

“Nu este greu să iei credit, greu este să-l plătești”

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

Președintele RBL: “Se observă interesul pentru unități locative noi”

În ultima perioadă, se observă interesul oamenilor pentru unități locative noi, după cum ne-a spus, în cadrul unui interviu, Aurelia Cionga, președintele Raiffeisen Banca pentru Locuințe (RBL), raportându-se la finanțările acordate de banca pe care o conduce.

Domnia sa ne-a declarat: “Ceea ce remarcăm în ultima perioadă este că, pe lângă

apartamentele vechi, există un interes real pentru achiziția de apartamente noi. Un alt lucru interesant este că există interes pentru finalizarea unor unități de locuire individuală, iar aici paleta este foarte largă - de la oameni care se decid să construiască pe un teren pe care îl aveau, până la oameni care au avut o casă la gri pe care intenționează s-o

finalizeze”.

Potrivit președintelui RBL, este foarte important ca, înainte să contracteze un împrumut, oamenii să se gândească bine dacă pot achita respectivul credit fără să aibă probleme.

“Să merg pe un credit imobiliar pe 30 de ani pentru că este singura durată la care mă încadrez înseamnă să iau un credit pe

care nu ar trebui să îl contractez, pentru că presupune un efort financiar mare și riscuri pe care mi le asum”, subliniază domnia sa.

Aurelia Cionga a precizat și faptul că nu în fiecare zi băncile vorbesc despre rolul lor în crearea educației financiare a cetățeanului și că sunt multe lucruri de făcut în această direcție.



Reporter: Cum a evoluat creditarea, în anii de criză, din perspectiva dumneavoastră?

Aurelia Cionga: Raiffeisen Banca pentru Locuințe a oferit credite în toți anii de criză. Ceea ce noi constantăm este că finanțările pe care le oferim prin credit depășesc nivelurile de dinainte de criză. Cu toate acestea, la zece ani de existență, suntem în faza de început a creditării, pentru că avem un portofoliu relativ tânăr de produse.

Putem afirma, însă, că este instabil faptul că, de la un an la altul, vorbim de o creștere a creditării.

Din punctul nostru de vedere, putem vorbi despre o creștere a creditării. Însă, sunt și unele portofolii de credite în scădere sau stabile, în piață. Trebuie să avem în vedere că acest lucru cuprinde și componenta de curățare a bilanțurilor băncilor de creditele neperformante. De aceea, un lucru pe care noi îl considerăm avantajos, atât pentru client, cât și pentru bancă, este că faza de economisire (n.r. prima parte a sistemului de economisire-creditare, practicat de RBL) ne permite să avem o înțelegere a comportamentului financiar al clientului. Astfel, noi avem avantajul că putem finanța clienți care ar fi mai greu de finanțat de către o altă bancă, pentru că ea nu ar avea această istorie a consumatorului,

fapt care ne permite să avem o mai mare securitate atunci când oferim credite.

Reporter: Care este gradul de credite neperformante la RBL?

Aurelia Cionga: Portofoliul nostru de credite neperformante este foarte mic, de circa un procent, adică de zece ori mai mic decât media sistemului bancar și de 20 de ori mai mic decât cel al unor bănci cu portofolii importante de credite neperformante.

Reporter: Care sunt perspectivele pieței bancare?

Aurelia Cionga: Semnele sunt că ne îndreptăm către o nouă fază a ciclului economic. Cu ce viteză, este chestiunea pe care urmează să o vedem.

Reporter: Ce au învățat consumatorii bancari de la criză?

