

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomických teorií



Bakalářská práce

**Vliv monetární politiky centrální banky na úvěrové a
leasingové financování v České republice**

Daniel Vácha

© 2022 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Daniel Vácha

Podnikání a administrativa

Název práce

Vliv monetární politiky centrální banky na úvěrové a leasingové financování v České republice

Název anglicky

The influence of the central bank's monetary policy on credit and leasing financing in the Czech Republic

Cíle práce

Cílem bakalářské práce je zhodnotit úvěrové a leasingové financování vybraného produktu, a to s ohledem na aplikovanou monetární politiku České národní banky.

Díličí cíle jsou stanoveny následovně:

- identifikovat možnosti financování v případě pořízení nového vozu;
- komparovat úvěrové a leasingové financování v případě pořízení nového vozu;
- zhodnotit výhodnost nabízených možností financování vozového parku pomocí finančních ukazatelů;
- zhodnotit vliv změn v úrokových sazbách stanovených centrální bankou na objemy financování prostřednictvím leasingu či úvěru v České republice;
- zhodnotit dopad změn úrokových sazeb na výhodnost úvěrového nebo leasingového financování nového vozu.

Metodika

Teoretická část vychází z odborné literatury a příslušné legislativy, věnující se problematice bankovní, monetární politiky, úvěrovému a leasingovému financování. V teoretické části je použita metoda deskripce. V praktické části jsou pomocí empirické analýzy časových řad zhodnoceny změny v úrokových sazbách, v objemech leasingů a úvěrů v České republice za období 2010 – 2020. Sekundární data jsou získána z Českého statistického úřadu a Ministerstva financí ČR. Dále se praktická část práce věnuje případové studii, kde je v rámci pořízení nového vozu zkoumána výhodnost leasingového či úvěrového financování. Jsou provedeny řízené rozhovory s pracovníky v přední leasingové a úvěrové společnosti se zaměřením na osobní a užitkové vozy a ve společnosti s rozsáhlým vozovým parkem osobních a užitkových vozů.

Doporučený rozsah práce

30-40 stran

Klíčová slova

Bankovníctví, finanční leasing, operativní leasing, bankovní úvěr, vozový park, monetární politika, úrokové sazby, Česká republika

Doporučené zdroje informací

BENDA, V. Leasing: právní, účetní a daňové postupy v praxi včetně příkladů. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Polygon, 2006. ISBN 80-7273-132-7.

FARSKÁ, P., KOFROŇ, M., NOVOTNÝ, M. a kol. Finanční leasing v právní praxi. 1.vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. ISBN 80-7179-836-3.

JINDROVÁ, B. Leasing: chyby a problémy. Praha: Grada, 2002. ISBN 80-247-0132-4.

JINDROVÁ, B. Leasing: praktický průvodce. Praha: Grada, 2001. ISBN 80-247-0036-0.

KALOUDA, F. *Finanční řízení podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., 2019. ISBN 978-80-7380-756-6.

PULZ, J., ZELINGER, P. Leasing v teorii a praxi. Praha: Grada, 1993. ISBN 80-7169-021.

VALOUCH, P. Leasing v praxi: praktický průvodce. Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-0745-4.

VYCHOPĚŇ, J. Finanční leasing z účetního a daňového pohledu. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2010. ISBN 978-80-7357-590-8.

Předběžný termín obhajoby

2021/22 LS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Erika Urbánková, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomických teorií

Elektronicky schváleno dne 26. 1. 2022

doc. PhDr. Ing. Lucie Severová, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 10. 2. 2022

doc. Ing. Tomáš Šubrt, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 05. 03. 2022

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Vliv monetární politiky centrální banky na úvěrové a leasingové financování v České republice" jsem vypracoval(a) samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autor uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 15.3. 2022

Daniel Vácha

Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval Ing. Erice Urbánkové, Ph.D. za odborné vedení mé práce, za veškeré rady, připomínky a velmi ochotný a vlídný přístup. Dále bych chtěl poděkovat společnosti Volkswagen Financial Services, MB-Sving a jejich zaměstnancům za poskytnuté konzultace a odpovědi na dotazy.

Vliv monetární politiky centrální banky na úvěrové a leasingové financování v České republice

Abstrakt

Bakalářská práce nese název Vliv monetární politiky centrální banky na úvěrové a leasingové financování v České republice. Práce v teoretické části identifikuje činnosti České národní banky týkající se monetární politiky. Dále práce identifikuje a vysvětluje jednotlivé možnosti financování osobních vozů a představuje společnosti, které tyto služby poskytují.

Následně je v praktické části provedena empirická analýza časových řad, které představují vývoj úrokových sazeb a objem poskytovaných leasingových a úvěrových smluv. O těchto hodnotách je provedena úvaha a vysvětlení skutečností, které tyto ukazatele ovlivňují.

V druhé části je provedena případová studie, která se zabývá možnostmi pořízení nového osobního vozu Škoda Octavia combi pomocí nabízených možností financování společností Volkswagen Financial Services. Výstupem případové studie jsou doporučení pro zvolenou společnost.

Klíčová slova: bankovnínictví, finanční leasing, operativní leasing, bankovní úvěr, vozový park, monetární politika, úrokové sazby, Česká republika

The influence of the Central bank's monetary policy on credit and leasing financing in the Czech Republic

Abstract

The bachelor thesis is entitled The Impact of Central Bank Monetary Policy on Credit and Leasing Finance in the Czech Republic. The theoretical part of the thesis introduces the monetary policy activities of the Czech National Bank. Furthermore, the thesis identifies and explains the various options for financing passenger cars and introduces the companies that provide these services.

Subsequently, in the practical part, an empirical analysis of time series representing the development of interest rates and the volume of lease and loan contracts is carried out. A reflection is made on these values and an explanation of the facts that affect these indicators is provided.

In the second part, a case study is carried out which examines the possibilities of acquiring a new passenger car, the Skoda Octavia combi, using the financing options offered by Volkswagen Financial Services. The outcome of the case study is a recommendation for the chosen company.

Keywords: banking, financial leasing, operative leasing, bank loan, fleet, monetary policy, interest rate, Czech Republic

Obsah

1	Úvod	1
2	Cíl práce a metodika	2
2.1	Cíl práce	2
2.2	Metodika.....	2
3	Teoretická východiska	4
3.1	Bankovní systém	4
3.2	Komerční banky a nebankovní společnosti.....	4
3.3	Centrální banka.....	5
3.3.1	Diskontní sazba	6
3.3.2	Lombardní sazba	7
3.3.3	Repo sazba	7
3.3.4	Sazba PRIBOR.....	7
3.4	Monetární politika a její nástroje.....	7
4	Leasing a úvěr	9
4.1	Operativní leasing a finanční leasing	9
4.2	Úvěr.....	14
5	Vlastní práce	18
5.1	Vývoj objemu leasingu a úvěru v ČR	20
6	Pořízení nového vozu	24
6.1	Klient	24
6.2	Návrh požadavku.....	25
6.3	Rozhodovací proces	26
7	Výsledky a diskuse	29
7.1	Doporučení	29
7.2	Vyhodnocení rozhovorů	30
7.3	Diskuse	31
8	Závěr	32
9	Knižní zdroje	35
10	Internetové zdroje	35
	Seznam grafů.....	38
	Seznam tabulek	38
	Seznam příloh.....	38
11	Přílohy	39

1 Úvod

Jednou z nejdůležitějších povinností podniku, nebo podnikající fyzické osoby je správně a efektivně financovat svá aktiva, která jsou následně použita pro činnost podnikání.

Jelikož se tato práce zabývá osobními a užitkovými vozy, přichází v úvahu určité formy leasingu a úvěru. Tyto formy financování jsou pro velké množství podnikatelů jedinou možností, jak si dlouhodobá aktiva pořídit a užívat je pro vytváření zisku. O těchto způsobech by měl podnikatel uvažovat z mnoha důvodů, a to například z hlediska výhodnosti, nereálnosti financovat své aktiva vlastními prostředky a také z hlediska podnikatelského záměru. Správnou variantu financování je velmi důležité důkladně a strategicky promyslet a kalkulovat v horizontu zhruba tří až pěti let podle délky smlouvy. Zvolená metoda bude rozhodovat a ovlivňovat důležité aspekty, jako například výsledky firmy, konkurenční schopnost, finanční stabilitu a rentabilitu.

V této bakalářské práci jsou brány v potaz dva druhy cizího financování. Prvním způsobem je leasing. Ten je rozdělený na finanční a operativní a je nabízen leasingovými společnostmi, kterých je v České republice zhruba 14. Druhým způsobem je klasický spotřebitelský úvěr, který je nabízen primárně bankovními a nebankovními institucemi. Fyzické osoby s živnostenským oprávněním, poskytující úvěry nejsou v této práci rozebírány.

Kromě vlastností nabízených produktů je důležitým aspektem i monetární politika centrální banky České republiky. Konkrétně její schopnost ovlivňovat skrze obchodní banky počet nabízených úvěrů a zároveň stanovovat maximální a minimální úrokové sazby. Protože většina leasingových společností nemá vlastní financování poskytovaných služeb, dopad se projeví i v celkové ceně nabízených služeb. Tato politika samozřejmě ovlivňuje i klienty, kteří jsou ochotni nové leasingy a úvěry uzavírat.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Hlavním cílem této práce je zhodnotit úvěrové a leasingové financování vybraného produktu, a to s ohledem na aplikovanou monetární politiku České národní banky. Následně budou rozebrány dílčí cíle. Prvním dílčím cílem je identifikace možností financování v případě pořízení nového vozu, následuje komparace úvěrového a leasingového financování pro osobní vozy. Druhým dílčím cílem je zhodnocení vlivu změn v úrokových sazbách stanovených centrální bankou na objemy financování prostřednictvím leasingu a úvěru v České republice. Třetím dílčím cílem je zhodnocení dopadu změn úrokových sazeb na výhodnost úvěrového nebo leasingového financování nového vozu. Posledním dílčím cílem je vypracovat případovou studii, která se zabývá pořízením nového osobního vozu Škoda octavia combi pro zvolenou společnost MB-Sving. Následuje zhodnocení případové studie a doporučení vhodné metody financování.

2.2 Metodika

Teoretická část vychází z odborné literatury a příslušné legislativy věnující se problematice bankovníctví, monetární politice, úvěrovému a leasingovému financování a řízení financí podniku. V teoretické části je použita metoda deskripce a komparace. V praktické části jsou pomocí empirické analýzy časových řad zhodnoceny změny v úrokových sazbách, v objemech leasingů a úvěrů v České republice za období 2010–2020. Je použita metoda řetězového indexu pro zhodnocení meziročního růstu, nebo poklesu úrokových sazeb. Vzorec řetězového indexu:

$$k_t = \frac{y_t}{y_{t-1}}, \quad t = 2, 3, \dots, n$$

Kde y_t = první rok v časové řadě (Svatošová, a další, 2008 str. 38). Data jsou získána z Českého statistického úřadu a Ministerstva financí ČR.

Dále se praktická část práce věnuje případové studii, kde je v rámci pořízení nového vozu zkoumána výhodnost leasingového či úvěrového financování. Pro studii jsou použity metody komparace a na základě informací je vypracovaný návrh řešení, který je následně porovnán s výsledky rozhovorů. Tyto řízené rozhovory jsou provedeny se zaměstnanci

přední leasingové a úvěrové společnosti se zaměřením na osobní a užitkové vozy a ve společnosti s rozsáhlým vozovým parkem osobních a užitkových vozů.

Nestrukturovaný řízený rozhovor proběhl 3.2. 2022 v přední leasingové společnosti Volkswagen Financial Services (VWFS) s produktovým specialistou úvěrového financování, s produktovým specialistou operativního leasingu a s brand managerem značky Volkswagen. Otevřené otázky byly postupně pokládány ve skupinovém rozhovoru. Dále dne 28.2. 2022 proběhl nestrukturovaný rozhovor s otevřenými otázkami ve společnosti MB-Sving s finančním ředitelem firmy, který zároveň zodpovídá za flotilu a ostatní aktiva společnosti. Z rozhovoru byl pořízen zvukový záznam pro účely následného zpracování příloh. Výstupem praktické části je doporučení společnosti na základě zpracovaných dat a rozhovorů, jak financovat pořízení nového vozu.

Pro financování nového osobního vozu jsou stanoveny možnosti, které nabízí společnost VWFS, a to operativní leasing a úvěrové financování. Na základě domluvy s klientem byla stanovena doba trvání smlouvy na čtyři roky (48 měsíců) a společnost preferuje způsob financování s maximální výší akontace 30 %. Ceny v následujících tabulkách jsou v českých korunách včetně DPH ve výši 21 %. V případě úvěrového financování byly stanoveny odpisy metodou rovnoměrného odpisování a zrychleného odpisování. Odpisová skupina pro osobní vozy je č. 2. Odpisy byly stanoveny na základě vlastního výpočtu.

Vzorec pro rovnoměrný typ odpisování je následující:

$$\text{První rok} = \text{vstupní cena} \times \frac{11}{100}$$

$$\text{Další roky} = \text{vstupní cena} \times \frac{22,25}{100}$$

Vzorec pro zrychlené odpisování je následující:

$$\text{První rok} = \text{vstupní cena} \div 5$$

$$\text{Další roky} = (\text{zůstatková cena} \times 2) / (6 - \text{počet let, po které se již odpisovalo})$$

(Delfy, 2014)

Zároveň v případové studii není zohledněna měnová politika ČNB a výše úrokových sazeb, jelikož je firma rozhodnuta nový vůz pořídit za aktuálních podmínek a není ochotna čekat na vývoj úrokových sazeb. Atraktivita nabízených možností financování není ovlivněna vývojem úrokových sazeb, protože politika ČNB má dopad na obě varianty

financování zároveň a pokles nebo růst cen financování se zohledňuje u všech možností financování.

3 Teoretická východiska

V této části je vysvětlen vznik bankovníctví, dále je popsán primárně dvoustupňový, ale i jednostupňový systém bankovníctví, jeho vznik a funkce centrální banky České republiky. Shrnuty jsou i možnosti financování, jako jsou různé druhy úvěru a leasingu. Pro teoretická východiska je použita odborná literatura a internetové zdroje.

3.1 Bankovní systém

V průběhu několika století se na evropském kontinentu rozvíjel systém bankovníctví. V důsledku vývoje peněžní sféry, ve které probíhá proces směňování zboží a služeb za peníze postupně vzniká finanční trh, bankovní systémy a banky jako takové, které slouží jako zvláštní druh podnikání. Banky plní základní funkce, jako například finanční zprostředkování, emise bezhotovostních peněz, provádění platebního styku, zprostředkování finančního investování. Zprostředkováním financí banka vkládá své finanční prostředky tam, kde čeká výhodné zhodnocení a tím dosáhne svého zisku. Komerční banky mohou emitovat bezhotovostní peníze tak, že přijímají vklady anebo poskytují úvěry. Dále potom musí banka uložit tyto získané peníze na účet centrální banky. Jedná se o takzvanou povinnou minimální rezervu (PMR). Postupem času se na určitých územích začaly vytvářet vztahy mezi bankami a tím i bankovní soustava neboli bankovní systém. Jako první vznikl tzv. jednostupňový bankovní systém. Tento systém spočíval v zásadě v tom, že veškeré obchodní činnosti a zároveň emise peněz zajišťovaly všechny obchodní banky a žádná centrální banka v tomto systému neexistovala. Jednalo se tedy o neregulovaný systém, kde banky byly řízeny pouze trhem. Tento typ je také nazýván jako svobodné, nebo volné bankovníctví (Šenkýřová, 2010 str. 45).

3.2 Komerční banky a nebankovní společnosti

Komerční neboli obchodní banky vystupují na trhu financí jako soukromý podnikatelský subjekt, který nese riziko podnikání a snaží se tedy svou činností maximalizovat svůj zisk. V současné době se jedná o nejčastější druh bank, jelikož svou činností mohou obsahovat širší část trhu. Na území ČR je takových institucí zhruba 35 (Finance.cz, 2017). Mohou nabízet komerční produkty, jako například vklady, či

poskytování úvěrů, ale také investiční činnosti, obchodování na burzách a operace s cennými papíry. Dříve tyto banky nabízely pouze vklad hotovosti, nebo různých cenností a poskytováním úvěrů. Dnes banky nabízejí mimo jiné také platební styk, emisní obchod, operace s cennými papíry a depotní služby. Postupem času se banky vyvíjely, rozrůstaly se a tím vznikaly specializované bankovní instituce, jako například spořitelny, stavební spořitelny, hypoteční banky, družstevní spořitelny a další. Druhým typem společností, které jsou pro tuto práci relevantní jsou leasingové společnosti. První produkt leasingového typu se v České republice objevil zhruba v roce 1989. Rozdíly a náležitosti těchto produktů jsou popsány níže. V ČR je možnost si vybrat zhruba ze 47 leasingových firem, které nabízejí financování. V podstatě je možné si vybrat z nabídky těchto společností financování vozidla, nemovitosti a v dnešní době se častěji objevuje i financování strojů. Zároveň je možné si u některých z těchto firem vzít spotřebitelský úvěr, prodej na splátky apod (Šenkýřová, 2010 str. 52).

V České republice vznikla v roce 1992 Asociace leasingových společností, která se v roce 2005 přejmenovala na Českou leasingovou a finanční asociaci z důvodu rozšíření zájmu. Tato asociace funguje jako zájmové sdružení, které poskytuje informační a právní podporu a zároveň se podílí na přípravě právních předpisů. Dále plní důležitou funkci, jako je komunikace s mezinárodními leasingovými organizacemi a poskytuje informace o trhu v tuzemsku. Momentálně je v této asociaci 39 firem, které představují 83 % veškerého obchodu v této kategorii (Česká leasingová a finanční asociace).

3.3 Centrální banka

Ve většině moderních států včetně České republiky je běžný dvoustupňový bankovní systém, který je založený na oddělení makroekonomické a mikroekonomické funkce. V tomto systému zajišťuje makroekonomické funkce centrální banka a mikroekonomické funkce obchodní banky. Centrální banka usiluje o určité cíle, kterými je pověřována státem na základě zákona č. 6/1993 Sb. Zákon České národní rady o České národní bance (Zákon pro lidi, 2022). Centrální banka je státem pověřena vykonávat určité ekonomické činnosti, jako je například emise bankovek, ale také regulace bankovní soustavy a správní činnosti, například vydávání bankovních a devizových licencí. Těmito funkcemi je banka postavena do nadřazené pozice oproti obchodním bankám a zastává funkci řešitele problémů finančního trhu. Centrální banka má tzv. emisní monopol, jelikož jako jediná má pravomoc

vydávat hotovost ve formě bankovek a mincí. Dále provádí měnovou politiku a reguluje bankovní soustavu (Šenkýřová, 2010).

