

**MANUAL DE STUDII DE CAZ
ȘI BUNE PRACTICI BANCARE**

Laurențiu-Mihai Treapăt
Manual de studii de caz și bune practici bancare

Copyright © Laurențiu-Mihai Treapăt
Copyright © TRITONIC 2013 pentru ediția prezentă.

Toate drepturile rezervate, inclusiv dreptul de a reproduce fragmente din carte.

TRITONIC

Str. Coacăzilor nr. 5, București
e-mail: editura@triton.ro; www.triton.ro

Smart Books este un Imprint TRITONIC BOOKS
Coordonatori serie: Florina Pînzaru și Alexandra Zbucnea
Editor: BOGDAN HRIB

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

TREPĂȚ, LAURENȚIU-MIHAI

Manual de studii de caz și bune practici bancare / Laurențiu-Mihai Treapăt

Tritonic, 2013

ISBN: 978-606-8536-81-1

Coperta: ALEXANDRA BARDAN
Redactor: BOGDAN HRIB
Tehnoredactor: DAN MUȘA
Comanda nr. 37 / octombrie 2013
Bun de tipar: octombrie 2013
Tipărit în România

Smart Books
colecția de management
a Facultății de management a SNSPA
editată de Tritonic Books



Orice reproducere, totală sau parțială, a acestei lucrări, fără acordul scris al editorului, este strict interzisă și se pedepsește conform Legii dreptului de autor.

Laurențiu-Mihai Treapăt

MANUAL DE STUDII DE CAZ ȘI BUNE PRACTICI BANCARE



Laurențiu Mihai TREAPĂȚ

- Doctor în științe economice al Facultății de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori din cadrul ASE, titlu obținut în 2010 cu specializarea Managementul Riscurilor Bancare și Asigurări;
- Absolvent al Facultății de Finanțe, Credit și Contabilitate din ASE București în 1991;
- Cursuri, seminarii și specializări la bănci și instituții financiare de prestigiu din Germania, Italia, Marea Britanie, Irlanda, Austria, Ungaria, Cehia;
- Cooperare la nivel internațional cu Consiliul Uniunii Europene la Bruxelles, privind livrarea de training-uri și seminarii pe teme lingvistice, financiare și economice în 2012;
- Director executiv și membru în Consiliul de Administrație al unor instituții financiare, practician cu o experiență de 25 de ani în finanțe-bănci, multinaționale și companii private;
- Cadru didactic asociat la SNSPA și ASE București, autor a numeroase articole și lucrări științifice publicate.

Cuprins

Prefață	7
Cap.1: Pasivele bancare, surse de finanțare a activității bancare și economice	9
1.1: Depozitele	9
1.2: Certificatele de depozit	13
1.3: Depozitele/conturile escrow	25
1.4: Operațiuni pe piața financiară cu titluri, obligațiuni, împrumuturi	30
Cap. 2: Creditele, principala sursă de plasament a resurselor bancare	43
2.1: Clienții corporate si creditele de care pot beneficia aceștia	43
2.2: Gestionarea riscului de credit	47
2.3: Creditele retail	89
2.4: Garanțiile bancare	105
ANEXE	139
Anexa nr. 1 - Indicatorii de analiză a bonității clientului	141
Anexa nr. 2 - Fișa de risc	147
Anexa nr. 3 - Ratingul de credit pentru determinarea performanței financiare la agenții economici	153
Anexa nr. 4 - Modalități privind estimarea riscului de țară de către cele mai importante agenții internaționale de rating	161

Prefață

Manualul de studii de caz și bune practici bancare s-a născut din alăturarea a două pasiuni regăsite în aceeași persoană. Prima, a fost pasiunea lui Laurențiu față de domeniul bancar, materializată într-o carieră de 25 de ani, timp în care atracția față de viața universitară și catedră l-au readus pe autor în fața studenților pentru a le împărtăși acestora din rodul experienței sale.

Această lucrare este un ghid valoros în primul rând pentru studenții universităților cu profil economic, de afaceri și înrudite cu acestea, care prin intermediul acestui manual vor avea posibilitatea să înțeleagă la modul cel mai concret, pe baza a numeroase studii de caz rezolvate, cele mai importante operațiuni bancare. Conținutul manualului aduce în fața cititorului o serie de avantaje care nu pot trece neobservate. Un echilibru al resurselor informaționale, determinat de tratarea în primul capitol a resurselor de finanțare, cu numeroase exemple practice din instrumentarul specific pasivelor bancare, urmat de cel de al doilea capitol, care, în mod firesc tratează activele bancare, cu creditele în rolul principal. Fiecare capitol este construit pe pilonii esențiali ai activității bancare, explicând cele mai concrete elemente de calcul pe care fiecare dintre noi trebuie să le cunoaștem atunci când interacționăm cu o bancă, începând cu modul de calcul al dobânzilor, comisioanelor, impozitelor, până la calculul costului de oportunitate pentru una sau alta dintre potențialele variante pe care le putem alege. Manualul pune cititorului întrebări și oferă răspunsuri, care să consolideze informația, prezintă figuri grafice și table sugestive, culese din practica bancară autohtonă și internațională. Soluții clasice din banking conviețuiesc cu tendințe de ultimă oră ale domeniului bancar, fiindcă sunt bine cunos-

cute din experiența relevantă, de practician a autorului. Relevanța aplicativă a manualului este incontestabilă atât pentru tinerii care studiază, aflându-se încă în școli și universități, dar și pentru profesioniștii la început de carieră, fie că este vorba de o cariera bancară, fie de cea din orice altă companie, care într-un fel sau altul lucrează cu băncile. Nu în ultimul rând, manualul este util pentru fiecare dintre noi, care am fost, suntem și vom fi clienți ai băncilor, la care constituim depozite pentru economisire ori avem credite. Citind aceasta carte, vom înțelege din vreme ce opțiuni avem și la ce să ne așteptăm când folosim serviciile bancare esențiale.

Sunt convins că acest manual de studii de caz și bune practici bancare va însemna un nou pas înainte spre atingerea obiectivului pe care chiar autorul și-l propunea într-o altă carte a sa: "...ecartul dintre teorie și practică trebuie să se diminueze până la dispariție, într-un mod conștient și asumat, fără riscuri ascunse".

Lector Universitar Dr. Lucian Claudiu Anghel,
Președinte Bursa de Valori București și CEO BCR Pensii

Cap.1: Pasivele bancare, surse de finanțare a activității bancare și economice

1.1: Depozitele

Depozitele bancare au fost, sunt și vor rămâne încă o bună perioadă de timp, cea mai la îndemână formă de economisire pentru populație și în unele cazuri și pentru agenții economici mai puțin sofisticăți, care nu dispun de trezorerii proprii.

Pentru deponenți, economisirea reprezintă în primul rând o formă de protecție împotriva neprevăzutului, o reacție naturală la fenomenele adverse ce pot apărea în viitor, iar în al doilea rând reprezintă acceptarea unei oportunități care li se oferă din partea băncilor de a-și mări capitalul temporar disponibil prin fructificarea acestuia sub forma unor dobânzi.

Pentru băncile comerciale, depozitele rămân sursa de finanțare cu cea mai mare pondere în structura pasivului bilanțier, rămân o preocupare constantă și prioritară, pentru că aceste resurse reprezintă baza plasamentelor pe care băncile le fac în credite și alte angajamente de finanțare. Ele sunt, de regulă și cele mai ieftine surse de finanțare pe care băncile le pot obține, dacă sunt atrase de pe piața internă, de la baza de clienți existentă. La rândul lor, băncile folosesc această sursă de finanțare atrasă din depozite pentru a acorda credite în economia reală, în primul rând agenților economici căruia nu le sunt suficiente resursele proprii, dar și populației, care se împrumută în baza veniturilor viitoare.

După perioada și scopul pentru care se constituie depozitele, acestea sunt:

- la vedere, atunci când deponentul consideră că va avea nevoie de banii depuși în orice moment al existenței lui.
- la termen, în cazul în care deponentul a depus banii cu speranța că nu va apela la ei până la scadența depozitului, care poate fi de la o lună până la 24 de luni, în general. Banca remunerează diferit aceste depozite, prețul banului (nivelul nominal al dobânzii anuale) variind direct proporțional cu perioada pentru care depozitul se constituie.

Aplicații practice pe cazul depozitelor:

Aplicația nr. 1

Un client al băncii X a constituit un depozit la 1.01.2012 în valoare de 10.000 lei urmând să-l lichideze la 31.12.2012. În acest interval de timp, banca a avut următoarele procente de dobândă fixă cu bonificare la 3 luni:

Tabel nr. 1.1. Niveluri ale ratei dobânzii

Data început	1.01.2012	1.04.2012	1.07.2012	1.10.2012
Dobânda la 3 luni (% pe an)	8,10 %	7,80%	7,50%	7,00%

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și nivelul ratei dobânzii în funcție de cotațiile BNR.

Cum se poate calcula câștigul aferent unui depozit constituit cu dobândă fixă și scadența la 3 luni, dacă s-a optat la deschidere pentru prelungire automată cu capitalizarea dobânzii?

Rezolvare:

Pentru fiecare interval de timp avem un anumit procent de dobândă anuală, valabil pentru 1/4 din perioada totală a investiției. De aici rezultă următoarea schemă logică:

$$T_1 = 8,10\% * \frac{1}{4}; T_2 = 7,80\% * \frac{1}{4}; T_3 = 7,50\% * \frac{1}{4}; T_4 = 7,00\% * \frac{1}{4}.$$

Pentru a putea calcula câștigul total pentru întreaga perioadă de timp, vom folosi formula:

$$\text{Dobânda totală} = \text{sumă depozit} * (1 + T_1) * (1 + T_2) * (1 + T_3) * (1 + T_4) - \text{sumă depozit}$$

Introducând datele în formulă obținem:

$$D = 10.000 * (1 + 8,10\% * \frac{1}{4}) * (1 + 7,80\% * \frac{1}{4}) * (1 + 7,50\% * \frac{1}{4}) * (1 + 7,00\% * \frac{1}{4}) - 10.000$$

$$D = 10.000 * (1 + 0,02025) * (1 + 0,0195) * (1 + 0,01875) * (1 + 0,0175) - 10.000$$

$$D = 10.000 * 1,02025 * 1,0195 * 1,01875 * 1,0175 - 10.000$$

$$D = 773,99 \text{ lei.}$$

Aplicația nr. 2

Care este câștigul net pentru un depozit în valoare de 25.000 lei constituit cu dobândă fixă de 8,50 % pe an, cu scadență la 6 luni, pentru care banca percepe un comision de 0,40% la retragere?

Rezolvare:

Pasul 1: Primul calcul va viza aflarea dobânzii cuvenite la maturitatea depozitului, respectiv:

$$D = 25.000 * 8,50\% * 1/2$$

$$D = 2.125 * 0,50 = 1.062,50 \text{ lei.}$$

Pasul 2: Se va reține impozitul pe venit calculat la câștigul din dobândă:

$$1.062,50 - (1.062,50 * 16\%) = 1.062,50 - 170 = 892,50 \text{ lei.}$$

Pasul 3: Comisionul de retragere se va aplica la toată suma retrasă, formată din suma inițială depozit + dobândă rămasă după impozitare:

$$\text{Comision} = (25.000 + 892,50) * 0,40\% = 103,57 \text{ lei} \Rightarrow$$

$$\text{Câștigul net} = D - \text{Comision} = 892,50 - 103,57 = 788,93 \text{ lei.}$$

Aplicația nr. 3

Un client constituie în data de 25.06.2011, un depozit cu dobândă promoțională fixă de 7,00% pe an și scadența la 3 luni, în valoare de 10.000 lei. Ulterior, clientul a mai depus suma de 21.000 lei după 15 zile și suma de 15.000 după 60 zile.

Cunoscând grila de dobânzi practică de banca X (tabelul de mai jos), calculați:

- Care este dobânda câștigată de client pentru suma inițială?
- Ce dobânzi se aplică sumelor depuse suplimentar în contul de depozit, prin acumulare?

Tabelul nr. 1.2. Nivelul ratei dobânzii fixe la depozite la termen în funcție de suma depusă

Depozite la termen cu dobândă fixă	Până la 20.000 lei inclusiv:	Între 20.000 lei și 100.000 lei exclusiv:	Peste 100.000 lei inclusiv:
1 luna	5,00	5,10	5,20
2 luni	5,20	5,30	5,40
3 luni	5,40	5,45	5,50
6 luni	5,65	5,70	5,75
9 luni	5,80	5,90	6,00
12 luni	6,00	6,10	6,25

Notă: Nivelurile din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și nivelul ratei dobânzii în funcție de cotațiile BNR.

Rezolvare:

În funcție de valoarea sumelor alimentate cât și de numărul de zile rămas de la alimentare și până la maturitatea depozitului, se vor aplica procentele de dobândă conform tabelului de mai sus.

$$\text{Dobândă depozit inițial 1} = \frac{10.000 * 7,00\% * 90}{360} = 175 \text{ lei}$$

$$\text{Dobândă acumulare 2} = \frac{21.000 \text{ RON} * 5,30\% * 75}{360} = 231,87 \text{ lei}$$

$$\text{Dobândă acumulare 3} = \frac{15.000 \text{ RON} * 5,00\% * 30}{360} = 62,50 \text{ lei}$$

Dobândă totală = D1 + D2 + D3 = 469,37 lei.

Aplicația nr. 4

Clientul Popescu constituie la banca X, un depozit la termen pe 6 luni, cu dobândă fixă de 6,00% pe an. După o perioadă de aproximativ 5 luni, clientul este nevoit să retragă o anumită sumă din depozit.

- Va afecta respectiva retragere procentul de dobândă luat în calcul?
- Dacă răspunsul este “DA”, există o altă posibilitate prin care poate fi evitată această situație?

Răspuns:

- Orice sumă retrasă din contul de depozit înainte de încheierea perioadei de maturitate, va fi precedată de lichidarea depozitului. Prin această operațiune, dobânda luată în calcul pentru intervalul scurs de la constituirea depozitului și până la lichidarea prematură a acestuia, va fi dobânda “la vedere”, adică dobânda aferentă contului curent.
- Contul de economii poate reprezenta o alternativă având particularitatea că permite retrageri ulterioare de sume fără a fi necesară lichidarea¹ și prin urmare, anularea procentului de dobândă stabilit inițial.

1.2: Certificatele de depozit

Certificatele de depozit sunt variante alternative ale depozitelor la termen, întrucât îndeplinesc aceleași atribute fundamentale pentru

¹ În situația în care soldul zilnic al contului de economii scade sub nivelul soldului minim, se va proceda la virarea acestuia în contul curent și lichidarea contului de economii.

bancă și deponent și anume consemnarea unor sume de bani pe un anumit termen, sume care sunt remunerate cu o dobândă, în cazul certificatelor de depozit, nivelul acesteia rămânând fix până la scadența certificatului.

Principala deosebire între certificatul de depozit și depozitul bancar la termen este că primul se constituie într-un titlu de credit la purtător, care poate fi negociat și vândut/răscumpărat înainte de scadență pe piața secundară. Fiind materializat într-un înscris (titlu de credit), certificatul de depozit poate fi acceptat de bănci drept garanție pentru creditele acordate sau scrisorile de garanție eliberate.

După modalitatea și momentul în care dobânda este plătită deponentului, se cunosc următoarele tipuri de certificate de depozit:

- cu plata dobânzii la scadență;
- cu discount, caz în care dobânda calculată pentru întreaga perioadă de depozitare se calculează anterior și se scade (se discountează) din valoarea la care se achiziționează efectiv certificatul de depozit cu discount, în acest fel deponentul plătind efectiv pe titlu o sumă mai mică cu valoarea dobânzii, ceea ce îi ușurează efortul de plată la momentul achiziției.

Aplicații practice pe cazul certificatelor de depozit:

Aplicația nr. 1

Dna Maria Ionescu are o sumă de 10.000 RON pe care dorește să o economisească.

După ce studiază câteva dintre pliantele primite prin poștă, referitoare la produse bancare de economisire se decide să meargă la bancă, pentru a achiziționa **certificate de depozit cu discount**.

Consilierul bancar îi prezintă acest produs:

- Poate fi achiziționat în orice moment, deoarece are cotații zilnice.
- Valoarea nominală a unui certificat de depozit cu discount este de 1.000 RON
- La cumpărarea unui certificat, banca reduce dobânda din valoarea nominală.

- Pentru acest produs nu se percepe comision de cumpărare sau răscumpărare.

Dna Ionescu va utiliza această sumă de bani anul viitor la începutul lunii decembrie.

Consilierul bancar îi pune la dispoziție cotațiile zilei:

Tabelul nr. 1.3. Cotațiile zilei în cazul vânzării/răscumpărării certificatelor de depozit cu discount

Cotațiile de vânzare/răscumpărare CDD în lei pentru persoane fizice valabile în ziua de:16-FEB-12						
Scadența	Preț vânzare	Dobânda pe an (%)	Valuta	Preț răscumpărare	Valoare nominală	Perioada până la scadență (luni)
03-Feb-14	901,15	5,50	RON	806,89	1.000	24
03-Jan-14	905,79	5,45	RON	814,30	1.000	23
02-Dec-13	910,54	5,40	RON	822,02	1.000	22
01-Nov-13	915,14	5,35	RON	829,60	1.000	21
01-Oct-13	919,71	5,30	RON	837,26	1.000	20
02-Sep-13	923,33	5,30	RON	843,98	1.000	19
01-Aug-13	927,37	5,30	RON	851,51	1.000	18
01-Jul-13	931,91	5,25	RON	859,46	1.000	17
03-Jun-13	936,05	5,20	RON	866,76	1.000	16
02-May-13	940,66	5,15	RON	875,11	1.000	15
01-Apr-13	945,11	5,10	RON	882,42	1.000	14
01-Mar-13	949,52	5,05	RON	890,75	1.000	13
01-Feb-13	953,52	5,00	RON	897,61	1.000	12
03-Jan-13	958,01	4,90	RON	905,26	1.000	11
03-Dec-12	962,65	4,80	RON	913,93	1.000	10
01-Nov-12	967,29	4,70	RON	922,97	1.000	9
01-Oct-12	972,29	4,50	RON	932,39	1.000	8
03-Sep-12	976,67	4,30	RON	940,93	1.000	7
01-Aug-12	981,34	4,10	RON	951,66	1.000	6
02-Jul-12	985,01	4,00	RON	960,70	1.000	5
01-Jun-12	988,93	3,80	RON	970,56	1.000	4
02-May-12	992,15	3,75	RON	978,31	1.000	3
02-Apr-12	996,5	2,75	RON	987,07	1.000	2
01-Mar-12	1000	0,00	RON	996,22	1.000	1

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și cotațiile zilei în funcție de cotațiile BNR.

Întrebarea nr. 1: Ce dată scadentă poate alege clienta pentru a corespunde nevoilor sale de economisire?

Răspuns: 02-dec-2013.

Întrebarea nr. 2: Care va fi prețul plătit de dna Ionescu pentru un certificat de depozit cu discount cu data scadentă 02-dec-2013?

Răspuns: 910,54 RON – în tabelul cotațiilor zilei de 16.02.2012 identificăm data scadenței – 02.12.2013, iar în dreptul datei respective regăsim prețul de vânzare. Această valoare reprezintă valoarea nominală de 1.000 RON din care se scade dobânda primită în avans (discount-ul).

Întrebarea nr. 3: Câte certificate va putea cumpăra dna Ionescu dacă va alege data scadentă 03.01.2014?

Răspuns:

Suma disponibilă pentru economisire 10.000 RON

Prețul unui certificat – data scadentă 03.01.2014 = 905,79 RON

Numărul de certificate pe care dna Ionescu le poate achiziționa = suma disponibilă pentru economisire/ prețul unui certificat cu data scadentă 03.01.2014 = $10.000/905,79 = 11$ certificate.

Întrebarea nr. 4: Presupunând că dna Ionescu ar avea 10 certificate cu data scadentă 01.nov.2012, pe care ar dori să le răscumpere în data de 16.02.2012. Ce sumă ar primi pentru ele?

Răspuns:

Prețul de răscumpărare pentru data de 01-nov-2012 este 922,97 RON.

Suma primită de dna Ionescu la 16.02.2012 pentru 10 certificate = preț de răscumpărare * numărul certificatelor răscumpărate = $922,97 * 10 = 9.229,7$ RON.

Aplicația nr. 2

Un client achiziționează 10 certificate de depozit cu discount de la banca Y, la valoarea nominală de 1.000 RON (pentru un certificat) la data de 1.02.2012, având scadența la data de 1.08.2012. Banca Y nu percepe comision la retragere în cazul respectării scadenței.

Să se calculeze:

- Dacă rata dobânzii este de 6,00% pe an, care este valoarea la care certificatele sunt achiziționate de către client?
- În cazul în care clientul ar vrea să constituie un depozit la termen (cu scadența la 6 luni) în valoare de 8.000 RON, rata dobânzii fiind de 7,00% pe an, comision de retragere 0,50%, care opțiune din punct de vedere al câștigului net este mai avantajoasă pentru client?
- Dacă scadența ar fi la data de 1.02.2013, iar rata dobânzii tot 6,00% pe an, care ar fi valoarea la care certificatele cu discount ar fi achiziționate și care ar fi câștigul/ pierderea clientului?

Rezolvare:

- Aflăm dobânda generată de un certificat în perioada până la scadență.

$$\text{Dobânda} = \text{Rata dobânzii} * \text{Valoarea nominală} * \frac{\text{Nr luni până la scadență}}{12} =$$

$$= 0,06 * 1.000 * \frac{1}{2}$$

$$\Rightarrow \text{Dobânda/discountul} = 30 \text{ RON}$$

Iar pentru 10 certificate dobânda/ discountul este de 300 RON.

Deci, valoarea de achiziție a unui certificat de depozit este 1.000 – 30 = 970 RON.

După reținerea impozitului pe venit, valoarea câștigului efectiv după plata dobânzii este de:

$$30 - (30 * 16\%) = 30 - 4,80 = 25,20 \text{ RON.}$$

Iar pentru 10 certificate este de 252 RON.

- Calculăm valoarea dobânzii aferentă depozitului:

$$(8.000 * 0,07) * \frac{1}{2} = 560 * \frac{1}{2} = 280 \text{ RON.}$$

Se reține impozitul pe venit și obținem un câștig net:

$$280 - (280 * 16\%) = 280 - 44,80 = 235,20 \text{ RON}$$

La data scadenței suma din depozit va fi egală cu: 8.000 (depozitul

inițial) + 235,20 (venitul net după reținerea impozitului) = 8.235,20 RON.

Când clientul va retrage suma din depozit, acesta va dispune de: $8.235,20 - (8.235,20 * 0,50\%) = 8.235,20$ (valoarea depozitului la scadență) - 41,17 (comisionul perceput de banca) = 8.194,02 RON. Clientul a depus 8.000 lei, iar la scadență dispune după retragere, de 8.194,02 lei => Câștigul net al acestuia este de 194,02 RON.

În situația dată, din punct de vedere al câștigului net, în cazul în care clientul respectă scadența și nu efectuează operațiuni de răscumpărare/retragere anterior, dintre cele două opțiuni, cea mai avantajoasă este prima și anume achiziționarea celor 10 certificate de depozit cu discount. În acest caz câștigul net al clientului este de 252 RON la 10.000 RON investiți (întrucât nu se percepe comision) comparativ cu a doua opțiune, situație în care clientul ar avea un câștig net de 194,02 RON la 8.000 RON investiți.

De reținut că suma de 194,02 RON câștigată în final, după reținerea impozitului și plata comisionului, a fost ca urmare a unui plasament de 8.000 de RON sub formă de depozit. În consecință, pentru a calcula care este câștigul final al clientului la 1.000 RON investiți/plasați, vom împărți câștigul net la valoarea investiției și obținem un randament de $194,02/8.000 = 24,25\%$ comparativ cu certificatele de depozit cu discount la care se obține un randament de $252/10.000 = 25,20\%$.

Chiar dacă rata dobânzii este mai mare în cazul depozitului, suma investită este mai mică.

c. Aflăm dobânda generată de un certificat în perioada până la scadență

$$\text{Dobânda} = \text{Rata dobânzii} * \text{Valoarea nominală} * \frac{\text{Nr luni până la scadență}}{12}$$

$$= 0,06 * 1.000 \Rightarrow \text{Dobânda} = 60 \text{ RON}$$

Iar pentru 10 certificate dobânda va fi de 600 RON

După reținerea impozitului pe venit valoarea dobânzii va fi de:

$$60 - (60 * 16\%) = 60 - 9,60 = 50,40 \text{ RON}$$

Iar pentru 10 certificate va fi de 504 RON

Prețul plătit de client pentru cele 10 certificate de depozit cu discount este de:

$$10.000 - 504 = 9.496 \text{ RON}$$

Clientul obține un câștig în situația în care data scadență va fi peste 12 luni. Câștigul va fi de: 504 (discountul în cazul certificatelor cu scadență la 12 luni) – 252 (discountul în cazul certificatelor cu scadență la 6 luni) = 252 RON în plus raportat la subpunctul a).

Rețineți că în cazul unei investiții pe termen mai lung se obține și un câștig mai mare.

Aplicația nr. 3

Domnul Pop cumpără de la o bancă un certificat de depozit cu discount la data de 1.08.2012 cu o valoare nominală de 1.000 RON, emis pe o perioadă de 9 luni. Luând în considerare tabelele de mai jos, privind cotațiile parțiale ale băncii, să se determine:

- Dacă se respectă data scadenței, cât va câștiga domnul Pop și care e rata dobânzii oferită de bancă?
- Dacă după 3 luni de la cumpărare, clientul vrea să vândă certificatul băncii care va fi câștigul/pierderea sa? Comparați rezultatul obținut cu pierderea/câștigul în situația în care achiziționa un certificat cu scadența la 3 luni.
- Cum se modifică rezultatul dacă presupunem că certificatul se vinde după 2 luni?

Tabelul nr. 1.4.

Cotațiile zilei în cazul vânzării/răscumpărării certificatelor de depozit cu discount

Cotații de vânzare/răscumpărare CDD în lei pentru persoane fizice valabile în ziua de 1.08.2012						
Scadența	Preț Vânzare	Rata dobânzii pe an (%)	Valuta	Preț răscumpărare	Valoare nominală	Perioada până la scadență
1-Mai-13	925	z	RON	826	1.000	9
1-Nov-12	994	y	RON	978	1.000	3
1-Oct-12	997	x	RON	985	1.000	2

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și cotațiile zilei în funcție de cotațiile BNR.

Tabelul nr. 1.5.

Cotațiile zilei în cazul vânzării/răscumpărării certificatelor de depozit cu discount

Cotații de vânzare/răscumpărare CDD în lei pentru persoane fizice valabile în ziua de 1.10.2012						
Scadența	Preț Vânzare	Rata dobânzii pe an (%)	Valuta	Preț răscumpărare	Valoare nominală	Perioada până la scadență
1-Mai-13	935	v	RON	830	1.000	7

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și cotațiile zilei în funcție de cotațiile BNR.

Tabelul nr.1.6.

Cotațiile zilei în cazul vânzării/răscumpărării certificatelor de depozit cu discount

Cotații de vânzare/răscumpărare CDD în lei pentru persoane fizice valabile în ziua de 1.10.2012						
Scadența	Preț vânzare	Rata dobânzii pe an (%)	Valuta	Preț răscumpărare	Valoare nominală	Perioada până la scadență
1-Mai-13	929	w	RON	836	1.000	6

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și cotațiile zilei în funcție de cotațiile BNR.

Rezolvare:

- a. În cazul respectării scadenței, discountul va fi: Valoarea nominală – Preț de vânzare.

Ne uităm în tabelul 1 în dreptul perioadei până la scadența de 9 luni și observăm că prețul de vânzare (preț plătit de domnul Pop la achiziționarea certificatului) este de 925 RON.

Astfel câștigul (discountul) este de: $1.000 - 925 = 75$ RON.

După impozitare, câștigul net este de: $75 - (75 \cdot 16\%) = 75 - 12 = 63$ RON.

Iar rata dobânzii o calculăm utilizând formula:

$$z = \frac{\text{Discountul}}{\text{Preț de achiziție}} * \frac{365}{\text{Nr de zile până la scadență}} * 100$$

$$z = \frac{75}{925} * \frac{365}{270} * 100 = 0,08 * 0,55 * 100 = 4,40\%$$

- b. Certificatul de depozit cu discount se poate răscumpăra înainte de scadență la valoarea cotației din ziua respectivă. În acest caz se va achita diferența dintre valoare de vânzare din ziua achiziționării certificatului și valoarea de răscumpărare prevăzută în cotațiile din ziua vânzării. Dacă se vinde după 3 luni, adică la data de 1.11.2012, ne uităm în tabelul 3 la prețul de răscumpărare cu data scadenței 1.05.2013 (deoarece certificatul avea scadența la 9 luni) și constatăm că domnul Pop va primi 836 RON.

Acesta a plătit 925 lei la data de 1.08.2012, iar după 3 luni valoarea de răscumpărare pentru certificatul de depozit cu discount este de 836. Din această operațiune clientul iese în pierdere cu: $925 - 836 = 89$ RON.

Dacă scadența era la 3 luni, adică la 1.11.2012, ne uităm în tabelul 1 și observăm că domnul Pop plătea la achiziție 994 RON, discountul (câștigul efectiv al clientului) fiind de: $1.000 - 994 = 6$ RON. După ce se scade impozitul pe venit, discountul va fi de: $6 - 6 * 16\% = 5,04$ RON, banca oferind o rată a dobânzii de:

$$x = \frac{\text{Discountul}}{\text{Preț de achiziție}} * \frac{365}{\text{Nr zile pana la scadenta}} * 100 =$$

$$\frac{5,04}{994} * \frac{365}{90} * 100 = 0,005 * 4,05 * 100 = 2,02\%$$

În concluzie, dacă scadența era la 3 luni clientul avea un câștig net de 5,04 RON fiind o investiție bună comparativ cu situația în care răscumpără certificatul de depozit înainte de scadență când pierde 89 RON.

- c. Dacă certificatul se vinde la 2 luni, în data de 1.10.2012 ne uităm în tabelul 2 și observăm că va fi răscumpărat cu suma de 830, ceea ce înseamnă că va pierde: 925 (prețul de achiziție al certificatului de depozit cu discount) $- 830$ (prețul de răscumpărare cotaț de bancă la data de 1.10.2012) $= 95$ RON.

În comparație cu subpunctul b), caz în care clientul vinde certificatul la 3 luni și iese în pierdere cu 89 RON, în situația dată, clientul

pierde 95 RON. O soluție mai avantajoasă ar fi răscumpărarea la 3 luni decât la 2 luni.

De reținut că atunci când răscumpărarea certificatelor de depozit cu discount se face mai aproape de scadență, pierderea clientului este mai mică, dacă acesta are nevoie de bani înainte de scadență. Dacă plasamentul este pe o perioadă mai îndelungată, rata dobânzii este mai mare: 4,40% în cazul scadenței la 9 luni și 2,20% în cazul scadenței la 3 luni.

Aplicația nr. 4

În data de 1.03.2012 la banca X se prezintă un client care dorește să achiziționeze un certificat de depozit cu plata dobânzii la scadență la valoarea nominală de 1.000 RON, cu scadența la 6 luni. Dacă rata dobânzii este de 5,00% pe an, determinați:

- Care este câștigul net al clientului dacă se respectă termenul scadenței?
- Care este pierderea/câștigul în cazul răscumpărării înainte de scadență cu 5 luni (după o lună de la achiziționare)?
- Care sunt avantajele/dezavantajele dacă nu vinde certificatul băncii ca în cazul subpunctului b) ci îl vinde unei terțe persoane înainte de scadență cu 5 luni?

Rezolvare:

- Calculăm dobânda aferentă certificatului în perioada până la scadență

$$\text{Dobânda} = \text{Rata dobânzii} * \text{Valoarea nominală} * \frac{\text{Nr luni până la scadență}}{12}$$

$$\text{Dobânda} = (1.000 * 5,00\%) * \frac{6}{12} = 50 * \frac{1}{2} = 25 \text{ RON}$$

După reținerea impozitului pe venit câștigul net al clientului va fi egal cu: $25 - (25 * 16\%) = 25 - 4 = 21 \text{ RON}$, iar clientul va încasa la scadență valoarea nominală + dobânda, adică 1.021 RON.

- Dacă dorește încasarea contravalorii certificatului într-o perioadă mai mică de 30 zile, banca nu va bonifica dobânda. De

asemenea se percepe și un comision pentru răscumpărare. Presupunând un comision de 0,25%, clientului i se reține un comision de $0,25\% * 1.000 = 2,50$ RON, primind: $1.000 - 2,50 = 997,50$ RON.

Clientul înregistrează o pierdere de 2,50 RON.

- c. Dacă după o lună clientul vinde certificatul unei terțe persoane și nu băncii, va înregistra un câștig. În comparație cu subpunctul b) caz în care înregistra o pierdere de 2,50 RON, în această situație va încasa o dobândă în valoare de:

$$\text{rata dobânzii stabilită cu terța persoană} * \text{valoarea nominală} * \frac{1}{12}$$

Presupunând o rată a dobânzii stabilită cu terța persoană de 4% obținem:

$$D=0,04*1000*1/12=3,33 \text{ RON}$$

Deci, va avea un câștig de: 3,33 RON. Comparativ cu subpunctul b) unde pierde 2,50 RON, putem spune ca va câștiga 5,83 RON (dobânda de 3,33 RON + pierderea de 2,50 RON în cazul în care îl vindea băncii)

Avantajele clientului care vinde certificatul sunt:

- Obține lichiditate când are nevoie, înainte de scadență, plus dobânda negociată;
- Va încasa o dobândă mai mare decât în cazul în care l-ar vinde băncii.

Terța persoană care cumpără certificatul plătește 1003,33 iar la scadență va încasa după reținerea impozitului 1021 RON (subpunctul a). Deci, va avea un câștig net de $1021 - 1003,33 = 17,67$ RON.

Dacă ar achiziționa de la bancă un certificat cu o scadență egală cu perioadă rămasă până la scadență a certificatului cumpărat de la client, adică 5 luni, ar beneficia de o rată a dobânzii mai mică.

Avantajele celui care cumpără certificatul (terța persoană):

- Beneficiază de o rată a dobânzii mai mare (5,00%) pentru o investiție pe o perioadă mai mică (5luni) în condițiile în care

banca bonifică o dobândă de 5,00% pentru certificatele de depozit cu plata dobânzii la o scadență de 6 luni;

- b. Rămâne cu un surplus de 1,00%, în cazul nostru, din dobânda bonificată de bancă în prima lună (când certificatul a fost deținut de client).

Aplicația nr. 5

O persoană fizică dispune de o sumă de 2.000 RON, sumă pe care vrea să o economisească pentru o perioadă mai mică de un an. La bancă i se prezintă două oportunități de investire:

- a. două certificate de depozit cu discount emise pe o perioadă de 9 luni cu valoarea nominală egală cu 1.000 RON și rata dobânzii corespunzătoare egală cu 4,00% pe an.
- b. două certificate de depozit cu plata dobânzii la scadență emise pe o perioadă de 6 luni cu valoarea nominală de 1.000 RON și rata dobânzii egală cu 5,00% pe an.

Ce investiție va alege persoana fizică?

Răspuns:

În cazul primei opțiuni, certificatul de depozit cu discount, persoana fizică va plăti în momentul achiziției:

$$\text{Valoarea nominală} - \left(\text{Rata dobânzii} * \text{Valoarea nominală} * \frac{\text{Nr luni până la scadență}}{12} \right) =$$

$$= 1.000 - \left(0,04 * 1.000 * \frac{9}{12} \right)$$

$$= 1.000 - 30 = 970 \text{ RON} \quad (\text{pentru un certificat})$$

Deci, discountul pentru cele două certificate va fi de 60 RON.

În cazul celei de-a doua opțiuni, certificatul de depozit cu plata dobânzii la scadență, persoana fizică va primi drept dobândă o sumă egală cu:

$$\text{Rata dobânzii} * \text{Valoarea nominală} * \frac{\text{Nr luni până la scadență}}{12} = 0,05 * 1.000 * \frac{6}{12} = 25 \text{ RON}$$

Dobânda primită la scadență pentru cele două certificate este de 50 lei.

Prin urmare, persoana fizică va alege prima opțiune, două certificate de depozit cu discount. Chiar dacă rata dobânzii este mai mică, economisind pe o perioadă mai mare de timp randamentul la 1.000 RON investiți este de 30%, mai ridicat decât în cazul certificatului de depozit cu plata dobânzii la scadență al cărui randament este de 25%.

1.3: Depozitele/conturile escrow

Conturile și depozitele escrow au apărut ca o facilitate pe care un terț, în cazul nostru banca, o oferă partenerilor comerciali, parte a unui contract economic ce presupune că una din părți trebuie să vândă sau să presteze ceva alteia, iar aceasta din urmă trebuie să achite valoarea mărfurilor sau serviciilor de care a beneficiat. În executarea unui contract poate să apară oricând nevoia de siguranță, de certitudine că banii conveniți furnizorului vor fi încasați integral și la timp, ori că plătitorul de bună credință va primi marfa ori serviciul comandat în cantitatea și de calitate pe care se așteaptă să le primească pentru prețul plătit.

Ori, contul și depozitul escrow tocmai această facilitate o poate oferi atât furnizorului/vânzătorului/prestatorului, cât și cumpărătorului/beneficiarului. De aceea, putem conchide că acest produs specific bancar este unul complex, care oferă pe lângă elementele tehnice proprii unui cont de consemnațiuni și unui depozit bancar cu scop precis și un serviciu asociat, de mare valoare, această valoare fiind încrederea că banca va acționa ca o terță parte care garantează corectitudinea finalizării tranzacțiilor. Practic, banca va consemna în contul escrow (care, în funcție de perioada pentru care se deschide poate funcționa ca un depozit remunerat cu dobândă la vedere) suma pe care plătitorul o datorează furnizorului/vânzătorului. Această sumă va fi eliberată, plătită în contul acestuia, numai după constatarea de către bancă a îndeplinirii întocmai a condițiilor contractuale stabilite de cele două părți contractante (vânzătorul și cumpărătorul). Dacă aceste condiții nu pot fi probate/documentate corespunzător înțelegerii făcute între părți, tranzacția se consideră eșuată și suma consemnată va fi returnată cumpărătorului, care va datora băncii doar comisioanele specifice.

