

O.C.N. „MoldCredit” S.R.L.

Aprobat de Consiliul Societății (proces-verbal nr. 8 din 26.12.2018)

Președinte al Consiliului - \_\_\_\_\_

# **MANUAL DE CREDITARE**

**(în redacție nouă)**

---

# Manual de Creditare

## Cuprins:

---

<b>CAPITOLUL 1. NOȚIUNI GENERALE</b> .....	<b>2</b>
1A. SCOPUL MANUALULUI DE CREDITARE .....	2
1B. BAZA LEGISLATIVĂ .....	2
1C. CREDIT ACORDAT DE SOCIETATE .....	2
<b>CAPITOLUL 2. POLITICA DE ACORDARE A CREDITELOR</b> .....	<b>2</b>
2A. OBIECTIVELE POLITICII DE ACORDARE A CREDITELOR .....	2
2A1. <i>Obiectivele politicii de credit</i> .....	2
2A2. <i>Priorități strategice</i> .....	2
2B. CLIENȚII .....	2
2C. TIPURILE DE CREDITE .....	2
2C1. <i>Credite investiționale</i> .....	2
2C2. <i>Credite pentru capital circulant</i> .....	2
2C3. <i>Facilități overdraft</i> .....	2
2C4. <i>Credite pentru activități de leasing</i> .....	2
2C5. <i>Credite de consum</i> .....	2
2C6. <i>Credite pentru procurarea bunurilor în rate</i> .....	2
2D. PREȚURILE .....	2
2D1. <i>Dobânda</i> .....	2
2D2. <i>Comisioane de Deservire</i> .....	2
2D3. <i>Dobânzi suplimentare</i> .....	2
2E. PARAMETRI DE ACORDARE A CREDITELOR .....	2
2F. AUTORIZARE ȘI COMPETENȚE .....	2
2F1. <i>Delegarea împuternicirilor</i> .....	2
2G. PROCEDURA DE EXAMINARE A CREDITULUI .....	2
2G1. <i>Etapa Preliminară</i> .....	2
2G2. <i>Analiza sursei primare de rambursare</i> .....	2
2G3. <i>Analiza sursei secundare de rambursare</i> .....	2
2H. BUSINESS PLAN ANUAL .....	2
2I. REVIZUIREA POLITICII.....	2
2I1. <i>Implementare și Revizuire</i> .....	2
2I2. <i>Circumstanțe Extraordinare</i> .....	2
<b>CAPITOLUL 3. PROCEDURA DE ACORDARE A CREDITELOR</b> .....	<b>2</b>
3A. AUTORITĂȚILE DE ACORDARE A CREDITULUI.....	2
3B. NEGOCIEREA ȘI EXAMINAREA .....	2
3B1. <i>Responsabilitatea Primară</i> .....	2
3B2. <i>Documentele de procesat (Dosarul de credit):</i> .....	2
3B3. <i>Subdiviziunile</i> .....	2
3B4. <i>Aprobarea finală</i> .....	2
3B5. <i>Credite în Valută Străină</i> .....	2
3C. MONITORIZAREA .....	2
3C1. <i>Responsabilitatea Primară</i> .....	2
3C2. <i>Debursările</i> .....	2
3C3. <i>Proceduri Standarde</i> .....	2
3C4. <i>Controlul utilizării creditelor conform destinației</i> .....	2
3C5. <i>Proceduri de Monitorizare</i> .....	2
3C6. <i>Gestionarea creditelor problematice</i> .....	2
3D. CREDITELE EXPIRATE ȘI FĂRĂ DOBÂNDĂ .....	2
3E. REDUCERILE PENTRU PIERDERI LA CREDITE .....	2
3E1. <i>Baza legală</i> .....	2

---

3E2. <i>Responsabilitatea Primară</i> .....	2
3E3. <i>Aplicarea</i> .....	2
3E4. <i>Criteriile de Clasificare</i> .....	2
3E5. <i>Procedurile de reclasificare</i> .....	2
3E6. <i>Cazuri speciale de clasificare</i> .....	
3F. TRECEREA CREDITELOR LA PIERDERI.....	2
3G. RECUPERĂRI .....	2
<b>CAPITOLUL 4. RISCUL DE CREDIT</b> .....	<b>2</b>
5A. NOȚIUNI GENERALE .....	2
5B. RISCUL DE CREDIT .....	2
5C. GESTIONAREA RISCULUI DE CREDIT .....	2

# Capitolul 1. Noțiuni generale

---

## 1A. Scopul Manualului de creditare

Acest Manual este adresat specialiștilor/salariatilor O.C.N. “MoldCredit” S.R.L. care își desfășoară activitatea în domeniul acordării creditelor nebancare (în continuare – credite). Manualul reprezintă un ghid în cunoașterea noțiunilor, politicilor și procedurilor în domeniu, pentru cei, care sunt implicați în practica cotidiană de acordare a creditelor.

Conceptele prezentate în acest suport metodologic vor permite specialiștilor Societății să ia decizii corecte în activitatea de acordare și monitorizare a creditelor.

Principalele obiective urmărite de Manualul de creditare sunt:

- familiarizarea specialiștilor Societății cu principiile și metodologia de acordare a creditelor;
- prezentarea spectrului produselor financiare, inclusiv de creditare ale Societății;
- determinarea obiectivelor politicii de creditare și a priorităților strategice ale Societății în domeniul creditare;
- prezentarea procedurii de evaluare a cererilor de creditare, efectuării analizei financiare a activității clientului, determinarea gradului de risc și justificarea acordării creditului de către Societate;
- familiarizarea cu principiile de asigurare a creditelor;
- prezentarea procedurii de monitorizare a creditelor, urmării creditelor neperformante;
- instruirea specialiștilor noi, care încep activitatea în creditare.

În prezentul Manual sunt utilizați următorii termeni:

*Societate* – Organizația de Creditare Nebancară «MoldCredit» S.R.L.

*Client* – persoană fizică sau juridică, care activează în conformitate cu legislația în vigoare, are capacitate juridică, are cont curent deschis la Bancă și își derulează operațiunile prin acest cont și contul Societății deschis la Banca.

*Debitor* – persoană fizică sau juridică care beneficiază de credit.

*Creditare nebancară* – operațiunea prin care Societatea eliberează o sumă de bani unui client/debitor, cu obligația rambursării acesteia în viitor.

*Contract de Credit* – contract încheiat între Societate și client/debitor conform legislației în vigoare, care conține toate condițiile tranzacției de creditare negociate între Societate și client, precum și alte clauze necesare din punct de vedere juridic și al costurilor aferente.

Creditul se caracterizează prin:

*Data acordării* – data încheierii contractului de credit.

*Data eliberării (debursării) tranșei* – data eliberării unei porțiuni a creditului.

*Scadență* – data-limită până la care clientul este obligat să ramburseze Societății creditul și să achite dobânda.

*Termen* – durata de timp de la momentul acordării până la scadență.

*Dobândă* – prețul achitat de client Societatii ca contravaloare a creditului de care beneficiază. Dobânda este proporțională cu suma creditului și cu termenul.

*Dobânda suplimentara/penalizatoare* - dobândă majorată la credit. Se calculează în cazul existenței unor plăți restante sau în cazul utilizării creditului contrar destinației.

*Comision* - prețul achitat de client Societatii pentru produsele și serviciile societatii.

***Tranzacție de proporții*** - este o tranzacție sau câteva tranzacții legate reciproc, efectuate direct sau indirect, în ceea ce privește:

**(1) a) achiziționarea sau înstrăinarea, gajarea sau luarea de către societate cu titlu de gaj, darea în arendă, locațiune sau leasing ori darea în folosință, darea în împrumut (credit), fidejusiune a bunurilor sau a drepturilor asupra lor a căror valoare de piață constituie peste 25% din valoarea activelor societății, conform ultimului bilanț;**

**(2) Prevederea alin.(1) lit.a) nu se extinde asupra tranzacțiilor societății efectuate în procesul activității economice curente prevăzute în statutul societății.**

## **1B. Baza legislativă**

Prezentul Manual este elaborat în baza următoarelor acte normative:

1. Legea organizațiilor de creditare nebancaire;
2. Legea Republicii Moldova cu privire la gaj nr. 449-XV din 30.07.2001;
3. Legea cu privire la Societățile cu răspundere limitată,
4. Statutul O.C.N “MoldCredit” S.R.L.
5. Regulamentul cu privire la Consiliul Societatii,
6. Regulamentul cu privire la Organul de conducere executiv,
7. Norme metodologice interne ale OCN “MoldCredit” S.R.L. care reglementează activitatea de acordare a creditelor și leasing-ului financiar.

## **1C. Credit acordat de Societate**

*Creditul* reprezintă operațiunea prin care Societatea eliberează resurse financiare, în schimbul unui acord de rambursare viitoare, însoțit de plata unei dobânzi (comisioane, dobanzi, dobanzi suplimentare/penalități, etc.) în favoarea Societatii.

Particularitățile creditelor societatii, care deosebește creditul societatii de celelalte forme de creditare sunt:

- a) resursele utilizate pentru credite sunt din resurse proprii și resurse împrumutate de către Societate;
- b) caracterul public al relațiilor legate de acordarea de credite a societatii, adică la riscul nerambursării sunt supuși și clienții Societatii, care au încredințat Societatii mijloacele lor bănești (fonduri atrase de societate conform legii);
- c) activitatea de creditare reprezintă pentru Societate o activitate de bază, efectuată cu titlu profesionist, care aduce Societatii partea de bază a beneficiului;

Creditele oferite de Societate diferă în funcție de mai mulți factori:

- a) credite acordate reieșind din principiul instituțional al clientului:
  - persoanelor juridice (întreprinderilor micro, mici și mijlocii) – pentru desfășurarea activității economice legale;

- persoanelor fizice - pentru desfășurarea activității economice legale, inclusiv pe bază de patent, pentru consum, investiționale(reparații, procurarea spațiilor de locuit pentru îmbunătățirea nivelului de trai).

N.B.! Activități economice ilegale sunt dar nu se limitează la următoarele:

- activitățile care sunt interzise prin lege, inclusiv cele care afectează domeniul de protecție a mediului ambiant și a resurselor naturale(florei/faunei) sau a obiectelor de cult și religie;
- activități sau producere care implică forme de exploatare ilegală sau nocivă a forței de muncă(inclusiv a copiilor), practici discriminatorii;
- activități sau comerț cu produse/substanțe care deteriorează stratul de ozon,substanțe farmaceutice interzise, substanțe toxice/erbicide/pesticide și alte substanțe interzise;
- producerea agricolă a culturilor modificate genetic sau interzise.

b) credite acordate reieșind din durata creditului:

- pe termen scurt – până la 1 an, inclusiv;
- pe termen mediu – peste 1 an și până la 5 ani, inclusiv;
- pe termen lung – peste 5 ani.

c) credite acordate în funcție de destinația indicată în contractul de credit:

- pentru activități în agricultură/industrie alimentară – ex.: creșterea, păstrarea și comercializarea recoltei; creșterea, îngrășarea și vinderea șeptelului; pescuitul; lucrări în silvicultură etc.;
- pentru activități în industrie/comerț – ex.: producerea, comercializarea cu amănuntul sau cu ridicata; prestarea serviciilor - hoteliere, de spălătorie, medicale, consultații juridice și contabile, etc.;
- pentru executarea lucrărilor în industria energetică și a combustibilului – ex.: producerea, import sau export, transportare, distribuire, păstrare și vânzare a resurselor energetice în orice formă: electricitate, carburanti, cărbune, alt combustibil, etc.;
- pentru procurarea imobilului/executarea lucrărilor de construcție și dezvoltare – ex.: achiziționare, construcție, reconstrucție clădiri comerciale, industriale sau proprietăți rezidențiale; achiziționare și ameliorare de terenuri prelucrate și neprelucrate destinate amplasării construcțiilor sau zonelor de agrement etc.;
- pentru consum - ex.: procurarea imobilului, automobilelor personale, tehnicii de uz casnic, mobilei, pentru achitarea cheltuielilor privind studiile în instituțiile de învățământ, cheltuieli de sănătate, etc.

d) credite acordate reieșind din tipul de valută:

- în lei moldovenești, destinate utilizării în RM sau, după convertire, folosite pentru executarea operațiunilor de import;
- credite acordate în lei moldovenesti și legate de cursul oficial sau comercial al altei valute.

e) credite acordate reieșind din modul de acordare:

- în numerar– suma creditului în lei, eliberată debitorului prin casieria Băncii;
- prin virament – suma creditului în lei, transferată în contul curent al debitorului deschis în Bancă.

f) credite, potrivit modalităților de acordare și de rambursare a lor:

- *ordinare:*

*se acordă* integral în baza unui document de plată;

*se rambursează* conform înțelegerii părților expusă în contractul de credit și în graficul de rambursare a creditului și a platilor aferente:

1. integral la data finală din contractul de credit;
2. în rate egale, periodic: lunar, trimestrial, semestrial, anual;
3. sume fixe la date fixe;
4. alte modalități.

Creditul se consideră achitat complet în ziua, în care suma creditului și a platilor aferente lui devine egală cu zero, indiferent de data finală a contractului de credit.

- *linia de credit:*

*se acordă* în rate (de mărime egală sau arbitrar), până la valoarea sumei, indicată în contractul de credit (suma debursărilor nu trebuie să depășească suma conform contractului de credit) și fiecare rată se eliberează în baza unui document de plată;

*se rambursează*, conform înțelegerii părților stipulată în contractul de credit, în rate (de mărime egală sau diferită) la discreția debitorului, dar cu prevenirea Societății sau conform graficului de rambursare.

Linia de credit se consideră rambursată complet în ziua, în care suma liniei de credit și a platilor aferente ei devine egală cu zero, indiferent de data finală din contractul de credit.

- *linia de credit revolving:*

este asemănătoare cu linia de credit. Diferența constă în posibilitatea utilizării sumei creditului până la data finală din contractul de credit, efectuând mai multe operațiuni de debursare și rambursare a creditului în limita sumei conform contractului de credit.

La data finală din contractul de credit, debitorul este obligat să ramburseze complet linia de credit revolving și toate plățile aferente, calculate la această dată. Avantajul liniei de credit revolving constă în posibilitatea oferită debitorului pe parcursul întregii perioade de validitate a contractului de credit de a întoarce o parte sau integral suma creditului și de a o lua iar parțial sau integral, ori de câte ori consideră necesar. Suma (soldul) creditului egală cu zero în cazul liniei de credit revolving nu este semnal de rambursare definitivă a creditului, precum este în cazul liniei de credit obișnuite cu condiția că termenul de scadență a contractului de credit nu a expirat.

La acordarea creditului, managerul de cont/managerul relații și vânzări urmează să studieze foarte minuțios particularitățile activității clientului și să-i propună cea modalitate de finanțare/creditare, care o să-i permită să-și desfășoare activitatea în mod optimal.

# Capitolul 2. Politica de acordare a creditelor

---

## 2A. Obiectivele politicii de acordare a creditelor

### 2A1. Obiectivele politicii de creditare

În domeniul creditării (plasării resurselor), Societatea urmărește următoarele obiective:

1. susținerea activității economice și prin aceasta contribuirea la creșterea și dezvoltarea economiei naționale;
2. asigurarea accesului potențialilor clienți ai Societății la produsele de credite de înaltă calitate pentru susținerea afacerilor;
3. obținerea profitului maxim posibil la un nivel de risc acceptabil prin metode efective de gestionare a riscului;
4. descrierea normelor metodologice care ar asigura formarea și menținerea unui portofoliu de credite de înaltă calitate și bine echilibrat (după maturitate, distribuție geografică, ramură, expunerea la clienți etc.)

### 2A2. Priorități strategice

Obiectivele expuse la pct. 2A1 nu pot fi atinse fără a urmări următoarele priorități strategice clar definite:

1. formularea și implementarea unei politici de marketing coerente și progresive, obiectivul căreia să fie urmărirea permanentă a necesităților schimbătoare ale clienților existenți și potențiali;
2. revizuirea periodică a calității și pertinentei produselor de creditare existente și crearea/implementarea noilor produse la momentele oportune;
3. pregătirea și antrenarea personalului, pentru asigurarea permanentă a unei expertize profesionale de înaltă calitate la toate nivelurile societății cu menținerea unui moral și a unei motivații optime;
4. instalarea de programe informatice și spații de lucru moderne pentru realizarea unei eficiențe maxime în procesarea creditelor la toate etapele.

## 2B. Clienții

Societatea acordă credite următoarelor categorii de clienți:

1. **Companii (clienți corporativi)** - persoane juridice rezidente ale Republicii Moldova (inclusiv filialele întreprinderilor străine), care au capacitate juridică și sunt înregistrate în conformitate cu legislația sub orice formă organizatorico-juridică;

În funcție de cifra de afaceri (vânzări nete), numărul de salariați companiile se divizează în:

- microîntreprindere – întreprinderea a cărei număr mediu anual de salariați nu depășește 10 persoane, suma anuală a vânzărilor nete este de până la 3 milioane lei;
- întreprindere mică – întreprinderea a cărei număr mediu anual de salariați este cuprins între 11 și 50 de persoane inclusiv, suma anuală a vânzărilor nete este de până la 25 milioane lei;



- întreprindere mijlocie – întreprinderea a cărei număr mediu anual de salariați este cuprins între 51 și 250 de persoane inclusiv, suma anuală a vânzărilor nete este de până la 50 milioane lei;
2. **Persoane particulare (Retail)** - persoane fizice, care sunt rezidenți ai Republicii Moldova, precum și nerezidenți și au capacitate juridică deplină.

Titular de patent – orice cetățean al Republicii Moldova cu capacitate de exercițiu, orice cetățean străin sau apatrid, care locuiește permanent în Republica Moldova și are dreptul să desfășoare activitate de întreprinzător, care a declarat despre intenția sa de a procura patentul și corespunde cerințelor de calificare, necesare acestui gen de activitate.

## 2C. Tipurile de credite

În dependență de parametri diverși (destinație, activitatea de bază a agentului economic, termen de acordare, statutul solicitantului) Societatea acordă următoarele tipuri de credite:

- 1) Pentru companii:
  - a) Credite investiționale;
  - b) Credite pentru capital circulant;
  - c) Facilități overdraft;
  - d) Operațiuni de leasing financiar;
  - e) Operațiuni de factoring.
- 2) Pentru persoane fizice:
  - a) Credite de consum;
  - b) Credite pentru procurarea bunurilor în rate;
  - c) Credite ipotecare.

### 2C1. Credite investiționale

Toate proiectele se divizează condițional după tipul de finanțare în: finanțarea proiectelor și finanțarea investițională (ipotecară).

Ambele tipuri de finanțare reprezintă credite caracterizate prin sume medii, acordate pe termen mediu și lung.

În calitate de participanți la finanțarea proiectelor pot să se manifeste nu numai organizațiile de creditare nebancare, dar și băncile comerciale, companiile de construcții, fondurile investiționale și alte instituții financiare.

Finanțarea proiectelor de către societate presupune cazurile, când sursa de finanțare a proiectului totalmente sau în preponderență este creditul societății (acordat în baza unor condiții). Este evident faptul, că Societatea va recurge la finanțarea proiectelor cu un profit estimat înalt. În unele cazuri Societatea se implică în baza condițiilor contractuale în realizarea proiectului investițional pentru minimizarea riscului. Finanțarea proiectelor reprezintă un instrument direct de interacțiune între piața de creditare nebancară, bancară și industrială, precum și indirect cu alte piețe (piața de capital, piața ipotecară, etc.)

În practică, organizațiile de creditare nebancară și băncile comerciale recurg mai des la creditarea investițională tradițională. Motiv pentru aceasta ar fi deficitul de proiecte care preconizează profituri mari. Acest tip de creditare presupune varianta, când drept asigurare a obligațiilor de plată ale clientului servește nu numai (sau nu atât) calitatea proiectului, dar și veniturile clientului de la activitatea sa economică, diverse active și alte garanții.

