

CREDIT PRICING AND MANAGEMENT STRATEGIES OF BANK

Miroslava Ivanova^{1*}, Lilko Dospatliev²

¹*Department of Informatics and Mathematics, Faculty of Economics, Trakia University, 6000, Stara Zagora, Bulgaria;*

²*Department of Pharmacology, Animal Physiology and Physiological Chemistry, Faculty of Veterinary Medicine, Trakia University, 6000, Stara Zagora, Bulgaria*

E – mail: mirkaiv@yahoo.com

ABSTRACT

A very important element of the management process of the bank and a major factor in increasing the return is the price of various loans. This is one of the most important elements when deciding on lending. The approval of a loan often issued after a certain price that is consistent with the risk inherent in the loan.

The cost of bank credit is a complex financial category, which depends on the following factors: Interest Rate, Legal factors increase the cost of borrowed funds, pricing the financial resources of the bank, direct and indirect costs, Competition, premium bank in assuming credit risk .

In connection with the management of interest rate risk are considered three management strategies, namely: Zero Gap Strategy, Positive Gap Strategy and Negative Gap Strategy.

Key words: Zero Gap Strategy, Positive Gap Strategy and Negative Gap Strategy.

УВОД

Много важен елемент от управленския процес на банката и основен фактор за увеличаване на възвращаемостта е определянето на цената на различните кредити. Това е един от най-важните елементи при вземането на решение за кредитиране. Одобряването на даден кредит често се издава след като е определена цената, която е съобразена с риска, съдържащ се в кредитната сделка.

Цената на банковия кредит е комплексна финансова категория, която зависи от следните фактори: *Лихвен процент, Правни фактори, Увеличаване цената на привлечените средства, Определяне цена на финансовия ресурс на банката, Преки и Непреки разходи, Конкуренция, Премия за банката при поемане на кредитен риск [1-7].*

Във връзка с управлението на лихвения риск са разгледани три управленски стратегии, а именно: *Стратегия на нулев разрыв, Стратегия на позитивен разрыв и Стратегия с негативен разрыв.*

Кредитно ценообразуване

• *Лихвен процент*

Банковите ресурси не се предоставят безплатно. За тях банковият клиент заплаща определена “цена”, включваща всички разходи във връзка с кредита. Основен елемент от тази цена е лихвата, изразена чрез лихвения процент. Размерът на лихвения процент зависи от вида на заема, от кредитоспособността на клиента, от състоянието на стопанската конюнктура и различни други фактори.

В условията на централно определен “основен лихвен процент” от Българска народна банка, търговските банки се ръководят от него при определяне на лихвения процент в конкретния кредитен договор. Той представлява сбор от основния лихвен процент, определен от БНБ за съответния период, плюс надбавка. За валутните кредити лихвеният процент представлява сбор от международния “Либор” плюс надбавка, която банката определя за конкретния кредит.

Надбавка към основния лихвен процент зависи от търсенето и предлагането на заеми, от риска за банката, от нейната кредитна политика и други специфични обстоятелства.

Обикновено надбавката се увеличава с нарастването на риска. Определя се и наказателна надбавка, в случай на забавяне на плащането, което се прибавя към договорения лихвен процент. При отпадането на централното определяне на лихвения процент, търговските банки договарят сами прилаганите лихвени проценти.

Обикновено лихвените проценти по потребителските кредити имат за основа годишния лихвен процент по депозитите. Към този лихвен процент също се определят надбавки, които са по-малки от надбавките по заемите. Целта е да се стимулира търсенето на потребителски кредити като вид банкова услуга. Сравнително с ниски проценти банките отпускат жилищни кредити.

Олихвяването се извършва периодично – обикновено месечно. Плащането на лихвите може да се извършва всеки месец или чрез тяхната капитализация – според клаузите на кредитния договор. Лихвите по кредита се изплащат от разплащателна сметка на кредитополучателя. Ако на съответната дата за плащане на лихвата по разплащателната сметка няма средства, дължимите суми се отнасят в просрочие. Тези просрочия се олихвяват с по-висок лихвен процент, фиксиран в договора за кредит.

Изчисляването на лихва (от приложения погасителен план) става по следния начин:

$$\text{лихва} = \frac{\text{главница} * \text{лихвен \%} * \text{брой дни}}{360 * 100}$$

Например: Нека имаме потребителски кредит, за който:

главница = 5 000 лв.

лихвен % = 12,75 %

дни в месеца = 30

$$\text{месечн лихва} = \frac{5000 * 12,75 * 30}{360 * 100} = 53,125 \text{ лв.}$$

Следователно лихвата за един месец е 53,125 лв.

За търговската банка основен принцип при определяне цената на кредита е: с увеличаване на риска, клиентът да заплати по-висока сума. Така банката си осигурява бързото и ефективно възстановяване на вложените от нея капитали.