Exemplu practic pentru depozitul/contul escrow sau cum poate reprezenta o opțiune pentru garantarea tranzacțiilor imobiliare:

Criza economică, dificultatea obținerii finanțărilor bancare și, ca o consecință, greutățile în asigurarea cash-flow-ului, atât pentru investitorii individuali cât și pentru societățile comerciale specializate în efectuarea de investiții imobiliare, determină un comportament mai prudent al jucătorilor pe piața imobiliară.

În perioada exploziei imobiliare, când piața imobiliară era în plină efervescență, oferta fiind mai mică decât cererea, cumpărătorii în cele mai multe cazuri erau nevoiți să accepte compromisuri și să consimtă la condițiile contractuale impuse de vânzători. În prezent, raportul de forțe schimbându-se, cumpărătorii fiind din ce în ce mai puțini și cu un comportament mai prudent, aceștia solicită garanții substanțiale pentru securizarea sumelor investite pe piața imobiliară.

Astfel, atât cumpărătorii individuali (în special persoanele fizice interesate în achiziționarea unor apartamente în proiecte imobiliare aflate deocamdată în stadiul de proiectare sau în curs de construire) cât și cei sofisticăți (în special fonduri de investiții imobiliare) au la dispoziție utilizarea mai multor metode de securizare a plăților între care se numără garanțiile imobiliare constituite de vânzători, garanțiile emise de asociații vânzătorului sau utilizarea depozitului escrow, ca instrument de securizare a sumelor investite, cumpărătorii putând avea garanția că plata către dezvoltatori va avea loc numai cu condiția satisfacerii unor cerințe specifice de către aceștia.

Depozitul escrow are ca destinație blocarea unor sume de bani până la încheierea unui contract (sau antecontract) sau îndeplinirea unor condiții specificate într-un angajament scris încheiat între părți, reprezentând o garanție a utilizării sumelor depozitate exclusiv pentru destinația stabilită de părți, având astfel rolul de a asigura realizarea obiectivelor stipulate în respectivul angajament, oferind mai multă siguranță fondurilor până la îndeplinirea condițiilor stipulate în contract.

În practică, părțile convin asupra depozitării avansului sau a altor plăți ce urmează a fi efectuate între părți la un agent escrow, care de obicei este o bancă comercială. De asemenea, pot acționa în calitate

de agenți escrow și avocații. Concomitent cu semnarea acordului între părți, acestea semnează totodată și un contract (semnatarii fiind vânzătorul – în calitate de beneficiar al sumelor depozitate în escrow, cumpărătorul – în calitate de deponent al sumelor escrow și banca comercială – în calitate de agent escrow). Depozitul escrow este efectuat de cele mai multe ori pe numele deponentului (cumpărătorul), fiind purtător de dobândă în condițiile negociate de acesta cu banca.

Contractul de depozit escrow stabilește în detaliu momentul și condițiile eliberării sumelor depozitate, acestea putând fi eliberate fie vânzătorului (în momentul îndeplinirii unor condiții specifice agreate de către părți și după furnizarea unor documente) sau cumpărătorului (în cazul în care condițiile agreate de părți nu s-au îndeplinit). Exemplificativ, eliberarea sumelor blocate în depozitul escrow se poate face, parțial sau total în contul vânzătorului, dacă:

- vânzătorul a finalizat construcția (sau o parte bine determinată din lucrările de construire);
- tranzacția a fost finalizată și transferul de proprietate a fost realizat;
- sarcinile ce grevau imobilul obiect al tranzacției au fost radiate din cartea funciară;
- vânzătorul a obținut anumite documente care atestă dreptul de a construi proiectul propus (ca de exemplu documentații de urbanism legal aprobate);
- vânzătorul a obținut o finanțare bancară pentru dezvoltarea proiectului etc.

Practic, condițiile de eliberare a sumelor blocate în depozitul escrow sunt la libera apreciere a părților contractante, acestea având posibilitatea de a agreea atât asupra condițiilor efective cât și cu privire la termenul înăuntrul căruia condițiile urmează a fi îndeplinite de către vânzător.

Ca urmare a modificărilor aduse prin Ordonanța de Urgență nr. 64/2010 privind modificarea și completarea Legii cadastrului și publicității imobiliare nr. 7/1996, privind posibilitatea înscrierii construcțiilor în curs de edificare pe stadii de execuție (fundatie, structură etc), depozitul escrow poate fi folosit cu succes în tranzacțiile imobiliare

privind achiziționarea imobilelor din cadrul ansamblurilor rezidențiale sau comerciale în curs de execuție. Cumpărătorul care dorește achiziționarea unui imobil nefinalizat, poate propune vânzătorului ca sumele reprezentând avans din prețul datorat să fie depozitate într-un cont escrow, urmând ca eliberarea acestora către vânzător să se efectueze pe măsura executării etapelor de lucrări ale construcției, în baza documentelor justificative prezentate de către vânzător băncii la care a fost deschis contul escrow. În acest caz, documentul justificativ îl reprezintă procesul-verbal privind stadiul fizic al realizării construcției în care este situat imobilul, avizat de reprezentantul autorității administrației publice emitente a autorizației de construire și încheierea de întabulare a construcției emisă pe numele vânzătorului de Oficiul de Cadastru și Publicitate Imobiliară în raza căruia este situat imobilul. În baza acestor documente justificative agentul escrow va elibera din sumele depuse de către cumpărător, partea din prețul datorat de către cumpărător pentru faza de execuție respectivă, urmând ca pentru fazele ulterioare (dacă este cazul) să se facă plăți numai odată cu îndeplinirea condițiilor specifice respectivelor faze de execuție. Această metodă de plată a avansului din contul escrow pune o presiune pe vânzător, care se simte nevoit să respecte termenele de execuție a construcției, în caz contrar banca neeliberându-i din contul escrow sumele corespunzătoare pentru respectivul stadiu de execuție al construcției. Așa cum arătam mai sus, în cazul în care termenul de executare a respectivului stadiu al construcției sau de depunere a documentelor justificative de către vânzător a expirat, la instrucțiunile cumpărătorului întregul disponibil din contul escrow, poate fi eliberat de agentul escrow în contul acestuia, mecanism dublat în cele mai multe cazuri de dreptul cumpărătorului de a înceta contractul (antecontractul) de vânzare cumpărare.

Întrebări și răspunsuri pentru consolidarea informației dobândite:

Întrebarea nr. 1: Care este înțelesul termenului escrow?

Răspuns: Escrow reprezintă înțelegerea dintre părțile semnatare ale unei tranzacții prin care acestea convin să-și garanteze executarea respectivei tranzacții prin intermediul unui terț independent, denumit

agent escrow, care acționează conform instrucțiunilor primite de la părțile semnatare.

Întrebarea nr. 2: Ce reprezintă un cont escrow?

Răspuns: Contul escrow reprezintă înțelegerea dintre părțile semnatare ale unei tranzacții prin care acestea convin să-și garanteze executarea respectivei tranzacții prin intermediul unui terț independent, denumit agent escrow, care acționează conform instrucțiunilor primite de la părțile semnatare.

Întrebarea nr. 3: Care sunt părțile semnatare ale unui contract de escrow, contract în baza căruia se poate beneficia de un cont escrow?

Răspuns: Deponentul fondurilor, beneficiarul fondurilor și agentul escrow (banca).

Întrebarea nr. 4: Contul de escrow este bonificat cu dobânda? Detaliați.

Răspuns: Un cont de escrow este bonificat cu dobândă la vedere practicată de agentul escrow, dar în anumite situații această dobândă se poate negocia.

Întrebarea nr. 5: Care sunt costurile atașate unui cont de escrow?

Răspuns: În schimbul serviciilor prestate în calitate de agent escrow, banca percepe un comision de deschidere cont escrow și un comision de transfer fonduri.

Întrebarea nr. 6: Cine poate efectua plăți în/din contul de escrow?

Răspuns: Agentul escrow poate efectua plăți în/din contul de escrow. Plata din contul escrow se poate face de către agentul escrow în favoarea beneficiarului cât și a deponentului.

Întrebarea nr. 7: Când se lichidează un cont de escrow?

Răspuns: Lichidarea contului escrow se efectuează odată cu efectuarea plății sau ultimei plăți aferente contractului escrow, în cazul în care contractul prevede și posibilitatea unor plăți parțiale, în favoarea părții căreia i se cuvine.

1.4. Operațiuni pe piața financiară cu titluri, obligațiuni, împrumuturi

Reprezintă o alternativă investițională pentru deponenții cu un grad ceva mai crescut de informare și cu un apetit mai mare la risc, întrucât sumele temporar disponibile sunt investite în acțiuni, obligațiuni corporative sau ale entităților administrativ-teritoriale, titluri de stat sau titluri emise de organisme de plasament colectiv. Caracteristic acestui tip de plasamente sunt nivelul diferențiat de risc, care variază de la o categorie de titlu la alta, de la un emitent la altul, gradul crescut de lichiditate al plasamentului în cazul existenței unei piețe secundare a titlurilor și un randament superior celui de la depozite, însă corelat în mod direct proporțional cu gradul de expunere la risc și cu maturitatea investiției. Băncile atrag bani din piață prin această formă de mobilizare a resurselor, în principal, atunci când acționează în calitate de emitent de obligațiuni proprii, dar pot acționa și în calitate de intermediar sau broker, ori administrator sau custode pentru titlurile emise și tranzacționate de alte entități.

Studiu de caz despre finanțarea deficitului bugetar prin oferte de titluri de stat

În cele ce urmează, propunem ca metodă de înțelegere a mecanismului de finanțare a deficitului trezoreriei statului prin oferte de titluri de stat, un articol interesant apărut în Ziarul Financiar în luna iunie 2012, articol care, prin conținutul său oferă cititorului imaginea clară a modului cum statul poate accepta sau respinge ofertele cumpărătorilor de titluri de stat și condițiile concrete din piață la momentul respectiv.

“Ministerul de Finanțe a respins ieri toate ofertele băncilor pentru certificate de trezorerie cu scadența la un an, considerând că randamentele solicitate sunt prea mari. Aceasta este prima licitație respinsă integral din octombrie 2011 încoace.

Finanțele intenționau să împrumute 800 milioane de lei (180 mil. euro) la licitația de ieri, dar au refuzat ofertele de peste un miliard de lei ale băncilor după ce randamentele au crescut constant în ultimele săptămâni pe fondul tensiunilor de pe piețele externe.

La ultima licitație cu astfel de titluri, randamentul a fost de 5,3% pe an, iar dealerii se așteptau ca ieri costul să urce la 5,5% pe an. La începutul lunii mai, Trezoreria ajunsese să se împrumute la o dobândă de 5% pe an.

Statul nu se află însă sub presiune și nu trebuie să se împrumute la orice cost având în vedere buffer-ul consistent de lichidități din contul Trezoreriei. Ministerul de Finanțe a beneficiat la începutul acestui an de scăderea costurilor de finanțare și a împrumutat mai mult, ajungând să dețină un buffer de lichiditate de circa 7 miliarde de lei.

De aproape două luni statul împrumută însă mai puțin decât sumele planificate, în condițiile în care randamentele au crescut pe fondul accentuării tensiunilor legate de criza datoriilor suverane din zona euro.

Cotațiile CDS (Credit Default Swap, reprezentând costul asigurării contra riscului de default) au crescut în cazul României peste pragul de 400 de puncte de bază după ce în primele luni ale anului coborâse sub pragul de 300 de puncte de bază, iar dobânzile pe piața interbancară au crescut la rândul lor.

Dobânzile pe piața interbancară și randamentele titlurilor de stat au crescut în condițiile în care lichiditatea în lei s-a diminuat ca urmare a intervențiilor repetate ale băncii centrale pe piața valutară, afirmă dealerii.

BNR a fost prezentă în mod constant pe piață în ultimele săptămâni pentru a limita deprecierea leului, care a avut o perioadă foarte dificilă în luna mai. Cursul leu/euro a ajuns în prezent cu circa 3% peste nivelul de la începutul anului.

Finanțele vor să împrumute în luna iunie 3,5 miliarde de lei prin vânzarea de obligațiuni și certificate de trezorerie. De la începutul anului, statul a împrumutat aproape 36 milioane de lei de pe piața locală.”

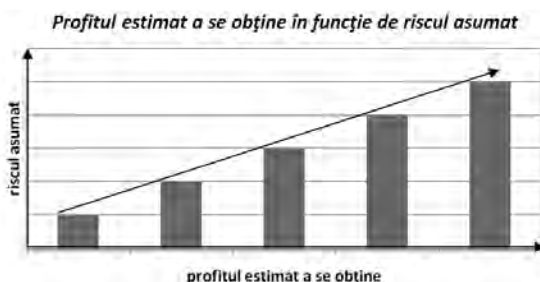
Sursa: articol publicat în Ziarul Financiar din 19 iulie 2012

Exemplu de calcul pentru titluri de stat, obligațiuni, acțiuni:

Studiu de caz privind investiția în titluri de stat, acțiuni, obligațiuni în funcție de aversiunea față de risc a investitorului

Obiectivul fiecărui individ, într-o economie în care riscul este nelipsit și de intensități diferite, este de a obține profit. Pentru atingerea acestui scop, se investește o sumă de bani, ceea ce presupune asumarea unui risc. Unii investitori sunt dispuși să riște în speranța că situația va evolua în favoarea lor. În schimb există și investitori care nu își doresc să-și asume decât un risc mediu sau scăzut și prin urmare profitul lor va fi mai mic, după cum se poate observa în figura de mai jos (Figura nr. 1.1.). Pe măsură ce crește riscul asumat, crește și profitul estimat a se obține.

Figura nr. 1.1. Profitul estimat a se obține în funcție de riscul asumat



Sursa: Reprezentarea grafică a fost elaborată de autor.

Alternativele de investire sunt multiple, dar pentru a putea investi este necesară cunoașterea caracteristicilor instrumentelor financiare. De asemenea, pentru o investiție bună, trebuie luate în considerare oportunitățile oferite de mediul financiar și să se analizeze caracteristicile pieței și a conjuncturii de moment.

Conturăm în cele ce urmează câteva posibilități de investire în funcție de suma disponibilă, gradul de risc, orizontul de timp și apetitul la risc al investitorului prin evidențierea pierderii/câștigului înregistrat. Presupunem existența a 3 persoane diferite în ceea ce privește gradul de aversiune față de risc și care au la dispoziție diverse sume de bani pe care vor să le investească.

Prima persoană (A), persoană juridică, dispune de o sumă de 100.000 lei și dorește să o investească pe piața primară, în titluri de stat, întrucât se definește prin asumarea unui grad scăzut de risc, iar această investiție presupune un risc foarte scăzut, fiind considerată cea mai puțin riscantă pentru că riscul ca statul să dea faliment este foarte mic. Acestea sunt foarte sigure deoarece beneficiază de garanția statului român. Deci, oferă o siguranță mare dar un randament mai mic.

Persoana A optează pentru titluri de stat pe termen scurt, certificate de trezorerie cu discount, cu scadența la 1 an. Le achiziționează prin intermediul băncii X (dealer primar), autorizată de Ministerul Finanțelor Publice, cu o rată a dobânzii de 5,30% pe an, stabilită în prospectul de emisiune. Valoarea nominală a unui titlu de stat fiind de 10.000 lei, cu suma de 100.000 lei pe care persoana o are la dispoziție poate investi în 10 titluri de stat. Cumpără aceste certificate de trezorerie cu discount la o valoare mai mică decât valoarea nominală (pe care o încasează la scadență).

Luăm ca referință tabelul de mai jos referitor la emisiunile pe piața primară.

Tabel nr. 1.7. Emisiunile pe piața primară

Tip	Data emisiunii/redeschiderii	Data scadenței	Maturitate reziduală (luni)	Valoare (mil. lei)			Randament mediu de adjudecare (% p. a.)	Rată cupon (% p. a.)
				Pro-spect	Sub-scrisă	Adjudecată		
OS* dobândă	16 iul.2012	27 ian 2016	42	400,0	1107,0	400,0	6,41	2,45
CT** discount	11.iul 2012	10 iun 2013	11	700,0	1683,5	700	5,53	-
OS dobândă	09 iul 2012	28 iul 2014	25	500,0	746,2	286,2	5,97	5,87
OS dobândă	25 iun 2012	27 ian 2016	43	400,0	717,6	94,6	6,28	5,75
CT discount	20 iun 2012	19 iun 2013	12	800,0	1059,8	0,0	-	-
OS dobândă	18 iun 2012	23 apr 2013	22	600,0	1258,9	465,9	5,82	5,95
CT discount	13 iun 2012	12 iun 2013	12	1000,0	2021,8	506,8	5,29	-
OS dobândă	11 iun 2012	23 apr 2014	22	700,0	1106,5	336,4	5,73	5,95

OS dobândă	28 mai 2012	27 ian 2020	92	500,0	906,6	417,2	6,40	5,85
OS dobândă	21 mai 2012	26 iul 2017	62	650,0	1396,9	698,5	6,15	5,90

***)OS dobândă = obligațiuni de stat cu dobândă**

*****)CT discount = certificate de trezorerie cu discount**

Sursa: Site-ul BNR, www.bnr.ro, statistică, seturi de date, titluri de stat.

În baza ofertelor de cumpărare acceptate la rate ale dobânzii diferite, se va calcula o rată a dobânzii (randament) medie de adjudecare. După cum se poate observa mai sus (rândul 7), în cazul certificatului de trezorerie cu discount, cu data emisiunii 13.06.2012, randamentul mediu este de 5,29%.

Prețul de emisiune și randamentul (rata dobânzii) se calculează astfel:

$$P = 1 - \frac{d * r}{360}$$

$$Y = \frac{r}{P}$$

unde: P = prețul titlului cu discount

d = numărul de zile până la scadență

r = rata discountului

y = randamentul (rata dobânzii)

$$P = 1 - \frac{360 * r}{360}$$

Din a doua formulă reiese că $r = Y * P$. Înlocuind în formula de mai sus obținem:

$$P = 1 - \frac{360 * Y * P}{360} = 1 - Y * P$$

Y este rata dobânzii, în cazul nostru de 5,30%, stabilită în prospectul de emisiune, ceea ce înseamnă că $P = 1 - 0,053 * P \Rightarrow 1,053 * P = 1$

$$\Rightarrow P = \frac{1}{1,053} = 0,95$$

Rata discountului este de: $r = Y * P = 0.053 * 0.95 = 0.050 = 5.00\%$

Persoana A va achita un preț de emisiune de: $P * \text{Valoarea nominală} * \text{Numărul titlurilor} = 0,95 * 10.000 * 10 = 95.000$, iar la scadență va încasa 100.000 lei. Deci, va avea un profit de: Valoarea nominală – Prețul de emisiune plătit de acesta = $100.000 - 95.000 = 5.000$ lei. Profitul net va fi calculat prin scăderea impozitului pe venit întrucât câștigul este impozitat în cazul persoanelor juridice. Deci, profitul net = $5.000 - 5.000 * 16\% = 5.000 - 800 = 4.200$ lei.

Dacă optează pentru achiziționarea de titluri de stat pe termen mediu/lung (obligațiuni de stat cu scadența peste un an), ar fi plătit la achiziționare valoarea nominală. Aceasta valoare poate fi majorată ulterior de emitent prin redeschideri ulterioare fără a se modifica caracteristicile emisiunii. Dacă ne uităm în tabel (ultimul rând), avem cazul unei obligațiuni de stat cu data emisiunii 21.05.2012, o maturitate de 5 ani și 2 luni, randamentul mediu de 6,15% pe an, iar rata cuponului 5,90% pe an.

Pentru a calcula dobânda de plată după această perioadă în cazul titlurilor de stat pe termen mediu și lung vom folosi următoarea formulă:

$$D = VN * d * \frac{z}{365(\text{sau } 366 \text{ pentru an bisect})}$$

unde:

D = dobânda de plată (cuponul);

VN = valoarea nominală totală;

d = rata dobânzii (cuponului);

z = numărul de zile pentru care se calculează dobânda (din perioada de cupon).

$$D = 10.0000 * 0,059 * \frac{360 * 5 + 30 * 2}{365} = 5,900 * \frac{1.860}{365} = 5.900 * 5,09 = 30.031 \text{ lei}$$

După reținerea impozitului, câștigul net va fi de: $30.031 - 30.031 * 16\% = 30.031 - 4804,9 = 25.226,1$ lei.

Plasamentele în titluri de stat sunt asemănătoare cu cele în depozite bancare în ceea ce privește rata dobânzii pe an, dar diferă prin faptul că persoana A are avantajul că poate răscumpăra oricând titlurile, dacă are nevoie de lichiditate, având acces la bani fără pierderea câștigurilor acumulate.

În concluzie, din aceste alternative, investitorul va avea un câștig mai mare în acest ultim caz când plasează suma pe un orizont de timp mai îndelungat.

Contrar acestui raționament, putem observa în tabelul de mai jos faptul că în România în perioada ianuarie-mai 2012 s-a investit cu preponderență în titluri de stat cu scadența la un an (41,70%) și la doi ani (21,60%).

Graficul nr. 1.1.



Sursa: Site-ul Ministerul Finanțelor Publice, www.mfinanțe.ro, Rapoarte și date statistice privind datoria publică, iunie 2012

Persoana B, persoană juridică, are un apetit mare la risc și investește suma de 100.000 lei pe care o are la dispoziție, asemenea persoanei A, în acțiuni ale unei firme Y listate la Bursa de Valori București, acțiuni tranzacționabile, plasamente cu un risc ridicat. Această persoană se prezintă la bancă și transmite un ordin de cumpărare de 2.000 de acțiuni Y la prețul de 50 lei (pe acțiune). Pentru ca această tranzacție să se realizeze clientul virează în contul colector, contravaloarea acțiunilor (100.000 lei), inclusiv comisionul perceput de bancă. Presupu-

nând în acest caz un comision de 1% din valoarea tranzacției, va vira: $100.000 \text{ lei} + 100.000 * 0.1 = 100.000 + 1.000 = 101.000 \text{ lei}$.

Pentru a se înțelege mai bine mecanismul cumpărării acțiunilor descriem pe scurt cele mai importante etape:

1. La data tranzacției există o ofertă de vânzare de 2.000 acțiuni Y la prețul de 45 lei (pe acțiune). Agentul de bursă introduce ordinul și cumpără 2.000 acțiuni Y la prețul de 45 lei în data de 2.07.2012 cu data decontării în 5.07.2012 pentru care clientul care vinde plătește un comision de: $1\% * (2.000 * 45) = 900 \text{ lei}$.
2. De asemenea există și o ofertă de cumpărare. Agentul de bursă introduce ordinul și vinde altui client prin intermediul băncii 2.000 acțiuni la prețul de 50 lei la data de 3.07.2012, cu data decontării în 6.07.2012. Pentru această tranzacție clientul cumpărător plătește băncii un comision de $1\% * 100.000 = 1.000 \text{ lei}$ și datorează bugetului de stat un impozit calculat la valoarea rezultată prin scăderea din valoarea investiției a valorii acțiunilor cumpărate prin intermediul ordinului introdus de agentul de bursă și scăderea comisionului. Se obține un impozit de: $(100.000 - 90.000 - 1.000) * 1\% = 9.000 * 0.01 = 90 \text{ lei}$.

Odată investiți banii, se poate obține un câștig sau poate înregistra o pierdere, riscul investițional aparținându-i investitorului. Dacă instituția în ale cărei acțiuni a investit încheie un an profitabil, investitorul va primi dividende însă este posibil ca valoarea lor să fie foarte mică. De exemplu dacă se investește într-o companie cu potențial de dezvoltare pe termen mediu și lung, dividendele distribuite acționarilor sunt ne semnificative pentru că banii se folosesc pentru a finanța dezvoltarea activității. În acest caz, investitorul câștigă din aprecierea valorii acțiunilor, dar aceste plasamente implică un risc ridicat.

În cazul acțiunilor la firma Y, în care a investit persoana B, pot exista 3 situații în momentul vânzării: scăderea, creșterea sau menținerea cotațiilor acestora. Observăm în tabelul de mai jos variațiile unor acțiuni listate la Bursa de Valori București.

Tabelul nr. 1.8. Tranzacții cu acțiuni listate la Bursa de Valori București

Piața	Categoria	Valoare	Deschidere	Minim	Maxim	Mediu	Ultimul pret	Var(%)
DEALS	I	15.964.858	9,1000	9,1000	9,1000	9,1000	9,1500	-0,55 ▼
DEALS	I	4.660.000	0,4660	0,4660	0,4660	0,4660	0,4690	-0,64 ▼
REGS	I	3.567.794	0,4680	0,4630	0,4710	0,4676	0,4690	0,43 ▲
REGS	I	1.778.622	0,3798	0,3742	0,3799	0,3752	0,3770	-0,74 ▼
DEALS	I	1.650.000	0,3750	0,3750	0,3750	0,3750	0,3770	-0,53 ▼
POFBV	III- R	1.386.000	21,0000	21,0000	21,0000	21,0000	17,0000	23,53 ▲
REGS	I	1.147.779	9,0100	9,0000	9,1800	9,1400	9,1500	0,00 ■
REGS	I	608.232	0,4750	0,4700	0,4790	0,4735	0,4730	0,42 ▲
REGS	I	477.557	1,2090	1,1930	1,2090	1,2000	1,2100	-0,91 ▼
DLBS	III- R	447.645	0,1100	0,1100	0,1100	0,1100	0,0915	20,22 ▲
REGS	I	391.537	0,7410	0,7380	0,7495	0,7400	0,7450	-0,81 ▼
REGS	I	347.987	0,9600	0,9530	0,9800	0,9615	0,9700	0,36 ▲
REGS	II	240.117	23,5100	22,9500	23,7000	23,0600	23,5000	-0,51 ▼

Sursa: Site-ul Bursei de Valori Bucuresti, www.bvb.ro, Tranzacționare și statistici.

- În cazul scăderii cotațiilor, clientul înregistrează o pierdere. Dacă presupunem un procent de scădere egal cu 20% (o variație negativă) în momentul vânzării acestora, valoarea unei acțiuni scade de la 50 lei la: $50 - (20\% \cdot 50) = 50 - 10 = 40$ lei. Deci, valoarea celor 2.000 de acțiuni va fi de 80.000 lei, pierderea înregistrată (exclusiv comisioane reținute de bancă și impozit) fiind de: $100.000 - 80.000 = 20.000$ lei. Dacă însă în decursul timpului, de când deține acțiunile, a încasat dividende, pierderea va fi diminuată.
Care este câștigul băncii? Banca câștigă din comisioane, în acest caz, 1000 RON.
- În cazul creșterii cotațiilor, clientul obține un câștig. Dacă presupunem o creștere cu 20% în momentul vânzării acestora, valoarea unei acțiuni crește de la 50 lei la: $50 + (20\% \cdot 50) = 50 +$

10 = 60 lei. Deci, valoarea celor 2.000 de acțiuni va fi de 120.000 lei, câștigul clientului (exclusiv comisioane reținute de bancă și impozit) fiind de: 120.000 - 100.000 = 20.000 lei.

Astfel, rentabilitatea investiției va fi:

$$\frac{\text{suma finală} - \text{suma investită}}{\text{suma investită}} * 100 = \frac{120.000 - 100.000}{100.000} * 100 = 20\%$$

Dacă s-au încasat și dividende, profitul va fi majorat.

- c. În cazul menținerii cotațiilor la valoarea inițială, în momentul vânzării, clientul nu va înregistra nici câștig nici pierdere. Va pierde doar comisioanele reținute de bancă, iar dacă a încasat dividende pierderea se va diminua.

În concluzie, investiția în acțiuni este riscantă deoarece creșterea valorii acestora este variabilă, poate chiar să scadă și nu este garantată. Acțiunile se transformă mai greu în bani prin vânzarea la bursă întrucât se poate găsi greu un cumpărător. Deci, investiția este mai puțin lichidă.

În momentul „prăbușirii” bursei, datorită crizei, investitorii care achiziționau acțiuni s-au reprofilat, alegând să investească în obligațiuni, fie de stat, municipale sau corporative. De aceea și persoana C, persoană fizică, se hotărăște să investească în obligațiuni corporative la SC BETA SA, care au un rating Aaa (cel mai bun). Această companie are nevoie de finanțare și încearcă să o obțină mai ieftin decât în cazul unui împrumut la bancă. Investițiile în obligațiuni corporative implică un risc ceva mai ridicat decât în cazul obligațiunilor de stat. Astfel persoana C cumpără 5 obligațiuni (cu dobândă) cu bonuri de subscriere cu o valoare nominală de 1.000 lei, cu o scadență de 3 ani și cu o rată fixă anuală a dobânzii de 4%. Acest tip de obligațiune combină o obligație clasică, simplă cu un drept negociabil. Dreptul negociabil permite achiziționarea ulterioară de acțiuni ale firmei emitente la un preț fixat dinainte. Prețul fixat pentru o acțiune este de 1.500 de lei.

La scadență putem avea 2 situații:

- a. Cea mai probabilă situație: SC. BETA S.A dispune de lichidități și poate achita valoarea obligațiilor.

În acest caz, persoana a ales o investiție foarte prudentă, cu riscuri minime de a-și pierde banii investiți. La scadență, deținătorul va primi înapoi valoarea nominală a obligațiilor plus dobânda. Dobânda obținută este de $5000 \cdot 4\% \cdot 3 = 600$ lei. Deci, după 3 ani persoana va încasa: $5000 + 600 = 5600$ lei. După reținerea impozitului pe profit câștigul net va fi de: $600 - 600 \cdot 16\% = 600 - 96 = 504$ lei

Randamentul la 1000 lei investiți este de: $504/5.000 = 100.8\%$.

- b. O situație foarte puțin posibilă luând în considerare rating-ul: S.C BETA S.A nu dispune de lichidități și nu poate achita valoarea obligațiilor.

În acest caz, persoana hotărăște achiziționarea ulterioară de acțiuni ale firmei emitente la prețul fixat dinainte. Pentru cei 5600 lei pe care ar trebui să-i primească, va achiziționa 3 acțiuni cu valoarea nominală de 1.500 lei. Valoarea totală a acestor 3 acțiuni este de 4500 lei, deci, ar trebui să mai primească: $5.600 - 4.500 = 1.100$ lei.

În concluzie, ar avea de câștigat dar își asumă un risc pentru că este posibil ca societatea să nu dispună de lichidități sau să dea faliment. Riscul este destul de mic în acest caz de rating Aaa.

Rețineți că investiția în acțiuni este cea mai riscantă. Urmează cea în obligațiuni care are un grad mediu de risc, iar cea mai puțin riscantă este investiția în titluri de stat.

O sursă marginală de finanțare a nevoilor de trezorerie ale băncilor o reprezintă **împrumuturile** contractate pe termene în general scurte și foarte scurte de pe piețele monetară și interbancară, garanție fiind aduse, de regulă titluri de stat deținute în nume propriu sau active cu grad mare de lichiditate. Băncile comerciale se pot împrumuta de pe piața monetară, de la Banca Centrală, pentru acoperirea necesarului imediat de lichidități, pe termene de câteva zile, prin licitații repo, de regula urmate de operațiuni reverse-repo, pentru închiderea tranzac-

ției de finanțare. Dobânda la acest tip de împrumut este dobânda de politică monetară a Băncii Centrale.

Studiu de caz despre finanțarea deficitului bugetar prin licitații de tip repo și reverse-repo

„Banca Națională a României (BNR) a împrumutat ieri 13 bănci comerciale, printr-o licitație repo, cu 11,95 miliarde lei (2,68 miliarde euro), pentru șapte zile. Prin licitații repo BNR oferă lichiditate băncilor comerciale și preia în schimb titluri de stat, la o dobânda de politică monetară, de 5,25% pe an.

În licitația de săptămâna trecută, 12 bănci au împrumutat 11,51 miliarde lei (2,58 miliarde euro), tot printr-o operațiune repo.

BNR a majorat la finele lunii mai de la trei la cinci numărul de emisiuni de titluri de stat pe care o bancă le poate utiliza drept garanții în cadrul unei operațiuni de piață monetară, astfel că sumele împrumutate de bănci au crescut încă din prima operațiune din luna iunie, când 13 bănci au împrumutat de la BNR o sumă record de 12,1 miliarde lei (2,7 miliarde euro).”

Sursa: articol publicat în ziarul Bursa din data de 19 iunie 2012

Cap. 2: Creditele, principala sursă de plasament a resurselor bancare

2.1: Clienții corporate și creditele de care pot beneficia aceștia

Clienții corporate ai băncilor sunt persoane juridice, indiferent de forma de organizare și natura capitalului social, înregistrate în România, care desfășoară activități legale, au conturi deschise la banca și își derulează operațiunile prin aceste conturi.

Categoriile de clienți ai băncilor care pot beneficia de credite, dacă îndeplinesc condițiile legale și pe cele procedurale, specific bancare, sunt:

- regii autonome, companii și societăți naționale, constituite potrivit Legii nr.15/1990 privind reorganizarea unităților economice de stat ca regii autonome și societăți comerciale, Ordonanței de Urgență nr.30/1997 privind reorganizarea regiilor autonome și actelor normative ulterioare privind înființarea companiilor naționale;
- societăți comerciale cu capital de stat sau privat și alte unități care își desfășoară activitatea în cadrul economiei naționale, constituite potrivit Legii nr.15/1990 privind reorganizarea unităților economice de stat ca regii autonome și societăți comerciale și Legii nr.31/1990 privind societățile comerciale, modificată și completată;
- societăți comerciale cu capital integral străin sau mixt constituite potrivit Legii nr.35/1991 privind regimul investițiilor străi-

ne, republicată, și Ordonanța de Urgență nr.31/1997 privind regimul investițiilor străine în România;

- societăți agricole cu personalitate juridică, constituite potrivit Legii nr.36/1991 privind societățile agricole;
- unități administrativ teritoriale organizate potrivit legii;
- fundații și alte organizații nonprofit constituite potrivit legii;
- asociații de proprietari și alte forme de asociere prevăzute de lege;
- alte persoane juridice, organizate în conformitate cu legea și care desfășoară activități legale.

Clienții corporate ai băncilor, indiferent de forma de organizare și natura capitalului social, vor prezenta pentru deschiderea unui cont, cererea de deschidere de cont, la care vor anexa în copie actele menționate în cele ce urmează:

A. În cazul regiilor autonome, companiilor și societăților naționale:

- a. hotărârea de guvern sau hotărârea organelor județene și municipale ale administrației locale privind înființarea regiei autonome;
- b. regulamentul de organizare și funcționare a regiei autonome;
- c. certificatul de înmatriculare de la registrul comerțului și certificatul de înregistrare fiscală;
- d. codul fiscal;
- e. actul de numire al directorului sau managerului;
- f. fișa specimenelor de semnături ale persoanelor autorizate să dispună de cont și amprenta ștampilei.

B. În cazul societăților comerciale cu capital majoritar de stat:

- a. hotărârea de guvern sau decizia organului administrației locale de stat de înființare a societății comerciale;
- b. statutul societății comerciale și contractul de societate;
- c. certificatul de înmatriculare de la registrul comerțului și certificatul de înregistrare fiscală;
- d. codul fiscal;
- e. ordinul de numire al directorului sau managerului;

- f. fișa specimenelor de semnături ale persoanelor autorizate să dispună de cont și amprenta ștampilei.

C. În cazul societăților comerciale cu capital privat:

- a. hotărârea judecătorească de înființare a Societății Comerciale;
- b. statutul societății comerciale;
- c. contractul societății comerciale (dacă sunt 2 sau mai mulți asociați) sau actul constitutiv;
- d. certificatul de înmatriculare de la registrul comerțului și certificatul de înregistrare fiscală;
- e. codul fiscal;
- f. extrasul din procesul - verbal al adunării generale a asociaților care confirmă dreptul conducătorului (conducătorilor) societății sau a reprezentanților acestora de a dispune de cont;
- g. fișa specimenelor de semnături ale persoanelor autorizate să dispună de cont și amprenta ștampilei.

NOTĂ: Potrivit art.5 din Legea nr.31/1990, modificată și completată prin Ordonanța de urgență nr.32/1997, societățile comerciale care se constituie prin contract de societate și statut pot încheia în locul acestora un înscris unic numit act constitutiv.

D. În cazul organizațiilor de masă, politice, obștești și fundațiilor nonprofit:

- a. actul de constituire al organizației și hotărârea judecătorească de înființare a acesteia;
- b. procesul verbal pentru desemnarea conducerii organizației;
- c. statutul organizației;
- d. codul fiscal;
- e. fișa specimenelor de semnături ale persoanelor autorizate să dispună de cont și amprentă ștampilei.

E. În cazul ambasadelor și consulatelor acreditate în România:

- a. scrisoare din partea Ministerului Afacerilor Externe din țara respectivă către Ministerul Afacerilor Externe din România prin care se desemnează conducătorul autorizat al ambasadei;

- b. acordul încheiat cu Ministerul Afacerilor Externe din România privind deschiderea ambasadei;
- c. comunicarea Ministerului Afacerilor Externe din România - Direcția Consulară cu privire la confirmarea persoanei care exercită funcția de Consul general din ambasadă;
- d. patentul de funcționare în România a consulatului respectiv;
- e. fișa cu speci­me­nele de semnături ale persoanelor autorizate să dispună de cont și amprenta ștampilei.

F. În cazul asociațiilor de proprietari:

- a. actul de constituire a asociației de la prima adunare generală (proces-verbal);
- b. ultimul proces-verbal al adunării asociației prin care s-a stabilit comitetul de bloc și administratorul;
- c. fișa speci­me­nele de semnături ale persoanelor autorizate să dispună de cont și amprenta ștampilei.

NOTĂ: Subunitățile fără personalitate juridică, componente ale agenților economici, pot deschide la unitățile bancare teritoriale ale băncilor din alte localități sau din aceeași localitate cu unitatea de bază, subconturi de încasări și plăți sau, după caz, subconturi de încasări (colectoare). Deschiderea subconturilor se [poate face pe baza comunicării scrise primite de la unitatea bancară teritorială care deservește unitatea cu personalitate juridică și a fișei speci­me­nele de semnături ale persoanelor autorizate să dispună de subcont.

Conturile și subconturile clienților corporate pot fi închise în următoarele cazuri:

- la cererea titularului;
- dacă titularul nu mai îndeplinește condițiile cu privire la deschiderea și funcționarea contului sau subcontului;
- dacă în decurs de șase luni, contul sau subcontul nu prezintă altă mișcare decât operațiuni reprezentând dobânda bonificată la disponibilitățile existente, iar soldul contului sau subcontului scade sub un anumit plafon, cu excepția conturilor de depozit la termen;

- dacă titularul a produs incidente de plăți majore cu cecuri, bilete la ordin și cambii și nu are datorii la bancă.

Nu se închid conturile deschise de agenții economici pentru constituirea capitalului social.