Aurelia Cionga: Cred că perioada de criză le-a amintit oamenilor că este important să economisească. Și aici trebuie să ai un comportament echilibrat, dar economisirea permite consumatorilor să aibă un capital, de la care putem vorbi de investiție. Faptul că noi înregistrăm creșteri ale volumului de finanțări este legat și de aspectul că oamenii au o anumită sumă din economii pe care o pot investi. Este important să ai această parte de economii, pentru că îți dimensionezi corect creditul și îți rămân mai mulți bani pentru consumul ime-

diat. În fond, aceasta este etapa despre care probabil nu vorbim suficient de des. Un comportament echilibrat, într-un proiect locativ de exemplu, este atunci când am o componentă de creditare, dar ea este calibrată corect astfel încât să-mi pot permite realizarea unor cheltuieli care să-mi permită mie și familiei mele să ne desfășurăm normal ciclul de viață.

Să merg pe un credit imobiliar pe 30 de ani pentru că este singura durată la care mă încadrez înseamnă să iau un credit pe care nu ar trebui să îl contractez, pentru că presupune un efort financiar mare și riscuri pe care mi le asum.

Într-un anume fel, criza le-a reamintit oamenilor că o atitudine care să ducă la finanțări sustenabile este importantă. Dacă în 2007-2008 te aflai într-o agenție bancară, fiecare client întreba cât de mare este creditul pe care-l poate lua ziua următoare. Mie mi se pare că unul dintre lucrurile pozitive ale crizei este conștientizarea faptului că nu este greu să iei credit, greu este să-l plătești.

Și băncile, între timp, au învățat că este nevoie să-l sprijine pe client în această calibrare, dar nu este ușor. Cea mai importantă întrebare la care banca trebuie să te ajute să cauți un răspuns este «cât de mare poate fi creditul pe care să-l poți plăti fără să-ți asumi riscuri care să te pună pe tine sau pe familia ta în pericol?».

Reporter: Cât de des băncile au adresat această întrebare clienților?

Aurelia Cionga: Poate ar trebui să ne întrebăm mai degrabă "cât de dispus era clientul să asculte acest lucru"?

"Să merg pe un credit imobiliar pe 30 de ani pentru că este singura durată la care mă încadrez înseamnă să iau un credit pe care nu ar trebui să îl contractez, pentru că presupune un efort financiar mare și riscuri pe care mi le asum".

Sigur, este incontestabil că nu în fiecare zi băncile vorbesc despre rolul lor în crearea educației financiare a cetățeanului. Acest rol trebuie să crească și trebuie să ni-l asumăm. Pentru o bancă, este important clientul căruia i-a dat un credit pe care acesta îl poate plăti și care îl poate ajuta să crească astfel încât să vină să mai ia un alt credit sau să acceseze alte produse financiare.

Indiferent de care este momentul în care băncile au început să-i spună clientului că important nu este creditul cel mai mare pe care îl poate lua, ci creditul pe care îl poate plăti fără să se supună unor riscuri nejustificate, cred că astăzi ceea ce este incontestabil este că băncile realizează că au o misiune în această direcție.

Băncile au un rol pe care cred că trebuie să și-l asume, indiferent că pașii pot fi mici. Este o direcție în care probabil că vom vedea evoluții în perioada următoare.

Reporter: Care sunt avantajele produselor promovate de RBL?

Aurelia Cionga: O bancă pentru locuințe este o instituție de credit care promovează sistemul de economisire-creditare, destinat domeniului locativ, cu precădere pentru persoane fizice. Un produs de economisire-creditare cuprinde două faze – o parte de economisire și o parte de creditare. Clientul poate să-și finanțeze un proiect fie din economii, fie din economii și credit, fie poate porni relația cu banca și să obțină finanțarea debutând cu faza de creditare.

Noi credem că cel mai avantajat este cel care pornește cu faza de economisire și atunci când îndeplinește unele criterii comunicate de la începutul contractului accesează creditul.

Folosesc termenul de sustenabilitate pentru că este important să ne reamintim atunci când vrem un împrumut că cel mai bun credit nu este cel mai mare credit pe care-l putem lua mâine, ci este creditul pe care-l putem rambursa băncii fără să ne supunem unor eforturi și riscuri

"Este incontestabil că nu în fiecare zi băncile vorbesc despre rolul lor în crearea educației financiare a cetățeanului".



mai mari decât cele rezonabile.

