

Mihai NEDELESCU
Cristina STĂNESCU

PRODUSE ȘI SERVICII FINANCIARE



Copyright © 2009 **Editura Pro Universitaria**

Toate drepturile asupra prezentei ediții aparțin

Editurii Pro Universitaria

Nici o parte din acest volum nu poate fi copiată fără acordul scris al

Editurii Pro Universitaria

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

NEDELESCU, MIHAI

Produse și servicii financiare / Mihai Nedelescu,
Cristina Stănescu. - București : Pro Universitaria, 2009

Bibliogr.

ISBN 978-973-129-362-2

I. Stănescu, Cristina

336(075.8)

PARTEA 1

PRODUSE ȘI SERVICII BANCARE

1. Noțiuni generale privind produsele și serviciile bancare
2. Operațiunile băncilor comerciale
3. Creditul – produs bancar principal oferit de băncile comerciale
4. Creditul bancar pe termen scurt
5. Creditul bancar pe termen mediu și lung
6. Scrisori de garanție
7. Instrumente de economisire
8. Instrumente de plată
9. Cardul – instrument de plată
10. Transferul electronic de fonduri
11. Alte produse și servicii bancare
12. Grile de verificare

CAPITOLUL 1

NOȚIUNI GENERALE PRIVIND PRODUSELE ȘI SERVICIILE BANCARE

Banca reprezintă una din componentele principale ale sistemului financiar. Ea este constituită ca și o societate cu caracter universal, ce poate realiza și oferi totalitatea produselor și serviciilor bancare necesare pentru o bună desfășurare a activității în toate sectoarele economiei naționale.

Băncile derulează operațiuni bancare în *numele clienților* și în *nume propriu*.

Această separare reflectă faptul că operațiunile sunt reglementate și înregistrate diferit. Clientela bancară este structurată în trei categorii:

- Clienți "bănci și instituții financiare";
- Clienți "persoane juridice nebancale";
- Clienți "persoane fizice";

Această separare este justificată de faptul că produsele/serviciile bancare au caracteristici diferite în funcție de tipul de client, deoarece nivelul riscurilor și anvergura operațiunilor bancare sunt diferite. Ca urmare reglementările referitoare la persoanele juridice sunt mai stricte, acestea trebuind să dovedească prin documente faptul că sunt entități legal constituite. În cazul persoanelor fizice documentul de identitate este suficient.

Relația dintre bancă și client poate fi coordonată prin:

- legi specifice (legea bancară, reglementări privind protecția consumatorului și similare);
- conduita bancară, parte a eticii bancare.

Banca în calitate sa de intermediar dintre cei care dau cu împrumut și cei care folosesc capitalul acestora, realizează următoarele activități de bază¹:

- colectează fonduri sau resurse;
- acordă împrumuturi;
- își asumă în final riscul celor ce au cerut un împrumut;
- armonizează cererile de credite și preiau riscurile;
- își asumă riscurile ratei dobânzii.

¹ Dumitru Tudorache, Management financiar – bancar, Editura Cartea Universitară, București, 2004 pag 201

Clienții persoane juridice (nebanzare) trebuie să fie constituite conform legilor în vigoare și să prezinte băncii setul de documente necesar înainte ca să se stabilească o relație de afaceri între cele două părți. Această relație se materializează inițial prin deschiderea unui cont curent. Prin intermediul acestuia se realizează operațiunile de plăți și încasări și toată gama de operațiuni de creditare.

Comercianții persoane fizice (asociațiile familiale, liber profesioniștii) reprezintă o subcategorie de clienți ai băncilor și din punctul de vedere al caracteristicilor operațiunilor bancare se aseamănă în unele privințe cu persoanele fizice în alte privințe cu persoanele juridice.

Operațiunile specifice **clienților persoane fizice** intră în categoria de **retail bancar** iar informațiile necesare solicitate de bancă sunt datele din actul de identitate (nume, adresă și codul numeric personal). Titularul de cont poate desemna o altă persoană care să fie împuternicită să deruleze operațiuni cu banca.

Operațiunile cu **clienții bancari** au caracteristici aparte, chiar dacă relațiile de bază sunt de plasare și respectiv atragere de depozite. Tot aici intră și operațiunile derulate între banca comercială și banca centrală.

Produsele și serviciile oferite de bănci atât la nivel mondial cât și național se află într-o continuă diversificare.

Diversificarea acestor produse și servicii a impus o restructurare profundă a băncilor, acestea devenind mai eficiente și punând într-o măsură din ce în ce mai mare accentul pe relația cu clienții urmărind satisfacerea nevoilor acestora.

