

Kredyty na stałą stopę procentową oraz ochrona konsumenta

Seminarium „Zarządzanie Ryzykiem i Kapitałem w Bankach”



Warszawa, 22 stycznia 2020 r.

Agenda

Kredyty na stałą stopę w Polsce i na świecie

Nowa Rekomendacja S

Popularyzacja produktu w Polsce

Rodzaje kredytów hipotecznych w Europie

Kredyty na stałą stopę procentową

Struktura rodzaju oprocentowania kredytów hipotecznych (okres fiksowania stopy) w 2018



Punkt do dyskusji: *Jak długi okres fiksowania stopy jest pożądany / możliwy do osiągnięcia w Polsce?*




Podejście do ryzyka przedpłat

Kredyty na stałą stopę procentową

- Kluczowe ryzyko w konstrukcji produktu:

**spadek stóp → bodziec do przedterminowych spłat
→ strata banku (utracone przychody)**

PRZYKŁAD

Stopy -2% po 2 latach, spłata całości kredytu 

Okres stałej stopy	5Y	10Y	30Y
Strata	6%	15%	30%

- Różne podejścia do zarządzania:



- Ryzyko na inwestorach w MBS
- 70% kredytów sekurytyzowanych przez agencje rządowe
- Przedpłata bezkosztowa dla klienta



- Ryzyko w pełni na kliencie
- Rekompensata przez klienta PV utraconych odsetek
- Wysokość zależy od różnicy w ofercie banku i okresu do końca stałej stopy



- Ryzyko na kliencie, ograniczone do „spekulantów”
- Mechanizm podobny do niemieckiego
- Katalog wyłączeń pozwalający na przedpłatę bez prowizji (np. sprzedaż nieruchomości)



- Ryzyko współdzielone przez banki
- Poziom rekompensat ustalony z góry (tabela)
- Przy dużym spadku stóp wzrost intensywności przedpłat



Punkt do dyskusji: *Jak podejść do pobierania rekompensat w Polsce?*



Agenda

Kredyty na stałą stopę w Polsce i na świecie

Nowa Rekomendacja S

Popularyzacja produktu w Polsce

Rekomendacja S – oferowanie stałej stopy

Kredyty na stałą stopę procentową

POPZEDNIA REKOMENDACJA 1

Zarząd banku jest odpowiedzialny za zatwierdzenie i wprowadzenie sporządzonej w formie pisemnej polityki zarządzania ryzykiem portfela ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie.

Polityka w tym zakresie powinna wynikać z zatwierdzonej przez radę nadzorczą strategii zarządzania ryzykiem prowadzonej działalności, w szczególności odzwierciedlać określone w strategii i zaakceptowane przez radę nadzorczą banku: apetyt na ryzyko, jak również maksymalne poziomy wskaźnika **Dtl** oraz wskaźnika LtV.

W przypadku banku spółdzielczego **zobowiązanego do działania w zrzeczeniu**, zarząd zatwierdza maksymalne poziomy wskaźnika **Dtl** oraz wskaźnika LtV a następnie informuje radę nadzorczą i bank zrzeczający **o przyjętych parametrach**.



Wskaźnik Dtl (ang. debt to income) – wskaźnik wyrażający stosunek wydatków związanych z obsługą zobowiązań kredytowych i zobowiązań finansowych innych niż zobowiązania kredytowe do dochodu klienta detalicznego.



Wskaźnik DStI (ang. debt service to income) – wskaźnik wyrażający stosunek całkowitych rocznych kosztów związanych z obsługą zobowiązań kredytowych i zobowiązań finansowych innych niż zobowiązania kredytowe (z których klient detaliczny nie może się wycofać, tj. wynikających m.in. z przepisów prawa lub mających charakter trwały i nieodwołalny) do całkowitego rocznego dochodu klienta detalicznego.