Sistemul de economisire-creditare și contractul aferent reprezintă o formă simplă, sigură și eficientă de finanțare pentru domeniul locativ. Simplitatea vine din faptul că efortul financiar pe care-l face cetățeanul este același în faza de economisire și în faza de creditare.

De exemplu, dacă am nevoie de 100.000 de lei, voi face un efort lunar de 700 de lei, atât în perioada în care economisesc, cât și în perioada în care rambursez creditul, rata împrumutului nefiind mai mare sau mai mică decât suma pe care o plătesc în timpul perioadei de economisire. Vorbim despre

produsul standard.

Cât privește siguranța, aici sunt două elemente: produsul este în lei - deci nu există risc valutar (pentru că nu este deloc ușor să decelezi evoluțiile dintr-o altă piață și să prevezi care va fi evoluția acolo) - și este cu rată fixă - prin urmare nu există riscul ca în câțiva ani, când ratele de dobândă vor începe să crească, dobânda să se majoreze.

Riscul unei dobânzi mici este că se poate ajunge ușor de la 1% la 2% și de aceea este foarte important să fim atenți când ne aflăm în faza de jos a curbelor dobânzilor într-un ciclu economic.

Al treilea lucru pe care l-am menționat este eficiența fazei de economisire, care are și ea două componente - una legată de dobânda pe care o plătește banca, la fel ca la orice depozit, și care, acum, este de 1,5% sau de 3%, în cazul produselor noastre, iar cealaltă componentă este prima de stat, de 25% din economiile unui an, cu o limită maximă anuală de 250 de euro (echivalentul în lei).

Aceste două componente fac ca randamentele pe durata recomandată a fazei de economisire, care este în jur de 5 ani, să fie în jur de 8-10%.

Produsul de economisire-creditară oferă, în faza de economisire, un randament care îl face imbatabil în clasa sa de risc. Sigur că poți investi în portofolii de acțiuni, cu potențial de creștere ridicat, dar în acest caz iei la pachet și un risc ce poate fi cu totul diferit.

Când trecem la faza de creditare, din nou vorbim de costuri predictibile și foarte avantajoase. Pentru creditul locativ, dobânda este fixă, de 4,5% sau 6%. Sunt două variante de produs - dacă ai optat pentru faza de economisire cu 1,5%, atunci dobânda în faza de creditare este de 4,5%. Dacă optezi pentru 3% în

faza de economisire, dobânda pentru creditare este 6%.

Reporter: Pentru care dintre variante optează clienții cel mai des?

Aurelia Cionga: Depinde de faza ciclului economic. Acum, majoritatea clienților optează pentru pachetul de 1,5% și, respectiv, 4,5%.

Reporter: Ce opțiuni are clientul care nu mai poate aștepta câțiva ani de zile (ca să economisească o parte din suma de care are nevoie) pentru contractarea unui credit?

Aurelia Cionga: Ceea ce la început a fost mai puțin cunoscut este că noi oferim credite și pentru situația în care clientul are nevoie de bani mai devreme. Este posibil să accesezi finanțarea relativ rapid, adică, pentru situația în care clienții doresc să-și finalizeze proiectul locativ mai devreme de cei 2-5 ani recomandați pentru economisire, poate fi obținută finanțare sub forma creditului anticipat sau a creditului intermediar. Ceea ce diferențiază cele două produse este avansul pe care clientul îl poate aduna, care poate varia între 0% și 40%. Așadar, clientul fie economisește o sumă, fie are acest avans în momentul în care pornește relația cu banca.

Ceea ce este important de reținut

este că produsul are flexibilitate - consumatorul poate decide să economisească cu o viteză mai mare sau mai mică, poate decide să acceseze finanțarea sau să opteze pentru o formă hibridă, ori să se finanțeze doar din economii. Mai mult decât atât, poate începe cu contractul de economisire-creditară gândindu-se că face o renovare a casei peste 3-5 ani, după care să își dea seama că dorește să schimbe casa și că îi trebuie o majorare a sumei solicitate, fapt pe care banca îl poate face.