Centrální banky běžně vznikají pomocí sloučení soukromých bank, nebo založení státem. Na našem území centrální banka vznikla ve třicátých letech jako Národní banka československá a dále její nástupce v padesátých letech dvacátého století byla Státní banka československá. Předchůdce těchto společností byl Bankovní úřad při ministerstvu financí za první Československé republiky a sloužil jako orgán ministra financí. Funkce těchto organizací byla primárně správa peněžního oběhu, emise peněz a správa státního dluhu (Česká národní banka, 2003).

Česká národní banka využívá tři základní přístupy, kterými ovlivňuje míru inflace. První metodou je monetární politika. Touto metodou ČNB udržuje stabilní růst nabídky peněz pomocí měnových nástrojů. V jednoduchosti tato metoda slouží k udržování rovnováhy na trhu peněz, tedy aby se poptávka po penězích rovnala nabídce. S příchodem bezhotovostních peněz se tato správa stala podstatně složitější, jelikož není možné sledovat sumu peněz, která skutečně v systému obíhá. V praxi se oběh peněz sleduje pomocí vztahu mezi vývojem cenové hladiny a agregátními výstupy, které představuje nominální, nebo reálný hrubý národní produkt. Na základě těchto údajů jsou vytvářeny měnové a úvěrové agregáty. Měnové agregáty představují souhrn peněžních prostředků se specifickým stupněm likvidity. Patří sem například peněžní zásoba, vklady a závazky bank. Tyto agregáty se dále značí velkým písmenem „M“ a číslicí od 1 do 4. Dalším důležitým pojmem, který je potřeba znát je tzv. měnová báze. Pomocí měnové báze centrální banka ovlivňuje měnové agregáty. Tento pojem představuje veškeré bankovní oběživo, které se pohybuje v systému. Druhý agregát, který centrální banka ovlivňuje, je úvěrový agregát. Tento agregát zahrnuje celkový stav úvěrů poskytnutých bankovními i nebankovními institucemi a je centrální bankou ovlivňován pomocí krátkodobé úrokové sazby, která je označována za operativní kritérium (Halousková, 2018).

3.3.1 Diskontní sazba

Diskontní sazba ovlivňuje volné finanční prostředky, které si banky ukládají u ČNB. Zároveň je tato sazba jedním z nástrojů monetární politiky. Snižováním, nebo zvyšováním diskontní sazby ČNB ovlivňuje výši základní úrokové sazby, která dále ovlivňuje cenu úvěrů pro spotřebitele. Pokud tedy ČNB sníží diskontní sazbu, dosáhne zvýšení objemu peněz v oběhu, jelikož se sníží cena úvěrů pro spotřebitele a podpoří se tím ekonomika. Naopak

zvýšením diskontní sazby je dosaženo snížení volných peněžních prostředků v ekonomice. Obchodní banky zvyšují úrokové sazby a úvěry tedy zdražují (Moneta money bank a.s., 2022).

3.3.2 **Lombardní sazba**

Lombardní sazba je naopak sazba, za kterou si mohou obchodní banky půjčit od České národní banky peníze za zastavení svých cenných papírů. Tato sazba je dalším nástrojem České národní banky, kterým může regulovat oběh peněz. Díky zvýšení této sazby dojde ke snížení množství půjček, které si obchodní banky budou ochotné brát, jde tedy o restriktivní měnovou politiku. Snížením sazby dojde k naprostému opaku, jedná se tedy o expanzivní politiku (Komerční banka, 2022).

3.3.3 **Repo sazba**

Repo (refinanční) sazba je stanovena ve dvoutýdenních cyklech. Využívá se při finančních operacích na volném trhu, kterými ČNB reguluje množství peněz v oběhu. Tato sazba se využívá jako maximální sazba úroku v případech, kdy obchodní banky vrací centrální bance půjčené peníze. Touto operací centrální banka stahuje obvykle přebytečné peníze z oběhu (Komerční banka, 2022).

3.3.4 **Sazba PRIBOR**

Prague Interbank Offered Rate, neboli pražská mezibankovní úroková sazba představuje sazbu, za kterou si banky navzájem poskytují úvěry na českém mezibankovním trhu. Jde o výpočet odhadované hodnoty, kterou poskytuje firma Reuters na základě pravidel stanovených ČNB a konzultovaných s Českou bankovní asociací. Tuto sazbu stanovuje ČNB každý den jako výsledek aritmetického průměru sazeb, za kterou jsou jednotlivé banky ochotny poskytnout svou likviditu. Sazba PRIBOR je důležitý ukazatel pro stanovení splátek, úrokových sazeb a výnosů finančních produktů, které společnosti nabízejí (Česká národní banka, 2022).

3.4 **Monetární politika a její nástroje**

Inflace představuje růst cen statků a služeb. Česká národní banka se snaží stabilizovat hodnotu tohoto ukazatele. Inflace zároveň způsobuje oslabení kupní síly tuzemské měny

vůči spotřebitelským cenám, což vede k nutnosti vynaložení více finančních prostředků na uspokojení spotřebitelských potřeb (Česká národní banka, 2022).

V současné době má centrální banka nejen makroekonomické, ale i některé mikroekonomické funkce. Také musí vytvořit prostředí pro umožnění ekonomického rozvoje a kontrolu optimální sazby. Funkce centrální banky, která se často v dnešní době dává do popředí a která je v této práci analyzována, je měnová neboli monetární politika. Nástroje monetární politiky jsou:

Přímé nástroje monetární politiky

- pravidla likvidity
- úvěrové kontingenty
- úrokové limity
- povinné vklady

Nepřímé nástroje monetární politiky

• diskontní nástroje – Druhy úvěrů, které centrální banka poskytuje obchodním bankám (diskontní, reeskontní, lombardní). Ceny těchto úvěrů ovlivňují sazby zmíněné v kapitole 5.

- operace na volném trhu
- povinné minimální rezervy
- konverze a swapy
- intervence ve prospěch, nebo neprospěch devizového kurzu

Těmito nástroji se snaží centrální banka ovlivňovat zhodnocení a znehodnocení peněz, a tudíž hladinu inflace. Toho dosahuje primárně pomocí ovlivňování úrokové sazby a regulováním množství peněz v oběhu. V tuto chvíli už jsou známy všechny základní náležitosti a nástroje měnové politiky, kterými může centrální banka tuto politiku vykonávat (Finance.cz, 2017).

Centrální banka provádí monetární politiku. Prvním druhem je expanzivní měnová politika. Tuto strategii centrální banka používá ve chvíli, kdy inflace není aktuální problém a její hladina je nízko, úroveň nezaměstnanosti je vysoká a zároveň ekonomika nemá rychlý vývoj. Nástroji pro tuto politiku je primárně snižování úrokové sazby a zvyšování objemu peněz v oběhu. Výsledkem by měl být růst ekonomiky, a to hlavně z důvodu, že firmy a domácnosti jsou ochotnější si brát úvěry a více utrácet. Zároveň obchodní banky jsou více ochotné poskytovat úvěry a půjčovat peníze, jelikož mají lepší podmínky. Ekonomika v tomto případě začne růst, ovšem postupně roste i inflace, a tak se centrální banka vrátí zpět

k restriktivní měnové politice. Restriktivní měnová politika je opakem expanzivní politiky ve všech směrech. Uplatňuje se v případě, kdy je hladina inflace vysoko, ekonomika se začíná „přehřívát“ a nezaměstnanost je nízká. Centrální banka proto zvyšuje úrokové sazby a snižuje objem peněz v oběhu. Obchodním bankám se zhoršují podmínky, a proto poskytují méně úvěrů, a tedy i firmy a domácnosti nejsou ochotny si půjčovat, snaží se více šetřit a snižovat své výdaje. V případě, že se tyto ukazatele dostávají do kritických hodnot, centrální banka se zpět uchyluje k expanzivní politice. Posledním typem je neutrální měnová politika. V tomto případě se centrální banka snaží stabilizovat situaci a zamezit růstu inflace. Centrální banky ve většině zemí používají tyto nástroje na pokyn vlády, případně ministra financí a podobných orgánů, nebo na základě vývoje na mezinárodním trhu (Šenkýřová, 2010 str. 75).

4 Leasing a úvěr

Podle doslovného překladu znamená leasing pronájem. Jde tedy o nástroj, pomocí kterého může osoba (nájemce) za úplatu užívat pronajímaný předmět, který ovšem zůstává ve vlastnictví pronajímatele na smluvenou dobu, převážně do doby splacení smluvené částky. Jde tedy o vztah mezi nájemcem a pronajímatelem, kde pronajímatel pořídí na pokyn nájemce určitou věc, kterou nájemce hodlá využívat ke své spotřebě a je zavázán za tuto věc platit na smluvenou dobu a za smluvenou částku. Zároveň tento vztah obsahuje i stranu třetí, kterou je dodavatel, který dodá požadovanou věc leasingové společnosti, která za tuto věc zaplatí a dále může figurovat jako poskytovatel informací a servisu (Mrkvička, a další, 2014 str. 200). Z účetního hlediska leasingová společnost vykazuje tento vztah jako výnos, a tudíž je oprávněna k odpisování. Naopak pronajímatel vede tento vztah v podrozvaze jako náklad, který nemůže odepisovat, ovšem z pohledu IFRS (mezinárodní standard účetního vykazování) je i nájemce zmocněn odepisovat, jelikož je pronajímaná věc považována za jeho majetek. Leasingem jsou nejčastěji financované osobní automobily, užitkové automobily a ostatní dopravní prostředky, nemovitosti, stroje a další zařízení (SGEF.cz, 2019).

4.1 Operativní leasing a finanční leasing

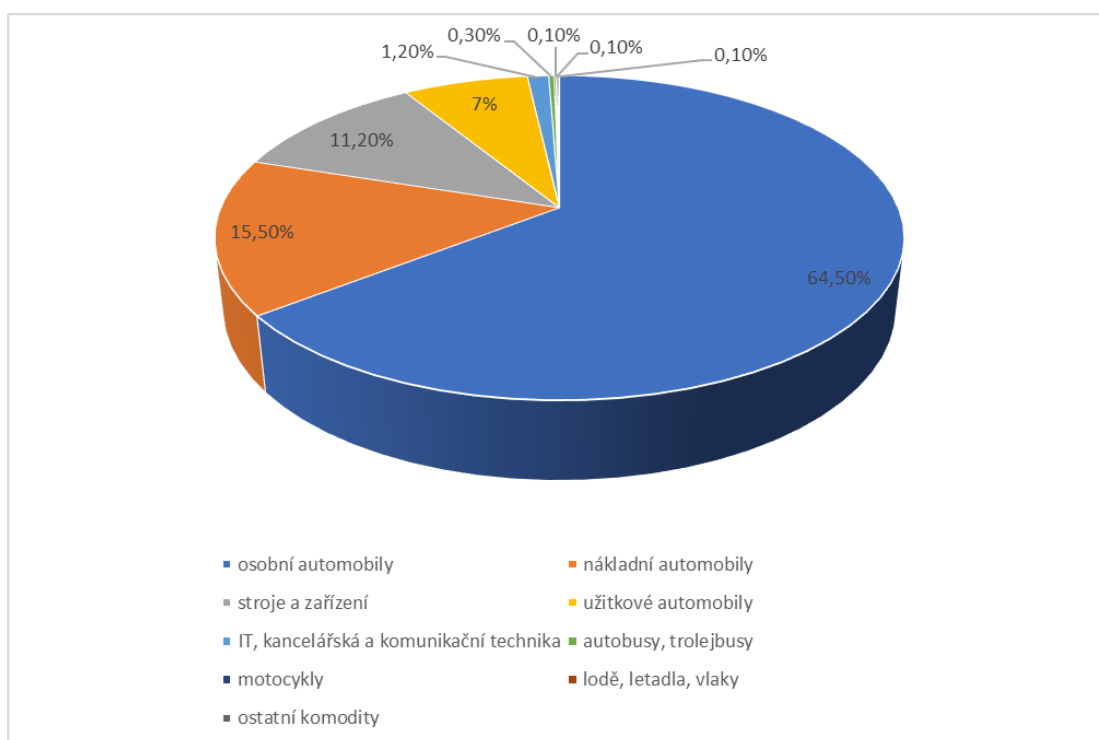
Operativní leasing znamená zpravidla krátkodobé užívání a spočívá v pronájmu určité věci, kterou je pronajímatel oprávněn využívat ke své činnosti, ale vlastnické právo nenabývá, pokud se obě strany nedohodnou jinak. Pronajatá věc tedy zůstává i po skončení

smluvené doby ve vlastnictví leasingové společnosti a nájemce může věc pouze používat, nikoli vlastnit. Zároveň s tímto vztahem souvisí i odpovědnost za správnou funkčnost, riziko vlastnictví i investice a pokles tržní hodnoty. V případě poruchy je leasingová společnost povinná poskytnout nájemci náhradu na vlastní náklady (Mrkvička, a další, 2014 str. 200).

Běžný proces operativního leasingu začíná nákupem a zařazením věci do katalogu leasingové společnosti, ze kterého si může klient vybrat a sjednat si pronájem na určitou dobu. Není běžnou praxí, že leasingová společnost pořídí určitou věc na přání klienta. V případě pořízení osobního vozu je možné nakonfigurovat a objednat nový vůz, ale cena v tomto případě bývá vyšší a tento způsob nemusí být běžně nabízen. Jak už bylo řečeno, tak po uplynutí smlouvy nájemce věc běžně nevlastní, ale vrací ji leasingové společnosti. Z tohoto pohledu by se dal tento typ leasingu přirovnat ke klasickému pronájmu, jako například k pronájmu bytu, nebo jiné nemovitosti. Tento typ je výhodný především pro klienty, kteří potřebují určitou věc pro svou činnost pouze v určitém časovém období, převážně krátkodobém, případně když se potřebná věc rychle opotřebovává a nemá smysl pro klienta ji poříditi na vlastní náklady. Důvodem je časové omezení pronájmu, které je většinou případů nastaveno na kratší dobu, než je životnost majetku, nebo dle potřeby klienta. Běžným příkladem je stavebnictví (jeřáb, nákladní vůz), nebo ostatní sezónní práce. V ceně operativního leasingu je obsažen pokles hodnoty majetku neboli amortizace, pojištění, finanční služba, servisní náklady, administrativní poplatek a další služby nabízené leasingovou společností (Matulová, 2010).

Dle nabídky přední české leasingové společnosti Volkswagen Financial Services je možné operativním leasingem financovat jednotlivé osobní vozy, nebo kompletní vozový park. Součástí nabídky je servis a údržba, kompletní pojištění, dvě sady pneu včetně výměny a uskladnění, náhradní vozidlo po dobu opravy, 24/7 silniční asistence, likvidace pojistných událostí, dálniční poplatky a jiné. Pro klienty s větší flotilou je možné sjednat doplňkové služby jako například tankovací karty, náhradní vozidla, knihu jízd. Zároveň společnost nabízí flexibilní možnosti, které ovlivňují finální cenu služby. Například volitelný nájezd kilometrů, předplacený servis a podobně (Volkswagen Financial Services, 2022).

Graf 1 - Směrování operativního leasingu



Data: ČLFA, Statistiky – informace o trhu, vlastní zpracování

Finanční leasing býval v České republice nejběžnějším způsobem financování. Jde o základní produkt, který nabízela většina leasingových společností. Dnes již tento typ není tolik populární. Produkt spočívá v pronajmutí určité věci do používání za úplatu. Po uplynutí, nebo v průběhu smluvené doby je možnost si danou věc odkoupit na základě dohody s leasingovou společností. V daňových předpisech můžeme nalézt finanční leasing jako finanční pronájem (č. 235/2004 Sb., o DPH), nebo finanční pronájem s následnou koupí najaté věci (586/1992 Sb., o daních z příjmu). Běžná stanovená doba pronájmu je delší než u operativního leasingu a běžně je stejná jako celková životnost užívané věci. Na konci smluvené doby je majetek převáděn do vlastnictví nájemce za symbolickou částku (běžně 100-1000 Kč). Následně je možné provést vratku DPH (Valouch, 2005 str. 9).

Rozdílem oproti operativnímu leasingu jsou kromě doby trvání i právní aspekty tohoto produktu. Veškeré práva, povinnosti a rizika běžně společnost převádí na nájemce. Servis i pojištění hradí klient a je možnost tyto služby sjednat s leasingovou společností. Dle IFRS je finanční leasing klasifikován jako pronájem, při kterém jsou veškerá práva a povinnosti včetně rizik převáděna na nájemce. Česká úprava ovšem počítá s tím, že majitelem stále

zůstává leasingová společnost. Jde o nevypověditelnou transakci ze strany klienta, který je zavázán během smlouvené doby splácet cenu pořízeného majetku včetně poplatků za služby. Splátky běžně bývají fixní po celou dobu plnění smlouvy, ovšem první splátka je zpravidla vyšší než následující. Tato první splátka se nazývá akontace. Finanční leasing lze podle zdroje financování dělit na přímý finanční leasing, nepřímý leasing a leverage leasing (konsorciální) (ALD automotive, 2022).

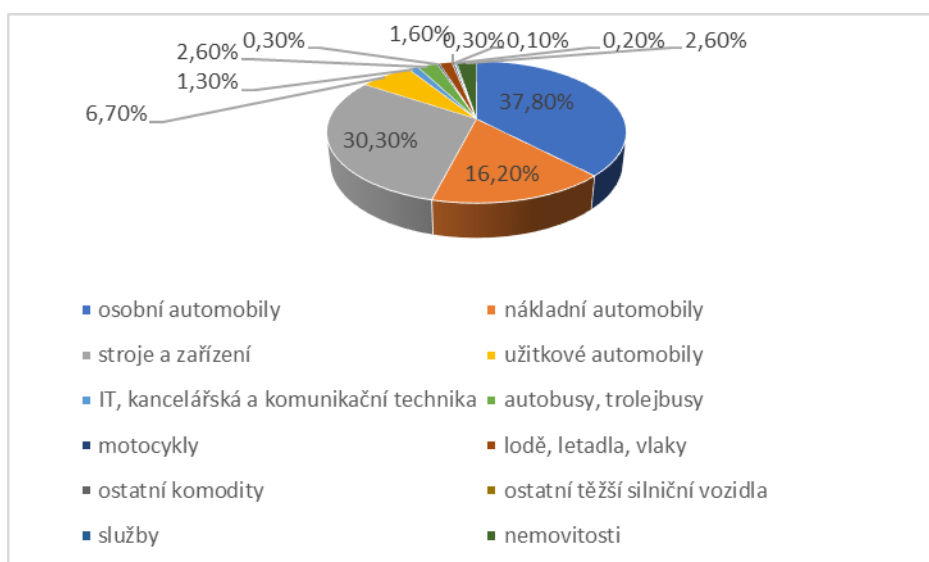
Přímým leasingem charakterizujeme vztah, kdy je předmět leasingu pořízen od dodavatele leasingovou společností a dále pak pronajímán zákazníkovi. Tento typ zajišťuje pronajímanou věc klientovi, ale dále tvoří zisk pro leasingovou společnost. Měsíční splátka obsahuje dostatečné finance na pořízení aktiva a zároveň část, kterou společnost vytváří svůj zisk a zároveň tuto část může amortizovat (Dům financí, 2022).