La finanțarea investițională, Societatea analizează situația economico-financiară a întreprinderii care intenționează să lanseze proiectul. Întreprinderea trebuie să înregistreze o dezvoltare stabilă, lipsă de datorii excesive și să genereze un flux de disponibilități constant. Societatea analizează rulajele întreprinderii pe conturile bancare, stabilind ponderea rulajelor pe conturile în Bănci din total rulaje.

În baza analizei fluxului de numerar, Societatea prognozează posibilitățile întreprinderii de a achita creditul și generează un grafic de rambursare. Calculele prezentate în prognoza fluxului de numerar se confruntă cu datele prezentate în planul business.

Asigurare la creditele investiționale poate servi: imobil, echipament, valori mobiliare, garanții bancare, precum și alte tipuri de garanții acceptate de societate.

Creditele investiționale se acordă de Societate pe un termen mai mare de 1an. Termenul limită este condiționat de termenul resurselor utilizate pentru creditul investițional.

## **2C2. Credite pentru capital circulant**

Creditele pentru capital circulant se acordă clienților pentru:

- finanțarea stocurilor temporare. Întreprinderea urmează să prezinte documentația respectivă din care să rezulte obiectul finanțării și cauzele economice care au determinat formarea stocurilor (ex.: primirea de la furnizori a unor materii prime și materiale în avans față de termenele din contracte, întreruperea producției din motive justificate, lipsa mijloacelor de transport sau alte dificultăți în expedierea produselor pe intern sau la export etc.). Fac obiectul acestei categorii de credite și acelea pentru stocurile care au fost aprovizionate deja în perioada precedentă fără a fi achitate, cât și pentru stocurile care urmează a fi aprovizionate de agenții economici pe bază de contracte ferme cu desfacere asigurată.
- finanțarea necesităților curente ale clienților: aprovizionarea cu materii prime și materiale, mărfuri, piese de schimb, energie, combustibil, cheltuieli aferente perioadei curente, necesare realizării și finalizării producției de mărfuri, executării de lucrări și prestării de servicii, care au consum și desfacere asigurată prin contracte și comenzi ferme. La această categorie se referă și creditele pentru achitarea datoriilor (inclusiv față de stat și plata salariilor).

Capital circulant poate fi identificat în bilanțul contabil prin diferența dintre active totale curente și datorii totale curente. Pentru managerii relațiilor și vânzări este foarte important să prevadă modificările care au loc la nivelul capitalului circulant, respectiv ciclul acestuia.

În funcție de tipul de activitate, ciclul de transformare al activelor curente diferă de la o întreprindere la alta. Prin măsurarea ciclului, se identifică o valoare a capitalului necesar întreprinderii.

Determinarea volumului creditului pentru capital circulant se efectuează pe baza analizei fluxului de numerar (cash flow), care reflectă situația încasărilor și plăților într-o perioadă viitoare dată, precum și ținând cont de gradul de acoperire cu gaj a creditului solicitat.

## **2C3. Facilități overdraft**

Facilitatea de cont reprezintă credite pe perioade scurte de timp, până la 30 zile calendaristice, acordate agenților economici, care din anumite cauze justificate economic nu pot face temporar față plăților.

Această categorie de credite se poate acorda agenților economici cu o situație economico-financiară foarte bună, care nu au incasat la conturi sau conturi blocate.

Creditele overdraft nu se acordă gospodăriilor țărănești.

Creditele pentru facilități de cont se acordă pentru acoperirea decalajului intervenit în fluxul de lichidități ca urmare a întârzierilor în încasarea mărfurilor livrate, lucrărilor executate sau serviciilor prestate.

Pentru urgentarea procedurii de acordare a creditelor overdraft pentru anumiți clienți poate fi acceptată facilitatea overdraft pe o perioadă determinată într-o limită maximă. Perioada de acordare a facilității overdraft depinde de specificul activității clientului. În acest caz acordarea creditelor se efectuează de fiecare dată în sumă nu mai mare decât limita aprobată.

Determinarea limitei se face pe baza analizei duratelor de încasare a debitorilor și de plată a creditorilor, a fluxurilor anterioare de intrare a mijloacelor bănești pe conturile din Bancă, precum și prognoza încasărilor în perioada pentru care se solicită creditul overdraft. Ca regulă, mărimea overdraftului reprezintă până la 50% din încasările lunare pe conturile curente ale Băncii, pentru trimestrul și semestrul precedent celui gestionar inclusiv luând în calcul și prognoza încasărilor calculate.

Ca asigurare a creditelor overdraft și a facilităților overdraft servește cesiunea încasărilor viitoare ale clientului în toate conturile curente deținute la Bancă/Banci sau alta asigurare acceptată de Societate.

Analiza situației economico-financiare a clientului se efectuează la acordarea facilității overdraft. Creditele overdraft în baza facilității se eliberează doar în baza cererii clientului. În cadrul facilității overdraft, pentru fiecare overdraft se semnează un acord individual, care va conține: referință la contractul de facilitate, suma overdraftului, termenul (dacă este mai mic de 30 zile calendaristice) și rata dobânzii (dacă este diferită de cea specificată în contractul de facilitate).

Un credit overdraft poate fi transformat în credit obișnuit cu condiția perfectării tuturor documentelor necesare și a asigurării acestuia cu gaj, în conformitate cu procedura stabilită la acordarea creditelor.

## **2C4. Credite pentru activități de leasing**

Leasingul este o formă specială de finanțare prin care o parte (locator) se obligă la cererea unei alte părți (locatar) să-i asigure posesiunea și folosința temporară a unui bun, achiziționat sau produs de locator, contra unei plăți periodice (rată de leasing), iar la expirarea contractului să respecte dreptul de opțiune al locatarului de a cumpăra bunul, de a prelunge contractul de leasing ori de a face să înceteze raporturile contractuale.

Obiect al leasingului pot fi orice bunuri mobile sau imobile, cu excepția:

- a) bunurilor scoase din circuitul civil sau a căror circulație este limitată prin lege;
- b) bunurilor consumptibile;
- c) obiectelor proprietății intelectuale care nu pot fi cesionate.

Subiecte ale raporturilor de leasing sunt:

- a) locatorul, persoană fizică sau juridică ce practică activitate de întreprinzător și transmite, în condițiile contractului de leasing, locatarului, la solicitarea acestuia, pentru o anumită perioadă, dreptul de posesiune și de folosință asupra unui bun al cărui proprietar este, cu sau fără transmiterea dreptului de proprietate asupra bunului la expirarea contractului;
- b) locatarul, persoană fizică sau juridică ce primește, în condițiile contractului de leasing, în posesiune și folosință bunul specificat în contract pentru o anumită perioadă în schimbul achitării ratelor de leasing. În cazul în care locatarul este persoană fizică ce nu practică activitate de întreprinzător, operațiunea de leasing cade sub incidența legislației cu privire la protecția consumatorului;

c) vânzătorul (furnizorul), persoană fizică sau juridică ce vinde locatorului, în condițiile contractului de vânzare-cumpărare încheiat cu locatorul sau ale contractului complex încheiat cu locatorul și cu locatarul, bunul solicitat de locatar.

Leasingul poate avea următoarele forme:

- a) leasingul financiar, operațiune care trebuie să îndeplinească cel puțin una din următoarele condiții:
  - riscurile și beneficiile aferente dreptului de proprietate asupra bunului-obiect al leasingului să fie transferate locatarului la momentul încheierii contractului de leasing;
  - suma ratelor de leasing să reprezinte cel puțin 90% din valoarea de intrare a bunului dat în leasing;
  - contractul de leasing să prevadă expres transferul dreptului de proprietate asupra bunului obiect al leasingului către locatar la expirarea contractului;
  - perioada de leasing să depășească 75% din durata de funcționare utilă a bunului obiect al leasingului;
- b) leasingul operațional, operațiune care nu îndeplinește nici una din condițiile contractului de leasing financiar;
- c) leasingul barter, operațiune în cadrul căreia locatarul achită valoarea ratelor de leasing prin bunuri al căror proprietar este;
- d) leasingul compensațional, operațiune în cadrul căreia locatorul primește în contul ratelor de leasing marfă produsă cu utilajul obiect al leasingului;
- e) lease-back, operațiune în cadrul căreia o parte transmite unei alte părți proprietatea unui bun în scopul de a-l lua ulterior în leasing;
- f) leasingul de consum, operațiune de leasing în cadrul căreia locatarul are calitatea de consumator, definită în legislația privind protecția consumatorului;
- g) leasingul direct, operațiune de leasing în cadrul căreia locatorul întrunește concomitent și calitatea de furnizor al bunului;
- h) leasingul intern, operațiune de leasing în cadrul căreia toate subiectele sunt rezidenți ai Republicii Moldova;
- i) leasingul internațional, operațiune de leasing în cadrul căreia locatorul sau locatarul nu este rezident al Republicii Moldova.

## **2C5. Credite de consum**

Creditele de consum reprezintă credite acordate persoanelor fizice (cetățenilor) destinate să acopere cheltuieli privind procurarea bunurilor, investiționale și alte necesități personale.

La creditele de consum nu se referă creditele acordate persoanelor fizice (întreprinderile individuale, gospodăriile țărănești, deținătorii de patent) cu scop de a desfășura o activitate de întreprinzător.

Cerințele de eligibilitate aplicate solicitanților de credite de consum:

- cetățeni ai RM;
- viza de reședință permanentă în RM;
- vârstă cuprinsă între 20 de ani și vârsta pensionara (vârsta maximă până la care se va rambursa împrumutul este determinată în conformitate cu Codul muncii în vigoare);
- istoria de rambursare a creditelor pozitivă (daca exista),
- copia carnetului de munca,
- certificat de salariu de la locul de munca pentru ultimele 6 luni.

Creditele de consum pot avea următoarea destinație:

- credite investiționale - procurarea locuinței, construcția locuinței, mijloacelor de transport, reparații capitale;
- credite pentru necesități curente - procurarea bunurilor de consum curent (cu termen scurt de utilizare), achitarea serviciilor medicale sau studiilor etc.

Creditele de consum pot fi acordate pe termen scurt (consum curent), mediu (consum curent și investiții) și lung (investiții, ipotecare).

Societatea acordă credite de consum în baza veniturile lunare ale persoanei fizice care solicită creditul, iar în caz de necesitate și a persoanelor care duc o gospodărie comună cu solicitantul și semnează un contract de fidejusiune privind raspunderea solidară cu solicitantul creditului a obligațiunilor financiare. **Suplimentar la necesitate se solicită, ca regulă, existența în proprietate de bunuri sau a asigurări (gaj, etc.) care acoperă integral suma creditului și dobânzilor aferente pe 3 luni. În cazul asigurării creditului cu depozit bancar sau fonduri plasate la societate conform legii, creditul va constitui minimum 95 % din suma depozitului bancar sau a fondurilor plasate la societate (în cazul în care depozitul/fondul și creditul acordat este în aceeași valută) și max. 80% din suma depozitului/fondului (când valuta depozitului/fondului și creditul acordat sunt diferite).**

Pentru a beneficia de credit de consum, solicitantul urmează să depună la Societate cererea pentru eliberarea creditului și toate documentele necesare pentru acordarea creditului în dependență de produsul de creditare solicitat. Acordarea creditelor de consum se efectuează conform procedurii și limitelor de competență stabilite pentru creditele de consum în O.C.N «MoldCredit» S.R.L.

Managerul relații și vânzări - în continuare MRV responsabil, întocmește concluzia sau Informația aferentă creditului privind posibilitatea acordării creditului, care trebuie să includă:

- a) informația generală despre solicitant (numele, prenumele, adresa conform buletinului de identitate, adresa poștală, data și anul nașterii, starea civilă, studiile);
- b) locul actual de muncă, vechimea muncii;
- c) analiza solvabilității solicitantului în baza informației privind salariul lunar și veniturile din alte surse (pe parcursul ultimilor cel puțin 12 luni);
- d) analiza asigurării creditului în baza raportului de evaluare a gajului propus;
- e) suma creditului, termenul de acordare;
- f) graficul rambursărilor lunare: credit, dobânda aferentă și comisionul de administrare;
- g) altă informație care se consideră necesară pentru examinarea cererii de credit.

Creditele de consum investiționale, inclusiv ipotecare, acordate persoanelor fizice urmează să fie aprobate în conformitate cu limitele de competență și politica în vigoare.

În cazul unei hotărâri pozitive de acordare a creditului de către organul decizional de competență – Comitetul de credit, se întocmește Autorizația de acordare a creditului și apoi se pregătește contractul de credit, însoțit de graficul de rambursare a datoriilor.

În cazul creditelor care necesită asigurare, concomitent cu contractul de credit se întocmește contractul de gaj/ipoteca, care se perfectează în conformitate cu legislația în vigoare și normele metodologice ale Societății.

După deschiderea contului curent în banca de către client, Societatea acordă suma creditului solicitat la contul solicitantului deschis în banca. Solicitantul poate să dispună de credit în numerar sau prin virament.

Politica procentuală la acordarea creditelor se stabilește prin Hotărârea Organului de conducere executiv și se coordonează cu Consiliul Societății.

Societatea duce o evidență separată a tuturor creditelor acordate funcționarilor săi și a persoanelor afiliate cu indicarea sumelor și termenelor rambursării în conformitate cu reglementările interne în acest domeniu.

Creditele acordate persoanelor fizice care deviază de la normele și procedurile stabilite, se aprobă de organul de conducere executiv.

## **2C6. Credite pentru procurarea bunurilor în rate**

Creditele pentru procurarea bunurilor se acordă persoanelor fizice pe baze comerciale și contractuale cu respectarea principiilor de bază de acordare a creditelor.

Creditele date se acordă solicitanților pentru procurarea bunurilor de valoare mare și durată lungă de utilizare.

Creditele se acordă solicitanților pentru procurarea bunurilor de larg consum cu durată lungă de utilizare de la comercianți care au încheiat în prealabil cu Societatea un acord de colaborare, în care se stipulează condițiile colaborării, drepturile și obligațiile părților.

Pentru colaborare, comerciantul urmează să deschidă la Bancă un cont de decontare în care se va efectua depunerea contribuției inițiale de către cumpărători, precum și transferul sumelor din contul de credit corespunzător a creditelor aprobate.

După încheierea tranzacției de vânzare-cumpărare între cumpărător și comerciant, Societatea acordă creditul după aprobare.

Asigurarea creditelor respective se face în conformitate cu politica de acordare a creditelor și alte norme în vigoare.

Concluzia managerului de cont/MRV trebuie să conțină pe lângă informația indicată anterior și:

- a) comerciantul de la care se face procurarea;
- b) prețul bunului.

## **2D. Prețurile**

Organul de conducere executiv stabilește și aprobă prețurile aferente produselor și serviciilor de creditare. Devieri de la politica de prețuri se permit doar cu acceptul conducerii Societății. Aprobarea se confirmă prin autorizație, extras din proces verbal, scrisoare de aprobare semnate de conducerea Societății.

### **2D1. Dobânda**

Dobânda se calculează zilnic, după formula:

$$d_z = S \times \frac{r_d}{100\% \times n_z}, \text{ unde:}$$

$d_z$  – dobânda sporită zilnică;

$S$  – soldul creditului la zi;

$r_d$  – rata dobânzii la credit, %.

$n_z$  - numărul de zile în an (365 sau 360);

Rata dobânzii la credit este flotantă și este compusă din:

$r_d = c_r + m_b + m_r$ , unde:

$r_d$  – rata dobânzii la credit;

$c_r$  – costul resurselor pentru credite (rata dobânzii la credite persoanelor fizice în MLD sau în lei indexate la valuta străină atrase de Societate pe termen de 18 luni);

$m_b$  – marja Societatii, care trebuie să acopere cheltuielile administrative de acordare a creditului și profitul Societatii din operațiuni de acordare a creditelor;

$m_r$  – marja de risc, care se stabilește în dependență de gradul de risc al creditului.

Obiectivul politicii ratei dobânzii la credite este obținerea unui profit suficient să acopere costul resurselor și să asigure o marjă de profit.

Marimea ratei dobânzii sunt aprobate de Organul de conducere executiv al Societatii și aduse la cunoștința subdiviziunilor. Subdiviziunile Societatii nu sunt autorizate să modifice de sinistător ratele dobânzii.

## 2D2. Comisioane de Deservire

### 1. Credite

Mărimea comisioanelor încasate de Societate din activitatea de acordare a creditelor se aprobă de către Organul de conducere executiv al Societatii și fac parte din politica de acordare de credite a Societatii. Comisioanele, cât și valoarea lor se revizuiesc periodic la necesitate.

Comisioanele aferente activității de creditare:

- Comision de acordare – se aplică o singură dată la acordarea creditului, procent din suma creditului conform contractului;
- Comision de reînnoire – se aplică în cazul utilizării repetate a resurselor de creditare din contul liniei de credit revolving și facilității overdraft;
- Comision de administrare – se calculează din suma contractului de credit și se achită în conformitate cu graficul de achitare a dobânzii. Comisionul se percepe pentru termenul efectiv de utilizare a creditului.
- Comision de obligativitate – se percepe din suma ratelor nedebursate a creditului aprobat, dacă aceasta este prevăzută în contract.
- Comision de rambursare anticipată – se percepe din suma tranșelor rambursate anticipat.
- Comision de rescadențare – comisionul se percepe pentru modificarea internă a graficului de rambursare a creditului fără modificarea termenului final. Comisionul se percepe din suma tranșelor rescadențate.
- Comision de prelungire – se aplică o singură dată la prelungirea creditului, procent din suma (soldul) creditului prelungat.

În cazul creditelor finanțate din fondurile furnizate de organizații internaționale (ex. IDA, FIDA, RISP, etc.) pot fi aplicate taxe separate aprobate de Organul de conducere executiv după coordonare cu finanțatorul.

## **2D3. Dobânzi suplimentare, Penalități**

Mărimea dobanzilor suplimentare, penalităților se aprobă de către Organul de conducere executiv al Societatii, se revăd periodic și pot să varieze de la caz la caz.

Dobanzi suplimentare, penalități se stabilesc pentru:

- neachitare în termen a ratelor creditului, dobânzii și comisioanelor;
- utilizării creditului contrar destinației;
- încălcarea condițiilor contractului de gaj/ipoteca, s.a.

## **2E. Parametri de acordare a creditelor.**

### **1. Cuprins General**

În activitatea sa de acordare a creditelor, Societatea trebuie:

1. să respecte legile, documentele normative interne și principiile generale ale Societatii;
2. să asigure garantarea creditelor în măsura maxim posibilă, prin gaj sau alte garanții acceptate de Societate;
3. să tintească o rentabilitate anuală pozitivă, care să asigure atingerea obiectivelor din planul de afaceri anual.

Unul din scopurile de bază ale activității de creditare este obținerea unui profit cât mai mare la creditele acordate, ținând cont de condițiile de piață. Dar, în egală măsură se urmărește minimizarea tuturor riscurilor aferente. O atenție semnificativă se acordă relației “profit/risc”. E necesar să se stabilească o corelație optimă între profitul obținut din activitatea de creditare și riscurile aferente acordării de credite.

În scopul minimizării riscurilor, în politica de acordare de credite, se stabilesc cerințe și parametri în activitatea de creditare. Cerințe/Parametri de creditare reprezintă niște limite/plafoane ale anumitor indicatori sau limite de expunere. Limitele de creditare pot fi externe și interne.

### **2. Limite Externe**

Limitele externe de acordare a creditelor sunt cele reglementate de instituțiile ierarhic superioare cu abilități de autorizare, reglementare, supraveghere și acordurile bilaterale, ce pot fi încheiate între Societate și organizațiile financiare internaționale.

