

TENDINTE IN ACTIVITATEA BANCARA DIN ROMANIA

Domeniul: Bancar

Tendinte si experiente semnificative pe plan mondial si European

Instabilitatea financiaraa pietelor emergente (America Latina, Asia, Rusia si Europa de Est). Tendinta de **agregare a intereselor economice** prin formarea de blocuri comerciale, caracterizate prin: - libera circulatie a marfurilor, serviciilor si capitalului, - înlaturarea barierelor fiscale si vamale. Uniunea Economica si Monetara în cadrul UE. Tendinta de **globalizare** a economiei mondiale, inclusiv în domeniul bancar manifestata prin fuziuni, achizitii si acorduri de cooperare, tendinta care demonstreaza României ca nu poate ramâne izolata fata de sistemul bancar international. **Concentrarea capitalului** si consolidarea noilor entitati. Deplasarea centrului de greutate a activitatii bancare catre **Investment Banking**. Crearea de banci universale (universal banking) - conform modelului Uniunii Europene. Introducerea si dezvoltarea unor noi produse bancare, de înaltă tehnicitate, **Electronic Banking** si Internet Banking, care contribuie la înlocuirea celor traditionale.

Starea actuala a domeniului în România

Inainte de 1990 Realizari: -

Disfunctii: Structura sistemului bancar românesc înainte de 1990 era în mare masura similara cu cea a celorlalte economii din Europa Centrala si de Est, totusi, în anumite privinte era mai **rigida si a avut un rol pasiv în economie**. Sistemul bancar românesc dinainte de reforma consta din **Banca Nationala a României, care juca rolul atât de Banca Centrala cât si comerciala** si din Bancile specializate pentru investitii, comerț exterior, agricultura si economii.

Perioada 1990-1999 Realizari: Sistemul bancar este considerat ca fiind cel mai fragil mecanism al unei economii, în sensul ca este cea mai puternica sursa de socuri induse în economie; sistemul bancar românesc de dupa 1990, desi afectat de falimentul câtorva banci private, s-a dovedit a avea cea mai buna evolutie, performanta Bancii Nationale influentând hotarâtor atât bancile comerciale cât si evolutia economiei în ansamblu. Reforma sistemului bancar românesc a început în 1991 prin **crearea unui sistem pe doua nivele, în care Banca Nationala își pierde caracterul de banca comerciala** (prin desprinderea din BNR a BCR) si, domeniul se deschide noilor operatori bancari. În perioada scurta din 1990, în pofida unor sincope ale câtorva banci, receptate negativ de catre populatie, sistemul bancar românesc este vizibil mai stabil si mai bine reglementat decât restul economiei în ansamblu. Prezenta în sistemul bancar românesc a unor banci straine alaturi de bancile cu capital mixt român-strain. Reglementari cheie în domeniul bancar, adoptate în aceasta perioada: *cerinte de capital minim stabilit de BNR; crearea Bursei de Valori. reglementari prudentiale, cum ar fi: maximul împrumutului pe*

un singur client, împrumuturile totale interne, plasamentele în societăți nebancare, pozițiile open Forex, aprobarea BNR pentru cumpărarea pachetelor de acțiuni ce depășesc 5% din capital, reguli specifice pentru clasificări de credite, etc. *sisteme de plăți; asigurarea depozitelor populației la bănci* (Legea 88/97) cerințe de rezerve minime obligatorii, constituirea fondului de rezerve și a provizioanelor specifice de risc, deductibile fiscal; reglementări în domeniul valutar; înființarea sistemului de decontări interbancare prin intermediul Casei de Compensatie. Dubiile care au planat asupra modalității de acordare a creditelor de către băncile comerciale au dus la **perfectionarea** normelor de creditare a societăților bancare, la scăderea riscului general de creditare în sistemul bancar și la apariția unor fonduri specializate de garantare a creditelor, în principal orientate spre garantarea facilităților bancare acordate întreprinderilor mici și mijlocii și sectorului agricol privat. Ca urmare a socului resimțit de industria bancară românească în urma dificultăților majore întâmpinate de unele bănci, cauzate și de retragerile masive ale depozitelor populației, Banca Națională a instituit **Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare**. Mai 1997: apariția **legii 83, privind privatizarea societăților comerciale bancare** la care Statul este acționar. Prin intrarea în vigoare a **Legii nr. 58/1998 - Legea bancară** și a Legii nr. 101/1998 privind Statutul Băncii Naționale a României, cadrul legal privind autorizarea, reglementarea și supravegherea prudentială a băncilor a fost largit și îmbunătățit. Începând cu luna ianuarie 1998, realizarea obiectivelor de supraveghere a fost facilitată de introducerea **noului plan de conturi pentru sistemul bancar**. 1998-1999: **privatizarea primelor două bănci cu capital majoritar de stat**, prin achiziționarea pachetului majoritar de către investitori străini. Din iunie 1999 au intrat în aplicare Normele 8 potrivit cărora **rata adecvării capitalului a fost majorată la 12%**. **Crearea AVAB**, constituindu-se astfel premisele reducerii substanțiale a volumului creditului restant din bilanțul băncilor, prin preluarea de către AVAB a unui volum important de creanțe neperformante.

Disfuncții:

Și după crearea sistemului pe două nivele, și deschiderea domeniului noilor operatori, băncile specializate rămase nu au fost reconfigurate, iar sectorul bancar românesc a fost dominat, până în 1999, de cele cinci bănci de stat care inițial aveau o poziție de monopol în sectoarele lor respective. Pe fondul reglementării stricte a activității băncilor comerciale din partea Băncii Naționale, printre carențele sistemului financiar bancar românesc se numărau: **restructurarea inadecvată a băncilor comerciale românești**, lipsa unei culturi adecvate în domeniu, atât în rândul populației cât și a personalului bancar, conducerea corporatistă în formare la nivelul întregii economii, creditele neperformante și legislația în curs de formare. Datorită faptului că multe sectoare economice erau doar la începutul restructurării și legislația nu a impus o modalitate unitară și obligatorie în activitatea de creditare a

