

Szalai Ákos

THM? TÖBBSZÁZ SZÁZALÉK*

Sokan szidják az adósokat kizsákmányoló hitelintézeteket. Persze mindig és mindenhol így volt ez. Amerikában az ún. subprime piacok (a viszonylag magas kamatozású jelzáloghitelek) válsága, illetve a hitelkártya-adósság került az érdeklődés középpontjába. Az Európai Unió idén fogadta el a fogyasztói hitelezést szabályozó rendelkezését. Magyarországon az ombudsman a hitelintézetek magas kamataival, illetve a jelzálog-hitelezési gyakorlatával kapcsolatban fogalmaz meg szakpolitikai javaslatokat: a magáncsöd, illetve a kamatplafon bevezetését sürgeti.¹ A kormánypártok „szegénybank” felállítását szellőztetik meg.² Ezzel szemben a klasszikus közgazdaságtan egyértelműen a hitelezők védelmének fontosságát hangsúlyozza.³ Hasonlóképp: ha abból indulunk ki, hogy a jogrendszer legfontosabb feladata a kölcsönösen előnyös megállapodások elősegítése, ahogyan azt jelen sorok írója kollégájával néhány hónapja ugyanezen lapban javasolta,⁴ akkor szintén viszonylag könnyű az egyoldalú hitelezővédelem csapdájába esni. A hitelszerződést mindkét fél elfogadta, tehát kölcsönösen előnyös volt, mi okunk lenne beavatkozni és az adóst védeni?

A célunk, hogy érveket találjunk a hitelpiac szabályozása, az adósvédelem mellett. A leggyakoribb hivatkozás az, hogy a magas kamat, a magas fedezeti igény méltánytalan. Azonban ha végiggondoljuk alkalmazásának gazdasági következményeit, akkor vélhetően etikai szempontból sem találjuk majd elfogadhatónak ezt. Kínálunk ehelyett két másikat: a szükséghelyzet-érvelést és az adósok korlátozott racionalitására hivatkozó érvet. Ugyanakkor megelőlegezhetjük: egyik sem perdöntő. Nincsenek a kezünkben megfelelő közgazdaságtani („szakmai”) válaszok. Ha valaki az adósvédelem – vagy éppen a hitelezővédelem – mellett kíván szólni, nem kerülheti meg azt, hogy politikai, etikai, ideológiai alapállására hivatkozzon. Az írás második részében látjuk majd, hogy a még olyan tisztán

* A cikk létrejöttében nagy szerepet játszott Homolya Dániel (MNB), aki a szerzőt jó néhány pénzügytechnikai kérdésben eligazította. Amennyiben a cikkben mégis tévedés maradt, azért a felelősség természetesen egyedül a szerzőt terheli.

¹ A magáncsödről például: *Segíthet-e a magáncsöd? Az ombudsman a gyorsHITELEK áldozatairól*, HVG 2008. június 11. (http://hvg.hu/velemeny.interju/20080611_szabomate_gyorskolcson_pszaf.aspx). A kamatplafonról: SZABÓ Máté ombudsman: *Közlemény a hajléktalanná válás pénzügyi okairól*, 2008. május 29., www.obh.hu/allam/aktualis/htm/kozlemeny20080529_1.htm.

² Lásd SZALAY Tamás Lajos: *Bank a szegényeknek Magyarországon is? Szociális mikrohitelkkel segítenék a leszakadókat – A kölcsön kamatának csak a kezelési költséget kellene fedeznie*, Népszabadság 2008. július 30. (<http://nol.hu/cikk/501789>).

³ Lásd például a viszonylag új jog és pénzügy (*law and economics*) irányzatot: LA PORTA – LOPEZ-DE-SILANES – SHLEIFER 2006, LA PORTA – LOPEZ-DE-SILANES – SHLEIFER 2008, LA PORTA – LOPEZ-DE-SILANES – SHLEIFER – VISHNY 1998, DJANKOV – GLAESER – LA PORTA – LOPEZ-DE-SILANES – SHLEIFER 2003, DJANKOV–MCLIESH–SHLEIFER 2007.

⁴ SZALAI–SZEPESI 2008.

technikainak tűnő kérdésekben is, mint amilyen a kamatplafon bevezetése vagy a magáncsöd megteremtése, sem adhatunk tisztán „szakmai” válaszokat – a megoldást nem várhatjuk a „szakértőktől”, a közgazdaságtantól, rászorulunk politikai, etikai érvekre.

Mi a baj a magas kamatokkal, magas biztosítékokkal?

Az angolszász szerződési jogi tananyagok szinte kötelező hivatkozása a *Williams kontra Walker-Thomas Furniture Co.* ügy, mint a *súlyos méltánytalanság (unconscionability)* iskolapéldája. Az adós, aki egyébként egy iskolázatlan, egyedülálló anya volt, többször is hitelre vásárolt a kereskedőtől. A hitel feltétele az volt, hogy amennyiben bármelyik hiteltörlesztésével késik, a hitelező (az eladó) felmondhatja az összes hitelt, és visszaveheti az összes még teljesen ki nem fizetett árut. Amikor ez bekövetkezett, akkor a súlyos méltánytalanság sokak szerint nyilvánvaló volt, hiszen egy viszonylag kis késedelem, viszonylag kis adósság fejében jelentős vagyont foglalt le a hitelező.