Nepřímý leasing je v zásadě opačný proces klasického leasingu, protože hlavním cílem není získání věci, ale získání financí za určitou věc. Zákazník prodá svou nemovitost či vůz leasingové společnosti, od které si následně tento předmět pronajímá. Po sjednání zpětného leasingu se tedy majitelem stává leasingová společnost, která danou věc pronajímá předchozímu majiteli, nebo jinému zákazníkovi a po splacení plné výše ceny majetku je opět vrácen zpět do vlastnictví klienta. Je tedy vytvořen vztah mezi dvěma stranami místo třemi jako u klasického leasingu. Předpokladem pro možnost takového financování je 100% osobní vlastnictví dané věci a bezvadný stav a následné informování a schválení záměru, pro který budou finance využity. Hlavním důvodem využití této služby je uvolnění finančního majetku, který je uložen v aktivu ve chvíli, kdy se zákazník ocitne ve finanční tísní a potřebuje hotovost. Obvykle ke splnění závazků anebo v případě exekuce či dražby. Dalším důvodem může být i skutečnost, že zákazník nemůže, nebo nechce získat půjčku od banky nebo jiné společnosti. Běžným předmětem bývají stroje, osobní a užitkové automobily a ve většině případů nemovitost. Stanovení hodnoty majetku vykonává většinou soudní znalec na základě tržní ceny. Výhodou je rychlost vyřízení zpětného leasingu, posílení rozvahy, zvýšení úvěrového ratingu, a za určitých podmínek je možné využít daňový štít a uznat splátky leasingu jako daňově uznatelný náklad. Tento produkt ovšem nenabízejí všechny leasingové společnosti. Zpětný leasing může být nákladnější než půjčka se zástavou. (Dům financí, 2022).

Posledním druhem finančního leasingu je leverage leasing. Tento typ spočívá v zapojení banky, která poskytuje část financování ve formě úvěru leasingové společnosti. V případě leverage leasingu financuje leasingová společnost požadovaný majetek pouze

z části a další části hradí třetí strany, které ovšem nemají právo vyžadovat splacení prostředků. Tento případ se používá hlavně k pronájmu významně dražšího majetku. Úroková sazba v případě finančního leasingu bývá nastavena na počátku smlouvy a po celou dobu trvání neměnná. Splátky se běžně nastavují dvojitým způsobem na základě amortizace. První způsob je s plnou amortizací, kdy zákazník je zavázán uhradit plnou výši pořizovací ceny majetku, náklady s ním spojené včetně zisku pronajímatele. Při leasingu s částečnou amortizací je uhrazena pouze část pořizovací ceny a měsíční splátka je v tomto případě vyšší, jelikož není zaručeno, že leasingová společnost dokáže prodat opotřeбенý majetek, který už byl částečně odepsán (Mrkvička, a další, 2014 str. 203).

Graf 2 - Směřování finančního leasingu



Data: ČLFA, Statistiky – informace o trhu, vlastní zpracování

První výhodou leasingového financování je jistě rychlost a menší náročnost sjednání tohoto produktu, který přináší možnost získání majetku bez jednorázového vynaložení prostředků. Pomocí rozložení splátek je zátěž na náklady postupná. Dále je výhodou i přenesení rizik spojených s investováním, zastaráním a s poklesem hodnoty z důvodu inflace na leasingovou společnost. Další výhodou je i zvýšení konkurenční schopnosti firmy, která nemusí zajišťovat investice svými prostředky, a tudíž může pružně reagovat na změnu poptávky a také zvýšení likvidity. Z účetního hlediska jsou leasingové splátky nákladem firmy, a tudíž snižují zisk pro účely zdanění, ale podléhají časovému rozlišení. Poslední výhodou je i možnost splácet nepravidelně. Jde o službu, kterou nabízejí některé společnosti a mohou být rozhodující výhodou pro klienty, kteří se věnují sezónnímu podnikání.

Nevýhody tohoto produktu závisí na druhu leasingu. Za první nevýhodu by se dalo považovat, že nájemce není vlastníkem pronajímané věci a má tudíž omezená vlastnická práva. To ovšem platí pouze pro operativní leasing, jelikož u finančního leasingu toto omezení není. Stále se ale některá vlastnická rizika přenáší na nájemce. Druhou nevýhodou je vysoká pokuta, kterou si některé společnosti účtují v případě předčasného vypovězení smlouvy a zároveň je vypovězení smlouvy před koncem smlouvy a po uplynutí ochranné lhůty běžně složité (Mrkvička, a další, 2014 str. 200).

V českých podmínkách je stanoveno, že předmět leasingu odpisuje vlastník, a to platí pro finanční i operativní leasing. I toto je možné považovat za nevýhodu pro potenciálního klienta. Zároveň je leasing obvykle dražší variantou v porovnání s úvěrem. Poslední, ale méně pravděpodobnou situací, která je bez pochyby nevýhodou je možný bankrot leasingové společnosti. Kdyby tato situace nastala, je pronajímaný předmět nájemci odebrán i přes to, že průběžně a poctivě platil závazky a poplatky. Pronajímaný předmět je zahrnut do dražby a nájemce poté musí jednat o vyrovnání (Mrkvička, a další, 2014 str. 202).

4.2 Úvěr

Úvěry poskytují banky a ostatní nebankovní instituce. V zásadě jde o poskytnutí financí společnostem, kdy společnost je v roli věřitele a zákazník je dlužníkem, který se zavazuje průběžně splácet poskytnutou částku včetně stanoveného úroku. V podnikání jde o nejčastější formu cizího financování. Úvěry dělíme primárně podle využití na: peněžní úvěry, obchodní úvěry, závazkové úvěry (bankovní ručení za klienta) a zbožové úvěry. Tyto typy můžeme dále dělit:

1. Peněžní úvěry

- spotřebitelský úvěr (klasické poskytnutí financí s odloženou dobou vrácení)
- hypoteční úvěr (ručení nemovitostí)
- investiční úvěr (vázaný pouze na investiční účely)
- kontokorentní úvěr (v případě, pokud se běžný účet dostane do debetu se mění na úvěr)
- eskontní úvěr (odkoupení směnky obchodní bankou před její splatností)

2. Obchodní úvěry – spočívají v dodání komodity na fakturu. Věřitelem je v tomto případě dodavatel

3. Závazkové úvěry (ručení za klienta)
 - avalový úvěr (banka místo peněz poskytuje ručení za jeho dluhy)
 - akceptační úvěr (závazek o splacení za dlužníka směnku ve lhůtě její splatnosti)
4. Zbožové úvěry
 - poskytnutí zboží a splacení také ve formě zboží

(Česká bankovní asociace, 2021)

Jelikož se tato práce zaměřuje na financování vozu, připadá tedy v úvahu klasický spotřebitelský úvěr. Tento úvěr se řídí zákonem č. 257/2016 Sb. – zákon o spotřebitelském úvěru (Zákony pro lidi, 2022). Spotřebitelský úvěr může poskytnout banka, nebankovní instituce anebo osoba s živnostenským oprávněním. Jde o základní způsob cizího financování, tedy o půjčení peněz cizí společností, která za poskytnutí vyžaduje formu úplaty a v tomto případě úrok. Úrok můžeme vypočítat na roční bázi, nebo pro každý měsíc zvlášť. Běžně je výše úroku ve smlouvě označena buď procenty, nebo zkratkou p.a. (z latinského per annum), tedy za celý rok anebo p.m. (per mensem) za měsíc. Při výpočtu za každý měsíc zvlášť můžeme počítat s vyšší hodnotou než za celý rok. Pro přehlednější vyjádření ceny úvěru slouží ukazatel roční procentní sazby (RPSN). Tento ukazatel obsahuje poplatky za posouzení žádosti o úvěr, poplatky za uzavření smlouvy (např. administrativní poplatky), poplatky za vedení úvěrového účtu a za převod peněz, platba provizí a poplatky za pojištění v případě neschopnosti splácet úvěr. Za přijatelnou neschopnost se považuje pracovní neschopnost, invalidita, nezaměstnanost a smrt. Podle zákona o spotřebitelském úvěru je každý poskytovatel povinen ukazatel RPSN uvádět v každé nabídce či reklamě a je povinen zákazníka obeznámit s výší tohoto ukazatele včetně všech jeho náležitostí před uzavřením smlouvy o úvěru. Zmiňovaný ukazatel je velmi užitečný hlavně při porovnávání nabídek různých společností, než se definitivně rozhodneme (Česká národní banka, 2022).

Další náležitostí upravené v zákoně je poskytnutí veškerých informací (předsmluvní informace) včetně splátkového kalendáře. V kalendáři nalezneme výše, frekvenci a celkový počet splátek. Také zákon stanovuje lhůtu 14 dní, během kterých může zákazník od smlouvy odstoupit. Ze strany zákazníka je vyžadováno doplnění úplných, přesných a pravdivých informací. Společnost bude vyžadovat informace o stávající finanční situaci (výše pravidelných příjmů a výdajů), o půjčkách a úvěrech, které dosud klient splácí, o dalších finančních závazcích a o situacích, které by mohly jakýmkoli způsobem ovlivnit schopnost úvěr splácet. Některé z poskytnutých informací si může banka ověřit pomocí úvěrových

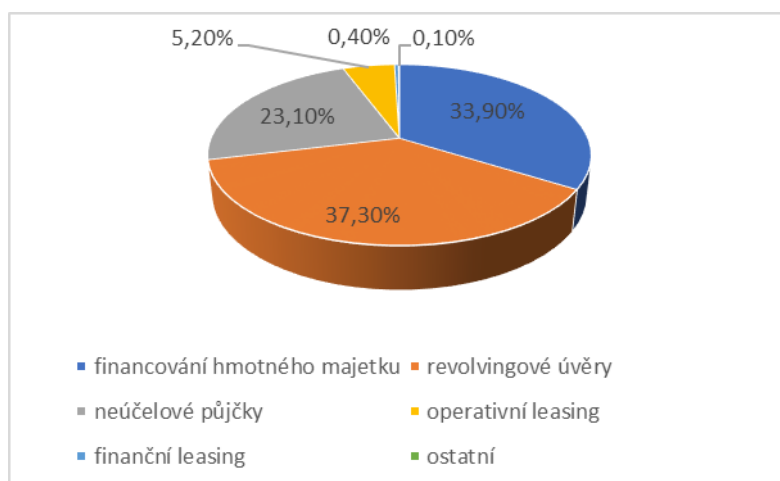
registru (Česká bankovní asociace, 2021). Další zákonem stanovená podmínka je například nemožnost vzít si spotřebitelský úvěr na financování nemovitosti, v tomto případě by šlo totiž o hypoteční úvěr, který má jiné náležitosti a vztahuje se na něj jiná právní úprava. Maximální a minimální výše úvěru se liší dle nabídek společností. Může se pohybovat od tří tisíc do šesti milionů korun. Momentálně je v České republice 44 bankovních a 28 nebankovních institucí, které poskytují úvěr.

V nové úvěrové smlouvě musí být mimo jiné tyto náležitosti:

- identifikace věřitele a dlužníka
- částka úvěru
- úroková sazba a marže
- veškeré poplatky včetně poplatku za zpracování úvěru a za nečerpání úvěru
- délka splatnosti
- forma financování
- účel úvěru
- v jaké měně je úvěr veden
- období úhrady úroku (měsíčně, kvartálně, pololetně, nebo ročně)
- číslo úvěrového účtu
- sankce a jiné pokuty

(Česká národní banka, 2022)

Graf 3 - Využití spotřebitelského financování



Data: ČLFA, Statistiky – informace o trhu, vlastní zpracování

Při volbě úvěru je nutné zvážit obecné aspekty tohoto druhu financování, které vyplývají ze zákona 257/2016 Sb. o spotřebitelském úvěru (Zákony pro lidi, 2022).

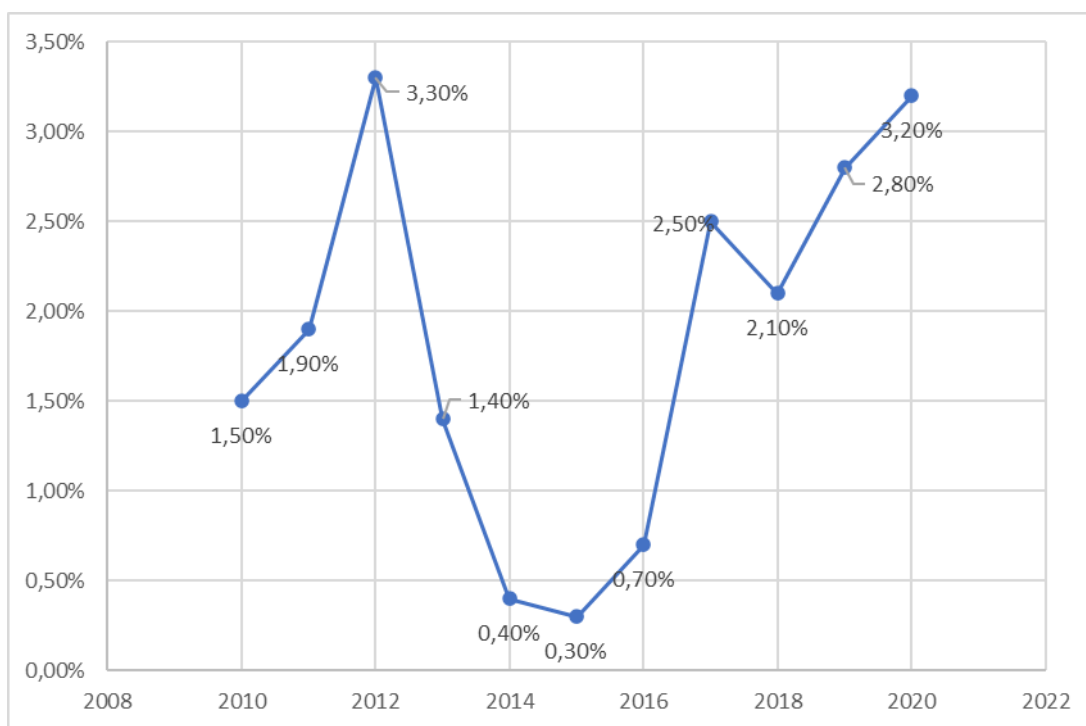
Nejprve je nutné zmínit výhody, které úvěr může poskytnout. První výhodou je rychlost dostupnosti financí, které jsou potřeba k naplnění podnikatelského záměru. Ovšem oproti leasingu je tato metoda poněkud složitější. Další výhodou je množství účelů, na které je možnost tyto finance použít, kromě financování stavby nové nemovitosti, pro kterou je zvláštní právní úprava. Firma, nebo fyzická osoba tedy dostane možnost získat potřebné finance na uspokojení potřeb a možnost rozdělit jednorázovou platbu na menší části. Toto jsou hlavní výhody úvěrového financování, ale je důležité zmínit i nevýhody, které v tomto případě mohou být rozhodující. První nevýhodou je samozřejmě přeplatek půjčené částky, kterým je v tomto případě úrok. Ten závisí v první řadě na již zmíněných podmínkách, které jsou nařízené od ČNB a dále potom dle nabízených podmínek pro klienta. Druhou nevýhodou je větší objem požadovaných informací a obecně delší doba vyřízení. Jak již bylo zmíněno v předchozí kapitole, banka požaduje od klienta detailní informace, které souvisejí s poskytnutím úvěru, včetně prokázání pravidelného příjmu a dalších již zmíněných informací. U účelových spotřebitelských úvěrů je potřeba doložit, že poskytnutá částka byla opravdu využita pro uvedený účel. Další nevýhodou jsou mimo jiné i různé poplatky za poskytnutí úvěru. Poslední nevýhodou je v některých případech nutnost ručit jinou formou majetku, nebo sehnat jiného ručitele (Zlatakoruna.info, 2021).

5 Vlastní práce

V této části práce je provedena empirická analýza časových řad vývoje úrokových sazeb a objemu leasingu v roce 2010-2020. Data jsou získána z Českého statistického úřadu, Ministerstva financí ČR a dále z České národní banky a České leasingové a finanční asociace.

Po shromáždění dat a vypracování grafů je možné přehledně sledovat, jak ČNB hýbá s úrokovými sazbami a používá zmíněné nástroje měnové politiky v závislosti na vývoji hladiny inflace. Na grafu 4 je vidět, že do roku 2012 inflace výrazně stoupala až na hodnotu 3,3 %.

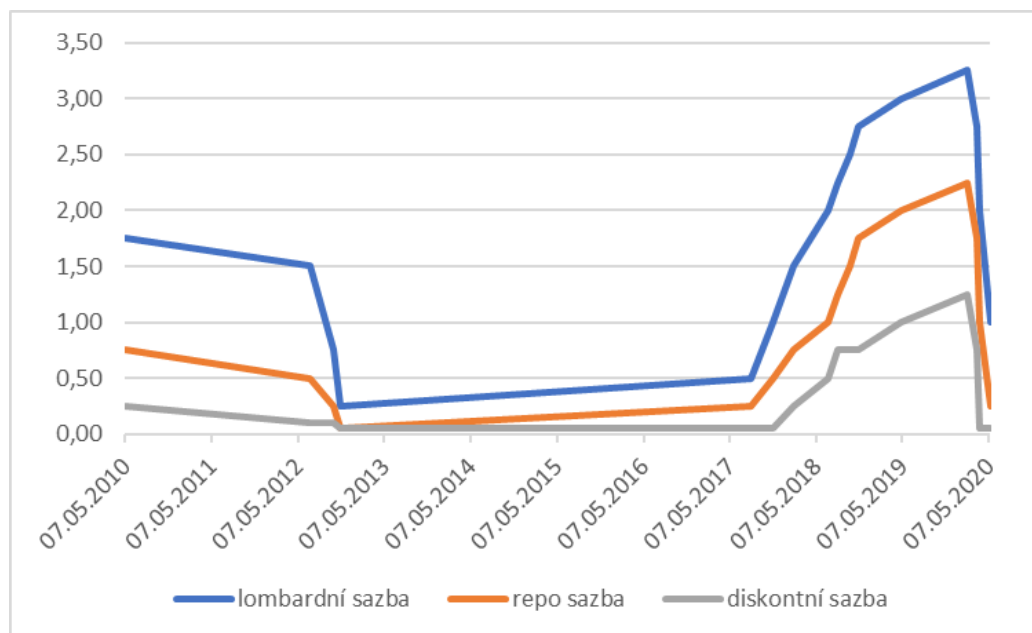
Graf 4 - Míra inflace v ČR



Data: ČSÚ – Inflace, spotřebitelské ceny, vlastní zpracování

Při tomto výrazném růstu ČNB nastavila restriktivní měnovou politiku za účelem snížení inflace, a proto dochází k rostoucí tendenci úrokových sazeb až do roku 2017. Dále je v grafu č. 5 vidět, že až do roku 2020 Česká národní banka opět zvyšuje úrokové sazby z důvodu výrazného růstu inflace rostla, která v roce 2020 dosahovala 3,2 %. Rychlý růst inflace od roku 2017 byl způsobený primárně zdražováním cen potravin, energií a ropy. Zároveň je na grafu číslo 5 možné vidět, že všechny tři uvedené úrokové sazby kopírují podobnou linii vývoje.