#### **Noțiuni utilizate**

- I. Expunerea totală a societății față de o persoană sau un grup de persoane acționând în comun include următoarele:
  1. Credite acordate - orice eliberare a mijloacelor bănești persoanei cu condiția rambursării acestora, a plății dobânzii sau a altor plăți pentru utilizarea acestor mijloace.
  2. Datorii debitoare privind leasingul financiar.
  3. Angajamentele contractuale ale societății de a acorda sau investi mijloace bănești, care includ, dar nu se limitează la următoarele puncte:
    - a) angajamentele privind acordarea creditelor;
    - b) angajamentele de efectuare a plății (direct sau indirect) persoanei a treia în cazul neîndeplinirii angajamentelor de plată de către clientul societății conform prevederilor acordului clientului cu persoana a treia sau în baza altor condiții;
    - c) angajamentele de garanție sau cauțiunile (**fidejusiunile**) în favoarea persoanei a treia, garanții și alte acorduri similare;



d) orice angajament de a achiziționa o creanță sau alte drepturi de a efectua o plată a unei sume de bani.

4. Cote de participare în capitalul unităților economice.
5. Valori mobiliare emise de către agenții economici sau stat.
6. Mijloace bănești plasate la bănci comerciale.

Orice expunere mare trebuie să fie preliminar aprobată de către majoritatea membrilor Consiliului societății.

II. Expunerea netă față de o persoană sau un grup de persoane acționând în comun include expunerea totală minus suma:

1. Expunerilor, asigurate cu valori mobiliare de stat emise de către Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova, precum și expunerilor asigurate complet și irevocabil de garanția Guvernului Republicii Moldova sau de Guvernul unei țări-membre a Organizației de Colaborare Economică și Dezvoltare cu condiția, că:
  - a) unica condiție de realizare a dreptului ce reiese din garanție constituie incapacitatea clientului de a-și îndeplini angajamentele față de societate,
  - b) toate condițiile garanției sunt clare;
  - c) garanția poate fi realizată astfel, că nici garantul, nici o altă persoană nu vor putea contesta drepturile legale ale societății reieșind din garanție.
2. Expunerilor societății, care sânt asigurate complet și irevocabil cu gaj în formă de fonduri/investiții bănești, consemnate la societate care își asumă expunerea.
3. Altor mijloace bănești obținute de societate în formă de credit, în partea care se utilizează pentru asigurarea irevocabilă a creditului acordate de aceasta.

III. "Portofoliul total de credite" reprezintă suma creditelor societății și datoriilor debitoare privind leasingul financiar, minus defalcările pentru pierderi de la credite și leasing financiar.

IV. Expunerea "mare" constituie expunerea netă față de o persoană sau un grup de persoane acționând în comun, alcătuind 20 % sau mai mult din capitalul propriu total al societății.

V. La persoanele afiliate societății se referă:

1. Administratorii și membrii comitetului de credite;
2. Asociații Societății. Dacă partile sociale le deține sau le controlează soțul (soția) unei astfel de persoane sau o rudă de gradul întâi, atunci se consideră că partile sociale sunt deținute și controlate de această persoană.
3. Orice persoană care exercită control asupra persoanei juridice, sau se află sub controlul persoanei juridice, sau se află, împreună cu persoana juridică sub controlul unei alte persoane și care se consideră dar nu se vor limita la:
  - sucursalele (companiile-fiice) persoanei juridice și sucursalele (companiile-fiice) persoanelor afiliate persoanei juridice;
  - persoanele, ale căror sucursale (companiile-fiice) este persoana juridică sau persoana afiliată persoanei juridice;
  - persoanele, care se află sub același control cu persoanele afiliate persoanei juridice.
4. Persoanele afiliate persoanelor specificate la punctele 1 - 3.

La persoanele afiliate persoanei fizice se referă:

5. Orice persoană care, conform legislației civile, este legată de persoana fizică printr-un raport de rudenie de gradul întâi și doi, precum și soțul acesteia sau are interes direct și asociat într-o participație;

6. Persoana juridică asupra căreia persoana fizică, precum și persoanele afiliate acesteia, individual sau în comun, exercită control.

În grupul de persoane care acționează împreună cu persoana afiliată societății se includ:

1. Agenții economici în care persoana afiliată, necalificată ca autoritate publică, deține sau controlează direct sau indirect cinci sau mai multe procente din capitalul acestor agenți, indiferent de forma organizatorico-juridică, și/sau lucrează în calitate de administrator și/sau este sucursală (compania fiică a ei) și/sau;

2. Persoanele juridice, care se află sub același control cu persoana afiliată societății.

3. Persoană fizică sau juridică față de care persoana afiliată a emis o garanție (gaj, cauciune (fidejusiune)).

### 3. Limite Interne

Consiliul Societății poate stabili limite interne de expuneri (pe portofoliul de credite și pe client/grup de clienți) în scopul delegării împuternicirii Organului de conducere executiv de a aproba tranzacții în favoarea Societății fără a expune Societatea la riscuri substanțiale. La rândul său, organul de conducere executiv al Societății poate stabili limite de expunere interne pentru Comitetele de credit în limitele sale de competență.

Pentru **portofoliul de credite**, pot fi stabilite următoarele tipuri de limite:

- 1) Limite de expunere pe țări, localități;
- 2) Limite de expunere pe sectoarele economice;
- 3) Limite de expunere pe tipuri de produse;
- 4) Limite pe maturități;
- 5) Limite de expuneri pe tipuri de asigurări;
- 6) Limite de expuneri pe valute, s.a.

Pentru clienți/grupuri de clienți ce activează în comun (sunt expuse la același risc) pot fi stabilite următoarele limite:

- 1) Limită de expunere pe client/grup de clienți;

În interiorul limitei de expunere pe client/grup de clienți pot fi stabilite:

- a) Limite pe tipuri de produse;
- b) Limite pe tipuri de asigurări;
- c) Limite pe valute;
- d) Limite pe maturități, s.a

La aprobarea limitelor interne (inclusiv, limitele de expunere pentru clienți), Societatea trebuie să țină cont de respectarea limitelor externe (daca exista).

Revizuirea limitelor externe se efectuează odată cu modificarea acestora de către organele abilitate. Limitele interne se revizuiesc, ca regulă, anual sau ori de câte ori apar modificări în politica de creditare a Societății.

## **2F. Autorizare și competențe**

### **2F1. Delegarea împuternicirilor**

Delegarea împuternicirilor în procesul de creditare poate fi efectuată prin diferite metode. Metoda utilizată la Societate este delegarea împuternicirilor comitetelor de credit.

Consiliul societății deleghează Organului de conducere executiv împuternicirile de acceptare a tranzacțiilor la care suma totală a expunerii societății față de fiecare persoană și/sau fiecare grup de persoane, care acționează în comun, nu trebuie să depășească o anumită valoare aprobată de către majoritatea membrilor consiliului societății.

La rândul său, în dependență de limitele de competență acordate de către Organul de conducere executiv subdiviziunilor, decizia de acordare a creditelor se va lua la ședința Comitetului de credit a subdiviziunii și/sau, în cazul depășirii limitelor menționate sau depistării unor abateri de la principiile generale de creditare, dosarul de credit, urmează a fi expediat spre examinare la Oficiul Centru al Societății și va fi examinat/autorizat de Comitetul de credit al Oficiului Centru.

Membrii comitetelor de credit afiliați tranzacției examinate trebuie să se abțină de la votarea directă sau indirectă privind aprobarea tranzacțiilor în cauză. Dosarele date vor fi remise spre examinare și aprobare organului ierarhic superior de aprobare a creditului.

Limitele de creditare stabilite de către Organul de conducere executiv pentru subdiviziuni sunt valabile până la stabilirea unor noi limite sau până la anularea acestora. În cazul stabilirii unor limite noi, limitele precedente se anulează automat.

Limitele reprezintă valori dinamice și sunt stabilite de către Organul de conducere executiv în coordonare cu Consiliul Societății în dependență de rezultatele activității subdiviziunii respective la capitolele:

- gestionarea portofoliului de credite la termen;
- soluționarea problemelor portofoliului de credite restante;
- rambursarea creditelor achitate din contul reducerilor pentru pierderi la credite;
- achitarea dobânzilor aferente, a comisioanelor, taxelor și penalităților;
- dinamica ratei medii efective pe portofoliu;
- calitatea executării ordinelor, dispozițiilor oficiului Centru;
- calitatea conformării activității curente cu baza de reglementare și legislația în vigoare a Republicii Moldova;
- atitudinea și responsabilitatea personală a șefilor de subdiviziuni și a salariaților acestora.

Comitetul de credit se întrunește și își duce activitățile în dependență de necesități (adică, existența dosarelor de credite) și include un număr impar de membri dar nu mai puțin de 3 persoane. La ședințele Comitetului de credit al Oficiului centru, MRV ai Direcției business prezintă dosarele de credite parvenite de la subdiviziunile Societății pentru a fi analizate și apoi, aprobate sau respinse motivat.

Subdiviziunile, la rândul lor, după analiza dosarelor de credit, le examinează și le aprobă (sau refuză) la Comitetul de credit al subdiviziunii. La Comitetul de credit al Oficiului Centru sunt expediate spre examinare creditele, suma cărora depășește competența subdiviziunii teritoriale.

## 2G. Procedura de examinare a dosarului de credit

Examinarea setului de documente, întocmirea dosarului de credit, a concluziei MRV și a Autorizației de credit a subdiviziunii va avea loc în termen de maxim 5 (cinci) zile lucrătoare începând cu ziua primirii de la client a ultimului document din setul de documente standard.

În cazul solicitării de la client a unor documente suplimentare, termenul de examinare prevăzut mai sus va fi prelungit până la prezentarea de către client a documentelor.

Presedintele Societatii sau alte persoane împuternicite, au dreptul să refuze acceptarea dosarelor în lucru la Oficiul Centru în cazul în care:

- nu a fost prezentat setul complet de documente necesar pentru solicitarea unui credit;
- calitatea documentelor prezentate nu corespunde exigențelor stipulate în reglementările interne ale Societatii;
- analiza efectuată de subdiviziune și concluziile sunt incomplete și/sau partinitoare, ceea ce nu permite luarea unei decizii obiective;
- concluzia MRV, responsabil de credite este întocmită contrar prevederilor metodologice și nu corespunde concluziei-tip;
- tabelele de analiză și evaluare a performanțelor financiar-economice a potențialului debitor au fost întocmite cu erori;
- procesul-verbal al Comitetului de credit al subdiviziunii este întocmit contrar prevederilor metodologice.

### 2G1. Etapa Preliminară

Etapa preliminară presupune o informare-documentare reciprocă, Societate-client în vederea identificării necesarului de credit, condițiile de obținere a creditului, de rambursare, de cost, etc. Putem spune că este etapa “primei impresii”. Această etapă are ca scop și eliminarea solicitărilor nedorite.

La etapa inițială, persoana responsabilă din subdiviziune în urma discuțiilor purtate cu potențialul debitor, urmează să dea o apreciere, dacă solicitarea acestuia corespunde exigențelor generale stipulate în Politica de acordare a creditelor și în regulamentele interne ale Societatii. În baza dialogului inițiat, MRV prezintă clientului informații referitor la produsele de credit oferite de Societate și propune ofertele de finanțare posibile. MRV din cadrul subdiviziunii remite clientului lista de documente necesare a fi prezentate Societatii pentru obținerea unui credit. Lista documentelor urmează a fi corelată cu specificul și natura activității agentului economic/persoanei fizice, precum și reieșind din proiectul ce urmează a fi finanțat.

#### Metoda Scoring

Modelul Scoring (daca este aplicat de catre Societate) este prevăzut pentru evaluarea clienților persoane fizice și cei care practica afaceri mici. La etapa preliminară, Societatea trebuie să decidă dacă o anumită solicitare de credit corespunde politicii Societatii. Credit -scoringul este o metodă rapidă de evaluare a solicitanților de credit, care poate fi aplicat la finanțarea întreprinderilor micro și persoanelor fizice. Acest model îmbina factorii externi și interni, atribuindu-le un scor. Scorul final stabileste parametri de orientare bine definiti in politica de creditare si ghidează Societatea in procesul de aprobare a creditului sau refuz.

a) Examinarea cererii potentialului debitor

După etapa de negociere și examinare preliminară a solicitării de credit, în cazul în care aceasta a fost acceptată în procedură de lucru, MRV subdiviziunii propune clientului să perfecteze cererea de solicitare a creditului. Se admite perfectarea cererii în formă liberă care obligatoriu trebuie să conțină următoarele informații:

- Suma solicitată;
- Destinația (a – completarea mijloacelor circulante, b – efectuarea investițiilor capitale și/sau procurarea mijloacelor fixe, c – completarea mijloacelor circulante și efectuarea investițiilor capitale în același timp, d - de consum);  
Pentru a indica corect scopul creditului este necesară indicarea uneia din cele patru opțiuni, iar în paranteze va fi indicată o informație succintă și concretă despre utilizarea creditului;
- Termenul;
- Tipul creditului (credit ordinar, linie de credit, overdraft, etc.);
- Asigurarea;
- Semnăturile persoanelor autorizate, data și ștampila (pentru persoane juridice);
- Cererea se prezintă în subdiviziunea Societății persoanei împuternicite pentru primirea, verificarea și înregistrarea cererilor. MRV din cadrul subdiviziunii înregistrează cererea în Registru și o remite conducerii subdiviziunii pentru a fi vizată și nominalizează persoana responsabilă de examinarea ulterioară a cererii.

Concomitent cu recepționarea cererii se întocmește lista de documente prezentată la societate care obligatoriu trebuie să conțină rubrica unde urmează a fi indicată data de primire a documentelor și data restituirii din societate.

b) Acumularea și verificarea actelor prezentate de solicitant

Documentele juridice urmează a fi prezentate la Societate în original cu ștampila și semnătura persoanelor împuternicite, precum și copiile acestora. Originalele documentelor după examinare urmează a fi returnate clientului, iar copiile vor rămâne în dosarul de credit al Societății.

Documentele ce țin de asigurarea creditului urmează a fi prezentate în original și se păstrează la Societate până la achitarea completă a creditului, cu excepția actelor care sunt necesare pentru asigurarea funcționalității gajului/ipotecii.

La această etapă se verifică:

- **Existența în lista debitorilor problematici, publicată pe site-ul intern al Societății:**

**Pentru persoane juridice:**

- solicitantului,
- administratorului și fondatorilor întreprinderii,
- fidejursorului,
- întreprinderii care a eliberat certificatul de salariu fidejursorului (în cazul depunerii fidejusiunii de către persoana fizică în favoarea persoanei juridice)

**Pentru persoane fizice:**

- solicitantului,

- fidejursorului,
- întreprinderii care a eliberat certificatul de salariu solicitantului sau fidejursorului,
- administratorului și fondatorilor întreprinderii (în cazul depunerii fidejusiunii de către persoana juridică în favoarea persoanei fizice)

În cazul existenței acestora în lista respectivă, solicitantului i se va refuza acordarea creditului.

- împuternicirile legale ale conducerii potențialului debitor, dreptul juridic de a depune cerere de obținere a creditului, de a semna contracte de credit, de gaj și alte documente;
- înregistrarea potențialului debitor la Camera Înregistrării de Stat, existența codului fiscal, solicitantul activează în baza Statutului și a fost constituit în baza contractului sau a unei hotărâri;
- restricțiile stipulate în documentele de constituire și statutul solicitantului;
- dreptul de proprietate asupra bunurilor propuse în gaj;
- afilierea sau activitatea în comun cu alți agenți economici – debitori ai Societății;
- afilierea în raport cu Societatea;
- specificul juridic al genului de activitate practicat de solicitant (deținerea licențelor/autorizațiilor),
- baza contractuală existentă a potențialului debitor cu alte persoane terțe.

În dependență de forma organizatorico-juridică a clientului, MRV verifică documentele juridice prezentate, luând în considerație următoarele momente:

✓ Societăți pe Acțiuni:

În cazul în care decizia de solicitare a creditului și/sau de depunere în gaj a activelor societății pe acțiuni se adoptă la **Consiliul societății** (obiect al acestei tranzacții sunt bunurile care constituie peste 25%, dar nu mai mult de 50% din valoarea activelor societății conform datelor ultimului bilanț contabil **până la adoptarea deciziei de încheiere a acestei tranzacții, dacă statutul societății nu prevede o cotă mai mică**), este necesar de atras atenția asupra următoarelor aspecte:

- Solicitarea creditului trebuie să fie acceptată de către Consiliul Societății pe Acțiuni și la societate urmează a fi prezentat proces-verbal sau extras din procesul-verbal ce confirmă decizia;
- Membrii consiliului nominalizați în procesul-verbal sau în extrasul din procesul-verbal urmează a fi confirmați prin prezentarea procesului-verbal al adunării generale a acționarilor de alegere a membrilor Consiliului.
- Procesul-verbal sau extrasul din procesul-verbal al ședinței Consiliului societății trebuie să fie semnat de președintele, secretarul ședinței, precum și de un membru al Consiliului.
- Decizia de încheiere de către societate a unei tranzacții de proporții trebuie să fie luată de membrii Consiliului societății în unanimitate.

În cazul în care hotărârea de solicitare a creditului și/sau de depunere în gaj a activelor societății pe acțiuni se adoptă de către **Adunarea Generală a acționarilor** (obiect al tranzacției sunt bunurile care constituie peste 50% din valoarea activelor societății conform datelor ultimului bilanț contabil **până la adoptarea deciziei de încheiere a acestei tranzacții, dacă statutul societății nu prevede o cotă mai mică**) trebuie să se atragă atenția asupra următoarelor aspecte:

- Adunarea Generală a acționarilor se consideră deliberativă dacă la ea au participat acționarii care dețin mai mult de jumătate din acțiunile cu drept de vot ale societății, cu condiția că statutul societății nu prevede un cvorum mai mare;
- O astfel de hotărâre se consideră adoptată cu cel puțin 2/3 din voturile reprezentate la adunare;
- Procesul-verbal al Adunării Generale a Acționarilor, potrivit hotărârii adunării, trebuie să fie autentificat de către Comisia de cenzori sau de Notar.

✓ Societăți cu Răspundere Limitată:

- Adunarea Generală a Societății cu răspundere limitată se consideră deliberativă dacă voturile celor prezenți constituie cel puțin 3/4 din numărul total de voturi;
- deciziile de solicitare a creditului și de depunere în gaj a activelor societății trebuie să fie aprobate cu simpla majoritate de voturi prezente la adunare. Statutul societății poate să prevadă și unele condiții suplimentare, care urmează a fi respectate de către client la adoptarea acestor hotărâri;
- procesul-verbal trebuie să fie semnat de către toate persoanele prezente la adunare.

✓ Întreprinderi Individuale și gospodării țărănești (de fermieri) :

- este obligatorie prezența hotărârii fondatorului privind solicitarea creditului și depunerea în gaj a activelor întreprinderii.

**Semnăturile(semnătura) aplicate(ă) pe procesul-verbal (hotărâre) și/sau extras din procesul-verbal de solicitare a creditului și depunerea în gaj a activelor întreprinderii (pentru toate formele organizatorico-juridice ale activității de întreprinzător), în mod obligatoriu, trebuie să fie autentificate notarial/sau sa fie aplicate in prezenta MRV.**

Agenții economici trebuie să întocmească și să prezinte la societate rapoarte financiare cu ștampila Departamentului Statistică.

Raportul financiar anual include bilanțul contabil, raportul privind rezultatele financiare, raportul privind fluxul capitalului propriu, raportul privind fluxul mijloacelor bănești, anexele la rapoartele financiare, nota explicativă la rapoartele financiare.

Raportul financiar trimestrial include bilanțul contabil, raportul privind rezultatele financiare, raportul privind fluxul mijloacelor bănești.

