

ETAPELE ACTIVITĂȚII DE CREDITARE

LECT. UNIV. DR. LAVINIA MARIA NEȚOIU
Universitatea din Craiova
Facultatea de Științe Economice
Str. Calugareni nr.1. Dr. Tr. Severin, Mehedinți
0252/329191
lnetoiu@yahoo.com

Abstract: *When needing a credit the client asks for help from banks. When granting a credit the bank uses its resources that come mainly from the deponents on the basis of a repayment commitment, in the future, fulfilling the financial needs of that client. In his turn the client gets the financial resources needed to carry on his activity under optimal conditions.*

La o primă vedere relația între bancă și client, definită prin prisma intereselor care o determină, poate părea destul de simplistă: creditul poate fi privit ca o marfă oarecare, pe care clientul o folosește pe o anumită perioadă, plătind în schimbul utilizării ei un preț care îmbracă forma de dobândă, deci interesul clientului ar putea fi limitat strict la obținerea unui credit cu un nivel al dobânzii cât mai scăzut, în timp ce interesul băncii ar putea fi limitat la acordarea unui credit cu un nivel al dobânzii cât mai ridicat.

În momentul în care echipa managerială a băncii decide acordarea unui credit este ca și când ar elibera un brevet de moralitate sau o cauțiune morală pentru clientul beneficiar. Banca creează și vehiculează o valoare care nu este o marfă ca oricare alta, ci este chiar moneda, provenită din surse proprii cât și din surse atrase. Astfel decizia de creditare implică asumarea răspunderii băncii față de clienții deponenți.

Activitatea bancară în materie de creditare are o importanță excepțională, din acest motiv de la momentul depunerii cererii de creditare și până la acordarea efectivă a creditului, relația bancă client trebuie să parcurgă anumite etape:

1. Depunerea cererii de creditare.

În această primă etapă, clientul se adresează băncii sale cu o cerere de credit, a cărei analiză se efectuează de către Compartimentul (Serviciul) de Creditare, din cadrul unităților teritoriale ale băncilor comerciale și are drept scop evaluarea cererii de creditare sub raportul necesității și oportunității solicitării, avându-se în vedere identificarea eventualilor factori de risc și posibilitatea contracarării acestora.

Analiza se efectuează de obicei de către un colectiv mixt de specialiști care cuprinde un *economist* – inspector sau ofițer de credite, un *inginer* evaluator – specializat în evaluarea garanțiilor și în analizarea aspectelor tehnice ale proiectelor de investiții și un *jurist*.

Cu ocazia *depunerii* respectivei cererii la bancă, se vor depune obligatoriu, o serie de anexe, care să facă posibilă interpretarea corectă a datelor sintetice cuprinse în cadrul cererii și anume:

- de regulă ultimele trei bilanțuri, în condițiile în care acestea există, însoțite de organele fiscale;
- ultimele două, trei balanțe de verificare, însoțite de declarațiile privind plata TVA - ului și a impozitului pe profit aferente;
- dosarul juridic al societății, având toate documentele, de la constituire și până în prezent, în ordine cronologică, și cu înscrierea de mențiuni de la Registrul Comerțului, după caz;
- dovada existenței spațiilor de desfășurare a activității – acte de proprietate, contracte de închiriere, contracte de arendă;
- planul de afaceri pentru creditele pe termen scurt;

- studiu de fezabilitate pentru creditele pe termen mediu și lung;
- situațiile analitice ale creanțelor și datoriilor cu specificarea vechimii acestora;
- proiecții ale fluxului de numerar și ale contului de profit și pierdere pe perioada de creditare;
- scrisori de recomandare de la clienți și furnizori, dacă este cazul;
- curriculum vitae pentru echipa managerială propusă pentru implementarea proiectului și pentru cei din conducere, din care să rezulte calificarea și experiența managerială a acestora;
- copie după contractele de împrumut, de leasing și după alte contracte de garanții după caz;
- situația cu garanțiile propuse a fi aduse cu specificarea provenienței și dovada achitării acestora cu contracte de vânzare - cumpărare, acte de donație, facturi;
- orice alte situații lămuritoare cu privire la desfășurarea afacerii pe care solicitantul sau banca le socotesc necesare.

