



Munich Personal RePEc Archive

## **An unconventional lesson from the crisis in Romania**

Munteanu, Ionica

Alexandru Ioan Cuza University of Iasi

20 November 2010

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/27391/>  
MPRA Paper No. 27391, posted 12 Dec 2010 17:08 UTC

## AN UNCONVENTIONAL LESSON FROM THE CRISIS IN ROMANIA

PhD Student **Ionica MUNTEANU**  
"Alexandru Ioan Cuza" University, Iași  
[ionica.costache@feaa.uaic.ro](mailto:ionica.costache@feaa.uaic.ro)

### ■ ABSTRACT

*The recent financial crisis has brought new legislation in order to increase transparency in the banking sector. In Romania, as well as in the whole European Community, the new legislation addresses, primarily, the protection of credit consumers. In compliance with EU Directive 2008/48/EC, the Romanian Emergency Ordinance 50/2010 regulates the elimination of some abusive fees related to credit contracts and the calculation of the variable interest according to transparent indices such as ROBOR/EURIBOR/LIBOR and not to internal reference interest rates. Romanian banks' clients are now complaining of the way banks are trying to avoid the correct implementation of the new ordinance. A questionnaire applied inside the groups these clients formed online revealed a dominant profile of the displeased banking client, which gives us an unconventional lesson.*

■ **KEY WORDS:** financial crisis, transparency, abusive fees, credit currency, interest rate variability

## O LECȚIE INEDITĂ OFERITĂ DE CRIZĂ ÎN ROMÂNIA

### ■ CONTEXT

Criza financiară a adus noi reglementări la nivelul sistemului bancar european, **creșterea gradului de transparență** fiind considerată de importanță majoră în cadrul reformei post criză. Astfel, în toate țările membre UE, s-a procedat la formularea unei legislații noi menite să **reducă/elimine opacitatea operațiunilor bancare** privind calculul dobânzilor aferente creditelor acordate. În România, OUG 50/2010 prevede eliminarea unor comisioane abuzive percepute în desfășurarea contractului de credit și **trecerea de la dobânzile interne ale băncilor la indicatorii transparenți ROBOR/EURIBOR/LIBOR** pentru stabilirea dobânzilor variabile.

Aplicarea prevederilor acestui act normativ ar aduce, se pare, pierderi substanțiale bancherilor, motiv pentru care aceștia, în opinia unor clienți, încearcă să facă uz de unele ambiguități din lege pentru a menține nivelul dobânzilor neschimbat. Drept urmare, clienții nemulțumiți de modul în care băncile au ales să evite aplicarea noii ordonanțe, au format grupuri online prin intermediul cărora susțin o **inițiativă comună împotriva clauzelor abuzive din contractele de credit**.

### ■ POPULAȚIA ȚINTĂ

Grupuri precum [BCR\_Ord\_50\_2010], [ing\_oug50], [ClientiBANCPOST\_OUG\_50], [alphaoug50], [Clienti\_OTP\_bank\_OUG\_50] reuneau la începutul lunii noiembrie 5583 de membri care declară că nu sunt împotriva băncilor respective, ci doresc **implementarea OUG 50/2010 și respectarea drepturilor părților debitoare**.