bancilor comerciale, acestea gasindu-se în situatia de a-si crea singure propria metodologie de creditare si monitorizare a creditelor, **o parte a creditelor acordate au devenit neperformante**, mai ales ca urmare a puseului inflationist din anii 1992-1993. Alte probleme ale acestei perioade: restructurarea inadecvatasi o slabaconducere corporativa, lipsa unei culturi corespunzatoare referitor la credit, slabe aptitudini de creditare, ambiguitati în reglementari si legislatie, slabasupervizare bancara. Procesul de restructurare si privatizare în sectorul industrial încanu este încheiat. Încadin 1991 întreprinderile de stat au fost subventionate prin rata real negativaa dobânzilor, credite bancare garantate guvernamental si preturi determinate administrativ. Subventiile au fost stopate în 1994 dar au reaparut ocazional în 1997. Conducerea corporativa, în unele cazuri, este necorespunzatoare atât în întreprinderile de stat cât si în cele private. Acest lucru are profunde implicatii atât pentru banci cât si pentru pietele de capital, astfel **calitatea portofoliilor de credit este înrautatitaiar cresterea pietei de capital este întârziata**. Bancile si-au schimbat numai minimal structura portofoliilor de credite si au continuat saruleze credite la clientii traditionali. Chiar dacabilantul bancilor pare sanatos în termeni contabili , aceasta este în parte deoarece bancile au fost retinute în extinderea creditului , alegând sase concentrate mai curând pe venitul din comision decât pe cel din rata dobânzii. Bancile s-au comportat astfel datoritaprabusirii economice, conducând la înrautatirea comportamentului debitorilor privitor la restituirea creditelor primite si la cresterea coruptiei. Mentinerea distorsiunilor in sectorul real, fluctuatiile ratelor dobanzilor, ale cursului de schimb al monedei nationale, precum si ale preturilor de consum si-au pus amprenta asupra sectorului bancar, influentand negativ performantele financiare ale bancilor si indicatorii de prudenta bancara in sensul **cresterii ponderii veniturilor nerealizate din dobanzi si din influente de curs valutar in totalul profitului brut**. **Aparitia falimentelor bancare** in contextul recesiunii economice. Evolutia de ansamblu a sistemului bancar nu poate fi detasata de situatia generala a economiei nationale, care s-a confruntat cu disfunctionalitati majore, atat la nivel microeconomic, cat si macroeconomic. Problemele structurale din sectorul real au avut un impact negativ asupra calitatii portofoliului de credite al bancilor, indeosebi al acelora expuse sectorial. Afectarea cotatei bancilor active in Romania de catre rating-ul de taraapreciat de agentii internationale specializate, cu implicatii asupra costului resurselor

2000 Realizari: Continuarea procesului de restructurare si privatizare. Cresterea calitatii serviciilor prestate si educarea populatiei. Stimularea atragerii în sistemul bancar a economiilor agentilor economici si populatiei. Modernizarea sistemului de plati, prin dezvoltarea sistemului electronic de plata. Intensificarea operatiunilor pe piata de capital. Dezvoltarea de institutii financiare specializate pentru activitati de **leasing, brokeraj, asigurari, investment banking, fonduri de investitii, fonduri**

de pensii, etc. Accelerarea procesului de integrare economică a României în structurile economice europene. **Cresterea accelerată a concurenței** în sistemul bancar. Cresterea calitatii și **diversificării produselor** și serviciilor bancare. Banca Natională și-a îmbunătățit substanțial funcția sa de regulator al sistemului bancar. În prezent există deja o relativă aliniere la indicatorii și standardelor UE și s-a redus influența politicului în sfera reglementărilor financiare care a fost până de curând un factor major de destabilizare. Finalizarea procesului de înființare a Registrului de Garanții.

Disfuncții: Bancilor comerciale le este **restrânsă lichiditatea** printr-o serie de măsuri administrative, **rezerva minimă obligatorie** fiind una dintre ele; aceasta a condus la menținerea unor rate active ale dobânzilor ridicate și implicit la reducerea finanțării economiei românești. La acestea se adaugă **majorarea contribuțiilor la Fondul de Garantare a Depozitelor în sistemul bancar**, care a intervenit o dată cu nevoia de bani a instituției, create să despăgubească depunătorii din bancile falimentare. Creditarea economiei, deși în creștere, nu constituie încă un plasament atractiv pentru bănci. Riscul de neplata a datoriilor către bănci mai persistă, atâta timp cât economia se află încă departe de a da semne de dezvoltare. Pe fondul unui mediu economic caracterizat de fluctuația ratei de schimb și de o rată a inflației încă ridicată, **creditele acordate de bănci se fac pe baza unor garanții** de valori mari. Nivelul actual de intermediere financiară este scăzut, cu împrumuturi bancare relativ reduse. Ponderea împrumutului bancar în finanțarea investițiilor este de numai 13%. Datorită crizei economice băncile au preferat să atragă bani de la clienți pe care i-au plasat ulterior în titluri de stat, conducând astfel la **finanțarea deficitului bugetar**.

Obiective specifice

Strategia bancară de natură și transformările majore intervenite în sectorul bancar mondial. În elaborarea **strategiei de dezvoltare** se va ține seama de situația actuală și de tendințele viitoare de conjunctură, precum și de anumiți factori considerați durabili și de viitor: Continuarea **dezvoltării unor mecanisme specifice economiei de piață**. **Perfecționarea cadrului legislativ** adecvat acestor mecanisme. Începerea **relansării creșterii economice**. Continuarea și **intensificarea procesului de privatizare** reală cu accent pe latura calitativă a acestuia (investitori strategici). Promovarea unor politici financiare și structurale destinate: *reducerii inflației; creșterii volumului anual al investițiilor străine directe; diminuării progresive a deficitului balanței de plăți comerciale*. **Accelerarea procesului de integrare economică în structurile europene**. Crearea piețelor și instituțiilor ce lipsesc și **dezvoltarea pieței de capital**, a fondurilor mutuale și de pensii. Accent puternic pe **stabilizarea macroeconomică**, procesul restructurării industriale și îmbunătățirea conducerii corporative în nou privatizatele întreprinderi, astfel încât să fie create mai multe companii de rang 1

