

Chapter 2: What should the new model for the home loans market be like?

Rozdział 2. Jaki powinien być nowy model rynku kredytów mieszkaniowych?

Introduction

Between spring 2020 and autumn 2021, sales of home loans were particularly high. They were almost exclusively variable-rate loans granted at the lowest interest rates on record, at almost zero percent. The rapid rise in inflation and increases in interest rates in late 2021 came as a shock to many borrowers, and there were unexpected losses. Borrowers' payments increased significantly, sometimes even doubling. The banks were affected initially by a deterioration in the quality of the loans and their poorer repayment, and then in the first half of 2022 they were hit by the loan holidays, that is, borrowers' statutory option of suspending the payment of home loan payments in 2022 and 2023 regardless of their financial situation, and with no compensation from the state.

Currently the home loans market is shrinking alarmingly. According to the latest data, in the fourth quarter of 2022, 70% fewer loans were granted than in the same quarter of 2021, and their value was 73% lower than a year earlier.¹

Nevertheless, perceiving inflation and the interest rate risk as the only causes behind the market's collapse would be too great a simplification. There are substantially more causes. Based on the opinions of 62 experts covered by a survey conducted by the Responsible Finance Club at the EKF (European Financial Congress), as well as conclusions from public discussions, one can point out a number of failings in the market without

¹ AMRON-SARFiN report. A Poland-wide report on home loans and the prices of real estate transactions, 4/2022, https://zbp.pl/getmedia/d48db9ca-3908-4411-9749-980cf0d36631/Raport-AMRON-SARFiN-4-2022_PI

Wprowadzenie

Między wiosną 2020 roku a jesienią roku 2021 sprzedaż kredytów mieszkaniowych była szczególnie wysoka. Były to kredyty prawie wyłącznie na zmienną stopę udzielane przy najniższych w historii, niemal zerowych stopach procentowych. Szybki wzrost inflacji i podwyżki stóp procentowych pod koniec 2021 roku zaszokowały wielu kredytobiorców. Pojawiły się nieoczekiwane straty. Raty płacone przez kredytobiorców silnie wzrosły, czasami nawet ponad dwukrotnie. Banki w pierwszej kolejności odczuły pogorszenie jakości kredytów i gorszą ich spłacalność, a następnie, w pierwszej połowie 2022 roku dotknęły je wakacje kredytowe, czyli ustawowa możliwość zawieszenia spłaty rat kredytów mieszkaniowych w 2022 i 2023 roku, bez względu na sytuację finansową kredytobiorcy i bez rekompensaty ze strony państwa.

Obecnie rynek kredytów mieszkaniowych niepokojąco się kurczy. Z najnowszych danych wynika, że w IV kw. 2022 udzielono o 70% mniej kredytów niż w IV kwartale 2021, a ich wartość była o 73% mniejsza niż rok wcześniej¹.

Niemniej jednak postrzeganie inflacji i ryzyka stopy procentowej jako jedynych powodów załamania się rynku byłoby zbyt dużym uproszczeniem. Powodów jest znacznie więcej. Na podstawie opinii 62 ekspertów biorących udział w badaniu przeprowadzonym przez Klub Odpowiedzialnych Finansów przy EKF – Europejskim Kongresie Finansowym, a także wniosków z dyskusji toczących się w przestrzeni publicznej, można wskazać szereg

¹ Raport AMRIN-SARFiN. Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości, 4/2022, https://zbp.pl/getmedia/d48db9ca-3908-4411-9749-980cf0d36631/Raport-AMRON-SARFiN-4-2022_PI

whose elimination the recuperation of the home loans market will not succeed.² Of the most important, the following issues above all need to be highlighted:

- Housing loans are an important social good. Despite this fact, for many years now the state has not been taking part in shaping this market, while its incidental decisions (such as the loan holidays) do not anticipate state responsibility for the consequences of its intervention. Law firms are waging war with the banks in the courts, using unwitting borrowers as battering rams. This is generating a risk that the banks, lacking the appropriate tools, are unable to manage.
- For a few years now the home loans market has been exposed to very high legal risk. Where banks are concerned, this term is used to define the risk of incurring a loss as a result of the legal system's instability, especially in regard to changes in judicial practice, or unfavourable, inconsistent court decisions in disputes between banks and their customers.
- Banks have excess liquidity,³ due to which long-term loans are financed mainly through cheap current deposits, which at some point in time could threaten the stability of the banking sector.
- The market does not have any savings products to offer that are tied favourably to a loan product allowing customers to save in advance for a home before taking out a mortgage.

mankamentów rynku, bez usunięcia których uzdrowienie rynku kredytów mieszkaniowych nie powiedzie się². Wśród najważniejszych należy wskazać przede wszystkim następujące kwestie:

