

ریسک اعتباری

ریسک اعتباری عبارت است از احتمال بروز زیان ناشی از عدم ایفای به موقع تمام یا قسمتی از اصل و سود تسهیلات اعطایی توسط مشتری، به دلیل عدم تمایل یا ناتوانی مالی.

سیاست‌ها و خط‌مشی‌های اعتباری

سیاست‌ها و خط‌مشی‌های اعتباری بانک، با در نظر گرفتن حداقل الزامات مدیریت ریسک اعتباری بانک مرکزی، رهنمودهای کمیته بال و شرایط حاکم بر محیط اقتصادی، در قالب بسته‌های اعتباری سالانه و استراتژی پنج‌ساله به واحدهای اجرایی ابلاغ می‌شود.

واحدهای اجرایی مدیریت ریسک اعتباری

باهداف تدوین راهبردها، سیاست‌ها و رویه‌های مدیریت ریسک اعتباری، کمیته فرعی ریسک اعتباری، تحت نظارت کمیته عالی ریسک، به ریاست معاون اعتباری و با حضور مدیران ارشد بانک شامل مدیر واحد ریسک، مدیر پیگیری مطالبات، مدیر اعتبارات خرد و صنفی، مدیر اعتبارات شرکتی و مدیر حسابداری و خزانه‌داری، در بانک سامان راه‌اندازی شده است. واحد ریسک اعتباری با تهیه و ارائه گزارش‌های مستمر وظیفه شناسایی و اندازه‌گیری ریسک اعتباری را بر عهده دارد. مدیریت اعتبارات خرد و صنفی، مدیریت بانکداری شرکتی و مدیریت بانکداری بین‌الملل به عنوان ارکان خط اول دفاعی وظیفه کاهش ریسک اعتباری را بر عهده دارند.

حدود اختیارات سطوح مختلف سازمانی برای تصویب تسهیلات و تعهدات

در بانک سامان «بانکداری شرکتی» و «بانکداری خرد و صنفی» تفکیک شده و تصمیم‌گیری در خصوص تسهیلات و تعهدات در سه حوزه تسهیلات و تعهدات کلان^۱، تسهیلات و تعهدات اشخاص مرتبط و تسهیلات و تعهدات خرد و صنفی، به صورت جداگانه انجام می‌پذیرد.

حدود تسهیلات و تعهدات کلان:

- ۱- حداکثر مجموع تسهیلات و تعهدات کلان به هر ذی‌نفع واحد نباید از ۲۰ درصد سرمایه بانک تجاوز کند.
- ۲- حداکثر مجموع تسهیلات و تعهدات کلان، ۸ برابر سرمایه پایه بانک است.
- ۳- در مواردی که میزان تسهیلات مورد تقاضای یک ذی‌نفع واحد بیش از حدود تعیین شده در آیین‌نامه تسهیلات و تعهدات کلان بانک باشد، بانک می‌تواند با رعایت حدود مقرر، از روش اعطای تسهیلات به صورت مشترک (سندیکایی، کنسرسیومی یا روش‌های مشابه) استفاده کند.

اعطای تسهیلات یا ایجاد تعهدات برای هر ذی‌نفع واحد که موجب قرار گرفتن تسهیلات و تعهدات مزبور در شمول تسهیلات و تعهدات کلان شود، باید به تصویب هیئت‌مدیره بانک برسد. بنابراین در صورت واجد شرایط بودن مشتری برای دریافت تسهیلات و تعهدات طبق مفاد «آیین‌نامه تسهیلات و تعهدات کلان»، مجوز مربوطه می‌بایست از هیئت‌مدیره دریافت شود.

حدود تسهیلات و تعهدات اشخاص مرتبط:

- ✓ حد فردی: مجموع خالص تسهیلات و تعهدات به هر شخص نباید از سه درصد سرمایه پایه بانک تجاوز کند.

^۱ مجموع خالص تسهیلات اعطایی و تعهدات ایجاد شده به یا برای هر ذی‌نفع واحد که میزان آن حداقل معادل ۱۰ درصد سرمایه پایه بانک باشد.

✓ حد جمعی: مجموع خالص تسهیلات و تعهدات به اشخاص مرتبط نباید از چهل درصد سرمایه پایه بانک تجاوز کند.

اعطای تسهیلات یا ایجاد تعهدات در خصوص اشخاص مرتبط با بانک قبلاً می‌بایست به تصویب هیئت‌مدیره بانک برسد. اعطای تسهیلات به یا ایجاد تعهدات برای اشخاص مرتبط با بانک صرفاً توسط مدیریت بانکداری شرکتی صورت می‌پذیرد.

