

**ŠKODA AUTO VYSOKÁ ŠKOLA o.p.s.**

Studijní program: B6208 Ekonomika a management

Studijní obor/specializace: 6208R087 Podniková ekonomika a management obchodu

**FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ CENU OJETÝCH  
VOZIDEL**

**Bakalářská práce**

**Sanel KONAKOVIĆ**

Vedoucí práce: Ing. Jiří Jíra



ŠKODA AUTO Vysoká škola

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Zpracovatel: **Sanel Konakovič**  
Studijní program: Ekonomika a management  
Obor: Podniková ekonomika a management obchodu

Název tématu: **Faktory ovlivňující cenu ojetých vozidel**

Cíl: Cílem této bakalářské práce je vymezit faktory, které ovlivňují prodejní cenu ojetých vozidel po skončení operativního leasingu a cílem stanovení optimální ceny pro následný prodej.

Rámcový obsah:

1. Segmentace trhu z pohledu marketingu
2. Operativní leasing jako nevhodnější forma provozování vozit pro firmy
3. Profil společnosti Volkswagen Financial Services
4. Segmentace trhu z pohledu operativního leasingu
5. Optimalizace jednotlivých složek smlouvy operativního leasingu
6. Úvaha o směřování operativního leasingu v závislosti na nových trendech (elektromobilita, C2X konkurence, autonomní řízení)
7. Doporučení minimalizující náklady pro zákazníky z jednotlivých segmentů operativního leasingu
8. Závěr

Rozsah práce: 25 – 30 stran

Seznam odborné literatury:

1. KOTLER, P. *Marketing management: 10. rozšířené vydání*. 10. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2001. 720 s. ISBN 80-247-0016-6.
2. VALOUCH, P. *Leasing v praxi: Praktický průvodce*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2009. ISBN 978-80-247-2923-7.
3. ŠkoFIN s.r.o., Interní materiály, r. 2020/2021

Datum zadání bakalářské práce: prosinec 2019

Termín odevzdání bakalářské práce: prosinec 2020

L. S.



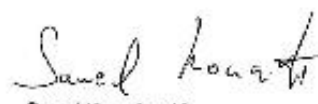
**Ing. Jiří Jirá**  
Vedoucí práce



**Mgr. Petr Šulc**  
Prorektor SAVŠ



**doc. Ing. Jana Přikrylová, Ph.D.**  
Garantka studijního oboru



**Sanel Konaković**  
Autor práce

Prohlašuji, že jsem závěrečnou práci vypracoval(a) samostatně a použité zdroje uvádím v seznamu literatury. Prohlašuji, že jsem se při vypracování řídil(a) vnitřním předpisem ŠKODA AUTO VYSOKÉ ŠKOLY o.p.s. (dále jen ŠAVŠ) směrnicí OS.17.10 Vypracování závěrečné práce.

Jsem si vědom(a), že se na tuto závěrečnou práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, že se jedná ve smyslu § 60 o školní dílo a že podle § 35 odst. 3 je ŠAVŠ oprávněna mou práci využít k výuce nebo k vlastní vnitřní potřebě. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna podle § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách.

Beru na vědomí, že ŠAVŠ má právo na uzavření licenční smlouvy k této práci za obvyklých podmínek. Užiji-li tuto práci, nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, mám povinnost o této skutečnosti informovat ŠAVŠ. V takovém případě má ŠAVŠ právo ode mne požadovat příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to až do jejich skutečné výše.

V Mladé Boleslavi dne 9. 12. 2020

Děkuji Ing. Jiřímu Jírovi za odborné vedení závěrečné práce, poskytování rad a veškerou pomoc, díky které byla práce napsána.

## Obsah

Úvod.....	8
1 Segmentace vozů z pohledu výrobců .....	9
1.1 A – Mini .....	10
1.2 B – Malá .....	10
1.3 C – Nižší střední.....	10
1.4 D – Střední .....	10
1.5 E – Vyšší střední .....	10
1.6 F – Luxusní .....	11
1.7 S – sportovní .....	11
1.8 M – MPV .....	11
1.9 J – SUV včetně off-road .....	11
1.10 Segmentace z pohledu SDA a VWFS.....	12
2 Formy financování nákupu vozů pro firmy a retailové zákazníky .....	13
2.1 Finanční leasing .....	13
2.2 Operativní leasing .....	13
2.3 Zpětný leasing (Sale & Lease Back) .....	14
2.4 Úvěr.....	14
2.5 Nákup za hotové .....	14
2.6 Nejvhodnější forma financování pro firemního zákazníka .....	14
2.7 Nejvhodnější forma financování pro retailového zákazníka .....	15
3 Segmentace trhu z pohledu operativního leasingu .....	16
3.1 Velikost financovaného vozového parku .....	16
3.2 Typ subjektu zákazníka .....	16
3.3 Výběr vozu podle výše splátky .....	18
3.4 Doplnkové služby leasingové smlouvy .....	20
4 Profil společnosti Volkswagen Financial Services .....	21
5 Definice a optimalizace jednotlivých složek smlouvy operativního leasingu ..	23
5.1 Zůstatková cena vozu .....	23
5.2 Parametry smlouvy – délka trvání a celkový nájezd.....	27
5.3 Skryté faktory ovlivňující cenu splátky .....	28

5.4	Služby operativního leasingu .....	28
5.5	Vliv zákazníka na celkovou cenu operativního leasingu.....	30
5.6	Úpravy smlouvy – rekalkulace.....	30
6	Stanovení ceny a prodej ojetého vozu po skončení operativního leasingu.....	31
7	Doporučení minimalizující cenu operativního leasingu .....	32
8	Směrování automobilového trhu .....	34
	Závěr .....	35
	Seznam obrázků a tabulek .....	37

## **Seznam použitých zkratk a symbolů**

EK Evropská Komise

FO Fyzické osoby nepodnikatelé

IFRS Mezinárodní standard účetního výkaznictví

MAL Mitarbeiterleasing – operativní leasing pro zaměstnance ŠKODA

OL Operativní leasing

OSVČ Osoby samostatně výdělečně činné

PO Právnícké osoby

SDA Svaz dovozců automobilů

VWFS Volkswagen Financial Services



## Úvod

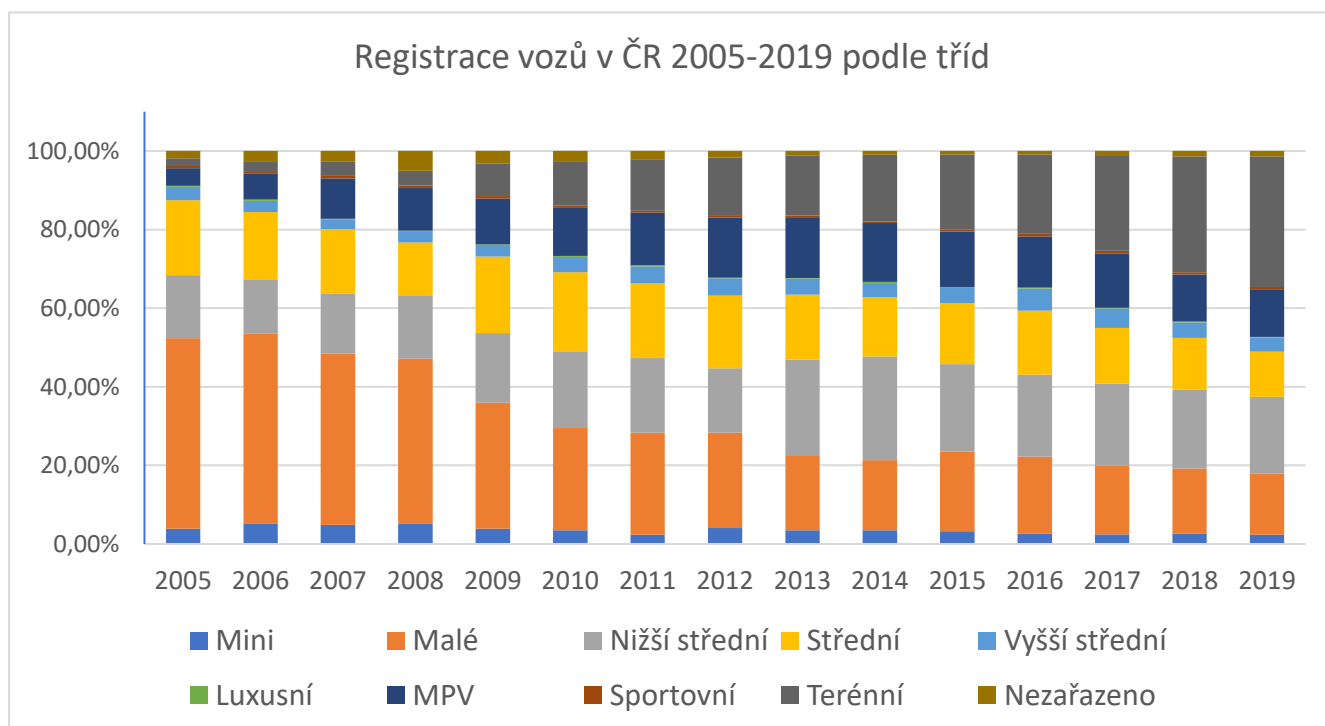
Tato práce je vytvořena za účelem komplexního shrnutí projednávaného tématu, tedy složek, které ovlivňují cenu ojetých vozidel. Cílem je vymezení faktorů, které ovlivňují prodejní cenu ojetých vozidel na českém trhu. Práce se vztahuje na vozidla využívaná v rámci operativního leasingu, ovšem poznatky lze aplikovat a těžit z nich z různých pozic. Tou první je role zájemce o ojeté vozidlo, který úpravou své volby může dosáhnout co nejlepšího nákupu. Dále je to prodávající leasingová společnost, která svými rozhodnutími už při nákupu a konfiguraci nového vozidla ovlivňuje prodejní cenu vozu ojetého, a pak také, a hlavně správci fleetů, kteří můžou firmám ušetřit nemalé peníze při optimalizaci vozového parku.

Motivací k výběru tématu byl můj zájem o analýzu trhu s ojetými vozidly v ČR, přispět ke zmapování preferencí a chování zákazníků na trhu a v neposlední řadě aplikovat tyto poznatky na praktických příkladech, což může různým typům zákazníků v různých situacích pomoci k rozhodnutí o optimální variantě, jež bude nejvhodnější z hlediska nákladového a cenového.

Základem této práce jsou osobní zkušenosti získané při práci v automobilovém průmyslu. Odborná literatura dopomohla ke stanovení určitého formálního rámce na tomto vysoce kompetitivním a složitém trhu. Práce vznikla díky rozsáhlému souboru informací společnosti Volkswagen Financial Services, která je největší finanční společností v automobilovém tuzemském trhu.

