

Masarykova univerzita
Ekonomicko- správní fakulta



Bankovníctví 2

Studijní materiál

Ing. Jan Krajíček, Ing. Dalibor Pánek, Ing. Veronika Bučková

Brno

Listopad 2014

Identifikace předmětu

Znak

MPF_BAN2 a MKP_BAN2

Název

Bankovníctví 2

Určení

Pro posluchače 1 semestru navazujícího magisterského studia a 7. semestru magisterského studia v prezenční a kombinované formě a pro všechny, kteří mají zájem se seznámit s problematikou specializovaného bankovníctví

Garanti

Ing. Jan Krajíček, Ing. Dalibor Pánek

Autoři

Ing. Jan Krajíček, Ing. Dalibor Pánek, Ing. Veronika Bučková

Anotace

Studijní materiál je zaměřen na prohloubení znalostí studentů v oblasti bankovníctví získané v předmětu Bankovníctví I v oboru Finance. Jejich zaměření vychází z pohledu na banku jako podnikatelský subjekt se všemi specifiky jejího podnikání. Zabývá se rovněž jednotlivými produkty a službami specializovaných bank. Jako nezbytná výchozí podmínka dokonalé pochopení studijních materiálů je absolvování výchozích předmětů bankovníctví – zejména bankovníctví 1. Jeho obsah je rozdělen do dvou základních částí.

V první části se nachází problematika specializovaného bankovníctví, jeho poslání a specializované produkty.

Ve druhé části se věnuje firemnímu bankovníctví, jeho cílům a postavení v bankách stejně jako ze strany klientů.

Studijní materiál nemá charakter skript a je určen pouze pomůcka ke studiu.

Cíl

cílem studijních materiálů je seznámit Vás s mechanismy fungování banky jako podnikatelského subjektu, se specifickým zaměřením na základy finančního řízení, dále pak prohloubit jejich znalosti z bankovníctví a specializovaném bankovníctví. Navazuje na základní znalosti studenta, které získal předchozím studiem, záměrem je pak lepší pochopení banky, její ekonomiky a specifik bankovního podnikání v nejrůznějších sektorech bankovního podnikání.

Zkušenosti získané studiem využijete jak na středních manažerských stupních v bankách, tak i podnikovém sektoru. Pochopení zákonitostí specializovaného a firemního bankovníctví Vám usnadní jednání s bankami, když budete znát jejich postupy. Stejně tak jsou získané zkušenosti plně využitelné i v osobním životě.

Doporučená a použita literatura

a) základní literatura:

- [1] MISHKIN, F. *The economics of money, banking and finance*. vyd. 7., Boston, 2004, 679 s. ISBN 0-321-12235-6
- [2] REVENDA, Z., *Peněžní ekonomie a bankovníctví*, Management Press, vyd. 4., Praha, 2005, 627 s., ISBN 80-7261-132-1
- [3] SŮVOVÁ, H., *Specializované bankovníctví*, vyd. 1., Bankovní institut, Praha, 1997, 398 s., ISBN 80-902243-2-6
- [4] **Pro kombinovanou formu studia:** PETRJÁNOŠOVÁ, B. *Bankovníctví II-Distanční studijní opora*. vyd. 1., Brno: MU Brno, 2004. 80 s. ISBN 80-210-3523-4
- [5] POLOUČEK, S. *České bankovníctví na přelomu tisíciletí*. vyd. 1. Ostrava: Ethics, 1999. 190s. ISBN 80-238-3982-9
- [6] SOKOLOVSKÝ, Z. *Vitální banky*. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1999. 374 s. ISBN 80-7265-024-6.

b) doporučená literatura:

- [7] CETLOVÁ, H., NEUMANN, J. a kol. *Bankovní strategie*. vyd. 1., Praha: Bankovní institut, a.s., 1999, 116s.
- [8] LÉR, L. *Regulace činnosti bank*, vyd. 1., Praha: Bankovní institut, a.s., 1997, 157 s.;
- [9] SARDI, A. *Vnitřní bankovní audit*. vyd. 1., Praha: HZ Praha, 1996. 112s. ISBN 80-86009-05-X
- [10] TOMÁŠEK, M. *Bankovníctví jednotného vnitřního trhu Evropské unie*. Vyd. 1., Praha: Linde Praha, a.s., 1997. 516 s. ISBN 80-7201-052-2

Jak pracovat se studijními materiály

V obsahu si zvolíte podle problémové oblasti, která vás zajímá, odpovídající kapitolu. V jejím textu najdete výklad problému. Svoje poznatky si potom můžete vyzkoušet v autokorekčních testech, které jsou součástí interaktivních osnov v ISu, stejně jako tyto studijní materiály.

Součástí studijních materiálů je i přehled základní a doporučené literatury k předmětu a ze kterých studijní materiály vycházejí. Nezapomínejte především na aktuální informační zdroje na webových stránkách bankovních a finančních institucí.

Autoři

Obsah

Stručný obsah

Kapitola 1

Úvod do předmětu – bankovní sektor a postavení specializovaných bank v bankovníctví

Základní dělení specializovaného bankovníctví a důvody členění specializovaného bankovníctví.

Kapitola 2

Záruční a rozvojové bankovníctví

Záruční a rozvoje bankovníctví. Bankovní podpora exportu a související instituce. Specializované produkty

Kapitola 3

Hypoteční banky

Hypoteční bankovníctví a jeho specializované produkty.

Kapitola 4

Spořitelní a úvěrové družstevnictví

Stavební a úvěrová družstva a jejich specializované produkty.

Kapitola 5

Financování obcí a měst – municipální financování

Nejvýznamnější součástí komunální sféry jsou města a obce – *municipality*, mající speciální politické, právní a ekonomické postavení. Specializované produkty.

Kapitola 6

Nadnárodní bankovní instituce

Nadnárodní bankovní instituce, bankovní dohled. Specializované produkty

Kapitola 7

Specifické postavení firemního bankovníctví

Podstata bankovníctví pro fyzické osoby, firemního bankovníctví. Výběr klientů ve firemním bankovníctví a jejich segmentace. Jednotlivé segmenty firemního bankovníctví a postavení firemních klientů v bance

Kapitola 8

Firemní bankovníctví a jeho trh

Funkce a význam bankovních poradců, politika produktů a služeb a hodnocení a ocenění obchodního personálu

Kapitola 9

Firemní bankovníctví a jeho strategie

Východiska pro tvorbu produktů a služeb, jejich tvorba a omezení tvorby nových produktů. Východiska pro strategii

Kapitola 10

Strategie korporátních bank (firemní bankovníctví) (Krajíček)

Tvorba strategie klienta a strategie banky. Produkty a služby ve vazbě na strategii banky. Stávající klienti a akvizice nových klientů

Kapitola 11

Produkty firemního bankovníctví a jeho strategie (Krajíček)

Sofistikované produkty a služby firemního bankovníctví – Cash Management a Cash Pooling, syndikované úvěry, kolateralizované produkty (CDO, CDM apod.). Spolupráce s klienty a jejich poradci

Kapitola 12

Očekávaný vývoj ve firemním bankovníctví (Krajíček)

Stanovení orientace banky, její priority. Akvizice klientů a požadavky klientů na nové produkty a služby

Úplný obsah

Obsah

| | |
|---|----|
| Úvod..... | 7 |
| 1 Úvod do předmětu – bankovní sektor a postavení specializovaných bank v bankovníctví | 8 |
| 2 Záruční a rozvojové bankovníctví..... | 12 |
| 3 Hypoteční banky | 16 |
| 4 Spořitelní a úvěrové družstevnictví..... | 21 |
| 5 Financování obcí a měst – municipální financování..... | 27 |
| 6 Nadnárodní bankovní instituce..... | 31 |
| 7 Specifické postavení firemního bankovníctví..... | 35 |
| 7.1 Segment retailových klientů..... | 36 |
| 7.2 Segment klientů Corporate banking..... | 36 |
| 8 Firemní bankovníctví a jeho trh | 40 |
| 8.1 Bankovní poradci | 40 |
| 8.2 Nezávislí poradci mimo banku na volné noze – nezávislí poradci | 40 |
| 8.3 Politika produktů a služeb | 41 |
| 8.4 Hodnocení a ocenění obchodního personálu..... | 41 |
| 9 Firemní bankovníctví a jeho strategie | 43 |
| 10 Strategie korporátních bank | 46 |
| 11 Produkty firemního bankovníctví a jeho strategie | 48 |
| 12 Očekávaný vývoj je firemním bankovníctví | 52 |

Úvod

Vážené studentky, vážení studenti

studijní materiály byly zpracovány jako součást výstupů z Operačního projektu CZ.1.07/2.2.00/07.0447, „Inovace bakalářských a navazujících magisterských studijních programů na Ekonomicko-správní fakultě Masarykově univerzitě“, spolufinancovaného z Evropského sociálního fondu a státního rozpočtu České republiky.

Jejich cílem je usnadnit Vám studium při seznámení se s procesy, které ovlivňují řízení bank a vše, co je s ním spojeno.

V jednotlivých kapitolách, které odpovídají jednotlivým přednáškám a na ně navazujícím seminářům se seznámíte jak s obecnými zásadami a postupy řízení ekonomiky v bankách, tak praktickým využitím. Důraz je kladen na praktické využití získaných znalostí a pochopení řízení bank. Získané znalosti byste měli využít jak při práci v peněžním sektoru, tak především na druhé straně v privátní a podnikové sféře.

Rádi se seznámíme se všemi připomínkami a poznatky k předloženému studijnímu materiálu.

Na závěr úvodu bychom Vám chtěli popřát mnoho úspěchů ve studiu a praktickém uplatnění získaných poznatků.

Autoři

1 Úvod do předmětu – bankovní sektor a postavení specializovaných bank v bankovníctví

Banky patří k nejvýznamnějším finančním zprostředkovatelům na finančním trhu. Podstata bankovního podnikání se dá s jistou dávkou zjednodušení definovat jako obchodování s cizími zdroji, které banka získává od různých ekonomických subjektů (domácností, podniků, soukromých a veřejných institucí). Cizí zdroje tvoří přibližně 90 až 97 % bankovních pasiv. Při získávání cizích zdrojů se banka ve vztahu ke svým klientům dostává do dlužnického postavení, při použití zdrojů formou úvěrů se dostává do pozice věřitele.

Kromě toho banky poskytují celou řadu vysoce specializovaných finančních služeb.

Ve vyspělých tržních ekonomikách se setkáváme s různými typy bank:

Vlastnická forma

- státní
- družstevní
- soukromé

Zaměření banky

- univerzální
- specializovaná

Velikost a rozsah sítě

- mezinárodního významu
- celostátního významu
- lokálního významu

V České republice vymezuje postavení bank zákon o bankách (č. 21/1992 Sb. ve znění pozdějších úprav a předpisů).

Definice banky dle §1 zákona o bankách:

"Bankami se rozumějí právnické osoby se sídlem v České republice, založené jako akciová společnost, které přijímají vklady od veřejnosti a poskytují úvěry, a které k výkonu těchto činností mají bankovní licenci."

Krom přijímání vkladů od veřejnosti a poskytování úvěrů banka může podle zákona o bankách vykonávat ještě další činnosti, které jsou taxativně vymezeny tímto zákonem (v §1):

- investování do cenných papírů na vlastní účet
- finanční pronájem (finanční leasing)
- platební styk a zúčtování
- vydávání a správa platebních prostředků, např. platebních karet a cestovních šeků
- poskytování záruk
- otvírání akreditivů
- obstarávání inkasa

- poskytování investičních služeb
- vydávání hypotečních zástavních listů
- finanční makléřství
- výkon funkce depozitáře
- směnárenská činnost (nákup devizových prostředků)
- poskytování bankovních informací
- obchodování na vlastní účet nebo na účet klienta s devizovými hodnotami a se zlatem
- pronájem bezpečnostních schránek
- činnosti, které přímo souvisejí s výše vyjmenovanými činnostmi banky.

Bankovní licence:

Banka vzniká na základě povolení působit jako banka uděleného Českou národní bankou po vyžádání stanoviska Ministerstva financí ČR na dobu neurčitou, které není převoditelné na jinou osobu. Povolení působit jako banka může obsahovat vymezení rozsahu povolené činnosti a stanovení podmínek, které musí banka splnit před zahájením kterékoliv povolené činnosti, popřípadě je dodržovat při výkonu kterékoliv povolené činnosti. Přijímání vkladů a poskytování úvěrů patří k povinným činnostem bank, z ostatních zákonem stanovených činností si banka může volit.

Podle druhu výnosů, kterým banka docílí, lze všechny zákonem uvedené bankovní činnosti rozdělit na tři základní činnosti, podle druhů výnosů:

- aktivní a pasivní úvěrové obchody (tj. přijímání vkladů a poskytování úvěrů) banka využívá úrokovou marži.
- bilančně neutrální obchody (tj. při platební styk, investičním poradenství, nákupu a prodeji cenných papírů na účet klienta a při poradenství v nejširším slova smyslu) banka získává výnos z poplatků.
- obchody na vlastní účet (tj. nákupu a prodeji cenných papírů, devizových obchodů, obchodech s vzácnými kovy a emisních obchodů) banka získává neúrokové výnosy.

Specializované bankovníctví:

Specializované bankovníctví nelze označit jako vyhraněný obor. Pojem specializované bankovníctví vyjadřuje specializované bankovní činnosti, které vykonávají specializované banky popřípadě útvary komerčních bank. Jedná se o činnosti, které mají jisté specifické rysy a odlišují se od „běžných“ bankovních obchodů.

Specializované banky poskytují specializované služby, mezi které můžeme zařadit například hypoteční úvěry, stavební spoření, záruční a rozvojové bankovníctví, apod. Tyto služby banky poskytují na základě zvláštních povolení.

