatiuni.

4. Creditul ipotecar este destinat activitatii imobiliare si se bazeaza in principiu pe proprietatea privata. El presupune o conventie intre creditor si imprumutat, care cuprinde in esenta proprietatea (ca garantie a rambursarii imprumutului), conditiile si scadentele, penalitatile si circumstantele in care se poate pierde proprietatea.

5. Creditul de consum se acorda pe termen scurt sau mijlociu, persoanelor individuale, pentru acoperirea valorii marfurilor si serviciilor procurate din comert sau pentru recreditarea creantelor contractate in acest scop.

Bancile comerciale din tara noastra acorda urmatoarele tipuri de credite, in functie de scopul pentru care sunt solicitate:

œ credite pe termen scurt cu durata de rambursare de pana la doi ani;

œ credite pe termen mediu cu durata de rambursare de 1 – 5 ani;

œ credite pe termen lung cu durata de rambursare de peste 5 ani.

Capitolul 2.

RISCURILE BANCARE SI GESTIUNEA LOR

2.1 Definirea riscurilor bancare

Cel mai adesea, riscurile bancare sunt considerate din doua puncte de vedere sensibil diferite: punctul de vedere teoretic si cel practic.

Atunci cand definesc riscul si gestiune a riscului, cel mai multi autori se concentreaza asupra functiei clasice a bancilor, de intermediere in sfera riscurilor financiare prin diviziunea acestora; din acest punct de vedere este tratata indeosebi problema unor pierderi neprevazute la activele bancare, pierderi cauzate de riscuri de piata, de credit sau de lichiditate.

Alti autori se concentreaza asupra unor pierderi – potentiale sau efective – cauzate de riscuri cu totul aleatoare si necontrolabile, ca de exemplu fraudă, incendiul sau catastrofele naturale. Cei mai multi practicieni abordeaza, de regula, o singura grupa sau o clasa de riscuri, cel mai adesea sub aspectul tehnicilor de gestiune si doar foarte rar sunt analizate si mecanismele de transmisie / amplificare a riscului suportat de institutia financiara.

Riscul poate avea un impact considerabil asupra valorii bancii sau institutiei financiare in chestiune, atat un impact in sine (de regula sub forma pierderilor directe suportate), cat si un impact indus cauzat de efectele asupra clientelei, personalului, partenerilor si chiar asupra autoritatii bancare.

In functie de punctul de vedere din care facem analiza riscului, acesta poate fi definit in mod diferit. Vor adopta ca definitie standard pe cea lingvistica si vom considera drept *risc* probabilitatea de producere a unui eveniment cu consecinte adverse pentru subiect. In acest context, prin expunerea la *risc* vom intelege valoarea actuala a tuturor pierderilor sau cheltuielilor suplimentare pe care le suporta sau pe care le-ar putea suporta institutia financiara in cauza. Din aceasta definitie rezulta ca expunerea la risc poate fi efectiva sau potentiala.

Daca acesta este cadrul – foarte general – in care vom aborda problema riscurilor bancare, atunci putem prezenta si diferite acceptiuni care se dau riscului bancar ca pe diferite tipuri de riscuri bancare. Si, desi perspectiva celor mai multe analize bancare asupra riscului este ingusta trebuie sa subliniem inca de acum ca acesta este generat de o multime de operatii si proceduri. De aceea, in domeniul financiar cel putin, riscul trebuie privit ca un conglomerat sau complex de riscuri, de cele mai multe ori interdependente prin aceea ca pot avea cauze comune sau ca producerea unuia poate genera in lant alte riscuri. Drept urmare, aceste operatiuni si proceduri genereaza in permanenta expunere la risc.

Riscurile bancare sunt acele riscuri cu care se confrunta bancile in operatiunile lor curente si nu doar riscurile specifice activitatii bancare clasice. Ca agenti care opereaza pe diverse pietele financiare, bancile se confrunta si cu riscuri ce nu le sunt specifice (de exemplu riscul valutar), dar pe care trebuie sa le gestioneze.

2.2 Importanta gestionarii riscurilor bancare

Este, desigur evident ca o strategie bancara performanta trebuie sa cuprinda

atat programe cat si proceduri de gestionare a riscurilor bancare care vizeaza, de fapt, minimalizarea probabilitatii producerii acestor riscuri si a expunerii potentiale a bancii. Sustinem ca este evident deoarece obiectivul principal al acestor politici este acela de *minimizare a pierderilor* sau cheltuielilor suplimentare suportate de banca, iar obiectivul central al activitatii bancare il reprezinta obtinerea unui profit cat mai mare pentru actionari.

Numai ca nu intotdeauna aceste doua obiective – cel general si cel sectorial – se afla in concordanta. S-ar putea ca, in anumite situatii, costul implementarii si exploatarei procedurilor care vizeaza gestiunea riscurilor sa fie mai mare decat expunerea potentiala la risc. Ceea ce nu inseamna decat ca si aceste programe trebuie selectate in functie de criteriile de eficienta. In alte cazuri s-ar putea ca strategia bancii sa implice asumarea unor riscuri sporite sau a unor riscuri noi. In acest caz decizia trebuie luata intotdeauna avand in vedere si cheltuielile suplimentare necesare pentru asigurarea unei protectii corespunzatoare si pierderile potentiale mai mari. Dar daca decizia este de asa natura, atunci minimalizarea riscurilor bancare nu trebuie in nici un caz sa se transforme intr-un obiectiv in sine. De altfel, obiectivele managementului bancar sunt trei: maximizarea rentabilitatii, minimizarea expunerii la risc si respectarea reglementarilor bancare in vigoare. Dintre acestea nici unul nu are un primat absolut, una din sarcinile conducerii bancii fiind si aceea de a stabili obiectivul managerial central al fiecarei perioade.

Importanta gestiunii riscurilor bancare nu se rezuma totusi doar la minimizarea cheltuielilor. Preocuparea permanenta a conducerii pentru minimizarea expunerii la risc are efecte pozitive si asupra *comportamentului salariatilor* care devin mai rigurosi si mai constiinciosi in indeplinirea sarcinilor de servicii, nu este de neglijat nici efectul psihologic de descurajare a unor activitati frauduloase. Existenta unor programe adecvate pentru prevenirea si controlul riscurilor bancare contribuie si la impunerea institutiei in cadrul comunitatii bancare, nu de putine ori experienta unor astfel de programe conditionand admiterea sau participarea bancii respective la asociatii interbancare (indeosebi de plati) sau obtinerea unor calificative superioare din partea autoritatii bancare.

Si, nu in cele din urma, o gestiune eficace a riscurilor bancare isi va pune amprenta si asupra *imaginii publice* a bancii. Clientii doresc o banca sigura si actionarii la fel. Soliditatea unei banci ii atrage insa pe deponenti in conditiile in care depozitele nu sunt asigurate in mod obligatoriu. Daca bancile nu sunt obligate sa se asigure de raspunderea civila fata de deponenti, atunci interesul acestora pentru alegerea celor mai sigure institutii este diminuat; principalul criteriu devine rentabilitatea plasamentului. Poate sa apara atunci o selectie adversa pentru care este foarte probabil ca bancile cu cele mai mari probleme, in lipsa de lichiditate, sa acorde cele mai ridicate dobanzi. Pentru evitarea acestei selectii adverse, este preferabil ca asiguratorul sa perceapa prime de asigurare diferite, mai ridicate pentru bancile cu o gestiune deficitara a riscurilor (cazul SUA) astfel incat sa existe o penalizare explicita pentru acestea.

In Romania bancile au facut fata tuturor factorilor de instabilitate financiara intr-un context de instabilitate generala generata de procesul de tranzitie. Tranzitia a insemnat pentru bancile romanesti modificarea statutelor (ele operand ca societati pe actiuni), a cadrului legal de operare (legea permitand angajarea intr-o gama larga de operatiuni financiare), libertatea in alegerea partenerilor interni si externi, concurenta din partea altor institutii financiare (fondurile de plasament) si altor banci (romanesti,

create după 1990 și străine), reducerea refinanțării directe de către banca centrală, schimbarea permanentă a normelor prudentiale de către BNR și deteriorarea situației financiare a majorității clienților mari. În aceste condiții, pentru conducerea băncilor, implementarea unor politici adecvate de gestiune a riscurilor devine o necesitate, ca și asimilarea de către salariați a unor noi tehnici și instrumente de gestiune a riscurilor.

În sectorul bancar creșterea a devenit un atribut esențial al performanței bancare. Ea nu este un scop în sine ci este impusă de rentabilizarea investițiilor în tehnologii noi, posibilă doar în condițiile "productiei de masă". Procesul de creștere în sectorul bancar are două componente: creșterea în domeniul serviciilor bancare tradiționale (creditarea clienților, efectuarea viramentelor, gestiunea patrimoniului) și creșterea în zona noilor servicii bancare (gestiunea de trezorerie, operațiuni pe piața de capital, servicii informatice și de informare, asigurări). El este caracterizat de faptul că are loc într-un context concurențial și are drept rezultat prestarea de către instituția financiară a unei game largi de servicii. Unele din aceste servicii sunt noi și personalul este lipsit de experiență, iar altele presupun operarea pe piețe cu care băncile nu sunt familiare și atunci personalul pare lipsit de profesionalism.

Drept urmare imaginea băncilor pe piețele financiare tinde să fie una deficitară, pentru că ele risca să fie tratate de către partenerii mai specializați drept conglomerate formate la voia întâmplării, conduse de persoane ignorante în noile domenii și inconstiente de capacitatea netă de câștig sau riscurile specifice (exemplul băncii Baring's).

În condițiile unui management corect, creșterea operațiunilor în cele două arii mari – servicii tradiționale și servicii noi – ar trebui să aibă un efect sinergetic. Însă pierderile suportate de unii acționari și volatilitatea veniturilor duc la diminuarea valorii de piață a băncilor, ceea ce face extrem de scumpă procurarea de capital suplimentar (necesar pentru protecția generală a instituției în condiții de creștere). Deoarece comunicarea băncilor cu publicul și chiar cu acționarii, în ceea ce privește gestiunea riscurilor bancare, este deficitară (în România în special) piața tinde să trateze toate băncile la fel. Proasta gestiune a câtorva bănci poate influența negativ și imaginea publică a celorlalte.

În concluzie, deoarece riscurile bancare sunt o sursă de cheltuieli neprevăzute, gestiunea lor adecvată pentru stabilizarea veniturilor în timp are rolul unui amortizor de soc. În același timp, consolidarea valorii acțiunilor bancare se poate realiza doar printr-o comunicare reală cu piețele financiare și implementarea unor programe adecvate de gestiune a riscurilor bancare. Toate băncile și instituțiile financiare trebuie să-și îmbunătățească înțelegerea și practica gestiunii riscurilor bancare pentru a-și putea gestiona cu succes diferite game de produse în anii '90. Dacă procesul de gestiune a riscurilor bancare și sistemul global de management sunt efective, atunci banca va avea succes. Băncile pot gestiona cu succes riscurile bancare dacă recunosc rolul strategic al riscurilor, dacă folosesc paradigma de analiză și gestiune în vederea creșterii eficientei.

Capitolul 3.

RIScul IN ACTIVITATEA DE CREDITARE

3.1 Rolul calitatii portofoliului de creditare bancara

Pentru multi observatori principala operatiune bancara este creditarea. Intr-adevar, intre plasamentele bancilor, pe primul loc se situeaza creditele. Felul in care banca alocă fondurile pe care le gestioneaza poate influenta intr-un mod hotarator dezvoltarea economica la nivel local sau national. Pe de alta parte, orice banca isi asuma, intr-o oarecare masura, riscuri atunci cand acorda credite si, in mod cert, toate bancile inregistreaza in mod curent pierderi la potofoliul de credite, atunci cand unii dintre debitori nu-si onoreaza obligatiile. Oricare ar fi insa nivelul riscurilor asumate, pierderile la portofoliul de credite pot fi minimizate daca operatiunile de creditare sunt organizate si gestionate cu profesionalism.

Din acest punct de vedere, cea mai importanta functie a conducerii bancii este de a controla calitatea portofoliului de credite. Aceasta, deoarece slaba calitate a creditelor este principala cauza a falimentelor bancare. Dupa cum se arata intr-un raport al Oficiului Controlului Monedei din SUA referitor la cauzele principale ale falimentelor bancare din aceasta tara in anii '80, intre acestea se inscriu:

- ∞neatentia in formularea normelor de creditare;
- ∞prezenta unor conditii de creditare prea generoase cuplata cu lipsa unor normative clare;
- ∞nerespectarea normelor interne de creditare de catre personalul bancii;
- ∞concentrarea riscanta a creditelor pe anumite pietee;
- ∞slabul control exercitat asupra personalului (inspectori);
- ∞cresterea excesiva a valorii portofoliului de credite, peste posibilitatile rezonabile ale bancii de a acoperi riscurile;
- ∞sisteme defectuoase sau inexistente de detectare a creditelor cu probleme;
- ∞necunoasterea fluxului de trezorerie al clientilor;
- ∞creditarea preferentiala (sub conditiile de piata).

