



# VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

## FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

## ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

# ÚVĚRUSCHOPNOST KLIENTA U NEBANKOVNÍHO SUBJEKTU

THE CREDITWORTHINESS OF THE CLIENT IN THE NON-BANKING ENTITY

## BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

## AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Tomáš Kindl

## VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Roman Ptáček, Ph.D.

BRNO 2016

# ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

**Kindl Tomáš**

---

Ekonomika podniku (6208R020)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává bakalářskou práci s názvem:

## **Úvěruschopnost klienta u nebankovního subjektu**

v anglickém jazyce:

## **The Creditworthiness of the Client in the Non-banking Entity**

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité

literatury Přílohy

Seznam odborné literatury:

- KALABIS, Z. Bankovní služby v praxi. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. 148 s. ISBN 80-251-0882-1.
- KISLINGEROVÁ, E. a kol. Manažerské finance. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2007. 745 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7179-903-0.
- KONEČNÝ, M. Finance podniku. 7. dopl. vyd. Brno: Zdeněk Novotný, 2005. 86 s. ISBN 80-7355-053-9.
- POLIDAR, V. Management bank a bankovních obchodů, 2. vyd. Praha: Ekopress 1999. 450 s. ISBN 80-86119-11-4.
- REVENDA, Z. a kol. Peněžní ekonomie a bankovníctví. 5. akt. vyd. Praha: Management Press, 2011. 424 s. ISBN 978-80-7261-240-6.
- RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 4. rozš. vyd. Praha: Grada, 2011. 144 s. ISBN 978-80-247-3916-8.
- STROUHAL, J. Finanční řízení firmy v příkladech: [co odhalí finanční analýza, kdy je investice výhodná]. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2006. 178 s. ISBN 80-251-0913-5.
- VALACH, J. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2. přep. vyd. Praha: Ekopress, 2005. 465 s. ISBN 80-86929-01-9.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Roman Ptáček, Ph.D.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2015/2016.

L.S.

---

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.  
Ředitel ústavu

---

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.  
Děkan fakulty

V Brně, dne 29.2.2016

## **Abstrakt**

Tématem bakalářské práce je úvěrování fyzických osob nebankovními subjekty v současné situaci České republiky. Zaměřuje se především na systém posuzování fyzických osob nebankovní společností a stanovení úvěruschopnosti fyzické osoby a dále podmínek hotovostních úvěrů pro stávající a nové klienty. Uvedená komparace je provedena na základě analýzy klienta vybranou nebankovní společností.

## **Abstract**

The topic of the bachelor thesis is lending to individuals with non-banks in the current situation of the Czech Republic. It focuses primarily on the assessment system of individuals nonbank companies and determining the creditworthiness of individuals and conditions of cash loans for existing and new clients. The comparison is made on the basis of analysis of the client's choice nonbank companies.

## **Klíčová slova**

Úvěr, úroková sazba, úvěrový registr, nebankovní úvěrová společnost, RPSN, analýza

## **Key words**

Credit, interest rate, loan register, non-banking credit company, the APR, analysis



### **Bibliografická citace**

KINDL, T. *Úvěruschopnost klienta u nebankovního subjektu*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2016. 46 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Roman Ptáček, Ph.D..

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 31. května 2016

.....

podpis studenta

### **Poděkování**

Děkuji panu Ing. Romanu Ptáčkovi, Ph.D. za vedení mé práce, cenné připomínky a odborné rady. Dále pak děkuji vedení firmy Home Credit a.s., za spolupráci a poskytnutí informací a materiálů nezbytných pro vypracování této práce.

# Obsah

ÚVOD.....	10
1 VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE .....	11
2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE .....	12
2.1 Základní členění úvěrů .....	12
2.1.1 Úvěry konsolidační.....	12
2.1.2 Spotřebitelské (spotřební) úvěry.....	13
2.1.3 Úvěr z kreditní karty.....	13
2.2 Žádosti o poskytnutí úvěru.....	14
2.2.1 Žádost o poskytnutí spotřebitelského (spotřebního) úvěru .....	14
2.3 Analýza úvěrového rizika .....	14
2.3.1 Hodnocení úvěrových návrhů (úvěrové analýzy).....	14
2.3.2 Analýza úvěrového rizika u občanů .....	16
2.3.3 Rating .....	16
2.3.4 Úvěrové registry .....	16
2.3.5 Úvěrový registr provozovaný ČNB.....	17
2.3.6 Další úvěrové registry.....	19
2.4 Smlouva o úvěru .....	21
2.5 Úroková míra .....	22
2.6 Roční procentuální sazba nákladů.....	22
2.7 Technika poskytování a splácení úvěrů .....	23
2.7.1 Poskytování úvěrů .....	23
2.7.2 Splácení úvěrů .....	23
2.8 Jak postupovat při problémech se splácením úvěrů.....	24
2.9 Vymáhání pohledávek.....	25
2.9.1 Principy vymáhání pohledávek .....	25
2.9.2 Postup při vymáhání pohledávek po splatnosti .....	26
2.10 Limitování úvěru.....	27
2.10.1 Přirozená úvěrová selekce a jednoduchý rating klienta.....	27
2.10.2 Limitování podmínek úvěru.....	28
2.10.3 Druhy limitů.....	28
2.10.4 Zajištění úvěru fyzickým osobám.....	29
2.10.5 Nezajištěné úvěry.....	30
2.11 Nebankovní prostředníci na finančním trhu.....	30
3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÁ SITUACE .....	32
3.1 Nebankovní úvěrové společnosti .....	32
3.1.1 Home Credit a.s. ....	32
3.1.2 ESSOX s.r.o.....	33
3.1.3 Cofidis s.r.o. ....	34
3.1.4 Profi Credit a.s. ....	35
3.1.5 Provident Financial s.r.o.....	37
4 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ A PŘÍNOS NÁVRHŮ ŘEŠENÍ .....	39
4.1 Popis situace klientů.....	39
4.2 Účel půjčky .....	39
4.3 Stanovení volných prostředků.....	40
4.4 Výše možného úvěru.....	40
4.5 Zatížení novým úvěrem.....	40

4.6	Ideální nabídka .....	40
4.7	Moje doporučení .....	41
	ZÁVĚR .....	42
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ .....	43
	SEZNAM TABULEK .....	45
	SEZNAM GRAFŮ .....	46

## ÚVOD

Nabídka úvěru je v dnešní době široká a to jak od bankovních, tak nebankovních společností. Avšak zorientovat se v ní už tak lehké není. Tato bakalářská práce popisuje možnosti úvěrování fyzických osob a to konkrétně u nebankovních institucí, dále pak podmínky pro získání úvěru, limity úvěrů, rizikovost úvěrů a posuzování bonity žadatele. Dále se zaměřuje na porovnání nebankovních společností z hlediska jejich nabídky a zaměřuje přední společnosti, u kterých lze v České republice získat hotovostní neúčelovou a nezajištěnou půjčku.

Na základě porovnání nebankovních společností jsem vybral nejvhodnější nebankovní subjekt, u kterého se simulují možnosti úvěrování vybraných fyzických osob a doporučení pro ideální řešení stávající finanční situace.

# 1 VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE

Tato kapitola bude popisovat hlavní a dílčí cíle práce a použité metody k dosažení stanovených cílů.

## **Cíle práce**

Ve své bakalářské práci si kladu za cíl přiblížit běžným uživatelům tematiku úvěrování fyzických osob u nebankovních institucí, následně chci provést analýzu úvěruschopnosti klienta u nebankovní instituce a kontrolu jeho bonity a poté navrhnout ideální řešení jeho finanční situace.

## **Metodika práce**

Při zpracování této bakalářské práce byly použity obecné vědecké metody, které se využívají ve všech vědních oborech. Konkrétně se jedná o metodu analýzy a syntézy.

Velká část bakalářské práce se opírá o metodu analýzy, kterou použiji při zpracování informací a poznatků o vybrané instituci. Syntéza bude použita při vytváření tabulkových přehledů s vybranými produkty a jejich vlastnostmi.

## 2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

V první části bakalářské práce se zaměřím na popsání užití teorie.

### 2.1 Základní členění úvěrů

Úvěr je možné definovat jako časově omezené, úplatné zapůjčení peněz k volnému nebo smluvně vázanému použití<sup>1</sup>.

V této kapitole si rozčleníme úvěry na základní typy.

#### 2.1.1 Úvěry konsolidační

Jsou poskytovány dlužníkem za účelem jejich záchrany před úpadkem nebo insolvencí, a tedy zároveň na ochranu dříve poskytnutých úvěrů ohrožených možným úpadkem dlužníka<sup>1</sup>.

V zásadě existují tři způsoby konsolidace:

- restrukturalizace dříve poskytnutých úvěrů<sup>1</sup>,
- odkup dříve poskytnutých úvěrů jinou organizací<sup>1</sup>,
- sekuritizace dříve poskytnutých úvěrů<sup>1</sup>.

Restrukturalizace obvykle představuje přeměnu krátko- a střednědobých úvěrů na úvěry dlouhodobé. Tím se dlužníkovi vytvoří časový prostor pro konsolidaci jeho finanční situace. Je vhodná tam, kde se dá očekávat konsolidace dlužníka v relativně krátkém časovém období<sup>1</sup>.