Existence specializovaných bank může souviset s politickými zájmy. Činnost některých specializovaných bank může být například v zájmu státní hospodářské politiky, která se tímto způsobem snaží podpořit určité oblasti národního hospodářství (export, bydlení, zemědělství, podnikatelskou činnost obecně, aj.).

Státem mohou být zřizovány specializované banky jako:

- úvěrové exportní instituce,

- pojišťovací instituce,
- záruční a rozvojové banky,
- úvěrové instituce zemědělství,
- komunální banky,
- banky pro privatizaci a konsolidaci.

Mezi motivy pro zřízení těchto finančních institucí státem obvykle patří:

- nedokonalosti trhu, podpora financování projektů, které jsou nepřijatelné pro komerční banky (např. z důvodu vysoké rizikovosti),
- ochrana zájmů země, snaha o eliminaci dotací úroků a pojištění v jiných zemích,
- rozvojové podpora projektů, sektorů ekonomiky, regionů (politické motivy uvažování, možné nežádoucí budoucí zatížení určitých oblastí ekonomiky vlivem státní podpory).

Specializované banky jsou takové banky, které jsou založeny za specializovaným účelem, mají své poslání, nemusí být vždy založeny za účelem dosažení zisku (například u bank založených za účelem podpory hospodářství).

Mezi banky se státní účastí založené za účelem podpory národního hospodářství patří Česká exportní banka, Českomoravská záruční a rozvojová banka, aj. Ze soukromého sektoru s cílem dosažení zisku mezi specializované banky patří hypoteční banky, stavební spořitelny, družstevní záložny, aj.

Specializované bankovníctví prochází neustálým vývojem, a to nejen v České republice, ale i v dalších vyspělých zemích.

Klíčové pojmy

- banka
- bankovní obchody
- bankovní síť
- banky a jejich členění
- specializace
- specializovaná banka
- zaměření bank

Otázky k zamyšlení:

- proč věnovat pozornost specializovanému bankovníctví
- co je podstatou korporátních bank

2 Záruční a rozvojové bankovníctví

Komerční banky jsou v rámci své činnosti vystaveny mnoha rizikům. Obchodní banky podstupují při své finanční zprostředkovatelské činnosti úvěrové, tržní a operační riziko. Obchodní banky financují podnikatelské projekty (poskytují podnikatelské úvěry), podílejí se na riziku neúspěchu těchto projektů. Pokud tato rizika přesahují možnosti pravidel pro podstupovaná rizika, komerční banka může k financování rizikových podnikatelských projektů využít služeb specializovaných subjektů (specializovaných záručních bank).

Pro podporu financování podnikatelských subjektů jsou zakládány záruční a rozvojové banky.

Úlohou záručního a rozvojového bankovníctví je financování a zmírnění rizik odvětví a podnikatelských aktivit vytvářejících žádoucí makroekonomické proporce a v podstatě nesplňující běžné úvěrové podmínky.

Záruční a rozvojové banky svou činností poskytují úvěrovou podporu záměrů na makroekonomické i mikroekonomické úrovni.

Činnost **záručního bankovníctví** spočívá v poskytování záruk za závazky klientů třetí osobě.

Záruční banka je banka specializovaná na poskytování záruk a zprostředkování státních podpor podnikání.

Úkolem **rozvojového bankovníctví** je přímá a nepřímá úvěrová podpora středních a dlouhodobých investic.

Rozvojová banka je banka specializovaná na úvěrování rozvojových programů za podpory státu.

Záruční a rozvojové bankovníctví funguje na těchto **principech**:

- *komerčním* – záruční a rozvojové banky mají za cíl dosáhnout zisk a minimalizovat rizika, zdroje k financování svých aktivit získávají na finančních trzích;
- *intervenčním (subvenčním)* – záruční a rozvojové banky získávají finanční zdroje za podpory státu, obcí, fondů, nadací, aj.

Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.

Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMZRB) byla založena roku 1992 jako rozvojová banka České republiky. Jejím úkolem je napomáhat rozvoji malého a středního podnikání, infrastruktury a dalších sektorů ekonomiky vyžadujících veřejnou podporu, a to v souladu se záměry hospodářské politiky vlády České republiky.

Většinovým vlastníkem ČMZRB je stát. Akcionářská struktura je následující:

- Česká republika zastoupená Ministerstvem průmyslu a obchodu, Ministerstvem financí a Ministerstvem pro místní rozvoj (72 %),
- Komerční banka, a. s., Česká spořitelna, a. s., Československá obchodní banka, a. s.

Úhrn aktiv ČMZRB v roce 2009 dosahoval 62 135 mil. Kč, cizí zdroje banky činily 56 686 mil. Kč. ČMZRB splňuje požadavky na kapitálovou přiměřenost – její ukazatel kapitálové přiměřenosti dosahoval 15,2 %.

ČMZRB je banka s celostátní působností. V celé republice má 5 poboček.

Internetové stránky: <http://www.cmzrb.cz>

Činnost ČMZRB spočívá v poskytování záruk a zvýhodněných úvěrů malým a středním podnikatelům s využitím prostředků ze státního rozpočtu, fondů a krajů. Kromě podnikatelů

podporuje vlastníky bytových domů při rekonstrukci těchto domů a vodohospodářské projekty poskytováním zvýhodněných úvěrů.

Rozdělení podnikatelů:

- *drobný podnikatel* – do 10 zaměstnanců, bilanční suma do 2 mil. EUR
- *malý podnikatel* – do 50 zaměstnanců, bilanční suma do 10 mil. EUR
- *střední podnikatel* – do 250 zaměstnanců, bilanční suma do 50 mil. EUR

Programy podpory ČMZRB

Za účelem podpory malých a středních podnikatelů banka nabízí tyto programy:

- Program PROGRES
- Program ZÁRUKA (záruky za investiční úvěry)
- Program START
- Programy regionální

Na podporu bydlení banka dále nabízí:

- Program NOVÝ PANEL

Program PROGRES

Tímto programem banka podporuje malé a střední podnikatele, kteří mají omezenou možnost získat externí financování z důvodu nižší kapitálové vybavenosti nebo nemají dostatečné možnosti k poskytnutí zajištění úvěru. Podpora spočívá v umožnění realizace rozvojových podnikatelských projektů těchto podnikatelů, a to pomocí podřízených úvěrů.

Program ZÁRUKA

Cílem programu je usnadnit malým a středním podnikatelům přístup k bankovním úvěrům na realizaci jejich podnikatelských projektů a následně tak zvýšit jejich konkurenceschopnost. Podpora spočívá v poskytování zvýhodněných záruk podnikatelům. Mezi podporované oblasti patří např. zpracovatelský průmysl nebo stavebnictví.

V rámci tohoto programu jsou bankou nabízeny související programy *M-záruka* a *S-záruka*. Jedná se o programy podpory v podobě záruk za investiční úvěry.

M-záruka:

- výše zaručovaného úvěru až 5 mil. Kč
- výše záruky až 70 % jistiny zaručovaného úvěru
- doba ručení až 15 let

S-záruka:

- výše zaručovaného úvěru bez omezení
- výše záruky až 80 % jistiny zaručovaného úvěru
- doba ručení až 15 let

Program START

Podpora v rámci tohoto programu spočívá v poskytnutí zvýhodněné záruky s finančním příspěvkem k zaručovanému úvěru. Cílem je podpořit realizaci podnikatelských projektů začínajících podnikatelů.

Souvisejícím programem je program *M-záruka pro začínající podnikatele*. Charakteristika tohoto programu:

- výše zaručovaného úvěru až 3 mil. Kč
- výše záruky až 80 % jistiny zaručovaného úvěru
- splatnost úvěru více než 3 roky
- doba ručení až 15 let

Regionální programy

Regionální programy jsou určeny na podporu malých a drobných podnikatelů v regionech (např. krajích). Jejich cílem je umožnit realizaci podnikatelských projektů těchto podnikatelů pomocí zvýhodněných regionálních úvěrů.

Podpora bydlení – Program PANEL¹

Na podporu bydlení banka poskytuje zvýhodněné přístupy k bankovním úvěrům. Cílem je usnadnit financování komplexních oprav a modernizaci bytových domů v rozsahu a kvalitě, která zvýší užitnou hodnotu domů a prodlouží jejich životnost.

Souvisejícími programy jsou programy *M-záruka PANEL*, *P-záruka PANEL* a *Dotace na úhradu úroků*.

M-záruka PANEL:

- výše záruky až 80 % úvěru (úvěr do 10 mil. Kč)
- mezi spolupracující banky patří Česká spořitelna, Komerční banka, Wüstenrot stavební spořitelna a Waldviertler Sparkasse von 1842.

P-záruka PANEL:

- výše záruky až 80 % úvěru
- spolupracujícími bankami jsou např. Česká spořitelna, ČSOB, Komerční banka a další významné banky a stavební spořitelny na českém trhu

Kromě výše uvedených forem podpor banka poskytuje rovněž komerční služby, vedení účtů, depozitní produkty, úvěrové financování a obchody s CP.

Cílem záručního a rozvojového bankovníctví je podpořit podnikatelské aktivity formou zvýhodněných úvěrů a záruk. Některé podnikatelské aktivity jsou vysoce rizikové na to, aby mohly být financovány komerčními bankami. V České republice působí Českomoravská záruční a rozvojová banka, která podporuje rizikové podnikatelské aktivity avšak s makroekonomickým přínosem. Českomoravská záruční a rozvojová banka je z větší části vlastněna státem a představuje tedy specifický druh státní podpory podnikání. Podpora aktivit této banky směřuje k podnikatelským subjektům a domácnostem.

¹ S účinností od 13.srpna 2010 byl pozastaven příjem žádostí o dotace na úhradu úroků v programu NOVÝ PANEL

Klíčové pojmy

- podpora
- rozvoj
- spolupráce
- záruka

Otázky k zamyšlení

- jaké formy podpory podnikatelským subjektům Českomoravská záruční a rozvojová banka nabízí
- jakým ekonomickým subjektům je podpora Českomoravské záruční a rozvojové banky určena
- srovnajte činnost Českomoravské záruční a rozvojové banky s Českou exportní bankou.

3 Hypoteční banky

Základní pojmy hypotečního bankovníctví v České republice jsou upraveny **zákonem č. 190/2004 Sb., o dluhopisech**. Tento zákon definuje hypoteční úvěry, hypoteční zástavní listy, určuje, jaké nemovitosti mohou být vloženy do zástavy k zajištění hypotečních úvěrů, dále určuje řádné a náhradní krytí emise hypotečních zástavních listů aj.

Hypoteční úvěr je úvěr, jehož splácení včetně příslušenství je zajištěno zástavním právem k nemovitosti, i rozestavěné. Nemovitost se musí nacházet na území České republiky, členského státu Evropské unie nebo jiného státu, tvořícího Evropský hospodářský prostor.

Úvěr se považuje za hypoteční úvěr dnem vzniku právních účinků zástavního práva.

Zástavním právem se rozumí závazek majitele nemovitosti, kterým dává právo věřiteli domáhat se uspokojení své pohledávky z věci zastavené. Zastavovaná nemovitost může být přímo objektem úvěru (např. u hypotečního úvěru na koupi dané nemovitosti) nebo to může být jiná nemovitost (popřípadě více nemovitostí). Je však důležité, aby na nemovitosti, která má sloužit pro zajištění hypotečního úvěru, nevázlo žádné jiné zástavní právo třetí osoby.² Nemovitost musí být v zástavě celá (nelze zastavit pouze její část). Na nemovitosti nesmí váznout žádné věcné břemeno bránící užívání nemovitosti.

Zástavní hodnota zastavených nemovitostí je určena bankou a může se lišit od tržní hodnoty nemovitosti.

Zástavním právem si banka zajišťuje úvěrovou pohledávku, nestává se však majitelem zastavené nemovitosti. Zástavní právo pro banku znamená, že může uspokojit svoje pohledávky zpeněžením zástavy, pokud dlužník nebude řádně a včas plnit své závazky.

Zástavní právo k nemovitosti v případě hypotečních úvěrů vzniká na základě písemné *zástavní smlouvy* uzavřené mezi bankou a vlastníkem zastavované nemovitosti. Zástavní smlouva musí obsahovat určení zástavy i zajišťované pohledávky (úvěru). Pro vznik zástavního práva k nemovitosti je nutné podat příslušnému katastrálnímu úřadu návrh na vklad zástavního práva a zástavní smlouvu.

Zástavní právo k nemovitosti představuje *akcesorickou formu zajištění*, což znamená, že je neoddělitelně spojeno s danou zajišťovanou pohledávkou.

Hypoteční zástavní listy

Hypoteční úvěry jsou úvěry dlouhodobé, jejich splatnost se pohybuje v rozmezí od 5 do 45 let, proto je nutné je financovat dlouhodobými zdroji. Za účelem financování hypotečních úvěrů banky emitují hypoteční zástavní listy (zkráceně „HZL“).

Podle zákona o dluhopisech jsou **hypoteční zástavní listy** dluhopisy, jejichž jmenovitá hodnota a poměrný výnos jsou plně kryty pohledávkami z hypotečních úvěrů nebo částí těchto pohledávek (řádné krytí) a popřípadě také náhradním způsobem (náhradní krytí).

U **řádného krytí** nesmí pohledávky z hypotečních úvěrů nebo jejich části po dobu, kdy k takovému krytí slouží, převýšit 70 % zástavní hodnoty zastavených nemovitostí zajišťujících tyto pohledávky.

² S výjimkou zástavního práva, kterým je zajištěn úvěr poskytnutý například stavební spořitelnou, která s přednostním pořadím svého zástavního práva dala bance ke zřízení zástavního práva v dalším pořadí písemný souhlas (typicky u refinancování úvěrů).

