



Odborná studie finančního serveru Měšec.cz

Vývoj zadluženosti českých domácností

Praha, říjen 2006

575 slov o zadlužování českých domácností

- **Robustní tempo zadlužování** českých domácností je vyvoláno nízkou srovnávací základnou, vstupem silných ročníků do věku zakládání rodin, růstem reálných příjmů domácností, stabilizací ekonomiky, poklesem úrokových sazeb, zjednodušováním procesu vyřízení úvěru, ostrou konkurencí na trhu finančních služeb apod. V neposlední řadě jej lze přičíst i takovým vlivům, jakými jsou růst cen nemovitostí (tím i nutností přijímat vyšší hypotéky), existence státu blahobytu (poskytuje spotřebiteli jistotu zajištění základních životních potřeb), nárůst počtu jednočlenných domácností či regulace nájemného (způsobující iluzi budoucích příjmů z nemovitostí).
- **Finanční instituce** se na dlužnických trzích pokouší prosadit téměř se všemi představitelnými úvěrovými produkty. Hypotéky zůstávají pro banky i nadále stěžejním produktem. Zároveň začínají čím dál více financovat spotřebu. Nebankovní instituce, financující zejména spotřebu, se zase více zaměřují na financování bydlení. Výsledkem těchto tendencí je zařazení spotřebitelských úvěrů zajištěných nemovitostí do nabídek téměř všech finančních institucí, jako průnik obou tendencí.
- **Úvěrový trh je trhem nedokonalým.** Nabízející mnohdy nesdělují úplné informace o nákladech spojených s úvěrem a neumožňují tím spotřebiteli učinit racionální rozhodnutí. Nejvíce se tato nedokonalost projevuje u hotovostních úvěrů poskytovaných nebankovními institucemi. Tuto nedokonalost se snaží napravit Česká obchodní inspekce, která nalezne prohřešky u každé druhé kontrolované úvěrové smlouvy a každé páté reklamy na úvěr. Na druhé straně existuje nedokonalost v tom, že spotřebitel může zatajit informaci o své dlužnické minulosti. Výsledkem této nedokonalosti jsou dlužnické registry, které ji do určité míry řeší. Jejich problémem je zase oddělenost databází.
- **Množství zprostředkovatelů úvěrů je na trhu čím dál více.** S jejich reklamou se lze setkat téměř všude. Zpravidla poskytují nedostatečné informace, a to i v rozporu se zákonem. Napravit by to mohl připravovaný zákon, který by měl jejich činnost regulovat a kontrolovat ji.
- **Trend zjednodušování procesu vyřízení úvěrů pokračuje, jeho motorem je silná konkurence.** Výsledkem jsou produkty, jakými je například hypotéka vyřízená na počkání či hypotéka, u které není nutné zařizovat odhad nemovitosti.

- **Eurohypotéka** umožní v budoucnu každému spotřebiteli v rámci EU bez větších problémů zažádat si a vyřídit hypotéku v jiném členském státu EU. Zároveň zajistí větší flexibilitu pro dlužníka a podpoří rozvoj sekundárního trhu.
- **Stavební spořitelny sehrávají v úvěrování domácností rovněž důležitou roli.** Od roku 2000 zaznamenaly stavební spořitelny výrazný boom. Objem jimi poskytnutých prostředků se téměř zečtyřnásobil a financoval necelou třetinu finanční potřeby na bydlení. Naproti tomu hypoteční banky tento objem téměř zdesetinásobily a tím pádem se relativní pozice stavebních spořitelen zmenšila skoro o jednu polovinu. Spořitelny přesto prozatím jasně nevymezily svou pozici vůči hypotečním bankám. Poskytují tak náhradu za hypotéku nebo její doplněk?
- **Česká republika není v procesu rostoucího zadlužování výjimkou.** Obdobný trend zažívají téměř všechny země vyspělého západního světa již od konce 80. let a notně tak vyvstává otázka, čím je způsobeno to, že podíl úvěrů na disponibilním důchodu domácností v posledních necelých třiceti letech prudce narůstá. Hnacím motorem jsou ve většině zemí hypotéky a kreditní karty, ale někteří autoři mezi příčiny uvádí i existenci státu blahobytu.
- **Nejohroženější skupinou mezi zadluženými domácnostmi zůstávají ty nízkopříjmové.** Potvrzují to zkušenosti například z Velké Británie, Norska či Spojených států amerických. Jejich ohrožení vyplývá z toho, že splátky úvěrů jim ukusují nejvíce z jejich příjmu v rámci jednotlivých příjmových skupin.
- **Rizikem pro finanční trh je trh nemovitostí.** Platí totiž, že na trhu s nemovitostmi existuje dvojí cena. Jedna je fundamentální a druhá je tvořena spekulacemi. Z růstu cen nemovitostí přitom profitují zejména starší generace a mladé jsou znevýhodňovány. V ČR je fundamentální cena zkreslena regulací nájemného. Její odbourání by mohlo s cenami nemovitostí značně zahýbat.

Obsah

1. Úvod	5
2. Úvěrový boom	5
2.1 Příčiny zlomu?	6
2.1.1 Poptávkové faktory	6
2.2 Důsledky zvyšování reálných příjmů domácností	8
2.2.1 Nabídkové faktory	9
3. Produktová nabídka	10
3.1 Teorie středového voliče v aplikaci na trh s úvěry	11
4. Poskytovatelé „rychlých půjček“	13
4.1 RPSN	14
4.1.1 Důsledky nedostatečného informování spotřebitelů	15
4.1.1.1. Spoření vnímané jako ctnost	17
4.1.2 Kontroly ČOI: Téměř polovina smluv a pětina reklam je nezákonná	17
4.2 Zprostředkovatelé a ti ostatní	19
5. Úvěry na bydlení, jejich trendy a význam	20
5.1 Hypoteční úvěry	20
5.1.1 Zrychlování procesů vyřízení hypotečních úvěrů	21
5.1.2 Eurohypotéka	23
5.1.3 Situace na trhu s hypotečními úvěry	25
5.2 Stavební spoření	26
6. Proces zadlužování v kontextu se zahraničím	28
6.1 Norská zkušenost	28
6.2 Britská zkušenost	29
6.3 Americká zkušenost	30
7. Stabilita finančního sektoru	31
7.1 Asymetrické informace ve finančním sektoru aneb proč existují dlužnické registry	31
7.2 Ceny nemovitostí a deregulace nájmu	33
8. Literatura	35

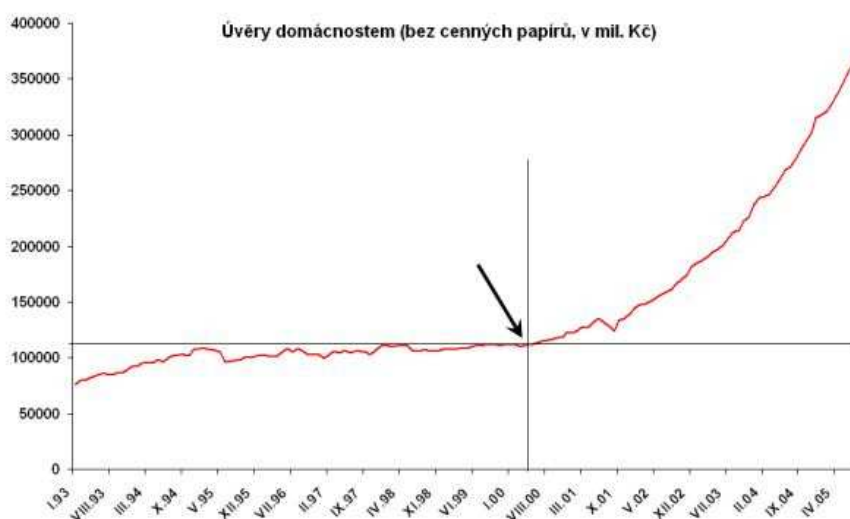
1. Úvod

Již podruhé vydává finanční server Měšec.cz studii o novodobém fenoménu, kterým je zadlužování domácností. V loňském roce se studie věnovala zejména analýze trendu, dosavadního vývoje a struktury zadlužení.

Studie roku 2006 na loňskou plynule navazuje a zaměřuje se zejména na produktovou nabídku finančních institucí, na poskytovatele tzv. rychlých půjček, na úvěry na bydlení, některé problémy vyplývající z nedokonalostí na finančních trzích a zároveň přináší několik zahraničních zkušeností s rostoucím zadlužením domácností.

2. Úvěrový boom¹

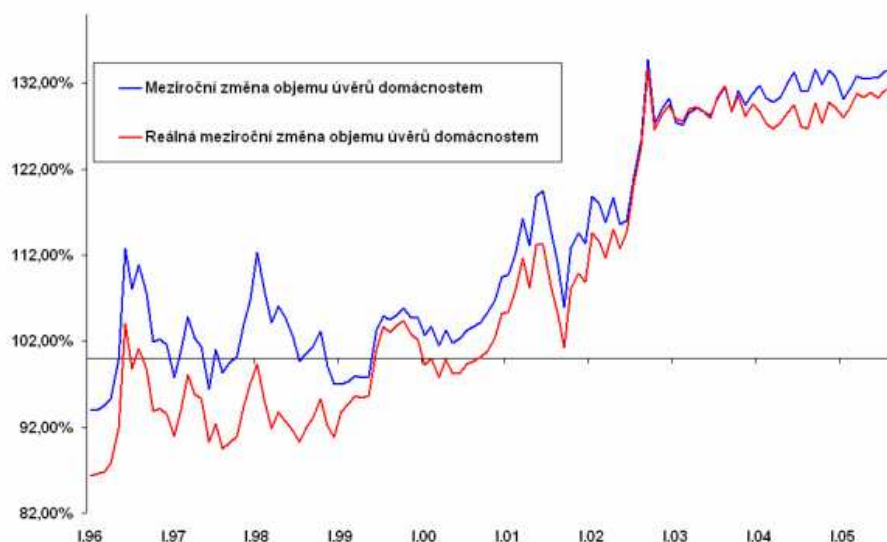
V průběhu devadesátých let se v případě úvěrů domácnostem mnoho nezměnilo. Za celé desetiletí nedošlo k výrazným zvrátům a zadlužení domácností v některých fázích dokonce i pokleslo. Důvody lze spatřovat jednak v nejisté budoucnosti, rozsáhlých ekonomických a sociálních změnách, neochotě bankovních ústavů půjčovat drobným klientům, vysokých úrocích, výkyvech v cenové hladině, nedostatečné produktové nabídce apod. **Ke zlomu v zadlužení domácností došlo až na počátku nového tisíciletí, přibližně v polovině roku 2000.**



Poznámka: Zdrojem dat všech v této kapitole uvedených grafů je ČNB, není-li uvedeno jinak.

¹ Antoš (2005)

Uvedený úvěrový zlom lze vypočítat již z celkového objemu úvěrů domácnostem (viz graf výše), kde je naprosto patrná změna trendu někdy kolem poloviny roku 2000. Obdobně změnu trendu naznačuje i podrobnější analýza některých dalších časových řad. Níže uvedený graf zachycuje vývoj úvěrů přijatých domácnostmi z pohledu meziročních přírůstků a zároveň těchto přírůstků očištěných o vliv změn cenové hladiny.



