Опубликован на (https://www.bnm.md)

20.07.2023

VIDEO// Podcast „Dă sens banilor”, episodul 4. Invitat: viceguvernatorul BNM, Constantin Șchendra

Toate podcasturile [1]

Acest podcast este produs de BNM, in scopul educației financiare a cetățenilor.
Opiniile exprimate în acest podcast nu reprezintă punctul de vedere oficial al BNM.

Transcrierea podcastului „Dă sens banilor”:

Din 1 iulie 2023 BNM are un mandat mult mai larg de supraveghere – au intrat în acest mandat și două domenii de care anterior s-a ocupat Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF), e vorba de domeniul de asigurări și de creditare nebancară. Sunt lucruri care vizează practic toți cetățenii – nu știu dacă există vreun cetățean care nu are cel puțin o asigurare, la fel cetățenii se împrumută – deci sunt domenii care vizează foarte multă lume, de aceasta prima întrebare e: cum ați explica beneficiile pe care le vedeți dvs. ca urmare a acestui transfer?

Constantin Șchendra: Este o întrebare interesantă, dar și complexă, să zicem așa. Pentru că în termen scurt, de fapt foarte scurt, ne-am dori ca cetățeanul să nu simtă acest transfer. Deci, ne dorim ca lucrurile să meargă exact așa cum au fost, adică polițele de asigurare să fie emise, creditele să fie acordate exact așa cum au fost când aceste entități erau în supravegherea CNPF. Deci, cetățeanul nu trebuie să simtă nimic și nici nu simte nimic, de fapt. Am reușit să transferăm toate bazele de date, soft-urile exact pe data de 30 iunie, la ora 24.00, deci polițe se emit, totul este bine în termen scurt. În termen mediu și lung, bineînțeles, ne dorim ca cetățeanul să beneficieze de servicii mult mai calitative, să asigurăm că sistemul este unul rezilient și solid, astfel încât cetățenii să aibă încredere în companiile de asigurări, în primul rând, și că în

cazul unui accident dauna va fi achitată în întregime și în termene proxime. Dar ne dorim, de fapt, și o diversificare a produselor de asigurări, deci companiile să devină mai puternice și să vină cu mai multe produse pentru cetățenii noștri.

Cum ați explica în câteva propoziții, simplu, ca să ne înțeleagă toată lumea, de ce e importantă supravegherea prudențială a sistemului de asigurări, a sistemului de creditare nebancară?

Constantin Șchendra: Supravegherea este importantă pentru că asigură un sistem rezilient și puternic. Corespunzător, existența unui sistem rezilient și puternic este o asigurare pentru cetățeni, pentru acei clienți care beneficiază de polițe de asigurare că acea plată pe care au făcut-o ei când au cumpărat polița, în cazul unui accident, cu siguranță vor primi banii sau dauna care a fost produsă. În cazul în care supravegherea nu ar fi sau supravegherea ar fi una slabă, există riscul – și s-a văzut în mai multe exemple în alte țări – ca unele companii de asigurări să-și asume mult prea multe riscuri, deci să vândă prea multe polițe la prețuri foarte mici și atunci când se materializează riscul respectiv, companiile de asigurări, de fapt, nu vor avea bani ca să achite acele daune și cetățeanul rămâne fără acea compensare pentru daune, sau de fapt fără acel serviciu care urma să fie prestat.

Banca Națională spune că o prioritate în domeniul pieței de asigurări va fi acționariatul sănătos al companiilor. Cum s-ar traduce asta în tactica de acțiune imediată a Băncii Naționale? Ce are de gând să facă BNM pentru atingerea acestui obiectiv?

Constantin Șchendra: Noi la Banca Națională credem în guvernanță corporativă sănătoasă. Deci, acesta este un credo și un obiectiv major pe care îl avem că guvernanța corporativă sănătoasă este cheia succesului atât în sectorul bancar, cât și în cel de asigurări. Guvernanța corporativă începe bineînțeles cu acționariatul. Acționarii sunt cei care aleg persoanele în funcții de conducere, fie în consiliul companiilor de asigurări sau al băncilor, fie în organul executiv. Deci, niște acționari transparenți, niște acționari bine intenționați bineînțeles că vor delega în organele de conducere ale companiilor de asigurări niște persoane la fel ca și ei. Și, invers, în cazul în care avem niște acționari netransparenți, care nimeni nu știe cine sunt și au intenții nu tocmai bune, vor delega persoane care vor executa acele intenții pe care le au ei și care nu sunt tocmai bune. Anume din acest motiv noi considerăm că guvernanța corporativă, începând cu acționariatul care este acel fundament pe care noi putem construi o guvernanță corporativă sănătoasă, este absolut important pentru a avea un sector de asigurări puternic. La fel ca și în situația băncilor, ceea ce urmează să facem e să analizăm care este situația în piață, încă nu știm toate detaliile, o să analizăm, dar prioritatea numărul zero, aș spune eu, este edificarea unei guvernanțe corporative solide, sănătoase în toate companiile de asigurări, indiferent de dimensiunea acestora.