Náhradní krytí závazků z HZL v oběhu emitovaných jedním emitentem je možné pouze do výše 10 % této jmenovité hodnoty. A to pouze:

- hotovostí
- vklady u České národní banky
- vklady u centrální banky členského státu EU nebo jiného státu tvořícího Evropský hospodářský prostor nebo Evropské centrální banky
- státními dluhopisy nebo cennými papíry vydanými Českou národní bankou podle zvláštního právního předpisu
- státními dluhopisy nebo cennými papíry vydanými členskými státy EU nebo jinými státy tvořícími Evropský hospodářský prostor, jejich centrálními bankami a Evropskou centrální bankou
- dluhopisy vydanými finančními institucemi založenými mezinárodní smlouvou, jejíž smluvní stranou je Česká republika, nebo finančními institucemi, s nimiž Česká republika uzavřela mezinárodní smlouvu.

Emitenti HZL jsou povinni vést o krytí souhrnu všech závazků samostatnou evidenci. Obsah a způsob vedení této evidence je stanoven Českou národní bankou.

Ve většině vyspělých zemí je třeba k provádění hypotečních obchodů zvláštní licence. V České republice mohou HZL emitovat pouze ty banky, které mají licenci od České národní banky.

Výhody emise hypotečních zástavních listů pro investora a emitující banku

Ve srovnání s ostatními „obyčejnými“ dluhopisy přinášejí HZL investorům výhody v podobě *nižšího rizika*, *relativně vysoké likvidity* (HZL jsou na sekundárním trhu relativně dobře obchodovatelné) a *mají stabilní úrokový výnos*.

Pro banku představuje emise HZL *levný zdroj financování* ve srovnání s obdobnými instrumenty.

Krytí emise HZL

Existují dva systémy krytí emise HZL:

- *pohledávkový systém* – emise HZL je kryta pohledávkami z hypotečních úvěrů. Objem emise HZL je dán objemem hypotečních úvěrů a vyšší náhradního krytí. Tedy:

$$\text{Emise HZL} = \text{objem HÚ} + \text{NK (náhradní krytí)}$$

- *zástavní systém* – emise HZL je kryta souborem hypotečních úvěrů. Objem emise HZL je určen cenou zastavených nemovitostí a maximálním podílem hypotečních úvěrů na ceně nemovitosti.

$$\text{Emise HZL} = \text{HY (soubor hypoték)}$$

$$\text{HY} = \text{max. } q \times \text{CZN}$$

kde: q = max. podíl HÚ na ceně nemovitosti

CZN = cena zastavených nemovitostí

Systémy zástavního krytí emise HZL

HZL jsou emitovány těmito systémy:

- *adresný systém* – přímá vazba mezi HZL a zastavenou nemovitostí, resp. hypotečním úvěrem. Je určeno, jakou nemovitostí je kryt daný dluhopis.
- *blokový systém* – HZL jsou vydávány k přesně vymezenému portfoliu hypotečních úvěrů a spojených nemovitostních zástav (v rámci bloků rozmělněných rizik).
- *všeobecný systém* – HZL nejsou vázány na konkrétní portfolio hypotečních úvěrů a nemovitostních zástav. Systém je výhodný pro hypoteční banky.

Kriteria výše hypotečního úvěru

Výše hypotečního úvěru je stanovena podle:

- *ceny zástavy* (zadlužitelné části) – cena nemovitosti je určena odhadcem banky, může se lišit od tržní ceny nemovitosti,
- *platební schopnosti dlužníka* (klienta) – vyjadřuje částku, kterou je dlužník schopen splatit, je dána bonitou klienta,
- *výše investičního záměru* dlužníka.

Příklad:

| | | | |
|----------------------------------|------------|------------|--------------|
| Zadlužitelná hodnota nemovitosti | 1 000 | 1 000 | 1 000 |
| Platební schopnost dlužníka | 600 | 1 100 | 1 200 |
| Investiční záměr dlužníka | 1 100 | 800 | 1 100 |
| <i>Maximální výše HÚ</i> | <i>600</i> | <i>800</i> | <i>1 000</i> |

Čerpání hypotečních úvěrů probíhá dvěma způsoby. Hypoteční úvěry lze čerpat:

- *jednorázově* (např. při koupi nemovitosti, refinancování jiného hypotečního úvěru, aj.),
- *postupně* (např. při výstavbě nemovitosti – čerpání probíhá typicky na základě předkládaných faktur).

Splácení hypotečních úvěrů

Hypoteční úvěry lze splácet několika způsoby:

- *jednorázové*
 - *termínované* – spojené s životní pojistkou nebo stavebním spořením,
 - *na dobu neurčitou* – dochází k platbám úroků, úvěr je nutno splatit dlužníkem nebo dědicem, popřípadě prostředky z prodeje nemovitosti,
 - *na viděnou* – jistinu je možné splatit kdykoli;
- *postupné* – splácení v pravidelných splátkách, buď v konstantní výši (anuita), popř. *degresivní splácení* (splátky se postupně snižují) nebo *progresivní* (splátky se postupně zvyšují);
- *kombinované* – jedná se o tzv. *balonové systémy*, kdy součet splátek podle smlouvy je nižší než celková jistina (zůstává balon), celou hodnotu lze uhradit prodejem nemovitosti (migrace obyvatelstva).

Typy hypotečních úvěrů

Hypoteční úvěry jsou poskytovány jako úvěry **účelové**, což znamená, že prostředky z tohoto úvěru musí být poskytnuty za účelem stanoveným ve smlouvě o hypotečním úvěru. Tento účel je pro dlužníka závazný, získané prostředky nesmí použít jiným způsobem. Prostředky z hypotečních úvěrů mohou být použity výhradně na účely financování bydlení.

Kromě toho existují hypoteční úvěry **neúčelové**, známé jako *americké hypotéky*. Jedná se o takové úvěry, u kterých mohou být získané prostředky dlužníkem využity k jakémukoliv účelu, musí však být zajištěny zástavním právem k nemovitosti. Poskytování amerických hypoték se řídí podle zákona č. 145/2010 Sb., o spotřebitelském úvěru.

Pro případ financování bydlení ještě před tím, než žadatel o hypoteční úvěr je schopen nabídnout bance nemovitost pro zřízení zástavního práva, banky nabízejí předhypoteční úvěry. **Předhypoteční úvěr** je krátkodobý úvěr se splatností do jednoho roku, který bude splacen řádným hypotečním úvěrem. Využívá se v situacích, kdy dočasně není možné vložit zástavní právo ve prospěch banky, např. při koupi družstevního bytu, výstavby nemovitosti, privatizaci bytového fondu, aj. Dlužník z předhypotečního úvěru splácí pouze úroky z úvěru, až po jeho splacení hypotečním úvěrem splácí kromě úroků také jistinu.

Prostředky z hypotečních úvěrů mohou být podle zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu čerpány za těmito **účely**:

- nákup bytu a bytového nebo rodinného domu včetně rozestavěné stavby,
- nákup pozemku, na kterém bude s využitím úvěru na bytové potřeby postavený byt, bytový nebo rodinný dům,
- výstavba bytu, bytového nebo rodinného domu a změna stavby,
- splacení vkladu právnické osobě, jejím členům nebo společníkům za účelem získání práva nájmu nebo jiného užívání bytu nebo rodinného domu,
- údržba nebo změna stavby bytu, bytového nebo rodinného domu a bytu v nájmu,
- vypořádání společného jmění manželů a vypořádání spoludědiců, které se týká získání bytu, bytového nebo rodinného domu,
- úhrada za převod členských práv a povinností družstva v souvislosti s převodem práva nájmu nebo jiného užívání bytu,
- splacení úvěru nebo půjčky na financování bytových potřeb (tj. refinancování).

Hypoteční bankovníctví je specifickým druhem bankovních obchodů. Poskytování hypotečních úvěrů je tak prováděno **specializovanými hypotečními centry** zřizovanými v pobočkách komerčních bank nebo ve **specializovaných hypotečních bankách**. V České republice je zástupcem specializované hypoteční banky Hypoteční banka, a.s.

Hypoteční banka, a.s.

Jedna z nejvýznamnějších hypotečních bank na českém trhu. Vznikla v lednu 1991 a původně působila jako univerzální obchodní banka. V září roku 1995 získala oprávnění k vydávání hypotečních zástavních listů a stala se z ní první specializovaná banka na hypoteční úvěry v České republice. Od června roku 2000 je jejím jediným vlastníkem Československá obchodní banka, a. s. (ČSOB). Hypoteční banka je součástí skupiny ČSOB, pro kterou připravuje hypoteční úvěry (např. pro Poštovní spořitelnu, Českomoravskou stavební spořitelnu, aj.).

Do konce roku 2005 vystupovala pod obchodním jménem Českomoravská hypoteční banka, a.s., od 1. ledna 2006 je jejím obchodním jménem Hypoteční banka, a.s. Ke dni 10. 10. 2010 měla základní kapitál ve výši 5 mld. Kč.

Produkty nabízené Hypoteční bankou:

- hypoteční úvěry pro fyzické osoby i podnikatele,
- hypoteční úvěry účelové i neúčelové (americké hypotéky),
- sjednání hypotečního úvěru přes internet (Hypotéky on-line), kdy si zájemci o hypoteční úvěr mohou prostřednictvím webových stránek banky zvolit parametry hypotečního úvěru a vyplnit žádost o úvěr.
- kombinované produkty – kombinace hypotečního úvěru se stavebním spořením (Českomoravská stavební spořitelna), kapitálovým životním pojištěním, investičním životním pojištěním aj.

Hypoteční banka uskutečnila od roku 1996 do roku 2010 přibližně 60 **emisí HZL**. Objem emise se dosahuje až 7 mld. Kč, nominální hodnoty HZL jsou v rozmezí několika desítek tisíc Kč až 500 mil. Kč. Splatnost HZL bývá až 30 let, úroková sazba variabilní, výplata úrokových výnosů každoroční.

Hypoteční bankovníctví je specializovaným druhem bankovní služby určeným k úhradě prostředků za účelem pořízení nebo zkvalitnění bydlení. V České republice je hypoteční bankovníctví upraveno zákonem č. č. 190/2004 Sb., o dluhopisech. Základním charakteristickým znakem hypotečního úvěru je zajištění tohoto úvěru zástavním právem k nemovitosti podle zákona. Za účelem financování hypotečních úvěrů banky emitují hypoteční zástavní listy, k čemuž potřebují získat souhlas (licenci) od České národní banky.

Klíčové pojmy

- hypoteční banka
- hypoteční úvěr
- HZL
- využití hypoték

Otázky k zamyšlení

- který způsob financování bydlení je podle Vás efektivnější – hypotečním úvěrem nebo úvěrem ze stavebního spoření
- v čem spatřujete největší výhody (přednosti) financování bydlení prostřednictvím hypotečního úvěru
- k jakým účelům lze hypoteční úvěr využít
- popište způsoby krytí emise hypotečních zástavních listů.

4 Spořitelní a úvěrové družstevnictví

Vznik spořitelního a úvěrového družstevnictví spadá do období 19. století v Anglii. V Českých zemích se první družstevní záložny začaly objevovat ve druhé polovině 19. století.

Mezi **zakladatele úvěrního družstevnictví** patří:

- *F. W. Raiffeisen* (1818 – 1888) v Německu
- *F. C. Kampelík* (1805 – 1872) v českých zemích

V českých zemích byla první družstevní záložna založena v roce 1858 ve Vlašimi. Až do první světové války se jejich počet postupně zvyšoval. Už v roce 1906 bylo v českých zemích více než 1 000 kampeliček. Vznikaly *okresní záložny hospodářské, kontribučenské záložny* a na venkově *zemědělské družstevní záložny* (známé jako *raiffeisenky* nebo *kampeličky*). V meziválečném období vznikaly navíc *spořitelny a občanské a živnostenské záložny*.

Významným mezníkem v českém spořitelním a úvěrovém družstevnictví byl rok 1953, v němž došlo k přeměně lidového peněžnictví. Spořitelní a úvěrová družstva byla zestátněna a sloučena do Státní spořitelny. Došlo tak k útlumu peněžního družstevnictví na dalších přibližně 40 let. K jeho obnově došlo až přijetím **zákona č. 87/1995 Sb., o spořitelních a úvěrních družstev**, jenž nabyl účinnosti k 1. lednu 1996 a položil základ pro vznik novodobého peněžního družstevnictví v České republice.

V současnosti existuje široká škála družstev s rozdílným zaměřením. Vznikají družstva úvěrní, bytová, řemeslná, spotřební aj.

Důvodem vzniku družstev byla možnost svépomoci a zlepšení hospodářského postavení členů družstva. Činnost družstevních záložen je založena na vzájemnostním principu, tedy výpomoci ekonomicky slabším členům. Všichni členové do družstva vkládají své prostředky, a ti členové, kteří potřebují, si z těchto prostředků mohou vzít výhodný úvěr.

Mezi základní principy družstevnictví lze zařadit:

- rovnost členů,
- dostupní finanční členské podíly,
- poskytování finančních nebo zbožních služeb za výhodnějších cen,
- podíly na zisku každého člena,
- vytváření rezerv,
- vzdělávání členů,
- územní omezenost (obec, region),
- dobrovolná práce funkcionářů.

Mezinárodním orgánem družstev je **Mezinárodní družstevní svaz (International Cooperative Alliance)** se sídlem v Ženevě. Mezinárodní družstevní svaz byl založen roku 1895 v Londýně z iniciativy britských a francouzských družstev. Jedná se o mezinárodní nevládní organizaci sdružující kolem 800 milionů členů družstev ze 75 zemí světa. Cílem svazu je podporovat družstevnictví. Za tímto účelem svaz organizuje mezinárodní konference a zasedání, pomáhá při zakládání nových forem družstevní činnosti, vydává publikace, provádí výzkumnou činnost aj. Svaz brání zájmy svých členů na mezinárodní úrovni pomocí zastoupení v OSN.