- Kredyty mieszkaniowe są ważnym dobrem społecznym. Mimo to państwo od wielu już lat nie bierze udziału w kształtowaniu tego rynku, a incydentalne decyzje (w rodzaju np. wakacji kredytowych) nie przewidują odpowiedzialności państwa za skutki jego interwencji. Wojnę z bankami toczą w sądach kancelarie prawne wykorzystując nieświadomych kredytobiorców w charakterze taranów. W ten sposób generowane jest ryzyko, którym banki, nie dysponując odpowiednimi narzędziami, nie są w stanie zarządzać.
- Od kilku lat rynek kredytów mieszkaniowych obciążony jest bardzo wysokim ryzykiem prawnym. W przypadku banków mianem tym określa się ryzyko poniesienia straty w wyniku niestabilności systemu prawnego, zwłaszcza zmian w orzecznictwie, czy niekorzystnych, niekonsekwentnych rozstrzygnięć sądów w sporach banków z klientami.
- Banki są nadpłynne³, wobec czego długoterminowe kredyty są w głównej mierze finansowane tanimi depozytami bieżącymi, co może w jakimś momencie zagrozić stabilności sektora bankowego.
- Rynek nie oferuje żadnych produktów oszczędnościowych korzystnie powiązanych z produktem kredytowym, dzięki którym klienci mogliby z wyprzedzeniem oszczędzać na mieszkanie zanim zaciągną kredyt.

2 The report *Nowy Kształt Rynku Kredytów Mieszkaniowych [New shape of the home loans market]*. Klub Odpowiedzialnych Finansów [Responsible Finance Club at the European Financial Congress, 2022, <https://fundacjacms.pl/wp-content/uploads/2023/02/Rekomendacja-Nowy-ksztalt-ryнку-kredytow-mieszkaniowych-2022.pdf>

3 This means that banks have more funds that required for their liquidity. Assistance programme stimulating the economy during the pandemic contributed significantly to this situation. They provided businesses with significant financial support, a large portion of which was deposited on bank accounts. The optimal loan-to-deposit ration is believed to be around 90%. In the meantime, in Poland the ratio of loans to deposits is falling, and at the end of February had fallen to 67.5% (data from the Polish Financial Supervision Authority, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/2023_02_Sektor_bankowy_PL_81803.pdf

2 Raport pt. *Nowy Kształt Rynku Kredytów Mieszkaniowych*. Klub Odpowiedzialnych Finansów przy Europejskim Kongresie Finansowym, 2022, <https://fundacjacms.pl/wp-content/uploads/2023/02/Rekomendacja-Nowy-ksztalt-ryнку-kredytow-mieszkaniowych-2022.pdf>

3 To znaczy, że banki dysponują większą ilością środków finansowych niż wynoszą ich potrzeby płynnościowe. Duży wpływ na tę sytuację miały różnego rodzaju programy pomocowe stymulujące gospodarkę w czasie pandemii. Wspomogły one podmioty gospodarcze znacznymi środkami finansowymi, z których duża część została ulokowana na rachunkach bankowych.

Uważa się, że optymalny stosunek kredytów do depozytów wynosi około 90%. Tymczasem w Polsce stosunek kredytów do depozytów spada i na koniec lutego 2023 roku obniżył się do poziomu 67,5% (dane Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/2023_02_Sektor_bankowy_PL_81803.pdf

- The covered bond market, in the 25 years since the development of its legal framework and amendments, is still in its infancy. Although efforts have been made by the banking sector, regulators and legislators, there is still no solution to the problem in sight. There are many reasons for this. Above all the market's shallowness, business concerns, and the unprofitability of issuing covered bonds – including due to the bank tax.
- Knowledge of basic economic and financial issues is worryingly low, and there is a shortage of reliable information in the public domain on home loans and the related risks. As a result, the vast majority of borrowers have their first encounter with a long-term loan when buying a home.
- Particularly dangerous here is how long-term liabilities are thought about in the short term, especially as this applies not only to customers but also the banks and institutions protecting consumers.
- Compared to other countries, the range of home loans offered in Polish banks is poor, as it embraces barely two product types: variable-rate loans, and fixed-rate loans.
- Due to the volatility of interest rates currently expected [in spring 2023 – editor's note], customers taking out variable-rate loans will be exposed to an interest rate risk significantly greater than until recently, while in the case of loans with a periodically fixed interest rate, once a refix⁴ occurs a few years from now, the rate of interest on these loans will also probably change.
- Rynek listów zastawnych w 25 lat po opracowaniu dla niego ram prawnych i korektach nowelizacyjnych jest wciąż w początkowym stadium rozwoju. Pomimo wysiłków ze strony sektora bankowego, regulatorów, legislatorów, nadal nie widać rozwiązania problemu. Powodów jest wiele. Przede wszystkim: płytkość rynku, względy biznesowe, nieopłacalność emisji listów zastawnych, w tym z powodu podatku bankowego.
- Znajomość podstawowych zagadnień ekonomiczno-finansowych jest niepokojąco niska, a w domenie publicznej brak jest rzetelnych informacji na temat kredytów mieszkaniowych i związanego z nimi ryzyka. W rezultacie zdecydowana większość kredytobiorców po raz pierwszy spotyka się z kredytem długoterminowym kupując mieszkanie.
- Szczególnie groźny jest krótkoterminowy sposób myślenia o długoterminowych zobowiązaniach, zwłaszcza że dotyczy nie tylko klientów, ale również banków i instytucji chroniących konsumentów.
- W porównaniu z innymi krajami oferta kredytów mieszkaniowych w polskich bankach jest uboga, ponieważ obejmuje zaledwie dwa rodzaje produktów: kredyt na stopę zmienną oraz kredyt na stałą stopę.
- Ze względu na oczekiwaną obecnie (wiosna 2023 r – przyp. red.) niestabilność stóp procentowych, klienci zaciągający kredyty na zmienną stopę będą narażeni na znacznie wyższe niż do niedawna ryzyko stopy procentowej, a w przypadku kredytu na okresowo stałą stopę, po dojściu do refiksu⁴, czyli po upływie kilku lat, oprocentowanie tego kredytu zapewne również się zmieni.

