

10 najważniejszych rekomendacji dotyczących racjonalizacji rynku kredytów mieszkaniowych dla ludności¹

Głównym celem koncepcji nowego rynku kredytów mieszkaniowych dla ludności jest lepsze zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych społeczeństwa przy racjonalnym wykorzystaniu mechanizmów gospodarki rynkowej i minimalizacja ryzyka dla banków i kredytobiorców.

Ważne jest, by proponowany nowy kształt rynku kredytów mieszkaniowych odpowiadał oczekiwaniom obu stron umowy kredytowej – zarówno banków, jak i konsumentów, czyli:

- musi być bardziej niż obecny bezpieczny, tzn. nie może generować (zbyt) ryzyka dla stron transakcji,
- powinien sięgać do doświadczeń najbardziej rozwiniętych rynków finansowych i nieruchomości, aby kredyt hipoteczny stanowił istotne źródło finansowania mieszkalnictwa,
- musi dawać klientom możliwość wyboru odpowiedniego dla nich kredytu,
- powinien być na tyle opłacalny, aby kredyt hipoteczny kreował wartość banków dla akcjonariuszy i innych interesariuszy oraz wspierał rozwój budownictwa,
- nie powinien dopuszczać do pojawienia się ryzyka prawnego.

Zdaniem ekspertów Europejskiego Kongresu Finansowego najważniejszymi zagrożeniami dla rozwoju rynku kredytów mieszkaniowych jest ryzyko kwestionowania przez kredytobiorców niektórych postanowień wieloletnich umów oraz nadal nie rozwiązany problem rekompensaty za wcześniejszą spłatę kredytu na stałą stopę.

PROPONUJEMY:

1. Wdrożenie jednolitego wzoru umowy kredytu mieszkaniowego

Podważanie postanowień umowy dawno zawartej i wykonywanej bez przeszkód oznacza groźną niestabilność otoczenia prawnego i obarcza nowo zawierane kredyty ryzykiem prawnym, które w razie materializacji, może zagrozić stabilności systemu finansowego państwa. Wyjściem z tej sytuacji jest wyeliminowanie ewentualnych warunków niedozwolonych ex ante, a nie likwidowanie ich ex post.

Rekomendowanym rozwiązaniem, stosowanym w wielu krajach, jest posługiwanie się w relacjach z klientami standardowymi formularzami umowy, uzgodnionymi z udziałem kluczowych instytucji dla funkcjonowania rynku. W przypadku polskich umów kredytu mieszkaniowego właściwymi

¹ Wybór i redakcja najważniejszych rekomendacji: Leszek Pawłowicz (Europejski Kongres Finansowy) we współpracy z Kamilem Liberadzkim (Urząd Komisji Nadzoru Finansowego) i Andrzejem Reichem (Klub Odpowiedzialnych Finansów przy EKF). Rekomendacje dotyczące nowego kształtu rynku kredytów mieszkaniowych zostały opracowane na podstawie licznych źródeł, w pierwszym rzędzie na podstawie wyników ekspertyzy grupowej przeprowadzonej przez Klub Odpowiedzialnych Finansów przy Europejskim Kongresie Finansowym. Prośbę o opinię skierowaliśmy do ekspertów z: sektora bankowego, instytucji ochrony praw konsumenta, regulatorów, firm konsultingowych, ubezpieczycieli i środowiska akademickiego. Zanonimizowane opinie 63 ekspertów dostępne są na stronie www.efcongress.com. Projekt był następnie przedmiotem trzech roboczych eksperckich dyskusji poświęconych: ofercie kredytowej i procesowi kredytowania, długoterminowemu finansowaniu, a zwłaszcza listom zastawnym oraz relacjom bank – klient i edukacji finansowej.

uczestnikami tego procesu byłoby: regulator (KNF), instytucje zajmujące się ochroną konsumentów (UOKiK i Rzecznik Finansowy), przedstawiciel Izby Cywilnej Sądu Najwyższego oraz banki. Celem tej rekomendacji jest neutralizacja ryzyka prawnego.

2. Nowelizacja art. 40 Ustawy o kredycie hipotecznym dot. rekompensaty za wcześniejszą spłatę

Sprawa rekompensaty dotyczy jednej z najważniejszych kwestii dla długoterminowego funkcjonowania rynku kredytów mieszkaniowych o stałej stopie procentowej. Bez rozwiązania tej kwestii próby zatrzymania kredytobiorców przy stałej stopie są bezprzedmiotowe, podobnie jak oferowania kredytów o stałej stopie procentowej o tenorze dłuższym niż pięć lat. Z uzasadnienia art. 40 Ustawy o kredycie hipotecznym wynika, iż przepis dotyczący rekompensaty został wprowadzony w celu ochrony interesu konsumentów. Tymczasem brak rozwiązania tego problemu może doprowadzić do zablokowania rozwoju kredytów na stałą stopę, na czym konsumenci zamiast zyskać – stracą. Nowe brzmienie przepisu powinno być wspólnie wypracowane i uzgodnione przez KNF, UOKiK oraz banki, a następnie wprowadzone poprzez nowelizację Ustawy.