Kromě Mezinárodního družstevního svazu družstevnictví podporuje také **Světová rada úvěrních družstev (World Council of Credit Unions – WOCCU)** se sídlem v USA. WOCCU sdružuje kolem 50 tisíc družstevních záložen z 97 zemí světa.

Družstevní záložny (spořitelní a úvěrní družstva)

Činnost družstevních záložen v České republice byla obnovena v roce 1996, kdy vstoupil v platnost **zákon č. 87/1995 Sb., o spořitelních a úvěrních družstvech**. Tento zákon stanovuje pravidla pro vznik, fungování a zánik družstevních záložen, určuje pravidla pojištění pohledávek z vkladů a dohled ze strany České národní banky.

Tento zákon vymezuje družstevní záložnu jako „družstvo, které pro podporu hospodaření svých členů provozuje finanční činnosti, jimiž se rozumí zejména přijímání vkladů a poskytování úvěrů, ručení a peněžních služeb v různých formách.“³ Družstevní záložna je právnickou osobou. Obchodní firma družstevní záložny musí podle tohoto zákona obsahovat jedno z těchto označení:

- *spořitelní a úvěrní družstvo*
- *družstevní záložna*
- *spořitelní družstvo*
- *úvěrní družstvo*

Vklady v družstevních záložnách jsou ze zákona pojištěny. Výši náhrady z Fondu pojištění vkladů a výši příspěvků družstevních záložen do tohoto fondu jsou určeny zákonem o bankách.⁴ Podle tohoto zákona jsou vklady pojištěny do výše 100 % vkladu, maximálně však do výše ekvivalentu 100 tisíc EUR od roku 2011.

Roční příspěvek do fondu činí 0,2 % z průměru objemu pojištěných pohledávek z vkladů za předchozí rok, včetně úroků bez započítání zálohy na státní podporu.

Družstevní záložna není bankou. Mezi bankou a družstevní záložnou existuje několik zásadních rozdílů.

Tabulka 1: Rozdíly mezi družstevní záložnou a bankou

| Družstevní záložna | Banka |
|--|--|
| členové (spolumajitelé úvěrního družstva) | Klienti (bez možnosti rozhodování) |
| představenstvo volené členy družstva | akcionáři, klienti nemají rozhodovací právo |
| cílem není tvorba zisku, vytvořený zisk se vrací členům (služby) | podnikatelský subjekt s cílem dosažení zisku pro akcionáře |

Pramen: vlastní konstrukce.

Podle zákona o spořitelních a úvěrních družstvech musí mít družstevní záložna nejméně 30 členů.⁵ Zapisovaný základní kapitál musí být ve výši minimálně 500.000,- Kč. Sídlo družstevní záložny musí být na území České republiky.

Ke vzniku družstevní záložny a jejímu podnikání je třeba **povolení** udělené Českou národní bankou. Povolení je udělováno na dobu neurčitou. Před podáním žádosti o povolení musí být

³ § 1, odst. 3 zákona č. 87/1995 Sb.

⁴ Zákon č. 21/1992 Sb., o bankách.

⁵ § 2, odst. 1 zákona č. 87/1995 Sb.

splacena částka ve výši alespoň 35.000.000,- Kč, kterou představuje základní kapitál, popř. rizikový a rezervní fond, pokud jsou při založení družstevní záložny vytvořeny.

V žádosti o udělení povolení musí družstevní záložna uvést:

- firmu a sídlo družstevní záložny,
- výši základního kapitálu, popřípadě také výši rizikového fondu a rezervního fondu, pokud byly vytvořeny,
- věcné a organizační předpoklady pro činnost družstevní záložny,
- přehled členů.

K žádosti musí být navíc přiloženy:

- listina prokazující založení družstevní záložny a splacení základního kapitálu,
- návrh obchodního plánu družstevní záložny na nejbližší 3 roky, aj.

Každý člen je povinen složit v družstevní záložně *členský podíl* (vklad). Členské vklady členů družstevní záložny mohou být pouze peněžité a pro všechny členy ve stejné výši.

Členem družstevní záložny mohou být pouze fyzické osoby, přičemž členství není převoditelné na jiné osoby. Člen družstevní záložny má právo účastnit se členské schůze družstevní záložny a hlasovat na ní, dále má právo na ukládání vkladů u družstevní záložny, poskytnutí úvěru (po splnění podmínek záložny) nebo poskytnutí informací o hospodaření družstevní záložny. Při zániku členství má nárok na vypořádací podíl ve výši splaceného členského podílu a vyplacení uložených vkladů po odečtení nesplacených úvěrů.

V případě *ztrát družstevní záložny* jsou povinni se na jejich krytí podílet všichni členové v rozsahu určeném stanovami, a to nejméně ve výši dvojnásobku členského podílu.

Předmět podnikání družstevní záložny

Družstevní záložna je oprávněna vykonávat tyto činnosti:

- přijímání vkladů od členů,
- poskytování úvěrů členům,
- finanční leasing pro členy,
- platební styk, zúčtování a vydávání a správa platebních prostředků pro členy,
- poskytování záruk ve formě ručení nebo bankovní záruky za členy,
- otvírání akreditivu pro členy,
- obstarání inkasa pro členy,
- nákup a prodej cizí měny pro členy,
- pronájem bezpečnostních schránek členům.

Podmínky pro udělení povolení činnosti družstevní záložny

Při posouzení o udělení povolení činnosti družstevní záložny Česká národní banka posuzuje tyto podmínky:

- odborná způsobilost, důvěryhodnost a zkušenost řídicích osob (členů představenstva, kontrolní komise, úvěrové komise aj.),

- věcné a organizační předpoklady pro výkon navrhovaných činností družstevní záložny (vyplývající zejména ze stanov družstevní záložny),
- reálnost obchodního plánu,
- způsobilost fyzických a právnických osob s účastí na družstevní záložně k výkonu práv člena ve vztahu k podnikání družstevní záložny,
- průhledný a nezávadný původ částky, z níž se vytváří základní kapitál, popř. rizikový a rezervní fond (min. 35.000.000,- Kč), a splacení této částky,
- průhlednost skupiny osob s úzkým propojením s družstevní záložnou,
- aj.

Při svém vzniku družstevní záložna zřizuje **rizikový fond**, a to za účelem krytí rizik z poskytování úvěrů a záruk. Fond je tvořen ve výši nejméně 10 % ročního zisku po zdanění, a to až do doby, kdy výše rizikového fondu dosáhne částky nejméně 20 % souhrnu nesplacených úvěrů a záruk poskytnutých družstevní záložnou.

Kromě rizikového fondu družstevní záložna zřizuje **rezervní fond**. Pokud není rezervní fond vytvořen již při vzniku družstevní záložny, vytváří se ze zisku po zdanění (za účetní období, v němž se poprvé tento zisk vytvoří), a to ve výši nejméně 10 % ze zisku po zdanění. Tento fond se ročně doplňuje o částku určenou ve stanovách, avšak nejméně o 10 % ze zisku po zdanění, a to až do doby, kdy výše rezervního fondu dosáhne nejméně 20 % základního kapitálu.

Dohled nad družstevními záložnami

Dohled nad družstevními záložnami vykonával od roku 1997 Úřad pro dohled nad družstevními záložnami. V roce 2006 došlo v České republice k integraci dohledu nad finančními institucemi do jedné instituce – České národní banky. Od 1. 4. 2006 tak výkon dohledu nad družstevními záložnami vykonává **Výbor pro finanční trh** (ČNB).

Činnost družstevních záložen musí být v souladu s právními normami. Podléhá pravidlům stanoveným **zákonem č. 87/1995 Sb., o spořitelních a úvěrních družstvech a vyhláškou ČNB č. 123/2007 Sb., o pravidlech obezřetného podnikání bank, spořitelních a úvěrních družstev a obchodníků s cennými papíry** (implementace Basel II).

Pravidla kapitálové přiměřenosti

Družstevní záložny podléhají pravidlům kapitálové přiměřenosti. Musí tak udržovat minimální předepsaný poměr rizikově vážených aktiv a velikosti vlastního kapitálu. Kapitálová přiměřenost vychází z kapitálového požadavku ke krytí rizik:

$$\text{Kapitálový požadavek} = \text{RVA} \times 0,08 \text{ (8 \% z VK)}$$

kde: RVA = rizikově vážená aktiva

VK = vlastní kapitál

Pravidla likvidity

Kromě pravidel kapitálové přiměřenosti musí družstevní záložny dodržovat i pravidla likvidity, která vycházejí z plánu výdajů a příjmů podle časových pásem splatnosti. Cílem těchto pravidel je udržovat družstevní záložny likvidní, udržovat si dostatek likvidních aktiv, aby byly schopné dostát svým splatným závazkům.

Další pravidla

Mezi další pravidla, kterými se musí družstevní záložny řídit a dodržovat je, patří:

- povinnost řízení systému řízení rizik,
- povinnost tvorby rezerv,
- pravidla klasifikace aktiv,
- pravidla úvěrové angažovanosti,
- pravidla organizace vnitřní kontroly, aj.

Tabulka 2: Vývoj počtu družstevních záložen a výše vkladů v České republice

| Rok | Počet družstevních záložen | Výše vkladů (v mil. CZK) | Kapitálová průměrnost (v %) |
|------|----------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 1996 | 45 | 180 | |
| 1999 | 130 | 10 500 | |
| 2007 | 19 | 7 372 | 24,20 |
| 2008 | 17 | 10 505 | 17,13 |
| 2009 | 17 | 15 842 | 14,24 |
| 2010 | 16 | | 13,70 |

Pramen: ČNB, Asociace družstevních záložen.

Shrnutí kapitoly

Spořitelní a úvěrové družstevnictví je upraveno zákonem č. 87/1995 Sb., o spořitelních a úvěrních družstev, který položil základy novodobé formě peněžního družstevnictví v České republice. Spořitelní a úvěrové družstva fungují na členském principu a jejich základním posláním je finanční výpomoc jejich členům. Činnost družstevních záložen podléhá regulaci a dohledu ze strany České národní banky, která vydává povolení k založení družstevní záložny. Podobně jako banky musí i družstevní záložny splňovat požadavky na kapitálovou průměrnost.

Klíčové pojmy

- spořitelní družstvo
- kampelička
- dohled
- rezerva
- pojištění

Otázky k zamyšlení

- jaké jsou hlavní rozdíly mezi bankou a družstevní záložnou
- uveďte důvody vzniku družstevních záložen
- v čem spatřujete příčiny „bouřlivého“ vývoje spořitelního a úvěrového družstevnictví v České republice v průběhu 90. let 20. stol. (jejich mohutný vzestup a následný strmý pád).

5 Financování obcí a měst – municipální financování

Specializovanou skupinou klientů obchodních bank jsou místní orgány a jimi zřízené organizace – komunální sféra.

Nejvýznamnější součástí komunální sféry jsou města a obce – *municipality*, mající speciální politické, právní a ekonomické postavení.

Financování této sféry obchodními bankami vyžaduje znalost:

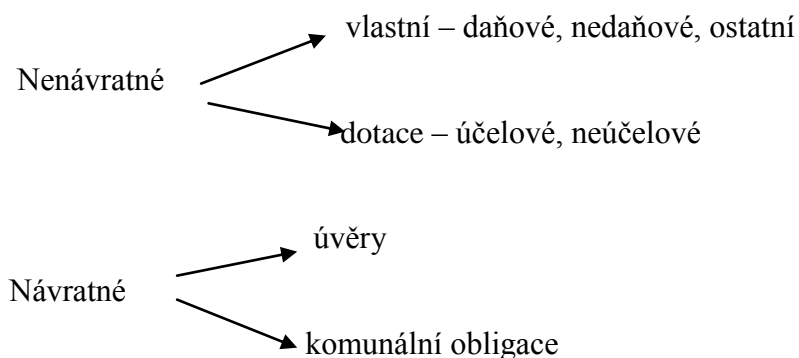
- struktury obecních rozpočtů
- trendů vývoje příjmů měst a obcí
- produktové poptávky municipalit po finančních zdrojích

Z těchto hledisek je třeba udržovat mezi bankami a municipalitami stálou komunikaci a poskytovat finanční poradenství.

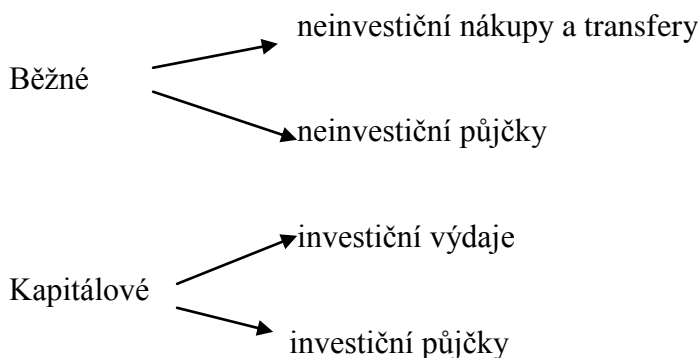
Při poskytování úvěrů městům a obcím je specifická oblast zajišťování úvěrů. Běžné podnikatelské úvěry jsou zajišťovány obvykle nemovitým majetkem s reálnou možností realizace zástavy. Ve vlastnictví měst a obcí jsou často nemovitosti se sníženou možností realizace k uspokojení pohledávky banky /radnice, školy, požární zbrojnice apod./.