A jog-gazdaságtani érvelés általában éppen ezt a méltányossági, elosztási érvelést használja fel arra, hogy a jogra (a disztributív igazságosságelméletekre) gyakran jellemző *ex post* és a közgazdaságtanra jellemző *ex ante* szemlélet különbségét megvilágítsa. Kétségtelen, amennyiben a bíróság megakadályozza, hogy a hitelező elvegye az adós többi vagyontárgyát is, akkor ezzel Ms. Walker helyzetét javítja. De milyen hatása lenne egy ilyen lépésnek a többi hiteligénylőre? Ha a hitelezők nem kérhetnek magas fedezetet, akkor vélhetően csak magasabb kamatért lesznek hajlandóak hitelt nyújtani. Például a többi iskolázatlan egyedülálló anya is csak magasabb kamatra kaphat majd hitelt.

Persze ez a kép nem is leegyszerűsített. Pontosabb képet kapunk a hitelpiac működéséről, ha figyelembe vesszük azt, amit Stiglitz és Weiss „a hitelek adagolása”-nak nevez.⁵ Más piacokon, legalábbis a tankönyvek szerint, amennyiben a kereslet nagyobb, mint a kínálat, akkor az ár addig emelkedik, amíg a kereslet le nem csökken, a kínálat fel nem nő a másik szintjére. A klasszikus bankok piacán azonban az ár nem emelkedik az egyensúlyi szintig. A jelenség alapvető oka az, hogy az adósok nem egyformák: nem egyforma az esélyük arra, hogy a hitelt vissza is tudják majd fizetni. Közbejöhet betegség, baleset, családi vagy munkahelyi probléma stb. Azok, akik nagyobb valószínűséggel fizetik vissza a hitelt, a jó adósok. Ők, tudva magukról, hogy kisebb a bukás kockázata, nem hajlandók olyan magas kamatot fizetni, mint a rossz adósok. A hitelintézetek két stratégia közül választhatnak: vagy emelik a kamatot, és tudomásul veszik, hogy csak rossz adósaik lesznek, vagy annyival alacsonyabban tartják a kamatot, hogy még a jó adósoknak is megfeleljen. Utóbbi esetben viszont valahogy meg kell szűrni a hitelt kérőket, el kell dönteni, hogy ki kaphat és ki nem. Ilyen szűrési módszer lehet az adósvizsgálat, illetve a biztosíték.

A két stratégia mentén több szegmensre szakad a piac. A klasszikus bankok alacsonyabb kamattal adnak hitelt a jó, kellő biztosítékkal rendelkező, hitelképesnek látszó adósoknak.

⁵ STIGLITZ–WEISS 1981.

A rossz adósok azonban, akik a magasabb kamatot is megfizetnék, ezen az úton nem jutnak hitelhez. Létrejön az ő hitelpiacuk is, magas kamatokkal. Ha tehát korlátozzuk a kamatokat, akkor éppen a rossz adósok, a szegényebbek nem jutnak majd hitelhez: a méltánytalanságra hivatkozó érvelés épp a rossz helyzetűeket fosztja meg a hiteltől.

Lássunk inkább egy másik érvet – a *szükséghelyzet* problémáját. Eszerint a baj nem az, hogy a megállapodás az egyik fél számára előnytelen, hanem az, hogy a másik fél az ő szükséghelyzetét kihasználva jut viszonylag nagy nyereséghez. Ez az érv nem tagadja, hogy a hitelfelvétel annak időpontjában kölcsönösen előnyös volt. Az érv jog-gazdaságtani alapja nem a szükséghelyzettel való „visszaélés”, mint a méltánytalanság esetén lenne, hanem az ösztönzés (lásd SHAVELL 2004).

Lássuk először a szükséghelyzet egyik klasszikus esetét, majd alkalmazzuk ennek logikáját a hitelezésre. A klasszikus helyzet egy bajba került hajóé, amelyet egy másik csak akkor hajlandó megmenteni, ha a rakományát ingyen – vagy nagyon olcsón – átadja. Az ösztönzési hatás lényege: miképpen reagálnak a hajósok arra, ha tudjuk, hogy baj esetén csak drágán kaphatnak segítséget? Vélhetően minél többre kerül a segítség, annál többet tesz majd azért, hogy lehetőleg ne kerüljön ilyen helyzetbe. A magas költség tehát óvatosságra ösztönöz. Ugyanez igaz a hitel esetére is: tehetünk azon problémák elkerülése érdekében, amikor hirtelen hitelre szorulunk. Ha ilyenkor csak magas kamattért, előnytelen feltételekkel vehetünk fel hitelt, akkor megpróbálhatjuk minimalizálni az ilyen gondok esélyét.