In order for the housing market to undergo effective improvement, a number of modifications addressing at least its most serious shortcoming are essential. There needs to be significant involvement by the state. Without that, it will be impossible to neutralise the legal risk encumbering a substantial portion of the home loans portfolio. It will be impossible to resolve the problem of less well off young adults who want to purchase

Aby rynek kredytów mieszkaniowych uległ skutecznej poprawie, niezbędne jest dokonanie szeregu zmian adresujących przynajmniej najpoważniejsze jego mankamenty. Konieczne jest znaczące zaangażowanie się państwa. Bez niego nie będzie możliwe zneutralizowanie ryzyka prawnego, którym obarczona jest znaczna

⁴ In the case of loans with a periodically fixed rate of interest, the term "refix" is used for setting the rate of interest for the next period, for example the next five years.

⁴ W przypadku kredytów na okresowo zmienną stopę mianem refiksu określa się ustalenie oprocentowania na kolejny okres, na przykład na następne pięć lat.

their first home. And finally it will be impossible to set in motion essential systematic savings programmes, especially for the down payment required by the Polish Financial Supervision Authority.

Currently, a customer applying for a housing loan is guided by the size of the instalment, and possibly by the bank's low requirements when assessing creditworthiness. In order to change this, the banks have to expand their range of products, with due consideration for fixed-rate loans. Banks' relations with their borrowers need to improve drastically. And it is particularly important that we bring about a situation where the assessment of a customer's creditworthiness also depends on the level of their awareness of the risk associated with a specific loan product. However, this cannot be achieved without comprehensive improvement in financial education, especially in regard to the public's understanding of financial risk.

I lay out below some proposals for resolving the most pressing problems of the home loans market.

2.1. Elimination of the legal risk

2.1.1. Home loan agreement template

A home loan agreement constitutes the basis of the formal relationship between a bank and its customer. When signing an agreement, the customer takes on specific commitments that bind them for decades, until the loan matures. For several years now, lawyers representing "Swiss franc" borrowers have been challenging some of the provisions found in loan agreements, declaring them to be unfair terms, while the courts – en masse – have been finding these agreements invalid.

There is a Latin rule that goes: *Nullum crimen sine lege* – No crime without law. A deed that is not legally prohibited is not a crime. Since this is the case, one cannot challenge years later contractual terms that at the

część portfela kredytów mieszkaniowych. Nie da się rozwiązać problemu słabo sytuowanych młodych osób, które chciałyby kupić pierwsze w życiu mieszkanie. Wreszcie, nie da się uruchomić niezbędnych programów systematycznego oszczędzania, zwłaszcza na wymagany przez KNF wkład własny.

Obecnie klient ubiegający się o kredyt mieszkaniowy kieruje się wysokością raty, ewentualnie niskimi wymaganiami banku przy ocenie zdolności kredytowej. Aby zmienić ten stan banki muszą koniecznie rozszerzyć ofertę produktową, z odpowiednim uwzględnieniem kredytów na stałą stopę. Zdecydowanej poprawy wymagają relacje banków z kredytobiorcami. A już szczególnie ważne jest doprowadzenie do sytuacji, w której ocena zdolności kredytowej klienta zależy będzie również od stopnia jego świadomości ryzyka związanego z konkretnym produktem kredytowym. Jednak nie da się tego osiągnąć bez gruntownej poprawy edukacji finansowej, a zwłaszcza zaznajamiania społeczeństwa z ryzykiem finansowym.

Poniżej przedstawiam propozycje rozwiązania najważniejszych problemów rynku kredytów mieszkaniowych.

2.1. Eliminacja ryzyka prawnego

2.1.1. Wzorzec umowy kredytu mieszkaniowego

Podstawą formalnej relacji banków i ich klientów jest umowa kredytowa. Podpisując umowę klient bierze na siebie konkretne zobowiązania, które wiążą go przez dekady, aż do zapadalności kredytu. Od kilku lat prawnicy reprezentujący kredytobiorców „frankowych” kwestionują niektóre z postanowień znajdujących się w umowach kredytu, uznając je za warunki niedozwolone, a sądy masowo uznają te umowy za nieważne.

Łacińska zasada głosi: *Nullum crimen sine lege* – Nie ma przestępstwa bez ustawy. Czyn, który nie jest prawnie zabroniony, nie jest przestępstwem. Skoro tak, to nie można po latach podważać warunki umowne, któ-

moment of the conclusion of the agreement were not recognised by law as unlawful.

In the meantime, the Polish courts are likely to soon be flooded by lawsuits, this time concerning loans in zlotys. As a result, banks will incur additional enormous losses, which will further threaten the country's financial stability and economic growth. A situation where an agreement concluded pursuant to the law can be declared invalid years later proves that the granting of long-term loans is activity burdened with enormous risk. In the absence of a response by the state, in the current legal environment the only way of eliminating this risk would be for banks to withdraw their long-term loans from the products they offer. Therefore, if we want people intending to purchase a home to still be able to finance this with long-term home loans, freeing the banks of this legal risk is fundamental.