Pentru a depasi deficientele sistemice si procedurile de acest gen, care duc la cresterea pierderilor de portofoliu de credite, bancile trebuie sa conceapa si sa implementeze politici de creditare performante si sa angajeze/pregateasca un personal cu un profesionalism ireprosabil, care sa inteleaga si sa respecte disciplina acestor norme. Pentru aceasta este necesar sa existe un feed-back permanent prin care conducerea bancii sa fie informata despre eficacitatea procesului de control al calitatii creditelor, astfel incat cele cu probleme sa fie detectate si corectate (in limita posibilitatilor) din timp.

3.2 Politica de creditare

Pentru ca o politica bancara de creditare sa se dovedeasca si utila, ea trebuie sa indeplineasca conditii de formulare corecta si continut complet.

O politica de creditare poate fi apreciata ca fiind corecta daca in elaborarea ei s-a acordat prioritate atingerii urmatoarelor obiective:

- ☞selectia unor credite sigure si cu o probabilitate maxima de rambursare;
- ☞asigurarea unor plasamente fructuoase pentru fondurile de care dispune banca;
- ☞incurajarea extinderii creditelor care corespund nevoilor pietei pe care opereaza banca.

Politicile de creditare variaza in timp si in functie de ciclul economic. Ele trebuie sa fie actualizate si sa devina adaptabile la modificarile mediului concurential si economic.

Continutul unei politici de creditare comporta trei parti principale: formulari politice cu caracter general referitoare la sarcinile compartimentului de creditare si la calitatile optime ale portofoliului de credite, principii si proceduri recomandate in constituirea si administrarea portofoliului de credite si, in fine proceduri si parametri detaliati de creditare, specifici fiecarui tip de credite – normele de creditare.

Partea intai are menirea de a stabili cadrul general si obiectivele politicii de creditare. Structura sa generala ar putea fi urmatoarea:

A. Obiective

B. Strategii

B. 1. Tipuri de credite si structura portofoliului de credite

B.2. Structura creditelor in functie de lichiditatea si scadenta lor

B.3. Marimea portofoliului de credite.

C. Piete (zone comerciale)

D. Caracteristici ale creditelor

D.1. Tipuri de credite

D.2. Garantii

D.3. Termeni de creditare.

E. Responsabilitati referitoare la aprobarea creditelor si controlul calitatii acestora.

Obiectivele politicii de creditare pot fi interne sau externe, in functie de prioritatile bancii.

Obiectivele concrete trebuie sa defineasca rolul bancii respective, asa cum si-l asuma ea, apoi rentabilitatea globala stabilita pentru perioada respectiva, imaginea pe care doreste sa o impuna pe piata, increderea publicului, gradul de agresivitate in concurenta cu ceilalti competitori. Dincolo de aceste obiective de ordin general, menite sa asigure racordarea efortului compartimentului de credite la cel global al bancii, pentru asigurarea unui efect de sinergie, obiectivele politicii de creditare pot si trebuie sa fie particularizate pentru acest domeniu de activitate prin stabilirea sarcinii de crestere medie (anuala sau trimestriala) a portofoliului de credite (in preturi constante) si a marimii acestui portofoliu relativ la activele sau depozitele bancare totale.

Strategiile de creditare vizeaza trei domenii distincte.

Strategia in domeniul structurii creditelor bancare stabileste ponderea diferitelor categorii de credite in total, directiile si limitele minime de diversificare a portofoliului, precum si gradul de participare eventuala la credite sindicalizate. Fiind cel mai important activ bancar, creditele (esalonarea rambursarii lor) au o importanta deosebita pentru asigurarea lichiditatii bancare, o data cu asigurarea rentabilitatii bancare. Si, desi obiectivul principal al politicii de creditare il reprezinta minimizarea riscului de creditare, nici gestiunea altor riscuri bancare nu trebuie neglijata.

Lichiditatea stabilita in functie de structura activelor si pasivelor bancare este

una din restrictiile majore ale structurii (in functie de scadenta) a creditelor bancare; aceasta deoarece – in lipsa unei pietei secundare suficient de dezvoltate (titularizare) lichiditatea creditelor este determinata aproape exclusiv de scadenta lor.

In cele din urma obiectivele de ordin strategic referitoare la marimea portofoliului de credite sunt cele care determina cuantificarea agresivitatii bancii, asa cum a fost ea formulata global la primul punct. O politica agresiva se caracterizeaza prin crestere absoluta (valoare in preturi constante) si relativa (pondera in totalul activelor bancare) a portofoliului de credite. O astfel de strategie are, de regula, un caracter temporar, deoarece prezinta dezavantaje evidente. Pe termen scurt o astfel de politica poate duce la o crestere a veniturilor, dar este mai putin sigur ca aceasta crestere va atrage si o crestere de rentabilitate. Cresterea rapida a valorii portofoliului de credite sporeste in mod evident riscurile legate de gestiunea acestui portofoliu. Cel mai riscant element il reprezinta scaderea potentiala a calitatii portofoliului, datorita presiunii pe care o exercita asupra personalului gestiunea mai multor clienti si imperativul strategic al cuceririi pietei; daca acest imperativ devine o prioritate, atunci el poate sa se transforme in crestere cu orice pret si, cel mai adesea, acest pret il reprezinta cresterea expunerii globale la risc a bancii.

Definirea pietelor sau a zonelor comerciale pentru banca este un element de politica pe termen lung si realizarea acestui obiectiv cere timp, mai ales atunci cand se impune o schimbare radicala de orientare. Politica de creditare trebuie sa defineasca fara echivoc piata primara si secundara pe care se vor desfasura activitatile de creditare, precum si prioritatile geografice. Este evident ca aceasta componenta a politicii de creditare este valabila, in continut, in functie de talia bancii: pentru o banca internationala acestea se prezinta sub forma unor regiuni sau grupe de tari deservite de unitati bancare proprii si definite prin volum de activitate si operatii. Pentru bancile mai mici (majoritatea bancilor ramanesti) zona comerciala are un caracter preponderent national sau chiar local (regional). In acest context prioritatile geografice pot presupune o extindere, o consolidare sau o retragere de pe anumite piete, piete definite din punctul de vedere al ariei geografice deservite de banca. Continutul efectiv al acestui element de politica de creditare trebuie sa contina definirea explicita a zonei deservite in mod regulat de filiale sau agentii proprii, stabilirea in afara zonei sale comerciale, proprii precum si conditiile de acceptare exceptionale a altor credite.

In ceea ce priveste *standardele de creditare* la acest nivel prezentarea lor nu este decat globala si legata de contextul stabilit de strategia de creditare a bancii pentru perioada curenta. Ele trebuie sa cuprinda precizari referitoare la tipurile de credite, garantii si termene. Definirea tipurilor de credite presupune stabilirea unor liste pentru: creditele preferate de banca, creditele de evitat datorita riscului ridicat si pentru creditele interzise, de regula in virtutea unor restrictii legale. Apoi trebuie specificate tipurile de garantii (mobiliare si imobiliare) pe care banca este dispusa sa le accepte, in virtutea expertizei proprii, a expertizei partenerilor traditionali sau a evolutiei conditiilor de pe piata si a celor legale. Termenele avute in vedere sunt cele referitoare la periodicitatea reevaluarii factorilor de risc, inclusiv a costurilor si a pretului creditului.

Tot prin politica de creditare trebuie stabilite *limitele responsabilitatii* tuturor celor implicati in procesul de creditare. Este vorba, in principal, de limitele raspunderii ofiterilor de credite si ale comitetelor de credit. Aceste limite depind de experienta si de pozitia ofiterului, de garantii, de sezonalitate, precum si de

capitalul/talia bancii.

Partea a doua a politicii de creditare contine principiile si procedurile pe care banca isi bazeaza procesul de creditare. Cuprinde urmatoarele elemente:

- ☞protectia prin asigurare;
- ☞documentatia si garantiile mobiliare;
- ☞incasarea creditelor restante si recuperarea garantiilor;
- ☞norme si reglementari legale;
- ☞stabilitatea ratei dobanzilor percepute;
- ☞informatii financiare solicitate de la debitori;
- ☞etica profesionala si conflictele de interese;
- ☞examinarea si controlul periodic al calitatii creditelor.

Protectia prin asigurare se poate realiza pentru bunuri (cele care se constituie in garantii, dar nu numai), pentru persoane (cadrele de conducere pentru raspundere civila sau pentru rapiri, dar si asigurari de viata pentru debitorii individuali in cazul creditelor pe termen lung), pentru banca insasi ca beneficiar de asigurari si reasigurari (pentru riscul de creditare). De regula, este recomandabil sa se incheie contractul de asigurare pentru toate riscurile asigurabile in conditii de eficienta.

Documentatia si garantiile mobiliare solicitate trebuie sa se constuie in dosare de creditare uniforme la nivelul intregii banci, indiferent de locatia unitatii bancare operative si de personalul angajat. Implementarea cerintelor vazand acest caracter unitar poate ridica probleme semnificative la nivelul bancilor mai mici, datorita raporturilor personale ale functionarilor acestora cu clientii bancii.

Tratamentul creditelor restante si recuperarea garantiilor se poate realiza printr-un compartiment specializat care poate avea si sarcini de control. Procedura – scrisa – cuprinde informatiile de semnalizare a dificultatilor, detectia acestora, raportarea masurilor imediate, controlul garantiilor si, eventual detectia fraudelor. Creditele restante pot avea cauze obiective, legate de evolutia ciclului economic, sau cauze subiective, care sunt, de fapt, un eufemism pentru a desemna managementul defectuos.

Detectia problemelor se poate face din timp daca evolutia calitatii debitorului si a mediului sau economic sunt urmarite indeaproape de banca. Pentru un ofiter de credite experimentat pot constitui semnale reducerea disponibilului in cont, cresterea frecventei apelului la liniile de credit, nerambursarea la termen, depunerea cu intarziere a rapoartelor financiare, etc. Odata ce se inregistreaza o intarziere la plata, se pot lua o serie de masuri imediate, care presupun negocierea unui plan de masuri cu debitorul si revederea termenilor contractului de creditare. In politica de creditare trebuie sa se prevada ce poate sa afecteze renegocierea contractului; cel mai adesea sunt vizate scadentele (reescalonari), raportarile (frecvente si detaliate), incheierea unor conventii suplimentare referitoare la limitarea activitatii debitorului si la gradul de implicare a bancii in luarea deciziilor manageriale, garantii suplimentare (reale si personale).

Reglementarile legale reprezinta un element dinamic al mediului in care opereaza banca si, de aceea, politica de creditare trebuie sa reflecte nu numai starea actuala a sistemului de reglementari ci si, in masura in care acest lucru este posibil, cele mai probabile directii de concentrare a autoritatilor bancare. Reglementarile bancare echivaleaza cu impunerea unor limite si a unor interdictii referitoare la activitatea de creditare: operatii si volum. Autoritatea bancara efectueaza inspectii periodice pentru a stabili gradul de respectare a a restrictiilor in vigoare la nivelul

institutiei respective. Aceste inspectii au, de regula, un caracter periodic si urmaresc o serie de obiective, intre care: lichiditatea si solvabilitatea bancii, incadrarea in normele legale in vigoare, calitatea si lichiditatea activelor bancare, precum si calitatea sistemelor proprii de protectie si control intern. In masura in care aceste lucruri sunt cunoscute de conducerea bancii si in baza experientei trecute a institutiei bancare, ele trebuie mentionate in politica de creditare pentru uzul tuturor functionarilor, astfel incat inspectia autoritatii bancare sa nu constituie pentru acestia un stress inutil si pentru ca ei sa acorde prioritate domeniilor vizate de inspectori.

Politica de creditare are un rol deosebit de important si pentru stabilirea unitara a criteriilor de *stabilirea pretului*. Cel mai important element il reprezinta determinarea nivelului dobanzii percepute, a ratei acesteia. Trebuie prezentate toate procedurile de determinare a acesteia, modul lor de folosire si elementele in functie de care se poate stabili acest nivel: costul fondurilor bancare, primele de risc, comisioanele bancare, rata dobanzii pe piata, rata de baza sau preferentiala a dobanzii. In afara de aceste elemente, trebuie specificate si celelalte componente ale costului creditului pentru debitor, cum ar fi soldul minim creditor al contului acestuia sau alte servicii financiare oferite de banca clientului.

Informatiile financiare solicitate de la client trebuie sa fie si ele specificate in politica de creditare pentru a nu apare diferente semnificative de tratament intre cererile tratate de diferiti ofiteri de credite si intre diferiti clienti tratati de același ofiter. Accesul la aceste informatii necesita solicitarea rapoartelor financiare periodice si intocmirea situatiei financiare periodice si intocmirea situatiei financiare personale pentru actionari, directori, clienti individuali. Rapoartele financiare periodice cele mai solicitate sunt bilantul si declaratia de impunere. Veridicitatea informatiilor continute de aceste rapoarte este asigurata prin expertizare, doar pentru firmele mari; problema principala o reprezinta debitorii mici, pentru care banca trebuie sa faca si verificari faptice (de garantie, de exemplu). La verificarea scriptica trebuie sa se urmareasca valoarea de inregistrare a activelor si daca activele sunt grevate de alte obligatii (eventual ipoteci).