ZNOWELIZOWANA REKOMENDACJA 1

Zarząd banku jest odpowiedzialny za zatwierdzenie i wprowadzenie sporządzonej w formie pisemnej polityki zarządzania ryzykiem portfela ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie. Polityka w tym zakresie powinna wynikać z zatwierdzonej przez radę nadzorczą strategii zarządzania ryzykiem prowadzonej działalności, w szczególności odzwierciedlać określone w strategii i zaakceptowane przez radę nadzorczą banku: apetyt na ryzyko, jak również maksymalne poziomy wskaźnika DStI oraz wskaźnika LtV. **Polityka zarządzania ryzykiem portfela ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie powinna zawierać zasady określania maksymalnego poziomu wskaźnika DStI dla danego klienta, który bank może zaakceptować w zależności od sytuacji finansowej poszczególnych klientów.**

W przypadku banku spółdzielczego, zarząd zatwierdza maksymalne poziomy wskaźnika DStI oraz wskaźnika LtV, a następnie informuje radę nadzorczą i bank zrzeczający **(w przypadku banku zrzeszonego niebędącego uczestnikiem systemu ochrony) lub jednostkę zarządzającą systemem ochrony (w przypadku banku należącego do systemu ochrony – dotyczy to także banku zrzeczającego).**

Bank powinien odpowiednio uwzględnić w swojej polityce zarządzania ryzykiem portfela ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie, pełną posiadaną ofertę w zakresie kredytów zabezpieczonych hipotecznie, tj. zarówno kredytów zabezpieczonych hipotecznie oprocentowanych zmienną stopą procentową, jak i kredytów zabezpieczonych hipotecznie oprocentowanych stałą stopą procentową lub kredytów zabezpieczonych hipotecznie oprocentowanych okresowo stałą stopą procentową, jak również kredytów z opcją „klucz za dług”.

Rekomendacja S – kredyty na stałą stopę procentową

Kredyty na stałą stopę procentową

NOWE USZCZEGÓLOWIENIA REKOMENDACJI 1



..... 1.9.

Bank w ofercie kredytów zabezpieczonych hipotecznie na nieruchomościach mieszkalnych dla klientów detalicznych powinien posiadać kredyty zabezpieczone hipotecznie oprocentowane stałą stopą procentową lub okresowo stałą stopą procentową. Bank powinien określić docelowe poziomy udział ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie oprocentowanych zmienną stopą procentową, stałą stopą procentową i okresowo stałą stopą procentową w portfelu kredytów zabezpieczonych hipotecznie oraz określić termin osiągnięcia tych poziomów.



..... 1.10.

Bank w polityce zarządzania ryzykiem portfela ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie **powinien precyzyjnie określić, które z następujących rodzajów kredytów będzie oferował: kredyty zabezpieczone hipotecznie oprocentowane zmienną stopą procentową, kredyty zabezpieczone hipotecznie oprocentowane stałą stopą procentową, kredyty zabezpieczone hipotecznie oprocentowane okresowo stałą stopą procentową, kredyty z opcją „klucz za dług”.**



..... 1.11.

Rekomenduje się, aby bank oferujący kredyty zabezpieczone hipotecznie oprocentowane okresowo stałą stopą procentową, **wydłużył minimalny 5-letni okres, dla którego stopa procentowa jest stała.**



..... 1.12.

Kredyty zabezpieczone hipotecznie oprocentowane stałą stopą procentową lub okresowo stałą stopą procentową powinny być w szczególności oferowane w przypadku konwersji walutowej ekspozycji kredytowej, której zapadalność jest nie dłuższa niż okres obowiązywania stałej stopy.



..... 1.13.

Bank powinien umożliwić klientowi zmianę formuły oprocentowania kredytu zabezpieczonego hipotecznie ze zmiennej stopy procentowej na stałą stopę procentową lub okresowo stałą stopę procentową. Dotyczy to również umów kredytowych zawartych przed wejściem w życie niniejszej Rekomendacji. Bank powinien przygotować się organizacyjnie do obsługi składanych przez klientów wniosków o zmianę formuły oprocentowania kredytu zabezpieczonego hipotecznie ze zmiennej stopy procentowej na stałą stopę procentową lub okresowo stałą stopę procentową.