Zatímco ve druhé polovině devadesátých let docházelo k reálnému meziročnímu poklesu úvěrů přijatých domácnostmi, od počátku nového desetiletí se tento trend změnil, a to nejen nominálně, ale i reálně. **Od druhé poloviny roku 2000 tak až do dnešních dnů dochází k setrvalému nominálnímu i reálnému růstu objemu úvěrů přijatých domácnostmi.**

2.1 Příčiny zlomu?

Příčiny úvěrového zlomu lze spatřovat jak na straně nabídky, tak na straně poptávky.

2.1.1 Poptávkové faktory

Při hledání příčin úvěrového zlomu je logické zaměřit se nejprve na úrokové sazby, které určují cenu zápůjčních fondů. Úrokové sazby jsou domácnostmi zároveň považovány za nejdůležitější parametr pro výběr úvěru, což prokazují i některé studie, které finanční instituce v ČR provádí (např. studie GE Money Bank z jara 2006).

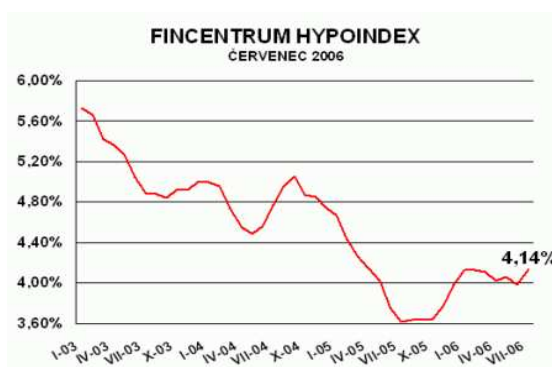
Úrokové sazby z nově čerpaných úvěrů domácnostmi vykazovaly v devadesátých letech značnou volatilitu. K jejich ustálení došlo ke konci devadesátých let spolu s jejich setrvalým poklesem. V roce 1999 úrokové sazby poklesly pod svůj patnáctiletý průměr a setrvale se snižují až na krátké výjimky.

Domácnosti reagovaly na ustálení úrokových sazeb a jejich pokles zvýšenou poptávkou po nových úvěrech, a to ve všech segmentech úvěrového trhu. Finanční sektor toho z objektivních důvodů využil a reagoval kromě toho i rozšířením a zkvalitněním nabídky služeb.

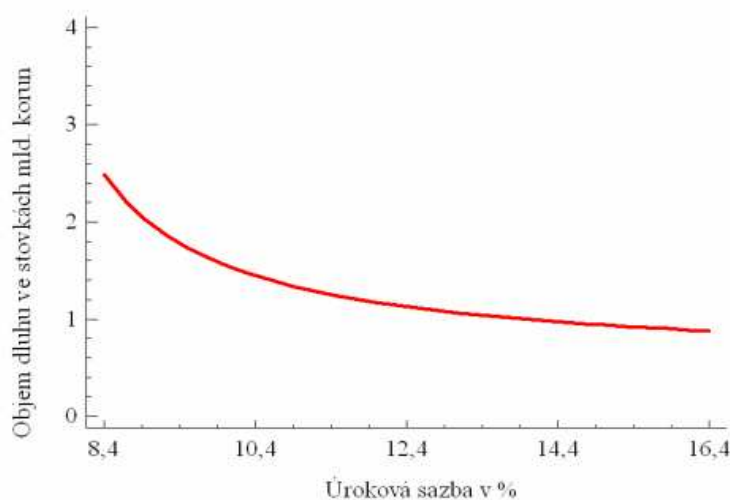


Dominantní roli v úvěrování domácností sehrávají hypotéky. Průzkum pojišťovny Cardif pro Vita zveřejněný letos na jaře naznačil, jaké priority a preference české domácnosti v oblasti dluhového financování mají. Z jeho výsledků vyplynulo, že lidé vnímají jako nejvíce opodstatněné úvěry právě úvěry na bydlení (68 %), oproti 50 % u domácích spotřebičů, 45 % u koupi automobilu a 43 % u vzdělání.

Důkazem popularity hypoték je současně i fakt, že již téměř 15 % českých domácností přijalo hypotéku. Jejich úročení vyjadřuje tzv. Hypoindex. Jeho hodnota se v posledních letech radikálně snížila a v současné době se pohybuje 4 %.



Závislost poptávaného objemu úvěrů a úrokové sazby lze popsat poptávkovou křivkou vyjádřenou exponenciální funkcí, viz následující graf.

Poptávka domácností po úvěrech (s dvouletým zpožděním)

Poptávková funkce zkonstruovaná z empirických dat za uplynulých 12 let charakterizuje závislost objemu úvěrů domácností na úrokové sazbě, přičemž číselná řada hodnot objemu úvěrů domácností je záměrně posunuta o dva roky zpět, neboť závislost mezi oběma proměnnými je v takovém případě podstatně silnější. Obě proměnné vykazují poměrně těsnou negativní závislost (korelační koeficient - 0,86) a poptávkovou funkcí lze vysvětlit 73,7 % jejich variability.

Skutečnost, že domácnosti reagují na změny úrokových sazeb s několikaletým zpožděním, není z hlediska ekonomické teorie zase tolik velkým překvapením. **Nejde totiž o nic jiného než o vliv tzv. transmisního mechanismu. ECB v jedné ze svých studií² uvádí, že v rámci zemí eurozóny trvá celá transmise 2 a půl roku.** V případě ČR lze statistickými modely prokázat, že transmise trvá 2 roky.

2.2 Důsledky zvyšování reálných příjmů domácností

Finanční instituce při scoringu žadatelů o úvěr hledí zejména na to, jak vysoké jsou jejich příjmy a jednoduchým kritériem je i jejich vztah k životnímu minimu. Žadatelé o úvěr by tak měla zbýt i po odečtení splátek z úvěru částka rovnající se jeden a půl násobku životního minima. **Podíváme-li se, jak se vyvíjel v uplynulých letech podíl této částky na průměrných mzdách u nás, zjistíme, že se na straně domácností utváří stále větší prostor pro přijímání cizích finančních zdrojů.**

² Rinaldi, Sanchis-Arellano (2006, s. 6)



)* údaj za první pololetí, pramen: ČSÚ, MPSV

Další příčinou značné dynamiky nárůstu zadluženosti je pak nepochybně to, že domácnosti byly ještě do konce devadesátých let téměř bez dluhů a podíl úvěrů domácnostem na celkových úvěrech byl ještě v předloňském roce ve srovnání s EU zhruba poloviční. **Výchozí základna je tak nízká a do současného vývoje se nepochybně značně promítá.** Zohledníme-li utlumení úvěrů v devadesátých letech, růst disponibilního důchodu domácností a demografické změny, je vývoj v posledních letech poměrně snadno vysvětlitelný. Analytici ČSÚ se navíc domnívají, že v posledních letech narůstá ochota lidí utrácet sama o sobě. Tento závěr vyvozují ze skutečnosti, že ještě v roce 1995 dosahovaly výdaje na konečnou spotřebu domácností 77 %, zatímco růst jejich hrubého disponibilního důchodu byl nižší a činil 65 %. **V neposlední řadě působí i další silný faktor, tentokrát na nabídkové straně, kterým je výrazné zlepšování produktové nabídky.**

2.2.1 Nabídkové faktory

Základním faktorem, leč nepřímým, který ovlivnil ochotu domácností přijímat dluhy, bylo posílení konkurence na finančním trhu. Podobný jev se odehrál, a nadále odehrává, v posledním desetiletí téměř v celé Evropě a stal se hlavním hnacím motorem ke zjednodušování, urychlování a zlevňování procesu poskytování půjček domácnostem.

Jeden z průzkumů Evropské centrální banky v rámci Eurozóny naznačuje, že i v posledních měsících byl faktor konkurence základní příčinou takzvaně čistého zjednodušování úvěrových standardů. Banky konkurenční faktor uvedly jako zcela nejzásadnější faktor, i v porovnání

s faktorem očekávaného zlepšení ekonomiky či trhu s bydlením.³ Zároveň jej označily za stěžejní i do budoucna.

Jinými slovy se z bankovního trhu pomalu stává namísto trhu prodejců trh klientů, kteří svými potřebami nejvíce ovlivňují produktové nabídky bank.

3. Produktová nabídka

Škála finančními institucemi nabízených úvěrových produktů je natolik rozmanitá, že každý zájemce o půjčku na trhu nalezne, co si žádá. Velké rozdíly jsou pak v cenách úvěrových produktů. Orientačně je lze popsat následujícím schématem:

Účel úvěru:	poskytnutí hotovosti bez nahlédnutí do registru	krátkodobá spotřeba	pořízení nemovitosti/hypotéka
Typ poskytovatele:	nebankovní	bankovní	nebankovní
Cena (přibližně):	přibližně 60 - 400 % RPSN i více	v průměru 10,2 % p. a.	v průměru 13,3 % p. a. 3,1 - 7 % p. a.

Jinými slovy řečeno, cena úvěru závisí zejména na tom, kdo a na jaký účel prostředky poskytuje. Úrokové sazby se navíc odvíjí od typu dlužníka a jeho bonity. Důležitou roli sehrává rovněž i zajištění. V případě půjček, které jsou poskytovány nebankovními subjekty, u nichž poskytovatel neověřuje solventnost v registru dlužníků, bývá hodnota úrokové sazby, respektive RPSN, nejvyšší.

V případě spotřebitelských úvěrů záleží na tom, zda si dlužník půjčku bere od bankovního či nebankovního subjektu, přičemž prostředky od subjektu nebankovního bývají dražší. Zde může být srovnání zavádějící zejména vzhledem k tomu, že některé banky v rozporu s tím, co propagují, mnohdy odmítají i zájemce o úvěry, kteří by deklarovaným podmínkám vyhovět měli. Spotřebitel je rovněž omezen tím, že minimální výše neúčelového úvěru bývá stanovena od 20 000 korun výše.

Přesto je segment spotřebitelských půjček pro banky i nadále velmi atraktivním a ty, které doposud nebyly na tomto poli příliš aktivní, se do něj plánují v následujících měsících aktivně zapojit.

Některé banky jsou navíc prostřednictvím vlastníka napojeny na nebankovní subjekty, které se na segment spotřebitelských úvěrů specializují. Nejznámějším příkladem může být Komerční banka,

³ ECB (2006, s. 4)

kteřá je spřízněna se společností Essox, s. r. o., popřípadě GE Money Bank ve vztahu ke společnosti Multiservis.