ارکان اعتباری خرد و صنفی:

تصمیمات اعتباری برای پرداخت تسهیلات و ایجاد تعهدات اعم از ارزی و ریالی بر اساس آرای کمیته‌هایی که به همین منظور و در سطوح مختلف بانک تشکیل می‌گردند، اتخاذ و اجرایی می‌شود. کمیته‌های مزبور اختیار تصمیم‌گیری در خصوص پرداخت تسهیلات، صدور ضمانت‌نامه‌ها، صدور اوراق گواهی اعتبار مولد (گام)، صدور اوراق صکوک و گشایش انواع اعتبارات و بروات اسنادی و ایجاد تعهدات برای تضمین ارائه برگ سبز گمرکی را در محدوده اختیارات تفویض شده دارا می‌باشند. ارکان دارای اختیار برای اتخاذ تصمیم پرداخت تسهیلات و ایجاد تعهدات در حوزه خرد و صنفی عبارت‌اند از:

- کمیته اعتباری شعبه
- کمیته اعتباری سرپرستی
- کمیته داخلی اعتبارات متوسط
- کمیته اعتبارات متوسط

حدود اختیارات کمیته‌های فوق در اتخاذ تصمیمات اعتباری متفاوت است و تصمیم نهایی در مورد تسهیلات و تعهدات درخواستی مشتریان، در رکنی اتخاذ می‌شود که مبلغ تسهیلات و تعهدات در محدوده اختیارات آن قرار دارد. به منظور رعایت سلسله‌مراتب تصمیم‌گیری، اعضای کمیته اعتباری شعب موظف‌اند پس از شکل و تکمیل پرونده متقاضیان طبق ضوابط و مقررات، مراتب را (بدون در نظر گرفتن مبلغ تسهیلات و اعتبارات) بررسی و در صورت موافقت با انجام تقاضای واصله، در صورتی که میزان تسهیلات و تعهدات برای هر شخص اعم از حقیقی یا حقوقی با احتساب تسهیلات و تعهدات ذینفعان واحد آن‌ها، بیش از حدود اختیارات تفویضی به آن‌ها و در حدود اختیارات سرپرستی باشد، مراتب را به رکن اعتباری سرپرستی ارسال کنند و در صورتی که میزان تسهیلات و تعهدات، بیش از حدود اختیارات تفویضی به سرپرستی باشد، مراتب را مستقیماً به مدیریت اعتبارات خرد و صنفی ارسال کنند.

روش‌های کاهش ریسک اعتباری

راهبردهای اصلی بانک سامان برای کاهش ریسک اعتباری عبارت‌اند از:

- استقرار نظام اعتبارسنجی داخلی برای تمامی طیف‌های مشتریان (شامل مشتریان حقیقی، حقوقی و نهادهای مالی)،
- اخذ وثایق بر مبنای رتبه اعتباری مشتریان، استقرار و به‌روزرسانی سامانه ثبت وثایق و پایش مستمر نرخ پوشش وثایق،
- تبیین حدود ریسک اعتباری و پایش مستمر میزان مطالبات غیر جاری، میزان تمرکز تسهیلات و کیفیت پرتفوی اعتباری و
- پایش مستمر بازدهی سرمایه تعدیل‌شده با ریسک مشتریان (RORAC).^۲

^۲ Return on Risk-Adjusted Capital

تمرکزریسک اعتباری

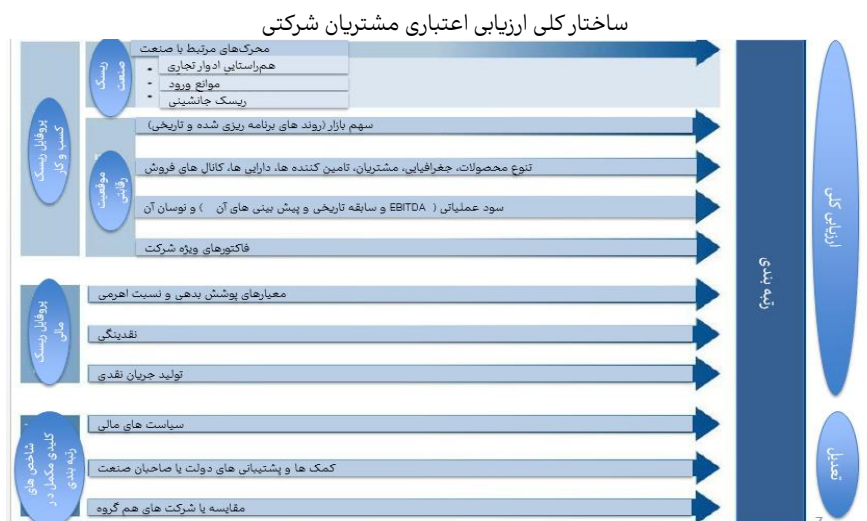
واحد ریسک اعتباری، میزان تمرکز تسهیلات بانک به تفکیک مشتری و بخش‌های اقتصادی را به صورت مستمر مورد ارزیابی قرار داده و در گزارش‌های کمیته فرعی ریسک اعتباری و کمیته عالی ریسک ارائه می‌کند. نتایج این گزارش‌های، کمیته عالی ریسک را در اتخاذ تصمیمات مناسب در خصوص ایجاد تعادل در پرتفوی تسهیلات اعطایی یاری می‌کند.