..... 1.14.

Banki wprowadzając kredyty zabezpieczone hipotecznie oprocentowane stałą stopą procentową lub okresowo stałą stopą procentową, powinny uwzględnić ich specyfikę w procesie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie, tak aby zostały uwzględnione czynniki ryzyka wynikające z odmiennej konstrukcji tych kredytów. Polityka banku w zakresie zarządzania ryzykiem portfela ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie powinna więc uwzględniać odmienną charakterystykę ryzyka związaną z ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie oprocentowanymi zmienną stopą procentową, stałą stopą procentową i okresowo stałą stopą procentową.

Rekomendacja S – „klucz za dług”

NOWE USZCZEGÓLOWIENIA REKOMENDACJI 1



..... 1.15.

Banki wprowadzając kredyty z opcją „klucz za dług”, powinny uwzględnić ich specyfikę w procesie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie, tak aby zostały uwzględnione czynniki ryzyka wynikające z odmiennej konstrukcji tych kredytów. W szczególności bank powinien więc brać pod uwagę, że wartość nieruchomości w momencie przeniesienia przez kredytobiorcę na bank własności do kredytowanej nieruchomości, może różnić się od wartości nieruchomości w momencie udzielania kredytu. Polityka banku oferującego kredyty z opcją „klucz za dług” w zakresie zarządzania ryzykiem portfela ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie powinna w szczególności uwzględniać:

- Odmienną charakterystykę ryzyka związaną z kredytami z opcją „klucz za dług”,
- Sposób zarządzania ryzykiem związanym z udzielaniem kredytów z opcją „klucz za dług”, w tym zarządzania nowym ryzykiem związanym ze wzrostem liczby przejmowanych nieruchomości znajdujących się w posiadaniu banku, skorelowanym z negatywną koniunkturą na rynku nieruchomości,
- Wskazanie komórki organizacyjnej lub osób odpowiedzialnych za monitorowanie portfela kredytów z opcją „klucz za dług”, posiadających niezbędne kwalifikacje i doświadczenie,
- Wskazanie, że kredyty z opcją „klucz za dług” mogą być oferowane wyłącznie klientom o dochodach wyższych od przeciętnego poziomu wynagrodzeń w gospodarce lub danym regionie zamieszkania oraz spełniającym kryteria określone w rekomendacji 8.13,
- Maksymalna dopuszczalna wartość wskaźnika DSTI dla kredytów z opcją „klucz za dług” powinna być nie wyższa niż 35%.



Punkt do dyskusji: Czy kredyt „klucz za dług” ma szansę stać się powszechny?



..... 1.16.

Bank określając swój apetyt na ryzyko powinien uwzględnić stopień, w jakim zamierza się angażować w ekspozycje kredytowe zabezpieczone hipotecznie oprocentowane zmienną stopą procentową, stałą stopą procentową i okresowo stałą stopą procentową. Należy przy tym przeprowadzić szczegółową analizę korzyści i ryzyka z nim związanego, w tym również w porównaniu z kredytami zabezpieczonymi hipotecznie oprocentowanymi zmienną stopą procentową.



..... 1.17.

Bank oferujący kredyty z opcją „klucz za dług” powinien określić maksymalny udział tych kredytów w portfelu kredytów hipotecznych.



..... 1.18.

Zarząd banku, powinien otrzymywać regularne informacje umożliwiające monitorowanie szybkości/poziomu nadpłat kredytów zabezpieczonych hipotecznie oprocentowanych zmienną stopą procentową oraz stałą stopą procentową lub okresowo stałą stopą procentową (prepayment speed).



..... 1.19.

