

Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu
Katedra ekonomie

Trh hypotečních úvěrů
Bakalářská práce

Autor: Martin Flégl

Studijní obor: Informační management

Vedoucí práce: Ing. et Bc. Martin Král, Ph.D.

Hradec Králové

listopad 2023

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem bakalářskou/diplomovou práci zpracoval samostatně a s použitím uvedené literatury.

V Hradci Králové dne 8.11.2023

podpis

Martin Flégl

Poděkování:

Děkuji vedoucímu bakalářské práce Ing. et Bc. Martin Král, Ph.D. za odborné vedení, rady a ochotnou spolupráci při vzniku této bakalářské práce.

Anotace:

Práce je zaměřena na podrobnou analýzu klíčových aspektů týkajících se hypotečního trhu v České republice. V teoretické části bude provedena důkladná rešerše, která poskytuje ucelený přehled o klíčových pojmech a principech, jež jsou nezbytné pro komplexní pochopení této problematiky. Důraz je kladen jak na důkladný popis bankovního systému v České republice, zahrnující jeho strukturu, charakteristiku centrálních a komerčních bank a klíčové aspekty právní úpravy bankovníctví, tak na komplexní rozbor hypotečního úvěru, který zahrnuje jeho specifika, typy a druhy, čerpání a splácení, poplatky a tak dále. Poté bude specifikována služba finančního poradenství, její právní úprava a počet aktivních finančních poradců za období 2020-2023 ve vybraných společnostech na českém finančním trhu. V praktické části bude provedena analýza hypotečních úvěrů z hlediska jejich počtu a objemu, vývoj úrokové míry a také průměrná výše hypotečních úvěrů. Analýza bude provedena za období 2014-2022 a součástí bude grafické zpracování. Dále budou vytvořeny modely, které vykreslují procesy sjednávání hypotečního úvěru skrze banku a skrze finančního poradce. Tyto modely budou podloženy informacemi získanými od finančních poradců a zaměstnanců bank kompetentních k poskytování hypotečního úvěru. Na základě modelů proběhne komparace procesů sjednávání hypotečního úvěru skrze banku a skrze finančního poradce.

Klíčová slova:

Bankovní systém, hypoteční úvěr, finanční poradenství, úroková sazba

Annotation:

The work is focused on a comprehensive analysis of key aspects pertaining to the mortgage market in the Czech Republic. The theoretical section will entail thorough research providing a comprehensive overview of key concepts and principles necessary for a comprehensive understanding of this subject. Emphasis is placed both on a thorough description of the banking system in the Czech Republic, including its structure, the characteristics of central and commercial banks, and key aspects of the legal regulation of banking, as well as on a comprehensive analysis of the mortgage loan, encompassing its specifics, types and varieties, utilization and repayment, fees, and so forth. Subsequently, the service of financial advisory will be specified, including its legal regulation and the number of active financial advisors during the period 2020-2023 within selected companies in the Czech financial market. The practical part will involve an analysis of mortgage loans in terms of their quantity and volume, the evolution of interest rates, and the average amount of mortgage loans. The analysis will be conducted for the period 2014-2022 and will include graphical representation. Additionally, models will be developed depicting the processes of obtaining a mortgage loan through a bank and a financial advisor. These models will be substantiated by information obtained from financial advisors and bank employees competent in providing mortgage loans. Based on the models, a comparison of the processes of obtaining a mortgage loan through a bank and a financial advisor will be conducted.

Keywords:

Banking system, mortgage loan, financial advisory, interest rate

OBSAH

1	ÚVOD	1
2	CÍL A METODIKA PRÁCE	2
3	TEORETICKÁ ČÁST	4
3.1	Bankovní systém České republiky	4
3.1.1	Centrální banka	5
3.1.2	Komerční banky	5
3.1.3	Právní úprava bankovníctví	7
3.2	Hypoteční úvěr	7
3.2.1	Specifika hypotečního úvěru	9
3.2.2	Typy a druhy hypotečních úvěrů	9
3.2.3	Získání hypotečního úvěru.....	10
3.2.4	Účel hypotečního úvěru	11
3.2.5	Výše hypotečního úvěru	12
3.2.6	Čerpání hypotečního úvěru, doba splatnosti	14
3.2.7	Splácení hypotečního úvěru.....	14
3.2.8	Poplatky spojené s vyřízením hypotečního úvěru	15
3.3	Finanční poradenství	16
3.3.1	Právní úprava finančního poradenství	17
3.3.2	Finanční plánování.....	18
3.3.3	Počet poradců na českém zprostředkovatelském trhu	19
4	ANALÝZA TRHU HYPOTEČNÍCH ÚVĚRŮ	21
5	MODELOVÁNÍ PROCESŮ SJEDNANÍ HYPOTEČNÍHO ÚVĚRU SKRZE BANKU A SKRZE FINANČNÍHO PORADCE	28
5.1	Model č.1 – Sjednání hypotečního úvěru skrze banku	28

5.1.1	Popis modelu z pohledu klienta	29
5.1.2	Popis modelu z pohledu banky	30
5.2	Model č.2 - Sjednání hypotečního úvěru skrze finančního poradce	30
5.2.1	Popis modelu z pohledu finančního poradce	31
5.2.2	Popis modelu z pohledu klienta	32
5.2.3	Popis modelu z pohledu banky	32
6	KOMPARACE PROCESŮ SJEDNÁVÁNÍ HYPOTEČNÍCH ÚVĚRŮ NA ZÁKLADĚ MODELŮ	33
6.1	Z pohledu klienta:	33
6.2	Z pohledu banky:.....	34
6.3	Z pohledu finančního poradce:.....	34
7	SWOT ANALÝZA SJEDNÁVÁNÍ HYPOTEČNÍHO ÚVĚRU.....	36
	SHRNUTÍ VÝSLEDKŮ.....	39
	ZÁVĚR	41
	SEZNAM TABULEK, GRAFŮ A MODELŮ.....	45

1 ÚVOD

Hypoteční úvěr se stává stále běžnější formou financování vlastního bydlení. V současném ekonomickém prostředí cena nemovitostí významně vrostla. Příjem průměrného občana není dostačující k nákupu nemovitosti pro vlastní bydlení. Hypoteční úvěr se tudíž stává nezbytným nástrojem pro dosažení této významné životní mety. Rozhodl jsem se zaměřit na toto téma, jelikož se blížím k fázi života, kdy si plánuji pořídit vlastní bydlení a osamostatnit se. Bohužel získání hypotečního úvěru pro nákup nemovitosti se pro mě a mnoho mých vrstevníků stává nedostupným.

S rostoucím počtem hypotečních bank a finančních institucí je výběr značně široký a zároveň také složitý. S množstvím různých nabídek, s mnoha různými podmínkami a úrokovými sazbami je totiž poměrně obtížné najít to pravé řešení. Důležitost této problematiky spočívá nejen ve finanční gramotnosti jednotlivců, ale také ve schopnosti porozumět proměnlivému charakteru hypotečního trhu a efektivně využít dostupných možností.

V rámci tohoto procesu se nabízí možnost získání finančního poradenství při rozhodování o hypotečních úvěrech, které může být přínosné, ale také i rizikové. V minulosti se v České republice vytvořily určité předsudky vůči finančním poradcům z důvodu nedostatečné regulace, která vedla k nekalým praktikám. V současné době však platí přísnější požadavky na vzdělání finančních poradců a nutnost získání licence. Specializovaní poradci mohou nabídnout cenné znalosti a doporučení, která jednotlivcům umožní lépe se orientovat na složitém trhu a optimalizovat jejich finanční strategie. Správné využití finančního poradenství může zásadním způsobem ovlivnit finanční zdraví a stabilitu jednotlivců v jejich cestě k vlastnictví nemovitosti.

Závěry a poznatky získané prostřednictvím této práce mohou sloužit jako cenný zdroj informací pro jednotlivce, kteří se zabývají rozhodováním v oblasti financování vlastního bydlení.

2 CÍL A METODIKA PRÁCE

Hlavním cílem předložené bakalářské práce je analyzovat vývoj trhu hypotečních úvěrů v České republice a provést komparaci sjednání hypotečního úvěru skrze banku a skrze finančního poradce. Provede se komplexní analýza vývoje trhu hypotečních úvěrů v České republice v posledních letech, zahrnující například vývoj úrokové míry, průměrnou výši hypotečních úvěrů nebo aktuální nabídku hypotečních úvěrů. V rámci komparace budou detailně porovnány procesy a postupy při sjednávání hypotečního úvěru prostřednictvím banky a finančního poradce, s důrazem na výhody, nevýhody a doporučené postupy pro klienty.

Tento hlavní cíl bude dosažen splněním tří dílčích cílů. První dílčím cílem je důkladná rešerše, která popíše bankovní systém České republiky. Rešerše přinese ucelený přehled o jeho struktuře, právní úpravě a celkovém fungování, což je nezbytné k pochopení dané problematiky.

Druhý dílčí cíl je důkladná rešerše, která poskytne ucelený rozbor hypotečního úvěru. Detailně prozkoumá klíčové pojmy a základní principy související s hypotečními úvěry, aby šlo lépe porozumět jejich podstatě a fungování.

Třetím dílčím cílem je tvorba modelu procesu sjednání hypotečního úvěru skrze banku a skrze finančního poradce v programu Enterprise Architect. Komplexní model bude sloužit jako nástroj pro lepší pochopení a vizualizaci všech kroků a interakcí. Tato vizualizace by mohla sloužit jako podklad pro vytvoření aplikace.

V řešení bakalářské práce je využito metody literární rešerše, metody statistické, metody analytické a metody komparativní.

V rámci teoretické části je řešena charakteristika základních pojmů – bankovní systém České republiky, který ve své knize popisuje Blažek & Vrabcová (2019) nebo Rejnuš (2014), hypoteční úvěr, který ve své knize popisuje Pavelka & Opltová (2003) nebo Syrový (2009), finanční poradenství, které ve své knize popisuje Šimáková (2018) nebo je popsáno na internetových stránkách České bankovní asociace.

V praktické části je nejprve provedena analýza trhu hypotečních úvěrů. Informace byly čerpány z internetových zdrojů České bankovní asociace a údajů dostupných z knihy od Skalkové (2023).

Následně je provedena komparace sjednávání hypotečního úvěru skrze banku a skrze finančního poradce. Tato část bakalářské práce je vypracována na základě dialogu s licencovanými finančními poradci, kteří jsou kompetentní ke sjednávání hypotečního úvěru.

V neposlední řadě je vytvořena SWOT analýza sjednávání hypotečního úvěru skrze banku a skrze finančního poradce, která vychází z komparace a uzavírá praktickou část.

3 TEORETICKÁ ČÁST

Teoretická část je literární rešerší, kde bude v první řadě pozornost zaměřena na charakteristiku základních pojmů, které jsou nezbytné k pochopení dané problematiky. Součástí této kapitoly tedy bude stručný popis bankovního systému České republiky včetně rozdělení na centrální a komerční banky a právní úpravu bankovníctví, a především pak podrobná charakteristika hypotečního úvěru včetně specifik, druhů hypotečních úvěrů, nastínění získání, účelu, výše, podmínek, čerpání a doby splatnosti, splácení a poplatků spojených s vyřízením hypotečního úvěru a podobně. Poslední část je věnována specifikaci finančního poradenství.

3.1 Bankovní systém České republiky

Bankovní systém je oblast financí, jehož základním principem je disharmonie mezi příjmy a výdaji jednotlivých ekonomických subjektů. Existují dva základní aspekty časového nesouladu (Blažek & Vrabcová, 2019), které jsou důvodem pro existenci bankovníctví:

- tvorba peněžních rezerv,
- provozní činnost, kdy k nesouladu dochází mezi dobou (podnik inkasuje tržby, ale platy zaměstnanců a odvody státu jsou realizovány později).

Pokud by tedy nedocházelo k převaze výdajů nad příjmy nebo naopak k převaze příjmů nad výdaji, nemusel by bankovní systém vůbec existovat.

Bankovní systém (bankovní soustava) je tvořen centrální bankou a sítí komerčních (obchodních) bank, jejich vzájemnými vztahy a také vztahy k okolí (podnikovému sektoru, státu, zahraničí, domácnostem apod.). Způsob fungování bankovního systému je determinován existujícím ekonomickým prostředím v konkrétním státě, ale také tradicí nebo zapojením státu do mezinárodní spolupráce. (Revenda a kol., 2015)

Bankovní systémy ve vyspělých zemích jsou založeny na dvoustupňovém principu, který spočívá v institucionálním oddělení makroekonomické (zabezpečuje jí centrální banka) a mikroekonomické funkce (zabezpečuje jí síť komerčních bank). Zatímco centrální banka zabezpečuje měnovou stabilitu, komerční banky provádějí svoji činnost na základě podnikatelského principu, jehož cílem je dosažení zisku. (Revenda a kol., 2015)

Bankovní systém je tedy relativně samostatný a otevřený systém, jehož uspořádání se může měnit v závislosti na potřebách finančního systému, nicméně základními subjekty bankovního systému jsou vždy komerční banky, které mají zákonné pověření provádět bankovní služby a bankovní operace. (Rejnuš, 2014) Banky jsou obecně považovány za nejvýznamnější podnikatelské subjekty finančního systému, tudíž nemohou působit jinak než jako součást obvykle přísně regulovaného bankovního systému. (Rejnuš, 2014)

3.1.1 Centrální banka

Centrální banka je poměrně nezávislou finanční institucí, jejímž základním posláním je zabezpečení kvality národní měny a dlouhodobé stability kupní síly peněz. Dále také napomáhá vládě při stimulaci zaměstnanosti, ekonomického růstu, udržování vyrovnané platební bilance, udržování stability kapitálového a peněžního trhu dané země apod. Nezávislost centrální banky je zde chápána jako nezávislost na vládě státu, neboť umožňuje provádět důslednou protiinflační měnovou politiku. Na druhé straně nemůže být činnost centrální banky úspěšná, pokud by hospodářské záměry vlády nebyly centrální bankou respektovány, což by mohlo značně narušit a negativně ovlivnit soulad monetární a fiskální politiky s následným fungováním ekonomiky příslušného státu. (Rejnuš, 2014)

V České republice je centrální (ústřední) bankou Česká národní banka, která vykonává dohled nad finančním trhem a byla zřízena Ústavou České republiky, přičemž svoji činnost vyvíjí v souladu se zákonem č. 6/1993 Sb., o České národní bance. Česká národní banka má postavení veřejnoprávního subjektu a hospodaří se svěřeným majetkem. Hlavní sídlo centrální banky je v Praze, a kromě toho se po celé České republice nachází celkem sedm regionálních poboček (Plzeň, Brno, Ostrava, České Budějovice, Hradec Králové, Ústí nad Labem, Praha).

