

15. Úverové obchody komerčných bánk. Pasívne úverové obchody komerčných bánk. Aktívne úverové obchody komerčných bánk. Typy úverov. Vymedzenie základných etáp úverového procesu

I. ÚVEROVÉ OBCHODY

– činnosti týkajúce sa poskytovania úverov vrátane poskytovania záruk.

Komerčné banky – podnikateľské subjekty, ktoré prijímajú vklady a poskytujú úvery, môžu vykonávať aj ďalšie operácie, ako:

- sprostredkovanie platobného styku a zúčtovania
- vydávanie a správa platobných a úverových kariet
- investovanie do CP
- obchodovanie s devízovými hodnotami, CP
- poskytovanie záruk
- zmenárenská činnosť
- poskytovanie bankových informácií
- poskytovanie poradenských služieb...

Základným zameraním komerčnej banky zostáva akumulácia (sústredovanie) dočasne voľných peňažných prostriedkov s následným zhodnocovacím efektom pre vkladateľov a ponuka finančných zdrojov na urč. časové obdobia za podmienok, ktoré sú prijateľné pre klientov a banke prinášajú zisk.

Operácie komerčnej banky:

- Aktívne** – na použitie získaných zdrojov na bankové obchody, na zabezpečenie likvidity, na investovanie do majetku, na vytváranie opravných položiek ku rizikovým pohľadávkam
- Pasívne** – na získavanie zdrojov, imania banky a na vytváranie rezerv
- Mimobilančné** - ovplyvňujú VH banky, či už na strane A alebo P, patrí sem platobný styk, poradenstvo, rôzne ďalšie služby

II. Pasívne úverové operácie komerčných bánk (PÚOKB)

Zato, že banke ponúkame úspory získavame od nej zisk – úrok.

Výška úroku = cena vkladu a býva spravidla úmerná obdobiu na ktoré klient požičiava banke peniaze.

Čím kratšie obdobie má banka peniaze k dispozícii tým je nižšia úroková sadzba. Získané prostriedky KB používajú na aktívne operácie.

PÚOKB = operácie prostredníctvom ktorých banka prijíma alebo nakupuje peňažné zdroje od svojich klientov a používa ich na rozvíjanie a financovanie svojich aktívnych obchodov t.j. poskytovanie úverov, pôžičiek a rôznych druhov investícií, čím si vytvára bankový zisk.

Cieľom podnikania každej banky je vysoká likvidita, solventnosť a ziskovosť. Tieto ciele môže banka dosiahnuť riadením bankových A a P.

Klasifikácia PÚOKB

a) z pohľadu banky

- pasívne obchody priame – také obchody prostredníctvom ktorých banka získava primárne zdroje t.j. priamo od vkladateľov a nie prostredníctvom inej banky alebo iného finančného sprostredkovateľa
- pasívne obchody nepriame – obchody prostredníctvom ktorých KB získava zdroje takým spôsobom, že iná banka alebo iný finančný sprostredkovateľ ukladá svoje voľné zdroje na účte v našej banke.
- pasívne obchody s NBS – poskytovanie úveru NBS komerčným bankám

b) z pohľadu obchodných partnerov ako veriteľov banky

- pasívne obchody s FO
- pasívne obchody s PO
- pasívne obchody s inými organizáciami a peňažnými ústavmi

c) z pohľadu časovej viazanosti zdrojov

- pasívne operácie netermínované
 - pasívne operácie termínované – krátkodobé - s dobou viazanosti do 1 roka
 - strednodobé - 2 – 4 rokov
 - dlhodobé – nad 4 roky
- alebo len krátkodobé (do 1 roka) a dlhodobé (nad 1 rok)

d) z pohľadu produktu, na základe ktorého banka získava zdroje

- vkladové knižky a vkladové účty bez alebo s uvedením dĺžky doby vkladu
- vkladové listy a certifikáty
- bankové obligácie
- životné poisťky
- rôzne druhy prémieových sporení
- iné produkty

TYPY ÚVEROV

Všeobecne sa uvádza takéto členenie úverov na: krátkodobé, strednodobé a dlhodobé

Medzi krátkodobé a strednodobé úvery patria:

- kontokorentný úver
- eskontný úver
- spotrebný úver
- lombardný úver
- akceptačný úver
- avalový úver

Kontokorentný úver – predstavuje dohodu medzi bankou a klientom, na základe ktorej banka poskytuje úver klientovi úver prostredníctvom jeho bežného účtu. Jeho základom je kontokorentný účet v banke, ktorý predstavuje kombináciu vkladového a úverového účtu. Poskytnutie úveru však môže byť len do výšky tzv. úverového limitu, ktorý sa stanovuje individuálne a musí byť vopred dohodnutý.