V této souvislosti je vhodné zmínit tzv. cross-selling, neboli křížový prodej, který je bankami právě v případě úvěrových produktů hojně využíván a postupně dochází k jeho cílenému posilování. Ukazatel průměrné penetrace měřící počet prodaných produktů na jednoho zákazníka může obvykle dosáhnout v rámci větších finančních skupin až hodnoty 20, ačkoliv se jeho hodnota v ČR prozatím pohybuje v rozmezí 2 – 4. Jeho prostřednictvím je možné zákazníkům nabídnout všechny dostupné úvěrové produkty kreditními kartami počínaje, přes leasing, spotřebitelské úvěry a hypotékami konče.

Právě hypoteční úvěry zůstávají i nadále hlavním úvěrovým produktem, v jehož případě je cross-selling snadno využitelný a slaví velké úspěchy. Hypotéky jsou ovšem finančními institucemi oblíbené i kvůli existenci zástavy a méně častým problémům se splácením. Většina z dlužníků jimi totiž financuje základní potřebu bydlení, a proto se chová zodpovědně. Například vážený podíl klasifikovaných pohledávek činí u stavebních spořitelen 1,28 %, což je podstatně méně než u jiných typů úvěrů. V bilancích bank tak na straně aktiv a mezi čistými úrokovými výnosy zůstávají hypoteční úvěry dominantní položkou.

3.1 Teorie středového voliče v aplikaci na trh s úvěry

V ekonomii bývá chování politických stran v rámci demokratického volebního systému vysvětlováno pomocí teorie středového voliče. Ta popisuje tendenci stran oslovovat co nejširší množství voličů prostřednictvím neutrálních volebních programů umožňujících získat konkurenční hlasy. Ve výsledku pak dominantní strany ustupují od svých ideových zásad a opouští svá dosavadní dogmata.

Na finančním trhu v oblasti úvěrů můžeme v přeneseném smyslu slova vysledovat obdobné tendence. **Nebankovní finanční instituce financují kromě spotřeby i bydlení a bankovní instituce kromě bydlení výrazněji spotřebu.**

Jako příklad tohoto směřování lze do jisté míry chápat i americkou hypotéku. Ačkoliv je nazvána hypotékou, nemusí být využívána výhradně k účelu financování nemovitosti, ale i k financování spotřeby. Americké hypotéky jsou v současnosti nabízeny téměř ve všech bankovních domech, viz tabulka níže.

BAWAG Bank CZ a.s.	Osobní půjčka
	Úpůjčka
	Neúčelový hypoteční úvěr Standardní hypoteční úvěr
Citibank, a. s.	Citibank osobní půjčka
	Neúčelová hypotéka
	Hypoteční úvěr
	Hypotéka bez doložení příjmů
Česká spořitelna, a.s.	Hotovostní úvěr
	Spotřebitelský úvěr
	Snadná půjčka
	Hotovostní hypoteční úvěr
	Hypotéka na počkání
	Nové TOP Bydlení
	Hypoteční úvěr BONUS
	Hypotéka Hypohit
	Hypotéka České spořitelny
Novomanželská hypotéka	
CSOB	Půjčka na cokoliv
	Půjčka na lepší bydlení
	ČSOB Americká hypotéka
	ČSOB Hypotéka ČSOB Hypotéka bez doložení příjmů
eBanka, a.s.	Spotřebitelský úvěr
	Americká hypotéka
	Hypoteční úvěr
GE Money Bank	Expres půjčka
	Americká hypotéka Grande
	Hypotéka Optimum
	Hypotéka Standard Hypotéka Premium
HVB Bank, a.s	Individuální spotřebitelský úvěr
	Hypoteční úvěr Speciál
	Hypoteční úvěr Majordomus Majordomus HIT
Hypoteční banka	Americká hypotéka
	Hypoteční úvěr
	Hypoteční úvěr bez doložení příjmů
	Hypoteční úvěr 100
Komerční banka, a.s.	Úvěr Gaudeamus
	Osobní úvěr
	Perfektní půjčka
	Úvěr Garant Hypoteční úvěr Klasik Hypoteční úvěr Plus
Poštovní spořitelna	Neúčelový úvěr
	Poštovní úvěr Cytlistek
	Účelový úvěr (A)
	Účelový úvěr (B)
	Neúčelový hypoteční úvěr Účelový hypoteční úvěr
Raiffeisenbank, a.s.	Rychlá půjčka
	Americká hypotéka Univerzál
	Hypotéka Klasik do 70 % nemovitosti
	Hypoteční úvěr Stabilita Hypoteční úvěr Profit
Volksbank CZ, a. s.	Spotřebitelský úvěr
	Americká hypotéka
	Hypoteční úvěr
Živnostenská banka, a.s.	Osobní úvěr neúčelový
	Osobní úvěr účelový
	Studentská půjčka
	Hypoteční úvěr neúčelový Hypoteční úvěr účelový residenční Hypoteční úvěr s životním pojištěním

	Spotřebitelský úvěr
	Neúčelový úvěr zajištěný nemovitostí
	Hypoteční úvěr

Stavební spořitelny jsou v důsledku zákonem omezeného účelu užití cílové částky specifikem. Jsou zdrojem pro financování bydlení, nicméně není zřejmé, zda jsou k hypotečním úvěrům doplňkem či přímým konkurentem. Například Modrá pyramida se pokouší své úvěry veřejnosti komunikovat jako Hypoúvěry, tedy spíše jako dlouhodobé úvěry, a ČMSS naopak upravila své podmínky poskytování překlenovacích úvěrů tak, aby byly schopny konkurovat krátkodobým a střednědobým úvěrům.

4. Poskytovatelé „rychlých půjček“

Mezi nebankovními finančními institucemi financujícími spotřebu se objevují i subjekty, které domácnostem poskytují zejména hotovostní neúčelové úvěry, dlužníky si nemusí prověřovat v registru dlužníků, nepožadují ručitele, úvěry poskytují ve velmi krátkém časovém horizontu, nezveřejňují takřka žádné informace o svých produktech a zpravidla nepostupují zcela transparentně. Jako nejproblematictější se jeví informování klientů o hodnotě RPSN.

Proces poskytnutí úvěru v jejich případě začíná tím, že zákazník kontaktuje infolinku společnosti a projeví zájem o půjčku. Operátorka zjišťuje, odkud se zákazník o společnosti dozvěděl a vyžádá si jeho kontaktní údaje. U některých subjektů mezi nimi požaduje i rodné číslo, které zákazník uvádět nemusí, až když to výslovně odmítne. Tento postup odůvodňují snazší identifikací klienta.

Klienti chtějí na infolince zpravidla získat představu o hodnotě RPSN či úrokové míře, čemuž se společnosti brání různými argumenty typu:⁴

- sazba má vždy individuální charakter,
- nelze jí stanovit, vše se odvíjí od frekvence splátek a doby, po kterou bude úvěr splácen,
- tyto informace nemáme k dispozici, mají je naši obchodní zástupci,
- úrok není pevně stanoven, při předčasném splácení se liší apod.

Následně operátor předá kontakt obchodnímu zástupci v místě bydliště žadatele o půjčku. Ten si s klientem dohodne schůzku. U některých společností je podmínkou dalšího jednání, aby se schůzka odehrála v bytě klienta. Odůvodněním bývá i to, že se zástupce přesvědčí, že se klient v bytě zdržuje, a zároveň si zástupce vyžádá potvrzení o zaplacení nájmu dva měsíce zpětně, popřípadě jiný doklad o výdajích žadatele.

⁴ Popis postupu byl sestaven na základě zkušeností klientů, výsledků testů a popisu celého procesu bývalými zaměstnanci.

Společnosti nevyžadující jednání v bytě klienta chtějí účty za telefon či jiné služby, kterými je možné doložit, že se osoba skutečně na uvedené adrese zdržuje. Obchodní zástupci zpravidla nechtějí ještě před schůzkou uvádět výši RPSN, ale někdy bývají po kratším přemlouvání ochotni sdělit výši splátek daného úvěru, ačkoli z ní již nemusí být schopni stanovit správnou výši RPSN.

Následuje předložení dokladů, občanského průkazu, potvrzení o příjmech (nebo výplatní páska či výpis z běžného účtu), doklady o placení inkasa apod. Společnosti tohoto typu ani nenahlíží do registrů dlužníků, zpravidla tak činí pouze u živnostníků.

Po schválení úvěru obdrží klient prostředky na svůj účet, popřípadě jsou mu vyplaceny v hotovosti.

Některé společnosti, asi nejznámější je již zmíněný Profireal, nabízí úvěry tzv. revolvingového typu. Klient jím automaticky přistupuje k tomu, že pokud po určitou dobu úvěr bezproblémově splácí, je mu poskytnut, bez ohledu na jeho přání, úvěr další, což může v budoucnu pro řadu dlužníků představovat problém. Navíc u tohoto typu úvěrů nelze stanovit hodnotu RPSN.



Na trhu s „rychlými půjčkami“ se kromě dvou nejznámějších subjektů Providentu (oproti ostatním subjektům v tomto segmentu trhu poměrně transparentní, např. má na svém webu k dispozici úvěrovou smlouvu, pozn.) a Profirealu pohybují i další méně známé subjekty. Jde například o: Beneficial Finance a. s., Tommy Stachi, s.r.o., REKA-GROUP s.r.o. apod. Většina z těchto subjektů poskytuje nedostatečné informace o RPSN a zpravidla ho sděluje až po osobní schůzce klienta se

zástupcem firmy.

4.1 RPSN

Podle zákona o některých podmínkách sjednávání spotřebitelského úvěru musí být v případě, že je nabízen spotřebitelský úvěr nebo zprostředkování smlouvy obsahující úrokovou sazbu či jakékoli údaje týkající se nákladů na úvěr, uvedena i roční procentní sazba nákladů (RPSN) na spotřebitelský úvěr nebo příklad jejího výpočtu.

Některé společnosti proto údaje o RPSN ani jiných parametřů úvěru raději vůbec neuvádí. Zákon tak působí v tomto případě spíše kontraproduktivně, protože klient tím ztrácí možnost srovnání úplně.

Dokonce i v některých případech není RPSN uváděno ani tehdy, je-li uvedena konkrétní informace o úvěru. Nejčastěji tomu tak je v případech úvěrových zprostředkovatelů. V jejich případech se lze často setkat s velmi nízkou úrovní prodeje. Finanční instituce přitom uvádí, že jejich kvalitu kontrolují.

Sdružení SPES v únoru letošního roku uvedlo, že se objevují dokonce i případy, kdy je RPSN sdělováno až po podpisu smlouvy. **Všelákem přesto RPSN být rovněž nemůže, neboť většina občanů ani netuší, co se pod zkratkou skrývá. I z těchto důvodů zahájila v letošním srpnu svou činnost Pracovní skupina pro finanční vzdělávání při ministerstvu financí, která bude mj. řešit standardy finanční gramotnosti, projekty v oblasti finančního vzdělávání a tvorbu informačních standardů o finančních produktech.**

Omezené znalosti spotřebitelů o finanční problematice v tomto případě, kdy poskytovatelé nabízí půjčky za úrokové sazby ve výši stovek procent, vyvolává otázku, zda se v takovém případě nejedná o lichvu. Důvodem je ta skutečnost, že spotřebitel nemůže při nedostatku informací učinit racionální rozhodnutí, viz následující subkapitola.