Legea bancară enumeră printre activitățile care pot fi desfășurate de bănci, contractarea de credite, operațiunile de factoring și scontarea efectelor de comerț, inclusiv forfetare, leasingul financiar, emiterea de garanții și asumarea de angajamente.

Caracteristicile principale ale produselor bancare sunt²:

- sunt imateriale;
- sunt condiționate de reglementări bancare și fiscale;
- sunt propuse direct clienților ;
- implică angajarea clientului în mod direct.

În ceea ce privește piața produselor și serviciilor bancare BNR s-a preocupat constant urmărind realizarea unui sistem bancar sigur, modern și competitiv, care să asigure o bună intermediere și să genereze încredere publicului.

Principalul obiectiv al BNR în acest domeniu îl constituie impulsionează dezvoltării produselor și serviciilor bancare pentru care nivelurile înregistrate pe

² Dumitru Tudorache, Management financiar – bancar, Editura Cartea Universitară, București, 2004 pag 201

piață sunt inferioare în raport cu cele ale pieței potențiale. Pentru a atinge acest obiectiv BNR a efectuat în ultimii ani o serie de studii care au urmărit identificarea cauzelor care determină ponderea relativ redusă a anumitor produse/servicii în oferta băncilor, precum și a factorilor care frânează dezvoltarea lor. Conform acestor studii BNR ar trebui să treacă la o *reglementare și supraveghere bancară proactivă*, în care să nu se limiteze la a reacționa la evoluțiile pieței, ci să încerce să le anticipateze și să sensibilizeze factorii decizionali în vederea adoptării acelor măsuri care să conducă la dezvoltarea sustenabilă a activității bancare din România.

Multe din produsele și serviciile bancare oferite pe piață se află într-un stadiu incipient de dezvoltare, factorii care frânează dezvoltarea acestora fiind, în principal, legați de:

Condițiile macroeconomice

Instabilitatea mediului macroeconomic constituie un impediment pentru buna desfășurare a activității agenților economici, dar și a băncilor, prin faptul că în condiții mult prea puțin predictibile, planurile de afaceri ce stau la baza creditării au un grad scăzut de credibilitate din punctul de vedere al finanțatorului.

De asemenea, ponderea semnificativă a întreprinderilor ineficiente diminuează gradul de siguranță a activității de creditare.

Cadrul legal insuficient dezvoltat

Existența unui cadru legal inconsecvent și incomplet, precum și a unor proceduri judiciare și extrajudiciare pentru recuperarea creanțelor pe calea executării silită, costisitoare și de lungă durată, are un impact negativ asupra activității de finanțare.

Comportamentul participanților pe piață

Parteneriatul bancă-client are de suferit, din cauza: lipsei de transparență a situației reale a patrimoniului agenților economici, ceea ce permite „corectarea” indicatorilor de performanță aferenți activității acestora în cadrul analizelor de bonitate pentru acordarea finanțărilor solicitate.

Nu în ultimul rând, nivelul redus de instruire economică și, în special bancară, al consumatorilor efectivi și potențiali de produse/servicii bancare împiedică realizarea unei comunicări eficiente între cele două părți. Astfel, pe de o parte, mulți agenți economici cu necesități de finanțare nu apelează la bănci decât în ultimă instanță iar, pe de altă parte, există încă bănci care nu acordă suficientă importanță aspectelor referitoare la includerea în oferta lor a serviciilor de consultanță destinate clientelei.

Pe ansamblul sistemului bancar, în ceea ce privește eficiența activității, sunt necesare eforturi suplimentare din partea instituțiilor de credit pentru a fi în măsură să facă față nivelului de competitivitate extern.

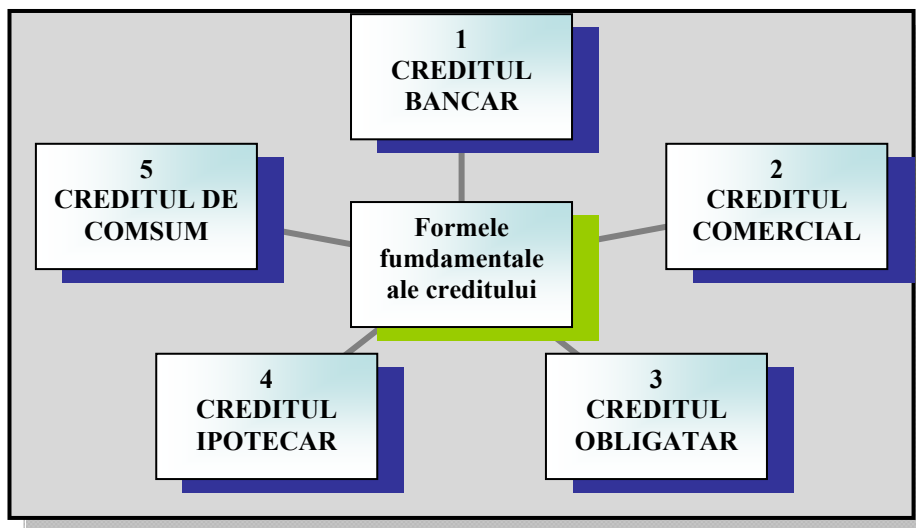
Pornind de la cauzele care frânează dezvoltarea produselor/serviciilor bancare și ținând cont de trendurile înregistrate pe piața financiară internațională, au fost identificate posibile măsuri pentru stimularea activității bancare. Este important de precizat faptul că, în condițiile eforturilor tuturor factorilor de decizie pentru crearea unei economii de piață funcționale, evoluția produselor analizate va depinde exclusiv de dorința operatorilor de a dezvolta aceste piețe.

