

Nedejte šanci drahým a nevýhodným úvěrům

Finanční gramotnost v praxi

Praha, 26/5/2011

Autor:

Ing. Pavel Voříšek
Česká spořitelna

v 1.0 – 18/5/2011

Obsah

RPSN: Jak jednoduše srovnávat různé úvěry?

- » Poskytovatelé úvěrů nabízejí produkty s různými parametry
- » Jak poznat, který je z hlediska nákladů nejvýhodnější?

Lze ovlivnit, jakou sazbu úvěru dostaneme?

- » Složky clientské sazby
- » Které složky jsou určeny trhem a které klientem?

Příklad 1

Využijte výhodnou nabídku!

Vezměte si hotovostní úvěr a splňte si svůj sen. Sazby již od 12,90%!

Půjčka (P) **200 000 Kč**

Splatnost (měsíce) **84**

Sazba p.a. (r) **12,90%**

Poplatek za vyřízení **2 000 Kč**

Měsíční poplatek **59 Kč**

Měsíční splátka (K) **3 533 Kč**

Celkem zaplaceno **303 764 Kč**

- z toho poplatky **6 956 Kč**

Klientská sazba odpovídá reklamě.

Poplatky v reklamě uvedeny nebyly, ale navyšují měsíční splátky.

Měsíční splátka

$$P = \sum_{i=1}^{84} \frac{K}{(1+r)^{\frac{30 \cdot i}{365}}}$$

Je úroková sazba skutečně 12.90 %?

Příklad 1 (pokr.)

Podívejme se, jak situace vypadá ve skutečnosti...

Půjčka (P) **198 000 Kč**

Splatnost (měsíce) **84**

Sazba p.a. (r) **?**

Poplatek za vyřízení

Měsíční poplatek

Měsíční splátka (K) **3 592 Kč**

Celkem zapláceno **301 764 Kč**

- z toho poplatky 0 Kč

Půjčka je ve skutečnosti o 2 000 Kč nižší, měsíční splátky naopak o 59 Kč vyšší.

Jaká této situaci odpovídá sazba?

Sazba

$$P = \sum_{i=1}^{84} \frac{K}{(1+r)^{\frac{30 \cdot i}{365}}}$$

Výsledkem je 13.91 %.

Takto vypočtená sazba se nazývá RPSN.

Co je RPSN?

RPSN = Roční procentní sazba nákladů

- » RPSN udává procentuální podíl z dlužné částky, který musí spotřebitel zaplatit za období jednoho roku v souvislosti se splátkami, správou a dalšími výdaji spojenými s čerpáním úvěru.
- » Pomocí RPSN lze porovnávat úvěry s různými podmínkami.

Příklad 2

Fotoaparát za 5 000 Kč!

Zaplatte dnes 500 Kč a přístroj je Váš. Pak už jen 10x 500 Kč.

Půjčka (P)

5 000 Kč

Splatnost (měsíce)

10

Sazba p.a. (r)

?

RPSN = 26,68%

Poplatek za vyřízení

500 Kč

Měsíční poplatek

Měsíční splátka (K)

500 Kč

Celkem zaplaceno

5 500 Kč

- z toho poplatky

0 Kč

Příklad 2 (pokr.)

Není lepší na nákup fotoaparátu použít **kreditní kartu**? Na ní je sazba pouze 18,90%!

Půjčka (P) **5 000 Kč**

Splatnost (měsíce) **10**

Sazba p.a. (r) **18,90%**

Poplatek za vyřízení

Měsíční poplatek **29 Kč**

Měsíční splátka (K) **540 Kč**

Celkem zaplaceno **5 692 Kč**

- z toho poplatky 290 Kč

RPSN = 33,94%

Příklad 2 (pokr.)

Po rozčileném telefonátu banka snížila poplatky na polovinu.

Půjčka (P) **5 000 Kč**

Splatnost (měsíce) **10**

Sazba p.a. (r) **18,90%**

RPSN = 26,39%

Poplatek za vyřízení

Měsíční poplatek **15 Kč**

Měsíční splátka (K) **540 Kč**

Celkem zaplaceno **5 550 Kč**

- z toho poplatky 290 Kč

Klientská sazba

Hlavním faktorem při výpočtu RPSN je stále klientská sazba.

Lze ji ovlivnit?

Klientská sazba

Klientská
sazba

=

Cena zdrojů

Cena, za kterou se banka financuje (vklady klientů, PRIBOR) + cena za likviditu.

+

Produktové
náklady

Alokované náklady na obchodní činnost (klientští poradci, IT, risk management, účetnictví,...).

+

Náklady na
riziko

Marže pokrývající **očekávanou ztrátu**.

+

Náklady na
kapitál

Dle Vyhlášky ČNB je pro všechny obchody banky je třeba alokovat část kapitálu. Z tohoto kapitálu však akcionáři očekávají minimální výnos.

+

Obchodní
marže

Banky jsou mimo jiné akciové společnosti, jejichž cílem je generovat zisk.

Příklad 3: Hypotéka

Klientská sazba	=	4,50 %	=
+ Cena zdrojů		2,50 %	
+ Produktové náklady	+	0,20 %	
+ Náklady na riziko	+	0,40 %	
+ Náklady na kapitál	+	0,35 %	
+ Obchodní marže	+	1,05 %	

Klientská sazba

Většina složek klientské sazby je nezávislá na konkrétním klientovi. Existují dvě výjimky:

Náklady na riziko

- Obě tyto složky závisí na pravděpodobnosti, že konkrétní klient se během života úvěru dostane do **potíží se splácením**.

Náklady na kapitál

- Banky tuto pravděpodobnost umí **odhadovat**.
- Klienti s podobnou pravděpodobností mají stejný **interní rating**.
- Klientům s lepším interním ratingem pak lze nabízet lepší sazbu – hovoříme o tzv. **risk-based pricingu**.

Risk based pricing

Jak lze ovlivnit, jaký interní rating klient dostane?

- Výpočet interního ratingu je neveřejným know-how každé banky.
- Obecně ale lze říct, že klienti dostanou lepší interní rating, pokud:
 - **Nemají problémy** se splácením svých závazků (u jiných bank, mobilních operátorů apod.).
 - Dokážou **řídít** svoji **míru zadlužení** (tj. i po zaplacení všech splátek mají dostatečnou finanční rezervu).
 - Jsou klientem úvěrující banky s **konzistentním chováním** na běžném účtu.

Risk based pricing se ale v praxi nevyužívá u všech produktů.

Závěrem

Využití úvěrového produktu je závažné dlouhodobé rozhodnutí.

Před využitím nabídky některého poskytovatele úvěrů je proto kromě úvěrové sazby třeba věnovat pozornost všem podmínkám a porovnat různé nabídky.

Pokud máte perfektní úvěrovou historii a dobrou finanční rezervu, můžete u lepších poskytovatelů půjček (pro některé produkty) získat lepší podmínky.