Modul concret de efectuare a operațiunilor prin conturile deschise la bănci se va stabili pe baza de convenție (contract) de cont încheiată cu clienții, în care se vor stipula toate obligațiile părților potrivit dispozițiilor legale în vigoare, normelor cadru și normelor tehnice ale B.N.R. precum și instrucțiunilor de lucru privind cecul, cambia, biletul la ordin și ordinul de plata sau orice alte instrumente de plată.

2.2: Gestionarea riscului de credit

Activitatea de creditare implică un risc, prin însăși elementele de previziune pe care se bazează decizia de creditare, pentru bancă fiind de maximă importanță identificarea potențialelor riscuri, evaluarea lor cât mai aproape de realitate și acceptarea posibilității de a se produce în cunoștință de cauză, pentru a putea să pună în aplicare măsuri eficiente de gestionare și diminuare a efectelor adverse. Acordarea unui credit este, în general, percepută ca fiind procesul prin care o anumită sumă este împrumutată unei entități sau persoane, acceptându-se preluarea unui risc financiar, care provine din posibilitatea ca acea persoană sau entitate să nu fie capabilă să-și achite obligațiile în viitor.

Riscul de credit reprezintă o componentă fundamentală a riscului bancar, atât prin ponderea creditului în bilanțul băncilor, cât și prin ponderea veniturilor pe care le generează. Gestiunea riscului de credit este reglementată unitar¹, precum și la nivelul fiecărei societăți bancare în parte, conform reglementărilor și procedurilor proprii de management al riscurilor. Activitatea de creditare trebuie să se desfășoare astfel încât să răspundă principiului prudenței în procesul de aprobare a solicitărilor de credite și să asigure controlul și asumarea conștientă

¹ Ordonanța de Urgență nr. 99/06.12.2006 privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului, publicată în M.O. nr. 1.027/27.12.2006, modificată și completată prin Ordonanța de Urgență nr. 25/18.03.2009, publicată în M.O. nr. 179/23.03.2009.

a tuturor riscurilor care decurg din relația băncii cu clienții săi. Acest lucru presupune că banca are obligația să analizeze și să verifice, iar împrumutatul să pună la dispoziție toate documentele și actele din care să rezulte natura activităților desfășurate, credibilitatea, situația patrimonială, rezultatele economico-financiare, capacitatea managerială și orice alte documente și date care să permită evaluarea potențialului economic, organizatoric, financiar și nonfinanciar al clientului.

Operațiunea de creditare reprezintă actul prin care banca pune sau se obligă să pună la dispoziția clienților, fondurile solicitate sau își ia un angajament prin semnătură, de natura avalului, cauțiunii sau garanției în favoarea acestora. Bancherii asimilează operațiunilor de creditare, operațiunile de leasing și toate operațiunile de locație însoțite de opțiunea de cumpărare. Din acest motiv, se disting două forme de creditare:

- punerea la dispoziție a fondurilor, operațiuni care se înregistrează în conturile bilanțiere;
- angajamentul de a pune la dispoziție fonduri și angajamente prin semnătură, operațiuni care figurează în conturi în afara bilanțului.

Legislația bancară² definește creditul ca fiind orice angajament de plată a unei sume de bani în schimbul dreptului la rambursarea sumei plătite, precum și la plata unei dobânzi sau a altor cheltuieli legate de această sumă sau orice prelungire a scadenței unei datorii și orice angajament de achiziționare a unui titlu care încorporează o creanță sau a altui drept la plata unei sume de bani. Adâncind analiza, **din punctul de vedere al scadenței**, deosebim: creditele pe termen scurt, cele pe termen mediu și pe termen lung. Prin credite pe termen scurt se înțeleg operațiunile de împrumut a unor sume de bani pe o durată ce nu depășește 12 luni, cu excepția creditelor pentru produse cu ciclu lung de fabricație. Creditele a căror durată de rambursare este între un an și cinci ani sunt considerate pe termen mediu, iar cele care depășesc durata de 5 ani sunt credite pe termen lung.

În funcție de modalitatea în care banca reușește să își asigure aceste riscuri cu garanții asigurătorii sau cu apelarea la asigurători de profesie

² Idem ref. 1

(companiile de asigurare-reasigurare), am identificat o paletă foarte largă de credite, pe care o sintetizăm în funcție de riscul pe care acestea îl presupun, pornind de la perioada pe care banca acordă fondurile cu împrumut și scopul pentru care avansează respectivii bani.

Categoriile de credite pe termen scurt pe care instituțiile financiare le pun la dispoziția clienților corporativi pot diferi ca denumire comercială de la o bancă la alta, însă dacă urmărim scopul pentru care acestea sunt contractate, le-am împărțit astfel:

- a. credite globale de exploatare, acordate pentru finanțarea activității de bază și a nevoilor generale ale companiilor;
- b. utilizări din deschideri de credite permanente în lei și valută, acordate sub forma liniilor de credit ce pot fi trase, rambursate și utilizate din nou, în limita unui plafon preaprobat;
- c. credite pentru finanțarea cheltuielilor și stocurilor temporare și sezoniere;
- d. credite de trezorerie pentru produse cu ciclu lung de fabricație;
- e. credite pentru prefinanțarea exporturilor și credite pentru exportul de produse garantate cu creanțe asupra străinătății, în lei și valută;
- f. credite de scont și credite pe documente de plată aflate în curs de încasare;
- g. factoring-ul, în lei și valută;
- h. credite pentru facilități de cont și credite pe descoperit de cont.

Analizând sub aspectul perioadei pentru care băncile acordă creditele, putem afirma că, cele care se acordă pe termen mediu sau lung implică pentru creditor un risc mai mare, întrucât capacitatea de rambursare a împrumutatului poate suferi modificări în timp. Băncile pot acorda clienților săi următoarele categorii de credite pe termen mediu și lung:

- a. credite pentru echipament (investiții) în cofinanțare;
- b. credite pentru cumpărarea de acțiuni și active;
- c. credite ipotecare;
- d. credite pentru activitatea de leasing;
- e. credite de forfetare în valută.

În scopul unei gestionări profesionale și eficiente a riscului asociat activității de creditare, băncile comerciale acționează prin intermediul specialiștilor din domeniul managementului riscului, punând în practică sisteme de acțiuni și pârghii specifice pentru diminuarea riscului de credite. Indiferent de banca la care ne raportăm cu analizele noastre, am constatat că toate pun în practică un set de reguli care au ca scop diminuarea într-o măsură cât mai mare a riscului de nerecuperare a creditelor acordate. Vom prezenta în cele ce urmează acele acțiuni care, din cercetarea noastră, a rezultat că se aplică la marea majoritate a băncilor care funcționează în România. Măsurile de prevenire a riscului de neplată încep cu prima acțiune specifică domeniului analizat, și anume consultanța bancară.

Consultanța bancară de specialitate se acordă clienților de către forțele de vânzări, pentru întocmirea documentației necesare obținerii creditelor și a scrisorilor de garanție bancară. O bună gestiune a riscului de credit începe încă din faza de acordare a consultanței de specialitate clienților care doresc să contracteze un credit la o bancă. Din acest motiv, bazându-ne pe cercetările efectuate, apreciem că o documentație completă, care conține toate elementele necesare furnizării informațiilor, în vederea realizării unei analize pertinente și comprehensive, reprezintă cea dintâi cerință pentru o gestiune corespunzătoare a riscului de credit. Desigur, am constatat că setul de documente care este solicitat clienților poate diferi ușor de la o bancă la alta, însă, în opinia noastră, o documentație completă, pe care clienții corporativi trebuie să o prezinte băncii, va conține următoarele elemente:

- cererea de credite semnată de persoanele autorizate să reprezinte agentul economic solicitant, care cuprinde și descrierea condițiilor creditului;
- bilanțul contabil, raportul de gestiune, contul de profit și pierdere, ultimele situații privind: “Rezultatele financiare” și “Situația patrimoniului”, balanța de verificare încheiată pentru ultima lună;
- situația prognozată a plăților și încasărilor (cash-flow) aferente perioadei pentru care agentul economic solicită împrumutul și bugetul de venituri și cheltuieli întocmit conform precizărilor Ministerului Finanțelor Publice;

- situația stocurilor și cheltuielilor pentru care se solicită creditul, care să cuprindă cantitățile, valorile, cauzele formării și termenele de valorificare;
- situația contractelor de livrare pentru produsele care constituie obiectul creditului;
- proiectul graficului de rambursare a creditului și de plată a dobânzilor;
- lista garanțiilor propuse băncii pentru garantarea creditului și evaluarea acestora;
- planul de afaceri (doar la firmele cu o cifră de afaceri anuală semnificativă);
- alte documente necesare pot fi solicitate de bancă de la caz la caz, în funcție de riscul specific pe care îl presupune fiecare credit în parte.

Prevenirea și limitarea riscului de creditare este atributul compartimentelor suport, specializate în managementul riscului de credite, funcție neimplicată în vânzări și fără ținte comerciale. Orice bancă își asumă, într-o oarecare măsură, riscuri atunci când unii debitori nu își onorează obligațiile. Oricare ar fi însă nivelul riscurilor asumate, pierderile pot fi minimizate, dacă operațiunile de creditare sunt organizate și gestionate cu profesionalism. Din acest punct de vedere, cea mai importantă funcție a managementului bancar este de a controla și analiza calitatea portofoliului de credite. Procesul de analiză a calității portofoliului de credite constituie o acțiune care se repetă, parcurgând mai multe etape, din care se detașează două:

- **Momentul ce precede acordarea creditului** și care include, în principal, analiza clientului, respectiv analiza financiară³ inter-

³ Din sursele noastre de documentare asupra analizei financiare interne a rezultat că cele mai multe bănci și-au prevăzut prin norme obligația să analizeze și să verifice, iar împrumutatul să pună la dispoziție toate documentele și actele din care să rezulte un diagnostic al situației economico-financiare, indispensabil pentru decizia de creditare. Pentru aceasta, analiza economico-financiară se bazează pe documentele de sinteză contabilă, pe analiza fluxului de fonduri ale perioadelor trecute, precum și pe analiza fluxului de lichidități (cash-flow-ului) pentru perioada viitoare. Pentru a fi mai convingători în susținerea afirmațiilor, prezentăm în Anexa nr. 1. - „Indicatorii de analiză a bonității clientului” un sistem complex de analiză financiară care cuprinde o selecție a celor mai importanți indicatori, (grupați în indi-

nă, la care se aduc în completare și aspecte non-financiare;

- **Etapele acordării și post-acordării creditului**, care presupun o atentă supraveghere a clientului beneficiar de împrumut, a modului în care se rambursează ratele de credit și dobânda.

Analiza în vederea prevenirii riscului de credite se concentrează, în principal, asupra eventualelor modificări ale calității portofoliului de credite, față de momentul acordării împrumuturilor și ale condițiilor inițiale stabilite de bancă pentru derularea acestora, datorită unor factori imprevizibili. Banca trebuie să țină cont de orice semnal de avertizare timpurie, precum și de condițiile impuse de organele de reglementare. Aceste reglementări pot fi impuse atât de Banca Națională a României, ca organ de supraveghere și reglementare bancară, cât și de propriile norme și proceduri ale băncii comerciale.

În cadrul etapei de analiză a riscului de creditare, se evidențiază anumite obiective specifice, în funcție de particularitățile fiecărui client și ale fiecărei tranzacții în parte, pe care le prezentăm în continuare:

Administrarea riscului prin prisma normelor prudențiale. În virtutea calității sale de autoritate de supraveghere și reglementare, Banca Națională a României a emis norme privind limitarea riscului de credit al băncilor și de administrare a riscurilor semnificative, prin care se trasează liniile directoare de prudență bancară care trebuie transpuse în proceduri interne de către toate băncile și aplicate cu rigurozitate. Aceste reguli de aur ale prudenței bancare, vizează:

- Orice expunere, înregistrată față de un client (sau față de un grup de debitori unici), mai mare de 10% din fondurile proprii ale băncii, este considerată expunere mare;
- Orice tranzacție care conduce la înregistrarea de expuneri mari se aprobă conform limitelor de autoritate stabilite în reglementările interne ale băncii, la nivelul Consiliului de Supraveghere;

catori de structură și de performanță), împreună cu formulele lor de calcul și modul de interpretare a rezultatelor. Pentru a efectua o apreciere corespunzătoare asupra bonității clienților, analiștii de credite din bănci urmăresc coroborarea rezultatelor și interpretarea tuturor indicatorilor prezentați, într-un sistem unitar, care să scoată în evidență punctele tari și pe cele slabe ale respectivului agent economic analizat, și mai ales să poată conduce la luarea unor decizii temeinic fundamentate.

- Suma expunerilor mari înregistrate de bancă nu poate depăși de 8 ori fondurile proprii ale acesteia;
- Expunerea băncii față de un client (sau grup de debitori unici) nu poate să depășească 25% din fondurile proprii ale băncii. În cazul în care acest grup de debitori unici are în componență cel puțin un membru al grupului din care face parte banca, expunerea nu poate depăși 20% din fondurile proprii;
- Pentru asigurarea dispersiei riscului de credit, banca monitorizează expunerea față de clienții săi care au calitatea de debitori unici, precum și expunerea față de primii 100 de clienți;
- Expunerea netă față de persoanele cu care banca se afla în relații speciale nu poate depăși 20% din fondurile proprii ale băncii;
- Expunerea netă înregistrată de bancă față de personalul propriu nu trebuie să depășească 25% din fondurile proprii ale băncii;
- Banca clasifică portofoliul de credite și plasamente, constituie și utilizează provizioane (specifice și generale) de risc de credit, având în vedere criteriile stabilite de Banca Națională a României, ratingul intern al băncii și practica internațională;
- Consultarea informației de risc bancar înscrisă în arhiva Centralei Riscurilor de Credite (CRC) sau altor entități cu activitate similară (Biroul de Credit), înainte de acordarea oricărui produs tip credit unui client, persoană fizică sau juridică, indiferent de nivelul expunerii totale a băncii față de clientul respectiv.

O regulă care, în opinia noastră, trebuie respectată cu sfințenie, este aceea că banca acordă împrumuturi persoanelor cu care se află în relații speciale numai pe baza unei decizii adoptată de Consiliul de Supraveghere al băncii. Decizia Consiliului de Supraveghere se bazează pe un raport al compartimentelor de specialitate, care cuprinde descrierea naturii relației speciale în cauză, analiza tranzacției, a situației financiare și a bonității clientului și trebuie să precizeze în mod clar dobânda și condițiile de rambursare a împrumutului acordat persoanei aflate în relații speciale cu banca. Creditele nu se pot acorda în condiții de favoare. Nerespectarea acestei reguli a condus cu ani în

urmă la pierderi mari înregistrate de anumite bănci din România și chiar la falimente bancare. Tentația de a acorda cu o mai mare ușurință credite, eventual și în condiții de favoare, unor persoane care ocupă poziții speciale în cadrul băncii, a fost întotdeauna mare și de aceea opinăm că, dintre toate regulile de gestiune a riscului de credit, la cele descrise anterior, și în mod special la cea cu privire la relațiile speciale cu banca, trebuie să nu se facă niciun rabat. Tocmai din acest motiv considerăm că autoritatea de reglementare în domeniul bancar a decis că suma totală a împrumuturilor nete acordate persoanelor aflate în relații speciale cu banca nu poate depăși 20% din fondurile proprii ale băncii. Persoanele aflate în relații speciale cu banca sunt următoarele⁴:

1. reprezentanții statului în adunarea generală a acționarilor băncii;
2. administratorii băncii (inclusiv conducătorii băncii) și cenzorii băncii, precum și persoanele fizice desemnate să reprezinte societățile de expertiză contabilă, care au calitatea de cenzor sau de auditor independent al băncii;
3. cenzorii (persoane juridice) ai băncii, auditorul independent și membrii unor comisii special constituite, potrivit dispozițiilor legale;
4. orice acționar (persoană juridică) ce exercită controlul efectiv asupra băncii, acționarii unei astfel de persoane juridice care dețin cel puțin 10% din capital și administratorii acesteia, precum și orice acționar semnificativ al băncii;
5. orice acționar care și-a desemnat un reprezentant având una dintre calitățile prevăzute la punctele 1-3;
6. orice societate comercială la al cărei capital social banca are o participație de cel puțin 10% și orice societate la care una dintre persoanele prevăzute la punctele 1-5 deține controlul efectiv;
7. personalul Băncii Naționale a României care exercită atribuții de control sau de supraveghere bancară și membrii Consiliului de Administrație al Băncii Naționale a României.

⁴ Regulamentul BNR nr. 18/17.09.2009 privind cadrul de administrare a activității instituțiilor de credit, procesul intern de evaluare a adecvării capitalului la riscuri și condițiile de externalizare a activităților acestora, publicat în M.O. nr. 630/23.09.2009.

O altă regulă cu caracter restrictiv, este aceea potrivit căreia, banca va putea acorda împrumuturi personalului propriu, inclusiv familiilor acestuia, numai pe baza unor norme interne aprobate de Consiliul de Supraveghere. Personalul propriu al băncii nu se încadrează în categoria persoanelor aflate în relații speciale cu banca și se monitorizează distinct, ca o entitate de risc separată. Ca urmare, banca nu acordă împrumuturi în condiții de favoare personalului propriu și familiilor acestuia, ci le acordă pe baza unor reguli ceva mai stricte. Personalul propriu este reprezentat de salariații angajați cu contract individual de muncă, cu excepția conducătorilor băncii, care sunt o categorie separată. Suntem de acord cu necesitatea existenței acestor reguli de gestiune a riscului de credit, fiindcă în opinia noastră, ele își trag seva din principiul sănătos al evitării conflictului de interese între bancă și persoane apropiate de activitatea ei. Este ușor de estimat ce deficit enorm de imagine ar putea înregistra o bancă ce s-ar afla în situația ca un împrumut acordat, să nu-i mai fie rambursat de o persoană aflată la conducere, sau chiar de către simplii salariați ai instituției bancare.

Stabilirea de limite de risc pe clienți sau pe grupuri de debitori unici, este de asemenea, o regulă de prudență necesară, în opinia noastră, pentru diminuarea riscului de credit. Pentru o mai bună gestionare a riscului în activitatea de creditare, am constatat, că băncile în care ne-am documentat, practică stabilirea unor limite de risc pentru fiecare client, față de care banca înregistrează expunere.

Limita de risc reprezintă nivelul maxim potențial la care se poate expune banca față de un singur debitor sau grup de debitori unici, provenind din credite, scrisori de garanție, avaluri, efecte de comerț scontate, investiții în acțiuni și alte valori mobiliare, alte facilități, fiind stabilită de bancă pe baza tuturor informațiilor financiare și nefinanciare disponibile în raport cu debitorul respectiv.

Limita de risc are caracter confidențial, utilizându-se numai pentru uzul intern al băncii, de către persoanele autorizate, în contractele de credite/garanții care se încheie între bancă și clienții săi, înscriindu-se datele aferente tranzacțiilor aprobate în cadrul limitelor de risc stabilite. Stabilirea limitelor de risc are la bază analiza cash-flow-ului previzionat, fundamentat pe baza contractelor certe și potențiale, cât

și pe capacitatea de rambursare a clienților. Detalierea și agregarea informațiilor financiare și nefinanciare pe baza cărora se calculează limitele de risc este prezentată în “*Fișa de risc*” din *Anexa nr. 2*. Limitele de risc se stabilesc pentru fiecare agent economic, pe total și pe structură: lei/valută, maturități (termen scurt și termen mediu - lung) și produse (credite, garanții, acorduri etc.), fiind, în funcție de modul de expunere, limite de risc directe sau indirecte. Limitele directe acoperă riscul de credit implicat de credite, scrisori de garanție, operațiuni de schimb valutar la termen, iar limitele indirecte acoperă riscul de credit indirect ce derivă din operațiuni de factoring și scontări. La stabilirea limitei de risc, banca are în vedere ratingul de credit aferent categoriei respective de împrumutat. În funcție de numărul de puncte rezultate, banca poate stabili, spre exemplu, cinci categorii de risc:

Tabelul nr. 2.1. Stabilirea categoriilor de risc în funcție de ratingul de credit

Categoria de risc	Rating de credit	Tendențe
I	1,00 – 1,80	Majorare semnificativă
II	1,81 – 2,60	Majorare
III	2,61 – 3,40	Menținere
IV	3,41 – 4,20	Reducere
V	4,21 – 5,00	Reducere semnificativă

Sursa: Informațiile prezentate în acest tabel au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din băncile unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte).

Limitele de risc atribuite unui agent economic sunt cu atât mai mari cu cât performanța financiară și aspectele nefinanciare sunt mai bune și atrag după sine un scoring mai bun. Limitele de risc sunt aprobate de conducerea executivă cu atribuții în domeniul creditării și se revizuiesc semestrial în funcție de noile evoluții și aspecte apărute. Pentru clienții cu un standing financiar ridicat, cu un serviciu al datoriei bun, cu posibilități certe de păstrare a acestui standing în perioada pentru care se stabilește limita de risc, precum și pentru companiile care execută produse cu ciclu lung de fabricație, limitele de risc se pot aproba și revizui anual.

Stabilirea de limite de risc pe țări este regula prudențială care menține controlabilă expunerea la creditele ce se rambursează din încasări de la parteneri din țări străine. În activitatea de acordare a creditelor și eliberare a scrisorilor de garanție bancară pentru operațiuni comerciale și/sau necomerciale care privesc afaceri cu parteneri străini, banca va urmări încadrarea în limita de risc stabilită în raport cu riscul de țară. Din acest punct de vedere, țările au fost împărțite în grupe de risc, în funcție de situația politică și economică recunoscută pe plan mondial. În raporturile cu clienții săi, banca urmărește ca acordarea de credite și eliberarea de scrisori de garanție să se efectueze, de regulă, numai în cazul operațiunilor cu partenerii externi aparținând țărilor din categoria A, stabilite prin reglementările în domeniu ale Băncii Naționale a României, adică țările membre ale Organizației pentru Cooperare Economică și Dezvoltare (O.E.C.D.)⁵. Operațiunile de acordare de credite și eliberare de scrisori de garanție pe care banca le efectuează cu societăți bancare din țară și/sau străinătate, în nume propriu sau în numele clienților săi, se fac numai cu încadrarea în limitele de expunere pe societăți bancare, care se stabilesc anual pe baza unui rating obținut prin analiza unui set de criterii specifice, prin hotărâre a organelor de conducere ale băncii, pe baza propunerilor compartimentului de management al riscurilor.

Stabilirea unor limite de expunere la risc pentru operațiunile cu instrumente financiare derivate este, de asemenea, o măsură necesară. Riscul de credit este reprezentat de posibilitatea ca o contrapartidă a băncii, dintr-o operațiune cu instrumente financiare derivate, să nu-și îndeplinească obligațiile contractuale rezultate din evoluția elementului suport (rata dobânzii sau cursul de schimb). Acest risc apare în momentul în care clientul înregistrează o pierdere în urma operațiunii de marcă la piață a contractului respectiv, iar în contrapartidă, banca are un câștig potențial, care nu va fi încasat dacă acel client nu-și îndeplinește obligațiile contractuale.

⁵ Australia, Austria, Belgia, Canada, Cehia, Chile, Coreea, Danemarca, Elveția, Finlanda, Franța, Germania, Grecia, Irlanda, Islanda, Israel, Italia, Japonia, Luxemburg, Norvegia, Noua Zeelandă, Olanda, Polonia, Portugalia, Marea Britanie, Mexic, Slovacia, Slovenia, Spania, Statele Unite ale Americii, Suedia, Turcia, Ungaria.

Riscul de credit (contrapartidă) nu este reprezentat de suma noțiunii instrumentului financiar derivat respectiv, deoarece acesta reprezintă doar o bază de calcul pentru produsul respectiv, expunerea la riscul de credit constând în esență din diferențele pozitive rezultate din evoluția elementelor suport. Expunerea la riscul de credit este formată din două componente, respectiv expunerea curentă și expunerea potențială viitoare a instrumentului financiar derivat respectiv. Expunerea curentă este reprezentată de prețul/valoarea de piață a unui contract (atunci când aceasta este pozitivă), rezultată în urma operațiunii de marcarea la piață (mark to market) a acestuia; atunci când prețul/valoarea de piață a unui contract este negativă sau zero, expunerea curentă la riscul de credit este zero. Expunerea potențială viitoare poate apărea față de contractul financiar derivat respectiv, în perioada rămasă până la scadența acestuia, datorită mișcărilor înregistrate de elementele suport (rata dobânzii și cursul de schimb) și pe care banca ar putea să o piardă în condițiile în care contrapartida nu-și îndeplinește obligațiile contractuale.

În esență, riscul de credit reprezintă posibilitatea nerealizării câștigurilor care ar putea fi obținute de bancă din operațiunile cu instrumente financiare derivate efectuate cu clienții săi (agenți economici, bănci, persoane juridice), dar care pot fi afectate de neonorarea datoriilor respective de către entitățile în cauză. Pentru diminuarea expunerii băncii la riscul de credit aferent instrumentelor financiare derivate, banca trebuie să solicite clienților (cu excepția băncilor) constituirea de garanții colaterale sub formă de cash colateral, titluri de stat etc. Aceste garanții este necesar să acopere permanent expunerea la riscul de credit, rezultată în urma operațiunii de marcarea zilnică la piață a contractelor respective, din următoarele considerente:

- prin contractele încheiate cu clienții, dacă în urma marcării la piață, pierderea înregistrată de client depășește 50% din valoarea garanției, clientul trebuie să constituie o garanție suplimentară, astfel încât diferența dintre suma garanțiilor și pierderea potențială să fie cel puțin egală cu 50% din nivelul inițial stabilit prin contract;
- în condițiile în care clientul nu constituie o nouă garanție, în termen de 48 de ore, poziția respectivă este închisă de bancă, pierderea fiind recuperată din colateral;

- dacă pe parcursul celor 48 de ore, pierderea depășește 75% din valoarea garanției, poziția va fi închisă automat de către bancă.

În aceste condiții, expunerea băncii la riscul de credit aferent operațiunilor cu instrumente financiare derivate efectuate cu clienții persoane fizice și juridice este acoperită prin intermediul garanțiilor constituite de clienți. În cazul tranzacțiilor interbancare, nu se aplică prevederile privind încheierea contractelor, constituirea depozitelor de garanție și cele referitoare la apelurile de marjă, tranzacționarea efectuându-se în cadrul limitelor de expunere la risc pe bănci stabilite, în acord cu uzanțele pieței în domeniu. În consecință, riscul de credit nu este acoperit cu garanții reale în acest caz, dar trebuie avut în vedere că limitele de expunere la risc din aceste operațiuni au fost aprobate doar pentru băncile cu un standing economico-financiar ridicat, că băncile dispun de conturi NOSTRO/LORO deschise unele la altele, precum și faptul că acestea sunt practicile bancare naționale și internaționale.

Calcularea ratingului de credite este o măsură importantă de gestiune a riscului de credit. Ratingul de credite reprezintă un calificativ exprimat numeric, aferent calității portofoliului de împrumuturi al fiecărei unități bancare teritoriale. Scopul calculării de către bănci a ratingului de credite este acela de a diferenția nivelurile de risc în cadrul portofoliului de împrumuturi al băncii, pentru evitarea grupării creditelor în categoriile cu risc major și determinarea trendului calității portofoliului. Procedând astfel se pot întreprinde măsurile necesare evitării deteriorării în timp a calității portofoliului și pentru asigurarea gestiunii riscului de credite și protecției corespunzătoare a băncii împotriva acestui risc. Pornind de la importanța scopului pentru care ratingul de credit se calculează, vom explica în cele ce urmează, în ce constă și cum se determină acest instrument de gestiune a riscului de credit.

Ratingul de credite se bazează atât pe comparația de ordin statistic (istoric), cât și pe analiză și prognoză. Sistemul de rating de credite este de tip bidimensional, coroborând rezultatele analizei caracteristicilor clientului cu cele ale creditului, după cum se poate constata în detaliile pe care le-am oferit prin intermediul *Anexei nr. 3. – „Ratingul de credite”*. Din exemplul oferit în anexă, se poate

observa că sistemul de calcul al ratingului se bazează pe modelul de analiză multicriterială elaborat de Altman⁶, fiind de fapt o funcție de corelație la care valoarea variabilei (ratingului) se determină în funcție de valoarea a 14 variabile independente și a coeficienților de corelație asociați fiecărui criteriu. Caracteristicile clientului se fundamentează pe analiza aspectelor generale, financiare, poziția în (sub)ramura de activitate, de management și strategie. Analiza caracteristicilor creditului se bazează pe istoricul relației de credit, îndeplinirea condițiilor de eligibilitate, administrarea și monitorizarea creditului, serviciul datoriei, sursa de rambursare și natura colateralelor. Caracteristicile creditului se referă la toate creditele de care beneficiază clienții respectivi, pe termen scurt, mediu și lung, în lei și valută. În opinia noastră, pentru a-și atinge scopul, ratingul de credite trebuie să fie calculat pentru toți clienții beneficiari de credite aflați în portofoliul unei bănci, pe baza bilanțurilor contabile anuale, iar în cursul anului cu ocazia acordării/revizuirii creditelor, atunci când conducerile unităților bancare teritoriale consideră necesar. La nivelul unităților bancare teritoriale, ratingul de credite se calculează ca medie ponderată a ratingurilor de credite individuale ale clienților aflați în portofoliu. Nivelul cel mai bun al ratingului de credit este 1, iar cel mai slab 5, practic un credit cu ratingul 5 este considerat pierdere, nivelul acceptabil fiind 3. Creditele cu un rating mai slab decât 3 pot fi aprobate, doar ca excepție, la propunerea sucursalelor și numai de către experții compartimentului de management al riscurilor, indiferent de nivelul expunerii. Ratingul de credit se calculează atât pe baza situațiilor contabile periodice, pentru a se cunoaște în mod real și obiectiv calitatea și structura de ansamblu a portofoliului de împrumuturi al băncii, dar și ca obiectiv strategic de atins în perioada următoare privind calitatea portofoliului de credite, ca pârghie a managementului riscului de credite.

⁶ În teoria economică au fost elaborate o serie de modele bazate pe metoda scorurilor, dintre care cele mai cunoscute sunt modelul Altman, modelul Canon și Holder, modelul Băncii Franței. Modelul de analiză multicriterială elaborat de Altman în 1968 este de fapt o funcție de corecție la valorile variabilei rezultante Z și se determină în funcție de valoarea a 5 variabile interdependente și a coeficienților de corecție.

Cel puțin odată pe an, în funcție de obiectivele strategice ale băncii și de situația reală a portofoliului de împrumuturi, organele de conducere ale băncii aprobă ratingul de credite acceptabil pentru bancă pe anul următor, în funcție de condițiile și evoluțiile de pe piață, cu defalcare pe sucursalele de afaceri. Pentru a putea progresa în obținerea unei calități a creditelor tot mai bună, ratingul de credite propus nu va putea fi inferior celui realizat (existent) și în acest mod putem înțelege cum ratingul de credite trebuie folosit ca un instrument de ajustare a calității portofoliului de credite și de reducere a riscului în creditare. Avansăm această opinie, deoarece în cazul unităților bancare teritoriale la care ratingul de credite stabilit pentru perioada următoare este mai bun decât cel existent efectiv, noile credite care se vor propune spre aprobare vor trebui să vizeze numai clienți și afaceri foarte bune, concomitent cu măsuri ferme pentru recuperarea creanțelor de la clienții cu un rating inferior și acest lucru nu poate fi decât benefic.

Utilizarea informațiilor de risc furnizate de Centrala Riscurilor de Credit (fosta Centrala a Riscurilor Bancare) de la Banca Națională a României reprezintă o măsură prudențială esențială în gestiunea riscului de credit. Centrala Riscurilor de Credit (CRC) este un centru de intermediere, care gestionează, în numele Băncii Naționale a României, informația de risc bancar pentru scopurile utilizatorilor, în condițiile păstrării secretului bancar. Utilizatorii informației de risc bancar sunt toate societățile bancare (numite persoane declarante) din România și Banca Națională a României. Informația de risc bancar este informația raportată, prelucrată și difuzată, referitoare la un debitor, care poate fi persoană fizică sau persoană juridică non-bancară rezidentă și la efectuarea de către bancă a unor operațiuni în lei și valută prin care se expune la risc față de acel debitor. Aceste operațiuni sunt acordarea de credite, asumarea de angajamente de către bancă în numele debitorului față de o persoană fizică sau persoană juridică non-bancară și asumarea de angajamente de către bancă în numele debitorului, față de altă bancă.

Riscul individual este calculat ca suma valorilor operațiunilor raportate la Centrala Riscurilor de Credit de o persoană declarantă pentru un debitor, persoană fizică sau persoană juridică non-bancară rezi-

dentă, cu condiția să fie egală sau mai mare decât limita de raportare. Riscul individual reprezintă expunerea unei bănci față de un debitor și se determină de către persoana declarantă. Centrala Riscurilor de Credit organizează și gestionează, pe baza informațiilor de risc bancar transmise de societățile bancare, următoarele fișiere:

- a. Registrul Central al Creditelor (RCC), care conține informațiile de risc bancar raportate de persoanele declarante, prelucrate și difuzate de către Centrala Riscurilor de Credit în vederea valorificării de către utilizatori, în condițiile păstrării secretului bancar;
- b. Registrul Creditelor Restante (RCR), care este un fișier alimentat lunar de RCC cu informații de risc bancar referitoare la debitori (persoane recenzate) și la creditele restante ale acestora, față de întregul sistem bancar din România.

Pentru a înțelege cu ce poate fi de folos Centrala Riscurilor de Credit băncilor comerciale, trebuie să menționăm că aceasta (CRC), transmite lunar, fiecărei persoane declarante (centralele societăților bancare), informația referitoare la riscul global pentru fiecare debitor, raportat în luna respectivă. Cum riscul global reprezintă expunerea întregului sistem bancar din România față de un debitor, opinăm că acesta este utilizat de bănci ca un veritabil instrument de gestiune a riscului de credit.

Stabilirea de niveluri de autoritate/competențe pentru fiecare unitate bancară teritorială, în funcție de tipul unității și performanțele acesteia este o măsură de gestiune a riscului foarte importantă. Competențele de aprobare a creditelor, de eliberare a scrisorilor de garanție și altor angajamente ale băncii se stabilesc în raport de expunerea totală a băncii față de debitorul respectiv, în lei și valută, pe termen scurt, mediu și lung, astfel cum se arată în tabelul nr. 3.2.:

Tabelul nr. 2.2. Nivelurile de competență

Nivelurile de competență pentru aprobarea limitei totale de expunere/client	- echivalent mii EUR -
Comitetul Director al agenției	până la 350
Comitetul Director al sucursalei	până la 600
Comitetul Director al sucursalei județene și al sucursalelor din București	până la 1.200

Comitetul director al Sucursalei Municipiului București	până la 1.500
Comitetul de Credite al Băncii	până la 10.000
Comitetul de Direcție al Băncii	peste 10.000

Notă: Nivelurile din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și competențele în funcție de propria strategie și de apetitul la risc.

Expunerea băncii față de un singur debitor se calculează conform prevederilor din normele bancare, respectiv, ca expunere cumulată a băncii față de toate entitățile de risc care formează întregul grup de debitori. Prin expunere se înțelege orice angajament asumat de bancă, față de un singur debitor, în lei și valută, indiferent dacă este efectiv sau potențial, evidențiat în bilanțul contabil sau în afara bilanțului, incluzând, fără a se limita la acestea, următoarele elemente: credite, efecte de comerț scontate, investiții în acțiuni și alte valori mobiliare, efecte de comerț avalizate, garanții emise, acreditive deschise sau confirmate, plafoanele de expunere aprobate pentru operațiunile de factoring în lei, alte angajamente.

În cadrul cercetărilor noastre, am identificat bănci, unde pentru o mai mare operativitate în procesul de creditare, împrumuturile pentru facilități de cont, creditele pe descoperit de cont, creditele pe documente de plată aflate în curs de încasare (cecuri și ordine de plată) în lei se aprobau de către directorii sucursalelor de afaceri, indiferent de sumă și de situația expunerii, cu condiția ca respectivele cazuri să fie analizate și confirmate în proxima ședință a comitetului executiv de conducere. Aceeași operativitate sporită se poate aplica și în cazul în care creditele, scrisorile de garanție bancară și avalurile sunt garantate cu depozite colaterale cel puțin de egală valoare, întrucât, în opinia noastră, riscul este integral acoperit.

Competențele de aprobare a creditelor și a scrisorilor de garanție bancară stabilite pentru unitățile bancare teritoriale reprezintă limite maxime, sucursalele coordonatoare având posibilitatea că în funcție de gradul de organizare alocat, experiența și competența profesională a unităților din subordine, calitatea portofoliului de împrumuturi și performanțele unităților teritoriale subordonate, să stabilească pentru sucursale și agenții competențe mai mici decât cele standard sau să le anuleze temporar aceste competențe. În acest mod, în opinia noastră,

se poate gestiona într-un mod flexibil riscul de credite în funcție de performanța specifică a fiecărei sucursale de afaceri.

Solicitarea de garanții pentru diminuarea riscului de nerambursare, rămâne ultima soluție de gestiune a riscului, însă este, în continuare, o măsură necesară. În conformitate cu prevederile normelor bancare, la acordarea creditelor, băncile urmăresc ca solicitanții să prezinte credibilitate pentru rambursarea acestora la scadență. Activitatea de creditare se bazează pe viabilitatea planului de afaceri prezentat băncii și pe capacitatea împrumutaților de a genera venituri și lichidități, care constituie principala garanție și sursă de rambursare a creditelor și de plată a dobânzilor, cu condiția ca fluxul de lichidități (cash-flow) al agenților economici împrumutați să fie cesionat băncii și să se deruleze prin conturile bancare. Cu toate acestea, clienții băncii pot beneficia de credite pe termen scurt, mediu și lung, scrisori de garanție bancară, precum și alte facilități în lei și valută numai dacă prezintă garanții cu privire la rambursarea la scadență a ratelor din credit și achitarea dobânzilor aferente. În raporturile sale cu debitorul, creditorul este expus unor riscuri care impun luarea unor măsuri pentru garantarea creanței. În cazul în care în ziua scadenței debitorul nu își poate achita datoriile și nu mai poate să-și execute obligația asumată, creditorul, dacă are garanții constituite în condițiile legii, pe baze contractuale, le poate executa, îndestulându-și creanța.

