

**ÎNSEMNĂTATEA DOBÂNZII ANUALE EFECTIVE  
ÎN STRUCTURA PREȚULUI PRODUSELOR  
BANCARE**

**Medar Lucian-Ion,**  
*Profesor, Facultatea de Contabilitate și Informatică de  
Gestiune, Universitatea Constantin Brâncuși, Târgu Jiu,  
România*  
**Motoniu Ioan Dumitru**  
*Doctorand, Universitatea Valahia, Târgoviște, România*

**EFFECTIVE ANNUAL INTEREST  
SIGNIFICANCE ON BANKING PRODUCTS  
PRICE STRUCTURE**

**Medar Lucian-Ion,**  
*Professor, Department of Accounting and  
Management Information Systems, Constantin  
Brancusi University, Targu Jiu*  
**Motoniu Ioan Dumitru**  
*Ph. D. Applicant, Valahia University, Targoviste*

**ABSTRACT:** Însemnătatea prețului produselor și serviciilor se regăsește în prețul de referință, pe care clientul trebuie să-l compare cu prețul ultimei achiziții efectuate. Prețul unui produs bancar care include dobânda anuală efectivă (DAE) este un preț orientativ, în el regăsindu-se toate elementele de cost aferente produselor și serviciilor bancare. Pentru produsele promovate prin activități de creditare, prețul acestora este influențat atât de cursul de schimb atât al monedei naționale cât și de a celorlalte monezi străine existente pe piața monetară. Rolul comisionului bancar este foarte important în cadrul serviciilor specifice a activității bancare și al formării prețului produselor bancare.

**ABSTRACT:** The importance of the products and services prices can be found in the reference price, that customer must compare it with the price of the last made acquisition. The price of the banking product, that includes the effective annual interest rate (EAI), is a guide price including all the cost elements related to banking products and services. The price of the products promoted through lending activities, is affected by the exchange rate of national and foreign currency, available on the money market. The role of the banking fee is very important in the specific services and bank products price formation.

**1. Semnificația prețului și serviciilor bancare și  
consecința acestora asupra creditării**

Cultura aproape inexistentă a potențialilor clienți despre construcția unui preț, despre costurile nonmonetare („sacrificiile” pe care trebuie să le facă anumiți clienți pentru a apela la un produs bancar sau un serviciu bancar), despre preț ca indiciu al calității produselor și serviciilor bancare impune o percepție diferită a consumatorului de cea a bancherului, față de preț.

Datorită intangibilității lor este foarte dificil pentru un client să înțeleagă sau să evalueze valoarea serviciilor bancare, înainte de a le cumpăra. Valoarea lor adevărată poate fi evaluată numai după cumpărare, atunci când clientul folosește serviciul și îi sesizează avantajele sau dezavantajele.

Serviciile bancare se clasifică în primul rând, în funcție de modul în care instituțiile de credit își adoptă strategia de atragere a disponibilităților bănești pentru a-și asigura lichiditatea bancară. Din acest punct de vedere, instituțiile de credit oferă, fie servicii de informație și economii gratuite, fie servicii pentru care percep comisioane bancare și în acest caz gama lor este foarte diferențiată, atât în ceea ce privește serviciile de cont cât și pentru cele de constituire a unor noi depozite bancare în funcție de prețul acestora.

Prețul exprimă o sumă de bani pe care cumpărătorul o plătește în schimbul unei unități de bun economic (produs sau serviciu). Deci, prețul este expresia

**1. Price significance of bank services and  
its effects on credit activity**

Culture almost non-existent of potential customers about the construction of a price, about non-monetary costs (“sacrifices” that some customers have to make for use a bank service or product), about the price as a sign of quality bank products and services, requires a different perception of the consumer than of banker, compared to price.