(blue chip) care vor sa fie listate la BVB. CNVM sa joace un rol mai activ în sustinerea unor mai stricte **cerinte de transparenta pentru firme listate la BVB si eventual RASDAA**. Invitarea unor agentii de cotare internationale si case de brokeraj cu experienta în evaluarea companiilor sa ajute **la înfiintarea unor agentii de cotare în România**; aceasta ar contribui la diseminarea informatiilor despre firme si ar ajuta aceste firme sa obtina capital pe piata. Înfiintarea unei agentii guvernamentale sau cvasi-guvernamentale care sa ajute **la dezvoltarea unei piete secundare ipotecare**. Accelerarea procesului de restructurare industrialasi a investitiilor de infrastructura pentru crearea de **noi oportunitati pentru companii de asigurari**. **Corectarea dezechilibrului economic dintre regiuni**, reducerea si prevenirea decalajelor regionale. **Consolidarea relatiilor** cu institutiile financiar-bancare internationale si accesul la finantarea externa în conditii avantajoase.

Cai de realizare

Consideram ca aceste schimbari ar putea fi implementate in trei faze: **Faza 1** revizuirea legislatiei bancare si alinierea acesteia la legislatia comunitara si **înlturarea ambiguitatilor legislative** care obstructioneaza capacitatea de supervizare a BNR îmbunatatirea conducerii corporative, capitalizarea în sectorul industrial si continuarea accentului pe **stabilizarea macroeconomica**; privatizarea eficienta a bancilor si structurarea tranzactiilor de privatizare astfel încât **sacreascavaloarea de franciza a bancilor** pentru investitorii strategici straini; examinarea atentaa sistemului de reglare si siguranta asociat cu "**universal banking**"; imbunatatirea supervizarii

directe si pregatirii BNR si legarea frecventei inspectiilor de capitalul bancilor; continuarea dezvoltarii pietei de titluri guvernamentale. **intarirea reglementarii si supervizarii pietei de capital**, îmbunatatirea informatiei despre firmele cotate la BVB si RASDAA, atragerea investitorilor straini inclusiv a investitiilor de portofoliu. **Faza 2 BNR trebuie sa se concentreze pe reglementari prudentiale bine concepute care furnizeaza siguranta si stimulare, inclusiv un set revizuit de norme de capital, reexaminarea schemei de pret a asigurarii de depozit; înlturarea gradataa cât mai multor reglementari prudentiale care sunt motivate de agende socio-politice**; concentrarea pe **reglementari functionale** (mai curând decât institutionale) pentru diferite institutii financiare. **Faza 3** concentrarea pe dezvoltarea pietei de capital prin invitarea agentii internationale de cotare renumite si a caselor de brokeraj sa participe mai activ pe piata si prin asigurarea unor cerinte mai stricte de transparenta; introducerea **Sistemului Electronic de Compensare** pentru eliminarea întârzierilor si costurilor ridicate ale tranzactiilor. Înfiintarea unei agentii guvernamentale sau auasi-guvernamentale care sa faciliteze **dezvoltarea unei piete secundare ipotecare**; privatizarea companiilor de asigurari si continuarea procesului de elaborare a unor mai clare reglementari de asigurari.

Cadrul legal si institutional

Propuneri de modificari legislative si reglementari noi : Corelarea si explicitarea dispozitiilor art. 37 si 106 din L. 64/1995 republicata, privind reorganizarea judiciara si falimentul, referitor la momentul stoparii calculului dobanzilor si modul de determinare a partii negarantate din creantele garantate. Avand in vedere evolutia si tendintele economiei de piata in domeniul afacerilor, sa se reglementeze institutia « cesiunii de afaceri », astfel ca printr-un singur act juridic sa se poata face transmiterea tuturor elementelor care compun respectiva afacere. Reglementarea distincta a institutiilor « scrisorii de garantie bancara », « scrisorii de intentie si de confort ». Reglementarea detaliata a "gajului pe fondul de comert". In scopul facilitarii recuperarii creantelor si a protejarii sistemului bancar in ansamblu impotriva riscului de neplata a creantelor sa se reglementeze posibilitatea schimbului de informatii intre banci in ce priveste debitorii litigiosi.

TENDINTE IN ACTIVITATEA BANCARA DIN ROMANIA

Sisteme informatice bancare

Sistemul bancar romanesc Sistemul bancar existent in tara noastra este rezultatul unei evolutii rapide pe parcursul celor sapte ani postrevolutionari. De la cateva banci specializate existente in 1989, ulterior transformate in societati pe actiuni, s-a ajuns in prezent la un numar semnificativ de societati bancare, ale caror unitati bancare acopera cea mai mare parte a unitatilor administrativ-teritoriale ale tarii. Activitatea de informatica bancara a cunoscut o evolutie marcata de conditiile noi create de trecerea la sistemul economiei de piata. O schimbare semnificativa a fost renuntarea la sistemul de prelucrare a datelor bancare de catre centrele teritoriale de calcul. Conditiiile concurentiale noi, patrunderea masiva pe piata romaneasca a calculatoarelor personale au permis constituirea la nivelul unitatilor bancare a unor compartimente responsabile cu prelucrarea automata a datelor. Caracteristica principala a unui sistem informatic bancar modern este nivelul de conectivitate asigurat intre factorii implicati in activitatea bancara. Din acest punct de vedere evolutia sistemelor informatice bancare presupune implementarea succesiva sau directa a urmatoarelor tipuri de sisteme informatice: - sisteme informatice bancare fara conectivitate: sunt caracterizate prin existenta unor PC-uri independente pe care ruleaza aplicatii specifice anumitor compartimente: contabilitate, creditare etc. Transferul de date intre calculatoare este asigurat de regula prin intermediul suportilor externi (dischete). Acest tip de sisteme informatice este intalnit indeosebi in unitatile bancare de dimensiuni mai mici (agentii, filiale); - sisteme informatice bancare cu conectivitate locala: sunt sisteme informatice bazate pe retele locale de calculatoare; - sisteme informatice bancare cu conectivitate globala: sunt sisteme informatice bazate pe retele de arie intinsa (WAN) care conecteaza retelele locale (LAN) ale unitatilor bancare. Construirea unui sistem informatic pleaca de la intrebarea: ce activitati informatizam? si continua cu raspunsul la intrebarea: cum? In continuare se incearca descrierea celor mai importante activitati bancare si a tipurilor de sisteme informatice existente. In final sunt prezentate pe scurt cateva servicii bancare moderne si posibilitatile de implementare a acestora in sistemul bancar romanesc.

