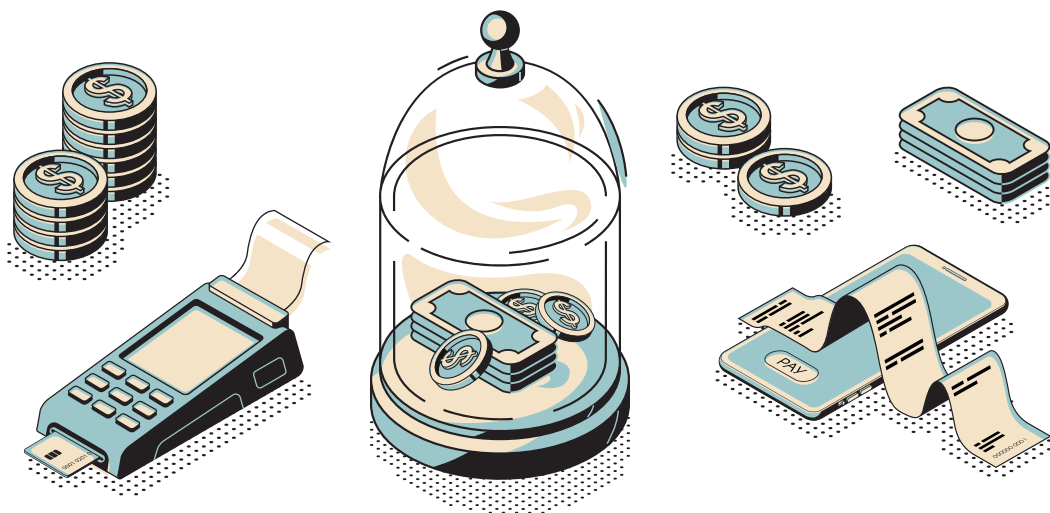


## Poplatek za předčasné splacení – ano či ne?



Hypotečním trhem již několik měsíců hýbe připravovaná novela zákona o spotřebitelském úvěru, resp. Jeho část týkající upřesnění současného pojmu účelně vynaložené náklady vzniklé v souvislosti s předčasným splacením. Doposud si banky toto nařízení vykládaly různě a teprve pokuty od ČNB sjednotily jejich postupy na částce někde kolem 1 000 Kč. V novele je hlavně upřesněn onen výpočet těchto nákladů a také jeho maximální výše. Jde tedy o narovnání trhu nebo pomyslným „nožem do zad“ spotřebitelů?

Pro začátek je potřeba si ujasnit, že všechny současné komentáře, a to včetně tohoto mého, jsou pouze spekulace, neboť tato novela zákona ještě neprošla ani první čtením v parlamentu a je velmi pravděpodobné, že může doznat ještě mnoha změn. Každopádně současně navrhované znění určuje, že účelně vynaložené náklady, tedy poplatek za předčasné splacení se bude vyčíslovat jako rozdíl mezi sazbou na hypotéce a aktuální sazbou na finančním trhu, kterou bude vyhlášovat ČNB. Zároveň novela zavádí maximum pro tento poplatek ve výši 2 % z nesplacené jistiny. A tady začínáme narážet na do oné „zdi“ spekulací. Bude maximum opravdu 2 % nebo 1 % nebo snad 5 %? Navíc se v mediálním prostoru vytvořila „zkratka“, která hovoří o poplatku za předčasné splacení 2 %, ale už ne o tom, že nejde o pevný poplatek, ale pouze o strop nějakého výpočtu. Bohužel se zapomíná i na další změnu, které je za mne veskrze pozitivní. Touto změnou je rozšíření dnes definovaných případů, kdy banka nesmí účtovat žádné poplatky za předčasné splacení, o nové dvě situace:

- vypořádání společného jmění manželů (tzn. rozvod klienta)
- prodej nemovitosti po 2 letech (či později) od její koupě.

Důvodů proč se domnívám, že tento krok je krok správným směrem je víc. Prvním z nich je to, že na trhu bude jasně definováno kolik mne jako klienta bude stát předčasné splacení, u kterékoli banky. Dalším důvodem je fakt, že v současné době, kdy klient může kdykoli z banky odejít, a to i v době kdy banka se ještě s daných obchodem nedostala do fáze, kdy jí začne generovat nějaký zisk, a proto nabízí hypotéky s vyšší úrokovou sazbou, aby si vytvořila „úrokový polštář“ pro tyto své ztráty. Což samozřejmě dopadá na všechny zájemce o hypotéku.

V neposlední řadě se domnívám, že tento krok je narovnaním smluvního vztahu mezi klientem a bankou. Klient totiž může přesto, že se zavázal na minimálně jedno fixační období, kdykoli z banky odejít, a to prakticky zadarmo a banka, která si na jeho hypotéku půjčí peníze od ČNB za nějakou sazbu, výnosy z těchto peněz odepíše jako ztrátu. Je pravdou, že v minulosti byl v těchto smluvních vztazích znevýhodněn, ale dnes jsme se začali dostávat do zcela opačné situace, kdy klient může téměř vše. Dle mého názoru by takovýto vztah měl být vždy rovnovážný a toho se snaží tento návrh dosáhnout.

Ing. Jiří Sýkora  
produktový specialista Swiss Life Select