Due to their intangibility is very difficult for a customer to understand or to evaluate the value of banking services before buying them. Their true value can be assessed only after purchase, when the customer use the services and refer them advantages or disadvantages. Banking services are classified, in the first place, depending on strategy of cash attracting to ensure bank liquidity. From this point of view, credit institutions offer, free information services and savings, or services without fees, in this case their range is highly differentiated, both in accounting services and for setting up of new bank deposits depending on their price.

The price reflects a sum of money that the buyer pays in exchange for a good economic units (product or service). So the price is monetary expression of exchange value that a seller receives for a unit of product or service transacted. The

bănească a valorii de schimb pe care o încasează vânzătorul pentru o unitate de produs sau serviciu tranzacționat.

Prețul serviciilor și produselor bancare oferit pe piața bancară poate fi asemănător prețului de producție al oricărui alt bun economic, preț care cuprinde costul produsului și beneficiul. Prețul pieței bancare fiind de fapt, prețul care se formează pe piață în urma fluctuației cererii și ofertei serviciilor și produselor bancare.

Analizând activitățile de vânzare-cumpărare a serviciilor și a altor bunuri economice, întâlnim o serie de denumiri ale prețului, ce poartă numele de: tarif și comision – în cazul serviciilor; dobânda – ca preț al banilor împrumutați de instituțiile de credit; taxă – în cazul plăților la bugetul de stat sau alte instituții financiare; impozit – ca preț asupra dreptului de a câștiga bani (calculat asupra veniturilor sau profitului); primă – în cazul produselor din domeniul asigurărilor; chirie – pentru utilizarea temporară a unui spațiu; onorariu – pentru serviciul unui liber profesionist; penalizare – pentru nereguli constatate de organele fiscale și instituțiile de credit; cauțiune – ca preț al libertății temporare; salariu – ca preț al muncii.

Fiecare instituție de credit, are o strategie proprie și este preocupată de costul surselor și de condițiile de afaceri pe care le prezintă clienților nebankari și bancari.

Potențialii clienți sunt preocupați permanent de *comisioanele* practicate de instituțiile de credit pentru serviciile bancare prestate și care sunt în legătură directă și cu modul în care se consumă serviciile respective. Diferențierea tarifelor și a comisioanelor bancare menționate în condițiile de afaceri bancare se face după natura și felul serviciilor .

Astfel, costul creditului angajat este format din *dobândă* plus comisionul de administrare a creditului. Pentru serviciul de acordare a creditului, în funcție de negocierea efectuată, banca mai poate încasa de la client un comision de risc de credit, un comision de neutilizare a sumelor puse la dispoziție sau un comision pentru plata înainte de termen a creditului primit.

Deci, în cazul produselor imateriale negociate cu condiția restituirii acestora către creditor, cum sunt produsele bancare, prețul acestora îl reprezintă *dobânda* care trebuie să acopere și riscul de nerambursare a sumelor plasate debitorilor.

În strânsă legătură cu plata serviciilor, o altă noțiune ar fi *redevența* care exprimă contravaloarea serviciilor legate de achiziționarea de licențe sau know-how, plata făcându-se sub forma unei cote procentuale din cifra de afaceri obținută cu licență achiziționată.

Asemănătoare comisioanelor, *tarifele* sunt o categorie specifică a prețului în sensul său larg cuprinzător, adică a acelor prețuri care se stabilesc și se aplică în domeniul prestărilor de servicii efectuate, atât pentru agenții economici cât și pentru populație.

Natura economică a prețului produselor substanțiale și tariful serviciilor este aceeași. Deosebirea

price of bank services and products offered on the banking market, may be like the production price of any other economic good, price that includes cost and benefit. Banking market price is the price formed on the market as a result of supply and demand fluctuations of bank services and products.

After analyzing the activities of sale/purchase services and other economic goods, founding different names of price, like: charges and fee-for services; interest - the price of money borrowed by the credit institutions; tax-for the payments to the state budget or other financial institutions; tax- as a price of the right to earn money (calculated on income or profits); premium- in the case of insurance products; rent-for temporary use of a space; honorarium -for service of a free professional; penalty-for irregularities that occurred in the fiscal authorities and credit institutions; bail -the price of freedom temporary; salary - the price of labor.