Activitati bancare Un sistem informatic bancar este astfel conceput incat sa automatizeze un set cat mai mare din operatiile curente ale bancii si sa asigure informatiile strategice, tactice si operationale necesare procesului decizional. Principalele activitati desfasurate de catre o banca comerciala sunt: - atragerea de resurse banesti de la populatie si de la agentii economici sub forma de depozite la termen sau la vedere; - acordarea de credite; - operatii de plati si decontari in lei sau

in valuta; - operatii valutare: schimb valutar, licitatii valutare. Activitatile desfasurate de banci sunt bazate pe succesiuni de operatii efectuate strict in concordanta cu normele si regulamentele in vigoare. Din punct de vedere al locului in care se realizeaza diversele operatii bancare, acestea se impart in: operatii front office si operatii back office. Front office grupeaza operatiile care reprezinta interactiunea nemijlocita cu clientii bancii: accesul la conturi si furnizarea de informatii despre serviciile oferite de banca. Back office: cuprinde operatiile transparente pentru clientii bancii, dar care asigura functiile vitale ale unei banci. Raportul intre operatiile front office, respectiv back office difera sensibil de la o activitate bancara la alta. Pe de alta parte, pentru buna functionare a bancii exista o serie de activitati de baza care au in mod exclusiv caracter back office: contabilitate interna, administratie, gestiune conturi si calcul dobanzi, impachetarea si depozitarea numerarului etc.

Sisteme informatice bancare bazate pe conectivitate locala Conectivitatea locala este realizata prin existenta unei retele locale de calculatoare si a unor aplicatii care sa exploateze facilitatile puse la dispozitie de aceasta. Calculatoarele sunt distribuite la diversele compartimente functionale ale bancii, fiind conectate la serverul de retea. Ca server se utilizeaza un calculator cu resurse puternice, iar ca statii de lucru se pot utiliza calculatoare personale obisnuite. Pentru cresterea nivelului de securitate, statiile pot fi fara unitati pentru suporti movibili. Aplicatiile partajeaza o baza de date centralizata situata pe server, actualizarile realizandu-se de la statiile distribuite la compartimentele de lucru. Pentru a asigura uniformitatea sistemelor informatice, aplicatiile sunt dezvoltate de regula in compartimentele specializate ale centralelor societatilor bancare. In ce priveste mediile de programare utilizate pentru dezvoltarea aplicatiilor bancare, se constata migrarea de la sistemele de gestiune de tip Fox Pro LAN catre sisteme de gestiune bazate pe tehnologia client/server, de exemplu Oracle. Conectivitatea locala ofera urmatoarele avantaje: - datele sunt preluate de sistemul informatic la locul producerii lor (ghiseele bancii, compartimentele functionale); - informatiile pentru factorii de decizie ai bancii sunt furnizate in regim on-line; - operatiile front office sunt rapide, flexibile si au un aspect modern; - se reduce numarul documentelor interne vehiculate si procesate; - partajarea resurselor scumpe: imprimante laser, suporti de memorare etc. Compartimentele functionale ale bancii beneficiaza in mod direct de conectivitatea locala. Conducere: Directorul bancii are acces in orice moment la informatiile operationale si tactice in mod nemijlocit, procesul decizional este rapid si bine fundamentat. Tot mai frecvent sunt utilizate programele de simulare si asistare a deciziei, care ofera factorului de decizie variante de decizie si consecintele acestora. Serviciul credite: Inspectorii de credite au acces la datele de ultima ora privind starea financiara a solicitantului de credite. Exista programe sofisticate care pe baza datelor despre client calculeaza principalii

indicatori și asista decizia de acordare a creditului. Serviciul contabilitate: Balantele, fisele de cont și extrasele de cont se obțin direct pe baza tranzacțiilor introduse la ghisee. Serviciul tezaur și casierie. Operațiile de depunere/restituire de numerar au un caracter preponderent front office. Exemplul următor ilustrează sugestiv eficiența conectivității locale. Să presupunem că un client dorește să depună o anumită sumă în numerar în contul curent deschis la o unitate bancară. Într-un sistem lipsit de conectivitate, lucrurile se petrec astfel: clientul se prezintă la ghiseul contabilității, unde completează formularul numit foaie de varsamant (în două exemplare). Lucrătorul de la ghiseu verifică modul de completare a formularelor, înregistrează tranzacția în jurnalul de casa, semnează și stampilează cele două documente apoi le remite pe cale internă (printr-un lucrător) la casa de încasări. Clientul se prezintă la ghiseul casieriei, casierul încasează suma, semnează și scrie data pe cele două exemplare, un exemplar îl remite clientului. Într-un sistem bazat pe o rețea locală de calculatoare, lucrurile se simplifică. Clientul se prezintă direct la casierie, casierul vizualizează pe ecran starea contului clientului, verifică numerarul prezentat de client, înregistrează tranzacția în calculator, listează la imprimantă documentul justificativ în trei exemplare pe care le certifică, iar un exemplar îl înmânează clientului. Conectivitatea locală este de natură să îmbunătățească acele operații care nu implică interacțiunea cu sistemul financiar-bancar extern. Majoritatea activităților bancare presupun însă această interacțiune. De exemplu, un solicitant de credite poate avea societăți comerciale sau reprezentante în mai multe județe, poate avea credite la alte societăți bancare. În aceste cazuri, informațiile furnizate de sistemul informatic bazat pe conectivitate locală sunt insuficiente. Activitatea bancară care presupune cel mai intens schimb de informații cu mediul financiar-bancar extern este activitatea de plăți și decontări bancare. Pentru a identifica posibilitățile de informatizare a acestei activități, urmează o scurtă descriere a sistemului actual de plăți și decontări din țara noastră și încercările de informatizare a acestuia.