## 1 Segmentace vozů z pohledu výrobců

Úvodní kapitola je věnována rozřídění zákazníků do jednotlivých skupin. Pro potřeby práce bylo použito rozdělení dle jednotlivých obchodních tříd automobilů stanovených Evropskou Komisí (dále jen EK). Toto rozdělení je pouze komerční a nemá právní základ na rozdíl od USA, kde jsou tři organizace rozdělující auta do tříd podle účelu, ke kterému má toto zařazení sloužit. Nejčastěji se používá segmentace podle Environmental Protection Agency, která vozy třídí podle celkového objemu prostoru pro cestující a zavazadlového prostoru. V EU se však toto třídění provádí na národní úrovni a každý stát provádí zařazení vlastní. V České republice ho zajišťuje Svaz dovozců automobilů, které zařazení vozu do příslušné třídy provádí na žádost výrobce, který musí svou žádost podložit argumenty. Pro tyto účely se používají nejčastěji data společnosti JATO Dynamics, která se zabývá shromažďováním a zpracováním dat z automobilového průmyslu, nebo jiné průzkumy a data analýzy. Díky zažitým zkušenostem zákazníků, odborné veřejnosti a komunikaci výrobců je však zařazení vozidla do konkrétní třídy vždy zřejmé a od toho se také odvíjí typ zákazníka, který se u jednotlivých tříd liší. Níže je popsáno 9 tříd, které jsou charakterizovány a jejich prvky, které také určují záměr kupujícího.



Obr. 1 Graf registrace vozů v ČR v letech 2005 až 2019 podle tříd

## **1.1 A – Mini**

Rozměrově nejmenšími vozy jsou ty patřící do třídy A. Nejčastěji jsou to městská auta, která mají přiměřeně místa alespoň po přepravu osob na velmi krátké vzdálenosti. Podíl na trhu je stabilní a příliš nekolísá. V poslední době se představují auta této třídy s čistě elektrickým pohonem, která reflektují odklon k zelené energii a celospolečenskou náladu.

## **1.2 B – Malá**

Třída malých vozů i přes svůj název nabízí v dnešní době kvůli neustálému zvětšování aut dostatek prostoru pro pohodlné městské přesuny a krátké vzdálenosti. Jejich lákadlem je zajímavý poměr ceny a nabízených vlastností. Je třeba podotknout, že i přes nízkou cenovku a malé rozměry mohou vozy této třídy obsahovat veškeré moderní technologické prvky.

## **1.3 C – Nižší střední**

Vozy segmentu C jsou stejně jako ty předešle popsané stále cenově orientované. Nabízí dostatek místa v kabině i v zavazadlovém prostoru, nicméně jsou zde vidět snahy o úsporu nákladů. Nabízí se relativně slabé motory, šetří se především na podvozkových částech a jsou použity méně kvalitní materiály. Maximální funkčnost za požadovanou cenu je primárním účelem.

## **1.4 D – Střední**

Vozidla třídy D nabízí již co do velikosti dostatek prostoru pro cestující v případě plného obsazení i pro převoz objemného nákladu. Pohodlí zajišťují pokročilé podvozky a řidičům usnadňují práci silnější motory a dostupné technologie.

## **1.5 E – Vyšší střední**

Vyšší střední třída je velmi podobná střední třídě, co se týká velikosti a nabízených typů karoserie v podobě sedanu a kombi. Rozdíl se nacházejí v použitých technologiích, materiálech a kvalitě zpracování. Po těchto vozech sahají zákazníci, kteří chtějí kromě funkčnosti určitou přidanou hodnotu v podobě značky a prestiže. Vozy této třídy nabízí prémioví výrobci jako střed své nabídky.

## **1.6 F – Luxusní**

Luxusní třída je výstavní skříní automobilek. Jedná se o boj mezi prémiovými výrobci, kteří nabízejí dlouhé limuzíny. V této kategorii se jedná především o prestiž a společenský status. Zákazníci této třídy mají často vlastní řidiče, a tak je veškerý vývoj upřen na pohodlí na zadních sedadlech, který umožňuje efektivně využívat čas na různé aktivity i během jízdy. Technologie, které se v těchto automobilech vyskytují jsou pokrokové a k běžným zákazníkům v cenově dostupných vozech se dostávají až po několikaletém zpoždění.

## **1.7 S – sportovní**

Třída sportovních vozů je specifická šířkou modelů, které se nabízí. Vzhledem k tomu že o zařazení modelů k příslušné třídě rozhoduje výrobce, tak se do ní řadí jak třeba Mazda MX-5, tak ale i Ferrari F8. Nicméně abych mohl vymezit znaky, kterými se tato třída vyznačuje, tak lze říci, že se jedná o vozy se zaměřením buď na výkon, jízdní vlastnosti nebo na obojí zároveň. Zákazníky této třídy jsou nadšenci do řízení, nebo sběratelé.

## **1.8 M – MPV**

Zkratka MPV z anglického Multi Purpose Vehicle, neboli česky víceúčelové vozidlo je třída, která dosáhla největšího rozmachu po roce 2005 a stále se prodává velmi dobře, i když se její tržní podíl za posledních několik let lehce snižuje. Oblibu si získala z důvodu velkého prostoru, dostatečné komfortní výbavy a dobré ceny. Jejich zákazníci jsou především rodiny, či firmy. MPV se dají roztřídit na malá, střední a velká.

## **1.9 J – SUV včetně off-road**

Tato třída dnes v ČR představuje přes třetinu prodejů a zdá se, že trend bude i nadále minimálně v blízké budoucnosti rostoucí. Důvodů pro takový zájem ze strany zákazníků je několik. Především se do nich lehce nastupuje, což zlepšuje uživatelský komfort a díky vyššímu posedu je z nich velmi dobře vidět situace na silnici. Způsob konstrukce a profil vozu zajišťuje vysokou bezpečnost. SUV nyní nabízí každá značka alespoň v určité formě.

### **1.10 Segmentace z pohledu SDA a VWFS**

Vzhledem k velké dynamice na automobilovém trhu v posledních pěti letech se snaží přizpůsobit i organizace působící na trhu. Z toho důvodu jsou postupně vytvářeny podsegmenty, které lépe reflektují reálnou situaci na trhu a nabídku výrobců. Společnost Volkswagen Financial Services (dále jako VWFS) pro své účely používá data od společnosti JATO Dynamics, ze kterých vychází i SDA, používá ovšem jejich zjednodušenou verzi. JATO Dynamics je společnost zabývající se sběrem a zpracováním informací na automobilovém trhu. Tomuto tématu je věnována kapitola 3.

## **2 Formy financování nákupu vozů pro firmy a retailové zákazníky**

Auta lze financovat různými způsoby a tato kapitola je na dané způsoby zaměřena. Jsou zde vysvětleny rozdíly mezi jednotlivými typy financování, určena jejich specifika a vhodnost pro využití v praxi. V případě jednotlivých způsobů budou popisovány i daňové a účetní principy z hlediska zákonů platných v České republice. Mezinárodní účetní standardy International Financial Reporting Standards (dále jen IFRS) pohlíží na leasing jinak a v rámci této práce se jimi nebude zabývat.

### **2.1 Finanční leasing**

Finanční leasing je forma dlouhodobého pronájmu, přičemž po skončení doby jeho trvání jsou vlastnická práva k objektu nájmu převedena dle předem sjednaných smluvních podmínek na nájemce. Užívaný vůz zákazníkem dle českých účetních standardů nevstupuje do majetku firmy a splátky je možné daňově uznat jako náklad podle §24 Zákona 586/1992 sb. o daních z příjmů (dále ZDP). Ve splátce je vždy zahrnuto povinné ručení a havarijní pojištění. Je to z důvodu ochrany majetku leasingové společnosti a minimalizace rizika. Tento typ financování je vhodný především pro stroje a zařízení a v dnešní době se u aut moc často nepoužívá, nicméně je možné ho obecně doporučit pro zájemce, kteří chtějí auto dlouhodobě užívat s následným přechodem vlastnických práv, snížit peněžní výdaj spolu s optimalizací daňové povinnosti (Valouch, 2009).

### **2.2 Operativní leasing**

Operativní leasing je svými vlastnostmi obdobou finančního leasingu, ovšem bez smluvních podmínek pro převod vlastnictví na nájemce. Auto se tedy po skončení doby smlouvy vrací pronajímateli. Důležitou informací je, že v případě operativního leasingu je výdaj také vždy i daňově uznatelným nákladem jako u finančního leasingu. Dále je možné uplatnit nárok na odpočet DPH v případě, že je nájemce plátcem daně. Tato možnost je přítomna u finančního leasingu také. Výhodou operativního leasingu je, že zákazník splácí pouze rozdíl mezi kupní cenou a zůstatkovou hodnotou určenou na začátku smlouvy. Díky tomu je splácená částka nižší než v jiných případech.

### **2.3 Zpětný leasing (Sale & Lease Back)**

Specifickou formou financování je zpětný leasing. Jeho anglický název více odpovídá reálnému modelu. Jedná se o prodej majetku leasingové společnosti a následný operativní leasing. Financování aut tímto způsobem je okrajovou záležitostí, avšak je to vcelku častý nástroj u velmi drahých zařízení či budov. Nabízí se pro letadla, lokomotivy, nákladní lodě, výrobní linky a další hmotný majetek. Jeho výhoda spočívá v okamžitém poskytnutí finančních prostředků při zachování užitných práv. Tyto finance se nejčastěji používají na rozvoj firmy nebo zvýšení provozního kapitálu. Dalším přínosem je správa majetku leasingovou společností a jeho vyjmutí z majetku společnosti. V ČR tuto formu nabízí LeasePlan.

### **2.4 Úvěr**

Úvěrem se rozumí poskytnutí peněžních prostředků za předem stanovených podmínek. Při financování úvěrem zákazník dostane prostředky na nákup vozu a poté splácí poskytnutou částku navýšenou o úroky a další poplatky. Při zakoupení vůz vchází do majetku společnosti a je odepisován dle II. odpisové skupiny. Veškeré náklady spjaté s provozem auta jako jsou pravidelné technické kontroly, servisní prohlídky a pojištění si zákazník zařizuje a platí sám.

### **2.5 Nákup za hotové**

Jednou z možností je také financování auta nákupem za vlastní prostředky. Pokud má zákazník dostatek prostředků, tak je možné auto zaplatit ihned bez účasti třetí strany. Tento způsob je však nejvíce výdajově zatěžujícím ze všech výše popsaných a může se odrazit na solventnosti zákazníka.

### **2.6 Nejvhodnější forma financování pro firemního zákazníka**

V České republice je díky legislativě volba pro firmy jednoznačná. Mezi nejvhodnější varianty se nabízí finanční a operativní leasing. Finanční leasing má však nevýhodu v tom, že se splácí celková cena vozu po minimální dobu dle příslušné odpisové skupiny po odečtení 6 měsíců, což je u osobních automobilů minimálně 54 měsíců. Dalším záporem je potřeba vynakládat prostředky na údržbu. Operativní leasing může naopak být sjednán na jakoukoliv dobu a splácí se pouze rozdíl mezi pořizovací a zůstatkovou cenou, jak již byl zmíněno. V tabulce 1 lze nalézt modelový příklad rozdílu ceny finančního a operativního leasingu pro firmu, která je plátcem

DPH. Příklad počítá pouze s cenou splátek za automobil. Ostatní náklady nejsou vzaty v úvahu pro přehlednost.