3.1.2 Komerční banky

Komerční banky jsou akciové společnosti sídlící na území České republiky, které na základě bankovní licence vykonávají bankovní činnost. Provozování této činnosti a služeb reguluje stát. Banky jsou peněžní ústavy, mezi jejich hlavní funkce patří (Blažek & Vrabcová, 2019):

- nákup a prodej cenných papírů,
- příjem (tj. úschova) a půjčování kapitálu,

- zprostředkovávání platebního styku.

Komerční banky je možné rozdělit podle poskytovaných služeb (Bankovníctví, 2021):

- exportní banky,
- hypoteční banky,
- investiční banky,
- obchodní banky,
- retailové banky,
- rozvojové banky,
- stavební spořitelny,

přičemž v České republice je většina bank bankami smíšenými, tudíž poskytují obchodní i investiční služby.

Česká národní banka a komerční banky mají důležité úkoly, jejich plnění je nezbytné pro chod finančního trhu. Přehled jednotlivých úkolů je zobrazen v tabulce č.1.

Tabulka 1: Úkoly České národní banky a komerčních bank.

Česká národní banka	Komerční banky
devizový dohled, dohled nad bankovním sektorem, evidence padělaných bankovek a mincí zadržovaných na území ČR, péče o cenovou stabilitu, platební styk a zúčtování bank, poskytování úvěrů komerčním bankám, řízení peněžního oběhu, správa zásob bankovek a mincí včetně stahování opotřebovaných a poškozených bankovek a mincí z oběhu, určování měnové politiky, vydávání bankovek a mincí do oběhu, zajištění umělecké a technické přípravy platidel, jejich výroba a dodávky,	burzovní obchody, peněžní emise, poradenské služby, poskytování úvěrů, pronájem bankovních schránek, směnářská činnost, úschova cenných předmětů, vedení účtů, vydávání platebních karet, zprostředkovací služby, zprostředkovávání bezhotovostního platebního styku,

Zdroj: vlastní zpracování z údajů dostupných (Blažek & Vrabcová, 2019)

3.1.3 Právní úprava bankovníctví

Bankovníctví je v České republice upraveno řadou právních předpisů, a to nejen českými, ale také těmi evropskými (Bankovníctví, 2021):

- Nařízení Evropského parlamentu a Rady č. 2006/2004, o spolupráci mezi vnitrostátními orgány příslušnými pro vymáhání dodržování zákonů na ochranu zájmů spotřebitele,
- Nařízení Komise k provedení Směrnice č. 2013/36EU,
- Nařízení o obezřetnostních požadavcích a jeho prováděcí nařízení,
- Směrnice 2002/65/ES, o uvádění finančních služeb pro spotřebitele na trh na dálku,
- Směrnice 2008/48/ES, o smlouvách o spotřebitelském úvěru,
- Směrnice 2011/83/EU, o právech spotřebitelů,
- Směrnice 2015/2366/EU, o platebních službách na vnitřním trhu,
- Směrnice 93/13/EHS, o nepřiměřených podmínkách ve spotřebitelských smlouvách,
- Směrnice Evropského parlamentu a Rady č. 2005/29/ES, o nekalých obchodních praktikách vůči spotřebitelům na vnitřním trhu,
- Zákon č. 145/2010 Sb., o spotřebitelském úvěru,
- Zákon č. 21/1992 Sb., o bankách (upravuje podmínky bankovních licencí),
- Zákon č. 284/2009 Sb., o platebním styku,
- Zákon č. 6/1993 Sb., o České národní bance,
- Zákon č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele,
- Zákon č. 87/1995 Sb., o spořitelnách a úvěrních družstvech,
- Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník,
- Zákon č. 96/1993 Sb., o stavebním spoření.

3.2 Hypoteční úvěr

Podle zákona č. 190/2004 Sb., o dluhopisech je hypotečním úvěrem úvěr, jehož splácení včetně jeho veškerého příslušenství je zajištěno zástavním právem k nemovitosti, která může být i rozestavěná. Úvěr se považuje za hypoteční úvěr dnem, kdy vznikne právní účinek zástavního práva. K účelu krytí hypotečního zástavního listu je možné pohledávku z hypotečního úvěru použít ve chvíli, kdy se emitent hypotečních zástavních listů o

právních účincích vzniku zástavního práva k nemovité věci dozví. (zákon č. 190/2004 Sb., o dluhopisech)

Je nezbytné zmínit, že zastavená nemovitost se musí nacházet na území České republiky, členského státu Evropské unie nebo jiného státu tvořícího Evropský hospodářský prostor. (Blažek & Vrabcová, 2019)

Pojmem hypotéka je tedy označováno „zástavní právo k nemovitosti“, přičemž neodkazuje na půjčování peněz, ale k základnímu principu, který je společný pro veškeré hypoteční úvěry. Nezpochybnitelným rysem hypotečního úvěru je dále skutečnost, že je poskytován na delší časové období, a to maximálně na čtyřicet let. Minimální částka bývá kolem 200 000 Kč a maximální je odhadována podle zástavní ceny nemovité věci, a především také podle příjmů klienta. (Blažek & Vrabcová, 2019)

Zástavní právo je zapsáno v katastru nemovitostí do úplného splacení dluhu. Vzhledem k tomu, že se jedná o účelový úvěr, je možné zapůjčené finanční prostředky použít pouze k účelům uvedeným v úvěrové smlouvě. (Kalátová, 2021)

Hypoteční úvěry jsou řazeny k levným dluhům. U hypotečních úvěrů není vhodné měřit, kolik zaplatíme celkem, neboť vzhledem k dlouhodobosti zcela ignorujeme časovou hodnotu peněz, tudíž koruna má dnes úplně jinou hodnotu, než měla před deseti lety a jakou bude mít za deset let. (Syrový, 2009)

U hypotečních úvěrů se obecně doporučuje (Syrový, 2009):

- Ideální je vzít si vyšší hypoteční úvěr.
- Má-li potenciální žadatel vlastní prostředky, není vhodné je používat jako investici do nemovitostí. Na investici do nemovitostí je lepší použít hypotéku a vlastní prostředky zhodnotit.
- Ideální je volit co nejdelší možnou dobu splatnosti hypotečního úvěru.
- Není vhodné splácet hypoteční úvěr předčasně.

Hypoteční úvěry jsou poskytovány hypotečními bankami, které mají licenci na jejich poskytování. K financování hypotečních úvěrů jsou banky oprávněny vydávat hypoteční zástavní listy, což je druh dluhopisu, jehož nominální hodnota včetně úroků je zcela kryta pohledávkami z hypotečních úvěrů. Banky tak získávají zpět půjčené prostředky. (Valouch a kol., 2016)

3.2.1 Specifika hypotečního úvěru

Hypoteční úvěry mají řadu specifík a velmi se odlišují od jiných úvěrů. Mezi tato specifika lze zařadit:

- dlouhodobě realizované obchody,
- neexistence produktových substitutů,
- úvěrování zejména fyzických osob,
- zajišťování pohledávek výhradně nemovitými věcmi.

3.2.2 Typy a druhy hypotečních úvěrů

Hypoteční úvěry je možné rozdělit například podle účelu využití, a to na účelové a neúčelové, přičemž účelové hypoteční úvěry lze použít výhradně na předem definované účely, které se označují jako zajištění potřeb bydlení. Neúčelový hypoteční úvěr nemá pro klienty v podstatě žádné omezení a je možno jím financovat také movité věci například studium či zájezd. (Typy hypotečních úvěrů, 2022)

V České republice je možné získat tyto druhy hypotečních úvěrů (Janda, 2013), (Kociánová, 2012):

- Americký hypoteční úvěr – tento typ hypotečního úvěru má s hypotékou jediný shodný znak, a to že je zde ručeno nemovitostí. Účelový hypoteční úvěr se řídí hypotečním zákonem a americká hypotéka vychází ze zákona o spotřebitelských úvěrech. Americká hypotéka je tedy úvěr, který je lze použít na cokoli, ovšem oproti klasickému (účelovému) hypotečnímu úvěru má vyšší úrokovou sazbu (na druhé straně ale obvykle výrazně nižší než u spotřebitelského úvěru) a banky klientům obvykle nepůjčují na úplnou odhadní cenu nemovitosti, ale například na její polovinu. Tento typ hypotečního úvěru se často používá ke konsolidaci závazků.
- Australský hypoteční úvěr, jehož principem je, že čím vyšší úvěr si klient pořídí, tím více se snižuje úroková sazba.
- Hypoteční úvěr bez doložení příjmů – tento úvěr je poskytován těm, kdo není schopen doložit veškeré svoje příjmy, přičemž nejčastěji jde o klienty, kteří optimalizují své finanční prostředky před finančním úřadem a pohybují se tak na úrovni šedé ekonomiky. Tito klienti sice tvoří vysoké obraty legálním způsobem,

ale nechtějí je všechny přiznávat a hradit z nich daň příjmů, zdravotní a sociální pojištění. Zatímco běžný žadatel o hypoteční úvěr musí dokládat své příjmy například předložením daňového přiznání nebo výpisem z bankovního účtu, klient žádající o hypoteční úvěr bez dokládání příjmů také dokládá své příjmy, ale nejčastěji na základě faktur nebo přehledu finančního majetku k určitému dni. U tohoto druhu hypotečního úvěru banky poskytují nejvíce 60 % ze zástavní hodnoty nemovitosti a za vyšší úrokovou sazbu, než je u běžných hypotečních úvěrů.

- Hypoteční úvěr na pronájem – úvěr je možné získat na takovou nemovitost, která bude příjmy z pronájmu umožňovat splátky. Tento typ hypotečního úvěru je vhodný pro klienty, kteří mají dostatek finančních zdrojů a zároveň jistý příjem z pronájmu nemovitosti.
- Kombinovaný hypoteční úvěr – tento druh hypotečního úvěru kombinuje splácení jistiny a zároveň investici do podílových fondů prostřednictvím investičního nebo kapitálového životního pojištění.
- Offsetový hypoteční úvěr (někdy nazývaný také jako hypoteční úvěr s bilančním mechanismem) – na českém hypotečním trhu není téměř zastoupen. Principem offsetového hypotečního úvěru je, že volné peníze klientů jsou uloženy na bilančním účtu, díky němuž se na splátkách a úrocích platí o něco méně, přičemž finanční prostředky z offsetového spořicího účtu si klient může kdykoliv vybrat.

3.2.3 Získání hypotečního úvěru

Hypoteční úvěr sice nabízí výhodnější úrokovou sazbu, nicméně jeho získání je poměrně složitý a časově náročný proces. Potenciální žadatel o hypoteční úvěr musí dokládat výrazně více dokumentů a také zpracování úvěrové smlouvy je velmi zdlouhavé. (Kalátová, 2021) Výpis potřebných dokumentů a jejich detailní popis je níže v tabulce č.2.

Žadatel by tudíž měl být připraven na to, že stráví klidně i půl roku obíháním úřadů, dokládáním účtů, úhradou poplatků apod. (Jaké doklady jsou potřeba k získání hypotéky, 2023).

Tabulka 2: Dokumenty potřebné k získání hypotečního úvěru

Typy dokumentu	Konkrétní dokumenty
Doklady o příjmech (zaměstnanci)	průkaz totožnosti, výplatní pásky za posledních šest měsíců, mzdový list, potvrzení zaměstnavatele o průměrném příjmu, ostatní příjmy
Doklady o příjmech (podnikatelé)	průkaz totožnosti, živnostenský list nebo koncesní listina, potvrzení zdravotní pojišťovny a správy sociálního zabezpečení o prováděných platbách, přiznání k dani z příjmu fyzických osob za poslední dva roky, ostatní příjmy (z pronájmu, z kapitálového majetku apod.)
Doložení výdajů	smlouvy o stavebním spoření, penzijním připojištění, úvěrové smlouvy, leasing, pojistné smlouvy, doklady o platbách pojistného (pojištění domácnosti, nemovitosti, úrazové a životní pojištění apod.), ostatní pravidelné výdaje (výživné apod.), ostatní závazky (ručitelské prohlášení)
Dokumenty k nemovitosti	nabývací titul k nemovitosti (darovací, kupní smlouva, dědictví), výpis z katastru nemovitostí, snímek z katastrální mapy, odhad ceny nemovitosti, pojistná smlouva k nemovitosti, rozhodnutí soudu o rozšíření nebo zúžení společného jmění manželů
Dokumenty ke stavbě	geometrický plán, finanční prostředky nutné k úhradě rozdílu rozpočtu stavby a prostředků z hypotečního úvěru, doklad o zaplacení z vlastních prostředků, územní rozhodnutí, stavební povolení, časový plán čerpání, přehled rozpočtových nákladů, smlouva o dílo
Dokumenty ke koupi nemovitosti	doložení vlastních finančních prostředků nutných k úhradě ceny za nemovitosti po využití hypotečního úvěru, doklad o zaplacení z vlastních prostředků, kupní smlouva

Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů dostupných z (Jaké doklady jsou potřeba k získání hypotéky, 2023)

3.2.4 Účel hypotečního úvěru

Hypotečním úvěrem lze podle Blažka & Vrabcové (2019) financovat například:

- koupi bytového domu,
- koupi bytu,
- koupi chalupy nebo chaty,
- koupi nebytového prostoru,
- koupi rodinného domu,
- koupi stavebního pozemku,

- koupi zemědělské usedlosti,

přičemž Valouch a kol. (2016) ještě doplňují:

- modernizaci nebo dostavbu či opravu stávající nemovitosti,
- splacení jiného dříve poskytnutého úvěru na investici do nemovité věci,
- získání podílu na nemovitosti (například výplatou dědických podílů).