Lichva je přitom trestným činem spočívajícím podle zákona **ve zneužití něčí tísně, nezkušenosti, rozumové slabosti nebo něčího rozrušení** při poskytnutí nebo slibu plnění, jehož hodnota je k hodnotě vzájemného plnění v hrubém nepoměru.

Z definice lichvy vyplývá, že v některých situacích mohou poskytovatelé „rychlých půjček“ balancovat na hranici zákona.

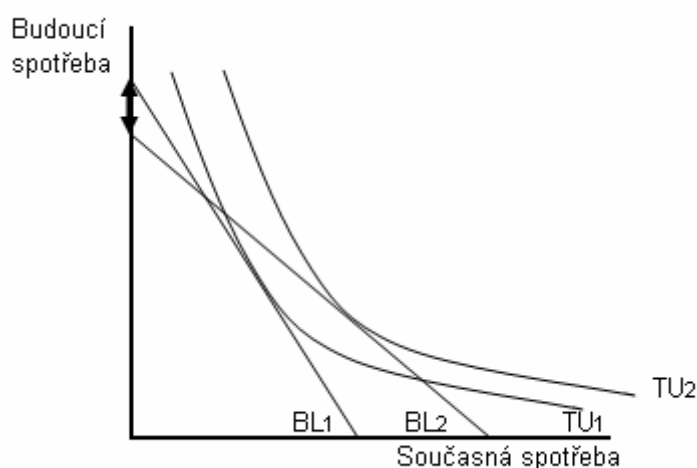
4.1.1 Důsledky nedostatečného informování spotřebitelů

Důsledky nedostatečného informování spotřebitelů o úplných nákladech úvěru lze nalézt v jednom z nejzákladnějších mikroekonomických modelů, kterým je model časové preference. Ten popisuje prostřednictvím indifferenční analýzy ochotu spotřebitele zvyšovat současnou spotřebu na úkor spotřeby budoucí. Jinými slovy řečeno, ochotu spotřebitele přijmout úvěr i s vědomím toho, že se tím sníží jeho budoucí spotřeba, neboť bude nucen splácet jistinu i s úroky.

K teoretickému konceptu časové preference nejvíce přispěl svým dílem Irwing Fisher⁵, který jej zároveň graficky vyjádřil prostřednictvím mapy indiferentních křivek. Pro jednodušší pochopení vynecháme matematické pozadí modelu a věnujme se pouze jeho grafickému vyjádření.

Jak ukazuje následující graf, křivky TU_1 a TU_2 označují určitý stupeň spotřebitelova uspokojení, neboli s vyšší současnou i budoucí spotřebou roste celkové uspokojení. Zakřivení křivek TU je dáno vztahem mezi současnou a budoucí spotřebou, který se přibližuje ke vztahu dvou substitutů.

Tečny BL vyjadřují spotřebitelovo omezení ve formě důchodu. Pokud chce spotřebitel zvýšit svou současnou spotřebu, je nutné vzdát se části spotřeby budoucí. Změna sklonu BL naznačuje, že za tuto substituci platí určitou cenu, která má formu úroku. Čím více by spotřebitel preferoval současnou spotřebu před budoucí, tím vyšší úrok by platil a tím nižší by jeho budoucí spotřeba byla.



V reálném světě existují spotřebitelé, jejichž časová preference současné spotřeby převyšuje preferenci spotřeby budoucí. Takové jednání je většinou označováno za neracionální. Z hlediska ekonomické teorie se však o neracionální jednání nejedná, naopak. Tito spotřebitelé jednají racionálně, rozhodují se na základě svých preferencí. **Problém nastává až tehdy, kdy na trhu existuje informační asymetrie. Jde například o situaci, kdy není sdělována úplná výše nákladů, kterou spotřebitelé v důsledku přijetí úvěru ponесou. Potom jejich rozhodnutí nemůže odrážet jejich časovou preferenci a tudíž nemůže být ani racionální.**

⁵ Fischer (1930)

4.1.1.1. Spoření vnímané jako ctnost

Vnímání spoření je napříč civilizacemi odlišné a zásadně ovlivňuje i časovou preferenci spotřebitele. V naší západní civilizaci je spoření ctnostné, v některých je naopak prestižní spotřeba.⁶ Proč tomu tak právě v naší civilizaci je? Stejnou otázku si položili mimo jiné i autoři knihy Psychologie ekonomického chování. Odpovědi hledají v knize Samuela Smilese⁷:

Umožňuje (spoření, pozn. aut.) člověku být nezávislým, což, až do doby vzniku moderního sociálního zabezpečení znamenalo být nezávislý na soukromé charitativní činnosti. Tato myšlenka částečně naznačuje, že šetrnost je jednou z těch „vhodných“ společenských ctností, které jsou propagovány dobrodinci s cílem omezit požadavky na jejich zdroje. Nicméně ve společnosti, kde muži byli hlavními živiteli rodiny a kde neexistovalo ani sociální zabezpečení či pojištění, které by zabezpečilo vdovy a sirotky, šetrná opatření ve prospěch vyživovaných osob mohou být správně chápána jako ctnost.

Autoři tuto myšlenku dále rozvádí a konstatují, že ačkoliv již nejsme puritáni, ani tolik neobdivujeme asketické proudy a ve větší či menší míře žijeme v moderních státech blahobytu, je šetrnost chápána jako ctnost. Důvodem může být marxistické chápání soukromého spoření jako nutné součásti fungování kapitalistické společnosti, který formuje morálku tak, aby sloužila jejím cílům.

4.1.2 Kontroly ČOI: Téměř polovina smluv a pětina reklam je nezákoná⁸

Zákon o některých podmínkách sjednávání spotřebitelského úvěru upravuje specifické podmínky smluv, v nichž je sjednáván spotřebitelský úvěr. Zásadní podmínkou stanovenou zákonem je uvádění ukazatele roční procentní sazby nákladů na spotřebitelský úvěr, tzv. RPSN, jehož vypovídací hodnota bývá velmi často zpochybňována zejména proto, že dává poměrně značný prostor věřiteli k tomu, aby řadu nákladů s úvěrem spojených do hodnoty RPSN nezapočítal.

Základními vstupními parametry pro stanovení RPSN je výše úvěru, údaj o termínu poskytnutí úvěru, informace o výši jednotlivých splátek (jistiny a úroků), poplatků a případných dalších plateb a informace o lhůtě splatnosti těchto splátek, poplatků a případných dalších plateb.

⁶ Webley (1994, s. 297)

⁷ Smilek (1876)

⁸ Antoš (2006, 21. 9.)

A právě výši dodatečných poplatků a dalších plateb zákon nestanoví taxativně. ČOI jako příklad uvádí poplatky vážící se k uzavření smlouvy (např. administrativní poplatky) a poplatky vážící se k posouzení žádosti o úvěr. Zároveň platí, že každá smlouva o spotřebitelském úvěru hodnotu RPSN obsahovat nemusí, neboť pro určité typy spotřebitelského úvěru uzavírané za určitých okolností nelze RPSN stanovit. Jde například o situace, kdy nejsou předem známy výše a termíny budoucích půjček a splátek.

Stejně tomu je i v případě reklamy spotřebitelského úvěru. RPSN musí obsahovat pouze taková reklama, která obsahuje úrokovou sazbu (např. roční, měsíční, týdenní atd.) nebo jakékoli údaje týkající se nákladů na úvěr. Pochopitelně i u spotřebitelského úvěru, pro který nelze stanovit RPSN, RPSN ani příklad jejího výpočtu obsahovat nemusí.

Zásadní informací pro všechny dlužníky, kteří smlouvu o spotřebitelském úvěru nesplňující zákonné podmínky podepsali a rozhodnou se tuto skutečnost u věřitele uplatnit, je, že by měli mít právo mít úvěr úročený diskontní sazbou České národní banky (platnou v době uzavření smlouvy), která je v současné době ve výši 1,5 % p. a., a tím i odpovídajícím způsobem snížené splátky.

Krom toho může ČOI za nedodržení podmínek stanovených zákonem o spotřebitelském úvěru uložit věřiteli pokutu až do výše 1 mil. Kč (za opakované porušení povinností v průběhu jednoho roku ode dne poslední kontroly lze uložit pokutu až do výše 2 mil. Kč).

Uvedená pravidla se pak netýkají spotřebitelského úvěru na koupi, výstavbu, opravu nebo údržbu nemovitosti, úvěru založeného na nájemní smlouvě, která po uplynutí určité doby nezaručuje převod vlastnického práva, půjčky poskytnuté bez úroku nebo jakékoli úplaty, spotřebitelského úvěru poskytnutého na průběžné poskytování služeb, úvěru nižšího než 5 000 Kč a vyššího než 800 000 Kč, úvěru, jehož splatnost nepřesahuje 3 měsíce nebo je splatný nejvýše ve 4 splátkách ve lhůtě nepřesahující 12 měsíců.

Česká obchodní inspekce v letošním roce provedla kontrolu 84 smluv sjednávajících spotřebitelský úvěr, přičemž šlo o smlouvy již oběma stranami podepsané. V případě 35 smluv (tj. 41,7 %) bylo zjištěno porušení zákona, neboť uvedené smlouvy neobsahovaly veškeré povinné náležitosti. Každý dlužník, jehož smlouva je v rozporu se zákonem, tedy může od okamžiku, kdy uplatní nárok, platit namísto jemu stanovené sazby sazbou diskontní (tj. 1,25 %).

Dále inspekce prověřila 129 různých reklam spotřebitelského úvěru (výrazně se zaměřila na reklamu šířenou prostřednictvím internetu), přičemž ve 27 případech (21 %) z celkového počtu kontrolovaných

reklam bylo zjištěno porušení zákona, neboť reklamy neobsahovaly zejména ukazatel RPSN nebo příklad výpočtu ukazatele RPSN.

V průběhu roku 2005 přitom byly prohřešky zjištěny u 89 smluv ze 143 kontrolovaných (62,2 %) a u 35 reklam ze 189 kontrolovaných (18,5 %).

Nejhorším příkladem porušení zákona o některých podmínkách sjednávání spotřebitelského úvěru, s nímž se ČOI při svých kontrolách setkala, bylo neuvedení poplatku v úvěrové smlouvě, jehož výše dosáhla téměř poloviny poskytnuté půjčky.

4.2 Zprostředkovatelé a ti ostatní

Na trhu nebankovních subjektů poskytujících půjčky se rovněž hojně vyskytují i zastavárny, které oproti zástavě domácnostem půjčují. Některé tak činí i proti zástavě nemovitosti pro částky v řádech stovek tisíců korun.

V této skupině se dále objevují společnosti nabízející pod atraktivním názvem „oddlužení“ bezúčelové půjčky zajištěné nemovitostí. Úvěry bývají poskytovány například na 50 % hodnoty zastavené nemovitosti. Žadatel může následně těmito prostředky splatit půjčky, kvůli nimž mu hrozí exekuce. Podstupuje tím nicméně riziko ztráty nemovitosti a zároveň jde vzhledem k charakteru zástavy o poměrně drahé peníze. V inzerci se lze běžně setkat s nabídkou i poptávkou po konsolidaci úvěrového portfolia.

