

APRECIEREA SOLVABILITĂȚII CLIENȚILOR POTENȚIALI ÎN VEDEREA CREDITĂRII BANCARE

Iulia JUNCU, Facultatea de Științe Economice

Considering that borrowing activity is the main profit generator amongst bank services, it should be studied and treated accordingly. Aligned with the theoretical fundamentals of management activity in a commercial bank and efforts to enhance practical experience, the topic focuses on understanding of the extent, form, effectiveness and efficiency of processes and procedures designed for assessment framework.

Tema abordată are drept obiect de cercetare procesul de analiză a solvabilității clienților în creditarea bancară în băncile din Republica Moldova: metodele și tehnicile de determinare a solvabilității clienților.

Scopul cercetării rezidă în studierea și dezvoltarea metodologiei de determinare a solvabilității potențialilor clienți în creditarea bancară, și formularea propunerilor privind perfecționarea procesului de evaluare a unităților economice, în cadrul băncilor comerciale.

Aprecierea solvabilității implică un proces de previziune referitor la condițiile în care persoana fizică analizată sau întreprinderea studiată este în situația de a face față scadențelor sale viitoare. Decizia bancară de a acorda un credit trebuie să fie susținută de rambursarea prezentă și viitoare a clientului. Este foarte important ca banca să dețină cât mai multe informații despre debitor, precum: descrierea afacerii, cifra de afacere, venitul net, capitalul propriu, datoriile, cash-flow-ul etc.

Actualmente, băncile comerciale din sistemul bancar din Republica Moldova utilizează metoda scoring ca instrument principal de luare a deciziei de creditare a persoanelor fizice, iar în cazul aprecierii solvabilității persoanelor juridice utilizează metoda ratelor.

Metoda scoring presupune completarea unei **Fișe scoring** care include factorii de risc standard evaluați după o anumită scală în vederea determinării gradului de risc ce trebuie să se situeze peste un anumit prag stabilit de bancă. Fișa scoring presupune atribuirea unui punctaj corespunzător potențialului debitor care va contribui la luarea deciziei inspectorului de credite.

Aprecierea solvabilității persoanelor fizice se bazează pe venitul net cumulat, precum și pe unele aspecte simple care ajută de a determina un punctaj scor, și, respectiv, de a lua decizia de a credita sau nu potențialului client. Fișa scoring în cadrul BC „Moldindconbank” S.A.

este numită „calculul capacității de rambursare” ce diferă în dependență de tipul de credit. Aceasta se întocmește conform datelor prezentate de solicitant, iar prin intermediul programelor computerizate se determină capacitatea de rambursare lunară a potențialului client, respectiv plafonul maximal al creditului; inspectorul de credite face concluzia referitor decizia de acordare a creditului.

Creditul de consum solicitat implică analiza a 11 factori, printre care: venitul net lunar, cheltuieli lunare de primă necesitate, angajamente lunare de plată, plata pentru chirie, vechimea în muncă ș.a. Dacă ne referim la creditele ipotecare, concluzia – scoring necesită analiza a șase factori determinanți, precum: vechimea în muncă, istoria creditară, valoarea creditului din valoarea de piață a imobilului gajat, procentul plății lunare la credit față de venitul cumulat ș.a.

Cercetările efectuate asupra metodei scoring impun necesitatea introducerii etapei III – *determinarea notei limită*, la analiza agregată a portofoliului de credite. Etapa constă în a determina o notă limită sub care probabilitatea că un client să fie nesolvabil este foarte mare. Această etapă este fundamentată pentru creditul evaluat. Ca exemplu: se analizează 1000 de dosare de credite, cărora în urma atribuirii criteriilor de solvabilitate se obține o notă.

Tabel

Rezultatele analizei dosarelor de credite

Note totale obținute	Clienții cu istorie creditară bună	Clienții cu istorie creditară rea
50	0	5
100	27	7
150	63	10
200	135	19
250	180	19
300	153	15
350	144	15
400	54	5
450	54	5
500	90	0
	900	100

Sursa: [2]

În urma analizei de rentabilitate a dosarelor, s-a constatat că, raportat la 100 de lei credit, fiecare client cu istorie creditară bună contribuie în medie cu 10 lei profit pentru bancă și fiecare client cu istorie creditară rea – la o pierdere de 80 lei pentru bancă.

- Dacă banca fixează nota limită 150, ea elimină 90 de client buni și 22 de clienți răi. Profitul se modifică cu: $-90 \times 10 + 22 \times 80 = +860$.
- Dacă banca fixează nota limită 200, profitul se modifică cu: $-225 \times 10 + 41 \times 80 = +1030$.
- Dacă banca fixează nota limită 250, profitul se modifică cu: $-405 \times 10 + 60 \times 80 = +450$.

Se observă că situația cea mai favorabilă asupra profitului o are nota limită de 200.

Specialiștii în domeniul creditării din cadrul BC „Moldindconbank” S.A. au elaborat Manualul de creditare, conform căruia se apreciază situația financiară a agentului economic, prin aplicarea metodei ratelor [1]. Procesul de apreciere a solvabilității agenților economici presupune analiza aspectelor financiare și nonfinanciare. Analiza activității potențialului debitor sub aspect financiar are ca obiectiv stabilirea unui diagnostic al situației economico-financiare indispensabil pentru decizia de creditare. Agentului economic este analizat în trei etape, și anume: I. sunt analizați indicatorii de structură ai Activelor și Pasivelor pentru 2 perioade; II. sunt calculați coeficienții de analiză (analiza prin rate); III. sunt analizate încasările mijloacelor bănești, atât încasările conform rapoartelor, precum și separat rulajele prin banca comercială. Analiza nonfinanciară vizează credibilitatea clientului ca element psihologic esențial cu privire la formarea de către Bancă a convingerilor referitoare la calitățile morale și profesionale ale agentului economic.

Un aspect important presupune gestiunea riscului de credit, care include:

- analiza continuă a capacității debitorului de a achita plățile conform contractului și determinarea nivelului de îndatorare totală a debitorului;
- examinarea permanentă a documentației aferente creditului;
- evaluarea sistemului de clasificare pentru ca acesta să corespundă cu specificul, mărimea și complexitatea activității băncii.

Cercetările efectuate permit punerea în evidență a următoarelor

recomandări:

1. Elaborarea unui sistem unic de indicatori financiari și a mărimilor unice ale acestora pentru determinarea solvabilității clientului;
2. Combinarea metodelor financiare tradiționale cu cele nefinanciare care ar spori gradul de obiectivitate cu privire la aprecierea solvabilității clientului;

3. Monitorizare mai amplă a clienților din partea Biroului de Credite, cu privire la situația financiară a agentului economic și la imaginea, poziția sa pe piața de desfacere ș.a.;
4. Consider necesară o rigoare crescută în ceea ce privește conținutul dosarelor de credit, în special a calității informațiilor, a realității situațiilor financiare;
5. Perfecționarea și actualizarea continuă a modelului scoring utilizat de bănci.

Referințe:

1. Manualul de creditare BC, „Moldindconbank” S.A, proces-verbal nr.02 din 18.02.2011.
2. STOICA, M. *Management bancar*. București: Ed. Economică, 1999. 224 p.

Recomandat

Maria COJOCARU, dr., conf.univ.