A szükséghelyzet-érvelés kapcsán tehát két kérdés vár megválaszolásra. Az első: a rossz kockázatúak hitelígyénye olyan események következménye, amelyek ellen jó lenne, ha védekeznének? Vagy épp ellenkezőleg: sokkal nagyobb baj a túlzott óvatosság? A szükséghelyzet-érvelést a közgazdaságtan ezen utóbbi esetekre tartja fenn. Hasonlóképp: adósvédelem mellett akkor érvelhetünk, ha úgy gondoljuk, hogy a segítség árának korlátozásával is elő kell segíteni a nagyobb kockázatvállalást.⁶ Ha azonban úgy gondoljuk is, hogy a kockázatvállalás ösztönzése fontos, akkor is szembe kell néznünk a második dilemmával. Mit tekintünk rosszabbnak: azt, ha az emberek a hitelígyényektől való félelmük miatt túlzottan óvatosak, vagy azt, ha bajba kerülve nem találnak segítséget? Láttuk ugyanis az előző érv kapcsán: amennyiben korlátozzuk a kamatlábat, a biztosítékot, akkor kevesebb hitelintézet lesz, amely ilyenkor a pénzzavart segítene felszámolni.

A szükséghelyzet-érvelés speciális esete az ún. előreláthatatlan események problémája. Ilyenkor az adós nem tudhatja, hogy olyan szorult helyzetbe kerülhet, amikor rossz adósként hitelre szorul. Ha pedig nem tudhatja, akkor az előző ösztönzőkre sem fog reagálni: hiába próbáljuk akár a magas kamattal óvatosságra, akár a hitelfeltételek könnyítésével kockázatvállalásra ösztönözni, nem változik a magatartása. Ha ilyen ösztönző hatás nincs, akkor a szükséghelyzetre alapozva nem érvelhetünk az adósvédelem mellett.⁷

⁶ WHITE 2007 hívja fel a figyelmet arra, hogy az Egyesült Államokban a magáncsődök jó része annak köszönhető, hogy a hitelt felvevő valamilyen kisvállalkozásba fogott, amely sikertelennek bizonyult.

⁷ Tegyük hozzá gyorsan, hogy az ösztönzési hatás a másik oldalon is gyenge lehet. Elképzelhető, hogy a magas kamat ellenére sem nő az ilyen hitel kínálata: hiába fizetünk magas árat, alacsonyabb ár mellett is elérhetnénk ugyanazt a kínálatot.

A harmadik érv az adósok *korlátozott racionalitása*. Az utóbbi években talán ez az érv bukkan elő leggyakrabban a jog-gazdaságtani irodalomban.⁸ A korlátozott racionalitás fogalmának két értelmezésével találkozhatunk. Tágabb értelemben akkor beszélünk erről, ha a döntéshozó, az adós nem ismer minden fontos információt. Ez az információhiány esete. Szűkebb értelemben pedig akkor, ha hiába áll rendelkezésre minden információ, a döntéshozó mégis rossz döntést hoz. Elképzelhető, hogy az adós egyszerűen nem érti meg az információt, annak jelentőségét. Elképzelhető, hogy rövidlátó (nem szentel elég figyelmet a nem azonnali hatásoknak – például a későbbi kamatterheknek), hogy akaratyenge (ha valaminek a terheit el lehet tolni, akkor ezt mindig meg is próbálja megtenni – még akkor is, ha tudja, hogy emiatt később lényegesen magasabb költséget kell fizetnie).⁹

Persze nem minden hitelkérelmezőre igaz az, hogy idegenül mozog a hitelpiacon. Sokan tudatosan gyűjtik az ajánlatokat, válogatnak közöttük. Fent azt írtuk, hogy a piac azért válik ketté, mert a hitelezők vagy a jó, vagy a rossz kockázatú adósokat célzó stratégiát követik. De a piac kettéválik azért is, mert a tájékozott, racionális és a tájékozatlan, csak korlátozottan racionális adósok is más és más üzletpolitikát tesznek lehetővé. Utóbbiak már nem csak azért fognak magas kamatot fizetni, mert esetükben magasabb a hiteltörlesztési problémák esélye, hanem azért is, mert tájékozatlanságukat, téves döntéseiket a hitelek kínáló intézmények kihasználhatják.¹⁰

Bár abban majdnem mindenki egyetért, hogy az adósok közül jó néhányan valóban nem racionális döntéseket hoznak, de tisztán közgazdasági, „szakmai” választ itt sem adhatunk.¹¹ A rövidlátásra és az akaratyengésre kétféle választ adhatunk. Nevezük az

⁸ Például a The University of Chicago Law Review 2006-ban az egyik számának fő témájává tette ezt – pontosabban a Chicagói Egyetem *Symposium: Homo Economicus, Homo Myopicus, and the Law and Economics of Consumer Choice* címmel rendezett konferenciájának anyagait közölte le.