V souvislosti s poskytováním úvěrů nelze nezmínit zprostředkovatele. Ti jako jeden z distribučních kanálů některých finančních institucí přibližují úvěrovou nabídku dlužníkům. Finanční instituce uvádí, že zprostředkovatelskou činnost monitorují, nicméně v řadě případů lze o jejich kvalitě pochybovat.

Běžně se v praxi vyskytují případy, kdy zprostředkovatelé poskytují neúplné informace o spotřebitelských úvěrech či hypotékách a účtují si provizi i v řádu desítek procent, z níž klient navíc platí konečnému věřiteli úroky rovněž. I z tohoto důvodu se zdá být aktivita ministerstva financí v oblasti zprostředkování a poradenství na finančním trhu velmi užitečná. Ministerstvo ve svém konzultačním materiálu⁹ uvádí možné předpoklady, které by žadatel o oprávnění k výkonu zprostředkovatele musel splňovat.

⁹ Konzultační materiál MFČR (s. 22, 2006)

Zprostředkovatel by měl být podle MFČR schopen naplnit věcné předpoklady (obchodní plán, informační a evidenční systémy, informační zdroje a komunikační zařízení), personální (důvěryhodné a odborně způsobilé vedoucí osoby), ekonomické předpoklady (transparentní a dostatečné zdroje, pojištění odpovědnosti a regulační kapitál) a organizační předpoklady (adekvátní administrativní postupy, vedení evidencí, bezpečnostní opatření apod.).

Zejména pak požadavky na odbornost zprostředkovatele se zdají být v souvislosti se současnou praxí a povahou nabízených produktů více než účelná, neboť, jak uvádějí samotné finanční instituce, jsou podmínky pro tuto oblast v ČR velmi roztržité a nejasná pravidla ztěžují podnikání v různých segmentech finančního trhu.

Dalším užitečným nástrojem pro dlužníky obsaženým v Konzultačním materiálu by mohl být veřejný seznam zprostředkovatelů a poradců, který by veřejnosti zpřístupňoval informace o tom, kdo a v jakém rozsahu je skutečně oprávněn jako zprostředkovatel nebo poradce služby vykonávat. Tento seznam by měla podle MFČR primárně vést ČNB.

5. Úvěry na bydlení, jejich trendy a význam

V první kapitole této studie bylo uvedeno, že úvěry na bydlení sehrávají v procesu zadlužování domácností zásadní roli, což je dáno souhrou několika faktorů najednou:

- zvýšenou poptávkou po bydlení vlivem demografického faktoru, rostoucího bohatství, regulovaného trhu,
- poklesem úrokových sazeb,
- růstem disponibilního důchodu,
- sílící konkurencí na finančním trhu apod.

Úvěrem na bydlení se rozumí úvěr ze stavebního spoření včetně úvěru překlenovacího a hypoteční úvěr. Právě stavební spořitelny a jejich úvěry bývají ve spojitosti s nárůstem zadluženosti často opomíjeny, ačkoli uspokojují značnou část poptávky domácností po cizích finančních zdrojích. Jen v prvním pololetí letošního roku poskytly spořitelny na úvěrech 10 miliard korun oproti 46 miliardám poskytnutých hypotečními bankami.

5.1 Hypoteční úvěry

Podle dosavadních odhadů má v ČR hypotéku či úvěr ze stavebního spoření kolem 3,1 – 3,5 % lidí, což představuje celkovou sumu úvěrů ve výši téměř 0,3 bilionu korun, přičemž ještě před necelými sedmi lety šlo o „pouhých“ 28,96 miliard korun, viz tabulka níže.

Rok	Smluvní jistina v mil. Kč		Celkem úvěry na bydlení v mil. Kč
	hypotečních	ze SS (vč. překlenovacích)	
k 31.12.2000	28 963	31 011	59 974
k 31.12.2001	43 691	37 023	80 714
k 31.12.2002	66 224	46 308	112 532
k 31.12.2003	102 436	63 597	166 033
k 31.12.2004	154 396	84 184	238 580
k 31.12.2005	226 464	108 063	334 527
k 30.6.2006	272 382	118 701	391 083

Zdroj: MMR

Pro finanční instituce je hypoteční úvěr mezi ostatními typy úvěrů jeden z „vlajkových produktů“, spolu s nímž lze klientům nabídnout balík dalších bankovních i nebankovních služeb, životní pojistkou počínaje a pojištěním schopnosti splácet konče. V důsledku toho panuje na tomto segmentu trhu poměrně tvrdý konkurenční boj.

Ten vede, jak již bylo uvedeno v první kapitole, k postupnému zjednodušování procesů poskytnutí úvěru. Například Hypoteční banka provedla s využitím služeb agentury Factum Invenio několik průzkumů, z nichž vyplynulo, že průměrně trvalo vyřízení úvěru maximálně 3 měsíce a průměrná výše úvěru dosáhla 1,4 mil. korun. 13,5 % respondentů dokonce uvedlo, že vyřízení úvěru trvalo déle než 2 roky.¹⁰

5.1.1 Zrychlování procesů vyřízení hypotečních úvěrů¹¹

V minulých týdnech přišla v procesní oblasti s novinkou Česká spořitelna, GE Money Bank a Hypoteční banka. V případě České spořitelny jde o novou hypotéku (tzv. Hypotéka na počkání), která částečně mění pořadí procesních kroků při vyřizování hypotečního úvěru, které umožní proces vyřízení do jisté míry urychlit.

Základní odlišnost procesu je patrná z následujícího schématu:

Průběh klasické hypotéky: Dohodnutí podmínek - shromáždění podkladů - schválení - podpis úvěrové smlouvy - čerpání.

¹⁰ Hezinová (2006, s. 29)

¹¹ Antoš (2006, 14. 9. a 22. 9.)

Průběh Hypotéky na počkání: Dohodnutí podmínek obchodu - podpis úvěrové smlouvy - shromáždění podkladů - podpis dodatků - čerpání.

Hypotéka na počkání tedy proces převrací v tom, že klient ihned po dohodnutí podmínek úvěru sepisuje s bankou úvěrovou smlouvu. Banka pak mimo jiné například nežádá od klienta ani potvrzení o výši příjmů a rovnou mu stanovuje úvěrový rámec. Klient prokazuje své příjmy pouze ústně a do banky přichází pouze s občanským průkazem.

Téměř před rokem a půl přišla s obdobným produktem, Hypotékou naopak, GE Money Bank. Nově pak začala s propagací tzv. Hypoexpresu. Oba produkty jsou založeny rovněž na schválení výše hypotéky ještě před výběrem nemovitosti. Základním rozdílem mezi hypotékou od České spořitelny a GE Money Bank je to, že u GE podepisuje klient smlouvu o smlouvě budoucí, a pokud má již vybranou nemovitost, obdrží od banky závazný příslib. Jistotu o přidělení úvěru má tak obdobnou jako u Hypotéky na počkání, přičemž lhůta pro konečné čerpání je 9 měsíců.

U HypoExpresu pak banka klientovi rovněž garantuje, že schválení úvěrového rámce proběhne téměř na počkání. Garantuje, že schválení potrvá maximálně 3 hodiny. Klientovi stačí přinést na pobočku potvrzení o příjmu, na základě kterého mu banka předloží závaznou nabídku.

HypoExpres se od Hypotéky na počkání od ČS rovněž liší garancí úrokové sazby. Ta je v případě GE Money Bank garantována ode dne podpisu po dobu jednoho měsíce. U ČS tato garance není. Výhodnější je u GE Money Bank i případná sankce za odstoupení od smlouvy, která činí 4 000 Kč.

Další zajímavou inovací v oblasti hypoték, s níž přišla Hypoteční banka, je sjednání hypotéky bez nutnosti odhadu ceny nemovitosti. Nabídka má jistá omezení, v jejichž důsledku se bude produkt týkat pouze každého pátého zákazníka.

Hlavní podmínkou je, aby klient pocházel z většího města (zpravidla nad 10 000 obyvatel - týká se zhruba 119 měst a všech obcí okresů Praha-východ, Praha-západ a Brno-venkov). Dále musí být nemovitostí pouze byt, není možné ji tedy využít pro rodinný dům, a úvěr by měl být nejvýše v hodnotě 5 milionů korun, přičemž nesmí jít o rekonstrukci, ale pouze o koupi nemovitosti.

Další podmínka se váže na poměr hodnoty úvěru k zástavě, který banka stanovila na maximálně 85 %. Pro 100% zajištění úvěru hodnotou nemovitosti je již klasický odhad nutný.

Průběh ocenění je jednoduchý. Klient navštíví pobočku a v rámci sjednávání úvěru poskytne bance základní informace o bytu. Zástupce banky má k dispozici softwarový program a cenové mapy, které banka každého půl roku sestavuje a aktualizuje, a na jejichž základě pak určí cenu bytu.

Do programu se zadávají následující informace:

- v jaké lokalitě se byt nachází,
- jaké kvality je budova, v níž se byt nachází (zda stojí na vlastním či cizím pozemku, stáří budovy, typ konstrukce budovy, stav budovy, zda byla zrekonstruována, stav oken apod.),
- informace ohledně bytu (jeho velikost, příslušenství, v jakém podlaží je umístěn, jeho stav apod.),
- informace o ceně bytu (kupní cena).

Zároveň klient předloží v bance základní podklady pro ocenění bytu, jakými je list vlastnictví, popřípadě kupní smlouva či smlouva o smlouvě budoucí kupní.

Expresní odhad provede banka zdarma, což představuje úsporu přibližně 3 000 korun. Nabídky bude postupně možné využít rovněž i v ČSOB, Poštovní spořitelně a Citibank, pro které Hypoteční banka hypotéky zajišťuje rovněž.

Obdobné trendy popsané v této kapitole se vyskytují i v jiných zemích EU. Přesto existuje značná odlišnost v tom, jaké informace a jakého charakteru hypoteční banky na území EU spotřebitelům poskytují.

5.1.2 Eurohypotéka

V členských zemích EU přijali klienti úvěry na financování výstavby bydlení v celkové výši 4 biliony euro, což je téměř 40 % evropského HDP. Naproti tomu v ČR nedosáhl tento poměr ani dvanácti procent a na konci letošního roku bude pravděpodobně činit kolem 13 %, viz následující tabulka.

Rok	Celkem úvěry na bydlení v mil. Kč	HDP v mil. Kč	Úvěry na bydlení ku HDP v %
k 31.12.2000	59974	2189169	2,7%
k 31.12.2001	80714	2352214	3,4%
k 31.12.2002	112532	2464432	4,6%
k 31.12.2003	166033	2577110	6,4%
k 31.12.2004	238580	2781060	8,6%
k 31.12.2005	334527	2978157	11,2%
k 31. 12. 2006*	437183	3159825	13,8%

)* prognóza, zdroj: MMR, ČSÚ

Z uvedených hodnot je patrný rychlý trend dohánění evropského průměru. Za posledních sedm let se podíl úvěrů na bydlení na HDP téměř zpětinásobil a nedojde-li k zásadním ekonomickým změnám, je možné stejný trend očekávat i v následujících letech.

