



# إدارة المخاطر

المحاضرة الرابعة

إعداد: أ. زين العابدين عبد الحميد

## محتويات المحاضرة

أولاً: مفهوم (السياسة الائتمانية - الإجراءات الائتمانية- الاستراتيجية الائتمانية)

ثانياً: أركان السياسة الائتمانية

ثالثاً: العوامل المؤثرة في السياسة الائتمانية

رابعاً: التقييم الائتماني

- فوائد التقييم الائتماني
- مبادئ التقييم الائتماني
- تحديات التقييم الائتماني
- دورة القرار الائتماني
- العوامل المؤثرة في التقييم الائتماني

**السياسة الائتمانية:** مجموعة المبادئ والأسس التي تنظم أسلوب دراسة ومنح التسهيلات الائتمانية، وأنواع الأنشطة الاقتصادية التي يمكن تمويلها وكيفية تقدير مبلغ التسهيلات المطلوب منحها وأنواعها وأجالها الزمنية وشروطها.

وبالتالي تهدف السياسة الائتمانية لتحقيق مايلي:

- تنمية أنشطة البنك وتحقيق عائد مرضي ومناسب.
- سلامة الائتمان الذي يمنحه المصرف.
- تأمين رقابة مستمرة على عملية الائتمان في كافة مراحله.
- توفير الثقة لدى العاملين بالإدارة مما يحد من الوقوع في الخطأ.

**الإجراءات الائتمانية:** هي الخطوات التفصيلية والأساليب التحليلية الفنية المحددة في إطار تنفيذ السياسة الائتمانية للمصرف، وهي إجراءات مرحلية تتعامل مع العملية الائتمانية من بداية طلب العميل للتسهيلات ومروراً بمراحلها المختلفة وحتى نهايتها حين يقوم العميل بسداد الائتمان والفوائد للمصرف.

**الاستراتيجية الائتمانية:** هي الإطار العام أو الاتجاه أو المسار الرئيسي الذي ينتهجه المصرف بهدف تحقيق أهدافه بالأجل القصير والطويل وتسير الاستراتيجية الائتمانية للمصرف في اتجاه وإطار الاستراتيجية القومية التي يضعها المصرف المركزي على المستوى الكلي للاقتصاد القومي.

## ثانياً: أركان السياسة الائتمانية

- ✓ تحديد الأقاليم والمناطق الجغرافية التي يخدمها المصرف.
- ✓ تحديد المجالات والأنشطة الاقتصادية التي يخدمها المصرف.

✓ تحديد أنواع الضمانات المقبولة.

✓ تحديد أنواع القروض والتسهيلات التي يمنحها المصرف.

✓ تحديد الحدود القصوى والدنيا للأجل.

## ثالثاً: العوامل المؤثرة في السياسة الائتمانية

يوجد مجموعة من العوامل والاعتبارات المؤثرة في السياسة الائتمانية للمصرف:

١. **العوامل القانونية:** عبارة عن القيود القانونية والتشريعات السائدة والمنظمة للعمل المصرفي، أو

التعليمات والقرارات التي يصدرها المصرف المركزي بشأن التوسع والانكماش.

٢. **العوامل الجغرافية:** نطاق وحدود المناطق التي يخدمها المصرف ويمارس نشاطه المصرفي فيها

بصفة عامة والائتمان بصفة خاصة.

٣. **العوامل التمويلية:** المقصود بها الموارد التمويلية المتاحة للمصرف وبالتالي ملائمة موارد

الأموال وكفايتها بالنسبة للجزء الذي سيتم توظيفه في منح التسهيلات الائتمانية للعملاء بدون أن

يقع المصرف في عجز بالنسبة للالتزامات المترتبة عليه، وبالتالي كلما كانت مصادر الأموال

المتاحة للمصرف متقلبة وغير مستقرة فإن السياسة الائتمانية لهذا المصرف تتجه نحو إقرار

تسهيلات ائتمانية قصيرة الأجل.

٤. **العوامل التنظيمية والإدارية:** حجم وطبيعة الهيكل التنظيمي والإداري للمصرف والمتضمن كافة

المستويات الإدارية التي تتعامل مع العملية الائتمانية، فتؤثر هذه العوامل من حيث تعدد السلطات

والصلاحيات الائتمانية داخل المصرف. فيجب ألا يتم تركيز منح الائتمان المصرفي في أيدي

مجموعة محددة من المسؤولين في إدارة المصرف، لأن هذا التركيز من شأنه أن يعيق سير الأداء

للعملية الائتمانية.