A way to achieve this would be to draw up a template for a standard mortgage loan agreement. It should be brief and succinct; it must be clear and understandable to the customer. In order to be certain that it is devoid of unfair terms, the draft would have to be positively reviewed by such state institutions as the Office of Competition and Consumer Protection, the Financial Ombudsman, the Polish Financial Supervision Authority, the Supreme Court, or consumer organisations. It would be advisable for such a final template to have statutory standing.

Alternatively, should it prove impossible for technical reasons to produce a standard loan agreement template for use by all banks, then as a minimum a register of permissible clauses acceptable to all stakeholders should be drawn up, together with operational rules on the consultation process by which entries would be added to such a register.

The impossibility of constructing a standard agreement, or at least constructing it solely using clauses recognised as permissible, would explicitly indicate that with the courts' current approach such an agreement does not exist, which should be a clear and plain signal for the banks that granting home loans to consumers guarantees significant losses for the banks.

re w momencie zawierania umowy nie były uznawane przez prawo za niedozwolone.

Tymczasem jest prawdopodobne, że niebawem polskie sądy zaleją pozwy, tym razem dotyczące kredytów w złotych. W rezultacie banki poniosą kolejne ogromne straty, które zwiększą zagrożenia dla stabilności finansowej państwa oraz dla rozwoju gospodarki. Sytuacja, kiedy umowę zawartą zgodnie z prawem po latach można uznać za nieważną dowodzi, że udzielanie kredytów długoterminowych jest działalnością obciążoną ogromnym ryzykiem. Przy braku reakcji państwa, w obecnych uwarunkowaniach prawnych jedynym sposobem eliminacji tego ryzyka byłoby wycofanie z ofert banków kredytów długoterminowych. Zatem, jeśli chcemy, aby osoby chcące kupić mieszkanie mogły nadal finansować się długoterminowymi kredytami mieszkaniowymi, rzeczą fundamentalną jest uwolnienie banków od ryzyka prawnego.

Sposobem na to byłoby opracowanie wzorca standardowej umowy kredytowej. Powinna ona być krótka i zwięzła; musi być czytelna i zrozumiała dla klienta. Aby mieć pewność, że jest ona wolna od warunków niedozwolonych, jej projekt musiałby być pozytywnie zaopiniowany przez instytucje państwa, takie, jak UOKiK, Rzecznik Finansowy, KNF, Sąd Najwyższy, czy organizacje konsumenckie. Wskazane by było, aby taki finalny wzorzec miał rangę ustawową.

Alternatywnie, gdyby z powodów technicznych nie udało się opracować wzoru standardowej umowy kredytowej do zastosowania przez wszystkie banki, w wariantcie minimalnym należałoby opracować rejestr klauzul dozwolonych, akceptowalnych dla wszystkich interesariuszy, wraz z zasadami działania procesu konsultacyjnego, w ramach którego taki rejestr ulegałby rozbudowie.

Niemożność skonstruowania standardowej umowy, a przynajmniej zbudowania jej wyłącznie z klauzul uznanych za dozwolone wskazywałaby jednoznacznie, że przy obecnym podejściu sądów taka umowa nie istnieje, co powinno być jasnym i czytelnym sygnałem dla banków, że udzielanie konsumentom kredytów mieszkaniowych gwarantuje bankom poniesienie dużej straty.

2.1.2. Compensation for early repayment

Loans granted on a periodically fixed rate of interest guarantee consumers payments at a steady value. However, the bank has to insure loans against interest rate risk; if a customer repays a loan earlier, the bank is left with a policy that is no longer useful but which it still has to pay for. This is why on many markets in such a case the bank receives compensation from the borrower for the early repayment of the loan or part thereof. An alternative is to forbid early repayment.

Unfortunately, Polish statutory provisions largely hinder the introduction of this product on the market. Although legislation provides for compensation for early loan repayment, the provision does not fully reflect the content of the Mortgage Credit Directive, due to which it can be interpreted in various ways. In effect, banks always have to count on the risk of their claims being successfully challenged and becoming unenforceable. The absence of a legal solution to this problem could prove an obstacle to the development of fixed-rate loans, which will lead to consumers losing out instead of gaining.

2.2. First-time housing loan

In many countries, even with highly regulated markets, persons taking out their first ever housing loan are treated more leniently, and the down payment demanded in their case is lower than that usually required.

On the whole, the buyer's down payment is treated solely as additional security on the loan. In the meantime:

- Its purpose is to develop the habit of saving systematically and suitably far in advance for future housing goals.
- It reduces the size of the loan for the purchase of a particular property. Somebody who begins saving early for their down payment can accumulate considerable funds, and thereby reduce the loan

2.1.2. Rekompensata za wcześniejszą spłatę

Kredyt na (okresowo) stałą stopę daje konsumentowi gwarancję stałości raty. Bank musi jednak ubezpieczyć kredyt od ryzyka stopy procentowej. Jeśli klient spłaci kredyt wcześniej, bank zostaje z nieużyteczną już polisą, za którą musi nadal płacić. Dlatego na wielu rynkach bank w takim przypadku otrzymuje od kredytobiorcy rekompensatę za wcześniejszą spłatę kredytu, lub jego części. Alternatywą jest zakaz wcześniejszej spłaty.