V souvislosti s integrací ČR do Evropské unie stojí za zmínku snaha Evropské komise¹² zajistit pro evropské spotřebitele stejný okruh a charakter informací, které budou muset hypoteční banky poskytnout. Důvodem této iniciativy je skutečnost, že v současné době pouze každý stý Evropan přijal hypotéku v jiném členském státě, což je v rozporu se záměrem dosáhnout jednotného evropského trhu zboží a služeb. Příčinou nízkého zájmu evropských spotřebitelů o hypotéky mimo svou zemi jsou zejména potíže při srovnání nabídky, právní překážky a odlišné předpisy na ochranu spotřebitele.

EK si proto dala za cíl, zlepšit informovanost a ochranu spotřebitelů na evropském hypotečním trhu. Hospodářské spolky poskytovatelů půjček by měly podepsat kodex chování pro poskytovatele hypotečních úvěrů. Nároky EK na informování spotřebitelů ze strany hypotečních bank se pak zaměřují zejména na oblast všeobecných a individuálních informací poskytovaných prostřednictvím budoucího standardizovaného evropského prospektu.

Dále chce EK usilovat o větší flexibilitu věcných záruk úvěrů. Důvodem je, že hypotéky jsou v EU přísně akcesorijské, což vede k omezení výhodné oddělitelnosti záruk od úvěru a tím i omezení fungování sekundárního hypotečního trhu. Řešením by podle EK mohlo být jednotné evropské zástavní právo – Eurohypotéka.

Kromě toho chce EK usilovat o:

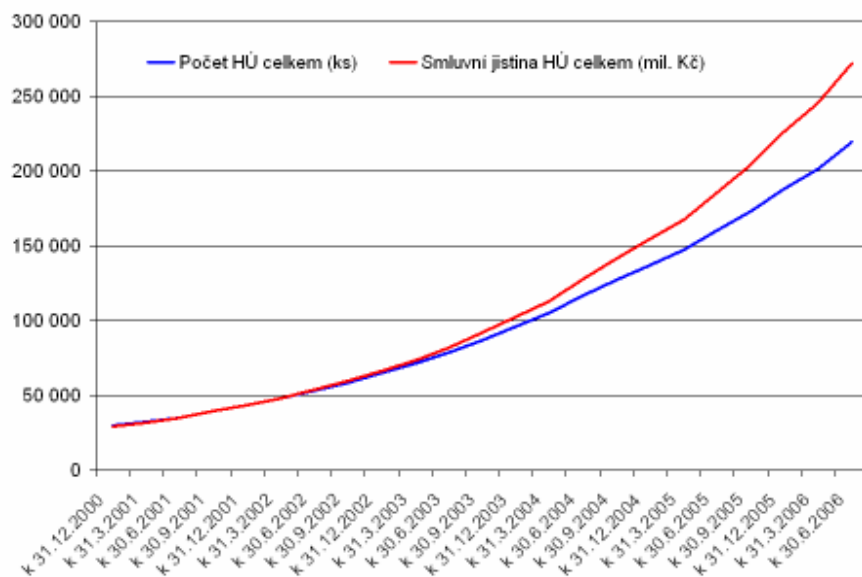
- **poradenskou povinnost bank vůči spotřebitelům,**
- **zákonný nárok spotřebitelů na předčasné splacení úvěru,**
- **možná omezení kolísání úrokových sazeb u úvěrů,**
- **nediskriminační přístup finančních institucí do databází na území jiných států,**
- **plné zpřístupnění katastrů nemovitostí.**

Členství ČR v EU má na český úvěrový trh významný vliv již několik let a lze říci, že do značné míry zvyšuje jeho volatilitu.

¹² Stein (2006, s. 25 – 27)

5.1.3 Situace na trhu s hypotečními úvěry

V posledních letech zažívá trh s úvěry na bydlení zvýšenou volatilitu. Důvodem je sled událostí, které se v ČR odehrávají a odehrávaly v uplynulých třech letech. V první řadě byl před naším vstupem do EU zaznamenán jistý cenový šok na trhu nemovitostí v důsledku prudkého vzednutí spekulativní poptávky, která měla ozvěnu rovněž na úvěrovém trhu. Růst cen nemovitostí pak spotřebitelům umazal část z výhody, která plynula z nižších úrokových sazeb.

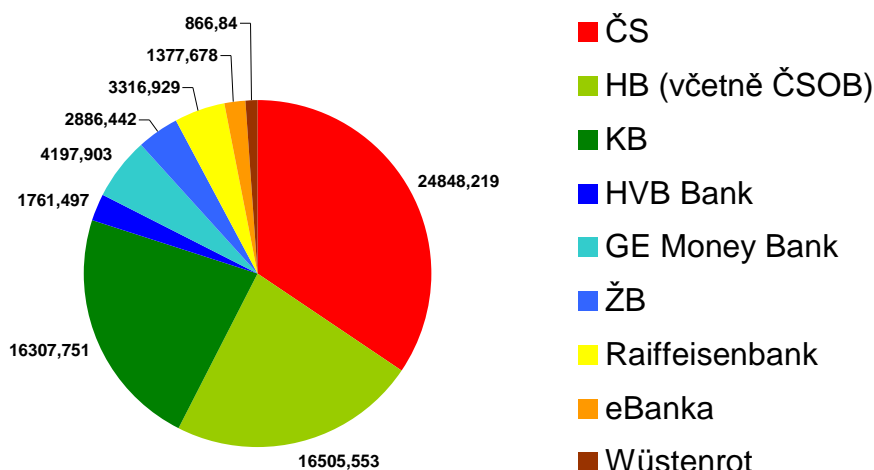


Zdroj: MMR, hypoteční banky

Dalším impulsem pro vzednutí poptávky po nemovitostech a nepřímo tedy i úvěrech na bydlení je očekávané zvýšení DPH na stavební práce od 1. 1. 2008. Nejistota, která kolem plánovaného zvýšení daně panuje, je vodou na mlýn zejména developerům a hypotečním bankám.

Hypoteční banky si v ČR rozdělují trh s hypotékami, na němž byl v loňském roce dosažen obrat ve výši téměř 72 miliard korun. Nejvýznamnějším hráčem na trhu je Česká spořitelna, která s 24 miliardami poskytnutých hypoték získala rovnou třetinu trhu. Dalšími silnými hráči jsou Hypoteční banka (včetně Poštovní spořitelny a ČSOB) a Komerční banka. Ostatní banky se pak dělí přibližně o zbylou třetinu trhu, viz graf níže.

Nově poskytnuté HÚ v roce 2005 v mil. Kč

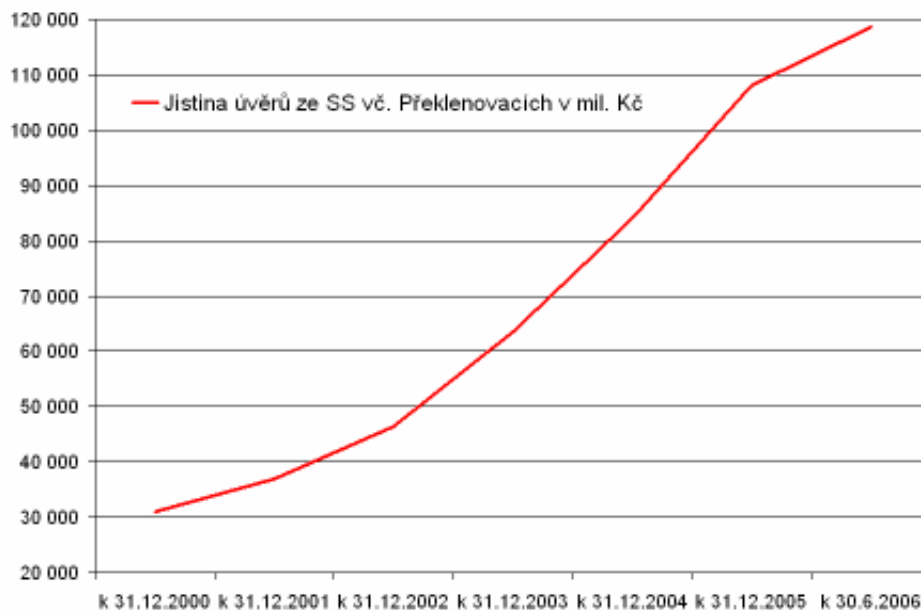


Banka	Počet hypoték (ks)	Jistina (mil. Kč)
ČS	17361	24848,219
HB (včetně ČSOB)	12317	16505,553
KB	12306	16307,751
HVB Bank	621	1761,497
GE Money Bank	3150	4197,903
ŽB	1503	2886,442
Raiffeisenbank	2138	3316,929
eBanka	876	1377,678
Wüstenrot	754	866,84
Celkem	51026	72068,812

Zdroj: MMR, banky

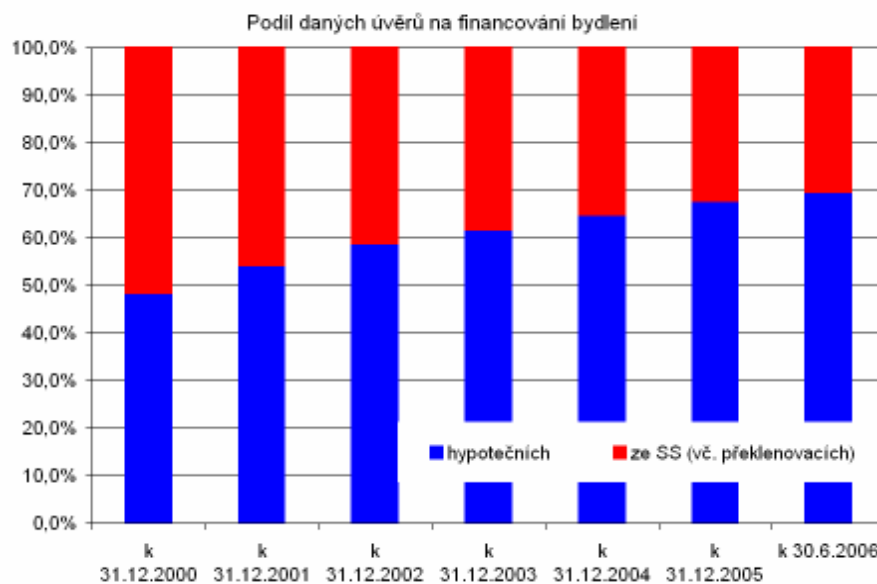
5.2 Stavební spoření

Stavební spořitelny bývají často v procesu úvěrování bydlení opomíjeny, ačkoliv jejich role není nevýznamná. Do konce prvního pololetí letošního roku financovaly výdaje spojené s bydlením v úhrnné výši téměř 120 miliard korun, což představuje necelou třetinu objemu prostředků, které na potřeby bydlení poskytly hypoteční banky.