W terminie nie dłuższym niż 3 lata od daty wejścia w życie niniejszej Rekomendacji lub daty rozpoczęcia udzielania kredytów, o których mowa w Rekomendacji 1.16, bank powinien rozpocząć szacowanie szybkości/poziomu nadpłat kredytów, wdrożyć do stosowania tzw. prepayment model, tj. model dostarczający metodyki opisu wcześniejszych spłat, opracowany na podstawie informacji, o których mowa w Rekomendacji 1.16 oraz uwzględnić rezultaty wynikające z tego modelu w kształtowaniu ceny produktów oraz zarządzaniu zabezpieczeniem pozycji stopy procentowej.

Agenda

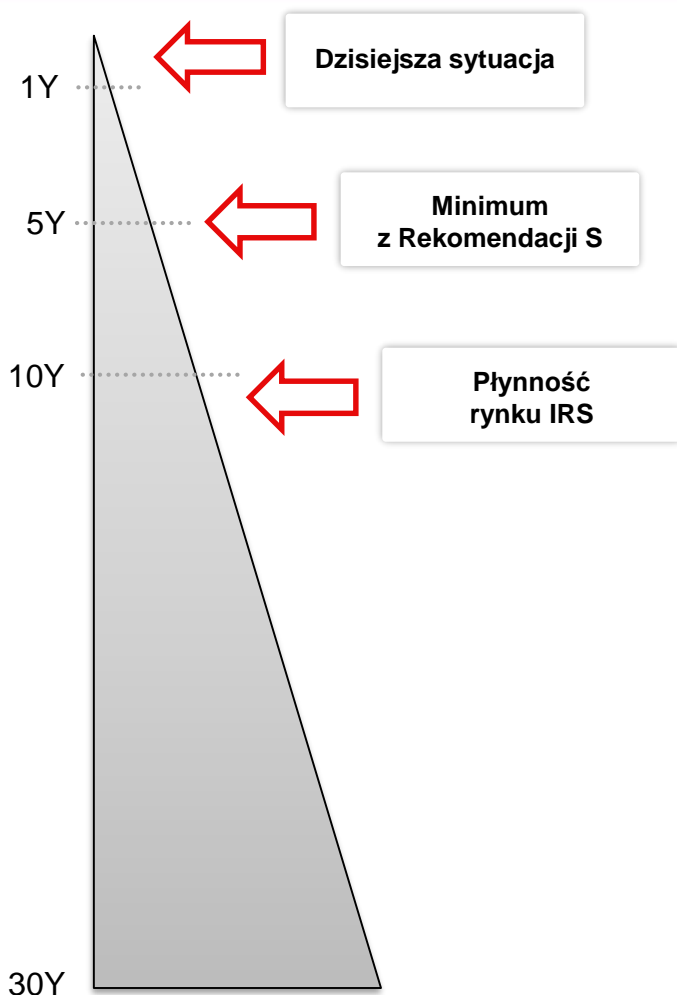
Kredyty na stałą stopę w Polsce i na świecie

Nowa Rekomendacja S

Popularyzacja produktu w Polsce

Długość okresu stałej stopy

Kredyty na stałą stopę procentową



Konsekwencje wydłużania
długości okresu stałej stopy:

- Ograniczanie ryzyka kredytowego
→ tylko do momentu przeszacowania ✓
- Możliwy szokowy wzrost kosztu kredytu
przy zmianie oprocentowania ✗
- Większa wrażliwość wartości godziwej
kredytu na ruchy stóp → pilniejsze
rozwiązanie kwestii przedpłat ✗
- Przy braku efektywnego zabezpieczenia
strukturalne niedopasowanie bilansu
→ ryzyko spadku NIM przy wzrostach stóp ✗



Punkt do dyskusji: *Jak długi okres fiksowania stopy jest pożądany / możliwy do osiągnięcia w Polsce?*



Bariery dla wdrożenia produktu w Polsce

Kredyty na stałą stopę procentową



Punkt do dyskusji: *Jakie są główne bariery w upowszechnieniu stałej stopy i jak je pokonać?*