Sistemul de plăți și decontări Activitățile economice presupun fluxuri financiare între agenții economici. Aceste fluxuri se realizează sub formă de numerar sau prin alte mijloace de plată. Deficiențele sistemului de plăți și decontări din țara noastră au determinat că, în ciuda măsurilor punitive, fluxurile financiare sub formă de numerar să aibă încă o pondere însemnată. În prezent, plățile în economia românească sunt realizate într-o pondere covârșitoare prin mijloace de plată pe suport hârtie. Este vorba în primul rând de ordine de plată și cecuri și într-o măsură mai redusă de ambii, bilete la ordin și alte mijloace de decontare pe suport hârtie. Mijloacele de decontare pe suport hârtie au ca caracteristic faptul că necesită circulația fizică a instrumentului de plată între platitor și beneficiar. Durata decontării depinde în principal de doi factori: - societățile bancare la care platitorul, respectiv beneficiarul, au deschise conturi; - dispunerea teritorială a unităților bancare la care

au deschise conturi (acelasi judet sau judete diferite). Se deosebesc astfel doua tipuri de decontare: - decontare intrabancara: cand atat unitatea bancara a platitorului, cat si unitatea bancara a beneficiarului apartin aceleiasi societati bancare (de exemplu, un client al B.C.R. Cluj plateste o suma unui client al B.C.R. Brasov); - decontare interbancara: cand unitatile bancare implicate in decontare apartin unor societati bancare diferite (de exemplu, un client al B.R.D. Tg-Mures plateste unui client al B.R.C.E. Constanta). **Decontarea intrabancara** Decontarea intrabancara (intre unitati teritoriale ale aceleiasi societati bancare), este cea mai rapida, putand fi preluata intr-o proportie insemnata de sistemul informatic. Desi decontarea pe suport hartie presupune transferul fizic al documentelor de decontare intre unitatea bancara platitoare si cea beneficiara, cu autorizarea Bancii Nationale a Romaniei (Regulamentul nr. 1/1995 emis de B.N.R.), unitatile bancare isi pot transfera pe cale electronica instrumentele de plata, urmand ca documentele de plata propriu-zise sa urmeze circuitul postal obisnuit, in final fiind anexate ca documente justificative. Transmisia se realizeaza de regula prin fax sau telex. Exista in prezent societati bancare care au renuntat la transmisiile telex/fax si realizeaza transmisia tranzactiilor aferente decontarilor intrabancare direct intre sistemele informatice ale unitatilor teritoriale (prin intermediul centralei societatii bancare). Acest tip de decontare este cunoscuta in limbajul bancar curent sub denumirea de decontare electronica. De obicei, decontarea electronica intrabancara se realizeaza dupa urmatorul algoritm: - unitatile bancare debiteaza conturile clientilor platitori si trimit la centrala societatii bancare fisiere ce contin date privind platile catre clientii celorlalte unitati bancare; - fiecare unitate preia de la centrala tranzactiile care reprezinta platile care ii sunt adresate, apoi crediteaza corespunzator conturile clientilor beneficiari; - instrumentele de plata pe suport hartie urmeaza circuitul postal obisnuit si sunt anexate ca documente justificative. Decontarea electronica permite transferul rapid al fondurilor intre platitor si beneficiar (in aceeasi zi) si automatizeaza integral operatiile back office.

Decontarea interbancara Decontarea interbancara este mai complicata deoarece in decontare sunt implicate societati bancare diferite si, in plus, intervine o terta institutie: Banca Nationala a Romaniei prin sistemul caselor de compensatie (pentru plati ce nu depasesc 500 milioane lei). Exista mai multe circuite pentru documentele de plata, insa pentru simplificare vom considera cazul mai general cand societatea bancara initiatoare dispune de o unitate bancara in judetul de destinatie. Sa presupunem ca un client (platitor) al B.C.R. din judetul A plateste prin ordin de plata o suma unui client (beneficiar) al B.R.D. din judetul B. Procesul de decontare interbancara se desfasoara astfel: - platitorul prezinta ordinul de plata la unitatea B.C.R. din judetul A; - contul clientului este debitat, iar ordinul de plata este remis prin sistemul intrabancar la sucursala B.C.R. din judetul B; - unitatea B.C.R. din judetul B prezinta ordinul de plata agentului de compensare al B.R.D. in

cadru sedintei de compensare care are loc la sucursala Bancii Nationale din judetul B; - pe baza ordinului de plata, unitatea teritoriala a B.R.D. din judetul B realizeaza creditarea contului beneficiarului. Pe baza unor conventii intre societatile bancare si cu aprobarea Bancii Nationale a Romaniei, unitatile bancare pot prezenta la compensare copii ale documentelor de plata, obtinute in urma transmisiilor fax, telex sau prin modem, prin circuitele intrabancare proprii. Se poate observa ca decontarea interbancara are o componenta intrabancara care, dupa cum s-a aratat mai sus, poate fi informatizata. Prin urmare, unele societati bancare ar avea posibilitatea prezentarii la compensare a documentelor de decontare intr-o forma electronica. Acest lucru ar permite realizarea electronica de compensare la sediul sucursalelor B.N.R. Principalele motive pentru care nu s-a adoptat aceasta solutie sunt: - exista inca diferente substantiale privind dotarea cu tehnica de calcul si programe a societatilor bancare; - trebuie rezolvate probleme legate de integritate, securitate si interoperabilitate; - platile prin intermediul cecului sunt conditionate de transmiterea fizica a filei de cec intre unitatile bancare implicate, deci acest gen de plati nu se preteaza la o compensare electronica. Posibilitatile de informatizare a platilor pe suport hartie, precum si tendintele actuale de a adopta metode de plata moderne (care vor fi descrise mai jos), ridica in fata factorilor de decizie problema implementarii unor sisteme informatice bancare bazate pe conectivitate globala. Sistemele informatice ale unitatilor bancare bazate pe retele locale (LAN) sunt conectate intr-un sistem informatic integrat al societatii bancare bazat pe o retea de arie larga (WAN). Aplicatiile exploateaza baze de date distribuite accesate prin tehnica client/server. Crearea unor structuri intranet la nivelul sistemului informatic integrat permite transferul electronic al documentelor intre unitatile bancare. Existenta infrastructurii corespunzatoare conectivitatii globale creeaza conditiile implementarii unor metode avansate de transfer al fondurilor.