După natura lor, garanțiile pot fi reale și personale. Garanțiile reale sunt mijloace juridice de garantare a obligațiilor prin afectarea unui bun al debitorului, în vederea asigurării executării obligației asumate. Bunul constituit drept garanție este protejat de la urmărirea celorlalți creditori chirografari - a căror creanță nu este însoțită de nicio formă de garanție reală sau personală sau garanția are un grad de prioritate inferior celui al băncii - fiind, deci, destinat urmării și satisfacerii cu prioritate a creanței garantate. Garanțiile reale conferă creditorului garantat dreptul de preferință în temeiul căruia, în cadrul executării silite, din valoarea bunului respectiv se va asigura mai întâi satisfacerea integrală a creditorului garantat și numai ceea ce prisosește va servi satisfacerii pretențiilor celorlalți creditori. De asemenea, creditorul are

drept de urmărire, în temeiul căruia va putea urmări bunul în mâinile oricui s-ar afla, în măsura necesară satisfacerii creanței garantate.

Garanțiile reale sunt garanții reale mobiliare (gajul propriu-zis - ce poate fi la rândul său cu deposedarea debitorului de bunul afectat drept garanție sau fără deposedarea acestuia de bunul adus în garanție) și garanții reale imobiliare (ipotecă).

Garanțiile personale sunt mijloace juridice de garantare a obligațiilor prin care una sau mai multe persoane se angajează printr-un contract accesoriu încheiat cu creditorul, să plătească acestuia datoria debitorului în cazul în care acesta nu o va plăti el însuși.

Pentru a putea aplica în practică măsurile de gestiune a riscului de credit prin constituirea celor mai potrivite forme de garanție, specialiștii din bănci trebuie să le cunoască și să le utilizeze corespunzător. Formele de garanții personale aplicabile conform reglementărilor în legislația românească, sunt:

- fidejusiunea (cauțiunea), reglementată de articolul nr. 1652 din Codul Civil;
- garanțiile prezentate sub formă de scrisori de garanție emise de bănci, instituții financiare și de asigurări și autorități administrative (ministere), companii inter(naționale) ce au aceasta competență;
- garanțiile personale reglementate de legi speciale, dar care se întemeiază pe ideea de fidejusiune (de exemplu: garanția constituită de o terță persoană pentru acoperirea eventualelor pagube ce ar fi cauzate unui agent economic de către un gestionar, conform Legii nr. 22/1969, cu completările ulterioare).

Cesiunea de creanță - deși nu face parte din categoria garanțiilor reale sau personale - întrucât este un mijloc specific de transmitere a obligațiilor, se constituie pentru garantarea propriu-zisă a creditelor acordate de bancă și a dobânzilor aferente. Prin rezultatul său, cesiunea de creanță asigură, ca orice garanție, recuperarea creanțelor băncii, dacă aceasta a fost constituită cu respectarea întocmai a prevederilor legale în vigoare.

Din motive de prudență, băncile comerciale solicită clienților, în funcție de situația concretă a fiecărui solicitant de credite, constituirea

uneia sau mai multor garanții, sub forma unui mix de garanții. Am analizat la mai multe bănci din România care sunt cele mai frecvente forme de garanție utilizate în relația cu clienții lor și vom prezenta în cele ce urmează informații despre cele mai uzuale, respectiv: garanții de la Guvernul României, depozitul bancar (cash-ul colateral), asigurarea de risc financiar, cesiunea de creanță, ipoteca, contractul de garanții reale mobiliare, fidejusiunea. Este de asemenea uzual, ca în cazul clienților care se confruntă cu greutăți în achitarea obligațiilor de plată, prezentând un risc semnificativ în ce privește rambursarea creditelor și achitarea dobânzilor aferente, banca să solicite ca împrumutații să semneze bilete la ordin, care, potrivit Legii nr. 58/1934 asupra cambiei și biletului la ordin, modificată prin Legea nr. 83/1994, constituie titlu executoriu și după investire cu formula executorie de către judecătoria, pot fi puse în executare silită fără alte formalități prealabile.

Pentru a fi acceptate de bancă, garanțiile selectate din lista anterioară, trebuie să îndeplinească cumulativ următoarele condiții:

- existența piețelor de desfacere sau de potențiali cumpărători pentru bunurile propuse drept garanție;
- să poată fi transformate rapid în lichidități;
- să fie materializate sub formă unui titlu, înscris autentic, etc.;
- bunurile să fie în circuitul civil, să se afle în proprietatea solicitantului sau a girantului și să nu fie afectate de alte creanțe, decât ale băncii creditoare;
- proprietarul bunurilor să aibă capacitatea de a le aduce în garanție;
- bunurile care sunt achiziționate și puse în funcțiune anterior solicitării creditului trebuie să fie în stare corespunzătoare de funcționare în exploatare;
- bunurile achiziționate și încă nepuse în funcțiune, precum și bunurile care urmează a fi procurate și achitate parțial din credite, să fie noi și însoțite de certificate de calitate și de garanție.

La băncile la care am analizat această problemă, am constatat că neîndeplinirea acestor criterii sau neidentificarea altor garanții conduce la imposibilitatea acordării creditului solicitat. De asemenea, banca nu acceptă în garanție bunuri din proprietatea publică, apar-

ținând regiilor autonome sau unităților administrativ teritoriale care sunt organizate și funcționează în ramurile strategice ale economiei naționale - industria de armament, energetică, exploatarea minelor și a gazelor naturale, poștă și transporturi feroviare - precum și în unele domenii aparținând altor ramuri stabilite de guvern.

Subliniem că cererile de credite nu pot fi aprobate numai pe baza faptului că bunurile oferite drept garanție de solicitanți pot fi valorificate, dacă din analiza financiară și a planului de afaceri rezultă că rambursarea împrumutului și plata dobânzilor aferente nu este asigurată, în primul rând, din lichiditățile generate de activitatea economică desfășurată, aceasta constituind sursa principală de rambursare, valorificarea garanțiilor fiind o sursă secundară, de protecție a creditorului în cazul unor împrejurări neprevăzute.

Un principiu întâlnit la băncile unde am studiat această temă, prevede că împrumuturile acordate de bancă și dobânzile aferente trebuie să fie acoperite integral cu garanții asiguratorii. Valoarea luată în calcul a bunurilor corporale și necorporale acceptate de bancă în garanția creditelor acordate se determină prin aplicarea unei marje variabile (coeficient), în funcție de mărimea riscului în valorificarea acestora, astfel:

Tabelul nr.2.3. Tipuri de garanții admise de bănci

Tipul de garanție	Valoarea apreciată (%)	Valoarea admisă în garanție(%)
- garanții necondiționate primite de la Guvernul României	100	100
- garanții bancare irevocabile primite de la bănci românești de prim rang și străine din categoria A sau Comunitatea Europeană	100	100
- depozitul bancar (cash-ul colateral)	100	100
- contractul de asigurare pentru neplata ratelor de credit și a dobânzilor aferente (asigurări de risc financiar)	100	*)
- ipoteca	100	80 **)
- cesiunea de creanță (în lei și în valută)	100	75

- garanții reale mobiliare, din care:		
- cu deposedare	100	70 **)
- fără deposedare	100	60
- fidejusiunea (cauțiunea)	100	***)
- garanția de firmă (companie)	100	****)
- planul de afaceri	100	*****)
- alte garanții	-	-

Sursa: Informațiile prezentate în acest tabel au fost elaborate de autor pe baza analizei surselor de informare din băncile unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte).

Explicații:

*) Valoarea acceptată de bancă în cazul contractului de asigurare pentru neplata ratelor de credit și a dobânzilor aferente (asigurări de risc financiar) este în funcție de clauzele de acoperire a riscului prevăzute în contractul de credite și poate varia între 80 - 100%.

**) Aceste valori sunt maxime, ele având, de regulă, valori mai mici ținând cont de riscul în valorificare apreciat de ofițerul de credite.

***) Valoarea acceptată de bancă în cazul fidejusiunii (cauțiunii) se situează la nivelul procentului corespunzător tipului de garanție pentru care s-a constituit (depozit bancar, ipotecă, garanții reale mobiliare etc.).

****) Garanția de firmă (companie) are la bază angajamentul ferm al debitorului dat sub semnătură autentică sau privată, de a derula prin ghișeele băncii total/parțial cash-flow-ul rezultat din activitatea curentă desfășurată de acesta, fiind în fond o cesiune de creanță care nu este necesar a fi formalizată juridic. Valoarea acceptată de bancă în cazul garanției de firmă (companie) este în funcție de standing-ul financiar al companiei, de cifra de afaceri derulată prin bancă, de renumele firmei în comunitatea de afaceri, putând ajunge până la nivelul de 75% din cash-flow-ul care îl derulează firma prin bancă.

*****) Planul de afaceri poate fi adus în garanția creditelor îndeosebi în cazul întreprinderilor mici și mijlocii care nu dispun de alte forme de garanții. Banca poate admite drept garanția creditelor cel mult 50% din cash-flow-ul (încasări) rezultat din planul de afaceri cu condiția ca, potrivit planului, încasările să fie mai mari decât cheltuielile.

Având în vedere gradul diferit de lichiditate al diverselor tipuri de garanții, cât și posibilitățile reale ale debitorilor de a constitui aceste garanții, opinia noastră este că cea mai recomandabilă soluție este utilizarea mix-ului de garanții, adică solicitarea constituirii de către împrumutați a garanției sub diverse forme și în cote-parte diferite (ex.: 25% cash colateral, 50% cesiune de creanță, 25% ipotecă etc.). Pot fi acceptate drept garanții pentru creditele acordate și scrisorile de garanție eliberate de alte bănci, polițele de asigurare a creditelor și dobânzilor aferente (asigurările de risc financiar) emise de societățile de asigurare-reasigurare aprobate de banca creditoare. Condițiile specifice privind asigurarea creditelor bancare se înscriu în contractele de credite întocmite de bancă cu împrumutații. Întrucât toate operațiunile de credit și garanții ale băncilor trebuie consemnate în documente contractuale din care să rezulte clar toți termenii și toate condițiile respectivelor tranzacții, este interzisă acordarea efectivă a vreunei sume din creditul aprobat fără încheierea în prealabil a contractului de credit între bancă și împrumutat.

Verificarea modului de utilizare a creditelor și a existenței garanțiilor este un alt instrument esențial de gestiune a riscului de credit. Potrivit normelor bancare, banca are dreptul să verifice la agenții economici beneficiari de credite modul cum aceștia utilizează creditele acordate în conformitate cu destinațiile pentru care s-au aprobat, felul cum constituie și păstrează garanțiile creditelor, cum respectă normele de lucru ale băncii și clauzele din contractele de credite în vederea asigurării rambursării la scadență a creditelor și plata dobânzilor datorate băncii.

În acest scop, băncile urmăresc ca beneficiarii de credite persoane juridice să prezinte băncii, în mod periodic, următoarele documente: balanța de verificare pentru luna expirată, rezultatele financiare, situația patrimoniului și situația încasărilor și plăților în valută. De asemenea, beneficiarii de credite trebuie să prezinte băncii raportul de gestiune, bilanțul contabil și anexele la acesta, bugetul de venituri și cheltuieli, fluxul de lichidități prognozat, proiecția surselor și a utilizării acestora, precum și orice alte documente privind bunurile cumpărate sau realizate din credit, garanțiile creditului sau activitatea desfășurată de împrumutat. Obligația clienților beneficiari de credite de a

depune la bancă, la termenele stabilite, documentele menționate anterior, decurge din contractul de credit, care la toate băncile conține în mod obligatoriu clauze referitoare la obligațiile și drepturile părților. Verificarea garanției creditelor se efectuează atât faptic, prin constatări la fața locului, cât și scriptic, pe baza datelor din evidențele agenților economici și ale băncii.

Riscul de țară este asociat riscului de credit și reprezintă unul dintre cele mai importante riscuri externe, având o semnificație deosebită în contextul actual de accentuare a fenomenului de globalizare. Riscul de țară pune în evidență probabilitatea pierderilor financiare în afacerile internaționale, pierderi datorate unor evenimente macroeconomice și/sau politice, specifice țării. Riscul de țară exprimă probabilitatea ca un stat suveran, la un moment dat, să nu poată sau să nu dorească să-și onoreze angajamentele externe, din cauze aflate sub controlul guvernului respectivului stat. Atunci când se produce acest eveniment, pot fi afectate toate tipurile de instrumente financiare din respectiva țară sau chiar din țările cu care aceasta are angajamente financiare. După cum rezultă din figura nr. 3.1. alăturată, conceptul de risc de țară este strâns legat de alte două noțiuni, a căror semnificație o explicăm în cele ce urmează.

Figura nr. 2.1. Tipuri de risc de țară



Sursa: Reprezentarea grafică a fost elaborată de autor.

Riscul suveran se manifestă atunci când este vorba de tranzacții în care partenerul este reprezentat de guvernul unui stat sau de agenți economici care dispun de garanții guvernamentale. Acest risc nu este

legat în niciun fel de performanțele concrete ale tranzacției sau contractului în cauză, ci de situația și intențiile guvernului respectiv: acesta trebuie să dispună de sumele necesare și să intenționeze să le plătească conform obligațiilor anterior asumate. Materializarea riscului suveran ține de incapacitatea guvernelor de a mobiliza sumele respective. Rareori acest lucru va fi întâlnit în cazul unui stat dezvoltat, în schimb este vorba de un fenomen frecvent pentru țările subdezvoltate.

Riscul de transfer, ca formă de manifestare a riscului de țară, se referă la situația în care, deși debitorul din țara respectivă dispune (în moneda locală) de sumele datorate și intenționează să efectueze plata lor (în valută), conform obligațiilor contractuale, nu poate efectua transferul respectiv din cauza restricțiilor impuse de guvernul țării gazdă. Atitudinea guvernului este determinată de diminuarea abruptă a încasărilor și rezervelor sale valutare și de intenția de a descuraja operațiunile care ar accentua această diminuare. Restricțiile avute în vedere pot fi interdicții/limitări explicite sau taxe și impozite aplicate transferurilor respective. Cauzele care pot determina materializarea riscului de transfer țin, pe de o parte, de conjunctura economică mondială și, pe de altă parte, de rezultatele politicii guvernului local în domeniile balanței de plăți, managementului activelor externe și în cel al politicii de dezvoltare. Dacă pentru țările dezvoltate riscul de transfer este practic nul, problemele de această natură sunt curențe în statele din lumea a treia.

Se consideră că cea mai bună modalitate de prezentare a riscului de țară asociat unui stat este întreprinderea de studii de țară. Băncile de talie internațională se implică din ce în ce mai intens în operațiuni financiar-bancare cu societăți din diverse țări, fapt ce le-a determinat să se preocupe de analizarea și evaluarea riscului de țară, pe baza factorilor cantitativi și calitativi. Înainte de a se angaja într-o relație cu o companie localizată într-o altă țară, băncile trebuie să examineze domeniile cheie de politică economică și previziunile principalilor indicatori macroeconomici, fie stabilite pe plan intern, fie preluate de la instituții specializate. Încadrarea țărilor în clasamentul de risc se realizează pe baza unui punctaj general, stabilit în funcție de mai mulți indicatori economici, sociali și politici, ce sunt ponderați cu anumiți indici. In-

dicii agregați sunt ponderați pentru a se determina doi indici de risc, unul pe termen scurt și unul pe termen mediu/lung. Scorul obținut este transformat în clase de risc, în urma unei analize calitative, realizată de personalul de specialitate al băncilor sau al agențiilor internaționale de rating. Aceste agenții de evaluare a riscului estimează riscul asociat titlurilor de valoare tranzacționate pe piața internațională. Așa cum piața mondială a companiilor de audit și consultanță este condusă de așa-zisii „BIG 4” (KPMG, Pricewaterhouse Coopers, Ernst&Young și Deloitte&Touche), la fel și piața agențiilor de rating este dominată de 3 mari agenții de rating: Moody’s Investors Service, Fitch IBCA și Standard & Poor’s. Modul de acordare a ratingului, de fiecare dintre acestea este prezentat în detaliu în *Anexa nr. 4. - „Modalități privind estimarea riscului de țară de către cele mai importante agenții internaționale de rating”*.

Studiu de caz privind rezultatele aplicării măsurilor de gestiune proprie a riscului de credit - analiză efectuată asupra portofoliului de credite al unei bănci comerciale

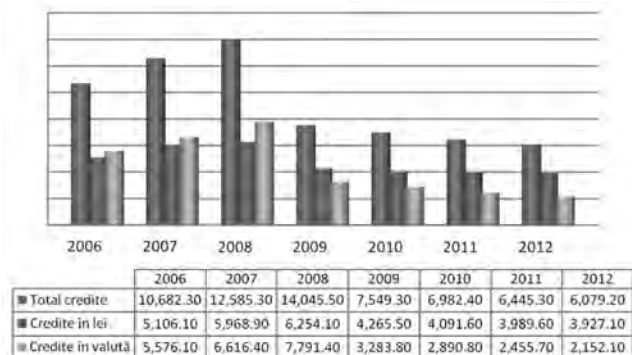
Pentru a ilustra efectele aplicării măsurilor de gestiune a riscului de credite (analiza portofoliului de credite din punctul de vedere al scadențelor, al structurii creditelor corporate/retail și pe valute, al expunerii pe ramuri economice și nu în ultimul rând, al analizei calității portofoliului de împrumuturi), am realizat un studiu de caz la Banca Comercială Beta, bancă universală, cu o expunere echilibrată față de segmentele de clientelă corporate și retail, utilizând date din bilanțurile anilor 2006-2012. Potrivit analizei efectuate, am constatat că cererea de credite din piață, din perioada 2006-2008 (până în septembrie-octombrie 2008) a determinat o creștere consistentă a volumului de credite (mai ales corporate) în această primă perioadă analizată. Începând cu ultimul trimestru al anului 2008, cererea solvabilă de credite s-a prăbușit la niveluri de 15 - 25% din nivelul aceluiași trimestru al anului anterior și au rămas la aceste minime, întregul an 2009. Această tendință de scădere s-a menținut în a doua perioadă analizată (post-criză), 2009-2012.

Totuși, analizând în prezentul studiu de caz evoluția creditelor ne-guvernamentale în lei și valută, în perioada 2006-2012, constatăm că

soldul acestora a crescut cu 21,9% în 2008 comparativ cu 2006 și a scăzut cu 26% în 2012 comparativ cu 2009. În toată perioada analizată se observă o scădere cu 54,9% a acestor credite. (așa cum rezultă din tabelul nr. 2.4.).

Graficul nr. 2.1.

Situația creditelor corporate în lei și valută acordate de banca analizată (mil .RON)



Sursa: Informațiile prezentate în acest grafic au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte, bilanțuri contabile etc). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

Pe fondul extinderii activității de creditare către companii într-un ritm susținut, ponderea creditului în total active la Banca Beta s-a majorat. Dacă la 31.12.2006, ponderea creditelor corporate în bilanț era de 45,4%, aceasta a crescut cu 3,5 p.p. respectiv, până la o pondere de 48,9%, la data de 31.12.2008, și cu 11,8 p.p. ajungând la data de 31.12.2012 la o pondere de 57,2%, așa cum se poate constata din tabelul nr. 2.5. Această primă creștere de 3,5 p.p. se explică prin faptul că Banca Beta și-a propus să obțină la data de 31.12.2008 o pondere echilibrată între soldul creditelor acordate clienților corporativi și cel al creditelor plasate în sectorul de retail (cca. 49% din total credite acordate în sectorul corporat și 51% în retail). Creșterea cu 11,8 p.p. se explică prin faptul că Banca Beta și-a propus să obțină la data de 31.12.2012 o pondere mai mare a soldului creditelor acordate clienților corporativi comparativ cu soldul creditelor retail deoarece acești clienți prezintă un grad mai ridicat de încredere

din punct de vedere al rambursării creditelor și aduc un câștig mai mare băncii datorită următoarelor aspecte: sumele împrumutate și volumul tranzacțiilor și rulajelor făcute. Volumul creditelor acordate acestora avea la finele anului 2012 o pondere de 57,20%, după cum se poate observa în graficul nr.2.3. În ceea ce privește ponderea creditelor corporatiste acordate în lei, față de cele acordate în valută, constatăm că raportul era în favoarea celor în valută, care reprezentau cca. 56% din total la 31.12.2008, iar cele în lei reprezentau la aceeași dată, cca. 44%. În ultimul an din perioada analizată, la data de 31.12.2012, raportul este în favoarea celor în lei cu o pondere de cca. 65% comparativ cu soldul creditelor în valută care reprezintă cca. 34% din total. Din analiza acestor ponderi, rezultă că factorii de decizie au elaborat o strategie de risc care să permită băncii o expunere echilibrată, atât față de riscul sectorial cât și față de cel valutar, premise foarte sănătoase pentru traversarea cu bine a unor evenimente perturbatoare neprevăzute, așa cum s-a dovedit a fi criza financiară la numai un an de la sfârșitul primei perioade analizate. Astfel se observă în graficul nr.2.1. că banca a acordat mai multe credite în lei, începând cu anul 2009. În opinia noastră, înăsprirea condițiilor de creditare a avut ca efect, susținerea clienților care respectau condițiile de eligibilitate, în a contracta un credit în moneda în care aceștia își realizează veniturile, ca urmare a volatilității cursului de schimb. De exemplu cei care au contractat un credit în franci elvețieni au fost puși în situația de a plăti rate lunare duble față de perioada de dinaintea crizei, unii din clienți înregistrând restanțe mari pe care nu au mai putut să le ramburseze.

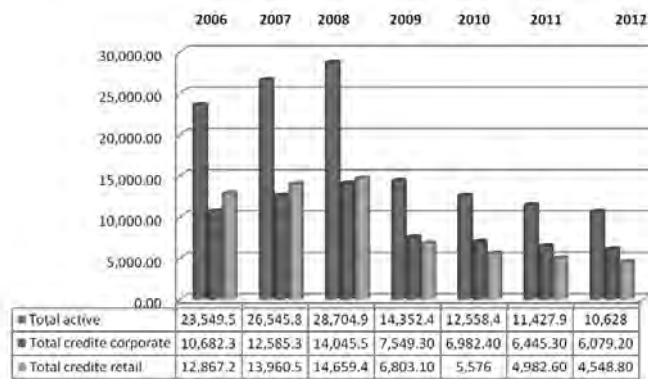
Tabelul nr.2.4. Ponderea creditelor în total active la Banca Beta (mil. Ron)

An	Total active	Total credite corporatiste	Total credite retail	% credite corporatiste în total active	% credite retail în total active
2006	23,549.5	10,682.3	12,867.2	45.4%	54.6%
2007	26,545.8	12,585.3	13,960.5	47.4%	52.6%
2008	28,704.9	14,045.5	14,659.4	48.9%	51.1%
2009	14,352.4	7,549.3	6,803.1	52.6%	47.4%
2010	12,558.4	6,982.4	5,576	55.6%	44.4%
2011	11,427.9	6,445.3	4,982.6	56.4%	43.6%
2012	10,628.0	6,079.2	4,548.8	57,2%	42,8%

Diferența 31.12.2008-31.12.2006					
Suma	5,155.4	3,363.2	1,792.2	3,5 p.p.	- 3,5 p.p.
%	21.9%	31.5%	13.9%	-	-
Diferența 31.12.2012-31.12.2009					
Suma	- 3,724.4	- 1,470.1	- 2,254.3	4,6 p.p	- 4,6 p.p
%	- 26%	- 19,5%	- 33.1%	-	-
Diferența 31.12.2012-31.12.2006					
Suma	- 12,921.5	- 4,603.1	- 8,318.4	11,8 p.p	- 11,8 p.p
%	- 54,9%	- 43,1%	- 64,6%	-	-

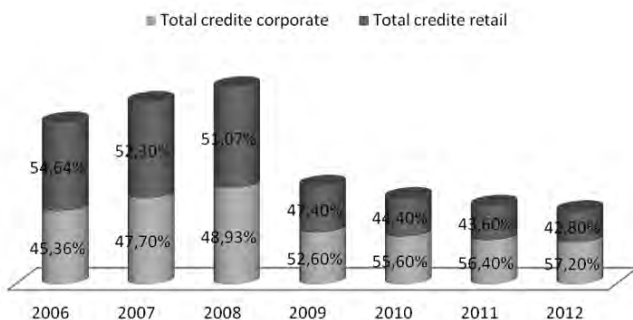
Sursa: Informațiile prezentate în acest tabel au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte, bilanțuri contabile etc). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

Graficul nr.2.2. Situația creditelor retail/corporate acordate de banca Beta în perioada 31.12.2006-31.12.2012



Sursa: Informațiile prezentate în acest grafic au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte, bilanțuri contabile etc). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

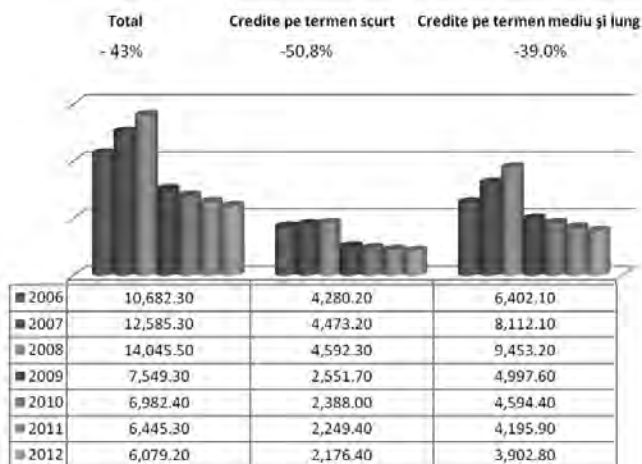
Graficul nr. 2.3. Situația procentelor creditelor retail/corporate acordate de banca Beta în perioada 31.12.2006-31.12.2012



Sursa: Informațiile prezentate în acest grafic au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte, bilanțuri contabile etc). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

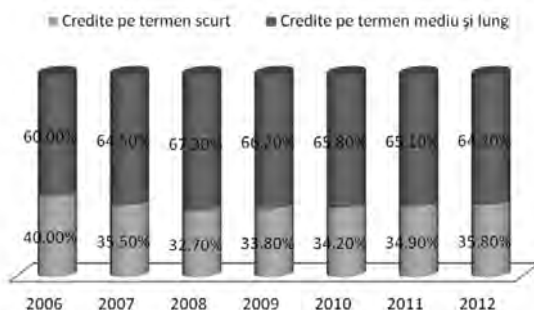
Cercetarea efectuată asupra modului în care factorii macroeconomici au influențat cererea de credite la banca analizată a condus la concluziile că: în prima perioadă analizată, dinamica creditelor pe termen mediu și lung (+ 48% la finele anului 2008, față de anul 2006) a devansat cu 41 p.p. creșterea creditelor pe termen scurt (+ 7% la finele anului 2008, față de anul 2006); în a doua perioadă analizată dinamica creditelor pe termen mediu și lung (- 21,9% la finele anului 2012, față de 2009) a devansat cu 7,2 p.p. scăderea creditelor pe termen scurt (- 14,7% la finele anului 2012, față de 2009); pe toată perioada analizată creditele pe termen mediu și lung au înregistrat o scădere cu 39,0% având o pondere de 64,2% din total credite corporate la finele anului 2012, iar cele pe termen scurt o scădere de 50,8% având o pondere de 35,8% din total credite corporate la finele anului 2012, așa cum se poate observa în graficele nr. 3.4. și 3.5.

**Graficul nr. 2.4. Situația creditelor corporate pe scadențe,
în perioada 31.12.2006 – 31.12.2012 (mil .RON)**



Sursa: Informațiile prezentate în acest grafic au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte, bilanțuri contabile etc). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

**Graficul nr. 2.5. Pondere creditelor corporate pe scadențe,
în perioada 31.12.2006 – 31.12.2012**



Sursa: Informațiile prezentate în acest grafic au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte, bilanțuri contabile etc). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

În opinia noastră, creșterea mai mare în perioada 2006-2008 a creditelor pe termen mediu și lung se datorează nevoilor tot mai mari de finanțare a investițiilor într-o economie în plin proces de dezvoltare, în care creșterea economică trebuie susținută în mod firesc atât din surse de finanțare guvernamentale, dar și din credite bancare. Ori, în perioada analizată, Banca Beta a știut să valorifice oportunitățile de finanțare care au existat în piață, preferând să plaseze resursele atrase de la clientelă cu predilecție în credite pe termen mediu și lung acordate clienților corporativi, întrucât situația resurselor atrase de la clientelă pe termen mediu, precum și creditele subordonate primite de la banca-mamă cu clauză de reînnoire pe termen lung i-au permis Băncii Beta această politică. În condițiile în care creditarea capitalului de lucru a crescut cu numai 7% în 3 ani, în aceeași perioadă finanțarea investițiilor a crescut cu 48% la Banca Beta, ceea ce în opinia noastră ne indică cu certitudine că politica de plasamente în credite a acestei bănci avea drept țintă principală clienții corporate din domeniul industrial, pe care banca îi susținea, în principal, cu credite de investiții. În ceea ce privește perioada 2009-2012, se observă o scădere a ponderii creditelor pe termen mediu și lung pe fondul înăspriirii condițiilor de creditare, a prudenței companiilor de a se îndatora pe termen lung, dar și a retragerii marilor investitori din România. Acestea au suferit un declin deși ocupă o pondere de 64,20% în 2012, predominând cele pe termen mediu.

Aprofundând analiza pentru a vedea către care sectoare de activitate s-au îndreptat cu predilecție creditele, s-a desprins concluzia că banca respectivă a orientat mai mult de 2/3 din creditele sale corporative către industrie și construcții (mai exact între 67-69%), în timp ce alte sectoare ale economiei au fost finanțate în proporții mai mici (comerț, în jur de 10-11%, transporturi, în jur de 2-3%, alte ramuri ale economiei 4,2-6%), așa cum se poate observa din tabelul nr. 2.5. și reprezentarea grafică din graficele nr. 2.6. și 2.7.

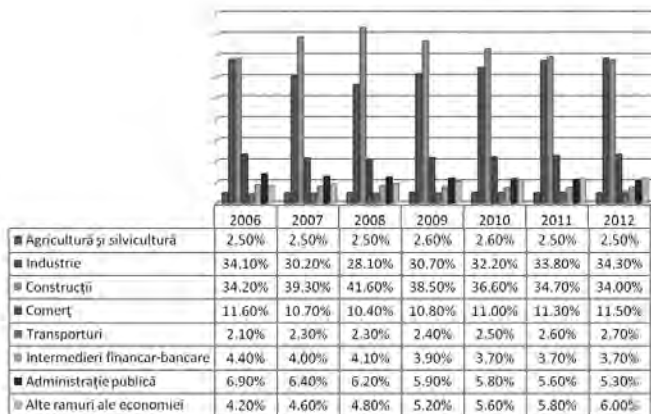
Tabelul nr. 2.5. Creditele corporate, pe ramuri ale economiei (mil .RON)

An	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total	10.682,3	12.585,3	14.045,5	7,549.3	6.982,4	6.445,3	6.079,2

%	100	100	100	100	100	100	100
Agricultură și silvicultură	271,6	310,8	351,7	196,3	181,5	161,1	152,0
%	2,5%	2,5%	2,5%	2,6%	2,6%	2,5%	2,5%
Industrie	3.642,2	3.804,5	3.937,8	2.317,6	2.248,4	2.236,5	2.085,2
%	34,1	30,2	28,1	30,7	32,2	33,8	34,3
Construcții	3.654,3	4.941,4	5.849,4	2.906,5	2.555,6	2.236,5	2.067
%	34,2	39,3	41,6	38,5	36,6	34,7	34
Comerț	1.242,8	1.345,8	1.463,7	815,3	768,1	728,3	699,1
%	11,6	10,7	10,4	10,8	11,0	11,3	11,5
Transporturi	216,0	290,7	320,3	181,2	174,5	167,6	164,1
%	2,1	2,3	2,3	2,4	2,5	2,6	2,7
Intermedieri financiar-bancare	469,0	502,6	579,9	294,4	258,3	238,5	225,0
%	4,4	4,0	4,1	3,9	3,7	3,7	3,7
Administrație publică	734,7	810,7	870,6	445,4	405,0	361,0	322,2
%	6,9	6,4	6,2	5,9	5,8	5,6	5,3
Alte ramuri ale economiei	451,7	578,8	672,1	392,6	391,0	373,8	364,8
%	4,2	4,6	4,8	5,2	5,6	5,8	6,0

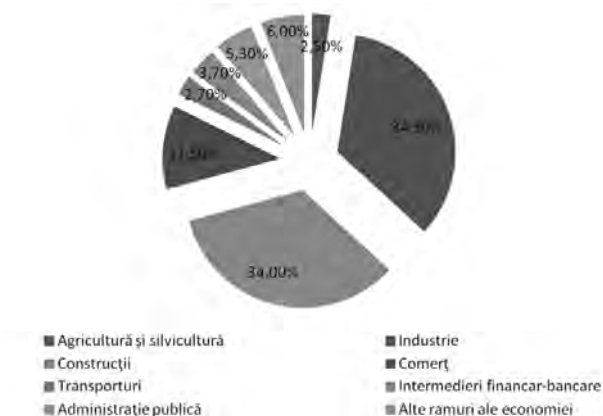
Sursa: Informațiile prezentate în acest tabel au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

Graficul nr. 2.6. Creditele corporate, pe ramuri ale economiei naționale



Sursa: Informațiile prezentate în acest grafic au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte, bilanțuri contabile etc). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

Graficul nr.2.7. Creditele corporate, pe ramuri ale economiei naționale, în anul 2012

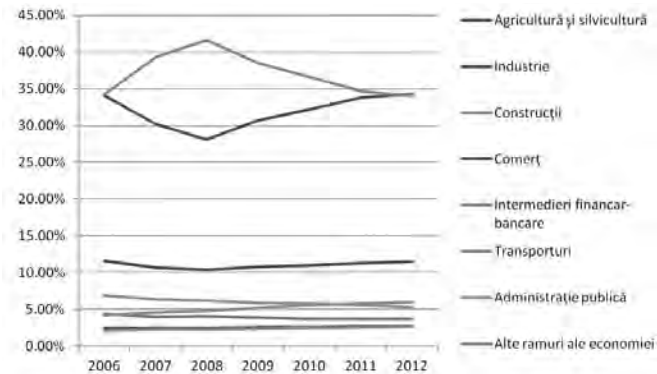


Sursa: Informațiile prezentate în acest grafic au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte, bilanțuri contabile etc). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

Criza a afectat majoritatea ramurilor economiei înregistrându-se scăderi ale volumului creditelor în toate sectoarele datorită temperării consumului, conform tabelului nr.2.5. Dacă analizăm evoluția creditelor corporatate pe ramuri ale economiei ca pondere deținută în total, se observă o îndreptare cu preponderență a creditelor în sectorul industrial, care de altfel a întrecut sectorul construcțiilor ca pondere în PIB în 2012, conform INSSE. Constatăm că singurul sector care a crescut considerabil este industria iar administrația publică și construcțiile au înregistrat scăderi în perioada 2009-2012, în timp ce restul ramurilor și-au menținut sau au înregistrat o creștere/scădere ușoară a ponderii deținute, după cum se poate observa în graficul nr. 2.5 și în figura nr. 2.2.

În opinia noastră, scăderea ponderii creditelor acordate companiilor care activează în construcții este cauzată de criza financiară manifestată la finele anului 2008, în ultimul trimestru, care a afectat sectorul imobiliar și implicit această ramură a economiei. Sectoarele productive care au fost afectate într-o măsură mai mare de criză, sunt cele care au o perioadă de dezvoltare mai amplă, precum și acest sector al construcțiilor, care prezintă o influență semnificativă asupra întregii economii. După perioada de boom, în care prețurile locuințelor erau la un nivel maxim, iar cursul schimbului valutar în creștere, evident și ratele populației mai mari, mulți clienți s-au aflat în incapacitate de plată iar banca a început executarea silită intrând în posesia unor active toxice. Acest lucru a afectat sectorul construcțiilor întrucât prețurile imobilelor erau în scădere, multe companii înregistrând pierderi iar altele dispărând de pe piață.

Figura nr. 2.2. Evoluția ponderii creditelor corporate acordate de Banca Beta pe ramuri ale economiei în perioada 2006-2012.



Sursa: Informațiile prezentate în acest grafic au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte, bilanțuri contabile etc). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

Unul dintre cei mai relevanți indicatori ai calității portofoliului de credite, care pun în evidență riscul potențial de pierdere din activitatea de creditare, la banca analizată este ponderea creditelor neperformante în total credite acordate clienților. În perioada analizată, trendul acestui indicator a urmat cu fidelitate evoluția pe care a înregistrat-o marea majoritate a băncilor din sistemul bancar românesc, în sensul că indicatorul credite neperformante a cunoscut o ușoară scădere (îmbunătățirea calității portofoliului de credite) în anul 2007, față de anul anterior, nivelul creditelor neperformante acordate clienților corporate, diminuându-se de la 2,8% la 1,8%, pentru ca apoi să crească semnificativ la finele anului 2008, datorită deteriorării de ansamblu a capacității de rambursare a clienților, începând cu trimestrul al patrulea al anului 2008, când criza financiară și-a făcut simțite efectele și în România. Din tabelul nr. 2.6. și reprezentarea grafică nr. 2.7. care urmează se poate observa că trendul inițial favorabil (reducerea cu 1 p.p. a ponderii creditelor neperformante în total credite, în anul 2007, față de 2006) a fost întrerupt în anul 2008 când, datorită primelor semne de incapacitate de plată a datoriilor înregistrate de clienții băncilor, provizioanele au început să crească sim-

țitor. În cazul băncii unde am efectuat studiul de caz, ponderea creditelor acordate clienților corporate încadrate la categoriile îndoielnic și pierdere a crescut la finele anului 2008 cu 2,2 p.p. față de anul precedent, ajungând la 4% din soldul creditelor corporate. Acest nivel ilustrează riscul crescut pentru bancă privind neîncasarea creditelor scadente și a dobânzilor aferente, datorită deteriorării de ansamblu a situației economice, începând din trimestrul IV al anului 2008, situație dificilă ce a generat întârzieri semnificative în plata datoriilor la majoritatea agenților economici. Acest blocaj economic în lanț s-a generalizat rapid, ducând spre finele anului 2008 și mai ales în prima jumătate a anului 2009 la incapacitate generalizată de plată pentru companiile care vindeau pe credit comercial (datorită neîncasării la timp a facturilor emise). Acest fenomen de blocaj economic aproape generalizat a început să afecteze în mod simțitor situațiile financiare ale băncilor, care s-au văzut nevoite să-și curețe rapid bilanțurile de clienții rău-platnici, fie prin vânzarea de creanțe cu discount, fie prin executarea garanțiilor colaterale, acolo unde acest lucru este posibil și se consideră a fi ultima soluție de recuperare a creanțelor sau a unei părți din acestea.