WYBRANE BARIERY

SKUTEK / RYZYKO

PRZYKŁADOWE ROZWIĄZANIE

Wyższe koszty kredytu dla Klienta

Ograniczenie popytu

Zwolnienie podatkowe:
odliczenie kosztów obsługi kredytu od dochodu

Brak indeksu bazowego do kwotowania stałej stopy

Ograniczenie podaży dla rynku pierwotnego (długi termin wypłaty = dodatkowa opcja klienta)

Standaryzacja: indeks hipoteczny, benchmarkowe stawki IRS

Wątpliwości prawne dot. rekompensaty za przedpłatę (zapis o „bezpośrednich kosztach”)

Ograniczenie podaży (brak możliwości zabezpieczenia ryzyka)

Czytelne dopuszczenie rekompensat pokrywających wycenę kredytu w treści ustawy o KH

Oferowanie i edukacja

OFEROWANIE

ZGODNIE Z NOWĄ REKOMENDACJĄ 26



Bank powinien przedstawiać klientom detalicznym pełną posiadaną ofertę w zakresie kredytów zabezpieczonych hipotecznie na nieruchomościach mieszkalnych, tj. zarówno kredytów zabezpieczonych hipotecznie oprocentowanych zmienną stopą procentową, jak i kredytów zabezpieczonych hipotecznie oprocentowanych stałą stopą procentową lub kredytów zabezpieczonych hipotecznie oprocentowanych okresowo stałą stopą procentową.

EDUKACJA

ZGODNIE Z NOWĄ REKOMENDACJĄ 26



26.1. Bank powinien w jasny i przejrzysty sposób informować o ofercie kredytów zabezpieczonych hipotecznie oprocentowanych stałą stopą procentową i okresowo stałą stopą procentową, z uwzględnieniem specyfiki oferowanych przez siebie produktów, przekazując wyczerpującą informację dotyczącą charakterystyki czynników ryzyka związanych z każdym rodzajem oferowanego produktu, poprzez wykorzystanie zróżnicowanych środków przekazu (reklamy komercyjne, materiały reklamowe, broszury informacyjne). Informacje powinny być tak sformułowane, aby przedstawiały wady i zalety poszczególnych produktów w sposób prosty i rzetelny oraz aby nie wprowadzały w błąd.

26.2. W przypadku kredytów zabezpieczonych hipotecznie oprocentowanych okresowo stałą stopą procentową, bank powinien dołożyć wszelkich starań, aby skutecznie poinformować i przekazać klientowi niezbędne wyjaśnienia do zgłaszanych wątpliwości o ograniczonym okresie obowiązywania stałej stopy procentowej z uwzględnieniem specyfiki konkretnego produktu.

26.3. Bank powinien w czytelny i wyczerpujący sposób informować klientów o kosztach związanych z wcześniejszą spłatą kredytu, w szczególności w przypadku kredytów zabezpieczonych hipotecznie oprocentowanych stałą stopą procentową lub okresowo stałą stopą procentową. Informacje te powinny zostać zawarte w umowie kredytowej.



Punkt do dyskusji:

Na ile aktywnie promować stałą stopę, a na ile zostawiać wybór klientom?

Podsumowanie – punkty do dyskusji

- 01.** Jak powinien wyglądać produkt (długość okresu stałej stopy, prowizja za przedpłatę)?
- 02.** Jakie są główne bariery w upowszechnieniu stałej stopy i jak je pokonać?
- 03.** Ryzyko zgodności: doradztwo / informowanie klienta, prowizja za przedpłatę...
- 04.** Czy kredyt „klucz za dług” ma szansę stać się powszechny?