٥. **العوامل الفنية:** إن قرار منح الائتمان هو قرار فني يتخذ بناء على دراسة ائتمانية فنية يتم إعدادها وفقاً للإجراءات التي تقررها السياسة الائتمانية للمصرف ووفقاً للأعراف الفنية في منح الائتمان المصرفي الخاص بكل مصرف.

٦. **العوامل التسويقية والتنافسية:** إمكانية المصرف التسويقية ومركزه التنافسي بين المصارف العاملة يعلب دور مهم في تحديد السياسة الائتمانية، لكونها عوامل غير ثابتة وتتصف بالتغير المستمر، وبالتالي على المصرف أن يضع سياسة ائتمانية مرنة لمواجهة ظروف السوق المستجدة.

٧. **العوامل البشرية:** هي الكفاءات التي تتعامل مع العملية الائتمانية داخل المصرف ومدى تمتعها بالتأهيل العلمي والعملية والتدريب المصرفي ومدى استيعاب التكنولوجيا والخبرة في المجال الائتماني، فكلما كانت هذه الكفاءات عالية كانت السياسة الائتمانية للمصرف تنجز بكفاءة عالية.

٨. **العوامل الاقتصادية:** مثل طبيعة الاقتصاد والنظام الذي يعمل المصرف داخله. ففي الاقتصادات التصديرية تزداد عملية منح الائتمان المصرفي لتمويل الصادرات، وفي الاقتصادات التي تعتمد على الواردات يتم التركيز على منح الائتمان المصرفي لتمويل الواردات.

## رابعاً: التقييم الائتماني

مجموعة من النماذج والتقييمات التي تساعد المصارف على اتخاذ قرار المنح القروض للعملاء بحيث تحدد هذه النماذج المستفيدين من الائتمان وحجم الائتمان والاستراتيجيات التمويلية وآليات تعظيم فائدة المصارف من خلال تقييم مخاطر كل ائتمان.

### • فوائد التقييم الائتماني

- خفض التكاليف التشغيلية.
- خفض حالات التعثر.

- زيادة معدلات النمو .
- زيادة القروض الممنوحة.
- دراسة وتحليل المصادر التمويلية بشكل دوري.
- تطوير جودة اتخاذ القرار وبالتالي تطوير جودة خدمة العملاء .

## • مبادئ التقييم الائتماني

يعتبر المبدأ الرئيس للتقييم الائتماني هو مقدرته على التنبؤ بالأداء المالي المستقبلي للعميل بناء على منهجيات تحليلية لسلوكيات العميل الائتمانية والتاريخية وربطها بعلاقات لمعرفة فيما إذا كان العميل سيفي بالتزاماته المستقبلية في الوقت المحدد أو لا .

تتم دراسة التقييم الائتماني على أساس معايير

**معايير كمية:** تعتمد على التحليل المالي لأخر ثلاث سنوات وإعداد قائمة تدفق مالي لسنوات قادمة.

**معايير نوعية:** تعتمد على سمعة العميل والقدرة على السداد وقوة الكفالات والضمانات المقدمة.

## • تحديات التقييم الائتماني

- إن التحديات التي تواجه التقييم الائتماني مرتبطة بأربعة نقاط:
١. حجم البيانات
  ٢. تنوع البيانات
  ٣. دقة البيانات
  ٤. تبادل البيانات

## • دورة القرار الائتماني

- ١- تقييم مبدئي من مسؤول وحدة الإقراض للعميل كشخصية بشكل عام من خلال المقابلة الشخصية.
- ٢- إعداد الدراسة الائتمانية عند موافقة مسؤول وحدة الإقراض المبدئية.
- ٣- إصدار القرار بالموافقة أو الرفض من الجهة المختصة (لجنة التسهيلات) وذلك بناء على الدراسة السابقة.

## • العوامل المؤثرة في التقييم الائتماني

توجد مجموعة من العوامل التي تؤثر على القرار الائتماني:

## العوامل الداخلية:

١- رأس مال المصرف: كلما كان رأس مال المصرف كبير كان المصرف قادر على تقديم تسهيلات ائتمانية أكثر وزيادة سقف الائتمان والمدة الزمنية للتحصيل.

٢- سقف الائتمان: هو الحد الأعلى من المبالغ التي قد يتخلى عنها المصرف لأحد العملاء لقاء عائد محدد.