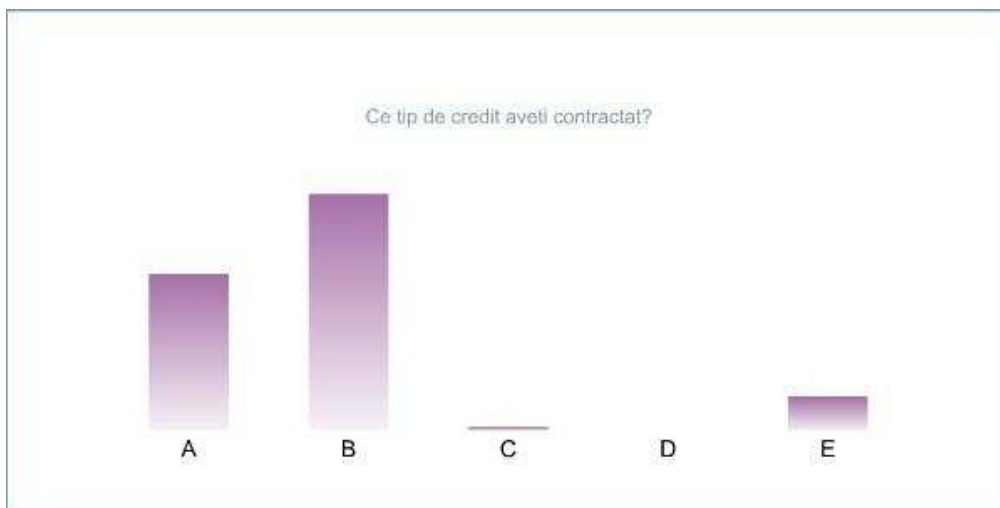
### ■ OBIECTIV ȘI METODĂ

Având ca obiectiv fundamental **identificarea profilului dominant al clientului nemulțumit și extragerea învățămintelor aferente**, în perioada 27 septembrie – 16 octombrie 2010, am desfășurat o anchetă online prin chestionar auto-aplicat pe un **eșantion neprobabilistic** de 110 respondenți, membri ai grupurilor mai sus menționate, folosind site-ul de sondaje [www.freeonlinesurveys.com](http://www.freeonlinesurveys.com). În acest sens, a fost necesară obținerea statutului de membru în cadrul grupurilor de inițiativă, cu permisiunea liderilor de grup și **observarea, ca metodă calitativă**, a principalelor teme de discuție.

### ■ REZULTATE

Rezultatele anchetei sunt redată în graficele de mai jos, în ordinea întrebărilor din chestionar.

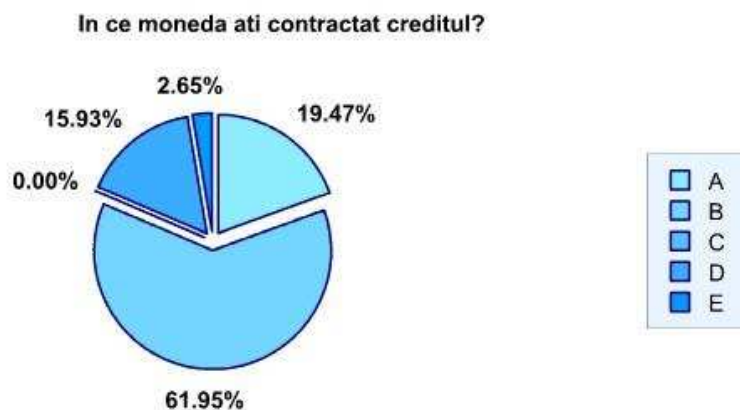
Astfel, **creditul de nevoi personale și creditul ipotecar** sunt cele mai contractate credite în rândul respondenților (vezi Figura 1), cu un procent de **93,6%** (37,3%+56,4%), rezultat care, luat independent, nu ne poate determina să admitem că tipul creditului este o problemă. **Creditul, sub toate formele sale, a fost și va fi principalul motor al dezvoltării economice**. O concluzie pertinentă legată de problematica procesului de creditare în România poate fi luată numai prin **considerarea tuturor factorilor implicați**.



A. Credit nevoi personale B Credit ipotecar C Credit auto D Descoperit de cont E Altele

Figura 1. Tipuri de credit contractate

**Un factor important în economia creditării îl constituie moneda** în care este contractat împrumutul. Așa cum reiese din Figura 2, 61,95% dintre respondenți au contractat creditul în moneda europeană, ceea ce, spre deosebire de rezultatul precedent, ne poate determina să admitem că **moneda creditului este o problemă**. Nu de puține ori, specialiștii ai finanțelor și chiar guvernatorul BNR au sfătuit populația să nu se împrumute în monedă străină, dintr-un motiv foarte lesne de înțeles: România nu are o economie puternică în raport cu zona euro, Elveția sau Marea Britanie, iar **variațiile cursului de schimb vor fi în favoarea leului românesc doar conjunctural/temporar** sau în baza unor operațiuni speculative. Pe termen lung, ratele exprimate în monedă străină au tendința de a crește și de a spori povara datornicilor.