E o cale lungă pentru aceasta?

Constantin Șchendra: Nu cred că e o cale foarte lungă, dar nici una foarte scurtă. Pentru că trebuie să fie elaborate anumite reglementări, trebuie să fie dată o anumită perioadă de timp companiilor pentru a reuși să-și adapteze toate procesele interne. Dar cred că într-o perioadă de câțiva ani – doi, trei ani - am putea ajunge la un nivel net superior decât este astăzi.

În ce măsură vă așteptați să vină acționari de calitate din UE pe piața de asigurări a R. Moldova?

Constantin Șchendra: Bineînțeles că noi ne dorim să avem jucători importanți din UE în R. Moldova. Asta ar contribui la competiția pe piață, ceea ce este un lucru foarte bun atât pentru cetățeni, cât și pentru noi, pentru că în competiție fiecare încearcă să fie mai bun, să aibă procese mai bune, să fie mai eficient. Dar ca acești acționari sau acești jucători din UE să vină la noi, ei ar trebui să poată puncta câteva chestiuni foarte importante din punctul meu de vedere. Ceea ce ține de legislație, spre exemplu. Dacă noi am avea legislația aliniată la directivele UE, pentru ei cu siguranță ar fi un avantaj foarte mare să vină, pentru că ar fi aceleași reguli de joc sau la ei acasă, sau aici, în R. Moldova. Stabilitatea din toate punctele de vedere, iarăși, este o

chestiune foarte importantă pentru investitori. Și predictibilitatea. Deci, ei trebuie să fie siguri că atât supraveghetorii, cât și mediul în general, ceea ce ține de justiție, ceea ce ține de domeniul economic sunt corecte și o să le ofere o protecție anumită în activitatea lor pe care o vor avea în R. Moldova. De aceea, bineînțeles că ne dorim să vedem și interes din partea jucătorilor europeni pentru piața din R. Moldova.

Ca să conchidem pe partea asigurărilor, v-aș întreba: ce fel de business e acesta în momentul în care a fost preluat sub supravegherea BNM și ce intenționați să obțineți într-un viitor previzibil?

Constantin Șchendra: Este un business diferit de cel bancar, de ceea ce am supravegheat noi până acum. Dar știam că urmează să preluăm aceste responsabilități, respectiv, am creat anul trecut câteva subdiviziuni care urmau să se ocupe cu această preluare și au învățat pe parcursul acestei perioade subtilitățile acestui gen de activități. Ceea ce ne propunem în perioada imediat următoare este, în primul rând, să digitalizăm tot ce înseamnă interacțiunea Băncii Naționale cu companiile de asigurare, tot ce înseamnă rapoarte, prezentarea diverselor tipuri de informații, să ajungem la acel nivel la care suntem cu băncile. Practic astăzi nu cred că avem vreo interacțiune cu băncile prin intermediul hârtiei. Nu țin minte când am semnat ultima dată vreun document pe hârtie în interacțiunea noastră cu băncile. Exact acolo vrem să ajungem și cu companiile de asigurări într-un termen destul de scurt, sper eu. Ce ține de cetățeni, spre exemplu, ceea ce vrem noi să facem acum este să eliminăm câteva taxe. Pentru că astăzi cetățenii pentru a obține unele informații despre istoria lor pe aspecte legate de asigurări trebuie să achite câteva taxe, trebuie să vină cu scrisori. Deci, vrem să facem acest serviciu absolut gratuit pentru toți cetățenii. Iarăși, am avut discuții cu colegii ca să digitalizăm acest proces, astfel ca cetățeanul pur și simplu să intre pe un website, să se autentifice și să poată să-și extragă toate informațiile de care are nevoie. Digitalizarea este un domeniu pe care noi ni-l propunem ca obiectiv, dar vrem ca și companiile de asigurări, la rândul lor, să investească mai mult timp, dar și resurse în digitalizarea interacțiunii lor cu clienții. Deci, dorim să vedem polițe de asigurare emise sută la sută în format digital, de ce nu?, să-și digitalizeze și propriile rețele de distribuție, canalele de distribuție a asigurărilor, astfel încât să poată fi și un efect financiar din acest lucru, dar și o eficiență mult mai mare.