٣- سيولة المصرف: حجم النقدية المتوفرة لدى المصرف بالإضافة للأوراق المالية سريعة التسييل، وأحياناً تلعب السيولة الزائدة دوراً سلبياً لذلك تسعى المصارف لتحديد سيولة متوازنة من خلال تحجيم الاحتياطات والتركيز على الملائمة بين التدفقات الداخلة والخارجة.

٤- استراتيجية المصرف: حيث تتبع إدارة الائتمان في المصرف إحدى طريقتين:

\***استراتيجية هجومية:** يقوم المصرف من خلالها بمنح تشكيلة واسعة من التسهيلات الائتمانية ويسقف إقراض عالية ومخاطر مرتفعة وغالباً ما تلجأ المصارف إلى هذه الاستراتيجية إذا كان رأس مالها كبير ولديها سيولة متوازنة وحصتها السوقية متنامية والمنافسة كبيرة.

\***استراتيجية دفاعية:** تلجأ إليها المصارف في حالات الركود الاقتصادي أو الأزمات المالية أو الحروب، حيث تقلل فيها المصارف من حجم التسهيلات الائتمانية وتنوعها إلى الحدود الدنيا، كما لا يتم منح الائتمان إلا في حالة التأكد من استرداد الأقساط وارتفاع قيمة الضمانات المقدمة ووفرته.

٥- فترة الاسترداد (أجال القروض): حيث تقوم المصارف عادة بتحقيق تشكيلة متوازنة من التسهيلات الائتمانية من حيث فترات الإقراض (طويلة الأجل - متوسطة الأجل - قصيرة الأجل).

**العوامل الخارجية:** هي العوامل التي تتعلق بالبيئة المحيطة بالمصرف والمتعاملين معه وتشمل:

١- **العوامل المتعلقة بالعميل ذاته:** من ناحية شخصيته والضمانات المقدمة وقدرته على السداد وإمكانية نجاح مشروعه المقدم لأجل الحصول على الائتمان، ومنها:

**شخصية العميل:** عبارة عن سمعة العميل من صدق وأمانة يتحلى بها، إضافة إلى رغبته بسداد أقساط الائتمان في مواعيدها المحددة، فكلما كان العميل ذو سمعة حسنة كلما كان ذلك دافعاً للمصرف لتقديم التسهيلات الائتمانية.

**الضمانات المقدمة من قبل العميل:** فد تكون ضمانات شخصية أو عينية، فكلما كانت الضمانات عالية القيمة وأكثر قدرة على التسييل في حال كانت عينية وتتمتع بقوة الاستقرار من ناحية السعر كلما كان ذلك محفز للمصرف على تقديم التسهيلات الائتمانية للعميل، وغالياً ما تكون القيمة الحقيقية للضمانات أعلى من قيمة القرض.

**رأس مال العميل:** عبارة عن إجمالي الأصول الثابتة والمتداولة التي يملكها العميل بشكل شخصي، فعلى إدارة الائتمان دراسة رأس مال العميل الخاص وقدرته على تغطية قيمة القرض في حال الإفلاس **قدرة العميل على تحقيق النجاح في مشروعه الاستثماري:** غالباً ما تكون التسهيلات الائتمانية الممنوحة للعميل مرتبطة بتنفيذ مشروع ما، فعلى المصرف دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع الذي سيتم منح الائتمان لتنفيذه، والوقوف على مدى نجاحه أو فشله.

**٢- محددات تشريعية وقانونية:** عند القيام بمشروع أو استثمار ما نواجه قوانين ومحددات تشريعية يجب الالتزام بها وعدم تجاوزها، وكذلك الأمر بالنسبة للتسهيلات الائتمانية فعندما نريد منح تسهيلات ائتمانية يجب النظر إلى القوانين والتشريعات المحددة من قبل الحكومة والمصرف المركزي وعدم تجاوزها تجنباً للوقوع تحت المسؤولية والمسائلة القانونية.

**٢- الظروف السياسية والاقتصادية العامة:** يجب دراستها لمعرفة مدى نجاح المشروع ضمنها وبالتالي الوصول للاستراتيجية المطلوب إتباعها من المصرف (هجومية أو دفاعية).

**٣- الظروف الاقتصادية للقطاع الذي ينتمي إليه العميل:** يجب على المصرف دراسة الظروف الاقتصادية لهذا القطاع ومعرفة حالته الحالية من ازدهار وتقدم ليتم منح الائتمان والعكس في حال حدوث تراجع وانحيار هذا القطاع لأنه مؤثر على التعثر.