فرآیند اعتبارسنجی مشتریان

در فرایند اعتبارسنجی با استفاده از مؤلفه‌هایی همچون وضعیت محیط اقتصاد کلان، وضعیت کسب و کار، وضعیت مالی و سابقه اعتباری مشتری، اهلیت وی برای دریافت تسهیلات ارزیابی می‌شود. با توجه به متفاوت بودن ماهیت مشتریان مصرفی، صنعتی و شرکتی، در کنار پیروی از رویه کلی فرآیند اعتبارسنجی که در ادامه آورده شده، هر گروه مشتری رویه‌های مختص خود را دارد.

بررسی وضعیت مالی و اعتباری متقاضی و تهیه گزارش کارشناسی برای پرداخت تسهیلات و ایجاد تعهدات صنعتی، با توجه به مبلغ تسهیلات دریکی از سه سطح شعب، سرپرستی‌ها و مدیریت کارشناسی و نظارت بر مصرف انجام می‌پذیرد. همچنین، فرآیند رتبه‌بندی و اعتبارسنجی در بانک سامان در چهار مرحله زیر انجام می‌شود:

۱. طراحی مدل رتبه‌بندی و اعتبارسنجی: واحد ریسک بانک سامان مسئولیت طراحی مدل رتبه‌بندی و اعتبارسنجی انواع مشتریان را بر عهده دارد که در این راستا از نظرات ارکان اعتباری استفاده‌کننده نیز بهره می‌برد. تأیید مدل با کمیته فرعی ریسک اعتباری و کمیته عالی ریسک است.
۲. ساخت و تحویل سامانه رتبه‌بندی و اعتبارسنجی: ساخت سامانه مبتنی بر مدل تأییدشده، برون‌سپاری و انتقال کامل جزئیات طراحی مدل به شرکت، بر عهده واحد ریسک است.
۳. استفاده از سامانه رتبه‌بندی و اعتبارسنجی: سامانه طراحی‌شده بر اساس نیاز ارکان اعتباری استفاده‌کننده، در بستری مناسب در اختیار کاربران نهایی آن قرار داده می‌شود.
۴. ثبت بازخورد و بهبود مدل با تأیید کمیته‌های مربوطه: بازخوردهای کاربران استفاده‌کننده از سامانه، از طریق واحد ریسک مورد بررسی قرار می‌گیرد. همچنین واحد ریسک به صورت دوره‌ای گزارشی از دقت و کارایی مدل‌ها به کمیته‌های تخصصی ارائه می‌کند که در آن در مورد تعدیل یا تغییر مدل، تصمیم‌گیری می‌شود.



استقرار مدل اعتبارسنجی داخلی برای مشتریان بانک

بانک سامان به منظور ارتقا و بهبود فرآیند اعتبارسنجی خود اقدام به استقرار و بهره‌گیری مؤثر از این رویکرد در خصوص اعتبارسنجی مشتریان نموده است. این مدل اعتبارسنجی برگرفته از رویکردهای بین‌المللی است که با توجه به شرایط ایران، مورد استفاده قرار گرفته است. گروه هدف اصلی این مدل مشتریان حقوقی و در مراحل بعد مشتریان حقیقی بزرگ می‌باشند.

پروفایل ریسک کسب‌وکار:

ریسک کسب‌وکار یک شرکت، بازار و تحرک‌های بخشی آن را به عنوان یک محرک کسب‌وکار در نظر می‌گیرد. پروفایل ریسک کسب‌وکار به بخش‌های زیر تقسیم می‌شود:

✓ **تحلیل صنعت:** محرک‌های مرتبط با صنعت باهدف به‌کارگیری محرک‌های عمومی هر صنعت تعریف شده و به زیر بخش‌های زیر تقسیم می‌شود:

- ادوار تجاری: این مقیاس ریسک نوسان فروش و سود عملیاتی را در آینده قابل پیش‌بینی در مقایسه با عملکرد گذشته صنعت.
- موانع ورود: سطح حمایت و حفاظت از شرکت‌هایی که در صنعت فعال هستند را اندازه می‌گیرد.
- ریسک جایگزینی: ریسک و آسیب‌پذیری صنعت را در خصوص منسوخ شدن و بلوغ تکنولوژی اندازه می‌گیرد.