Odkup dříve poskytnutých úvěrů je operace, kterou obvykle provádí jiná než úvěrující banka - v ČR se jedná o Konsolidační agenturu. Tato operace je vhodná v situacích, kdy konsolidace hospodaření dlužníka se dá očekávat ve střednědobém časovém horizontu<sup>1</sup>.

Sekuritizací dříve poskytnutých úvěrů, dochází k přeměně pohledávek z poskytnutých úvěrů na kapitál dlužníka v podobě akciového kapitálu. Je vhodná a účelná tam, kde konsolidace potřebuje delší časové období a celkovou změnu hospodaření dlužníka<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> KALABIS, Z. *Bankovní služby v praxi*. 2005, s 78.



Základní podmínkou poskytnutí jakékoliv formy konsolidačního úvěru je, aby dlužník byl skutečně schopen zkonsolidovat své hospodaření a vypracoval přesný a kontrolovatelný konsolidační nebo ozdravný program<sup>1</sup>.

Realizace konsolidačního programu si obvykle vyžaduje další dodatečné náklady - ty je možné pro financovat sanačním úvěrem<sup>1</sup>.

### **2.1.2 Spotřebitelské (spotřební) úvěry**

Spotřebitelské úvěry jsou úvěry, které banky (a nejen ony, ale i nejrůznější splátkové společnosti) poskytují občanům k financování nákupu spotřebních předmětů. Dělí se na účelové a neúčelové. Splácení spotřebitelského úvěru je možné rozložit do několika let (obvykle až do pěti let)<sup>1</sup>.

### **2.1.3 Úvěr z kreditní karty**

Vydáním kreditní karty společnost stanoví svému klientovi úvěrový rámec, do jehož výše může úvěr čerpat. Peněžní prostředky jsou k dispozici okamžitě, stačí jen použít kartu u obchodníka nebo vybrat hotovost v bankomatu, nicméně kreditní karta je především určena k bezhotovostním transakcím<sup>1</sup>.

Oproti klasickému úvěru v případě úvěru z kreditní karty odpadá nutnost podávání žádosti o každou půjčku. Majitel karty má stále k dispozici celý úvěrový rámec a jen na něm záleží, kdy a jak rychle ho vyčerpá. Navíc úvěrový rámec má revolvingovou formu, což znamená, že klient může být neustále zadlužen. Stačí jen realizovat určité minimální splátky každý měsíc. Zbytek nevyčerpaného úvěru má stále k dispozici<sup>1</sup>.

Každý měsíc je ovšem nutné splatit určitou minimální část vyčerpaného úvěru (obvykle 5 nebo 10 %) a úroky. Úrokové sazby jsou velmi vysoké, klasické kreditní karty jsou nicméně spojeny s bezúročným obdobím, nejčastěji až do 45 dnů, během kterých může klient splatit vyčerpaný úvěr bez úroků<sup>1</sup>.

Kreditní karty v současné době vydává hodně společností. Mezi kreditními kartami jednotlivých bankovních i nebankovních domů panují značné rozdíly, a to nejen na poli úrokových sazeb, cen a výše úvěrových rámců. Platební karty se odlišují také tím, zda se do onoho bezúročného období započítávají také výběry z bankomatu<sup>1</sup>.

## **2.2 Žádosti o poskytnutí úvěru**

Většinou platí (ale nemusí tomu tak být vždy), že klient nejspíše získá úvěr (jakýkoli) v bance, která vede jeho běžný účet. U nebankovních společností tento krok odpadá.

V této kapitole je uvedeno, jaké podklady by měl klient bance, či nebankovní společnosti obvykle předat v souvislosti se svojí žádostí o úvěr (konkrétní podklady se liší v každé společnosti). Tyto materiály se pečlivě posuzuje a hodnotí. Vedle údajů v nich obsažených banka také může využít i tzv. úvěrové registry<sup>2</sup>.

### **2.2.1 Žádost o poskytnutí spotřebitelského (spotřebního) úvěru**

Při žádosti o poskytnutí spotřebitelského (spotřebního) úvěru po klientovi banka obvykle vyžaduje následující podklady:

- doklad o trvalém příjmu — o potvrzení zaměstnavatele nebo důchodový výměr (v případě občana v produktivním věku nebo důchodce) nebo daňové přiznání za poslední zdaňovací období (v případě podnikatele)<sup>1</sup>,
- doklad, ověřující místo trvalého pobytu - např. originál výpisu z běžného účtu, ústřížek složenky o platbě SIPO (inkasa) nebo o platbě telefonu, elektřiny, plynu atp.<sup>1</sup>,
- dokumenty, které se vztahují k zajištění úvěru, pokud ho banka v konkrétním případě vyžaduje<sup>1</sup>,
- v individuálních případech může banka požadovat i životní nebo jiné pojištění<sup>1</sup>.

## **2.3 Analýza úvěrového rizika**

V této kapitole se zaměříme na posouzení úvěrového rizika klienta.

### **2.3.1 Hodnocení úvěrových návrhů (úvěrové analýzy)**

Cílem úvěrové analýzy prováděné bankou bývá zodpovězení následujících otázek:

- Lze očekávat, že klient bude mít v budoucnu dostatek likvidních zdrojů ke splátkám podle smlouvy?<sup>1</sup>

---

<sup>2</sup> Např. nebankovní registr clientských informací či negativní registr clientských informací SOLUS.

- Nasvědčuje současná situace a perspektivy klienta, že bude i nadále prosperovat? <sup>1</sup>
- Je žadatelova integrita dostatečná pro to, aby byl ochoten a připraven splnit své úvěrové závazky? <sup>1</sup>
- Jak ovlivňuje nabízené jištění riziko obsažené v úvěru? <sup>1</sup>
- Jaký výnos musí banka požadovat, aby pokryla náklady banky na zdroje, režijní a jiné náklady, výnos nutný k pokrytí přijatého rizika (tj. pravděpodobnosti porušení závazku) a další výnos jako zvýšení zisku? <sup>1</sup>

Při výchozích úvahách banky i nebankovní společnosti zohledňují také svoje kontakty s klientem - žadatelem o úvěr. Každá společnost při posuzování žádosti klienta o úvěr posuzuje rizika, která jsou spojena s případným poskytnutím tohoto úvěru <sup>1</sup>.

Obchodní riziko zahrnuje:

- vnější prostředí <sup>1</sup>,
- kvalitu vedení klienta jako je jeho zkušenost, profesionalita, pružnost, realismus, podíl managementu na akciovém kapitálu atp. <sup>1</sup>,
- úroveň vztahu mezi bankou a klientem, zejména délka a úroveň vztahu nebo využívání účtů klientem <sup>1</sup>,
- úvěrový návrh, tj. účel a výši úvěru, typ úvěru, dobu jeho splatnosti, podíl vlastních zdrojů na financování projektu atp <sup>1</sup>.

Společnosti také hodnotí finanční riziko podle klientem předložených finančních výkazů. Nejdříve hodnotí ziskovost klienta — žadatele o úvěr. Dalším důležitým ukazatelem finančního rizika jsou tzv. peněžní toky neboli cash flow. Závazky může totiž klient splácet pouze ze svých peněžních příjmů. Postupy při rozhodování o tom, zda poskytnout či neposkytnout úvěr, se obvykle liší při posuzování žádostí o provozní nebo investiční úvěr. Při rozhodování o poskytnutí úvěru společnosti využívají speciální programy, které se souhrnně nazývají *Bodovací analýza* (skoring) - každá společnost využívá svůj vlastní systém <sup>1</sup>.

### **2.3.2 Analýza úvěrového rizika u občanů**

Návratnost poskytnutého úvěru u občanů není vázána na realizaci jejich záměru, který má být pokryt úvěrem. U občanů proto společnostem v podstatě postačuje rozbor, zda veškeré jeho příjmy postačují na úhradu všech jeho výdajů, a to včetně budoucích výdajů spojených s přijetím nového úvěru. I tento rozbor banky provádějí prostřednictvím skoringu<sup>1</sup>.

### **2.3.3 Rating**

Rating klienta dává institucím významnou informaci, která je využívána pro hodnocení žadatele o úvěr<sup>1</sup>.

Rating je nezávislé hodnocení klienta, prováděné nezávislými ratingovými agenturami. Rating charakterizuje schopnost klienta dostát svým závazkům. Postihuje veškerá rizika, která jsou hodnotící agentuře známá, a stává se tak důležitým podkladem pro rozhodování investorů, bank a obchodních partnerů o obchodní spolupráci s hodnoceným subjektem. Rating tedy může ušetřit bankám i firmám značné náklady v podobě nižších úrokových sazeb, impulzu k novým obchodním kontraktům u podniku, u spolupracujících organizací pak v podobě nižších transakčních a personálních nákladů při získávání informací o společnosti a navazování obchodní spolupráce<sup>1</sup>.

Vedle celosvětově působících ratingových agentur (jako jsou Standard & Poor nebo Moody's) působí v České republice také tuzemské ratingové firmy<sup>3</sup>.

### **2.3.4 Úvěrové registry**

Při rozhodování o tom, zda klientovi poskytnout požadovaný úvěr, využívají společnosti také úvěrové registry.

Obecně řečeno, úvěrový registr je databáze všech typů klientů, tedy fyzických osob občanů, fyzických osob podnikatelů i právnických osob, kteří „jsou spojeni“ s poskytnutým úvěrem. Jejich účelem je poskytovat obchodním bankám (ale nejenom jim) údaje o klientech, které potřebují pro poskytování úvěrů a zamezit tak poskytování úvěrů nebonitním klientům<sup>1</sup>.