A. RON B. EUR C. USD D. CHF E. Alta

Figura 2. Moneda preferată

În ceea ce privește durata împrumuturilor, majoritatea respondenților (**42,7%**) au contractat **credite pentru o perioadă cuprinsă în intervalul 20,1-30 ani** (vezi Figura 3), interval, de altfel, foarte des întâlnit în cazul creditelor ipotecare al căror sold ridicat necesită **o eşalonare**

**a ratelor pe o perioadă mai lungă de timp**, pentru ca datoria lunară să nu împovăreze foarte greu debitorii.

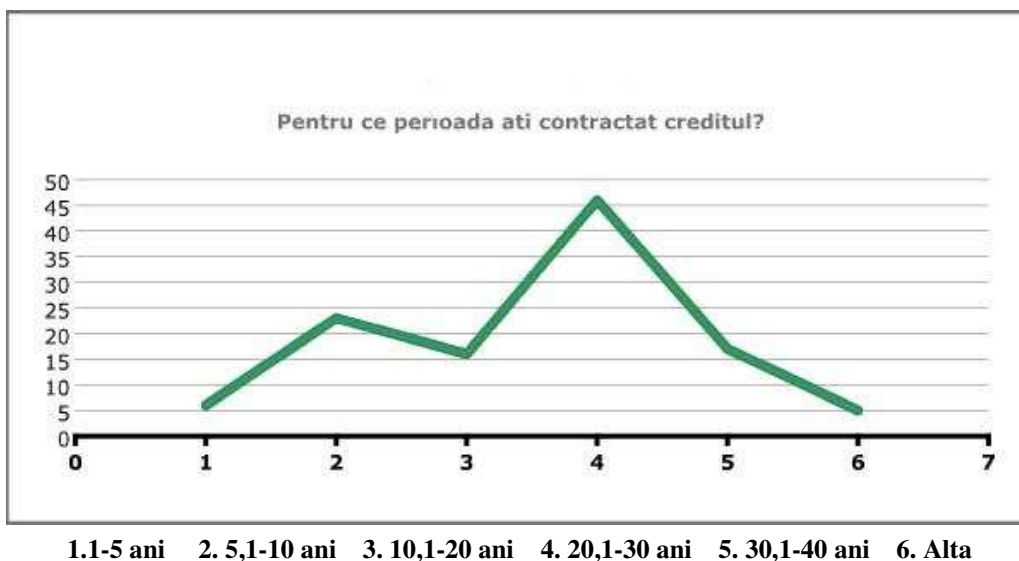


Figura 3. Perioada contractului de credit

Așadar, rata lunară pentru 80,7% din respondenți nu depășește 500 EUR, iar pentru cei mai mulți (45,5%) nu depășește 300 EUR (Figura 4). Nu aici stă, însă, problema.

