

“Criza a crescut vizibilitatea sistemului de economisire – creditare”

(Interviu cu Aurelia Cionga, Președinte Raiffeisen Banca pentru Locuințe)

Reporter: Cum au evoluat activitățile de economisire și creditare pentru spațiu locativ, anul trecut?

Aurelia Cionga: Anul 2013 a fost foarte bun, atât pentru noi, cât și pentru întreaga industrie. În acest moment, avem 195.000 clienți, în creștere cu aproximativ 10% față de anul 2012. Suma contractată pentru acești clienți este de 2,8 miliarde lei, cu 9% mai mare, comparativ cu anul anterior.

Două elemente mi se par foarte importante, din perspectiva a ceea ce a însemnat anul 2013 pentru noi. Depozitele clienților au crescut, anul trecut, cu 24%, un ritm de trei ori mai mare decât media sistemului bancar, iar finanțările oferite au fost cu 45% mai mari decât în 2012.

Odată cu criza, majoritatea oamenilor au perceput mult mai bine avantajele produsului de economisire – creditare, în raport cu finanțările clasice.

În anii 2007 – 2008, clienții întrebau cât de mare este creditul pe care îl pot lua. Puțini își puneau problema cât costă acest credit și cum îl vor plăti, din cauză că aceste elemente păreau mai puțin importante atunci.

Odată cu declanșarea crizei financiare, oamenii au realizat că este mai ușor să obții un credit decât să îl plătești.

În aceste condiții, produsul de economisire – creditare își dovedește sustenabilitatea, deoarece este simplu, sigur și eficient. Ratele de dobândă sunt, în general, mai mici decât cele practicate în piață, ca urmare a faptului că banca are deja o experiență cu respectivul client și o mai bună înțelegere a capacităților sale de economisire și, implicit, de plată a ratelor.

Clienții aleg să se îndrepte către acele produse de creditare pentru care au certitudinea că vor putea să le rambur-seze.

Reporter: Cum s-a schimbat rolul pe care băncile pentru locuințe îl au în economia țării noastre, în deceniul care a trecut de la apariția lor în România?

Aurelia Cionga: Băncile de econo-



misire – creditare au înțeles să utilizeze criza ca pe o oportunitate de dezvoltare. Criza repune pe tapet problema sustenabilității, a eforturilor care trebuie făcute pentru plata împrumuturilor contractate.

Din acest punct de vedere, avantajul major al produsului pe care noi îl oferim este că are costuri finale relativ reduse. Oamenii au văzut că ratele de dobândă pe care trebuie să le plătească au crescut, din cauza creșterii cursului euro – leu, dar și că aceste rate pot să fluctueze.

În aceste condiții, să aibă o rată fixă și în lei, despre care sunt informați de la început, reprezintă un element foarte important.

Sistemul de economisire – creditare a câștigat vizibilitatea în piață, fapt dovedit de numărul tot mai mare de oameni care aderă la el. Desigur, mai sunt multe de făcut din acest punct de vedere.

Noi ne-am dublat rata de penetrare, calculată ca număr de contracte raportat la populația țării, în ultimii cinci ani, dar aceasta este încă mică, comparativ

cu celelalte țări în care sistemul de economisire – creditare este prezent, în principal din cauză că România este ultima țară care s-a alăturat acestui grup de țări. În Germania sistemul există de 80 ani, în Austria, de 50 ani, iar celelalte

“Este important ca între client și bancă să existe o relație pe termen mediu și lung”.

țări unde el este prezent l-au implementat imediat după 1989. România l-a adoptat abia în 2004.

Reporter: Finanțează aceste bănci clienți pe care băncile clasice îi percep ca fiind mai riscați?

Aurelia Cionga: Elementul fundamental al unei bănci de economisire – creditare este că poate să aibă informații reale despre client, ceea ce face ca percepția să fie mai puțin importantă. Dacă un client are o relație care durează de trei – cinci ani cu banca, aceasta poate să observe dacă respectivul client are constanță în economisire, precum și care este capacitatea sa de a pune bani deoparte.

Unul dintre avantajele fazei de economisire este că putem să urmărim comportamentul financiar al clientului, ceea ce ne ușurează analiza capacității sale să returneze finanțarea pe care o solicită.