⁹ Vö. JOLLS–SUNSTEIN–THALER 1999.

¹⁰ ENGEL–MCCOY 2002 alapján öt olyan eszközt azonosíthatunk, amelyek révén ezt a racionalitási problémát ki lehet használni. 1) Ilyen a hitelt felvenni szándékozók sürgetése: az ügynökök, hitelezők az ajánlataikat akciósnak tüntetik fel, amelyek csak nagyon rövid ideig érhetők el. 2) Félretájékoztatják a hitelt felvenni szándékozót: tipikus példa erre a jutalékért dolgozó ügynökök esete, akik elsősorban abban érdekeltek, hogy a lehetséges hitelkonstrukciók közül a legnagyobb jutalékot hozót, és nem abban, hogy az adós számára legkedvezőbbet ajánlják. 3) Ráveszik az adóst, hogy váltogassa a hiteleit (*loan flipping*): az adóst úgy menekítik ki az adott kölcsön terhe alól, hogy egy másikkal váltja azt ki, viszont ennek érdekében elő kell törlesztenie az előzőt, amelynek az előtörlesztési díja hozzáadódik a tőketartozáshoz, így az adósságállománya folyamatosan nő. 4) Kifejezetten a vagyon megszerzését célzó hiteleket kötnek (*asset-based lending*): ingatlan vagy egyéb fedezet mellett olyan szerződést, amelynek visszafizetését a hitelező sem tartja valószínűnek, de a fedezetül szolgáló vagyon kellő fedezetet nyújt. 5) Negatív értéksökkenést (*negative amortization*) érnek el: az éves törlesztés nem fedezi a kamattartozást sem, amely így hozzáadódik a tőketartozáshoz, és a tartozás összege folyamatosan nő.

¹¹ Az információhiány ellen általában a kötelező információadást javasolják, de ez sem problémák nélkül való. Ennek hatásait most nem elemezzük részletesen (lásd pl. HYNES–POSNER 2001; ENGEL–MCCOY 2002). A politika azért lehet kifejezetten veszélyes, mert ha a hitelfelvevők túlzottan megbíznak benne, akkor téves biztonságtudat alakul ki. Magyar példát idézve ilyen téves biztonságtudat lenne, ha a hitelt keresők megbíznának abban, hogy pusztán a THM összehasonlítása révén megtalálhatják a legjobb hitelt – miközben az nem jelzi az összes hitellel járó terhet (például az ügyvédi, közjegyzői, értékbecslési költségeket, vagy az előtörlesztés esetén fizetendő díjat).

egyiket *paternalista*, a másikat pedig *tanító stratégiának*. A paternalista stratégiai azt célozza, hogy védjük meg a polgárokat döntéseik rossz következményeitől: ha „túl magas kamatra” is hajlandók lennének hitelt felvenni, akkor – saját érdekükben – akadályozzuk meg őket ebben. A tanító stratégia ezzel szemben abból indul ki, hogy kísérleti eredmények szerint amint egy kérdés fontosabbá válik, akkor a döntések (és az információszerzés) is megfontoltabbak lesznek.¹² Eszerint tehát éppen hogy rontunk a helyzeten, ha csökkentjük a rossz döntések következményeit, ha például megpróbáljuk olcsóbb hitelhez juttatni az irracionális döntéseket hozó adósokat. Ha nagyobb lenne a tét, ha megtapasztalják (vagy a környezetükben valaki megtapasztalja), hogy mivel járnak az ilyen hitelek, akkor jobban megfontolják, hogy valóban szükségük van-e rájuk.¹³

Milyen eszközöket használhatunk?

Tegyük fel, hogy az előző politikai, ideológiai, etikai kérdéseket úgy döntöttük el, hogy inkább az adósokat akarjuk védelmezni. Általában a fogyasztói hitelek, illetve speciálisan a magas kamatozású hitelek szabályozására, Hynes és Posner hat eszközt különböztet meg:¹⁴

- (i) a kamatplafon megállapítását (az ún. uzsoratorvénykezést);
- (ii) a hitelbiztosítékok körének korlátozását (vagyis annak szabályozását, hogy a hitel bedőlése esetén milyen vagyontárgyakból, milyen jövedelmekből próbálhatja behajtani az adósságot a hitelező);
- (iii) a magáncsődot;
- (iv) a hitelezők információadási (igazmondási) kötelezettségét;
- (v) a diszkriminációellenes politikát; illetve
- (vi) a harmadik fél szerepének szabályozását (tipikusan a hitelre vásárolt áru eladó-jáét, aki egyben a hitelt is közvetíti).

A hazai javaslatokban, mint láttuk, ezek közül kettő kap nagy hangsúlyt: az uzsoratorvénykezés, illetve a magáncsőd. (A hitelbiztosítékok körét a magyar jog – a végrehajtási eljárás szabályain keresztül – ma is szabályozza, illetve a rendszer információadási kötelezettséget is tartalmaz.) Ezen túl egy nem szabályozási eszköz is megjelenik: a szegény és ezért rossz kockázatú adósokra specializálódó bank ötlete.