Politica de creditare este locul cel mai potrivit pentru a face toate precizarile necesare in legatura cu *etica profesionala si conflictele de interese*. Respectarea normelor (scrise sau nu) ale eticii profesiei de bancher este esentiala pentru castigarea sau pastrarea increderei clientilor si a altor parteneri in probitatea personalului bancii. Este un parametru esential al imaginii bancii si, cel mai adesea, se fac simtite efectele negative, ale nerespectarii acestor norme de etica. In vederea asigurarii unui nivel minim formal al respectarii acestor norme, politica de creditare trebuie sa precizeze lista activitatilor interzise personalului, limitele operatiilor cu personalul, normele de transferare a informatiilor intre compartimentele bancii, precum si in afara acesteia si codurile de etica profesionala sau reglementari legale.

Examinarea si controlul periodic al calitatii creditelor reprezinta un alt element esential al politicii de creditare, relativ recent in practica bancara, determinant pentru asigurarea unui nivel de risc minim. Inspectarea periodica a portofoliului de credite trebuie definita prin obiectivele urmarite, formulata fara ambiguitati si organizata corespunzator. Obiectivele urmarite sunt: reducerea pierderilor la portofoliul de credite, detectarea prematura a erorilor si a problemelor, stimularea initiativei ofiterilor de credite pentru autocontrol si informare, respectarea standardelor formale de creditare prin verificarea dosarelor de creditare, respectarea normelor interne si a celor legale, informarea prin exceptie si periodica a conducerii

cu privire la starea si evolutia calitatii portofoliului de credite, fundamentarea prelevarilor pentru pierderi. La fiecare inspectie se culeg, transmit si analizeaza informatii privind: starea financiara si capacitatea de rambursare a debitorului, documentatia (daca dosarul de credit este complet si actualizat), respectarea politicii de creditare a bancii, existenta si valoarea garantiilor, incadrarea in limitele stabilite de reglementarile legale si rentabilitatea aparenta. In acest fel inspectia isi poate realiza functia esentiala de feed-back pentru conducerea bancii. Evident, inspectarea tuturor dosarelor de credit nu este posibila, mai ales in grupa creditelor pentru particulari (numeroase si de valoare mica) pentru care rentabilitatea plasamentului si marimea expunerii nu justifica cheltuielile de examinare. Exista, de aceea, mai multe metode de alegere a dosarelor de credit ce urmeaza a fi examinate. Una dintre acestea consta in stabilirea unui plafon minim al angajamentului fata de banca, urmand ca toate creditele cu valori peste plafon sa fie supuse examinarii. Plafonul trebuie actualizat periodic in functie de inflatie, evolutia costurilor procesului de examinare si strategia bancii. O alta metoda este cea a selectiei aleatoare a unui anumit numar de dosare de creditare in functie de restrictii date, de capacitate, sub forma timpului total disponibil al echipei de inspectori sau sub forma numarului maxim de dosare de creditare de examinat intr-un timp dat. Se poate folosi si o combinatie a celor doua metode cu un plafon relativ ridicat si o examinare aleatoare a dosarelor situate sub plafonul valoric.

Partea a treia a politicii de creditare cuprinde *normele de creditare* pe tipuri de credite: credite imobiliare ipotecare, credite pentru constructii/investitii, credite pentru stocuri, credite pe termen lung, credite pentru cumpararea unor bunuri mobile, credite agricole, credite personale si, eventual, credite cumparate. Normele trebuie sa cuprinda descrierea tipului de credit, destinatia creditului, scadentele preferate, tariful (dobanda, rate, comisioane, solduri minime creditoare, etc.), plafoane (minime si/sau maxime), asigurarile, garantiile solicitate, procedura de aprobare a creditului.

3.3 Riscul individual de creditare

Orice credit reprezinta o anticipare a unor incasari viitoare. Din aceasta perspectiva, fluxul de incasari, orice credit comporta riscul ca aceste incasari sa nu se realizeze deloc sau partial. Acest risc mai este numit si risc de insolvabilitate al creditorului; el este esential in activitatea bancara deoarece principala functie a unei banci o reprezinta acordarea de credite. Aprecierea justa a riscului de credit este, deci, de o importanta majora pentru banca. Fiind mai usor sa prevenim decat sa vindecam, pentru minimizarea expunerii la risc, cea mai importanta etapa a procesului de creditare este selectarea cererilor de creditare.

In aceasta faza comportamentul unei banci poate fi astfel prezentat: un credit nu se acorda decat daca se poate estima ca probabilitatea rambursarii o depaseste pe cea a nerambursarii. Aprecierea acestei capacitati de rambursare se poate face, daca are la baza proceduri diferite, in functie de debitor: agentul economic, persoana privata, stat.

Analiza creditului reprezinta procesul de evaluare a riscului de creditare.

Riscul de creditare trebuie apreciat in functie de ceea ce banca se asteapta sa realizeze de pe urma creditarii. Procesul de creditare este potential purtator de

castiguri; acestea se pot grupa in doua categorii: castiguri directe si castiguri indirecte.

Castigurile directe sunt imediate si, cel mai adesea, cuantificabile. Cele mai importante sunt dobanda si comisionul incasat de banca. La acestea se adauga soldul creditor minim al contului clientului, sold care reprezinta garantia creditului.

Castigurile indirecte sunt mult mai greu de cuantificat si mai incerte. Acordarea unui credit poate insa sa atraga dupa sine initierea sau mentinerea unei relatii, o crestere a depozitelor, precum si o crestere a unei cereri pentru alte servicii bancare. Ansamblul acestor castiguri trebuie avut in vedere atunci cand expunerea la risc este analizata si, eventual, acceptata. Evident, in contextul general al politicii de credit.

Analiza creditului este un proces care trebuie sa se deruleze periodic: inainte de derularea creditului in vederea deciziei de creditare si apoi, in functie de scadenta creditului, la intervale de timp determinate, de regula atunci cand rapoartele financiare ale clientului sunt puse la dispozitie.

Procesul de analiza a creditului are doua **dimensiuni**: o dimensiune calitativa si una cantitativa.

Dimensiunea *cantitativa* a analizei creditului are la baza o serie de activitati specifice de colectare, precum si interpretare a tuturor informatiilor referitoare la client, la care banca are acces. Acestea sunt: analiza datelor financiare, prognoza evolutiei viitoare a activitatii clientului, evaluarea capacitatii de rambursare prin analiza si prognoza fluxurilor viitoare anticipate de venituri si cheltuieli, evaluarea capacitatii debitorului de a rezista la socuri. Rezultatele acestor activitati sunt relativ cuantificabile si pot contribui la fundamentarea unei decizii obiective privind expunerea bancii la risc, care rezulta din angajarea creditului analizat. Nu trebuie insa sa pierdem din vedere cea de-a doua dimensiune a procesului, si anume dimensiunea calitativa; ea poate completa in mod fericit rezultatele analizei cantitative sau (mai rar) le poate rasturna spectaculos.

Analiza *calitativa* presupune adunarea si actualizarea tuturor informatiilor referitoare la responsabilitatea financiara a debitorului, determinarea scopului real al contractarii imprumutului, identificarea riscurilor cu care se poate confrunta debitorul si estimarea seriozitatii si implicarii debitorului in respectarea angajamentelor asumate fata de banca.

Elementele determinante ale gestiunii riscului individual de creditare sunt: capacitatea de plata, caracterul debitorului – dorinta sa de a face plata, capitalul – averea debitorului, garantia (reala sau personala), conditiile de mediu. Dintre acesti cinci factori primul este cel mai important.

Se apreciaza ca principalele slabiciuni in aprecierea riscului de creditare sunt unele de ordin intern: selectia defectuasa a dosarelor si supravegherea interna improprie a evolutiei (practic a involutiei) calitatii debitorilor. Riscul de selectie improprie a dosarelor poate fi minimizat prin: rigoare in continutul dosarelor, apreciere interna a calitatii clientilor pe baze unitare, prin punctaj, dubla avizare a deciziei de creditare si stabilirea unei marje corespunzatoare a dobanzii percepute.

Sunt credite de valori mari si de o mare diversitate ca scadente, destinatii, garantii. Multa vreme selectia lor s-a facut exclusiv in functie de experienta, interpretarea informatiilor si simtul afacerilor de care dau dovada bancherii. Si in prezent exista doua *modalitati* de tratare a cererii de creditare: abordarea clasica si cea moderna.

In **abordarea clasica** sunt evaluate si comparate doua elemente: *nevoia de*

finantare si cererea de creditare

Nevoile de finantare pot fi pentru investitii sau pentru exploatare.

Nevoile de finantare a *investitiilor* se caracterizeaza prin valori ridicate si caracterul punctual al cererii. Dosarul proiectului de investitii poate fi intocmit de intreprindere (client potential), de un expert sau chiar de banca. Intocmirea dosarului proiectului de investitii pentru client este varianta de preferat daca banca dispune de suficiente resurse si expertiza necesara (personal calificat). Este solutia cea mai avantajoasa deoarece asigura bancii venituri suplimentare, ocuparea specialistilor proprii in evaluari de proiecte de investitii si o baza de date omogena care permite stabilirea unui algoritm unitar de evaluare a proiectelor clientilor. Pe de o alta parte, trebuie ca banca sa clarifice de la inceput cu clientul postura in care acesta contracteaza intocmirea proiectului de investitii: este un serviciu de expertiza pe care il cumpara de la o banca si acesta nu are nici o legatura cu sansele proiectului de a fi finantat de catre banca. Faptul ca dosarul proiectului a fost intocmit de catre un serviciu specializat al bancii nu asigura si o probabilitate mai mare de acceptare a lui de finantare.

Analiza nevoii de finantare se face in cadrul unui plan de finantare previzional: sunt analizate nevoile si resursele financiare de perspectiva, brute, apoi completate cu credite bancare. Pentru acest tip de proiecte regula prudentiala ce trebuie respectata este ca banca nu trebuie niciodata sa finanteze integral (100%) proiectul de investitii al clientului. Oricat de mica procentual (si este de competenta conducerii bancii sa stabileasca o limita minima prin politica de creditare) contributia clientului sa fie efectiva si din punct de vedere financiar. In acest fel el isi asuma cu mai multa responsabilitate raspunderea pentru derularea proiectului.

Nevoile de finantare a *cheltuielilor curente* au alte caracteristici: sunt de valori mai reduse si sunt relativ permanente. Nevoile de acest tip se pot determina planificand fondul de rulment sau in cadrul planului de trezorerie. Este imperios necesar ca functionarul bancii care este responsabil de relatia cu clientul respectiv sa verifice atat informatiile, cat si algoritmul care a stat la baza nevoii de finantare. Apoi bancherul poate propune un "montaj financiar" adecvat, adica o combinatie de credite pe termen scurt care sa acopere nevoia de finantare a clientului.

Cea de-a doua etapa a analizei creditului in abordarea clasica este **studiul cererii de creditare**. Analiza riscului asociat implica parcurgerea urmatoarelor etape: identificarea, evaluarea si prevenirea riscului de creditare.

Identificarea si evaluarea riscului de creditare presupune definirea acestuia, a cauzelor majore de risc si cuantificarea expunerii la risc. Riscul de creditare este cauzat de perturbatii in fluxul de incasari anticipat la analiza cererii de creditare. Pentru fiecare debitor aceste perturbatii pot genera insolvabilitate. Factorii care genereaza insolvabilitate pot fi grupati in factori externi si factori interni fara a se putea distinge intre cele doua categorii in ceea ce priveste amplitudinea expunerii la risc pe care o genereaza.

Factorii interni sunt aproape integral asociati unei conduceri defectuoase: de aceea, aprecierea profesionalismului echipei de conducere sau a partenerului insusi (in cazul micilor intreprinderi), reprezinta un element atat de important in cadrul procesului de analiza a riscului de creditare. De asemenea, trebuie apreciat caracterul debitorului – dorinta sa de a face plati pe care le implica achitarea creditului primit. Este extrem de greu de apreciat pentru clientii noi si necesita o informatie extensiva.

Factorii externi - relativ la client - se pot grupa in factori politici, economici si

bancari. Ei actioneaza asupra unei grupe intregi de clienti si, de aceea, identificarea si evaluarea acestora se face pentru sectoare de activitate, de catre specialisti din banca, folosind si informatii de uz intern. Bancile mici pot cumpara servicii de analiza ale institutiilor mai mari sau ale unor institute de cercetari specializate, dar, in acest caz, nu pot fi valorificate informatiile interne protejate de sectorul banca.

Factorii politici au la baza o decizie politica ce are efecte sensibile asupra capacitatii de rambursare a debitorului. Ei pot imbraca diverse forme, intre care, embargoul, modificarea politicii energetice, schimbarea de regim valutar sau de politica monetara, modificarea tarifelor vamale, etc. Factorii economici sunt cel mai adesea legati de crize – cu caracter ciclic sau sectoriale – care afecteaza pietele pe care opereaza clientul.