*Tab. 1 Porovnání finančního a operativního leasingu*

	Finanční leasing	Operativní leasing
Cena vozu vč. DPH	750 000 Kč	750 000 Kč
Doba nájmu (měsíců)	54	54
Měsíční splátka vč. DPH	15 625 Kč	8 101 Kč
Celková splatná částka	843 750 Kč	437 454 Kč
Zůstatková hodnota	0 Kč	312 546 Kč

## 2.7 Nejvhodnější forma financování pro retailového zákazníka

U retailových zákazníků by se dalo říct, že je nejvýhodnější auto zakoupit za hotovost. Tato varianta je ale pouze nejlevnější. Zákazník platí jen cenu auta a žádné další úroky. Úvěr, či operativní leasing jsou sice z absolutního hlediska dražší, nicméně snižují jednorázový peněžní výdaj. V době psaní této práce se sazba RPSN v průměru pohybovala od 3,87 %, což je všeobecně pro spotřebitelský úvěr velmi výhodná sazba. Vedle úvěru je možné vyzdvihnout i operativní leasing. Měsíční splátka je nižší, ovšem nevýhodou je, že auto nepřechází do vlastnictví uživatele automaticky. Běžně však leasingové společnosti nabízí uživatelům možnost odkupu vozu. Nelze určit absolutní výhodu operativního leasingu oproti úvěru, jelikož je mnoho proměnných skryto v procesech samotné leasingové společnosti, ale dalo by se dle modelového výpočtu v tabulce 2 odhadovat, že ano.

*Tab. 2 Porovnání úvěru a operativního leasingu pro retailového zákazníka*

	Úvěr	Operativní leasing
Výše úvěru / Cena auta	750 000 Kč	750 000 Kč
RPSN	3.87%	3,6%
Doba splácení v měsících	72	72
Měsíční splátka	11 690 Kč	8 081 Kč
Splatná částka	841 680 Kč	581 832 Kč
Zůstatková hodnota vozu pro operativní leasing	-	168 168 Kč
Odkupní cena pro operativní leasing	-	220 000 Kč
Celková cena vozidla	841 680 Kč	801 832 Kč



### 3 Segmentace trhu z pohledu operativního leasingu

Způsob zařazení zákazníka do určité skupiny zákazníků operativního leasingu je postupným procesem. V první řadě je třeba uvažovat objem financovaných vozidel, dále pak využití, poté cenu, a nakonec rozsah služeb. Z toho vyplyne několik profilů, ke kterým je možné zákazníka přiřadit a podle toho na něj nahlížet.

#### 3.1 Velikost financovaného vozového parku

První a nejjednodušší vstupní otázkou, která se nabízí při výběru vozového parku, je počet aut, která budou financována. Je důležité zmínit, že počet vozů ovlivňuje výši splátek jak pozitivně, tak i negativně. Vzhledem k tomu, že Česká republika není velkým trhem, tak velké počty stejných modelů po skončení operativního leasingu mohou jejich cenu snížit. Proto je ze strany leasingových společností zavedeno protipatření, které snižuje jejich riziko, a naopak zdražuje splátku. V tabulce 2 je roztřídění dle objemu financovaných vozů.

*Tab. 3 Počty financovaných vozů*

<b>Kategorie</b>	<b>Objem vozů</b>
Jednotlivci a malé flotily	Do 10
Střední flotila	10 – 50
Velká flotila	Nad 50

#### 3.2 Typ subjektu zákazníka

Dalším základním aspektem třídění je, jakým typem subjektu je zákazník. Zda se jedná o fyzickou osobu, právnickou osobu, nebo osobu samostatně výdělečně činnou, která je pro tento účel přiřazena k právnické osobě. Na základě toho se pak dá zákazník zařadit do skupiny dle finančního hlediska a dále podle zahrnutých dodatkových služeb.

##### 3.2.1 Retailový zákazník

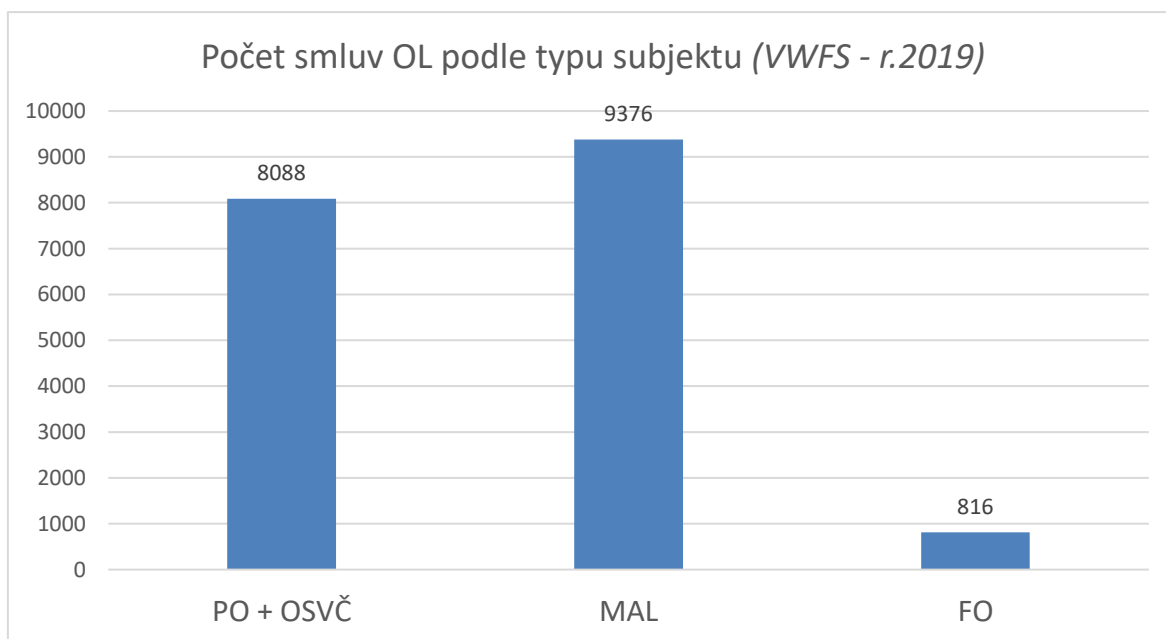
První skupinou, která smlouvy uzavírá jsou fyzické osoby nepodnikatelé. Tato skupina je několikanásobně menší, jelikož vlastnictví vozu je upřednostňované před financováním leasingem. Zde se převážně vyskytují klienti, kteří si nemohou auto

pořídit za hotové, nýbrž využívají možnosti platit za auto měsíčně v únosných měsíčních splátkách. Opakem je početná část koncových zákazníků nezaměřených na finanční stránku, ale hledající možnost pořídit dražší vůz bez velkého výdaje prostředků. Jde o sociální status klientů, přičemž je logické rozdělit velký pokles hodnoty drahých vozů do měsíčních splátek. Tito zákazníci dbají na bezstarostný provoz a veškeré provozní záležitosti přenechávají na leasingových společnostech. Servis, pravidelné technické prohlídky, pneumatiky a další starosti, které nemusí řešit jim šetří čas.

### 3.2.2 Firemní zákazníci a OSVČ

Firmy a OSVČ jsou nejvýznamnější klientelou leasingových společností. Vzhledem k výhodám popsaným v minulé kapitole je zřejmé proč. Drtivá většina osobních a malých užitkových firemních automobilů je v České republice dlouhodobě pronajata formou operativního leasingu.

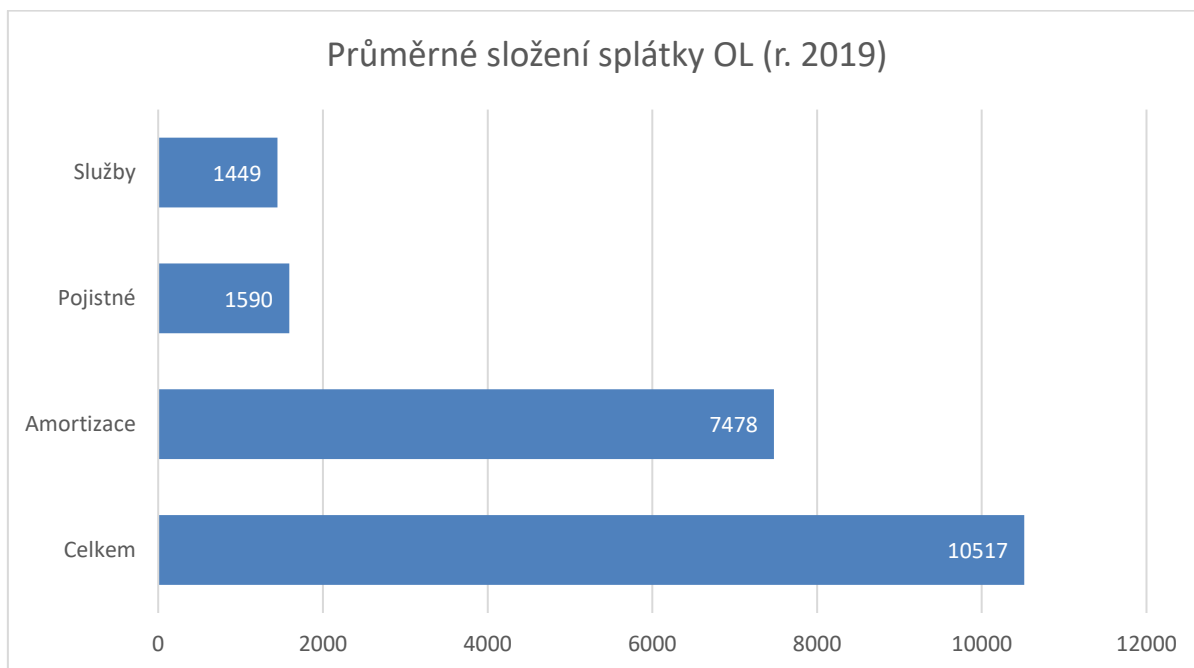
ŠKODA AUTO a.s. (ŠKODA) nabízí svým a zaměstnancům dealerských sítí možnost využít program *Mitarbeiterleasing* (MAL). V rámci MAL je možné pronajmout auto na operativní leasing za zvýhodněnou cenu. Smlouva o operativním leasingu je podepisována na jeden rok s nájezdem 20 nebo 30 tisíc km. Tato auta jsou po ukončení leasingového pronájmu prodávána v programu ŠKODA Plus. Je třeba dodat, že pokud zaměstnavatel nabízí jako benefit vůz pro osobní účely, tak tato varianta pro všechny zúčastněné strany představuje finanční výhodu.



Obr. 2 Graf rozdělení subjektů operativního leasingu ve VWFS

### 3.3 Výběr vozu podle výše splátky

K užšímu výběru vozu se přistupuje na základě výše měsíční splátky. Promítají se do ní různé složky, které ji dokážou velmi ovlivnit a zákazník si je nemusí na první pohled uvědomit. Na obrázku 4 je zobrazen podíl složek splátky za rok 2019.



Obr. 3 Graf podílu složek splátky OL ve VWFS v r. 2019

#### 3.3.1 Výše splátky do 7 000 Kč vč. DPH

Cenový strop měsíční splátky 7 000 Kč včetně DPH je rozpětí, ve kterém je možné uspokojit nenáročné potřeby. V nabídce jsou levné malé vozy s nízkým stupněm výbavy, motorem do výkonu 85 kW a s ceníkovou cenou pod 500 tisíc Kč. Délka smluv v této hranici je nejčastěji 48 až 84 měsíců s nájezdem 10–15 tisíc km ročně. V rámci smlouvy je zahrnuto povinné ručení a havarijní pojištění, dále záruční servis. Další služby jsou pak za příplatek.