---

<sup>3</sup> Např. [www.creditbureau.cz](http://www.creditbureau.cz)

Úvěrové registry obsahují:

- identifikační údaje klienta<sup>1</sup>,
- údaje o bonitě klienta, úvěrovou historii klienta, tj. informace o tom, jaké úvěry a ve které bance, příp. splátkové firmě klient čerpal, resp. dosud čerpá, jak je splácel a splácí, zda není nebo nebyl ve skluzu se splácením úvěrů atp<sup>1</sup>.

Pokud má klient „pozitivní“ úvěrovou historii, je zvýhodněn při posuzování své žádosti o úvěr (včetně např. výhodnější úrokové sazby). Díky využívání úvěrových registrů se také urychluje proces posuzování žádostí o úvěry a může dojít i snižování úrokových sazeb z poskytnutých úvěrů<sup>1</sup>.

Úvěrový registr obsahuje informace o úvěrech poskytnutých jednotlivým klientům, o jejich čerpání a splácení atp. získávané od bank nebo jiných finančních institucí. Zároveň může obsahovat i údaje o osobách, které ručí za poskytnutý úvěr<sup>1</sup>.

Využívání úvěrových registrů jako jednoho z podkladů při rozhodování o poskytnutí úvěru konkrétního úvěru není pouze „českým specifíkem“ · naopak, úvěrové registry jsou nástrojem využívaným již delší dobu v celém světě<sup>1</sup>.

### **2.3.5 Úvěrový registr provozovaný ČNB**

Vznik úvěrového registru, vedeného Českou národní bankou, umožňuje § 38a zákona č. 21/1992 Sb., o bankách. Na základě tohoto zákona se banky mohou bez souhlasu klienta vzájemně informovat o bankovním spojení, identifikačních údajích o majitelích účtů a o záležitostech, které vypovídají o bonitě a důvěryhodnosti jejich klientů, a to také prostřednictvím právnické osoby, která je stoprocentně vlastněna bankami<sup>4</sup>.

Česká národní banka vytváří z těchto údajů informační databázi, která obsahuje informace o právnických osobách a fyzických osobách podnikatelích, pokud jsou dlužníky. K informacím uloženým v této databázi mají přístup banky za podmínek, které stanovila vyhláška České národní banky č. 164/2002 Sb., o podmínkách přístupu k informacím v informační databázi České národní banky - Centrální registr úvěrů<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. ČNB: *Ochrana spotřebitele* [online].

Centrální registr úvěrů je informační systém, který soustřeďuje informace o úvěrových závazcích fyzických osob podnikatelů a právnických osob a umožňuje operativní výměnu těchto informací mezi účastníky Centrálního registru úvěrů. Jeho účastníkem jsou všechny banky a pobočky zahraničních bank, které působí na území české republiky, a další osoby, stanoví-li tak zvláštní zákon (v současné době to je Česká konsolidační agentura)<sup>4</sup>.

Předmětem registrace v Centrálním registru úvěrů jsou současné a potencionální závazky klientů, které zahrnují úvěrové riziko bez ohledu na velikost pohledávky účastníka registru s výjimkou u debetů na běžných účtech, tj.:

- čerpané úvěry včetně kontokorentních<sup>4</sup>,
- debety na běžných účtech nad stanovený limit (2000 Kč)<sup>4</sup>,
- nečerpané úvěrové rámce a přísliby<sup>4</sup>,
- vydané záruky<sup>4</sup>,
- úvěrové ekvivalenty vybraných podrozvahových pohledávek<sup>4</sup>.

Registraci podléhají pohledávky za právnickými osobami (s výjimkou bank a poboček zahraničních bank) a fyzickými osobami podnikateli. Evidovány jsou pohledávky rezidentů i nerezidentů<sup>1</sup>.

Účastníkům Centrálního registru úvěrů je umožněn přístup k:

- celkovému úvěrovému zatížení klientů, tj. informacím o souhrnu závazků jednotlivých klientů vůči subjektům bankovního sektoru České republiky. Jde o souhrnné hodnoty úvěrových pohledávek za klienty včetně dluhu po splatnosti, v členění podle typu pohledávek; agregovaná podoba poskytnuté informace vylučuje možnost lokalizace závazků daného dlužníka ve vztahu ke konkrétním účastníkům registru<sup>1</sup>,
- databázi informací poskytnutých do Centrálního registru úvěrů - jde o všechny vlastní údaje, které příslušný účastník registru do databáze vložil<sup>1</sup>.

K dispozici jsou informace o aktuálním stavu i o historii záznamů v databázi Centrálního registru úvěrů. Za předpokladu dodržení předepsaných podmínek pro přístup k informacím v registru mohou účastníci Centrálního registru úvěrů provádět denní online dotazy na nové, resp. stávající klienty. Přehled údajů o úvěrovém zatížení všech vlastních klientů je účastníkům registru k dispozici jako pravidelný měsíční výstup<sup>4</sup>.

Klient má právo seznámit se s informacemi, které jsou o něm vedeny v Centrálním registru úvěrů. Požadavek na pořízení výpisu klient předává České národní bance prostřednictvím tiskopisu České národní banky<sup>5</sup>. Za poskytnutí výpisu s údaji z Centrálního registru úvěrů je klientovi účtována cena podle platného sazebníku ČNB.

Vyhotovení výpisu pro klienty účastníků Centrálního registru úvěrů, tedy bank, zajišťuje Česká národní banka, která odpovídá za technickou stránku zpracování výpisu a jeho distribuci žadatelům. Případnou reklamaci nesouladu věcného obsahu výpisu se skutečností uplatňuje žadatel přímo u účastníka Centrálního registru úvěrů (banky), který o klientovi údaj do registru předal a odpovídá za věcnou správnost informací uložených v databázi<sup>4</sup>.

V souladu s vymezením obsahu Centrálního registru jsou v rámci služby výpisů ČNB přijímány pouze žádosti podané za právnickou osobu nebo fyzickou osobu podnikatele (žádosti podané za fyzickou osobu nepodnikatele - občana nejsou vyřizovány)<sup>4</sup>.

### **2.3.6 Další úvěrové registry**

Vedle Centrálního registru úvěrů provozovaného Českou národní bankou jsou v České republice provozovány i další úvěrové registry.

Pro poskytnutí osobních údajů klientů - fyzických osob - do těchto registrů je nutný souhlas klienta, a to na základě zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů<sup>1</sup>.

---

<sup>5</sup> Podrobné podmínky uplatnění žádosti o výpis jsou uvedeny na [www.cnb.cz](http://www.cnb.cz) v sekci Bankovní dohled - centrální registr úvěrů - přístup k informacím CRÚ

## **Registry CCB**

Společnost CCB — Czech Credit Bureau, a. s., provozuje bankovní a nebankovní - registr klientských informací, které jsou vzájemně propojeny<sup>1</sup>.

### **Bankovní registr klientských informací**

Tento registr byl založen v červnu 2002. Účastníky tohoto registru se mohou stát všechny banky, které aktivně působí na českém trhu a nejsou v nucené správě nebo v likvidaci. Informační databáze registru je tvořena pozitivními i negativními informacemi o bonitě, důvěryhodnosti a o platební morálce jednotlivých klientů<sup>1</sup>.

Obsahuje:

- informace pouze o úvěrových operacích klientů - neobsahuje tedy údaje např. o zůstatcích na jejich běžných účtech<sup>1</sup>,
- historické údaje za poslední čtyři roky - po čtyřech letech po splacení půjčky jsou všechna data z registru vymazána<sup>1</sup>.

V tomto v úvěrovém registru je obsažena řada údajů, např.:

- typ úvěru - osobní, hypoteční, kontokorent, kreditní karta aj.<sup>1</sup>,
- pozice osoby vzhledem k úvěrové operaci - žadatel nebo ručitel<sup>1</sup>,
- fáze úvěru - žádost o úvěr, existující úvěr, splacený úvěr atp.<sup>1</sup>,
- výše úvěru nebo úvěrového rámce<sup>1</sup>,
- datum poskytnutí úvěru<sup>1</sup>,
- datum skutečného nebo předpokládaného splacení úvěru<sup>1</sup>,
- výše měsíční splátky<sup>1</sup>,
- periodicita splácení<sup>1</sup>,
- historie splácení za posledních 12 měsíců<sup>1</sup>,
- forma ručení úvěru - osobní, hmotná atp.<sup>1</sup>,
- výše nesplacené zbývající částky úvěru<sup>1</sup>,



- výše dluhu po splatnosti<sup>1</sup>,
- datum poslední aktualizace<sup>1</sup>.

Údaje v registru jsou aktualizovány údaji, zaslanými bankami. Informace z registru může čerpat pouze ten, kdo do něj informace poskytuje. Přístup k informacím z registru je možný pouze k jednotlivým záznamům, hromadné dotazy nejsou možné.

### **Nebankovní registr klientských informací**

Společnost Czech Credit Bureau, a. s., provozuje také nebankovní registr klientských informací, jehož členy jsou např. leasingové nebo splátkové společnosti. I v tomto registru jsou soustřeďovány pouze informace, k jejichž poskytnutí dal klient souhlas podle zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů<sup>3</sup>.