Minimizarea expunerii bancii la risc se face, cel mai adesea, prin cresterea costului creditului (inaspirarea conditiilor de creditare) si prin luarea de garantii. Este insa demn de retinut faptul ca garantiile nu sunt o protectie sigura pentru creditor. Valoarea de piata a activelor se poate diminua semnificativ si, chiar daca ea se conserva, pot exista alti creditori, privilegiati fata de banca si chiar la 125% garantie activul ramas poate fi insuficient pentru acoperirea datoriilor.

Abordarea traditionala are la baza proceduri relativ laborioase si prezinta o serie de limite care nu sunt usor de ignorat: majoritatea deciziilor au un caracter preponderent subiectiv, analiza informatiei este mai secventiala, procesul are o durata mai mare si un cost mai ridicat.

Abordarea moderna a analizei creditului se bazeaza pe credit scoring. Credit scoring-ul consta in evaluarea creditului pe baza de punctaj.

Prin introducerea si generalizarea evaluarii pe baza de punctaj s-a urmarit realizarea unor *obiective* specifice, intre care:

- cresterea calitatii creditelor prin formalizarea si impunerea unor norme unice de creditare;
- reducerea costului evaluarii prin standardizarea procedurilor si folosirea sistemelor expert sau a unor algoritmi;
- cresterea productivitatii si satisfactiei inspectorilor prin eliminarea activitatilor de rutina, cresterea responsabilitatii lor;
- imbunatatirea performantelor procedurilor de control a creditelor, inspectorilor, unitatilor operative;
- facilitarea modificarilor de strategie de creditare;
- selectia clientilor in functie de calitate;
- formalizarea procedurilor si minimizarea erorilor si a riscurilor de ordin subiectiv.

Exploatarea curenta a evaluarii pe baza de punctaj presupune parcurgerea urmatoarelor etape:

- identificarea caracteristicilor esentiale ale dosarului de creditare; dintre acestea trebuie selectate maxim zece, datorita gradului relativ scazut de independenta (in sens statistic) a variabilelor;
- ponderea caracteristicilor selectate;
- (re)calcularea punctajului creditului prin insumarea punctelor atribuite;
- stabilirea categoriei careia ii apartine creditul.

In faza de implementare a sistemului de evaluare sunt esentiale procedurile de stabilire a baremurilor si testarea modelului.

Analiza statistica care sta la baza modelului poate fi uni-sau multicriteriala.

Cele mai multe banci romanesti folosesc un sistem de punctaj bazat pe calculul valorii unor indicatori de baza ai firmelor debitoare; in functie de valoarea acestora se acorda puncte, care sunt apoi adunate, pentru a se determina valoarea punctajului firmei si pentru a se incadra aceasta intr-o anumita clasa de risc.

Ca analiza multicriteriala, putem cita criteriul elaborat de Altman, in 1968. Punctajul Z sau *scorul Altman* este, de fapt o functie de corectie la valoarea variabilei rezultante – Z - se determina in functie de valoarea a cinci variabile interdependente si a coeficientilor de corectie. Pentru exemplificare, vom prezenta functia cu coeficientii calculati de Altman initial:

$$Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 1.0X_5, \text{ unde}$$

X_1 : capitalul circulant/total active;

X_2 : rezultatul exercitiului/total active;

X_3 : rezultatul inainte de impozitare/total active;

X_4 : valoarea de piata a actiunilor/total datorii;

X_5 : total vanzari/total active.

Aprecierea firmelor in functie de scorul Altman conduce la incadrarea acestora intr-una din grupele urmatoare:

-firme solvabile: $Z \leq 1.81$;

-firme in dificultate: $1.81 < Z < 2.99$;

-firme sanatoase: $Z \geq 2.99$

In anul 1968 Altman a stabilit coeficientii de corelatie pe baza unui esantion semnificativ de firme in situatie de faliment, care totusi au supravietuit. El a stabilit, de fapt, gradul de corelatie dintre cei cinci indicatori si starea de faliment. Analiza statica a datelor din esantion ar fi permis sa se prezica falimentul, pentru trei sferturi din firme, cu doi ani inainte de aparitia starii de faliment.

Valoarea coeficientilor de corelatie este insa relativ dinamica in timp si extrem de dependenta de starea si structura economiei in care opereaza firmele analizate. Calculele de corelatie trebuie actualizate periodic, de preferat de fiecare banca, in functie de structura portofoliului sau de clientii institutionali si de evolutia conditiilor de mediu economic.

Creditarea persoanelor particulare reprezinta un domeniu distinct de activitate bancara desi, mult timp, indatorarea unei persoane, mai ales pe termen scurt, a parut suspecta, la fel ca si traiul peste mijloacele la care cineva poate dispune. Familiile degaja in mod traditional un excedent de resurse financiare, iar apelul la credite era un fenomen de exceptie, ocazionat de evenimente unice, precum cumpararea unei locuinte sau a unui automobil. Creditele pentru particulari sunt relativ mai putin rentabile pentru banci si doar diminuarea pietelor traditionale a determinat bancile sa se extinda si in domeniul creditului si pentru particulari. In Romania piata este putin dezvoltata, deoarece predomina activitatile bancare traditionale de creditare a intreprinderilor, activitati care sunt insa suficient de rentabile, in lipsa unor dezvoltari normale a pietelor financiare care sa faciliteze transferul direct a resurselor financiare. Este insa de asteptat ca, odata cu cresterea veniturilor reale ale populatiei, relansarea economiei si extinderea folosirii de catre intreprideri a altor modalitati de finantare decat creditul bancar, bancile sa se orienteze si spre acest domeniu pentru fructificarea fondurilor pe care le gestioneaza. In plus, aceste credite de valori mici sunt si foarte bine diversificate in portofoliu prin destinatii, garantii si debitori.

Creditele contractate de persoane particulare sunt de doua feluri: credite pe termen scurt pentru acoperirea unor decalaje temporare intre venituri si cheltuieli si

credite pe termen lung pentru finantarea unor investitii imobiliare. Pentru analiza dosarelor de credit ale clientilor, bancile recurg la doua *modalitati* de tratare: abordarea clasica si cea moderna.

Esenta **abordarii clasice** a analizei creditului particular consta in aprecierea capacitatii de rambursare a solicitantului (si ei), astfel incat ratele de rambursat (inclusiv dobanzile) sa fie rezonabile in raport cu veniturile sale medii. De cele mai multe ori, acordarea creditului implica si constituirea unor garantii pentru eventualitatea in cazul riscului de insolvabilitate se manifesta. In cazul dosarelor particularilor, analiza nevoilor de finantare este minima, ea urmarind daca, in cazul in care exista un obiect de creditat valoarea acestuia este reala dar aceasta etapa este impusa mai ales de necesitatea verificarii garantiilor oferite, atunci cand bunul cumparat prin credit se constituie in garantie pentru creditor. Astfel, esenta procesului de analiza a creditului consta in analiza cererii de creditare.

In functie de destinatia lor, **creditele particulare pe termen scurt** sunt credite de consum si credite personale.

Creditele de consum sunt acordate pentru cumparari de marfuri cu plata in rate, marfuri care constituie, de regula, si garantia creditului. Pe piata acestor credite bancile sunt puternic concurate de societati de credit de consum si de cooperative de credit.

Creditele personale sunt, de regula, plafonate absolut-indiferent de veniturile clientului si destinatia creditului, pentru ca aceste informatii nici nu sunt solicitate de banca. Ea imprumuta o anumita suma (oferta limitata, de regula, de la doua-trei ori valoarea veniturilor medii lunare) cu o scadenta precisa si o rata a dobanzii relativ ridicata; clientul poate folosi banii dupa bunul sau plac, cu conditia sa ramburseze la scadenta; este o piata in dezvoltare, pe care bancile concureaza agresiv.

Aprecierea calitatii debitorului se face in functie de venituri : regula este ca valoarea creditului acordat sa nu depaseasca veniturile incasate pe o perioada de doua luni.

Identificarea si evaluarea cauzelor insolvabilitatii se face pentru doua grupe distincte: cauzele obiective, legate de mediul de activitate si cele subiective, care tin mai ales de caracterul clientului. In functie de natura veniturilor (salariale sau nu), de marimea si periodicitatea acestora, de existenta altor angajamente de onorat si de caracterul clientului, banca poate stabili daca probabilitatea de rambursare este suficient de ridicata pentru a acorda creditul.

Protectia se realizeaza in mod diferit, in functie de cauze; pentru cele *obiective*, ambientale, esentiale sunt existenta si permanenta veniturilor, precum si posibilitatea rambursarii. Ambele elemente sunt la fel de importante caci veniturile sigure, oricat de mari, nu garanteaza rambursarea; trebuie avute in vedere ansamblul obligatiilor contractate anterior, atat de banca, cat si de alte institutii financiare. Accesul la aceste informatii este aproape imposibil si banca trebuie sa se bazeze pe declaratia de incredere facuta de client. Este posibil ca veniturile acestuia sa fie grevate de obligatii de plata, cum ar fi pensia alimentara, rate de asigurari, rate de consum, etc. care diminueaza posibilitatea rambursarii. De aceea, este mai corect ca, atunci cand vorbim de venituri si marimea lor, sa avem in vedere veniturile nete, diminuate cu obligatiile certe.

In ceea ce priveste cauzele *subiective*, banca trebuie sa se bazeze, in primul rand, pe calitatile persoanei de contact care negociaza cu clientul si culege informatiile referitoare la el. Pentru a evita suspiciunea de subiectivism functionarii

sunt extrem de prudenti in lipsa unor elemente care sa fundamenteze decizia lor. Ideal ar fi daca bancile ar constitui un fisier central al incidentelor de rambursare, dar in multe tari aceasta contravine legislatiei referitoare la protectia datelor cu caracter personal. In acest context clientii vechi (relativ) favorizati fata de cei noi pentru ca, in ceea ce ii priveste, banca dispune de datele privind functionarea contului.

In Romania rau platnicii vor fi monitorizati public prin Centrala Incidentelor de Plati (CIP) operationala de la 1 decembrie 1996. CIP este un intermediar care gestioneaza, in numele BNR, informatiile bancare privind neindeplinirea la timp sau intocmai, inainte sau in timpul procesului de dcontare a instrumentelor de plata, a obligatiilor rezultate prin contract sau prin efectul legii. Informatiile prezentate sunt numite incidente de plata si sunt arhivate pe o perioada de cinci ani in Fisierul National de Incidente de Plati (FNIP) care are trei componente: Fisierul National de Cecuri (FNC), Fisierul National de Cambii (FNCb) si Fisierul National de Bilete de Ordin (FNBO). In plus, exista un Fisier National al Persoanelor cu Risc (FNPR) pentru incidente in care au fost implicate persoane fizice sau juridice. Sistemul de fisiere poate fi extins la cererea utilizatorilor sau din proprie initiativa, inclusiv pentru tratarea incidentelor cu carti de credit. Informatiile provin de la institutiile bancare si sunt accesibile utilizatorilor agreeati contra unui comision, a unor speze sau a abonamentelor de consultare. Utilizatorii agreeati sunt: bancile (centrale sau unitati teritoriale), sucursale BNR, Directia urmaririi riscurilor bancare si alti utilizatori.

Trei sunt *regulile* practice pentru minimizarea riscului la creditele pe termen scurt prin analiza cererii de creditare a solicitantului: creditul sa fie de valoare rezonabila, sa existe surse stabile de venit si sa nu existe incidente anterioare de plata. Respectarea acestor reguli de bun simt nu poate garanta rambursarea integrala a creditelor acordate si nici ca nu sunt respinsi debitorii solvabili dar elimina majoritatea incidentelor de rambursare.

Pentru **creditele pe termen mijlociu si lung** obiectul creditului il reprezinta compararea sau efectuarea de lucrari la bunuri imobiliare.

Valoarea creditului este sensibil mai ridicata in cazul creditelor pe termen scurt. Cauzele insolvabilitatii sunt inasa aceleasi cu o probabilitate de aparitie mai ridicata deoarece si creditarea este pe termen lung. Protectia este mai greu de realizat deoarece termenul mai lung sporeste incertitudinea, atat in ceea ce priveste veniturile, cat si comportamentul debitorului. Se impune, deci, solicitarea de garantii sub forma asigurarilor de viata pentru debitor cu beneficiar de asigurare banca si sub forma de ipoteca si alte forme de garantie legale.

In practica regula care se aplica (formalizata sau nu in politica de creditare) este aceea ca ratele lunare nu trebuie sa depaseasca 25% din veniturile lunare ale solicitantului. Nici ea nu protejeaza perfect caci acestea pot sa nu fie veniturile nete si dupa contractarea creditului, s-ar putea (si este chiar foarte probabil) ca pana la scadenta clientul sa contracteze alte datorii care sa determine cresterea ponderii ratei de rambursat fata de veniturile nete. De aceea se stabileste, de regula, ca doar 25% pot fi suportate fara probleme si rate de rambursare relativ mai ridicate. In stabilirea acestui procent importanta este si structura bugetelor de familie, serios perturbata in perioade de inflatie ridicata, mai ales pentru familiile cu buget mic.