#### 3.3.2 Výše splátky 7 000 – 12 000 Kč vč. DPH

Druhý cenový interval nabízí větší možnosti variability. Dají se pořídit i dražší vozy s cenovkou do 800 tisíc Kč, u nich však zůstávají podmínky délky a nájezdu podobné jako u předchozí cenové relace. Pokud zákazník zvolí auto, které je levnější na vstupu, tak má možnost upravovat délku smlouvy a roční nájezd až k hranici 24 měsíců a 30 tisíc km ročně. V rámci služeb je kromě výše zmíněného

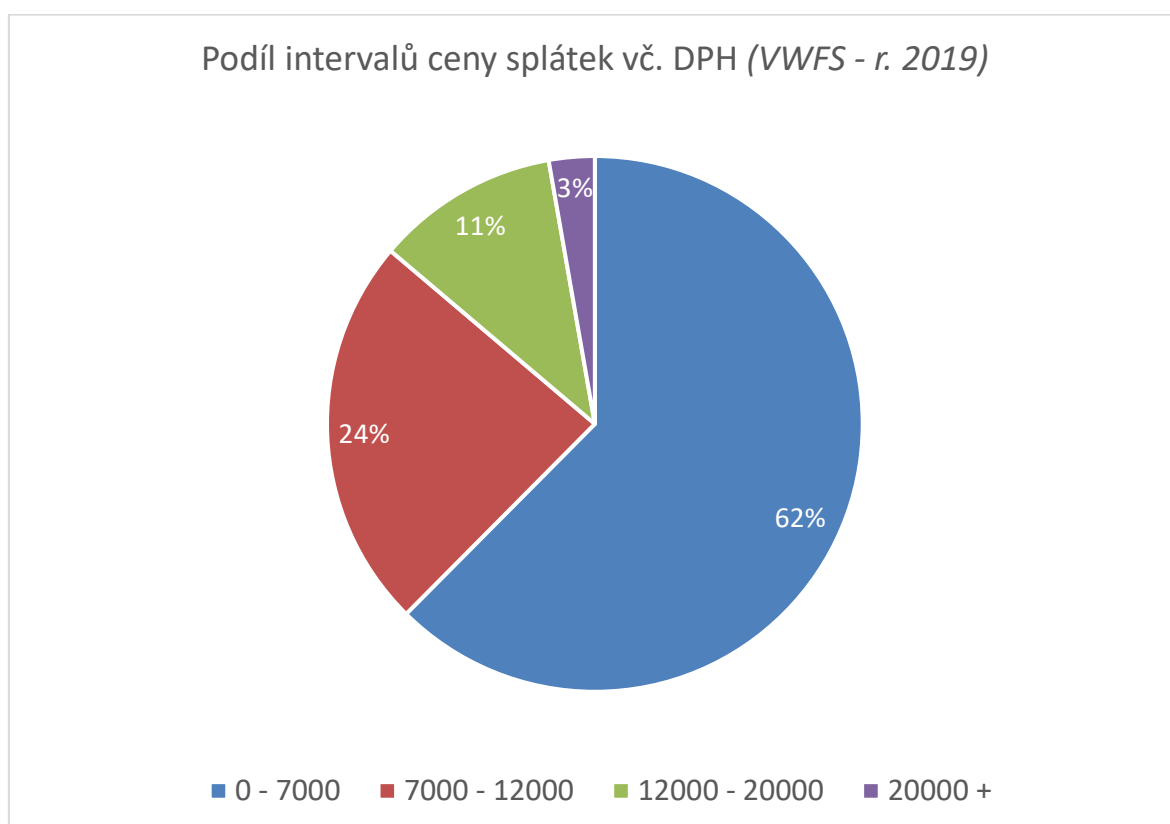
dále často zahrnut mimozáruční servis, dálniční známka a sada zimních pneumatik, v případě potřeby dle předem stanoveného nájezdu.

### 3.3.3 Výše splátky 12 000 – 20 000 Kč vč. DPH

V této cenové relaci je již možné plně upravovat podmínky smlouvy i u drahých aut s cenou do 1,5 miliónů Kč. Se splátkou pod 20 tisíc Kč se nemusí zákazník nijak omezovat a snižovat ze svých nároků na podmínky smlouvy. Pokud na ně však není kladen důraz, tak je možné pořídit prémiové vozy i s cenou nad 2 milióny Kč ovšem za cenu dlouhé doby smlouvy a nízkého ročního nájezdu.

### 3.3.4 Výše splátky od 20 000 Kč vč. DPH

Neomezená výše splátky nabízí splnitelnost jakékoliv podmínky při sjednání smlouvy. Ať už je to vstupní cena vozu, délka smlouvy, tak i nájezd. V této relaci se pohybují reprezentativní vozy pro vedení společností, dražší vozy s požadavky na vysoké nájezdy například pro obchodní zástupce, či vozy určené jako pracovní nástroje ve stavebních firmách, doručovacích službách nebo vozy sloužící pro přepravu osob.



Obr. 4 Graf podílu intervalů splátek vč. DPH ve VWFS v r. 2019

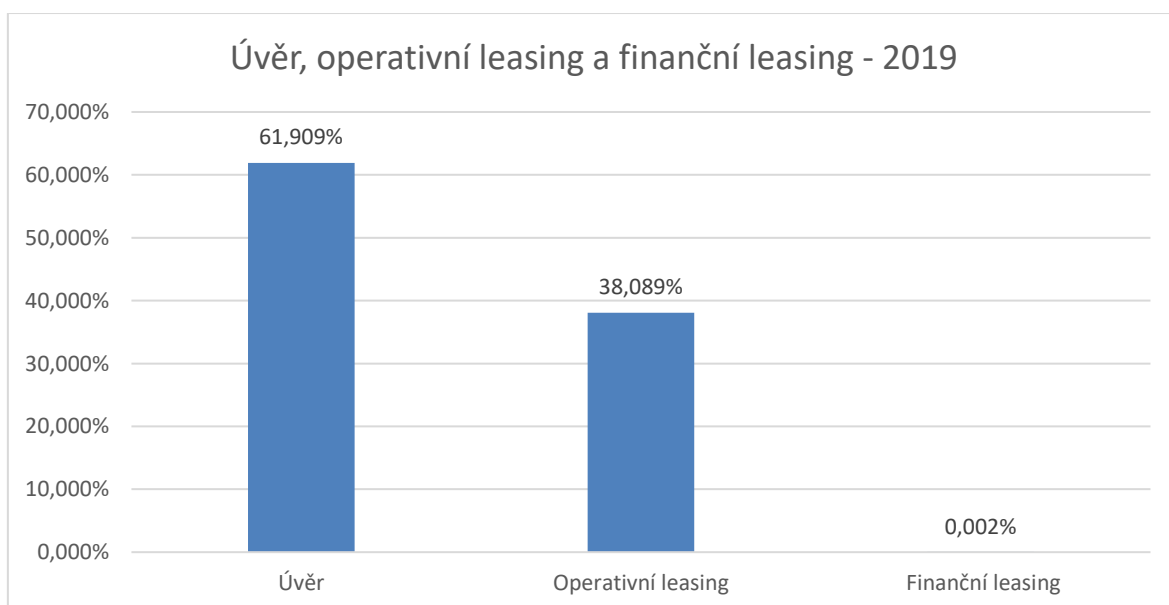
### **3.4 Doplnkové služby leasingové smlouvy**

Základními službami, které se nabízejí je servisní balíček a pneumatiky. Další služby, které je možné do smlouvy přidat je dálniční známka nebo rozšířená asistence mimo ČR. Některé leasingové společnosti nabízejí školení řidičů, náhradní vozidlo v případě poruchy a tankovací karty. Také je možné zahrnout do splátky nástavby užitkových vozů nebo polep karoserie. Další služby jsou k dispozici na základě individuální domluvy.

## 4 Profil společnosti Volkswagen Financial Services

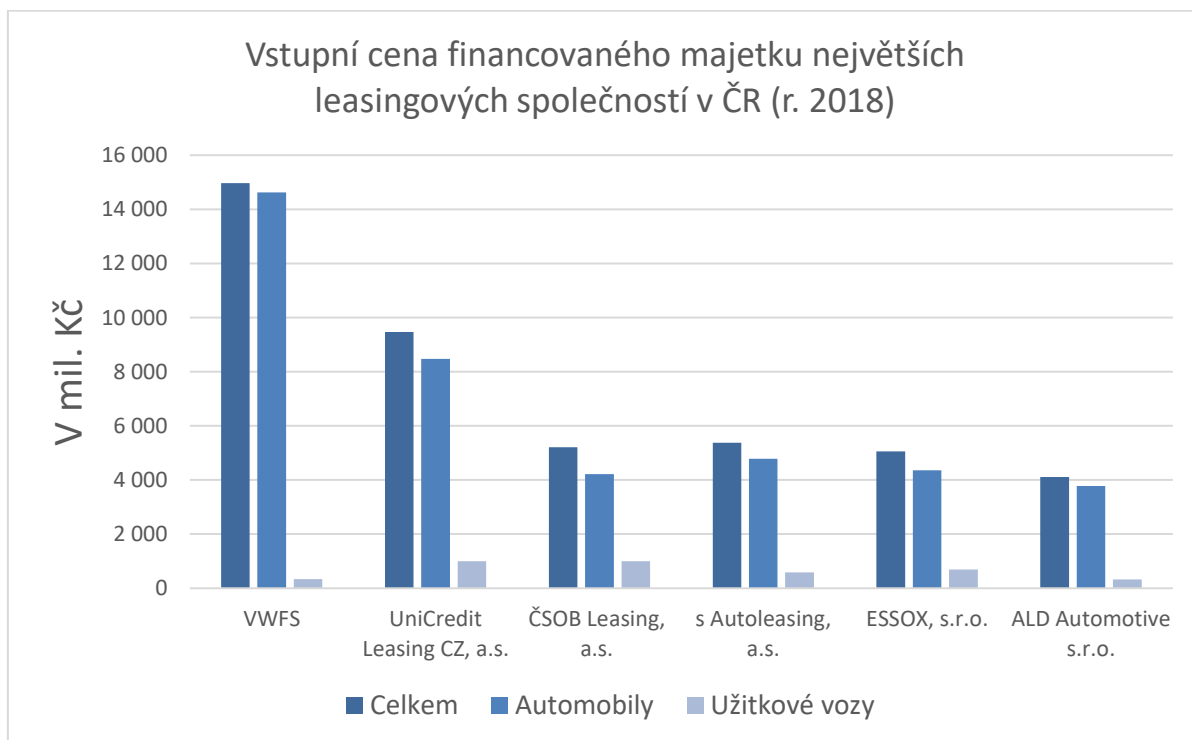
Společnost VWFS byla založena roku 1992 a zabývá se financováním vozidel. Majitelem se 100 % podílem je společnost Volkswagen Finance Overseas B.V. se sídlem v Amsterdamu. Současný vklad činí 865 mil. Kč. V roce 1994 byly vytvořeny dceřiné společnosti ŠkoLEASE s.r.o. a ŠkoFIN Fleet Service a.s., které začaly na českém trhu nabízet formu financování operativní leasing. V roce 2007 byly tyto dvě zmíněné společnosti rozpuštěny a jejich aktivity sloučeny do ŠkoFIN s.r.o. Název Volkswagen Financial Services byl jako značka použit v roce 2015 a od té doby je jedním z rozpoznávacích znaků společnosti

Produkty, které VWFS nabízí lze rozřadit do dvou kategorií: na hlavní a doplňkové. Mezi hlavní patří financování ojetých i nových vozů formou úvěru. Další oblastí, která pokrývá hlavní aktivity společnosti je financování vozu operativním leasingem. Za doplňkové služby je možné považovat předplacený servis pro nové a mírně ojeté vozy do dvou let stáří. Dále je to exkluzivní povinné ručení s havarijním pojištěním a jako poslední je to správa vozového parku pro fleety. Samostatnou kategorií jsou aktivity VWFS, které vychází z podstaty fungování a cílů společnosti, což je podpora prodeje koncernu VW. Mezi těmito aktivitami jsou například financování budov a dalšího hmotného majetku dealerů, financování dodávek vozů pro státní orgány nebo prodej vozů navrácených po konci leasingových smluv.