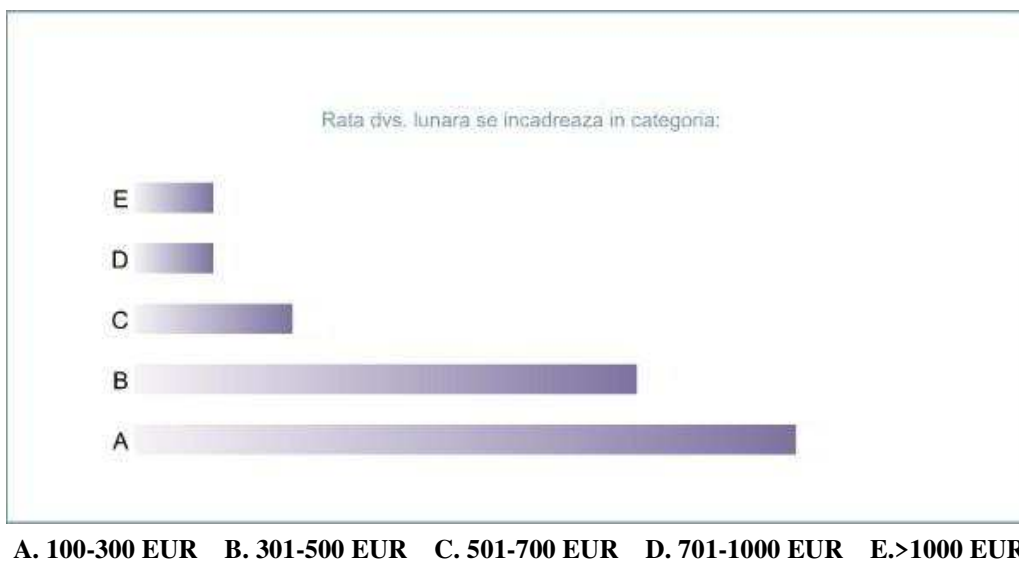


Figura 4. Cuantumul ratelor lunare

Principala nemulțumire a clienților, așa cum a rezultat în urma **observării mesajelor trimise între membrii grupurilor**, este legată de practica băncilor de a crește periodic nivelul dobânzii anuale efective, fie prin includerea unor noi comisioane, fie prin creșterea dobânzii în funcție de dobânda internă de referință, amplificându-le astfel datoria. Cu toate acestea, numai în cazul a 9,1% dintre respondenți datoria a crescut cu mai mult de 40%, **cei mai mulți (50%) înregistrând o creștere cu până la 10% a ratei lunare** (vezi Figura 5). Însă chiar și această creștere mică apasă greu pe timp de criză, când veniturile s-au diminuat considerabil.

Învățătura pe care ne permitem să o extragem de aici ar fi aceea **de a ne împotrivi variabilității dobânzii aferente contractului de credit**. Cu o dobândă fixă – într-adevăr, mai mare decât dobânda variabilă la începutul contractului – **planurile noastre privind veniturile viitoare nu ar mai fi date peste cap de „Măria sa, Banca”**. Mai mult decât atât, este posibil ca la finalul contractului să constatăm, mai mult sau mai puțin uimiți, că, pe noi, cei care am împrumutat la dobândă fixă, creditul ne-a costat mai puțin decât pe vecinul care a împrumutat la dobândă variabilă.

Conținutul OUG 50/2010 promite, însă, mult: **dobânda și costurile suplimentare ale unui credit nu pot fi majorate față de nivelul inițial stabilit prin contract**. Pe timp de criză, și băncile să simtă că e criză.