Măsuri potențiale pentru impulsionearea activității bancare

- Accelerarea restructurării sectorului real al economiei astfel încât să crească ponderea părții sănătoase a economiei, singura pe care băncile o pot credita în condiții de siguranță.
- Modificarea cadrului legislativ în vederea protejării într-o mai mare măsură a drepturilor creditorilor.
- Instituirea unor măsuri mai aspre de sancționare a fraudelor bancare, având în vedere puternicul impact negativ pe care acestea îl au asupra gradului de încredere în sistemul bancar.
- Îmbunătățirea fluxului de informații între participanții la piață.
- Consolidarea piețelor financiare prin asigurarea accesului direct al băncilor pe piața de capital.
- Creșterea gradului de pregătire economică a solicitantului de credite, spre exemplu prin dezvoltarea centrelor de pregătire pentru întreprinzători sau derularea de programe prin care se oferă consultanță acestora la întocmirea planurilor de afaceri în vederea contractării de credite.
- Standardizarea metodelor de analiză și a conținutului contractelor de credit la nivelul sistemului bancar, astfel încât contractele să poată fi cesionate cu ușurință altor bănci.
- Continuarea îmbunătățirii cadrului macroeconomic, în condiții previzibile, astfel încât gradul de credibilitate a planurilor de afaceri să crească atât din punctul de vedere al finanțatorului, cât și al beneficiarului, iar finanțarea să se deruleze în condiții de siguranță sporită.
- Creșterea rolului Centralei Riscurilor Bancare și al Centralei Incidentelor de Plăți în procesul analizei solicitărilor de credit, prin îmbunătățirea informațiilor furnizate și creșterea gradului de utilizare a acestora de către bănci.

Acordarea de credite prin punerea la dispoziție de fonduri bănești reprezintă mijlocul principal de fructificare a disponibilităților bănești proprii și a celor atrase de la clienți.

În literatura de specialitate, luându-se în considerare natura și conținutul creditului, au fost delimitate cinci forme fundamentale de credit.



Creditul bancar cuprinde o sferă largă de raporturi angajând modalități diferite, pe termen scurt și pe termen mediu și lung, privind operații bazate pe înscrisuri sau fără, garantate, sau negarantate, în fiecare caz în parte sau în cadrul unui acord general.

Creditul comercial este forma cea mai reprezentativă a creditului în economia de piață, constând în acordarea reciprocă a unei amânări a plății, de către agenții economici activi, cu prilejul vânzării mărfurilor. El apare din faptul că, în timp ce unii agenți economici dispun de mărfuri deja fabricate, gata spre a fi vândute, alți agenți care au nevoie de aceste mărfuri nu dispun “o perioadă de timp” de mijloace bănești pentru a le cumpăra. Rezultă că prin intermediul creditului comercial este favorizat procesul de transformare a mărfii în bani, punând în evidență capacitatea acestei forme de credit de a accelera circulația mărfurilor. În economia de piață, instrumentul specific creditului comercial îl constituie cambia.

Motivația amânării termenelor de plată și respectiv durata și dimensiunile creditului comercial sunt determinate de trei factori interconționați, cu acțiune convergentă:

- **Factorul economic**, decurgând din interesele comune ale părților în creșterea fluidității schimburilor și diminuarea costurilor de organizare;
- **Factorul comercial** implică utilizarea creditului ca formă de promovare a vânzărilor, practică de către furnizor în condiții concrete, generând o varietate de termene de plată și de dimensiuni ale creditului. Clientul,

beneficiar al prelungirii termenului de plată, preia efectul pozitiv, care acționează pentru el ca o reducere de preț, scutindu-l de eventuale costuri privind procurarea mijloacelor de plată;

- **Factorul financiar** implică punerea la dispoziția clientului, de către furnizor, pentru o perioadă dată, a unei părți a capitalului său, sub formă de marfă, a cărei plată este amânată.