Deci, începutul pentru cea mai nefastă stare a relației dintre clienți și bănci pana în acel moment este octombrie 2008 și a durat mai mult de 1 an, pana spre sfarsitul lui 2009. Comparativ cu anul 2008, în anul 2009 s-a înregistrat o creștere semnificativă a ponderii creditelor acordate clienților corporate încadrate la categoriile îndoielnic și pierdere și anume cu 6,5 p.p. În anii următori creșterea ponderii nu a fost semnificativă, rezultatele fiind de 1,8 p.p., 1,5 p.p., și respectiv 1,2 p.p. față de anii anteriori, ajungând în anul 2012 la 15% din totalul creditelor corporate. Aceste înrăutățiri conduc la creșterea nivelului provizioanelor care pot reduce rata profitului băncii.

În opinia noastră, acest declin este datorat situației economice în care se află țara noastră. Falimentul cunoscutei instituții Lehman Brothers, declarat în 2008 datorită crizei de pe piața creditelor din SUA, ale cărei active au fost preluate de alte bănci a provocat un colaps în sistemul financiar. Rata șomajului a crescut, precum și datoria publică și peste 200 bănci au dat faliment. Multe piețe de acțiuni nu au reușit să-și acopere pierderea cauzată de prăbușirea băncii Lehman

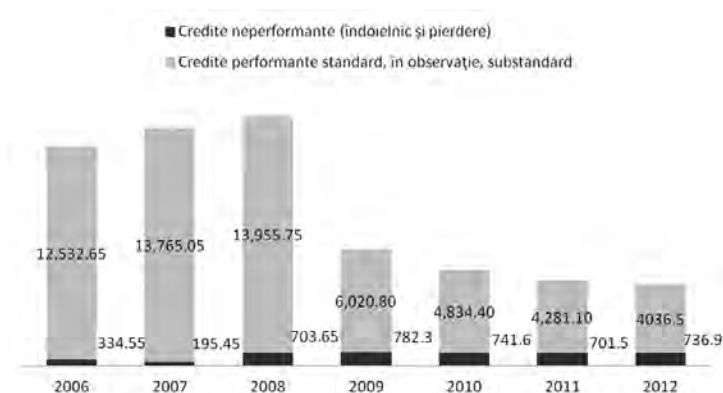
Brothers ale cărei acțiuni au scăzut cu până la 90% pe măsură ce panica se răspândea. Ca un efect de domino multe sectoare au fost afectate la nivel internațional inclusiv România. Deoarece consumul a scăzut, multe companii nu și-au putut redresa activitatea, au dat faliment sau și-au restrâns activitatea. Numărul restanțelor acestora la bănci a crescut conform tabelului de mai jos, nr.2.6. Banca a înăspriț astfel condițiile de creditare care au redus accesul la credite, scumpirea costurilor finanțării concretizându-se în dobânzi mai mari, care au condus la scăderea soldului creditelor acordate și a înregistrării de credite neperformante. Prin urmare, principalele cauze ale acestei evoluții sunt, cererea redusă, pe fondul creșterii dobânzilor, a temerilor privind veniturile viitoare și a reducerii puterii de cumpărare dar și oferta scăzută, în condițiile în care băncile au devenit mai reticente privind creditarea mediului privat, ca urmare a supraîndatorării acestuia.

Tabelul nr. 2.6. Evoluția creditelor corporatate (performante/neperformante) la Banca Beta, în perioada 2006 – 2008 (mil. RON)

An	Total credite corporatate	Credite neperformante (indolehic și pierdere)	Credite performante (standard, în observație, substandard)	Credite neperformante în total credite corporatate (%)	Credite performante în total credite corporatate (%)	Total credite corporatate (%)
2006	10.682,30	299,10	10.383,20	2,80%	97,20%	100,00%
2007	12.585,30	226,54	12.358,76	1,80%	98,20%	100,00%
2008	14.045,50	561,82	13.483,68	4,00%	96,00%	100,00%
2009	7.549,30	792,60	6.681,20	10,50%	89,50%	100,00%
2010	6.982,40	858,80	6.445,30	12,30%	87,70%	100,00%
2011	6.445,30	889,40	5.555,90	13,80%	86,20%	100,00%
2012	6.079,30	911,80	5.167,50	15,00%	85,00%	100,00%

Sursa: Informațiile prezentate în acest tabel au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte). Cifrele sunt modificate datorită necesității de respectare a confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

Graficul nr. 2.8. Evoluția ponderii creditelor corporate neperformante în total credite corporate, în perioada 2006 - 2012 (mil .RON)



Sursa: Informațiile prezentate în acest grafic au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte, bilanțuri contabile etc). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

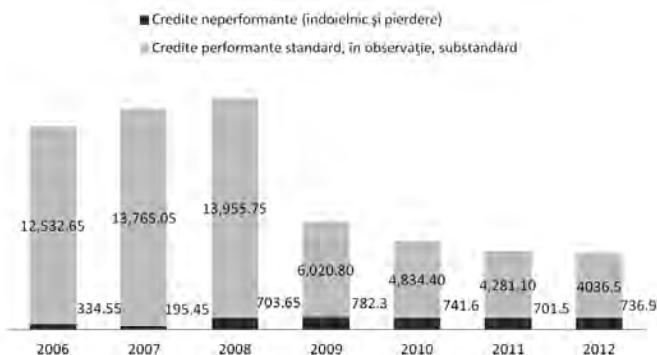
În finalul studiului de caz efectuat la Banca Beta, am considerat necesar să extindem analiza calității portofoliului de credite și asupra plasamentelor băncii în sectorul de retail, pentru a putea analiza mai bine și a înțelege dacă tendința care s-a manifestat în cazul creditelor corporate se menține sau nu și în cazul creditelor de retail. Astfel, am evidențiat în tabelul și reprezentarea grafică ce vor urma, evoluția pe aceeași perioadă de timp (anii 2006-2008) a soldului creditelor acordate clienților retail, precum și ponderea pe care au înregistrat-o în această perioadă creditele neperformante, imagine a problemelor cu care se confruntă unii clienți în a-și achita la scadență ratele de credit și dobânzile aferente.

Tabelul nr. 2.7. Evoluția creditelor retail (performante/neperformante) la Banca Beta, în perioada 2006 – 2008 (mil .RON)

An	Total credite retail	Credite neperformante (îndoielnic și pierdere)	Credite performante (standard, în observație, substandard)	Credite neperformante în total credite retail (%)	Credite performante în total credite retail (%)	Total credite retail (%)
2006	12,867.20	334.55	12,532.65	2.60%	97.40%	100.00%
2007	13,960.50	195.45	13,765.05	1.40%	98.60%	100.00%
2008	14,659.40	703.65	13,955.75	4.80%	95.20%	100.00%
2009	6,803.10	782.30	6,020.80	11.50%	88.50%	100.00%
2010	5,576.00	741.60	4,834.40	13.30%	86.70%	100.00%
2011	4,982.60	701.50	4,281.10	14.80%	85.20%	100.00%
2012	4,548.80	736.90	4,036.50	16.20%	83.80%	100.00%

Sursa: Informațiile prezentate în acest tabel au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte, bilanțuri contabile etc). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

Graficul nr. 2.9. Evoluția ponderii creditelor retail neperformante în total credite retail, în perioada 2006 - 2012 (mil .RON)



Sursa: Informațiile prezentate în acest grafic au fost elaborate pe baza analizei surselor de informare din banca unde s-a făcut cercetarea (norme, proceduri, rapoarte, bilanțuri contabile etc). Cifrele sunt modificate din motivul păstrării confidențialității informațiilor, însă autorul a urmărit menținerea tendinței fenomenului analizat.

Din graficul de mai sus, rezultă că trendul pe care l-au urmat creditele neperformante este același și în cazul creditelor acordate clienților retail, ca și în cazul celor corporate. După o îmbunătățire inițială a calității portofoliului de împrumuturi retail, care a evoluat de la un nivel de 2,6% credite neperformante în total credite acordate sectorului de retail în anul 2006, la un nivel de 1,4% în anul 2007 (adică o îmbunătățire cu 1,2 p.p., ceea ce la soldul creditelor neperformante reprezenta o reducere cu 139,1 mii lei), a urmat (ca și în cazul creditelor corporate) o creștere substanțială a creditelor îndoielnic și pierdere în cursul anului 2008 și în perioada 2009-2012. În 2009 creșterea a fost de 6,7 p.p. continuând cu 1,8 p.p., în 2010, 1,5 p.p. în 2011, 1,4. p.p. în 2012, față de anii anteriori.

Exista opinii pertinente conform carora creditele de consum ar trebui acordate pe perioade de maximum 5-7 ani, desi în goana după cota de piață, unele bănci s-au aventurat să dea credite și pe 20 ani. Băncile care au dat astfel de credite pe perioade foarte mari, au avut cele mai multe credite neperformante. Opinam ca implementarea unei civilizații a creditului este un act de normalitate, drept urmare în actualul regulament BNR, creditele de consum nu pot fi acordate pe mai mult de 5 ani.

Despre cauzele generale care au determinat acest fenomen am explicat când am analizat evoluția creditelor neperformante la clienții corporate, însă în acest moment considerăm că este necesar ca la analiza de față să adăugăm un argument în plus. Motivul care se suprapune peste cauzele deja descrise și conduc împreună la întârzieri din ce în ce mai mari la achitarea ratelor de credit și a dobânzilor către bănci de către clienții persoane fizice, este apariția fenomenului de incapacitate de plată și chiar de insolvență personală. Cauza principală a incapacității de plată în rândurile persoanelor fizice este pierderea de către tot mai multe familii a surselor de venit a unuia sau a mai multor membri ai familiei, urmare a reducerilor substanțiale a salariilor, ori chiar a pierderii locurilor de muncă. Criza economică a afectat din ce în ce mai puternic România, începând cu lunile septembrie-octombrie 2008 și culminând cu trimestrele I și II ale anului 2009, când recesiunea economică a dus la închiderea multor companii, în principal private

și mai ales din rândul întreprinderilor mici și mijlocii. Acest fenomen îngrijorător a condus pe cale de consecință la o creștere foarte mare a ratei șomajului, care a ajuns la nivelul de 8-9% în cursul anului 2009. Efectul imediat al acestui flagel a fost creșterea puternică a datoriilor față de bănci, mai ales la creditele de consum fără ipotecă. Acestea au crescut la Banca Beta în anul 2008, față de anul anterior cu 508,2 mil. lei, adică cu 3,4 p.p. (de la 1,4% din soldul creditelor retail în anul 2007, la 4,8% din acesta, în anul 2008). Acest fenomen negativ a alimentat, pe întreaga perioadă a anului 2009, neîncrederea reciprocă dintre clienți și bănci, clienții reducând puternic cererea de credite (datorită temerilor că pot rămâne fără venituri, sursa rambursării creditelor bancare), iar băncile devenind din ce în ce mai selective cu pușinii clienți care mai solicitau credite.

Ponderea creditelor neperformante în total credite reprezintă un indicator deosebit de important pentru managementul oricărei bănci, deoarece oferă o imagine concludentă asupra calității sistemului de management al riscului de creditare, ca rezultat a unui cumul de factori, dintre care amintim calitatea analizei documentațiilor de credit, calitatea procesului de administrare a creditului după acordare și, nu în ultimul rând, calitatea relației client-bancă.

Ceea ce am constatat din studiul de caz pe care l-am documentat la Banca Beta, este că riscul de creditare reprezintă cu certitudine unul dintre cele mai periculoase riscuri care planează asupra băncilor, că nivelul cu care acest risc poate afecta situația financiară a unei bănci este dependent de mai mulți factori. Dintre factorii endogeni, menționăm: calitatea personalului care efectuează analiza cererilor de credite și a specialiștilor care iau decizia de acordare sau respingere a lor, calitatea normelor și procedurilor interne în domeniul creditării și a managementului riscului de credite, viabilitatea politicii de creditare etc. Însă, dincolo de toate aceste cerințe interne, pe care presupunem că o bancă ar reuși să le îndeplinească, dorim să subliniem că întotdeauna, în activitatea de creditare, pot să apară factori perturbatori neprevăzuți, care să influențeze puternic sau chiar decisiv soarta unei bănci. Nu ne referim aici în mod special la factorii exogeni care pot afecta unele bănci, cum ar fi riscurile operaționale manifestate prin pierderi dato-

rate fraudei, căderii sistemelor informatice sau phishing-ului. Aceste evenimente, chiar dacă nu pot fi prevăzute cu exactitate, pot fi presupuse, evaluate și bugetate corespunzător, prin măsuri de acoperire a efectelor prin gestiune internă sau cedare în asigurare. Aspectul constat, cu ocazia acestui studiu de caz, este că mediul economic general influențează dramatic soarta agenților economici care activează într-o economie, influențează, de asemenea, salariații acestor agenți economici, familiile acestora și pe cale de consecință efectele se fac simțite prin fenomenul de cascadare, inclusiv asupra băncilor care au creditat sectorul economic (corporate sau retail). Când efectele pe care mediul economic le resimte sunt nefavorabile, atunci, ca într-un joc de domino, aceste simptome se fac simțite asupra tuturor, iar magnitudinea consecințelor este foarte de greu de prevăzut și mai ales de evitat.

2.3: Creditele retail

Studii de caz

Principii și reguli generale de creditare retail, care ne vor ajuta la rezolvarea studiilor de caz:

1. Ce credite acordă băncile?

Răspuns: Băncile acordă clienților săi credite în lei și valută pe termen scurt, mediu și lung.

2. Ce este prudența bancară?

Răspuns: Prudența bancară este principiul fundamental ce caracterizează activitatea băncii în vederea acoperirii corespunzătoare a riscurilor conform procedurilor specifice de risc.

3. În ce scop se efectuează analiza veniturilor?

Răspuns: Analiza veniturilor clienților se efectuează pentru identificarea și evaluarea capacității de plată, respectiv de a genera venituri și lichidități cu caracter permanent, ca principală sursă de rambursare a creditului și de plată a dobânzii pe întreaga perioadă de creditare.

4. Ce urmărește banca la acordarea produselor tip credit?

Răspuns: La acordarea produselor tip credit, banca urmărește ca solicitantii să prezinte credibilitate pentru rambursarea acestora la scadență.

5. Este importantă destinația creditului?

Răspuns: Destinația creditelor stabilită prin documentele contractuale încheiate este obligatorie pentru clienți - împrumutați. Schimbarea destinației creditului aprobat se face numai cu acordul scris al băncii.

6. Puteți fi și voi beneficiarii unor produse tip credit?

Răspuns: Beneficiarii produselor de credit sunt persoane fizice rezidente sau nerezidente (conform regulamentului valutar), în vârstă de cel puțin 18 ani, care îndeplinesc criteriile băncii.

7. Datele de identificare ale clienților trebuie actualizate și clienții trebuie clasificați în funcție de riscul AML/CFT/KYC asociat, unde:

- **KYC- Know Your Customer**
- **AML-Anti Money Laundering**
- **CTF- Countering Terrorist Financing Policy**
- **NCCT- Non-Cooperative Countries and Territories.**

8. Care sunt condițiile de eligibilitate pentru persoanele fizice?

Răspuns: Persoana fizică trebuie să aibă una din următoarele calități din care să realizeze venituri certe:

- angajat cu contract de muncă;
- pensionar;
- persoană fizică care realizează venituri dovedite cu documente justificative, conform legii.

9. Care sunt veniturile eligibile pentru a putea solicita și primi un credit?

Răspuns: Poți beneficia de un credit dacă obții următoarele tipuri de venituri:

- din salarii, respectiv venituri atestate de documente justificative (inclusiv bonusuri, comisioane, sporuri, diurne, ore suplimentare și stimulente, etc);
- din pensii;
- din cedarea folosinței bunurilor (chirii, arende);
- din dividende;
- venituri realizate în străinătate;
- din activități independente (PFA, cabinete profesionale individuale);
- din depozite și alte instrumente de economisire și dobânzi bonificate la aceste depozite;
- din contracte individuale de muncă/contracte de îmbarcare ale navigatorilor.

10. Ești clientul unei bănci și dorești să contractezi un credit. Re-prezentantul bancar te întreabă ce tip de credit dorești. Ce îi răspunzi?

- Credit de consum?
- Credit pentru investiții imobiliare?

Exemplifică alegerea ta. Haideți să ne reamintim și ce reprezintă fiecare produs în parte!

Ce este creditul?

Răspuns: **Creditul** reprezintă orice angajament de punere la dispoziție sau acordarea unei sume de bani ori prelungirea scadenței unei datorii, în schimbul obligației debitorului la rambursarea sumei respective, precum și la plata unei dobânzi sau a altor cheltuieli legate de aceasta sumă sau orice angajament de achiziționare a unui titlu care încorporează o creanță ori a altui drept la încasarea unei sume de bani.

Credit de consum: orice credit contractat de o persoană fizică, în vederea satisfacerii nevoilor personale ale solicitantului și/sau ale familiei acestuia ori pentru achiziționarea de bunuri, altele decât cele care se circumscriu unei investiții imobiliare, în sensul prevăzut în definiția creditului pentru investiții imobiliare.

Credit pentru investiții imobiliare: orice credit contractat de o persoană fizică, inclusiv credit ipotecar, având ca destinație dobândi-

rea sau menținerea drepturilor de proprietate asupra unui teren și/sau unei construcții, realizate sau care urmează să se realizeze, precum și creditul acordat în scopul reabilitării, modernizării, consolidării sau extinderii unei construcții ori pentru viabilizarea unui teren.

11. Ce este domiciliul unei persoane fizice?

Răspuns: Pentru o persoană fizică, domiciliul este adresa unde ea declară că are locuința principală, conform actului de identitate.

12. Ce este scoringul?

Răspuns: Scoring = cumul de criterii standard prestabilite, în urma cărora împrumutul va fi încadrat automat de o aplicație informatică într-o clasă de risc definită (Rating cerere de credit) și va obține calificativul "admis"/"respins". Această analiză este utilizată pentru fundamentarea deciziei de creditare și pentru a determina gradul maxim de îndatorare a clientului pe care banca consideră că îl poate lua în calcul în determinarea capacității de rambursare a clientului.

13. Care sunt principalele criterii de apreciere a persoanelor fizice solicitante de credite?

Răspuns:

- Tipul de locuință;
- Durata rezidenței la aceeași adresă;
- Profesiunea practică;
- Durata la același loc de muncă;
- Telefon;
- Situația familială;
- Nr. de persoane în întreținere;
- Venit lunar net;
- Referințe bancare/istoric;
- Garanții.

14. Cum se acordă punctajul în cazul scoringului?

Răspuns: Pentru scoring, se acordă un punctaj de la "0" la "5", unde:

- "0" = risc minim;

- “5”= risc maxim;

15. Care este pragul maxim de acordare a creditelor?

Răspuns: Pragul maxim de acordare a creditelor este de 40 puncte în exemplul practic pe care îl vom utiliza mai departe.

Vă rog completați punctajul pentru criteriile de scoring în tabelele de mai jos:

Tabelul nr. 2.8.a. Criteriul de scoring „Tip de locuință”

Criteriul	Variante	Punctajul
Tip de locuință	vilă proprietate	
	apartament proprietate	
	chirie fond locativ	
	Chirie	

Notă: Datele din tabel sunt date ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și criteriile de scoring respectând regulamentul BNR.

Tabelul nr. 2.9.a. Criteriul de scoring „Profesiunea practică”

Criteriul	Variante	Punctajul
Profesiunea practică	salariat studii superioare	
	salariat studii medii	
	liber profesionist	
	muncitor calificat	
	Pensionar	
	muncitor necalificat	

Notă: Datele din tabel sunt date ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și criteriile de scoring respectând regulamentul BNR.

Tabelul nr. 2.10.a. Criteriul de scoring „Telefon”

Criteriul	Variante	Punctajul
Telefon	DA	
	NU	

Notă: Datele din tabel sunt date ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și criteriile de scoring respectând regulamentul BNR.

Răspuns:

Tabelul nr. 2.8.b. Criteriul de scoring „Tip de locuință”

Criteriul	Variante	Punctajul
Tip de locuință	vilă proprietate	0
	apartament proprietate	1
	chirie fond locativ	2
	Chirie	3

Notă: Datele din tabel sunt date ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și criteriile de scoring respectând regulamentul BNR.

Tabelul nr. 2.9.b. Criteriul de scoring „Profesiunea practică”

Criteriul	Variante	Punctajul
Profesiunea practică	salariat studii superioare	0
	salariat studii medii	1
	liber profesionist	2
	muncitor calificat	3
	Pensionar	4
	muncitor necalificat	5

Notă: Datele din tabel sunt date ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și criteriile de scoring respectând regulamentul BNR.

Tabelul nr. 2.10.b. Criteriul de scoring „Telefon”

Criteriul	Variante	Punctajul
Telefon	DA	0
	NU	4

Notă: Datele din tabel sunt date ipotetice, fiecare bancă stabilindu-și criteriile de scoring respectând regulamentul BNR.

16. Calculați punctajul scoring pentru un client care locuiește într-un apartament proprietate de 9 luni, este salariat cu studii superioare, lucrează la același loc de muncă de 2 ani și 5 luni, nu are telefon, este celibatar, nu are persoane în întreținere, are un salariu de 2.500 RON, are un cont de salariu într-o bancă și un overdraft. Se încadrează la pragul maxim de acordare a creditelor?

Răspuns:

Tabelul nr. 2.11. Calcul punctaj scoring

Variante	Punctajul
apartament proprietate	1
până la 1 an	5
salariat studii superioare	0
1-3 ani	4
NU	4
Celibatar	3
0 persoane	0
2.000-3.000 lei	2
credite angajate	3
Salariu	2
Total	24

Notă: Datele din tabel sunt date ipotetice, fiecare bancă calculând punctajul scoring în funcție de eligibilitatea fiecărui client.

Da, se încadrează, deoarece are punctajul mai mic de 40 puncte (pragul maxim de acordare a creditelor).

17. Ce este gradul de îndatorare?

Răspuns:

Gradul de îndatorare reprezintă acel procent, cota (%) din venitul net eligibil, ce poate fi alocat pentru plata ratelor unui credit, fie el imobiliar / ipotecar sau de consum (auto, nevoi personale, OD, CC).

18. Ce este durata de creditare?

Răspuns:

Durata de creditare: intervalul de timp cuprins între data de la care clientul îndeplinește condițiile de tragere și data scadenței finale a produsului tip credit. Durata de creditare trebuie să se încadreze în termenul maxim de creditare stabilit prin reglementările interne ale băncii pentru fiecare categorie de credit.

19. Cu ce documente se justifică veniturile unei persoane fizice, în general, indiferent de natura veniturilor?

Răspuns:

În cazul tuturor veniturilor acceptate ca eligibile pentru solicitarea unui credit se va urmări să fie prezentate următoarele:

- Document justificativ pentru veniturile curente (adeverință de venit);
- Contractele încheiate pentru generarea veniturilor respective: ex contract/carte de muncă, acte adiționale creștere salariu, Hotărâri AGA pentru acordare dividende, etc
- Un document care să justifice istoricul veniturilor și plata impozitelor pe anul trecut.

20. Ce documente credeți că trebuie să aducă un client care are venituri din salarii pentru a putea solicita un credit?

Răspuns: Pentru veniturile obținute din salarii se vor prezenta următoarele documente:

- Adeverința de salariu (original) cu ștampila oficială a societății comerciale/ instituției;
- Fișa fiscală aferentă anului precedent (original) sau copie cu ștampilă oficială a angajatorului.
- Copii, certificate de către angajatori (una dintre cele 3 menționate mai jos):
 - contractul individual de muncă, și ultimul act adițional care reflectă modificarea de venit, funcție, trecerea la perioada nedeterminată(după caz), vizat de Direcția Generală de Muncă și Protecție Socială, în condițiile legii
 - cartea de muncă (primele și ultimele 2 pagini)
 - registrul general de evidență a salariaților - filele care cuprind elementele de identificare a angajatorilor.

Studii de caz

Problema nr. 1

Domnișoara Roberta Ion, studentă în anul 3 la ASE dorește să contracteze un credit de nevoi personale în suma de 35.000 RON pentru a își finanța un masterat în Franța la Sorbona.

În prezent ea lucrează full-time la un departament de Call-Center într-o multinațională. Vechimea la actualul loc de muncă este de 15 luni.

Are un salariu constant de 2.500 RON net și bonuri de masa 189 RON pe lună.

Ea mai are un credit de nevoi personale la altă bancă cu un sold de 7.000 RON cu o rată lunară de 120 RON; un card de credit cu un plafon de 2.500 RON (dobândă 20%) și un overdraft cu un plafon de 1.000 RON (dobândă 14%).

Întrebări:

1. Ce documente va trebui să aducă Roberta pentru a putea solicita acest credit?
2. Ce venit din salarii realizează?

Tabelul nr. 2.12.a Venituri realizate de clienta Roberta

Luna	Salariul Net	Tichete de masă	Diurna	Alte venituri cu frecvență			Total net lunar încasat
				Lunară	Trimestrială	Anuală	
Ian	2.500	189					2.689
Feb	2.500	189					2.689
Mar	2.500	189					2.689

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă calculând venitul din salarii în funcție de informațiile despre fiecare client.

3. Care este media veniturilor pe anul trecut dacă avem următoarea fișă fiscală?

Tabelul nr. 2.13.a. Fișa fiscală a clientei Roberta

	Luna	Venit brut	Deduceri personale	Alte deduceri	Venit bază de calcul	Impozit lunar
1	Ianuarie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
2	Februarie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
3	Martie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
4	Aprilie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
5	Mai	3.564	0	0	3.070,24	570,24
6	Iunie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
7	Iulie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
8	August	3.564	0	0	3.070,24	570,24

9	Septembrie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
10	Octombrie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
11	Noiembrie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
12	Decembrie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
	Total	42.768	0	0	36.842,88	6.842,88

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare fișă fiscală fiind alcătuită pe baza veniturilor din salarii în funcție de perioada lucrată de fiecare client.

4. Ce datorii are Roberta în total?
5. Cum calculam ratele pentru card de credit și overdraft dacă știm plafonul fiecăruia?
6. Dacă dorește să ramburseze parțial suma de 2.000 RON în momentul în care soldul creditului ar fi în jur de 34.000 RON cât trebuie să depună în total astfel încât să i se proceseze rambursarea parțială? Dar dacă dorește rambursare totală în acel moment?

Problema nr. 2

Să presupunem că Roberta nu se încadrează la suma solicitată, și își amintește că are un depozit de 100.000 RON pe numele bunicii ei la banca la care ea tocmai solicită creditul. Avem dobândă 5% pe an și termenul creditului 60 luni.

1. Există vreo alternativă în acest sens?
2. Cum se calculează veniturile obținute din dobânzi și depozite?

Problema nr. 1

Rezolvare

1. Ce documente va trebui să aducă Roberta pentru a putea solicita acest credit?

Răspuns:

- Adeverința de salariu (original) cu semnătura și ștampila oficială a societății comerciale/ instituției;
- Fișa fiscală aferentă anului precedent (original) sau copie cu ștampilă oficială a angajatorului.
- Copii, certificate pentru conformitate de către angajatori (una dintre cele 3 menționate mai jos):

- contractul individual de muncă, și ultimul act adițional care reflectă modificarea de venit, funcție, trecerea la perioada nedeterminată (după caz), vizat de Direcția Generală de Muncă și Protecție Socială, în condițiile legii
- cartea de muncă (primele și ultimele 2 pagini)
- registrul general de evidență a salariaților - filele care cuprind elementele de identificare a angajatorilor

2. Ce venit din salarii realizează?

În adeverință avem:

Tabelul nr. 2.12.b. Venituri realizate de clienta Roberta.

Luna	Salariul Net	Tichete de masă	Diurnă	Alte venituri cu frecvență			Total net lunar încasat
				Lunară	Trimestrială	Anuală	
Ian	2.500	189					2.689
Feb	2.500	189					2.689
Mar	2.500	189					2.689

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă calculând venitul din salarii în funcție de informațiile despre fiecare client.

Vom putea lua în considerare pentru credit suma de **2689 RON**.

3. Care este media veniturilor pe anul trecut dacă avem următoarea fișă fiscală a unui girant plătitor?

Tabelul nr. 2.13.b. Fișa fiscală a clientei Roberta

	Luna	Venit brut	Deduceri personale	Alte deduceri	Venit bază de calcul	Impozit lunar
1	Ianuarie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
2	Februarie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
3	Martie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
4	Aprilie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
5	Mai	3.564	0	0	3.070,24	570,24
6	Iunie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
7	Iulie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
8	August	3.564	0	0	3.070,24	570,24
9	Septembrie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
10	Octombrie	3.564	0	0	3.070,24	570,24

11	Noiembrie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
12	Decembrie	3.564	0	0	3.070,24	570,24
	Total	42.768	0	0	36.842,88	6.842,88

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare fișă fiscală fiind alcătuită pe baza veniturilor din salarii în funcție de perioada lucrată de fiecare client.

Vom calcula media veniturilor pe anul trecut după formula:

Formula de calcul a veniturilor nete lunare din fișă fiscală este:

$$\frac{(\text{Venit baza de calcul} - \text{Impozit reținut lunar} + \text{Alte deduceri} + \text{Deduceri personale})}{\text{numarul de luni lucrate în anul anterior}}$$

În cazul nostru avem:

$$\frac{36.842,88 - 6.842,88 + 0 + 0}{12 \text{ luni}} = 2.499,93 \text{ RON (cca 2.500 RON)}.$$

4. Ce datorii lunare are Roberta în total?

- Credit de nevoi personale la altă bancă cu un sold de 7.000 RON; rata lunară de 120 RON/ pe lună;
- Card de credit 2500 RON; dobândă 20%; rata lunară?
- Overdraft 1000 RON; dobândă 14%; rata lunară?

5. Cum calculăm ratele lunare pentru card de credit și overdraft dacă știm plafonul fiecăruia?

Aceste rate se vor calcula pe baza formulelor de dobândă la care se mai adaugă un coeficient minim de plată agreat de fiecare bancă.

De exemplu:

Rata card credit = X + Y

$$X = \frac{\text{plafon} * \text{rata dobânzii} * \text{nr. de zile (31)}}{365 * 100}$$

Y = 3% * plafon

Rata descoperit de cont = X

$$X = \frac{\text{plafon} * \text{rata dobânzii} * \text{nr. de zile (30)}}{360 * 100}$$

Card de credit:

$$\text{Dobânda} = \frac{2500 * 20 * 31}{365 * 100} = 42,46 \text{ RON}$$

Minim de plată: $2500 * 3\% = 75 \text{ RON}$

Rata CC = $42,46 + 75 = 117,46 \text{ RON}$

$$\text{Rata OVD} = \frac{1000 * 14 * 30}{360 * 100} = 11,67 \text{ RON.}$$

6. Total rate curente Roberta = Rata credit nevoi personale + Rata CC + Rata OVD = $120 + 117,46 + 11,67 = 249,13 \text{ RON}$.
7. Dacă dorește să ramburseze parțial suma de 2.000 RON în momentul în care soldul creditului ar fi în jur de 34.000 RON cât trebuie să depună în total astfel încât să i se proceseze rambursarea parțială? Dar dacă dorește rambursare totală în acel moment?

Presupunem că pornim de la următorul grafic de rambursare:

Tabelul nr. 2.14. Grafic de rambursare în cazul creditului clienței Roberta

Grafic de rambursare						
Data plății	Rata credit	Dobânda lunară	Sold credit	Rata totală	Total comisioane	Total de plată
15-02-2012	385,52	463,75	34.614,48	849,27	70,00	919,27
15-03-2012	390,63	458,64	34.223,84	849,27	70,00	919,27
16-04-2012	395,81	453,47	33.828,04	849,27	70,00	919,27
15-05-2012	401,05	448,22	33.426,99	849,27	70,00	919,27
15-06-2012	406,37	442,91	33.020,62	849,27	70,00	919,27
16-07-2012	411,75	437,52	32.608,87	849,27	70,00	919,27
15-08-2012	417,21	432,07	32.191,66	849,27	70,00	919,27
17-09-2012	422,73	426,54	31.768,93	849,27	70,00	919,27
15-10-2012	428,34	420,94	31.340,59	849,27	70,00	919,27
15-11-2012	434,01	415,26	30.906,58	849,27	70,00	919,27

17-12-2012	439,76	409,51	30.466,82	849,27	70,00	919,27
15-01-2013	445,59	403,69	30.021,23	849,27	70,00	919,27
15-02-2013	451,49	397,78	29.569,74	849,27	70,00	919,27

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, pentru fiecare client generându-se un grafic de rambursare diferit în funcție de dobânda și comisioanele stabilite de bancă, de suma împrumutată, și de perioada de rambursare.

a. Rambursare Parțială:

Vom lua în calcul soldul creditului din 15 martie, adică 34.223,84 RON

Începând cu iunie 2010, a fost adoptată OUG 50, ordonanță prin care toate băncile din România se supun condițiilor de creditare europene și la capitolul legat de comisioane de rambursare anticipate, toate băncile vor aplica următoarea regulă:

Comisioane pentru rambursarea anticipată

- În cazul în care dobânda creditului este variabilă, calculată sub o formulă de calcul ca în exemplu EURIBOR/LIBOR/BUBOR + MARJĂ, se interzice existența unui comision de rambursare anticipată. **Deci 0% comision de rambursare anticipată la creditele cu dobândă variabilă.**
- În cazul în care dobânda este fixă comisionul nu poate fi mai mare de 1% dacă rambursarea se efectuează după un an de la acordarea creditului sau de maximum 0,5% în cazul în care rambursarea se efectuează până la un an. **Deci 1% în cazul creditelor cu dobândă fixă, iar dacă rambursarea are loc până într-un an calendaristic se va percepe un comision de 0,5%.**

Dacă creditul Robertei are **dobândă variabilă:**

Presupunem că suntem în 30 martie și vrem să rambursăm 2.000 RON (adică să scădem din soldul creditului 2.000 RON)

Cum vom face?

Ca să fie scăzut soldul Robertei cu fix 2.000 RON, trebuie să depunem în cont și dobânda cumulată astfel încât să se poată procesa rambursarea parțială în data de 30 martie.

Avem dobânda pe linia respectivă: 458,64 RON. Aceasta o vom împărți la 30 de zile ale luni: $458,64 / 30 = 15,29$ RON. Rezultatul trebuie înmulțit cu numărul de zile trecute de la data scadenței până în prezent: adică din 15 martie până în 30 martie - 15 zile. Astfel vom avea: $15,29 * 15 = 229,32$ RON.

La fel vom proceda și cu comisionul: $70 \text{ RON} / 30 = 2,33$ RON pe zi; $2,33 * 15 \text{ zile} = 34,99$ RON.

Astfel, Roberta va trebui să depună în cont:

$$2.000 \text{ RON} + 229,32 \text{ RON} + 34,99 \text{ RON} = \mathbf{2.264,31 \text{ RON.}}$$

Deci sunt necesari 2.264,31 RON pentru a diminua soldul Robertei cu 2.000 RON.

Astfel luna următoarea, adică pe 15 aprilie, soldul curent al Robertei va fi de **32.223,84 RON**.

Dacă creditul Robertei are **dobândă fixă**:

Se vor efectua aceleași calcule din punct de vedere dobândă, însă deoarece avem dobândă fixă, vom adăuga la suma după caz:

0,5%-pentru cazul în care se face rambursarea până într-un an de zile.

Astfel, Roberta va depune aici:

$$2.000 + (0,5\% * 2.000) \text{ (comisionul de rambursare)} + 229,32 \text{ (dobândă)} + 34,99 \text{ RON (comisionul lunar)} = 2274,31 \text{ RON.}$$

1%-pentru cazul în care se face rambursarea după perioada de un an de zile.

Astfel, Roberta va depune aici:

$$2000 + (1\% * 2000) \text{ (comisionul de rambursare)} + 229,32 \text{ (dobânda)} + 34,99 \text{ RON (comisionul lunar)} = 2284,31 \text{ RON.}$$

b. Rambursare totală:

Dacă creditul Robertei are **dobândă variabilă**:

Presupunem că suntem în 30 martie și vrem să rambursăm total 34.223,84 RON

Cum vom face?

Avem dobânda pe linia respectivă: 458,64 RON. Aceasta o vom împărți la 30 de zile ale luni: $458,64 / 30 = 15,29$ RON. Rezultatul trebuie

înmulțit cu numărul de zile trecute de la data scadenței până în prezent: adică din 15 martie până în 30 martie - 15 zile. Astfel vom avea: $15,29 * 15 = 229,32$ RON.

La fel vom proceda și cu comisionul:

$70 \text{ RON} / 30 = 2,33 \text{ RON pe zi; } 2,33 * 15 \text{ zile} = 34,99 \text{ RON}$

Astfel, Roberta va trebui să depună în cont:

$34.223,84 \text{ RON (soldul rămas de plată)} + 229,32 \text{ RON (dobânda acumulată)}$
 $+ 34,99 \text{ RON (comisionul lunar)} = 34.488,15 \text{ RON.}$

Deci sunt necesari **34.488,15 RON** pentru a rambursa total creditul.

Dacă creditul Robertei are **dobândă fixă**:

Se vor efectua aceleași calcule din punct de vedere dobândă și comision lunar, însă deoarece avem dobândă fixă, vom adăuga la sumă după caz:

0,5%-pentru cazul în care se face rambursarea până într-un an de zile.

Astfel, Roberta va depune aici:

$34.223,84 \text{ RON} + (0,5\% * 34.223,84 \text{ RON})(\text{comisionul de rambursare}) + 229,32 \text{ (dobânda)} + 34,99 \text{ RON (comisionul lunar)} = 34.659,27 \text{ RON}$

1%-pentru cazul în care se face rambursarea după perioada de un an de zile.

Astfel, Roberta va depune aici:

$34.223,84 \text{ RON} + (1\% * 34.223,84 \text{ RON})(\text{comisionul de rambursare}) + 229,32 \text{ (dobânda)}$

Problema 2

Rezolvare

Să presupunem că Roberta nu s-ar încadra la suma solicitată, și își amintește ca are un depozit de 100.000 RON pe numele bunicii ei la banca la care ea tocmai solicită creditul. Avem dobândă 5% și termenul creditului 60 luni.

1. Există vreă alternativă în acest sens?

Da, există varianta în care Roberta ar susține veniturile curente din salariu, cu cele obținute din depozite și dobânzi bonificate la aceste depozite.