Niestety, polskie przepisy rangi ustawowej w dużym stopniu utrudniają wprowadzanie tego produktu na rynek. Ustawa przewiduje wprawdzie rekompensatę za wcześniejszą spłatę kredytu, ale przepis ten nie w pełni oddaje treść dyrektywy, przez co możliwe są różne jego interpretacje. W efekcie bank musi się zawsze liczyć z ryzykiem, iż jego roszczenie zostanie skutecznie podważone i nie da się go wyegzekwować. Brak prawnego rozwiązania tego problemu może doprowadzić do zablokowania rozwoju kredytów na stałą stopę, na czym konsumenci zamiast zyskać – tracą.

2.2. Pierwszy w życiu kredyt mieszkaniowy

W wielu krajach, nawet o silnie uregulowanych rynkach, regulator bardziej liberalnie traktuje osoby zaciągające pierwszy w życiu kredyt mieszkaniowy, akceptując w ich przypadku niższy od powszechnie wymaganego wkład własny.

Wkład własny jest na ogół traktowany wyłącznie jako dodatkowe zabezpieczenie kredytowe. Tymczasem:

- Ma on na celu wyrabianie nawyku odpowiednio wczesnego i systematycznego oszczędzania na przyszłe cele mieszkaniowe.
- Zmniejsza kwotę kredytu na zakup konkretnego mieszkania. Ktoś, kto zacznie wcześniej oszczędzać na wkład własny, może zgromadzić znaczne środki i w ten sposób zmniejszyć kwotę kredytu.

principal. This means they will repay their debt either sooner or in smaller instalments.

- It gets one used to having to make successive payments to the bank for many years.
- It eases the financial shock that occurs when purchasing a home, and is linked to the finishing touches and furnishing of the home.
- It reduces the ratio of the value of the remaining loan to the mortgaged property's value (Loan to Value, or LtV), meaning a lower credit risk thanks to greater resilience to fluctuations in market property prices.
- The borrower is perceived by the bank as a responsible partner showing a better understanding of the risk, since they began accumulating funds for the down payment in advance. This may result, for example, in a more favourable loan offer.

Bank customers often criticise the concept of a down payment on a mortgage, claiming that it makes it difficult if not impossible to take out a long-term home loan, despite the fact that requiring a down payment – as the arguments listed above show – is the right thing to do. Most young potential borrowers are unable to put together the required funds at a day's notice, and the only way to gather the amount needed for their deposit is to begin saving for this goal as early as possible.

There is no programme today in Poland that would enable the accumulation of the funds required to finance one's down payment. Experts' opinions are pretty consistent: such a programme is very necessary, and should be run by the banks, because then it would be covered by the guarantees of the Bank Guarantee Fund. It should also be protected against inflation.

The state could get involved in such a housing construction support programme in at least two ways:

- by exempting accrued interest from capital gains tax, with the stipulation that such relief will be retroactively revoked should the customer allo-

Oznacza to, że swoje zadłużenie spłaci albo szybciej, albo w niższych ratach.

- Oswaja z koniecznością wieloletniego płacenia bankowi kolejnych rat.
- Łagodzi szok finansowy, który pojawia się wraz z kupnem mieszkania i wiąże się z jego wykończeniem i wyposażeniem.
- Mniejsza relacja wartości pozostającego do spłaty kredytu do wartości nieruchomości, na której ustanowiono hipotekę (ang. *Loan to Value* czyli LtV), oznacza niższy poziom ryzyka kredytowego, a jest tak dzięki większej odporności na wahania rynkowych cen nieruchomości.
- Kredytobiorca postrzegany jest przez bank jako partner odpowiedzialny i lepiej rozumiejący ryzyko, skoro z wyprzedzeniem zaczął gromadzić środki na wkład własny. Może to skutkować, na przykład, bardziej korzystną ofertą kredytową.

Klienci banków często krytykują instytucję wkładu własnego twierdząc, że utrudnia on, czy wręcz unieemożliwia, zaciągnięcie długoterminowego kredytu mieszkaniowego, mimo, iż wymaganie wkładu własnego – co pokazują wymienione wyżej argumenty – jest rzeczą słuszną. Większość młodych, potencjalnych kredytobiorców nie jest w stanie zgromadzić niezbędnych środków z dnia na dzień i jedynym sposobem zebrania potrzebnej sumy na wkład własny jest jak najwcześniej rozpoczęte oszczędzanie na ten cel.

Obecnie w Polsce nie ma żadnego programu, który dawałby możliwość zgromadzenia środków na sfinansowanie wkładu własnego. Opinie ekspertów są dość zgodne: program taki jest bardzo potrzebny, powinien być prowadzony przez banki, ponieważ wtedy będzie objęty gwarancjami Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Powinien być również zabezpieczony przed inflacją.

Państwo mogłoby się zaangażować w taki program wsparcia budownictwa mieszkaniowego co najmniej na dwa sposoby:

- zwalniając naliczane odsetki z podatku od dochodów kapitałowych z zastrzeżeniem wstecznego

cate the funds accumulated for a purpose other than housing, and

- by regularly issuing CPI-indexed wholesale bonds, which are then taken up by banks; it would then be possible to introduce interest on these savings based on the CPI, thereby protecting them against the effects of inflation.