Pentru solicitanții de credite persoane fizice, asociații familiale, cererea de credite are o structură simplificată, informațiile rezumându-se la datele personale ale solicitantului, eventualele recomandări de la locul de muncă, situația veniturilor obținute de către membrii familiei și eventualii giranți, garanțiile propuse cu specificarea regimului lor juridic.

2. Analiza agentului economic din punct de vedere juridic, are în vedere următoarele aspecte:

- existența documentelor de constituire conform legilor, a actelor adiționale în formă autentică și cu înscrierea de mențiuni la Registrul Comerțului sau existența Certificatului Unic de Înregistrare; existența în obiectul de activitate al societății, a codului CAEN corespunzător activității propuse a fi creditată; consultarea Registrului Comerțului cu privire la statutul juridic al solicitantului, starea de faliment, litigii, reorganizare judecătorească, etc. și al persoanelor care angajează patrimonial societatea;

- consultarea Biroului de Credite, a Centralei Riscurilor bancare precum și a Centralei Incidentelor de Plăți de pe lângă Banca Națională cu privire la înscrierea solicitantului în fișierele incidentelor de plăți, ce vizează: interdicția de a emite cecuri, refuzuri la plată, executări silit;

3. Analiza agentului economic din punct de vedere tehnic, cade în sarcina responsabilului tehnic al băncii – inginerului evaluator și presupune la rândul evaluarea tehnică a afacerii precum și evaluarea garanțiilor materiale;

4. Analiza agentului economic din punct de vedere economico-financiar.

Principalii indicatori care stau la baza analizei situației economico - financiare a clienților, sunt:

- **Lichiditatea** - reprezintă capacitatea unui agent economic de a face față datoriilor sale pe termen scurt prin transformarea rapidă a activelor sale circulante în disponibilități. Se calculează conform relației¹:

$$L = \frac{A}{Dts} \times 100 ;$$

unde:

A= disponibilități bănești + sume de încasat + titluri de credit + alte elemente de activ – imobilizări de elemente patrimoniale;

Dts =credite și datorii pe termen scurt (curente și restante)

Nivelul de lichiditate obținut în urma calculării lichidității se interpretează conform datelor prezentate în Tabelul Nr. 1., astfel:

Tabelul nr. 1. Valori ale nivelului de lichiditate

Nivel lichiditate	Interpretare
< 100%	Lichiditate necorespunzătoare

1.Basno C., Dardac N., Floricel C., - *Monedă, Credit, Bănci, aplicații și studii de caz*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2003, 127 - 128.

100% - 120%	Lichiditate satisfăcătoare
120% - 150%	Lichiditate bună
> 150%	Lichiditate foarte bună

Nu se vor credita acei agenți economici cu o lichiditate necorespunzătoare, deoarece aceștia înregistrează plăți restante față de furnizori, buget, credite restante față de bancă.

- **Solvabilitatea** - reflectă capacitatea generală a firmei de a transforma toate activele sale în numerar pentru plata tuturor datoriilor; se calculează conform relației ²:

$$S = \frac{\text{Capital social}}{\text{Total pasiv (capital social + credite pe termen scurt, mediu și lung)}} \times 100;$$

Valoarea indicatorului trebuie să fie supraunitară. Solvabilitatea arată capacitatea unei societăți de a-și acoperi toate datoriile (bancă, furnizori, buget, etc.) prin valorificarea tuturor activelor sale; exprimă gradul în care fiecare agent economic asigură cu capital social acoperirea creditelor pe termen scurt, mediu și lung.

- **Rentabilitatea** - reprezintă capacitatea agentului economic de a obține profit din activitatea proprie; se exprimă în general prin *rata profitului net*, calculată astfel³:

$$R_{pn} = \frac{\text{Profit net}}{\text{Capital social}} \times 100;$$

6. Prezentarea garanțiilor aferente creditului .

În vederea evitării unor riscuri de neîncasare a creditelor acordate, managerul bancar se va asigura ca solicitantii să dispună de posibilități de restituire a creditelor în condițiile desfășurării unei activități normale, precum și pentru recuperarea acestora în situațiile în care împrumutații nu-și execută obligațiile din diverse cauze. Valoarea minimă a garanțiilor acceptate de bancă va fi în toate cazurile cel puțin egală cu datoria cea mai mare a debitorului, formată din creditul aprobat plus dobânda până la rambursarea primei rate din împrumut.