A *kamatláb korlátozása* kapcsán mind az elméleti, mind az empirikus irodalom egybehangzó állításokat tesz: a kamatláb korlátozása vagy hatástalan, vagy ha hat, akkor éppen a legszegényebb csoportokat sújtja. Hatástalan lehet, mert könnyű megkerülni. Ha csak a kamatlábat korlátozzák, akkor az egyéb díjakat fogják emelni, és ebből próbálják fedezni a magasabb kockázatú adósok bedőlt hiteleit. Ha az összes díjtételt szabályozzák (ez szinte lehetetlen), akkor megkerülhetik a szabályozást, hasonlóan ahhoz, ahogy a ka-

¹² Példáért lásd GLAESER 2006.

¹³ A két stratégia színvonalas ütköztetéséről lásd BAR-GIL 2006; BAR-GIL-EPSTEIN 2007; EPSTEIN 2006.

¹⁴ HYNES-POSNER 2001.

mattilalmat is megkerülik azokban az országokban – mint például Magyarországon –, ahol a kamatot magánszemélyek egymás között nem köthetnek ki: az adós egy vagyontárgyát vásárolja meg a hitelező, hogy aztán az adós azt drágábban vásárolja vagy bérelje vissza. Még ennél is egyszerűbb következménye a tilalomnak a feketepiac, az uzsorások iránti kereslet növekedése. De a probléma nem is csak az, hogy akik eddig nyilvánosan adtak kölcsönt, azok innentől titokban fogják ezt tenni. Jól tudjuk, hogy ilyenkor általában a kínálati oldal: a megnövekvő keresletet azok fogják kielégíteni, akiket az illegalitás nem zavar – a fő „technológiai kérdés” a bűnözői szaktudás lesz.

Amennyiben a korlátozás mégis hatásos, akkor a disztribúciós, méltánytalanság-érvek kapcsán bemutatott folyamat indul be, és éppen a rosszabb helyzetű adósok helyzete romlik emiatt. A jó adósokra specializálódó, erős adósminősítési rendszerrel működő elsődleges piacra ők nem tudnak belépni – a szabályozás viszont megszünteti azokat a lehetőségeket, amelyek számukra elérhetőek voltak.

A kamat- illetve díjkorlátozás tehát nem azért megfontolandó, mert ennek révén a kamatot, a költségszintet csökkenteni lehet. A szabályozás legfontosabb haszna akkor jelentkezik, ha sikerül ennek révén bizonyos díjakat kiiktatni a rendszerből. Láttuk: az adósok nem mindig értik, nem mindig tudják összehasonlítani a különböző hitelkonstrukciókat. Ennek oka az, hogy a hitelek sok szempontból eltérhetnek egymástól: nemcsak a kamatszintben (THM-ben), hanem az egyéb díjakban (például az előtörlesztés esetén fizetendő díjban), az adósok és a hitelezők jogaiban és kötelezettségeiben. Minél több szempontot kell figyelembe venni, a racionális mérlegelés annál nehezebb. A kamat illetve a díjkorlátozás fő előnye ezért akkor jelentkezik, ha egyes díjfajtákat, és ezzel egyes szempontokat sikerül kiiktatni a rendszerből. Persze az ilyen standardizálás, homogenizálás mindig maga után vonja azt is, hogy olyan megoldásokat veszünk ki a rendszerből, amely bizonyos fogyasztók, adósok számára kedvezőek.¹⁵

A *magáncsőd* megítélése már bonyolultabb kérdés. Elsősorban azért, mert nem tudhatjuk, hogy pontosan mit is kell alatta értenünk.¹⁶ Mindenesetre annyit leszögezhetünk: a közgazdasági elmélet, illetve az empirikus vizsgálatok szerint a magáncsőd léte vagy nemléte alig hat, *amennyiben a csődön kívül is erőteljesen korlátozzák a hitel fejében elvonható vagyon körét*. Ha a csődön kívül is jelentős védelemben részesül az adós, akkor viszonylag kevés értelme van csődöt is jelenteni. A magáncsőd legfőbb ösztönző hatása az, hogy az

¹⁵ A legtöbb vitát általában az előtörlesztésért felszámolt díj váltja ki. Ezt a THM sem tartalmazza. Ugyanakkor ha ezt kivesszük a rendszerből (betiltjuk, maximális szintjét minimálisra csökkentük), akkor emiatt ismételen csak a kamatok vagy más díjak fognak emelkedni. Vagyis miközben azok valóban jobban járnak, akik az eredeti szerződésnél gyorsabban akarnak törleszteni, addig azok, akik tartják magukat az eredeti szerződéshez, a magasabb kamatok miatt rosszabbul járnak.