Agenții economici sunt obligați să prezinte:

- a) raportul financiar trimestrial la termen de la data de 15 și până la 25 ale lunii următoare, după trimestrul gestionar;
- b) raportul financiar anual la termen de la 25 ianuarie până la 15 martie ale anului următor, după anul gestionar.

## **2G2. Analiza sursei primare de rambursare**

Analiza sursei primare de rambursare a debitorului potențial are drept scop identificarea riscurilor eventuale ce pot apărea în cazul acordării unui credit solicitantului prin cunoașterea evoluției situației în perioadele precedente și prognozarea performanțelor sale în viitor.

Realizarea acestui obiectiv presupune divizarea acestui proces în 2 etape distincte de analiză:

- analiza activității clientului sub aspect financiar;
- analiza activității clientului sub aspect non-financiar.

(1) Analiza Financiară are ca obiectiv stabilirea unui diagnostic al situației economico-financiare indispensabil pentru decizia de acordare a creditului. Pentru aceasta, analiza financiară se bazează pe documentele de sinteză contabilă (Bilanțul Contabil, Raportul privind Rezultatele financiare și Raportul privind fluxul mijloacelor bănești).

Astfel, MRV solicită de la client bilanțurile contabile pentru ultimii doi ani, ultimul bilanț trimestrial și bilanțul trimestrial pentru perioada respectivă a anului trecut.

Din bilanțul contabil se obțin unele informații care trebuie să corespundă necesităților de analiză a Societății.

#### (1) Indicatori de structură a Activelor și Pasivelor.

Analiza activelor prevede examinarea mărimii, componenței și corelației între diferite elemente patrimoniale ale întreprinderii. În vederea aprecierii situației patrimoniale, în primul rând, se urmărește evoluția lor în dinamică. Această analiză se efectuează atât prin compararea mărimii absolute a activelor, cât și prin intermediul indicatorilor relativi.

În cadrul analizei activelor pe termen lung se examinează, în primul rând, evoluția lor în dinamică și modificările structurale. Dacă este necesar (pentru credite pe termen lung), analiza trebuie să fie mai aprofundată, cu studierea principalelor elemente din componența imobilizărilor: indicatori de reînnoire a mijloacelor fixe, de uzură etc.

#### Situația patrimonială (Capitalul Propriu)

Indicatorul reflectă mărimea patrimoniului care este format numai pe seama surselor proprii și nu este împovărat de datorii. De asemenea relevă faptul dacă întreprinderea și-a epuizat deja sau nu, capacitatea de a împrumuta. În afară de aceasta, se explică cauzele, ce au condiționat modificarea capitalului propriu în perioada gestionară.

Analiza datoriilor întreprinderii începe cu analiza structurală a mijloacelor împrumutate. În acest scop sursele împrumutate se grupează după termenul de atragere (lung și scurt). La această etapă de analiză în dinamică poate fi examinat Coeficientul de atragere pe termen lung a mijloacelor împrumutate.

##### (i) Datorii TL / Total Datorii

*Acest raport permite a stabili cota împrumuturilor pe termen lung în suma totală a datoriilor întreprinderii. Creșterea în dinamică a acestui coeficient contribuie la majorarea capitalului permanent. În mod similar poate fi determinată și cota împrumuturilor pe termen scurt în suma totală a datoriilor.*

O mare însemnătate pentru stabilitatea financiară a întreprinderii o are structura surselor împrumutate după proveniență (credite bancare, alte împrumuturi, datorii față de furnizori, privind retribuirea muncii, decontări cu bugetul etc.) Se examinează cu o atenție deosebită ponderea creditelor bancare și datoriilor față de buget în suma totală a datoriilor întreprinderii.

Analiza vânzărilor determină rezultatul financiar, nivelul rentabilității și alți indicatori ai activității întreprinderii. Volumul vânzărilor trebuie analizat din punct de vedere factorial prin stabilirea cauzelor, ce au condiționat dinamica



lui. Dacă este necesar, se efectuează analiza structurală a vânzărilor, adică pe grupe de produse, pe zone de desfacere etc.

Următoarea etapă ține de analiza încasărilor din vânzări. Acest indicator se studiază în dinamică și apoi se compară cu vânzările nete.

(ii) Vânzări Nete / Încasări din Vânzări

*În cazul nivelului majorat al indicatorului, întreprinderea a încasat mai puțin decât a vândut, prin urmare, a crescut numărul debitorilor.*

## (2) Analiza prin Rate

(a) Rate de Lichiditate:

(i) Active Curente / Datorii Curente

*Acest raport arată, dacă întreprinderea dispune de active curente suficiente pentru achitarea datoriilor pe termen scurt în perioada gestionară. Mărimea lui trebuie să varieze între 1 și 2. Limita de jos este condiționată de faptul că activele curente trebuie să fie cel puțin suficiente pentru achitarea datoriilor pe termen scurt, în caz contrar, întreprinderea va fi insolubilă. Dacă valoarea acestui coeficient este mult mai mare de 2, activele întreprinderii au o structură nerațională: o parte din mijloace sunt "înghețate" în stocuri; în componența producției în curs de execuție sunt incluse comenzi anuale ale cumpărătorilor insolubili etc.*

(ii) Active Curente – Stocuri / Datorii Curente

*Dacă pentru achitarea datoriilor pe termen scurt se utilizează nu numai disponibilitățile, dar și valori mobiliare, creanțe pe termen scurt, se calculează Coeficientul lichidității intermediare. Mărimea acestui coeficient trebuie să fie mai mare de 0,7.*

(iii) Numerar / Datorii Curente

*Coeficientul lichidității absolute caracterizează ce cotă din datoriile pe termen scurt întreprinderea este capabilă să achite imediat din disponibilități. Mărimea acestui coeficient trebuie să fie mai mare de 0,2.*

(b) Solvabilitatea:

Total active – Active incerte/ Datorii Totale,

unde: Active incerte = stocuri nefavorabile + Clienți incerți (restanțe >90 zile) + Alte active incerte (ex. parțial Active nemateriale)

*Solvabilitatea reflectă capacitatea generală a întreprinderii de a transforma toate activele sale în „cash” pentru plata tuturor datoriilor. Nivelul acestui indicator trebuie să fie supraunitar.*

(c) Gradul de îndatorare generală (Leverage)

Total Datorii / Capital Propriu

*Coeficientul reflectă suma mijloacelor atrase revenită la 1 leu capital propriu. Cu cât mărimea acestui coeficient este mai mare, cu atât mai riscantă este situația financiară a întreprinderii. Punctul critic la aprecierea coeficientului de corelație este 15.*

(d) Gradul de îndatorare financiară (Gearing)

Datorii financiare totale / Capital Propriu

*Coeficientul reflectă corelația între sursele împrumutate și proprii. Cu cât mărimea acestui coeficient este mai mare, cu atât mai riscantă este situația financiară a întreprinderii. Punctul critic la aprecierea coeficientului de corelație este 0,7.*

(e) Rate ale riscului financiar

(i) Deservirea dobânzilor

$$\text{Profit din activitatea operațională} + \text{uzura} + \text{dobânzi plătite} / \text{Cheltuieli cu dobânzile}$$

*Coeficientul arată capacitatea întreprinderii de a plăti dobânda la împrumuturile angajate. Nivelul mai mare de 3 reflectă o capacitate bună de achitare a dobânzii.*

(ii) Deservirea datoriilor financiare

$$\text{Profit din activitatea operațională} + \text{uzura} + \text{dobânzi plătite} / \text{Cheltuieli cu dobânzile} + \text{Datorii financiare curente}$$

(f) Rate de Profitabilitate

(i) Profit net / Total active

*Rata caracterizează nivelul profitului net obținut la o unitate de vânzări nete. Mărimea lui trebuie să rămână stabilă sau să crească în dinamică. Micșorarea nivelului acestui raport semnifică creșterea costului vânzărilor.*

(ii) Profit Brut / Vânzări Nete

*Rata profitului brut caracterizează nivelul profitului brut obținut la o unitate de vânzări nete. Mărimea lui trebuie să rămână stabilă sau să crească în dinamică. Micșorarea nivelului acestui raport semnifică creșterea costului vânzărilor.*

(iii) Profit Net / Vânzări Nete

*Rata profitului net determină capacitatea întreprinderii de a produce profit net din vânzări și reflectă profitul net obținut în medie pe întreprindere la o unitate de vânzări nete.*

(iv) Profit Net / Capital Propriu

*Rata rentabilității financiare măsoară randamentul capitalului propriu, deci al plasamentului financiar.*

(g) Rate ale Eficienței Operaționale

(i) Nr. de Zile x Creanțe / Vânzări Nete

*Indicatorul pune în evidență intervalul mediu de timp în care are loc încasarea creanțelor întreprinderii de la clienți. Cu cât termenul de încasare este mai mic, cu atât mai favorabile sunt consecințele pentru situația financiară a întreprinderii. Valoarea normală – cca. 30 zile.*

(ii) Nr. de Zile x Stocuri / Costul vânzărilor

*Caracterizează eficiența activității întreprinderii în aprovizionare, producere și desfacere. Nivelul înalt al acestui raport demonstrează existența la întreprindere a stocurilor "slab" realizate, probabil, supuse anulării, ce ar duce la creșterea riscului de a suporta pierderi. Mărimea normală variază între 40-60 zile.*

(iii)Nr. de Zile x Datorii curente / Costul vânzărilor

*Indicatorul pune în evidență intervalul mediu de timp în care are loc plata datoriilor întreprinderii față de alți clienți. Cu cât termenul de plată este mai mare, cu atât mai favorabile sunt consecințele pentru situația financiară a întreprinderii (credit comercial). Valoarea normală – cca. 50 zile.*

### (3) Analiza Cash Flow

Analiza fluxului de numerar pe perioada următoare, presupune că pe baza rezultatelor obținute anterior și a portofoliului de contracte de aprovizionare, producție, desfacere, a perspectivei variației stocurilor etc. să se evalueze și să se prognozeze:

- Posibilitățile clientului de a genera în viitor lichidități;
- Capacitatea clientului de a-și onora obligațiile de plată viitoare;
- Probabilitatea falimentului întreprinderii.

Analiza cash flow reprezintă o metodă optimă de previzionare a situației clientului și permite analiza detaliată a evoluției trezoreriei pe perioade scurte de timp.

Amenințări: (a) previziuni bazate doar pe ipoteze;

(b) solicitanții tind să producă scenarii optimiste.

Calcularea: Metoda directă a cash flow-ului se bazează pe analiza fluxului mijloacelor bănești în conturile întreprinderii. Această metodă permite de a arăta principalele surse de aflux și direcțiile de retragere a mijloacelor bănești, de a trage concluzii exprese referitor la suficiența mijloacelor necesare pentru plățile aferente datoriilor curente, stabilește corelația între suma de vânzare și încasările bănești.

Fluxul mijloacelor bănești se generalizează în cadrul a trei capitole principale corespunzătoare genurilor de activități ale întreprinderii: operațională, de investiții și financiară.

Gruparea fluxurilor de mijloace bănești pe capitole, care corespund direcțiilor activității întreprinderii, permite reflectarea influenței fiecăreia din ele asupra situației mijloacelor bănești.

La fiecare capitol se calculează:

- La partea încasărilor – realizările efective din perioadele anterioare (corelat cu indicele inflației) + eventualele contracte cu grad mare de certitudini pentru perioada previzionată.
- La partea plăților – eventualele plăți pentru perioada previzionată (salarii, plăți pentru desfășurarea activității normale: materii prime, materiale, energie etc.).

Atunci când încasările și plățile nu sunt relevante, se utilizează metoda indirectă a cash flow-ului. Metoda este bazată pe analiza posturilor bilanțului contabil și raportului privind rezultatele financiare.

Spre deosebire de metoda directă, metoda indirectă nu subdivizează intrările și ieșirile de mijloace bănești pe categorii, dar accentuează modificările în cadrul componentelor activelor și datoriilor curente ca corecții la rezultatele nete.

### (2) Analiza Non-financiară

Analiza non-financiară vizează credibilitatea clientului, ca element psihologic esențial cu privire la formarea de către Societate a convingerilor referitoare la calitățile morale și

profesionale ale conducătorilor agenților economici solicitanți de credite, a principalilor asociați și colaboratori, precum și a reputației privind calitatea produselor, serviciilor și a modului de îndeplinire a obligațiilor asumate în relațiile cu partenerii de afaceri.

Un accent deosebit în analiza non-financiară trebuie pus pe relația client-societate și anume: istoria creditară în banci/organizații de creditare nebankare, corectitudinea rambursării creditelor, lipsa cazurilor de restructurare a creditelor și a celor de sistare de către debitor a angajamentelor sale față de creditori prin oferirea în schimb a dreptului de posesiune/proprietate asupra averii gajate.

Toate informațiile obținute despre client urmează a fi grupate în:

- factori interni, care includ puncte tari și slabe și
- factori externi, care includ posibilități și pericole.

**Factorii interni** pot fi sistematizați în următoarele categorii: management; domeniu de afacere; strategie.

**Managementul** urmează a fi analizat prin prisma datelor prezentate referitor la:

- salariați(colectiv) – numărul de salariați, structura organizatorică, calitățile profesionale, participarea la capitalul societății, perioada de rotație a personalului.
- conducerea întreprinderii – calificarea conducerii, performanțele, calitatea activității, abilitatea și moralitatea acesteia, prezența disputelor cu justiția, eficiența în domeniu în comparație cu predecesorii, gradul de succesiune al conducătorilor.
- proprietarii societății – numărul de acționari (asociați), imaginea proprietarilor, prezența acționarilor (asociaților) ce dețin cote mai mari de 10%, existența în componența acționarilor (asociaților) a persoanelor înregistrate în zone off-shore, stabilirea limitei de competență, prezența acestor limite în statut.

**Domeniul de afacere** cuprinde analiza produselor/serviciilor și locul acestora pe piață – descrierea acestor produse, profitabilitatea lor, gradul de inovație, segmentul de piață ocupat, portofoliul de clienți, numărul și reputația acestora, concurenții existenți și potențiali, libertatea stabilirii prețurilor, schimbările și tehnologia, canalele de distribuție și calitatea produselor și serviciilor, caracteristicile spațiilor de producție, dotarea tehnică, organizarea activității, furnizorii existenți și potențiali, istoricul afacerii.

**Strategia** se referă la analiza planurilor de dezvoltare ale agentului, urmând a se face concluzii referitor la realitatea posibilității de îndeplinire a acestora și riscurile aferente, încadrarea proiectului înaintat spre finanțare în strategia generală a societății, orientarea spre piețele existente de desfacere sau altele noi, alternativele existente. Prognozele clientului includ planurile de viitor, strategia existentă de dezvoltare și modalitățile de realizare a acesteia.

În desfășurarea activității de creditare, MRV al Societății trebuie să țină cont de schimbările care se produc în domeniul de afaceri specific clientului respectiv și, corespunzător, să reanalizeze expunerea la risc în condițiile unei eventuale evoluții negative ale afacerii. MRV al Societății trebuie de asemenea să evalueze capacitatea managerilor și proprietarilor companiei de a aborda competent impactul modificărilor în contextul domeniului în care compania își desfășoară activitatea, astfel garantând o continuitate a desfășurării acesteia într-un mod satisfăcător și oportun.

Printre **factorii externi** ce sunt supuși analizei non-financiare și pot afecta direct activitatea de succes a agentului economic sunt:

- factorii ce țin de domeniul respectiv și companiile care își desfășoară activitatea în cadrul acestuia (stabilitatea acestui domeniu, tendințele de dezvoltare, tehnologiile existente, experiența acumulată, caracterul sezonier al ramurii, specificul cheltuielilor de capital, al uzurii, costurilor fixe ș.a.);

- factorii ce se referă la situația macroeconomică și tendințele generale de evoluție a ei (inflația, rata de schimb, costul forței de muncă, rata de șomaj, creșterea economică, etc.);
- amplasamentul geografic al solicitantului, avantajele/dezavantajele aferente;
- factorii ce țin de modificările existente și eventuale în cadrul legislativ, flexibilitatea agentului față de aceste modificări, evaluarea potențialului impact asupra activității agentului economic;
- factorii ce vizează tendințele sociale înregistrate în societate, care pot influența direct sau indirect cererea la anumite produse și servicii, în așa mod afectând activitatea desfășurată de client.

### (3) Evaluarea proiectului

La compartimentul evaluarea proiectului MRV responsabil de analiza dosarului de credit urmează să întreprindă următoarele acțiuni:

- să argumenteze suma, scopul și modalitatea de acordare a creditului solicitat;
- să examineze argumentarea tehnico-economică sau planul de afaceri a potențialului debitor și să stabilească posibilitatea de reușită;
- să aprecieze credibilitatea surselor de venit planificate;
- să analizeze investițiile planificate de client în mijloace fixe și eficiența lor;
- să estimeze pe cât este de adecvat nivelul profesional al managementului și gradul de asigurare cu cadre a afacerii planificate.

În urma analizei sursei primare de achitare trebuie delimitate:

- posibilitatea achitării de către solicitant a angajamentelor asumate în perioada de acțiune a creditului (rambursarea creditului solicitat la scadență și achitarea lunară a dobânzilor aferente);
- posibilitatea obținerii de către solicitantul de credit a profitului;
- probabilitatea generării unui flux pozitiv de numerar.

La etapa analizei sursei primare, o deosebită atenție MRV urmează să acorde studiului business-planului sau a argumentării tehnico-economice.

Business-planul prezentat de către solicitant trebuie în mod obligatoriu să conțină următoarele compartimente:

- a. descrierea afacerii (amplasarea, tehnologiile, munca, starea curentă și caracteristicile ramurii în care activează agentul, produsele și serviciile oferite de întreprindere, etc.);
- b. analiza pieții și strategia de marketing (structura pieței și segmentul ocupat de întreprindere pe piața internă și cea externă, concurenții existenți și potențiali, neajunsurile și avantajele acestora, principalii furnizori de materie primă, organizarea vânzărilor, strategia în domeniul publicitar și de lansare a producției noi, studiul de marketing al piețelor de desfacere existente și de perspectivă);
- c. argumentarea tehnico-economică a proiectului (indicatorii de bază ai activității întreprinderii și mărimile prognozate ale acestora);
- d. impactul ecologic al activității întreprinderii și al proiectului preconizat a fi finanțat din contul creditului solicitat (acțiunea asupra mediului ambiant și măsurile de protecție întreprinse);
- e. prognoza financiară:
  - raportul privind fluxul mijloacelor bănești prognozat (lunar sau trimestrial) pe întreaga perioadă de solicitare a creditului – obligatoriu;
  - bilanțul prognozat pentru perioada de creditare (lunar sau trimestrial) – opțional, dacă alte regulamente nu prevăd contrariul;
  - raportul privind rezultatele financiare prognozat (lunar sau trimestrial) – opțional, dacă alte regulamente nu prevăd contrariul.

Concluziile MRV de pe urma analizei business planului sau analizei tehnico-economice trebuie să conțină următoarele aspecte:

- suma și termenul creditului solicitat să fie argumentate prin activitatea desfășurată de debitor;
- suma creditului solicitat să nu fie determinată de valoarea presupusă a bunurilor propuse în gaj;
- scopul pentru care se solicită creditul să fie logic și să permită achitarea creditului la scadență și a dobânzilor aferente lunar;
- în cazul solicitării creditului pentru completarea mijloacelor circulante - veniturile lunare ale debitorului trebuie să fie suficiente minimum pentru achitarea lunară a dobânzilor aferente creditului solicitat și a altor cheltuieli operaționale;
- în cazul solicitării creditului pentru investiții capitale sau procurarea de mijloace fixe - veniturile lunare ale clientului să fie suficiente minimum pentru achitarea lunară a dobânzilor, a cheltuielilor operaționale, precum și a sumei principalului divizat pe luni în perioada solicitată.