Each credit institution, has its own strategy and concerned about the cost of sources and conditions of business brought to the attention of non-bank and bank customers.

Potential customers are constantly concerned about the fees charged by credit institutions for bank services provided and which are directly linked with the manner how they consume these services. Distinction of bank charges and fees referred in terms of banking business is made by nature and the services way.

The credit cost consists of interest plus loan administration fee. For the service of granting credit, according to the negotiations carried out, bank may collect from the customer a fee for credit risk, a fee of non-use amounts or fees for early repayment of the loan received.

So, for intangible products negotiated to be return to the lender, such as bank products, their price is *interest* that should cover and the default risk for the amounts placed.

Closely related with the services payment, another concept would be *debt*, that expresses the countervalue of services related to the acquisition of licenses or know-how, making the payment as a percentage of the turnover rates obtained with the license purchased.

Similar with fees, *charges* are a specified category of the prices in broad sense, that those prices are established and applied in the provision of services for both businesses and the population.

Economic nature of substantial product price and services fee is the same. Differences arising from fee existence that express a category of price in a particular area of activity. Thus, the price appears like expression of a product value as

care apar rezultă din existența tarifului ca expresie concretă a categoriei de preț într-un domeniu specific de activitate. Astfel, prețul apare drept expresia bănească a valorii unui produs în calitate de obiect, de bun material cu existență de sine stătătoare, pe când tariful reprezintă expresia bănească a valorii unei operațiuni în calitate de serviciu. Aceasta întrucât, consumul de servicii nu este separat de producția lor, serviciul neputând circula între producător și consumator, specifică procesului sistemului de credit, producția și consumul de servicii au loc concomitent, atât în timp cât și în spațiu.

Nu este lipsit de importanță faptul că, deseori în limbajul practic și în vorbirea curentă se produce o substituție reciprocă a noțiunilor de comision și taxă. Aceasta datorită unor tradiții sau importuri de termeni străini, care include în sfera semnificațiilor lor și implicarea autorităților administrative locale pentru organizarea unor servicii, precum și ca urmare a faptului că unele taxe au la bază ideea contraprestației.

Dar, în sistemul de credit între *comision și taxă* se impune o delimitare din mai multe puncte de vedere. În primul rând, sub aspectul destinației lor: taxele se virează la bugetul statului și au în general un caracter fiscal (Exempu : TVA), pe când comisioanele se încasează de unitățile operative ale instituțiilor de credit ca fiind echivalentul al valorii serviciilor prestate de acestea în favoarea clienților.

În al doilea rând, în cazul comisioanelor bancare se determină, se evidențiază și se urmăresc costurile prestațiilor, pe când în cazul taxelor nu se calculează și nu se evidențiază astfel de costuri.

În al treilea rând, delimitarea se mai poate realiza și prin prisma organelor care le stabilesc, și anume: stabilirea comisioanelor este de competența unităților operative ale instituțiilor de credit, iar stabilirea taxelor intră în competența organelor financiare și se efectuează pe baza actelor normative adoptate de către organele puterii sau administrației de stat.

Din punct de vedere al delimitării sferei de cuprindere a prețurilor și, respectiv, al comisioanelor apar și aici unele aspecte demne de interes teoretico-practic. Delimitarea se realizează, în general, după natura rezultatului unei activități, și anume: în cazul produsului cu existență fizică, sau imaterial folosim noțiunea de preț, iar în cazul serviciilor folosim noțiunea de tarif sau comision. Deși natura economică a prețului produselor și serviciilor este asemănătoare și se aplică aceleași principii și metode de fundamentare și negociere, apar totuși unele particularități determinate de specificul produselor bancare care contribuie semnificativ la creația monetară.