Ceea ce trebuie reținut este că pentru banii pe care îi depune ca avans și pentru banii pe care îi depune în continuare pentru faza de economisire simultan cu creditarea, clientul are toate avantajele pe care le-ar avea în cazul unui depozit, adunându-se o sumă cu care, la un moment dat, ca și cum ar face o rambursare anticipată a creditului său, o scade din soldul rămas și rămâne cu o parte mai mică din credit pe care trebuie să o ramburseze.

Reporter: Care sunt costurile totale pe care le presupune un astfel de produs?

Aurelia Cionga: În condițiile în care, în piață, există și situații în

care dacă vrei să iei un credit ajungi să plătești cel puțin de două ori suma pe care o iei, la actualul nivel de dobândă, pentru produsul RBL clientul plătește pentru fiecare leu alți 33 de bani, ceea ce înseamnă, de fapt, un cost de 133% în raport cu ceea ce a luat, nu de 200-250%, ca în alte cazuri.

Reporter: Dacă un client dorește să-și retragă banii economisiți înainte să ia credit, poate face acest lucru?

Aurelia Cionga: Am început prin a spune că sistemul este unul destinat finanțării din domeniul locativ, acestea putând fi făcute din economie și credit, din economie sau doar din credit. Cel mai bine este ca finanțarea să fie făcută din economie și credit, dar se poate face și din economii.

La momentul la care sunt îndepliniți anumiți parametri tehnici, adică este economisit măcar 40% din sumă etc., clientul are acces la banii pe care i-a economisit, plus

"Economisirea a crescut foarte mult în perioada de criză, pentru că oamenii au realizat că e bine să «strângi bani albi pentru zile negre»".



dobândă, plus primă. Trebuie să facă dovada utilizării în scop locativ a sumelor economisite și are la dispoziție doi ani să se hotărască dacă vrea sau nu un credit.

Pe scurt, sunt două elemente fundamentale - accesul la primă se face doar după îndeplinirea acelor parametri tehnici, iar clientul trebuie să facă dovada că a folosit banii în domeniul locativ.

Consumatorul poate accesa economiile sale, dobânzile și prima, la momentul la care parametri sunt îndepliniți. Dacă, însă, vrea să acceseze sume la un moment premergător îndeplinirii termenilor de mai sus, care sunt bine definiți prin contract, atunci banca îi va returna economiile sale și dobânda, dar clientul nu va avea acces la prima de la stat.

Așadar, creditarea este un drept al clientului, nu o obligație.

Reporter: RBL acordă și alte tipuri de credite, fără legătură cu sistemele de economisire-creditare?

Aurelia Cionga: În general, este sănătos ca proiectele imobiliare să nu fie bazate exclusiv pe creditare, pentru că acest lucru presupune un cost mare. Ceea ce face sistemul de economisire-creditare este să ofere posibilitatea clientului să strângă un avans, iar în măsura în care depui un avans pentru un proiect îți limitezi efortul financiar ulterior. Faza de economisire asta face și o face de maniera cea mai eficientă pentru client, pentru că există dobânda băncii și prima de stat.

Desigur că există și nișa de credite fără economisire, dar rămâne o chestiune de nișă.

Dacă este necesar să ne uităm la soluții pentru cazuri particulare, o facem. Avem credite care rămân în lei și cu dobânzi fixe, dedicate domeniului locativ, exclusiv cu ipotecă, pentru achiziție sau construcție, situație în care nu este atașat un contract de economisire-creditare. Însă, în aceste situații, clientul nu beneficiază de avantajele sistemului de economisire-creditare.

Reporter: Cei care doresc refinanțarea unui credit deja contractat pot apela la RBL?