### **Registr SOLUS**

Dalším významným úvěrovým registrem, který působí v České republice, je registr Solus (Sdružení na ochranu leasingu a úvěru spotřebitelům), jehož členy jsou bankovní i nebankovní finanční instituce.

Posláním tohoto sdružení založeného nikoli za účelem zisku je spolupráce, vzájemná pomoc a ochrana společných zájmů jeho členů a vytváření společné databáze subjektů, které neplní svoje povinnosti ve vztahu k finanční činnosti členů sdružení. Zde je nutno uvést, že společná databáze je určena výhradně pro potřebu členů sdružení<sup>2</sup>.

## **2.4 Smlouva o úvěru**

Každý bankovní či nebankovní úvěr je poskytován na smluvním základě. Každá smlouva o úvěru musí mít písemnou formu a musí obsahovat následující ustanovení:

- identifikaci obou smluvních stran (obchodní banky i klienta)<sup>1</sup>,
- charakteristiku a výši úvěru<sup>1</sup>,
- výši úroků a poplatků<sup>1</sup>,
- způsob čerpání úvěru, tedy zda bude úvěr čerpán jednorázově nebo<sup>1</sup>,
- způsob splácení úvěru<sup>1</sup>,
- zajištění úvěru<sup>1</sup>,

- specifické podmínky pro splácení úvěru<sup>1</sup>,
- podpisy smluvních stran a závěrečnou klauzuli o platnosti a účinnosti úvěrové smlouvy<sup>1</sup>.

## 2.5 Úroková míra

Úrok vzniká jako důsledek vztahu dvou ekonomických subjektů, z nichž jeden má určitý záměr a na uskutečnění tohoto záměru potřebuje peníze, které nemá k dispozici. Jiný ekonomický subjekt může vlastnit potřebnou částku peněz, avšak nemusí mít předem pevný záměr, jak s touto částkou naložit. Tento subjekt vlastní volné peněžní prostředky, které může nabídnout subjektu, který nemá potřebné peníze k realizaci svého záměru. Nabídnutou částku nazveme úvěr. Ten, kdo úvěr nabídne, se nazývá věřitel, příjemce úvěru se nazývá dlužník. Zapůjčená částka se označuje termínem jistina. Jistina musí být vrácena v určité předem dohodnuté době, které říkáme lhůta splatnosti. K navrácené jistině je připočítána premie nazývaná úrok<sup>1</sup>.

## 2.6 Roční procentuální sazba nákladů

Roční procentuální sazba nákladů (dále jen RPSN), udává procentní podíl z dlužné částky, který musí spotřebitel zaplatit za období jednoho roku v souvislosti se splátkami, správou a dalšími výdaji spojenými s čerpáním úvěru. Řadí se tedy mezi ekonomické ukazatele, vypovídající o úrovni platebních podmínek úvěru. Hodnoty RPSN se často pohybují v rozmezí od 10% do 30 %, ale v některých případech mohou být až několikanásobně vyšší. Obecně by mělo platit, že čím je hodnota RPSN vyšší, tím jsou také vyšší náklady spojené s daným úvěrem<sup>6</sup>.

Mezi tyto náklady například řadíme:

- poplatky vážící se na zpracování žádosti o úvěr<sup>6</sup>,
- administrativní poplatky (spjaté s uzavřením smlouvy)<sup>6</sup>,
- poplatky za vedení účtů<sup>6</sup>,
- poplatky za pojištění či záruku<sup>6</sup>,

---

<sup>6</sup> DUPAL, L., SCHLOSSBERGER O. a TOMAN P. *Průvodce spotřebitele, svazek č. 10 – Umíme si půjčovat?* 2006.

- další poplatky<sup>6</sup>.

RPSN je tedy ve srovnání s úrokovou sazbou efektivnějším nástrojem hodnocení úvěru, protože vyjadřuje souhrn celkových nákladů na úvěr a úroková sazba je pouze jejich součástí<sup>6</sup>.

## **2.7 Technika poskytování a splácení úvěrů**

V této kapitole se podíváme blíže na techniku poskytování a splácení úvěrů.

### **2.7.1 Poskytování úvěrů**

Z hlediska poskytování (čerpání) úvěru rozlišujeme dva základní způsoby: jednorázové a postupné, kdy je domluvena maximální doba čerpání, počet tranší atp.)<sup>1</sup>.

Z hlediska lhůty splatnosti se rozlišují:

- úvěry s určitou lhůtou splatnosti - u nich je stanovena pevná, maximální možná doba splatnosti. Dělí se na úvěry uzavřené, které nelze bez postihu splatit před dohodnutou dobou splatnosti a na úvěry otevřené, které je možno bez postihu splatit kdykoliv<sup>1</sup>,
- úvěry s neurčitou dobou splatnosti - úvěry splatné na požádání nebo úvěry splatné po uplynutí dohodnuté výpovědní lhůty<sup>1</sup>.

Často se klienti diví, proč si banky někdy (u úvěrů s určitou lhůtou splatnosti) účtují tzv. poplatek za předčasné splacení úvěru. Jde o to, že každý bankou poskytnutý úvěr je aktivum, které musí být v rozvaze (bilanci) banky kryto nějakým pasivem, tedy zdrojem (např. vkladem klienta, za který banka musí platit). Protože rozvaha (nejenom banky) musí být vždy vyrovnaná (tedy aktiva se musí rovnat pasivům), banky pečlivě plánují využití svých volných zdrojů, tedy pasiv, resp. vědí, kolik musí získat nových zdrojů (tedy pasiv). V okamžiku předčasného splacení úvěru je tento plán narušen, což bankám přináší vícepráci a nárůst nákladů<sup>1</sup>.

### **2.7.2 Splácení úvěrů**

Splátka úvěru se skládá:

- ze splátky vlastního dluhu, tedy půjčené částky neboli tzv. jistiny čili úmoru<sup>1</sup>,
- ze splátky úroku<sup>1</sup>.

Hlavní metody splácení úvěrů jsou:

- splácení jednorázové, které se využívá se v případech, kdy je úvěrovaný objekt určen k prodeji<sup>1</sup>,
- splácení postupné, při kterém banky využívají několik variant, a to pravidelné (periodické) splácení, které využívá tři systémy - degresivní (splátkový neboli systém konstantní splátky jistiny), lineární (neboli anuitní) a progresivní<sup>1</sup>.

Úmor je po celou dobu splatnosti konstantní, úrok stále klesá a celková splátka tak má trvale klesající čili degresivní charakter. Úrok se vypočte jako násobek dosud nesplicené jistiny a úrokové sazby<sup>1</sup>.

Výhoda systému degresivních splátek je v tom, že je relativně jasný a průhledný. Dlužník (v porovnání s jinými systémy) zaplatí celkově nejméně na úrocích<sup>1</sup>.

Jeho nevýhoda spočívá v tom, že nejvyšší splátky jsou na počátku splácení úvěru, kdy se výsledky úvěrované akce teprve rozjždějí<sup>1</sup>.

## **2.8 Jak postupovat při problémech se splácením úvěrů**

I když se klient sebevíce snaží, může se dostat do problémů s likviditou, tedy se schopností platit svoje závazky, což se dříve nebo později projeví i v tom, že nebude schopen splácet svoje úvěry. V tomto případě existuje jediná dobrá rada - říci to své společnosti sám.

Instituty si totiž samy průběžně dělají analýzy dlužníků a přišly by na jejich problémy samy, což by bylo pro klienty dost nepříjemné. Zatajování problémů výrazně snižuje důvěryhodnost dlužníka, a proto se instituce začne „bát“, že svoje prostředky nemusí dostat zpět - takže lze očekávat, že přistoupí k razantním opatřením, např. že úvěry vypoví nebo výrazně zhorší podmínky jejich čerpání. Toto právo si banky obvykle zakomponují do úvěrových smluv nebo do obchodních podmínek<sup>1</sup>.

Pokud ovšem banku o svých problémech klient informuje sám, „zachová si tvář“ jako někdo, kdo sice může mít problémy, ale snaží se je aktivně vyřešit - zachová si tak svoji důvěryhodnost<sup>1</sup>.

Cílem banky je totiž dostat úvěr zpět; pokud ji klient z vlastního podnětu informuje o svých problémech, dává jí i za těchto nepříznivých okolností naději, že se jeho finanční situace zlepší. Proto se na něj bude dívat „laskavěji“ a spíše může odložit splátky nebo poskytnout další prostředky, i když za pro klienta horších úrokových podmínek<sup>1</sup>.

Co je možná důležitější než odklady splátek nebo úvěrové výpomoci, je možnost průběžných konzultací s bankou, která má s takovými nepříznivými situacemi bohaté zkušenosti - získat silného a zkušeného spojence při řešení problémů není nikdy na škodu<sup>1</sup>.