Pe de altă parte, o decizie de ultimă oră e ca CNPF să se ocupe de protecția drepturilor consumatorilor de servicii financiare. Deci, BNM reglementează și supraveghează actorii, iar CNPF asigură respectarea drepturilor consumatorilor, aceasta este formula. Să explicăm un pic mai detaliat cum va funcționa acest lucru. Spre exemplu, dacă un cetățean are o poliță de asigurare, a avut un accident și nu e mulțumit de felul cum îi sunt protejate drepturile, ce face el?

Constantin Șchendra: Într-adevăr, începând cu 1 iulie CNPF are un mandat nou de protecție a consumatorilor. Nu există nici un model ca standard de calitate cum ar trebuie să fie organizate aceste activități – supravegherea prudențială și cea de protecție a consumatorilor. Există diverse formule în diverse state: sunt țări în UE unde e organizat așa cum a fost până acum la noi, deci era o autoritate specializată de protecție a consumatorilor la modul general, inclusiv de servicii financiare. Și sunt țări unde, într-adevăr, sunt entități specializate doar în protecția consumatorilor de servicii financiare. Dar sunt și țări unde toate aceste chestiuni sunt doar la banca centrală. Deci, este unul dintre modele care există și în alte țări. Într-adevăr, dacă un cetățean se simte nedreptățit cu privire la dauna care ar urma să fie achitată, el urmează să se adreseze la CNPF începând cu 1 iulie 2023.

Deci, va depune o plângere sau o petiție la CNPF și CNPF se va ocupa de această problemă?

Constantin Șchendra: Exact – CNPF se va ocupa de soluționarea acestei petiții.

Schimbăm fila și vorbim mai detaliat despre creditarea nebancară. Ce plan de intervenție și-a făcut BNM pe această direcție?

Constantin Șchendra: Planul de intervenție este legat în mare parte de verificarea respectării unor

reglementări care au fost emise anul trecut, deci au intrat în vigoare la 30 septembrie. Este vorba despre reglementările ce țin de creditarea responsabilă. Noi știm că colegii de la CNPF deja au început și au efectuat câteva controale, să zicem la cele mai mari OCN-uri probabil, ele sunt foarte multe de altfel, peste 100 de OCN-uri, și noi urmează să continuăm acest lucru, să verificăm dacă aceste reglementări sunt respectate. Aceasta este cel mai important din punctul meu de vedere, ținând cont de riscurile la care sunt expuse OCN-urile. De fapt, nu este atât o chestiune de prudențialitate, cât este o chestiune de supraîndatorare a cetățenilor pe care noi urmează să o verificăm.

O problemă pe piața aceasta a creditării nebancare era, cel puțin anterior, că existau rate mari - se invocau sute de procente la aceste rate. Ați putea în acest moment spune că mai există această problemă și cum, în general, pot fi evitate situații în care entitățile respective să opereze cu rate incredibil de mari?

Constantin Șchendra: Într-adevăr, problema a existat. Eu am văzut credite cu dobânzi efective de sute de procente – 800, 900 de procente – ceea ce eu nici nu aș numi creditare, ci abuz evident din partea OCN-urilor. Anul trecut a fost adoptată o lege care vine să limiteze aceste dobânzi exorbitante. Acum legea zice că dobânda anuală nu poate fi mai mare de 50 la sută și limitează, de fapt, și comisioanele și penalitățile la 0.04% pe zi.

Efectele negative ale supraîndatorării populației de obicei ies la iveala in timpul crizelor economice. Cât de accentuată e problema supraîndatorării, așa cum arată evaluarea Dvs., în acest moment, după atâtea crize suprapuse prin care a trebuit să trecem?