• *Правни фактори*

Проблемите, които възникнаха последното десетилетие в банковото дело, наложиха поставянето на акцент върху използвания анализ на ценообразуване на банковите кредити и неговата връзка с нивата на кредитния риск.

Действията на управление “Банковия надзор” в БНБ за въвеждане на изисквания за капиталова адекватност, насочиха вниманието на банките върху ефективното управление и определяне цената на капитала.

Изискванията за капиталова адекватност, като средство при оценка на кредитния риск, присъщ на различните банкови услуги, въведоха систематизиран подход във финансовата сфера за измерване на кредитния риск.

• *Увеличаване цената на привлечените средства*

Доскоро много от банките изплащаха ниски лихви по депозитите. Но в условия на силна конкуренция, банките трябваше да намерят подходящ начин за компенсация на средствата, оставени под формата на депозити в банката, а именно увеличаване цената на привлечените

средства. Това доведе до намаляване маржа за банките и до намаляване буферните средства срещу лоши кредитни решения.

- **Определяне цена на финансовия ресурс на банката**

Банките трябва предварително да оценят собствените си средства, преди да правят нови предложения за отпускане на кредити. Ако банката е отпуснала целия ресурс до нивото, определено при изчисляване показателите за ликвидност, цената на новите кредити трябва да е равна на маргиналната цена на ресурса, т.е. на цената, с която банката трябва да се конкурира на пазара за привличането на нов ресурс. Цената на новите кредити задължително трябва да е малко по-висока от средната цена на привличане на нов ресурс от банката.

- **Преки и непреки разходи**

Цената на кредита зависи и от частта на преките и непреки разходи, които банката трябва да прибави към всяка една от извършените транзакции. Това са разходи за заплати и други възнаграждения на персонала, цената на поддръжката на информационните системи и обслужване на всички други разходи, свързани с дейността на банката.

- **Конкуренция**

Вече повече от 10 години се забелязват общи тенденции за нарастване на конкуренцията на пазара за финансови услуги. В началото някои банки реагираха на конкуренцията, като увеличиха и разнообразиха кредитирането като една от основните предлагани услуги и нарастването на активите като средство за запазване на пазарния дял. Много от тези кредитни решения, взети на базата на лоша преценка, съчетани с нарастване на активите, завършиха с неуспех за банките, изразяващ се в увеличаване броя на лошите кредити в този период. Тези фактори доведоха до преоценка на методите, използвани от банките за запазване на съществуващия пазарен дял и до концентриране на вниманието върху оценката на рентабилността и определяне цената на даден кредит, като по-основни фактори, отколкото пазарния дял на банките и нарастването на активите им.

- **Премия за банката при поемане на кредитен риск**

След като е определила цената на даден свой продукт, банката трябва да изчисли каква е рисковата премия, необходима за постигането на адекватна възвръщаемост за банката върху използвания капитал, като компенсация за съществуващата вероятност от неизпълнение от страна на длъжника. Определя се подсигурителен марж според кредитния риск, корекция на цената на база риск, контрагент, сума на договора, пазар, конкуренция.

Управленски стратегии

Структурата на активите и пасивите, от гледна точка на тяхната чувствителност от колебанията на пазарните лихвени проценти, излага банките на съществени лихвени рискове. Затова и във връзка с управлението на лихвения риск са се оформили три управленски стратегии, а именно [8-11]:

- *Стратегия на нулев разрыв (Zero Gap Strategy)*, при която съществува стремеж към пълно изравняване на величината на активите и пасивите и в случая доходите на банката не са изложени на риск от промени в лихвените проценти, тъй като независимо от пазарните колебания на лихвените проценти, чистият лихвен доход фактически остава постоянен (Фиг.1).

Фиг.1. Чист лихвен доход при стратегия нулев разрыв

Активи с променливи лихви млн. лв.	Лихвен процент по активите млн. лв.	Приходи от активите с променливи лихви млн. лв.	Пасиви с променливи лихви млн. лв.	Лихвен процент по пасиви млн. лв.	Разходи по пасивите с променливи лихви млн. лв.	Чист лихвен доход млн. лв.
400	0,12	48	400	0,10	40	8
400	0,15	60	400	0,13	52	8
400	0,09	36	400	0,07	28	8

- *Стратегия на позитивен разрыв (Positive Gap Strategy)*, тя се стреми да поддържа по-висок размер на активите с променливи лихви в сравнение с променливата част на пасива. Следователно осъществяването на тази стратегия изисква да е изпълнено условието:

$$A \text{ пром. лих.} - П \text{ пром. лих.} > 0$$

$$\Rightarrow A \text{ пром. лих.} > П \text{ пром. лих.}$$

При по-високи лихвени проценти ще нарастнат разходите за лихви по пасива, но същевременно приходите от лихви по актива също биха нарастнали и то в по-голяма степен, защото има позитивен разрыв и активите с променливи лихви превишават съответните пасиви (Фиг.2).