¹⁶ Például az Egyesült Államokban kétféle magáncsőd létezik – a csőd eljárással szemben az első lépése, hogy a csődöt kérvényesen bejelentik. Az ún. *fresh start* rendszerben (7. fejezet szerinti csőd) az adós vagyonából lefoglalják és értékesítik mindazt, amit lehet, viszont a jövedelmét teljes mértékben megtarthatja, és a lefoglalt vagyonból ki nem elégíthető hiteleket elengedik. A másik (13. fejezet szerinti) rendszerben pont fordítva, a csőd a vagyon lefoglalását akadályozza meg, viszont az adósság – egy-két kivételtől eltekintve – megmarad, azt csak átutemezik. Törlesztési tervet dolgoznak ki, amelynek alapján az adós a későbbi jövedelméből fizetheti azt meg.

adósok számára időnként akkor is megéri csődöt jelenteni, és ezzel az adósság elengedését, csökkentését, átütemezését elérni, ha képesek lennének azt megfizetni. (A magáncsőd hatásait vizsgáló empirikus vizsgálatok legteljesebb áttekintése WHITE 2007.)

Maga a csőd tehát nem, csak az elvonható vagyon és jövedelem korlátozása hat. Ezt azonban a méltánytalanság kapcsán már tárgyaltuk: ha ezeket korlátozzuk, akkor a kamat fog nőni. Empirikus vizsgálatok szerint azokban az amerikai államokban, ahol a vagyon nagyobb része elérhetetlen a hitelezők számára (Texasban például a lakások teljes egészében mentesülnek), ott magasabbak a kamatok. Persze a magasabb kamat önmagában még nem probléma: mivel a vagyonunkat nem tudjuk elbukni, így a hitelfelvételi kockázat is csökken, vagyis magasabb kamatot is hajlandóak lennénk megfizetni az ilyen biztonságosabb hitelekért. Melyik hatás az erősebb: a kamatemelkedés, vagy a hitelfelvételi kedv növekedése? Ha a teljes hitelmennyiséget vizsgáljuk, akkor nincs egyértelmű válasz – a különböző vizsgálatok eltérő eredményre jutnak. Ezzel szemben az elosztási hatásokban, úgy tűnik, már tisztább a kép. A mentesség kiterjesztése esetén a jobbmódúak több, a szegényebbek kevesebb hitelhez jutnak. A gazdagabbak esetén a kereslet növekedése a fontosabb, a nagyobb kamat mellett is többen kívánnak hitelt felvenni. Ezzel szemben a szegényebbek számára a kamatemelés a fontosabb.¹⁷

A harmadik javasolt eszköz, „a szegények bankja”, a *csoportos hitelezés*, a *mikrohitelezés*. (A legtöbbet emlegetett, mintául szolgáló bank Bangladesben jött létre – ez a Grameen Bank.) Ezekben a programokban az adósokat kiscsoportokba szervezik, és minden tagja viszonylag kis összegű és rövid lejáratú hitelt kap, viszonylag alacsony kamatra. Az alapszabály: amennyiben a csoport egyik tagja nem fizeti vissza a hitelt, akkor a csoport egyetlen tagja sem kaphat több hitelt.

A csoportos hitelezés ösztönző hatása abból származik, hogy nem egyetlen, egyszeri hitelről, hanem folyamatos hitelezésről van szó: az adós folyamodhat, és folyamodik is újabb hitelért. Ha valaki a csoportból nem fizet, akkor ennek az új hitelnek a lehetőségétől esik el. Éppen ezért érdemes a csoporttagoknak a vélhetően nem fizető csoporttagot kizárni. Az irodalom (például MURDOCH 1999, SCHREINER 2003) a rendszer sikerét azzal magyarázza, hogy végsősoron nem a hitelező, hanem a többi adós végzi el az adósvizsgálatot. Márpedig az adósok általában jobban ismerik egymást, hiszen egy helyen, egy közösségben élnek. Tegyük hozzá: nemcsak az adósmínősítést „szervezi ki” a bank, hanem a behajtást is. Ha valaki a csoportból nem fizet, akkor a többieknek megéri helyette megfizetni az adósságát, és azt később valamilyen módon behajtani rajta.¹⁸

Az ilyen bankok általában nemcsak hitelintézeti szerepet játszanak, hanem valamiféle nevelő, szociális funkciót is felvállalnak. A hitel megfizetésén túl általában további előírá-

¹⁷ Az empirikus vizsgálatok áttekintését lásd HYNES–POSNER 2001; WHITE 2007.