Mijloace de plata moderne Dezvoltarea tehnicii de calcul din ultimele decenii a influentat direct metodele si tehnicile utilizate in domeniul financiar bancar. In tarile avansate volumul tranzactiilor efectuate utilizand mijloace electronice detine ponderea cea mai mare. In ultimii ani, un numar din ce in ce mai mare de societati bancare romanesti adopta metode de plata moderne. Principalele metode moderne de plata utilizate sunt: - platile cu card; - schimbul electronic de date financiare; - home banking; - internet

. **Platile cu card** Acest gen de plati cunosc o varietate larga de implementari, de la simpla retragere a unei sume in numerar pana la initierea unor plati de mare valoare. Principiile si regulile de efectuare a transferului de fonduri si decontare prin intermediul card-urilor sunt reglementate in tara noastra de Regulamentul nr. 6/14.11.1995 emis de Banca Nationala a Romaniei. Sistemul de plati pe baza de card are urmatoarele componente: - dentinatorul card-ului; - card-ul; - automatul programabil; - comerciantul; - agentul de decontare. Tipul automatului programabil

respectiv al card-ului implicate in initierea si efectuarea platii stabilesc operatii specifice de plata, si anume: Tipuri de automate programabile - distribuitorul automat de numerar (cash dispenser) permite detinatorului card-ului sa retraga disponibil din cont sub forma de numerar; - ghiseul automat de banca (ATM - Automated Teller Machine) permite detinatorului card-ului, in plus fata de distribuitorul automat de numerar, accesul la unele servicii bancare cum sunt: obtinerea de informatii privind situatia conturilor personale, initierea unor transferuri de fonduri; Automatele programabile mentionate mai sus pot fi amplasate: - in incinta bancii, cu acces limitat la orarul de functionare al bancii; - intr-un spatiu special al bancii accesibil 24 ore (Lobby 24 hours); - intr-un spatiu exterior bancii (TTW - Through The Wall); - terminalul pentru transferul electronic de fonduri la punctul de vanzare (EFT/POS - Electronic Fund Transfer at Point of Sale) permite preluarea si transmiterea de informatie privind plata cu card a unor bunuri sau servicii la sediul comerciantului.

Tipuri de card-uri Debit card - permite debitarea automata a contului detinatorului card-ului (cumparator) cu suma reprezentand contravaloarea bunurilor sau serviciilor achizitionate folosind card-ul. Credit card - permite achizitionarea de bunuri sau servicii a caror valoare cumulata nu poate depasi un anumit plafon stabilit de emitentul card-ului. Pe baza datelor achizitionate prin intermediul automatelor programabile se stabileste suma efectiv utilizata, care urmeaza sa fie restituita bancii care a emis card-ul de catre detinatorul card-ului. Card multifunctional - este un debit card care poate indeplini si alte functii: retrageri de numerar de la ATM-uri, garantarea unor cecuri emise de detinatorul card-ului. Automatele programabile - au incorporat un microprocesor si software aferent, fiind conectate prin comunicatie asincrona cu centrul de autorizare al platilor situat de regula in centrala societatii bancare care emite card-ul. Card-urile sunt cartele de plastic pe care informatia este memorata pe suport magnetic sau, in cazul card-urilor inteligente, microprogramat. In tara noastra, numarul utilizatorilor de card-uri este modest in comparatie cu tarile avansate. Pentru a degreva personalul angrenat in operatii front office, un numar tot mai mare de societati bancare introduc la sediile unitatilor bancare teritoriale automate programabile. Transferul electronic de fonduri la locul vanzarii are, de asemenea, un volum redus.

Servicii bancare la domiciliu (home banking) Home banking defineste accesul la serviciile bancare din exteriorul sediului unitatii bancare. Acest acces se poate realiza prin intermediul unui simplu telefon conectat la o centrala telefonica digitala sau prin intermediul unui calculator personal. Accesul la servicii bancare prin telefon (telephone banking) se realizeaza astfel: de la un telefon cu tastatura se formeaza numarul serviciului bancar telefonic, dupa terminarea mesajelor emise de robotul telefonic (placa voice-teller plus software-ul aferent) se tasteaza codul numeric personal (PIN), apoi se tasteaza codul operatiei ce se doreste a se efectua

asupra contului curent. In prezent, acest tip de serviciu este intalnit la unele banci din tara, dar este orientat in principal spre informarea clientului privind starea conturilor sale. Clientul poate obtine informatiile sub forma de voce sau fax. Accesul la servicii bancare prin intermediul unui calculator personal presupune conectarea calculatorului personal al clientului bancii prin intermediul unei linii telefonice si a unui modem la calculatorul bancii. Comunicatia si accesul la serviciile bancare sunt controlate de un program specializat furnizat de banca instalat pe calculatorul clientului. De fapt, calculatorul clientului devine un ATM virtual. Se pot ordona plati, se pot obtine informatii privind starea contului etc. Acest gen de serviciu este putin utilizat in tara noastra.

Perspective privind sistemul bancar din tara noastra Dupa cum s-a vazut, in bancile romanesti exista o mare varietate de sisteme informatice, utilizarea serviciilor bancare bazate pe tehnici moderne este inca intr-un stadiu incipient. Acest lucru poate constitui un avantaj deoarece se pot alege de la bun inceput solutiile optime verificate de practica bancara internationala. Implementarea metodelor moderne in activitatea bancara romaneasca necesita nu doar eforturi financiare deosebite. Trebuie depasite mentalitati care inca mai persista atat la nivelul factorilor decizionali, cat si la nivelul consumatorului de servicii bancare. Din pacate, inca sunt infiintate sedii noi de unitati bancare care sunt dotate de la bun inceput cu sisteme pneumatice de transmitere a documentelor intre contabilitate si casierie, in conditiile in care cu aceleasi fonduri se poate achizitiona o retea locala de calculatoare. Introducerea metodelor moderne in sistemul bancar trebuie sa fie rezultanta a doua tendinte convergente. Pe de o parte, societatile bancare urmaresc cresterea operativitatii prin introducerea tehnicii de calcul si a metodelor moderne. Infiintarea unor noi societati bancare si extinderea ariei de cuprindere a celor existente, in conditiile in care numarul clientilor - agentilor economici - ramane relativ constant, accentueaza caracterul concurential al activitatii bancare. Pe de alta parte, un rol determinant revine Bancii Nationale a Romaniei care are puterea oferita de lege pentru a impune societatilor bancare niveluri minimale privind dotarea tehnica si serviciile bancare oferite.