Financované projekty musí být podrobeny ekonomické analýze a zvolena vhodná forma efektivního řešení financování. Banka se při financování obecních projektů zabývá předloženým finančním plánem na určité období sestaveným na základě výběru projektů k realizaci a možností samofinancování z obecního rozpočtu nebo úvěrovými zdroji podle platební schopnosti města a obce.

Příjmy rozpočtu obce:



Výdaje rozpočtu obce:



Státní správa a samospráva je aktuálně / i vlivem finanční krize/ velmi dobrou skupinou klientů pro obchodní banky.

Jak uvádí internetový zdroj⁶, vládní instituce měly v červnu minulého roku u komerčních bank uloženo nejvíce peněz v české historii, celkově více než 463 miliard korun. Projevuje se zejména lepší čerpání peněz z fondů Evropské unie a snaha vlády o podporu makroekonomického vývoje.

Vláda připravuje centrální systém hospodaření, označovaný *Státní pokladna*, který počítá s převodem všech peněžních toků z veřejných zdrojů do správy České národní banky. Termín je stanoven na začátek roku 2012. Vše je předmětem politické diskuze, neboť tento systém může zasahovat do pravomocí obcí. Současně budou ovlivněny profity obchodních bank z obchodů se státními penězi.

Velké banky, pojišťovny a leasingové společnosti mají pro města a obce, kraje i státní správu stále připravenou speciální produktovou nabídku, individuální obsluhu a poradenství vzhledem k důvěryhodnosti těchto klientů.

Bankovní produkty a služby municipálního financování obvykle obsahují:

Municipální program

Představuje optimální řešení komunálních požadavků a potřeb v oblasti platebního styku, zhodnocování volných finančních prostředků a financování provozních i rozvojových aktivit - nabízí:

- individuální servis firemního bankéře
- podmínky financování se zvýhodněním a přizpůsobením potřebám a finančním tokům jednotlivých subjektů municipální sféry
- zvýhodněné poplatky a úrokové sazby a navazujících dalších vybraných produktů a služeb pro klienty z komunální sféry
- využití on-line platebního a zúčtovacího systému a služeb elektronického bankovníctví
- poradenství v oblasti peněžních toků, správy volných finančních prostředků a optimalizace investičních záměrů
- přístup ke zdrojům na financování provozních i investičních potřeb, včetně financování rozvojových programů s využitím zdrojů EU a státu
- výhodná nabídka pro zastupitele a zaměstnance obcí a krajských úřadů.

Municipální konto

- určené výhradně pro potřeby měst, obcí, svazků obcí a krajských úřadů k uskutečnění platebního styku
- představuje komplexní nabídku cenově a úrokově zvýhodněných služeb k pokrytí základních potřeb v oblasti platebně-zúčtovacího styku
- všestranné pro konkrétní potřeby měst, obcí a krajů, nabízí také individuální servis firemního bankéře
- zvýhodněné pásmové úročení zůstatku běžného účtu
- elektronické bankovníctví.

⁶ www.parlament-vlada.eu

- embosovaná platební karta
- možnost povoleného přečerpání

Konto pro neziskové organizace

- určené pro všechny typy příspěvkových organizací, které jsou zřízeny municipalitou a které potřebují jednoduchý, dobře ovladatelný a ekonomicky dostupný bankovní účet
- výhodné svojí všestranností a přesným cílením na konkrétní potřeby klienta, zřízení a vedení běžného účtu.

Vedení účtu Fondu rozvoje bydlení obce a související služby

Komplexní řešení určené obcím pro vedení účtu FRB obce na opravy a modernizaci bytů a současně i pro správu a vedení půjček z FRB, které obce poskytují fyzickým nebo právníckým osobám

Bankovní úvěry a obvykle spojené služby pro municipality

- portfolio úvěrových produktů pro zajištění financování, které je přizpůsobené komunálním potřebám a finančním tokům
- individuální přístup k řešení každého případu a využití všech dostupných podpůrných programů (vč. programů EU) umožní nalézt optimální složení finančních prostředků potřebných pro provozní i investiční financování (obcí, měst, svazků obcí a krajů)
- povolené přečerpání účtu pro municipality
- účelový úvěr pro klienty komunální sféry
- program pro spolufinancování projektů z fondů EU.

Financování vodohospodářských projektů

Česká republika je zavázána v rámci přístupových dohod do EU vybudovat v obcích s více než 2 000 obyvateli čistírny odpadních vod. Města a obce dostávají na realizaci dotační zdroje, přesto budou muset určitou část profinancovat z vlastních zdrojů.

Přibližně dvě třetiny potřebných investic by měly být financovány z evropských fondů a 12 % z národních zdrojů.

Banky se podílejí na financování těchto projektů obcí a měst. Úvěry poskytují zejména ČSOB, Česká spořitelna a Komerční banka.

Klíčové pojmy

- bankovní služby
- municipalita
- projekty
- spolufinancování
- úvěry

Otázky k zamyšlení

- proč municipální financování
- co nabízení banky obcím a municipalitám
- jaká je struktura příjmů a výdajů municipalit.

6 Nadnárodní bankovní instituce

Ve světě působí několik nadnárodních bankovních institucí. Některé z nich mají spíše regionální charakter, jiné se vyznačují celosvětovou působností. Jejich poslání a cíle se často orientují na podporu hospodářství nebo mezinárodního obchodu, odstranění chudoby apod. Činnost těchto institucí bývá zaměřena také na provádění měnové politiky nebo posílení stability bankovního systému a určování pravidel bankovní regulace.

K nejvýznamnějším nadnárodním bankovním institucím patří:

- Mezinárodní měnový fond,
- Skupina Světové banky,
- Evropská banka pro obnovu a rozvoj,
- Evropská centrální banka,
- Banka pro mezinárodní platby.

Mezinárodní měnový fond

Mezinárodní měnový fond (MMF)⁷ byl vytvořen v roce 1944 na konferenci v Bretton Woods. Sídlem MMF je Washington D.C. V současnosti je členy MMF 187 zemí.

Česká republika patří mezi členské země MMF. Členem se stala již ve 40. letech 20. století jako tehdejší Československo. V roce 1954 bylo jeho členství pozastaveno a obnoveno bylo opět v roce 1990 – nejprve přistoupila jako Česká a Slovenská Federativní Republika a od 1.1.1993 jako Česká republika.

Činnost MMF spočívá v provádění *dohledu* nad ekonomickým, finančním a politickým vývojem v členských zemích a na globální úrovni, *půjčování* členským zemím v případě problémů s platební bilancí a *poskytování expertních školení* vládám a centrálním bankám členských zemí.

Cíle MMF⁸:

- podporovat mezinárodní měnovou spolupráci,
- usnadňovat rozšiřování a vyvážený růst mezinárodního obchodu,
- podporovat devizovou stabilitu,
- napomáhat vytvoření mnohostranných platebních systémů,
- učinit své zdroje dočasně dostupné členům majícím potíže s platební bilancí,
- zkrátit trvání a zmírnit stupeň nerovnováhy v mezinárodních platebních bilancích členů.

V roce 1969 fond zavedl mezinárodní rezervní měnu *SDR (Special Drawing Rights)* – česky *Zvláštní práva čerpání*. Tato měna slouží k zajištění potřebné výše mezinárodních rezerv odpovídající aktuální potřebě mezinárodního obchodu.

Každá členská země musí upsat určitý objem kapitálu (tzv. *členskou kvótu*). Pro Českou republiku byla členská kvóta stanovena na 589,6 mil. SDR a postupně byla navýšena na 819,3 mil. SDR.

⁷ International Monetary Fund (IMF).

⁸ Podle *Dohody o IMF*.

Oficiálním představitelem každé členské země v MMF je guvernér, kterého jmenuje zpravidla vláda. Nejvyšším orgánem MMF je *Rada guvernérů* všech členských zemí. Za Českou republiku je guvernérem v MMF guvernér ČNB Miroslav Singer.

Skupina Světové banky

Skupina světové banky tvoří pět organizací:

- Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (*International Bank for Reconstruction and Development – IBRD*),
- Mezinárodní rozvojová asociace (*International Development Association – IDA*),
- Mezinárodní finanční korporace (*International Financial Corporation – IFC*),
- Mnohostranná agentura pro investiční záruky (*Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA*),
- Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů (*International Centre for Settlement of Investment Disputes – ICSID*).

Sídlem skupiny Světové banky je Washington D.C.

Hlavním cílem skupiny Světové banky je odstraňování chudoby, a to formou podpory rozvoje ekonomik rozvojových zemí. Za účelem dosažení tohoto cíle skupina poskytuje dlouhodobé financování (půjčky a kapitálové vklady), garance nebo poskytování poradenského servisu.

Vrcholným orgánem skupiny Světové banky je *Rada guvernérů*. Guvernérem za Českou republiku je ministr financí ČR.

Jedním ze zakládajících členů v roce 1944 bylo i tehdejší Československo. Jeho členství bylo v roce 1954 přerušeno a opět obnoveno roku 1990. Samostatná Česká republika je členem od roku 1993.

Evropská banka pro obnovu a rozvoj

Evropská banka pro obnovu a rozvoj (*European Bank for Reconstruction and Development – EBRD*) byla založena v roce 1990 a jejím posláním je pomoc transformujícím se ekonomikám střední a východní Evropy a zemím bývalého východního bloku při jejich přechodu na tržní hospodářství. Sídlem EBRD je Londýn.

EBRD své finanční operace realizuje v 29 zemích. Je financována 61 zeměmi a 2 mezivládními organizacemi. EBRD poskytuje projektové financování bankám a dalším podnikatelským subjektům (půjčky, záruky, aj.). Typicky financuje až 35 % celkových projektových nákladů.

Nejvyšším orgánem EBRD je *Rada guvernérů*. Guvernérem za Českou republiku je ministr financí ČR.

Mezi zakládající členy EBRD v roce 1990 patřila i ČSFR. Samostatná Česká republika je členem od roku 1993.

Evropská centrální banka

Evropská centrální banka (ECB) je centrální bankou pro evropskou měnu euro. Vznikla v roce 1998 /nástupce EMI – European Money Institute/ jako hlavní součást Eurosystemu a ESCB. ECB od 1.1.1999 odpovídá za provádění měnové politiky v eurozóně. Cílem ECB je péče o kupní sílu eura (o jeho cenovou stabilitu).

Eurozóna je tvořena šestnácti státy Evropské unie, které zavedly euro.

Eurosystém je složen z ECB a národních centrálních bank zemí, které zavedly euro.

Evropský systém centrálních bank (ESCB) tvoří ECB a národní centrální banky všech členských států EU.

Eurosystém a ESCB budou souběžně fungovat, dokud všechny členské státy EU nepřijmou euro (tj. dokud se nestanou členy eurozóny).

ECB je nezávislou institucí. Jedinou spoluprací ECB je spojení s národními centrálními bankami. Ve spolupráci s národními centrálními bankami shromažďuje statistické informace, které potřebuje ke své činnosti.

Mezi **úkoly ECB** patří:

- vymezení činností eurosystému,
- vymezení, koordinace a sledování operací měnové politiky,
- přijímání právních aktů,
- schvalování emise eurobankovek (ECB má výhradní právo rozhodovat o vydávání bankovek v eurozóně),
- intervence na devizových trzích (ve spolupráci s jednotlivými národními centrálními bankami),
- sledování finančních rizik,
- předkládání statutárních zpráv (výroční zprávy, konsolidovanou rozvahu Eurosystému aj.)
- vykonávání poradní funkce pro instituce EU,
- aj.

Organizace ECB:

- *Výkonná rada*, která je složena z prezidenta ECB, viceprezidenta a dalších 4 členů. Tento orgán je zodpovědný za realizaci měnové politiky.
- *Rada guvernérů* jako nejvyšší rozhodovací orgán ECB. Je tvořena 6 členy Výkonné rady a guvernéry 12 centrálních bank eurozóny. Rada guvernérů určuje měnovou politiku eurozóny včetně úrokových sazeb.
- *Generální rada*, kterou tvoří prezident, viceprezident a guvernéři všech 25 centrálních bank států EU. Vykonává především poradenskou a koordinační činnost.

Banka pro mezinárodní platby

Banka pro mezinárodní platby (*Bank for International Settlements – BIS*) byla založena 17. května 1930 jako zúčtovací mezinárodní centrum pro vypořádání válečných náhrad placených poválečným Německem po 1. světové válce. Později došlo ke změně jejího zaměření a v současnosti slouží jako metodické, teoretické a informační centrum pro centrální banky. Vstupuje s nimi do finančních transakcí – poskytuje úvěry, nakupuje a prodává zahraniční měny, CP, zlato, eskontuje směnky aj. Dále provádí konzultační činnost a řeší problémy v oblasti monetární politiky, provádí ekonomický a monetární výzkum.

BIS má sídlo v Basileji ve Švýcarsku a dvě pobočky v Hong Kongu a Mexico City. Jedná se o nejstarší světovou mezinárodní finanční organizaci.

BIS své služby nabízí klientům, kterými mohou být pouze centrální banky nebo mezinárodní organizace. BIS neposkytuje finanční služby soukromým subjektům, vládám aj.

Členy BIS jsou centrální banky nebo měnové autority zemí. Mezi členy BIS patří i Česká národní banka.

Mezi její **cíle** patří:

- přispívat k rozvoji spolupráce mezi centrálními bankami,
- vytvářet příznivé podmínky pro mezinárodní finanční operace,
- aj.

Nejvyšším orgánem BIS je *Valná hromada*, na které se schází zástupci členských centrálních bank. Řídicím orgánem je *Správní rada*.