***Creditul obligatar** reprezintă o grupă a operațiilor de credit care se referă la relațiile de credit în care partenerii sunt instituțiile statale sau întreprinderile economice în calitate de debitori, care emit obligațiunile, în această calitate, pe de o parte, și creditorii, subscriitori și deținători ai acestor obligațiuni, care-și angajează astfel capitalurile, în vederea obținerii unui venit sigur sub formă principală de dobânzi.*

Emisiunea de obligațiuni este o sursă preferată de capital pentru întreprinderi. Sumele obținute din plasarea de obligațiuni sunt utilizate cu prioritate pentru satisfacerea nevoilor de investiții ale întreprinderilor.

Există o gamă largă de forme de existență a obligațiunilor și prin aceasta, de posibilități de stimulare a deținătorilor de capital în a participa la subscriere și deci de a deveni creditori ai acestor societăți

***Creditul ipotecar** este reglementat prin Legea privind creditul ipotecar pentru investiții imobiliare și prin Normele metodologice emise în aplicarea acestei legi de către BNR și Comisia Națională a Valorilor Mobiliare.*

Creditul ipotecar presupune o convenție între creditor și împrumutat, în care se prevede în general:

- proprietatea ce servește ca garanție a rambursării împrumutului;
- condițiile de remunerare și scadențele de rambursare;
- penalitățile în caz de rambursare anticipată, parțială sau completă, a împrumutului;
- circumstanțele prin care nerespectarea condițiilor de împrumut, debitorul poate pierde proprietatea.

Principalul tip de împrumut de ipotecă comportă o sumă de rambursare și o rată a dobânzii fixă. Rambursările periodice sunt prevăzute pe întreaga perioadă și fiecare rambursare cuprinde, deopotrivă, dobânda și suma cu care se reduce datoria în curs. De regulă, în cadrul ratei fixe, scade partea privind dobânzile și crește partea privind rambursarea propriu-zisă.

Dimensiunile ample ale creditului ipotecar în toate țările dezvoltate, implică o mobilizare vastă de resurse, de regulă, capitalurile disponibile pe termen lung.

Întrucât o serie de instituții de credit și financiare constituie asemenea resurse pe termen lung, care în mod necesar implică valorificare și garanții sigure de rambursare, s-a creat în toate țările o piață ipotecară firească.

Operațiile pe această piață se desfășoară între instituții de credit după modelul pieței monetare, iar influențele reciproce orientează adesea evoluția prețurilor de piață, în același sens, deși nivelul acestora este, pe fiecare piață diferit.

Întrucât creditul ipotecar are un rol deosebit în expansiunea și propășirea proprietății, sprijinul statului se manifestă pe scară largă în toate țările, pe multiple planuri: supraveghere, asigurare, impozitare, gestiunea datoriei.

***Creditul de consum** este creditul pe termen scurt sau mediu, acordat persoanelor individuale destinat a acoperi costul bunurilor și serviciilor de care beneficiază prin rețeaua de comercializare și servicii, sau pentru recreditarea creanțelor contractate în acest scop.*

Creditul de consum s-a afirmat între celelalte forme de credit sub forma „creditului deschis”, respectiv a posibilității pe care comerciantul o acordă clienților de a achiziționa mărfuri potrivit necesităților, urmând ca lichidarea sau regularizarea datoriilor să se facă ulterior.

Creditul de consum anticipează momentul intrării în posesia bunurilor și permite accesul cumpărătorilor cu venituri mai mici la bunurile de folosință îndelungată de valoare mare. Prin aceasta se acționează pe două planuri, pe de o parte, se asigură satisfacerea facilă a dorințelor și necesităților mării mase de consumatori, iar pe de altă parte, se promovează pe scară largă producția și circulația unei game extinse de mărfuri, dincolo de cererea solvabilă a populației și chiar, după unele aprecieri, dincolo de capacitățile normale de plată a populației, luată în ansamblul ei.

Considerentele privind necesitatea băncilor într-o economie de piață sunt următoarele³:

- Toate firmele au nevoie de facilități bancare pentru activitățile comerciale, pentru plata furnizorilor, garanțiilor oferite partenerilor internaționali;
- Firmele vor ca excesul de numerar să fie în siguranță;
- Firmele contactează băncile pentru creșterea fondurilor necesare activității lor (credite negarantate, nevoi de trezorerie);
- Persoanele fizice vor să păstreze economiile în siguranță și să realizeze profit din dobândă;
- Persoanele fizice au nevoie să împrumute de la bănci;
- Persoanele fizice și/sau juridice efectuează plăți prin intermediul băncilor;

³ Dumitru Tudorache Management financiar – bancar, Editura Cartea Universitară, București, 2004 pag 227