✓ **جایگاه رقابتی شرکت باهدف ویژگی‌های خاص و ریسک‌های مربوط به آن لحاظ می‌شود.** تحلیل بر مبنای فاکتورهای ریسک زیر است:

- سهم بازار
- تنوع و گستردگی
- سودآوری عملیاتی

پروفایل ریسک مالی:

ریسک مالی نقاط قوت پروفایل مالی شرکت را در نظر می‌گیرد و توانایی آن را برای ایجاد جریان نقد شوندگی تکرارشونده و الزامات تعهدی، انعطاف‌پذیری مالی و پایداری آن را لحاظ می‌کند. شرکتی با پروفایل ریسک مالی قوی در تسهیل اثرات منفی چرخه اقتصادی، پویایی صنعت، تغییرات مقرراتی و زیان پیش‌بینی‌نشده بر مبنای درآمد بهتر عمل می‌کند. این رویه اعتبارسنجی متمرکز بر نسبت‌های جریان نقدینگی مانند نسبت‌های اهرمی و نسبت‌های پوشش هزینه ثابت است. این نسبت‌ها شاخص‌های مناسب برای ریسک اعتباری می‌باشند که بر اساس رویه‌های حسابداری نسبت به نسبت‌های مالی که بر اساس آیت‌های سود و زیان یا ترازنامه به دست می‌آیند و کمتر تحت تغییر و تحریف قرار می‌گیرند. ارزیابی در کارت امتیازی بر اساس فاکتورهای ریسک زیر انجام می‌شود:

- ✓ سپرده‌ی و اهرم
- ✓ انعطاف‌پذیری مالی و ایجاد جریان نقد
- ✓ نقدینگی

مدل مزبور برای ارزیابی ریسک مشتریان ده طبقه یا گرید را در نظر می‌گیرد و مشتریان بر اساس اعتبار کسب‌شده به این طبقات نگاشت می‌شوند.

رتبه متناظر	طیف ریسک	گرید
AAA تا BBB+	ریسک کم	گرید ۱
BBB	ریسک کم	گرید ۲
BBB-	ریسک کم	گرید ۳
BB+	ریسک متوسط	گرید ۴
BB	ریسک متوسط	گرید ۵
BB-	ریسک متوسط	گرید ۶
B+	ریسک زیاد	گرید ۷
B	ریسک زیاد	گرید ۸
B-	ریسک زیاد	گرید ۹
CCC	نکول	گرید ۱۰

طبق این مدل ۹ طبقه از مشتریان در بخش غیرنکول با سه درجه ریسک کم، متوسط و زیاد قرار می‌گیرند و طبقه ۱۰ به مشتریانی که از لحاظ مالی و یا کسب‌وکاری وضعیت بسیار بدی دارند تخصیص می‌یابد.

ارزیابی کلی اساساً بر مبنای ارزیابی پروفایل ریسک کسب‌وکار و پروفایل ریسک مالی شرکت است. سپس این ارزیابی بر اساس فاکتورهای زیر تعدیل می‌شود:

- ✓ سیاست‌های مالی
- ✓ حمایت‌های سرگروه و دولت

لازم به ذکر است که رویه فوق در حال حاضر برای تمامی مشتریان شرکتی بانک سامان مورداستفاده قرار می‌گیرد و نتایج ارزیابی فرایند اعتبارسنجی مبنای محاسبات دارایی موزون به ریسک اعتباری مشتریان بانک است.

نحوه مدیریت تسهیلات و مطالبات غیر جاری

سیاست بانک در خصوص مدیریت مطالبات غیر جاری بر مبنای تمرکز بر اصل بازدارندگی با اخذ وثایق و مدیریت مطلوب در خصوص پیگیری و وصول مطالبات است. بانک سامان به منظور اصلاح ساختار دارایی‌ها و پیگیری اهداف وصول مطالبات غیر جاری خود بر مبنای آیین‌نامه‌های داخلی تدوین شده اقدام می‌کند. پیگیری و وصول مطالبات بانک (شامل اموال منقول و غیرمنقول و یا حقوق و امتیازاتی که در جریان وصول مطالبات بانک تحت مالکیت قرار می‌گیرد) در پرونده‌های مطالباتی در صورتی که در سطح شعب وصول نشود، توسط معاونت حقوقی و وصول مطالبات دنبال می‌شود.

مطابق با اقدامات عملیاتی و استراتژیک و بنا بر قوانین و مقررات، بانک ملزم به فروش اموال و املاک مازاد و تملیکی و وصول مطالبات معوق و مشکوک‌الوصول خود خواهد بود. بر اساس ساختار سازمانی، کاهش مقدار مطالبات (سررسید گذشته، معوق و مشکوک‌الوصول) بر عهده کمیته پیگیری و وصول مطالبات و معاونت حقوقی و وصول مطالبات بوده و فروش املاک بانک از طریق مدیریت پشتیبانی انجام می‌پذیرد.