Při BIS působí **Basilejský výbor pro bankovní dohled** (*Basel Committee on Banking Supervision – BCBS*), který byl vytvořen roku 1974. Tento výbor vytváří standardy a doporučení pro bankovní dohled. K nejnámějším patří Mezinárodní standardy pravidel kapitálové přiměřenosti (*International Standards on Capital Adequacy*) a Basilejské základní principy efektivního bankovního dohledu (*Core Principles for Effective Banking Supervision*). Mezi členy BCBS patří například USA, Velká Británie, Německo, Austrálie, Japonsko, aj.

Mezi nejvýznamnější nadnárodní bankovní instituce patří Mezinárodní měnový fond, Skupina Světové banky, Evropská banka pro obnovu a rozvoj, Evropská centrální banka a Banka pro mezinárodní platby. Působení těchto institucí je celosvětové nebo regionální. Svou činností přispívají k podpoře svých členů v oblasti hospodářství, měnové politiky, regulace a dohledu nad bankovními institucemi aj.

Klíčové pojmy

- BIS
- ECB
- SDR
- Eurozóna
- Eurosystém

Otázky k zamyšlení

- jakou úlohu hraje Banka pro mezinárodní platby v oblasti bankovní regulace
- jaké jsou motivy zakládání nadnárodních bankovních institucí.

7 Specifické postavení firemního bankovníctví

Sama specifika firemního bankovníctví vyplývá již z jeho názvu, jedná se o firemní bankovníctví, které má svoje zásadní odlišení od bankovníctví pro fyzické osoby. Zásadní rozlišení spočívá v cílových segmentech klientů a očekávání bank a klientů.

Bankovníctví pro fyzické osoby – retail banking

- cílovým segmentem jsou fyzické osoby nepodnikatelského charakteru, které je možno dále členit
- veškeré bankovní procesy musí být vysoce standardizované
- je určeno pro značné počty klientů
- riziko poskytovaných úvěrů u jednotlivých klientů je poměrně vysoké
- vysoké marže u všech poskytovaných produktů, zejména úvěrového charakteru
- celkové riziko v poskytovaných úvěrech je vzhledem k vysokému stupni rozložení považováno za nízké.

Bankovníctví pro právnické osoby – corporate banking

- cílovým segmentem jsou podnikatelské subjekty, které je možno dále členit a ke kterým jsou různé přístupy
- bankovní procesy jsou sice v principu standardizované, ale netýká se to všech klientů
- počte klientů je nižší
- u jednotlivých klientů jsou rozdílná rizika
- s rozdílnými riziky u korporátních klientů jsou spojeny i rozdílné požadavky na zajištění úvěrů od poskytnutí úvěrů bez zajištění až po významné formy zajištění.

Podstata firemního bankovníctví

Bankovníctví, především komerční bankovní (korporátní bankovníctví) – financování velkých firem a problematika, která je s tím spojené má svoji významnou historii. Proplínají se zde dvě oblasti a to jak vlastní bankovní marketing, tvorba nových bankovních produktů a jejich další využití, tak současně spokojenost klientů bank a v neposlední řadě i rizika spojená s poskytováním bankovních produktů a služeb.

Zejména velcí klienti jsou pro banky rozhodující – jejich význam není dán pouze jejich velikostí, ale současně i množstvím dalších klientů, kteří jsou na ně navázáni, ať se jedná o drobné klienty a stejně tak i o firemní klientelu. Ve svém příspěvku se budu věnovat výhradně firemní klientele.

Východiskem pro banky jak si klienty udržet je zejména tvorba nových sofistikovaných bankovních produktů, které jsou specificky určeny pouze pro ně a zajišťují bance i za cenu jejího nižšího zisku, že tito klienti u ní zůstanou a budou jí přinášet zisk na úkor ostatních bank. Významnou roli zde hraje i forma a další marketingové metody jejich nabídky. Vždy musí banka přesvědčit klienta, že mu poskytuje nový naprosto jedinečný produkt, který mu jiná banka nemůže nabídnout, anebo pokud jej nabízí, potom jsou mezi oběma kvalitativní rozdíly. Svůj nezanedbatelný vliv zde má především riziko poskytovaných produktů a služeb.

Výběr klientů a jejich segmentace v bankách

O klientech musíme vědět, pokud je chceme opravdu uspokojit, vše (resp. co nejvíce). Pokud opravdu víme vše, teprve potom můžeme vytvořit účinnou marketingovou strategii, která musí vycházet ze segmentace klientů.

Současně máme možnost se zaměřit na náš cílový trh – tzv. **cílování trhu (targeting)**.

O klientech je nezbytně nutné vědět:

- kdo jsou (podle toho definujeme jejich vlastnosti a potřeby),
- jak k nim přistupovat (strategie jejich získání uspokojení jejich potřeb).

Klient

- je souhrnem všech fyzických a právnických osob, které mohou získat výrobky, produkty či služby, které nabízíme.

Tyto definice pochopitelně zahrnují širokou škálu osob s různými a jedinečnými potřebami, chováním, očekáváním a hodnocením. Tyto osoby mají mnohé společné vlastnosti, ale jsou naprosto **jedinečné**.

7.1 Segment retailových klientů

Za nejdůležitější je považována segmentace demografických faktorů a v případě potřeby u globálních bank i geografických faktorů. Ve vybraných případech se potom používají kritéria psychologická nebo chování.

Demografické faktory:

- věk
- příjem, majetek
- zaměstnání
- pohlaví
- velikost rodiny
- životní cyklus rodiny
- vzdělání
- náboženství
- rasa
- národnost
- bydliště.

7. 2 Segment klientů Corporate banking.

Základem strategie v segmentu podnikatelské sféry je rozčlenění dle čtyř základních kritérií pro segmentaci.

Kritéria jsou:

- ekonomická aktivita
- velikost

- postavení na trhu
- vlastnické vztahy.

Toto rozčlenění není možno považovat pouze za členění z pohledů marketingu, ale má svůj význam i z pohledu řízení rizika a stanovení tržních podílů jednotlivých sektorů v úvěrovém portfoliu bank.

Segment ekonomické aktivity

Jako prvotní členění se užívají čtyři hlavní segmenty:

- průmyslové podniky
- obchodní organizace
- stavební a veřejné práce
- služby.

Další členění je dle určení produkce:

- pro tuzemský trh
- převážně určen pro export (přes 50 % produkce je exportováno)
- částečně určen pro export.

Dle ekonomických činností:

- zemědělství, lesnictví, lov a rybolov
- těžební průmysl
- zpracovatelský průmysl
- výroba a rozvod energií a vody
- stavební a veřejné práce
- velkoobchod a maloobchod, restaurace a hotely
- doprava, skladování a spoje
- banky a jiné finanční instituce, pojišťovny, realitní služby a služby pro společnosti
- služby pro společnost, domácnosti a osobní služby.

Segment velikosti firem

Určujícím kritériem pro velikost firmy je především obrat a jako podpůrné kritérium bývá používán počet pracovníků.

Členění dle ročního obratu:

- s obratem do 5 mil Kč
- s obratem 5 – 20 mil Kč
- s obratem 20 – 50 mil Kč
- s obratem 50 – 100 mil Kč
- s obratem 100 – 300 mil Kč
- s obratem 300 – 1 000 mil Kč

- s obratem více než 1 000 mil Kč.

Členění dle počtu pracovníků (je uplatňován průměrný evidenční počet pracovníků):

- do 5 pracovníků
- 5 – 10 pracovníků
- 10 – 50 pracovníků
- 50 – 100 pracovníků
- 100 – 500 pracovníků
- 500 – 1 000 pracovníků
- více než 1 000 pracovníků.

Segment postavení na trhu

Udává jaké tržní postavení na trhu, které je současné významné pro její další stabilitu.

Používají se obvykle následující kritéria:

- monopolní postavení (100 % ovládnutí trhu)
- téměř monopolní postavení (trh je ovládán z více než 70 %)
- dominantní postavení na trhu (trh je ovládán z 30 až 70 %)
- mírně dominantní postavení (trh je ovládán z 5 až 30 %)
- bez významného postavení na trhu (trh je ovládán z méně než 5 %).

Segment vlastnické struktury

Toto členění má svoji vypovídací pro stabilitu společnosti a její vztah k poplatkům za bankovní služby.

Kritéria jsou obvykle stanovena:

- vlastnictví státu, orgány státní správy a samosprávy, obce
- tuzemský vlastník
- zahraniční vlastník
- akciové společnosti
- společnosti s ručením omezeným
- ostatní.

Klíčové pojmy

- corporate banking
- klient
- retail banking
- segmentace
- struktura
- targeting.

Otázky k zamyšlení

- má smysl segmentace v bankovníctví
- co je cílem segmentace v bankovníctví
- jak banky segmentují své klienty
- je rozdíl mezi retailovým a korporátním bankovníctví

8 Firemní bankovníctví a jeho trh

Pro firemní bankovníctví a jeho trh je rozhodující následující členění:

- funkce a význam bankovních poradců
- politika produktů a služeb
- hodnocení a ocenění obchodního personálu.

V zásadě je možno rozdělit bankovní poradce do dvou kategorií:

- bankovní poradci v bance
- nezávislí bankovní poradci.

8.1 Bankovní poradci

V bankách jsou obvykle označováni jako „Relationship manager“ a jejich hlavním úkolem je jednak zabezpečení vlastního prodeje a současně udržovat trvalé dobré vztahy jak se současnými, tak potenciálními klienty.

8.2 Nezávislí poradci mimo banku na volné noze – nezávislí poradci

Je však zde nutno přiznat, že tlak na vývoj nových bankovních produktů a služeb nevytváří pouze samotné konkurenční prostředí. V prostředí korporátních klientů má nezanedbatelný vliv činnost „finančních poradců“ (nejsou tím míněni poradci, kteří se snaží zprostředkovat uzavírání nejrůznějších smluv o stavebním spoření, různých forem pojištění apod.), rekrutovaných ze špičkových pracovníků finanční sféry, kteří velmi dobře znají prostředí bank a finančních institucí. Zejména velké podniky vyvíjí tlak na banky a jejich služby (působí zde i konkurence) a nutí vytvářet nové produkty a služby, které by jinak nenabízely. Nové produkty vznikají v souvislosti s konkurenčním bojem, zejména se jedná o různé typy finančních derivátů, které je možno klientům nabídnout a tak je přilákat k bance, jako příklad poslouží forwardy, měnové swapy včetně multi měnových, deriváty, dohody o budoucích úrokových sazbách a jejich vzájemné kombinace a mnoho dalších produktů.

Další rozvoj bankovního sektoru v současnosti spojen je především s tlakem na poskytování nových bankovních služeb. Jako primární zde působí nové technologie, které přináší obrovské možnosti zejména v mezinárodním bankovníctví. Jedna z rozhodujících možností jak využít technologicky a informační pokrok je využití zejména možností které dává Cash Management.

Spolupráce s nezávislými poradci

Jedná z málo známých pouček v bankovním sektoru (managementy bank ji však velmi dobře znají) zní:

„Všechny sofistikované bankovní produkty by nevznikly, pokud by se na jejich vzniku nepodíleli, bývali špičkový pracovníci bank, působící jako poradci pro významné firmy, vytvářející jejich prostřednictvím tlak na banky aby vytvářeli další produkty, které jsou v prospěch jejich klientů“

Z ní je možno prakticky si odvodit veškerý vztah banky k externím poradcům, kteří na jedné straně tlačí banky do snižování nákladů svých klientů a tím jsou v zásadě proti bankám a na druhé straně pomáhají bankám vytvářet nové bankovní služby a produkty.

8.3 Politika produktů a služeb

Nehmotná povaha služeb, zejména v bankovním sektoru má za následek odlišnosti při jejich prodeji od hmotných produktů.

- pokud si klient kupuje televizi má prodejce možnost mu ji zcela konkrétně předvést a klient možnost se s ní seznámit. Jakou možnost se seznámit s nabízenou bankovní službou má klient banky kterému je nabízena investice do zahraničních podílových fondů, otevření běžného účtu a jiné služby. S výjimkou platebních karet např. zlatých nebo platinových, kdy klient dostane do rukou prestižní kousek plastiku, nemá klient banky k dispozici nic jiného než záznam v počítači banky a jeho otisk na papírové medium.
- stejně tak pokud navštívíme holiče, aby nás ostříhal (oholil) po poskytnutí jeho služby již nemáme žádný pocit nového produktu.
- bankovní službu, stejně jako ostatní služby můžeme považovat za nehmotný produkt, který je spotřebován v okamžiku jeho poskytnutí

8.4 Hodnocení a ocenění obchodního personálu

Co je vlastně úkolem zaměstnanců prodeje – obchodního personálu – hlavním úkolem zaměstnanců prodeje je jednak zabezpečení vlastního prodeje a současně udržovat trvalé dobré vztahy jak se současnými, tak potenciálními klienty.

Mají následující funkce:

- informovat klienty. Klienti, kteří projeví zájem o naše produkty a služby musí být informováni především o vlastnostech, použití a přednostech našich produktů. Není nutné, aby se prodejci zabývali technickými detaily – klienti jim v mnoha případech rozumí lépe. Klient si vždy nutně nekupuje produkt, ale výhodu, která je s jeho vlastnictvím spojena.
- navrhovat. Zejména v bankovníctví jsou správné návrhy řešení k uspokojení potřeb klientů tím nejdůležitějším, co bance získává klienty. Odrazem v potřebě správných řešení je private banking, které zaznamenává svůj rozmach. V bankách je to i otázka bankovních poradců, kteří řešení problému buď klientům sami navrhnou, nebo si přizvou specialisty.
- přesvědčovat. Klienta je nutno přesvědčit k tomu, aby přijal naši nabídku. Nemůžeme však klientovi vnucovat každou nabídku. Nabídka musí být pro klienta výhodná, jinak ohrožujeme své budoucí obchody s klientem, ale vznikne i potenciální hrozba že klient bude o našem postupu informovat i ostatní.
- spolupracovat. Zejména v bankovníctví je nutno sledovat klienta a jeho chování, abychom měli jistotu, že správně využívá naše služby.