Tendinte in activitatea bancara din Romania

Activitatea bancara comerciala

1. Caracterizare generala

Bancile erau privite de obicei ca o ruda neînsemnata a marilor banci de investitii si brokerage. Aceasta nu mai e de actualitate. Bancile se misca acum într-o sfera larga de activitati, cum ar fi banci de investitii, fonduri mutuale si brokerage. Fata vizibila a activitatii bancare - activitatea bancara comerciala - nu e nici ea neglijata.

Ce este?

Activitatea bancara comerciala înseamna pastrarea banilor clientilor, împrumuturile si încasarea taxelor. Activitatea bancherilor comerciali e dura - clienti persoane fizice isi extind linile de credit, isi promoveaza conturile curente, ipotecile, împrumuturile pentru case si masini, care sunt aprobate. Micile afaceri sunt, de asemenea, strans legate de bunavointa bancherilor comerciali. Cele mai multe din micile afaceri isi fondeaza cresterea pe împrumuturi comerciale. Asemenea împrumuturi le permite asigurarea de noi inventarii, acoperirea statelor de plata, remodelarea magazinelor, cumpararea registrelor.

Ce fac?

Bancherii comerciali întreprind analize financiare amanuntite pentru a estima riscul, posibilitatea de acordare a creditului si conditiile in care o afacere poate deveni prospera. Ei joaca un rol cheie in deciziile ce se iau in legatura cu cele mai bune initiative in afaceri, extinderea actualelor afaceri, deschiderea de noi pietele si atragerea de noi clienti, crearea de noi produse pentru comert, Internet, pietele internationale si consumatori.

Bancherii comerciali trebuie sa combine perspicacitatea in afaceri cu studierea atenta a registrelor si abilitatea in relatiile interumane. In definitiv, bancherii comerciali se afla in fruntea activitatilor bancare.

In mod ideal, ei cunosc in cele mai mici amanunte viata clientilor si pot recomanda produse aditionale sau servicii. Bancherii comerciali sunt un punct cheie de distributie si sursa de referinta pentru toate celelalte activitati financiare si servicii ale bancii.

Directii

Activitatea bancara comerciala este o activitate ciclica - adica atunci cand economia merge bine, tot asa merg si bancile. Cresterea mare a pietei imobiliare

din ultimii ani au impins bancile cu mai multa violenta in problema ipotecilor. In timp ce o recesiune le-ar face mult rau, bancile sunt vulnerabile la inevitabilele reduceri care urmeaza inevitabilelor transformari.

Tehnologia schimba conditiile de munca pentru bancheri. Sunt mai putini membri in personal, iar abilitatea de a manipula informatiile si de a descoperi noi tendinte este cheia succesului pe termen lung. Bancile vor sa-si mentina nivelurile record de profitabilitate prin reducerea defectelor si cresterea eficientei.

Cine o face bine?

Daca va place munca intensa, cu o gramada de analize financiare si contactul cu clientii, daca va place sa ajutati noi familii si noi afaceri sa-si asigure un viitor stralucitor - activitatea bancara comerciala poate fi pentru dvs. Tot ce trebuie sa faceti e sa functionati intr-o organizatie mai mare, incercand sa construiti sinergii cu alte grupuri de produse intre diferiti clienti si platforme de produse.

2. Perspectivele profesiei

In functie de fiecare banca, creditul individual si comercial, incasarea chitantelor/taxelor si activitatile de imprumut pot fi executate separat. De exemplu, nu este neobisnuita existenta unei mici afaceri distincte cu un grup de produse. Grupuri separate se ocupa de imprumuturi obisnuite, imprumuturi ipotecare si asigurari. Fondurile de incredere si averile sunt, de asemenea, un serviciu separat - de exemplu, cei ce se ocupa de fondurile de incredere lucreaza cu cei ce detin afaceri pentru a asigura transferul afacerii din generatie in generatie fara dificultati. Cu alte cuvinte, pe masura ce urci scara, te poti specializa intr-un anumit domeniu. Indiferent de pozitia pe care o ocupati in ierarhie, trebuie sa va coordonati activitatea cu mari specialisti cand vindeti anumite produse si servicii. Daca aveti succes, de la "ofiter de imprumut" (cum zic americanii) veti deveni relationship manager - intretinand o relatie directa intre client si serviciile bancii, produse si grupari.

"Ofiter de imprumut"

Multi directori de banca s-au lansat in cariera ca ofiteri de imprumut, si mai este inca considerat un bun punct de plecare. Pe baza criteriilor bancii, cu un instinct si cu o intuitie in formare, ofiterii de imprumut decid care dintre micile afaceri sau persoane fizice obtin imprumuturi si care nu. Pentru ca sunteti principalul punct in dezvoltarea unei afaceri, trebuie sa va placa acest aspect al vanzarii. Este o doza mare de complimente/flatari in aceasta meserie, fie la camera locala de comert si prestari servicii, fie in strainatate pe noile pietele de desfacere. Daca preferati sa "rontaiti" cifre in birou si sa aveti de-a face cu oamenii numai ocazional, asta nu e o

meserie pentru dvs. Prosperitatea consta in imbinarea dexteritatii in vanzari cu tactul diplomatiei.

Manager de domeniu

Este o buna modalitate de a invata industria. O fuzionare va poate afecta temporar cariera, dar riscul va poate fi de folos daca vreti sa invetati cam tot ce se poate despre activitatea bancara. Managerii de domeniu se aseamana cu directorii scolilor elementare. Nu poti fi un executiv imperios, dar daca conduci operatiunile bine si ai grija de conducere, staff/personal si clienti, toti vor fi fericiti sa te premieze. Multi directori de domeniu au fost promovati din functia de ofiteri de imprumut.