## 2. Dobânda anuală efectivă și principalele date legate de creditele acordate persoanelor fizice

Prețul total al unui produs bancar (plasat) este determinat de *dobânda anuală efectivă* (DAE) exprimată în procente și care se calculează în mod obligatoriu pentru toate tipurile de credite acordate persoanelor fizice: de consum, de nevoi personale sau pentru achiziționarea unor

object with material existence, while the fee means money expression of the value in operations as a service. This, because the consumption of services is not separated from their production, the service can not be moved between producer and consumer, the process specifies the system of credit, production and consumption of services occur simultaneously both in time and space.

It is important, that often in practical language and everyday speech, there is a mutual substitution of the terms of fee and tax. This, because traditions or imports of foreign terms, which includes within their meaning and involvement of local administrative to organize services and due to the fact that some tax are based on the idea of consideration.

But, in the credit system, between fee and tax should be a demarcation of several points of view. First in terms of their destination: taxes are turns to the state budget and are generally a fiscal character (i.e: VAT), and fees are collected by the operational units of credit institutions as the equivalent value of customers service.

Secondly, if bank fee are determined, and is intended to highlight the costs of benefits, taxes are not calculated and do not show such costs.

Thirdly, the demarcation can be achieved through the prism bodies they do, namely: setting fees is the authority of the credit institution central units and the establishment of tax is the competence of financial authorities and is based on the normative acts adopted by government or state power.

In terms of the definition of the scope of prices and fees appear some issues worthy of theoretical and practical interest.

The demarcation is typically conducted after the nature result of activities, namely: if the product with physical existence or intangible, we use the notion of price, and for service use the concept of commission or fee. Although, the economic nature of the products and services price is similar and apply the same principles and methods of justification and negotiation, there are still some peculiarities caused by specific banking products which contribute significantly to the monetary creation.

## 2. Effective annual interest rate(EAI) and the major information related to the individuals loan

The total price of a bank product (placed) is determined by the effective annual interest rate (EAI) expressed as a percentage and calculated for all types of individuals loans: consumer, personal loans for the purchase of long use goods, auto loan, real estate or mortgage loans and cards (payment cards).

bunuri de folosință îndelungată, de credite auto sau de împrumuturi imobiliare sau ipotecare și cele angajate prin carduri (cărți de plată).

Tehnic, DAE este formată din *dobânda anuală nominală* plus costurile de analiză ale creditului, plus comisionul de gestiune a creditului, plus comisionul pentru plata anticipată, plus comisionul de reasigurare a creditelor, plus alte comisioane existente și negociate cu clientul sau stabilite de bancă ca urmare a sumelor acordate în cont (trageri) și a costurilor pentru sumele rambursate.

Dobanda anuală efectivă nu include costurile pe care trebuie suportate de persoanele fizice pentru nerespectarea angajamentelor stabilite prin contractul de credit (penalități de întârziere, de exemplu) sau alte costuri pe care trebuie să le plătească pentru achiziții de bunuri și servicii, indiferent dacă tranzacția este efectuată în numerar sau pe credit.

Dobanda anuală efectivă trebuie înscrisă în mod obligatoriu în contractul de credit (inclusiv variantele, pentru calcularea ei).

Ecuția fundamentală, care stabilește dobanda anuală efectivă (DAE), exprimă, pe perioada unui an, egalitatea dintre valoarea totală prezentă a tragerilor (a creditului), pe de o parte, și valoarea totală prezentă a rambursărilor și a costurilor suportate, pe de altă parte, adică:

$$\sum_{k=1}^m C_k (1+X)^{t_k} = \sum_{l=1}^{m'} D_l (1+X)^{S_l}$$

Unde:

X – dobânda anuală efectivă-DAE;

m - numărul ultimei trageri;

k - numărul unei trageri, astfel  $1 = k = m$ ;

$C_k$  - este valoarea tragerii k;

$t_k$  - este intervalul, exprimat în ani și fracțiuni de an, dintre data primei trageri și data fiecărei trageri ulterioare, astfel  $t^1 = 0$ ;

$m'$  - este numărul ultimei rambursări sau al costurilor suportate;

l - este numărul unei rambursări sau al costurilor suportate;

$D_l$  - este valoarea unei rambursări sau a costurilor suportate;

$S_l$  - este intervalul, exprimat în ani și fracțiuni de an, dintre data primei trageri și data fiecărei rambursări sau costuri suportate.