Aurelia Cionga: RBL poate aborda și refinanțări ale unor credite



care au fost contractate pentru domeniul locativ. Dacă cineva a luat un apartament printr-un credit ipotecar, poate refinanța creditul respectiv cu un produs de la noi.

Sunt și situații în care clientul poate solicita o sumă pentru rambursarea creditului pe care dorește să-l refinanțeze plus o sumă pe care o poate folosi pentru renovarea apartamentului în care stă.

Reporter: De prima de stat poate beneficia oricine apelează la banca pe care o conduceți?

Aurelia Cionga: Orice cetățean român cu domiciliul în România are acces la prima de la stat.

La un moment dat am constatat că cel mai tânăr client al nostru avea o lună de viață, iar cel mai în vârstă avea 90 de ani. Părinții pot face contract pe numele copiilor; în Austria contractul de economisire-creditare este cel mai popular cadou de botez. Părinții pun la dispoziția familiei o schemă de economisire pentru copil. În timp, se pot aduna sume importante, iar

atunci când tânărul este major, poate să ia un credit și să acceseze faza a doua.

Foarte adesea clienții decid să aibă astfel de contracte pentru toți membrii familiei.

Este ca un card de membru într-un anumit club și pe măsură ce îți înțelegi propriile nevoi poți să-ți modifice structura contractului pe care îl ai, astfel încât să-ți aducă cel mai mare avantaj.

Ceea ce este foarte important este ca la un moment dat clientul să se hotărască să aibă o discuție cu un angajat al RBL.

Reporter: Cum a evoluat activitatea de economisire-creditare la RBL?

Aurelia Cionga: Remarcăm că de la an la an crește numărul clienților. Acum, ne apropiem de un număr de 220.000 de clienți, ceea ce reprezintă o dublare a numărului acestora, în ultimii cinci ani. Dar creșterea numărului clienților este un lucru, iar creșterea sumelor contractate medii este un alt lucru, și acolo vor-

"Cel mai bun credit nu este cel mai mare credit pe care-l putem lua mâine".

bim de o creștere cu 50%, numai în ultimii doi ani. Dacă, în general, în sistemul bancar, vorbim de o scădere a stocului de credite pe care îl au băncile, noi, la RBL, vorbim de o creștere cu 25% a stocului de credite. Acest lucru poate fi și o expresie a revenirii încrederii consumatorilor, întrucât creditarea ține de încrederea acestora.

Reporter: S-a modificat comportamentul consumatorilor în ultima vreme?

Aurelia Cionga: În primul rând, în comportamentul oamenilor vedem conștientizarea faptului că un credit, odată contractat, trebuie rambursat și că e bine să ai întotdeauna o rezervă de bani.

Economisirea a crescut foarte mult în perioada de criză, pentru că oamenii au realizat că e bine să "strângi bani albi pentru zile negre".

Reporter: Care este valoarea medie a unui credit acordat de RBL?

Aurelia Cionga: Noi vedem o creștere constantă a tichetului mediu, ceea ce înseamnă că oamenii investesc mai mult în domeniul locativ.

RBL are tichete medii care merg de la 15.000 de lei la 150.000 de lei, în funcție de produs, însă acest lucru nu înseamnă că nu avem credite mai mici de 15.000 de lei sau credite mai mari de 150.000 de lei. Avem și împrumuturi mai mari de jumătate de milion de lei.

Reporter: Ce tipuri de locuințe își cumpără oamenii?

Aurelia Cionga: Ceea ce remarcăm în ultima perioadă este că, pe lângă apartamentele vechi, există un interes real pentru achiziția de apartamente noi.

Un alt lucru interesant este că există interes pentru finalizarea unor unități de locuire individuală, iar aici paleta este foarte largă - de la oameni care se decid să construiască pe un teren pe care îl aveau, până la oameni care au avut o casă la gri pe care intenționează să-o finalizeze.

În concluzie, se observă interesul pentru unități locative noi.

Reporter: Mulțumesc!