3.2.5 Výše hypotečního úvěru

Výše hypotečního úvěru sice není právními předpisy nijak omezena, ovšem neměla by převyšovat hodnotu zastavené nemovité věci. O výši hypotečního úvěru tak může značně rozhodovat tržní cena nemovité věci, za kterou je možné nemovitost v případě potřeby prodat. V případě, že by výše požadovaného hypotečního úvěru převyšovala hodnotu nemovité věci, banka by hypoteční úvěr neposkytla, popřípadě by vyžadovala další zajištění. (Pavelka & Opltová, 2003)

Cena hypotečního úvěru je závislá na mnoha faktorech (Srový, 2009):

- úrokové sazbě jednotlivé banky,
- poplatcích spojených s vyřízením hypotečního úvěru (jedná se o jednorázový poplatek),
- poplatcích spojených s vedením úvěrového účtu (s hypotečním úvěrem se pojí také pravidelné měsíční poplatky, které zdražují úvěr),
- daňových odpočtech (o zaplacené úroky z hypotečního úvěru lze snížit daňový základ),
- celkové výši hypotečního úvěru.

Jak již bylo nastíněno, minimální výše hypotečního úvěru je obvykle 200 000 Kč, maximální výše hypotečního úvěru je pak limitována těmito faktory (Radová a kol., 2013), (Valouch a kol., 2016):

- cenou financovaného předmětu – vzhledem k tomu, že hypoteční úvěr je nejčastěji poskytován jako účelový úvěr k pořízení nemovité věci, nesmí jeho výše přesáhnout cenu této nemovité věci,
- cenou zástavy, neboť hypoteční úvěr je jištěn zástavním právem k nemovitosti, tudíž jeho výše nemůže převyšovat cenu zástavy (často je tedy naopak vyžadováno,

aby cena zástavy převyšovala výši hypotečního úvěru a hypoteční úvěry jsou tak poskytovány na maximálně 70 % ceny zastavené nemovitosti),

- vyšší disponibilních zdrojů klienta, které jsou použitelné ke splacení hypotečního úvěru (ten musí být splácen z příjmů klienta, tudíž příjmy musí dosahovat takové výše, aby dávaly předpoklad k řádnému splacení hypotečního úvěru po celou dobu jeho splatnosti).

Banky obvykle akceptují prokazatelné příjmy, které rozdělují na (Šimánková a kol., 2004):

- standardní,
- doplňkové (do cca 50 % standardních příjmů),
- neakceptovatelné (po projednání s bankou),

přičemž jednotlivé příjmy budou pro přehlednost nastíněny v níže uvedené tabulce.

Tabulka 3: Druhy příjmů

Standardní	Doplňkové	Neakceptovatelné
příjmy z podnikání, příjmy z pronájmu nebytových prostor, příjmy ze zaměstnání	cestovní náhrady, rodičovský příspěvek, starobní důchod, vdovský důchod, výsluhový příspěvek, výživné,	dávky pro tělesně postižené jednorázové odměny, nemocenské dávky, ošetřovné, podpora v nezaměstnanosti, příjmy na základě dohody o provedení práce, příjmy na základě smlouvy o dílo, příjmy z podnikání v zahraničí

Zdroj: vlastní zpracování podle údajů dostupných (Šimánková a kol., 2004)

Česká národní banka upravuje podmínky, jak vysoký hypoteční úvěr si žadatel může vzít, přičemž se rozlišují tyto podmínky (Šámalová, 2022):

LTV – tedy kolik si žadatel může půjčit vzhledem k ceně zastavené nemovitosti,

DTI – kolik maximálně může žadatel dlužit vzhledem k čistému ročnímu příjmu,

DSTI – kolik z čistého měsíčního zisku může padnout na splátku hypotečního úvěru.

Podmínky pro schválení hypotečního úvěru se liší v závislosti na věku klienta. To je podrobně rozebráno v tabulce č.4.

Tabulka 4: Podmínky pro žadatele o hypoteční úvěr

Ukazatel	žadatel do 36 let	žadatel starší 36 let
LTV	do 90 %	do 80 %
DTI	celkový dluh se může rovnat maximálně 9,5× čistého ročního příjmu	Celkový dluh se může rovnat maximálně 8,5× čistého ročního příjmu
DSTI	do 50 % z čistého měsíčního příjmu smí padnout na splátky půjček.	do 45 % z čistého měsíčního příjmu smí padnout na splátky půjček.

Zdroj: vlastní zpracování podle údajů dostupných z (Šámalová, 2022)

3.2.6 Čerpání hypotečního úvěru, doba splatnosti

Čerpáním hypotečního úvěru je myšleno čerpání finančních prostředků z hypotečního úvěru v souladu s podmínkami smlouvy o poskytnutí hypotečního úvěru, který je možno čerpat jednorázově (například na nákup nemovitosti) nebo postupně (především při rekonstrukci nebo výstavbě nemovitosti), kdy dochází k proplácení faktur průběžně za provedené stavební práce. (Blažek & Vrabcová, 2019)

Dobou splatnosti hypotečního úvěru se pak rozumí určitý časový úsek, za který je hypoteční úvěr splacen. Obvyklá doba je v rozmezí 5 – 40 let a platí, že čím delší je splatnost hypotečního úvěru, tím nižší je měsíční splátka, ale zároveň se zvyšuje celkový objem zaplacený na úrocích. (Blažek & Vrabcová, 2019) Doba splatnosti hypotečního úvěru je obvykle dána nejen schopností klienta splácet hypoteční úvěr po celou dobu splatnosti, ale také je omezena životností nemovitosti, která slouží k zajištění úvěru. (Valouch a kol., 2016)

Z obecného hlediska by tedy doba splatnosti hypotečního úvěru měla odpovídat účelu, pro který byl úvěr poskytnut a neměla by přesáhnout dobu životnosti nemovité věci. S dobou splatnosti hypotečního úvěru souvisí také výše splátek hypotečního úvěru a jeho dostupnost.

3.2.7 Splácení hypotečního úvěru

Hypoteční úvěry se mezi sebou liší i podle způsobu splácení (Typy hypotečních úvěrů, 2022):

- Anuitní splácení hypotečního úvěru, kdy klient splácí stejnou výši měsíční splátky po celou dobu trvání hypotečního úvěru,
- Degresivní splácení hypotečního úvěru, kdy klient na počátku splácí vyšší měsíční splátku, která se mu postupně během let snižuje,
- Progresivní splácení hypotečního úvěru, kdy klient na počátku splácí nižší měsíční splátku, která se mu postupně během let zvyšuje.

Hypoteční úvěr je nejčastěji splácen anuitní splátkou, která v sobě zahrnuje nejen jistinu, ale také úrok. Výše splátky je určena podle výše hypotečního úvěru, výše úrokové sazby a doby splatnosti. (Syrový, 2009)

Banky mají stanovena pravidla pro možnost předčasného splacení hypotečního úvěru, tudíž není možné splatit hypoteční úvěr kdykoliv a bezplatně. Splatit úvěr předčasně mimo dohodnuté období fixace je možné za předpokladu zaplacení ušlého zisku, nebo může banka zahrnout právo předčasného splacení hypotečního úvěru do úrokové sazby (tj. úroková sazba se o něco navýší). (Syrový, 2009)

3.2.8 Poplatky spojené s vyřízením hypotečního úvěru

Při výběru hypotečního úvěru je vhodné sledovat nejen samotnou úrokovou sazbu, ale především také poplatkovou politiku, přičemž výše těchto poplatků by měla být vodítkem pro finální rozhodnutí. (Kalátová, 2021) K hypotečním úvěrům se pojí nejen jednorázové poplatky, ale také pravidelné měsíční poplatky, přičemž obecně platí, že poplatky zdražují úvěry o desetiny procentního bodu. U hypoték jsou poplatky v absolutní výši sice poměrně vysoké, ale vzhledem k výši hypotečního úvěru a dlouhodobosti tyto poplatky hypoteční úvěry příliš nezdražují. (Syrový, 2009)

Mezi nejčastěji sledované poplatky podle Kalátové (2021) patří:

- cena upomínek,
- odhad ceny nemovitosti,
- pojištění smrti a invalidity,
- poplatek za čerpání úvěru,
- poplatek za předčasné splacení hypotečního úvěru (do výše maximálně jednoho procenta z předčasně splaceného úvěru, ovšem ne více než 50 000 Kč),
- poplatek za vedení úvěrového účtu (popřípadě běžného),

- poplatek za změnu úvěrové smlouvy,
- poplatek za zpracování úvěru,
- připojištění schopnosti splácet hypoteční úvěr.

Vzhledem k množství poplatků je vhodné sledovat ukazatel RPSN (roční procentní sazba nákladů), který napomůže při rozhodování, zda je hypoteční úvěr výhodný nebo naopak. Tento údaj musí banky povinně zveřejňovat a jsou v něm zahrnuty veškeré poplatky související s hypotečním úvěrem. Obecně tedy platí, že čím nižší je sazba RPSN, tím výhodnější hypoteční úvěr je. (Pavelka & Opltová, 2003)

3.3 Finanční poradenství

Finanční poradce má za úkol pečlivě analyzovat aktuální situaci klienta a navrhnout řešení, které by bylo přizpůsobeno jeho individuálním potřebám. Definice finančního poradenství není jednotná. Lze ho chápat jako poskytování odborné pomoci, informací, stanovisek a doporučení týkajících se finančních služeb a vytváření osobních finančních plánů pro klienta (Šimáková, 2018).

Finanční poradci předkládají klientům návrhy portfolií, která mohou být realizována, ale také nemusí. V případě, že finanční poradce aktivně uskuteční navrhované portfolio, hovoříme o finančním poradenství a zprostředkování. (Šimáková, 2018)

Finanční zprostředkování představuje službu, kterou využívají poskytovatelé finančních výrobků, aby propagovali své produkty skrze vnější zprostředkovatele. Obvykle jsou to pojišťovny, stavební spořitelny, penzijní fondy a další. (Česká bankovní asociace, 2021)

Finanční poradenství vyniká díky svému aktivnímu přístupu k prodeji. Většina klientů obvykle není sama iniciátorem hledání finančních produktů. Naopak jsou to finanční poradci, kteří se pohybují s cílem najít ta nejvhodnější řešení pro své klienty. (Česká bankovní asociace, 2021)

Odměna finančního poradce obvykle vzniká dvěma hlavními způsoby. Prvním způsobem je honorář za odvedenou práci, který může být stanoven na hodinové bázi, kdy si poradce účtuje pevnou částku za každou odpracovanou hodinu. Druhým, častěji používaným způsobem, je získávání provizí, které finančním poradcům vyplácí společnosti, jejichž produkty poradci úspěšně zprostředkovali (Šimáková, 2018).

Finanční poradci, působící v roli zprostředkovatelů, využívají své nezávislé pozice, která jim umožňuje flexibilně reagovat na požadavky klientů, ať už jsou to jednotlivci nebo podniky. Díky této svobodě mohou nabízet široké spektrum finančních produktů od různých poskytovatelů, což zaručuje, že zákazníci budou mít k dispozici komplexní portfolio možností. (Česká bankovní asociace, 2021)

Významnost finančního poradenství spočívá v tom, že představuje klíčový prodejní kanál pro finanční produkty. Finanční poradci hrají důležitou roli při spojení poskytovatelů finančních služeb s potenciálními klienty. Díky jejich aktivnímu přístupu a schopnosti oslovit stále větší počet klientů se finanční trh stává mnohem dostupnějším pro širší veřejnost. (Česká bankovní asociace, 2021)

Celkově lze tedy konstatovat, že finanční poradenství hraje význačnou roli v dnešní ekonomice. Díky profesionálnímu přístupu poradců mají jednotlivci i firmy možnost získat optimální finanční produkty, které efektivně plní jejich finanční cíle a přání. Díky tomu se rozšiřuje povědomí o možnostech na finančním trhu a větší počet klientů má přístup k finančním nástrojům, které jsou pro ně skutečně přínosné. (Česká bankovní asociace, 2021)

3.3.1 Právní úprava finančního poradenství

Zákon č. 170/2018 Sb. (o spotřebitelském úvěru) a zákon č. 256/2004 Sb. (o podnikání na kapitálovém trhu) stanovují práva a povinnosti poskytovatelů finančního poradenství a také finančních poradců, kteří nabízejí spotřebitelské úvěry. Některé z klíčových aspektů, které tyto zákony obsahují a které se týkají finančního poradenství, jsou:

- Odborná způsobilost: Stanovuje, jaké odborné kvalifikace musí mít finanční poradci pro vykonávání své činnosti.
- Registrace poradců: Definiuje, kdo se může registrovat u České národní banky (ČNB) jako finanční poradce a pod jakými podmínkami.
- Informace pro klienty: Ukládá povinnost finančním poradcům poskytovat klientům přesné a kompletní informace o nabízených finančních nástrojích.
- Záznamy a evidence: Požaduje, aby finanční poradci vedli záznamy a evidence týkající se jejich činnosti.
- Reklama: Ukládá omezení a povinnosti ohledně reklamy a propagace.