Klíčové pojmy

- corporate banking
- klient
- retail banking
- segmentace
- struktura
- targeting.

Otázky k zamyšlení

- proč je obchodní personál v bance důležitý
- proč jsou bankovní produkty a služby nehmotné
- kdo má největší zásluhu na vzniku nových bankovních produktů a služeb.

9 Firemní bankovníctví a jeho strategie

Rostoucí konkurence a s ní spojená všeobecná agresivita vytvářejí na tlak na neustálou tvorbu nových produktů. Tento trend je zřejmý ve finančnictví a bankovníctví zejména v posledních letech. Banky a finanční instituce jsou nuceny věnovat stále více času tvorbě a vývoji nových produktů a služeb. Klient může tak lépe uspokojovat své potřeby – má možnost si vybrat produkt, službu, která lépe uspokojí jeho potřeby. Především v korporátním bankovníctví je významný tlak na uspokojení potřeb klienta a jeho stabilitu. Zejména v případě velkých klientů může banku ohrozit:

- ztráta klienta a s tím spojený výpadek příjmů
- finanční problémy klienta a s tím spojený dopad do tvorby rezerv, opravných položek a následně i do zisku.

Je však zde nutno přiznat, že tlak na vývoj nových bankovních produktů a služeb nevytváří pouze samotné konkurenční prostředí. Nezanedbatelný vliv zde má činnost „finančních poradců“ (nejsou tím míněni poradci, kteří se snaží zprostředkovat uzavírání nejrůznějších smluv o stavebním spoření, různých forem pojištění apod.), rekrutovaných ze špičkových pracovníků finanční sféry, kteří velmi dobře znají prostředí bank a finančních institucí. Zejména velké podniky mohou vyvíjet tlak na banky (zde působí i konkurence) a přinutit je vytvářet nové produkty a služby, které by jinak banky svým klientům nenabízely. Tímto způsobem vznikly zejména produkty typu „Cash management“, „Cash Pooling“, „Over Night Servis“, „Investiční účty“ apod. Další produkty potom vznikají v souvislosti s konkurenčním bojem, který snižuje uplatnění finančních prostředků, zejména se jedná o různé typy finančních derivátů, které je možno klientům nabídnout a tak je přilákat k bance, jako příklad poslouží, forwardy, měnové swapy včetně multi měnových, deriváty a dohody o budoucích úrokových sazbách.

Společným problémem všech finančních inovací je snadná možnost jejich napodobení a nemožnost jejich ochrany – po uvedení nového produktu na trhu není problém v krátkém časovém období vytvořit buď identický, nebo vylepšený produkt a nabídnout jej klientům. Poněkud složitější situace je u průmyslových inovací, kde existují určité výrobní bariery a kopírování nových výrobků není tak jednoduchá a je možno si snadněji počkat na stejný výrobek od jiné společnosti, která je však známa nižšími cenami.

Přes všechny problémy, které jsou s vývojem nových produktů a služeb a jejich inovacemi spojeny je však jejich vývoj a tvorba i když na krátkou dobu nezbytná pro rozvoj finanční společnosti a právě jejich vývoj vytváří její postavení na trhu.

Každá banky si proto musí stanovit svoji strategii a její významnou součástí je stanovit si jaká jsou:

- východiska pro tvorbu produktů a služeb
- podmínky pro tvorbu nových produktů
- omezení tvorby nových produktů
- východiska pro další strategii

Klíčem úspěšnosti každé strategie jsou inovace – rostoucí konkurence a s ní spojená všeobecná agresivita vytvářejí na tlak na neustálou tvorbu nových produktů.

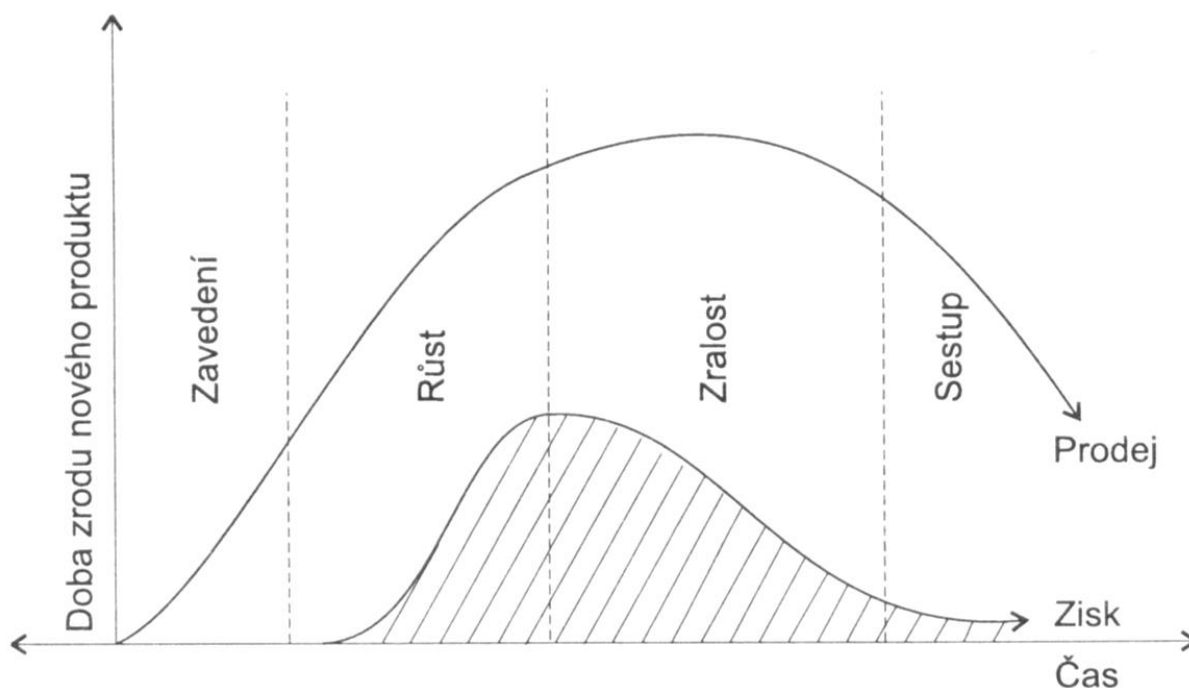
Tento trend je zřejmý ve finančnictví a bankovníctví zejména v posledních letech. Banky a finanční instituce jsou nuceny věnovat stále více času tvorbě a vývoji nových produktů

a služeb. Klient může tak lépe uspokojovat své potřeby – má možnost si vybrat produkt, službu, která lépe uspokojí jeho potřeby.

Příčiny vzniku inovací torby nových produktů si můžeme rozdělit následovně:

| Vnitřní faktory | Vnější faktory |
|----------------------------------|-----------------------|
| návrhy zaměstnanců | klienti |
| vedoucí oddělení styku s klienty | dodavatelé |
| vedoucí marketingu | poradci |
| vedoucí oddělení vývoje | zprostředkovatelé |
| návrhy spojené s rozvojem firmy | konkurence |
| firemní „brainstorming“ a | skupinové rozhovory |
| „brainwashing“ | změny ve společnosti |
| | legislativní změny |

Svůj význam zde pochopitelně mají i základní zákonitosti vztahu mezi uvedením nových produktů na trh, jejich prodejem a ziskem z jejich prodeje tak jak je vyjadřuje následující graf.



Tvorba nových bankovních produktů na svoje významná omezení kterými především jsou:

- životní cyklus bankovních produktů je v současnosti kratší, než tomu bylo v minulosti
- současnost znamená krátkou životnost bankovních produktů danou:
- agresivitou v bankovní konkurenci
- snadnou kopirovatelností bankovních produktů, technologickou expanzi
- globalizací bankovních trhů
- jejich snadnou napodobitelností

- neexistencí autorské ochrany pro bankovní produkty

Rozhodující pro banku je tedy především vytvoření:

- vhodného portfolia produktů a služeb,
- strategie zavádění produktů a služeb.

Žádná firma nemůže mít ve svém portfoliu všechny produkty a služeb. K jejich optimalizaci musí stanovit i jejich strategii jak je postupně zavádět a mít:

- produkty a služby s různým stupněm zralosti,
- možnost uspokojovat co nejširší požadavky klientů,
- rozložit nabídku produktů a služeb, tak aby příjmy neustále rostly.

Klíčové pojmy

- bankovní produkt
- faktory vnější
- faktory vnitřní
- konkurence
- strategie
- životní cyklus

Otázky k zamyšlení

- je nutné sledovat životní cyklus bankovních produktů
- jaká jsou specifika bankovních produktů
- je možné řešit otázku autorské ochrany u bankovních produktů.

10 Strategie korporátních bank

Ziskové společnosti jsou motivovány k vývoji nových produktů a služeb očekáváním vyšších zisků, které jim přinesou. S tím je i spojen neustálý konkurenční boj o získání nových trhů.

Každý nový produkt nebo služba potřebuje ovšem při svém zavádění na trh nějakou formu podpory. Zejména v bankovních službách je nezbytně nutná marketingová podpora při uvádění nové služby na trh a neustálá inovace bankovních služeb.

Budeme se nyní zabývat tím co cena je, co vyjadřuje a jaký má vliv na poptávku a cenové strategii. Cena je nejdůležitější proměnnou marketingového mixu a souvisí s ní jak objem prodeje a s ním spojené tržní podíly tak tržby firmy s ní spojené její zisky a další existence. Může mít nerůznější podoby a vždy vyjadřuje to co za produkt, službu zaplatíme. Cenu, kterou zaplatíme za produkt, službu musíme vždy počítat jako souhrn všech nákladů, které jsou s uspokojením naší potřeby spojené.

Postavení na trhu

Postavení na trhu je neodmyslitelně spojeno s cílem a odlišností. Cíle a odlišení se, musí být prvotním cílem marketingového plánu.

Cíle jsou:

- poskytovat trhu informace, které zdůrazňují naše přednosti, význam
- informace o přednostech našich produktů a služeb
- jak odlišit naše produkty od produktů jiných producentů
- cílový zákazník (v cílovém segmentu) musí poznat naši výjimečnost.

Odlišnosti jsou:

- produkt, služba
- kvalita
- cena
- forma distribuce
- reklama a image.

Jak se mohou banky odlišit

Zůstává otevřenou otázkou, jak se mohou banky od sebe pozitivně odlišit. Možnosti jsou ve vztahu ke klientům a celé společnosti – podpora významných celospolečenských projektů, slabších skupin obyvatelstva. Je však otázka jak na tato odlišení reagují cílové segmenty klientů, i když u velkých bank jsou cílové segmenty velmi rozsáhlé a konečný dopad z rozdílné reakce může být zanedbatelný

Významné postavení si v posledních letech nachází zejména Cash Management. V poslední době potom rozšířené o servisní střediska, spojená s Cash Managementem. V zásadě se jedná o produkty, které mají zejména pro bankovní klienty vysokou přidanou hodnotu, přestože jsou složeny v zásadě ze standardních bankovních produktů, s dopadem do ekonomiky klientů bank. Za produkt, který výrazně snižuje riziko poskytovaných úvěr je potom nutno považovat Cash Pooling.

Strategie korporátního bankovníctví je zaměřena především na cílené nabídky klientů.

Z postavení bank a jejich funkce vyplývají i možnosti, které banky mají a podmínky pro jejich spolupráci s podniky, tak jak uvedeno vyplývají následující závěry.

Řízení a centralizace likvidy pro podniky je produktem především 90 – tých let minulého století a byla umožněna:

- prudkým rozvojem možností informačních technologií. Zejména možnost rychlého a bezproblémového spojení umožňuje bankám nabízet nové produkty. Dochází v rámci bank k částečnému nahrazování informačních toků prostřednictvím SWIFT, který je pro banky poměrně drahý. Poplatky za jednu zprávu se pohybují od 1 EUR, a pokud bereme v úvahu potřebné počty přenášených informací, nejedná se o zanedbatelnou nákladovou položku;
- rozšiřování clearingového systému zpracování mezibankovních plateb, které je výrazně levnější a rychlejší než korespondenční platby;
- významným činitelem byla i iniciativa Evropské komise, která zrušila od roku 2004 ve většině členských států EU daň z přeshraničních plateb úroků a tím ztraktivnila reálný Cash Pooling. Současně s tím se snížily od ledna 2006 poplatky za přeshraniční převody do 50 000 EUR, které nesmí být vyšší než poplatky za vnitrostátní platební styk (v obou případech jsou myšleny převody mezibankovní).

To vše umožnilo bankám rozšířit nabídku sofistikovaných produktů s nízkým rizikem ale současně i se sníženým výnosem pro banky. Platí pochopitelně, že tyto produkty nejsou určeny pro všechny podniky, ale banky je mají určeny především pro klienty:

- kteří se aktivně o tyto produkty zajímají;
- jako nabídku při akvizicích klientů, o něž mají zájem a nutnosti udržet si významné klienty, o které mají zájem i další banky.

Klíčové pojmy

- akvizice
- clearing
- klient
- strategie
- struktura

Otázky k zamyšlení

- na co se zaměřují korporátní banky
- mohou se korporátní banky od sebe odlišit
- mohou se banky odlišit mezi sebou
- jaký vliv má Evropská komise na bankovní produkty.

11 Produkty firemního bankovníctví a jeho strategie

Za rozhodující produkt firemního bankovníctví je nutno považovat Cash Management a vše co je s ním spojeno.