Constantin Șchendra: Dacă e să privim sectorul de creditare la nivel general, ca un indicator de creditare raportată la PIB, să zicem, suntem departe de ratele care sunt înregistrate în regiune sau în țările din UE. Populația, ca atare, ca și număr, nu accesează credite la fel de mult precum accesează, spre exemplu, în România sau alte țări din UE. Dar dacă e să privim la nivel de persoană, la nivel individual, sunt foarte multe persoane care sunt supraîndatorate și asta poate genera o problemă socială de fapt. Pentru că aceste persoane iau în continuare credite încercând să-și acopere niște necesități pe care le au ei și problema de fapt se agravează permanent și se ajunge în situații foarte triste, atunci când persoana trebuie să vândă casa, apartamentul, mașină, ca să poată să achite un credit pe care l-a luat și pe care, de fapt, din start era clar că nu are cum să-l ramburseze. Noi am văzut această creștere foarte mare încă din anul 2019, în 2021 a fost o creștere record, să zicem așa, a creditelor de consum și atunci, împreună cu colegii de la CNPF, am introdus niște reguli de creditare responsabilă care vin anume să abordeze această problemă de supraîndatorare, astfel încât băncile și OCN-urile să nu poată acorda credite care din start nu vor putea fi rambursate. Spre exemplu, dacă un cetățean are un salariu de zece mii de lei sau are venituri de zece mii de lei, el nu poate să ia un credit astfel încât rata lui să fie de opt mii de lei pe lună. Deci, dacă el are o rată de opt mii de lei la venituri de zece mii de lei pe lună, el deja este supraîndatorat, pentru că mai are și alte cheltuieli, are cheltuieli de alimentare, de servicii comunale, alte chestiuni care pur și simplu n-o să poată să le achite și, respectiv, o să înregistreze datorii către OCN-uri sau o să încerce să mai ia credite ca să-și acopere datoriile precedente și astfel problema se cam îngroașă.

A funcționat măsura pe care ați luat-o?

Constantin Șchendra: Din ceea ce vedem noi din datele statistice care sunt raportate de către bănci, de către OCN-uri, a funcționat. De fapt, a fost înregistrată o scădere semnificativă a creditelor de consum. Bine, scădere a fost probabil generată de două aspecte: prima a fost regulamentul, dar și ratele care au fost destul de mari anul trecut. Acum vedem o revigorare a creditării de consum, au mai scăzut și ratele un pic, dar și OCN-urile, băncile, cetățenii, probabil, au înțeles care sunt regulile de joc și au început să joace probabil în conformitate cu cerințele care au fost introduse.

Dacă în domeniul de asigurări sunt mai puține entități, în domeniul creditării nebancare lista acestor entități care vor trebui să fie supravegheate de către BNM este imensă. Aș vrea să știu dacă există riscul să

nu reușiți cu supravegherea acestor operatori?

Constantin Șchendra: Nu există riscul să nu reușim. Noi ne-am pregătit și știam exact ceea ce urmează să vină la noi de la 1 iulie 2023. De fapt, și astăzi Banca Națională, pe lângă faptul că supraveghează bănci, supraveghează și unități de schimb valutar care, la fel, sunt câteva sute. Vom reuși pentru că avem o abordare bazată pe risc. Deci, noi analizăm riscurile și mergem targhetat la entitățile unde considerăm noi că sunt riscuri mai mari. Nu mergem într-un mod haotic la controale și de aceasta sunt sigur că vom reuși să acoperim problemele cele mai care sunt sau cele care vor apărea eventual în sector.

O întrebare mai mult tehnică, dle Șchendra. Acest transfer e de la sine înțeles că este un proces complex, care probabil necesită un efort organizațional imens. În opinia dumneavoastră, cum a făcut față BNM acestui efort?

Constantin Șchendra: Într-adevăr, a fost un proces foarte complex și foarte complicat. Probabil toate subdiviziunile Băncii Naționale au fost implicate în acest proces de transfer, fiecare pe domeniul său de competență. De fapt, a fost structurat ca un proiect și gestionat ca un proiect mai bine de un an, cred că un an și jumătate. A fost nevoie de o comunicare foarte intensă și cu colegii de la Comisia Națională a Pieței Financiare pentru a ne asigura că aranjăm lucrurile astfel încât piața, cetățenii să nu simtă, de fapt, acest transfer în momentul în care el se întâmplă. Cred că ne-a reușit. Probabil sunt lucruri care puteau fi făcute mai bine, dar la modul general ne-a reușit și acum pornim cu obiective și cu planuri foarte ambițioase.