Obiectivul principal la etapa de evaluare a proiectului propus spre finanțare este argumentarea existenței unui generator de venituri suficient pentru achitarea dobânzii, ratelor creditului și altor angajamente aferente afacerii. Suficiența sursei primare trebuie stabilită conform scenariului pesimist, în modul în care se va reduce la minimum, în cazul unei eventuale înrăutățiri a situației financiare a potențialului debitor, riscul de pierdere a activului de către Societate, precum și riscul de recuperare a creditului din contul valorificării sursei secundare.

### **2G3. Analiza sursei secundare de rambursare a creditului.**

La acordarea creditului, Societatea cere ca solicitanții să prezinte garanții pentru rambursarea lor la scadență.

Activitatea de creditare trebuie să se bazeze pe viabilitatea planului de afaceri și pe capacitatea clientului de a genera venituri și respectiv, lichidități, care constituie principala garanție și sursă de rambursare a creditelor și de plată a dobânzilor. Garanțiile de asigurare a creditelor trebuie să reprezinte ultima sursă de rambursare a creditului, dar nici într-un caz nu unica. Principiul de bază al asigurării creditului este că, asigurarea nu garantează rambursarea împrumutului, ci reduce riscul de rambursare.

Garanțiile de asigurare a creditelor acordate trebuie să asigure rambursarea ratelor la credit și achitarea dobânzilor aferente calculate pentru primele 3 luni.

În relațiile sale cu debitorii, Societatea este expusă unor riscuri care impun luarea unor măsuri pentru garantarea creanței. În cazul în care în ziua scadenței debitorul nu poate să-și achite datoriile și nu mai poate să-și execute obligația asumată, Societatea are garanții constituite în condițiile legii, pe baze contractuale, le poate executa îndestulându-și creanța.

După natura lor, garanțiile pot fi:

a) Garanții reale – mijloace juridice de garantare a obligațiilor prin afectarea unui bun al debitorului în vederea asigurării executării obligației asumate.

Garanțiile reale conferă Societății:

- Dreptul de preferință în temeiul căruia, în cadrul executării silite, din valoarea bunului respectiv se va asigura mai întâi satisfacerea integrală a Societății.
- Drept de urmărire, în temeiul căruia Societatea va putea urmări bunul în mâinile oricui s-ar afla, în măsura necesară satisfacerii creanței garantate.

Cea mai utilizată formă a creditelor asigurate prin garanții reale sunt creditele asigurate prin gaj. Gajul ca formă de asigurare a rambursării creditului, este reglementat de Legea Republicii Moldova cu privire la gaj nr.449-XV din 30.07.2001 și Legea Republicii Moldova cu privire la ipoteca nr.142 din 26.06.2008 cu toate modificările ulterioare. Conform Legii, “gajul este o garanție reală în al cărei temei creditorul gajist poate urmări bunul gajat având prioritate față de alți creditori, inclusiv față de stat, la satisfacerea creanței garantate.”

Gajul poate fi: gajul bunurilor mobile, gajul bunurilor imobile și gajul bunurilor procurate în viitor.

Totodată, gajul se clasifică în două tipuri de bază: gaj înregistrat și amanetul.

În cazul gajului înregistrat, obiectul gajului rămâne în posesia debitorului gajist sau a unui terț care acționează în numele debitorului gajist.

În cazul amanetului, obiectul gajului se transmite la păstrare Societății sau unui terț care acționează în numele Societății, sau se lasă la debitorul gajist dacă obiectul gajului este încuiat și sigilat de Societate.

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

Formele de garanții personale aplicabile conform reglementărilor din legislația în vigoare sunt:

- Fidejusiunea (cauțiunea);
- Garanțiile prezentate sub formă de scrisoare de garanție emise de bănci,
- 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 Societate. Prin rezultatul său, cesiunea de creanță asigură, ca orice garanție, recuperarea creanțelor Societății.
- Cesiunea încasărilor în conturile curente.

Pentru a fi acceptate de Societate, garanțiile trebuie să îndeplinească cumulativ următoarele condiții:

- Să fie posibilă transformarea rapidă în lichidități;
- Să se afle în proprietatea solicitantului sau a girantului și să nu fie afectate de alte creanțe;
- Valorile gajate aflate în proprietate comună pot fi depuse în gaj doar cu acordul tuturor coproprietarilor;
- Proprietarul bunurilor să aibă capacitatea de a gaja sau ipoteca;
- Bunurile trebuie să fie în stare corespunzătoare de exploatare;
- Existența piețelor de desfacere sau de potențiali cumpărători pentru bunurile propuse drept garanție;

Neîndeplinirea acestor criterii și neidentificarea altor garanții conduce la imposibilitatea acordării creditului solicitat.

La compartimentul analiza sursei secundare de rambursare, MRV trebuie să examineze:

- documentele ce confirmă proprietatea asupra valorilor propuse în gaj;
- documentația tehnică sau certificatele de calitate ale valorilor propuse în gaj;

- decizia de depunere a bunurilor în gaj;
- în cazul gajării unor valori materiale procurate prin import – au fost obținute dovezile achitării accizelor, taxelor vamale, TVA la import;
- dreptul de proprietate asupra terenului de pământ(achitat 100%) pe care este amplasat bunul gajat (în cazul gajării unor valori imobiliare) sau, în caz contrar – a fost obținută permisiunea scrisă a organelor locale de a gaja valorile respective;
- în cazul gajării unor valori imobiliare situate pe terenurile de pământ aflate în posesia unor persoane terțe – terenurile respective sunt gajate și ele de către persoanele terțe sau acceptă gajarea lor–în cazul proprietății publice asupra terenului dat în folosință;
- și alte documente prezentate de potențialul debitor și/sau persoanele terțe.

Cererile de credit nu pot fi aprobate numai pe baza faptului că bunurile oferite drept garanție de solicitanți pot fi valorificate, dacă din analiza financiară rezultă că rambursarea creditului 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 Societății în cazul unor împrejurări neprevăzute.

## 1. Ipoteca

Ipoteca este o garanție imobiliară reală și accesorie ce se constituie în baza legislației cu privire la ipoteca și nu implică deposedarea de bunul adus în garanție a celui ce o încheie.

Ipoteca conferă creditorului ipotecar (Societății) dacă creditul este neplătit la scadență, dreptul de urmărire a imobilului în mâinile oricărui s-ar afla, dreptul de a cere scoaterea imobilului la executarea silită și de a fi plătit cu preferință din prețul astfel realizat. Dreptul real de ipotecă nu conferă Societății posesia, folosința sau dispoziția asupra bunului ipotecat.

Ipoteca este indivizibilă în sensul că va continua să existe asupra întregului imobil, chiar dacă a fost plătită o parte din datorie. Toate bunurile ipotecate și fiecare dintre ele, în întregime, garantează întreaga creanță și fiecare fracțiune a acesteia.

Pentru constituirea ipotecii convenționale, debitorul trebuie să îndeplinească două condiții de fond:

- Să aibă capacitate deplină de exercițiu;
- Să aibă statut de proprietar actual al bunului respectiv.

Acceptarea de către Societate a ipotecii, impune respectarea condiției, ca ipoteca să fie de rangul I. Ipoteca de rangul II poate fi acceptată de Societate cu unele condiții.

Forma: Contract de Ipotecă autentificat notarial și înregistrat la OCT (corespunzător)

Metoda de Evaluare: Caracteristicile imobilului (uzura, calitățile estetice etc.)  
Vânzări Comparabile

Valoarea Evaluării: 60-70% din prețul de piață a imobilului

Inspecție: Anuală

## 2. Gajul Valorilor Mobiliare

În calitate de asigurare, Societatea poate accepta valori mobiliare(cu sau fără cotare pe piață).



Asigurarea creditului cu valori mobiliare se efectuează fără deposedare. Gajul valorilor mobiliare se înregistrează în Registrul deținătorilor de valori mobiliare. Debitorul/Garantul gajist prezintă Societății Extras de la Registratorul independent. Această înregistrare constă în blocarea (grevearea) valorilor mobiliare care constituie obiectul gajului și includerea restricțiilor asupra dreptului de înstrăinare a acestor valori mobiliare pe perioada valabilității obligațiilor debitorului față de Societate.

Nu pot fi transmise în gaj unul sau mai multe drepturi conferite de valorile mobiliare fără gajarea valorilor mobiliare în cauză.

Valorile mobiliare aflate în proprietate comună pot fi depuse în gaj doar cu acordul tuturor coproprietarilor.

În cazul neexecutării obligației garantate prin valori mobiliare de către debitorul/garantul gajist, la expirarea termenului indicat în contractul de gaj, Societatea poate exercita la decizia sa și în conformitate cu contractul de gaj unul din următoarele drepturi:

- a) să vândă ea însăși valorile mobiliare gajate, cu acordul debitorului gajist;
- b) să vândă valorile mobiliare gajate sub controlul instanței judecătorești.

În procesul de vânzare a valorilor mobiliare, Societatea acționează în numele proprietarului și este în drept să îndeplinească orice acțiuni referitoare la vânzarea valorilor mobiliare gajate.

La efectuarea tranzacției de vânzare-cumpărare a valorilor mobiliare gajate, Societatea va elibera noului proprietar o declarație scrisă despre radierea (excluderea) gajului din Registrul deținătorilor de valori mobiliare.

Forma: Contract de Gaj (înregistrat notarial corespunzător)

Metoda de Evaluare: Pentru valori mobiliare cotate pe piață - valoare de piață (publicații financiare ale prețurilor de piață)

Pentru valori mobiliare ne cotate pe piață se utilizează:

- metoda cotărilor pe piață acțiunilor emitenților analogici;
- metoda valorii specifice a activelor nete ale emitentului;
- metoda valorii specifice de lichidare a acțiunilor emitentului.
- metoda de comparație a prețului de procurare a valorilor mobiliare ale emitentului

Pentru valori mobiliare de stat, evaluarea se face în dependență de data scadenței și rata dobânzii. Valorile mobiliare de stat reprezintă garanții de înaltă lichiditate.

Valoarea Asigurării

(estimativă): Obligațiuni de Stat – Max. 95% din valoarea nominală

Obligațiuni Municipale – Max. 70% din valoarea nominală

Valori mobiliare corporative - 50-60% din valoarea nominală

si/sau de piata,

Inspecție: Semestrial

### 3. Gajul - Mijloace Banesti

Gajul mijloace banesti în lei sau în valută străină(echivalentul in lei moldovenesti) reprezintă o formă a gajului cu deposedare, sub forma unei sume de bani depusă de debitor

la Societate și în favoarea Societatii în anumite condiții stabilite și comunicate Societatii de către debitor.

Debitorul poate constitui Investitie baneasca la societate unde solicită credit sau la o bancă comerciala, încheindu-se un contract de depozit.

Pentru ca depozitul bancar/investitia la societate să fie acceptat drept garanție la credit, MRV trebuie să țină cont de următoarele condiții:

- a) În cazul în care mijloacele banesti/investitia este constituita la Societatea creditoare:
- **suma creditului va constitui maximum 95 % din suma investitiei banesti atrase de Societate (în cazul în care investitia baneasca atrasa și creditul acordat este în aceeași valută) și max. 80% din suma investitiei banesti atrase (valuta investitiei banesti atrase și a creditului acordat sunt diferite);**
  - Termenul de valabilitate a investiei banesti atrase să nu fie mai mic decât termenul de scadență al creditului solicitat;
  - Contractul de investie este alcătuit cu corectitudine, respectând normele legitime, reglementare și procedurale.
- b) În cazul în care investitia baneasca/depozitul bancar este constituit la o bancă/organizatie de creditare nebancara, la condițiile de mai sus se mai alipesc următoarele :
- Această bancă/OCN trebuie să aibă o reputație bună;
  - Existența scrisorii de garanție a Băncii/OCN la care s-a constituit depozitul bancar/investitia baneasca cu privire la faptul că ea garantează creditul solicitat cu suma depozitului/investitiei banesti, blocând contul depozitului/investitiei banesti pe perioada de valabilitate a creditului solicitat (până la achitarea integrală a creditului).

Forma: Contract de Gaj

Metoda de Evaluare: n.a.

Valoarea Asigurării: Suma creditului acordat – max. 95% din suma depozitului/investitiei banesti (în cazul în care depozitul și creditul este în aceeași valută) și max. 80% din suma depozitului/investitiei banesti(valuta depozitului și a creditului sunt diferite).

Inspecție: nu se face

#### 4. Gajul Mașinilor & Echipamentelor

Gajarea mașinilor și echipamentului reprezintă constituirea în gaj a mijloacelor fixe aflate în patrimoniul debitorului. Mijloacele fixe se depun în gaj fără deposedare.

Societatea poate accepta cazuri de gajare a mijloacelor fixe procurate din credit. De regulă, aceasta are loc la acordarea de credite investiționale.

La gajarea utilajelor și echipamentelor e necesar ca Societatea sa ia în considerare lichiditatea mijloacelor fixe, adică probabilitatea vânzării fondurilor fixe sau cererea lor pe piață în caz de nerambursare a creditului.

Forma: Contract de Gaj (înregistrat notarial corespunzător)

Metoda de Evaluare: Minim între prețurile de piață și prețul de bilanț

Valoarea Asigurării: Max. 50% (Agr.) -60% (Ind.)

Inspecție: Trimestrial

#### 5. Gajul Stocurilor

Gajul stocurilor presupune depunerea în gaj a materiei prime, producției nefinite și finite, materialelor și semifabricatelor. Societatea acceptă astfel de gaj în cazurile când pe toată perioada creditului, gajul se va putea regăsi în aceeași formă, vor putea fi numărate și măsurate, aflate în unitatile de producție sau depozite. În cazul în care din evaluarea la fața locului a bunurilor gajate (la acordare sau monitorizarea creditului) va rezulta o valoare sub 100% din suma creditului și a dobânzilor aferente, se va cere clientului să depună garanții suplimentare în completare.

Stocurile care reprezintă obiectul gajului trebuie să aibă o valoare de piață și să fie ușor lichidabile. Aceasta presupune existența unei piețe și a unei cereri solvabile pentru bunul ce se constituie în gaj, care să dea posibilitatea valorificării obiectului gajat, în caz de neîndeplinire de către debitor a obligațiilor ce-i revin din contractul de credit.

La depunerea stocurilor în gaj este important de verificat termenul de valabilitate a obiectului gajului. Termenul de utilizare a stocurilor gajate urmează să depășească termenul de scadență a creditului. Este dubioasă acceptarea drept garanție a materiei prime, semifabricatelor și producției ușor alterabile.

În cazurile când Societatea acceptă astfel de asigurare, e necesar ca debitorul să se oblighe să mențină pe parcursul derulării obligațiunii față de Societate obiectul gajului în volumul, calitatea și valoarea potrivit contractului de gaj în caz de vânzare în cadrul unei activități obișnuite sau deteriorare, substituindu-l cu bunuri analogice.

Forma: Contract de Gaj (înregistrat notarial corespunzător)

Metoda de Evaluare: Minimul dintre prețul de piață și valoarea contabilă

Valoarea Asigurării: Max. 50%

Inspecție: Trimestrial

## 6. Gajul Creanțelor (Cesiunea Creanțelor)

Cesiunea de creanță este o convenție scrisă prin care un creditor transmite o creanță a sa unei alte persoane.

Cesiunea de creanță este un mijloc specific de transmitere a obligațiilor, constând în acordul de voință prin care creditorul numit cedent transmite în mod voluntar dreptul sau de creanță unei alte persoane numită cesionar, care va deveni astfel creditor în locul sau și va putea încasa creanță de la debitorul cedat. Deși cesiunea de creanță este, în fapt, un mijloc de transmitere a obligațiilor, poate fi apreciată totodată și ca o garanție ce se constituie sub forma unui gaj asupra creanțelor care sunt bunuri mobile incorporale.

Cesiunea de creanță se constituie cu respectarea Art. 58 al Legii cu privire la gaj a RM și Cap. 3, Sect. 1 a Codului Civil al RM.

Cedentul este obligat să remită cesionarului (Societatii) actele aferente creanței și să-i pună la dispoziție informația necesară realizării ei.

Cedentul este responsabil în fața cesionarului de valabilitatea creanței și a mijloacelor de garantare a acesteia, dar nu răspunde pentru executarea acestei creanțe de către debitor, cu excepția cazurilor când cedentul a garantat pentru debitor față de cesionar.

Pentru ca o cesiune de creanțe să fie acceptată de Societate, ea trebuie să fie:

- Certă – să nu fie dubioasă din punct de vedere juridic;
- Lichidă – să fie determinată cu exactitate valoarea ei;
- Exigibilă – să fie localizată în timp la o dată precisă.

Cedentul urmează să notifice debitorul cedat privind schimbarea creditorului.

În cadrul verificării și acceptării cesiunii de creanță drept garanție a creditului, MRV vor urmări:

- Cesiunea să fie constatată print-un contract de cesiune încheiat între Societate și clientul care cesionează încasările din livrări la extern sau intern, cu titlu de garanție;
- Cedentul avînd calitatea de creditor, remite cesionarului (Societatii) titlu constatator al creanței;
- Contractul de cesiune să îndeplinească condițiile de fond și de formă cerute de lege;
- Valoarea creanței cesionate este suficientă față de creditul acordat și dobînzile aferente, deoarece debitorul cedat răspunde numai în limitele valorii cesiunii;
- Întrucît, cedentul nu răspunde de solvabilitatea debitorului cedat, MRV va analiza situația financiară a acestuia, în scopul stabilirii riscului de neplată și v-a examina și asigurarea reală cedată;
- Prin efectul cesiunii, debitorul cedat va face plăți către Societate (cesionar).

Forma: Contract de Cesiune (cu sau fara inregistrare la Notar)

Acoperire: 1. Toate creanțele din bilanț  
2. Asigurare reală prin bunuri

Metoda de Evaluare: Valoarea contabilă

Valoarea Asigurării: Max. 50-70%

Inspecție: Trimestrial

## 7. Gaj-amanet

Amanetul reprezintă gajul cu deposedare, în care debitorul remite Societatii sau un lucru mobil, corporal sau necorporal, în vederea garantării datoriei sale. Se constituie în situații mai deosebite asupra unor bunuri mobile cu valoare mare și volum fizic mic (metale prețioase, tablouri, alte obiecte de artă). De asemenea Societatea poate lua în amanet și transport auto.

Caracterul real al amanetului rezultă din faptul că acest raport nu ia naștere decât prin remiterea efectivă a bunului gajat către Societate.

Remiterea se face, de regulă, în mâna Societatii, obligată să păstreze bunul gajat, până la plata datoriei.

Asupra bunului gajat cu deposedare, Societatea are următoarele drepturi și obligații:

- Să rețină bunul până la achitarea integrală a datoriei. Gajul este indivizibil în sensul că gajul în integral său, garantează fiecare parte din datorie. Ca atare, dreptul de reținere a bunului de către Societate, se menține până la achitarea întregii datorii;
- Societatea are față de debitorul care a constituit gajul, calitate de detentor primar (persoana care ține un lucru stăpînindu-l fără intenția sau voința de a efectua această stăpînire pentru sine). Debitorul își păstrează însă, calitatea de proprietar asupra bunului respectiv;
- Societatea răspunde pentru pierderea ori deteriorarea bunului gajat dacă aceasta s-a produs din culpa sa;

- Societatea nu are dreptul să se folosească de bunul gajat. Dacă totuși o face, debitorul poate cere ca gajul să fie pus sub sechestru;
- După achitarea datoriei, Societatea trebuie să restituie bunul primit în gaj. În cazul în care a făcut cheltuieli necesare și utile pentru conservarea bunului, Societatea este îndreptățită să le primească la restituirea acestuia. Până la primirea acestor cheltuieli, are drept să rețină bunul.