Cash Management se v podstatě skládá z několika základních prvků, i když mnohé z nich se mohou jevit, jako běžné bankovní služby ve svém komplexu potom vytváří systém Cash Managementu:

- vedení běžných účtů v domácí měně
- vedení běžných účtů v cizích měnách
- platební styk tuzemský a zahraniční
- tresory operace – termínované vklady, spořicí účty a úsporné vklady
- devizové transakce
- operace s hotovostmi v domácí měně a cizích měnách
- platební karty, jak debetní tak kreditní
- vedení zaměstnaneckých účtů
- Cash Pooling
- servisní střediska

Veškeré dosavadní poznatky potvrzují – pokud jedna banka nabídne klientům Cash Management, získává komparativní výhodu před ostatními bankami a i při nižších výnosech – platí zde základní pravidlo a zásady „opportunity cost“ – příjem, který je vyšší než moje náklady anebo, který mi umožňuje snížit je vždy příjmem a tak je nutno na něj pohlížet.

Je proto pro banky podmínkou jejich dalšího rozvoje, aby se věnovali více rozvoji nových sofistikovaných produktů, protože pouze ty jim umožní si udržet klienty a získávat klienty n úkor jiných bank i když zde není ani zanedbatelný, ale naopak velmi významný přínos pro jejich klienty.

Zejména současná finanční krize klade důraz na nové produkty, které současně nevytvářejí riziko pro klienta a banku a pro je nutno považovat Cash Management za významný marketingový produkt, který by mohl zlepšit situaci bank, které jej uplatňují zejména v současné době.

Cash Management – jeho části

Cash Management se v podstatě skládá z několika základních prvků, i když mnohé z nich se mohou jevit, jako běžné bankovní služby ve svém komplexu potom vytváří systém Cash Managementu:

- vedení běžných účtů v domácí měně
- vedení běžných účtů v cizích měnách
- platební styk tuzemský a zahraniční
- tresory operace – termínované vklady, spořicí účty a úsporné vklady
- devizové transakce
- operace s hotovostmi v domácí měně a cizích měnách

- platební karty, jak debetní tak kreditní
- vedení zaměstnaneckých účtů
- Cash Pooling
- servisní střediska.

Za rozhodující části Cash Managamentu považují především následující:

Cash Pooling, Operace na účtech zapojených do Cash Poolingu probíhají denně po skončení účetní uzávěrky (tzv. COB – close of business), který můžeme členit podle více kritérií a možnosti banky, která jej poskytuje jako:

- monokriteriální Cash Pooling (je poskytnut pouze jeden produkt z celkové palety možností Cash Poolingu);
- multikriteriální Cash Pooling (jsou realizovány vzájemné kombinace jednotlivých možností, které Cash Pooling nabízí).

Možné varianty Cash Poolingu jsou:

- Jednoměnový – zahrnující všechny účty v jedné měně daného konkrétního podnikatelského subjektu u banky. Jedná se i o zařazení účtu podřízených jednotek;
- Víceměnový – zahrnující všech účty ve všech měnách daného konkrétního podnikatelského subjektu u banky;
- Lokální – kdy se vztahuje pouze na účty na území jedno státu;
- Multinacionální – kdy jsou do něj zařazeny všechny účty na územích států, na nichž banka operuje;
- Úvěrový – přímo se snižuje úvěrové zatížení. Zůstatky na debetních účtech a kreditních účtech jsou vzájemně započteny a tím je sníženo čerpání úvěru a úvěrové zatížení a s tím spojené i nižší úroky z čerpaného úvěru;
- Snížení rizika – dochází k takzvanému snížení rizika na klienta. Zůstatky na kreditních a debetních účtech nejsou vzájemně započteny, ale kreditní zůstatky jsou využity jako zajištění čerpaného debetu. Dochází tím ke snížení rizika vůči klientovi. Klientovi není přímo snížen čerpaný úvěr a neplatí tedy nižší úroky, ale je poskytnuta tzv. kompenzace za snížení úvěrového rizika, která v zásadě nahrazuje snížení úroků.
- **Reálný Cash Pooling** – jehož základní charakteristikou je převod zůstatků účtů na hlavní účet skupiny ke konci účetního dne. Kladné zůstatky jsou použity k pokrytí případných deficitů jiných účtů v rámci skupiny a tím dochází k úspoře externích zdrojů financování.
- **Fiktivní Cash Pooling** – kde, oproti reálnému Cash Poolingu se převod prostředků neprovádí, ale dochází pouze k matematické kombinaci zůstatků na jednotlivých účtech, takže zůstatky na účtech zůstávají nedotčeny.

Servisní střediska – nebo také střediska služeb.

Jedná se v zásadě o nejnovější nabídky především multinacionálních bank, která je zaměřená, na klienty, kteří mají dceřiné společnosti a divize po celém světě. Těmto klientu jsou nabízeny nejrůznější služby, které zajistí outsourcing vybraných činností.

Rizikovost Cash Managamentu

Riziko jednotlivých nejdůležitějších částí Cash Managamentu můžeme hodnotit z pohledu banky následovně:

- vedení běžných účtů v domácí měně – bezrizikový produkt
- vedení běžných účtů v cizích měnách – bezrizikový produkt
- platební styk tuzemský a zahraniční – bezrizikový produkt
- tresory operace – termínované vklady, spořicí účty a úsporné vklady – bezrizikový produkt
- devizové transakce – pokud jsou zajištěny peněžními prostředky na účtu klienta, jedná se o bezrizikový produkt
- operace s hotovostmi v domácí měně a cizích měnách – v zásadě bezrizikový produkt pokud nedojde k selhání lidského faktoru u pracovníků banky. Banky se je snaží omezovat a nahrazovat bezhotovostními operacemi
- platební karty, jak debetní tak kreditní – v případě debetních karet se jedná o bezrizikový produkt. U kreditních karet je potom kreditní riziko v závislosti na výši poskytnutého úvěru a bonitě klienta
- vedení zaměstnaneckých účtů – bezrizikový produkt
- Cash Pooling – rizikem zůstává pouze ta část úvěru, která není kryta kreditem na účtech klienta
- servisní střediska – bezrizikový produkt.

Z pohledu klientů bank:

- vedení běžných účtů v domácí měně – bezrizikový produkt
- vedení běžných účtů v cizích měnách – bezrizikový produkt
- platební styk tuzemský a zahraniční – bezrizikový produkt
- tresory operace – termínované vklady, spořicí účty a úsporné vklady – bezrizikový produkt, i když jeho bezrizikovost je omezena pojištěním vkladů
- devizové transakce – bezrizikový produkt
- operace s hotovostmi v domácí měně a cizích měnách – v zásadě bezrizikový produkt pokud nedojde k selhání lidského faktoru u pracovníků firmy
- platební karty, jak debetní tak kreditní – bezrizikový produkt
- vedení zaměstnaneckých účtů – bezrizikový produkt, navíc je zde omezena možnost přístupu neoprávněných osob k citlivým údajům o příjmech
- Cash Pooling – bezrizikový produkt, navíc dochází k úspoře nákladu na úvěry, které jsou kompenzovány zůstatky na kreditních účtech
- servisní střediska – bezrizikový produkt.

Jednotlivé části Cash Managamentu výrazně snižují riziko z pohledu banky a současně přispívají k lepšímu využití vlastních zdrojů na straně klienta. Současně s využitím nabídky bankovních služeb dochází u podniků využívajících sofistikované bankovní produkty k úspoře nákladů na bankovní služby. Je však nutno současně konstatovat, že banky

nenabízejí tyto služby všem klientům, ale mají je určený pouze pro vybraný okruh klientů, na který mají zájem.

Současně na straně bank dochází sice k nižšímu inkasu za poskytované služby, ale přesto je možno dospět k závěru – pokud jedna banka nabídne klientům jako významný marketingový produkt Cash Management, získává komparativní výhodu před ostatními bankami a i při nižších výnosech – platí zde základní pravidlo a zásady „opportunity cost“ – příjem, který je vyšší než moje náklady anebo, který mi umožňuje snížit je vždy příjmem a tak je nutno na něj pohlížet. Současně také dochází k omezení rizika především na straně banky, kdy se výrazně snižuje objem úvěrů, především nezajištěných.

Je proto pro banky podmínkou jejich dalšího rozvoje, aby se věnovali více rozvoji nových sofistikovaných produktů, protože pouze ty jim umožní si udržet klienty a získávat klienty na úkor jiných bank i když zde není ani zanedbatelný, ale naopak velmi významný přínos pro jejich klienty a současně snižovali svoje rizika.

Další možností produktů firemního bankovníctví jsou:

- kolateralizované produkty typu CDO, CDM apod.
- klubové, konsorcionální a syndikované úvěry.

Klíčové pojmy

- Cash Management
- Cash Pooling
- Poradci
- Produkty
- Servisní střediska
- Spolupráce

Otázky k zamyšlení

- proč se korporátní bankovníctví zaměřuje na sofistikované produkty
- co je cílem sofistikovaných bankovních produktů
- jaký vliv mají poradci na sofistikované bankovní produkty.

12 Očekávaný vývoj je firemním bankovníctvím

Bankovníctví jako odvětví prochází již delší čas výraznými změnami. Managementy bank jsou v důsledku toho pod neustálým tlakem obhájit právo na jejich existenci a přizpůsobit bankovní podnikání měnícím se podmínkám. To je zároveň nutí ke kvalitnějšímu řízení.

Vzhledem ke stále většímu zapojení informačních technologií prakticky ve všech oblastech našeho života nelze nepředpokládat, že by tomu mohlo být ve firemním bankovníctví a v bankovníctví obecně jinak. Další vývoj informačních technologií bude mít s velkou pravděpodobností významný vliv také na vývoj firemního bankovníctví.

Další technický pokrok, zcela změni charakter a také rychlost poskytovaných služeb. Už dnes by bylo technicky možné například převádět finanční prostředky z jednoho účtu na druhý během pár minut nebo dokonce vteřin a je tedy jen otázkou času, kdy tomu tak skutečně bude. Nové technologie ale nebudou ovlivňovat bankovníctví jen přímo, jejich zaváděním v rámci bank a při komunikaci s klienty. Jejich vliv se velmi pravděpodobně projeví i nepřímo skrze transformaci ostatních subjektů s bankami úzce propojených, jako jsou například burzy nebo firmy samotné. Banky tak budou možná přinuceny zvenčí změnit některé zavedené postupy, protože se možná zcela změni situace jejich klientů a způsob podnikání.

Ve světové ekonomice lze v současném období sledovat radikální změny. Je to postupná globalizace finančních trhů, expanze kapitálových trhů, sekuritizace, progresivní rozvoj informačních a telekomunikačních technologií a sociální změny. Od toho se odvíjí současné trendy v bankovníctví.

Vkladové a úvěrové operace bank vždy tvořily základ jejich podnikání, i když byly doplněny některými jinými aktivitami. V posledním období se však těžiště bankovní činnosti mění. Banky poskytují ve stále větší míře další typy služeb, které do jisté míry překračují hranice klasického bankovníctví.

Expanze kapitálových trhů a postupné stírání hranic mezi bankovním a finančním podnikáním způsobuje, že do sféry, v níž dříve operovaly pouze banky, začínají v poslední době vstupovat nebankovní subjekty, které přebírají jejich činnosti nebo tyto činnosti nahrazují.

| | |
|--|---|
| Investiční podílové fondy | nabízejí poměrně dobrou návratnost prostředků investovaných přímo do akcií a obligací, čímž připravují banky o levná depozita. |
| Pojišťovny | konkurují vkladovým operacím bank zejména produkty životního pojištění, a pokud to legislativa dovolí, snaží se i o získání licencí na bankovní činnosti. |
| Velké obchodní společnosti a obchodní domy | konkurují vlastními systémy platebních karet i širokým rozsahem finančních služeb včetně úvěrů. |

Uvedené schéma představuje pouze hlavní konkurenty. Kromě nich bankám poměrně výrazně konkurují i investiční společnosti, leasingové společnosti, faktoringové a forfaitingové společnosti, penzijní fondy, obchodníci s cennými papíry, kapitálové podílnické společnosti, fondy rizikového a rozvojového kapitálu, subjekty investující do reálných aktiv, směnární apod. Za konkurenty lze považovat také banky, které založily nebankovní instituce, aby internacionalizovaly své finanční činnosti.

Banky musí čelit zvýšené konkurenci na obou stranách rozvahy, zejména v oblasti vkladů a úvěrů. Nebankovní subjekty mají navíc snazší vstup do prostoru bankovníctví než banky do ostatních finančních a nefinančních sektorů, k čemuž podstatně přispěl i prudký rozvoj nových technologií. Podstatné znevýhodnění bank spočívá v tradičně vysokých nákladech

spojených s pobočkovou sítí, kterou noví dodavatelé bankovních služeb nepotřebují, jelikož její existence pro provádění bankovních služeb již není nutností.

Bank na zvýšenou konkurenci reagují obsahovými změnami při definování své strategie, změnami v produktové a klientské orientaci a úpravami stávajících bankovních systémů. Jsou nuceny využívat nejnovější technologie, způsoby řízení a organizace práce. Snaží se snižovat náklady a hledají nové cesty, jak své produkty efektivněji prodávat klientům. Probíhá složitý proces restrukturalizace, tj. významné změny v bankovních domech, vlastnictví a postavení bank.

Konečný výsledek současná situace v bankovním sektoru dává za pravdu těm bankám, které kladou důraz na klasické bankovníctví

Klíčové pojmy

- klient
- komunikace
- konkurence
- nároky
- vývoj

Otázky k zamyšlení

- jak se odráží expanze nebankovních institucí v bankovním sektoru
- jak banky budou reagovat na konkurenci
- kdo je největším konkurentem bank