Abordarea moderata bazata pe credit scoring urmareste sintetizarea riscului de nerambursare cu ajutorul unei note. Este o procedura folosita mai ales pentru creditele pe termen scurt, pentru ca:

-aceste credite au valori mici (intre 200 si 4000\$ sau echivalent lei) deci

analiza dosarului nu poate fi costisitoare;

-dosarele trebuie tratate rapid deoarece solicitantii vor sa cunoasca raspunsul intr-un termen cat mai scurt pentru a se putea adresa, eventual, altei banci;

-debitorii trebuie sa prezinte o oarecare omogenitate comportamentala, astfel incat criteriile decizionale sa fie valabile pentru toti si pentru a se preta la evaluarea pe baza de punctaj;

-creditele trebuie, si ele, sa fie comparabile ca marime, obiect al creditului si scadentei pentru ca riscurile sa fie comparabile.

Extrem de importanta ramane actualizarea baremurilor si a ponderilor care stau la baza deciziei de acordare a creditului.

Analiza discriminatorie a unui esantion de dosare debuteaza prin determinarea criteriilor de solvabilitate. Aceasta se bazeaza pe analiza corelatiei dintre fiecare informatie referitoare la debitor si calitatea acestuia: rau sau bun platnic. Din aceasta analiza rezulta doua portrete robot. Se determina apoi nota finala: fiecare criteriu asupra caruia s-a cazut de acord are o pondere (punctaj) stabilita in functie de importanta sa, asa cum rezulta din analiza discriminatorie. Apoi se aduna punctele atribuite fiecarui criteriu si rezulta nota.

Problema majora este stabilirea baremurilor. Pentru aceasta trebuie sa se analizeze toate dosarele acceptate si se stabileste distributia (normala). Preferabil este sa se stabileasca doua baremuri (distributii) si se analizeaza apoi de catre inspector doar dosarele cu punctaj intermediar. Dosarele cu punctaj peste baremul maxim sunt acceptate, cele cu punctaj sub baremul inferior sunt respinse. Cea mai importanta este stabilirea baremului inferior, pentru ca el duce la eliminarea automata a unor dosare. Criteriul trebuie sa fie dat de maximizarea profitului bancar: nota limita inferioara optima este cea care elimina cat mai multi clienti si rai platnici si cat mai putini buni platnici. Pentru aceasta trebuie sa se cunoasca profitul mediu la un bun client/creditor rau si pierderea medie la un client creditor rau sau macar raportul acestor doua marimi.

Organizarea si structura procesului de creditare a clientilor particulari pot fi folosite ca instrumente efective de minimizare a expunerii la risc. Utilizarea lor constienta in acest scop precis sta la baza gestiunii preventive a riscului clientului in mod activ.

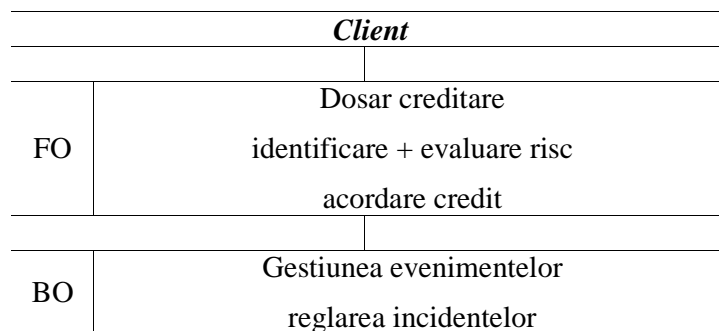
Abordarea clasica in acest domeniu (modul relativ de gestiune a procesului de creditare) are la baza organizarea distincta a activitatii de creditare la nivelul a doua compartimente ale bancii: ghiseul sau front office insarcinat cu intocmirea dosarelor de creditare si trierea acestora si biroul de creditare a particularilor sau back office care asigura gestiunea evenimentelor posterioare acceptarii creditului, pe parcursul derularii relatiei cu debitorul.

In acest context gestiunea riscurilor este concentrata la nivelul front office unde dosarele sunt selectate folosind diverse proceduri, intre care credit scoring iar protectia impotriva riscurilor este asigurata prin solicitarea unor garantii traditionale.

Odata procesul de creditare initiat, incidentele sunt tratate de un compartiment de recuperare a creantelor si doar cazurile cele mai grave antreneaza deschiderea unui contencios periculos pentru institutie (cheltuieli mari). In perioadele de criza se inregistreaza o crestere accelerata a numarului dosarelor cu probleme. Reactia clasica a institutiilor de credit implica, pe de o parte, modificarea baremurilor de la evaluarea pe baza de punctaj, iar pe de alta parte cresterea efectivelor arondate compartimentului de recuperare a creantelor. Acest ansamblu de raspunsuri reprezinta

un mod reactiv de a actiona doar dupa ce incidentul s-a produs. Este o politica periculoasa, caci adesea este prea tarziu pentru a mai putea recupera integral creanta, iar cheltuielile pot deveni semnificative (relativ la talia creditului).

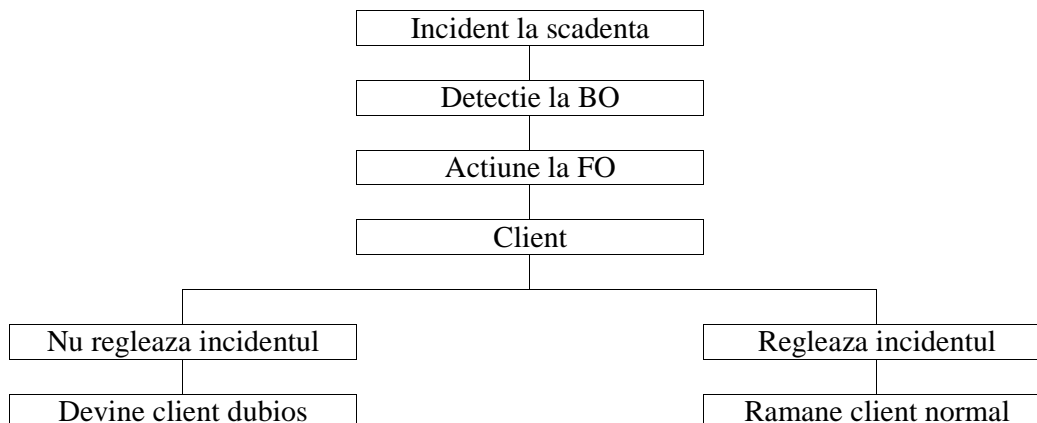
Lantul tratarii dosarului debuteaza deci prin intocmirea acestuia de catre personalul front office. Identificarea si evaluarea riscului se fac intr-o maniera globala si, in functie de aceasta evaluare de ansamblu, banca se angajeaza sau nu.

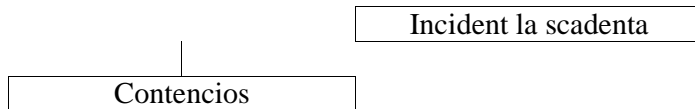


*Repartizarea sarcinilor intre front office si back office
in abordarea clasica*

In cea de-a doua etapa de acordare a creditului, serviciile administrative preiau dosarul de la cele comerciale. Se trece deci de la o viziune globala asupra clientului la una operationala, a angajamentului bancar care acopera integral sau partial cererea clientului.

Cea de-a treia etapa presupune gestiune efectiva a dosarului de creditare si debuteaza printr-un transfer de responsabilitate la echipa de back office. Aceasta raspunde de derularea normala a procesului de creditare si de gestiunea evenimentelor pe parcursul perioadei de valabilitate a dosarului: deblocarea fondurilor, inregistrarea platilor, amanarea (eventuala) a scadentelor. Rationamentul evolueaza de la notiune de client la cea de scadentar: aprecierea riscului se face vis-a-vis de incadrarea sau nu in disciplina de plati stabilita initial si, deci, a posteriori, dupa constatarea unui incident la rambursare. Reactualizarea scadentelor este cel mai adesea efectuata direct de back-office si serviciile financiare ale clientului. Cum acestea nu au o viziune globala asupra clientului, solutia poate sa nu corespunda nici macar imaginii initiale a clientului si, cu atat mai putin, calitatile sale actuale.





Gestiunea traditionala a riscului client

Aceasta modalitate de gestiune isi gaseste justificarea in costurile relativ scazute ale implementarii sale in perioade normale si in specializarea personalului.

Abordarea moderna (modul activ) se bazeaza pe necesitatea interventiei inainte ca incidentul sa se produca, anticipand riscurile si deci reactualizand in permanenta situatia clientilor in functie de informatiile la zi.

Fundamentele acestui mod de tratare a dosarelor clientilor sunt urmatoarele:

- ☞riscul trebuie controlat actionand la nivelul clientului inainte ca incidentul sa aiba loc;
- ☞actiunea anticipativa a bancii trebuie sa intareasca imaginea de consilier si sustinator al clientului;
- ☞actualizarea permanenta a dosarelor confera bancii un avantaj competitiv care rezulta din cunoasterea exacta a situatiei clientului.

De fapt, banca extinde la tratamentul dosarelor particularilor modul de abordare folosit in relatia cu partenerii mari, intreprinderile. Acest fapt nu este inasa posibil decat in conditiile unei informatizari integrale a procedurilor de tratament al dosarului.

Principiile pe care se bazeaza gestiunea preventiva a riscului client sunt:

- ☞existenta unui singur criteriu pentru aprecierea unei situatii riscante: riscul client (preponderent asupra riscului de nerambursare la scadenta);
- ☞folosirea unui sistem de indicatori sintetici pentru semnalarea abaterilor semnificative de la calitatea initiala a clientului debitor;
- ☞urmarirea imbogatirii activitatii nu sufocarea ei; sistemul de control trebuie sa fie simplu, elastic si sa permita tratamentul prin exceptie.

Implementarea unui sistem de gestiune preventiva a riscului client presupune derularea unei intregi game de operatiuni.

Esentiala este definirea cu prioritate a informatiilor necesare pentru un dosar client tip si a bazei de date din care se poate obtine fiecare informatie necesara. Trebuie ca lista acestor informatii sa fie corelata cu posibilitatile de informare a personalului si trebuie indicate precis documentele primare din care se preiau aceste informatii, documente care trebuie sa fie accesibile bancii si pe care clientul trebuie sa le actualizeze ori de cate ori apar modificari.

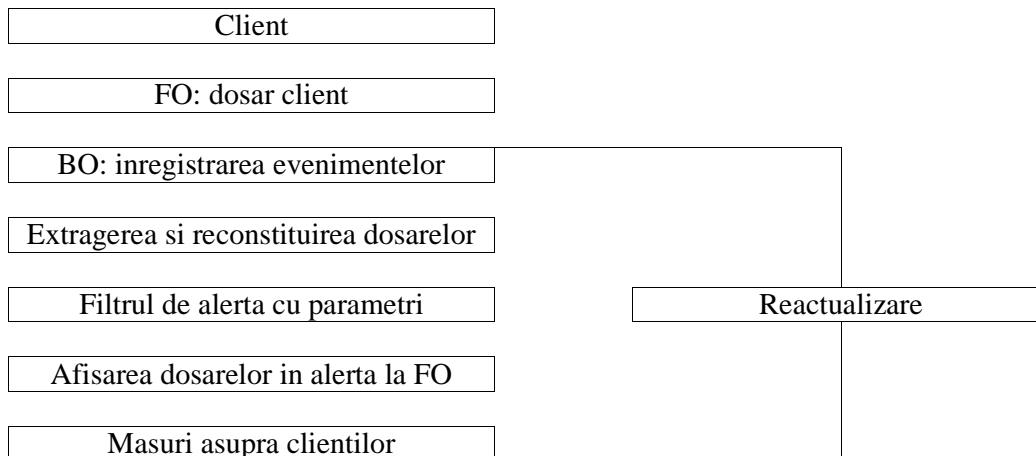
Urmeaza apoi stabilirea indicatorilor sintetici in baza carora se iau decizia de creditare si decizia de interventie in derularea procesului de creditare. Pentru fiecare dintre acestia se stabileste algoritmul de calcul, se fixeaza continutul bazei de date de prelucrat si se stabilesc marjele de toleranta sau filtrele; acestea din urma trebuie revizuite periodic si actualizate in functie de evolutia pietelor si de politica de credit a bancii.

Cea de-a treia etapa consta in stabilirea modului de prezentare a rezultatelor. Aceasta prezentare trebuie sa se caracterizeze prin accesibilitate, rapiditate si simplitate. Daca aceste conditii sunt intrunite, atunci produsul finit este util si contribuie la simplificarea activitatilor curente.

Etapa finala consta in reactualizarea informatiilor din bazele de date folosite

de back-office.

Reactualizarea poate fi periodica sau prin exceptie, dupa cum se convine prin politica de credite. Reactualizarea trebuie sa fie coerenta si fiabila pentru ca presupune inlocuirea unor date care stau la baza unor algoritmi de calcul care fundamenteaza decizii.