Instituțiile de credit trebuie să explice clienților modul de eșalonare a ratelor pe întreaga perioadă de rambursare a creditului, precum și o serie de date pe care clienții consumatori, trebuie să le cunoască la contractarea creditului, astfel:<sup>1</sup>

- comisionul de rambursare anticipată este de maxim 1% pentru credite cu dobânda fixă;
- nu se percepe comision de rambursare anticipată la credite cu dobânda variabilă;
- se limitează comisioanele aferente derulării

Technicaly, EAI is formed by the nominal annual interest plus the cost of credit analysis, fee of the credit management, fee for advance payment, fee for reinsurance credits, and other existing and negotiated fees, established by the bank, as a result of the amounts granted on the account (Credit payments) and the cost for the repaid amounts.

The effective annual interest rate does not include costs that must be incurred by customers for failure the agreements established by the contract (penalties for delay, for example) or other costs that have to pay for purchases of goods and services, whether the transaction is executed cash or credit.

The effective annual percentage rate must necessarily be inscribed in the credit contract (including options for its calculation).

The basic equation, which establishes the effective annual interest rate (EAI), express, on an annual basis, equality of the total present value of drawdowns (the loan), and total present value of repayments and costs on the other part, that:

$$(1) \quad \sum_{k=1}^m C_k (1+X)^{t_k} = \sum_{l=1}^{m'} D_l (1+X)^{S_l}$$

where:

X – effective annual interest rate –EAI;

m - the number of the last drawdown;

k - the number of withdrawals, so  $1 = k =$

m;

$C_k$  - the amount of drawdown k;

$t_k$  - the interval, expressed in years and fractions of a year out of date first date of each drawdown and subsequent withdrawal, as  $t^1 = 0$ ;

$m'$  - the last number or reimbursement of costs incurred;

l - the number of refunds or costs;

$D_l$  – the value of one repayment or costs incurred;

$S_l$  - the interval, expressed in years and fractions of a year, between the date of first drawdown and the date of any reimbursement or costs incurred.

Credit institutions must explain to the customers the staging of the rates throughout the period of loan repayment and a series of informations that they need to know when sign a credit agreement, as follows<sup>2</sup>:

- early repayment fee is more than 1% for loans with fixed interest;
- no early repayment fee loans with variable interest rates;
- limited fees for performance loan agreement: credit management fee, penalty fee for late payment, early redemption fee if the interest is

contractului de credit la: comision de administrare credit, comision de penalizare pentru intarzierea la plata, comision de rambursare anticipata daca dobanda e fixa, comision unic pentru servicii prestate la cererea consumatorilor. Suplimentar, creditorul are dreptul sa perceapa doar comision de analiza dosar (numai in cazul in care accepta creditarea) si comision aferent costurilor cu asigurarea (doar pentru situatiile in care este prevazuta asigurare - exclude contractele de descoperit de cont, creditul de consum ș.a.)

- interzicerea explicită a unor comisioane pentru operatiuni cu numerar pentru plata ratelor la credit sau tragerea transelor din credit;
- obligatia de a calcula dobanda variabila în mod transparent; formula de calcul trebuie sa aiba ca referinta ROBOR/LIBOR/EURIBOR/ dobanda de referinta BNR. Marja fixa nu poate fi modificata de creditor pe durata contractului decat in favoarea consumatorului. Intervalele de timp la care se recalculeaza dobanda sunt prevazute in contract;
- pentru contractele noi, creditorul trebuie sa prezinte consumatorului inainte de semnarea contractului un formular standardizat cu toate datele tehnice ale creditului, inclusiv DAE, formula de calcul a dobanzii si suma totala ce urmeaza a fi rambursată;
- creditorul trebuie să prezinte consumatorului contractul de credit cu cel puțin 15 zile inainte de semnare;
- dreptul consumatorului de a renunta neconditionat, fara justificari, fara a invoca motive, in termen de 14 zile de la semnare, la un contract de credit.