Forma: Contract de Gaj (înregistrat notarial corespunzător) plus transferul fizic al obiectului gajat cu perfectarea Actului de predare-primire;

Metoda de Evaluare: Minim de la prețul de piață

Valoarea Asigurării: Max. 70%

Inspecție: nu se efectuează

## 8. Scrisoare de Garanție

Scrisoarea de garanție bancară este o modalitate specifică de materializare a unei garanții dată de către o Bancă la solicitarea unei persoane juridice sau fizice, care contractează un credit.

Această formă de garantare a unui credit este considerată sigură datorită nivelului ridicat, în general, al solvabilității Băncilor, precum și lichidităților de care dispun Bancile Comerciale.

Societatea poate accepta, ca garanție a unor credite, scrisori de garanție emise de către instituții financiare sau bancare din Republica Moldova.

Scrisoarea de garanție va putea fi admisă în cadrul garantării creditului, dacă aceasta a fost emisă de către o bancă sau instituție financiară din țară sau străinătate, agreată/acceptată de Societate, prin care se angajează necondiționat și irevocabil, ca în cazul în care o anumită persoană juridică nu va plăti la un anumit termen o sumă determinată și indicată în mod expres în scrisoare, să plătească ea însăși suma neachitată, în favoarea Societății.

Elementele esențiale pe care trebuie să le cuprindă o scrisoare de garanție bancară sunt:

- Denumirea și adresa băncii garante;
- Denumirea și adresa companiei garantate;
- Numele și adresa beneficiarului garanției, respectiv Societății;
- Obiectul și valoarea garanției, exprimată într-o sumă bine determinată, care trebuie să acopere suma creditului cât și taxele, comisioanele aferente;
- Termenul de plată al sumei garantate și termenul de valabilitate al garanției care trebuie să acopere întreaga perioadă de credit;
- Semnăturile persoanelor autorizate;

La garantarea creditelor ce urmează a se acorda de Societate clienților săi, prin scrisori de garanție emise de instituții financiare/bancare din țară sau străinătate, MRV v-a urmări ca acestea să cuprindă elemente principale, menționate mai sus.

Forma: Emisă de o instituție bancară sau instituție financiară

Acoperire: Valoarea nominală

Metoda de Evaluare: n.a.

Valoarea Asigurării: Max. 95-100%

Inspecție: 30-7 zile înainte de expirare

## 9. Garanție a Companiei sau Garanție Personală

Societatea poate acorda credite garantate cu acorduri de fidejusiune emise de companii sau de persoane fizice terțe. În cele mai frecvente cazuri, aceasta se întâmplă la acordarea creditelor de consum. Important este ca Societatea să efectueze o analiză a situației economice și financiare (solvabilitatea, gradul de îndatorare etc.) a companiei garant, care trebuie să aibă o reputație bună.

În cazul în care în calitate de garant apare o persoană fizică, MRV verifică gradul ei de solvabilitate.

Cerințele față de fidejusiunea emisă de o companie sau de o persoană terță sunt analogice celor ce se referă la garanții bancare.

Forma: Cauțiune executată de o terță persoană alta decât instituție financiară

Acoperire: Va varia de la caz la caz

Metoda de Evaluare: Analiza de Credit

Valoarea Asigurării: 95-100%

Inspecție: Anual

## 10. Asigurare

Riscurile Societatii pot scădea considerabil în cazul asigurării creditelor acordate prin intermediul companiilor de asigurări. În baza contractului de asigurare, încheiat de clientul Societatii cu compania, ultima se obligă să compenseze Societatii pierderile eventuale.

În cazul asigurării creditelor, Societatea ar putea solicita trei tipuri de asigurare:

### (a) Asigurarea Riscului de Credit:

Debitorul a încheiat o asigurare împotriva unor posibile încălcări (furturi sau deteriorare a bunurilor în rezultatul acțiunilor ilegale) făcute de clienții săi la o companie de asigurări, prin aceasta minimizând riscul de credit al Societatii, pentru că impactul potențial negativ al creanțelor dubioase să fie eliminat. În asemenea caz polițele de asigurare trebuie cedate Societatii.

### (b) Asigurare de Protecție a 'Persoanei Cheie':

Acest tip de asigurare va ajuta protecția Societatii în cazul invalidității sau decesului subit al unui membru 'cheie' al echipei de conducere a debitorului (de obicei persoanele autorizate cu drept de semnătură), eveniment care ar putea avea un efect dramatic asupra performanței și a capacității de deservire a creditului de către debitor. Existența (și cesiunea către societate) a unei asemenea polițe trebuie să fie o condiție standard a oricărui contract de credit.

(c) Asigurarea financiară: Acest tip de asigurare va micșora esențial riscurile de nerambursare a creditelor acordate de Societate prin rambursarea de către Compania de asigurări (contra unui comision stabilit de parti) a soldului total al datoriei debitorului la prima sesizare a Creditorului dacă creditul este restant sau este considerat de către Societate ca scadent anticipat. Rambursarea de către Compania de asigurări se efectuează concomitent cu cesiunea datoriei debitorului și a asigurarilor acestuia către companie.

Activitatea de leasing financiar, la fel urmează să fie asigurată împotriva eventualelor pierderi, care pot să se producă în rezultatul deteriorării sau pierderii bunurilor predate în leasing financiar.

## 11. Gajul asupra dobândirii dreptului de proprietate

Dreptul de dobândire a dreptului de proprietate asupra unui bun reprezintă un drept personal. Gajul asupra dobândirii dreptului de proprietate conferă Societății dreptul de a-și satisface creanțele din contul comercializării lui sau a bunului real ce va apărea pe viitor. La momentul apariției bunului, gajul Dreptului de dobândire a dreptului de proprietate urmează a fi înlocuit cu gajul bunului creat. Societatea va accepta drepturi de dobândire a dreptului de proprietate asupra bunurilor, create de companii cu reputație bună.

Formă: Contract de gaj (înregistrat notarial corespunzător)

Metoda de evaluare: Prețul de piață al bunului

Valoarea asigurării: max. 75% din prețul de piață

Inspecție: nu se efectuează.

## **2H. Business Plan Anual**

Pentru cel puțin doi ani (cu reinnoire anuală – roll-over) Societatea elaborează Planul strategic de dezvoltare, care constă în determinarea scopului, obiectivelor de dezvoltare a Societății și direcțiilor concrete de realizare a acestor obiective pentru următorii doi ani.

Anual Societatea elaborează un business plan care reprezintă un buget prognozat, ce este destinat să coordoneze și să realizeze scopurile incluse în planul strategic.

În cadrul acordărilor de credite, se planifică în special trei indicatori de bază, influența cărora asupra afacerilor în anul financiar următor este considerabilă:

- 1) Portofoliul de credite, care se planifică ținând cont de următorii parametri:
  - a) dimensiunea portofoliului – reieșind din coeficientul de creștere, atragerea clienților noi și rambursările previzionate;
  - b) ramura activității de bază a agentului economic – în dependență de cerere și gradul de risc;
  - c) valuta creditului – în dependență de politica Societății în domeniul acordărilor de credite;
  - d) tipul creditelor, inclusiv produsele noi – în dependență de cerere și politica Societății;
  - e) ponderea creditelor în Activele Totale ale Societății.
- 2) Rentabilitatea portofoliului sau capitalului pe care Societatea dorește să o obțină pe parcursul anului se planifică în dependență de:
  - a) politica cu privire la rata dobânzii și ținând cont de riscurile existente;
  - b) structura și natura fondurilor;
  - c) restricțiile bugetare și legale;
  - d) raportul leului moldovenesc față de valuta străină.
- 3) Fondul de risc care se planifică în dependență de volumul portofoliului de credite și calitatea lor.

La elaborarea business planului activității de creditare e necesar de luat în considerare influența factorilor interni și externi, aceasta urmând după o analiză a situației la moment.

La factorii interni se referă: politica și procedurile de acordare și monitorizare a creditelor, tipul și structura resurselor aferente acordării de credite.

La factorii externi se referă: influența piețelor (valutare, depozitelor și creditelor corporative și a populației), politica legislativă și socială.

Business planul anual se elaborează și se aprobă pe fiecare subdiviziune în parte conform procedurilor și regulamentelor interne.

## **2I. Revizuirea politicii**

### **2I1. Implementare și Revizuire**

Angajamentul este al Organului de conducere executiv de a asigura ca politicile să fie implementate corespunzător. Schimbările condițiilor de pe piață sau din interiorul Societatii pot face necesară revizuirea politicii. Societatea poate la anumite perioade de timp să revizuiască și să ajusteze indicatorii planului strategic.

### **2I2. Circumstanțe Extraordinare**

Abateri de la politicile existente pot fi autorizate doar în circumstanțe 'extraordinare' clar definite.



# Capitolul 3. Procedura de acordare a creditelor

---

Procedura de acordare a creditelor include elemente de delegare a împuternicirilor, analiza și prezentarea dosarului de credit și luarea deciziei.

## 3A. Autoritățile de acordare a creditului

### 1) Nivelul Decizional

#### a) Consiliul Societatii

Componenta: Președintele plus patru membri, de regulă, care include și Președintele Societatii.

Autoritate: peste limita de competență a Organului de conducere executiv

Responsabilități specifice:

- (a) aspecte strategice (împreună cu Organul de conducere executiv);
- (b) credite către afiliați peste limita de competență a Organului de conducere executiv pentru categoria dată de clienți;
- (c) credite mari către o persoană sau un grup de persoane care activează în comun;

#### b) Organul de conducere executiv (implicit - Comitetul de credit din cadrul Oficiului Centru)

Componenta: Organul de conducere executiv:

- Președintele Societatii,

Componenta Comitetului de credit:

- Președintele Societatii,
- Directorul Direcției Business (sau persoana împuternicită),
- Contabilul – șef.

Autoritate: peste limita Comitetului de credit al subdiviziunii teritoriale

Responsabilități specifice:

- (a) aspecte strategice (împreună cu Consiliul);
- (b) credite către afiliați până la limita Consiliului Societatii;
- (c) aprobarea creditelor în limitele competenței sale;

#### c) Comitetul de credit al subdiviziunii teritoriale a Societatii

Comitetul de credit este compus dintr-un număr impar de membri. Componenta Comitetului de credit poate să se modifice, înlocuind un membru cu altul. Componenta comitetului de credit al subdiviziunii teritoriale constă din – Șeful Subdiviziunii, MRV din cadrul subdiviziunii și Directorul Direcției Business al Oficiului Centru (sau altă persoană împuternicită).

Autoritate: în limita de competență a subdiviziunilor

Responsabilități specifice:

- (a) decizia de creditare in limita de competența a subdiviziunii;
- (b) aspecte de management si monitoring al portofoliului de credite;
- (c) propuneri privind dezvoltarea produselor în domeniul creditarii.

## 2) Nivelul Operațional

- (a) Directorul Directiei business
- (b) Seful Sectiei monitorizarea riscurilor de credit
- (c) Seful Sectiei credite neperformante
- (d) Managerii relatii si vanzari

## 3B. Negocierea și examinarea

### 3B1. Responsabilitatea Primară

Responsabilitatea primară privind negocierea și examinarea creditelor o deține Directorul Directiei Business, Directorii de subdiviziuni si MRV ai subdiviziunilor Societatii.

### 3B2. Documentele de procesat (Dosarul de credit):

În scopul standardizării procesului de acordare a creditelor, Societatea a elaborat instrumente documentare, care asigură unificarea prezentării creditelor de către MRV și sunt incluse în dosarul de credit. Documentele standardizate conțin elementele fundamentale privind acordarea unui credit. Forma și conținutul lor nu trebuie să fie modificate. Informația suplimentară urmează să fie inclusă în concluzia MRV.

Dosarele de credit urmează a fi structurate pe compartimente și trebuie să conțină în mod obligatoriu următoarele compartimente:

I compartiment – documentele privind aprobarea acordării creditului:

- procesul-verbal al Comitetului de credit a subdiviziunii (autorizația de credit);
- Informația aferentă acordării creditului cu concluzia MRV;
- avizul juridic (când este necesar);
- raportul de evaluare a gajului. **Raportul de evaluare a bunului imobil (ce urmează a fi depus în gaj) trebuie să fie efectuat de către un evaluator licențiat (în conformitate cu legislația privind activitatea de evaluare) acceptat de Societate, în conformitate cu Hotărârea conducerii Societatii cu privire la Companiile de evaluare acceptate de Societate.**

II compartiment - documentele referitor la situația financiară a debitorului:

- rapoartele financiare trimestriale și anuale, avizate de Direcția pentru Statistică;
- declarațiile cu privire la venituri;
- descifrările activelor și pasivelor;
- descifrarea creanțelor și datoriilor;
- scrisorile de la bănci/organizații de creditare nebankare despre existența sau lipsa creditelor;
- scrisori de la bănci privind rulajele în conturile curente;
- alte documente solicitate de Societate.

III compartiment – afacerea (proiectul) finanțat:

- business-planul activității întreprinderii (în cazul creditelor investiționale) și/sau argumentarea tehnico-economică (în cazul creditului pentru completarea capitalului circulant) a proiectului sau a afacerii comerciale;
- prognoza fluxurilor mijloacelor bănești;
- alte documente solicitate de Societate.

#### IV compartiment – baza contractuală:

- contracte cu furnizori de materie primă, mărfuri, servicii;
- contracte de comercializare a producției, serviciilor, efectuare a lucrărilor;
- documente pentru licitație;
- contracte de arendă;
- **Contract de asigurare a bunului imobil ipotecat la valoarea de înlocuire împotriva tuturor riscurilor de pieire și deteriorare fortuită. Contractul de asigurare trebuie să fie în beneficiul Societății, valabil pe toată durata creditului și încheiat cu o companie de asigurări acceptată de Societate în conformitate cu Hotărârea conducerii Societății cu privire la companiile de asigurări acceptate de Societate;**
- **Polița de asigurare a bunului imobil;**
- **Documentul ce face dovada efectuării plății primei de asigurare;**
- alte contracte solicitate de Societate.

#### V compartiment – documente privind asigurarea creditului:

- documentele ce confirmă dreptul de proprietate a debitorului asupra averii gajate Societății;
- Actele de verificare a averii gajate.

#### VI compartiment - documentele juridice ale debitorului:

- cererea debitorului de solicitare a creditului;
- declarația și informații precontractuale emisa de către Societate pentru client;
- procesul-verbal al organului de decizie al debitorului ce include: solicitarea creditului, constituirea gajului și împuternicirea persoanei responsabile cu dreptul de semnătură a documentelor;
- statutul solicitantului;
- documentele de constituire;
- extras din Registrul de Stat al Întreprinderilor și Organizațiilor;
- licențe de activitate, autorizații și certificate care confirmă înlesniri;
- procesul-verbal de alegere a membrilor Consiliului (pentru SA în cazul în care Consiliul este organul de decizie de solicitare a creditului);
- extras din Registrul acționarilor, eliberat de Registratorul independent (pentru SA în cazul în care Adunarea generală a acționarilor este organul de decizie de solicitare a creditului);
- copiile buletinelor de identitate ale persoanelor cu funcții de conducere ale debitorului;
- **Informația debitorului potrivit art. 39 al legii cu privire la ipotecă nr.142-XVI din 26.06.08 (în cazul creditelor asigurate cu ipoteca);**

- Chestionar cu privire la cunoasterea clientului si alte acte necesare si conforme cu Legea cu privire la prevenirea spalarii banilor si finantatii terorismului;
- alte documente solicitate de Societate în dependență de statutul juridic al debitorului.

În cazul când solicitantul de credit este client al societatii, documentele juridice (statutul, documentele de constituire nu se anexează la dosar fiind analizate prin intermediul dosarului juridic aflat în subdiviziune.

#### **a. Formularul Cererii de Credit**

Acesta trebuie să conțină următoarele informații:

1. Descrierea Solicitantului
2. Informația privind creditul solicitat
3. Destinația Creditului
4. Asigurarea Propusă
5. Asociați/Acționari
6. Conducerea
7. Diverse

#### **b. Examinarea**

După prezentarea de către client a cererii de credit, MRV prezinta clientului Declaratia cu informatii precontractuale pentru informarea clientului cu toate conditiile de creditare. MRV apoi efectuează evaluarea clientului în baza sistemului “credit scoring” daca este aplicabil sau analiza standarda de acordare a creditului. În cazul în care clientul a înregistrat punctajul necesar pentru a fi examinat, MRV urmează să facă o vizită agentului economic, pentru a determina starea afacerii, potențialul clientului și asigurarea propusă la credit. Dacă la etapa dată MRV consideră că solicitantul poate fi finanțat, solicitarea este aprobată spre examinare și potentialul client prezintă Societatii documentele necesare.

#### **c. Lista documentelor necesare de prezentat**

- Informații generale despre Clientul Potențial și Proiectul Finanțat

Pentru a beneficia de credit, agentul economic trebuie să prezinte un plan de afaceri, în care este descris proiectul spre finanțare.

- Documente privind Asigurarea creditului

#### **d. Avizul juridic (la necesitate in cazul dosarului de credit complex si nestandard)**

Acest document certifică că:

- întreprinderea există ca persoană juridică;
- persoana semnatară a solicitării este autorizată să acționeze în numele întreprinderii;
- toate documentele juridice prezentate de solicitant sunt veridice și corecte din punct de vedere juridic.

#### **e. Analiza Financiară**

Formatul existent:

Vezi Cap. I: Sistemul de Evaluare a Creditului [Etapa de Examinare a Creditului/Analiza Financiară]

#### **f. Raportul de Evaluare a Gajului**

Raportul de evaluare a gajului se elaborează de către Compania de evaluare independentă acceptată de societate și se verifică de către Secția evaluarea gajului. Acest raport trebuie să conțină detalii cu privire la stabilirea prețului de evaluare în baza:

*Prețului de Piață a bunului* – cel mai real preț de vânzare a bunului pe piață în condițiile unei concurențe, în cazul în care părțile afacerii procedează adecvat, având la dispoziție informația necesară. Prețul de piață se creează în dependență de cerere și ofertă a bunului respectiv.

*Prețului de Lichidare* – prețul de realizare a bunului, în cazul când termenul de vânzare și de studiu al pieții este foarte limitat, spre exemplu, vânzarea bunurilor sechestrate la licitație.

La stabilirea prețului de evaluare sunt utilizate câteva metode de evaluare:

*Metoda de Cheltuieli* – se bazează pe determinarea cheltuielilor necesare pentru restabilirea sau înlocuirea obiectului evaluării, ținând cont de uzura lui.

*Metoda de Comparație* – se bazează pe compararea obiectului evaluat cu obiecte analogice, în raport cu care există informație cu privire la prețurile de vânzare, ajustând prețul în caz de diferențe față de obiectul evaluat. Această metodă este mai “aproape” de piață decât celelalte.

*Metoda de Venituri* – se bazează pe determinarea veniturilor estimate (luând în considerare cheltuielile) de la utilizarea obiectului evaluat.

În unele cazuri, la gajarea mijloacelor circulante, MRV din cadrul subdiviziunii evaluează de sine stătător, coordonând, preventiv, rezultatele evaluării cu Secția evaluarea gajului. La gajarea mijloacelor fixe, transportului, utilajului, MRV a subdiviziunii solicită prin cerere suportul Secției evaluarea gajului sau evaluează de sine stătător și coordonează evaluarea cu conducerea Direcției business.