Gestiunea moderna a riscului client

Din practica s-a observat ca implementarea cu succes a gestiunii preventive a riscului client depinde in mod esential de conducerea proiectului. Este foarte important ca echipa de conducere sa se implice efectiv in implementarea programului si sa adere la principiile acestuia. In baza politicii de creditare este esentiala identificarea obiectivelor strategice clare care sa asigure programului coerenta si eficienta. Echipa de conducere a proiectului nu poate fi formata din cadre de conducere de nivel superior dar este bine ca ea sa implice si directia generala in activitatile de implementare pentru a arata care este importanta programului pentru conducere; acest element de ordin subiectiv poate duce la modificarea substantiala si rapida, in sens pozitiv a atitudinii personalului care trebuie sa se adapteze la folosirea noului mod de gestiune. Si la fel de importanta este si accentuarea laturii consultanta in relatiile cu clientii; aceasta deoarece li se cer in mod sistematic informatii si actualizarea pe propria raspundere a celor furnizate deja.

Riscul de tara se defineste ca fiind riscul de nerambursare generat de o insolvabilitate determinata de localizarea geografica a debitorului si nu de deteriorarea situatiei sale financiare. Nu este un risc de credit propriu-zis caci insolvabilitatea debitorului nu-i este proprie. El apare ca risc:

- ☞specific organismelor guvernamentale, institutiilor/intreprinderilor publice, statelor debitoare sau

- ☞suplimentar pentru persoane sau agenti a caror insolvabilitate este determinata de localizarea geografica fara o deteriorare a situatiei financiare.

Riscul de tara are doua dimensiuni: politica si economica.

Riscul politic sau riscul suveran este primul element al riscului de tara si exprima gradul de instabilitate politica. Aceasta poate provoca situatii de o gravitate deosebita pentru creditorii, intre care:

- ☞repunerea in discutie sau renegocierea unor contracte;

- ∞limitarea sau interzicerea investitiilor straine;
- ∞limitarea sau interzicerea iesirilor de capital;
- ∞nationalizarea, cu sau fara despagubire;
- ∞refuzul de a recunoaste angajamentele guvernelor anterioare;
- ∞anularea datoriei externe sau suspendarea platilor etc.

Toti acesti factori pot afecta negativ rambursarea creditelor contractate si a dobanzilor aferente.

Riscul economic, a doua dimensiune a riscului de tara, este generat de incapacitatea autoritatilor monetare ale tarii respective de a asigura transferul drepturilor creditorilor. Debitorul poate fi solvabil si capabil sa degaje o capacitate de rambursare suficienta dar lipsa de rezerve in devize nu permite realizarea transferului spre exterior. Cel mai adesea, insa, riscul politic, economic si de creditare propriu-zis sunt impletite, situatia economica, politica si financiara a tarii putand fi deteriorata. In acest context se impune o abordare globala a riscului de tara.

Metodele de analiza a riscului de tara sunt numeroase. Mai dezvoltate sunt doua directii de studiu: metoda indicatorilor de risc si teoria valorii firmei.

Metoda indicatorilor de risc este cea mai utilizata si se bazeaza pe metoda Delphi. Riscul de tara se determina prin parcurgerea unor etape:

- ∞stabilirea unei liste de criterii reprezentative pentru a caracteriza situatia politica, economica si financiara a tarii. Drept criterii politice se folosesc stabilitatea regimului, apartenenta la o zona de conflict, rolul jucat de militari, puterea militara etc. Criteriile economice sunt structura importurilor si a exporturilor, rata economisirii, starea sectorului bancar etc. Drept criterii financiare se pot folosi: regimul valutar, serviciul datoriei externe, raportul dintre serviciul datoriei si exporturi;
- ∞interogarea expertilor asupra pertinentei acestor criterii, cerandu-le sa le ierarhizeze si noteze totodata;
- ∞ponderarea criteriilor in functie de importanta lor si apoi calcularea unei note care sa indice riscul total.

In esenta, metoda este foarte asemanatoare cu credit scoring, doar ca in loc de analiza discriminatorie se foloseste interogarea expertilor.

Teoria valorii firmei are la baza evaluarea valorii economiei tarii respective prin capitalizarea unui flux de venituri reprezentat de excedentul balantei comerciale. Apoi aceasta valoare a economiei se compara cu datoria interna.

Exemplu de indicator de risc de tara pe baza metodei indicatorilor de risc (dupa Coussergues, 1992) Business Environment Risk Index – BERI.

A fost pus la punct in SUA unde este si publicat periodic. Punctajul se stabileste pe baza a 15 criterii, ponderate diferit, fiecare putand fi notat de la 0 la 4 puncte, in functie de risc (0 pentru risc maxim).

<i>Nr crt</i>	<i>Criteriu</i>	<i>Coeficient ponderare</i>	<i>Puncte (0 la 4)</i>	<i>Total</i>
1	Stabilitatea politica a tarii debitorului (evaluarea probabilitatii schimbarii si impactul acestei schimbari asupra afacerilor)	3		
2	Atitudinea autoritatilor fata de investitiile straine si fata de repatrierea beneficiilor	1.5		
3	Tendinta catre nationalizari	1.5		

<i>Nr crt</i>	<i>Criteriu</i>	<i>Coeficient ponderare</i>	<i>Puncte (0 la 4)</i>	<i>Total</i>
4	Restriții birocratice (eficiența administrației)	1		
5	Respectarea acordurilor contractuale	1.5		
6	Calitatea serviciilor de suprastructură	0.5		
7	Calitatea infrastructurii (comunicații și transporturi)	1		
8	Calitatea responsabilităților întreprinderii sau entității debitoare	1		
9	Cresterea economică în țară	2.5		
10	Inflația	1.5		
11	Balanta de plăți	1.5		
12	Facilități de conversie a monedei locale în valută	2.5		
13	Costul forței de muncă/productivitatea	2		
14	Disponibilitatea pe piața locală a creditelor pe termen scurt	2		
15	Posibilitatea finanțării pe termen lung în moneda locală, mai ales sub forma creșterii de capital	2		

Tările sunt clasificate în funcție de punctajul obținut, astfel:

40 și mai puțin: riscuri inacceptabile;

41 – 55: riscuri ridicate;

56 – 69: riscuri moderate;

70 și peste: riscuri reduse.

În funcție de această apreciere creditorii stabilesc dacă acordă sau nu creditul, precum și condițiile de creditare (garanții, termen de rambursare, rata a dobânzii).

Pe piața internațională de capital adevărată valoare și cota unei țări sunt evidențiate pe pietele de euroobligțiuni, unde există o piață secundară, cotație la bursă. Diferențele dintre prețul oferit și prețul cerut pe această piață sunt o foarte bună aproximare a riscului de țară, așa cum este el perceput de investitori. Pentru România, pe parcursul anului 1996, evoluția acestei diferențe (spread) a fost următoarea:

• Emisiunea românească de euroobligțiuni a demarat cu o marjă de 3.05%

• Cererea fiind foarte mare pe piața secundară, diferența a scăzut la 2.7 – 2.8%;

• Inflația din vară și presiunile asupra cursului au dus la creșterea marjei la 3.08%

• După alegerile din noiembrie marja a scăzut la 3,05 - 3,1%

• În așteptarea programului guvernamental, la începutul lui 1997 marja a scăzut din nou la 2,7%

3.4 Gestiunea riscului de credit global

Gestiunea riscului de credit global are la bază două principii: diviziunea și limitarea riscurilor.

Diviziunea riscului de creditare urmărește evitarea concentrării riscurilor prin diversificarea plasamentelor și a creditelor în special. Concentrarea clienților într-un singur domeniu de activitate este relativ periculoasă pentru o bancă universală: în

perioda de recesiune pot interveni greutati de exploatare. In sfera creditarii particularilor, diversificarea portofoliului este in primul rand o diversificare teritoriala. La creditarea agentilor economici importanta este diversificarea sectoriala sau economica, iar in ceea ce priveste clientii suverani – diversificarea geografica. In cazul Romaniei bancile isi propun o diversificare a portofoliilor institutionale prin dezvoltarea activitatilor de creditare a sectorului privat. In tabelul urmatoare se prezinta strategia in acest domeniu a principalelor banci pentru anul 1997:

Finantarea sectorului privat de catre bancile romanesti

<i>Banca</i>	<i>Pondere total credite</i>	<i>Pondere bilant</i>
Banca Ion Tiriac	-	90.00%
Banca Internationala a Religiilor	70.00%	-
Banca Transilvania	99.40%	-
Banca Romana de Dezvoltare	60.00%	-

Pe de alta parte se poate intampla ca intreprinderile de talie mare sa aiba nevoi de creditare a unei singure banci. De regula, acolo unde gradul de dezvoltare a pietelor o permite, astfel de firme recurg direct la pieta pentru a-si asigura finantarea fara intermediari. O alta solutie o reprezinta constituirea de pool-uri bancare. Un *pool bancar* reprezinta ansamblul bancilor unei singure intreprinderi mari, ansamblu structurat si organizat de o maniera precisa. Aceasta solutie are dezavantajul ca dilueaza responsabilitatea bancilor participante, dar si avantajul divizarii riscurilor. Pool-ul permite si participarea bancilor mici la finantarea marilor intreprinderi (operatie mai putin riscanta si mai putin costisitoare) si are autoritate mai mare in impunerea unui plan de redresare a debitorului in caz de dificultate.

Limitarea riscurilor are caracter normativ si autonormativ. Fiecare banca, in functie de calitatea mediului economic si de evolutia parametrilor sai proprii, asigura limitarea riscurilor in doua feluri: global si analitic, astfel:

- ∅fixand o limita proprie, interna, angajamentul sau global in operatii riscante (dar rentabile). Se stabileste o limita maxima (75%) pentru ponderea activitatilor (plasamentelor) riscante in total active sau relativ la capitalul bancar;
- ∅fixand plafoane de credite pe debitor, grup de debitori, sector de activitate sau zona geografica pentru a preveni ca modificari semnificative ale situatiei economice a acestor grupe sa-i afecteze negativ expunerea la risc.

Se mai pot stabili plafoane de tip <<stop-loss>> care definesc riscurile maxime referitor la pierderile constatate sau la provizioanele constituite.

Foarte utile se pot dovedi si limitele interne stabilite pe baza unor scenarii de criza, limite greu de definit in momentul in care criza se produce; preferabil este ca banca sa fie pregatita pentru eventualitatea producerii unei crize, oricat de improbabila ar parea aceasta intr-un context dat.

Banca centrala, ca autoritate bancara, isi asuma responsabilitatea limitarii expunerii consolidate la risc in cadrul sistemului bancar, stabilind norme cu caracter obligatoriu. Rolul autoritatii bancare este de impulsinare, control si sanctionare.

Normele se refera la limitarea riscurilor si vizeaza *imprumuturile mari* acordate clientilor de catre societatile bancare (Normele BNR nr. 5/1992). Conform acestor norme un imprumut este considerat mare atunci cand suma tuturor imprumuturilor acordate unui singur debitor, inclusiv a garantiilor si a altor

angajamente asumate in numele acestui client, depaseste 10% din capitalul propriu al societatii bancare. Se considera un singur debitor orice persoana sau grup de persoane fizice sau juridice care beneficiaza impreuna sau cu titlu individual de imprumuturi acordate de aceeași banca și care sunt legate economic între ele. Suma totala a acestor imprumuturi mari nu va putea depasi de 8 ori nivelul capitalului propriu al societatii bancare. Imprumuturile mari acordate unui singur debitor nu pot depasi 20% din capitalul propriu al unei societati bancare.

Aceste norme sunt aliniate la standardele europene, stipulate in Directiva privind riscurile mari (92/121/CEE). Debitorul mare este definit tot relativ la capital – 10% din capitalul propriu și capitalul suplimentar; nici unul dintre acesti debitori nu poate avea fata de banca angajamente mai mari de 25% din capital, iar daca debitorul este compania mama, o subsidiara sau alta companie afiliata la acelasi holding, atunci limita este de 20%. Suma acestor riscuri nu poate depasi de 8 ori capitalul bancii. regula a fost implementata de toate statele membre la nivel national pana la 1 ianuarie 1994.

Cuantificarea expunerii globale a bancii la riscul de creditare se face prin analiza și monitorizarea permanenta a unui sistem de indicatori care se pot grupa in trei categorii: indicatori de pondere, indicatori de dinamica și indicatori relativi, de corelare a activelor cu capitalul bancar.

Indicatorii de structura sau de pondere exprima procentual, la un moment dat, structura activelor bancare sau a portofoliului de credite. Trebuie sa amintim ca din punctul de vedere al bancii risc de creditare nu prezinta doar operatia de creditare propriu-zisa; plasamentele in titluri de credit (intre operatiile bilantiere), acordarea de garantii (in afara bilantului) și participarea insesi a bancii la sistemul interbancar de decontari sunt purtatoare, și ele, de risc de creditare. Ca indicatori de risc monitorizati se pot folosi urmatoarii:

☞ *credite totale raportate la total active*; cu cat ponderea creditelor in total active este mai ridicata, cu atat activitatea bancara este perceputa ca fiind mai riscanta; prin politica de creditare se pot stabili un plafon al acestei masuri și/sau praguri de alerta. Daca valoarea portofoliului de valori mobiliare este semnificativa, atunci trebuie calculat și raportul dintre creantele totale asupra debitorilor (credite acordate + titluri de credit in portofoliu) și activele totale;

☞ *credite de calitate medie raportate la creditele totale*; este un indicator care exprima direct ponderea creditelor de calitate inferioara in total credite. Creditele de calitate medie cuprind creditele in observatie + creditele sub standard și cele indoielnice (conform normelor BNR). Pentru portofoliul de obligatiuni se poate construi un indicator similar in functie de calificativele titlurilor din portofoliu (cele internationale), asa cum sunt ele acordate de agentiile de evaluare recunoscute (Moddy's sau Standard & Poor's);

☞ *pierderi la portofoliul de credite raportate la valoarea totala a portofoliului de credite*; valoarea acestui raport trebuie sa fie cat mai mica pentru ca portofoliul sa fie gestionat eficient din punct de vedere al riscului de creditare. Aceasta marime serveste și reper pentru stabilirea rezervelor la portofoliul de credite din care sunt acoperite aceste pierderi. Analog se poate calcula valoarea raportului pierderi la portofoliul de titluri de credite raportate la valoarea totala a portofoliului de titluri de credit.