¹⁸ Csoportos hitelezés Közép-Európában is régóta ismert. Itt hitelszövetkezetek, takarékszövetkezetek jöttek létre, amelyben a tagoknak valóban meg kellett téríteniük a többiek bedólt hiteleit. A Grameen-jellegű bankoknál azonban – a szó jogi értelmében – nincs szó csoportos felelősségről: a bank nem kéri a többiektől az adósság megtérítését. Más kérdés, hogy a későbbi hitel lehetősége miatt a csoporttagok akkor is fizetnek, ha erre jogilag nem kötelezi őket a bank. (A két rendszer összehasonlítására, valamint a Grameen kritikájára lásd COOTER–SCHAEFER 2008.)

sokat is megfogalmaznak az adósokkal szemben. A Grameen Bankban például a hitelt kérőknek először részesedést, részvényt kell vásárolniuk (minimális összegért), majd betétet is el kell helyezniük. Ezt követően minden hónapban kötelező – a hitel visszafizetésén túl – minimális összeget megtakarítani, és azt a bankban elhelyezni. Az adósok számára kötelező a heti találkozókon megjelenni. Ezek nem csak arra szolgálnak, hogy a csoporttagok megtudhassák, hogy társaik valóban fizetnek-e, de nem is csak arra, hogy a különböző csoportok találkozzanak. A bank ezeket a rendezvényeket használja fel arra is, hogy az általa megfogalmazott etikai, életviteli elvárásokat propagálja. A Grameen Bank ilyen rendezvényeiről ismert, hogy az adósok számára meglehetősen szokatlan és szigorú elvárásokat fogalmaz meg: szigorú az ülésrend, a résztvevőknek tisztelegniük, énekelniük kell, különböző gyakorlatokat végeznek. Ilyenkor próbálják megértetni az adósokkal a bank által fontosnak tartott társadalmi üzeneteket is – például a túlzottan sok gyerek vállalása vagy a gyerekházasság ellen, illetve az oktatás, a higiénia fontossága mellett emelnek szót. Nyilvánvalóan azt várják a bank vezetői, hogy az adósok az így megszerzett tudás, képességek birtokában kisebb valószínűséggel kerülnek fizetési zavarba.

Az ilyen intézményeknek ugyan általában viszonylag jó a politikai, etikai megítélése,¹⁹ ugyanakkor a hátrányaikról sem szabad megfeledkezni. Mindenekelőtt le kell szögeznünk: az ilyen hitelezés sem önfenntartó. Hiába jobb ezen intézetek esetén a visszafizetési arány, mint amit a rossz adósoknak adott egyéb hitelek esetén látunk, az alacsony kamatot általában csak komoly állami támogatással sikerül fenntartani. Abban ugyan egyetértenek az elemzők, hogy ez a megoldás még mindig hatásosabb, mint az egyszerű segélyezés, de az már nem biztos, hogy mindenki számára elfogadható, ha az állami támogatást a segélyek rovására teremtjük elő – mint ahogy az sem, ha emiatt más programokról mondunk le, vagy adót emelünk. Ráadásul az adósminősítés hatása itt is ugyanúgy működik, mint a „normál” hitelpiacokon: a legrosszabb adósokon ez a rendszer sem segít, a csoportok őket fogják kizárni, nekik továbbra is marad a fekete uzso-rahitel. Hasonlóképp ismerni kellene, hogy a csoporttagok milyen módon próbálják kikényszeríteni egymástól a fizetést. Nem kizárt, hogy a hatóságok és a közvélemény által eleve erős gyanakvással figyelt, a nyilvánosság előtt működő hitelintézetek kényszerítő eszközei még mindig humánusabbak, mint amikkel a csoporttársak élnének. Hasonlóképpen sokak számára megkérdőjelezhető a szervezet „nevelőmunkája”. Sokak számára már azok az elvárások sem elfogadhatóak, amiket egy-egy önkormányzat a segélyezettek számára feltételként szab, holott nyilvánvaló, hogy itt a szegények autonómiája még erősebben sérülhet.

Összefoglaló

A cikk talán legfőbb állítása az, hogy nincsenek közgazdasági érveink a magas kamatozású (vagy magas biztosítékot követelő) hitelek korlátozása mellett. Igaz, ellene sincsenek.

¹⁹ Ezt támasztja alá a Grameen alapítójának, Muhammad Yunusnak ítelt Nobel-békedíj is.

A méltányossági, disztribúciós érvelés komoly ösztönzési (és végsősoron etikai) problémákat vet fel. A szükséghelyzet kihasználását tiltó jogelvek Achilles-sarka az, hogy fontosnak tartjuk-e, hogy az adósokat a szükséghelyzet elkerülésére ösztönözzük. A korlátozott racionalitás kezelése pedig az adósokat oltalmazó paternalista vagy a döntéseikért a felelősséget rájuk terhelő „nevelő” stratégia közötti választáson múlik.

Ezen sorok szerzője ugyan inkább hajlik az adósokat erősebben ösztönző (és kevésbé védő), a hitelezők jogait, a megkötött hitelszerződések komolyabban vevő megoldások felé,²⁰ de politikai realitásként elfogadja, hogy mostanában (is) inkább az adósvédelem a népszerű értelmiségi, politikai álláspont. Éppen ezért talán nem volt felesleges áttekinteni azokat az eszközöket sem, amelyek az adósok védelmében szóba kerültek Magyarországon. De a végkövetkeztetés itt is ugyanaz: „szakmai, szakértői alapon” még ilyen szakpolitikai kérdéseket sem lehet megoldani. „Szakmai alapon” csak azt mutathatjuk be, hogy egy-egy megoldás milyen jó és rossz hatásokkal jár. A lehetséges alternatívákat össze tudjuk vetni. Választani azonban „szakmai alapon” nem tudunk, ahhoz etikai, politikai, ideológiai preferenciák kellenek: ezek alapján tudjuk eldönteni, hogy számunkra a jó vagy a rossz következmények tűnnek-e fontosabbnak.