Cum vedeți legislația care reglementează domeniul? Sunt suficiente îmbunătățirile care s-au făcut la legislație până acum sau sunt necesare și altele?

Constantin Șchendra: Cel puțin pe partea de asigurări cred că vor mai fi necesare multe modificări. Obiectivul nostru final este să implementăm directivele europene pe domeniul de asigurări - Solvency II, implementată doar parțial în Republica Moldova. În această direcție mergem. Credem că vom reuși să facem acest lucru pentru că avem și parteneri în acest drum. Există și un proiect Twinning care este finanțat de Uniunea Europeană și avem parteneri foarte importanți în acest proiect: Banca Națională a României care ne ajută în acest parcurs, precum și Autoritatea de Supraveghere Financiară, și Autoritatea Națională pentru Protecția Consumatorilor din România, Banca Centrală a Regatului Țărilor de Jos și Banca Centrală a Lituaniei. Sunt niște instituții foarte puternice care ne ajută în acest drum de implementare a cadrului legal european în domeniul asigurărilor.

Pe final, dle Șchendra, ce mesaj ați transmite companiilor de asigurări?

Constantin Șchendra: Noi am avut deja ședință și cu companiile de asigurări și cu OCN-urile, în care am transmis mesajele respective, viziunile și așteptările noastre. Mesajul este că prioritatea nr. 1 va fi guvernanța corporativă, tot ceea ce înseamnă acționariat, organe de conducere, funcții de control intern, transparență față de noi ca și supraveghetori, transparență față de clienții săi. Noi ca bancă centrală, ca supraveghetor garantăm că în procesul nostru de supraveghere vom avea o abordare obiectivă, echidistantă, transparentă și corectă cu toți actorii de pe piață și cu fiecare în parte.

Vorbind despre actorii de pe piața de împrumuturi, ce mesaj le-ați transmite despre acest transfer?

Constantin Șchendra: Cel mai important mesaj este asigurarea transparenței față de clienții săi, corectitudine în tot ceea ce fac. Să facă business corect, transparent, deschis așa cum se întâmplă în multe țări din Uniunea Europeană.

Și mesajul pentru cetățeni? S-ar putea să existe așteptări prea mari legate de acest transfer. În general, cum gestionează BNM așteptările care sunt imense în legătură cu transferul?

Constantin Șchendra: Noi înșine ne-am pus niște așteptări destul de mari și ambițioase, dar realizabile și rezonabile în același timp. Vom depune tot efortul ca să reușim să fim la nivelul așteptărilor pe care le au cetățenii. Bineînțeles, așteptările sunt legate de două aspecte - unele țin mai mult de protecția consumatorilor, dar și de stabilitatea și siguranța sistemului. De aceea, va trebui să lucrăm în continuare cu Comisia Națională a Pieței Financiare, astfel încât să ne asigurăm că aceste așteptări sunt îndeplinite.

Rubrica Despre bani pe scurt:

Ce este OCN?

Constantin Șchendra: Este o societate care acordă credite și nu atrage depozite de la publicul larg, deci acordă credite din surse proprii sau din surse împrumutate de la bănci sau alte întreprinderi.

Ce rol joacă în piață și cât de vastă este această piață?

Constantin Șchendra: Cred că OCN-urile își au rolul lor în piața de credite. Ținând cont de specificul lor că probabil au grad de apetit la risc mai mare decât îl au băncile, pentru că băncile acordă credite din depozitele clienților, OCN-urile pot să acorde un credit mai rapid, dar aceasta înseamnă și dobânzi de obicei mai mari la OCN-uri comparativ cu băncile.

Care e diferența între un împrumut accesat de la o bancă și altul de la OCN?

Constantin Șchendra: La prima vedere nu este nicio diferență pentru că cetățeanul primește bani și rambursează împrumutul și dobânda atât la OCN, cât și la o bancă. Diferența ar fi în rapiditatea deciziilor, dar și în accesibilitatea banilor pentru că în anumite circumstanțe nu ar putea să ia un credit de la o bancă, dar ar putea să-l ia de la un OCN. Și invers, spre exemplu creditele ipotecare sunt acordate mai multe de către bănci decât de OCN-uri. Sunt și câteva OCN-uri care acordă credite ipotecare, dar de obicei ele se axează pe credite pe perioade relativ scurte, credite de consum.