Indicatorii de dinamica exprima evolutia in timp a unor indicatori valorici a caror marime este corelata cu evolutia riscului de creditare ex ante sau post factum.

∞ *Dinamica fondului de rezerva pentru acoperirea pierderilor* la portofoliul de credite exprima (ex ante) felul in care conducerea bancii anticipa evolutia expunerii la riscul de creditare: cu cat cresterea rezervelor planificate pentru care se constituie provizioane este mai mare, cu atat se poate presupune ca banca anticipa pierderi mai mari si ca, deci, este de asteptat o scadere a calitatii portofoliului de credite. Aceasta informatie trebuie interpretata in contextul dat de dinamica portofoliului de credite insusi caci, daca cei doi parametri cresc in acelasi ritm, atunci nu poate fi vorba de o crestere a expunerii la risc. In functie de reglementarile legale privind constituirea si finantarea fondului de rezerva pentru pierderi din creditare, se poate ca banca sa foloseasca o politica diferita de finantare a fondului pentru obtinerea unor avantaje fiscale; si atunci este clar ca dinamica pronuntata a indicatorului nu poate semnifica o crestere a expunerii la risc. Indicatorul este mai ales de uz extern, fiind folosit la nivelul intregului sistem bancar ca un semnal de alarma pentru terti si larg mediatizat de presa de specialitate.

∞ *Dinamica activelor si, mai ales, a creditelor totale*, sunt interpretate ca indicatori ai riscului de creditare atunci cand exprima o crestere accelerata. Aceasta deoarece se presupune ca fiecare institutie bancara are o capacitate limitata de a gestiona corect un portofoliu de un anumit volum. Aceasta capacitate este limitata de performantele personalului, de cadrul politicii de creditare, de structura organizatorica, de ansamblul resurselor bancii si de modul lor de gestionare. O crestere accelerata (de exemplu de 50% intr-un an) a valorii reale (in preturi constante) a portofoliului de credite sau a activelor totale nu poate fi gestionata convenabil sau cel putin comparabil cu nivelul de performanta din anii anteriori din cadrul acelorasi structuri si folosind aceleasi resurse. Pe de alta parte, adecvarea insasi acestor resurse si structuri la presiunea exercitata de volumul sporit de activitate reprezinta un factor perturbator pana la restabilirea unui nivel rezonabil de echilibru intre capacitatile bancare de prelucrare a informatiei si volumul acesteia. Capacitatea deficitara de prelucrare a informatiei este un factor de risc caci sunt (ne) sanse mai mari de strecurare a unor erori (in cadrul unor proceduri clasice de tratament).

Indicatorii relativi, de corelare a activelor bancare cu capitalul si fondurile bancare, sunt important de urmarit deoarece dau o expresie cantitativa a raportului dintre expunerea la risc si sursa de finantare a acestei expuneri. Se pot folosi ca indicatori:

∞ *profitul net raportat la pierderile la portofoliul de credit*; profitul net este sursa principala de finantare a pierderilor, dar acoperirea acestora nu este singura sa destinatie. Calculat in aceasta forma, indicatorul este cel mai adesea supraunitar. El se poate calcula si sub forma inversa, dar atunci este in mod evident subunitar. Important este ca resursele sa fie acoperitoare. Oricum evolutia raportului poate fi extrem de semnificativa.

∞ *Raportul dintre fondul de rezerva si pierderile inregistrate* la portofoliul de credite. Acest raport trebuie sa fie mai mare de 1 pentru a putea aprecia ca managementul este prudent.

Valoarea acestor indicatori ne permite sa apreciem calitatea portofoliului de credite si evolutia acestuia. Pentru uz intern, deoarece datele sunt accesibile fara restrictii, toti acesti indicatori se pot calcula si deci pot fi interpretati in mod corelat, analizati si folositi pentru a fundamenta politica de credit. In afara bancii, majoritatea

acestor indicatori pot fi calculati cu o relativa intarziere pe baza datelor din bilantul si repartizarea profitului publicate de banci. Ei pot fi folositi pentru a se aprecia calitatea managementului bancar de catre operatorii de pe pietele financiare si de autoritatea bancara.

Capitolul 4.

OPERATIUNI BANCARE PRIVIND GARANTIA CREDITELOR

4.1 Evaluarea riscului in activitatea de creditare

Bancile trebuie sa identifice riscurile fiecarei cereri si propuneri de creditare, sa le recunoasca si sa contribuie la reducerea si chiar la eliminarea lor. Pentru aceasta, este necesari un studiu de senzitivitate sau risc, pentru ca numai in acest fel acesta se poate reduce sau elimina. In functie de acest studiu se aproba sau se refuza cererile de creditare.

Reducerea riscului se poate realiza numai pe baza cunoasterii aprofundate a clientilor bancii a tuturor factorilor de decizie controlabili sau necontrolabili, a tuturor rezultatelor realizate ca urmare a aprobarii liniei de credit respective. Bancile trebuie sa cunoasca bine si factorii care conduc la nereusita si esecul afacerii. Riscul creditarii poate fi privit ca fiind inerent si se poate regasi in documentele, rapoartele, sintezele realizate la nivelul agentului economic care imprumuta de la banca.

Acordarea creditelor este mai putin riscanta daca perioada de rambursare este mai scurta. De exemplu, pentru creditele pe termen scurt, riscul este mai mic. De aceea, specialistii bancii trebuie sa faca estimari cantitative cu privire la perioada de rotatie a capitalului circulant. Se au in vedere in acest sens:

- ∞durata stocurilor de materii prime;
- ∞durata stocurilor productiei neterminate;
- ∞durata stocarii produselor finite;
- ∞durata incasarilor de la debitori;
- ∞durata platilor catre furnizori.

In evaluarea riscului creditarii, specialistii bancii au in vedere si problemele pe care le poate avea agentul economic la incheierea ciclului de fabricatie, comercializare si transferarea activelor in numerar.

Riscul de creditare se include in tipul de risc financiar, care priveste structura finantarii afacerii. Acest risc financiar are un mare grad de dependenta de capacitatea clientului de a realiza performante si indeosebi profit, intrucat acesta este cel din care se ramburseaza datoria. Tot cu ajutorul profitului si al altor performante se perfectioneaza structura capitalului.

Bancile realizeaza evaluarea riscului in cadrul unui program complex de analiza a documentatiei de credit si de stabilire a garantiilor. Aceasta evaluare a riscului este o componenta a strategiilor bancilor comerciale. Aceasta intrucat, in analiza complexa se determina resursele, limitele, politica economica a clientului, se fac aprecieri cu privire la legislatia economico-financiara, piata produsului si strategiile impartirii pietei.

Indicatorii cei mai utilizati in analiza riscului de creditare sunt:

- 1.Raportul lichiditate / datorie totala pentru agentul economic.
- 2.Raportul profit brut / datorie totala pentru agentul economic.
- 3.Raportul datoriei totale / (active totale pentru agentul economic care se imprumuta).

Determinarea acestor indicatori se face pe perioade comparative si prin evaluarea tendintelor. Pentru o apreciere financiara generala asupra afacerii (creditarii) se mai foloseste analiza multivariabila, bazata pe modelul "Z" dezvoltat de

J. Altman. Acest model se prezinta astfel:

$1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 1.0X_5$, unde

X_1 : capitalul circulant/active totale;

X_2 : profit net capitalizat/total active;

X_3 : datorii totale/total active;

X_4 : valoarea totala a capitalului actionarilor/total datorii;

X_5 : cifra de afaceri/total active.

Altman considera ca la un punctaj mai mic de 1.8 agentul economic in cauza are mari sanse sa dea faliment. Un punctaj mai mare de 2.7 da garantia ca agentul economic ce imprumuta nu va da faliment. Metodele bancare de evaluare a riscului au in vedere urmatoorii factori:

☞ depasiri ale limitelor de creditare;

☞ cresterea inexplicabila a limitelor facilitatilor de finantare;

☞ furnizarea de informatii financiare cu intarziere;

☞ un raport defavorabil intre datorii si fonduri proprii;

☞ modificari in conducere;

☞ dezacordul intre datele contabile si de buget pe de o parte si datele de control;

Alte institutii sau organisme internationale au fixat si o "lista" cu unii factori majori de risc:

☞ ponderea capitalului in active fixe este prea mare;

☞ fonduri de rezerva reduse;

☞ amplasare gresita;

☞ erori in gestionarea stocurilor;

☞ expansiune necontrolata;

☞ capitalizare insuficienta;

☞ experienta putina;

☞ probleme de personal;

☞ birocratie.

Banca ce acorda imprumutul intocmeste o lista mai cuprinzatoare decat cea expusa anterior. Ea trebuie sa cuprinda toti factorii de risc micro si macroeconomic.

Exista urmatoarele forme de risc de creditare:

☞ neindeplinirea obligatiilor agentului economic stipulate in contractul de credit;

☞ modificarea ratei dobanzii pe perioada de creditare;

☞ modificarea puterii de cumparare a monedei nationale.

In principal, neindeplinirea obligatiilor contractuale decurge din lipsa de lichiditate si solvabilitate a agentului economic imprumutat.

Pentru a reduce sau chiar elimina riscul de creditare, bancile folosesc mai multe metode, printre care:

☞ clauze suplimentare de garantare si protectie a capitalului imprumutat;

☞ diversificarea produselor si serviciilor bancare;

☞ introducerea primei de risc in rata dobanzii practicate.

Intrucat despre diversificarea produselor si serviciilor s-a mai amintit in cadrul acestei lucrari, in cele ce urmeaza vom prezenta modul de determinare a primei de risc. Se au in vedere urmatoarele repere:

☞ tendinta bancii de valorificare a capitalului imprumutat pe care o notam cu $1 + v$;

☞ tendinta de diminuare a capitalului imprumutat, notata cu $1 - d$ (care apare atunci cand o parte a creditului nu este restituita).

Tinand seama de prima de risc, rata dobanzii devine:

$$R_{dr} = (1 + v)/(1 - d) - 1$$

unde R_{dr} = rata dobanzii cu prima de risc.

Practic, prima de risc se aduga la dobanda pietii. Se ia in calcul, media dobanzii pietei (se face pe trimestrele sau semestrele unui an).

Exemplu practic:

20% din credite nu pot fi recuperate;

57% dobanda in primul semestru;

40% in semestrul al doilea.

$$R_d = (57 + 40)/2 = 48.5\%$$

$$R_{dr} = (1 + 0.485)/(1 - 0.2) - 1 = 85.6\%$$

Factorii de risc:

1. Supradimensionarea volumului afacerii fata de posibilitatile existente.
2. Structura necorespunzatoare a capitalului (existenta unui capital prea mare in active fixe si prea mic in active circulante).
3. Capitalizarea necorespunzatoare (profit reinvestit, dividende foarte mari sau prea mari sau prea multe).

Simptome de risc:

1. Semnale financiare (cresterea stocurilor, intarzierea platilor);
2. Contabilitatea "creativa", "aranjarea unor indicatori";
3. Semnale nefinanciare (refuzuri pentru calitatea produselor, depasirea termenelor de contracte);
4. Alte semnale (plecari de personal, actiuni in tribunal, zvonuri etc.).

Reducerea riscului se realizeaza si prin urmarirea indicatorilor utilizati de analiza financiara.

4.2 Determinarea formelor de garantie a creditelor

Necesitatea garantarii creditelor decurge din existenta riscului imprumutului. Deci banca trebuie sa asigure ca agentii economici care trebuie sa se imprumute au capacitatea restituirii creditelor si ofera posibilitatea recuperarii acestora si a dobanzilor aferente, cand nu isi achita aceste obligatii.

Posibilitatile de rambursare sunt determinate pe baza analizei financiare si economice, a altor indicatori, date, studii, avizari. Se pune accent pe indicatorii economico-financiar si pe proiecte de investitii prezentate la banca si pentru care se solicita credite. Studiul de fezabilitate trebuie sa constituie si de data aceasta (a stabilirii operatiilor) documentului principal. Se deduce din afirmatia de mai sus, ca existenta si determinarea exacta a garantiilor este mai importanta in cazul creditelor pe termen lung. Este firesc sa fie asa, intrucat imobilizarea fondurilor in credite este mai mare si mai de lunga durata in cazul creditarii obiectivelor este normal ca garantiile imobiliare nu pot fi puse de regula in cazul creditelor pe termen scurt, intrucat patrimoniul agentului economic ar fi in permanent pericol de a se faramita si diminua. Se poate afirma ca garantiile reprezinta acoperirea materiala a datoriiilor

legate de creditele solicitate sau acordate.

