

Creditul în vremuri instabile; Care sunt recomandările specialiștilor

(Interviu cu Anca Bidian, CEO Kiwi Finance și Dragoș Nichifor, CEO Bayer Credit)

● Importanța avansului pentru aprobarea financiară a creditului

Creșterea dobânzilor variabile și deprecierea monedei naționale din ultimele două săptămâni au reaprins temerile față de o viitoare criză financiară.

Într-o perioadă tensionată, atât din punct de vedere economic, dar și politic și social, am dorit să vedem cât de pregătiți sunt românii cu credite, dar mai ales ce trebuie să facă cei care vor să se împrumute și am stat

de vorbă cu brokerii de credite Anca Bidian, CEO Kiwi Finance și Dragoș Nichifor, CEO Bayer Credit. Interviuul face parte din seria de podcasturi organizate de Centrul de Soluționare Alternativă a Litigiilor în domeniul Bancar (CSALB), ce reunesc specialiști din domeniul bancar, juridic, din sfera brokerajului și din presa de specialitate, într-un proiect al CSALB de educație financiară.

Reporter: Care sunt primele lucruri pe care un consumator trebuie să le facă dacă se gândește să se împrumute de la bancă? La ce ne uităm mai întâi - la piața creditelor sau la piața imobiliară?

Dragoș Nichifor: Recomandarea mea a fost întotdeauna ca prima oară să te uiți la ce poți să cumperi, nu la ce ai vrea să cumperi. Drept urmare, mai întâi mă uit la profilul meu de eligibilitate, să văd la ce sumă mă încadrează. După ce aflu suma, trebuie să văd cât sunt dispus să pun în avans. Aici aș vrea să menționez că avansul nu este o cheltuială, chiar dacă de foarte multe ori clienții vor să vină cu un avans cât mai mic posibil. Avansul este, metaforic vorbind, partea mea de proprietate din casă. Dacă vin cu un avans mai mare pot să zic că bucătăria este a mea, fără ipotecă. Un avans mai mare mă duce la o sumă mai mică, la o rată mai mică, poate la un termen mai scurt de achitare a creditului. Știind suma pe care mi-o acordă banca și avansul pe



care îl am, după aceea mă duc în piața imobiliară și mă uit la nevoi, la numărul de camere, la zona în care aș vrea să locuiesc

și încep să caut imobilul de cumpărat.

Pentru această etapă este recomandat ca oamenii să lucreze

cu un broker. Când te duci la o bancă îți vinde ce are pe raft.

(continuare în pagina 39)

(urmare din pagina 38)

Brokerul îți face o radiografie a pieței și te ajută să alegi în cunoștință de cauză.

Reporter: După ce ne-am orientat asupra imobilului și ne-am ales brokerul, cum ajungem să luăm banii de la bancă și ce fel de credit accesăm - ipotecar sau imobiliar?

Dragoș Nichifor: Totul pleacă de la aprobarea financiară pe care consumatorul o primește de la bancă. Recomand ca oamenii să își caute imobilul abia după ce știu suma pe care o pot împrumuta. Altfel, se pot trezi în situația în care au găsit o casă care le place foarte mult, dar pierd ocazia să o cumpere, fie pentru că banca le acordă o sumă mai mică, fie pentru că vânzătorul nu vrea să aștepte. Aprobarea financiară durează între două și trei săptămâni, dar sunt situații când dosarele pot să dureze și mai mult.

Dragoș Nichifor: La creditul ipotecar, aduci în garanție ceea ce cumperi. La creditul imobiliar banca poate pune garanție pe un alt imobil. Apar probleme atunci când ceea ce cumpăr eu este un imobil pe care banca nu-l acceptă. De exemplu din cauza istoricului juridic sau a gradului seismic. Sunt bănci care acceptă în garanție și imobilul altei persoane, dar trebuie să fie o rudă apropiată, nu orice persoană și sunt foarte rare situațiile acestea.

Costurile unui credit și dezavantajul programului Noua Casă

Reporter: Încă avem în piață programul Noua Casă. Mai apelează oamenii la acest program?

Dragoș Nichifor: Programul și-a produs efectele de acum zece ani. În prezent, creditele în acest program nu își mai fac sensul, pentru că programul Noua Casă are un singur tip de dobândă, și anume variabilă.