This solution would be favourable for all participants on the home loans market:

- for the state, because it would support the construction sector, simultaneously helping first-time home buyers (not having a down payment is a problem almost exclusively for such customers);
- for the bank, because over the space of a few years it would get to know its prospective borrower, and thereby be able to better estimate their risk profile and the risk related to the loan; in addition it would accumulate stable deposits with which it could finance long-term home loans;
- for the borrower, because thanks to regular savings they would accumulate the funds required for their down payment, and this regularity would be reflected in further financial benefits.

On most developed markets, the down payment amounts to at least 20% of the property's value. The preferential treatment of young borrowers generally involves banks accepting a lower down payment, even at barely 5%. One has to remember that loans with a smaller down payment could play an important role in the state's housing policy, but from the point of view of the banks, the lower the down payment, the greater the credit risk. Because customers' deposits are the main source of financing, these funds also carry a higher risk. As a rule, this excess risk is borne by the state. For example, on the highly developed home loans market in Great Britain, such preferential loans are only available every so often, and a bank that wants to participate in the programme signs a special agreement with the state.

cofnięcia takiej ulgi, gdyby klient przeznaczył zgromadzone środki na cel inny niż mieszkaniowy, oraz

- emitując regularnie hurtowe obligacje indeksowane do CPI, obejmowane następnie przez banki; dzięki temu możliwe byłoby wprowadzenie oprocentowania tych oszczędności w oparciu o wskaźnik CPI, tym samym zabezpieczając je przed skutkami inflacji.

Rozwiązanie to byłoby korzystne dla każdego z uczestników rynku kredytów mieszkaniowych:

- dla państwa, ponieważ wspierałoby budownictwo, pomagając jednocześnie osobom kupującym pierwsze w życiu mieszkanie (brak wkładu własnego jest problemem niemal wyłącznie takich klientów);
- dla banku, ponieważ poznawałby przez kilka lat swego przyszłego kredytobiorcę i dzięki temu lepiej szacował jego profil ryzyka i ryzyko związane z kredytem; ponadto gromadziłby stabilne depozyty, którymi mógłby finansować długoterminowe kredyty mieszkaniowe;
- dla kredytobiorcy, ponieważ dzięki systematycznemu oszczędzaniu gromadziłby środki na wkład własny, a owa systematyczność przekładałaby się na dodatkowe korzyści finansowe.

Na większości rynków rozwiniętych wkład własny wynosi co najmniej 20% wartości nieruchomości. Ulgowe traktowanie młodych kredytobiorców polega na ogół na akceptowaniu niższego wkładu, nawet w wysokości zaledwie 5%. Trzeba pamiętać, że kredyt z niższym wkładem własnym może odgrywać ważną rolę w polityce mieszkaniowej państwa, ale z punktu widzenia banku im niższy wkład własny, tym wyższe ryzyko związane z kredytem. Ponieważ głównym źródłem finansowania są depozyty klientów, środki te są również obciążone wyższym ryzykiem. To nadmiarowe ryzyko z reguły bierze na siebie państwo. Dla przykładu, na bardzo rozwiniętym rynku kredytów mieszkaniowych w Wielkiej Brytanii taki preferencyjny kredyt dostępny jest tylko co pewien czas, a bank, który chce uczestniczyć w programie, podpisuje specjalne porozumienie z państwem.

2.3. Building banks' relations with borrowers

Home loans are a special kind of financial product:

- They make it possible for people with relatively limited funds to fairly quickly become the owners of a dwelling. For a substantial part of society, this is the only path to having their own home.
- Because of this, home loans are an important social good.
- Home loans are taken out for decades, which means they conceal a significantly greater risk than, for example, short-term consumer loans.
- Since for most people or households the path to having their own home means taking out a housing loan, both parties – the banks and their customers – are stuck with one another, and that is why they should build mutual relationships aiming to minimise the credit risk.

Current relations between banks granting long-term home loans and their customers are built on oversimplified principles. The bank assumes that the customer is fully knowledgeable of the product and related risk, and therefore makes the right decisions, while the customer perceives the bank – a commercial institution – as a public utility enterprise, acting in the customer's interest. Such mutual misconception must lead to the misunderstandings and even disputes that we are witnessing.

Such a situation calls for considerable remedial measures. As such:

- Banks have to recognise that customers are non-professional participants on the market, and should therefore ascertain their customers' actual awareness of risk factors. One of the aspects of the process for assessing a customer's creditworthiness should be a test checking their risk awareness.

2.3. Budowanie relacji banków z kredytobiorcami

Kredyty mieszkaniowe są szczególnym produktem finansowym:

- Umożliwiają osobom o stosunkowo niewielkich zasobach finansowych dość szybko wejść w posiadanie własnego dachu nad głową. W przypadku znacznej części społeczeństwa jest to jedyna droga do własnego mieszkania.
- Z tego powodu kredyty mieszkaniowe są ważnym dobrem społecznym.
- Kredyty mieszkaniowe zaciągane są na dekady, przez co kryją w sobie znacznie większe ryzyko niż, na przykład, krótkoterminowe kredyty konsumpcyjne.
- Skoro droga do własnego mieszkania oznacza dla większości osób/gospodarstw domowych zaciągnięcie kredytu mieszkaniowego, obie strony: banki i klienci, są skazane na siebie i dlatego powinny budować wzajemne relacje dążąc do minimalizowania ryzyka kredytów mieszkaniowych.