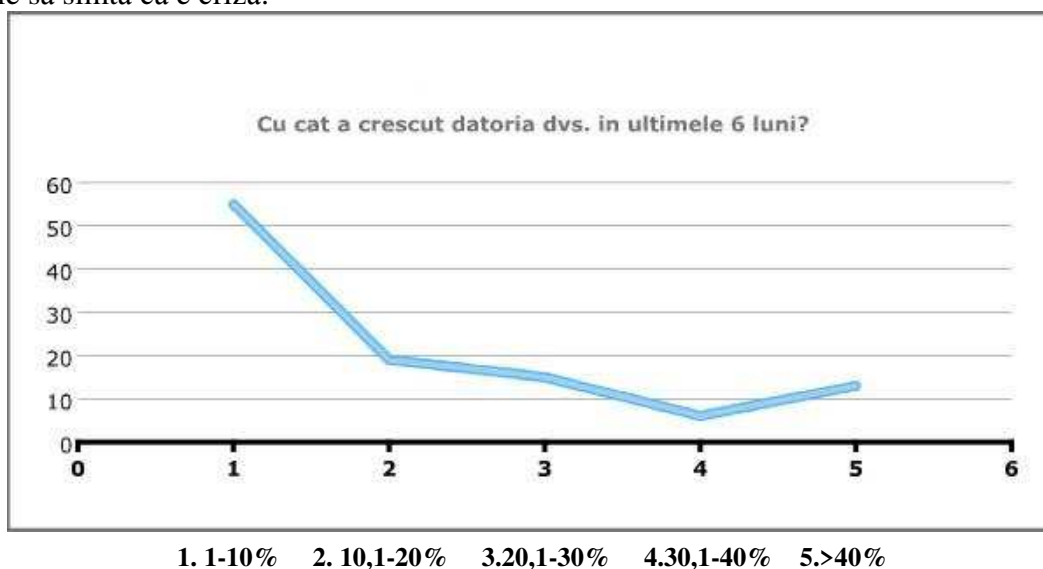


Figura 5. Creșterea datoriei post contractare

Distribuția respondenților după venit (Figura 6) indică o frecvență maximă (23,4%) în rândul celor cu venituri cuprinse în intervalul 351-500 EUR, urmat de intervalele 701-1000 EUR (16,2%) și 150-250 EUR (14,4%). O distribuție normală statistic care nu ridică probleme.

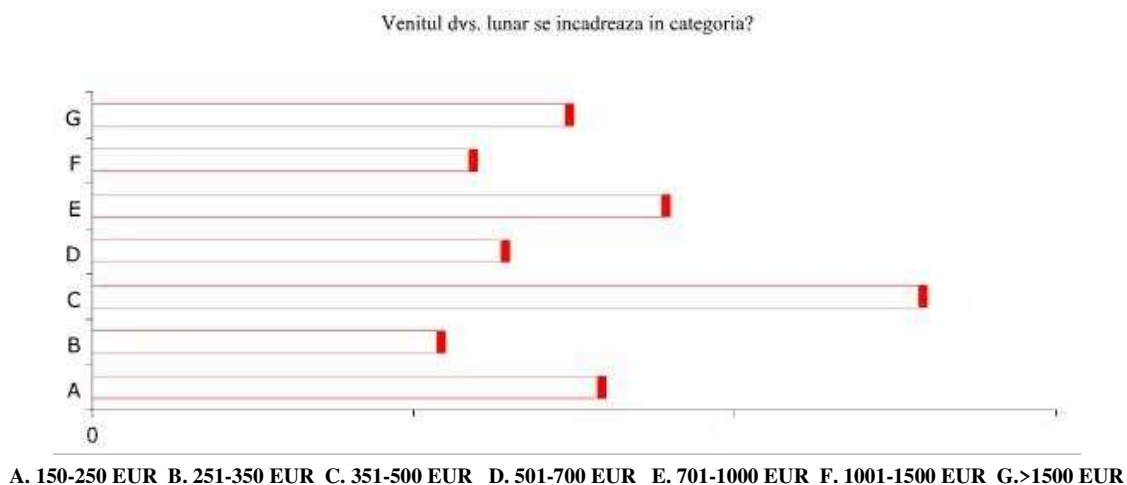


Figura 6. Quantum venit lunar

În contrast, doar **3%** dintre respondenți au rate restante la credit (vezi Figura 7), ceea ce ne determină să apreciem că ratele scadente reprezintă pentru clienții băncilor o prioritate, fapt care exercită o presiune puternică și, totodată, suscită la revoltă. De pildă, în cazul creditelor imobiliare, datoria pe care clientul a garantat-o cu ipotecă este o obligație fermă a cărei neîndeplinire îi poate periclita stabilitatea căminului iar creșterea acesteia implică **un efort suplimentar care afectează și psihologic**. Studii aprofundate vor fi binevenite în această direcție de cercetare.