Cu ce dobândă ai șanse să te împrumuți azi de la o bancă?

Constantin Șchendra: Probabil în jur de 12-13%, dobânzile scad în ultima perioadă, dar depinde de tipul de credit pentru că cele de consum sunt ceva mai scumpe deoarece nu sunt asigurate, nu au gaj în spate și creditele ipotecare sunt ceva mai ieftine, dar sunt pe perioade mai lungi și au și gaj în spate.

Cu ce dobândă ai șanse să te împrumuți de la un OCN?

Constantin Șchendra: În lei cred că mai mult de 20-25%, dar nu ar trebui să depășească acel plafon de 50 rata dobânzii, plus comisioane și penalități.

Ce înseamnă dobânda anuală efectivă (DAE)? Cum o poți afla?

Constantin Șchendra: Dobânda anuală efectivă (DAE) reprezintă de fapt costul total pe care un client îl va achita pentru faptul că utilizează 1 leu, pentru că ia împrumut 1 leu. DAE include și dobânda, și absolut toate comisioanele percepute de bănci sau OCN-uri. Cum îl poate afla? De fapt, este o obligație în lege că atât băncile, cât și OCN-urile sunt obligate să informeze clientul despre DAE. Și eu cred că anume la acest indicator sau la această cifră trebuie să atragă atenție clienții atunci când contractează un credit.

Ce înseamnă bonitate și cine o stabilește?

Constantin Șchendra: Bonitatea se referă la clienți și reprezintă capacitatea clientului de a rambursa acel

împrumut. Aceasta este analizată de către OCN-uri sau bănci, de către cei care acordă de fapt creditele, în baza unor criterii care sunt stabilite de către Banca Națională, precum și de reglementările lor interne.

Cum îți alegi compania de la care vrei să te împrumuți?

Constantin Șchendra: Haideți să vă zic cum aș alege eu, dacă aș vrea să contractez un credit. M-aș uita la reputația și nivelul de transparență a companiei. Dacă văd o companie care are foarte multe litigii eventual sau apar în presă foarte multe scandaluri despre diverse litigii, nu cred că aș vrea să contractez de la ei, pentru că ar însemna că există un risc mare să ajung și eu la un moment dat să fiu într-un litigiu cu ei. Deci, eu cred că reputația este importantă. Transparența – deci, dacă văd că compania îmi listează o dobândă plus zeci de comisioane (pentru ștampilă, semnătură etc.), nu cred că mi-aș dori să am de-a face, pentru că există șanse foarte mari că, de fapt, mai sunt și alte comisioane pe care nu le văd, dar despre care voi afla mai târziu.

Ai ajuns la etapa când închei un acord de împrumut, la ce atragi atenția?

Constantin Șchendra: Trebuie să atragi atenția la tot, inclusiv la acele rânduri scrise foarte mărunt, pentru că anume acolo ar putea fi niște chestii mai puțin plăcute, dar ca ceva major. De aceea și ziceam că Dobânda anuală efectivă (DAE) este foarte importantă, pentru că trebuie să înțelegi ce obligații îți asumi. Perioada – dacă nu sunt obligații care să le îndeplinești, dacă nu au fost introduși fidejusori, părinți, frați, surori ș.a.m.d. Recomand cu insistență să citească în întregime contractul de împrumut.

Și să îl consulte și cu un jurist...

Constantin Șchendra: Dacă au posibilitate, da!

Când riști să te confrunți cu supraîndatorarea? Care e marja, limita acestei marje?

Constantin Șchendra: Depinde și de venitul pe care îl ai. Pentru că dacă ai un venit de 10 000 lei, marja este mai joasă. Dacă venitul este foarte mare cu siguranță marja ar trebui să crească. De fapt, în reglementările emise de Banca Națională a fost setată un grad de îndatorare de 40% ca fiind acceptabilă. Aceasta înseamnă că un client poate să aibă o rată de 4000 de lei lunar la un venit de 10000 de lei, ceea ce înseamnă că de fapt ceilalți 6000 de lei ar trebui să fie suficienți pentru a acoperi necesitățile pe care le avem pe parcursul lunii.

În perspectivă, cetățeanul să se aștepte ca dobânzile să fie mai mari sau mai mici?