## **2.9 Vymáhání pohledávek**

### **2.9.1 Principy vymáhání pohledávek**

Snahou společností je přimět své zákazníky, aby zaplatili včas. Pokud preventivní opatření nezabrání vzniku pozdě hrazených nebo nedobytných pohledávek, musí se společnosti soustředit na jejich vymáhání. Dříve, než zvolí vhodné metody, které budou vůči svým dlužníkům uplatňovat, měly by se zamyslet nad tím, co vede jejich zákazníky k neplnění závazků. Zákazníci buď zaplatit - včas nebo vůbec - nemohou, nebo nechtějí:

- Nemohou - mají nedostatek kapitálu pro financování svého hotovostního cyklu nebo celého podnikání, jsou velmi podkapitalizovaní, nemají přístup k externím zdrojům financování od bank nebo se dostali do druhotné platební neschopnosti vinou svých zákazníků<sup>7</sup>,
- Nechtějí - znají slabší pozici věřitele z důvodu vysoké konkurence nebo nedostatečného ošetření vymahatelnosti jeho pohledávky, čekají na poslední chvíli, než „pohár trpělivosti přeteče,“ financují jiné aktivity, třeba i soukromé<sup>6</sup>.

Pro snazší vymahatelnost svých pohledávek může vytvořit předpoklady také sám dodavatel na své straně. Aby předešel nejrozličnějším „reklamacím“ ze strany dlužníka, musí zajistit, aby faktury byly bezchybné. Někdy se objevuje nepřesné označení dlužníka, které není v souladu s údaji v obchodním rejstříku, nebo neodpovídají objednané, dodané a vyfakturované počty a jednotkové ceny. Kvalita faktur bývá velmi častou „výmluvou“ odběratelů pro neuhrazení faktury. Také je důležité s odběratelem dohodnout, kam se má faktura doručit, aby se zbytečně neprodlužovala doba při pře-

---

<sup>7</sup> KISLINGEROVÁ, E. *Manažerské finance: metody, ukazatele, využití v praxi*. 2010, s. 492.

posílání mezi útvary nebo organizačními jednotkami a aby se snížilo riziko její ztráty. Dodavatel musí zabezpečit, aby sám splnil všechny své závazky ze smlouvy i mimo ni. S odběratelem přijde obvykle do styku více osob z dodavatelské firmy. Proto musí existovat způsob, jak všichni zainteresovaní sdílejí informace o svém jednání se zákazníkem a především o všech slibech vůči němu nebo případných sporech. Odběratel pak nemůže překvapit pracovníka urgujícího zaplacení novými informacemi a argumenty pro zpoždění. Bezchybnost a splnění všech vlastních závazků vezme odběrateli většinu argumentů pro opodstatněnost jeho zpoždění v placení<sup>6</sup>.

Pohledávky a jiné nároky mohou být promlčeny uplynutím promlčecí doby.<sup>8</sup> Poté již nelze nároky uplatňovat u soudu. Nejedná se však o úplný zánik pohledávky, protože dlužník může splnit svůj závazek i tehdy a věřitel může plnění přijmout. Promlčecí doba činí obecně 4 roky u pohledávek vzniklých podle obchodního zákoníku (ze vztahu mezi podnikateli) nebo 3 roky u pohledávek vzniklých podle občanského zákoníku (ze vztahu mezi podnikatelem a občanem nebo mezi občany). Písemné uznání dluhu, částečné plnění nebo úhrada úroků z prodlení má za následek nový běh promlčecí doby. Zahájení soudního nebo exekučního jednání zastavuje běh promlčecí doby<sup>6</sup>.

### **2.9.2 Postup při vymáhání pohledávek po splatnosti**

Klíčovou částí politiky řízení pohledávek je určení postupu jejich vymáhání. Předem stanovený postup zabrání možným chybným rozhodnutím učiněným pod tlakem v okamžiku, kdy je třeba určit další postup vůči zákazníkovi-dlužníkovi. Na druhou stranu slepé aplikování naprosto stejného postupu na každou pohledávku by asi nebylo optimální. Pokud se ale neurčí, kdy se zákazníkovi přestane dodávat zboží, může se stát, že se v dodavatelské společnosti prosadí názor na pokračování spolupráce i v době, kdy odběratel neplní své závazky<sup>6</sup>.

Stanovení postupu bude podstatně záviset na individuálních podmínkách dodavatele, na konkurenčním prostředí a možnostech vymáhání pohledávek. V obchodních společnostech s mnoha odběrateli a silným konkurenčním bojem bude váha spočívat pravděpodobně na telefonickém urgování. Společnosti v síťových odvětvích budou své zákazníky nutit k placení faktur hrozbou odpojení telefonu, přívodu elektřiny nebo

---

<sup>8</sup> Problematika promlčení je upravena v § 387 až 408 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů, av § 100 až 122 zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

plynu. Dodavatelé výrobků na zakázku s vyšší hodnotou smluv budou větší důraz dávat na osobní jednání a případné plnění ze záručních instrumentů. Řešení soudní cestou, inkasními agenturami apod. je většinou krajní možnost, která do značné míry neumožňuje další pokračování obchodní spolupráce. Zasílání upomínek má spíše podpůrný charakter<sup>6</sup>.

Průběžně probíhá pravidelné telefonické urgování se snahou přimět dlužníka k zaplacení. Tradičním tématem odborných diskusí zůstává otázka, kdo má mít v rámci společnosti zodpovědnost za vymáhání pohledávek - zda obchodní útvar, nebo finanční útvar. Důvody pro zodpovědnost obchodního útvaru spočívají především v tom, že obchodníci jsou v užším kontaktu s odběrateli a mohou tak lépe posoudit nejlepší postup. Pokud mají zodpovědnost jak za objem prodeje, tak za výši pohledávek a tomu odpovídající vyvážené odměňování za obě měřítka, měl by to být optimální systém. Naopak pro zodpovědnost finančních útvarů se argumentuje především tím, že se obchodníci v rámci určitých mantinelů mohou soustředit výhradně na prodej a péči o zákazníka a „toho zlého“ hrají jiní pracovníci. Navíc obchodník musí být svým charakterem optimista, což při řešení nedobytných pohledávek nemusí být zrovna ten nejlepší přístup<sup>6</sup>.

## **2.10 Limitování úvěru**

V této kapitole si přiblížíme limitující podmínky úvěru.

### **2.10.1 Přirozená úvěrová selekce a jednoduchý rating klienta**

Na základě analýzy klientů podle podnikových hospodářských a finančních ukazatelů lze provést jednoduché hodnocení (rating) klienta banky. Banka rozčlení žadatele o úvěr přirozeným způsobem do tří nebo více základních tříd, např. na klienty úvěrově způsobilé (nadprůměrné, stabilně průměrné), klienty problematické (průměrně hospodařící s občasnými výkyvy) a klienty úvěrově nezpůsobilé (dlouhodobě podprůměrné s častými likvidními obtížemi)<sup>9</sup>.

Pro úvěrové účely musí být základní třídění klientů dále členěno, neboť i mezi nadprůměrně (průměrně) hospodařícími podniky jsou rozdíly. Největší úvěrová rizika jsou spojena s klienty dlouhodobě podprůměrně hospodařícími. Průměrně hospodařící

---

<sup>9</sup> POLIDAR, V. a MANDEL., M. Management bank a bankovních obchodů. 1999, s. 225.

klienti představují pro banku průměrná úvěrová rizika. S nadprůměrně hospodařícími klienty jsou spojena nejmenší či žádná úvěrová rizika. Jednoduchý rating klientů využívají banky zpravidla u menších podnikových klientů<sup>8</sup>.

Základem pro přirozenou úvěrovou selekci je hodnocení (rating) klientů. Banka odmítá úvěr klientům úvěrově zcela nezpůsobilým. Průměrně hospodařícím podnikům banka může úvěr limitovat (redukovat), aby omezila rizika spojená s jejich možnou platební neschopností. Nejlépe prosperujícím podnikům s nadprůměrnými finančními a hospodářskými ukazateli banka poskytne úvěr zpravidla v požadované výši a za výhodnou úrokovou sazbu<sup>8</sup>.

### **2.10.2 Limitování podmínek úvěru**

Limit úvěru průměrně rizikovému komitentovi může být případně zvýšen, jestliže dlužník bance nabídne dostatečné zajištění úvěru. Banka může úvěrové riziko zmenšit také tím, že poskytne klientovi úvěr na kratší než požadovanou lhůtu splatnosti. Úvěrový limit tak může být spojen s limitováním podmínek úvěru, zejména s limitem zajištění a limitem splatnosti úvěru<sup>8</sup>.

Na základě ratingu klienta tedy banka uplatňuje limitování úvěru. Pod úvěrovým limitem se rozumí stanovení nejvyšší částky úvěru, kterou je banka ochotna poskytnout dlužníku s přihlédnutím k rizikům spojeným s komitentem<sup>8</sup>.

### **2.10.3 Druhy limitů**

Úvěrový limit má nejčastěji formu absolutního limitu. Zahrnuje buď všechny úvěry poskytované žadateli, nebo se může týkat rovněž jednotlivého druhu úvěru. Limit bývá odvozen přímo od úvěrovaného objektu. Může však být odvozen také od důchodových možností (finančního toku) podniku. U některých spotřebitelských úvěrů se absolutní limit stanoví určitým násobkem měsíčních příjmů občana (domácnosti). Úvěrový limit může být rozložen v čase. Například banka sjedná s podnikem úvěr na investiční akci, jejíž výstavba bude trvat 2 roky. Absolutní limit je v tomto případě odvozen od plánované rozpočtové ceny investičního projektu a bude čerpán postupně podle sjednaného průběhu výstavby a sjednaného průběhu úvěru<sup>8</sup>.