dr Filip Świła

Doradca Zarządu

fswitala@deloittece.com

T: +48 538 211 638



dr Jan Kowalski

Dyrektor Biura Zarządzania Aktywami i Pasywami

jan.kowalski@pekao.com.pl

T: +48 723 801 714

Doradca Zarządu Deloitte, posiada ponad 15-letnie doświadczenie zawodowe, w trakcie którego ponad 10 lat spędził w nadzorze bankowym – począwszy od Generalnego Inspektoratu Nadzoru Bankowego NBP, następnie w Urzędzie Komisji Nadzoru Finansowego, dochodząc do stanowiska Zastępcy Przewodniczącego KNF odpowiedzialnego za sektor bankowy. Był również członkiem Rady Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Jest wykładowcą uniwersyteckim oraz posiada doświadczenie zawodowe związane z pracą w sektorze finansowym oraz doradczym. Od 2018 r. związany jest przede wszystkim z działem zarządzania ryzykiem Deloitte realizując różnego rodzaju projekty regulacyjne w sektorze bankowym.

Blisko 20 lat doświadczenia w bankowości, kariera zawodowa związana z Bankiem Pekao. Początkowo w obszarze informacji zarządczej i controllingu, od 2008 roku w zarządzaniu aktywami i pasywami (ALM). Obecnie odpowiada za zarządzanie ryzykiem płynności i ryzykiem stopy procentowej księgi bankowej w Grupie Pekao, uczestniczył we wdrożeniu CRR, BRRD i BMR. Bierze również aktywny udział w kształtowaniu oferty produktowej, m.in. kredytów hipotecznych o stałym oprocentowaniu. Wiceprzewodniczący Komitetu Zarządzających Aktywami i Pasywami w Bankach przy Związku Banków Polskich. Regularnie prowadzi szkolenia z obszaru ALM i występuje na konferencjach branżowych.

Nazwa Deloitte odnosi się do jednej lub kilku jednostek Deloitte Touche Tohmatsu Limited, prywatnego podmiotu prawa brytyjskiego z ograniczoną odpowiedzialnością i jego firm członkowskich, które stanowią oddzielne i niezależne podmioty prawne. Dokładny opis struktury prawnej Deloitte Touche Tohmatsu Limited oraz jego firm członkowskich można znaleźć na stronie www.deloitte.com/pl/onas.

Deloitte świadczy usługi audytorskie, konsultingowe, doradztwa podatkowego i finansowego klientom z sektora publicznego oraz prywatnego, działającym w różnych branżach. Dzięki globalnej sieci firm członkowskich obejmującej 150 krajów oferujemy najwyższej klasy umiejętności, doświadczenie i wiedzę w połączeniu ze znajomością lokalnego rynku. Pomagamy klientom odnieść sukces niezależnie od miejsca i branży, w jakiej działają. Ponad 264 000 pracowników Deloitte na świecie realizuje misję firmy: wywierać pozytywny wpływ na środowisko i otoczenie, w którym żyją i pracują.

W Polsce usługi na rzecz klientów świadczą: Deloitte Advisory spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. (dawniej Deloitte sp. z o.o.), Deloitte Poland sp. z o.o., Deloitte Audit spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k., Deloitte Doradztwo Podatkowe Dąbrowski i Wspólnicy sp.k., Deloitte PP sp. z o.o., Deloitte Polska Sp. z o.o., Deloitte Strategy and Research Sp. z o.o., Deloitte Consulting S. A., Deloitte Legal, Pasternak, Korba, Moskwa, Jarmul i Wspólnicy Kancelaria Prawnicza sp. k., Deloitte Services sp. z o.o. (wspólnie określane mianem „Deloitte Polska”), będące jednostkami stowarzyszonymi Deloitte Central Europe Holdings Limited. Deloitte Polska jest jedną z wiodących firm doradczych w kraju, świadczącą usługi profesjonalne w obszarach: audytu, doradztwa podatkowego, konsultingu, zarządzania ryzykiem, doradztwa finansowego oraz prawnego za pośrednictwem ponad 2200 profesjonalistów z Polski i zagranicy.