Constantin Șchendra: Actualmente trendul este de descreștere. Dobânzile scad, inclusiv Banca Națională a început din luna decembrie anul trecut scăderea ratei de bază. Ultima decizie - aceasta a scăzut până la 6 p.p. Evident că această scădere a ratelor se translează în piață un pic mai târziu, dar trendul pe care îl așteptăm este ca în perioada următoare acestea vor continua scăderea.

Rată fixă sau flotantă?

Constantin Șchendra: Depinde de circumstanțe. Acum, ținând cont că trendul ratelor este de a merge în jos, eu aș opta pentru o rată flotantă, însă depinde de perioada creditului. Dacă iau un credit pe 20 de ani, riști, pentru că vor fi cicluri diferite în care ratele vor scădea și vor crește. Deci, depinde de foarte mulți factori.

Se crede că unele OCN practică publicitate agresivă - corect?

Constantin Șchendra: Cred că unele - da, cel puțin asta vedem la TV și internet. Cred că cetățenii ar trebui să fie atenți la această publicitate. Pentru că chiar în aceasta putem vedea că practic deloc nu se publică ratele

oferite la credite.

Ar trebui?

Constantin Șchendra: Nu există nicăieri vreo obligație să pună ratele, dar atunci când vrei să fii competitiv pe piață poți să zici că iată eu dau credit la rata X sau Y. Așa atragi clienți. Dacă nu pui această rată, cu siguranță cetățenii când merg sau când sună ar trebui să întrebe exact la ce rată se dau creditele și să se asigure că nu este o rată exagerată.

Cum te ferești să cazi pradă acestui tip de publicitate?

Când vom avea în Republica Moldova o încredere în asigurări ca în Occident?

Constantin Șchendra: Nu au fost în Republica Moldova situații de faliment în asigurări în care cetățenii efectiv să nu-și poată obține daunele în caz de accident la un nivel destul de mare, adică de la o companie întreagă. Însă ceea ce ne dorim este ca această încredere să crească, să existe o diversificare a produselor, ca cetățenii să acceseze nu doar produsele obligatorii. Astăzi cea mai mare parte a pieței reprezintă produse obligatorii, cele pe care legea ne obligă să le luăm: asigurarea auto, cartea verde care este obligatorie când mergem în străinătate. Ne-am dori să vedem și alte produse, care nu sunt obligatorii, ci sunt opționale. Pentru ca cetățeanul să le acceseze, el trebuie să înțeleagă efectiv care sun beneficiile acestor produse. Unele din ele sunt pe termen foarte lung, precum asigurările de viață și, bineînțeles că în aceste condiții este extrem de importantă siguranța clienților în companiile de asigurări, pentru că intri într-un dans pe foarte mulți ani.

O întrebare care rezultă din cea de mai sus: când oamenii își vor asigura nu doar mașinile, dar și casele, afacerile, sau, de exemplu, unele părți ale corpului, așa cum o fac sportivii de performanță în Occident?

Constantin Șchendra: Unele pot fi asigurate și acum, bunăoară casele. Părțile corpului e un subiect interesant, nu știu dacă există cereri momentan pe piața noastră. Probabil dacă ar exista cereri, companiile de la noi ar veni cu oferta respectivă.

Domnule Șchendra, vă mulțumesc mult. Vă mai așteptăm la podcastul „Dă sens banilor”.

Constantin Șchendra: Vă mulțumesc și eu tare mult.

Метки
da sens banilor [2]
podcast [3]
seria podcasturi dă sens banilor [4]
podcast cu Liliana Barvarosie [5]
invitat Constantin Șchendra [6]
Invitatul jurnalistei Liliana Barbăroșie este Constantin Șchendra [7]

Источник УРЛ:
https://www.bnm.md/ru/node/65515

Ссылки по теме:

[1] https://www.bnm.md/ro/content/podcasturi [2] https://www.bnm.md/ru/search?hashtags[0]=da sens banilor [3] https://www.bnm.md/ru/search?hashtags[0]=podcast [4] https://www.bnm.md/ru/search?hashtags[0]=seria podcasturi dă sens banilor [5] https://www.bnm.md/ru/search?hashtags[0]=podcast cu Liliana Barvarosie [6] https://www.bnm.md/ru/search?hashtags[0]=invitat Constantin Șchendra [7] https://www.bnm.md/ru/search?hashtags[0]=Invitatul jurnalistei Liliana Barbăroșie este Constantin Șchendra