*Obr. 5 Složení typů financování ve společnosti VWFS*

Na poli operativního leasingu vozů je VWFS v České republice největším poskytovatelem, ale jsou způsoby, které by mohly jeho pozici ještě více upevnit. Je to především zlepšení na poli operativního leasingu retailových klientů, kde i přes snahy za svými konkurenty zaostává a dále je to pak financování vozidel nepatřících do koncernu VW, u kterých VWFS prohrává kvůli příliš vysokým cenám. Obrázek 6 poskytuje přehled o objemu financování šesti největších leasingových společností co do vstupní ceny financovaného majetku.



**Obr. 6 Graf velikosti leasingových společností na českém trhu v r. 2018**

## 5 Definice a optimalizace jednotlivých složek smlouvy operativního leasingu

Tato kapitola se zabývá klíčovými faktory, které ovlivňují cenu splátky operativního leasingu a jejich optimalizací. Přesná predikce zůstatkové hodnoty financovaného, resp. amortizace vozidla, je výchozím prvkem, jelikož se nejvíce podílí na složení splátky (viz Obr. 7). Tato predikce je závislá na analýze trhu a spotřebitelského chování. Dalšími složkami, které mají vliv na cenu splátky jsou služby a vliv zákazníka (viz Tabulka 4).

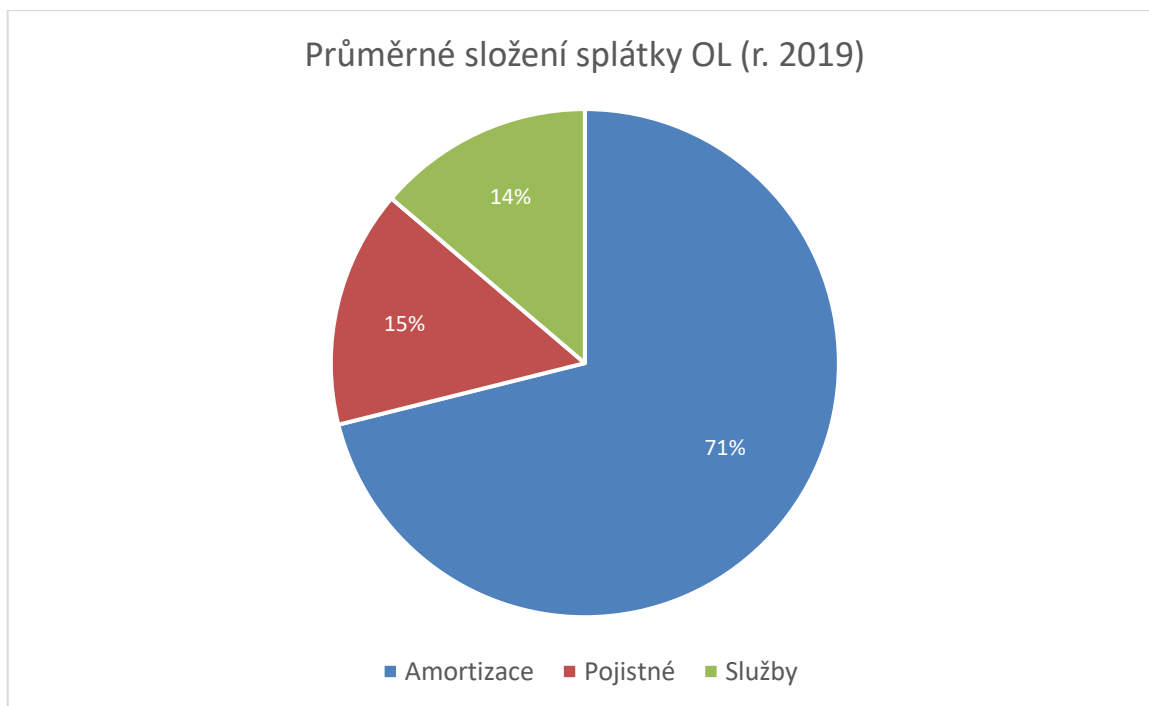
Tab. 4 Zjednodušený dopad na splátku OL

<b>Složka</b>	<b>Dopad na splátku operativního leasingu</b>
Odhad zůstatkové ceny vozu	Velký
Služby	Střední
Vliv zákazníka	Malý – Střední

### 5.1 Zůstatková cena vozu

Z principu operativního leasingu je zřejmá nutnost precizního ocenění zůstatkové hodnoty vozu na konci doby smlouvy při zpětném převzetí vozu leasingovou společností kvůli následnému prodeji. Z obrázku 7 je možné vyčíst, že 71% splátky operativního leasingu tvoří složka amortizace vozu. Při nepřesném odhadu zůstatkové hodnoty mohou nastat dva stavy, oba negativní. Tím prvním je podhodnocení, které zvýší cenu splátky a způsobí odliv zákazníků. Druhou situací je nadhodnocení, které pozitivně ovlivní zvýšení zájmu ze strany zákazníka, nicméně při následném prodeji vozu přivodí ztrátu leasingové společnosti.





Obr. 7 Graf složení splátky operativního leasingu ve VWFS

### 5.1.1 Proces odhadu zůstatkové hodnoty vozu

Odhad zůstatkové hodnoty by měl být reálný, ale lehce konzervativní. Je to z toho důvodu, aby bylo možné dále při následném prodeji s prodejní cenou manipulovat. Auto musí být v určité cenové toleranci prodejné na B2B trhu.

Logický postup odhadu zůstatkové ceny začíná analýzou trhu s ojetými vozidly a sběrem dat. Sledují se modely na úrovni výbav, motorizace, stáří, kilometrového nájezdu a ceny. Poté, co proběhne prvotní analýza trhu, je možné pro potřeby smlouvy operativního leasingu odhadnout zůstatkovou cenu financovaného vozu. Dalším krokem je vyhodnocení prodejních dat u vozů s již odhadnutou zůstatkovou cenou na začátku procesu. Na základě toho je možné odhad u budoucích smluv upravit a zpřesnit. Je potřeba však proces ve stanoveném časovém období vyhodnocovat a zpřesňovat na základě aktuálních dat a dalších vlivů, které jsou popsány v této kapitole. V některých případech leasingové společnosti využívají dedikovaný software. Dva nejčastěji používané produkty jsou Dekra Tax Expert a Cebia Cat GT.

### 5.1.2 Výběr vozu

Jádrem nejvíce ovlivňujícím zůstatkovou hodnotu a ceny všech dalších služeb operativního leasingu je model vozu. Je možné držet se myšlenky, že

zákazníci se chovají racionálně a nejmenší ztrátu hodnoty mají levnější široce rozšířené vozy, které mají nízké provozní náklady. Má to však některé výjimky. Evropský automobilový trh je specifický tím, že zákazníci od aut očekávají opravdu hodně a jejich nároky jsou vysoké.

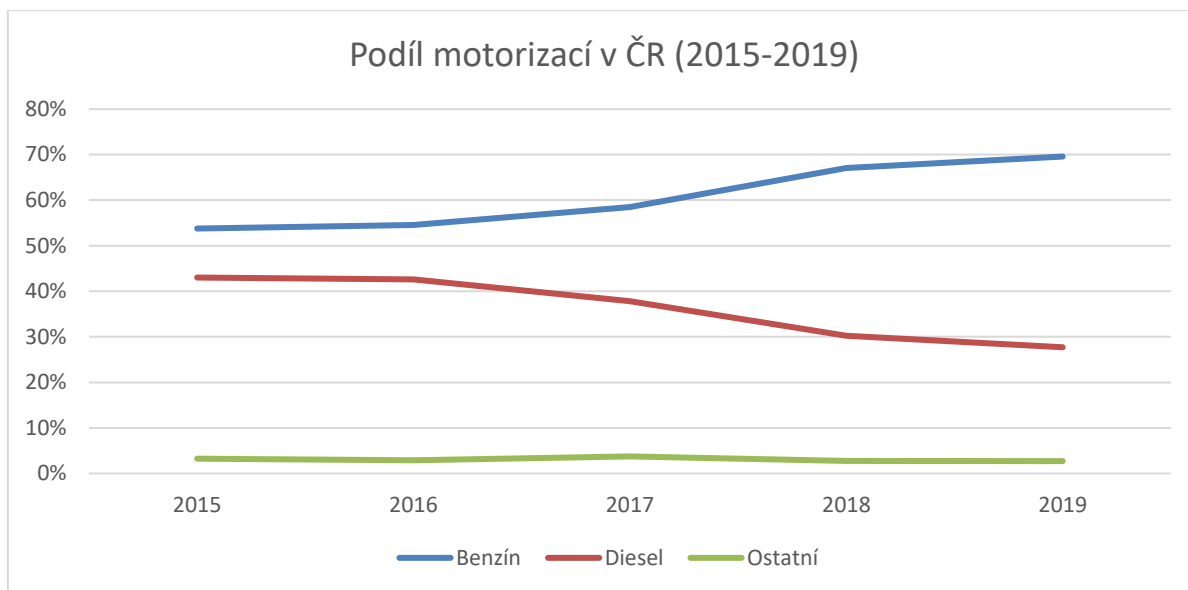
### **Model vozu**

Výběr konkrétního modelu by se měl odvíjet od splnění požadavku na prostornost vozu. Pokud se konkrétní model nabízí ve větším karosářském provedení, tak je vhodné zvolit jej, i přes to, že prostor navíc není využit. Je vycházeno z poznatku, že na trhu ojetých vozů je zájem o větší karoserie, čímž se zvyšuje odhad zůstatkové hodnoty, který dokáže kompenzovat vyšší pořizovací cenu.

### **Motorizace**

Po zvolení modelu je třeba si vybrat z široké palety motorů, které se do jednotlivých vozů montují. Na zůstatkovou hodnotu působí dva vlivy týkající se motoru. Jedním je výkon a tím druhým typ spalovaného paliva. Ideální variantou z pohledu zůstatku je výběr výkonu, který je uprostřed nabízeného spektra. Takové výkonové varianty jsou na sekundárním trhu nejvíce žádané, což zajišťuje pomalejší ztrátu hodnoty. Optimální variantou pro vozy do nižší střední třídy je výkon kolem 80 kW. Od střední třídy je vhodné volit výkon motoru v oblasti 110 kW.

Při dalším výběru je nutné zvolit mezi benzínovou nebo naftovou variantou. Od roku 2016 se prudce začal snižovat podíl naftových motorů na celoevropském trhu, což reprezentuje i situace v ČR (viz Obrázek 8) a tlak EU na elektrifikaci vozového parku a snížení emisí se začíná postupně projevovat. Díky technologickému vývoji se zákazníci přeorientovali z naftových motorů na ty benzínové. Je to kromě jiného z důvodu, že rozdíly ve spotřebě mezi benzínovými a naftovými motory nejsou tak markantní jako na začátku tisíciletí, a navíc je spotřeba pohonných hmot v dnešní době už tak relativně nízká.