Analist de credit

Absolventii de facultate/colegiu de obicei incep ca analisti de credit. Vetii face toata cercetarea ce sustine imprumuturile catre persoane fizice ale bancii. Activitatea consta de la completarea formularelor persoanelor fizice si micilor intreprinzatori pana la elaborarea unei analize preliminare a profitabilitatii acordarii imprumutului. Vetii evalua starea materiala actuala a clientului, castigurile viitoare anticipate si vetii lucra cu ofiterii de imprumut. Vetii analiza probabil si furniza informatii pentru credit financiar, industrial si economic. Trebuie sa fiti familiarizat cu politica de credit a bancii, strategii si reglementari. Abilitatea de a urma intocmai, de a cunoaste detaliile si de a comunica cu superiorii si clientii este cheia succesului, dar abilitati solide in domeniu sunt destul de rare.

"Ofiter al fondului de incredere"

Daca va place si aveti fler pentru sfaturile financiare si daca va place sa va trageți de sireturi cu persoane extrem de influente, puteti sa deveniti ofiter al fondului de incredere.

Aceasta implica sustinerea clientului in ceea ce inseamna serviciile de incredere, planificarea averii, taxe, investitii si deschiderea testamentului. Atentie! Mai devreme sau mai tarziu va veti trezi in centrul disputelor familiale, desmostenirii si proceselor. Meseria cere diplomatie, tact, diferenta si o cunoastere mai buna si de actualitate a taxelor legale decat a avocatilor. Oricum, o scurta perioada ca ofiter al fondului de incredere este un punct de plecare intr-o cariera de manager al bunurilor private.

4. Perspective de obtinere a unui job

Activitatea bancara comerciala foloseste mai multi oameni decat orice alt sector din industria de servicii financiare. Cu toate ca fuziunile cauzeaza reduceri, exista

totusi o multime de posturi libere. Expansiunea globala si serviciile curente sunt doua puncte evidente in continua crestere si profitabilitate. Bancile participa, de asemenea, la diferite afaceri profitabile ca sa-si continue dezvoltarea, cum ar fi managementul imprumuturilor, procese tranzactionale, ipoteci si alte linii comerciale de produse.

Bancherii comerciali s-au bucurat de ani buni - anii '90 au marcat un timp extrem de prosper si cresterea pietii de stoc, a fost un record al cererilor de ipoteca si o explozie a micilor afaceri.

Bancile se transforma in mari furnizori de servicii financiare. Introduc noi produse hibrid pentru clientii lor. Bancile occidentale tocmai isi incep expansiunea comerciala in Romania.

Cu noua tehnologie existenta, bancile au nevoie de agenti comerciali si vanzatori de piata cu experienta. Acestia trebuie sa fie familiarizati cu munca si adoptarea noii tehnologii in munca lor.

Alte resurse

Website-ul Asociatiei Bancherilor Americani, www.aba.com, contine o sectiune care raporteaza chestiunile politice si de afaceri din punctul de vedere al industriei bancare. Contine, de asemenea, o sectiune cu legaturi la website-ul membrilor sai, care pot fi selectati de stat.

Bancherul american are multe informatii privind ultimele noutati si curente/tendinte ce afecteaza industria.

www.banking.com are legaturi cu multe banci comerciale in sectiunea membrilor sai. Ei sunt organizati din punct de vedere geografic, desi numai pe zone de timp. Prezinta, de asemenea, un lung glosar de termeni bancari si o lista cu prezentari comerciale si conventii - locuri propice unde poti intalni posibili clienti.

www.bankrate.com contine o multime de noutati/stiri si alte informatii despre activitatea bancara, in special activitati curente/in derulare.

www.bankjob.com - cum spune si titlul, prezinta liste cu posturile vacante la banci, de la debutanti si pana la pozitiile cele mai inalte din toata tara.

5. Conditii

Din moment ce exista probabil un bancher care a detinut un post activ in timpul facultatii, cei care au asemenea experienta au mai multe sanse in obtinerea postului: conturi, afaceri si comert sunt toate pariuri bune. Stiinta computerelor si cunostintelor de inginerie sunt, de asemenea, valoroase deoarece tehnologia devine centrul obiectivelor de afaceri.

E nevoie de cunostinte solide de finante, banci, comert si, in plus, abilitati in relatiile interumane, deoarece activitatea bancara este in definitiv o chestie de legaturi cu oamenii. Trebuie sa fiti bun la matematica, sa analizati riscul, abilitati

manageriale pentru a conduce echipe si creativitate pentru dezvoltarea afacerilor. Cei ce se simt bine in piata de desfacere crescanda a activitatii bancare vor avea avantaje - o a doua limba este un avantaj. Ar trebui sa aveti si ceva cunostinte tehnice - Internetul va juca un rol extrem de important in viitor.

Jucatori de echipa sunt importanti in sferele birocratice mari si interdependente. Aveti nevoie de personalitate ca sa intrati in contact cu clientii si colegii si pentru a lucra in echipe mari multifunctionale. Specialistii in anumite domenii au cele mai mari sanse si din ce in ce mai multe pozitii cer o combinatie de produs si cunostinte tehnice - ofiterii de imprumuturi comerciale care pot introduce noi baze de date si analize de unelte, spre exemplu.

Cel mai bun mod de a intra in activitatea bancara, ca orice altceva, este de a obtine o bursa de vara la un colegiu sau la o scoala postuniversitara. Va veti arata indemanarea si veti sti la ce va angajati.

Pentru o slujba cu norma intreaga, nu neglijați intrecerile din campus intre studenti/recruti - veti fi angajat probabil intr-un program de training. Daca drumul obisnuit nu duce nicaieri, puteti lucra oricand intr-un domeniu/ramura - dar trebuie sa intelegeti ca e o pata neagra sa va incepeti cariera lucrând intr-o ramura. Vestea buna: bancile comerciale nu sunt atat de potrivite sa obtina cei mai buni absolventi de facultate, cum sunt bancile de investitii, desi cu siguranta nu primesc lenesi in programele lor de management training.