Graf 5 - Vývoj úrokových sazeb v ČR, v %



Data: ČNB – Vývoj sazeb, vlastní zpracování

Tyto pohyby dokládá tabulka 1, ve které je možné pozorovat roční úbytky a přírůstky. Je důležité zmínit, že manipulace těmito úrokovými sazbami nejsou jedinými nástroji, které ČNB využívá pro stabilizaci inflace a také, že ČNB reaguje na inflaci se zpožděním.

Na základě získaných dat a po důkladném sledování trendů, které se v grafech objevují lze pozorovat opakující se růst a pokles úrokových sazeb v závislosti na vývoji inflace. Je možné teoreticky potvrdit výše zmíněné nástroje a jejich dopad. Cílem této práce je ovšem poskytnout zhodnocení ze strany autora na dopad výše zmíněných ukazatelů na finanční produkty.

Tabulka 1 - Vývoj úrokových sazeb v ČR, v %

Datum	Diskontní sazba	Procentuální změna	Lombardní sazba	Procentuální změna	Repo sazba	Procentuální změna
07.05.2010	0,25	-	1,75	-	0,75	-
29.06.2012	0,10	-60%	1,50	-14,29%	0,50	-33,33%
01.10.2012	0,10	-	0,75	-50,00%	0,25	-50%
02.11.2012	0,05	-50%	0,25	-66,67%	0,05	-80%
04.08.2017	0,05	-	0,50	200,00%	0,25	500%
03.11.2017	0,05	-	1,00	200,00%	0,50	200%
02.02.2018	0,25	500%	1,50	150,00%	0,75	150%
28.06.2018	0,50	200%	2,00	33,33%	1,00	133,33%
03.08.2018	0,75	50%	2,25	12,50%	1,25	125%
27.09.2018	0,75	-	2,50	11,11%	1,50	120%
02.11.2018	0,75	-	2,75	10,00%	1,75	116,67%
03.05.2019	1,00	33%	3,00	9,09%	2,00	114,29%
07.02.2020	1,25	25%	3,25	8,33%	2,25	112,50%
17.03.2020	0,75	-40%	2,75	-15,38%	1,75	-22,22%
27.03.2020	0,05	-99,93%	2,00	-27,27%	1,00	-42,86%
11.05.2020	0,05	-	1,00	-50,00%	0,25	-75%

Data: ČNB – vývoj sazeb, vlastní zpracování

Zhodnotit dopad monetární politiky skrze inflaci je složité, jelikož na základě shromážděných dat není možné přímo přisuzovat změny úrokových sazeb úvěrů a leasingu právě inflaci a měnové politice ČNB. Obecně lze říci, že úrokové sazby spotřebitelského úvěru reagují na měnovou politiku se zpožděním a velmi mírně. Jedním z důvodů je hlavně situace na měnovém trhu, kde probíhají obchody, které velmi ovlivňují určité aspekty bankovních společností. Zároveň tato skutečnost zásadně ovlivňuje ceny produktů českých nebankovních společností, jelikož většina z těchto firem nemá vlastní financování a jsou tedy závislé na prostředcích bankovních společností a zahraničních firem.

5.1 Vývoj objemu leasingu a úvěru v ČR

V této části je rozebrán vývoj nabízených možností financování od roku 2010 do roku 2020, které poskytly členské společnosti České leasingové a finanční asociace.

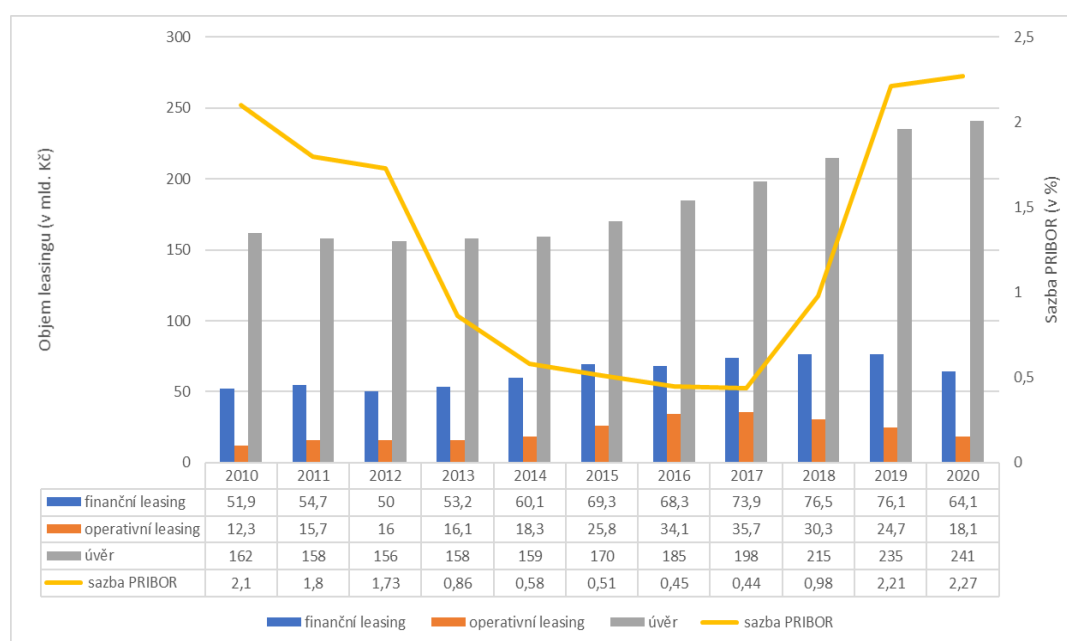
U všech zmíněných forem financování je možné obecně sledovat postupný nárůst objemu, jelikož se ekonomice obecně dařilo a docházelo k ekonomickému růstu, a to převážně od závěru roku 2013. K růstu dochází zejména díky zahraniční poptávce, spotřebě domácností a také díky nárůstu investiční aktivity. Tento trend trvá prakticky až do roku 2020, kdy se ve světě objevila nová pandemie, která měla dopad téměř na všechny ekonomické subjekty po celém světě. Postupný propad lze přisuzovat množstvím opatření,

kteře tyto subjekty musí dodřžovat a zároveň jsou ekonomické subjekty méně ochotné investovat a utrácet.

Byl zaznamenán pokles nových registrací osobních vozů, a to zhruba o 10-16 %. Jak je zřetelně vidět na grafu 6, propad se netýká spotřebitelských úvěřů, které dále pokračovaly v rostoucí tendenci. Důvodem tohoto neustálého růstu může být fakt, že spotřebitelský úvěř má širší škálu možností, na které lze úvěř poskytnout. A tedy se předpokládá, že kromě sazeb mají na objem poskytnutých úvěřů vliv i další aspekty, jako například situace na trhu, trend, cena peněz, a poptávka. Těchto aspektů může být velké množství, a proto nejde jednoznačně objasnit trend objemů možností financování.

Dalším důležitým dopadem na vývoj objemu leasingu a úvěřu je vývoj sazby PRIBOR, která jak již bylo zmíněno, ovlivňuje úrokové sazby u poskytnutých možností financování. Jak je na grafu 6 vidět, tak sazba PRIBOR ovlivnila hlavně objem finančního a operativního leasingu. Například v roce 2012 a 2019, kdy byla sazba PRIBOR na vysoké hodnotě, objem poskytnutého leasingu dosahuje nižších čísel, než mezi roky 2013 až 2018, kdy má objem leasingu rostoucí tendenci. Tento trend je možné sledovat i po roce 2019, kdy je sazba PRIBOR znovu na vysokých hodnotách a objem finančního a operativního leasingu klesá. Je tedy možné tvrdit, že tato sazba má dopad na objemy leasingu, ovšem na poskytnuté úvěř nemá tak velký vliv.

Graf 6 - Objem leasingu, úvěřu a sazba PRIBOR v ČR, v % a mld. Kč



Data: ČNB – ARAD, ČLFA – informace o trhu, vlastní zpracování

Tabulka 2 - Meziroční změny objemu financování

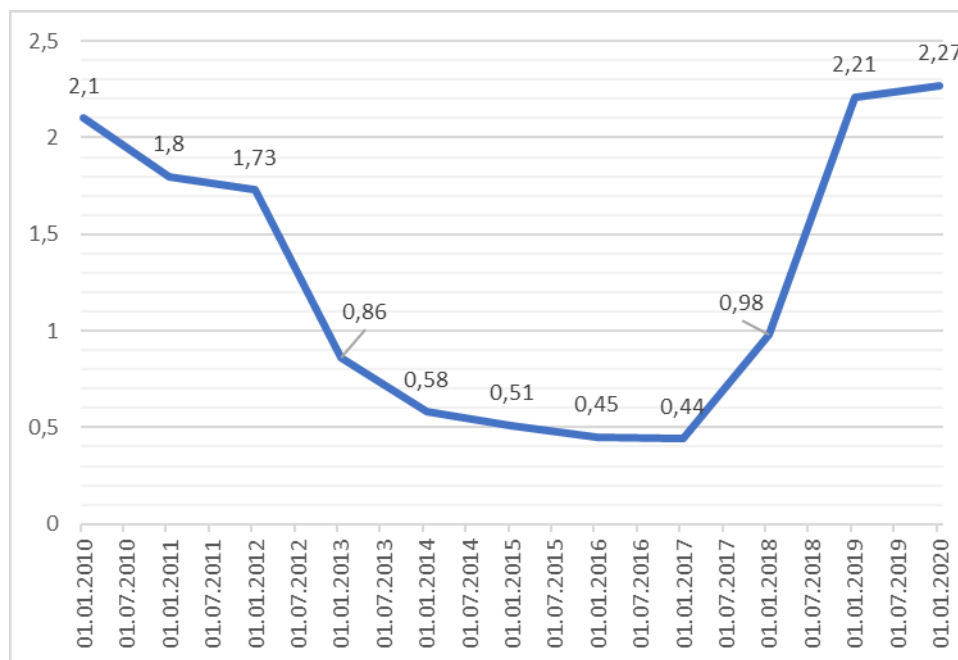
Meziroční změny			
Datum	Finanční leasing	Operativní leasing	Úvěr
2010	-	-	-
2011	5,39%	27,64%	-2,47%
2012	-8,59%	1,91%	-1,27%
2013	6,40%	0,63%	1,28%
2014	12,97%	13,66%	0,63%
2015	15,31%	40,98%	6,92%
2016	-1,44%	32,17%	8,82%
2017	8,20%	4,69%	7,03%
2018	3,52%	-15,13%	8,59%
2019	-0,52%	-18,48%	9,30%
2020	-15,77%	-26,72%	2,55%

Data: ČLFA, Statistiky – informace o trhu, vlastní zpracování

V případě většiny nebankovních společností má monetární politika přímý dopad na cenu možností financování a následný objem sjednaných smluv. Protože většina těchto společností financuje své produkty cizími zdroji, a to primárně pomocí bank. A jak již bylo zmíněno, tak sazby stanovené Českou národní bankou přímo ovlivňují bankovní společnosti, které i přímo reguluje a kontroluje (ČLFA, 2022).

Na grafu číslo 7 je možné sledovat vývoj sazby PRIBOR. Vývoj této sazby je srovnatelný s vývojem ostatních zmíněných sazeb. Od roku 2010 je výše sazby relativně vysoká z důvodu krize v České republice. Následuje pokles sazby z důvodu zmíněné prosperity ekonomiky v roce 2013 na našem území a relativní stabilita výše sazby. Tento vývoj trvá zhruba do roku 2017, kdy Česká republika zažívá růst inflace, a tudíž i tyto sazby se situaci přizpůsobují. Vrcholná hodnota sazby PRIBOR byla v roce 2019.

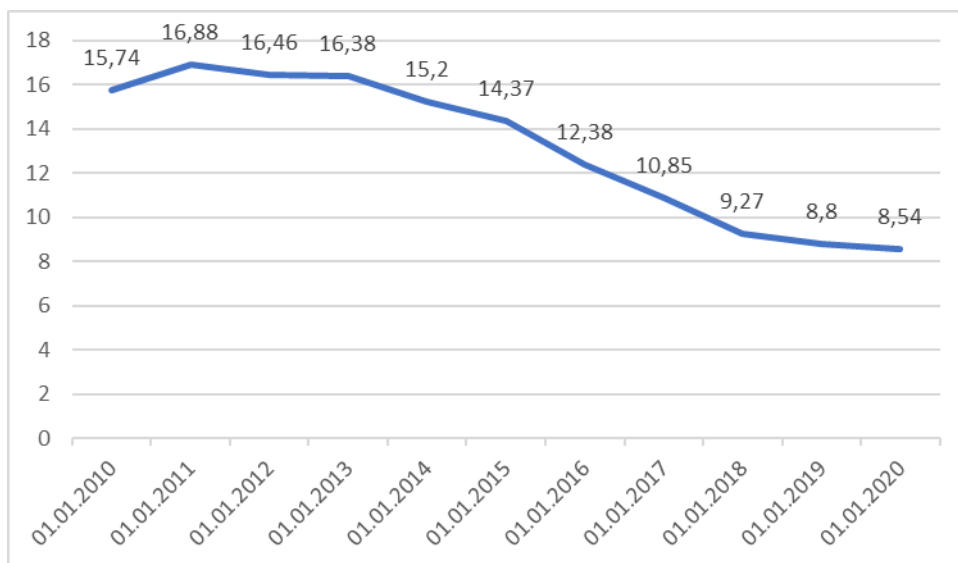
Graf 7 - Vývoj sazby PRIBOR, v %



Data: ČNB – ARAD, vlastní zpracování

Na grafu číslo 8 je možné sledovat vývoj sazby RPSN u spotřebitelských úvěrů. Čísla představují nákladovost spotřebitelského úvěru. Jsou zahrnuty veškeré náklady a poplatky, číslo v grafu vyjadřuje celkové roční náklady přepočítané na hodnotu vyjádřenou procenty z celkové výše úvěru. Od začátku grafu je zřetelný značný růst sazby, a tedy i zdražování úvěrů, což můžeme přisuzovat velké krizi v České republice, která začala v roce 2009 dramatickým propadem na mezinárodním trhu. V roce 2011 hodnota RPSN dosáhla svého vrcholu a od té doby sazba začíná klesat. Meziroční pokles je nejdříve velmi mírný, jelikož hodnota mezi roky 2012 a 2013 klesla pouze o 8 %. Ovšem od roku 2013 hodnota dramaticky klesá každým rokem zhruba o 1 % až do roku 2020. Pokles je možný vysvětlit pozitivním vývojem domácí ekonomiky na našem území, který se projevil od roku 2013. Tento vývoj ovlivnil i ostatní výše zmíněné sazby.

Graf 8 - Vývoj sazby RPSN u spotřebitelských úvěrů v ČR, v %



Data: ČNB – ARAD, vlastní zpracování

6 Pořízení nového vozu

V této části práce je vypracována případová studie, která se zabývá rozhodovacím procesem a následným zvolením vhodné metody financování. Nejprve jsou stanoveny údaje společnosti MB – Sving s.r.o., která potenciálně zvažuje pořízení nového vozu do své flotily. Tato část je velmi důležitá pro následné stanovení důležitosti aspektů možností financování. Dále jsou pomocí komparace znázorněny možné výhody, nevýhody a obecné atributy možností financování, které mohou být relevantní v rozhodovacím procesu. V této části je také proveden přibližný výpočet nákladů po celou dobu trvání smlouvy. Následně je stanoven vlastní návrh řešení a doporučení možnosti financování, které by z pohledu autora bylo vhodné pro zvolenou společnost. Tento návrh je dále porovnán s výstupy rozhovorů, které byly provedeny v leasingové společnosti a na straně klienta.

6.1 Klient

Klientem v této případové studii je společnost střední velikosti s obratem zhruba 700 mil. Kč. Segment podniku je nákup a prodej produktů. Podnik přes třicet let vystupuje na trhu jako přední dodavatel restauračního a hotelového sortimentu. Dále firma působí jako distributor keramických barev, surovin pro práci s barvami a laky, kompletního sortimentu odvodňovací techniky značky Hydrotec. Firma také nabízí široký sortiment úklidové techniky a úklidové chemie.

Společnost MB-Sving disponuje flotilou o zhruba sedmdesáti vozech, která obsahuje osobní a užitkové vozy. Kategorie vozů, kterými firma disponuje podle zákona č. 56/2001 Sb. - Zákon o podmínkách provozu vozidel na pozemních komunikacích (Zákony pro lidi, 2022) jsou osobní auta kategorie M a dále některé užitkové vozy kategorie N. Další nákladní vozy určené pro dopravu zboží firma zajišťuje přes externí společnosti. Na základě poskytnutých informací je flotila z části financovaná operativním leasingem a část flotily je financována finančním leasingem, zbytek flotily je v osobním vlastnictví společnosti. V osobním vlastnictví jsou převážně vozy vedoucích zaměstnanců firmy a vozy, u kterých došlo k plnému splacení leasingu. Firma využívá tyto formy leasingu i pro financování úklidových strojů a vysokozdvížných plošin.

Obecně by se dalo říct, že firma prosperuje a dosahuje relativně vysokého obratu a průběžného růstu, ačkoli za poslední roky vývoj podniku znatelně brzdí vliv pandemické situace a firmu přímo ovlivňuje prosperita výše zmíněných odvětví průmyslu. Pandemie přinesla i řadu nutných úspor, a proto je právě za této situace možné přemýšlet o variantě, jestli je nějaká možnost financovat svou flotilu i výhodnějším způsobem.

6.2 Návrh požadavku

Firma MB-Sving zvažuje nákup osobního vozu Škoda Octavia kombi 2.0 TDI Style pro svého nového zaměstnance a přemýšlí o nejvýhodnějším způsobu financování tohoto vozu. Jde o osobní vůz kategorie M, který má podle nabídky Škoda auto cenu 930 499,99 Kč (včetně DPH). Firma se rozhodla využít nabídky financování společnosti Volkswagen Financial Services, která nabízí řešení úvěrem, nebo operativním leasingem. Po odečtení slevy při využití financování společnosti VWFS byla stanovena pořizovací cena vozu na 830 000 Kč. Na základě domluvy s klientem byla stanovena doba používání vozu na čtyři roky (48 měsíců) a společnost preferuje způsob financování s maximální výší akontace 30 %. Ceny v následujících tabulkách jsou v českých korunách včetně DPH ve výši 21 %. V případě úvěrového financování byly stanovené odpisy metodou rovnoměrného a zrychleného odpisování.

6.3 Rozhodovací proces

Jelikož přichází v úvahu pouze dvě možnosti financování vozu, je rozhodovací proces značně zjednodušený. Možnost finančního leasingu byla společností zrušena na základě nového zákona o DPH a z důvodu velmi malé poptávky.