#### **2.10.4 Zajištění úvěru fyzickým osobám**

Pokud je fyzická osoba individuálním podnikatelem, využívá banka při zajištění úvěru přiměřeně všechny prostředky a nástroje, které byly v příslušných částech statě vysvětleny u podniků. V této části jde o fyzické osoby - občany, kteří žádají banku o spotřebitelský úvěr<sup>8</sup>.

Zkouška hospodářské způsobilosti občana žádajícího spotřebitelskou půjčku spočívá v podstatě ve zhodnocení jeho příjmové situace. Vychází se z hlavního čistého peněžního důchodu občana. Obvykle se bere v úvahu příjem druhého manžela, neboť půjčka bývá často uzavírána s oběma manželi. Žadatel může prokázat další příjmy, např. z druhého povolání, z výnosu majetku (cenných papírů, nájemného apod.) aj. Od příjmu se odečítají závazky, které žadatel hradí, např. výživné, náhrady škod atd<sup>8</sup>.

Údaje, které žadatel předkládá peněžnímu ústavu, si banka ověřuje:

- z potvrzení zaměstnavatele o příjmu, neboť splácení půjčky občana v zaměstnaneckém poměru se zpravidla uskutečňuje srážkou z platu<sup>8</sup>,
- z dalších podkladů, např. daňového přiznání vedlejších příjmů, výměru nájemného, uzavřených autorských, dodavatelských a jiných smluv<sup>8</sup>,
- z vlastních i cizích informačních zdrojů, kterými si banka doplňuje a prohlubuje znalosti o finančním postavení dlužníka zejména u větších spotřebních půjček<sup>8</sup>.

Občan se může ucházet o úvěr u více bankovních ústavů. Vzniká tu riziko jejich nekontrolovatelného přeúvěrování. Tato situace je v některých zemích řešena centrální evidencí spotřebních půjček, která slouží všem peněžním ústavům k ověření, zda příslušná osoba je již někde zadlužena, v jaké výši, za jakých podmínek, jak se vyrovnávala se svými úvěrovými závazky v minulosti atd<sup>8</sup>.

Na základě použitelných příjmů se přistupuje k hodnocení reálnosti pravidelných splátek úvěru a na základě doby splatnosti úvěru se dospěje k maximální přípustné výši úvěru. Zkouška hospodářské způsobilosti občana se tedy zpravidla spojuje současně s úvěrovým limitováním<sup>8</sup>.

Výpočet úvěrového limitu není jediným kritériem. Je třeba vzít v úvahu osobní důvěryhodnost žadatele o půjčku, a to podle zastávané funkce v zaměstnání, věku,

osobních a rodinných poměrů, četnosti požadování úvěru a způsobu, jak se žadatel se závazky vyrovnával v minulosti, atd. S přihlédnutím k osobní důvěryhodnosti komitenta může banka výši půjčky upravit<sup>8</sup>.

### **2.10.5 Nezajištěné úvěry**

V předchozích statích byly vysvětleny nástroje a činnosti používané bankou, aby se snížila na nejnižší míru rizika, která jsou spojena s nezaplacením úvěru ve lhůtě splatnosti.

Přesto se v zahraniční úvěrové praxi lze setkat velmi často s nezajištěnými (nekrytými) úvěry. Jde o úvěry, které jsou založeny pouze na zkoušce hospodářské způsobilosti a na důvěře společnosti, že dlužník splatí úvěr a uhradí úroky. Při povolování úvěrů se nepožaduje na dlužníku reálné zajištění a z osobních jistot se nežadá ručení třetích osob<sup>8</sup>.

Takové úvěry jsou zpravidla rozšířené u prvotřídních komitentů, u nichž se banky spokojují s jejich dosavadní prosperitou, stabilním postavením na trhu, opírajících se o všestranně dobrý management. Všeobecně lze odvodit, že využívání úvěrového zajištění je častější u středních a menších podniků. Z této obecné tendence však nutně existují odchylky a bankovní postup je u jednotlivých komitentů vždy individuální<sup>8</sup>.

Nezajištěné úvěry vystavují společnosti úvěrovým rizikům. Praktický dosah důsledků podceněného zajištění úvěru prokazují nedávné zahraniční zkušenosti, například hrozba krize bankovního systému v USA a severovýchodních evropských zemích, intenzivní výzvy v SRN zaměřené na eliminaci rizikových úvěrů zvýšením důrazu na hospodářskou bonitu komitentů a zajišťování úvěrů. Jde o reakci na trend, který se v bankovní a úvěrové praxi projevil všeobecným poklesem péče o úvěrová rizika a úvěrové zajištění pod vlivem celkové hospodářské prosperity a dostatečné nabídky volného bankovního kapitálu<sup>8</sup>.

## **2.11 Nebankovní prostředníci na finančním trhu**

Jako prostředníci - agenti vystupují na finančním trhu vedle bank také různé další finanční společnosti. Některé z nich jsou oprávněné provozovat úvěrové obchody.

Někteří prostředníci umožňují investorům zhodnocovat peníze formami, které jsou velmi blízké bankovním obchodům. K nim přistupují zprostředkovatelé, kteří specializovaným způsobem vykonávají činnosti provozované také bankami, např. faktoring, obchod s cennými papíry ap. Ve smyslu zákona o bankách však nejsou bankami. Banky v rámci Allfinanz s těmito finančními společnostmi úzce spolupracují a často s nimi vytvářejí holdingy<sup>8</sup>.

Tyto finanční společnosti jsou pojímány jako „ústavy blízké bankám“ nebo „nebankovní banky“ (Nonbank banks, Institutions near banks, Banknahe Instituten).

Finanční společnosti blízké bankám představují různorodou skupinu prostředníků. Jsou to investiční společnosti, kapitálové společnosti, pojišťovny, penzijní fondy, leasingové společnosti, faktoringové společnosti, finanční makléři, směnámíci, zastavárny, clearingové ústředny ad<sup>8</sup>.

### **3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÁ SITUACE**

V této kapitole se zaměřím na analýzu současné nabídky nebankovních společností.

#### **3.1 Nebankovní úvěrové společnosti**

Z českého trhu jsem vybral 5 nejvýznamnější poskytovatele nebankovních hotovostních půjček.

##### **3.1.1 Home Credit a.s.**

Home Credit, a.s. působí na trhu finančních služeb v ČR od roku 1997. Patří do skupiny Home Credit Group působící ve střední a východní Evropě, střední Asii a na Dálném východě. Je jedním z předních poskytovatelů spotřebitelského financování v České republice. Společnost nabízí širokou škálu úvěrových produktů, jako jsou půjčky v místě prodeje, úvěry na automobily, hotovostní půjčky, kreditní karty a konsolidaci úvěrů. V první polovině roku 2015 společnost poskytla úvěry v celkové výši 4,6 miliardy Kč.

Nabídka úvěrů pro fyzické osoby zahrnuje tyto produkty:

1. Telefonní půjčka – sjednání telefonicky na lince v kteroukoli dobu
2. Spotřebitelský úvěr - možnost získat půjčku na stáncích v prodejnách po předložení potřebných dokladů a vyřízení pracovníkem Home Creditu.
3. Konsolidace – je možná sjednat po telefonu v kteroukoli dobu, podklady se posílají klientovi poštou nebo emailem, taktéž tak činí klient

Tab. 1: Podmínky spjaté s žádostí o úvěr – Home Credit a.s.<sup>10</sup>

Název produktu	Podmínky
Telefonní půjčka	<ul style="list-style-type: none"> <li>- věk min. 18 let</li> <li>- určeno pro občany ČR</li> <li>- není nutné mít účet v bance</li> <li>- nutno předložit 2 doklady totožnosti</li> <li>- nutno doložit údaje o zaměstnavateli</li> </ul>
Spotřebitelský úvěr	
Konsolidace	

Tab. 2: Nabídka úvěrů – Home Credit a.s.<sup>9</sup>

Název produktu	Výše úvěru	Účelovost	Zajištění	RPSN
Telefonní půjčka	min. 10 000 Kč max. 200 000 Kč	ne	ne	od 12,2%
Spotřebitelský úvěr	min. 10 000 Kč max. 150 000 Kč	ne	ne	od 18%
Konsolidace	min. 30 000 Kč max. 500 000 Kč	ne	ne	od 7,1%

### 3.1.2 ESSOX s.r.o.

ESSOX s.r.o. působí na trhu již od roku 1993. Součástí finanční skupiny Komerční banky (Société Générale) se ESSOX s.r.o. stal v roce 2004, kdy došlo ke sloučení již existující společnosti ESSOX LEASING, a.s., s Franfinance Consumer Credit (člen finanční skupiny Société Générale).

Vlastnická struktura ESSOX s.r.o. je 50,9 % Komerční banka a 49,1 % Société Générale Consumer Finance. Základní jmění společnosti činí 2 288 086 000 Kč.

<sup>10</sup> Home Credit a.s. [online].

Společnost je členem koncernu Finanční skupiny Société Générale Group a Finanční skupiny Komer n  banky, a.s.

Společnost nabízí také širokou škálu produktů, jako financování vozidel, hotovostní půjčky, spotřebitelsk  úvěry, kreditní karty.