(Zákon č. 170/2018 Sb., o spotřebitelském úvěru); (Zákon č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu)

Dozor nad finančním poradenstvím na našem území má Česká národní banka (ČNB). Způsob, jak si ověřit, zda je konkrétní osoba oprávněna vykonávat finanční poradenství, je možný provést kontrolou v registrech České národní banky. Tyto informace jsou dostupné na oficiálních webových stránkách ČNB. (Česká bankovní asociace, 2021)

3.3.2 Finanční plánování

Finanční poradenství se soustředí na vytváření finančních plánů, což zahrnuje analýzu financí klienta, stanovení cílů a volbu vhodných postupů a nástrojů pro jejich dosažení. Výsledkem je konkrétní finanční plán, který se dá dle subjektu dělit na podnikový, veřejný, osobní nebo rodinný. Cílem vytvoření finančního plánu je zlepšit ekonomickou situaci klienta a snížit riziko nepřiměřeného zadlužení. Proces tvorby finančního plánu lze rozčlenit do několika klíčových fází:

- Analýza finančních možností

Vytváření efektivního finančního plánu začíná analýzou finanční situace klienta, což zahrnuje posouzení majetku, závazků a toku peněz. Tato analýza nezahrnuje pouze současný stav, ale také budoucí vývoj, který může ovlivnit dosažení cílů.

- Definování rizik

Po zhodnocení finanční situace klienta je důležité identifikovat rizika, která mohou ohrozit stabilitu financí a bránit dosažení stanovených cílů. Plánování finančních kroků vyžaduje zohlednění rizik spojených s majetkem klienta (jako krádež, požáry, přírodní katastrofy atd.) a také s možnou ztrátou příjmů (jako ztráta zaměstnání nebo nemoc). Správný výběr finančních produktů pro krytí těchto nepředvídaných situací závisí na tom, jak jsou rizika definována. Analyzování rizik by mělo vést k určení potřeby pojistných krytí, odhadu potřebných rezerv a stanovení vhodného rozsahu pojištění.

- Určení cílů a stanovení alternativních řešení

Při tvorbě finančního plánu po vyhodnocení situace je důležité se zaměřit na stanovení a kvantifikaci vhodných cílů, přiřazení priorit podle důležitosti, určení časového horizontu (krátkodobého, střednědobého a dlouhodobého) pro jejich dosažení. Každý klient má

individuální potřeby a cíle, jako například koupě bytu, auto, stavba domu, studium dětí atd., s různými časovými perspektivami. Úkolem finančního poradce je nejen posoudit reálnost cílů vzhledem k finanční situaci klienta, ale také ukázat, že vedle osobních cílů je důležité se zaměřit na nezbytné cíle, které stabilizují finanční situaci a přispívají k zvyšování majetku.

- Optimalizace finančního plánu

V poslední etapě finančního plánování je klíčové provést optimalizaci. Cílem této optimalizace je dosáhnout následujících atributů finančního plánu: dostatečné rezervy pro nepředvídatelné situace, růst a zhodnocení finančních prostředků, efektivní portfolia s ohledem na likviditu, výnosy a riziko, optimální daňová strategie pro výsledné řešení, maximální využití státních podpor a dotací, stanovení optimálních časových horizontů pro dosažení cílů. Výsledkem finančního plánování by měl být komplexní plán, který efektivně kumuluje a zároveň rozmnožuje finanční prostředky. Optimalizace není jednorázovým krokem, ale kontinuálním procesem, který zahrnuje pravidelný monitoring finančního plánu a jeho přizpůsobení aktuální finanční situaci klienta, měnícím se cílům a podmínkám na trhu s finančními produkty. (Šimáková, 2018)

3.3.3 Počet poradců na českém zprostředkovatelském trhu

V České republice existuje spousta společností, které poskytují finanční poradenství. Jednotlivé společnosti a počet jejich finančních poradců za období od 31.12.2020 do 31.05.2023 je znázorněn v tabulce č.5.

Tabulka 5: Počet poradců na českém zprostředkovatelském trhu

Společnost	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.05.2023	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020
Broker Trust, a.s.	3 383	3 295	3 384	3 401	-88	89	17	18
OVB Allfinanz, a.s.	3 550	2 579	2 588	2 796	-971	9	208	-754
Partners Financial Services, a.s.	1 377	1 714	1 861	1 921	337	147	60	544
SAB servis s.r.o.	1 169	1 552	1 787	1 859	383	235	72	690
OK KLIENT a.s.	768	734	890	916	-34	156	26	148
INSIA a.s.	1 050	816	873	871	-234	57	-2	-179
ZFP akademie, a.s.	1 186	699	779	788	-487	80	9	-398
KAPITOL, a.s.	721	748	756	731	27	8	-25	10
Broker Consulting, a.s.	660	702	718	726	42	16	8	66
Fincentrum + Swiss Life Select a.s.	781	652	673	651	-129	21	-22	-130
Chytrý Honza a.s.	987	661	652	637	-326	-9	-15	-350
SMS finance, a.s.	542	589	585	602	47	-4	17	60
Fingo s.r.o.	0	332	550	550	332	218	0	550
BĚplan finanční plánování s.r.o.	316	367	423	451	51	56	28	135
NN Finance, s.r.o.	452	384	395	390	-68	11	-5	-62
Benefit investment a.s.	194	248	319	355	54	71	36	161
eDO finance, a.s.	280	351	345	353	71	-6	8	73
Prosperity Financial Services a.s.	211	249	259	273	38	10	14	62
holver s.r.o.	285	268	269	255	-17	1	-14	-30
RENOMIA, a. s.	173	217	240	251	44	23	11	78

Zdroj: (Finsider, 2023)

Z tabulky č.5 můžeme vyčíst stavy a pohyby pracovníku na zprostředkovatelském trhu v období od 31.12.2020 do 31.05.2023. Celkový počet pracovníků za toto období mírně klesl. Na konci roku 2020 to bylo celkem 23518 osob a na konci května roku 2023 to bylo celkem 22773 osob. Největší pokles byl v období 2020-2021. V období 2021-2023 naopak do oboru přicházejí nové lidé.

Na vrcholu, co se do počtu lidí týče, je organizace Broker Trust, která předběhla svého rivala OVB Allfinanz v roce 2021, nicméně příliš drastický nárůst nezaznamenala. Největší pokles v tomto období měla zmíněná firma OVB. Dále velký pokles zaznamenaly firmy ZFP akademie a Fincentrum + Swiss Life Select. Mírný pokles se objevil u firem INSIA, NN Finance a Holver. Velký nárůst má firma Partners Financial Services. Za toto období zaznamenala téměř 40% přírůstek pracovníků. Dynamiku nárůstu si také drží firma SAB servis, která od roku 2020 narostla o 59%. Nové firmě Fingo se povedlo za 2 roky nasbírat přes 500 pracovníků. Nabírat pracovníky se také například daří firmám OK KLIENT, BEplan finanční plánování, Benefit investment.

4 ANALÝZA TRHU HYPOTEČNÍCH ÚVĚRŮ

V rámci této kapitoly bude pozornost zaměřena na poskytovatele hypotečních úvěrů v České republice, přičemž bude nastíněn i tržní podíl bank na hypotečních úvěrech za rok 2022. Dále bude provedena analýza hypotečních úvěrů z hlediska jejich počtu a objemu, vývoje úrokové míry, průměrné výše hypotečních úvěrů a také aktuální nabídky hypotečních úvěrů od vybraných společností. Analýza bude provedena za období 2014-2022 a součástí bude grafické zpracování.

V České republice v současné době nabízí hypoteční úvěry podle České bankovní asociace tyto banky (ČBA Hypomonitor, 2023):

- Air Bank,
- Banka Creditas,
- Česká spořitelna,
- ČSOB,
- Fio banka,
- Hypoteční banka,
- Komerční banka,
- mBank,
- Modrá pyramida,
- MONETA Money Bank,
- Oberbank,
- Raiffaisenbank,
- UniCredit Bank.

Počet, objem a průměrná výše poskytnutých úvěrů jednotlivých bank za rok 2022 je zobrazena v tabulce č.6.

Tabulka 6: Hypoteční úvěry (počet a objem) poskytnuté jednotlivými bankami za rok 2022

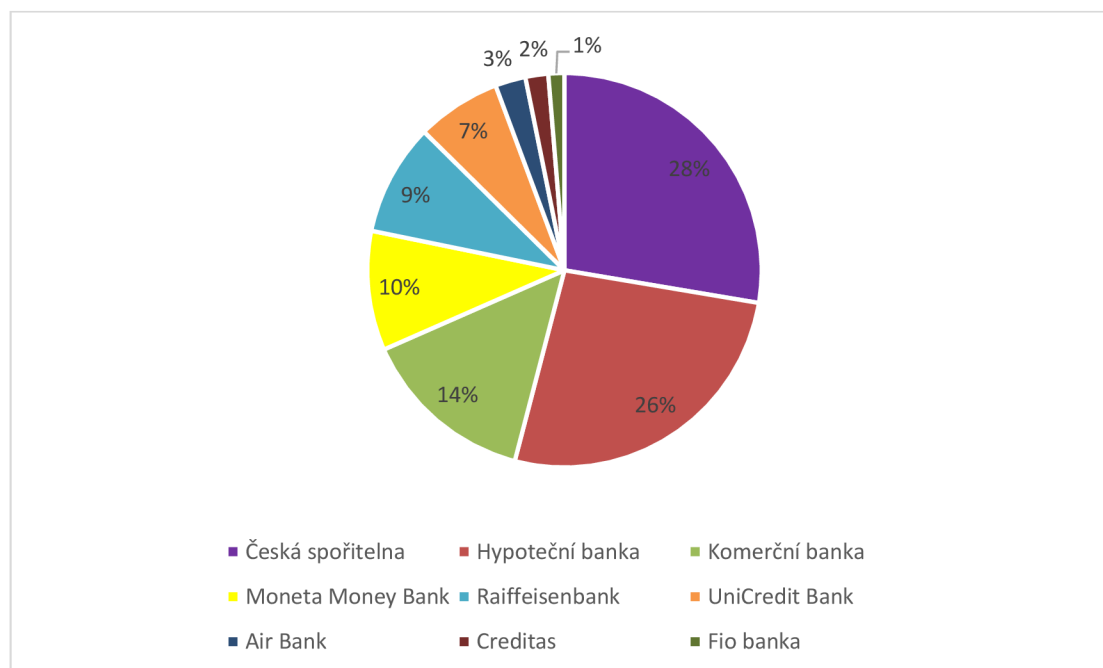
Banka	Objem (v mld. Kč)	Počet	Průměrná výše úvěru (v Kč)
Air Bank	4	1 500	2 666 667
Creditas	3	1 000	3 000 000
Česká spořitelna	44,3	14 536	3 047 606
Fio banka	2,1	731	2 872 777

Hypot. banka (ČSOB)	42,3	13 346	3 169 489
Komerční banka	23	7 889	2 915 452
Moneta Money Bank	15,7	6 199	2 532 667
Raiffeisenbank	14,7	4 449	3 304 113
UniCredit Bank	11,1	3 824	2 902 720

Zdroj: vlastní zpracování z údajů dostupných z (Skalková, 2023)

Z tabulky č. 6 je patrné, že největší počet i objem hypotečních úvěrů v roce 2022 poskytla Česká spořitelna, kterou následovala Hypoteční banka (opět co do počtu i objemu). Pomyslnou třetí příčku pak obsadila Moneta Money Bank. Co se průměrné výše hypotečního úvěru týká, nejvyšší částku poskytla Raiffeisenbank, a to 3 304 113 Kč. Druhou nejvyšší částku pak poskytla Hypoteční banka, následně také Česká spořitelna a banka Creditas. Ostatní banky pak průměrně poskytly hypoteční úvěr nižší než 3 miliony Kč. Procentuální podíl jednotlivých bank v poskytování hypotečních úvěrů během roku 2022 je zobrazen v grafu č.1.

Graf 1: Podíl bank na hypotečních úvěrech v roce 2022



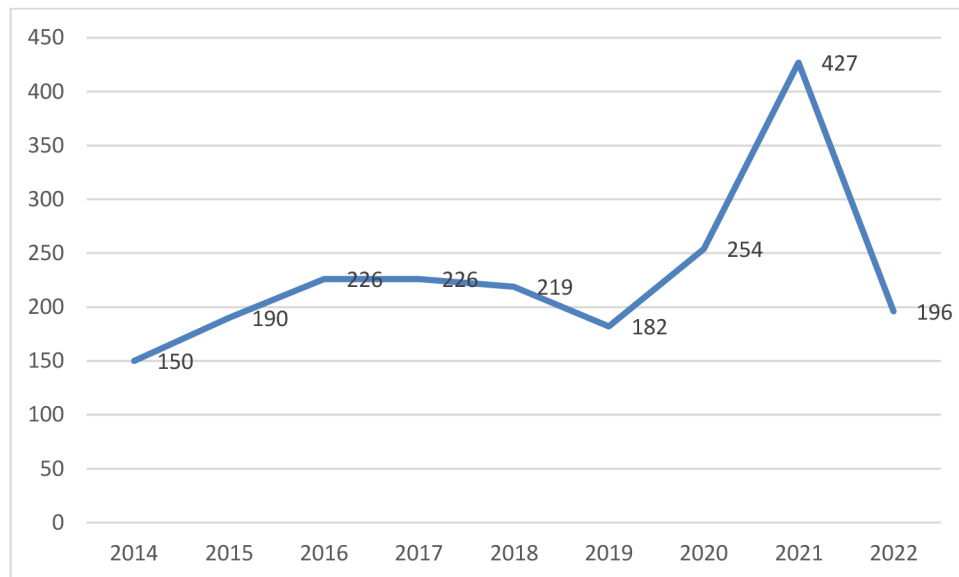
Zdroj: vlastní zpracování z údajů dostupných z (Skalková, 2023)

Česká spořitelna (28 %) spolu s Hypoteční bankou (26 %) tvořila v roce 2022 na trhu hypotečních úvěrů nadpoloviční podíl. 14% podíl hypotečních úvěrů poskytla Komerční

banka. Téměř zanedbatelný podíl je pak patrný u Airbank (3 %), Creditas (2 %) a Fio banky (1 %).