Obecne relacje banków udzielających długoterminowe kredyty mieszkaniowe z ich klientami zbudowane są na nadmiernie uproszczonych zasadach. Bank zakłada, że klient dysponuje pełną wiedzą na temat produktu i ryzyka z nim związanego i w związku z tym podejmuje właściwe decyzje, a klient postrzega bank – instytucję komercyjną – jako przedsiębiorstwo użyteczności publicznej, działające w jego interesie. Takie wzajemne nierozumienie siebie prowadzić musi do nieporozumień, a nawet konfliktów, jakich jesteśmy świadkami.

Taka sytuacja wymaga istotnych środków zaradczych. I tak:

- Bank musi uznać, że klient jest nieprofesjonalnym uczestnikiem rynku i w związku z tym bank powinien się upewnić, jaka jest u jego klienta rzeczywista świadomość czynników ryzyka. Jednym z elementów procesu oceny zdolności kredytowej powinien być test sprawdzający stopień świadomości ryzyka po stronie klienta.

- If a bank objectively determines that a customer's risk awareness is insufficient, it should reject their mortgage application. This would be its autonomous decision. Perhaps such a rejection would protect the customer from serious problems in the future.
- At the same time, neither the bank nor anybody else can force the customer, or even urge them, to take out a loan other than the one applied for.
- Jeśli bank w obiektywny sposób stwierdzi niedostateczny poziom takiej świadomości, powinien odmówić udzielenia kredytu. Byłaby to jego autonomiczna decyzja. Być może taka odmowa uchroniłaby klienta przed poważnymi problemami w przyszłości.
- Z kolei ani bank, ani ktokolwiek inny nie może zmuszać klienta, ani nawet nakłaniać go do zaciągnięcia innego kredytu niż ten, o który wystąpił.

Banks should start building their relationships with potential customers as early as possible. By doing so, they will have the opportunity to learn more about their expectations, and consequently offer products better suited – where possible – to these expectations. On the other hand, customers will better understand the principles that banks must be guided by when granting loans financed by their depositors' funds.

In most countries banks already strive to establish contact with potential customers when they are still at school. When doing so, they demonstrate a great deal of initiative, and endeavour to steadily strengthen the relationships they have established. This is because they believe that people attached to a particular bank will buy various financial products more often at this specific bank and not from the competition. Sadly, such an approach is not commonly seen in Poland. Although certain banks do indeed strive to attract youngsters, and show a lot of invention in this area, holding on to customers once acquired is a greater challenge, and requires the developing of long-term mutual relationships.

2.4. Financial education

The low level of financial education among customers of financial institutions and society as a whole is another source of risk, albeit invisible. As a rule, people taking out loans underestimate the risks they are taking on, despite the cautions received at various stages of their discussions with the bank. This ignorance translates into problems in servicing their liabilities towards the banks, and later into decisions to litigate, a route

Banki powinny jak najwcześniej rozpoczynać budowanie relacji z potencjalnymi klientami. Dzięki temu będą miały sposobność lepiej poznać ich oczekiwania, a w konsekwencji, w miarę możliwości, oferować produkty lepiej dostosowane do tych oczekiwań. Z kolei klienci będą lepiej rozumieli zasady, którymi muszą się kierować banki, udzielając kredyty finansowane środkami ich deponentów.

W większości krajów banki starają się nawiązywać kontakt z potencjalnymi klientami już na etapie nauki szkolnej. Wykazują się przy tym dużą inicjatywą i starają się, by nawiązywane relacje były coraz silniejsze. Uważają bowiem, że osoby przywiązane do danego banku częściej będą kupowały różnego rodzaju produkty finansowe w tym właśnie banku, a nie u konkurencji. Niestety, w Polsce takie podejście nie jest popularne. Wprawdzie niektóre banki starają się przyciągać młodych ludzi i wykazują w tym dużo inwencji, ale utrzymanie raz zdobytych klientów jest większym wyzwaniem i wymaga budowania długoterminowych wzajemnych relacji.

2.4. Edukacja finansowa

Niski poziom edukacji finansowej klientów instytucji finansowych i społeczeństwa jako całości to kolejne, choć niewidoczne, źródło ryzyka. Osoby zaciągające kredyt z reguły nie doceniają ryzyka, które biorą na siebie, pomimo ostrzeżeń otrzymywanych na różnych etapach rozmów z bankiem. Ta niewiedza przekłada się na problemy z obsługą zobowiązań wobec banków, a następnie na decyzje o pozwach sądowych, do czego na-

they are persuaded to take by law practices. Pressure from the latter in turn is having an impact on the shape of state policy and the courts' judicial practice, which as a result is beginning to threaten the stability of the banks and the country's finances.

Consumers' poor understanding of the realities of long-term loans overlaps the coexisting loan and credit monoculture. If a customer – even one poorly educated – were to be able to apply for one of several different loan and credit products, they would have to deliberate over its choice, make some kind of their own assessment, or seek a specialist's assistance. Their understanding of the product and the risk at the moment of signing the agreement would be a lot greater than if they were to only have to answer a single question: which bank offers the lowest instalment. The customer should be capable in particular of assessing whether, in their situation in general, they can take on a long-term financial commitment that carries the risk of increasing in size.