2. Cum se calculează veniturile obținute din dobânzi și depozite?

Exemplu:

Valoare depozit – 100.000 RON/Procent dobândă convenție depozit (la data analizei) – 5% / an

Perioada credit solicitat – 60 luni.

a. Vom calcula venitul net din dobânzi pe lună:

$100.000 * 5\% = 5000$; $5000/12=416,66$; $416,66 - \text{impozit (16\%)}$;
 $416,66 - 66,66 = 349,00$

b. Vom calcula venitul net eligibil lunar din depozit și dobânzi:

$$\frac{100.000 + 349 * 60}{60} = 2015,66 \text{ RON}$$

2.4: Garanțiile bancare

Documentația care trebuie prezentată la bancă pentru eliberarea scrisorilor de garanție bancară este:

- cererea pentru eliberarea de scrisori de garanție bancară;
- bilanțul contabil, raportul de gestiune, contul de profit și pierdere, încheiate pentru ultimul an, precum și ultimele situații privind: “Rezultatele financiare” și “Situația patrimoniului”, bilanța de verificare încheiată pentru ultima lună;
- situația prognozată a plăților și încasărilor (cash flow) aferente perioadei de valabilitate a scrisorii de garanție bancară;
- contractele economice care stau la baza afacerii pentru care se solicită scrisoarea garanție bancară;
- descrierea modalităților de garantare a scrisorilor de garanție solicitate;
- orice alte documente necesare, solicitate de bancă.

Studiu de caz privind achiziționarea de instrumente derivate și riscurile acoperite

Instrumentele derivate au apărut pe piața tranzacțiilor financiare din dorința agenților economici de a se proteja împotriva riscului comercial sau financiar al operațiunilor pe care le desfășurau (acțiuni de tip hedging).

Instrumentele derivate sunt instrumente financiare a căror valoare depinde de valoarea unui activ, numit activ suport. Acestea pot fi dezvoltate având la baza un activ cum ar fi: aur, valuta, rata dobânzii, indici bursieri. Contractul pe baza instrumentelor derivate este greu de anulat sau transferat și de regulă se încheie între o bancă și un client persoană juridică întrucât se fixează o sumă minimă a contractului.

Principalele instrumente derivate sunt: **contractele forward, swap, și pe opțiuni**. Pentru a evidenția riscurile împotriva cărora doresc să se protejeze unele persoane, luăm ca exemplu cazuri de tranzacții bazate pe astfel de contracte.

Avem cazul domnului Petrescu care dorește achiziționarea unui contract forward. Mai întâi, să înțelegem cum poate oferi banca un curs forward:

Există o cotație $FORWARD_{BID}$ – la care banca cumpără și o cotație $FORWARD_{ASK}$ – la care banca vinde.

- Pentru a oferi o cotație $FORWARD_{BID}$ unui client, banca se împrumută de euro cu dobânda aferentă pe perioada P , vinde acești euro contra lei, plasează acești lei în depozit cu dobânda aferentă pe perioada P , astfel încât, la scadență P , banca știe exact câți lei plătește clientului pentru suma în euro pe care dorește să o vândă.
- Pentru a oferi o cotație $FORWARD_{ASK}$ unui client, banca se împrumută de lei cu dobânda aferentă pe perioada P , vinde acești lei contra euro, plasează acești euro în depozit cu dobânda aferentă pe perioada P , astfel încât, la scadență P , banca știe exact câți euro plătește clientului pentru suma în lei tranzacționată.

În primul exemplu vom observa cum funcționează **contractul forward pe cursul de schimb**. Clientul Petrescu este manager la o

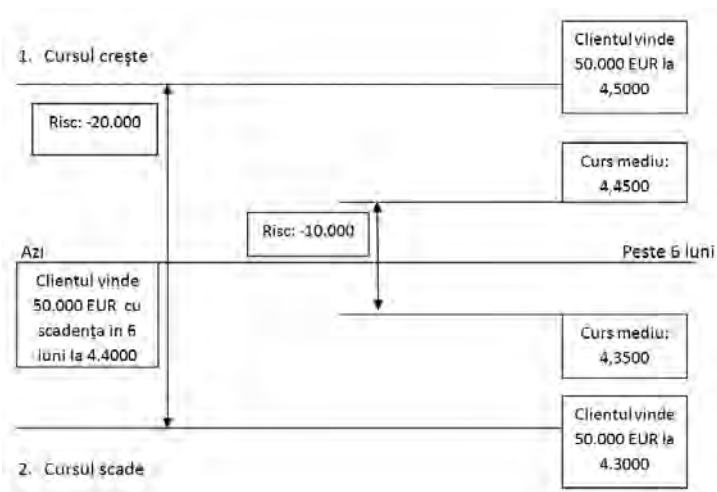
companie care exportă materiale prime în străinătate. Aceasta trebuie să încaseze o creanță de 100.000 euro peste 6 luni. Societatea știe că toate cheltuielile aferente materiilor prime se ridică la 438.000 RON, dar nu cunoaște însă, câți lei va încasa din vânzarea celor 100.000 de euro pe care clientul îi va da peste 6 luni. Este evident că dacă euro va scădea sub 4,3800, societatea va înregistra o pierdere. Bineînțeles că, dacă euro va crește la 4,5000, profitul ar fi mai mare, dar dacă va scădea la 4,3000, profitul ar fi mai mic.

Deoarece previzionarea cursului de schimb se dovedește a fi dificilă și riscurile nelipsite -exportatorul este expus la scăderea cursului de schimb, se prezintă la banca Y care este un intermediar pe piață și își exprimă dorința de a încheia un **contract forward pe cursul de schimb** în data de 04.09.2012, pentru jumătate din suma pe care o va încasa. Acesta implică data de decontare mai mare de 2 zile lucrătoare, pe care o considerăm în acest caz 04.02.2013.

Presupunem că azi i se oferă un curs forward cu scadența la 6 luni de 4,4000 și clientul acceptă. Deci peste 6 luni va vinde 50.000 de euro la 4,4000.

Pot exista două situații, din momentul în care se încheie tranzacția și anume:

3. **Cursul eur/ron crește:** de exemplu la 4,5000. Deci, în ziua scadenței, clientul va vinde 50.000 de euro la 4,5000 (cu data valutei TODAY) și 50.000 de euro la 4,4000 (prin încheierea contractului forward). Prin urmare, în total, clientul vinde 100.000 de euro la un curs mediu ce rezultă din cele două tranzacții de 4,4500.
4. **Cursul eur/ron scade:** de exemplu la 4,3000. Deci în ziua scadenței, clientul va vinde 50.000 de euro la 4,3000 (cu data valutei TODAY) și 50.000 de euro la 4,4000 (prin încheierea contractului forward). Prin urmare, în total, clientul vinde 100.000 de euro la un curs mediu ce rezultă din cele două tranzacții de 4,3500.



Dacă nu ar efectua tranzacția forward, clientul ar putea vinde 100.000 de euro fie la 4,5000, fie la 4,3000. Deci riscul valutar pe care și-l asumă este de $4,5000 - 4,3000 = 0,2000$ RON pentru fiecare euro, ceea ce înseamnă un risc total de $100.000\text{EUR} \times 0,2000\text{RON} = 20.000$ RON.

În schimb, dacă acceptă să încheie un contract forward pentru jumătate din suma pe care o va încasa peste 6 luni, atunci clientul ar vinde 100.000 de euro fie la 4,4500, fie la 4,3500, ceea ce înseamnă un risc valutar de: $4,4500 - 4,3500 = 0,1000$ RON pentru fiecare euro. Deci, riscul total se reduce la $100.000\text{EUR} \times 0,1000\text{RON} = 10.000$ RON – ceea ce reprezintă jumătate din riscul pe care și-l asumă nefăcând forward.

Din această tranzacție forward în valoare de 50.000 EUR pentru care cursul este 4,4000, firma știe ca va încasa sigur 220.000 lei ($50.000 \times 4,4000$), de unde rezultă un profit sigur de $220.000 - 219.000$ (jumătate din cheltuielile firmei) = 1.000 de lei. Deci, intrând în tranzacția forward, profitul pe care îl va realiza societatea va fi **sigur**, în timp ce, nefăcând forward, profitul va fi **probabil**. Cu alte cuvinte, astfel firma își protejează marja de profit.

Desigur, aceasta companie poate încasa 100.000 euro din contractele de export în fiecare lună. Pentru a se proteja fața de riscul valutar,

societatea acceptă sa vândă prin contracte forward câte 50.000 de euro (50% din sumă) în fiecare zi de 4 ale lunii. Prin urmare va avea 12 contracte forward (12 poziții deschise) distribuite astfel:

Tabelul nr.2.15 Distribuirea contractelor forward.

Data decontării	Curs forward
04-Oct-2012	4,4192
04-Nov-2012	4,4553
04-Dec-2012	4,4713
04-Ian-2013	4,4920
04-Feb-2013	4,5130
04-Mar-2013	4,5343
04-Apr-2013	4,5529
04-Mai-2013	4,5725
04-Iun-2013	4,5922
04-Iul-2013	4,6113
04-Aug-2013	4,6302
04-Sept-2013	4,6499

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, distribuirea contractelor făcându-se în funcție de necesitatea clientului, la un curs forward calculat de bancă.

Observăm din cotațiile de mai sus că în fiecare lună clientul vinde la cursuri în creștere. Dacă facem o medie ponderată a cursurilor de mai sus obținem o cotație PAR FORWARD – ceea ce înseamnă că, în fiecare lună, clientul va vinde la un curs unic. În acest caz, în prima luna va vinde la 4,5412 în loc de 4,4192, în a doua lună va vinde la 4,5412 în loc de 4,4553, etc.

Avantajul exportatorului în acest caz este că va obține mai mulți lei în prezent:

$$4,5412 - 4,4192 = 0,1220 \text{ lei în plus în prima lună,}$$

$$4,5412 - 4,4553 = 0,0859 \text{ lei în plus în a doua lună, etc.}$$

Dar care este câștigul băncii în urma acestui contract forward pe cursul de schimb?

La fel ca la orice tranzacție valutară, banca este un intermediar pe piață și câștigă din diferența dintre prețul de vânzare și prețul de cumpărare. Să presupunem că banca are profit 0 la un curs egal cu 4,3870

și un curs cotate de BNR de 4,3900. Cursul acceptat de client fiind de 4,4000, câștigul băncii va fi de: $50.000 \cdot (4,4000 - 4,3870) = 650$ RON. Banca nu va câștiga din comisioane întrucât nu se percep comisioane pentru un astfel de contract și de asemenea cursul oficial BNR nu are influență asupra profitului băncii.

Întrebări și răspunsuri pentru consolidarea și dezvoltarea informațiilor dobândite:

Întrebarea nr. 1: Ce este un contract forward?

Răspuns: Contractul forward - este un contract prin care părțile contractante se obligă să vândă respectiv să cumpere, la o anumită dată și la un preț stabilit în momentul încheierii contractului, un instrument financiar, valută sau mărfuri.

Întrebarea nr. 2: Care sunt avantajele clientului în cazul unui contract forward pe curs de schimb?

Răspuns: În cazul contractelor forward pe curs de schimb, printre avantajele clientului putem enumera:

- Posibilitatea de fixare în prezent a ratei de schimb pentru o tranzacție valutară care se va finaliza în viitor la o dată specificată.
- Stabilirea de către client a scadențelor, valurilor tranzacționate, sumelor tranzacționate și a momentului intrării pe piața valutară.
- Posibilitatea închiderii poziției valutare sau a decalării scadenței, în orice moment.

Întrebarea nr. 3: Cursul forward este negociabil?

Răspuns: Da. Se negociază de client cu banca.

Întrebarea nr. 4: Ce se întâmplă dacă banii nu sunt virăți în cont în ziua scadenței în cazul unei tranzacții forward?

Răspuns: Sunt mai multe posibilități. Dacă sunt doar o parte din bani, se poate închide tranzacția parțial. Cealaltă parte se poate închide printr-o tranzacție opusă sau poate fi amânată.

Întrebarea nr. 5: Ce se înțelege prin tranzacție opusă?

Răspuns: Dacă un client vrea să cumpere 10.000 de euro cu scadența 2 săptămâni și nu are lei în ziua scadenței, va trebui să vândă 10.000 de euro. Aceasta este o tranzacție opusă față de tranzacția forward de cumpărare. În cazul acesta, tranzacția forward se închide cu una opusă și se decontează numai profitul sau pierderea. Profitul se pune automat în contul curent, iar pierderea se ia automat din contul curent.

Întrebarea nr. 6: Cum se procedează pentru amânarea tranzacției ?

Răspuns: Pentru aceasta se fac două tranzacții. Prima se face în ziua scadenței și este o tranzacție opusă care se închide cu decontarea profitului sau pierderii, iar a doua este o nouă tranzacție forward cu o scadență pe care o alege clientul (swap pe cursul de schimb).

Într-o situație opusă se poate ca această companie să aibă o datorie cu rata dobânzii variabilă și nu o creanță. În acest caz managerul hotărăște achiziționarea unui **contract forward pe rata dobânzii**. Prin acest contract se stabilește o rată a dobânzii fixă de 13% ce urmează a fi plătită în viitor la data decontării, 4.02.2013, pentru suma de 100.000 EUR. La scadența contractului cele două părți își plătesc una celeilalte, după caz, diferența dintre rata dobânzii fixe stabilite prin contract și rata dobânzii existente la acel moment pe piață (EURIBOR). Cum societatea a obținut împrumutul la o rată a dobânzii variabilă aceasta poate să crească sau să scadă în viitor (compania asumându-și riscul de a plăti mai mult în cazul în care fixează o rată fixă mai mare decât rata dobânzii variabile existente pe piață). Putem avea 2 situații:

În primul caz, când rata dobânzii variabile crește, compania ar pierde. Presupunând o rată a dobânzii Euribor la 6 luni de 16% banca va deconta companiei:

$$X = \frac{\text{Valoarea contractului} \cdot \frac{\text{Rata dobânzii variabilă} - \text{Rata dobânzii fixă din contract}}{\text{Nr. de zile din an}}}{1 + \frac{\text{Rata dobânzii variabilă} \cdot \text{Perioada contractului în zile}}{\text{Nr. de zile din an}}}$$

$$X = \frac{100.000 \cdot \frac{0,16 - 0,13}{360}}{1 + \frac{0,16 \cdot 180}{360}} = 7,71 \text{ EUR}$$

În al doilea caz, când rata dobânzii variabile Euribor scade la 11%, compania va plăti o sumă egală cu:

$$X = \frac{\text{Valoarea contractului} * \frac{\text{Rata dobânzii fixă din contract} - \text{Rata dobânzii variabilă}}{\text{Nr. de zile din an}}}{1 + \frac{\text{Rata dobânzii variabilă} * \text{Perioada contractului în zile}}{\text{Nr. de zile din an}}}$$

$$X = \frac{100.000 * \frac{0,13 - 0,11}{360}}{1 + \frac{0,11 * 180}{360}} = 5,26 \text{ EUR}$$

Deci, compania își asumă un risc prin achiziționarea acestui contract forward pe rata dobânzii și anume în cazul scăderii ratei dobânzii variabile, când societatea plătește în plus. Însă se asigură împotriva unei creșteri în viitor, caz în care plătește mai puțin. Să presupunem că nu se încheie acest contract. Riscul pe care și-l asumă este de $16\% - 11\% = 5\%$ pentru un euro. Deci, riscul total este de $100.000 * 5\% = 5.000$ EUR.

În schimb, dacă acceptă ca în cazul contractului forward pe curs de schimb de mai sus să încheie un contract forward pe rata dobânzii pentru jumătate din suma pe care o va plăti peste 6 luni, atunci clientul își asumă un risc valutar de: $14,5\% - 12\% = 2,5\%$. Deci riscul total se reduce la: $100.000 \text{ EUR} * 2,5\% = 2.500 \text{ EUR}$

În concluzie se poate pierde dintr-un contract forward în cazul în care la scadență cursul de schimb/rata dobânzii de pe piața este mai mic/mică decât cursul/rata dobânzii tranzacției forward. Însă, în cazul contractului forward pe curs de schimb se poate amâna tranzacția prin prelungirea contractului cu unul **swap pe cursul de schimb**.

Contractul swap pe cursul de schimb poate fi definit ca un acord între două părți de a derula o tranzacție valutară în prezent și o alta de aceeași valoare dar de sens opus în viitor. Acesta presupune operațiuni de vânzare și cumpărare simultane adică două tranzacții: o tranzacție cu data valutei today, tom sau spot și o tranzacție forward.

Diferența dintre cursul forward și cursul spot se numește **puncte forward**. Altfel spus, cursul forward se obține adunând punctele forward la cursul spot.

Pentru a înțelege mai bine cum funcționează acest contract vom folosi un exemplu:

Presupunem că se prelungește cu 2 luni contractul forward pe curs de schimb de mai sus, pentru jumătate din sumă, la data de 04.02.2013 (data scadentă a contractului forward) și cotațiile EUR/RON ale băncii în acea dată sunt:

- la cumpărare: 4,5430;
- la vânzare: 4,5860.

Punctele forward =100, ceea ce înseamnă că banca va cumpăra azi cu 4,5430, iar peste 2 luni va cumpăra cu $4,5430+0,0100=4,5530$.

Dacă ar avea euro, ar închide tranzacția întrucât a ajuns la scadență, cu 4,4000 (prețul stabilit prin contractul forward pe cursul de schimb). În caz contrar, ar trebui să cumpere euro la 4,5430 și să vândă la 4,4000, de unde va rezulta o pierdere de: $50.000*(4,5430-4,4000)=7.150\text{RON}$. Clientul nu închide forwardul și face swap pe cursul de schimb. Deci, cumpără cu data valutei azi 50.000 euro și vinde peste 2 luni. Cumpără la un curs mid-spot care rezultă din media aritmetică a cotațiilor băncii și anume $(4,5430+4,5860)/2=4,5645$, și se încheie forwardul scadent la 4,4000 de unde rezultă o pierdere de $50.000*(4,5645-4,4000)=8,225\text{RON}$. În același timp se deschide tranzacția a doua pe care o implică swap adică un nou forward la $4,5645+0.0100=4,5745$, de unde rezultă un câștig de: $50.000*(4,5745-4,4000)=8,725\text{RON}$.

În final, clientul ar avea un câștig de $8,725-8,225=500\text{RON}$, față de situația în care nu are euro și ar trebui să închidă forwardul cu 4,4000 și să piardă 7,150 RON. Totuși pierderea ar fi diminuată prin alte 2 tranzacții. Dacă un client nu ar face swap pe curs de schimb și ar face două tranzacții diferite, atunci ar cumpăra cu data valutei azi la 4,5860 și ar vinde cu scadența la două luni cu 4,5530, în cazul acesta, caz în care ar pierde $50.000*(4,5860-4,5530)=1.650$.

În concluzie, cea mai bună alegere este să apeleze la contractul swap pe cursul de schimb.

Care sunt avantajele unui contract swap pe cursul de schimb?

Putem enumera ca avantaje următoarele:

- Se poate acoperi riscul valutar prin posibilitatea fructificării marjei pozitive prognozate între cursul la care are loc tranzacția și cursul spot din ziua scadenței.
- Se poate închide tranzacția înainte de scadență pentru a se limita pierderea sau marcarea profitului.

Un alt contract swap este contractul swap pe rata dobânzii.

Este un acord între două părți în care o parte plătește o rată fixă și încasează una variabilă și cealaltă parte încasează o rată fixă și plătește o rată variabilă. Încasările/plățile se fac la o dată convenită de comun acord, dată la care se decontează numai diferența dintre cele două rate. Rata plătită de cumpărător se numește rata swap.

Cumpărătorul acestui instrument este o persoană care a contractat un credit cu dobândă variabilă fiind expus la creșterea ratei dobânzii.

Pentru a vedea cum funcționează acest instrument luăm un exemplu:

O societate comercială contractează un credit cu valoarea noționalului de 10.000 euro pe o perioadă de 3 ani (5.09.2012-5.09.2015) la o dobândă Euribor 6M+3,5% (marja băncii). Întrucât compania consideră că rata dobânzii va crește dorește să cumpere un swap pe rata dobânzii pentru a plăti o dobândă fixă. Pe lângă graficul de rambursare aferent creditului, se va genera un grafic cu noționale medii (sume pe bază cărora se calculează diferențele de dobândă) la fiecare 6 luni. Presupunem o rată swap de 3% și un scenariu (tabelul de mai jos) prin care evidențiem că rata swap plătită este fixă.

Tabelul nr.2.16 Decontare prin contractul swap pe rata dobânzii

Euribor Scenariu (%)	Cât plătește pe credit (%)	Cum este euribor față de rata swap	Decontare prin contractul swap pe rata dobânzii		Total de plată (%)
			Plătește (%) (3%-coloana 1)	Încasează (%) (Coloana 1-3%)	
1	1	Mai mic	2	-	3
2	2	Mai mic	1	-	3
3	3	Egal	-	-	3
4	4	Mai mare	-	1	3

5	5	Mai mare	-	2	3
6	6	Mai mare	-	3	3

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, decontările prin contractul swap stabilindu-se în funcție de rata swap stabilită în contract și euribor.

Cât va plăti clientul?

Plățile din graficul de rambursare împreună cu decontarea pe contractul swap duc la o rată fixă egală cu:

RATA SWAP + MARJA BĂNCII, în acest caz: $3,00\% + 3,50\% = 6,50\%$ - rată fixă pe 3 ani

Ce profit va avea banca?

Profitul băncii din aceste tranzacții se calculează ca diferență între rata swap oferită clientului și rata swap la care banca Y va cumpăra contractul swap pe rata dobânzii de la banca Z. De exemplu, dacă banca Y va cumpăra cu 3,05% și vinde cu 3,55%, rezultă un profit de 0,50% sau 50 *basis points*. Acest număr se înmulțește cu valoarea unui punct și se obține profitul total. Dacă valoarea unui punct este 300 euro, profitul este de 50 *basis points* * 300 euro = 15.000 euro.

De reținut că:

- Graficul de rambursare a creditului rămâne neschimbat, iar clientul plătește în fiecare lună o dobândă egală cu Euribor 6M+3,5%.
- O dată la 6 luni se face decontarea pe swap: dacă Euribor 6M este mai mic decât rata swap atunci clientul plătește diferența; dacă Euribor 6M este mai mare decât rata swap, atunci clientul încasează diferența de la bancă.
- Aceasta tranzacție este ca o acțiune care se tranzacționează la bursă – în sensul că ratele swap fluctuează în fiecare zi în urma tranzacțiilor de pe piață. Prin urmare, dacă banca cumpără un contract swap pe rata dobânzii de la alta bancă și îl vinde unui client, din diferența de rate swap obține un profit în prezent. Dacă la credit, banca obține un profit din dobânda pe care o va încasa în viitor, la contractual swap pe cursul de schimb banca

obține un profit în prezent. De exemplu, presupunem că acum Euribor 6M ar fi 2% și avem în vedere următoarele situații:

1. Credit cu dobânda Euribor 6M + 4,5%, de unde rezultă o dobândă actuală de $2\%(\text{Euribor}) + 4,5\%(\text{marja bănci}) = 6,5\%$.
2. Credit cu dobânda Euribor 6M + 3,5% și o rată swap de 3%, de unde rezultă o dobândă fixă de $3\%(\text{rata swap}) + 3,5\%(\text{marja băncii}) = 6,5\%$.

În primul caz, banca va obține în viitor un profit de 4,5% aplicat la soldul creditului. În al doilea caz, banca va obține în viitor un profit de 3,5% aplicat la soldul creditului și în prezent un profit rezultat din diferența de rate swap.

Practic, pentru un credit clientul plătește marja+Euribor iar prin intermediul acestui contract clientul plătește rata swap și încasează Euribor.

Care sunt **avantajele** contractului swap pe rata dobânzii?

- Posibilitatea de fixare în prezent a ratei de dobândă aferente unui credit pe termen mediu sau lung pentru o perioadă de timp medie sau lungă.
- Posibilitatea de a beneficia de o rată de dobândă considerată avantajoasă pentru o perioadă de timp mai lungă.
- Pentru un contract swap pe nu se plătește niciun comision sau vreo sumă în avans.

Se poate pierde din aceasta tranzacție?

Daca rata variabilă scade sau nu crește peste valoarea ratei swap se poate spune ca un client s-a finanțat mai scump.

Un alt tip de instrumente derivate îl reprezintă opțiunile.

Opțiunile reprezintă contractele prin care cumpărătorul are dreptul dar nu și obligația, să își exercite opțiunea de a cumpăra un instrument la un anumit preț și la perioada stabilită în acest contract. Pot exista două tipuri de opțiuni: call și put. Pentru a vedea cum funcționează vom lua exemple practice.

Opțiunea call - presupune dreptul cumpărătorului de a cumpăra un activ la un preț (numit strike) și o dată stabilită în contract și obligația vânzătorului de a-l vinde în cazul în care cumpărătorul își exercită opțiunea.

Un importator achiziționează un contract opțiune call având un noțional de 40.000 euro și o scadență de 4 luni. Presupunem că activul suport este cursul EUR/RON . Clientul își alege strike-ul 4,5000 întrucât consideră că va crește cursul EUR/RON peste 4,5000. Plătește pentru dreptul de a cumpăra 40.000 euro la 4,5000, o primă. După cum se poate observa în tabelul de mai jos, pe măsură ce scadența este mai îndepărtată, prima plătită este mai mare. De exemplu, o opțiune cu prețul strike 4,5000 și scadența 25-OCT-2012 costă 1,50% din noțional iar o opțiune cu strike-ul 25-NOV-2012 costă 2% din noțional. În schimb cu cât strike-ul este mai mare cu atât prima este mai mică.

Tabelul nr. 2.17 Prima plătită în cazul opțiunii call în funcție de scadență

Prețul convenit STRIKE	Scadența	Suma (EUR)	Prima (%)	Prima (EUR)
4,5000	25-OCT-2012	40.000	1,50	600
	25-NOV-2012	40.000	2,00	800
	25-DEC-2012	40.000	2,50	1.000
Total		120.000	2,00	2.400

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilind prețul strike în funcție de scadență, și de suma care figurează în contract.

Luăm în considerare două cazuri:

- La scadență cotația pe piață este 1 eur= 4,6000. Ce profit are clientul?

Deoarece cursul eur/ron este mai mare decât prețul (strike) stabilit în contract, clientul are dreptul de a cumpăra 40.000 euro la 4,500. Deci, profitul va fi de: $40.000 \times (4,6000 - 4,5000) = 4.000$ RON. Pentru că va pierde și prima, profitul va avea o valoare de $4.000 - 600 = 3.400$ (dacă luăm în considerare data scadenței 25-OCT-2012).

Dar care este câștigul băncii?

Pentru a oferi această cotație de 4,5000, solicită unei alte bănci o cotație pentru o opțiune cu aceleași caracteristici (activ suport,

strike, noțional, scadență). Luăm în considerare prima scadență și anume 25-OCT-2012. Acea bancă îi oferă un preț de 1% din noțional. Prin urmare banca plătește o primă de $0.01 * 40.000 = 400$ EUR și încasează de la client 600 EUR. De unde rezultă un profit de: $600 - 400 = 200$ euro (ce reprezintă exact $(1,50\% - 1,00\%) = 0,50\%$ care se aplică la noțional- $0,0050 * 40.000 = 200$ euro).

b. La scadență cotația este 1eur = 4,4000. Iese clientul în pierdere?

Pentru că acest contract implică dreptul, nu și obligația de a cumpăra se va pierde decât prima. Deci, clientul cumpără de pe piață 40.000 euro la un preț de 4,4000 și nu 4,5000 cât este în contract. Contractul nu se va finaliza cu exercitarea opțiunii deci, singura pierdere a clientului va fi nerecuperarea primei. Va plăti $4,4000 * 40.000 = 176.000$ RON comparativ cu $4,5000 * 40.000 = 180.000$ RON

Care este câștigul băncii în acest caz?

Ca în situația de la subpunctul a) va câștiga din diferența de prime. Însă se înregistrează o evoluție inversă față de cea a cumpărătorului.

Prin ce se diferă o opțiune call de un contract forward (principala deosebire)?

Dacă la scadență cursul pieței este mai bun decât prețul stabilit în contract, clientul nu este obligat să tranzacționeze și poate cumpăra la prețul pieței comparativ cu forward când clientul nu poate beneficia de acest curs tranzacția efectuându-se la prețul stabilit în contract.

Opțiunea PUT- este un acord prin care cumpărătorul are dreptul dar nu și obligația de a vinde un anumit activ la un preț (strike) stabilit în prezent, la o anumită dată viitoare.

Presupunem că activul este cursul EUR/RON, la fel ca în cazul opțiunii CALL.

Un exportator a încheiat un contract de vânzare cumpărare în urma căruia va încasa suma de 80.000 euro pe lună, timp de 3 luni. Consideră ca profitul nu va fi afectat dacă reușește să vândă valuta pe care o încasează la un curs EUR/RON de minim 4,3000. Astfel, cum-

pără 3 opțiuni PUT, câte una pentru fiecare lună. Se asigură prin această opțiune că nu va vinde sub 4,3000. După cum putem observa în tabel, prima crește pe măsură ce scadența este mai îndepărtată. De exemplu, la data scadență 25-NOV-2012, prima plătită va fi 0,50% din noțional, iar la data scadență 25-DEC-2012 prima plătită va avea o valoare egală cu 0,60% din noțional. Spre deosebire de opțiunea CALL, cu cât strike-ul este mai mare cu atât prima este mai scumpă.

Tabelul nr. 2.18 Prima plătită în cazul opțiunii put în funcție de scadență

Prețul convenit STRIKE	Scadența	Suma (EUR)	Prima (%)	Prima (EUR)
4,3000	25-OCT-2012	80.000	0,50	400
	25-NOV-2012	80.000	0,60	480
	25-DEC-2012	80.000	0,70	560
Total		240.000	0,60	1.440

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilind prețul strike în funcție de scadență, și de suma care figurează în contract.

Luăm cazurile în care cursul EUR/RON este mai mic/mai mare decât strike.

În cazul în care cursul EUR/RON este mai mic decât strike (4,3000 în această situație), clientul vinde la 4,3000 și va obține: $4,3000 * 80.000 = 344.000 \text{RON}$. Presupunând cursul de pe piață $1 \text{EUR} = 4,2000$, va fructifica o marjă de $344.000 - (4,2000 * 80.000) = 344.000 - 336.000 = 8.000$. Prin urmare, câștigă din această operațiune.

În caz contrar, caz în care cursul EUR/RON este mai mare decât prețul strike clientul nu este obligat să vândă la 4,3000, prețul strike, ci poate vinde la cât va fi euro pe piață în acel moment. Dacă presupunem $1 \text{EUR} = 4,4000$, clientul nu va înregistra pierdere, având oportunitatea să obțină $4,4000 * 80.000 = 352.000 \text{RON}$.

Pentru un cumpărător de opțiuni, pierderea este limitată la valoarea primei. Pentru un vânzător de opțiuni, pierderea este nelimitată însă va fi stabilită la un anumit procent din plafon.

În concluzie, vânzătorul unui CALL pe EUR/RON speră că euro să nu crească mai mult decât valoarea primei încasate, pentru că ar pierde mai mult decât prima încasată. În schimb, vânzătorul unei opțiuni PUT speră că euro să nu scadă cu mai mult decât valoarea primei în-

casate. Cumpărând și vânzând diferite opțiuni, se pot construi strategii foarte interesante de acoperire a riscului.

Rețineți: Dacă am văzut în explicațiile de mai sus că un cumpărător de opțiuni are un drept, vânzătorul opțiunii are o obligație.

Aplicații cu operațiuni pe piața valutară.

Aplicația nr. 1

Un client dorește să cumpere 24.000 de euro. Cotația la care banca are profit zero este 4,2685. Cursul acceptat de client este 4,2810, iar cursul oficial BNR din ziua tranzacției este 4,2701. Care este profitul băncii din aceasta tranzacție ?

Răspuns:

Pentru a afla care este profitul băncii, vom înmulți suma tranzacției cu diferența dintre cursul acceptat de client și cursul la care banca are profit zero.

$$24.000 \text{ euro} * (4,2810 - 4,2685) = 300 \text{ lei.}$$

Prin urmare banca va avea un profit de 300 lei deoarece cursul oficial BNR nu are influență asupra profitului băncii.

Aplicația nr. 2

Un client dorește să vândă 450.000 de dolari contra lei. Cursul la care banca are profit zero este de 3,2015. Ce curs trebuie să se ofere clientului dacă banca dorește 10.000 de lei profit ?

Răspuns:

Pentru a afla cursul care trebuie oferit clientului vom împărți suma dorită a fi profit în lei la suma în dolari pe care clientul vrea să o vândă și vom scădea rezultatul din cursul la care banca are profit zero.

$10.000 \text{ lei} / 450.000 \$ = 0,0222$, deci trebuie să îi ofere clientului un curs cu 0,0222 (222 pips) mai mic decât cursul la care banca are profit zero.

Cursul oferit de bancă va fi de: $3,2015 - 0,0222 = 3,1793$ pentru un dolar.

Aplicația nr. 3

Un client dorește să vândă 1.000.000 euro cu scadența 60 de zile. Cursul la care banca cumpără cu scadența 60 de zile și la care profitul este zero este de 4,2536. Dacă dorește ca profitul pentru această tranzacție să fie de 20.000 lei, atunci care este prețul la care clientul ar trebui să vândă?

Răspuns:

Împărțim suma dorită a fi profit în lei la suma tranzacției: $20.000 \text{ lei} / 1.000.000 \text{ euro} = 0,0200$, deci cursul la care clientul vinde trebuie să fie cu 0,0200 (200 pips) mai mic decât 4,2536, adică: $4,2536 - 0,0200 = 4,2336$ pentru un euro.

Aplicația nr. 4

În urmă cu 30 de zile un importator a cumpărat un CALL pe EUR/RON cu strike (preț stabilit) 4,3125, noțional 200.000 de euro și pentru care a plătit 2.980 de euro. În momentul tranzacției, cursul EUR/RON era 4,2515, astăzi cursul la care clientul cumpără este 4,3780. Care afirmație de mai jos este corectă ?

- Clientul trebuia să cumpere un PUT, nu un CALL;
- Opțiunea CALL este în bani și clientul o poate exercita, respectiv va cumpăra la 4,3780;
- Opțiunea CALL este în afara banilor și clientul va cumpăra la piață;
- Opțiunea CALL este în bani și clientul o poate exercita, respectiv va cumpăra la 4,3125;
- Profitul băncii pentru această tranzacție este de 13.100 RON.

Răspuns corect d)

Clientul este importator, deci este normal să cumpere CALL, nu PUT. Strike-ul opțiunii este 4,3125, deci opțiunea CALL este în bani dacă la scadență cursul în piață este mai mare de 4,3125. Cum la scadența cursul la care clientul poate cumpăra este 4,3780, opțiunea CALL este în bani și clientul are dreptul să cumpere la strike, deci la 4,3125

Aplicația nr. 5

Un client a cumpărat un contract forward în urmă cu 30 de zile de 100.000 EUR/RON la 4,2560. Azi forwardul este scadent. BCR cotează acum EUR/RON astfel: 4,2980 – 4,3410. Cursul oficial BNR este 4,3376. Care din afirmațiile de mai jos este corectă ?

- Banca are o pierdere de 8.160 lei;
- Banca are o pierdere de 8.500 lei;
- Banca are un câștig de 4.300 lei;
- Clientul va înregistra în contabilitate un profit de 8.160 lei;
- Clientul va înregistra în contabilitate un profit de 8.500 lei.

În urma contractelor forward încheiate de bancă cu clienții, profitul băncii se marchează în ziua tranzacției, nu în ziua scadenței contractelor. Mai mult, în urma tranzacțiilor FX (fie că sunt simple, fie că sunt forward) banca nu generează pierdere.

În contabilitate profitul sau pierderea se stabilesc față de cursul BNR. Clientul a cumpărat prin forward la 4,2560, iar cursul BNR este 4,3376, deci a cumpărat mai ieftin, prin urmare clientul are profit: $(4,3376 - 4,2560) * 100.000 \text{ euro} = 8.160 \text{ lei} \rightarrow$ răspunsul corect trebuie să fie d).

Aplicații cu operațiuni de plăți**Aplicația nr. 1**

Ești clientul/clienta unei bănci, ai un cont curent deschis în lei și dorești să achiți următoarele:

- factura pentru telefonul mobil în valoare de 60 lei prin virament în aceeași bancă;
- un impozit către Administrația Financiară în valoare de 1550 lei prin virament către Trezorerie;

Având în vedere că banca ta reține următoarele comisioane, calculează sumele necesare pe care trebuie să le ai în cont pentru fiecare plată:

Tabelul nr. 2.19 Comisioane reținute de bancă pentru plăți

	Lei		Valută	
Plăți în sistem intrabancar	<=1.500 RON:	3 RON	Indiferent de valoare: 2 EUR	
	1.500 –20.000 RON:	6 RON		
	>= 20.000 RON:	9 RON		
Plăți în sistem interbancar * se adaugă comisionul practicat de BNR	<=1.500 RON:	4 RON*	Indiferent de sumă:	0.20%, minim 30 EUR, maxim 1.000 EUR, sau echivalent
	1.500 –20.000 RON, inclusiv:	7 RON*	În cazul plăților cu opțiunea our, comisionul garantat (se percepe suplimentar comisionului pentru procesarea plății menționat mai sus) este:	
	20.000–50.000 RON, exclusiv:	10 RON*	<=12.500 EUR:	15 EUR
	>= 50.000 RON:	0.07%, maxim 2.500 RON*	12.500–50.000 EUR:	30 EUR
	REGIS, indiferent de valoare:	0.07%, maxim 2.500 RON*	> 50.000 EUR:	100 EUR
Comision BNR	Plăți de mare valoare	6.26 lei	n/a	
	Plăți de mică valoare	0.51 lei		

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilind un nivel diferit al comisiunilor.

Răspuns:

- Fiind vorba de un virament în cadrul aceleiași bănci (plată intrabancară), în valoare de 60 lei, observăm în tabelul de mai sus că valoarea comisionului este de 3 RON. Prin urmare, suma necesară a fi în cont este de : $60 \text{ lei} + 3 \text{ lei} = 63 \text{ lei}$
- În cazul impozitului plătit către Administrația Financiară, plata este interbancară. Comisionul pentru acest tip de plată pentru o sumă de 1.550 RON este de 7 RON. La acest comision se adaugă și comisionul practicat de BNR și anume 0.51. În total, în cont trebuie să figureze suma de: $1550 \text{ RON} + 7 \text{ RON} + 0,51 \text{ RON} = 1557,51 \text{ RON}$.

Aplicația nr. 2

Ești clientul/clienta unei bănci, ai un cont curent deschis în euro, și dorești să achiți următoarele:

- o taxă de studii către o bancă din Franța în valoare de 1000 euro, cu comision OUR garantat;
- contravaloarea unei excursii în străinătate, la o bancă din Austria, în valoare de 2500 euro, cu comision SHA.
- rata la credit în valoare de 500 EUR prin virament la o altă bancă din țară;
- rata la credit în valoare de 1000 EUR prin virament intrabancar.