În practica internațională și cea românească există trei tipuri principale de garanții pentru credite și anume:

- ☞garanții reale
- ☞garanții personale
- ☞alte garanții.

Garanțiile constituie deci un privilegiu pentru banca în raport cu alți creditori. Garanțiile pentru credite sunt asigurătorii și sunt oferite, atât de agenții economici care împrumută, cât și de alte persoane juridice sau fizice, care devin în acest fel garanți.

Garanția este așa de importantă încât există și o clasificare a creditelor acordate de băncile comerciale. Astfel, există creditul garantat sau acoperit și creditul negarantat cu valori materiale. Creditul negarantat poate fi individual, când se acordă unei persoane fizice fără nici o obligație sau formalitate, creditul cu gir personal, pentru fiecare operațiune și creditul prin scont de polite. În acest din urmă caz, mai multe persoane prin obligații luate anterior, garantează rambursarea la scadență.

4.3 Garanții reale

Garanția reală reprezintă un activ acordat de către un debitor unui creditor (în cazul nostru banca ce a acordat împrumutul), astfel încât datoria să fie însoțită de o anumită siguranță. Deci o garanție reală este întotdeauna un element de activ mobilier sau imobilier. Garanția reală constă în rezervarea unor bunuri individualizate în scopul garantării creditului. Garanțiile reale cuprind ipotecile și gajurile. Pentru a nu fi contestate, garanțiile reale trebuie să îndeplinească anumite condiții:

- ☞renunțarea debitorului și punerea gajului în posesia creditorului (bancii) sau a unei terțe persoane convenite de cele două părți;
- ☞este necesar să se încheie un contract, care să expliciteze creditul și să precizeze garanțiile consimțite;
- ☞garanțiile reale impun o responsabilitate din partea celor care le păstrează; ei răspund de conservarea bunurilor ipotecate sau luate în gaj;
- ☞bunurile ce constituie garanții, nu se pot elibera decât cu acordul creditorului;
- ☞garanțiile să nu fie luate în perioadele periculoase ale unei țări (criza economică, inflație galopantă, război);
- ☞banca trebuie să fie conștientă de faptul că gajul său poate fi preluat de către un alt creditor privilegiat (bugetul statului).

Banca mai poate fi afectată și de grija puterii politice de a ajuta să supraviețuiască agenți economici cu dificultăți. Este clar că în acest caz se micșorează drepturile creditorilor beneficiari de ipotecă sau gaj. Este cazul cu ceea ce se întâmplă în țara noastră în această perioadă.

Din această cauză, banca trebuie să acorde credite nu numai în funcție de valoarea gajului, ci să se aibă în vedere și justificările economice și financiare. Acestea din urmă pot descoperi riscuri serioase, care atrag după ele dificultăți majore. Ca urmare, nu este eficient ca o bancă să acorde credite pe gaj, cu unele excepții, cum ar fi avansul pe marfuri, credite acordate societăților de comerț exterior, credite pe

perioade foarte scurte. Creditele care cer o garantie reala necesita o depunere in gaj a unor active. Vorbind de creditele pe termen scurt, gajul cuprinde active circulante (avansurile pe titluri, avansuri pe marfa si avansul pe piata).

Avansul pe titluri este mai putin folosit, intrucat agentii economici nu au interesul sa detina in portofoliul lor, titluri cu negociere curenta. Totusi unii agenti economici patrund pe piata si procura titluri de valoare in scopul realizarii unui profit maxim. Aceste titluri pot constitui garantie pentru creditele acordate in scopul satisfacerii nevoilor de fonduri de rulment ale agentului economic.

Avansul pe titluri poate fi luat mai mult in considerare in viitor pentru garantarea creditelor acordate persoanelor fizice.

Avansul pe marfa este un credit ce se acorda pentru industrie si comert. Pentru acest credit sunt luate in considerare marfuri, care sunt constituite in gaj la banca. Avansul pe piata este o alta forma de creditare a productiei si are in vedere un activ circulant (productia neterminata, produse finite). Bancile manifesta o oarecare prudenta pentru astfel de creditari. Se apeleaza la adjudecari si licitatii si pentru ele se elibereaza cautiuni si garantii.

Gajul este un accesoriu al contractului de credite. Prin el se remite bancii un bun mobil pentru garantarea creditului. Aceste bunuri trebuie sa faca obiectul vanzarii-cumpararii, deci sa fie cuprinse in circuitul civil. Gajul este de doua feluri si anume: cu deposedare si fara deposedare.

Gajul cu deposedare se mai numeste si amanet si presupune depunerea bunului mobil la banca. Obiectele gajului cu deposedare pot fi reprezentate de bunuri de volum mic si valoare mare (metale pretioase, opere de arta, bijuterii).

Gajul fara deposedare se aplica numai asupra produselor solului, materiilor prime industriale, produselor in curs de fabricatie sau deja fabricate si aflate in depozit. Pentru ca aceste produse sa poata fi luate in garantie, se cere indeplinirea urmatoarelor conditii:

- ☞sa existe posibilitatea reala de obtinere a lor;
- ☞sa se afle la agentii economici sau in depozit;
- ☞sa existe o piata sigura de valorificare a produselor.

Gajarea se face in ambele cazuri printr-un contract incheiat separat de contractul de credite, intre banca si agentul economic ce solicita imprumutul.

Ipoteca reprezinta o garantie, care nu presupune deposedarea celui ce o prezinta in vederea obtinerii creditului. Cel care constituie ipoteca poate fi debitorul sau un garant. Drept obiect al ipotecii se pot lua in considerare numai bunurile imobile actuale, nu si cele viitoare. Aceste bunuri trebuie sa fie incluse in circuitul civil si sunt formate din terenuri si cladiri de orice fel.

Bunurile ipotecate pot fi luate in garantie numai la valoarea de asigurare, cand ele apartin persoanelor fizice, sau numai la valoarea de inregistrare in contabilitate daca apartin agentilor economici. Persoanele fizice pot cere reevaluarea bunurilor ipotecate, daca considera ca valoarea reala a acestora este mai mare decat cea de asigurare.

Bunurile imobile trebuie sa indeplineasca urmatoarele conditii pentru a putea fi luate in considerare la garantie:

- ☞sa poate fi vandute-cumparate;
- ☞sa permita amenajari si adaptari;
- ☞sa fie asigurate;
- ☞sa existe un in scris la notariat prin care sa se specifice valoarea bunului garantat;

☞ cel ce constituie ipoteca sa aiba deplina capacitate de exercitiu asupra bunului ipotecat.

Ipoteca trebuie inregistrata in registrul special de transcriptiuni si inscriptiuni sau in cartea funciara de la Judecatorie. Stingerea ipotecii are loc, in general odata cu plata ultimei rate scadente la creditul garantat din ea.

4.4 Garantii personale

Garantiile personale reprezinta aranjamentele agentilor economici si persoane fizice prin care acestia se obliga sa suporte datoriile debitorilor catre banca pentru creditele acordate. Acest tip de garantie mai poarta denumirea de cautiune sau fidejusiune si este valabil daca sunt indeplinite urmatoarele conditii:

- ☞ sa existe un contract separat prin care o persoana fizica sau juridica se obliga sa garanteze obligatiile agentului economic imprumutat cu intregul sau patrimoniu;
- ☞ cel ce garanteaza sa aiba deplina capacitate (sa aiba 18 ani daca este persoana fizica, sau sa fie legal constituita in cazul persoanei juridice);
- ☞ garantul sa fie solvabil;
- ☞ garantul sa domiciliere sau sa aiba sediul in judetul unde functioneaza banca ce acorda creditul;
- ☞ patrimoniul ce se constituie garantie sa nu fie afectat de alte datorii sau obligatii.

Cautiunea sau garantia personala poate fi materializata si prin scrisoarea de garantie bancara. Aceasta este garantia data de o banca in favoarea unui agent economic sau persoane fizice care contracteaza un credit bancar. Scrisoarea de garantie bancara poate avea o diversitate de forme, dar trebuie sa cuprinda urmatoarele elemente obligatorii:

- ☞ sa precizeze clar suma creditului pentru care se emite garantia;
- ☞ titularul creditului;
- ☞ beneficiarul garantiei;
- ☞ termenul de valabilitate a garantiei (care nu poate fi mai mic decat termenul de rambursare a creditului);
- ☞ sa fie datata si semnata de banca ce emite scrisoarea (de persoanele ce angajeaza si reprezinta, patrimonial, banca).

4.5 Alte garantii

Gajul general este un gaj comun la dispozitia tuturor creditorilor, acestia avand o pozitie egala fata de bunurile debitorului impotriva caruia se deruleaza executarea silita. De acest gaj nu confera bancii privilegiu de a-si recupera singura datoriile (ca in cazul garantiilor reale), ceea ce inseamna ca riscurile ei sunt mult mai mari.

Gajul general cuprinde intreg patrimoniul debitorului, deci atat bunurile mobile, cat si cele imobile. El reprezinta o garantie prin efectul legii (chiar daca nu s-a incheiat un in scris separat).

Depozitele in lei si valuta Este vorba numai de disponibilitatile banesti constituite in depozite distincte, create special in scopul garantiei creditelor. Aceste

depozite se constituie pe baza unor contracte de gaj cu deposedare.

4.6 Asigurarea activelor imprumutatilor constituite garantie a creditelor

Bunurile constituite garantie sunt asigurate pe toata durata creditarii. Asigurarea se face la valorile cu care bunurile respective sunt luate in calcul la fixarea garantiei. Daca totusi asigurarea se face doar pe un singur an, ea trebuie reinnoita anual de catre agentul economic imprumutat. Imobilele sunt luate in garantie la valoarea de asigurare inscrisa la administratia financiara. Toate drepturile cu titlu de despagubiri din asigurarea bunurilor sunt acceptate de banca drept garantie a creditelor acordate bancii creditoare. Imprumutatii sunt obligati sa predea bancii politele de asigurare, care se pastreaza la aceasta pana la rambursarea tuturor creditelor si dobanzilor.

BIBLIOGRAFIE

1. Basno, C., Dardac, N., Floricel, C., *Monedă, Credit, Bănci*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1997.
2. Cerna, S., *Sistemul monetar și politica monetară*, Ed. Enciclopedică, București, 1996.
3. Cocriș, V., Ișan, V., *Economia afacerilor*, vol. II, Ed. GRAPHIX, Iași, 1995
4. Giurgiu, A., I., *Mecanismul financiar al întreprinzătorului*, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1995.
5. Imireanu, Gh., *Tehnica și practica operațiunilor bancare – relațiile agenților economici cu băncile*, Ed. Tribuna Economică, București, 1995.
6. Ionescu, L., C., *Băncile și operațiunile bancare*, Ed. Economică, 1996.
7. Kotler Philip, *Managementul marketingului*, Ed. Teora, București, 1997
8. Masson, J., *Creditele bancare pentru întreprinderi*, Traducere din limba franceză de Anghel, N., RAO International Publishing Company S.A., București, 1994
9. Neagoe, I., *Finanțele întreprinderii*, Ed. Ankarom, Iași, 1997
10. Popovici, N., Popovici, F., Vlad, I., *Blocajul financiar și tehnica deblocării*, Ed. Didactică și Pedagogică, R.A. București, 1997.
11. Simon, Claude, *Băncile*, Ed. Humanitas, București, 1993
12. Stroe, Ghe., *Economia României încotro? Politici economice, monetare, de credit și valutare*, Vol. 1, Ed. Divertis-Press Impex 2000, București, 1994.
13. Stancu, I., *Gestiunea financiară a agenților economici*, Ed. Economică, București, 1994
14. Stancu, I., *Finanțe, Teoria piețelor financiare, Finanțele Întreprinderii, Analiza și Gestiunea financiară*, Ed. Economică, București, 1996.
15. Turliuc, V., Cocriș, V., *Monedă și credit*, Ed. Ankarom, Iași, 1997.
16. Turliuc, V. coordonator, *Dimensiunea financiară a întreprinderii*, Ed. ECO'ART, Iași, SEDCOM LIBRIS, Iași, 1995.
17. *** BNR, *Instrumente de plată*, 1994.
18. *** BNR, *Reglementări privind cambia și biletul la ordin*, 1994.
19. ***BNR, *Reglementări privind cecul*, 1994
20. ****Codul comercial*, Ed. Lumina, București, 1990

- 21 *** Curierul legislativ nr. 4/1997, *Ordonanța de urgență nr. 10/1997 cu privire la diminuarea blocajului financiar și a pierderilor din economie*, Ed. Forum, București,
- 22 *** Legea nr. 58/1934 asupra cambiei și biletului la ordin, modificată prin Legea nr. 83/1994
- 23 *** Legea nr. 59/1994 asupra cecului, modificată prin Legea nr. 83/1994
- 24 Tribuna Economică, nr. 2,15, 24, 35, 37/1994, 30/1998
- 25 Ziarul Economistul, nr. 864/1997.
- 26 Ziarul Monitorul, 1-2 februarie 1997