V následujícím grafu č.2 je prezentován vývoj objemu hypotečních úvěrů za období let 2014 až 2022, který poskytuje informace o změnách v poptávce po hypotečních úvěrech.

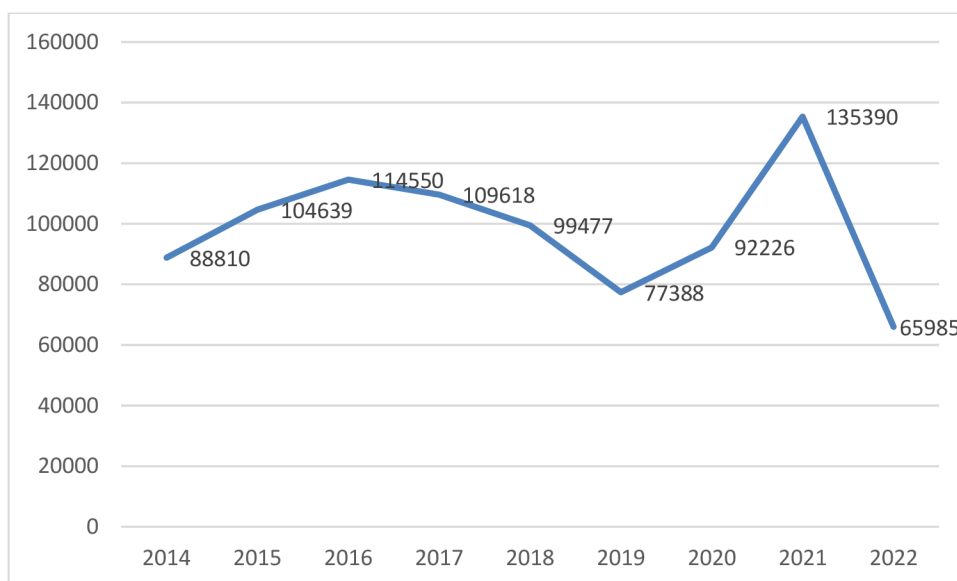
Graf 2: Vývoj objemu hypotečních úvěrů v letech 2014 – 2022 (v mld. Kč)



Zdroj: vlastní zpracování z údajů dostupných (Hypotéky, 2023), (Odborné výstupy, 2023)

Jak dokládá výše uvedený graf, objem hypotečních úvěrů rostl od roku 2014 do roku 2017, což bylo způsobeno nízkými úrokovými sazbami následně až do roku 2019 mírně klesal. Od roku 2020 se však objem výrazně zvýšil a v roce 2021 dosáhl rekordní hodnoty 427 miliard Kč. To bylo pravděpodobně způsobeno nízkými úrokovými sazbami a zrušením daně z nabytí nemovitých věcí. Ta byla zrušena dne 25. září 2020 prostřednictvím zákona č. 386/2020 Sb. Kupující byl povinen platit daň z nabytí nemovitosti ve výši 4 % z kupní ceny nemovitosti, a to do konce třetího měsíce následujícího po měsíci, kdy byl zapsán vklad práva do katastru nemovitostí. (Kašparová, 2020) V roce 2022 je zřejmý prudký pokles, a to o 54 % oproti předchozímu roku. Což bylo způsobeno vysokými úrokovými sazbami. I přes tuto skutečnost nebyl objem hypoték v roce 2022 nejnížší za sledované období. Změny v poptávce po hypotečních úvěrech se dají obdobně znázornit v grafu č.3, který popisuje vývoj počtu poskytnutých hypotečních úvěrů za období od roku 2014 do roku 2022.

Graf 3: Vývoj počtu poskytnutých hypotečních úvěrů v letech 2014 – 2022

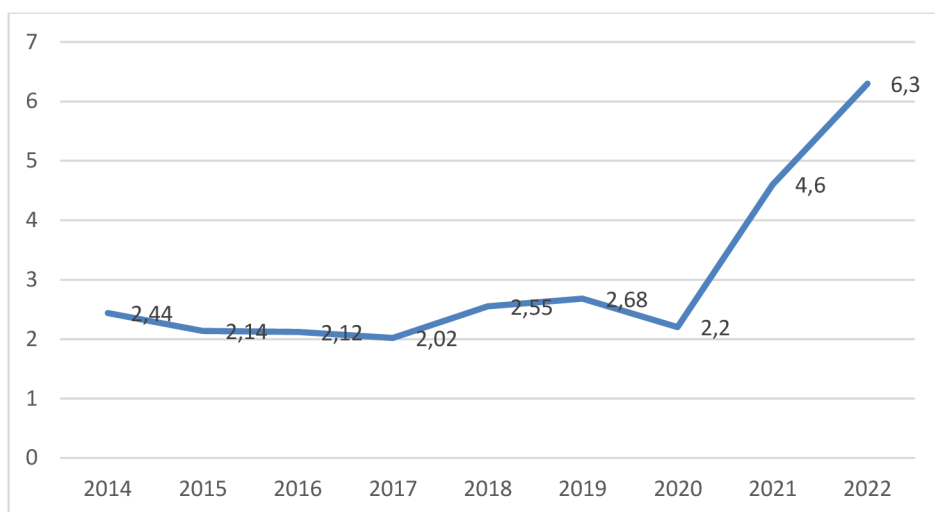


Zdroj: vlastní zpracování z údajů dostupných (Hypotéky, 2023), (Odborné výstupy, 2023)

Graf týkající se vývoje počtu poskytnutých hypoték poměrně kopíruje trend z grafu č. 2, který se zabýval objemem poskytnutých hypotečních úvěrů. Od roku 2014 do roku 2016 rostl počet poskytnutých hypotečních úvěrů, následně až do roku 2019 výrazně klesal. Od roku 2020 je opět vidět prudký nárůst počtu poskytnutých hypotečních úvěrů, a to až na 135 390 v roce 2021, což byl také výrazně nejvyšší počet za sledované období. To bylo způsobeno, jako v předchozím grafu, nízkými úrokovými sazbami a zrušením daně z nabytí nemovitých věcí. V roce 2022 došlo k markantnímu poklesu oproti předchozímu roku, který byl zároveň nejnižší od roku 2014, přičemž došlo k poklesu o 51 %.

Je evidentní, že existuje úzké propojení mezi poptávkou po hypotečních úvěrech a výší úrokové sazby. Vývoj úrokové míry hypotečních úvěrů v letech 2014 – 2022 je zobrazen níže v grafu č.4

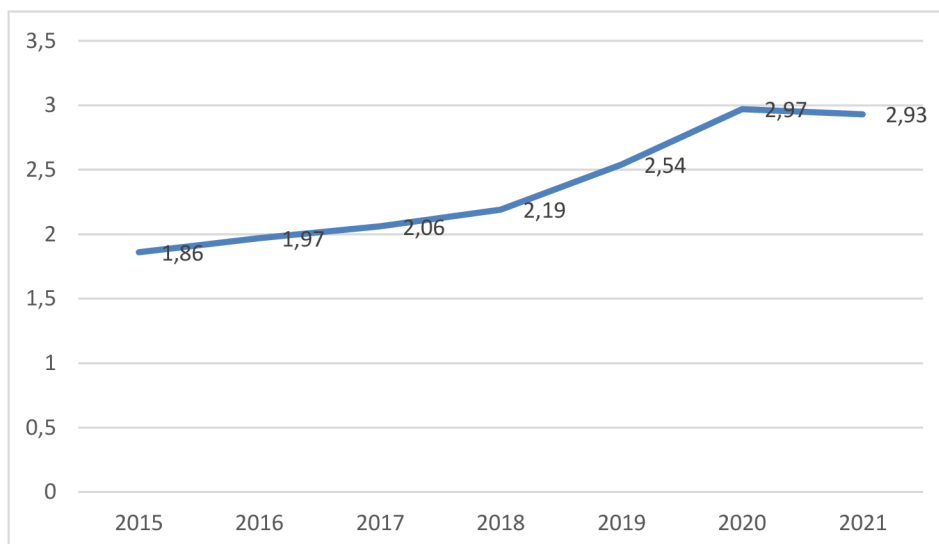
Graf 4: Vývoj úrokové míry hypotečních úvěrů v letech 2014 – 2022 (v %)



Zdroj: vlastní zpracování z údajů dostupných (Hypotéky, 2023), (Odborné výstupy, 2023)

Z grafu vývoje úrokové míry hypotečních úvěrů je patrné, že až do roku 2017 docházelo k pozvolnému poklesu, a to až na 2,02 %, což byla také nejnižší úroková míra za sledované období. Pro roky 2018 a 2019 je zřejmý výraznější nárůst úrokové míry s následným značným poklesem v roce 2020, ovšem v roce 2021 se úroková míra zdvojnásobila (na 4,6 %) a v roce 2022 dosáhla dokonce 6,3 %. To mohlo být způsobeno vysokou inflací a snahou o její ustálení. S tím je i spojený růst průměrné výše hypotečních úvěrů, což je zobrazeno v následujícím grafu.

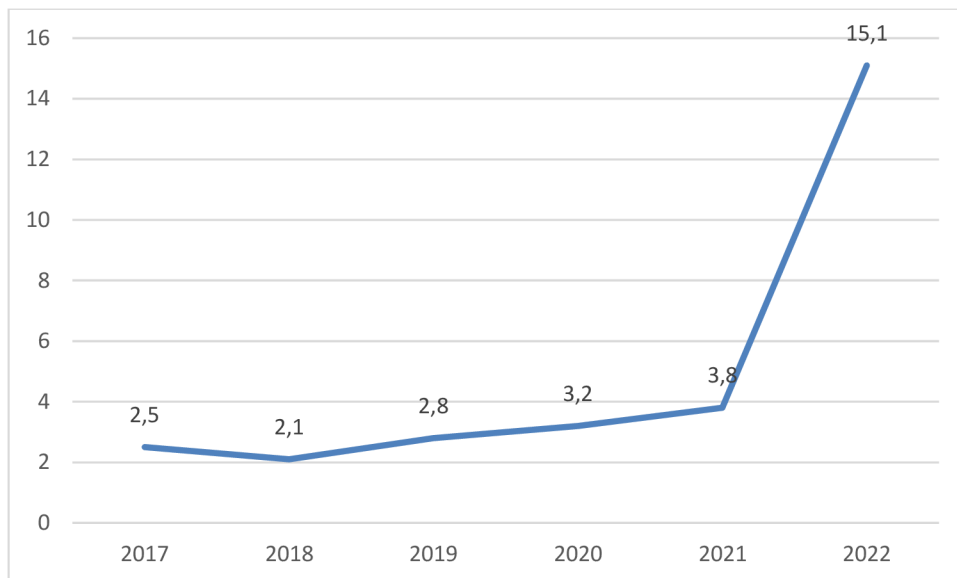
Graf 5: Průměrná výše hypotečních úvěrů v letech 2015 – 2021 (v mil. Kč)



Zdroj: vlastní zpracování z údajů dostupných (Hypotéky, 2023), (Odborné výstupy, 2023)

Výše uvedený graf dokumentuje průměrnou výši hypotečních úvěrů, přičemž je zřejmé, že až do roku 2020 tato výše značně rostla, až téměř atkovala hranici tři milionů korun. V roce 2021 byl zaznamenán mírnější pokles. Zatímco v roce 2015 činila průměrná výše hypotečního úvěru 1,86 mil. Kč, o šest let později se zvýšila na 2,93 mil. Kč, což představuje 58% nárůst. To mohlo být způsobeno růstem cen nemovitostí, která se pojí s růstem inflace.

Graf 6: Průměrná roční míra inflace v letech 2017 - 2022



Zdroj: Vlastní zpracování z údajů dostupných (Český statistický úřad, 2023)

Z grafu lze vyčíst, že po roce 2021 došlo k výraznému vzestupu míry inflace, který byl vyvolán pandemií Covid-19. Tento nárůst inflace se časově shoduje se zvýšením úrokových sazeb a průměrnou výší hypotečních úvěrů. Také se zároveň shoduje s poklesem počtu a objemu hypotečních úvěrů. To naznačuje, že růst míry inflace měl velký dopad na trh hypotečních úvěrů.

Srovnání nabídek vybraných bank umožňuje nahlédnutí do proměnlivosti současného bankovního trhu, to je zobrazeno v následující tabulce.

Tabulka 7: Srovnání nabídky hypotečních úvěrů od jednotlivých bank k datu 19.9.2023

Banka	Úroková sazba (%)	RPSN sazba (%)	Měsíční splátka
Air Bank	5,99	6,19	23 957 Kč
Creditas	6,39	6,59	24 994 Kč
Česká spořitelna	6,24	6,52	24 840 Kč
Fio banka	5,98	6,23	23 931 Kč
Hypot. banka (ČSOB)	6,39	6,71	25 114 Kč
Komerční banka	6,39	6,59	24 994 Kč
Moneta Money Bank	6,29	6,57	24 972 Kč
Raiffeisenbank	6,09	6,36	24 444 Kč
UniCredit Bank	5,59	5,83	23 144 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování z údajů dostupných (Hypoteční kalkulačka, 2023)

V tabulce č.7 jsou porovnány nabídky hypotečních úvěrů od různých bank v roce 2023. Při zvažování hypotečního úvěru ve výši 4 000 000 Kč, což představuje 80% hodnoty nemovitosti (LTV), byla zohledněna doba splácení 30 let a fixace úrokové sazby po dobu 3 let. Tabulka č.7 poskytuje přehled rozdílů mezi jednotlivými nabídkami hypotečních úvěrů, zahrnující odlišné úrokové sazby, RPSN sazby a výši měsíčních splátek u každé banky.