Având în vedere că banca ta reține următoarele comisioane, calculează sumele necesare pe care trebuie să le ai în cont pentru fiecare plată:

Tabelul nr. 2.20 Comisioane reținute de bancă pentru plăți

	RON		Valută	
Plăți în sistem intrabancar	<=1.500 RON:	3 RON	Indiferent de valoare: 2 EUR	
	1.500 – 20.000 RON:	6 RON		
	>= 20.000 RON:	9 RON		
Plăți în sistem interbancar * se adaugă comisionul practicat de BNR	<=1.500 RON:	4 RON*	Indiferent de sumă:	0.20%, minim 30 EUR, maxim 1.000 EUR, sau echivalent
	1.500 – 20.000 RON, inclusiv:	7 RON*	În cazul plăților cu opțiunea our, comisionul garantat (se percepe suplimentar comisionului pentru procesarea plății menționat mai sus) este:	
	20.000 – 50.000 RON, exclusiv:	10 RON*	<=12.500 EUR:	15 EUR
	>= 50.000 RON:	0.07%, maxim 2.500 RON*	12.500 – 50.000 EUR:	30 EUR
	REGIS, indiferent de valoare:	0.07%, maxim 2.500 RON*	> 50.000 EUR:	100 EUR
Comision BNR	Plăți de mare valoare	6.26 lei	n/a	
	Plăți de mică valoare	0.51 lei		

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilind un nivel diferit al comisioanelor.

Rezolvare:

- a. Este cazul unei plăți interbancare în euro. Deoarece este o plată interbancară se va aplica un comision de 0.20% din suma virată și anume: $0.0020 \cdot 1000 = 2$ EUR. Dar $2 < 30$ (suma minima percepută pentru o tranzacție), deci, valoarea comisionului va fi 30 EUR. De asemenea se percepe și un comision de 15 EUR deoarece este cazul unei plăți cu opțiunea OUR. Prin urmare, în cont va figura suma de: $1000 \text{ EUR} + 30 \text{ EUR} + 15 \text{ EUR} = 1045 \text{ EUR}$.
- b. Fiind vorba de un virament interbancar extern, ne uităm în tabel și observăm că se aplică acel 0.20%: $0.0020 \cdot 2500 = 5$ EUR. Dar comisionul minim pentru această tranzacție este 30 EUR. Deci, suma aferentă tranzacției, necesară a fi în cont este de: $2500 \text{ EUR} + 30 \text{ EUR} = 2530 \text{ EUR}$.
- c. În această situație, pentru un virament în euro către o altă bancă (plată interbancară), comisionul perceput este de 0.20% din sumă adică de: $0.0020 \cdot 500 \text{ EUR} = 1 \text{ EUR}$. Dar comisionul are o valoare minimă de 30 EUR, și $1 < 30 \text{ EUR}$, astfel încât se vor percepe 30 EUR și nu 1 EUR. Întrucât nu se percepe comision de către BNR suma disponibilă în cont trebuie să fie de: $500 \text{ EUR} + 30 \text{ EUR} = 530 \text{ EUR}$.
- d. Comparativ cu situația de la subpunctul c) unde comisionul băncii era de 30 EUR, în acest caz, se va plăti doar un comision de 2 EUR. Deci, în cont este necesar să fie suma de: $1000 \text{ EUR} + 2 \text{ EUR} = 1002 \text{ EUR}$.

Aplicația nr. 3

Ești clientul/clienta unei bănci, ai un cont curent deschis în lei și unul în valută. Dorești efectuarea operațiunilor prin intermediul internetului și al telefonului pentru a economisi timp. Te prezinți la bancă iar consilierul îți spune că pentru efectuarea de tranzacții prin intermediul serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative (**Phone Banking, Internet Banking, Mobile Banking**) este necesar atașarea unui pachet la contul curent pentru a beneficia de serviciul de

efectuare de operațiuni prin Canale Alternative și îți prezintă principalele avantaje:

- **Confort și economie de timp**, Phone/Internet Banking fiind un serviciu bancar modern care presupune folosirea telefonului mobil/internetului, nu deplasarea la sediul băncii.
- **Flexibilitate**, nu depinzi de orarul băncii pentru a-ți efectua tranzacțiile necesare sau pentru a obține informațiile dorite; poți efectua operațiuni bancare direct de pe telefonul mobil sau de pe internet.
- **Siguranță și control**, prin accesul permanent la informații asupra contului de card și a tranzacțiilor efectuate;
- **Diversitatea operațiunilor** ce pot fi efectuate;
- **Costuri reduse**.

Ai atașat acest pachet, ai stabilit cu banca numele de utilizator și parola pe care le vei folosi la accesarea site-ului băncii și dorești să efectuezi următoarele tranzacții:

- a. plata unei facturi de energie în valoare de 100 RON prin virament la altă bancă prin componenta **Phone Banking** a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative;
- b. plata reprezentând taxa de înscriere la un curs de muzică către o altă bancă în valoare de 200 RON prin componenta **Internet Banking** a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative;
- c. plata reprezentând cheltuielile intervenției chirurgicale la un spital din Germania în valoare de 3.000 EUR din contul tău în valută prin componenta **Phone Banking** a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative, cu comision OUR garantat;
- d. plata unei rate de credit în sumă de 300 EUR din contul tău în valută prin virament către o altă bancă prin componenta **Internet Banking** a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative;
- e. plata facturii de gaze în valoare de 20 RON prin virament la aceeași bancă prin componenta **Phone Banking** a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative;

- f. transferarea sumei de 1.000 RON prin virament la aceeași bancă în contul mamei tale prin componenta **Internet Banking** a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative;
- g. transferarea unei sume de 500 EUR din contul tău în valută, în contul fratelui tău la aceeași bancă prin componenta **Phone Banking** a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative;
- h. plata unei rate de credit din contul în valută în valoare de 200 EUR prin virament în cadrul aceleași bănci prin componenta **Internet Banking** a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative;
- i. vizualizarea ultimelor 5 tranzacții pe care le-ai efectuat prin componenta **Mobile Banking**.

Având în vedere că banca ta reține următoarele comisioane, calculează sumele necesare pe care trebuie să le ai în cont pentru fiecare tranzacție:

Tabelul nr. 2.21 Comisioane reținute de bancă în cazul plăților prin canale alternative

	RON/Valută
Pentru plățile fără numerar în RON efectuate în sistem intrabancar prin componenta Phone Banking a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative	1.5 RON
Pentru plățile fără numerar în RON efectuate în sistem interbancar prin componenta Phone Banking a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative.	3 RON
Pentru plățile fără numerar în valută efectuate în sistem intra/inter bancar prin componenta Phone Banking a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative	50% reducere față de comisioanele prevazute în tabelul de la aplicația anterioară
Pentru plățile fără numerar în RON efectuate în sistem intrabancar prin componenta Internet Banking a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative.	1 RON
Pentru plățile fără numerar în RON efectuate în sistem interbancar prin componenta Internet Banking a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative.	2 RON
Pentru plățile fără numerar în valută efectuate în sistem intra / inter bancar prin componenta Internet Banking a Serviciului de efectuare operațiuni prin Canale Alternative	75% reducere față de comisioanele prevazute în tabelul de la aplicația anterioară

MOBILE BANKING	
Mesaj SMS din partea bancii	23 eurocenti inclusiv TVA per mesaj SMS de raspuns din partea bancii
Mesaj SMS+ Browsing	23 eurocenti inclusiv TVA per mesaj SMS de raspuns din partea bancii si 1 EUR / luna abonament

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilind un nivel diferit al comisioanelor.

Care este principala diferență dintre Phone Banking și Mobile Banking?

Rezolvare:

- Este cazul unei plăți în RON către o altă bancă deci, este o plată interbancară. Comisionul reținut pentru o astfel de tranzacție prin componenta Phone Banking este de 3 RON. Prin urmare, trebuie să ai în cont suma de: $100 \text{ RON} + 3 \text{ RON} = 103 \text{ RON}$;
- Comisionul pentru o plată interbancară prin componenta Internet Banking fiind de 2 RON în cont trebuie să figureze pentru această plată $200 \text{ RON} + 2 \text{ RON} = 202 \text{ RON}$;
- În această situație, pentru o plată în valută externă prin componenta Phone Banking, comisioanele sunt reduse cu 50% față de cele prevăzute în tabelul din aplicația anterioară. Dacă ne uităm în acel tabel, observăm un comision de $0.20\% * 3000 \text{ EUR} = 6 \text{ EUR}$. Dar minimum este 30 EUR iar redus cu 50%, comisionul plătit este de 15 EUR la care se adaugă comisionul în cazul plăților cu opțiunea OUR. Deci, pentru această tranzacție vei plăti: $3000 \text{ EUR} + 15 \text{ EUR} = 3015 \text{ EUR}$;
- Este vorba de o plată interbancară în valută prin componenta Internet Banking. În cazul comisionului aferent acestei plăți se va aplica o reducere de 75% comparativ cu o plată la ghișeu. Ne uităm în tabelul anterior și observăm un comision minim de 30 EUR (pentru că 0.20% din 300 EUR nu depășește această valoare) iar redus cu 75% comisionul va avea o valoare de: $30 \text{ EUR} - 0.75 * 30 \text{ EUR} = 30 \text{ EUR} - 22.5 \text{ EUR} = 7.5 \text{ EUR}$. Prin urmare, vei plăti $300 \text{ EUR} + 7.5 \text{ EUR} = 307.5 \text{ EUR}$;
- În această situație, plată intrabancară prin componenta Phone Banking, se va reține un comision de 1.5 RON. Suma minimă

- pe care trebuie să o asiguri este în valoare de: $20 \text{ RON} + 1.5 \text{ RON} = 21.5 \text{ RON}$;
- f. Comisionul pentru un transfer intrabancar prin componenta Internet Banking este de 1 RON. Deci, suma minimă pe care trebuie să o deții este de: $1000 \text{ RON} + 1 \text{ RON} = 1001 \text{ RON}$;
 - g. În cazul unui transfer intrabancar în valută prin componenta Phone Banking, comisionul aplicat este cu 50% redus față de o operațiune la ghișeu. Ne uităm la comisionul perceput în tabelul din aplicația anterioară și observăm că este 2 EUR. Redus cu 50% obținem un comision de 1 EUR aplicat la această tranzacție. Deci, suma care trebuie să figureze în cont este de: $500 \text{ EUR} + 1 \text{ EUR} = 501 \text{ EUR}$;
 - h. Fiind vorba de o plată intrabancară în valută prin componenta Internet Banking, se aplică o reducere de 75% față de comisioanele percepute în cazul tranzacțiilor la ghișeul băncii. Ne uităm în tabelul din aplicația anterioară și constatăm că se reține un comision de 2 EUR. Aplicându-se reducerea de 75% rezultă un comision de: $2 \text{ EUR} - 0.75 \cdot 2 \text{ EUR} = 2 \text{ EUR} - 1.5 \text{ EUR} = 0.5 \text{ EUR}$;
 - i. În cazul acestei componente Mobile Banking este necesar atașarea unui card de debit. Pentru a vizualiza ultimele 5 tranzacții se trimite un mesaj băncii. Banca va răspunde printr-un mesaj cu un mini extras de cont și va reține 23 eurocenți întrucât nu ai abonament.

Diferența principală dintre Mobile Banking și Phone Banking este că prin componenta Mobile Banking nu se pot efectua transferuri de fonduri decât între conturile de card de debit în lei și valuta ale aceluiași utilizator în timp ce prin componenta Phone Banking se pot transfera și în alte conturi.

Aplicația nr. 4

Ești clientul/clienta unei bănci, ai un cont curent deschis în lei și dorești să inițiezi o serie de plăți conform listei de mai jos. Ai la dispoziție 2 modalități de plată: **debit direct** și **standing order**. Te prezinți la bancă și consilierul îți prezintă principalele avantaje:

- economie de timp, prin posibilitatea achitării unor plăți cu caracter de regularitate fără a fi necesară deplasarea la sediul băncii sau al beneficiarului;
- evitarea riscului neplății la timp a unor furnizori;
- evitarea aglomerației de la ghișee;

Alege pentru fiecare tip de operațiune modalitatea de plată potrivită:

- factura la electricitate, variabilă în funcție de consum;
- chiria de 1000 lei, în data de 10 în fiecare lună;
- factura la gaze;
- contribuția lunară fixă la fondul de pensii privat;
- factura la abonamentul telefonului mobil;
- rata la leasing, fixă, pentru următorii 5 ani;

Răspuns:

- În acest caz, pentru factura la electricitate se alege **direct debit** pentru că suma este variabilă în fiecare lună;
- Întrucât această valoare este fixă, vei plăti 1000 lei în fiecare lună, se va alege **standing order**;
- Ca în cazul subpunctului a) aceasta este o plată variabilă în funcție de consum, deci, modalitatea de plată este **direct debit**;
- La fondul de pensii privat se va vira o contribuție lunară fixă ceea ce înseamnă că alegerea corectă este **standing order**;
- În această situație, abonamentul are o valoare fixă lunară, însă se poate depăși valoarea abonamentului prin cost suplimentar. Prin urmare, cea mai bună alegere este **direct debit**;
- Această valoare fiind fixă, ca în cazul subpunctului b), opțiunea corectă este **standing order**.

Aplicația nr. 5

Ești student/studentă la un masterat în afaceri internaționale pe care îl urmezi în Italia. Părinții îți trimit bani oricând îi anunți că ai nevoie.

- a. Modalitatea aleasă este transferul electronic de fonduri (pentru sume mici, de ex: MoneyGram, Western Union). Presupunem că banca prin care are loc transferul percepe următoarele comisioane.

Tabelul nr. 2.22 Comisioane percepute în cazul transferurilor de fonduri.

Din România în străinătate (EURO)	
Valoare	Comision
200	15
300	17
400	19
500	21
600	23
700	25

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilind un nivel diferit al comisiunilor.

Cu ce sumă trebuie să se prezinte la bancă părinții pentru ca tu să beneficiezi de cei 400 euro de care ai nevoie?

- b. Modalitatea aleasă este alimentarea cardului atașat contului curent pe care îl deții. Presupunând că banca reține următoarele comisioane la retragere în străinătate pentru tipul cardului pe care îl deții, ce sumă trebuie să depună ca tu să retragi 400 euro?

Răspuns:

- a. Pentru ca beneficiarul să primească suma de 400 euro, părinții trebuie să se prezinte la bancă cu suma de: 400 euro + 19 euro = 419 euro.
- b. În acest caz, depinde de ATM-ul de la care ai oportunitatea să retragi.

Tabelul nr. 2.23 Comisioane percepute la retragere ATM din străinătate (euro)

Comisioane percepute la retragere ATM din străinătate (euro)	
retragere ATM străinătate de la banca ta sau altă bancă din grupul din care face parte.	1,75 % minim 5 EUR
retragere ATM străinătate, de la alta bancă (care nu face parte din grupul băncii la care ai card).	3% minim 10 euro

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilind un nivel diferit al comisiunilor.

În cazul în care retragi de la un ATM al băncii, vei fi condiționat să retragi o sumă minimă și anume 5 EUR. Acesta nu este un impediment întrucât trebuie să retragi 400 EUR. Comisionul aplicat va fi de 1,75%, deci, va trebui să ai în cont $400 \text{ EUR} \times 0.0175 = 7 \text{ EUR}$. În situația opusă, comisionul este de 3% și vei fi condiționat să retragi minim 10 EUR. Prin urmare, suma necesară a fi deținută în cont este de $400 \text{ EUR} \times 0.03 = 12 \text{ EUR}$.

Aplicația nr. 6

Ești clientul/clienta unei bănci, ai un cont curent deschis în lei și administrezi o firmă de papetărie. Ai de achitat următoarele obligații și poți opta între cec și bilet la ordin. Alege tipul de instrument potrivit.

- plata echipamentelor de birou, știind că vei încasa peste 3 luni o sumă considerabilă din Trezorerie;
- plata serviciilor de contabilitate, știind că pentru acestea ai termen de achitare de 5 zile de la data prestării serviciilor;
- plata lunară a ratelor de leasing pe parcursul anului în curs;
- plata materiilor prime, știind că estimezi o creștere a vânzărilor peste 2 luni.

Răspuns:

- În acest caz, pentru efectuarea plății este indicat să se folosească **biletul la ordin**. Biletul la ordin este atât un instrument de plată cât și un titlu de credit, un înscris prin care emitentul își asumă obligația de a plăti o anumită sumă de bani unui beneficiar. Se va emite biletul la ordin cu data scadenței peste 3 luni, moment în care știi că vei dispune de suma necesară plății echipamente-

lor de birou pentru că vei încasa o sumă din Trezorerie. Pentru ca beneficiarul să fie sigur că va încasa banii, poate cere ca biletul la ordin să fie avalizat, ceea ce îl transformă într-un instrument de plată garantat.

- b. În situația dată instrumentul de plată indicat este **cecul**. Plata serviciilor de contabilitate se va face pe teritoriul României, iar în cazul cecului perioada în care poate fi prezentat pentru încasare este de 15 zile calendaristice de la data emiterii pentru a fi considerate „prezentate la plată la termen”.
- c. În cazul acestor plăți se recomandă **biletul la ordin**. Ratele de leasing se pot achita prin diverse modalități, însă între aceste două instrumente alegerea indicată este biletul la ordin. Se pot emite mai multe bilete la ordin pentru a efectua plățile pentru fiecare lună, având scadențe diferite, ceea ce nu ar fi fost posibil în cazul cecului care trebuie prezentat în maxim 15 zile calendaristice.
- d. Asemănător subpunctului a) se recomandă folosirea **biletului la ordin**. Pentru că este vorba de o perioadă de 2 luni, se emite un bilet la ordin cu scadența 2 luni.

Aplicația nr. 7

Un exportator din România a încheiat un contract de vânzare cumpărare de mărfuri cu un importator din Italia în valoare de 12.000 EUR. În ceea ce privește efectuarea plății au 3 opțiuni: acreditivul documentar, incasso-ul documentar și ordinul de plată european. Băncile percep comisioanele din tabelul de mai jos:

Tabelul nr. 2.24 Comisioane percepute de bancă în cazul instrumentelor de plată externe.

Ordine de plata documentare	RON	EUR
Avizare:	N/A	0.10% min 40 EUR max 750 EUR
Emitere:	N/A	0.10% min 40 EUR max 750 EUR

Notă: Datele din tabel sunt exemple ipotetice, fiecare bancă stabilind un nivel diferit al comisioanelor.

- a. Să presupunem că aleg acreditivul documentar. Care sunt pe scurt pașii ce trebuie urmați pentru efectuarea plății și care este

- principalul risc asumat? Ce risc își asumă exportatorul în cazul în care acreditivul documentar este revocabil?
- În cazul în care modalitatea de plată este incasso-ul documentar, care sunt pașii ce trebuie urmați ca plata să fie efectuată și ce diferențe există între incasso și acreditiv?
 - În situația în care optează pentru un ordin de plată care sunt riscurile implicate?
 - Care este cea mai sigură modalitate de plată?

Răspuns:

- Primul pas ce trebuie efectuat este deschiderea acreditivului documentar. Aceasta se face de către bancă la cererea ordonatorului (plătitorului) numai după ce este asigurată sursa de plată (care poate fi de exemplu un depozit pe care plătitorul îl deține). Suma va fi blocată de către banca emitentă (banca ordonatorului, a plătitorului) până la scadența acreditivului, deci, va fi indisponibilă clientului (plătitorului). Apoi, acreditivul este trimis de banca emitentă către banca avizatoare (banca exportatorului) care îl anunță pe beneficiar că acreditivul a fost deschis. Urmează expedierea mărfurilor și prezentarea documentelor justificative la banca avizatoare care le verifică să corespundă condițiilor acreditivului și le transmite băncii emitente. Aceasta le verifică la rândul ei concordanța documentelor cu cerințele acreditivului și eliberează contra plată documentele importatorului. În cazul nostru, băncile percep un comision de aceeași valoare și la avizare și la emitere. $0.0010 \times 12.000 = 12$ EUR. Această sumă nu depășește valoarea minimă ce trebuie plătită, prin urmare, comisionele percepute vor fi în valoare de 40 EUR la emitere și 40 EUR la avizare, plătite de exportator sau importator în funcție de cum au stabilit în contract.

Riscul cumpărătorului este practic inexistent deoarece este preluat de banca emitentă. Întrucât nu este menționat, acreditivul documentar este considerat irevocabil.

Dacă acreditivul documentar este revocabil exportatorul își asumă riscul ca banca emitentă să îl poată anula sau modifica fără o preavi-

zare prealabilă. Exportatorul poate pregăti marfa pentru expediere și între timp acreditivul se anulează. Deci, exportatorul depinde de buna credință a importatorului.

- b. Primul pas este derulat de exportator (trăgător) și anume livrarea mărfurilor. Apoi, prezintă documentele justificative la banca sa (emitentă) și inițiază operațiunea de incasso (ordinul de încasare) care cuprinde condițiile în care vor fi înmânate documentele importatorului. Banca exportatorului (remitentă) remite ordinul băncii prezentatoare (importatorului) împreună cu documentele depuse de exportator. Banca prezentatoare anunță importatorul (trasul) căruia îi eliberează documentele în condițiile menționate de exportator. În cazul în care este mențiunea „contra acceptare”, exportatorul acceptă un instrument de plată ca de exemplu cambie sau cec. Dacă este mențiunea „contra plată” banca va elibera documentele în momentul în care importatorul plătește, bineînțeles în perioada prevăzută.

În comparație cu acreditivul documentar această modalitate nu este atât de sigură. Printre principalele diferențe putem menționa:

- În timp ce acreditivul este deschis de importator, incasso este inițiat de exportator;
 - Spre deosebire de acreditiv, unde există angajamentul irevocabil de plată al băncii emitente față de beneficiar la prezentarea de documente conforme, în cazul incasso-ului documentar nu există nicio obligație de plată a băncilor;
 - În cazul incasso-ului, exportatorul păstrează controlul mărfurilor până când se efectuează plata sau se acceptă cambia;
 - Deschiderea unui acreditiv se face numai după ce este asigurată sursa de plată în timp ce operațiunea de incasso nu necesită o asigurare a sumei din partea importatorului;
- c. Pentru că ambii parteneri au conturi la bănci care fac parte din zona S.E.P.A (Germania, Franța, Italia, Belgia, Olanda, Luxemburg, Marea Britanie, Irlanda, Danemarca, Grecia, Spania,

Portugalia, Austria, Finlanda, Suedia, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Ungaria, Cehia, Slovenia, Malta, Cipru, Bulgaria, România, Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Elveția) și pentru ca valoarea este mai mică decât 12.500 EUR pot folosi și ordinul de plată european. Avantajele ordinului de plată constau în faptul ca presupune costuri mai reduse și o derulare mai simplă decât incasso-ul însă riscul pentru cumpărător este mare, existând varianta de a nu primi marfa, deci nu îi conferă siguranță deoarece plata se efectuează fără primirea documentelor de livrare care atestă livrarea mărfii.

- d. Cea mai sigură modalitate de plată din punct de vedere al garantiilor oferite cumpărătorului este acreditivul documentar. Urmează incasso, iar cea mai puțin acoperitoare modalitate de plata pentru cumparator este ordinul de plată.

Echipamente bancare

APT- Automatic Payment Terminal

Într-o lume în care progresul tehnic, creativitatea și inovația sunt caracteristicile predominante, băncile dezvoltă noi produse, servicii și utilizează din ce în ce mai multe echipamente care să corespundă nevoilor clienților săi.

APT- ul este un echipament bancar relativ nou, de tip self service destinat persoanelor fizice, asemănător cu mașinile multifuncționale, ATM- urile sau cu automatele de schimb valutar din punct de vedere tehnic, diferența constând în tipurile tranzacțiilor care pot fi efectuate prin intermediul acestuia dar și din punct de vedere al comisiunilor percepute. Mașinile multifuncționale oferă pe lângă operațiunile care se pot efectua la un ATM sau APT și altele care vin în întâmpinarea mai multor nevoi ale clienților. Deci, funcțiile unui APT sunt mai restrânse, chiar și decât ale unui ATM.

Funcțiile acestui aparat diferă de la o bancă la bancă. Cu ajutorul unui APT se pot efectua plăți facturi cu numerar în lei, cu/ fără cod de bare, plăți credite bancare, plăți taxe și impozite, etc, dar și depuneri numerar în lei în conturile curente evitându-se astfel cozile de la ghișe-

ele băncii. Pentru a iniția o plată clientul trebuie să introducă datele referitoare la identitatea sa și sumă, iar mai apoi banii. Dacă se introduce o sumă egală sau mai mare decât suma de plată automatul trece la următorul pas și anume efectuarea plății însă nu returnează restul, suma depusă în plus fiind considerată ca plată în avans. Există de asemenea și o sumă maximă ce poate fi depusă de client în cont, prin intermediul acestuia. Observăm în figura de mai jos design-ul unui automat de acest tip.



Figura nr. 2.3.

Printre avantajele unui APT putem enumera:

- rapiditate în efectuarea unei plății;
- siguranța unei plăți corecte deoarece nu acceptă bancnote false. Cele introduse sunt supuse validării fiind verificate din punct de vedere al legalității emiterii (pentru depistarea falsurilor);
- evitarea cozilor de la ghișee;

Sursa: Site-ul Ropeco, plăți facturi.

Casete de valori

Acestea sunt echipamente care se adresează persoanelor juridice și permit păstrarea în siguranță în tezaurul cu casete al unei bănci a diferite obiecte de valoare cum ar fi: hârtii de valoare, bijuterii, obiecte de artă, documente de valoare, testamente, etc.

Clientul care dorește să închirieze o asemenea casetă va avea acces permanent la aceasta și de asemenea o cheie care pe care o va păstra pe această perioadă.



Figura nr.2.4.

Avantajele utilizării acestui echipament sunt:

- eliminarea riscului de a fi furate;
- pot fi folosite drept gaj în cazul în care clientul dorește contractarea unui credit bancar;
- operațiunile pe care clientul dorește să le facă sunt confidențiale.

Sursa: Site-ul Ropeco, www.ropeco.ro, Casete de valori.

Cashbox

Este un echipament bancar folosit pentru depozitarea numerarului pe timpul zilei evitându-se astfel riscul unui furt. Este alcătuit dintr-un corp de oțel și are în medie 2-4 sertare care au coduri individuale de acces.



Figura nr.2.5.

Doar personalul băncii are acces la acest aparat atât timp cât durează programul de lucru.

Printre avantajele utilizării acestui aparat menționăm:

- siguranța depozitării banilor pe perioada zilei de lucru, având protecție împotriva jafurilor;
- se pot stabili intervale de timp în care sertarele cashbox-ului sunt deschise;
- blocarea ușii la închiderea sertarului.

Sursa: Site-ul Ropeco, casierie.

ANEXE

Anexa nr.1

INDICATORII DE ANALIZĂ A BONITĂȚII CLIENTULUI

A) Indicatori de nivel și structură

- a. cifra de afaceri:** reprezintă veniturile realizate de client la finele perioadei (lună, trimestru, an) cu terții. Pentru un client viabil, cu perspective certe de dezvoltare, evoluția cifrei de afaceri trebuie să fie ascendentă, orice declin al cifrei de afaceri constituind un semnal serios pentru bancă.
- b. capitaluri proprii:** în cadrul acestui indicator se va acorda o atenție deosebită analizei atât a capitalurilor proprii în sens larg, cât și, mai ales, a capitalurilor proprii în sens strict.
- c. rezultatul exercițiului (profit/pierdere):** reprezintă indicatorul sintetic care caracterizează eficiența activității desfășurate, acesta influențând direct capitalurile proprii în sensul majorării lor cu profitul și al diminuării cu pierderea.
- d. fondul de rulment** = Pasive pe termen lung – Active imobilizate. În cazul unei bune gestionări financiare, activele imobilizate trebuie să fie acoperite integral cu pasivele pe termen lung, și deci fondul de rulment trebuie să fie pozitiv.
- e. necesarul de fond de rulment** = Active realizabile – Datorii curente < 1an. Atunci când activele realizabile sunt superioare

datoriilor curente cu scadența mai mică de un an, și deci necesarul de fond de rulment este pozitiv, poate interveni creditul bancar pe termen scurt.

- f. **trezoreria netă** = Fond de rulment – Necesari de fond de rulment.
- g. **lichiditate**: reprezintă capacitatea unui client de a face față datoriilor sale pe termen scurt prin transformarea rapidă a activelor sale circulante în disponibilități.

Calculul lichidității se face cu ajutorul următorilor indicatori:

$$\text{Lichiditatea imediată} = \frac{\text{Active circulante} - \text{Stocuri} - \text{Clienți incerti}}{\text{Datorii cu scadența < 1 an}} \times 100$$

$$\text{Lichiditatea curentă} = \frac{\text{Active circulante} - \text{Stocuri nevalorificabile} - \text{Clienți incerti}}{\text{Datorii cu scadența < 1 an}} \times 100$$

Lichiditatea la o valoare viitoare =

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Disponibilități banesti proprii și împrumutate}}{\text{Plăți exigibile prevăzute până la finele perioadei}} \times 100 + \\ &+ \frac{\text{Incasări prognozate până la finele perioadei}}{\text{Plăți exigibile prevăzute până la finele perioadei}} \times 100 + \\ &+ \frac{\text{Credite și alte împrumuturi prevăzute a se obține până la finele perioadei}}{\text{Plăți exigibile prevăzute până la finele perioadei}} \times 100 \end{aligned}$$

Modul de interpretare a nivelului lichidității:

- mai mic de 100%: lichiditate necorespunzătoare;
- între 100% și 120%: lichiditate satisfăcătoare;
- între 120% și 150%: lichiditate bună;
- peste 150%: lichiditate foarte bună.

- h. **solvabilitatea**: reflectă capacitatea generală a societății de a transforma toate activele sale în cash pentru plata tuturor datoriilor.

$$\text{Solvabilitatea} = \frac{\text{Active} - \text{Stocuri nevalorificabile} - \text{Clienți incerti} - \text{Alte active incerte}}{\text{Datorii totale} - \text{Diferenți de conversie pasiv}} \times 100$$

În aprecierea acestui indicator se va urmări ca, pe total, el să fie su-praunitar, iar pe structură, acea parte din activ reprezentată de imobi-lizările corporale să fie acoperită, de regulă, cu surse proprii, și în total activ, ponderea datoriilor totale să nu fie mai mare de 50%.

i. gradul de îndatorare: exprimă raportul între datorii și capita-luri proprii și se calculează astfel:

$$\text{Gradul de îndatorare generală} = \frac{\text{Datorii totale}}{\text{Capitaluri proprii nete în sens strict}} \times 100$$

(Leverage)

$$\text{Gradul de îndatorare financiară} = \frac{\text{Datorii financiare totale}}{\text{Capitaluri proprii în sens strict}} \times 100$$

(Gearing)

Scara de apreciere a gradului de îndatorare este următoarea:

	Gradul de îndatorare generală	Gradul de îndatorare financiară
Bun	Până la 60%	Până la 30%
Satisfăcător	Între 60 și 100%	Între 30 și 70%
Necorespunzător	Peste 100%	Peste 70%

j. viteza de rotație

Viteza de rotație a activelor circulante arată numărul de cicluri efectuate de activele circulante în decursul unei perioade și se deter-mină astfel:

$$\text{Viteza de rotație} = \frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Active circulante}} \times 100$$

Cu cât numărul de rotații efectuate în decursul unei perioade este mai mare, cu atât activele circulante au fost folosite mai eficient.

B) Indicatori de performanță

k. rentabilitatea: reprezintă capacitatea agentului economic de a obține profit din activitatea proprie.

Rentabilitatea de exploatare exprimă capacitatea unei societăți comerciale de a obține profit din activitatea propriu-zisă, înainte oricăror influențe ale elementelor financiare și excepționale, și poate fi calculată astfel:

$$\text{Rentabilitatea bruta de exploatare} = \frac{\text{Excedentul brut din exploatare}}{\text{Productia exercitiului}} \times 100$$

$$\text{Rentabilitatea neta de exploatare} = \frac{\text{Rezultatul din exploatare}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 100$$

Rentabilitatea economică exprimă capacitatea unei societăți comerciale de a obține profit din întreaga sa activitate economico-financiară.

Dintre indicatorii care exprimă rentabilitatea economică prezentăm:

$$\frac{\text{Excedent brut curent}}{\text{Total bilant}} \times 100$$

$$\frac{\text{Rezultat curent}}{\text{Total bilant}} \times 100$$

$$\frac{\text{Capacitatea de autofinantare}}{\text{Total bilant}} \times 100$$

$$\frac{\text{Rezultatul net al exercitiului}}{\text{Total bilant}} \times 100$$

Cu cât acești indicatori au o valoare mai mare, cu atât rentabilitatea este mai bună.

Rentabilitatea financiară exprimă capacitatea capitalului investit de a produce profit.

$$\text{Rentabilitatea financiara} = \frac{\text{Capacitatea de autofinantare}}{\text{Capitaluri proprii nete in sens strict}} \times 100$$

- l. riscul financiar:** se exprimă prin indicatorul de acoperire a dobânzii care arată capacitatea societății de a plăti dobânda la creditele angajate.

$$\text{Acoperirea dobanzii} = \frac{\text{Rezultatul înainte de plata dobanzii și impozitului pe profit}}{\text{Cheltuielile cu dobânzile}} \times 100$$

Se consideră că un nivel al acestui indicator mai mare de 3 reflectă o bună capacitate a agentului economic de a-și achita dobânda.

În procesul de analiză a riscului financiar, mai pot și folosiți și alți indicatori, ca de exemplu:

$$\frac{\text{Datorii financiare totale}}{\text{Excedentul brut curent}} \times 100$$

$$\frac{\text{Datorii financiare totale}}{\text{Excedent brut total}} \times 100$$

Cu cât valoarea acestor indicatori este mai mică, cu atât plata do-
bânzii este mai sigură.

- m. rata valorii adăugate:** reprezintă ponderea valorii nou create de agentul economic în totalul activității sale.

$$\text{Rata valorii adăugate} = \frac{\text{Valoarea adăugată}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 100$$

Cu cât valoarea acestui indicator crește de la o perioadă la alta, cu
atât aprecierea sa va fi mai bună.

- n. politica de dividende:** respectiv politica conducerii societății de repartizare și utilizare a profitului poate fi reflectată de următorul indicator:

$$\text{Politica de dividende} = \frac{\text{Dividendele}}{\text{Rezultatul net al exercitiului}} \times 100$$

Cu cât acest indicator este mai mare, cu atât acționarii au beneficiat de o pondere mai mare de dividende din totalul profitului obținut, cunoscut fiind faptul că banca agreează reinvestirea într-o proporție cât mai ridicată a profitului net.

Sursa: Autorul a realizat o sinteză a principalilor indicatori de analiză a bonității clienților, inspirându-se din practica bancară, din metodele de analiză financiară aplicate de principalele bănci românești în perioada dedicată cercetării.

Anexa nr. 2

OPTIM BANK S.A
SUCURSALA /AGENȚIA BUCUREȘTI

FIȘA DE RISC

Denumirea agentului economic Gama SRL
Sectorul de activitate: Comerț și alimentație publică

I. FORMA DE ORGANIZARE ȘI NATURA PROPRIETĂȚII: societate cu răspundere limitată/privat

II. INDICATORI DE NIVEL ȘI STRUCTURĂ		la finele anului precedent	la data stabilirii/revizuirii limitelor	% față de perioada precedentă
1.	Capitaluri proprii (mil. lei)	100.000	100.000	0%
2.	Cifra de afaceri (mil. lei), din care:	450.000	510.000	13,34%
	2.1. ponderea exportului în realiza- rea cifrei de afaceri (%)	0%	0%	0 p.p.
	2.2. ponderea cifrei de afaceri derulată prin OPTIM BANK S.A., în totalul cifrei de afaceri a agentului economic (%)	90%	90%	0 p.p.
	2.3 ponderea exportului derulat prin OPTIM BANK S.A., în total export agent economic (%)	0%	0%	0 p.p.
3.	Rezultatul exercițiului (mil. lei)	99.000	54.000	- 45,45%
4.	Lichiditatea curentă (%)	118%	123%	- 5 p.p.
5.	Solvabilitatea (%)	1,2%	1,4%	0,2 p.p.
6.	Gradul de îndatorare generală (%)	60%	40%	- 20 p.p.