Widespread financial education, conducted by all possible means and using a variety of techniques, is therefore a necessity. This is too broad a topic to discuss here, although certain proposals can be pointed out. They should include classes at school (appropriately simplified), publications in social media and especially in video format, competitions on financial topics with attractive prizes, and training offered for example by the Office of Competition and Consumer Protection, the Financial Ombudsman, or consumer organisations. Banks should call on the skills of PR agencies and media managers in order to convey the basics in an understandable and attractive manner. Attempts could also be made to have the subject of taking out loans and the problems involved in their repayment, and so on, included in popular television serials.

Therefore, when wanting to talk about the new shape of the home loans market, one needs to bring about a situation in which the customer would have to make a real, conscious choice of one option. However, they will not make this choice if their level of knowledge does not change if they do not understand what risk each of the options entails. And it is only in this context that deliberations over the level of financial education take on a deeper meaning.

mawiają kancelarie prawne. Z kolei naciski tych ostatnich wpływają na kształt polityki państwa oraz tzw. linię orzecznictwa sądów, która w rezultacie zaczyna zagrażać stabilności banków i finansów państwa.

Słabe rozumienie przez klientów realiów długoterminowego kredytu nakłada się na współistniejącą z nim monokulturę kredytową. Gdyby – nawet słabo wyedukowany – klient, mógł być ubiegać się o jeden z kilku różnych produktów kredytowych, musiałby zastanowić się nad wyborem, dokonać jakiejś oceny własnej, albo odwołać się do pomocy specjalisty. Jego rozumienie produktu i ryzyka w momencie podpisywania umowy byłoby dużo większe, niż gdyby miał odpowiedzieć sobie na jedno tylko pytanie: w którym banku jest najniższa rata. W szczególności, klient powinien być w stanie ocenić, czy w swojej sytuacji w ogóle może zaciągnąć wieloletnie zobowiązanie finansowe zagrożone ryzykiem wzrostu

Dlatego też powszechna edukacja finansowa prowadzona wszelkimi sposobami, z wykorzystaniem rozmaitych technik, jest koniecznością. Jest to temat zbyt obszerny, by go tutaj omówić, ale można wskazać przykładowe propozycje. Powinny to być – odpowiednio uproszczone – zajęcia szkolne (choćby podczas lekcji matematyki), publikacje w mediach społecznościowych, zwłaszcza w postaci filmów, konkursy o tematyce finansowej z atrakcyjnymi nagrodami, wreszcie szkolenia oferowane np. przez UOKiK, Rzecznika Finansowego lub organizacje konsumenckie. Banki powinny odwoływać się do umiejętności agencji PR i managerów mediów, by podstawową wiedzę przekazywać w zrozumiałym i atrakcyjnym sposób. Można też zabiegać o wprowadzenie tematyki zaciągania kredytów, problemów ich spłatą, itd. do treści popularnych seriali.

Dlatego, chcąc rozmawiać o nowym kształcie rynku kredytów mieszkaniowych, należy doprowadzić do sytuacji, w której klient musiałby dokonywać rzeczywistego, świadomego wyboru jednej z opcji. Nie dokona go jednak, jeśli jego poziom wiedzy się nie zmieni, jeśli nie będzie rozumiał, jakie ryzyko wiąże się z każdą z tych opcji. I dopiero w tym kontekście rozważania o poziomie edukacji finansowej nabierają głębszego sensu.

Customers' loan decisions were not misguided in regard to them taking out too risky a loan that was unsuitable for them; in reality, they were unable to take out a different loan that was more suitable because, at the time, such did not exist. However, they should have considered whether their financial situation allowed them to take on a long-term commitment at all.

2.5. Summary

Coming up with a new shape for the home loans market is a major challenge for all of this market's stakeholders: for the banks, households, and above all for the state itself and its various bodies. Banks require stability and legal certainty. Without that, the legal risk will not be reduced. Customers need a better understanding of the financial market, a better awareness of the long-term risk and numerous other similarly important issues. But the most urgent task of all is to tackle the deficiencies in basic economic and financial knowledge, in particular incomprehension of the essence of risk, and the pervasive short-term perception of the future in terms of a month or a year, and not over a perspective of two or three decades.

Błędne decyzje kredytowe klientów nie polegały na zaciągnięciu nieodpowiedniego dla nich, zbyt ryzykownego kredytu. W rzeczywistości nie mógł on zaciągnąć innego, bardziej dla niego odpowiedniego kredytu, ponieważ taki wówczas nie istniał. Powinien był natomiast zastanawiać się, czy jego sytuacja finansowa w ogóle pozwala na zaciągnięcie długoterminowego zobowiązania.

2.5. Podsumowanie

Wypracowanie nowego kształtu rynku kredytów mieszkaniowych stanowi duże wyzwanie dla wszystkich interesariuszy tego rynku: banków, gospodarstw domowych, ale przede wszystkim dla państwa i jego organów. Banki potrzebują stabilizacji i pewności prawa. Bez tego ryzyko prawne nie zostanie zmniejszone. Klientom potrzeba lepszego rozumienia rynku finansowego, świadomości długoterminowego ryzyka i wielu innych podobnie ważnych zagadnień. Ale najpilniejszym zadaniem jest uporanie się z brakami w podstawowej wiedzy ekonomiczno-finansowej, zwłaszcza niezrozumieniem istoty ryzyka oraz ze wszechobecnym krótkoterminowym postrzeganiem przyszłości w skali miesiąca, czy roku, a nie w perspektywie dwóch, czy trzech dziesięcioleci.