**Obr. 8 Graf podílu motorizací v ČR v letech 2015-2019**

Z toho důvodu je odpověď na otázku, který typ pohonu zvolit, velmi jasná. Vzhledem k potřebě výrobců snižovat flotilové emise jsou benzínové motory zvýhodňovány. I přes vyšší spotřebu jsou celkové náklady mnohem nižší díky nižší ceně servisu a razantně nižší pořizovací ceně. V tabulce 5 je porovnání benzínového a dieselového VW Passat. Tabulka 5 ukazuje cenovou výhodu benzínové motorizace. Naftový pohon se vyplatí přibližně od ročního nájezdu 45 tisíc km.

**Tab. 5 Porovnání výhodnosti VW Passat s dieselovým a benzínovým motorem**

Varianta vozu	VW Passat 2,0 TDI 110 kW (A7) - diesel	VW Passat 1,5 TSI 110 kW (A7) - benzín
Cena vozu vč. DPH	1 012 900 Kč	933 900 Kč
Délka smlouvy v měsících	36	36
Celkový nájezd	90 000 km	90 000 km
Normovaná spotřeba (WLTP)	4 l	5,4 l
Cena paliva	Diesel – 29,90 Kč	Benzín – 29,90 Kč
Cena paliva pro daný nájezd	107 640 Kč	145 314 Kč
Měsíční splátka vč. DPH	15 546 Kč	13 844 Kč
Amortizace	559 656 Kč	498 384 Kč
Celková splatná částka	667 296 Kč	643 698 Kč

## Výbava vozu

Vozy představené v roce 2020 demonstrují, že i nižší stupně výbav dokážou splnit očekávání a potřeby zákazníka. Leasingové společnosti však jednají s opatrností, a tak se dá předpokládat, že budou i nadále znevýhodňovat auta s horší výbavou, aby

motivovaly zákazníky financovat lépe vybavené vozy, které se lépe prodávají na trhu ojetých vozů. Optimální je taková výbava, která dokáže zaujmout, a i přes to nebýt nejdražší. Dobrým základem je auto v prostředním výbavovém stupni, které má metalický lak, vzhledově odpovídající velikost kol, automatickou klimatizaci, základní infotainment, parkovací senzory a základní jízdní asistenty. Takový vůz poskytne zákazníkovi téměř stejnou užitnou hodnotu jako vůz v nejvyšší výbavě. Na rozdíl od něj však bude mít nižší pořizovací cenu a nebude leasingovou společností znevýhodněn, díky dostatečně zajímavé výbavě pro trh ojetin. Specifickým prvkem výbavy je automatická převodovka, která sama dokáže kompenzovat určitou chybějící výbavu.

## **5.2 Parametry smlouvy – délka trvání a celkový nájezd**

Důležitým prvkem, který význačně ovlivňuje cenu splátky je délka smlouvy a celkový nájezd. Pokud má zákazník v úmyslu využívat auto na velmi dlouhou dobu, tak je nejvhodnější variantou financovat vozy na co nejdelší operativní leasing, jelikož se amortizace bude rozkládat do většího počtu splátek. Nejideálnější dobou je rozmezí 4 až 6 let. Takové vozy jsou na trhu ojetých vozů stále považovány za mladé a dobře prodejné s relativně vysokou zůstatkovou hodnotou. Delší doba přinese ještě větší finanční výhodu, ovšem pouze při nízkém nájezdu. S vyšším nájezdem kilometrů stoupá i počet poruch, které mohou být závažné a nákladné na opravu. Indikátorem jsou také určité hranice nájezdu. Analýzou trhu je dokázáno, že auto po překročení každé stotisícové hranice ztrácí hodnotu v jednotkách procent. Tento fakt promítají leasingové společnosti do odhadu zůstatkové hodnoty. Pokud zákazník potřebuje nájezd na stotisícové hranici, případně o několik tisíc více, je vhodnější zvolit pro smlouvu nájezd pod stotisícovou hranicí a po přejetí smlouveného nájezdu s tolerancí, dodatečné kilometry doplatit sazbou za přejeté kilometry.

S nájezdem je spojený dále servis, přičemž zákazník by se měl během objednávání vozu informovat o stanovených servisních úkonech předepsaných výrobcem. Při určitých prohlídkách je nutné měnit dražší součástky a tyto náklady promítají leasingové společnosti do svých servisních balíčků. Rozdíly v ceně mezi dvěma servisními prohlídkami mohou být i v řádu desetitisíců korun. Proto i v tomto případě je lepší, pokud zákazník potřebuje určitý nájezd kilometrů, který by zásadně zdražil složku servisu, zvolit raději o stupeň nižší nájezd a poté přejeté kilometry doplatit.

Leasingové společnosti v ČR ještě nejsou na takové úrovni automatizace procesů, aby dokázaly tyto snahy zákazníka zachytit a zamezit jim.

### **5.3 Skryté faktory ovlivňující cenu splátky**

Skryté faktory je třeba brát také v úvahu. Velký počet stejných financovaných vozů snižuje odhad zůstatkové ceny, jelikož přesycení trhu vyústí ve snížení prodejních cen. Pokud zákazník požaduje malou či střední flotilu, tak je nejlepší variantou financovat stejné modely v několika různých barvách, jelikož výrobce může nabídnout množstevní slevu pro odběr takového počtu kusů a zároveň leasingová společnost díky rozdílným barvám bude schopná umístit vozy na trhu ojetin. V případě velkých flotil nad 50 vozů je situace odlišná. Zde je potřeba diverzifikovat flotilu, aby leasingová společnost nesnižovala odhady zůstatků cen financovaných vozů, které se promítají do ceny splátky. Jestliže se konec smlouvy nachází v období, kdy na trhu bude s jistotou již nová generace vybraného modelu, tak je odhad nižší s ohledem na pokles zájmu o starší generaci. Odhad zůstatkové hodnoty také významně ovlivňuje využití vozidla. Vozy provozované jako taxi nebo jako vozy autopůjčovny jsou při odhadu zůstatkové ceny striktně penalizovány, jelikož je pravděpodobné, že rozsah poškození bude značný a auta budou těžce prodejná. Další způsoby využití, které snižují odhad zůstatkové hodnoty jsou vozy pro záchranné složky a doručovací služby.

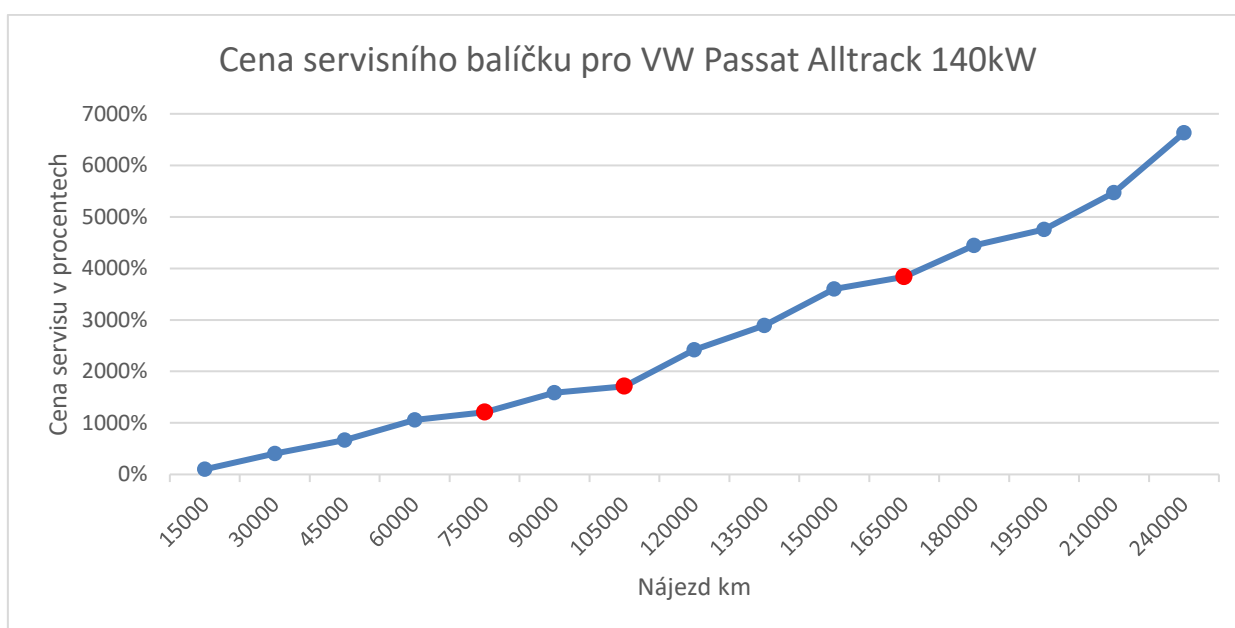
### **5.4 Služby operativního leasingu**

U každé smlouvy operativního leasingu je třeba počítat v rámci splátky s cenou za povinné ručení a havarijní pojištění. I přes to, že leasingové společnosti mají množstevní slevy u pojišťoven díky pojištění desetitisíců aut ročně, jejich cena je závislá na místě bydliště, věku klienta a na bonusu, případně malusu, pokud klient nějaký má. Cenu za povinné ručení a havarijní pojištění nelze kvůli tomu ovlivnit a optimalizovat. Všechny ostatní služby však ano.

#### **5.4.1 Servisní balíček**

Tato služba má výhody pro zákazníka, jelikož platí pouze měsíční splátky a v případě oprav převyšujících cenu servisního balíčku se servisu nic nedoplácí. Optimalizací nájezdu je optimalizován i servisní balíček za podmínek definovaných v kapitole 5.2. Na obrázku 9 je zobrazen vývoj ceny servisního balíčku pro vůz VW

Passat Alltrack 140 kW. Tento vývoj je aplikovatelný na všechny vozy. Vyznačené body představují nájezdy, které jsou ideální volbou s ohledem na mírnější předchozí růst ceny servisního balíčku. Pokud chce zákazník ušetřit ještě více, tak je možné servisní balíček k leasingové smlouvě nepřidávat a servisní náklady hradit sám. Tuto variantu je možné doporučit pro první dva vyznačené body. Se zvyšujícím se nájezdem se zvyšuje riziko nákladnějších oprav i cena předepsaných oprav, které mohou přesáhnout cenu servisního balíčku, což staví servisní balíček do výhodnější pozice. Je tedy na zákazníkovi, zda je ochotný nést danou míru rizika.



Obr. 9 Graf vývoje ceny servisního balíčku

#### 5.4.2 Pneumatiky

Ve VWFS je do smlouvy operativního leasingu možné zahrnout pneumatiky ze tří kategorií. Standard, plus a premium. Rozdíly mezi jednotlivými třídami jsou v kvalitě a ceně. V rámci této služby je zahrnuto v ceně i uskladnění a přezutí pneumatik. Službu pneumatik je možné doporučit s ohledem na zjednodušení provozu auta nebo celé flotily. Snížit náklady je možné plným využitím potenciálu pneumatik. Není potřeba měnit pneumatiky častěji, než udává výrobce, jelikož garantuje zachování vlastností po stanovený nájezd. Dalším krokem je výběr třídy pneumatik. Premiové pneumatiky je možné doporučit pro auta od vyšší střední třídy pro zachování jízdních vlastností a využití maximálního potenciálu vozu. Auta do střední třídy plně vystačí se standardními nebo plus pneumatikami, které mají dobrý poměr

cena/výkon. Posledním faktorem, který úměrně ovlivňuje cenu pneumatik je jejich samotná velikost, proto je na to dobré myslet již při konfiguraci vozu.