În ambele cazuri, subdiviziunea trebuie să țină cont de faptul, că:

- evaluarea imobilului, e posibilă, doar, cu condiția prezentării de către solicitant a Extrasului din Registrul bunurilor imobile și Certificatului privind valoarea bunurilor imobile, totodată și Titlu de autentificare a dreptului deținătorului de teren sau actului eliberat de Primărie, de genul: contract de arendă sau acordul scris cu privire la transmiterea în ipotecă al dreptului de arendă sau folosință al terenului.
- mijloace de transport (autovehicule, tractoare, combine, etc) către evaluare trebuie să fie înregistrate la Departamentul Evidență și Documentare a Populației MAI RM sau Inspectoratul de Stat pentru Supravegherea Tehnică. Solicitantul urmează să prezinte Certificatul în original de la aceste Instituții pentru verificare și apoi gajare.
- evaluarea producției agricole (roada anului curent sau viitor) poate fi făcută numai cu condiția prezentării de către solicitant a Titlului de autentificare a dreptului deținătorului de teren agricol, pe care cresc sau vor crește producția agricolă gajată, cu indicarea suprafeței terenurilor și numerelor lor de înregistrare la Cadastru, indiferent de proprietarul terenului. În cazul apariției unor neclarități privind colectarea actelor necesare, societatea poate apela la registrele ținute de organele cadastrale teritoriale.

În raportul de evaluare urmează să fie indicate scopul evaluării (gajarea), denumirea solicitantului evaluării și proprietarului obiectului evaluat, descrierea detaliată a obiectului care urmează să fie gajat și amplasarea lui, metodele de calcul și opinia evaluatorului cu privire la prețul de evaluare al obiectului.

## **g. Informația cu privire la credit(Concluzia)**

Informația cu privire la credit este un raport de sinteză, care este conceput pentru a oferi organelor de decizie ale Societății (Comitetelor de credit, Organului de conducere executiv, Consiliului Societății) informații detaliate necesare pentru luarea hotărârii finale de acordare a creditului, care ar implica riscuri minime pentru Societate și un profit rezonabil.

Concluzia MRV include analiza financiară și non-financiară a agentului economic sau a persoanei fizice – solicitanți de credit. MRV prezintă în Informație/raportul de credit punctele forte și slabe ale proiectului care urmează a fi finanțat.

MRV nu trebuie să se limiteze doar, la analiza rapoartelor financiare și istoriei de creditare. Este foarte importantă menționarea poziției clientului pe piață și în ramura activității de bază, calității managementului companiei, etc.

Cerințele generale față de Informația cu privire la credit sunt:

- oferirea datelor cu maxim de informații;
- oferirea datelor atât în cifre absolute, cât și relative;
- prezentarea datelor care se bazează pe documente reale;
- oferirea de concluzii la fiecare compartiment analizat;
- prezentarea propunerilor către Comitetul de credit;
- opinia finală a MRV referitor la posibilitatea acordării creditului;
- vizarea concluziei de către șeful subdiviziunii.

Concluzia urmează să cuprindă următoarele compartimente:

- Informații generale;
- Istoria creditară;
- Descrierea afacerii;
- Evaluarea proiectului;
- Evaluarea situației financiare a potențialului debitor;
- Asigurarea creditului solicitat;
- Concluzia finală a MRV.

Concluzia pozitivă a posibilității de acordare a creditului trebuie să conțină următoarele argumente:

- lipsa neajunsurilor la compartimentul juridic;
- capacitatea clientului de a rambursa creditul la scadență;
- capacitatea clientului de a achita dobânzile aferente lunar;
- probabilitate sporită a clientului de a obține profit din afacerea propusă spre finanțare în termenii planificați;
- calitatea și suficiența sursei secundare de rambursare;
- evidențierea riscurilor potențiale, care pot face dificilă achitarea creditului.

În concluzia sa, MRV al subdiviziunii urmează să evidențieze riscurile potențiale, care pot face dificilă achitarea creditului, precum și să enumere subiectele care necesită pe viitor o monitorizare mai accentuată pentru înlăturarea eventualelor curențe sau pentru diminuarea

riscului de nerambursare (probleme de ordin juridic, evoluția situației financiare, situația sursei secundare de rambursare a creditului, etc.).

Concluzia se finalizează cu propunerea concretă a MRV cu referință la posibilitatea de acordare sau refuzare a creditului.

#### **h. Autorizația de Credit**

Autorizația de Credit reprezintă un document care certifica luarea deciziei, are mai multe etape și trebuie să treacă mai multe niveluri, în dependență de dimensiunea creditului. Aceste niveluri sunt:

1. Comitetul de Credit al subdiviziunii teritoriale;
2. Organul de conducere executiv-Comitetul de Credit al oficiului Centru;
3. Consiliul Societatii.

Pentru ca un credit să fie aprobat sau respins e necesară decizia majorității simple. În cazul în care deciziile “pro” și “împotriva” sunt egale, dreptul hotarator îi aparține președintelui comitetului de credit.

Autorizația de credit trebuie să includă caracteristicile de bază a creditului: solicitantul, suma, termenul, modul de acordare, destinația, asigurarea.

Autorizația de credit urmează să includă datoria totală (toate produsele de finanțare) a clientului (grupuri de clienți care activează în comun) la moment.

Fiecare membru al comitetului de credit își exprimă în autorizație decizia cu privire la creditul respectiv și în drept își pune semnătura.

### **3B3. Subdiviziunile**

Aceleași proceduri ca cele expuse mai sus se aplică subdiviziunilor, cu limitele de competență stabilite pentru fiecare subdiviziune.

### **3B4. Aprobarea finală**

La finalizarea procesului de examinare și aprobare finală a solicitării, dosarul de credit trebuie transmis spre monitorizare post-acordare.

În cazul în care suma creditului depășește limita de competență a subdiviziunii, dosarul de credit se transmite către oficiul Centru spre examinare și aprobare. După luarea deciziei, dosarul se remite subdiviziunii, iar un set de acte în original rămâne în Direcția business și anume:

1. Autorizația de credit emisa de Comitetul de credit a subdiviziunii;
2. Procesul-verbal al Comitetului de credit al subdiviziunii;
3. Procesul-verbal al Organului de conducere executiv-Comitetul de credit al oficiului Centru - Autorizația(dacă e cazul);
4. Procesul-verbal al Consiliului Societatii-Autorizația(dacă e cazul);
5. Concluzia MRV din cadrul subdiviziunii;
6. Raport privind evaluarea gajului;
7. Avizul juristului(dacă e cazul);
8. Acte de proprietate a bunului gajat(dacă e cazul).

### **3B5. Credite în Valută Străină**

Creditele în moneda nationala indexata/atasata la valuta străină se acordă:

1. rezidenților:

- a) persoanelor juridice și fizice, care desfășoară activitate de antreprenariat (activității de import de bunuri/servicii) sau alte activități – în scopul achitării cu nerezidenții;
- b) persoanelor juridice și fizice, care desfășoară activitate de antreprenariat sau alt tip de activitate – în scopurile prevăzute în acordurile de finanțare, încheiate între Guvernul RM și nerezidenții, între Societate și organizațiile financiare internaționale. Astfel de credite se acordă clienților din contul mijloacelor în valută străină din liniile de credit/proiecte de finanțare primite de către Societate conform acordurilor de finanțare;
- c) persoanelor fizice, altor decât cele menționate mai sus în pct.a) în scopul decontărilor cu nerezidenții ce țin de achitarea cheltuielilor personale (studii, tratament, achitarea bunurilor etc.) cu condiția ca veniturile să fie în valuta creditului acordat.

2. nerezidenților:

- a) persoanelor fizice și juridice pentru orice activitate (în conformitate cu prevederile actelor normative în vigoare care reglementează acest domeniu).

## **3C. Monitorizarea**

### **3C1. Responsabilitatea Primară**

**Subdiviziuni (Directorul Direcției business, Directorul subdiviziunii, MRV).**

### **3C2. Debursările**

Condițiile Precedente:

1. Semnarea Contractelor de Credit și de Gaj;
2. Autentificarea notarială / înregistrarea OCT, DTI, Intehagro, etc;
3. Recepționarea și verificarea tuturor documentelor necesare de la MRV aferente dosarului de credit;
4. Actul de verificare a gajului semnat de parti, polita de asigurare a gajului în beneficiul societății, s.a.

### **3C3. Proceduri Standarde**

1. Verificarea documentelor din dosarul de credit, respectarea condițiilor autorizației de credit;
2. Introducerea contractelor de credit și de gaj în sistemul informațional;
3. Plata comisionului de acordare, (cheltuieli notariale, taxa de evaluare etc.)
4. Stabilirea procedurilor de evidență și păstrare a documentelor;
5. Inspectarea documentelor (contracte, ordin de plată, facturi etc.);
6. Verificarea corespunderii destinației plății din ordinul de plată cu destinația stipulată în contractul de credit;



7. Autorizarea electronică/verbala prin coordonare prealabilă cu Președintele Societății a permisiunii de eliberare a creditului;
8. Verificarea procedurii contabile corecte (în cazul regimului automatizat de contabilizare, verificarea se efectuează prin vizualizare).

### **3C4. Controlul utilizării creditului conform destinației**

MRV verifică destinația creditului în baza documentelor:

1. La acordarea creditului:
  - contractul comercial;
  - ordin de plată.
2. La monitorizarea creditului:
  - factura de expediție, factura fiscală;
  - pașapoartele tehnice a mijloacelor fixe procurate;
  - actul de achiziție a produselor agricole de la populație;
  - cecul de eliberare a numerarului;în cazul importului:
  - declarația vamală pentru mărfurile importate;
  - invoice-ul.

Documentele necesare urmează să fie prezentate de către Debitor în termeni proximi din data efectuării tranzacției. În cazuri obiective, termenul de prezentare a documentelor confirmatoare poate fi prelungit pe un termen rezonabil reieșind din condițiile contractelor de livrare sau de argumentele aduse de debitor.

### **3C5. Proceduri de Monitorizare**

1. **Verificarea deservirii creditului**
  - Respectarea graficului de plăți aferente contractului de credit;
  - Alte obligațiuni.
2. **Verificarea garanției creditului**
  - i. Verificarea periodică de fapt prin constatări la fața locului și întocmirea Actelor de verificare a gajului:
    1. Verificarea existenței garanției creditului.
      - Numărare
      - Măsurare
      - Cântărire
      - Sondaj
    2. Verificarea condițiilor de păstrare.
    3. Întocmirea actului de verificare a gajului la care se anexează poze noi a gajului și se semnează de către Debitor și MRV.
  - ii. Verificarea în baza documentelor agentului economic și registrelor oficiale ale instituțiilor statului:
    - La depozit (raportul gestionarului bunurilor),

- În contabilitate,
- In registrele organelor oficiale care tin evidenta si inregistreaza modificarile bunurilor mobile si/sau imobile.

### 3. Analiza non-financiară

1. Schimbări în Managementul companiei
2. Gradul de utilizare a capacităților de producție
3. Realizarea programelor de producție
4. Starea generală a companiei
5. Stocurile producției finite
6. Stocurile de materie primă
7. Stadiul de vegetație a culturilor, efectuarea lucrărilor agricole la timp și de calitate,
8. Verificarea periodica a paginilor instantelor de judecata si alte pagini electronice/internet(in caz de necesitate) s.a.

### 4. Analiza financiară

Periodicitatea: trimestrial

Conform 2G2.

### 5. Raportul de monitorizare a creditului

Conținutul:

- Deservirea creditului
- Verificarea garanției creditului
- Analiza financiară
- Constatări si evenimente noi cunoscute
- Propuneri

## **3C6. Gestionarea creditelor problematice**

Apariția creditelor problematice în mare parte sunt cauzate de insuficiența mijloacelor bănești a clientului care duce la incapacitatea debitorului de a respecta graficul de rambursare conform contractului încheiat între societate și debitor. Pentru societate aceasta poate evolua într-o pierdere financiară. De asemenea, creditele problematice pot fi cauzate de lipsa de onestitate si de rea credinta a debitorului, care are posibilitatea de a rambursa, dar nu dorește sau de așa numiții „debitori – escroci”.

#### *1. Creditele problematice sunt:*

- Creditul la care deservirea/achitarea platilor contractuale se efectuează cu întârzieri sau nu se efectuează;
- Clienti care semnalează dificultăți financiare sau non-financiare.

## 2. *Obiective:*

- Identificarea timpurie a creditelor problematice;
- Luarea imediată a măsurilor corective.

## 3. *Semnale timpurii:*

- Incapacitatea partiala sau totala de a respecta cerințele contractului de credit;
- Dificultăți în obținerea la timp a informației financiare;
- Rulajele și soldurile în conturile curente în reducere;
- Apariția altor creditori (bănci, persoane fizice, OCN, s.a.);
- Sechestrarea sau suspendarea operațiunilor în conturile curente și/sau a activelor debitorului/fidejursorilor;
- Schimbări în afaceri, ramura economiei;
- Litigii împotriva debitorului și/sau fidejursorilor;
- Modificarea ratingului debitorului în direcția înrăutățirii;
- Schimbarea reputației managementului companiei;
- Îmbolnăvirea gravă sau decesul persoanei cheie;
- Schimbarea top managementului;
- Pierderea clienților de baza, financiari stabili;
- Înstrăinarea totală sau parțială neautorizată a gajului;
- Schimbarea neautorizată a locului păstrării gajului mobil;
- Condiții neadmisibile de păstrare a gajului;
- Deteriorarea fizică totală sau parțială a gajului;
- Înrautățirea valorii gajului, s.a. evenimente importante.

## 4. *Acțiuni:*

Odată ce creditul este identificat ca potențial problematic, de către subdiviziune imediat trebuie întreprinse următoarele acțiuni:

- Cumularea informației despre expunerile totale față de societate;
- Verificarea dosarului de credit și corectitudinii perfectării documentației de credit, înregistrării gajului, etc.;
- Identificarea tuturor clauzelor actuale care eventual ar putea fi subiect al contestării de către debitor în instanța de judecată cu privire la nulitatea unor prevederi a contractelor de credit, gaj, fidejusiune, etc.;
- Verificarea și reevaluarea (dacă e necesar) a bunurilor gajate;
- Evaluarea situației financiare actuale și de perspectivă;
- Vizitarea companiei în teritoriu.

## 5. Planul de acțiuni:

În baza investigațiilor efectuate și a constatarilor de fapt, MRV responsabil de credite din cadrul subdiviziunii va întocmi o Notă informativă cu descrierea succintă a acțiunilor întreprinse. Nota informativă se va finaliza cu propunerea unui plan de acțiuni operative menit de a minimiza riscurile de nerambursare a datoriilor față de societate. La nota informativă se va anexa toate documentele și actele confirmatoare necesare. Planul de acțiuni urmează a fi coordonat/avizat de către Șeful subdiviziunii și apoi aprobat la Comitetul de credit Centru al Societății.

### ➤ Termeni de elaborare și aprobare:

- până la 30 zile calendaristice din momentul identificării creditului ca potențial problematic;
- În cazul în care, riscul pierderii asigurării creditului este sporit (ex.: înstrăinării neautorizate de către debitor, deteriorarea valorii, eschivarea clientului de la rambursarea datoriilor restante ș.a.), termenul de elaborare și aprobare a planului de acțiuni se reduce până la 5 zile lucrătoare.

### ➤ Acțiuni:

- Monitorizarea zilnică a încasărilor în conturile curente și a plăților datoriei;
- Colateralul:
  - Solicitarea giranților suplimentari;
  - Solicitarea colateralului suplimentar;
  - Asigurarea gajului împotriva tuturor riscurilor de deteriorare/pierdere;
  - Sechestrarea, primirea în posesie a bunurilor gajate și realizarea bunurilor gajate;
- Datoria:
  - Restructurarea sau prorogarea (prolongarea) creditului;
  - Inițierea procedurilor judiciare de recuperare forțată a datoriilor;
- Avizarea clientului
  - 15 zile din momentul reținerii plății: reamintire amiabilă;
  - 30 zile din momentul reținerii plății: Notificare/Somatie;
  - Preaviz, ș.a

## 6. Strategii:

Problemele financiare nu neapărat duc la falimentul inevitabil al companiei.

### I) **Restructurarea (rescadențare, prelungire) datoriilor;**

Rescadențarea – amânarea termenului de rambursare a creditului prin modificarea scadenței intermediare (a unei sau mai multor tranșe) la o dată viitoare față de cea stabilită inițial, fără însă a depăși termenul scadenței finale a creditului.

Prelungirea (prolongarea) termenului de rambursare – modificarea scadenței finale a acestuia la o dată viitoare, care depășește termenul scadenței finale de rambursare stabilit inițial.

- Condiții:
  - Problemele pot fi ușor identificate și pot fi înlăturate;
  - Compania își desfășoară activitatea economică;
  - Datoria față de societate nu este substanțială în comparație cu activele întreprinderii și a fost parțial sau total achitată;
  - Dobânda restantă a fost achitată;
  - Achitarea dobânzii în perioada de derulare a creditului a fost satisfăcătoare;
  - Fondatorii companiei acceptă programul de restructurare;
  - Planul de afacere al companiei este echilibrat, bazat pe economii și strict monitorizat;
  - Managementul companiei este capabil să asigure executarea acestui plan de afaceri;
  - Datoria este bine asigurată cu gaj lichid;

1. Restricții:

- Prelungirea(rescadențarea) creditului acordat în limita de competență a subdiviziunii se efectuează de către subdiviziune o singură dată și pe un termen de până la 1 an, în prealabil coordonată în scris cu Conducerea societății;
- Prelungirea(rescadențarea) creditului acordarea căruia a fost autorizată de către Comitetul de credit al Oficiului Centru se efectuează numai prin autorizarea acestuia;
- Prelungirea(rescadențarea) repetată a creditului acordat în limita de competență a subdiviziunii se efectuează numai cu autorizarea Comitetului de credit al Oficiului Centru.
- Prelungirea(rescadențarea) creditului care nu satisfac condițiile enumerate mai sus se efectuează numai cu autorizarea Comitetului de credit al Oficiului Centru sau Consiliul Societății conform limitei de competență.

3. Forma:

- Cerere în scris(motivată);
- Procedura de examinare și aprobare;

4. Instrument: Acord adițional la contractul de credit și de gaj, încasarea comisionului;

## **II) Procedura judiciară**

În cazul, în care asupra creditului respectiv nu poate fi aplicată strategia de restructurare a datoriilor, subdiviziunea este obligată să inițieze procedura judiciară. Procedura judiciară de recuperare a datoriilor va fi inițiată în mod obligatoriu de către subdiviziune în coordonare cu Direcția Business, Direcția Monitorizarea Riscurilor de Creditare, Secției Legalitate și în conformitate cu prevederile documentelor normative interne și externe ale societății care reglementează acest domeniu.

Principalul factor de care trebuie ținut cont este timpul. Timpul este aliatul cel mai mare al debitorului. Accentul societății trebuie axat pe acțiuni care nu acordă timp debitorului, în special în cazul recuperării forțate a datoriilor.

### *1. Pregătirea materialelor pentru inițierea procedurii judiciare*

Pentru inițierea procedurii judiciare MRV, în termen de 5 zile lucrătoare din momentul aprobării strategiei de recuperare a datoriilor pe cale judiciară, va perfectă dosarul judiciar, care va conține copiile următoarelor documente:

#### a) Pentru persoanele juridice:

- Cererea cu privire la solicitarea creditului;
- Buletinul de identitate al conducătorului întreprinderii;
- Contractul de credit și Acordurile adiționale la el;
- Contractele de gaj și Acordurile adiționale la el;
- Actul de control recent al bunurilor gajate;
- Confirmare de înregistrare în biroul notarial a gajului;
- Documentele ce confirmă dreptul de proprietate al debitorului/garantului gajist asupra bunurilor gajate (titlul de proprietate asupra terenului, imobilului, facturi fiscale, facturi de expediție, declarații vamale, acte de predare-primire, etc.);
- Acordul Departamentului Privatizării și Administrării Proprietății de Stat dacă statul deține o cotă în fondul statutar al întreprinderii;
- Extras din Registrul bunurilor imobile, eliberat de organul cadastral (ASP-O.C.T.);
- Raportul de evaluare a gajului;
- Calculul datoriei debitorului după forma tipizată;
- Actul de verificare reciprocă a datoriilor;
- Documentele de plată ce adevăresc eliberarea creditului (ordin de plată, etc.);
- Documentele ce adevăresc utilizarea creditului după destinație;
- Statutul și alte Documente de constituire cu toate schimbările și modificările;
- Extras din registrul Comercial de Stat;
- Certificatul de înregistrare a întreprinderii;
- Extras din procesul verbal a adunării generale: acordul la solicitarea creditului, acordul pentru gajarea obiectului gajului, acordarea împuternicirilor persoanei care va semna contractele, etc.
- Rapoartele financiare (la momentul acordării și pe parcursul derulării creditului);
- Concluzia MRV privind posibilitatea acordării creditului;
- Avizul juristului;

- Procesul verbal al subdiviziunii privind decizia de acordare a creditului;
- Autorizația Comitetului de credit al Oficiului Centru si/sau Consiliu;
- Notificari/Preavize;
- Alte acte necesare.

b) Pentru persoanele fizice – se prezintă copiile tuturor documentelor din dosarul de credit.

