

Kritéria hypotečních úvěrů

V očích klienta představuje úroková sazba nejdůležitější údaj. Zkušenější poradci ví, že existuje řada dalších parametrů, které je velmi důležité sledovat.

POROVNÁNÍ PARAMETRŮ ÚČELOVÝCH HYPOTEČNÍCH ÚVĚRŮ ČS, KB A HB

	Česká spořitelna	Komerční banka	Hypoteční banka
Výpočet systému úročení	365/360. Skutečná ÚS pro porovnání se vypočte dle vzorce $(\dot{U}S/360) \times 365$.	Používá standardní systém 360/360. Není nutné přepočítávat.	Používá standardní systém 360/360. Není nutné přepočítávat.
Sleva za setrvání u banky po více fixačních obdobích	Vyplacení až 4 %; prémie se postupně vyplácí za stanovených podmínek vždy po každém prodloužení fixačního období.	Sleva na úrokové sazbě ve výši 0,3 % ze standardní sazby. Klient se zavazuje setrvat minimálně na 2 období fixace.	Snížení 5 % z celkové jistiny při setrvání u banky po celou dobu splácení úvěru a splnění potřebných podmínek.
Další slevy na úrokové sazbě	- 0,5 % aktivní osobní účet ČS - 0,2 % Bankopojištění ČS (pojištění schopnosti splácet)	- 0,3 % domicilace příjmů na běžný účet KB - 0,1 % životní pojištění (libovolná pojišťovna)	- 0,15 % domicilace příjmů na účet ČSOB - 0,1 % Pojištění 2 ze 3 ČSOB (pojištění schopnosti splácet, pojištění nemovitosti, pojištění domácnosti)
Poplatek za zpracování úvěru	zdarma	2900 Kč	0,4 % z úvěru, min. 2000 Kč *
Poplatek za vedení úvěrového účtu	zdarma	zdarma	150 Kč / měsíčně *

POZN. * V PRODUKTU „HYPOTÉKA BEZ POPLATKU“ JSOU TYTO POPLATKY NULOVÉ. VÝMĚNOU ZA TO JE NAVÝŠENA ÚROKOVÁ SAZBA.

ZDROJ: ÚDAJE Z BANK, AUTOR

Klient je denně „masírován“ marketingovými akcemi bank, které v drsném konkurenčním boji snižují sazby a nabádají klienta, aby vybral tu nejnižší. Zároveň narůstá vliv internetových porovnávacích kalkulaček, jež seřadí produkty bank podle úrokové sazby.

KONSTRUKCE ÚROKOVÉ SAZBY

Lze se opravdu rozhodovat pouze na základě tohoto čísla? V první řadě je potřeba zmínit, že samotná konstrukce úrokové sazby není u všech bank stejná. Bankovní ústavy si mohou výpočet sazby stanovovat dle své vlastní metodiky. Rozdíly ve výpočtu vypadají zdánlivě minimální, ale v realu takto dochází k situacím, kdy klient může mít v hypotečním úvěru například sazbu 2,99 % p.a., ale jeho měsíční splátka úvěru je stejná jako u jiného bankovního ústavu při sazbě 3,19 % p.a. Banky rozdíl v konstrukci této sazby zdůvodňují různě, nicméně z mého pohledu se jedná o velmi šikovný marketingový tah.

Nízká úroková sazba je často podmíněna sjednáním dodatečných produktů. Začíná to nutností založení běžného účtu a převodu platebních transakcí do banky poskytující úvěr. Některé banky rovněž poskytují slevu za sjednání pojištění nemovitosti či schopnosti splácet u předem určené pojišťovny. Výjimkou není ani nutnost zřízení a využívání kreditní karty. Samozřejmě například pojištění je bezesporu užitečná věc, ale klient touto podmínkou přichází o možnost výběru z široké nabídky ostatních pojištění a vybrat si produkt například s nižší cenou či lepším pojistným krytím. Jednoduše řečeno klient se těmito slevami připravuje o částečnou svobodu výběru. Také může dojít k situaci, že si klient

sjedná produkt, který vůbec nepotřebuje, a ona pomyslná sleva se mu akorát prodraží.

SLEVA A DALŠÍ NÁKLADY HYPOTÉK

Aby to bylo málo složité, banky ve snaze udržet si klienta po celou dobu splácení úvěru poskytují různé formy slev za věrnost. Mohou mít podobu trvalé výrazné slevy na úrokové sazbě, snížení části jistiny či například vrácení části jistiny úvěru klientovi na běžný účet. Tento benefit dokáže výrazně zamíchat kartami při konečném rozhodování, neboť jeho započítáním do celkové nákladovosti úvěru se můžeme dostat na sazbu podstatně nižší, než nabízí konkurence. Slevy za věrnost jsou poskytnuty za určitých podmínek, z nichž ta nejpodstatnější bývá setrvat u banky minimálně na dvě po sobě jdoucí fixační období.

Samotná úroková sazba zároveň nemusí odrážet přesnou nákladovost úvěru. Do nákladovosti se započítávají i související poplatky, které v tomto případě představují poplatek za zpracování úvěru a vedení úvěrového účtu. Na trhu jsou jak banky, které tyto poplatky stále účtují, tak i ty, které neúčtují ani jeden z nich. Také se lze setkat s tím, že je banka sice odpustí, ale na úkor toho zvýší úrokovou sazbu. Platí zde obdobná situace jako u předchozích slev, akorát obráceně – při započtení poplatků do konečné splátky mnohdy rozdíl vykompenzují nepatrný rozdíl v úrokové sazbě. Jak je zřejmé, rozhodování pouze podle úrokové sazby je krátkozraký pohled a mnohdy to může i uškodit.

Z praxe:

Zářným příkladem poslední doby je pan Roman. Sotva došel na schůzku, hned se po-

chlubil, že stačil už oběhnout 5 bank a vyjednat si údajně ty nejlepší podmínky. U jedné banky se dostal dokonce na úrokovou sazbu 2,69 %. Mával přede mnou složkami z bank a neustále opakoval: „Když mi dáte ještě nižší sazbu, tak si hypotéku udělám přes vás.“

Chvilí jsem přemýšlel, jak klienta v tomto rozpoložení získat na svou stranu. Na podstatně nižší sazbu už se asi nedostanu a malá sleva ho nezaujme. Navíc pan Roman byl velký spekulant, a tak by nejspíš s mou nabídkou utíkal zpět do všech bank a kdo mu nabídne ještě nižší úrok, tam už zůstane.

Odpověděl jsem tedy: „Pane Romane, raději než hned řešit sazbu, pojďme se na vaši situaci podívat trochu komplexněji a pak vám sestavím řešení.“ Vše jsme důkladně probrali a sám klient nakonec uznal, že nabídka s nejnižší sazbou nebyla zrovna to pravé ořechové, neboť obsahovala podmínku sjednání dodatečných produktů, o které neměl klient vůbec zájem. Nakonec si klient na základě mého doporučení vybral hypotéku s úrokem 3,29 %. Zní to až neuvěřitelně, ale je to pouze výsledek pečlivé práce s klientem. Argumentovat úrokovou sazbou je jednoduché a dělá to každý. Pokud ale chceme klienta skutečně získat, je potřeba mu přinést i další přidanou hodnotu.



JIŘÍ KUNČIČ
Senior Consultant, S Financial People s.r.o.