### **5.4.3 Doplnkové služby operativního leasingu**

Doplňkové služby představují malou část celkové ceny splátky. Patří sem například dálniční známka, rozšířená asistence nebo třeba náhradní vůz. Pokud zákazník ví, že služby využije, nebo chce mít jistotu v případě neočekávané situace, tak je dobré tyto služby zachovat, jelikož se o ně stará leasingová společnost a zákazník je má k dispozici.

### **5.5 Vliv zákazníka na celkovou cenu operativního leasingu**

Posledními prvky, které mohou ovlivnit celkovou splatnou částku jsou jednání a úmysly zákazníka. Pokud se zákazník nebo dealer, který vozidlo dodává, domluví s leasingovou společností na následném odkupu vozu, tak je možné zákazníkovi poskytnout lepší nabídku, jelikož je odbyt vozu po skončení smlouvy zajištěn.

Při vracení vozu je domluvena prohlídka u experta na ohledání vozu. V ČR je to nejčastěji společnost Dekra nebo Cebia. Ta prohlédne vůz, zda je vrácen v souladu se smlouvou. V každé leasingové smlouvě je definováno akceptovatelné a neakceptovatelné poškození. Vlasové škrábance od myčky, či mírně ošoupanou sedačku řidiče je možné považovat za běžné poškození úměrné stáří a nájezdu, pokud je však vozidlo poškozeno více, zákazník musí toto poškození doplatit.

### **5.6 Úpravy smlouvy – rekalkulace**

Leasingové společnosti nabízí zákazníkům úpravu smlouvy. Ve VWFS má zákazník nárok na dva bezplatné návrhy nové smlouvy. Úprava smlouvy by se měla využít v případě, že zákazník ví, že bude potřebovat výrazně změnit stanovený nájezd, případně také délku smlouvy, nebo upravit rozsah služeb. Díky úpravě smlouvy je možné se vyhnout vysokému jednorázovému finančnímu výdeji v případě přejetí velkého počtu nadlimitních kilometrů.

## **6 Stanovení ceny a prodej ojetého vozu po skončení operativního leasingu**

Prodej ojetého vozu prochází několika úrovněmi. S blížícím se koncem smlouvy operativního leasingu je zákazníkovi zaslána nabídka na odkup vozu. Zákazníkovi je vůz nabídnut buď za cenu zůstatkové hodnoty, nebo za cenu kterou určí znalec. Vozidlo v tomto případě není nijak zkoumáno, zákazník nic nedoplácí. Pokud zákazník nabídku odmítne, tak je auto před vrácením podrobena prohlídce u odhadce, který vyhotoví protokol o stavu auta a jeho ceně. Po vytvoření ceny, která je níže popsána se auto nabízí přednostně dealerovi (firstcall), který operativní leasing zprostředkoval. Pokud dealer vůz odmítne, je vrácen na centrální sklad společnosti VWFS a buď nabídnut do aukce, nebo do komisního prodeje. V případě, že auto není prodáno, tak je zlevněno a zařazeno s novou vyvolávací cenou do aukce nebo zůstává v komisním prodeji s novou cenou. Zlevňovací proces se poté opakuje, dokud se auto neprodá.



## 7 Doporučení minimalizující cenu operativního leasingu

Podle mnoha průzkumů jezdí v autě nejčastěji pouze řidič. Ve Velké Británii je průměrné obsazení aut 1,6 osob. Při využívání vozu na dojíždění do práce jsou to dokonce 1,2 osoby. Z toho důvodu je nutné si hned v úvodu vybírání vozu položit otázku, zda se peníze investované navíc do většího nebo luxusnějšího auta vyplatí. Ve většině případů to tak není a pokud by několikrát ročně nastala potřeba většího auta, tak je možné si prostornější auto vypůjčit a stále by to neopodstatnilo koupi většího či luxusnějšího vozu.

Ideální jsou malé vozy nebo případně vozy nižší střední třídy. Po lokalizaci třídy je třeba vybrat model. Měl by to být takový, který se vyskytuje na prvních třech místech prodejnosti. V ČR jsou nejlepší volbou vozidla značky ŠKODA.

Na základě informací uvedených v kapitole 5.1.2 je třeba vybrat benzínovou motorizaci odpovídajícího výkonu pro daný vůz. V kategorii vozů malých a nižší střední třídy je vhodné vybírat motorizaci o výkonu v rozmezí 70 až 85 kW.

Střední výbava je dostačující základ. Skvělou volbou je ve spojení se střední výbavou také automatická převodovka, která dokáže zvýšit řidičův komfort. Vůz by měl obsahovat metalický lak, automatickou klimatizaci, tempomat, parkovací senzory, základní infotainment a ideálně detektor mrtvého úhlu.

Smlouva by měla být delší než 4 roky pro využití rozkladu amortizace do velkého počtu splátek. Nájezd by měl odpovídat predikci, ovšem vyhnout by se měl překročení každé stotisícové hranice. V takovém případě je lepší kilometry navíc doplatit.

Servisní balíček je vhodné využít při nájezdu nad 75 tisíc km. V opačném případě jsou ceny servisu nízké a riziko drahých poruch velmi nízké. Pokud je potřeba minimalizovat náklady v co největší míře, tak je možné odebrat z balíčku služeb výměnu pneumatik. Doplnkové služby je možné přidat dle uvážení, ovšem je dobré vědět, zda zákazník službu reálně využije, nebo zda ji nepotřebuje. Například nákup dálniční známky je lepší provést samostatně a neplatit marži leasingové společnosti.

Zákazník by se měl chovat k autu co nejlépe. Nadměrné poškození se fakturuje podle tabulkových hodnot a může být vyšší, než by stála oprava. Ve dvou třetinách

doby trvání smlouvy by měl zákazník zkontrolovat, zda není potřeba smlouvu upravit a případně požádat leasingovou společnost o změnu parametrů smlouvy.

## 8 Směrování automobilového trhu

Současné století přineslo velký pokrok v podobě nových technologií. S tím také přišlo urychlení spotřeby. Každoroční inovace tedy zasahují do automobilového trhu více a více. Posledním trendem je přechod na čistší pohony a evoluce digitalizace. Elektromobily jsou velkou neznámou jak pro výrobce bez zkušeností s výrobou, tak i zákazníky. Kvůli ceně baterií je jejich pořizovací cena velmi vysoká oproti podobným autům se spalovacími motory. Z pozorování nátlaku vlád je však jasné, že se automobilový trh elektrifikaci nevyhne, spíše ji podlehne. V průběhu psaní této práce několik států v čele s Velkou Británií naplánovalo v rozmezí let 2030 až 2035 zakázat prodej aut se spalovacími motory. Pokud se díky objemu prodeje, nebo novým technologiím baterií nepodaří snížit cenu elektromobilů, tak se ve spojení s daněmi a poplatky auta stanou pouze výsadou té nejbohatší vrstvy společnosti a jejich vlastnění nebude pro nízko a středně příjmové domácnosti možné. Při tomto scénáři by totiž veškerá, i ojetá auta se spalovacími motory zdražila a levná auta by nebyla k dispozici na celém trhu.

Digitalizace má pozitivní i negativní dopady. Ty pozitivní je jednodušší jmenovat. Je to bezpečnost a pohodlí. Těch negativních je však více a jsou hůře definovatelné. V posledních dvou letech se začal na trhu projevovat trend předplácení výbavy. To je možné díky tomu, že auta danou výbavu již fyzicky mají, pouze není zpřístupněná v řídicí jednotce. Po zaplacení poplatku se zákazníkovi přes internet ihned zpřístupní. Nyní je to dostupné například pro vyhřívání sedaček, které je možné si předplatit pouze v zimních měsících, nebo třeba tempomat v případě dlouhé cesty na dovolenou. Automobilky se snaží zvyšovat zisky za každou cenu, a tak hraje přímý kontakt se zákazníkem důležitou roli. V době koronavirové krize se někteří výrobci odhodlali obejít dealerskou síť a nabízet vozy zákazníkům přímo. To vede k nižší možnosti ovlivnit cenu a ke kontaktu zákazníka se samotnou automobilkou, což v minulosti nebylo prakticky možné.

Výše popsaný vývoj bude klást velký důraz na jiné formy využívání automobilu. Jak dlouhodobý pronájem ve formě operativního leasingu, tak i krátkodobé pronájmy budou více využívány, čímž se z tohoto segmentu stane podpůrný pilíř distribuce vozů zákazníkům.

## Závěr

Tato bakalářská práce se zabývá faktory ovlivňujícími cenu ojetých vozidel po skončení operativního leasingu. Cílem bylo tyto faktory definovat a analyzovat. Následně byly jednotlivé složky operativního leasingu optimalizovány a byla specifikována doporučení k minimalizaci ceny operativního leasingu.

Z pohledu leasingových společností je třeba proces odhadu zůstatkové hodnoty řídit co nejlépe tak, aby bylo možné následně auta po konci operativního leasingu snadno prodat. Tuto skutečnost může zákazník využít ve svůj prospěch a zlevnit poskytované služby.

Při sběru potřebných dat bylo čerpáno ze zdrojů ČFLA, které neměly dostatečně informativní charakter, či byly nekompletní. Převážná část práce byla napsána na základě osobních zkušeností a informací společnosti VWFS, jelikož tématu optimalizace operativního leasingu vozů a faktorů ovlivňujících zůstatkovou hodnotu ojetých vozů se odborná literatura zatím nevěnuje.

Při rozboru činností VWFS byla identifikována slabina společnosti na poli vozů nepatřících do koncernu VW. Jejich ceny jsou při financování VWFS vyšší než u vozidel koncernu VW, což může část potenciálních klientů odrazovat. Další výtkou může být vysoká marže při odprodeji velmi dlouho financovaných vozů přes operativní leasing.

Seznam literatury:

VALOUCH, P. Leasing v praxi.: Praktický průvodce. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2009. ISBN 978-80-247-2923-7.

ŠkoFIN s.r.o., interní materiály, r. 2020/2021

Svaz dovozců automobilů, veřejné dokumenty, r. 2020/2021

Česká leasingová a finanční asociace, veřejné dokumenty, r. 2020/2021

Webové stránky:

*Evropská komise* [online]. Brusel: 17.3.1999. Dostupné z:

[https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1406\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1406_en.pdf)

*European Alternative Fuels Observatory* [online]. Brusel: 2019. Dostupné z:

<https://www.eafo.eu/knowledge-center/european-vehicle-categories>

## Seznam obrázků a tabulek

### Seznam obrázků

<i>Obr. 1 Graf registrace vozů v ČR v letech 2005 až 2019 podle tříd .....</i>	9
<i>Obr. 2 Graf rozdělení subjektů operativního leasingu ve VWFS .....</i>	17
<i>Obr. 3 Graf podílu složek splátky OL ve VWFS v r. 2019.....</i>	18
<i>Obr. 4 Graf podílu intervalů splátek vč. DPH ve VWFS v r. 2019.....</i>	19
<i>Obr. 5 Složení typů financování ve společnosti VWFS .....</i>	21
<i>Obr. 6 Graf velikosti leasingových společností na českém trhu v r. 2018.....</i>	22
<i>Obr. 7 Graf složení splátky operativního leasingu ve VWFS.....</i>	24
<i>Obr. 8 Graf podílu motorizací v ČR v letech 2015-2019.....</i>	26
<i>Obr. 9 Graf vývoje ceny servisního balíčku .....</i>	29

### Seznam tabulek

<i>Tab. 1 Porovnání finančního a operativního leasingu .....</i>	15
<i>Tab. 2 Porovnání úvěru a operativního leasingu pro retailového zákazníka .....</i>	15
<i>Tab. 3 Počty financovaných vozů.....</i>	16
<i>Tab. 4 Zjednodušený dopad na splátku OL.....</i>	23
<i>Tab. 5 Porovnání výhodnosti VW Passat s dieselovým a benzínovým motorem ...</i>	26

## **Seznam příloh**

Příloha 1 Kalkulace operativního leasingu .....	39
---	----

# Příloha 1 Kalkulace operativního leasingu

## VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

ÚVĚR. LEASING. POJIŠTĚNÍ. MOBILITA.