7.	Durata medie de încasare a clienților (nr. zile)	45	42	- 6,67%
8.	Durata medie de plată a furnizorilor (nr. zile)	30	30	0%
III. INDICATORI DE PERFORMANȚĂ				
1.	Rentabilitatea financiară, calculată ca raport între rezultatul net al exercițiului și capitalurile proprii nete în sens strict (%)	2,2%	2,8%	0,6 p.p.
2.	Rentabilitatea netă de exploatare, calculată ca raport între rezultatul din activitatea de exploatare și cifra de afaceri realizată (%)	22%	18%	- 4 p.p.
3.	Acoperirea dobânzii, calculată ca raport între rezultatul înaintea plății dobânzii și impozitului pe profit și cheltuielile cu dobânzile	4,5%	6%	1,5 p.p.
	IV. CAPACITATEA DE RAMBURSARE A ÎMPRUMUTATULUI calculată conform Normelor creditare, unde "p" este perioada pentru care se propune limita de expunere;	la finele anului precedent 80%	la data stabilirii/revizuirii limitelor 78%	% față de perioada precedentă - 2 p.p.
	V. RATING-UL DE CREDITE	1,70	1,70	0%
	VI. SERVICIUL DATORIEI față de bancă, exprimat ca număr de zile întârziere la plată a ratelor și dobânzilor, utilizând următoarele intervale de timp: - maxim 15 zile; - între 16 și 30 zile; - între 31 și 60 de zile; - între 61 și 90 de zile; - minim 91 de zile.	0 0 0 0	0 0 0 0	0% 0% 0% 0%
	VII. CALITATEA PORTOFOLIULUI de împrumuturi: standard/în observație /substandard/îndoielnic/pierdere	STANDARD		
	VIII. PROVIZIUNEA DE RISC constituite potrivit ultimului bilanț (balanță) contabil (în mil. lei)	0	0	0%
	IX. CREDITELE, DOBÂNZILE ȘI CREANȚELE ATAȘATE EVIDENȚIATE ÎN AFARA BILANȚULUI (în mil. lei)	0	0	0%

	X. CREAŢE (în mil. lei)	12	8	- 33,34%
	XI. PLĂŢI RESTANTE – TOTAL, din care: - buget (în mil. lei)	0	0	0%
XII. SURSA DE RAMBURSARE:				
1.	sursa principală: cash flow-ul identificat și cesionat în favoarea băncii	75.000/lună	78.000/lună	4%
2.	sursa suplimentară: colaterale în funcție de gradul lor de risc: - cu risc zero (cash, garanția statului sau a BNR)	220.000 40.000	230.000 50.000	4.55% 25%
	- cu risc 20% (garanția băncii de prim rang) - cu risc 50% (ipotecă pe locuința proprie)	120.000	120.000	0%
	- cu risc 100% (celelalte garanții: ipotecă, gajuri etc.)	60.000	60.000	0%
XIII. ASPECTE NEFINANCIARE RELEVANTE:				
			Detaliere	
1.	Ponderea activității clientului în piața locală și națională, perspectiva dezvoltării ei Principali concurenți: amenințări pe piață în ceea ce privește aprovizionarea și desfacerea	Se situează în primele 5 firme din București în domeniul său de activitate		
2.	Existența unei strategii de dezvoltare pe următorii ani	Deține o strategie de dezvoltare credibilă, bazată pe contracte		
3.	Viabilitatea în perspectivă a clientului - Contracte certe/cadru/potențiale - Proiecte naționale/regionale/locale - Grand-uri			
XIV. TENDINȚA LIMITEI DE EXPUNERE SECTORIALĂ din care face parte clientul:				
			Creștere	
			- creștere - menținere - diminuare	
XV. INCIDENTE DE PLATĂ (CIP) :				
			Fără incidente	
			- interdicție bancară (incidente majore cu cecuri) - incidente minore	

XVI. ANGAJAMENTE DE LA ALTE SOCIETĂȚI BANCARE (C.R.B.) - (mil. lei) - credite - scrisori de garanție bancară - alte angajamente	SGB: 45.000 RON	
milioane lei		
XVII. LIMITA DE RISC	Existență	Propusă
din care:	175.000	175.000
A. CREDITE - TOTAL, DIN CARE:	135.000	135.000
CREDITE ÎN LEI:	135.000	165.000
CREDITE ÎN VALUTĂ:	0	0
- ÎN ECHIVALENT LEI	0	0
- ÎN ECHIVALENT USD	0	0
I.1. Credite pe termen scurt, din care:	0	0
- în lei	0	0
- în valută	0	0
- în echivalent lei	0	0
- în echivalent USD	0	0
1.1. Credit global de exploatare	0	0
1.2. Linie de credit	135.000	165.000
- în lei	N/A	N/A
- în valută	N/A	N/A
- în echivalent lei	N/A	N/A
- în echivalent USD	N/A	N/A
1.3. Credit pe obiect	0	0
- în lei	0	0
- în valută	0	0
- în echivalent lei	0	0
- în echivalent USD	0	0
1.4. Credite restante pe termen scurt	0	0
- în lei	0	0
- în valută	0	0
- în echivalent lei	0	0
- în echivalent USD	0	0
II. 1. Credite pe termen mediu și lung, din care:	0	0
- în lei	0	0
- în valută	0	0
- în echivalent lei	0	0
- în echivalent USD	0	0

milioane lei			
	1.1. Credite restante pe termen mediu și lung	0	0
	- în lei	0	0
	- în valută	0	0
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0
	B. SCRISORI DE GARANȚIE BANCARĂ	45.000	45.000
	- în lei	0	0
	- în valută	45.000	45.000
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0
1.	pe termen scurt		
	- în lei	0	0
	- în valută	0	0
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0
2.	pe termen mediu și lung		
	- în lei	0	0
	- în valută	0	0
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0
	C. EFECTE DE COMERȚ SCOTATE, AVALIZATE	0	0
	- în lei	0	0
	- în valută	0	0
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0
1.	pe termen scurt		
	- în lei	0	0
	- în valută	0	0
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0
2.	pe termen mediu și lung		
	- în lei	0	0
	- în valută	0	0
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0

	D. ACREDITIVE DESCHISE/ CONFIRMATE ÎN LEI ȘI VALUTĂ	0	0
	- în lei	0	0
	- în valută	0	0
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0
1.	pe termen scurt		
	- în lei	0	0
	- în valută	0	0
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0
2.	pe termen mediu și lung		
	- în lei	0	0
	- în valută	0	0
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0
	E. INVESTIȚII ÎN ACȚIUNI ȘI ALTE VALORI MOBILIARE	0	0
	- în lei	0	0
	- în valută	0	0
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0
1.	pe termen scurt		
	- în lei	0	0
	- în valută	0	0
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0
2.	pe termen mediu și lung		
	- în lei	0	0
	- în valută	0	0
	- în echivalent lei	0	0
	- în echivalent USD	0	0

ELABORAT,

Nume/ Prenume

Funcția

Semnătura






Sursa: Exemplul de Fișă de risc a fost elaborat de autor pe baza cercetărilor efectuate la principalele bănci comerciale românești.

Anexa nr.3

RATINGUL DE CREDIT PENTRU DETERMINAREA PERFORMANȚEI FINANCIARE LA AGENȚII ECONOMICI

gs	CR 1	CR 2	CR 3	CR 4	CR 5
	I. CRITERII CANTITATIVE (CUANTIFICABILE)				
1. Trendul cifrei de afaceri (determinată în termeni reali)/**	0,1	Trend crescător al cifrei de afaceri pe ultimii 3 ani <input type="checkbox"/>	Trend crescător al cifrei de afaceri pe ultimii 2 ani <input checked="" type="checkbox"/>	Trend crescător al cifrei de afaceri față de anul precedent <input type="checkbox"/>	Trend descrescător al cifrei de afaceri <input type="checkbox"/>
2. Lichiditate patrimonială curentă/**	0,06	Lichiditate ridicată <input type="checkbox"/>	Lichiditate bună <input checked="" type="checkbox"/>	Lichiditate acceptabilă <input type="checkbox"/>	Lichiditate necorespunzătoare <input type="checkbox"/>
Comerț - CAEN: 50-52	Lc >= 100	100 > Lc >= 90	90 > Lc >= 80	80 > Lc >= 60	Lc < 60
Ind. Chimică - CAEN: 23-25	Lc >= 105	105 > Lc >= 100	100 > Lc >= 80	80 > Lc >= 60	Lc < 60
Ind. Extractivă - CAEN: 10-14, 40	Lc >= 105	105 > Lc >= 100	100 > Lc >= 80	80 > Lc >= 60	Lc < 60
Ind. Echip. Th. calculi, Electroth. - CAEN: 29-33	Lc >= 120	120 > Lc >= 100	100 > Lc >= 80	80 > Lc >= 60	Lc < 60
Ind. Mijl. de transp. - CAEN: 34-35	Lc >= 120	120 > Lc >= 100	100 > Lc >= 80	80 > Lc >= 70	Lc < 70
Ind. Textila și piel. - CAEN: 17-19, 37	Lc >= 110	110 > Lc >= 80	80 > Lc >= 60	60 > Lc >= 50	Lc < 50
Agricultură - CAEN: 01-02, 05, 15-16	Lc >= 105	105 > Lc >= 100	100 > Lc >= 70	70 > Lc >= 50	Lc < 50
Construcții, Alte ramuri - CAEN: 45, 60-64, 70, 72-75, 85, 90-99, 26, 41, 55, 65-67, 80	Lc >= 105	105 > Lc >= 100	100 > Lc >= 70	70 > Lc >= 50	Lc < 50
Ind. Met. - CAEN: 27-28	Lc >= 110	110 > Lc >= 100	100 > Lc >= 80	80 > Lc >= 60	Lc < 60
Ind. Lemn. - CAEN: 20-22, 36	Lc >= 110	110 > Lc >= 100	100 > Lc >= 70	70 > Lc >= 50	Lc < 50
Comerț - leasing - CAEN: 71	Lc >= 50	50 > Lc >= 20	20 > Lc >= 12	12 > Lc >= 5	Lc < 5

	gs	CR 1	CR 2	CR 3	CR 4	CR 5
3. Solvabilitate patrimonială/**	0,07	Solvabilitate ridicată <input type="checkbox"/>	Solvabilitate bună <input checked="" type="checkbox"/>	Solvabilitate acceptabilă <input type="checkbox"/>	Solvabilitate slabă <input type="checkbox"/>	Insolvabilitate <input type="checkbox"/>
Comerț - CAEN: 50-52	$S >= 120$	$120 > S >= 110$	$110 > S >= 105$	$105 > S >= 100$	$S < 100$	
Ind. Chimică - CAEN: 23-25	$S >= 150$	$150 > S >= 120$	$120 > S >= 110$	$110 > S >= 100$	$S < 100$	
Ind. Extractivă - CAEN: 10-14, 40	$S >= 150$	$150 > S >= 120$	$120 > S >= 110$	$110 > S >= 100$	$S < 100$	
Ind. Echip. Th. calcul, Electroth. - CAEN: 29-33	$S >= 130$	$30 > S >= 120$	$120 > S >= 110$	$110 > S >= 100$	$S < 100$	
Ind. Mișl. de transp. - CAEN: 34-35	$S >= 130$	$130 > S >= 120$	$120 > S >= 110$	$110 > S >= 100$	$S < 100$	
Ind. Textila și piel. - CAEN: 17-19, 37	$S >= 140$	$140 > S >= 120$	$120 > S >= 110$	$110 > S >= 100$	$S < 100$	
Agricultură - CAEN: 01-02, 05, 15-16	$S >= 115$	$115 > S >= 110$	$110 > S >= 105$	$105 > S >= 100$	$S < 100$	
Construcții, Alte ramuri - CAEN: 45, 60-64, 70, 72-75, 85, 90-99, 26, 41, 55, 65-67, 80	$S >= 130$	$130 > S >= 120$	$120 > S >= 110$	$110 > S >= 100$	$S < 100$	
Ind. Met. - CAEN: 27-28	$S >= 130$	$130 > S >= 120$	$120 > S >= 110$	$110 > S >= 100$	$S < 100$	
Ind. Lemn. - CAEN: 20-22, 36	$S >= 130$	$130 > S >= 120$	$120 > S >= 110$	$110 > S >= 100$	$S < 100$	
Comerț - leasing - CAEN: 71	$S >= 125$	$125 > S >= 115$	$115 > S >= 105$	$105 > S >= 100$	$S < 100$	
4. Profitabilitatea/** exprimată prin rentabilitatea capitalurilor proprii	Rentabilitate înaltă și stabilă <input type="checkbox"/>	Rentabilitate medie și relativ stabilă <input checked="" type="checkbox"/>	Rentabilitate acceptabilă și puțin stabilă <input type="checkbox"/>	Rentabilitate scăzută și instabilă <input type="checkbox"/>	Rentabilitate negativă (pierderi), există posibilitatea declanșării falimentului <input type="checkbox"/>	$R < 0$
Comerț - CAEN: 50-52	$R >= 10$	$10 > R >= 8$	$8 > R >= 5$	$5 > R >= 0$	$R < 0$	

	gs	CR 1	CR 2	CR 3	CR 4	CR 5
Ind. Chimică - CAEN: 23-25		R >= 10	10 > R >= 5	5 > R >= 2	2 > R >= 0	R < 0
Ind. Extractivă - CAEN: 10-14, 40		R >= 7	7 > R >= 3	3 > R >= 2	2 > R >= 0	R < 0
Ind. Echip. Th. calcul, Electroth. - CAEN: 29-33		R >= 8	8 > R >= 5	5 > R >= 2	2 > R >= 0	R < 0
Ind. Miș. de transp. - CAEN: 34-35		R >= 8	8 > R >= 5	5 > R >= 2	2 > R >= 0	R < 0
Ind. Textila și piel. - CAEN: 17-19, 37		R >= 10	10 > R >= 6	6 > R >= 4	4 > R >= 0	R < 0
Agricultură - CAEN: 01-02, 05, 15-16		R >= 7	7 > R >= 5	5 > R >= 2	2 > R >= 0	R < 0
Construcții, Alte ramuri - CAEN: 45, 60-64, 70, 72-75, 85, 90-99, 26, 41, 55, 65-67, 80		R >= 10	10 > R >= 7	7 > R >= 3	3 > R >= 0	R < 0
Ind. Met. - CAEN: 27-28		R >= 7	7 > R >= 3	3 > R >= 1	1 > R >= 0	R < 0
Ind. Lemn. - CAEN: 20-22, 36		R >= 10	10 > R >= 7	7 > R >= 3	3 > R >= 0	R < 0
Comerț - leasing - CAEN: 71		R >= 10	10 > R >= 5	5 > R >= 2	2 > R >= 0	R < 0
5. Gradul de îndatorare/**	0,06	Grad de îndatorare foarte bun 	Grad de îndatorare bun 	Grad de îndatorare satisfăcător 	Grad de îndatorare slab 	Grad de îndatorare necorespunzător și/sau negativ 
Comerț - CAEN: 50-52		Gi <= 400	400 < Gi <= 600	600 < Gi <= 800	800 < Gi <= 1000	Gi > 1000
Ind. Chimică - CAEN: 23-25		Gi <= 100	100 < Gi <= 150	150 < Gi <= 200	200 < Gi <= 300	Gi > 300
Ind. Extractivă - CAEN: 10-14, 40		Gi <= 200	200 < Gi <= 250	250 < Gi <= 300	300 < Gi <= 350	Gi > 350
Ind. Echip. Th. calcul, Electroth. - CAEN: 29-33		Gi <= 100	100 < Gi <= 150	150 < Gi <= 250	250 < Gi <= 300	Gi > 300
Ind. Miș. de transp. - CAEN: 34-35		Gi <= 200	200 < Gi <= 300	300 < Gi <= 400	400 < Gi <= 500	Gi > 500
Ind. Textila și piel. - CAEN: 17-19, 37		Gi <= 200	200 < Gi <= 300	300 < Gi <= 400	400 < Gi <= 500	Gi > 500
Agricultură - CAEN: 01-02, 05, 15-16		Gi <= 100	100 < Gi <= 200	200 < Gi <= 300	300 < Gi <= 500	Gi > 500

	gs	CR 1	CR 2	CR 3	CR 4	CR 5
Construcții. Alte ramuri - CAEN: 45, 60-64, 70, 72-75, 85, 90-99, 26, 41,55, 65-67, 80		Gi <= 100	100 < Gi <= 200	200 < Gi <= 300	300 < Gi <= 400	Gi > 400
Ind.Met. - CAEN: 27-28		Gi <= 100	100 < Gi <= 200	200 < Gi <= 300	300 < Gi <= 400	Gi > 400
Ind. Lemn. - CAEN: 20-22, 36		Gi <= 100	100 < Gi <= 200	200 < Gi <= 300	300 < Gi <= 400	Gi > 400
Comerț - leasing - CAEN: 71		Gi <= 600	600 < Gi <= 800	800 < Gi <= 1000	1000 < Gi <= 1200	Gi > 1200
6. Ponderea exportului în cifra de afaceri	0,02	Peste 50% din cifra de afaceri la export <input type="checkbox"/>	Peste 30% din cifra de afaceri la export <input type="checkbox"/>	Peste 20% din cifra de afaceri la export <input checked="" type="checkbox"/>	Peste 10% din cifra de afaceri la export <input type="checkbox"/>	Sub 10% din cifra de afaceri la export <input type="checkbox"/>
7. Sursa de rambursare	0,1	Capacitate incontestabilă de rambursare pe seama lichidităților (depozit colateral) și a cash-flow-ului din operare <input type="checkbox"/>	Capacitate bună de rambursare pe seama cash-flow-ului din operare <input checked="" type="checkbox"/>	Capacitate de rambursare parțial pe seama cash-flow-ului din operare, fiind necesare și surse secundare de rambursare (colaterale non-cash) <input type="checkbox"/>	Capacitate de rambursare insuficientă. Trebuie solicitate garanții din partea acționarilor semnificativi <input type="checkbox"/>	Surse primară și secundară de rambursare nu mai există sau există parțial și se impune lichidarea activelor <input type="checkbox"/>
II. CRITERII CALITATIVE (NECUANTIFICABILE)						
8. Calitatea acționariatului	0,08	Se bucură de prestigiu deosebit în comunitatea de afaceri națională și internațională <input type="checkbox"/>	Prestigiu deosebit în mediul de afaceri regional <input type="checkbox"/>	Recunoaștere în mediul de afaceri local <input type="checkbox"/>	Slabă recunoaștere în mediul de afaceri <input checked="" type="checkbox"/>	Calitate derutabilă / dubioasă a acționariatului <input type="checkbox"/>

	gs	CR 1	CR 2	CR 3	CR 4	CR 5
9. Managementul	0,1	Experiență și stabilitate excelente la nivelul conducerii <input type="checkbox"/>	Echipă de conducere capabilă și abilă <input checked="" type="checkbox"/>	Echipă de conducere cu abilitate și experiență medii <input type="checkbox"/>	Echipă de conducere cu abilitate și experiență discutabile <input type="checkbox"/>	Echipă de conducere slabă, cu dese schimbări și rezultate nesatisfăcătoare <input type="checkbox"/>
10. Condiții de eligibilitate	0,09	Eligibil la toate condițiile și pentru orice categorie de credit <input type="checkbox"/>	Eligibil la majoritatea condițiilor și categoriilor de credite <input type="checkbox"/>	Eligibil numai pentru anumite categorii de credite <input checked="" type="checkbox"/>	Eligibil întâmplător pentru foarte puține categorii de credite <input type="checkbox"/>	Neeligibil <input type="checkbox"/>
11. Strategia	0,08	Obiective strategice bine definite, realizate sistematic <input type="checkbox"/>	Obiective strategice definite <input type="checkbox"/>	Obiective pe termen scurt <input checked="" type="checkbox"/>	Obiective întâmplătoare care se schimbă des <input type="checkbox"/>	Fără obiective clare <input type="checkbox"/>
12. Condiții de piață în care își desfășoară activitatea	0,09	Piață stabilă în creștere <input type="checkbox"/>	Piață stabilă <input type="checkbox"/>	Piață sezonieră <input type="checkbox"/>	Piață supusă fluctuației <input checked="" type="checkbox"/>	Piață emergentă fără posibilități de dezvoltare <input type="checkbox"/>
13. Realitatea raportărilor contabile	0,03	Rapoarte financiare auditate curent de firme de talie națională și/sau internațională <input type="checkbox"/>	Rapoarte financiare auditate de experți contabili, auditori independenți sau comisii de cenzori <input type="checkbox"/>	Rapoarte financiare auditate de un singur cenzor <input type="checkbox"/>	Rapoarte financiare neauditate <input checked="" type="checkbox"/>	Rapoarte financiare neauditate, care nu sunt disponibile <input type="checkbox"/>

	gs	CR 1	CR 2	CR 3	CR 4	CR 5
14. Colaterale primite /***	0,04	Garanții primite de la companii inter(naționale), de la societăți financiare de asigurări, de la fonduri de garantare a creditelor, cu bună reputație <input type="checkbox"/>	Garanții non-cash cu o lichiditate bună, cu valoare de piață care se menține bine în timp. <input type="checkbox"/>	Garanții non-cash cu lichiditate și valoare de piață acceptabilă <input type="checkbox"/>	Garanții non-cash care în timp îți pot deteriora valoarea de piață <input checked="" type="checkbox"/>	Garanții cu valoare de piață scăzută cu trend de deteriorare crescut <input type="checkbox"/>

Nota:

/* Ajustarea cifrei de afaceri se va realiza în funcție de rata inflației comunicată prin buletinul de statistică lunar al I.N.S.S.E.

/** Indicatorii de bonitate se vor calcula astfel:

- Lichiditatea patrimonială curentă se va calcula ca raport între activele circulante (diminuat cu stocurile nevalorificabile și clienții incerti) și datoriiile cu scadență < 1 an, înmulțit cu 100.

- Solvabilitatea patrimonială se va calcula ca raport între totalul activelor (diminuat cu stocurile nevalorificabile, clienții incerti și alte active incerte) și datoriiile totale (diminuate cu diferențele de conversie pasiv), înmulțit cu 100.

- Gradul de îndatorare generală se va calcula ca raport între totalul datoriiilor și capitalurile proprii nete în sens strict, înmulțit cu 100.

- Rentabilitatea capitalurilor proprii se va calcula ca raport între rezultatul brut al exercițiului și capitalurile proprii nete în sens strict, înmulțit cu 100.

/**** Nu se au în vedere garanțiile primite în conformitate cu anexa nr. 1 la N.M. nr. 12/2002 ale BNR

14

$$CR = \sum_{i=1}^{14} (gs \times Cr_{1...5})$$

unde:
gs = greutate specifică atribuită fiecărui criteriu (cantitativ/calitativ)

C_r, \dots, C_5 = numărul criteriului de rating îndeplinit
 CR = rating-ul de credit

Rating-ul de credit se determină pentru fiecare client beneficiar de credite prin marcarea căsuței corespunzătoare pentru fiecare indicator ce caracterizează clientul (atât cei cantitativi, cât și cei calitativi); pentru același indicator, nu se poate marca decât o singură căsuță rezervată, astfel încât pentru fiecare client se vor marca 14 căsuțe, tot atâtea câți indicatori cuprinde rating-ul.

Pentru exemplul luat:

$$CR = 0,1 * 2 + 0,06 * 2 + 0,07 * 2 + 0,08 * 2 + 0,06 * 3 + 0,02 * 3 + 0,09 * 3 + 0,1 * 2 + 0,08 * 4 + 0,1 * 2 + 0,08 * 3 + 0,09 * 4 + 0,03 * 4 + 0,04 * 4 = 2,73$$

Rating-ul de credite	Performanța financiară
1,00-1,80	A
1,81-2,60	B
2,61-3,40	C
3,41-4,20	D
4,21-5,00	E

Notă: Pentru determinarea corectă a performanței financiare la societățile cu activitate de "leasing" se va trece codul CAEN 71, indiferent de codul la care s-au înregistrat clienții la Registrul Comerțului.

ȘEF COMPARTIMENT CREDITE,

ANALIST DE CREDITE,

Sursa: Ratingul de credite reprezintă un exemplu creat de autor, pe baza cerțetărilor efectuate la unele bănci românești în perioada de documentare.

Anexa nr. 4

MODALITĂȚI PRIVIND ESTIMAREA RISCULUI DE ȚARĂ DE CĂTRE CELE MAI IMPORTANTE AGENȚII INTERNAȚIONALE DE RATING

1. Agenția internațională de rating Moody's Investor Service

Moody's estimează riscul de țară pe baza unei analize subiective, care ia în considerare toți factorii de risc relevanți și toate scenariile posibile. Principalii factori de risc analizați de Moody's sunt grupați în factori *socio-politici* (clase sociale, forme de organizare a claselor sociale, statut social, grupuri de interese etc.) și factori *economici* (resurse economice, umane și de capital ale națiunii, existente și potențiale, eficiența exploatării resurselor, calitatea managementului macroeconomic, dependențe structurale între exporturi și importuri, fluxuri internaționale de capital în și dinspre țară analizată, eficiența probabilă a unor eventuale programe de austeritate).

Moody's definește datoria externă ca totalitate a obligațiilor externe ale unui stat în ansamblul său și nu numai a guvernului, deoarece, în cazul apariției unei crize, datoria privată poate fi convertită în datorie publică. Moody's acordă o importanță specială capacității băncii centrale de a mobiliza valuta, capacitate care se fundamentează pe patru surse:

- rezervele valutare;
- puterea, conferită de lege, de a atrage valuta de la firmele private și persoanele fizice;
- accesul la credite exprimate în valuta în care este nominalizată datoria;
- veniturile din exporturi.

Principalii indicatori utilizați de Moody's pentru aprecierea pozei datoriei sunt:

- datoria externă/PIB;
- datoria externă/exportul de bunuri și servicii + veniturile din proprietățile țării din exterior.

Din analiza factorilor socio-politici și a celor economici, Moody's estimează impactul acestora asupra relațiilor economice externe ale țării. Moody's construiește scenariu în care fiecare factor primește o pondere și o probabilitate subiectivă specifică și caută să determine probabilitatea scenariilor defavorabile. Cu cât probabilitatea situațiilor adverse este mai ridicată, cu atât ratingul acordat țării este mai redus.

În estimarea riscului de țară pe TERMEN LUNG, Moody's Investors Service utilizează următoarele categorii de risc:

CLASA DE RISC	EXPLICAȚIE RATING
Aaa	Obligațiuni "fără riscuri", caracterizate de dobânzi stabile și de recuperarea sigură a capitalului.
Aa	Obligațiuni de calitate ridicată, care împreună cu cele anterioare, constituie așa-numitele "obligațiuni de primă calitate". Totuși, fluctuația dobânzilor este mai ridicată decât în clasa Aaa.
A	Obligațiuni de calitate medie/ridică. Evenimentele din prezent sugerează totuși posibile dificultăți pe termen lung.
Baa	Obligațiuni de calitate medie. Această categorie include elemente speculative. Securitatea capitalului și a dobânzii este adecvată în prezent, dar există probabilitatea apariției de dificultăți, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.
Ba	Obligațiuni speculative, a căror evoluție viitoare nu este sigură. Recuperarea capitalului și a dobânzii este nesigură, atât în condițiile unei evoluții pozitive a țării, cât și în situația unor schimbări negative.

B	Obligațiuni cărora le lipsesc, în general, caracteristicile investiționale. Există o mare nesiguranță cu privire la respectarea clauzelor contractuale pe termen lung.
Caa	Obligațiuni cu risc ridicat. Emitenții lor, fie au încetat plățile, fie nu prezintă încredere cu privire la posibilitatea recuperării capitalului investit.
Ca	Obligațiuni înalt speculative. Emitenții sunt adesea în încetare de plăți sau au alte probleme majore.
C	Obligațiunile cu cel mai înalt risc. Emitenții astfel apreciați nu îndeplinesc nici un standard investițional.

Sursa: Tabelul a fost realizat de autor, utilizând informații disponibile pe site-ul www.moodys.com

Clasele de risc de la Aaa până la Baa au *caracter investițional*, iar clasele de la Ba la C sunt *speculative*. Fiecare clasă poate fi divizată prin adăugarea numerelor 1, 2 și 3.

Din 1972, Moody's realizează și evaluări pe TERMEN SCURT, utilizând următoarele clase:

Prime 1	Capacitate de plată foarte mare
Prime 2	Capacitate puternică de plată
Prime 3	Capacitate de plată acceptabilă
Not prime	Capacitate de plată redusă

Sursa: Tabelul a fost realizat de autor, utilizând informații disponibile pe site-ul www.moodys.com.

Marele avantaj al metodei de evaluare a riscului de țară, aplicată de Moody's, constă în bogăția informațiilor pe care ea le furnizează. Astfel, metoda permite o foarte bună cunoaștere a statului analizat, concomitent cu realizarea de comparații între țări.

Dezavantajele sunt: gradul ridicat de subiectivitate și consumul mare de timp și de resurse financiare.

Clasificarea țărilor conform ratingurilor acordate de Moody's

RATING SUVERAN	RATING SUVERAN	CLASIFICARE	EXPUNERE MAXIMĂ
		ȚARĂ	DIN CAPITAL
Termen Lung	Termen Scurt		
Cf. MOODY'S	Cf. MOODY'S		%
Aaa	P-1	A	NELIMITAT

Aa1	P-1	A1	200
Aa2	P-1	B	100
Aa3	P-1	B	100
A1	P-1	C	50
A2	P-1	C	50
A2	P-2	D	25
A3	P-2	D	25
Baa1	P-2	D	25
Baa2	P-2	D	25
Baa2	P-3	D	25
Baa3	P-3	D	25
Ba1	NP	E	10
Ba2	NP	E	10
Ba3	NP	E	10
B1	NP	E	10
B2	NP	E	10
B3	NP	E	10
Caa1	NP	F	3
Caa2	NP	F	3
Caa3	NP	F	3
Ca1	NP	F	3
Ca2	NP	F	3
Ca3	NP	F	3
C1	NP	F	3
C2	NP	F	3
C3	NP	F	3
-	-	F1	1

Sursa: Tabelul a fost realizat de autor, utilizând informații disponibile pe site-ul www.moodys.com

2. Agenția internațională de rating Fitch IBCA

Agenția de evaluare a riscului de țară Fitch IBCA a luat ființă prin fuzionarea, în 1997, a agenției britanice IBCA cu agenția americană Fitch Investors Service. Deși Fitch dispunea de propriile sale claseamente, evaluările Fitch IBCA sunt în esență o continuare a celor realizate anterior de IBCA. Metodologia de evaluare a riscului suveran

constă în întocmirea unui raport de țară, care cuprinde o analiză amplă, politică, economică și socială a statului monitorizat. Raportul de țară este structurat pe următoarele capitole:

1. **situația politică și socială**, reflectată de următoarele variabile:
 - regimul politic – democrație sau dictatură;
 - sistemul electoral, constituția, structura politică a guvernului și parlamentului, personalitățile;
 - atitudinea opoziției;
 - legitimitatea regimului politic;
 - suportul popular de care aceasta se bucură;
 - stabilitatea guvernului;
 - coerența politicii guvernamentale;
 - ponderea minorităților în populația totală și tensiunile interetnice potențiale;
 - puterea sindicatelor;
 - relațiile politice regionale;
 - apartenența la o grupare politică sau economică (NATO sau CEFTA, de exemplu).

2. **structura economică** are în vedere:
 - structura pe ramuri a economiei;
 - contribuția diferitelor sectoare la formarea PIB;
 - structura exporturilor pe categorii de mărfuri și țări de destinație;
 - contribuția investițiilor străine la creșterea exporturilor;
 - structura pe meserii a populației ocupate;
 - calitatea forței de muncă;
 - mortalitatea infantilă;
 - speranța medie de viață.

3. **politica fiscală, monetară și valutară** este reflectată de bugetul de stat, masa monetară, rata dobânzii și cursul de schimb.

4. **Balanța de plăți** este analizată pe componentele sale: balanța contului curent și balanța mișcărilor de capital.

5. **Studiul datoriei** este structurat pe baza următoarelor criterii:

- monedele în care este nominalizată datoria;
- maturitatea împrumuturilor;
- tipologia debitorilor;
- categoriile de creditori.

În aprecierea datoriei externe sunt puse în evidență “vârfurile” și “golurile” potențiale pe termen scurt și pe termen lung și perspectivele unei încetări de plăți.

Pe baza raportului de țară, specialiștii Fitch IBCA încadrează țările monitorizate în clase de risc omogene, cu următoarea semnificație:

În ce privește categoriile pe TERMEN LUNG:

CLASA	EXPLICAȚIE
AAA	Obligațiuni caracterizate prin cel mai mic risc. Modificările defavorabile din mediul economic, politic și de afaceri al țării au potențial advers neglijabil asupra capacității de plată a debitorului.
AA	Obligațiuni pentru care riscul este foarte mic. Schimbările defavorabile ale situației economice sau de afaceri pot mări acest risc, dar nu semnificativ.
A	Obligațiuni cu risc mic. Capacitatea de plată este puternică, dar riscul poate fi mărit de schimbările bruște ale mediului de afaceri.
BBB	Obligațiuni pentru care, în prezent, riscul investiției este mic. Capacitatea de plată este adecvată, dar probabilitatea unor schimbări defavorabile în nivelul riscului este mai ridicată decât în cazul celorlalte clase.
BB	Obligațiuni pentru care există probabilitatea creșterii riscului investițiilor. Capacitatea de servire a datoriei există, dar ea este vulnerabilă la modificările defavorabile ale condițiilor de afaceri, economice sau financiare.
B	Obligațiuni caracterizate printr-un risc al investițiilor în prezent. Servirea datoriei nu este sigură în condițiile unor schimbări de mediu defavorabile.
CCC	Obligațiuni pentru care se percepe în prezent posibilitatea unei încetări de plăți. Servirea datoriei depinde de existența unor condiții economice sau financiare favorabile.
CC	Obligațiuni cu caracter puternic speculativ, cu un risc ridicat al încetării de plăți.
C	Obligațiuni ai căror emitenți au încetat deja plățile.

Sursa: Tabelul a fost realizat de autor, utilizând informații disponibile pe site-ul www.fitchratings.com

Clasele de la AAA la BBB sunt *investiționale* iar restul *speculative*. Claselor de la AAA la C li se pot atribui semnele “+” sau “-” pentru a se indica poziția în cadrul grupei.

Pe **TERMEN SCURT**, clasificarea cuprinde următoarele categorii:

CLASA	EXPLICAȚIE
A1	Obligațiunile cu cea mai bună capacitate de plată. Dacă situația este favorabilă se poate adăuga semnul "+".
A2	Capacitate de plată satisfăcătoare, dar sensibilă la modificările adverse ale condițiilor de afaceri economice sau financiare.
A3	Capacitate de plată adecvată, dar mai vulnerabilă decât în clasa anterioară.
B	Obligațiuni a căror onorare depinde de modificările favorabile sau defavorabile ale mediului economic, politic și financiar.
C	Obligațiuni pentru care există un risc mare de neplată sau ai căror emitenți au încetat deja plățile.

Sursa: Tabelul a fost realizat de autor, utilizând informații disponibile pe site-ul www.fitchratings.com

Încadrarea în clase de risc depinde de aprecierile exclusiv subiective ale specialiștilor în analiza riscului de țară de care dispune agenția. Metodologia de evaluare aplicată de IBCA are, ca și cea a agenției Moody's, avantajul că oferă informații ample despre țările monitorizate. Gruparea în clase de risc permite investitorilor potențiali să realizeze comparații între țări, concomitent cu o analiză personalizată a țării fundamentată pe rapoartele de țară.

3. Agenția internațională de rating Standard & Poor's Ratings Group

Standard & Poor's grupează debitorii suverani în clase de risc care reflectă capacitatea și voința acestora de a-și îndeplini obligațiile financiare. Estimarea **riscului suveran** se face pe baza unor raționamente calitative bazate pe:

- a. **situația politică**, care include următoarele elemente: forma de guvernare și adaptabilitatea instituțiilor publice, gradul de participare a populației la guvernare, schimbarea non-violentă a conducerii, gradul de consens asupra obiectivelor politicii economice, integrarea în comerțul mondial și în sistemul financiar internațional, gradul de securitate internă și externă;
- b. **structura economiei și a veniturilor** cuprinde: nivelul de trai, nivelul veniturii pe locuitor, mecanismul economic (de piață

sau centralizat), cantitatea și calitatea resurselor și gradul lor de diversificare;

- c. **flexibilitatea fiscală**, care grupează indicatorii: soldul bugetului de stat, eficiența și flexibilitatea sistemului de impozitare, presiunile datorate cheltuielilor bugetare.

Pe baza evaluării acestor indicatori se acordă fiecărei țări un scor cuprins între 1 (cel mai bun risc) și 5 (riscul cel mai slab). Scorul este transformat în clase de risc, pe baza unei analize calitative realizată de personalul agenției.

S & P utilizează 7 clase de risc pe termen scurt și 10 clase de risc pe termen lung. Semnificația claselor de risc pe **TERMEN LUNG** este următoarea:

CLASA	EXPLICAȚIE
AAA	Capacitate deosebit de mare de respectare a angajamentelor financiare
AA	Capacitate foarte mare de îndeplinire a obligațiilor financiare
A	Capacitate mare de îndeplinire a angajamentelor financiare
BBB	Capacitatea de îndeplinire a obligațiilor financiare este bună, dar există un anumit grad de sensibilitate la condițiile economice nefavorabile
BB	Vulnerabilitate mică pe termen scurt, dar un grad de sensibilitate mai mare la șocurile economice, sociale sau politice adverse, decât al grupei BBB
B	În prezent există capacitatea de onorare a angajamentelor externe, dar viitorul este incert
CCC	Vulnerabilă în prezent și depinzând de condiții economice de afaceri și financiare favorabile pentru a-și respecta angajamentele externe
CC	Foarte vulnerabilă în prezent
C	Au fost anunțate dificultăți în plata datoriei, dar încă nu au fost încetate plățile
D	Au apărut disfuncționalități în îndeplinirea angajamentelor financiare externe

Sursa: Tabelul a fost realizat de autor, utilizând informații disponibile pe site-ul www.standardandpoors.com

Clasele de risc pot primi semnele + sau -, care indică poziția în cadrul clasei, superioară, respectiv inferioară. Clasele cuprinse între **AAA** și **BBB** au caracter *investițional*, în timp ce celelalte clase au caracter *speculativ*.

Relația dintre clasele de risc pe termen lung și cele pe termen scurt se prezintă astfel :

TERMEN LUNG	TERMEN SCURT
AAA- A+	A-1+
A+- A-	A-1
A- BBB	A-2
BBB-BBB-	A-3
BB+ - BB-	B
B+ - C	C
D	D

Sursa: Tabelul a fost realizat de autor, utilizând informații disponibile pe site-ul [www. standardandpoors.com](http://www.standardandpoors.com)

Alături de clasele de risc pe termen scurt și termen lung, S&P's atribuie fiecărei țări un **calificativ referitor la posibila evoluție viitoare** și anume : *pozitivă, stabilă* sau *negativă*.

Avantajele metodologiei S&P's :

- transparența și simplitate;
- metoda poate fi înțeleasă și de un nespecialist;
- asigură o bună cunoaștere a țării, datorită faptului că se fundamentează pe o gamă largă de indicatori economici și socio-politici;
- deoarece cadrul general de analiză a tuturor țărilor este același, metoda răspunde și exigenței de comparabilitate.

Dezavantajele metodologiei S&P's :

- factorii de risc analizați sunt aceiași pentru toate țările sau există posibilitatea ca un factor neinclus în grila de indicatori să aibă o influență majoră sau cel puțin semnificativă asupra unei țări;
- punctajul atribuit indicatorilor și integrarea țărilor în clase de risc sunt extrem de subiective;
- depinde de disponibilitatea informațiilor despre o țară și pune mare accent pe trecut;

- estimează scorul și clasa țării în general, dar nu și nivelul concret, specific al riscului de țară.

Abordarea comparativă a metodelor de evaluare a riscului de țară aplicate de agențiile de rating

Atât **S&P's** cât și **Moody's** și **Fitch IBCA** estimează riscul suveran la solicitarea clienților lor, debitori suverani sau/și investitori potențiali. Riscul suveran este interpretat de agenții ca o sumă a riscurilor asociate obligațiunilor sau, mai general, a împrumuturilor exprimate în valută, angajate de un anumit stat. Evaluarea riscului suveran de către aceste agenții are o mare importanță, atât din perspectiva debitorilor, cât și a creditorilor. Această importanță decurge din faptul că accesul unei țări pe piața internațională depinde de calificativul de risc primit. În funcție de acest calificativ se stabilesc limitele maxime ale împrumuturilor, costul lor și maturitățile.