Na základě obecných parametrů nelze říct, jestli je výhodnější operativní leasing, nebo úvěrové financování. V praxi je úvěrové financování levnější, co se týče pravidelných splátek, ovšem součástí splátek nejsou doplňkové služby, které si klient musí zajistit sám. Těchto doplňkových služeb je poměrně velké množství a mohou v praxi vyrovnat výši pravidelných splátek u těchto dvou možností financování.

Dále se také klient musí rozhodnout, jak naloží s pořízeným vozem po uplynutí smlouvy. V případě splacení úvěru se klient může rozhodnout pro prodej vozu a snížit tak vynaložené náklady. Ovšem v případě, že je klient schopný vůz následně prodat za výhodnou cenu. Nevýhodou z pohledu účetnictví je, že po zařazení vozidla do majetku firmy znovu začíná běžet odpisová doba pěti let a firma majetek odepisuje znovu s novou zůstatkovou hodnotou. Rozhodnutí klienta velmi závisí na individuálních požadavcích a na filozofii společnosti.

Tabulka 3 - Kalkulace nákladů, v Kč

Položka	Úvěr	Operativní leasing
Pořizovací cena vozu	830 000	830 000
akontace 30%	249 000	0
Pravidelná měsíční splátka	10 573,00	-
Pravidelná měsíční platba pojištění	1 803,00	-
Výše úvěru	581 000	-
Pravidelná měsíční splátka celkem	12 376,00	16 029,64
splátky 1.rok	148 512,00	192 355,68
splátky 2.rok	148 512,00	192 355,68
splátky 3.rok	148 512,00	192 355,68
splátky 4.rok	148 512,00	192 355,68
RPSN	11,99%	-
RPSN bez sjednaného pojištění	6,16%	-
Pevná zápůjční úroková sazba	5,99%	-
Celkové platby za dobu financování	651 592 (bez pojištění)	769 422,72

Data: nabídka VWFS, vlastní zpracování

Doplňkové položky jsou znázorněny v tabulce č. 4, ve které jsou ceny vyčísleny a stanoveny při sjednání operativního leasingu. Při vlastním sjednání klientem se ceny mohou značně lišit, jelikož společnost VWFS nabízí zvýhodněné ceny těchto služeb u smluvených partnerů. Zároveň tyto bonusové položky musí ve firmě zajistit určený pracovník a na tohoto pracovníka musí společnost vynaložit finanční prostředky v podobě mzdy a tím může cenu financování značně ovlivnit.

Tabulka 4 - Kalkulace doplňkových služeb operativního leasingu, v Kč

Doplňkové služby součástí splátky operativního leasingu	
Amortizace	5801,46
Finanční služba	3563,66
Likvidace pojistných událostí	11
Servis neomezený	275,57
Pneuservis uskladnění	211,7
Pneuservis	131,25
Zimní pneumatiky premium	162,93
Zimní disky	182,07
Poplatek managementu	300
Silniční asistence ČR+EU (10 dnů)	48
Přihlášení a odhlášení vozidla (poplatek registrace)	36
Poplatky za rádio	45
Silniční daň	139
Havarijní pojištění (Generali)	1565
Povinné ručení (Generali)	625
Pojištění skla	133
Pojištění právní ochrany	17
Měsíční splátka (bez DPH)	13247,64
DPH	2782
Celková měsíční splátka	16029,64

Data: nabídka VWFS, vlastní zpracování

V případě sjednání úvěrového financování vozu je možné odepisovat osobní vůz pomocí metod rovnoměrného a zrychleného odepisování. Doba odepisování majetku odpisové skupiny 2 bylo stanoveno na dobu pěti let. Průběh odepisování je znázorněn v tabulce 5 a 6.

Tabulka 5 - Metoda rovnoměrného odpisování v případě úvěru

Rok	Zůstatková cena	Roční odpis	Oprávký celkem
2022	738 700,- Kč	91 300,- Kč	91 300,- Kč
2023	554 025,- Kč	184 675,- Kč	275 975,- Kč
2024	369 350,- Kč	184 675,- Kč	460 650,- Kč
2025	184 675,- Kč	184 675,- Kč	645 325,- Kč
2026	0,- Kč	184 675,- Kč	830 000,- Kč

Zdroj: Vlastní vypracování

Tabulka 6 - Metoda zrychleného odpisování v případě úvěru

Rok	Zůstatková cena	Roční odpis	Oprávký celkem
2022	664 000,- Kč	166 000,- Kč	166 000,- Kč
2023	398 400,- Kč	265 600,- Kč	431 600,- Kč
2024	199 200,- Kč	199 200,- Kč	630 800,- Kč
2025	66 400,- Kč	132 800,- Kč	763 600,- Kč
2026	0,- Kč	66 400,- Kč	830 000,- Kč

Zdroj: Vlastní vypracování

Na základě vypracování výpočtů nákladů je možné tvrdit, že úvěrové financování je v tomto případě výhodnější. Pravidelné měsíční splátky jsou u úvěrového financování nižší o 3 653,64 Kč. Rozhodnutí ovšem není zcela jednoznačné. Existují určité skutečnosti, které mohou rozhodovací proces ovlivnit. První skutečností je, že při využití úvěrového financování nejsou zohledněny doplňkové služby a poplatky, které s používáním vozu souvisí. Hodnota těchto doplňkových služeb, které jsou zahrnuty v balíčku operativního leasingu je 3582,52 Kč. Po přičtení hodnoty těchto služeb ke splátce vychází měsíční náklad úvěru 15 958,52 Kč. Hodnota měsíčního nákladu je tedy téměř totožná. Ovšem za předpokladu, že je klient schopný si tyto služby obstarat za cenu, kterou společnost VWFS garantuje. To je ovšem v praxi velmi nepravděpodobné, jelikož firma VWFS má pro tyto služby smluvní partnery, kteří služby poskytují za zvýhodněnou cenu. Také se cena doplňkových položek vyvíjí na základě ceny práce a materiálu. Pokud je klient schopný vynaložit poměrně velký objem financí při platbě akontace, která je v tomto případě ve výši 249 000 Kč, je tedy možné využít úvěrové financování a stát se vlastníkem nového vozu.

Je ovšem důležité zvážit plánované využití vozu a zároveň co se stane s vozem po uplynutí smlouvy. Předmětem je osobní vůz, který pravděpodobně nedosáhne během trvání smlouvy tak vysoké výše najetých kilometrů, jako například u spotřebních vozů. Vůz by měl využívat zaměstnanec firmy MB-Sving pro služební cesty a dojíždění k zákazníkům firmy. Dále se klient musí rozhodnout, jestli trvá na vlastnictví vozu a plánuje vůz zařadit do své flotily po skončení smlouvy. V případě úvěru bude klient po splacení plné výše splátek vlastníkem vozu, naopak při využití operativního leasingu klient vůz po skončení smlouvy vrátí v adekvátním stavu, nebo zaplatí kompenzace za případné škody způsobené používáním vozu.

Tabulka 7 - Zhodnocení výhodnosti

Položky	Úvěr	Operativní leasing
Pojištění a doplňkové služby	není sjednáno	v ceně
Majetkové právo	majitelem je nájemce	majitelem je leasingová společnost
Odpisování	majitel je oprávněn odpisovat	nájemce nemůže odpisovat
DPH	uplatňuje se ze splátek postupně	na základě přiznání k DPH za období, ve kterém byl automobil pořízen
Flexibilita	nižší	vyšší
Odcizení vozu	v režii klienta	řeší leasingová společnost
Výše měsíčních splátek	12 376 Kč	16 029 Kč
Celkové finanční zatížení	651 048,00 Kč (bez vlastní akontace a pojištění)	769 422,72 Kč

Zdroj: Nabídka VWFS, vlastní vypracování

7 Výsledky a diskuse

V této kapitole je stanoveno doporučení pro zvolenou společnost MB-Sving. Dále je shrnut výsledek rozhovorů a následně provedena diskuse o výsledcích práce.

7.1 Doporučení

Na základě hodnot v tabulce č. 3 vychází úvěrové financování levněji. Nutné je brát v potaz první a poslední nerovnoměrnou splátku, která představuje relativně velký obnos finančních prostředků. Zároveň při sjednání úvěrového pojištění není sjednané pojištění a nejsou zajištěny další doplňkové služby, které mohou udělat rozdíl ve výsledné kalkulaci, jelikož po přičtení hodnoty pojištění a doplňkových služeb v hodnotě nabízené společností VWFS vychází celkové finanční zatížení na 817 384,96 Kč za 48 měsíců bez započítané akontace. S akontací by pořízení vozu se všemi službami, které si klient musí v případě úvěrového financování zajistit sám, by částka vycházela na 1 066 384,96 Kč. V této ceně

jsou zahrnuty běžné provozní náklady vyjádřené v hodnotě, ve které jsou nabízeny při využití operativního leasingu a jde tedy jen o přibližný odhad, jelikož v praxi se ceny mohou velmi lišit.

Doporučením ze strany autora by bylo sjednat si v tomto případě operativní leasing. Hrubé finanční zatížení sice vychází výhodněji, ale na základě rozhovoru s finančním ředitelem a po upřesnění požadavků společnosti vychází metoda operativního leasingu jako vhodná metoda. Společnost sice dává nejvyšší prioritu ceně, ale vedení společnosti si uvědomuje výši ostatních nákladů. Dalším důležitým kritériem je flexibilita financování, kterou operativní leasing splňuje. A poslední skutečností je, že společnost MB-Sving nemá oddělení, nebo pracovníka, který by se o flotilu staral, a tudíž je péče o vůz kompletně v režii uživatele vozu. U operativního leasingu jsou tyto záležitosti dohodnuty při uzavření smlouvy a starostí uživatele je jen vůz přivést do příslušného servisu.

S návrhem byli seznámeni účastníci rozhovorů jak na straně leasingové společnosti, tak na straně potenciálního klienta. Výsledek případové studie a následné doporučení byl potvrzen oběma stranami a bylo prohlášeno za skutečně správné, jelikož společnost MB-Sving běžně metodu operativního leasingu využívá pro financování osobních vozů. Dále při rozhovoru v leasingové společnosti VWFS bylo potvrzeno, že operativní leasing je pro zadanou případovou studii za daných podmínek vhodným nástrojem a klienti tuto možnost pro osobní automobily běžně využívají.

7.2 Vyhodnocení rozhovorů

Na základě rozhovoru ve firmě MB-Sving bylo zjištěno, že firma již využívá operativní leasing pro větší část své flotily a že finanční leasing, či úvěr využívá převážně pro financování strojů, dražší techniky a větších vozů. Dále bylo zjištěno, že vedení firmy dává na první místo při rozhodování cenu financování, dále flexibilitu a doplňkové služby, jelikož firma nemá pracovníka, nebo oddělení, které by se o vozy staralo. Zároveň vedení firmy vnímá vývoj cen financování a sleduje sazbu PRIBOR při rozhodování o nové investici.

Na straně leasingové společnosti VWFS byl objasněn důvod, proč některé společnosti, včetně zmíněné přestávají nabízet finanční leasing. Hlavním důvodem je změna zákona Evropské unie o DPH, který přinesl nutnost úpravu systémů. Ve společnosti VWFS byl zaznamenán velmi nízký počet sjednaných smluv o finančním leasingu a zároveň náklady na změnu systému byly velmi vysoké. Proto se vedení rozhodlo tuto metodu vyřadit ze své

nabídky. Retailovým klientům firma VWFS nabízí operativní leasing, nebo úvěr. Právníckým osobám nabízí investiční financování, nebo financování skladu a factoring. Také má firma v nabídce dodatečné služby, jako například servisové balíčky, značkové pojištění, pojištění bez financování a financování pro zaměstnance. Toto financování se netýká pouze společnosti VWFS, ale celého koncernu, tudíž i firmy Škoda a Porsche. Dále jsou v rozhovoru představeni klienti společnosti a je vysvětleno, že firma segmentuje klienty do skupin retail (běžný zákazník) a fleet. Firma zákazníky dělí do kategorií gold, silver a bronz na základě potenciálu. Pro klienty s velkým odběrem vozů (fleet) je ve společnosti VWFS interní oddělení pro zajištění individuální péče.

Dále se rozhovor zaměřuje na vliv monetární politiky a je vysvětleno, jak kroky České národní banky ovlivňují aspekty nabízených produktů. Bylo zjištěno, že ceny nabízených produktů jsou ovlivněny sazbami, za které společnost čerpá své finanční vstupy. Tyto finance společnost získává skrze bankovní společnosti za dlouhodobé úrokové sazby, které se vyvíjejí v závislosti na výše zmíněných sazbách, které stanovuje ČNB. Dále také kroky ČNB ovlivňují konkurenci na trhu, které následně ovlivňují i vývoj cen společnosti VWFS.

7.3 Diskuse

Případová studie dopadla dle očekávání. Úvěrové financování se čistě na základě čísel jeví jako výhodnější, ale po zvážení všech aspektů a požadavků je doporučené využít operativní leasing. Obecným názorem je, že úvěr vychází levněji a operativní leasing je dražší. Tento názor výsledek případové studie potvrzuje, avšak nelze jednoznačně říct, že je jedna nebo druhá varianta lepší. Obecně lze tvrdit, že finální rozhodnutí nezávisí pouze na finančním zatížení, ale i na individuálních potřebách a prioritách klienta.

V případě, že by požadovaným předmětem byl užitkový vůz, nebo například nějaká dražší technika, tak by výsledek studie byl jistě jiný. Také by výsledek ovlivnilo rozhodnutí společnosti, pokud by si vůz klient chtěl po uplynutí smlouvy nechat ve svém vlastnictví.

8 Závěr

Cílem práce je zhodnocení úvěrového a leasingového financování osobního vozu s ohledem na aplikovanou monetární politiku České národní banky. Dílčím cílem je identifikovat tyto možnosti financování a následně je komparovat. Dalším dílčím cílem je zhodnotit vliv České národní banky na objemy a výhodnost zmíněných možností financování. Dále je vypracována případová studie, která měla za úkol doporučit zvolené společnosti vhodnou volbu financování a seznámit společnost se všemi relevantními náležitostmi.

V první části práce jsou rozebrána teoretická východiska. Nejdříve je popsán vývoj bankovní sféry na území ČR a je přiblížen systém bankovníctví. Jsou stanoveny typy bankovních a nebankovních institucí a jejich funkce. V další části je krátce popsána míra inflace a nástroje, které Česká národní banka využívá k ovlivnění tohoto ukazatele. Tato část práce je věnována především monetární politice a vysvětlení ukazatelů, kterými ČNB ovlivňuje ekonomiku České republiky. Následuje popis jednotlivých sazeb, které souvisejí s monetární politikou a s ovlivněním cen financování včetně sazby PRIBOR, která souvisí s nastavením cenové politiky pražských bankovních institucí.

Další kapitola identifikuje jednotlivé možnosti financování a podrobně popisuje vlastnosti těchto možností. Jsou zmíněny výhody a nevýhody, které mohou ovlivnit rozhodovací proces při výběru financování a náležitosti sjednání smlouvy.

Následuje kapitola vlastní práce, ve které je popsán vývoj zmíněných sazeb a objem leasingu a úvěru na území České republiky. Pomocí řetězového indexu je znázorněn meziroční růst a pokles sazeb. U úrokových sazeb byla zjištěna obdobná linie vývoje a je možné sledovat politiku ČNB, která se projevuje souběžně pro všechny tři úrokové sazby. Sazba PRIBOR vykazuje srovnatelný vývoj jako zmíněné úrokové sazby a reflektuje kroky ČNB, které ovlivňují bankovní instituce. Zároveň hodnoty sazeb odpovídají historickému vývoji na trhu. Zhruba do poloviny roku 2012 probíhá pokles sazeb. Tento vývoj je možné přisuzovat mezinárodní finanční krizi z roku 2008, která ovlivnila ekonomiku ČR zhruba na dalších pět let a trh se po této události vzpamatoval. V roce 2013 se objevil velký propad úrokových sazeb zhruba o 50–80 %. Od tohoto roku má vývoj převážně rostoucí průběh. Ekonomice se na území České republiky dařilo a dokládá to průběžný nárůst objemu leasingu a úvěru, který trvá až do roku 2020. Důvodem pro zastavení růstu je pravděpodobně pandemie COVID-19, která výrazně pozastavila rozvoj ekonomiky. Objemy leasingu

postupně klesají z důvodu změny podmínek pro ekonomické subjekty. Jak bylo potvrzeno v rozhovoru ve společnosti VWFS, lidé nemají potřebu využívat dopravních prostředků tolik jako dříve a firmy nejsou ochotny investovat do flotily z důvodu nejistoty z budoucnosti. Na spotřebitelských úvěrech se tento pokles neprojevil. Z důvodu širší využitelnosti spotřebitelských úvěrů je vývoj stále rostoucí.

Po seznámení s informacemi a po vypracování grafů bylo dosaženo zjištění, že kroky České národní banky přímo souvisejí s objemy a výhodností leasingového a úvěrového financování. Tyto kroky přímo ovlivňují bankovní instituce, které ČNB kontroluje a nastavuje pro ně určité podmínky pomocí úrokových sazeb. Vliv politiky centrální banky byl identifikován i pro nebankovní společnosti nepřímo, jelikož tyto společnosti čerpají finanční vstupy od bankovních společností.

Dále bylo zjištěno, že výhodnost, či atraktivitu možností financování monetární politika ovlivňuje souběžně a nezáhodňuje tedy jednu, či druhou možnost. Na základě hodnoty aktuálních sazeb nelze tvrdit, že by byla jedna z těchto možností výhodnější, avšak výhodnost s ohledem na monetární politiku ČNB lze porovnávat na základě časového rozlišení. Rozhovor ve společnosti VWFS potvrzuje, že zdrojem financí společnosti jsou bankovní instituce, které jsou ovlivňovány monetární politikou a mají tedy vliv na ceny financování. Jelikož společnost VWFS nabízí úvěrové financování, je v případě tohoto produktu přímo kontrolována orgány ČNB.

Následně je provedena případová studie. Nejdříve je představen klient, který uvažuje o koupi nového osobního vozu pro svého zaměstnance. Po stručném představení společnosti následuje návrh požadavku a podmínek včetně základních informací o vozu. Následuje rozhodovací proces a stanovení možností, které nabízí leasingová společnost Volkswagen Financial Services. Na základě poskytnutých nabídek a po provedení relevantních kalkulací je stanoveno doporučení společnosti MB-Sving. Podle kalkulací bylo zjištěno, že pomocí úvěrového financování je možné dosáhnout menšího celkového zatížení zhruba o 118 000 Kč a menších měsíčních splátek zhruba o 4 000 Kč než u operativního leasingu. Rozhodnutí nakonec ovlivnila kalkulace doplňkových služeb, které jsou součástí nabídky operativního leasingu. Jednoduchým výpočtem bylo zjištěno, že za tyto služby by firma zaplatila dalších 3583 Kč měsíčně. Měsíční splátky v tomto případě dosahují podobné výše a rozhodujícím aspektem byly požadavky klienta a obecné aspekty možnosti financování.