Tab. 3: Podmínky spjaté s žádosti o úvěr – ESSOX s.r.o.<sup>11</sup>

Název produktu	Podmínky
Spotřebitelsk� úvěr	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Platn� ob�ansk� průkaz</li> <li>- Řidi�sk� průkaz</li> <li>- Hlavní pracovní poměr (žadatel o úvěr nesmí být ve výpovědní lhůtě)</li> <li>- Žadatel o úvěr poskytne prodejci dal� informace (telefonní spojení domů, do zaměstnání apod.)</li> </ul>
Hotovostní půjčka	

Tab. 4: Nabídka uv rů – ESSOX s.r.o.<sup>10</sup>

Název produktu	Výše uv�ru	Účelovost	Zajištění	RPSN
Spotřebitelsk� uv�r	min. 2 000 Kč max. 500 000 Kč	ne	ne	od 15,7%
Hotovostní půjčka	min. 15 000 Kč max. 200 000 Kč	ne	ne	od 11,2%

### 3.1.3 Cofidis s.r.o.

Společnost COFIDIS byla založena ve Francii v roce 1982. Původn  vznikla proto, aby umožnila klientům nakupovat na splátky v z silkov  společnosti 3 Suisses. Postupem času začal COFIDIS více rozvíjet své aktivity a nabízet sortiment jednoduchých produktů pro širokou v ejnost.

<sup>11</sup> ESSOX s.r.o., [online].

COFIDIS je mezinárodní finanční společnost, která se specializuje na poskytování spotřebitelských úvěrů na dálku. Nabízí především online půjčky a rozmanité spotřebitelské a revolvingové úvěry. V České republice COFIDIS poskytuje své finanční služby od roku 2004.

Tab. 5: Podmínky spjaté s žádostí o úvěr – Cofidis s.r.o.<sup>12</sup>

Název produktu	Podmínky
Revolvingový úvěr	<ul style="list-style-type: none"> <li>- občan ČR nebo SR s trvalým pobytem v ČR</li> <li>- starší 18 let</li> <li>- doložitelný příjem</li> <li>- bez negativního zápisu v registrech dlužníků</li> <li>- bankovní účet</li> <li>- platný telefonický kontakt</li> </ul>
Konsolidace	

Tab. 6: Nabídka úvěrů – Cofidis s.r.o.<sup>11</sup>

Název produktu	Výše úvěru	Účelovost	Zajištění	RPSN
Revolvingový úvěr	min. 20 000 Kč max. 90 000 Kč	ne	ne	od 21,71%
Konsolidace	min. 40 000 Kč max. 500 000 Kč	ne	ne	od 6,9%

### 3.1.4 Profi Credit a.s.

Společnost PROFI CREDIT je poskytovatelem úvěrových finančních služeb. Je součástí nadnárodní finanční skupiny Profireal Group, která kromě České republiky

<sup>12</sup> COFIDIS s.r.o., [online].

působí v dalších zemích střední a východní Evropy, a to ve Slovenské republice, v Polsku, v Bulharsku a v Rusku.

Základní filozofií naší společnosti PROFÍ CREDIT je osobní přístup. Půjčky a úvěry nabízíme prostřednictvím sítě úvěrových poradců, kteří jsou připraveni klienta kdykoliv navštívit, ale své služby poskytují i v kamenných pobočkách. Jen v České republice je na tisíc úvěrových poradců, kteří zájemcům o půjčku nebo úvěr pomáhají vybrat ten nejvhodnější produkt.

Profi Credit se dále vyznačuje tím, že splátky je možné nastavit tak, aby je chodil každý měsíc vybírat zástupce společnosti přímo do bydliště klienta. A vypisují takto ručně klientovi kartu splátek.

Tab. 7: Podmínky spjaté s žádostí o úvěr – Profi Credit a.s.<sup>13</sup>

Název produktu	Podmínky
Osobní půjčka	<ul style="list-style-type: none"> <li>- minimálně 18 let</li> <li>- trvalý pobyt na území ČR a disponují pravidelným příjmem</li> <li>- K vyřízení půjčky je třeba občanský průkaz,</li> <li>- doklad o potvrzení příjmů (případně další příjmy) a předložit další doklad potvrzující bydliště žadatele</li> </ul>

Tab. 8: Nabídka úvěrů – Profi Credit a.s.<sup>12</sup>

Název produktu	Výše úvěru	Účelovost	Zajištění	RPSN
Osobní půjčka	min. 10 000 Kč max. 166 000 Kč	ne	ne	od 22,7%

<sup>13</sup> PROFÍ CREDIT Czech, a. s., [online].



### 3.1.5 Provident Financial s.r.o.

Provident Financial je britská finanční společnost poskytující spotřebitelské půjčky, dceřiná firma International Personal Finance.

Působí již v 13 zemích: Česká republika, Polsko (obě od 1997), Maďarsko (od 2000), Slovensko (od 2001), Mexiko (od 2003), Rumunsko (od 2006), Litva, Bulharsko (obě od 2013), Španělsko, Finsko, Estonsko, Lotyšsko, Austrálie (všechny od 2015) a Velká Británie (pouze centrála).

Společnost Provident Financial byla založena ve Velké Británii již v roce 1880, v České republice působí už od roku 1997. Za tu dobu získal Provident pověst spolehlivého a férového poskytovatele rychlých nebankovních půjček. Dosvědčit to může i fakt, že k dnešnímu dni má hotovostní či bezhotovostní zápůjčku od Providentu již více než 1 000 000 českých zákazníků.

Stejně tak jako bylo u Profi Creditu, tak i u Providentu je možné splátky nastavit tak, aby je chodil každý měsíc vybírat zástupce společnosti přímo do bydliště klienta. A vypisují takto ručně klientovi kartu splátek.

Tab. 9: Podmínky spjaté s žádostí o úvěr – Provident Financial s.r.o.<sup>14</sup>

Název produktu	Podmínky
Osobní půjčka	<ul style="list-style-type: none"><li>- minimálně 18 let</li><li>- trvalý pobyt na území ČR a disponují pravidelným příjmem</li><li>- K vyřízení půjčky je třeba občanský průkaz,</li><li>- doklad o potvrzení příjmů (případně další příjmy) a předložit další doklad potvrzující bydliště žadatele</li></ul>

<sup>14</sup> Provident Financial s.r.o., [online].

Tab. 10: Nabídka úvěrů – Provident Financial s.r.o.<sup>13</sup>

Název produktu	Výše úvěru	Účelovost	Zajištění	RPSN
Osobní půjčka	min. 2 000 Kč max. 80 000 Kč	ne	ne	od 54,1%

## **4 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ A PŘÍNOS NÁVRHŮ ŘEŠENÍ**

V této kapitole se zaměříme na vybranou rodinu, projdeme si jejich příjmy, závazky a jiné náklady a se znalostí úvěrů, které jsme si osvojili v teoretické části práce, se pokusíme optimalizovat rodině úvěry tak, aby v globálním součtu zaplatili co nejméně na úrocích, přitom plně pokryly své potřeby a nevystavili se přílišnému riziku, že by se dostali do situace, kdy by nebyli schopni se svými příjmy splácet úvěry či přímo sklouzli do dluhové pasti. Pro financování rodiny využijeme společnost Home Credit a.s., která nám ve srovnání nebankovních úvěrových společností vyšla jako nejvýhodnější a to zejména díky nižším úrokovým sazbám a celkové výši RPSN.

### **4.1 Popis situace klientů**

Návrhem se snažím co nejdůvěryhodněji simulovat situaci běžné rodiny. Naše fiktivní rodina Novákových se skládá z manžela Pavla Nováka, manželky Petry Novákové a dvou vyživovaných dětí v rozmezí od 6 do 15 let. Novákovi mají nájmu městský byt, kde platí nájem 7 000 Kč a k tomu mají další nutné výdaje ve výši 8 000 Kč.

Pan Novák je zaměstnanec na dobu neurčitou u firmy Skanska a.s. a má čistý příjem 25 000 Kč. Má jeden závazek a tím je kreditní kartu, kde má vyčerpaný celý limit což je 50 000 Kč, který splácí splátkou 1 500 Kč. Roční úrokovou sazbu na ní má 26% a RPSN 30%.

Paní Nováková je také zaměstnána a to ve společnosti Kaufland v.o.s. a její čistý příjem činí 11 000 Kč. Paní Nováková si splácí kontokorent, který má také vyčerpan celý a to s limitem 10 000 Kč, splátku 400 Kč. Roční úrokovou sazbu na něm má 22% a RPSN 29%.

### **4.2 Účel půjčky**

Novákovi mají zájem o nové vybavené do bytu a počítali si, že by na něj potřebovali 60 000 Kč a k tomu je také zajímavá, jak by mohli snížit své měsíční výdaje na úvěry.

### **4.3 Stanovení volných prostředků**

Po odečtení životního minima, nájmu za byt, výdajů na děti, splátky úvěrů a dalších pravidelných měsíčních výdajů, vycházejí pro oba manžele 8 800 Kč volných prostředků pro splácení nové půjčky, pokud samozřejmě doloží své příjmy.

### **4.4 Výše možného úvěru**

Z našeho interního systému jsme zjistili, že pokud si budou žádat manželé dohromady, tak mohou takto získat úvěr do úplné výše 200 000 Kč, který můžou mít se splatností na 60 splátek, splátkou 5 400 Kč a roční úrokovou sazbou 13% a RPSN 14,6%.