Eskontný úver – Banka poskytuje eskontný úver odkúpením zmenky od jej majiteľa pred splatnosťou zmenky za nominálnu hodnotu zníženú o diskont - úrok za obdobie od nákupu do splatnosti zmenky.

Spotrebný úver – nemajú jednotnú časovú klasifikáciu. Patria sem krátkodobé, strednodobé, ale výnimočne aj dlhodobé úvery, ktoré sa používajú na nákup spotrebných tovarov a služieb. Tieto úvery stimulujú ekonomickú aktivitu a obchodné obraty. Zabezpečenie úveru je podľa typu úveru.

Ak ide o **revolvingový spotrebný úver**, zabezpečenie predstavuje pravidelný stabilný príjem, spojený s dlhodobými dobrými skúsenosťami s klientom. Účel čerpania spravidla banka nesleduje.

Inú formu predstavujú napr. **splátkové spotrebné úvery** na nákup T. Takéto úvery môže poskytovať banka alebo ich sprostredkuje obchodník, čím uľahčuje prístup klienta k úveru a podporuje obrat tovaru. Zakúpený T sa stáva zárukou za poskytnutý úver.

Medzi spotrebné úvery možno zaradiť rôzne formy **preklenovacích úverov**, ktoré slúžia na preklenutie časového nesúladu peňažných tokov s hodnotovými tokmi, napr. pri kúpe nového bytu a predaji starého.

Lombardný úver – predstavuje krátkodobý úver, ktorý banka poskytuje na základe záložného práva na hnuiteľný majetok alebo práva. Banka poskytuje lombardný úver max do 60 – 90% hodnoty zálohu.

Lombardný úver sa poskytuje na:

- cenné papiere,
- tovar,
- pohľadávky,
- vkladné knižky,
- drahé kovy,
- práva (životné poisťky, autorské práva).

Akceptačný úver – je odvodený od akceptu zmenky. Akcept zmenky predstavujú prijatie zmenkového záväzku a akceptant sa stáva zmenkovým dlžníkom.

Avalový úver – je odvodený od avalu zmenky. Banka preberá záruku za záväzok klienta voči tretej osobe.

Medzi dlhodobé úvery zaradujeme:

- emisnú pôžičku,
- úverový úpis alebo záväzkovú listinu,
- hypotekárne a komunálne úvery.

Emisná pôžička – zdroje, ktoré sa získavajú pri emisnej pôžičke, nevstupujú do súvahy banky, banka plní len sprostredkovateľskú funkciu. Emisná pôžička sa spája s emisiou dlhopisov, ktorú klientovi zabezpečuje banka, pričom spravidla časť emisie odkúpi. Podnikateľský subjekt sa v tomto prípade neobracia na banku so žiadosťou o úver, ale emisiou dlhopisov sa obracia na celú ekonomickú verejnosť s ponukou na odkúpenie jeho úverových CP.

Úverový úpis – zakladá sa na tom, že dlžník podpisuje banke tzv. záväzkovú listinu – úverový úpis. Táto je dôkazom pohľadávky banky voči nemu.

Hypotekárny úver – úver s lehotou splatnosti najmenej 4 roky a najviac 30 rokov zabezpečený záložným právom k tuzemskej nehnuteľnosti, a to aj rozostavanej, ktorý je financovaný prevažne prostredníctvom vydávania a predaja hypotekárnych záložných listov hypotekárnou bankou podľa osobitného predpisu a ktorý poskytuje hypotekárna banka na tieto účely:

- a) nadobudnutie tuzemskej nehnuteľnosti alebo jej časti
- b) výstavbu alebo zmenu dokončených stavieb,
- c) údržbu tuzemských nehnuteľností alebo
- d) splatenie poskytnutého úveru použitého na účely podľa a) až c) ktorý nie je hypotekárnym úverom.

Komunálny úver – úver s lehotou splatnosti najmenej 4 roky a najviac 30 rokov zabezpečený záložným právom k nehnuteľnému majetku obce alebo vyššieho územného celku, ktorý je financovaný prevažne prostredníctvom vydávania a predaja komunálnych obligácií hypotekárnou bankou a ktorý poskytujú banky na nadobudnutie tuzemských nehnuteľností, výstavbu, zmenu dokončených stavieb a údržbu tuzemských nehnuteľností a ďalších stavieb s cieľom využívať ich na verejnoprospešný účel.