Este important ca între client și bancă să existe o relație pe termen mediu și lung, deoarece, în baza acestei relații, clientului îi este mai ușor să obțină consultanța potrivită pentru nevoile sale,

Raiffeisen Banca pentru Locuințe (RBL) a anunțat, pentru anul trecut, un profit net de aproximativ 1,7 milioane lei, în creștere cu 200% față de anul anterior.

Valoarea creditelor acordate de bancă, în 2013, a fost de 27 milioane lei, în mai mare cu 45% comparativ cu valoarea înregistrată în 2012.

La sfârșitul anului trecut, RBL a raportat un nivel total al activelor de 402,6 milioane lei, în urcare cu 18% față de anul precedent.

La 31.12.2013, valoarea contractelor semnate de către clienții băncii ajunsese la 2,8 miliarde lei, mai mare cu aproximativ 9% față de anul anterior.

Depozitele atrase au ajuns la o valoare de 325 milioane lei, la sfârșitul anului trecut, în urcare cu 24% față de 2012.

Aționarii Raiffeisen Banca pentru Locuințe sunt Raiffeisen Bank România, Bausparkasse Schwäbisch Hall Germania, care dețin fiecare câte 33,325% din acțiuni, și Raiffeisen Bausparkasse Austria, care controlează 33,35% din participații.

fie că este vorba despre randamente bune la produsele de economisire sau despre costuri reduse și clare la produsele de finanțare.

Atitudinea băncilor de economisire – creditare nu s-a schimbat foarte mult, de la apariția lor în România, însă mediul economic a făcut ca avantajele produselor pe care le oferă să devină mai evidente.

Reporter: Care este profilul clientului Raiffeisen Banca pentru Locuințe?

Aurelia Cionga: Cel mai tânăr client al nostru nu împlinise încă vârsta de o lună, la momentul începerii relației. Produsul de economisire – creditare poate să fie deschis de părinți pentru copii. În Austria și Germania această abordare este foarte frecventă, în Austria fiind chiar cel mai “la modă” cadou pentru botezul copiilor.

În cazul în care părinții încep să economisească atunci când copilul începe școala, la terminarea facultății acesta poate să o utilizeze suma obținută, alături de un eventual credit, pentru achiziția unei locuințe.

Cel mai vârstnic client al nostru avea o vârstă care depășea 90 ani, care a dorit să economisească pentru urmași.

Clienții au libertatea să își finanțeze proiectele de investiții în domeniul locativ doar din economii sau din economii și creditul contractat. Creditul este un drept al clientului, nu o obligație a acestuia!

Studiul pe care noi l-am realizat cu privire la profilul clienților noștri arată că aceștia sunt, în general, fie familii aflate la început de drum, fie părinți ai căror copii se pregătesc să plece de acasă în următorii ani.

Din punct de vedere al profilului psihologic, clienții noștri sunt persoane care au o reală valoare a banilor, care știu cât vor să plătească pentru finanțarea pe care o obțin și care înțeleg că planificarea din timp reduce costurile realizării respectivelor planuri.

Nivelul de venituri al clienților noștri variază destul de mult. Mulți clienți se află la prima relație cu o bancă, mai ales în ceea ce privește accesarea unui credit.

Probleme locative avem cu toții. Nevoia de realizare a unor lucrări în locuință apar întotdeauna.

Există trei obiective majore pentru care oamenii apelează la produsele noastre.

Unul dintre aceste obiective este achiziția unei locuințe, și aici vedem atât cumpărări de locuințe noi, cât și cumpărări de locuințe existente.

Al doilea obiectiv este construirea unei locuințe. Vedem tot mai mulți clienți interesați să apeleze la băncile

Persoanele care utilizează sistemul de economisire – creditare beneficiază și de o primă acordată de stat, prin Ministerul Dezvoltării Regionale și Administrației Publice (MDRAP), explică reprezentanții Raiffeisen Banca pentru Locuințe.

Aceasta reprezintă 25% din economiile anuale ale clienților, dar nu mai mult de echivalentul în lei a 250 euro, calculat la rata de schimb leu/euro comunicat de Banca Națională a României (BNR) pentru ultima zi lucrătoare a anului de economisire.

Cuantumul primei de stat nu se modifică, indiferent de numărul contractelor de economisire – creditare pe care un client le încheie cu banca și dacă acestea sunt încheiate la una sau mai multe bănci de locuințe, arată oficialii instituției de credit.

Pentru depunerile care depășesc suma contractată, nu se calculează și nu se solicită prima de stat.

În această situație, clienții care doresc să primească prima trebuie să majoreze suma contractată sau să încheie un nou contract.