Фиг.2. Чист лихвен доход на банката при стратегия с позитивен разрыв

Активи с променливи лихви млн. лв.	Лихвен процент по активите млн. лв.	Приходи от активите с променлив и лихви млн. лв.	Пасиви с променливи лихви млн. лв.	Лихвен процент по пасиви млн. лв.	Разходи по пасивите с променлив и лихви млн. лв.	Чист лихвен доход млн. лв.
500	0,12	60	300	0,10	30	30
500	0,15	75	300	0,13	39	36
500	0,09	45	300	0,07	21	24

- *Стратегия с негативен разрыв (Negative Gap Strategy)*, банката би трябвало да я провежда при прогнозиране на бъдещо намаляване на лихвените проценти. Затова нейният стремеж ще бъде насочен към поддържане на по-нисък размер на активите с променливи лихви в сравнение с пасивите, чувствителни на колебанията на лихвените проценти. При спадане на пазарните лихвени проценти, разходите по обслужване на пасива ще намалят в по-голяма степен, отколкото приходите от актива, защото е изпълнено условието:

$$A \text{ пром.лих.} - П \text{ пром.лих.} < 0$$

$$\Rightarrow A \text{ пром.лих.} < П \text{ пром.лих.},$$

т.е. стратегията на негативен разлив излага банката на риск от неочаквано покачване на пазарните лихвени проценти и съответно намаляване на нейния чист лихвен доход.

С нарастването на обхвата на банковите услуги нарастват и рисковете по банковите сделки. Тези рискове трябва да се предвидят и управляват индивидуално и глобално. Анализът на лихвения риск, изводите направени от анализа, могат да сведат до минимум неопределеността по отношение на лихвения риск в бъдещото развитие на банката, независимо, че по принцип такъв риск винаги съществува. Въпросът е оптимално балансиране на опасностите от загуби и шансовете за печалби и недопускане на неразумни рискове (Фиг.3).

Фиг.3. Чист лихвен доход на банката при стратегия на негативен разлив

Активи с променливи лихви млн. лв.	Лихвен процент по активите млн. лв.	Приходи от активите с променливи лихви млн. лв.	Пасиви с променливи лихви млн. лв.	Лихвен процент по пасиви млн. лв.	Разходи по пасивите с променливи лихви млн. лв.	Чист лихвен доход млн. лв.
450	0,12	54	500	0,10	50	4
450	0,15	67,5	500	0,13	65	2,5
450	0,09	40,5	500	0,07	37	5,5

ИЗВОДИ

Кредитите са най-нисколиквидните активи на банката, поради това съществува т. нар. ликвиден риск. При опасност от възникване на такъв риск, следва да се намали кредитораздаването или да се отдели по-голям резерв.

Основна мярка за предпазване от валутен риск е при предоставянето на валутни кредити да се използват популярни, утвърдени валути или, ако валутата не е такава, то в договора за кредит да фигурира клауза, с която да се приравнява към стабилна валута.

ЛИТЕРАТУРА

1. Cúrdia, V., A. Ferrero, G. CeeNg, A. Tambalotti, 2015. Has U.S. monetary policy tracked the efficient interest rate? *Journal of Monetary Economics*, 70, 72 - 83.
2. Jiao, D., K. Yao, 2015. An interest rate model in uncertain environment. *Soft Comput*, 19, 775–780.
3. Ajello, A., Th. Laubach, D. Salido, T. Nakata, 2015. Financial Stability and Optimal Interest-Rate Policy, Federal Reserve Board.
4. Iacoviello, M., 2015. Financial business cycles. *Review of Economic Dynamics*, 18, 140–163.
5. <http://www.nber.org/papers/w21341>
6. <http://hdl.handle.net/10419/120440>
7. King, T., K. Lewis, 2015. Credit Risk, Liquidity, and Lies. Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board,

Washington.

8. Hobart, C., D. Thomson, A. Dainty, S. Fernie, D. Drewniak, 2015. Closing the energy performance gap in zero carbon homes – pro-active identification, prioritisation and mitigation of causes using FMEA. Association of Researchers in Construction Management, 307-316.
9. Knoppen, D., Mari'a J. Sa'enz, 2015. Purchasing: Can we bridge the gap between strategy and daily reality? Business Horizons, 58, 123 - 133.
10. Egels-Zandén, N., M. Rosén, 2015. Sustainable strategy formation at a Swedish industrial company: bridging the strategy-as-practice and sustainability gap. Journal of Cleaner Production, 96, 139 – 147.
11. <http://finance.news.bg>