Intervalele dintre datele utilizate la calcule sunt exprimate în ani sau în fracțiuni de an. Un an se considera a avea 365 de zile sau 366 de zile pentru anii bisecti, 52 de saptamani sau 12 luni egale. O lună egală se consideră a avea 30,41666 zile, adica 365/12, indiferent dacă este sau nu, un an bisect.

Rezultatul calculului trebuie exprimat cu o precizie de cel puțin o zecimală. Daca a doua zecimală este mai mare sau egala cu 5, la prima zecimala se adauga unu.

Ecuatia poate fi rescrisă folosindu-se o singura sumă și conceptul de fluxuri ( $A_k$ ), care vor fi pozitive sau negative, cu alte cuvinte fie platite, fie primite, în perioade de la 1 la k, exprimate în ani:

$$(2) \quad S = \sum_{k=1}^n A_k (1+X)^{t_k}$$

adică:

S - balanta de fluxuri prezentă

$A_k$  - fluxuri plătite sau primite

X - dobânda anuală efectivă-DAE:

n - numarul ultimei trageri;

k - numarul unei trageri, astfel  $1 = k = n$ ;

$t_k$  - este intervalul, exprimat în ani și fracțiuni de an, dintre data primei trageri și data fiecărei trageri ulterioare, astfel  $t^1 = 0$ .

In cazul în care scopul este pastrarea echivalentei

fixed, single fee for services rendered to consumer demand. Additionally, the creditor is entitled to charge only file analysis fee (only if you accept credit) and costs associated with providing fee (only for situations in which insurance is provided - excluded overdraft contracts, consumer credit etc.);

• explicit prohibition of cash transactions fees for the payment of the loan installments or the loan drawdown;

• the obligation to calculate in a transparent manner the variable interest; the formula must contain the reference ROBOR / LIBOR / EURIBOR / reference interest of NBR. Fixed margin can not be changed by the creditor during the contract, only on consumer benefit. Time intervals that recalculates interest are provided in the contract;

• for the new agreements, the creditor must provide the consumer, before signing a standard agreement form, *all technical data of the loan, including the EAI*, interest calculation formula and the total amount to be repaid;

• the creditor must provide to the consumer the credit agreement at least 15 days before signing;

• the consumer right to quit unconditionally the loan agreement, without justification, without giving any reason, within 14 days of signature.

Intervals between dates used in calculations are expressed in years or fractions of a year. A year is considered to have 365 days or 366 days for leap years, 52 weeks or 12 equal months. An equal month is presumed to have 30.41666 days, so 365/12, whether are or not a leap year.

The result of calculation shall be expressed with an accuracy of at least one decimal place. If the second decimal is greater than or equal to 5, adding one at the first decimal.

The equation can be rewritten using a single sum and the concept of flows ( $A^k$ ), which will be positive or negative, in other words be paid or received, in periods from 1 to k, expressed in years, like:

$$(2) \quad S = \sum_{k=1}^n A_k (1+X)^{t_k}$$

where:

S - balance of flows

$A_k$  - flows paid or received

X - effective annual interest rate -EAI

n - the number of the last drawdown

k - the number of withdrawals, so  $1 = k$

= n

$t_k$  - the interval, expressed in years and fractions of a year out of date first date of each drawdown and subsequent withdrawal, as  $t^1 = 0$ ;

fluxurilor, valoarea va fi zero.

Pentru contractele de credit aflate în derulare, în care dobanda era compusa din dobanda de referinta a bancii + o marja fixa, s-a stabilit ca noua formula de calcul să includă indicele de referință aferent valutei în care a fost acordat creditul + o marja fixă, compusă din marja existentă în contractul initial, valabila la data semnarii contractului și diferența dintre valoarea dobanzilor de referință și valoarea indicelui de referință, valabile la data intrării în vigoare a OUG 50/2010.