Pokud by si však chtěl pan Novák požádat o úvěr sám, tak jeho volné měsíční prostředky jsou 10 800 Kč a náš interní systém by mu aktuálně půjčil maximálně 130 000 Kč při době splatnosti na 60 splátek, splátkou 3 200 Kč a roční úrokovou sazbou 17,9% a RPSN 17,5%.

A pokud by si žádala o půjčku pouze paní Nováková, tak dle našeho interního systému by aktuálně na žádný úvěr nedosáhla.

### **4.5 Zatížení novým úvěrem**

V případě, že se manželé Novákoví rozhodnou žádat o úvěr spolu a čerpat potřebných 60 000 Kč, úvěr mohou dostat se splatností na 48 měsíců, splátkou 2 200 Kč, roční úrokovou sazbou 18% a RPSN 19,7% a celkem by zaplatili 105 600 Kč, což je dle našeho systému aktuálně pro ně nejvýhodnější nabídka.

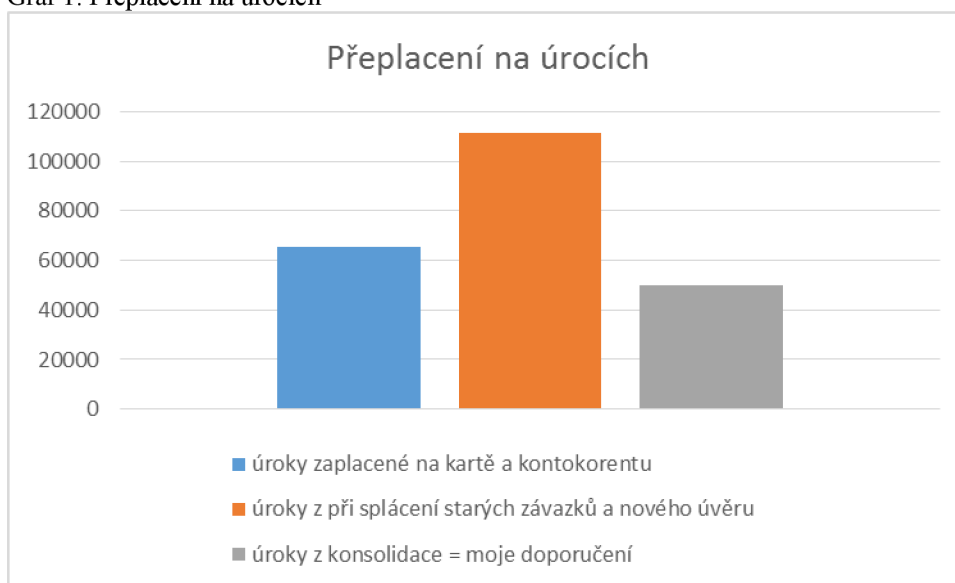
### **4.6 Ideální nabídka**

Manželům však přibude nová splátka a s tím také náklady na další úvěr, proto je pro ně aktuálně výhodnější využít konsolidaci svých závazků. Když vezmeme v potaz jejich aktuální úvěry, které potřebují k doplacení 60 000 Kč (bráno aktuálně při zcela vyčerpané kartě i kontokorentu), a k tomu jim přidáme potřebných 60 000 Kč na potřebné vybavení, tak tím dle našeho interního systému získáme jeden 130 000 Kč úvěr, který kryje i případné nedoplatky, sankce za předčasné splacení a podobně. Tento konsolidační úvěr mohou získat se splátkou 3 000 Kč, při splatnosti na 60 splátek, roční úrokovou sazbou 14% a RPSN 14,7% a celkem by zaplatili 180 000 Kč.

## 4.7 Moje doporučení

Manželům Novákovým proto doporučuji konsolidační úvěr, díky kterému budou mít splátku jen 3 000 Kč, oproti tomu, kdyby si splácely své závazky s průměrným ročním úrokem 24% (průměr úroku z kreditní karty a kontokorentu), splátkou 1900 Kč a k tomu připočetli nový úvěr na 60 000 Kč se splátkou 2 200 Kč, tak se dostaneme na celkovou měsíční splátku 4 100 Kč. Z toho viditelně plyne měsíční úspora na splátkách 1 100 Kč a k tomu budou mít jen jeden úvěr a jedny úroky.

Graf 1: Přeplicení na úrocích<sup>15</sup>



<sup>15</sup> Graf 1: Přeplicení na úrocích (vlastní tvorba)

## **ZÁVĚR**

Ve své bakalářské práci jsem se zabýval úvěruschopností klienta, kterou jsem zpracovával ve společnosti Home Credit a.s., kde již také čtvrtým rokem pracuji a také jsem zde i absolvoval praxi, tudíž se moje práce opírá i o reálné zkušenosti a při úvěrování klientů.

Na začátku práce jsem popsal nezbytné teoretické základy, objasnil jsem důležité pojmy, které se vztahují k dané problematice.

V další kapitole jsem porovnal nebankovní subjekty dle jejich úvěrového portfolia a z této analýzy jsem mohl přejít do návrhové části.

Návrhová část nás seznámila s problémovou situací klientů, kdy jsem na základě jejich požadavků a současně splácených úvěrech, nabídl pro tuto situaci nejvhodnější a klienty nejvýhodnější řešení.

## SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

COFIDIS s.r.o., [online]. Praha: Developed by Lundegaard, © Cofidis 2016. , [cit. 2016-05-10]. Dostupné z: <https://www.cofidis.cz>

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. ČNB: *Ochrana spotřebitele* [online]. © 2003-2015 [cit. 2015-12-23]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/dohled\\_fin\\_trh/spotrebitel/](http://www.cnb.cz/cs/dohled_fin_trh/spotrebitel/)

DUPAL, Libor, SCHLOSSBERGER Otakar a TOMAN Petr. *Průvodce spotřebitele, svazek č. 10 – Umíme si půjčovat?*. 2006. ISBN 80-239-8484-5.

ESSEX s.r.o., [online]. České Budějovice: Copyright ESSEX (c) 2016. , [cit. 2016-05-10]. Dostupné z: <https://www.essex.cz/>

Home Credit a.s. [online]. Brno: Webdesign & development by SiteOne, © 2016, [cit. 2016-05-15]. Dostupné z: <https://www.homecredit.cz/>

KALABIS, Zbyněk. *Bankovní služby v praxi*. Brno: Computer Press, 2005. Finance (Computer Press). ISBN 80-251-0882-1.

KISLINGEROVÁ, Eva a Martin MANDEL. *Manažerské finance: metody, ukazatele, využití v praxi*. 3. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2010. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-194-9.

KONEČNÝ, Miloš. *Finance podniku*. Vyd. 7., dopl. Brno: Zdeněk Novotný, 2005. Studijní text pro studium BA Hons. ISBN 80-735-5053-9.

MISHKIN, Frederic S. a Martin MANDEL. *The economics of money, banking, and financial markets: metody, ukazatele, využití v praxi*. 8th ed. Boston: Pearson/Addison Wesley, c2006. Beckova edice ekonomie. ISBN 03-214-2177-9.

POLIDAR, Vojtěch a Martin MANDEL. *Management bank a bankovních obchodů: [co odhalí finanční analýza : kdy je investice výhodná]*. 2. upr. vyd. Praha: Ekopress, 1999. Finance (Computer Press). ISBN 80-861-1911-4.

PROFI CREDIT Czech, a. s., [online]. Pardubice, © 2013. , [cit. 2016-05-10]. Dostupné z: <http://www.proficredit.cz>

Provident Financial s.r.o., [online]. Praha: Designed and created by loudmark, © 2013 .  
, [cit. 2016-05-10]. Dostupné z: <http://www.providentfinancial.cz/>

REVENDA, Zbyněk a Martin MANDEL. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Management Press, 2012. Studijní text pro studium BA Hons. ISBN 978-80-7261-240-6.

RŮČKOVÁ, Petra a Martin MANDEL. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 5., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2015. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-5534-2.

STROUHAL, Jiří a Martin MANDEL. *Finanční řízení firmy v příkladech: [co odhalí finanční analýza : kdy je investice výhodná]*. Brno: Computer Press, 2006. Finance (Computer Press). ISBN 80-251-0913-5.

VALACH, Josef a Martin MANDEL. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování: [co odhalí finanční analýza : kdy je investice výhodná]*. 3. přeprac. a rozš. vyd. Praha: Ekopress, 2010. Finance (Computer Press). ISBN 978-80-86929-71-2.



## SEZNAM TABULEK

Tab. 1: Podmínky spjaté s žádosti o úvěr – Home Credit a.s. ....	33
Tab. 2: Nabídka úvěrů – Home Credit a.s. ....	33
Tab. 3: Podmínky spjaté s žádosti o úvěr – ESSOX s.r.o.....	34
Tab. 4: Nabídka úvěrů – ESSOX s.r.o.....	34
Tab. 5: Podmínky spjaté s žádosti o úvěr – Cofidis s.r.o.....	35
Tab. 6: Nabídka úvěrů – Cofidis s.r.o.....	35
Tab. 7: Podmínky spjaté s žádosti o úvěr – Profi Credit a.s. ....	36
Tab. 8: Nabídka úvěrů – Profi Credit a.s. ....	36
Tab. 9: Podmínky spjaté s žádosti o úvěr – Provident Financial s.r.o. ....	37
Tab. 10: Nabídka úvěrů – Provident Financial s.r.o. ....	38

## SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Přepčení na úrocích .....	41
-----------------------------------	----