3. Uzupełnienie oferty kredytowej banków

W nowej sytuacji na rynku konieczne jest stopniowe wprowadzanie przez banki nowych produktów kredytowych, które pozwolą bankom lepiej się dopasować do potrzeb i możliwości klientów. Doświadczenia innych krajów pokazuje, że możliwe jest znaczne rozszerzenie oferty kredytowej: obok kredytów na zmienną stopę (z ratą stałą, albo malejącą) oraz na stałą stopę (z różnymi tenorami) możliwe są też inne produkty, odpowiednie dla części klientów banków, w zależności od ich wieku, dochodów, a przede wszystkim rozumienia ryzyka związanego z kredytem. Ponadto, w wielu krajach jako szczególną kategorię wyróżnia się też pierwszy kredyt w życiu. Dlatego wskazane jest, by banki stopniowo rozbudowywały swoje oferty.

4. Ograniczenie finansowania długich aktywów krótkim pieniądzem

Dużym problemem polskiego rynku kredytów mieszkaniowych jest niedopasowanie terminów zapadalności pasywów i aktywów. Wprawdzie w tej chwili sektor jest ogólnie nadpłynny, ale z doświadczenia innych krajów wynika, że stan taki może w krótkim czasie ulec zmianie.

- A. W szczególności należałoby zachęcać klientów do długoterminowego oszczędzania, na przykład na wkład własny, na wcześniejszą spłatę kredytu, lub na inne cele, dla których warto, by banki miały atrakcyjne oferty. Utraconą szansą w tym obszarze jest niewykorzystanie w Polsce koncepcji kas oszczędnościowo-budowlanych oraz brak wsparcia przez Państwo długoterminowego oszczędzania na cele mieszkaniowe.
- B. Wprowadzenie wymogu, by pewną część pasywów finansujących portfel długoterminowych kredytów mieszkaniowych stanowiły długoterminowe instrumenty dłużne.
Obserwowana obecnie łatwość dostępu do tanich pasywów krótkoterminowych zniechęca jednak do sięgania po droższe pasywa długoterminowe. W związku z tym wskazane by było wprowadzenie wymogu regulacyjnego, zgodnie z którym w ciągu pięciu lat pasywa finansujące długoterminowe kredyty mieszkaniowe w określonym stopniu składałyby się z długoterminowych instrumentów dłużnych.

- C. Jednym z długoterminowych instrumentów dłużnych, uważanym za szczególnie bezpieczny, są hipoteczne listy zastawne. Trudno zrozumieć dlaczego w Polsce rynek ten nie rozwija się. Rekomendujemy pilne uruchomienie w Polsce rynku listów zastawnych, a w szczególności rynku detalicznych listów zastawnych, co postuluje zdecydowana większość ekspertów. Szczegółowe propozycje znajdują się w części poświęconej rynkowi listów zastawnych.

5. Wypracowanie nowej polityki informacyjnej we współpracy z instytucjami i organizacjami konsumenckimi

Polityka informacyjna instytucji aktywnych na rynku finansowym obsługującym klientów indywidualnych wymaga przemyślenia i zmian. Również nawyki powinni zmienić konsumenci i w większym stopniu samodzielnie analizować ryzyko kredytu.

Obecne regulacje wymagają stworzenia przez bank odpowiednio zróżnicowanej oferty i poinformowania konsumenta o charakterystykach poszczególnych produktów, pozostawiając konsumentowi swobodę wyboru (z pewnymi ograniczeniami, np. co do waluty kredytu).

Wprawdzie zgodnie z wymaganiami Ustawy o kredycie hipotecznym każdy klient na etapie poprzedzającym podpisanie umowy otrzymuje szereg materiałów informujących go o czynnikach ryzyka procedurach, itp., ale pomimo tego, potencjalne skutki materializacji tych ryzyk mogą być przez klienta niedocenione. Ów brak wzajemnego zrozumienia dodatkowo wynika z faktu, iż bank zakłada, że klient, któremu dostarczono informację, rozumie produkt i ryzyka z nim związane i w związku z tym podejmuje racjonalne decyzje, a klient postrzega bank – instytucję komercyjną – jako instytucję zaufania publicznego i tym samym może czuć się zwolniony z samodzielnej oceny ryzyka kredytu.

6. Wsparcie programów systematycznego oszczędzania na cele mieszkaniowe przez instytucje publiczne (NBP, BGK, MF)

Mogłyby to być gwarancje antyinflacyjne udzielane za pośrednictwem banków prowadzących te rachunki. Gwarancje antyinflacyjne mogłyby dotyczyć w szczególności detalicznych nabywców długoterminowych listów zastawnych lub/i długoterminowych depozytów przeznaczanych na cele mieszkaniowe.

7. Specjalne rozwiązania dla młodych osób, które zaciągają kredyt mieszkaniowy po raz pierwszy w życiu

Kredyty takie generują wyższe ryzyko niż kredyty standardowe i dlatego w innych krajach są często są objęte gwarancjami rządowymi. Alternatywnym rozwiązaniem byłoby skupowanie takich kredytów w sposób wspierany przez państwo (na przykład przez BGK), pod warunkiem zgodności z wymaganiami stawianymi tego rodzaju produktom.