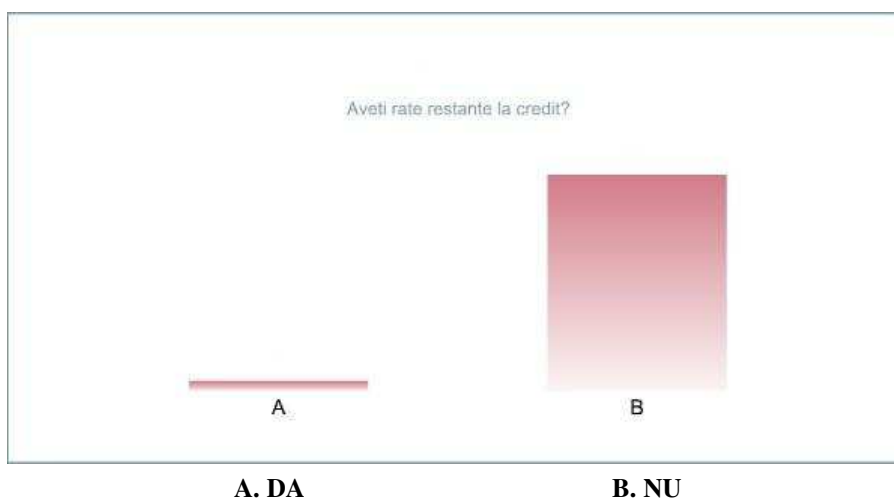


Figura 7. Rate restante

#### ■ CONCLUZII

Sintetizând rezultatele studiului, **profilul dominant al clientului nemulțumit**, membru al grupurilor de inițiativă constituite împotriva clauzelor abuzive din contractele de credit, este următorul: are contractat un **credit imobiliar** exprimat în moneda **euro**, pe o perioadă de **20,1-30 ani**, cu o rată lunară cuprinsă în intervalul **100-300 EUR**, rată care a crescut în ultimele 6 luni doar cu **1-10%**, cu un venit cuprins în intervalul **351-500 EUR** și **fără rate restante**.

În acest cadru, se disting două probleme majore: **moneda creditului și variabilitatea ratei dobânzii**, care, acum, pe timp de criză, potențează nemulțumirile clienților bancari. Sunt cele care determină creșteri ale datoriilor într-un moment în care veniturile se reduc considerabil. Chiar dacă este criză, **băncile continuă să-și spolieze clienții bun-platnici**, prin refuzul fixării unor marje de dobândă și eliminării unor comisioane abuzive, ceea ce justifică acțiunea clienților. Băncile nu se pot folosi de astfel de mijloace pentru a compensa reducerea veniturilor specifică acestui moment de cumpănă al economiei României. **O Românie în care guvernează acum Fondul Monetar Internațional care, de altfel, nu susține implementarea OUG 50/2010.**

În aceste circumstanțe, singurii în măsură să schimbăm ceva suntem noi, cei nedreptățiți. De aceea **criza economică și financiară**, așa cum se manifestă în România, **ne oferă o lecție**

**inedită.** Acum, mai pregnant decât în alți ani, când sigur că existau aceste probleme, dar abundența de lichidități le masca.

Prin urmare, demersul întreprins aici este cât se poate de legitim. Cauzele nemulțumirilor pot fi foarte lesne transformate în învățăminte. Așadar, pentru început, să împrumutăm în **moneda noastră, la o rată a dobânzii fixă.** Apoi, putem să avem mai multă încredere în instituțiile financiare non-bancare, a căror dimensiune/putere nu le recomandă drept „too big to fail”.

#### ■ BIBLIOGRAFIE

Ordonanța de Urgență nr. 50/2010 privind contractele de credit pentru consumatori  
[http://www.dreptonline.ro/legislatie/oug\\_50\\_2010\\_contractele\\_de\\_credit\\_pentru\\_consumatori.php](http://www.dreptonline.ro/legislatie/oug_50_2010_contractele_de_credit_pentru_consumatori.php)