5 MODELOVÁNÍ PROCESŮ SJEDNÁNÍ HYPOTEČNÍHO ÚVĚRU SKRZE BANKU A SKRZE FINANČNÍHO PORADCE

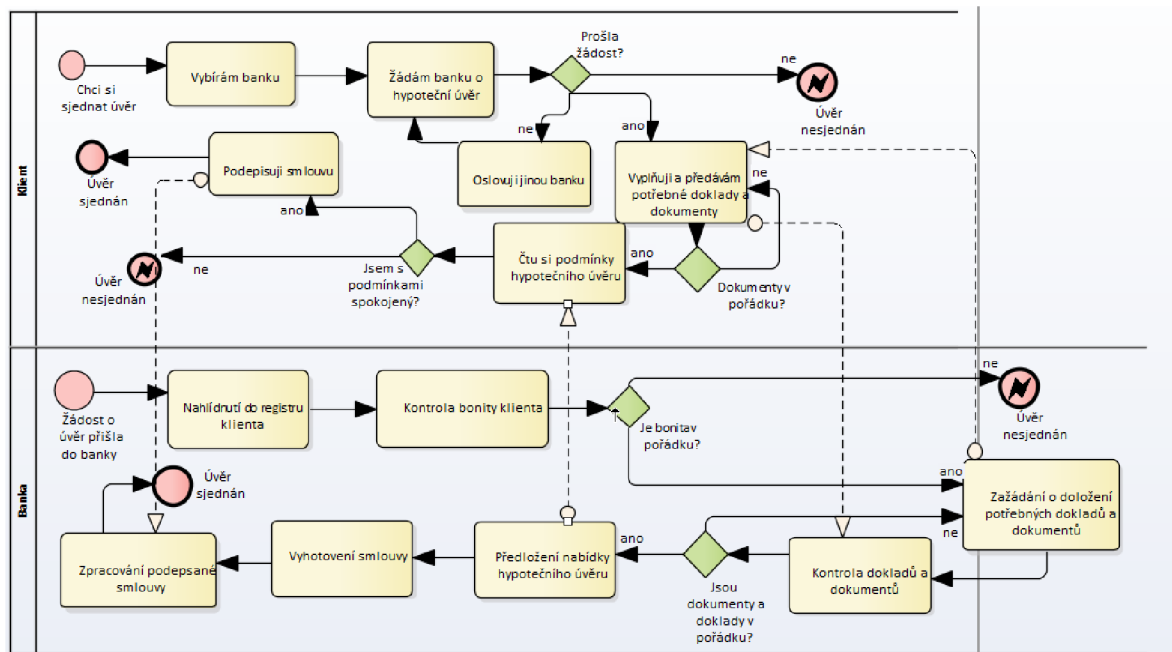
Hypoteční úvěr se nemusí sjednávat přímo skrze banku, ale může se sjednávat i skrze finančního poradce, který dokáže být daleko flexibilnější a komunikovat s bankou bude za klienta. V tabulce č.7 je vidět, jak se nabídky hypotečních úvěrů jednotlivých bank liší. Proto je možné využít finančního poradce, který udělá průzkum trhu a vybere ty nejvhodnější nabídky k jednotlivým klientům. V této kapitole jsou popsány dva BPMN (Business Process Model and Notation) Collaboration modely vytvořeny v aplikaci Enterprise Architect, které jsou zaměřeny na detailní zobrazení průběhu sjednání hypotečního úvěru. BPMN (Business Process Model and Notation) Collaboration diagram je grafický model, který slouží k popisu spolupráce a interakcí mezi různými účastníky (aktéry) v rámci jednotlivých procesů. První model se zabývá sjednáním hypotečního úvěru skrze banku. Druhý model zobrazuje sjednání hypotečního úvěru skrze finančního poradce. Modely mohou sloužit buď jako zobrazení procesů a interakcí jednotlivých účastníků a komparace možností sjednávání hypotečního úvěru nebo jako podklad pro aplikaci, díky které by se dal sjednat hypoteční úvěr, jak přes vybraného finančního poradce, tak přes konkrétní banku. Tyto modely vychází z teoretické části a byly vypracovány na základě dialogu s licencovanými finančními poradci. Janem Jánským, který pracuje 3 roky jako finanční poradce. Davidem Hegrem, který pracuje v oboru financí 11 let a Pavlem Tomkem, který pracuje jako finanční poradce 3 roky. Dále byly tyto modely vypracovány na základě scénáře dotazování, který vykreslil rámec rozhovoru s ředitelem pobočky České spořitelny v Hradci Králové Ing. Jiřím Suchomelem.

5.1 Model č.1 – Sjednání hypotečního úvěru skrze banku

Sjednání hypotečního úvěru skrze banku probíhá následovně. Potenciální žadatel si vybere konkrétní banku na trhu a obrátí se na ní s žádostí o hypoteční úvěr. Banka mu nabídne konzultaci a poradenství, aby pomohla vybrat nejvhodnější variantu hypotečního úvěru v závislosti na jeho finanční situaci a potřebách. Banka zhodnotí a ověří finanční situaci žadatele, včetně jeho příjmů, výdajů, stávajících závazků a dalších relevantních faktorů. Na základě této analýzy banka určí, zda je žadatel kvalifikován pro hypoteční úvěr a kolik si může půjčit. Pokud žadatel splňuje požadavky banky, banka mu předloží konkrétní

nabídku hypotečního úvěru. Nabídka bude obsahovat podrobné informace o výši hypotečního úvěru, úrokové sazbě, době splatnosti, poplatcích, pojištění a dalších důležitých podmínkách. Pokud žadatel souhlasí s nabídkou, banka schválí hypoteční úvěr. Pokud je hypoteční úvěr schválen, banka připraví smlouvu, kterou podepíše žadatel a banka. Po poskytnutí potřebných dokumentů (kupní smlouva, pojištění nemovitosti, stavební povolení, zástavní smlouva atd.) může žadatel začít čerpat hypoteční úvěr v souladu s dohodnutými podmínkami.

Model 1 Sjednání úvěru skrze banku



Zdroj: Vlastní zpracování v programu Enterprise Architect

5.1.1 Popis modelu z pohledu klienta

Klient si chce sjednat hypoteční úvěr. Vybírá si určitou banku, kterou následně žádá o hypoteční úvěr. Pokud žádost o hypoteční úvěr banka zamítla, klient nesplňuje požadavky banky (účast na hazardních hrách, záporná bonita atd.) a hypoteční úvěr tudíž není sjednán. Klient může zkusit oslovit jinou banku. Pokud banka potvrdila žádost, klient musí doložit potřebné doklady a dokumenty (Občanský průkaz, potvrzení o příjmu, potvrzení o zaměstnání, vlastnictví nemovitosti, popřípadě daňové přiznání atd.). Jakmile jsou doloženy všechny doklady a správně vyplněné dokumenty, klientovi se předloží nabídka s podmínkami hypotečního úvěru. Pokud klient není spokojený, úvěr není sjednán. Většinou jsou podmínky pevně dané a už s nimi nejde hýbat. Pokud je klient s nabídkou

hypotečního úvěru spokojený, přechází se k poslednímu kroku, ve kterém klient podepisuje vyhotovenou smlouvu od banky. Jakmile ji podepíše, úvěr je sjednán.

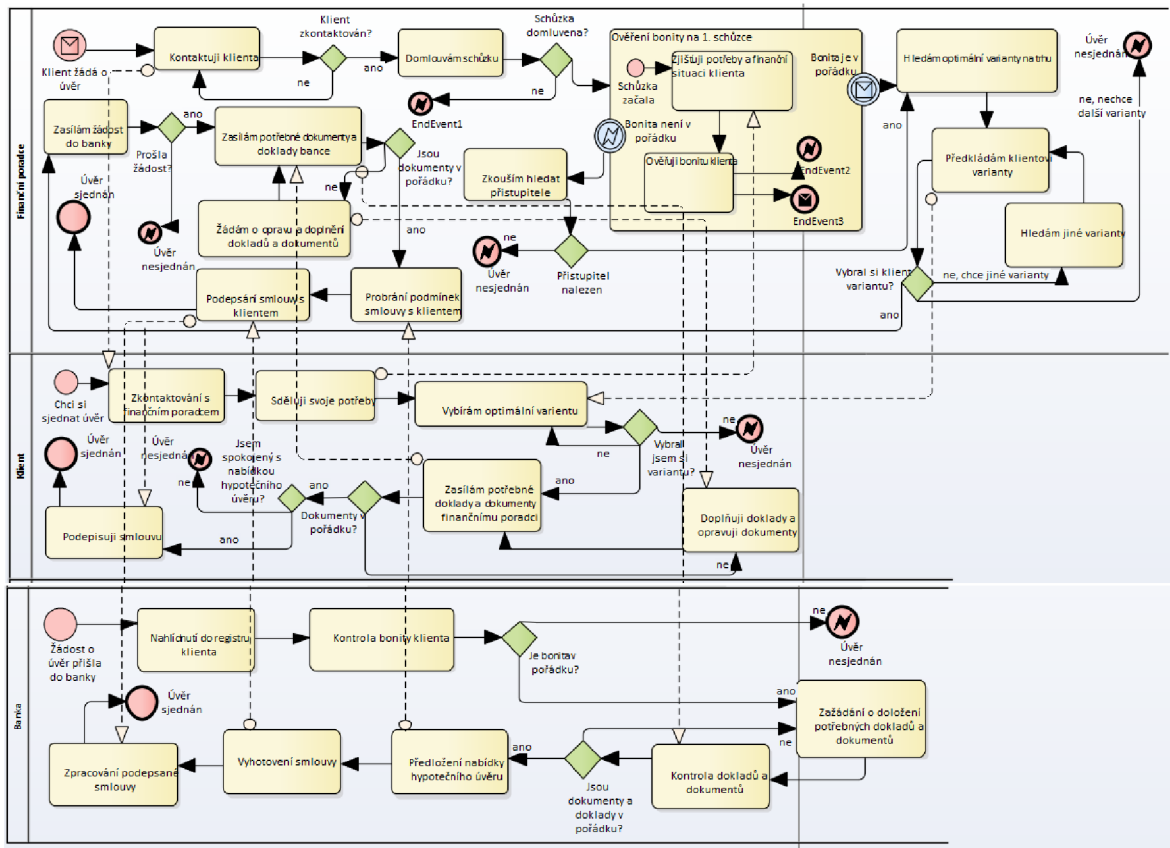
5.1.2 Popis modelu z pohledu banky

Bance přišla žádost o hypoteční úvěr. Banka nahlédne do registru klienta a zkontroluje v jaké finanční situaci se klient nachází a zda splňuje požadavky. Pokud klient nesplňuje podmínky (záporná bonita, účast na hazardních hrách, atd.) úvěr není u dané banky sjednán. Pokud klient splňuje podmínky, banka si od něj vezme potřebné doklady a dokumenty. V případě, že jsou dokumenty v pořádku, banka předloží nabídku hypotečního úvěru. Po akceptaci nabídky klientem banka vyhotoví smlouvu. Poté, co ji klient podepíše, ji zpracuje a úvěr je sjednán.

5.2 Model č.2 - Sjednání hypotečního úvěru skrze finančního poradce

Postup sjednávání hypotečního úvěru skrze finančního poradce obvykle zahrnuje následující kroky. Na začátku proběhne konzultace s finančním poradcem, kde mu klient sdělí svou finanční situaci, přání a potřeby ohledně hypotečního úvěru. Finanční poradce provede finanční analýzu a pomůže zjistit, kolik financí může klient získat a jaký typ hypotečního úvěru by byl pro klienta nejvhodnější. Následně finanční poradce představí různé nabídky od různých bank a finančních institucí. Porovná úrokové sazby, podmínky čerpání, poplatky a další důležité parametry. Po posouzení všech nabídek si klient vybere ten nejlepší úvěr pro jeho potřeby. Poradce pomůže s vyplněním a přípravou veškerých potřebných dokumentů pro žádost o hypoteční úvěr. Poradce podá žádost o hypoteční úvěr a pomůže s vyřízením veškerých administrativních kroků. Po schválení žádosti od banky a úspěšném projednání podmínek klient podepíše smlouvu o hypotečním úvěru. Poté je hypoteční úvěr sjednán.

Model 2 Sjednání hypotečního úvěru skrze finančního poradce



Zdroj: Vlastní zpracování v programu Enterprise Architect

5.2.1 Popis modelu z pohledu finančního poradce

Nejprve proběhne zkontaktování finančního poradce s klientem (v praxi zpravidla poradce kontaktuje klienta, může to samozřejmě probíhat i naopak). Následně finanční poradce domluví schůzku, na které zjišťuje potřeby a finanční situaci klienta. Po schůzce poradce ověřuje bonitu klienta. Pokud je bonita negativní, je tu možnost sehnání přístupitele (také známý jako spoludlužník). V některých situacích může přístupitel pomoci zvýšit šance na schválení úvěru nebo získání lepších podmínek. To umožní věřiteli, že v případě vaší neschopnosti splácet se může obrátit na přístupitele. V případě, že je bonita v pořádku poradce hledá optimální varianty na trhu. Následně je předloží klientovi. V případě, že si klient vybral určitou variantu, zasílá finanční poradce žádost do banky. Pokud žádost neprošla, úvěr není u dané banky sjednán. Za podmínky, že žádost prošla, poradce doloží bance potřebné doklady a vyplněné dokumenty, které mu klient zaslal. Následně probírá podmínky smlouvy s klientem a dokládá podepsanou smlouvu do banky.

5.2.2 Popis modelu z pohledu klienta

Klient byl zkontaktován finančním poradcem, jde s ním na první schůzku a sděluje mu svoje potřeby a finanční situaci. Následně vybírá z variant nabídek hypotečního úvěru, které mu předložil poradce. Pokud si žádnou nevybral, může si sjednat úvěr jinou cestou než přes finančního poradce nebo ho požádat o nové varianty. V případě, že si klient vybral variantu, zasílá poradci potřebné doklady a vyplněné dokumenty. Pokud nejsou v pořádku, musí je opravit a doložit chybějící doklady. Poté dostává od banky nabídku hypotečního úvěru. Pokud je s ní spokojen, podepisuje smlouvu a úvěr je sjednán.