Banki nie mają możliwości samodzielnego wprowadzenia rekomendacji 6 i 7. Dlatego niezbędna jest aktywniejsza rola państwa.

8. Zmiany w modelu finansowania kredytów mieszkaniowych

Zdecydowana większość ekspertów wyraziła opinię, że najwłaściwszym sposobem finansowania długookresowych kredytów hipotecznych w obecnej sytuacji są klasyczne i detaliczne listy zastawne oraz depozyty oparte na systematycznym i długookresowym oszczędzaniu. Najważniejsze wydaje się stworzenie popytu krajowego, a nie zagranicznego, na polskie listy zastawne. Warto bowiem zauważyć, że sprzedaż listów zastawnych zagranicznym inwestorom może dodatkowo zwiększać strukturalną nadpłynność krajowego sektora bankowego, co nie byłoby obecnie wskazane.

Wskazane byłoby rozpoczęcie kreowanie krajowego popytu od nabywcy (inwestora) detalicznego, co oznacza m.in., że:

- nominal listu powinien być niski, np. 1 tys. zł,
- nazwa powinna być zrozumiała dla nieprofesjonalnego nabywcy, np. lokata hipoteczna,
- wiarygodność lokaty hipotecznej powinna być wyższa niż klasycznego depozytu ponieważ dotyczy oszczędności długookresowych.

Popyt ze strony nabywców instytucjonalnych, szczególnie banków, może zostać wykreowany dodatkowo przez zwolnienie inwestycji w listy zastawne z podatku bankowego, zakupy przez NBP, lub/i BGK. Zdrowszym rozwiązaniem dla stabilności systemu finansowego wydaje się zwolnienie ich z podatku bankowego, ale będą one stanowiły konkurencję dla obligacji państwowych, co w dzisiejszej sytuacji może stanowić hamulec dla realizacji prezentowanej koncepcji. W tej sytuacji warto rozważyć gwarancje zwolnienia listów zastawnych z podatku bankowego np. od rok 2024.

Skup listów zastawnych przez banki z tej samej grupy kapitałowej co ich emitent powinien być docelowo ograniczony, mimo iż w pierwszej fazie budowy rynku listów zastawnych może być uzasadniony.

Aby stymulować podaż i popyt na listy zastawne rekomendujemy w szczególności:

- nałożenie obowiązku na banki uniwersalne domykania luki terminowej instrumentami dłużnymi,
- usprawnienie procesu wpisu do hipoteki poprzez umożliwienie dokonywanie wpisu bezpośrednio przez notariusza przy udzieleniu kredytu lub przy przeniesieniu kredytu z banku uniwersalnego przez powiernika albo innego wyznaczonego pracownika banku,
- promowanie listu zastawnego jako bardzo bezpiecznej inwestycji,
- wspieranie przez regulatorów inwestycji w listy zastawne poprzez politykę limitów dla PPK, OFE oraz FIO/FIZ.

9. Zmianę modelu regulacyjnego dotyczącego emitentów listów zastawnych

Modelem, do którego należy dążyć powinny być inspiracje wynikające z rozwiązań duńskich i szwedzkich (model „lekkiej” struktury banku hipotecznego). „Lekka” struktura banku hipotecznego oznacza, że bank hipoteczny w pełni kontrolowany (100% akcjonariatu) przez krajowy bank uniwersalny w większym stopniu niż obecnie powinien móc powierzać wykonywanie czynności bankowi „matce”, tym samym optymalizując koszty działalności na poziomie grupy krajowych banków. Takie rozwiązanie jest obecnie procedowane w ramach ustawy obecnie poddanej przez Ministerstwo Finansów konsultacjom publicznym i pozwala bankowi na redukcję kosztów własnych (lub na poziomie grupy krajowych banków), a tym samym umożliwia większą rentowność listów zastawnych.

10. Zmianę dotychczasowego modelu edukacji finansowej i doradztwa kredytowego

Nowy model edukacji finansowej i doradztwa kredytowego powinien zostać opracowany we współpracy banków z instytucjami i organizacjami konsumenckimi. Należałoby rozważyć zaangażowanie organizacji społecznych, które również mogłyby świadczyć pomoc (swoiste doradztwo) przyszłym kredytobiorcom. Ich działalność miałaby do spełnienia dwa cele: po pierwsze edukację finansową, po drugie – wyjaśnianie czynników ryzyka związanych z konkretnym produktem kredytowym. Klient chcący zaciągnąć kredyt mieszkaniowy otrzymuje projekt umowy kredytowej i ma dwa tygodnie na zapoznanie się z nią, wniesienie uwag, które bank może, ale nie musi uwzględnić. W tym czasie klient powinien zasięgnąć porady eksperta, na przykład organizacji społecznej. O tym, czy pomoc byłaby płatna, czy bezpłatna decydowałaby sama organizacja.