Acum, dobânzile variabile sunt foarte sus, iar singurul "avantaj" al programului a rămas avansul de 5% față de minimum 15% la creditele standard.

Dragoș Nichifor: Acest produs este perimat și trebuie transformat ca să reîntre în piață. Fie să devină un produs social, în care să fie puse restricții de acces doar pentru cei care au nevoie de acest produs, fie statul, dacă tot are programe de compensare de dobânzi, să vină și pe acest produs și să-l facă cu

dobândă fixă.

Reporter: În afară de dobânzi, avem comisioane, moneda creditului, alte costuri...

Dragoș Nichifor: Un credit are două tipuri de costuri. Costurile inițiale, pe care le suporti până să-l contractezi, apoi costurile creditului pe perioada aleasă. În general, costurile inițiale pe creditul ipotecar sunt suficient de consistente și conțin partea de notariat, evaluarea imobilului, asigurarea imobilului, eventuale costuri de transfer a banilor, mai

ales atunci când vânzătorul are ipotecă și trebuie transferul făcut printr-un ordin de plată condiționat. Aceste costuri se adună și vorbim de 1.000-2.000 de euro. Costurile ulterioare creditului sunt cele care țin strict de dobândă, comisionul de administrare permis de legislație, costuri cu asigurarea de viață. În acest moment, în piață găsim două tipuri de dobânzi: dobânda variabilă pe toată pe-

(continuare în pagina 40)



(urmare din pagina 39)

rioadă creditului și dobânda mixtă - adică o perioadă fixă, ulterior variabilă. Sunt doar 1-2 produse care îți oferă dobândă fixă pe toată perioada creditului, dar la un cost mare. Peste 90% din creditarea ipotecară din România în acest moment se face doar pe produsul cu dobândă fixă în perioada inițială, și asta datorită faptului că acel cost este unul rezonabil pentru client. Din punctul meu de vedere contractele sunt în favoarea clientului. Nu cred că în România de astăzi mai merită să îți angajezi un avocat care să citească contractul de credit, pentru că în realitate nu mai sunt nici clauze abuzive, iar tot ce este acolo se află într-o relație de echilibru rezonabilă.

Dragoș Nichifor: "Rezonabil" se traduce prin faptul că băncile au costuri accesibile pentru veniturile populației, iar imobilele au prețuri raportate la cerere. Piața este foarte echilibrată, însă

oferta de pe piața imobiliară este mică. Nu sunt suficiente imobile la vânzare, pe cât este cererea de solvabilă.

Ce criterii ia banca în calcul ca să acorde un împrumut?

Reporter: La ce se uită banca în momentul în care un client vine să contracteze un împrumut și cât de important este istoricul lui din Biroul de Credit?

Dragoș Nichifor: Banca nu se uită la altceva decât m-aș uita eu dacă o persoană împrumută bani de la mine. Adică, întâi mă interesează ce face cu ei, să nu îi joace la pariuri. Apoi mă interesez dacă a mai împrumutat de la cineva și dacă i-a dat înapoi. Dacă trăiește pe banii părinților, îmi pun întrebări. Apoi văd care este apetitul lui de creditare, adică dacă duce o viață pe credit și intervine ceva neprevăzut

Dragoș Nichifor: "Dacă ne uităm la tipurile de venituri luate în calcul de o bancă vedem că sunt 27 de venituri eligibile care sunt luate în considerare. Cele mai uzuale sunt salariile, pensiile, veniturile din dividende, veniturile din chirii. În general băncile acceptă orice tip de venit fiscalizat și care poate fi dovedit prin documente".

poate fi ușor destabilizat. Mă mai uit la sursele lui de venit din salarii, din dividende. Dacă are venituri din dividende, mă uit un pic și la firma de unde încasează dividendele. Sau dacă este căsătorit și are mai multe venituri. Toate la un loc fac așa-numitul scoring de risc. În urma acestuia se poate întâmpla ca doi colegi de serviciu să fie la fel de eligibili la o bancă, dar să fie încadrați pe dobânzi diferite, în favoarea celui cu un profil de risc mai mic.