5.2.3 Popis modelu z pohledu banky

Jednotlivé procesy, které banka v tomto modelu provádí jsou stejné jako u modelu č.1. Nicméně oproti modelu č.1, kde interakce probíhá mezi bankou a klientem, interakce u tohoto modelu probíhají převážně mezi bankou a finančním poradcem.

6 KOMPARACE PROCESŮ SJEDNÁVÁNÍ HYPOTEČNÍCH ÚVĚRŮ NA ZÁKLADĚ MODELŮ

6.1 Z pohledu klienta:

V prvním modelu je klient odpovědný za nalezení banky, u které hodlá uzavřít hypoteční úvěr. Může to být jeho stávající banka nebo jakákoliv jiná dostupná na trhu. Klient má k dispozici hypoteční kalkulačky dostupné na internetu pro porovnání různých nabídek. Avšak nemusí být vždy dostatečně finančně gramotný na to, aby se efektivně orientoval mezi množstvím nabídek na trhu a vybral tu, která nejlépe vyhovuje jeho potřebám.

Naopak ve druhém modelu klient využívá služby finančního poradce s odborným školením, potenciálně bohatými zkušenostmi s finančním trhem a přístupem k systémům, jež jsou přesnější a sofistikovanější než běžné hypoteční kalkulačky. Nicméně kvalita tohoto srovnání závisí na schopnostech poradce orientovat se v těchto systémech a vybrat nabídky, které nejlépe vyhovují potřebám klienta.

V prvním modelu klient komunikuje přímo s bankou a rozhoduje se na základě jediné nabídky. V druhém modelu klient komunikuje s finančním poradcem, který mu představuje nabídky od více bank, což mu umožňuje provést srovnání a vybrat si optimální možnost. Finanční poradce navíc zajišťuje veškerou dokumentaci, smlouvy a další administrativní úkony, což může být zejména pro firmy nebo klienty investující do nemovitostí velkou výhodou. Celkově lze říci, že druhý model situace by měl být pro klienta časově efektivnější, i když celkový proces může trvat déle než v případě prvního modelu, což závisí na kvalitě a rychlosti práce finančního poradce.

Nevýhoda druhé modelové situace spočívá v lidském faktoru. Tímto aspektem je například myšleno, že existuje potenciální riziko neschopnosti finančního poradce vytvořit kvalitní srovnání dostupných nabídek na trhu nebo v jeho nedochvilnosti při plánovaných schůzkách s klientem a tak dále. Nelze automaticky předpokládat, že každý jednotlivý finanční poradce prokazuje vysokou kvalitu své práce. Významným ukazatelem kvality finančního poradce může být doporučení, které klient dostane od jiných lidí v jeho okolí, což naznačuje, že finanční poradce pravděpodobně vyniká v plnění jeho práce a povinností na výbornou úroveň.

V některých případech může finanční poradce požadovat od klienta finanční odměnu za své služby. To může znamenat potenciální dodatečné náklady pro klienta, i když je třeba poznamenat, že to není běžné.

6.2 Z pohledu banky:

V prvním modelu banka přijímá žádosti od klientů a samostatně rozhoduje o schválení či zamítnutí žádostí o hypoteční úvěr. Tento model vyžaduje, aby klienti prošli celým procesem vyhodnocení bonity a probíráním podmínek úvěru přímo s bankou. Nespokojení klienti s nabídkou mohou v tomto případě vícekrát měnit banky či úvěrové instituce, což celý proces zpomalí.

V druhém modelu banka vstupuje do spolupráce s finančními poradci, kteří předkládají žádosti od klientů. Z pohledu časové náročnosti je tento model pro banku výhodnější, neboť finanční poradci filtrovali klienty, kteří jsou pravděpodobně bonitní a spokojení s nabídkou. To usnadňuje práci banky, která se musí postarat pouze o zpracování potřebných dokumentů.

Co se týče finanční náročnosti, ve druhém modelu banka musí platit provize společně s poskytovatelem za poskytnutou službu. Na druhou stranu, banka musí platit své zaměstnance i v případě, že za měsíc nesjednají žádný hypoteční úvěr nebo nepřivedou žádné nové klienty.

Další výhodou spolupráce s finančními poradci je fakt, že mohou přivést nové potenciální klienty do banky, což může dlouhodobě prospět bankovnímu byznysu.

6.3 Z pohledu finančního poradce:

Co se týče hypotečních úvěrů, finanční poradci mají za úkol nalézt a přesvědčit potenciální klienty, že je výhodné vyhledat jejich pomoc. Jak už bylo zmíněno, důvodem k tomu je jejich široká síť partnerů, jako jsou banky a další finanční instituce na trhu poskytující hypoteční úvěry. To jim umožňuje najít nejvýhodnější nabídku pro klienta. Finanční poradci rovněž přebírají veškerou komunikaci s bankou a zajistí kompletní dokumentaci, což značně ulehčuje proces jak klientovi, tak bance, to v konečném důsledku šetří čas oběma stranám.

Finanční poradci jsou za jejich služby zpravidla odměněni provizemi, které obdrží za úspěšné zprostředkování a uzavření smlouvy, v tomto případě smlouvy o hypoteční úvěr. Tato provize je udělována v bankovních jednotkách, jejichž hodnota je stanovena na základě pozice finančního poradce ve společnosti. Každá uzavřená smlouva přispívá k postupnému růstu finančního poradce v hierarchii společnosti. Je běžné, že finanční poradci mají pod sebou další poradce, za které dostanou částečnou provizi z jejich uzavřených smluv. Z hierarchického hlediska je struktura společnosti následně organizována do stromovitého modelu (MLM – multi-level marketing).

Kromě samotného sjednání hypotečního úvěru mohou finanční poradci poskytovat klientům také servis. V rámci poskytovaného servisu se finanční poradci specializují na pravidelnou komunikaci s klienty ohledně aktuálního vývoje na trhu a jeho dopadu na jejich hypoteční úvěr. Díky osobnímu přístupu mohou nabízet průběžné poradenství týkající se možností refinancování hypotečního úvěru, možností změn fixace úrokové sazby a případných rizik spojených s těmito rozhodnutími, což pomáhá klientům se vzdělat a lépe porozumět svým možnostem a zvážit je v souladu se svými finančními cíli.

7 SWOT ANALÝZA SJEDNÁVÁNÍ HYPOTEČNÍHO ÚVĚRU

Tabulka 8: SWOT analýza sjednávání hypotečních úvěru skrze banku

	POZITIVNÍ	NEGATIVNÍ
VNITŘNÍ PŮVOD	<p>SILNÉ STRÁNKY</p> <p>Silná pověst a důvěryhodnost banky na trhu: Banka má dlouhodobě osvědčenou reputaci, což zvyšuje důvěru klientů.</p> <p>Snadná dostupnost informací o produktech a podmínkách: Klienti mohou snadno získat informace o hypotečních produktech banky díky dostupnosti informačních zdrojů.</p>	<p>SLABÉ STRÁNKY</p> <p>Omezená flexibilita: Klienti mají omezený prostor pro jednání o specifických podmínkách hypotečního úvěru, které by mohly být přizpůsobeny jejich individuálním potřebám.</p> <p>Omezený výběr produktů ve srovnání s nabídkou na trhu: Banka nabízí omezený výběr hypotečních produktů ve srovnání s celkovou nabídkou na trhu.</p>
VNĚJŠÍ PŮVOD	<p>PŘÍLEŽITOSTI</p> <p>Rozvoj nových inovativních hypotečních produktů: Banka může vytvořit nové hypoteční produkty, které lépe vyhovují specifickým potřebám různých skupin zákazníků.</p> <p>Rozšíření služeb na online platformy pro zvýšení pohodlí a dostupnosti pro zákazníky: Přesun na online platformy může zlepšit přístup k informacím a usnadnit proces sjednávání hypotečních úvěrů pro klienty.</p>	<p>HROZBY</p> <p>Konkurence ze strany jiných bank a finančních institucí: Další banky mohou nabízet výhodnější hypoteční produkty a mít jiné podmínky, které lépe vyhovují různým klientům.</p> <p>Možné vlivy změn v ekonomickém prostředí a vývoji úrokových sazeb: Nepředvídatelné změny v ekonomickém prostředí mohou mít vliv na úrokové sazby a celkové podmínky hypotečních úvěrů, což může ovlivnit zájem zákazníků.</p>

Zdroj: vlastní zpracování v programu Microsoft Excel

Tabulka 9: SWOT analýza sjednávání hypotečního úvěru skrze finančního poradce

	POZITIVNÍ	NEGATIVNÍ
VNITŘNÍ PŮVOD	<p>SILNÉ STRÁNKY</p> <p>Odborné poradenství a individuální péče: Klienti mohou získat osobní a odborné poradenství přizpůsobené jejich specifickým finančním možnostem a potřebám.</p> <p>Možnost přístupu k širokému spektru hypotečních produktů: Přístup k různým hypotečním produktům od různých poskytovatelů zvyšuje možnosti výběru.</p>	<p>SLABÉ STRÁNKY</p> <p>Možnost účtování poplatků za poradenské služby: Někteří finanční poradci si mohou účtovat poplatky za své služby.</p> <p>Potenciální zaujatost a neprofesionalita: Spolupráce s určitými bankami a nesdruženost provizí může negativně ovlivnit doporučení finančního poradce. To může ohrozit objektivitu a důvěryhodnost poradenského procesu. Také ne každý poradce dokáže odvést kvalitní službu.</p>
VNĚJŠÍ PŮVOD	<p>PŘÍLEŽITOSTI</p> <p>Využití digitálních platform a aplikací pro zlepšení komunikace a dostupnosti poradenských služeb: Rozšíření služeb finančních poradců na online platformy může přispět k většímu pohodlí a dostupnosti pro klienty.</p> <p>Možnost doporučení alternativních investičních nástrojů: Kombinace investování do alternativních aktiv s hypotečním úvěrem může klientům umožnit dřívější splacení úvěru díky možnému zhodnocení investic.</p>	<p>HROZBY</p> <p>Případné změny v legislativě: Změny v legislativě, které se týkají finančních poradců, by mohly mít vliv na jejich povinnosti a závazky vůči klientům. Tyto změny by mohly ovlivnit průběh a rozsah služeb, které mohou finanční poradci poskytovat.</p> <p>Předsudek v české společnosti: Předsudky v oblasti finančního poradenství v České republice nadále přetrvávají.</p>

Zdroj: vlastní zpracování v programu Microsoft Excel

Z SWOT analýzy vyplývá několik klíčových faktorů, které je vhodné zdůraznit. Z hlediska důvěry má banka výhodu oproti finančním poradcům. Banka si vytvořila solidní pověst díky své dlouhé historii a stabilní přítomnosti na trhu. Předsudky v oblasti finančního poradenství v České republice nadále přetrvávají. Tato situace je důsledkem dřívější absence regulace ve finančním poradenství, která vedla k různým podvodům a snížené profesionální úrovni služeb.

Nevýhodou sjednávání hypotečního úvěru skrze finančního poradce může být jeho potenciální zaujatost a nedostatečná kvalita poskytovaných služeb. Na trhu existují finanční poradci, kteří doporučují především takové produkty, za které obdrží vyšší provize, a ty nemusí vždy nejlépe vyhovovat potřebám klienta. Jako u všech profesí se může i u finančních poradců výrazně lišit úroveň zkušeností a schopnost poskytovat kvalitní služby. Existuje riziko vážnoucí komunikace nebo doporučení nevhodného finančního produktu. Záruka kvalitní služby a profesionálního přístupu při sjednávání hypotečních úvěrů skrze finančního poradce není tak silná jako u vyjednávání hypotečních úvěrů přímo prostřednictvím banky.

Slabá stránka sjednávání hypotečního úvěru skrze banku je rozhodně omezená flexibilita. Finanční poradci mají širší přístup k finančnímu trhu díky spolupráci s řadou společností, což jim umožňuje porovnávat mnoho nabídek od různých společností a vybrat tu nejvhodnější pro klienta. Na rozdíl od toho se daná banka omezuje pouze na své vlastní produkty.

SHRNUTÍ VÝSLEDKŮ

Z analýzy trhu hypotečních úvěrů za období 2014-2022 vyplývá, že v průběhu posledních let došlo k výrazným změnám, které odrážejí proměnlivou povahu ekonomického prostředí a událostí na finančním trhu. Z analýzy je zjevné, že Česká spořitelna a Hypoteční banka dominují trhu, poskytují nejvyšší počet i objem hypotečních úvěrů a mají největší podíl na trhu. V letech 2020 a 2021 došlo k výraznému nárůstu počtu a objemu hypotečních úvěrů, což pravděpodobně souviselo s nízkou úrokovou sazbou. Avšak se zvyšující se úrokovou sazbou v roce 2022, dosahující hodnoty 6,3 %, došlo k poklesu jak počtu, tak i objemu hypotečních úvěrů. Tím je naznačeno úzké propojení mezi těmito ukazateli, což potvrzuje význam úrokové sazby pro poptávku po hypotečních úvěrech. Průměrná výše hypotečních úvěrů v období 2015-2021 vykazuje významný nárůst, což mohlo být způsobeno růstem cen nemovitostí. Srovnání nabídek hypotečních úvěrů od různých bank v roce 2023 ukazuje, že existuje značná variabilita v úrokových sazbách, RPSN sazbách, výši měsíčních splátek a dalších aspektech nabídek. To potvrzuje důležitost důkladného zkoumání různých možností před rozhodnutím o hypotečním úvěru, a také důležitost role finančního poradce při výběru optimální nabídky.

Srovnání procesů uzavírání hypotečních úvěrů prostřednictvím bank a finančních poradců v České republice identifikovalo výhody a nevýhody jednotlivých procesů. Jako cenný nástroj pro vizualizaci a pochopení všech kroků a interakcí v tomto procesu byl úspěšně vytvořen komplexní BPMN collaboration model procesu sjednání hypotečního úvěru skrze banku a skrze finančního poradce v prostředí programu Enterprise Architect. Tato vizualizace může také sloužit jako základ pro budoucí vývoj aplikace pro efektivnější a přehlednější sjednávání hypotečních úvěrů.