Zdroj: ASSČR

Od roku 2000 zaznamenaly stavební spořitelny rovněž výrazný boom. **Objem jimi poskytnutých prostředků se téměř zečtyřnásobil. Naproti tomu hypoteční banky tento objem téměř zdesetinásobily a tím pádem se relativní pozice stavebních spořitelen zmenšila skoro o jednu polovinu.**



Zdroj: ASSČR

6. Proces zadlužování v kontextu se zahraničím

Česká republika není v procesu rostoucího zadlužování výjimkou. Obdobný trend zažívají téměř všechny země vyspělého západního světa a notně vyvolávají otázku, čím je způsobeno to, že podíl úvěrů na disponibilním důchodu domácností v posledních necelých třiceti letech prudce narůstá. Například ve Spojených státech se podíl úvěrových splátek na disponibilním důchodu zvýšil od roku 1980 do současnosti z necelých 11 % na téměř 14 %¹³. U nás se tato hodnota pohybuje prozatím kolem 4,5 %, ačkoliv se v uplynulých 16 letech více než zdvojnásobila.

Norská centrální banka vydala v červenci letošního roku samostatnou studii věnovanou vývoji zadluženosti norských domácností¹⁴, která přinesla i pro nás řadu zajímavých poznatků. Jedním z nich je silný nárůst dluhů mezi mladými domácnostmi.

Zadluženost norských domácností patří vůbec k nejvyšším v rámci celé Evropy. Její hodnota se pohybuje kolem 80 %, ačkoli průměr za země Eurozóny činil v roce 2001 přibližně 37 % (nejnižší je v Řecku, přibližně 20%, nejvyšší v Nizozemí, přibližně 72 %). I přes tuto skutečnost analýza konstatuje, že z makroekonomického pohledu zůstává finanční pozice norských domácností silná, ačkoli právě makroekonomický pohled může být podle autorů analýzy zavádějící, neboť rizika plynoucí ze zadluženosti nejsou stejná pro všechny skupiny domácností.

Obdobně se ostatně vyjádřil o českých domácnostech i vrchní ředitel ČNB prof. Frait. Podle něj je exekucí a následnou chudobou v důsledku rostoucího zadlužení ohrožena až třetina českých domácností s nejnižšími příjmy.

6.1 Norská zkušenost

Zmíněná analýza¹⁴ se věnovala zejména hodnocení rostoucího zadlužování v rámci vybraných skupin domácností. Zajímavými závěry jsou především následující skutečnosti:

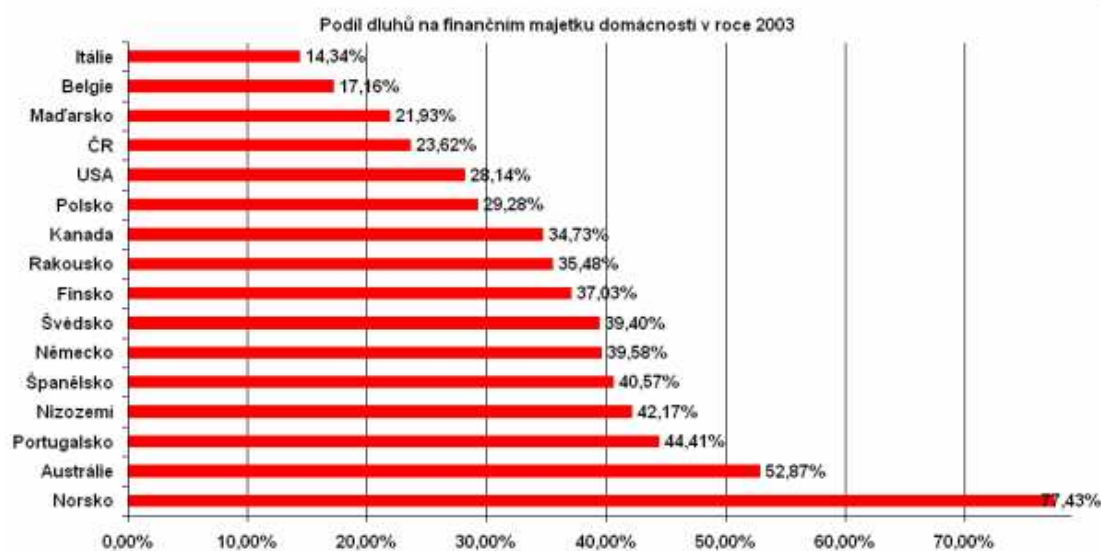
- Podíl zadlužených domácností na počtu domácností v dané příjmové skupině (decilu) roste s příjmem. 95 % norských domácností s nejvyššími příjmy je tedy zadlužených.

¹³ Foster (2006, s. 4)

¹⁴ Riiser, Vatne (2006, s. 72 – 79)

¹⁴ Ibid.

- Zadluženost norských domácností roste od konce 80. let.
- Zadluženost domácností rovněž kolísá mezi věkovými skupinami. Nejvíce zadlužené jsou domácnosti ve věku 35 – 44 let a 25 – 34 let, nejméně domácností v důchodovém věku. V tomto případě jde zejména o demografický vliv, který je způsoben odlišnou velikostí jednotlivých ročníkových kohort.
- Roste počet jednočlenných domácností a tím i množství hypoték, které tyto domácnosti přijaly.
- Průměrné dluhy na jednu domácnost vzrostly od roku 1986 o 127 procent. Nejvíce u domácností ve věkové skupině 45 – 54 a 55 – 66.
- Při prodeji a nákupu nemovitostí benefitují starší věkové skupiny z růstu hodnoty nemovitostí a naopak nejmladším věkovým skupinám tím narůstá objem dluhů.
- **Domácností neakumulují pouze dluhy, ale i finanční majetek.**
- **Finanční majetek narostl primárně mezi domácnostmi bez dluhů nebo s nízkými dluhy.**



6.2 Britská zkušenost

Robustní růst hypotečních úvěrů zažívá i Velká Británie. Britští analytici upozorňují na možná rizika přehřátí trhu s nemovitostmi, jejichž ceny dosahují ve Velké Británii v současnosti rekordních hodnot a rodinné finance by se tak mohly brzy v kombinaci s růstem úrokových sazeb a cen energií ocitnout pod značným tlakem.¹⁵ Dominantní roli i nadále sehrávají půjčky

¹⁵ Chicholm (2006, s. 4)

plynoucí z kreditních karet. Jen za červenec letošního roku se dluhy z kreditních karet zvýšily oproti červnu o 51 milionů liber na téměř 319 milionů liber.

Celkové dluhy domácností včetně krátkodobých nezajištěných půjček tak již na sklonku června a července roku 2004 přesáhly výši celkového ročního britského hospodářského výstupu a dosáhly 150 % disponibilního důchodu, když ještě na konci devadesátých let se disponibilnímu důchodu rovnaly.¹⁶

The Economist Intelligence Unit z letošního června poukázal na to, že se v Británii stále častěji vyskytují případy předlužených domácností. Jedná se zejména o domácnosti z nejhudších oblastí, jejichž příjmy dosahují poloviny národního průměru.

Consumer Credit Counselling Service poukázala na to, že domácnosti s příjmem nižším než 10 tisíc liber za rok má dluhy v průměru za 20 316 liber, což je tedy 3,3násobek jejich ročního disponibilního příjmu. U domácností s příjmy nad 30 tisíc liber ročně dosahují dluhy v průměru 69 737 liber, což představuje ani ne 2násobek jejich ročního disponibilního příjmu.

6.3 Americká zkušenost

Obdobně jako v předchozích příkladech i Spojené státy zažívají boom v zadlužování domácností. Největším přispěvatelem k tomu jsou kreditní karty¹⁷. Jejich počet rapidně roste. Například ještě v roce 1970 mělo pouhých 16 % domácností kreditní kartu, kdežto v roce 2003 to již bylo 73 %.

Během poslední dekády vzrostly dluhy z kreditních karet o 70 % a v současné době jsou Američané kreditními kartami zadluženi jako ještě nikdy předtím.¹⁸ Z jakých důvodů k tomuto jevu dochází? Kde všechny tyto prostředky mizí? Odpověď poskytuje John B. Foster¹⁹, který ve svém článku *The Household Debt Bubble* uvádí, že spotřeba domácností v letech 1994 – 2004 rostla rychleji než jejich příjmy. Průměrná americká domácnost ještě v roce 1975 dlužila prostředky v objemu 62 % průměrného disponibilního důchodu domácnosti, kdežto v roce 2005 už dlužila 127 % průměrného disponibilního důchodu.

¹⁶ EIU (2006)

¹⁷ Adler (2006, s. 2)

¹⁸ Conkey (2006, s. A2)

¹⁹ Foster (2006, s. 2)

Rok	Objem dluhů domácností v mld. USD	Dluhy jako % disp. důchodu
1975	736,3	62
1980	1397,1	69,5
1985	2272,5	73
1990	3592,9	83,8
1995	4858,1	89,8
2000	6960,6	96,8
2005	11496,6	127,2

Zdroj: Board of Governors of the Federal Reserve System, Flows of Funds Accounts of the US.

Stejně jako v ostatních zemích tak i ve Spojených státech se projevuje vyšší zadluženost mezi domácnostmi s nižšími příjmy. 10 % domácností s nejnižšími příjmy tak na dluhové službě platí 18,2 % jejich příjmu, kdežto u 10 % nejvíce vydělávajících domácností jde o 9,3 %. V ČR se tato hodnota pohybuje kolem 4,5 % a za posledních 17 let se zvýšila o 0,5 p. b.

J. B. Foster ve svém článku rovněž konstatuje, že s tím, jak narůstá množství předlužených domácností, roste i počet společností specializujících se na skupování nesplacených dluhů. Počet těchto společností vzrostl z 12 v roce 1995 na 500 v roce 2005. Podle deníku Washington Post používá řada těchto společností pohružky vězením či násilím a počet domácností stěžujících si na postup vymahačských firem prudce roste.

7. Stabilita finančního sektoru

Již v kapitole 4. 1. 1 věnované nedokonalostem na finančním trhu byla zmíněna informační asymetrie, která znevýhodňovala toho, kdo je v pozici dlužníka. V této kapitole je naopak analyzována asymetrie znevýhodňující věřitele. V jejím závěru je připojena krátká úvaha možných dopadů deregulace nájemného.

7.1 Asymetrické informace ve finančním sektoru aneb proč existují dlužnické registry

Asymetrická informace je ekonomickým pojmem, který znamená, že některé subjekty na trhu disponují lepšími informacemi než ostatní. Typickým příkladem je situace, kdy si subjekty vypůjčují prostředky u věřitelských institucí, které vědí podstatně méně o tom, zda-li je protistrana schopna půjčku splatit.²⁰

²⁰ Sojka (2001, s. 1)

Důsledkem tohoto ekonomického jevu je tzv. negativní (též nepříznivý) výběr, který vede ke zhoršování kvality celkové struktury dlužníků, což má podle Arthura George Akerlofa za důsledek růst úrokových sazeb u úvěrů na lokálních trzích rozvojových zemí.