Dacă ne uităm la tipurile de venituri luate în calcul de o bancă vedem că sunt 27 de venituri eligibile care sunt luate în considerare. Cele mai uzuale sunt salariile, pensiile, veniturile din divi-

dende, veniturile din chirii. În general băncile acceptă orice tip de venit fiscalizat și care poate fi dovedit prin documente.

La Biroul de Credit interogările sunt făcute de bancă sau de consumator, iar în raport apar creditele pe care le-ai avut și pe care le ai. Acestea sunt înregistrările pozitive. Înregistrarea negativă e orice întârziere la plata a ratei care a trecut de 30 de zile.

Dragoș Nichifor: Aș simplifica lucrurile spunând că, în general, băncile acceptă clienții de nota 7-10. În cazul lor, singura discuție este dacă primesc dobânda cea mai bună și au făcut investi-

(continuare în pagina 41)

(urmare din pagina 40)

gația suficient de bine încât să găsească dobânda cea mai bună din piață. Apoi, clienții sub nota 5 în realitate nu pot fi finanțați de nicio bancă. Se vor duce la toate băncile din sistem și vor primi refuzuri pe bandă rulantă. Piața este cea mai dinamică pentru atragerea sau respingerea clienților cu note de 5 și 6. Aici, în funcție de politica lor comercială, băncile se gândesc dacă îi vor sau nu îi vor pe acești consumatori. Abia aici începe scoringul să facă diferența între a primi sau nu împrumutul solicitat. Dacă profilul unui client este slab, brokerul are două variante: să-i spună din start că nu e cazul să încerce o finanțare sau să mai aștepte, pentru că așteptarea îl poate duce într-o situație mai bună. De exemplu, dacă vechimea ta în muncă este de doar zece luni, după 12 luni devii eligibil pentru bancă. Sau, dacă astăzi ești stu-

dent, după absolvire primești un punctaj mai bun. Trebuie spus că dorința de consum și de creditare a românilor, pe toate tipurile de credite, are creșteri de peste 10% anual, începând din 2015, cu o singură stagnare din cauza creșterii dobânzilor, în anul 2022.

CSALB - soluția la problemele mici sau dramatice din derularea unui credit

Reporter: Dacă până acum ne raportam la criza din 2009, după pandemie și războaie la graniță ne putem aștepta la crize imobiliare, financiare? Și dacă da, care sunt perspectivele?

Dragoș Nichifor: Dacă până în 2009 noi am avut probleme mari în creditare, atât din partea băncilor, cât și a clienților, perioada 2009-2016 a fost de lacrimi și durere atât pentru bănci, cât

și pentru cei care își plăteau ratele, pentru notari, brokeri și toată piața. Din 2016 avem o etapă de normalitate, în care piața a crescut natural și pe baze solide. Eu cred că astăzi nu am mai fi afectați atât de puternic în cazul unei crize. O mare parte din datoria efectivă a românilor este acum în monedă națională. Asta înseamnă că o devalorizare a leului ar face ca datoriile românilor să devină mai mici în corepondent valută. Apoi, legiuitorul a limitat dobânzile IFN-urilor, ceea ce aduce o concurență mai mare între IFN-uri, care trebuie să convingă consumatorii și prin alte instrumente decât cine are dobânda mai mică. În plus, oamenii au acum la îndemână o plasă de siguranță prin CSALB. Oamenii trebuie să apeleze la CSALB și atunci când au doar o problemă financiară sau o distorsiune cu banca, dar și în situații extreme, când își pierde locul de muncă sau întâmpină o situație de familie dureroasă.

Când simți că te-au părăsit puterile și nu mai știi ce să faci, CSALB-ul poate fi o soluție.

Dragoș Nichifor: Noi le spunem clienților de la început de existența CSALB, pentru că, dacă între ei și bancă apare o problemă, oamenii trebuie să știe unde poate fi rezolvată. Dacă vin la noi, ne adresăm băncii, dar nu ține de competența noastră. De aceea, primul drum care trebuie făcut este la bancă. Dar acolo poate dai de un om care nu este în cea mai bună zi. Așa că, cel mai bine este să cauți o rezolvare instituțională, și aceea este la CSALB, care are deja o cazuistică și un istoric de cazuri rezolvate care ne dă încredere că piața este matură și din acest punct de vedere.

Reporter: Vă mulțumesc!

(Interviu preluat din
ziarul BURSA)

