

### **Mity związane z Rekomendacją T**

W dniu 23 lutego 2010 r. KNF przyjęła Rekomendację T dla banków. Jest to zbiór zasad dotyczących udzielania kredytów detalicznych, bazujących m.in. na zasadzie rzetelnego badania zdolności kredytowej klienta. W związku z licznymi pytaniami i komentarzami wyjaśniamy, na czym polega działanie Rekomendacji T i obalamy mity narosłe wokół jej zapisów.

**Mit 1** *„Banki będą udzielać znacznie mniej kredytów. Kredytów będzie mniej o 80%.”*

**Będzie mniej „złych” kredytów.** Kredytobiorcy rzetelnie regulujący zobowiązania nie będą musieli pokrywać kosztów udzielania kredytów osobom, które nie są w stanie regulować zobowiązań. Mniej złych kredytów oznacza tańszy i łatwiej dostępny kredyt dla kredytobiorcy legitymującego się adekwatną zdolnością kredytową. Klientów, którzy spóźniają się ze spłatą rat jest coraz więcej. Dane pokazują, że „psucie” się długów bankowych dotyczy już kredytów na blisko 17 mld zł (rok wcześniej było to 9 mld zł).

Aby dyskusja miała charakter merytoryczny, liczby muszą wynikać z analizy. Argument „80%” jest często używany przez Związek Banków Polskich (ZBP). UKNF zwrócił się do ZBP z prośbą o przedstawienie analiz pozwalających sformułować powyższą tezę. Bez rezultatu.

Zgodnie z wyliczeniami UKNF spadek akcji kredytowej może wynieść nie więcej niż 5% w przypadku kredytów mieszkaniowych i 10% dla kredytów konsumpcyjnych, przy czym będzie on dotyczył banków nastawionych na agresywną sprzedaż. Większość banków już teraz nie akceptuje obciążenia więcej niż połowy zarobków klienta długiem (rekomendacja dopuszcza wyższe obciążenie – na poziomie 65% dla osób zarabiających powyżej średniej krajowej). Średnia wartość kredytu mieszkaniowego wynosi ok. 150 tys. zł. Kwota maksymalnego kredytu, jaki będzie mogła zaciągnąć osoba zarabiająca średnią krajową (ok. 3,2 tys. zł brutto) nie zmieni się.

**Mit 2** *„Ludzie będą mniej kupować, a to spowoduje spowolnienie gospodarcze.”*

**Osoby nadmiernie zadłużone zwykle tylko raz wspomagają wzrost gospodarczy swoimi zakupami** (później ich zarobki idą na spłatę rosnących rat). Dla gospodarki jest to sytuacja niebezpieczna, ponieważ po okresie jednorazowej zwiększonej konsumpcji następuje trwałe załamanie. Około trzysta tysięcy osób, głównie o najniższych dochodach, zadłużyło się ponad miarę.

**Mit 3** *„Limit zadłużania się do połowy dochodów jest złym pomysłem, bo odcina najuboższymi możliwość zadłużania się.”*

**Osoby o niskich dochodach najszybciej wpadają w „pętlę zadłużenia”.**

### *Przykład 1*

W 2007–2008 r. **13 banków** i inne firmy pożyczkowe udzieliły **59 kredytów** pani będącej na emeryturze. Łączne zadłużenie – 0,5 mln zł. Banki sprawdzały terminową obsługę zadłużenia, nie interesując się kwotą zadłużenia.

### *Przykład 2*

Osoba zarabiająca 2,4 tys. zł (wynagrodzenie plus renta) wpadła w spiralę zadłużenia. Jej łączny dług: **153 tys. zł w 7 bankach**. Przez kilka lat spłacała jeden kredyt poprzez zaciąganie kolejnych bez wiedzy współmałżonka. Obecnie 4-osobowej rodzinie po opłaceniu wszystkich rachunków „na życie” zostaje 500 zł.

### *Przykład 3*

W ciągu 1,5 roku (2007–2008) **10 banków** i kilka firm pożyczkowych udzieliło klientowi **20 kredytów** i pożyczek na taką kwotę, iż jego łączne raty przekraczały o 2 tys. dochody. 11 kredytów zostało udzielonych po przekroczeniu dochodów przez łączne zadłużenie.

Bank zwykle poradzi sobie z niespłacanym kredytem. Może sprzedać go firmie windykacyjnej. Klient zostaje zaś z długiem i problemami finansowymi.

**Mit 4** *„Będzie trudniej zaciągnąć kredyt, jeśli klient będzie chciał kupić sprzęt RTV/AGD na raty, to będzie musiał zabrać ze sobą „tonę” dokumentów.”*

**Żeby udzielić komuś kredytu, bank musi sprawdzić, czy dochody dłużnika umożliwią spłatę rat.** Odejście od tej zasady jest źródłem obecnego kryzysu. Wdrożenie przejrzystych i czytelnych procedur badania zdolności kredytowej jest warunkiem bezpieczeństwa oszczędności zdeponowanych w bankach. Nie może być tak, że bank udzielając kredytu nie zasięga informacji na temat zobowiązań zaciągniętych wcześniej przez kredytobiorcę. Banki muszą włożyć wysiłek w lepszą ocenę, jakie są możliwości finansowe klienta, korzystając z własnych i zewnętrznych danych.