Výsledky naznačují, že spolupráce s finančním poradcem má významný potenciál díky možnosti výběru optimální nabídky a poskytování komplexního poradenství, což umožňuje klientům lépe porozumět a promyslet své finanční kroky. Přidaná hodnota finančního poradce může být také schopnost najít banku, kde klientovi poskytnout hypoteční úvěr. Z rozhovorů s finančními poradci vyšlo najevo, že dokázali sjednat hypoteční úvěr klientům, kteří sami nedokázali najít banku, ve které jim hypoteční úvěr poskytnou, jelikož neměli kladnou bonitu nebo nesplňovali všechny nutné podmínky. Právě v těchto situacích je služba finančního poradce velmi přínosná. Nicméně, je důležité vzít v úvahu lidské

faktory, které mohou ovlivnit kvalitu těchto služeb. Úroveň zkušeností a schopnost poskytovat kvalitní služby se u finančních poradců liší. Sjednávání hypotečního úvěru skrze banku je méně rizikové než skrze finančního poradce. Záruka kvalitní služby a profesionálního přístupu při sjednávání hypotečních úvěrů skrze finančního poradce není tak silná jako u vyjednávání hypotečních úvěrů přímo prostřednictvím banky. Klienti více věří bankám, jelikož si vytvořily solidní pověst díky své dlouhé historii a stabilní přítomnosti na trhu.

Banky zejména v efektivitě procesu, nacházejí výhodu ve spolupráci s finančními poradci. Je důležité vzít v potaz výši provizí, které finanční poradci za své služby od bank dostávají. Bankám se ovšem tato spolupráce vyplácí, neboť provize, kterou platí finančním poradcům ve srovnání s celkovou výší poskytnuté hypotéky, není vysoká, a jedná se o jednorázový poplatek, který banka musí uhradit. Navíc díky finančním poradcům mohou banky získat nové klienty.

ZÁVĚR

Sjednání hypotečního úvěru představuje komplexní proces, vyžadující předložení rozsáhlé dokumentace pro jeho schválení. Vzhledem k široké škále nabídek s rozmanitými podmínkami a úrokovými sazbami je nalezení ideálního řešení relativně náročné. Z mého pohledu je pro jednotlivce přínosné mít k dispozici kvalitního finančního poradce, který dokáže pomoci s řízením financí, investicemi a adekvátním zajištěním pro budoucnost. Nicméně ne každý poradce disponuje těmito schopnostmi. Na trhu funguje mnoho společností specializujících se na finanční poradenství, přičemž každá má jiné zásady, principy a postupy. Kvalitní finanční poradce by měl projevovat zájem nejen o zisk, ale také o přidanou hodnotu pro své klienty, neustále se vzdělávat a zachovávat profesionální přístup. V současné době není složité najít takového finančního poradce, který dokáže usnadnit proces sjednání hypotečního úvěru a hledání vhodného řešení.

Pokud se rozhodnete sjednat hypoteční úvěr prostřednictvím finančního poradce, doporučuji konzultovat vaše možnosti s několika poradci z různých společností. Dále je důležité ověřit, zda je vámi zvolený finanční poradce registrován u České národní banky. Pro kontrolu registru finančních poradců navštivte oficiální webové stránky České národní banky, kde je veřejně dostupný seznam registrovaných finančních poradců. Tento seznam poskytuje informace o registrovaných subjektech a jejich oprávnění k poskytování finančních služeb v České republice. V případě, že se rozhodnete pro sjednání hypotečního úvěru prostřednictvím banky, můžete využít hypoteční kalkulačky pro srovnání nabídek. Doporučuji kontaktovat několik bank, abyste zjistili, která nabídka nejlépe odpovídá vašim potřebám. V případě, že sami nenajdete žádnou banku, ve které by vám poskytli hypoteční úvěr, doporučuji zkusit se obrátit na finančního poradce, který by mohl najít způsob a banku, ve které úvěr dostanete.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Odborná tištěná literatura

BLAŽEK, Lukáš, Pavla VRABCOVÁ. *Finanční gramotnost*. Vysoká škola ekonomie a managementu, 2019. Partners. ISBN 9788088330332.

JANDA, Josef. *Jak žít šťastně na dluh*. Grada Publishing, 2013. ISBN 9788024788234.

KALÁTOVÁ, Veronika. *Finanční zralost: Klíč k finanční spokojenosti*. Nakladatelství PLOT, 2021. ISBN 9788074283710.

KOCIÁNOVÁ, Helena. *Finanční gramotnost v kostce, aneb, Co Vás neměl kdo naučit*. Olomouc: ANAG, 2012. ISBN 978-807-2637-676.

PAVELKA, František a Radka OPLTOVÁ. *Jak správně na hypotéky*. 2. vyd. Praha: Consultinvest, 2003. ISBN 80-901-4867-3.

RADOVÁ, Jarmila, Petr DVOŘÁK a Jiří MÁLEK. *Finanční matematika pro každého: 8. rozšířené vydání*. Grada Publishing, 2013. ISBN 9788024787213.

REJNUŠ, Oldřich. *Finanční trhy*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2014. Partners. ISBN 9788024736716.

REVENDA, Zbyněk, Martin MANDEL, Jan KODERA, Petr MUSÍLEK a Petr DVOŘÁK. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. Albatros Media, 2015. ISBN 9788072613038.

SYROVÝ, Petr. *Financování vlastního bydlení*. 5., zcela přeprac. vyd. Praha: Grada, 2009. Osobní a rodinné finance. ISBN 9788024723884.

ŠIMÁNKOVÁ, Jitka, Petr SYROVÝ a Jan ŠÍMA. *Jak na úvěry: [podle právního stavu ke dni 31.3.2004]*. 2. vyd. Praha: ASPI, 2004. ISBN 80-735-7015-7.

VALOUCH, Petr, Petr MÁLEK a Gabriela OŠKRDALOVÁ. *Osobní finance*. Masarykova univerzita, 2016. ISBN 9788021081789.

Internetové zdroje

Bankovníctví [online]. 2021 [cit. 2023-03-10]. Dostupné z: <https://www.financnivzdelavani.cz/svet-financi/bankovnictvi/druhy-bank>

ČBA Hypomonitor [online]. 2023 [cit. 2023-03-14]. Dostupné z: <https://cbaonline.cz/cba-hypomonitor-leden-2023>

ČESKÁ BANKOVNÍ ASOCIACE. Co je to finanční zprostředkování. Finanční vzdělávání [online]. 2021 [cit. 2023-07-29]. Dostupné z: <https://www.financnivzdelavani.cz/svet-financi/financni-zprostredkovani/co-je-to-financni-zprostredkovani>

ČESKÁ BANKOVNÍ ASOCIACE. Jak finanční zprostředkování funguje. Finanční vzdělávání [online]. 2021 [cit. 2023-08-01]. Dostupné z: <https://www.financnivzdelavani.cz/svet-financi/financni-zprostredkovani/jak-financni-zprostredkovani-funguje>

ČESKÁ BANKOVNÍ ASOCIACE. Kdo dohlíží na finanční zprostředkování. Finanční vzdělávání [online]. 2021 [cit. 2023-08-01]. Dostupné z: <https://www.financnivzdelavani.cz/svet-financi/financni-zprostredkovani/kdo-dohlizi-financni-zprostredkovani>

Hypoteční kalkulačka [online]. 2023 [cit. 2023-03-14]. Dostupné z: https://usetri.penize.cz/hypoteky/srovnani/?utm_source=youtube&utm_medium=cpc&utm_campaign=performance_max_terminovane_vklady_youtube&kampan=placeno&gclid=Cj0KCQjwtsCgBhDEARIsAE7RYh38yZoxUEk-PeFVz7osOPnpNGnoVdxIBZQMarrESHUnSuBQFzVvY_oaAikhEALw_wcB&leadGuid=1b5a6afd-1154-4888-bac7-2dde15aa9098

Hypotéky [online]. 2023 [cit. 2023-03-13]. Dostupné z: <https://www.hypoindex.cz/rubrika/hypoteky/>

Jaké doklady jsou potřeba k získání hypotéky [online]. 2023 [cit. 2023-03-14]. Dostupné z: <https://www.penize.cz/15718-jake-doklady-jsou-potreba-k-ziskani-hypoteky>

Odborné výstupy [online]. Česká bankovní asociace, 2023 [cit. 2023-03-13]. Dostupné z: <https://cbaonline.cz/odborne-vystupy?articletype=Pr%C5%AFzkumy%20a%20indexy>

Pohyby a stavy poradců na českém zprostředkovatelském trhu. Finsider [online]. 2023 [cit. 2023-08-01]. Dostupné z: <https://finsider.cz/finance/elementor->

[16456/?fbclid=IwAR2OsUveuS104t5hi8YIzlDN7FfEhFWfAiCtdMQRgwsSfcX2qiG6Wm7ghZA](https://www.facebook.com/IwAR2OsUveuS104t5hi8YIzlDN7FfEhFWfAiCtdMQRgwsSfcX2qiG6Wm7ghZA)

SKALKOVÁ, Olga. *Hypotéky mají nového krále. Žebříček bank podle prodeje* [online]. 2023 [cit. 2023-03-14]. Dostupné z: <https://www.penize.cz/hypoteky/434326-hypoteky-maji-noveho-krale-zebricek-bank-podle-prodeju>

ŠÁMALOVÁ, Michaela. *Jak vysokou mi dají hypotéku?* [online]. 2022 [cit. 2023-03-14]. Dostupné z: <https://odpovedi.usetreno.cz/support/solutions/articles/44001813013-jak-vysokou-mi-daj%C3%AD-hypot%C3%A9ku->

ŠIMÁKOVÁ, Jana. Finanční poradenství [online]. Karviná, 2018 [cit. 2023-08-08]. Dostupné z: https://is.slu.cz/el/opf/leto2020/FIUBPFPO/um/Simakova_Financni_poradenstvi.pdf.

Typy hypotečních úvěrů [online]. 2022 [cit. 2023-03-13]. Dostupné z: <https://www.finance.cz/bydleni/hypoteky/abeceda-hypotek/druhy-hypotek/>

Výhody a nevýhody českých bank [online]. 2023 [cit. 2023-03-14]. Dostupné z: <https://martinstratil.cz/hypoteky/vyhody-a-nevyhody-bank/>

KAŠPAROVÁ, Lenka. Daň z nabytí nemovitostí je zrušená, kdy ji už nemusíte platit? Online. Mesec.cz. 2020. [cit. 2023-10-24] Dostupné z: <https://www.mesec.cz/clanky/dan-z-nabyti-nemovitosti-je-zrusena-kdy-ji-uz-nemusite-platit/>

Průměrná roční míra inflace v ČR v roce 2022 byla 15,1 %. Český statistický úřad [online]. 2023 [cit. 2023-11-10]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xe/prumerna-rocni-mira-inflace-v-cr-v-roce-2022-byla-151->

Zákony

zákon č. 190/2004 Sb., o dluhopisech

zákon č. 170/2018 Sb., o spotřebitelském úvěru

zákon č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu)

SEZNAM TABULEK, GRAFŮ A MODELŮ

Tabulka 1: Úkoly České národní banky a komerčních bank.	6
Tabulka 2: Dokumenty potřebné k získání hypotečního úvěru	11
Tabulka 3: Druhy příjmů	13
Tabulka 4: Podmínky pro žadatele o hypoteční úvěr	14
Tabulka 5: Počet poradců na českém zprostředkovatelském trhu	19
Tabulka 6: Hypoteční úvěry (počet a objem) poskytnuté jednotlivými bankami za rok 2022	21
Tabulka 7: Srovnání nabídky hypotečních úvěrů od jednotlivých bank k datu 19.9.2023..	27
Tabulka 8: SWOT analýza sjednávání hypotečních úvěru skrze banku.....	36
Tabulka 9: SWOT analýza sjednávání hypotečního úvěru skrze finančního poradce.....	37
Graf 1: Podíl bank na hypotečních úvěrech v roce 2022	22
Graf 2: Vývoj objemu hypotečních úvěrů v letech 2014 – 2022 (v mld. Kč)	23
Graf 3: Vývoj počtu poskytnutých hypotečních úvěrů v letech 2014 – 2022	24
Graf 4: Vývoj úrokové míry hypotečních úvěrů v letech 2014 – 2022 (v %)	25
Graf 5: Průměrná výše hypotečních úvěrů v letech 2015 – 2021 (v mil. Kč)	25
Graf 6: Průměrná roční míra inflace v letech 2017 - 2022	26
Model 1 Sjednání úvěru skrze banku.....	29
Model 2 Sjednání hypotečního úvěru skrze finančního poradce.....	31

Zadání bakalářské práce

Autor:	Martin Flégl
Studium:	I2000562
Studijní program:	B0688A140001 Informační management
Studijní obor:	Informační management
Název bakalářské práce:	Trh hypotečních úvěrů
Název bakalářské práce AJ:	Mortgage Market

Cíl, metody, literatura, předpoklady:

Cíl práce: Analýza vývoje trhu hypotečních úvěrů v České republice a komparace sjednání hypotečního úvěru skrze banku a skrze finančního poradce
Osnova: 1. Úvod, cíle a metodika 2. Bankovní systém 3. Hypoteční úvěr 4. Analýza trhu hypotečních úvěrů 5. Komparace sjednání hypotečního úvěru skrze banku a skrze finančního poradce 6. Shrnutí výsledků 7. Závěr 8. Zdroje

SYROVÝ, P.: Financování vlastního bydlení. ISBN 9788024723884 REJNUŠ, O.: Finanční trhy. ISBN 9788024736716. BLAŽEK, L. a Vrabcová, P.: Finanční gramotnost. ISBN 9788088330332.

Zadávací pracoviště:	Katedra ekonomie, Fakulta informatiky a managementu
Vedoucí práce:	Ing. et Bc. Martin Král, Ph.D.
Datum zadání závěrečné práce:	7.9.2022