Bylo dosaženo závěru, že pro zvolenou společnost je vhodnou metodou operativní leasing. Doporučení pro vybranou společnost bylo následně představeno a odsouhlaseno

vedením společnosti, které potvrdilo, že doporučenou metodu aplikuje pro financování osobních vozů ve své flotile. Na základě rozhovorů byl potvrzen výsledek případové studie jak na straně klienta, tak na straně leasingové společnosti.

9 Knižní zdroje

- [1] **Benda, V.** Leasing: právní, účetní a daňové postupy v praxi včetně příkladů. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Polygon, 2006. ISBN 80-7273-132-7.
- [2] **Farská, P., Kofroň, M., Novotný, M. a kol.** Finanční leasing v právní praxi. 1.vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. ISBN 80-7179-836-3.
- [3] **Jindrová, B.** Leasing: chyby a problémy. Praha: Grada, 2002. ISBN 80-247-0132-4.
- [4] **Jindrová, Blanka.** 1999. Leasing: Praktický průvodce. Praha : Grada, 1999. str. 109. ISBN 80-7169-611-0.
- [5] **Kalouda, F.** Finanční řízení podniku. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., 2019. ISBN 978-80-7380-756-6.
- [6] **Kroh, Michael.** 1999. Jak si vzít úvěr. Praha : Grada, 1999. str. 149. ISBN 80-7169-617-x.
- [7] **Mrkvička, Josef a Strouhal, Jiří.** 2014. Manažerské finance 3. aktualiz. vydání. Praha : Institut certifikace účetních, 2014. str. 330. ISBN 978-80-86716-92-3.
- [8] **Pulz, J., Zelinger, P.** Leasing v teorii a praxi. Praha: Grada, 1993. ISBN 80-7169-021.
- [9] **SVATOŠOVÁ, Libuše a Bohumil KÁBA.** Statistické metody II. V Praze: Česká zemědělská univerzita, Provozně ekonomická fakulta, 2008. ISBN 978-80-213-1736-9.
- [10] **Šenkýřová, Bohuslava.** 2010. Bankovníctví. Praha : Eupress, 2010. str. 251. ISBN 978-80-7408-029-6.
- [11] **Valouch, Petr.** 2005. Leasing v praxi: praktický průvodce. Praha : Grada - Účetnictví a daně, 2005. str. 114. ISBN 80-247-0745-4.
- [12] **Vychopeň, Jiří.** 2010. Finanční leasing z účetního a daňového pohledu. Praha : Wolters Kluwer ČR, 2010. str. 157. ISBN 978-80-7357-590-8.

10 Internetové zdroje

- [1] **ALD automotive. 2022.** *Operativní leasing, Full service leasing a další finanční služby.* [Online] ALD, 2022. [Citace: 5. Únor 2022.] <https://www.aldautomotive.cz/ald-produkty/financni-leasing>.
- [2] **Česká bankovní asociace.** 2021. Finanční vzdělávání - spotřebitelský úvěr. [Online] 2021. [Citace: 7. Únor 2022.] <https://www.financnivzdelavani.cz/jak-na-to/pujcovani/spotrebitelsky-uver2>.

- [3] **Česká bankovní asociace. 2021.** Informační povinnosti úvěru. [Online] ČBA, 2021. [Citace: 7. Únor 2022.] <https://www.financnivzdelavani.cz/svet-financi/bankovnictvi/bankovni-produkty/spotrebitelsky-uver/informacni-povinnosti>.
- [4] **Česká leasingová a finanční asociace. Kdo jsme - ČLFA.** [Online] [Citace: 3. Únor 2022.] <https://www.clfa.cz/o-nas/kdo-jsme>.
- [5] **Česká národní banka. 2003.** Česká národní banka - historický vývoj - Historie ČNB. [Online] Česká národní banka, 2003. [Citace: 2. Únor 2022.] https://www.historie.cnb.cz/cs/dejiny_instituce/.
- [6] **Česká národní banka. 2022.** Co je a co není PRIBOR. [Online] 2022. [Citace: 24. 2 2022.] <https://www.cnb.cz/cs/cnb-news/tiskove-zpravy/Co-je-a-co-neni-PRIBOR>.
- [7] **Česká národní banka. 2022.** Co je ukazatel RPSN? [Online] 2022. [Citace: 7. Únor 2022.] <https://www.cnb.cz/cs/casto-kladene-dotazy/Co-je-ukazatel-RPSN/>.
- [8] **Česká národní banka. 2022.** Co to je inflace? [Online] 2022. [Citace: 14. Únor 2022.] <https://www.cnb.cz/cs/casto-kladene-dotazy/Co-to-je-inflace/>.
- [9] **Česká národní banka. 2022.** Otevřená data. [Online] ČNB, 2022. [Citace: 7. Únor 2022.] <https://www.cnb.cz/cs/dohled-financni-trh/seznamy/Otevrena-data/>.
- [10] **Česká národní banka. 2022.** Jak se vyvíjela diskontní sazba ČNB? [online]. Copyright © ČNB 2022 [cit. 13.03.2022]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/casto-kladene-dotazy/Jak-se-vyvijela-diskontni-sazba-CNB/>
- [11] **Česká národní banka. 2022.** Jak se vyvíjela dvoutýdenní repo sazba ČNB? - [online]. Copyright © ČNB 2022 [cit. 13.03.2022]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/casto-kladene-dotazy/Jak-se-vyvijela-dvoutydeni-repo-sazba-CNB/>
- [12] **Česká národní banka. 2022.** Jak se vyvíjela lombardní sazba ČNB? - [online]. Copyright © ČNB 2022 [cit. 13.03.2022]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/casto-kladene-dotazy/Jak-se-vyvijela-lombardni-sazba-CNB/>
- [13] **ČLFA. 2022.** Statistiky ČLFA (2016-2021). [Online] Česká leasingová a finanční asociace, 2022. [Citace: 15. Únor 2022.] <https://www.clfa.cz/statistiky/informace-o-trhu/statistiky-clfa-2007-2020>.
- [14] **Český statistický úřad.** Inflace, spotřebitelské ceny. [Online] Český statistický úřad, 2022. [Citace: 13. Březen 2022.] https://www.czso.cz/csu/czso/inflace_spotrebitelske_ceny
- [15] **Delfy.** Výpočet odpisů [online]. Copyright © 2014 [Citace 10.03.2022]. Dostupné z: <http://delfy.cz/ucetni-podpora/investicni-majetek/odpisy/vypocet-odpisu/>

- [16] **Dům financí. 2022.** ZPĚTNÝ LEASING – Dům financí. [Online] Dům financí, 2022. [Citace: 6. Únor 2022.] <https://dumfinanci.cz/clanky/941-zpetny-leasing/>. ISSN 1802-5153.
- [17] **Finance.cz. 2017.** Monetární politika. [Online] Mladá fronta a.s., 2017. [Citace: 26. 2 2022.] <https://www.finance.cz/makrodata-eu/menove-ukazatele/monetarni-politika/>.
- [18] **Finance.cz. 2017.** Seznam komerčních bank - Finance.cz. [Online] Mladá fronta a. s., 2017. [Citace: 3. Únor 2022.] <https://www.finance.cz/ucty-a-sporeni/seznamy-a-adresare/komercni-banky/>.
- [19] **Halousková, Barbora. 2018.** Měnová politika ČNB. [Online] 2018. [Citace: 2. Únor 2022.] <https://theses.cz/id/j45v0x/>.
- [20] **Komerční banka. 2022.** Lombardní sazba. [Online] 2022. [Citace: 14. Únor 2022.] <https://www.kb.cz/cs/podpora/slovník/vyrazy-zacinajici-na-l/lombardni-sazba>.
- [21] **Komerční banka. 2022.** Repo sazba. [Online] 2022. [Citace: 14. Únor 2022.] <https://www.kb.cz/cs/podpora/slovník/vyrazy-zacinajici-na-r/repo-sazba>.
- [22] **Matulová, Věra. 2010.** Leasing. [Online] 2010. [Citace: 5. Únor 2022.] <https://theses.cz/id/9emvd6/>.
- [23] **Měšec.cz. 1998.** *Leasingové společnosti - adresář finančních firem a institucí.* [Online] Měšec.cz, 1998. [Citace: 3. Únor 2022.] <https://www.mesec.cz/adresar/kategorie/leasingove-spolecnosti/>.
- [24] **Ministerstvo financí ČR. 2019.** *Roční procentní sazba nákladů (RPSN).* [Online] 28. 2 2019. [Citace: 27. 2 2022.] <https://www.mfcr.cz/cs/soukromy-sektor/spotrebitelske-uvery/spotrebitelsky-uver/rocní-procentní-sazba-nakladu-rpsn>.
- [25] **Miras.cz - Inflace - Makroekonomie** [online]. Copyright © 2000 [cit. 11.03.2022]. Dostupné z: <https://www.miras.cz/seminarky/makroekonomie-n11-inflace.php>
- [26] **Moneta money bank a.s. 2022.** Slovník pojmů - Co je to diskontní sazba? [Online] 14. Únor 2022. <https://www.moneta.cz/slovník-pojmu/detail/diskontni-sazba>.
- [27] **SGEF.cz. 2019.** *Účtování podle IFRS 16 - Mezinárodní účetní standard pro leasing.* [Online] Leasingová společnost Société Générale Equipment Finance ČR, 2019. [Citace: 3. Únor 2022.] *Účtování podle IFRS 16 - Mezinárodní účetní standard pro leasing.*
- [28] **Volkswagen Financial Services. 2022.** *Operativní leasing - produkty.* [Online] 2022. [Citace: 5. Únor 2022.] <https://www.vwfs.cz/produkty/operativni-leasing.html>.
- [29] **Zákony pro lidi. 2022.** Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění. [Online] AION, 2022. [Citace: 28. 2 2022.] <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2001-56>.

- [30] **Zákony pro lidi. 2022.** Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění. *Zákony pro lidi*. [Online] AION, 2022. [Citace: 2. Únor 2022.]
<https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1993-6>.
- [31] **Zákony pro lidi. 2022.** Zákony pro lidi - sbírka zákonů - zákon č. 257/2016 Sb. [Online] AION, 2022. [Citace: 6. Únor 2022.] <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2016-257>.
- [32] **Zlatakoruna.info. 2021.** Co byste měli vědět o ÚVĚRECH. [Online] pdMEDIA s.r.o., 2021. [Citace: 10. Únor 2022.] <http://www.zlatakoruna.info/financni-produkty/uvery/info>.

Seznam grafů

Graf 1 - Směrování operativního leasingu	11
Graf 2 - Směrování finančního leasingu.....	13
Graf 3 - Využití spotřebitelského financování	16
Graf 4 - Míra inflace v ČR	18
Graf 5 - Vývoj úrokových sazeb v ČR, v %.....	19
Graf 6 - Objem leasingu, úvěru a sazba PRIBOR v ČR, v % a mld. Kč.....	21
Graf 7 - Vývoj sazby PRIBOR, v %	23
Graf 8 - Vývoj sazby RPSN u spotřebitelských úvěrů v ČR, v %	24

Seznam tabulek

Tabulka 1 - Vývoj úrokových sazeb v ČR, v %.....	20
Tabulka 2 - Meziroční změny objemu financování.....	22
Tabulka 3 - Kalkulace nákladů, v Kč	26
Tabulka 4 - Kalkulace doplňkových služeb operativního leasingu, v Kč	27
Tabulka 5 - Metoda rovnoměrného odpisování v případě úvěru	28
Tabulka 6 - Metoda zrychleného odpisování v případě úvěru	28
Tabulka 7 - Zhodnocení výhodnosti.....	29

Seznam příloh

Příloha 1 - Nabídka operativního leasingu.....	39
Příloha 2 - Nabídka spotřebitelského úvěru	41
Příloha 3 - Rozhovor ve společnosti MB-Sving	43
Příloha 4 - Rozhovor ve společnosti Volkswagen Financial Services.....	45

11 Přílohy

Příloha 1 - Nabídka operativního leasingu

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES		
NABÍDKA - OPERATIVNÍ LEASING		
ŠBS SME Octavia se servisem a pneu		
Č. nabídky: 1533618		
Klient:	VIP, hh 1, 65454 kluhhgu	
Značka / modelová řada:	Škoda Octavia kombi 2.0 TDI Style (A7) 110 - kW	
Vytvořeno dne:	01.03.2022	
Typ / Druh vozu:	Nové Osobní automobily	
Výbava vozu:		
Způsob užití:	Běžné užití	
Datum 1. registrace:		
Řidič:		
Parametry financování:		
Doba nájmu v měsících:	48	
Sazba DPH:	21,00 %	
Ceniková cena vozu (vč. DPH):	930 499,99 Kč	
Sleva (vč. DPH):	100 500,00 Kč (10,80 %)	
Pořizovací cena (vč. DPH):	830 000,00 Kč	
Splátka nájemného hrazeného předem (vč. DPH):	0,00 Kč	
Zůstatková cena (vč. DPH):	493 051,08 Kč	
Součástí nabídky operativního leasingu jsou následující služby a pojištění:		
Varianta kalkulace: TOP Basic Pneuservis		
Popis služby	Typ služby	
Cástka bez DPH		
Amortizace	U	5 801,46 Kč
Finanční služba	U	3 563,66 Kč
Škodní události Likvidace pojistných událostí	U	11,00 Kč
Servis Neomezený servis (Full)	U	275,57 Kč
Pneuservis Uskladnění	U	211,70 Kč
Pneuservis Pneuservis	U	131,25 Kč
Pneuservis Zimní pneumatiky premium 205/60R16 96H 4 x	U	162,93 Kč
Pneuservis Disky 6.5Jx16 ALU 4 x	U	182,07 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	36,00 Kč
Poplatky (nepoměrné) Rádio	U	45,00 Kč
Silniční daň Poplatek za SD	U	139,00 Kč
Popis pojištění	Typ	Cástka bez DPH
Varianta pojištění: Pojištění bez garance ceny pojistného		
Havarijní pojištění Generali Česká pojišťovna a.s. spoluúčast klienta 5% min. 5 000,00 Kč		1 565,00 Kč
Součástí jsou tato rizika: Náhradní vozidlo na 20 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, Přímá likvidace, První škoda bez vlivu na bonus, GAP, Pojištění závažných následků zranění řidiče vozidla s rentou		
Povinné ručení Generali Česká pojišťovna a.s. Limit na zdraví 100 000 000,00 Kč Limit na majetek 100 000 000,00 Kč		625,00 Kč
Součástí jsou tato rizika:		
Pojištění skla Generali Česká pojišťovna a.s. Rozsah plnění Všechna obvodová skla Limit plnění 20 000,00 Kč		133,00 Kč
Pojištění právní ochrany Asistent Inter Partner Assistance varianta Asistent M		17,00 Kč
Stanovený počet km/rok:	12 000 km/rok	
Volná hranice km:	5 000 km	Celková měsíční splátka (bez DPH): 13 247,64 Kč
Přečerpání stanoveného počtu km (bez DPH):	2,16 Kč/km	DPH: 2 782,00 Kč
Nedočerpání stanoveného počtu km (bez DPH) - vratka:	2,16 Kč/km	Celková měsíční splátka (vč. DPH): 16 029,64 Kč

Generováno programem ProFIN plus, 3.6.21334.2 , verze šablony FLEET-NAB_2111.1, 02032022164249

ŠkoFIN s.r.o. VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES sídlem Pekařská 6 155 00 Praha 5 Společnost je zapsána v obchodním rejstříku u Městského soudu v Praze, oddíl C, vložka 11881.	IČ: 45805369 DIČ: CZ 45805369	korespondenční adresa VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES Evropská 866/63 160 00 Praha 6	T +420 224 992 410 E fleet@vwfs.cz W vwfs.cz
---	----------------------------------	--	--

NABÍDKA - OPERATIVNÍ LEASING
ŠBS SME Octavia se servisem a pneu

Č. nabídky: 1533618

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. [redacted]

Pekařská 6

15500 Praha 5

Varianty pojištění:

Pojištění s garancí ceny pojistného se sjednává s fixní cenou pojištění na dobu trvání operativního leasingu k vozidlu.

Pojištění bez garance ceny pojistného se sjednává s variabilní cenou pojištění, která je průběžně upravována v závislosti na změny pojistného předepsaného pro příslušné pojištění pojistitelem. Společnost je oprávněna v průběhu trvání operativního leasingu k vozidlu měnit (zvyšovat/snižovat) výši ceny, za kterou je sjednané pojištění poskytováno Klientovi.

Všechna pojištění jsou kalkulována na celou dobu trvání financování (pokud není uvedeno jinak), a to dle aktuálně platných pojistných sazeb, bez zohlednění možné změny pojistných sazeb v průběhu trvání smlouvy pro variantu Pojištění bez garance ceny pojistného.