Astfel, clientii cu credite în derulare care au dobanzi variabile nu vor beneficia de o reducere de costuri în urma modificării contractelor de credit potrivit noii legislații.

Particularitățile DAE:

- este un instrument util pentru consumatori pentru că adună toate costurile aferente rambursării unui credit;
- aducere la un numitor comun toate costurilor efectuate prin rambursarea unui credit;
- oferă posibilitatea de cumpărare în termen real a unor produse bancare oferite de bănci.

În condițiile actuale, conform legilor în vigoare, prin contractele de credit de consum băncile sunt obligate să calculeze DAE pentru toate produsele bancare cu valoare cuprinsă între 200-20000 €. DAE este singurul criteriu care pune în balanță atât perspectiva devalorizării banilor cât și alte costuri implicate. Cu cât DAE este mai mică cu atât creditul este mai avantajos.

#### Aplicație:

O instituție de credit acordă un credit de nevoi personale unei persoane fizice cu comision de analiza platit la acordare, platit în avans, pentru o valoare a creditului 10000 lei, pe o perioada de 60 luni, cu o dobanda anuala de 13.19%, comision de analiza/acordare de 3%, și cu un DAE de 15.57% calculat după negocierea comisioanelor și evaluarea tuturor riscurilor.

For ongoing credit agreements, where the interest was made of the bank's reference interest rate + a fixed margin, has established that the new formula should include reference index for the currency of loans + a fixed margin, composed by the initial margin, valid at the contract signed and the difference between the reference interest and the reference index value, valid from date of Government Emergency Ordinance no. 50/2010 on consumers credit agreements. Thus, customers with loans in progress, that have floating rates, will not benefit from a reduction in costs, following the change in credit agreement under the new legislation.

EAI particularities:

- it is a useful tool for consumers to collect all the costs of credit refund;
- bringing to a common denominator all costs red by credit refund;
- offers real-time purchase of banking products.

At present, according to applicable laws, in the consumer credit agreements, banks are required to calculate the effective annual interest rate (EAI) for all banking products value between € 200-20.000. EAI is the only rule that balances the perspective of the money depreciation and other costs involved. If the effective annual interest rate is lower, than the credit is more advantageous.

#### Application

A credit institution granted a personal needs loan to an individual, with the analysis fee paid in advance for a loan amount of 10,000 lei, for a period of 60 months, with an annual interest rate of 13,19 percent commission analysis / providing 3 percent, and 15,57 percent EAI calculated by the negotiation of fees and evaluate all risks.

Tabel 1: Loan repayment schedule with monthly rates :

Month	Loan Rate	Interest rate	Fees	Total payment	Balance loan
1	118.59	109.92	0	228.5	9881.41
2	119.89	108.61	0	228.5	9761.52
3	121.21	107.3	0	228.5	9640.31
4	122.54	105.96	0	228.5	9517.77
5	123.89	104.62	0	228.5	9393.88
6	125.25	103.25	0	228.5	9268.63
7	126.63	101.88	0	228.5	9142
8	128.02	100.49	0	228.5	9013.99
9	129.43	99.08	0	228.5	8884.56
10	130.85	97.66	0	228.5	8753.71
.	.	..	.	..	..
55	214	14.51	0	228.5	1105.79
56	216.35	12.15	0	228.5	889.44
57	218.73	9.78	0	228.5	670.72
58	221.13	7.37	0	228.5	449.58
59	223.56	4.94	0	228.5	226.02
60	226.02	2.48	0	228.5	0
Total payment =14.010 Lei					

Source Piraeus Bank SA

Faptul că dobândă anuală efectivă (DAE) este mai mică nu înseamnă, și costuri mai mici pentru clienți, știut fiind că un credit acordat pe o perioadă mai mare de un an conduce și la plata unei dobânzi mai mari (calculate în sume fixe). Mijloacele de comunicație și tehnologie bancară specifice fiecărei instituții de credit influențează hotărâtor oferta de produse și servicii bancare și implicit prețul acestora. Cererea de produse și servicii bancare depinde de starea economică a persoanele juridice și fizice, de structura acestora, de modul cum clientela bancară știe să-și dezvolte activitatea comercială și să folosească conturile puse la dispoziție de către instituția de credit. Între operațiunile specifice domeniului bancar creditarea este utilizată de clientela bancară în mod personalizat.