<b>NABÍDKA - OPERATIVNÍ LEASING</b> <b>OLIN 1-9 se servisem a pneu</b>	Č. nabídky: 1435167
---	---------------------

<b>Klient:</b> Sanel Konakovic	<b>Vytvořeno dne:</b> 08.12.2020
<b>Značka / modelová řada:</b> Škoda Fabia kombi 1.0 TSI Style (A7) 70 - kW	<b>Typ / Druh vozu:</b> Nové Osobní automobily
<b>Výbava vozu:</b>	

<b>Způsob užití:</b> Běžné užití	<b>Datum 1. registrace:</b>
----------------------------------	-----------------------------

**Řidič:**

**Parametry financování:**

<b>Doba nájmu v měsících:</b>	60	<b>Sazba DPH:</b>	21,00 %
<b>Ceníková cena vozu (vč. DPH):</b>	476 200,00 Kč		
<b>Sleva (vč. DPH):</b>	24 762,40 Kč (5,20 %)		
<b>Požizovací cena (vč. DPH):</b>	451 437,59 Kč		
<b>Splátka nájemného hrazeného předem (vč. DPH):</b>	0,00 Kč		
<b>Zústatková cena (vč. DPH):</b>	217 990,08 Kč		

**Součástí nabídky operativního leasingu jsou následující služby:**

**Varianta kalkulace:** TOP Basic Přezutí

Popis služby	Typ služby	Částka bez DPH
Amortizace		3 215,53 Kč
Finanční služba		1 064,28 Kč
Havarijní pojištění Generali Česká pojišťovna a.s. spoluúčast klienta 5% min. 5 000,00 Kč		858,00 Kč
Součástí jsou tato rizika: Náhradní vozidlo na 10 dní při opravě v Domovském servisu, Poškození zaparkovaného vozidla zvířetem do 100 tis. Kč bez spoluúčasti, Střet vozidla se zvířetem do 100 tis. Kč bez spoluúčasti, Živelná událost do 100 tis. Kč bez spoluúčasti, Asistenční služby, Pojištění závažných následků zranění řidiče vozidla s rentou		
Povinné ručení Generali Česká pojišťovna a.s. Limit na zdraví 50 000 000,00 Kč Limit na majetek 50 000 000,00 Kč		312,00 Kč
Součástí jsou tato rizika:		
Pojištění skla Generali Česká pojišťovna a.s. Rozsah plnění Všechna obvodová skla Limit plnění 10 000,00 Kč		83,00 Kč
Pojištění právní ochrany Asistent Inter Partner Assistance varianta Asistent M		17,00 Kč
Škodní události Likvidace pojistných událostí	U	11,00 Kč
Servis Údržba a servisní náklady	U	434,39 Kč
Pneuservis Přezutí	U	207,71 Kč
Pneuservis Uskladnění	U	211,70 Kč
Pneuservis Zimní pneumatiky standard 185/60R15 88T 8 x	U	166,91 Kč
Pneuservis Letní pneumatiky standard 185/60R15 84H 0 x	U	0,00 Kč
Management fee Poplatek Management	U	300,00 Kč
Silniční asistence Asistence ČR + EU, 10 dnů	U	48,00 Kč
Přihlášení/Odhlášení vozidla Poplatek za registraci	U	29,00 Kč
Poplatky (nepoměrné) Rádio	U	45,00 Kč
Silniční daň Poplatek za SD	U	85,00 Kč

<b>Stanovený počet km/rok:</b>	22 000 km/rok		
<b>Volná hranice km:</b>	5 000 km	<b>Celková měsíční splátka (bez DPH):</b>	7 088,52 Kč
<b>Přečerpání stanoveného počtu km (bez DPH):</b>	0,86 Kč/km	<b>DPH:</b>	1 488,59 Kč
<b>Nedočerpání stanoveného počtu km (bez DPH) - vratka:</b>	0,86 Kč/km	<b>Celková měsíční splátka (vč. DPH):</b>	8 577,11 Kč

Generováno programem ProFIN plus, 3.2.20330.1 , verze šablony FLEET-NAB\_2010.1, 08122020081759

ŠkoFIN s.r.o. | Pekařská 6 | 155 00 Praha 5 | C 11881 vedená u Městského soudu v Praze | T +420 224 992 410 | E fleet@vwfs.cz | W vwfs.cz



# VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

ÚVĚR. LEASING. POJIŠTĚNÍ. MOBILITA.

## NABÍDKA - OPERATIVNÍ LEASING OLIN 1-9 se servisem a pneu

Č. nabídky: 1435167

### Poznámky:

Tato indikativní nabídka není nabídkou ve smyslu § 1732 zákona č. 89/2012, občanského zákoníku, a jejím přijetím nevzniká mezi společností ŠkoFIN s.r.o. a druhou stranou závazkový vztah.

Uvedená sazba DPH je aktuální ke dni tisku nabídky.

Varianty kalkulací:

**Uzavřená kalkulace (TOP)** – při této variantě nedochází k vyúčtování služeb.

**Polootvřená kalkulace** – služby jsou vyúčtovány podle skutečně vynaložených nákladů (**VARIO**), nebo jsou klientovi přefakturovány (**START**)

Bližší informace o variantách kalkulace naleznete v Obchodních podmínkách smlouvy o operativním leasingu.

Typ služby - **U** = uzavřená, **O** = otevřená

### Nabídku vypracoval:

ŠkoFIN s.r.o. Magdaléna Škodová

Pekařská 6

15500 Praha 5

Tel.: 224992315

E-mail: skodova.magdalena@vwfs.cz

### Poučení:

Zájemce o předmětný produkt financování musí být schopen identifikovat konkrétní nabídku v případě, kdy se tento zájemce na její obsah bude chtít v budoucnu odkazovat, resp. bude-li chtít na základě této nabídky uzavřít smlouvu o financování. Za tímto účelem může zájemce vyplnit/sdělit obchodníkovi své jméno a příjmení a v budoucnu se identifikovat prostřednictvím těchto údajů (včetně např. data vytvoření nabídky či jiného dodatečného údaje). Zájemce však **není povinen poskytovat obchodníkovi své jméno a příjmení** a v takovém případě identifikuje konkrétní nabídku jiným způsobem, např. předložením kopie nabídky nebo sdělením čísla nabídky.

Za účelem poskytnutí přesnějších podmínek financování ze strany obchodníka, může zájemce sdělit obchodníkovi své rodné číslo, na jehož základě dojde k ověření bezškodného průběhu skrze Českou kancelář pojistitelů (ČKP). Zájemce **není povinen sdělovat obchodníkovi své rodné číslo**, nicméně učiní-li tak, uděluje současně obchodníkovi a společnosti ŠkoFIN s.r.o. souhlas se zpracováním tohoto rodného čísla a jeho předání ČKP za účelem ověření bezškodného průběhu.

V případě, že zájemce, který je fyzickou osobou, poskytne obchodníkovi své osobní údaje (především jméno a příjmení či rodné číslo), může dealer/obchodník a společnost ŠkoFIN s.r.o. zpracovávat takto poskytnuté osobní údaje zájemce za účelem ztotožnění nabídky s konkrétním zájemcem a ověření bezškodného průběhu skrze ČKP, a to nejdéle po dobu garantované platnosti nabídky (pokud nedojde k uzavření smlouvy se zájemcem).

Bližší informace o tom, jak společnost ŠkoFIN s.r.o. zpracovává osobní údaje, je možné zjistit na internetových stránkách <http://www.vwfs.cz/privacy>.

Generováno programem ProFIN plus, 3.2.20330.1, verze šablony FLEET-NAB\_2010.1, 08122020081759

ŠkoFIN s.r.o. | Pekařská 6 | 155 00 Praha 5 | C 11881 vedená u Městského soudu v Praze | T +420 224 992 410 | E fleet@vwfs.cz | W vwfs.cz

## ANOTAČNÍ ZÁZNAM

<b>AUTOR</b>	Sanel Konakovič		
<b>STUDIJNÍ PROGRAM/OBOR/SPECIALIZACE</b>	6208R087 Podniková ekonomika a management obchodu		
<b>NÁZEV PRÁCE</b>	Faktory ovlivňující cenu ojetých vozidel		
<b>VEDOUCÍ PRÁCE</b>	Ing. Jiří Jíra		
<b>KATEDRA</b>	KMM - Katedra marketingu a managementu	<b>ROK ODEVZDÁNÍ</b>	2020
<b>POČET STRAN</b>	42		
<b>POČET OBRÁZKŮ</b>	9		
<b>POČET TABULEK</b>	5		
<b>POČET PŘÍLOH</b>	1		
<b>STRUČNÝ POPIS</b>	<p>Hlavním cílem práce je zkoumání zůstatkové hodnoty vozidel. V širším rámci je práce zaměřena na operativní leasing. Z toho důvodu se v práci zjišťuje dopad zákazníka operativního leasingu na celkovou splatnou částku a možnosti, jak ji ovlivnit. V teoretické rovině je v práci vymezeno, z jakého důvodu je operativní leasing vhodnou formou financování. S ohledem na zadání je dopodrobna prozkoumán vliv výběru vozu na pokles jeho hodnoty a dopady na cenu vozu. Práce byla zpracována primárně díky datům společnosti VWFS.</p>		
<b>KLÍČOVÁ SLOVA</b>	Auta, Operativní leasing, Zůstatková hodnota, Financování, Automobilový průmysl		

## ANNOTATION

<b>AUTHOR</b>	Sanel Konaković		
<b>FIELD</b>	6208R087 Business Administration and Sales		
<b>THESIS TITLE</b>	Factors affecting used cars price		
<b>SUPERVISOR</b>	Ing. Jiří Jíra		
<b>DEPARTMENT</b>	KMM - Department of Marketing and Management	<b>YEAR</b>	2020
<b>NUMBER OF PAGES</b>	42		
<b>NUMBER OF PICTURES</b>	9		
<b>NUMBER OF TABLES</b>	5		
<b>NUMBER OF APPENDICES</b>	1		
<b>SUMMARY</b>	<p>Main objective of this thesis is research of residual value of cars. In wider spectrum the work focuses on operational leasing. Because of that the thesis also researches customer's impact on price of operational leasing and possibilities how to affect it. From theoretical point of view there is explained why is operational leasing suitable form of car financing. In the thesis is in detail analyzed influence of car choice on price of operational leasing.</p>		
<b>KEY WORDS</b>	Cars, Operational leasing, Financing, Residual value, Automotive		