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/sdílet 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 bezesškodného 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 bezesškodného 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 bezesškodného průběhu skrze ČKP, a to nejdéle po dobu 1 měsíce (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, 3.6.21334.2, verze šablony FLEET-NAB_2111.1, 02032022164250

ŠkoFIN s.r.o. | VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

sídlem

Pekařská 6
155 00 Praha 5IČ: 45805369
DIČ: CZ 45805369

Společnost je zapsána v obchodním rejstříku u Městského soudu v Praze, oddíl C, vložka 11881.

korespondenční adresa

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES
Evropská 866/63
160 00 Praha 6T +420 224 992 410
E fleet@vwfs.cz
W vwfs.cz

Příloha 2 - Nabídka spotřebitelského úvěru



NABÍDKA SPOTŘEBITELSKÉHO ÚVĚRU určeno pro: fyzická osoba nepodnikatel								
Klient:							Nabídka ze dne:	03.03.2022
Značka / Modelová řada:	Škoda Octavia kombi 2.0 TDI Style (A7) 110 - KW						Typ / Druh vozu:	Nové Osobní automobily
Název akce:	30 let - ŠKODA Simple - akční úrok						Datum 1. registrace:	
Poživovací cena (vč. DPH):	830 000,00 Kč	Sazba DPH: 21,00 %						
Nerovnoměrná poslední splátka:	166 000,00 Kč							
Spotřebitelský úvěr								
Hrazeno klientem z vlastních zdrojů (%)	0,00 %	10,00 %	20,00 %	30,00 %	40,00 %	50,00 %	60,00 %	
Hrazeno klientem z vlastních zdrojů (Kč)	0,00 Kč	83 000,00 Kč	166 000,00 Kč	249 000,00 Kč	332 000,00 Kč	415 000,00 Kč	498 000,00 Kč	
24 měsíců								
Pravidelná měsíční splátka úvěru	30 254,51 Kč	26 576,27 Kč	22 898,04 Kč	19 219,80 Kč	15 541,56 Kč	11 863,33 Kč	8 185,09 Kč	
Pravidelná měsíční platba pojištění	1 916,00 Kč	1 916,00 Kč	1 916,00 Kč	1 916,00 Kč	1 916,00 Kč	1 916,00 Kč	1 916,00 Kč	
Pravidelná měsíční splátka celkem	32 170,51 Kč	28 492,27 Kč	24 814,04 Kč	21 135,80 Kč	17 457,56 Kč	13 779,33 Kč	10 101,09 Kč	
Roční procentní sazba nákladů*	10,84 %	11,28 %	11,82 %	12,49 %	13,33 %	14,44 %	15,96 %	
Roční procentní sazba nákladů bez sjednaného pojištění*	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	
Pevná zápočetní úroková sazba (p.a.)	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	
Celkové platby za dobu financování**	938 052,24 Kč	849 814,48 Kč	761 536,96 Kč	673 259,20 Kč	584 981,44 Kč	496 703,92 Kč	408 426,16 Kč	
36 měsíců								
Pravidelná měsíční splátka úvěru	21 025,77 Kč	18 501,13 Kč	15 976,49 Kč	13 451,84 Kč	10 927,20 Kč	8 402,56 Kč	5 877,92 Kč	
Pravidelná měsíční platba pojištění	1 860,00 Kč	1 860,00 Kč	1 860,00 Kč	1 860,00 Kč	1 860,00 Kč	1 860,00 Kč	1 860,00 Kč	
Pravidelná měsíční splátka celkem	22 885,77 Kč	20 361,13 Kč	17 836,49 Kč	15 311,84 Kč	12 787,20 Kč	10 262,56 Kč	7 737,92 Kč	
Roční procentní sazba nákladů*	10,68 %	11,09 %	11,60 %	12,25 %	13,04 %	14,49 %	16,16 %	
Roční procentní sazba nákladů bez sjednaného pojištění*	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	
Pevná zápočetní úroková sazba (p.a.)	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	
Celkové platby za dobu financování**	989 887,72 Kč	899 000,68 Kč	808 113,64 Kč	717 226,24 Kč	626 339,20 Kč	535 452,16 Kč	444 565,12 Kč	
48 měsíců								
Pravidelná měsíční splátka úvěru	16 419,63 Kč	14 470,75 Kč	12 521,88 Kč	10 573,00 Kč	8 624,13 Kč	6 675,25 Kč	4 726,37 Kč	
Pravidelná měsíční platba pojištění	1 803,00 Kč	1 803,00 Kč	1 803,00 Kč	1 803,00 Kč	1 803,00 Kč	1 803,00 Kč	1 803,00 Kč	
Pravidelná měsíční splátka celkem	18 222,63 Kč	16 273,75 Kč	14 324,88 Kč	12 376,00 Kč	10 427,13 Kč	8 478,25 Kč	6 529,37 Kč	
Roční procentní sazba nákladů*	10,47 %	10,88 %	11,38 %	11,99 %	12,70 %	13,72 %	15,13 %	
Roční procentní sazba nákladů bez sjednaného pojištění*	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	
Pevná zápočetní úroková sazba (p.a.)	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	
Celkové platby za dobu financování**	1 040 686,24 Kč	947 140,00 Kč	853 594,24 Kč	760 048,00 Kč	666 501,76 Kč	572 955,52 Kč	479 409,28 Kč	

Generováno programem Profi-R plus verze: 3.6.21334.2, verze sábkony NAMU-SU_2111.1_03032022150412

ŠKOFIN s.r.o. VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES sídlem Pekelská 6 155 00 Praha 5 Společnost je zapsána v obchodním rejstříku u Městského soudu v Praze, oddíl C, vložka 11881	IČ: 45805369 DIČ: CZ 45805369	korespondenční adresa VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES Evropská 866/63 160 00 Praha 6	T +420 224 992 410 E klient@vwfs.cz W vwfs.cz
---	----------------------------------	---	---



NABÍDKA SPOTŘEBITELSKÉHO ÚVĚRU určeno pro: fyzická osoba nepodnikatel							
Spotřebitelský úvěr							
Hrazeno klientem z vlastních zdrojů (%)	0,00 %	10,00 %	20,00 %	30,00 %	40,00 %	50,00 %	60,00 %
Hrazeno klientem z vlastních zdrojů (Kč)	0,00 Kč	83 000,00 Kč	166 000,00 Kč	249 000,00 Kč	332 000,00 Kč	415 000,00 Kč	498 000,00 Kč
60 měsíců							
Pravidelná měsíční splátka úvěru	13 662,51 Kč	12 058,27 Kč	10 454,04 Kč	8 849,80 Kč	6 954,01 Kč	5 388,08 Kč	3 822,15 Kč
Pravidelná měsíční platba pojištění	1 746,00 Kč	1 746,00 Kč	1 746,00 Kč	1 746,00 Kč	1 746,00 Kč	1 746,00 Kč	1 746,00 Kč
Pravidelná měsíční splátka celkem	15 408,51 Kč	13 804,27 Kč	12 200,04 Kč	10 595,80 Kč	8 700,01 Kč	7 134,08 Kč	5 568,15 Kč
Roční procentní sazba nákladů*	10,28 %	10,67 %	11,15 %	11,74 %	12,43 %	13,41 %	14,77 %
Roční procentní sazba nákladů bez sjednaného pojištění*	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %
Pevná zápočetní úroková sazba (p.a.)	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %
Celkové platby za dobu financování**	1 090 510,60 Kč	994 256,20 Kč	898 002,40 Kč	801 748,00 Kč	705 493,60 Kč	609 239,20 Kč	512 984,80 Kč
72 měsíců							
Pravidelná měsíční splátka úvěru	11 829,88 Kč	10 454,72 Kč	9 079,56 Kč	7 704,41 Kč	6 329,25 Kč	4 954,09 Kč	3 578,93 Kč
Pravidelná měsíční platba pojištění	1 689,00 Kč	1 689,00 Kč	1 689,00 Kč	1 689,00 Kč	1 689,00 Kč	1 689,00 Kč	1 689,00 Kč
Pravidelná měsíční splátka celkem	13 518,88 Kč	12 143,72 Kč	10 768,56 Kč	9 393,41 Kč	8 018,25 Kč	6 643,09 Kč	5 267,93 Kč
Roční procentní sazba nákladů*	10,09 %	10,47 %	10,92 %	11,49 %	12,21 %	13,17 %	14,49 %
Roční procentní sazba nákladů bez sjednaného pojištění*	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %	6,16 %
Pevná zápočetní úroková sazba (p.a.)	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %	5,99 %
Celkové platby za dobu financování**	1 139 359,36 Kč	1 040 347,84 Kč	941 336,32 Kč	842 325,52 Kč	743 314,00 Kč	644 302,48 Kč	545 290,96 Kč

Generováno programem Profi-R plus verze: 3.6.21334.2, verze sábkony NAMU-SU_2111.1_03032022150413

ŠKOFIN s.r.o. VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES sídlem Pekelská 6 155 00 Praha 5 Společnost je zapsána v obchodním rejstříku u Městského soudu v Praze, oddíl C, vložka 11881	IČ: 45805369 DIČ: CZ 45805369	korespondenční adresa VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES Evropská 866/63 160 00 Praha 6	T +420 224 992 410 E klient@vwfs.cz W vwfs.cz
---	----------------------------------	---	---

NABÍDKA SPOTŘEBITELSKÉHO ÚVĚRU určeno pro: fyzická osoba nepodnikatel

Pojištění	Varianta pojištění: Standard ŠKODA Pojištění Generali Česká																					
Všechna pojištění jsou kalkulována na celou dobu trvání financování (pokud není uvedeno jinak), a to dle aktuálně platných pojistných sazeb, bez zohlednění možné změny pojistných sazeb v průběhu trvání smlouvy pro variantu Pojištění bez garance ceny pojištění.																						
Povinné sjednat ve splátkách pro zvolenou marketingovou akci: HAV, SKL, POV																						
Segmentační kritéria:	Způsob užití vozidla: Běžný provoz	Doba bezeskladného průběhu: 160 měsíců	Věk pojistníka: 46 let																			
Povinné ručení:	Generali Česká pojišťovna a.s.			Roční pojistné: V tabulce																		
Součástí jsou tato rizika:																						
Havarijní pojištění:	Generali Česká pojišťovna a.s. Pojistná částka: 830 000,00 Kč	Spoluúčast: 10%/min. 10 000,00 Kč Zabezpečení: Mechanické: <input type="checkbox"/> vyhledávací aktivní: <input type="checkbox"/> vyhledávací pasivní: <input type="checkbox"/>	Roční pojistné: 16 009,00 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																						
Pojištění skla:	Generali Česká pojišťovna a.s. Rozsah plnění: Všechna obvodová skla	Limit plnění: 10 000,00 Kč Spoluúčast:	Roční pojistné: 1 000,00 Kč																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>24 měsíců</th> <th>36 měsíců</th> <th>48 měsíců</th> <th>60 měsíců</th> <th>72 měsíců</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Povinné ručení (ročně)</td> <td>4 935,00 Kč</td> <td>4 783,00 Kč</td> <td>4 630,00 Kč</td> <td>4 477,00 Kč</td> <td>4 325,00 Kč</td> </tr> <tr> <td>GAP (ročně)</td> <td>Nosjednáno</td> <td>Nosjednáno</td> <td>Nosjednáno</td> <td>Nosjednáno</td> <td>Nosjednáno</td> </tr> </tbody> </table>						24 měsíců	36 měsíců	48 měsíců	60 měsíců	72 měsíců	Povinné ručení (ročně)	4 935,00 Kč	4 783,00 Kč	4 630,00 Kč	4 477,00 Kč	4 325,00 Kč	GAP (ročně)	Nosjednáno	Nosjednáno	Nosjednáno	Nosjednáno	Nosjednáno
	24 měsíců	36 měsíců	48 měsíců	60 měsíců	72 měsíců																	
Povinné ručení (ročně)	4 935,00 Kč	4 783,00 Kč	4 630,00 Kč	4 477,00 Kč	4 325,00 Kč																	
GAP (ročně)	Nosjednáno	Nosjednáno	Nosjednáno	Nosjednáno	Nosjednáno																	

Poznámka:	Zprostředkovatel financování:
V případě, kdy je pojištění povinné k uzavření smlouvy ve zvolené marketingové akci, je započítáno do RPSN.	ŠkoFIN s.r.o.
Uvedené kalkulace jsou pouze orientační.	Pekařská 6
Měsíční splátky úvěru jsou neměnné po dobu trvání úvěrové smlouvy.	Praha 5
Poplatek za uzavření smlouvy činí 0,00 Kč.	E-mail: [redacted]
Uvedená sazba DPH je aktuální ke dni tisku nabídky.	
Údaje uvedené v této nabídce platí po dobu 14 dní ode dne jejího tisku, max. však po dobu platnosti marketingové akce.	

Děkujeme za Váš zájem o naše finanční služby.

Varianty pojištění:

Pojištění s garancí ceny pojištění se sjednává s fixní cenou pojištění na dobu trvání úvěru.
Pojištění bez garance ceny pojištění se sjednává s variabilní cenou pojištění, která je průběžně upravována v závislosti na změny pojistného předepsaného pro příslušné pojištění pojistitelem. Společnost je oprávněna v průběhu trvání úvěru měnit (zvýšovat/snižovat) výši ceny, za kterou je sjednané pojištění poskytováno Klientovi.
 ** V případě, kdy nabídka obsahuje pojištění ve splátkách, uvádí se celkové platby za dobu financování vč. DPH vč. pojištění.
 * Představuje RPSN k předpokládanému datu předání vozidla: 03.04.2022.

Tato individuální nabídka není nabídkou ve smyslu §1732 zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, a jejím přijetím nevzniká mezi společností ŠkoFIN a druhou stranou závazkový vztah, ani nárok na uzavření smlouvy.

Generováno programem Profi IN plus verze, 3.6.21334.2, verze šablony NABU-SU_2111.1_03032022150413

ŠkoFIN s.r.o. VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES sídlem Pekařská 6 155 00 Praha 5 Společnost je zapsána v obchodním rejstříku u Městského soudu v Praze, oddíl C, vložka 11881	IČ: 45805369 DIČ: CZ 45805309	korespondenční adresa VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES Evropská 866/63 160 06 Praha 6	T +420 224 992 410 E klient@wvfs.cz W wvfs.cz
--	----------------------------------	--	---

NABÍDKA SPOTŘEBITELSKÉHO ÚVĚRU určeno pro: fyzická osoba nepodnikatel

Poučení:

Zájemce o předemtný 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 vyptívat obchodníkově své jméno a příjmení a v budoucnu se identifikovat prostřednictvím těchto údajů (včetně např. data vytvoření nabídky či jehoho 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 bezeskladného průběhu skrze Českou kancelář pojistitelů (ČKP). Zájemce **není povinen sdělovat obchodníkovi své rodné číslo**, nicméně učiní-li tak, uděláje souhlasně obchodníkovi a společnosti ŠkoFIN s.r.o. souhlas se zpracováním tohoto rodného čísla a jeho předání ČKP za účelem ověření bezeskladného průběhu.
 V případě, že zájemce, který je fyzickou osobou, poskytne obchodníkovi své osobní údaje (především jméno a příjmení či rodné číslo), může dealerobchodník a společnost ŠkoFIN s.r.o. zpracovávat takto poskytnuté osobní údaje zájemce za účelem ztotožnění nabídky s konkrétním zájemcem a ověření bezeskladného průběhu skrze ČKP, a to nejdéle po dobu garantované platnosti nabídky (pokud nedojde k uzavření smlouvy se zájemcem).
 Blíže informace o tom, jak společnost ŠkoFIN s.r.o. zpracovává osobní údaje, je možné zjistit na internetových stránkách www.wvfs.cz/privacy.

Generováno programem Profi IN plus verze, 3.6.21334.2, verze šablony NABU-SU_2111.1_03032022150413

ŠkoFIN s.r.o. VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES sídlem Pekařská 6 155 00 Praha 5 Společnost je zapsána v obchodním rejstříku u Městského soudu v Praze, oddíl C, vložka 11881	IČ: 45805369 DIČ: CZ 45805309	korespondenční adresa VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES Evropská 866/63 160 06 Praha 6	T +420 224 992 410 E klient@wvfs.cz W wvfs.cz
--	----------------------------------	--	---

Záznam rozhovoru ve společnosti MB-Sving

Rozhovor proběhl 28.02. 2022 s finančním ředitelem společnosti

1. Jaká je vaše pozice ve společnosti MB-Sving?

Finanční ředitel společnosti.

2. Jak dlouho firma působí na trhu?

Firma působí na trhu již přes třicet let.

3. Jaký je předmět podnikání firmy?

Hlavním předmětem společnosti je nákup a prodej zboží. Společnost by se dala obecně charakterizovat jako nesespecializovaný velkoobchod.

4. Jaká je struktura flotily společnosti?

Máme zhruba sedmdesát vozidel. Ve flotile jsou jak osobní, tak užitkové vozy.

5. Jakým způsobem je flotila financovaná?

Zhruba polovina je financovaná operativním leasingem, dále menší část v řádu jednotek vozů je financován leasingem finančním a zbytek je ve vlastnictví společnosti.

6. Plánujete nějaké změny týkající se flotily?

Asi neplánujeme změny. Myslím, že způsob financování na operativní, nebo finanční leasing zůstane i nadále.

7. Přemýšleli jste o jiné formě financování?

Zatím ne, tyto způsoby nám vyhovují a využíváme je delší dobu.

8. Jakým způsobem volíte druh financování a jaké jsou pro vás důležité aspekty v rozhodovacím procesu?

Určitě hlavně cena peněz a možná flexibilita, kterou tyto produkty nabízejí.

9. Vnímáte změny, které skrze monetární politiku ČNB provádí? Mají tyto změny nějaký vliv na financování flotily?

Určitě se tyto změny projeví, jelikož jsou tyto změny navázané na sazbu PRIBOR. Takže samozřejmě tyto změny vnímáme, ale nemám nejnovější data, protože jsme zhruba za poslední rok žádné nové vozy nenakupovali, a tedy nemám přehled, jak se pohybují momentální nabídky. Ale určitě očekáváme určitý nárůst, který bude reflektovat nárůst úrokové sazby.

10. Vnímáte kromě ceny ještě nějaké důležité aspekty při volbě financování?

Například přenesení zodpovědnosti na leasingovou společnost? Máte ve firmě nějakého správce vozového parku?

Oddělení správy vozového parku ve firmě nemám, takže za každý vůz u nás ve firmě zodpovídá každý uživatel toho vozidla. U operativního leasingu vidím další výhodu takovou, že má charakter nájmu, tudíž můžeme i nemusíme využít odkup vozidla. Nevýhodou je, že po uplynutí doby nájmu, pokud se rozhodneme vozidlo odkoupit, tak znovu začíná běžet odpisová doba pěti let. Takže v tomto případě bych viděl malou nevýhodu.

11. Jak myslíte, že ostatní společnosti přemýšlejí při rozhodování mezi možnostmi financování?

Velmi záleží na filozofii kupce. Ve finále jsou všechny peníze z jednoho zdroje a je tedy jedno jak aktiva financujete. Samozřejmě je nejlevnější všechno kupovat napřímo za hotové peníze bez jakékoli metody cizího financování. Ale myslím si, že málo která firma má k dispozici takovou sumu v hotovosti, aby byla schopná pořídit například sedmdesát aut najednou. V případě, že bychom například kupovali balík pěti aut, tak se jedná o miliony, které můžou chybět na důležitějších a výhodnějších místech. A tím, že na financování je často jiný úvěrový limit než na běžný provoz, tak z mého názoru je toto jeden z důvodů, proč firmy využívají možnost cizího financování, tedy buď finančním, nebo operativním leasingem. Finanční leasing je z mého názoru finančně výhodnější než operativní, ale zároveň se tam objevuje vázanost na čtyři a půl roku a tento způsob má větší charakter úvěru. Nejedná se tedy čistě o nájem. Naopak operativní leasing je mnohem flexibilnější, lze v mnoha aspektech měnit, jako například doba trvání. Dále není povinný odkup pronajímané věci. Ovšem metoda operativního leasingu je z mého pohledu z tří možností financování nejdražší. Hlavně myslím, že ostatní firmy včetně nás používají tyto metody pro rozložení cash-flow do časových období a je pro ně jednodušší řešit financování těmito způsoby než vydat naráz větší objem finančních prostředků.

12. Financujete pomocí leasingu ještě nějaká jiná aktiva firmy?

Finanční leasing používáme na nákup úklidových strojů, které jdou do dalšího pronájmu. Dále finanční leasing používáme na nákup vysokozdvížných plošin. Operativní leasing kromě aut na nic jiného nevyužíváme.