7. Încadrarea în grupe de bonitate.

Prin analiza conjugată a rezultatelor obținute de către specialiștii băncii, pe parcursul etapelor de analiză mai sus prezentate, se stabilește bonitatea agentului economic solicitant de credite.

Bonitatea reprezintă un indicator sintetic al performanțelor economico-financiare și nefinanciare ale agenților economici, în funcție de care, aceștia sunt încadrați în vederea acordării creditului, în mai multe grupe denumite categorii de performanță, după cum urmează:

Categoria A – Standard - agenții din această categorie au performanțe financiare foarte bune, serviciul datoriei bun și există condiții de menținere a acestora în perioada de creditare;

Categoria B - În observație – agenții din această categorie sunt clienți cu rezultate economico-financiare bune sau chiar foarte bune, dar care, în anumite perioade scurte de timp pot întâmpina greutăți în rambursarea ratelor scadente ale creditului și dobânzilor aferente precum și a altor datorii exigibile;

Categoria C – Substandard - agenții din această categorie prezintă performanțe economico-financiare modeste dar se pot redresa eventual printr-o infuzie de capital. Practica recomandă creditarea cu prudență, eventual banca solicitând garanții suplimentare, mergând până la luarea în garanție a bunurilor proprietate personală a managerilor societății;

Categoria D – Îndoielnic - agenții din această categorie prezintă performanțe economico-financiare slabe, situație în care eventualele credite sunt incerte la rambursare. În această situație băncile solicită planuri speciale de redresare, acoperirea fermă prin contracte a afacerii, precum și garanții reale și care să ofere posibilitatea valorificării rapide a acestora.

Categoria E – Pierdere - agenții economici din această categorie prezintă performanțe proaste, serviciul datoriei este necorespunzător. În aceste situații, băncile nu acordă credite decât

² Idem 1, pag 128.

³ Idem 1, pag 128.

atunci când acestea sunt garantate cu cash colateral, garanții guvernamentale sau scrisori de garanții bancare emise de o bancă de prim rang.

8 Elaborarea deciziei de creditare

Decizia reprezintă o verigă în procesul de creditare fiind un moment crucial al acestui proces.. Luarea unor decizii corespunzătoare, prin care să se asigure conducerea optimă a unei activități de creditare, reprezintă rezultatul unui proces complex: cunoașterea solicitantului de credit, evaluarea garanțiilor acestuia, precum și analiza viabilității afacerii propuse spre creditare. Dar ce înseamnă a decide acordarea creditului pentru echipa managerială a băncii? A decide înseamnă a alege ținând cont de criteriile anterior prezentate, între a acorda sau nu creditul, cu eventuala impunere a unor condiții suplimentare solicitantului de credit.

9. Acordarea creditelor

După aprobarea cererilor de credite de către Comitetele de credite sau Direcțiile din cadrul centralelor băncilor, în limitele de competență stabilite prin normele interne, se trece la etapa acordării creditelor. Plățile din aceste credite pot începe numai după semnarea contractului de credite, întocmirea tuturor documentelor legale privind constituirea garanțiilor asiguratorii acceptate de bancă și prezentarea polițelor de asigurare a acestora la o societate românească de asigurări cu cesiunea drepturilor de creanță în favoarea băncii. Plata creditelor se va face fie integral, la o anumită dată, fie eșalonat, în tranșe, conform prevederilor din contractul de credite și a gajurilor de acordare și rambursare, anexe la contract.

Aceste etape urmăresc o bună cunoaștere a clientului ce solicită creditul, urmărind în același timp identificarea unor riscuri care ulterior ar genera apariția unor credite neperformante.

Bibliografie

1. Basno C., Dardac N., Floricel C., "Monedă, Credit, Bănci", Ed. Didactică și Pedagogică, R.A. București, 2003.
2. Dedu V., "Gestiune și Audit Bancar", Editura pentru Științe Naționale, București, 2001.
3. Mihai I., "Tehnica și managementul operațiunilor bancare", Ed. Expert, București, 2003.
4. Nețoiu L., "Modalități de antrenare a creditului bancar în procesul de modernizare a agriculturii", Editura Universitaria, Craiova, 2004.