Hivatkozott szakirodalom

- BAR-GILL 2006 – Oren BAR-GILL: *Bundling and Consumer Misperception*, The University of Chicago Law Review 73. (2006), 33–61.
- BAR-GILL–EPSTEIN 2007 – Oren BAR-GILL – Richard A. EPSTEIN: *Consumer Contracts. Behavioral Economics vs. Neoclassical Economics*, New York University Law & Economics Research Paper Series No. 07–17. (2007).
- COOTER–SCHAEFER 2008 – Robert D. COOTER – Hans Bernd SCHAEFER: *Law and the Poverty of Nations*, http://works.bepress.com/robert_cooter/144.
- DJANKOV – GLAESER – LA PORTA – LOPEZ-DE-SILANES – SHLEIFER 2003 – Simeon DJANKOV – Edward GLAESER – Rafael LA PORTA – Florencio LOPEZ-DE-SILANES – Andrei SHLEIFER: *The new comparative economics*, Journal of Comparative Economics 31. (2003), 595–619.
- DJANKOV–MCLIESH–SHLEIFER 2007 – Simeon DJANKOV – Caralee MCLIESH – Andrei SHLEIFER: *Private credit in 129 countries*, Journal of Financial Economics 84. (2007), 299–329.
- ENGEL–MCCOY 2002 – Kathleen C. ENGEL – Patricia A. MCCOY: *A Tale of Three Markets. The Law and Economics of Predatory Lending*, Texas Law Review 80. (2002), 1255–1367.
- EPSTEIN 2006 – Richard A. EPSTEIN: *Behavioral Economics. Human Error and Market Corrections*, The University of Chicago Law Review 73. (2006), 111–132.
- GLAESER 2006 – Edward L. GLAESER: *Paternalism and Psychology*, The University of Chicago Law Review 73. (2006), 133–156.

²⁰ SZALAI 2008.

- HYNES–POSNER 2001 – HYNES, Richard – Eric A. POSNER: *The Law and Economics of Consumer Finance*, University of Chicago John M. Olin Law & Economics Working Paper No. 117., 2001.
- JOLLS–SUNSTEIN–THALER 1999 – Christine JOLLS – Cass R. SUNSTEIN – Richard THALER: *A Behavioral Approach to Law and Economics*, *Stanford Law Review* 50. (1999), 1471–1550.
- LA PORTA – LOPEZ-DE-SILANES – SHLEIFER 2006 – Rafael LA PORTA – Florencio LOPEZ-DE-SILANES – Andrei SHLEIFER: *What works in securities laws?*, *Journal of Finance* 61. (2006), 1–32.
- LA PORTA – LOPEZ-DE-SILANES – SHLEIFER 2008 – Rafael LA PORTA – Florencio LOPEZ-DE-SILANES – Andrei SHLEIFER: *The Economic Consequences of Legal Origins*, *Journal of Economic Literature* 46. (2008), 285–332.
- LA PORTA – LOPEZ-DE-SILANES – SHLEIFER – VISHNY 1998 – Rafael LA PORTA – Florencio LOPEZ-DE-SILANES – Andrei SHLEIFER – Robert VISHNY: *Law and Finance*, *Journal of Political Economy* 106. (1998), 1113–1155.
- MORDUCH 1999 – Jonathan MORDUCH: *The Microfinance Promise*, *Journal of Economic Literature* 37. (1999), 1569–1614.
- SCHREINER 2003 – Mark SCHREINER: *A Cost-Effectiveness Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh*, *Development Policy Review* 21. (2003/3.), 357–382.
- SHAVELL 2004 – Steven SHAVELL: *Foundations of Economic Analysis of Law*, Belknap – Harvard UP, Cambridge (Mass.), 2004.
- STIGLITZ–WEISS 1981 – Joseph E. STIGLITZ – Andrew WEISS: *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, *American Economic Review* 71., 393–410.
- SZALAI 2008 – SZALAI Ákos: *A kapitalizmus magánjogi alapintézményei. Közjő és Kapitalizmus Intézet Műhelytanulmányok, megjelenés alatt.*
- SZALAI–SZEPESI 2008 – SZALAI Ákos – SZEPESI Balázs: *Mit nem tudunk a magyar kapitalizmusról?*, *Kommentár* 2008/1., 3–17.
- WHITE 2007 – Michelle J. WHITE: *Bankruptcy Law = Handbook of Law and Economics*, II. szerk. A. Mitchell Polinsky – Steven Shavell, Elsevier, Amsterdam, 2007.