Pentru a încasa prima, este necesar ca aceștia să facă dovada utilizării în scop locativ a sumelor acumulate, în termen de doi ani de la accesarea sumelor economisite, potrivit informațiilor furnizate de Raiffeisen Banca pentru Locuințe.



de economisire – creditare ca să își construiască propriile locuințe.

Cel de-al treilea motiv pentru care clienții utilizează produsele noastre este nevoia de modernizare a locuinței, aici incluzând și lucrări de reparație și reabilitare.

Pentru achiziția și construcția de locuințe, clienții apelează, în general, la credite cu ipotecă, având în vedere că este vorba despre niște valori relativ mari.

Valoarea medie a creditelor cu ipotecă pe care le-am acordat este de 132.000 lei, dar avem în portofoliu și împrumuturi care depășesc 500.000 lei.

În cazul creditelor fără ipotecă, valoarea medie este de 26.000 lei. Peste 75% dintre acestea sunt destinate modernizării locuințelor.

Nevoia de finanțare pentru lucrări afezente domeniului locativ este foarte mare, ceea ce înseamnă că piața pentru produsele de economisire – creditare pentru domeniul locativ este, la rândul său, foarte ridicată.

Reporter: Cum s-au comportat băncile de locuințe în perioada crizei financiare?

Aurelia Cionga: La nivelul sistemului bancar este recunoscut rolul de stabilizare pe care băncile de economisire – creditare îl joacă. De altfel, în cadrul unei conferințe dedicate sistemului de economisire – creditare, guvernatorul Băncii Naționale a României, domnul Mugur Isărescu, a subliniat faptul că aceste bănci joacă un rol anti – ciclic. Majoritatea băncilor comerciale sunt pro

– ciclice, prin natura lor.

În Austria, sistemul de economisire – creditare, deși are doar 2% din activele bancare de la nivel național, este apreciat ca fiind un stabilizator al sectorului bancar local.

De asemenea, abilitatea băncilor de economisire – creditare de a-și cunoaște clienții din faza de economisire joacă un rol important în evitarea întârzierilor la plată, după acordarea de credite. Nivelul creditelor neperformante pe care noi îl înregistrăm, de mai puțin de 1% din totalul împrumuturilor acordate, reprezintă, probabil, un vis frumos pentru coordonatorii departamentelor de risc din băncile comerciale.

Reporter: Ce așteptări aveți pentru acest an?

Aurelia Cionga: Consider că am ajuns la o masă critică de clienți, ceea ce permite răspândirea mai rapidă a informației despre sistemul de economisire – creditare. Băncile din acest sistem au, în România, aproximativ 500.000 clienți, în principal familii, iar acest lucru echivalează cu aproximativ 1,5 milioane persoane a căror viață este influențată de acestea.

Dorim să păstrăm nivelul de creștere înregistrat anul trecut, pentru a deveni cât mai vizibili în piață.

Cel mai important pentru un bancher este să facă diferență. La un seminar la care am participat alături de alți colegi din sectorul bancar, ni s-a cerut să ne reprezentăm profesia printr-un desen. În timp ce majoritatea celor prezenți au

desenat fie o bancnotă, fie o monedă, fie o bancă, eu am desenat o casă, deoarece consider că nu suntem în industria de a da bani, ci de a permite clienților să își îndeplinească proiectele locative.

Reporter: Ce perspective vedeți pentru construcția de locuințe?

Aurelia Cionga: Problema construcției de locuințe nu este una de finanțare. Sectorul bancar este pregătit să finanțeze proiecte eligibile.

Dezvoltarea de proiecte imobiliare trebuie să aibă în vedere sentimentul de încredere care există la nivelul economiei, pentru că achiziția unei locuințe reprezintă un proiect pe termen lung, care necesită resurse ample.

Pe măsură ce se depășesc dificultățile aduse sau accentuate de criza financiară și se întărește percepția că ne îndreptăm într-o direcție cu o evoluție previzibilă, cumpărările de locuințe și activitatea construcție vor crește.

Este, deci, o problemă de cerere. Contează, apoi, și oferta care există, ce fel de apartamente există pe piață. Acestea trebuie să răspundă nevoilor reale ale oamenilor. Dacă apartamentele sunt prea mari sau nu au dotările corespunzătoare, atunci cererea nu va fi pe măsura ofertei.

Reporter: Vă mulțumesc!