Dosarul judiciar urmează a fi transmis Presedintelui Societatii care ulterior îl direcționează Direcției Business, Secției Monitorizarea Riscurilor de credit și recuperare pentru examinare și propuneri. Secția Monitorizarea Riscurilor de credit și recuperare va analiza dosarul și în caz de necesitate va efectua modificările și completările respective. Ulterior, dosarul judiciar va fi transmis Secției Legalitate pentru pregătire finală și acționare în judecata a debitorului și/sau expedierea dosarului către Executorul Judecătoresc pentru executare în cadrul contractului de ipoteca investit cu formula executorie.

## *2. Obținerea deciziilor judecătorești și executarea lor*

1. Responsabilitatea de obținere a Titlurilor de Executare și Hotărârilor de judecată este pusă în sarcina secției legalitate și/sau avocatului societății.
2. Titlurile de executare și Hotărârea judecătorească primită se înregistrează în Registrul de evidență internă a corespondenței societății și se transmite de către Presedintele Societatii Secției recuperare creanțe spre executare.
3. Secția recuperare creanțe de comun cu Secția Legalitate va asigura transmiterea spre executare la Executorii Judecătorești a TE și va monitoriza executarea acestora în conformitate cu legislația și regulamentele în vigoare.
4. Secția credite neperformante va asigura realizarea activelor luate în posesie și/sau în proprietate în conformitate cu legislația și regulamentele în vigoare în scopul recuperării creanțelor problematice în termeni proximi posibili.
5. Dacă tentativele de realizare a gajului nu produc un rezultat scontat în termene proximi, Societatea de comun cu Executorul Judecătoresc pot transfera bunurile gajate la bilanțul său/sau în posesie la prețul determinat de contractul de gaj sau, dacă Societatea are motive întemeiate de a crede că valoarea gajului a scăzut simțitor de la data încheierii contractului de gaj, la o valoare mai mică, care va fi determinată de către Compania independentă de evaluare.

Recuperări: Sumele recuperate din vânzări urmează să fie trecute la achitare în ordinea următoare:

1. taxe
2. cheltuieli de executare
3. cheltuieli de judecată
4. cheltuieli de licitație și publicitate
5. principalul creditului
6. dobânda
7. comisioane

8. dobânda suplimentara si/sau dobanda de intarziere

### **3D. Credite expirate și fără dobândă**

1. Noțiuni

**Credit expirat** – plata nu este efectuată și depășește termenul de 30 de zile.

Dacă o plată la credit a fost considerată expirată, atunci toată suma creditului (soldul) și dobânda neachitată sunt considerate ca expirate.

**Credit în stare de neacumulare (fără dobândă):**

1. Plata nu a fost făcută mai mult de 60 de zile;
2. Credite clasificate ca “dubioase” și “compromise”.

Creditul poate fi restabilit în stare de acumulare dacă plata expirată este făcută.

Dobânda contractului și dobânzile suplimentare/întârziere aferente creditului în stare de neacumulare se înregistrează în contul extrabilanțier începând cu 90 de zile de la neachitare. În cazul în care debitorul activează, continuă să achite, asigurarea este bună, și în alte cazuri în conformitate cu Regulamentul de clasificare a creditelor, atunci prin Hotărâre a Comitetului de credit al Oficiului Centru aceste dobânzi calculate pot fi trecute la evidența bilanțieră pentru o perioadă de un trimestru, cu revizuire trimestrială ulterioară la necesitate.

Societatea nu acordă credite suplimentare pentru achitarea datoriilor restante.

### **3E. Reducerile pentru pierderi la credite**

#### **3E1. Baza legală**

Regulamentele Societății și Legea cu privire la organizațiile de creditare nebancară aferente clasificării creditelor și formarea reducerilor pentru pierderi la credite (fondul de risc).

#### **3E2. Responsabilitatea Primară**

Direcția Business

#### **3E3. Aplicarea**

- (1) Reducerile pentru pierderi la credite (fondul de risc) se aplică la clasificarea și rezervarea mijloacelor în contul de reduceri pentru pierderi la credite (fondul de risc) la toate creditele, dobânzile și alte angajamente care sunt reflectate în bilanț ca active sau angajamente/obligățiuni ale societății.



Dobânzile aferente creditelor nu se supun clasificării și la acestea nu se efectuează reduceri pentru pierderi, **cu excepția celor calculate în bilanțul Societății.**

### **3E4. Criteriile de Clasificare**

Clasificarea se efectuează în conformitate cu prevederile Procedurii de clasificare a creditelor și angajamentelor societății în dependență de situația economico-financiară a debitorului, de serviciul datoriei (respectarea termenilor de rambursare a creditului și de achitare a dobânzii și altor plăți la credite), existența, integritatea și calitatea gajului, respectarea altor condiții ale contractului de credit, precum și de alte circumstanțe (stare de insolvabilitate, reorganizare, etc.), conform următoarelor criterii generale:

#### **Credite Standarde (A):**

- plata principalului și a dobânzilor nu a fost întârziată cu mai mult de 30 zile;
- performanțe și previziuni financiare bune;
- *asigurarea bună a creditului.*

Provizion: **2% din soldul creditului**

#### **Credite Supravegheate (B):**

- plata principalului și/sau a dobânzilor nu a întârziat cu mai mult de 60 zile;
- situația financiară satisfăcătoare sau dificultăți financiare temporare/gradul de îndatorare mai mare de 8/1;
- asigurarea bună a creditului;

Provizion: 5% din soldul creditului

Necesită atenție din partea conducerii subdiviziunii societății, deoarece atunci când nu vor fi luate măsuri privind soluționarea acestor probleme, ele pot duce la micșorarea probabilității că societatea va obține rambursarea creditului în viitor.

#### **Credite Substandarde (C):**

- plata principalului și/sau a dobânzilor nu se efectuează și se admit întârzieri mai mari de 90 zile;
- dificultăți financiare;
- asigurarea bună sau satisfăcătoare a creditului.

Provizion: 30% din soldul creditului

Necesită o atenție sporită din partea conducerii subdiviziunii societății, deoarece există probabilitatea că societatea va suporta pierderi dacă nu vor fi înlăturate neajunsurile.

#### **Credite Dubioase (D):**

- plata principalului și/sau a dobânzilor nu se efectuează și se admit întârzieri mai mari de 120 zile;
- situația financiară deteriorată;
- Asigurarea creditului – parțială sau lipsește.

**Provizion: 60% din soldul creditului**

Probabilitatea pierderilor este mare, dar există anumiți factori importanți, concreți și bine argumentați, care în curând se vor realiza și care pot contribui la ameliorarea situației de rambursare a creditului.

Clasificarea creditului ca compromis se efectuează după o amplă analiză a situației debitorului și crearea unui plan tactic de recuperare a creditului dat.

### **Credite Compromise (E):**

- plata principalului și/sau a dobânzilor nu se efectuează și se admit întârzieri mai mari de 180 de zile;
- situația financiară dificilă și/sau în stare de insolvență;
- Asigurarea creditului nu există.

**Provizion: 100% din soldul creditului**

În cazul în care creditul poate fi clasificat diferit conform criteriilor date generale, acesta va fi clasificat într-o categorie mai dură.

- a) Operațiunile contabile privind formarea și stingerea reducerilor pentru pierderi la credite (fondului de risc) se efectuează zilnic în mod automatizat de către Direcția Contabilitate/Financiară, iar majorarea sau diminuarea categoriei de risc la credit se efectuează cel puțin trimestrial în mod bine argumentat.

## **3E5. Procedurile de reclasificare**

Reclasificarea creditelor se efectuează :

- a) La propunerea MRV responsabil de monitorizarea creditului în baza unei note de reclasificare, care va conține analiza motivelor reclasificării cu aprobarea de către conducătorul subdiviziunii și în coordonare cu Secția Monitorizarea riscurilor de credit;
- b) La propunerea în scris și motivată a Secției Monitorizarea riscurilor de credit.

La reclasificarea creditului, se creează fondul de risc, reieșind din noua categorie atribuită creditului.

## **3F. Trecerea creditelor la pierderi**

Creditele clasificate ca compromise urmează a fi trecute la pierderi din contul reducerilor pentru pierderi la credite (fondului de risc) pe parcursul următorului trimestru calendaristic

după data gestionară la care au fost clasificate astfel. Concomitent are loc luarea acestora la evidență la contul extrabilantier.

Trecerea la pierderi a creditului nu anulează datoria la credit a debitorului și nu denotă că societatea nu poate să-și exercite și în continuare dreptul legal deplin pentru a obține rambursarea creditului și a altor plăți aferente lui.

Calculul dobânzii la credite și a altor plăți aferente lui și care sunt stinse din fondul de risc se efectuează la extrabilant.

### **3G. Recuperări**

Rambursarea creditelor stinse din fondul de risc poartă denumirea de recuperări.

Din mijloacele recuperate, Societatea stinge datoriile Debitorului aferente contractului de credit.

Contabilizările privind recuperările de credite neperformante sunt efectuate de către Direcția Contabilitate/Financiara.

# Capitolul 4. Riscul de Credit

---

## 4A. Noțiuni generale

Piața este volatilă datorită influenței deferiților factori subiectivi și obiectivi, iar Societatea se confruntă cu situația, normală într-o economie de piață, în care maximizarea profitului implică o expunere permanentă la risc.

Societatea urmează să-și asume toate riscurile specifice apărute ca o consecință a obținerii de profit, într-o manieră prudentă și calculată având în vedere următoarele cerințe:

- să se respecte măsurile prudențiale impuse de legislație și reglementările Societății;
- profitul calculat urmează să justifice expunerea la risc;
- eventualele pierderi să nu deterioreze dramatic situația financiară a anului financiar respectiv, ele fiind în posibilitate să fie acoperite din profit și/sau provizioane constituite;
- riscul trebuie să fie astfel dimensionat, încât pierderea produsă prin materializarea acestuia să poată fi considerată ca normală pentru activitatea Societății, astfel încât imaginea ei, atât internă cât și externă, să nu fie deteriorată.

Factorii macroeconomici (inflația și politica monetară) accentuează importanța riscurilor și gestionarea lor.

Gruparea riscurilor societății poate facilita atât evaluarea riscurilor, cât și gestionarea lor care în mod detaliat sunt descrise și caracterizate în reglementările interne specializate ale Societății.

Dintre riscurile specifice activității societății se evidențiază următoarele:

1. Riscul de credit;
2. Riscul lichidității;
3. Riscul ratei dobânzii.
4. Riscul de piață;
5. Riscul valutar, operational, s.a.

## 4B. Riscul de credit

Riscul de credit este superior din punct de vedere al importanței pierderilor potențiale. Riscul de credit reprezintă riscul când clienții nu-și îndeplinesc obligațiile lor de deservire a datoriilor. Riscul de credit este de asemenea riscul unui declin în situația unei părți contractante. Această deteriorare nu presupune deja un defolt, dar înseamnă că probabilitatea defoltului crește. Riscul de credit este critic atunci când defoltul unui număr mic de clienți importanți pot genera pierderi mari.

O expunere excesivă la riscul de credit poate genera pentru Societate risc de lichiditate, atunci când Societatea nu are suficiente active lichide pentru a face față obligațiilor sale scadente. Probabilitatea riscului că Societatea va deveni insolubilă depinde de modul în care portofoliul reacționează la schimbările neprevăzute din economie. Insolabilitatea poate fi micșorată fie prin reducerea nivelului riscului de portofoliu, fie prin creșterea capitalului.

Capitalul joacă un rol semnificativ în cazul legăturii câștiguri-riscuri. Creșterea capitalului duce la descreșterea riscurilor, prin reducerea instabilității veniturilor.

Orientarea politicii societății în funcție de structura activelor reprezintă condiția esențială pentru optimizarea performanței societății. Predilecția Societății către anumite plasamente amplifică riscurile, dar poate conduce la obținerea unor profituri mari.

Este evident că profitabilitatea Societății este cu atât mai mare cu cât diferența între dobânzile încasate și cele plătite este mai mare. Societatea își procură resurse la costuri diferite și le plasează în economie prin acordarea de credite sau alte instrumente, obținând venituri diferențiate. Prin urmare, structura pasivelor exercită o puternică influență asupra costului resurselor, iar cea a activelor ce compun portofoliul societății determină volumul veniturilor obținute.

Societatea dorește evident un profit cât mai mare la creditele acordate. Dar, în egală măsură dorește să minimizeze riscul. Pentru analiza riscului societății trebuie să se ia în considerare întregul portofoliu, adică suma activelor aflate în gestiunea Societății. Acest risc de portofoliu nu reprezintă media tuturor riscurilor elementelor individuale ale portofoliului.

Administrarea portofoliului de credite se bazează pe prezumția că riscul pentru întreg portofoliul este, sau ar trebui să fie, mai mic decât riscul aferent fiecărei componente a portofoliului.

Riscul este o măsură a probabilității. Probabilitatea că două riscuri (pierderi) separate să se realizeze agregat este mai mică decât probabilitatea ca fiecare dintre ele să se realizeze individual, dacă riscurile nu sunt corelate. Riscul agregat este mai mic decât riscul individual al fiecărui element în parte. Lipsa de corelare între riscurile individuale (al fiecărui credit în parte) ale portofoliului de credit este foarte importantă pentru reducerea riscului agregat.

## **4C. Gestionarea riscului de credit**

Minimizarea riscului de credit se face prin evaluarea și gestionarea continuă a acestuia:

(1) individuale, a fiecărui credit în parte;

Riscul fiecărui credit din portofoliu trebuie să fie analizat și gestionat la momentul acordării creditului (analiza solvabilității clientului, capacității de rambursare, garanțiilor propuse ca asigurare). Cu cât mai adecvată va fi evaluarea riscurilor la aprobarea creditelor, cu atât mai puțin probabilă va fi realizarea riscului pe parcursul derulării creditului.

Analiza riscurilor individuale se face în baza indicatorilor financiari, non-financiari și tipul de asigurare a creditului. MRV urmează să țină cont de:

1. Riscul financiar, care reflectă dificultățile ce pot apărea în activitatea financiară a agentului economic legate mai ales de posibilitățile de rambursare la termen a obligațiunilor către Societate.
2. Riscul comercial reprezintă incertitudinea ce poate să apară la încasarea creanțelor și/sau la plata furnizorilor.
3. Riscul de garanție este reprezentat de posibilitatea apariției unor dificultăți legate de valorificarea bunurilor constituite drept garanție în situația în care debitorul nu rambursează creditul și nu plătește dobânzile aferente conform contractului de credit.
4. Riscul managerial este determinat de calitatea echipei de conducere a agentului economic și va fi analizat pe baza cunoașterii directe a acesteia de către MRV.

5. Riscul de senzitivitate – pentru investiții pe termen mediu și lung, reprezintă riscul individual al unui proiect de investiții, deoarece fiecare proiect antrenează un risc în obținerea rezultatelor estimate inițial, datorită influenței schimbărilor ce se manifestă neîncetat în mediul tehnic, financiar, economic, social, legislativ, intern și extern.

Deși capacitatea de rambursare este criteriul principal de evaluare a creditului, normele Societatii prevăd obligatia garantării creditului prin asigurare reala si/sau personala. Aceasta este o măsură de protecție și reprezintă ultima sursă de rambursare a creditului atunci când prognozele privind situația economico-financiară a debitorului au fost incorecte. Garanțiile adecvate la creditele din portofoliu, permite Societatii de a minimiza riscul de credit.

Pentru a minimiza pierderile Societatii în cazul realizării riscului de credit, Societatea își creează pentru fiecare credit aprobat un provizion (rezervă), procent atribuit la soldul creditului.

(2) agregat al portofoliului total de credite.

Gestionarea riscului agregat al portofoliului de credite se efectuează, aplicând pentru fiecare factor care influențează riscul de creditare o limită maximă:

1. Concentrarea creditelor în unele ramuri ale economiei nationale:
  - Limitele de expunere a portofoliului de credite pe ramuri (se revizuiesc anual în dependență de situația economică);
2. Diversificarea plasamentelor din portofoliu:
  - Este riscantă concentrarea înaltă în portofoliul de credite a unor tipuri de credite, ca de exemplu: credite de consum, leasing financiar, credite ipotecare, etc. Aceasta este cauzat de faptul, că unele modificări legislative, economice sau sociale pot influența în mod considerabil riscul de portofoliu, adică riscul de nerambursare a creditului. Ponderea diferitor tipuri de credit (ca sumă) în portofoliul total nu trebuie să difere considerabil.
3. Acordarea sumelor mari de credite unui debitor sau unui grup de debitori care acționează în comun. Limitele date sunt reglementate de Societate.
4. Acordarea de credite preferențiale (sub condițiile de piață) exagerată. Limita dată este reglementată de Societate:
  - Limita de acordare a creditelor persoanelor afiliate Societatii.
5. Înrautățirea calității portofoliului de credite ca rezultat al nerambursării la termen și complet al sumelor de principal și achitării dobânzilor:
6. Erori de caracter tehnic. Ele reprezintă neajunsurile și erorile în procedura de acordare și monitorizare a creditelor, comise de specialiștii, ca rezultat al nerespectării normelor metodologice:
  - Se verifică prin compararea periodică a volumului de credite, la acordarea și/sau monitorizarea cărora sau comis erori tehnice la portofoliul total de credite. Dacă coeficientul dat crește în dinamică, aceasta ar putea influența riscul de nerambursare.
7. Concentrarea înaltă a plasamentelor în anumite regiuni ale țării (zone geografice):
  - Riscul crește sub influența factorilor naturali, economici și sociali. În cazul dat, rentabilitatea înaltă a finanțării exagerate a anumitor regiuni trebuie corelată cu riscul portofoliului.

Principalele măsuri care ar putea conduce la minimizarea riscului de credit sunt:

- perfecționarea normelor metodologice privind acordarea creditelor;
- respectarea regulamentelor interne privind acordarea creditelor;
- acordarea creditelor sigure, cu o probabilitate maximă de rambursare (respingerea creditelor care se clasifică ca “dubioase” conform metodei scoring);
- optimizarea procedurii de monitorizare a creditelor, astfel încât să se micșoreze numărul creditelor problematice; semnale de înrăutățire a situației debitorului: reducerea disponibilului în cont, creșterea frecvenței apelărilor la linia de credit, nerambursarea la termen, prezentarea cu întârziere a rapoartelor financiare;
- diversificarea portofoliului de credite, adică evitarea concentrării creditelor în anumite ramuri și grupe de debitori, produse, zone geografice);
- respingerea creditelor cu garanții nelichide, nesigure și insuficiente;
- creșterea capitalului Societății;
- diversificarea portofoliului privind termenii de scadență ai creditelor.

La data intrării în vigoare-approbare a prezentului Manual de Credit se abrogă Manualul de Credit precedent.