13. Dotkla se pandemie COVID-19 nějakým způsobem financování flotily firmy?

V našem případě byla flotila relativně stabilizovaná už před začátkem pandemie a neměli jsme před pandemií žádné nové požadavky, takže jsme vlastně v průběhu posledních dvou let nemuseli nové automobily řešit. Momentálně nám u pár vozů dobíhá životnost, ale jinak jsme žádné nové nákupy neřešili, jelikož to momentálně není pro nás nejdůležitější. Zároveň samozřejmě očekávám delší dodací lhůty, než bychom potřebovali a také delší čekací dobu a samozřejmě zdražení.

14. Proběhly v souvislosti s pandemií nějaké úspory?

Před začátkem pandemie jsme měli nějaké nové vozy nasmlouvané a od těchto smluv nešlo nějakým způsobem odstoupit. Další auta jsme v rámci úspor neprodávali, protože obecně nemáme volná auta, které by se zrovna nepoužívaly. Všechny auta jsme momentálně schopni využít, protože poruchy se dějí běžně.

Rozhovor ve společnosti Volkswagen Financial Services

Rozhovor proběhl 3.3. 2022

Aktér 1: Produktový specialista Úvěr, Muž

Aktér 2: Produktový specialista Operativní leasing, Žena

Aktér 3: Brand Manager Volkswagen, Muž

1. Jak dlouho pracujete ve firmě VWFS a jaká je vaše pozice?

A1: 4 roky a pracuji jako produktový specialista úvěru

A2: 5 let produktový specialista operativní leasing

A3: 20 let. Byl jsem také produktový specialista pro úvěr a leasing, poté 10 let jsem pracoval na controllingu, kde jsem dělal primárně finanční plánování a momentálně jsem brand manager pro značku Volkswagen.

2. Co je náplní vaší práce?

A1: Primárně poslouchám požadavky obchodního oddělení a nastavování cenotvorby a politiky produktu společnosti. A samozřejmě hlídání profitability produktu.

A2: Má práce je prakticky totožná s kolegou, ovšem zabývám se operativním leasingem. Jde tedy o sběr požadavků od obchodního oddělení a dále sledování trhu a konkurence,

provádění benchmarků. Ovšem ta práce se točí kolem požadavků od značek, klientů a dealerů. Dále také příprava kampaní a kalkulace. Musíme mít vstupy od relevantních oddělení a dále třeba kalkulace zůstatkových hodnot. Dále controlling a treasury nám stanovuje vstupy, jako například refinanční sazby. Tyto informace zpracujeme a stanovujeme například výši splátek a podobně. Zároveň musíme mít s kolegou veškeré informace o celém průběhu produktu, jako například ukončení, nebo finanční změny. S tím souvisí i kontrola smluvní dokumentace. Dále také rozvoj produktu a parametrizace v systému.

A3: Já zajišťuji osobní spolupráci se značkou Volkswagen pro osobní a užitkové vozy. Veškeré záležitosti, které se týkají produktového nastavení kampaní, marketingu, smluv a subvencí. Takže veškerý styk se značkou, abychom mohli nabízet její produkty.

3. Kdo jsou vaši klienti? Segmentujete nějakým způsobem vaše klienty?

A1: Řekl bych, že kromě politicky exponovaných prakticky všechny osoby.

A3: V zásadě máme tři typy klientů: dealerská síť, koncoví uživatelé aut a značky. A dále partneři, jako například pojišťovny.

A1: Klienty jsou právnické osoby, podnikatelé a spotřebitelé.

4. Jsou vašimi klienty i například státní podniky a služby?

A1: Ano. Klienty mohou být například i státní organizace, neziskové organizace. Ovšem existují ve firmě určitá nařízení ohledně politiky. Důležitým opatřením pro výběr klientů je tzv. AML neboli anti money laundering.

A3: Pro státní podniky probíhají výběrové řízení, ale produkt zůstává stejný, včetně podmínek. U konkrétních firem je ta nabídka velmi individuální.

A2: Klienty dělíme primárně na retail a fleet. Záleží, pokud má klient zájem o jednotky aut, nebo celé balíky vozů. Retailové klienty obsluhuje primárně dealerská síť, ovšem pro fleetového zákazníka máme interní oddělení. Zákazník se potom dělí do tří skupin (gold, silver, bronz) podle potenciálu a velikosti flotily.

A1: Nezáleží pouze na počtu smluv, ale i na potenciálu pro společnost. A podle druhu zákazníka se stanovuje individuální přístup, který stanovuje rozdílné podmínky a výhody. Důležité je zmínit, že podmínkou pro uzavírání smluv je trvalý pobyt na území ČR.

5. Jaké možnosti financování nabízí vaše společnost a jak fungují?

A1: Retailovým klientům nabízíme operativní leasing, nebo úvěr. Právnickým osobám nabízíme také investiční financování, nebo financování skladu a factoring. Také máme v nabídce dodatečné služby, jako například servisové balíčky, značkové pojištění, nebo

pojištění bez financování. Dále potom nabízíme financování pro zaměstnance. Toto financování se netýká pouze naší společnosti, ale celého koncernu, tudíž i firmy Škoda a Porsche.

6. Jaké vozy se běžně financují úvěrem/leasingem?

A2: V podstatě nabízíme pouze produkty pro silniční vozidla do 3,5 tuny. Jak nové, tak ojeté, ovšem do stáří 10 let.

A1: Podmínkami jsou hlavně registrační značky a homologace a dále působnost na území ČR. Papírové omezení je oficiálně pořizovací cena do deseti miliónů, ovšem koncern VW má pod sebou i velmi drahé značky, a proto se smlouvy dělají velmi individuálně. Vyskytly se i výjimky, které překračují stáří vozu, jako například u veteránů a které překročily cenový limit. Tyto nabídky se posuzují individuálně na základě možností a potenciálu. V jednom případě jsme uzavřeli smlouvu i na sněžný skútr, ale to byla opravdu výjimka a není to náš primární business.

7. Jaká je průměrná délka smlouvy?

A1: U úvěru je to běžně kolem čtyř let.

A2: Operativní leasing je většinou kratší, ale zhruba 40 měsíců. Ovšem zaměstnanecké financování nám statisticky zkresluje, jelikož je pouze na 12 měsíců. V tomto případě jde o operativní leasing ve formě benefitu a těchto případů je velký počet. Takže smlouvy běžně trvají od jednoho roku do čtyř let, v některých případech mohou být i kratší, ale i delší.

8. Který typ financování převažuje, úvěr nebo leasing?

A2: Obecně se na trhu začíná velmi prosazovat operativní leasing. Před několika lety by se dalo říct, že úvěr převládá zhruba v poměru 80:20 oproti operativnímu leasingu. Dnes už to je poměrně vyrovnané. Zhruba 60% úvěr a 40% operativní leasing.

A1: Souhlasím s kolegyní. Myslím si, že je to hlavně situací na trhu. Vnímáme ústup retailových klientů, a naopak nárůst podnikatelů a firem. Je to i generační trend.

A3: Ta situace se hodně liší také u jednotlivých značek. Například u značky Volkswagen převažuje operativní leasing nad úvěrem v poměru zhruba 70:30, z toho důvodu, že ty vozy jsou velmi drahé v porovnání k ostatním vozům nabízených ve stejné kategorii. Takže klienti u této značky mají spíše potřebu si vůz pronajmout běžně na zhruba tři roky a nechtějí ten vůz zařazovat do majetku.

9. Jak se podle vás bude leasing/úvěr vyvíjet?

A1: Myslím si, že spotřebitelský úvěr bude postupně ustupovat, protože tento typ financování budou více přebírat banky. A u nebankovních společností bude více převažovat leasing.

A2: Trendem kvůli rostoucím cenám bude jistě operativní leasing, jelikož oproti úvěru nemusí klient skládat žádnou akontaci a platí vůz od začátku bez nějakého vynaložení většího obnosu peněz najednou. U úvěru musí klient disponovat finančními prostředky do začátku, aby zaplatil akontaci. Samozřejmě úvěr je spíše pro klienta, který plánuje vůz na konci smlouvy vlastnit, jelikož je běžné, že na konci smlouvy je navýšená poslední splátka. Klient se tedy může rozhodnout, že auto na konci smlouvy prodá společnosti, dealerovi, nebo někomu jinému a ze získaných peněz může splatit poslední navýšenou splátku. Tento způsob by mohl být alternativou k operativnímu leasingu, jelikož varianta s poslední navýšenou splátkou snižuje hodnotu průměrných splátek. Tato varianta je podobná operativnímu leasingu, jelikož v případě operativního leasingu má vůz na konci smlouvy nějakou zůstatkovou hodnotu, tak splátky jsou v tomto případě nižší.

10. Jaké vidíte hlavní výhody a nevýhody leasingu/úvěru?

A2: Obecně bych doporučila klientovy podívat se na naše webové stránky, kde je rádce při rozhodování ohledně financování. Výhody a nevýhody velmi záleží na individuálních požadavcích klienta. Ovšem chtěla bych zmínit nevýhodu ze strany klienta, kterou je sledovaná míra opotřebení v případě operativního leasingu. Po uplynutí smlouvy se kontroluje stav vozu při vrácení a mohou se v případě špatného stavu objevit kompenzace a poplatky za případnou škodu. Někteří klienti totiž operativní leasing vnímají tak, že si vůz půjčí a není jejich, tudíž se k tomu vozu nechovají adekvátně a mají pocit, že se o něj nemusí starat. Takže nám vozy občas chodí poškozené, špinavé a neuklizené. V tom případě klient doplácí kompenzaci za vrácení vozu do adekvátního stavu. Ovšem nikdo nečeká, že po čtyřech letech auto vypadá jako nové, ale je potřeba se k té věci chovat slušně.

11. Proč podle vás klienti využívají leasing/úvěr, co od toho očekávají?

A1: Tak hlavním důvod je, že klient chce auto vlastnit, nebo si ho pronajímat z různých důvodů. Ještě například některé společnosti se zahraniční správou mohou mít zakázáno pořizovat aktiva do svého majetku, a tudíž využívají operativní leasing. Nebo například v případě státních podniků a služeb je jiné schvalovací řízení pro pořízení vozu a zahrnutí do majetku než například v případě pronájmu. Důvody tedy mohou být osobní, účetní a majetkové.

A2: Oproti úvěru má operativní leasing přidanou hodnotu například v zahrnutých službách a poplatcích, které si v případě úvěru musí klient řešit sám. Tyto služby jsou rozepsané v nabídce, kterou předáváme klientovi. Ovšem důležitým aspektem je i cena těchto služeb. Protože při sjednání operativního leasingu klientovi nabídneme balíček služeb za cenu, která se po celou dobu trvání smlouvy nemění. Například jsme dříve nabízeli speciální nabídku operativní leasing pro ženy, aby se o svůj vůz nemusely starat a aby například měly zajištěné, že je v servisu nikdo neokrade, jelikož tyto služby byly garantovány naší společností.

A3: Tyto fixované ceny byly pro společnost velmi výhodné, v případě, že cena práce byla vysoká a po čase se zlevnila. Momentálně na této službě naše firma trápí, jelikož se ceny práce rapidně zvýšily a naši klienti mají fixovanou cenu například servisu na hodnotě která byla třeba před dvěma lety nižší.

12. Jak vnímáte funkci ČNB a jak monetární politika ovlivňuje vámi nabízené produkty?

A1: I kdybychom neměli financování v ČR a financoval by naši společnost někdo ze zahraničí, tak jistě kroky ČNB ovlivňují naši konkurenci, která například bude zlevňovat, a tudíž se budeme muset přizpůsobit. Národní banka ovlivňuje finanční vstup do našeho podnikání, takže se to jistě přímo projevuje. ČNB také může stanovit maximální výši sankcí, které můžeme používat na naše klienty.

A2: Naše firma musí sehnat finance na následné financování vozů pro klienty a tyto finance musí naše firma někde „nakoupit“. My nakupujeme tyto finance od bank, které podléhají ČNB. Takže náš vstup, ze kterého následně děláme určité kalkulace ovlivňuje například refinanční sazba (repo sazba). Zároveň ČNB je regulátor v případě spotřebitelských úvěrů a pojištění.

A3: My například nekupujeme finance přímo za sazbu PRIBOR, ale za dlouhodobou sazbu, kterou sazba PRIBOR nějakým způsobem ovlivňuje. Sazba PRIBOR je obecně krátkodobá sazba, tudíž při nákupu financí neovlivňuje naši sazbu přímo, ale dlouhodobá sazba se většinou této sazbě blíží. Obecně naše financování ovlivňuje nějaký dlouhodobý předpoklad, jak se ČNB bude chovat v budoucnosti. Takže by se dalo říct, že sazba PRIBOR neovlivňuje přímo náš zdroj financování, ale počítáme s dlouhodobou sazbou, která je ovlivněna očekáváním do budoucna.

13. Vaše firma nabízí už jen operativní leasing a úvěr. Jaký byl důvod pro zrušení finančního leasingu?

A1: Jelikož vstoupil v platnost zákon EU o DPH. Při zasedání v Anglii stanovili, že finanční leasing je vlastně jiná forma koupě. Není to pořízení majetku s následnou koupí, ale je to koupě hned od začátku. Dříve šlo o pronájem s následnou koupí. To už dnes neplatí, jelikož i nájemce a pronajímatel se k tomuto vztahu musí chovat jako ke koupě hned od začátku. Tudíž nájemce si může DPH nárokovat hned a pronajímatel musí DPH odvádět průběžně se splátkami. Obecně byl o tuto variantu velmi malý zájem, zhruba dvacet smluv ročně a výpočet byl systémově velmi náročný. Takže z důvodu nevýhodnosti jsme tuto metodu zrušili. Bylo náročné a nákladné měnit systémy pro výpočet v porovnání k zájmu ze strany klientů.

A2: Například u strojů a jiné techniky finanční leasing dále existuje, ale u silničních vozidel o tuto metodu je minimální zájem. Ostatní společnosti, které nabízejí finanční leasing například pro zemědělské stroje a ostatní techniku finanční leasing stále nabízejí i pro osobní a užitkové automobily, protože nemají důvod měnit nabídku, když celý proces již mají v systému. U nás ovšem nemělo význam měnit celý systém kvůli zákonu o DPH, když jsme evidovali zhruba nějakých dvacet smluv ročně.

14. Jak byste o výběru financování přemýšleli vy a jaké by bylo vaše doporučení pro klienta na základě zadané případové studie?

A3: Podle mého názoru je rozhodování jednoznačné. Klient dostane nabídku, kde vidí výši splátky na úvěr, nebo na operativní leasing. V naší nabídce je zřetelně vidět průběh splátek po celou dobu trvání smlouvy, a tudíž se dá jednoduše stanovit náklad. Výhodnost se dá například usoudit stanovením bodu zlomu, kdy se vyplatí operativní leasing. Klient si v případě úvěru musí stanovit, jestli je schopný na konci vůz prodat a jestli je schopný ten vůz prodat za určitou cenu, při které by se úvěr mohl vyplatit oproti leasingu.

A2: Důležité je do rozhodovacího procesu zahrnout i cenu doplňkových služeb, jako je například cena servisu, pneumatik, dálniční známka, poplatek za rádio. A také obecně přemýšlet, jestli je klient schopný se o ten vůz sám starat a tyto služby sám zajistit.

A1: V některých firmách může být i politika, že manažer bude mít každé dva roky nové auto. V tom případě je důležitá i flexibilita služeb. Úvěrové financování se obecně hodí spíše na delší užívání. Důležité je přemýšlet do budoucna. Kolik kilometrů vůz najezdí, jak často se vozy ve firmě obměňují a podobně. V případě operativního leasingu se cena služby zdražuje při vyšším nájezdu kilometrů a obecně u této služby jsou i limity počtu ujetých kilometrů,

u nás je to 240 tisíc kilometrů za celou dobu trvání smlouvy. Tento limit je spojený se zůstatkovou hodnotou vozu, aby bylo možné vůz například následně prodat. Ovšem v případě této studie je běžnou praxí tento typ vozu financovat operativním leasingem. Velmi záleží na prioritách zákazníka.

15. Lišilo by se toto doporučení v závislosti na sazbách stanovených ČNB v minulých letech a dnes?

A1: Jelikož náš zdroj financování je stejný pro operativní leasing a pro úvěr, tak dopady politiky ČNB jsou na oba produkty totožné. Takže cena těchto produktů se vyvíjí stejně.

A2: Politika ČNB má vliv jak na operativní leasing, tak na úvěr. Tudíž se nedá říct, že by výše jednotlivých sazeb zvyhodňovalo jednu, nebo druhou možnost. Ovšem velmi důležitým rozdílem, které mohou rozlišovat výhodnost možností financování je cena práce a materiálu. Takže v případě úvěrového financování musí klient počítat i s vývojem ceny servisu a ostatních služeb, které například operativní leasing garantuje s předem smlouvenou cenou, která zůstává stejná po celou dobu trvání smlouvy. To potom samozřejmě může znamenat, že sjednané financování může být výhodné pro naši společnost v případě, kdy se zafixuje částka služeb, které poté zlevní. V opačném případě na tom společnost trátí.

A3: Nejde ovšem jednoznačně říct, že by rozhodnutí ČNB mělo přímý dopad na jednotlivé možnosti financování. Dopad je většinou na obě možnosti stejný. Nejde říct, že by v případě pohybu sazeb byla jedna možnost výrazně výhodnější. Rozhodnutí nemá vliv na atraktivitu produktů. Dokonce naše společnosti přináší výhodu, že pro klienta držíme fixní sazbu od dne objednání vozu. Tudíž, kdyby se po roce sazba změnila, výše splátky pro klienta zůstává stejná, jako za podmínek v den objednání vozu.

16. Jaký průběh má splátkový kalendář u možností financování? Jsou splátky stejné každý měsíc? Mění se úroková sazba, nebo nějaká jiná položka?

A2: Doposud byla v případě obou produktů splátka fixní. V případě pojištění zavádíme nový produkt, kdy se měsíční splátky mohou různě nastavovat.

17. Vnímáte velký dopad pandemie, nebo jiné historické krize na objemy leasingu/úvěrů?

A3: Například při krizi v roce 2008 naše firma spadla zhruba o 30 %. Sazby byly velmi vysoko a ceny financování šly výrazně nahoru.

A1: Dopad pandemie byl celkem jasný. Velmi klesla výroba. Lidé mají velké úspory, ale není dostatek materiálu a produktů, které by se daly nabízet. Tím pádem klienti nepotřebují

sjednávat financování. Výrobní kapacity zdražily, není dostatek čipů pro nové vozy a není co nabízet.

A2: U operativního leasingu ten dopad nebyl pro naši společnost tak velký, jelikož klienti prodlužovali své smlouvy. Z důvodu, že nová auta nebyla dostupná, tak klienti dále používali stávající vozy. Samozřejmě pokles nových smluv z důvodu nedostupnosti nových vozů byl znatelný. Zároveň klienti mají strach ohledně vývoje do budoucnosti, a proto raději vyčkávají a nechávají si stávající smlouvy. Lidé také obecně méně jezdili a nepotřebovali využívat vozy. Naopak zaznamenali jsme velký nárůst smluv pro rozvážkové služby.