Manažment aktívnych operácií komerčných bánk

- a) efektívna a optimálna štruktúra portfólia aktív
- b) zásady realizácie aktívnych bankových obchodov (stratégia alebo obchodná politika banky) – hovoria o štandardných postupoch a presnej špecifikácii pri hodnotení klienta, Limitná politika
- c) flexibilné parametre aktívnych bankových operácií – aby sme vedeli pre klienta ušetriť úver na mieru
- d) podmienky realizácie aktívnych bankových operácií – banka stanoví podmienky a klient ich musí dodržiavať
- e) priateľná miera rizika aktívnych bankových operácií
- f) diverzifikácia rizika v portfóliu aktívnych obchodov
- g) adekvátna úroveň úrokových a neúrokových výnosov – tendencia – znižuje sa podiel úrokových výnosov
- h) segmentácia klientov banky – segmenty – skupiny klientov, na ktoré sa bude banka orientovať
- i) dodržiavanie optimálnych vzťahov medzi riziko – výnosnosť – likvidita

Podmienky pre poskytovanie úverov

- vymedzenie pojmov všeobecné ustanovenia
- čerpanie úverového rámca, úverovej linky
- úročené (pevné úremenné, plávajúce)
- splácanie úverovej pohľadávky
- poplatky
- zabezpečenie úverového obchodu

Na úverových obchodoch participuje:

- úverový manažér (produktový manažér)
- manažér rizika – ohodnocuje riziko
- znalec
- právnici
- administrátor úverového obchodu
- pracovníci správy úverov

V. ZÁKLADNÉ ETAPY ÚVEROVÉHO PROCESU:

- Identifikácia klienta, získavanie informácií, spracovanie návrhu a posúdenie rizika,
- Rozhodovací a schvaľovací proces
- Príprava úverovej dokumentácie
- Verifikácia údajov a čerpanie finančných prostriedkov

1. Etapa – Identifikácia klienta, získavanie informácií, spracovanie návrhu a posúdenie rizika

- vymedzenie pojmov, súvislostí, zodpovednosti
- zásady a postupy (úverový manažér, risk manažér, postupy)
- ponuka produktov banky, žiadosť klienta o financovanie
- posúdenie úverovej schopnosti klienta, identifikácia rizík
- úvodné jednanie s klientom, predbežná analýza finančných výkazov, úvodný reporting, úvodné posúdenie klienta
- sumarizácia informácií (analýza angažovanosti banky, služieb banky využívaných klientom, získanie informácií z externých zdrojov)
- bilančné a iné finančné a nefinančné analýzy (softvérova podpora)
- reporting, spracovanie indikatívnej ponuky banky pre klienta
- spracovanie úverového návrhu a posúdenie rizika (rating)
- personálne zabezpečenie, náplne práce, informačné toky

2. Etapa – Rozhodovací a schvaľovací proces

- nastupuje po vypracovaní úverového návrhu
- rozhodovanie o úverovom obchode v rámci kompetencií, v závislosti od ratingu klienta a úverového limitu pre klienta
- posudzovanie rizika manažérom pre riziko
- definovanie podmienok rozhodnutia, schválenie úverového obchodu
- odsúhlasenie zmluvných podmienok s klientom
- zmeny zmluvných podmienok (obsah zmien)
- administrácia úverových obchodov
- funkcie a zodpovednosti – úverový manažér, riziko manažér, administrátor úverových obchodov, správca úverových obchodov

3. Etapa – Príprava úverovej dokumentácie

- spracovanie štandardnej úverovej dokumentácie
- úprava úverovej dokumentácie (zapracovanie právnych úprav, supervízia znaleckého posudku, zmena podmienok obchodu...)
- opakovanie cyklu rozhodovacieho procesu
- podpisovanie úverovej dokumentácie
- funkcie a zodpovednosti – administrátor úverového obchodu, správca úverového obchodu, interný znalec, právne služby

4. Etapa – Verifikácia údajov a čerpanie finančných prostriedkov

- zásady verifikácie (elektronická a písomná dokumentácia, kontrola čerpania ÚL, podmienky čerpania, dodržiavanie účelovosti, zmeny úrokových sadzieb)
- verifikácia údajov
- čerpanie finančných prostriedkov
- splácanie úveru, zadávanie zmien, vysporiadanie obchodu
- funkcie a zodpovednosť – administrátor úverového obchodu, správca úverových obchodov, úverový manažér

www.euroekonom.sk