Zdolność kredytowa nie jest wyznacznikiem zamożności. Klient, nie będąc specjalistą od finansów i ekonomii, nie zawsze jest w stanie trafnie przewidzieć, czy kredyt będzie dla niego bezpieczny czy zbyt kosztowny. Zadaniem banku jest oszacować takie ryzyko. Chodzi o to, by banki dokładniej sprawdzały, czy koszty utrzymania klienta oraz jego zarobki pozwolą mu spłacać kredyt i spać spokojnie.

**Mit 5** *„Trzeba już teraz zaciągać kredyt, bo później będzie trudniej.”*

**Trzeba oddzielić marketing od rzetelnej analizy.** Banki, deweloperzy i pośrednicy postarają się marketingowo wykorzystać Rekomendację T do zwiększenia zainteresowania kredytem. Niektórzy próbują wykorzystać każdą zmianę, również tę na lepsze, żeby dodatkowo zarobić. Nie należy ulegać takim „dobrym radom”. Nie warto podejmować pochopnej, nieprzemyślanej decyzji o zaciągnięciu np. kredytu mieszkaniowego pod wpływem argumentacji przeciwników Rekomendacji T.

**Mit 6** *„Banki zaostrzyły kryteria udzielania kredytów, więc Rekomendacja T jest niepotrzebna.”*

**Po spowolnieniu gospodarczym następuje ożywienie, a wraz z nim większy apetyt na ryzyko.** Pamięć instytucji nastawionych na zysk jest krótka. Ożywienie akcji kredytowej w

okresie wzrostu gospodarczego jest naturalne. Antycykliczność regulacji oznacza, że ramy formalne wyznaczające poziom akceptowanego ryzyka powinny ograniczać ten wzrost, do takiego stopnia, aby w okresie spowolnienia, nie zagroził stabilności instytucji finansowych.

**Mit 7** „*Rekomendacja T jest spóźniona. Rekomendacja T jest wprowadzana za szybko.*”

**Oslabienie zjawisk kryzysowych na rynku finansowym jest dobrym momentem, aby określić zasady jego funkcjonowania po kryzysie.**

Kiedy jest dobry moment na wprowadzenie dobrych zasad udzielania kredytów? Część komentatorów uważa, że jest za późno, inni – że zbyt wcześnie. Tymczasem zalecenia Rekomendacji T zostały przygotowane w taki sposób, by zadziałały w każdych warunkach rynkowych.

**Mit 8** „*Rekomendacja T daje pretekst bankom do zwiększania marż kredytowych.*”

**Nie jest winą pasterza, że wilk chce pożreć owcę.** Nie ma takich zapisów w Rekomendacji T. Jest wskazanie dla banków na możliwe sposoby działania np. w razie wystąpienia gwałtownych zmian na rynku (podobnie jak w obowiązującej od 2006 r. Rekomendacji S). Banki mogą wówczas próbować negocjować umowy z klientami, tworzyć dodatkowe rezerwy, ustanowić dodatkowe zabezpieczenie. Nie jest to uwarunkowane wprowadzeniem Rekomendacji T. Zdaniem UKNF klient, podpisując umowę kredytową powinien zostać zapoznany z możliwymi scenariuszami. Dlatego w Rekomendacji T znalazło się zalecenie wpisywania do umów możliwych działań banku.

Efektom Rekomendacji T może być spadek marż, bo kredytów zagrożonych będzie mniej. Kredyty będą kierowane tam, gdzie jest zdolność kredytowa. Rzetelny klient otrzyma tańszy i łatwiej dostępny kredyt, bo nie będzie musiał płacić za klienta nierzetelnego.

**Mit 9** „*Lepsze efekty niż rekomendacja dałoby zastosowanie innych instrumentów nadzorczych - indywidualnych zaleceń skierowanych do najbardziej agresywnych banków.*”

**Nadzór wytycza boisko do gry, ale nie kopie piłki.** Rynek wymaga jasnych, przejrzystych i wspólnych standardów dla wszystkich. Nadzór na bieżąco wydaje indywidualne zalecenia, jednak określanie zasad adekwatnych do konkretnych podmiotów jest środkiem wyjątkowym, którego zastosowanie jest uzasadnione nadzwyczajnymi okolicznościami. Oba rozwiązania się uzupełniają.

**Mit 10** „*W Rekomendacji T powinno się uwzględnić wszystkie uwagi środowiska bankowego.*”

**Gdyby to lobby bankowe układało Rekomendację T, składałaby się ona z jednego zdania: „Zarabiacie kosztem klientów i nie przejmujcie się ryzykiem.”** Akceptacja wszystkich postulatów bankowców byłaby równoznaczna z samoregulacją rynku. Wiara w poprawne działanie takiego mechanizmu upadła wraz z wybuchem kryzysu *subprime*. A postulaty dotyczące rynku finansowego formułowane w USA i Unii Europejskiej nie wskazują na to, by zawierzono skuteczności takiego podejścia.