#### **Concluzii:**

Prețurile serviciilor și produselor bancare se realizează în mod direct prin implicațiile pe care le au asupra lor, elementele de fundamentare a politicii de preț: cererea și oferta de produse bancare, costurile, concurența bancară și percepția prețului de către clientela bancară.

Prețul ca indicator al calității depinde de: calitatea datelor despre serviciul și produsul bancar; politica promoțională realizată de către instituția de credit; riscul la care este pus clientul ca urmare a achiziționării serviciului sau produsului bancar

#### **Bibliografie**

Iuliu Muresan, Ion Mihaiteanu - Credit institutions activity, RBI, Bucharest, 2006  
Hennie van Greuning, Sonja Brajovic Bratanovic, Analysis and banking risk management, Irecson Publishing House, Bucharest, 2003  
Mihai Ilie- Technology and Banking Operations Management, Expert Publishing House, 2003  
Madalina Rădoi Antoneta, Product and Banking services Management, Economic Publishing House, Bucharest, 2009  
Directive 2006/48/EC of the European Parliament and the Council on the initiation and pursuit of credit institutions  
A practical guide for the implementation of accounting rules in line with European Directives, OMPF No. 3055/2009, Publishing House, Bucharest, 2010  
Law. 288/2010 published in the Official Gazette, Part I. 888 of 12.30.2010, Government Emergency Ordinance no.50/2010 on credit agreements for consumers.  
Law. 312 of 28 June 2004 on the Statute of the NBR  
Law. 227 of July 4, 2007 approving, amending and supplementing Government Emergency Ordinance no.99, 2006

The fact that the effective annual interest rate (EAI) is lower does not mean lower costs for customers, knowing that loans granted for a period exceeding one year, leads to higher interest paid (calculated in fixed amounts). The means of communication and specific banking technology, influence the choice of products and banking services and their price. Demand for banking products and services depends on the economic status of legal and individual persons, their physical structure, the way banking customers know how to develop commercial activity and to use the accounts provided by the credit institution. Among specific banking operations, lending is used by bank customers in a personalized manner.

#### **Conclusions:**

Prices of banking services and products are done directly through the implications that they have on the background elements of price policy: supply and demand for banking products, costs, price competition and the price perception by banking clients.

Price as an indicator of quality depends on: quality of informations about banking service and product, credit institution promotional policy, customer risk result on buying banking service or product.

#### **BIBLIOGRAPHY**

Iuliu Muresan, Ion Mihaiteanu - Credit institutions activity, RBI, Bucharest, 2006  
Hennie van Greuning, Sonja Brajovic Bratanovic, Analysis and banking risk management, Irecson Publishing House, Bucharest, 2003  
Mihai Ilie- Technology and Banking Operations Management, Expert Publishing House, 2003  
Madalina Rădoi Antoneta, Product and Banking services Management, Economic Publishing House, Bucharest, 2009  
Directive 2006/48/EC of the European Parliament and the Council on the initiation and pursuit of credit institutions  
A practical guide for the implementation of accounting rules in line with European Directives, OMPF No. 3055/2009, Publishing House, Bucharest, 2010  
Law. 288/2010 published in the Official Gazette, Part I. 888 of 12.30.2010, Government Emergency Ordinance no.50/2010 on credit agreements for consumers.  
Law. 312 of 28 June 2004 on the Statute of the NBR  
Law. 227 of July 4, 2007 approving, amending and supplementing Government Emergency Ordinance no.99, 2006