Z trhu jsou vytlačovány kvalitnější dlužníci a zůstávají ti horší. Věřitelé se proto pokouší dlužníky pečlivěji zkoumat a prověřovat. Jedním z nástrojů, který jim v tom pomáhá, je dlužnický registr obsahující historické informace o kvalitě dlužníků. Pokud banka provádí selekci klientů, zejména dle příjmu a nahlédnutím do registru, a úvěr tedy neposkytuje všem, může si dovolit stanovit dobrému klientovi nižší úrokovou sazbu, než jakou by stanovila v situaci, kdy by úvěr přidělila všem žadatelům, čímž se tedy zabraňuje tomu, aby se z dlužníků v důsledku aplikace jedné úrokové sazby selektovali převážně ti špatní.

Představme si zjednodušenou realitu dvou dlužnických skupin a jejich výnosy²¹:

- špatní dlužníci	$R + x_b$	50 %
	$R - x_b$	50 %
- dobří dlužníci	$R + x_g$	50 %
	$R - x_g$	50 %

Kde: $x_g < x_b$ Směrodatná odchylka výnosu, která je u špatných dlužníků vyšší, než je tomu u těch dobrých.

R Střední hodnota výnosu.

L Objem úvěrů.

Potom budou očekávané průměrné zisky obou vypadat následovně:

$$E[\pi_g^D] = \frac{1}{2} (R + x_g - (1 + r)L) + \frac{1}{2} (R - x_g - (R - x_g + C))$$

$$E[\pi_b^D] = \frac{1}{2} (R + x_b - (1 + r)L) + \frac{1}{2} (-C)$$

Očekávaný příjem banky bude:

$$E[\pi^L] = \frac{1}{2} (1 + r)L + \frac{1}{2} (R + C) - \frac{1}{4} (x_g + x_b) - (1 + \rho)L$$

Kde: ρ je sazba placená vkladatelům

²¹ Kubíček (2006)

Z výše uvedeného plyne, že existuje takové „ r^* “, při němž klesne zisk dobrých dlužníků na nulu a ti si již nebudou dále půjčovat.

$$E[\pi_g^D] = 0$$

$$E[\pi_g^D] = \frac{1}{2} (R + x_g - (1 + r)L) + \frac{1}{2} (R - x_g - (R - x_g + C)) = 0$$

$$(1 + r^*)L = C - R - x_g$$

$$r^* = (C - R - x_g - L)/L$$

Pro banku tak mohou nastat dvě situace:

a) je-li $r < r^*$, zisk banky roste

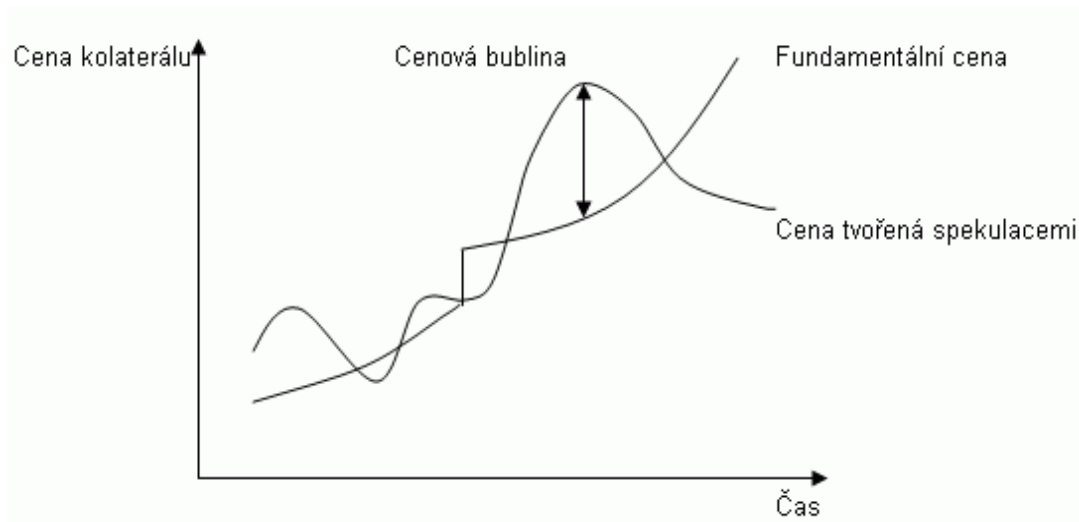
b) je-li $r \geq r^*$ zisk banky klesá.

V realitě pochopitelně neexistují pouze dvě skupiny dlužníků, ale dlouhá řada velmi různých dlužnických skupin. Banky se proto pokouší stanovovat úrokovou sazbu tak, aby dosahovaly co nejvyšší pravděpodobnosti zisku.

7.2 Ceny nemovitostí a deregulace nájmu

V minulé kapitole byl uveden poznatek, že z růstu cen nemovitostí profitují zejména starší věkové skupiny. Jde o důsledek dlouhodobého zvyšování cen nemovitostí, ke kterému v průběhu ekonomického cyklu, s určitou mírou citlivosti, dochází. Důležité je si uvědomit, že ceny nemovitostí v průběhu času nevykazují pouze růst.

Platí, že jsou velmi úzce spojeny s hospodářským cyklem a proto v případě ekonomického zpomalení klesají jako první, neboť s odcházejícím optimismem se mezi poptávajícími vytrácí i záměry nemovitosti nakupovat. Opačná situace platí pro případ ekonomického růstu. Velmi názorně je uvedené kolísání cen nemovitostí zobrazeno v následujícím grafu.



Na trhu s nemovitostmi se vyskytují dvě ceny. První z nich je **fundamentální cena**, která je dána diskontovanou hodnotou budoucího příjmu plynoucího z nemovitosti:

$$P = d / r$$

Kde: d..... je přímý výnos z kolaterálu, tj. nájemné

r..... je úroková sazba

P..... je současná cena aktiva (diskontované budoucí příjmy)

Druhou je cena tvořená spekulacemi v důsledku existence zvýšené míry optimismu apod. **Lze se oprávněně domnívat, že současná situace v ČR na trhu s nemovitostmi je ovlivněna existencí regulace nájemného. Ta vytlačuje ceny nájemného zejména v centrech velkých měst na nepřiměřeně vysokou úroveň, což zároveň ovlivňuje výši fundamentální ceny nemovitosti. Deregulace nájmů by tak mohla vést v uvedených regionech k poklesu cen nemovitostí, popřípadě k zastavení jejich růstu.**

8. Literatura

Adler Joe: In Brief: Fed Study defense Credit Card Issuers. New York, American Banker, 5. 7. 2006, č. 171.

Antoš Ondřej: Analýza zadluženosti českých domácností. Finanční server Měšec.cz, 2005. Dostupné z: http://i.iinfo.cz/urs-att/Mesec_cz-studie_o_zadluzenosti_ceskych_domacnosti-113015889801607.pdf

Antoš Ondřej: Cenu bytu vám banka odhadne přímo na pobočce. Finanční server Měšec.cz, 14. 9. 2006. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/cenu-bytu-vam-banka-odhadne-primo-na-pobocce/>

Antoš Ondřej: Hypoteční banky přitvrzují boj o klienty. Finanční server Měšec.cz, 22. 8. 2006. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/hypotecni-banky-pritvrzuj-boj-o-klienty/>

Antoš Ondřej: Kontroly ČOI: Polovina smluv je nezákonná. Finanční server Měšec.cz, 21. 9. 2006. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/kontroly-coi-temer-polovina-smluv-je-nezakonna/>

Chisholm Jamie: Mortgage lending stays at rekord level home loans. London, Financial Times, 19. 8. 2006.

Conkey Christopher: Household Debt Rate Increases As Asset Gains Lift Net Worth. New York, Wall Street Journal, 9. 6. 2006.

ECB: The Euro Area Bank Lending Survey. Frankfurt, 4. 8. 2006, ISSN 1830-5989

EIU Views Wire: UK finance: Banks pull back on consumer lending. New York, 14. 7. 2006.

Fisher Irwing: Teorie úroku. V Robert Holman, Dějiny ekonomického myšlení, s. 303. Praha 2001, C. H. Beck.

Foster John Bellamy: The Household Debt Bubble. Monthly Review, May 2006, Academic Research Library.

Hezinová Jana: Dynamika trhu klame: hypotečních úvěrů je stále málo. Bankovníctví 4/2006.

Kubíček Jan: Nedokonalosti na úvěrových a finančních trzích. Seminář Teorie stabilizační politiky. Květen 2006, Praha VŠE.

Ministerstvo financí ČR: Konzultační materiál MFČR, Zprostředkování a poradenství na finančním trhu, Praha, červen 2006. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/>

Riiser Magdalena, Vatne Bjørn Helge: Developments in household debt. An analysis of microdata for the period 1986 – 2003. Norges Bank. Economic Bulletin, Jul. 2006.

Rinaldi Laura, Sanchis-Arellano Alicia: Household Debt Sustainability. What explains household non-performing loans? ECB, Working Paper Series No. 570/January 2006, ISSN 1725-2806.

Smiles Samuel: Thrift. Londýn 1875, Murray.

Sojka Milan: Asymetrické informace a jejich důsledky pro metodologii ekonomie. Seminář Asymetrické informace – nová cesta ke zdůvodnění státních zásahů? 13. 11. 2006, Praha Žofín.

Stein Dirk: Europäischer Hypothekarkreditmarkt/Wettbewerb statt Regulierung. Die Bank. 4/2006.

Webley Paul, Lea Stephen, Tarpay Roger: Psychologie ekonomického chování. Praha 1994, Grada. ISBN 80-85623-93-5.

Autor studie: Ondřej Antoš, redaktor serveru Měšec.cz

O serveru Měšec.cz (www.mesec.cz)

Finanční server Měšec.cz přináší aktuální informace ze světa osobních a firemních financí. Poskytuje podrobné charakteristiky a srovnávací analýzy produktů, jež nabízejí finanční instituce. Umožňuje čtenářům, aby se díky dostatku informací, které naleznou na jednom místě, dokázali efektivně rozhodovat, kam uložit své úspory, kde získat úvěr, kde se pojistit či jaké formy platebního styku používat. Během měsíce jej navštíví 200 tisíc uživatelů.

O společnosti Internet Info, s. r. o. (www.iinfo.cz)

Společnost Internet Info, s.r.o., je pátou největší mediální společností českého internetového trhu s širokým portfoliem služeb. Je vydavatelem známých zpravodajských serverů (např. Lupa, Měšec, Root, DigiZone), provozuje profesionální systém pro měření a analýzu návštěvnosti NAVRCHOLU.cz a pod značkou Dobrý web poskytuje konzultační služby pro optimalizaci internetového marketingu a realizuje studie internetového trhu v České republice.

Kontaktní údaje:

finanční server **Měšec.cz**

<http://www.mesec.cz>

email: redakce@mesec.cz

tel.: 244 003 127

šéfredaktor: **Petr Zámečník**