

**Rozhovor s Romanom Fusekom: Nový zákon o úveroch na bývanie
25. 4. 2016; Viera Horáková, Rádio Regina**

Viera Horáková, moderátorka:

"V štúdiu spolu so mnou sedí riaditeľ odboru ochrany finančného spotrebiteľa Národnej banky Slovenska Roman Fusek, vitajte, dobrý deň."

Roman Fusek, riaditeľ odboru ochrany finančného spotrebiteľa NBS:

"Dobrý deň, ďakujem pekne."

Viera Horáková:

"Vždy máme taký svoj systém, ako sa osobne ja pripravujem na reláciu v spolupráci s vami, pán riaditeľ, a vždy odchádzam z Národnej banky Slovenska obohatená o informácie. Ale tak sa chcem opýtať, úvery na bývanie a vôbec hypotéky, pôžičky, to je téma pomerne náročná, keď sa pre ne rozhodujeme. Odkiaľ spotrebiteľ môže čerpať tieto informácie, keď sa chce vo svete financií orientovať?"

Roman Fusek:

"Pre dnešného spotrebiteľa je to trochu ťažké, pretože tie informácie, ktoré čerpáme, predovšetkým čerpáme z nejakých reklám, z nejakej propagácie, či už bánk alebo nebankových spoločností a tie informácie nemusia byť úplne najšťastnejšie, vždy rozhodovať sa podľa takýchto informácií nemusí byť to správne. Existujú dneska učebnice finančnej gramotnosti pre deti a pre mladých, kde sa vyučujú nejaké základy finančnej gramotnosti. Existujú na internete portály, kde máte nejaké základné informácie o tom, akým spôsobom by ste sa mali rozhodovať, sem-tam denníky, týždenníky prinesú nejakú správu alebo nejakého poradcu, akým spôsobom sa rozhodovať vo svete financií. Predovšetkým to kľúčové je, aby ste získali informácie z čo najnezávislejších zdrojov. To znamená, získať informácie nielen z finančnej inštitúcie, do ktorej idete, ale skúsiť si to overiť niekde z dostupných zdrojov."

Viera Horáková:

"Áno, to znamená, že mali by sme získavať informácie, nepodliehať len reklame, ktorá je často zavádzajú alebo niekedy zavádzajúca. Hovoríte o finančnej gramotnosti, z vášho pohľadu mladí ľudia, alebo možno už aj deti, od koľko rokov by mohli prístupnou formou tieto vedomosti získavať?"

Roman Fusek:

"Tak štát dnes už má vo svojich osnovách školských finančnú gramotnosť na prvom stupni základných škôl, aj ju vyučuje systematicky. My sa za ten rok a pol, čo fungujeme v Národnej banke ako ochrana spotrebiteľa, už stretávame aj s deťmi, so žiakmi zo základných škôl a máme nejakú základnú predstavu o tom, akým spôsobom deti financie vnímajú. Chodia k nám napríklad aj prváčikovia zo základnej školy, aj tým už je možno povedať niečo o tom, akým spôsobom by si mali šetriť, akú hodnotu majú peniaze. Ale deti okolo 9-10 rokov už dokážu rozoznať základné nejaké funkcie peňazí, dokážu rozumieť tomu, čo znamená, keď si odložím, keď si ušetřím, čo znamená investovanie napríklad."

Viera Horáková:

"No a tú finančnú gramotnosť budeme rozvíjať aj my v nasledujúcej hodine."

.....

Viera Horáková:

"Ako sme už spomínali, od 21. marca nadobudol účinnosť nový zákon o úveroch na bývanie a práve o ňom sa budeme rozprávať s riaditeľom odboru ochrany finančného spotrebiteľa Národnej banky Slovenska Romanom Fusekom."

Skúsme najprv ľuďom povedať pôžička, úver, hypotéka niekoľkými slovami, charakterizujeme."

Roman Fusek:

"Dnes sa budeme rozprávať hlavne o hypotéke alebo o úvere na bývanie. Už dnes rozdiel medzi hypotékou a úverom na bývanie ani nemusíme ľuďom vysvetľovať, je to prakticky ten istý produkt z pohľadu spotrebiteľa, a to je úver, čiže používam slovo úver, ktorým si požičiavame na kúpu alebo rekonštrukciu nejakej nehnuteľnosti, to znamená domu, bytu, kúpu pozemku, na ktorom chceme potom postaviť povedzme dom. Takto máme zadané hypotéky a takto máme zadanú aj tému dnešného programu. Medzi úvery na bývanie patria ešte úvery, ktoré sú tzv. zabezpečené sú záložným právom k nehnuteľnosti. To znamená, že takýmito pravidlami, o ktorých sa dnes rozprávame, sa riadia také úvery alebo pôžičky, kde na zabezpečenie dávame nejakú nehnuteľnosť, to znamená bežne hovoríme, že zakladáme alebo ručíme nehnuteľnosťou. Ručenie nehnuteľnosťou je trochu nepresný pojem z hľadiska práva, ale zas ľudia bežne tento pojem používajú. Keď máme odlišiť úvery na bývanie alebo hypotéky, ktoré máme v jednom koši s nejakými inými úvermi, s ktorými sa spotrebiteľ bežne

stretáva alebo s pôžičkami, tak v tom druhom koši sú spotrebiteľské úvery alebo pôžičky. A to sú tie, kde si požičiavame menej peňazí spravidla, požičiavame si maximálne niekoľko tisíc eur, začíname niekde pri stovkách eur a takéto úver používame primárne na to, aby sme si kúpili napríklad auto alebo si kúpili nejaký spotrebič, prípadne si financovali dovolenku alebo nejakú inú vec."

Viera Horáková:

"Áno, tak teraz rozprávajme o tom novom zákone, o úveroch na bývanie, ktorý nadobudol platnosť 21. marca, je to ešte veľmi čerstvé, možno nie všetci sa v tom vedia orientovať. Čo sa zmenilo?"

Roman Fusek:

"Zmenilo sa niekoľko vecí, ktoré sa týkajú úverov na bývanie, my si ich postupne predstavíme. To najdôležitejšie, čo sa zmenilo a akým spôsobom možno trh reagoval na tú zákonnú zmenu je to, že sa pomerne silno uvoľnili pravidlá. To znamená, že ľuďom sa do istej miery rozviazali ruky, pokiaľ ide o možnosť zmeniť si svoj úver, prejsť do inej banky. Zákon stanovil oveľa voľnejšie pravidlá ako mali stanovené banky dovtedy."

Viera Horáková:

"Priniesol aj niečo nové? Lebo vy ste povedali, že tento úver sa začína podobat' spotrebiteľskému úveru, klient musí byť informovaný v rámci nejakého formuláru. Čiže tam by sme to mali mať všetko napísané."

Roman Fusek:

"Z hľadiska spotrebiteľa sa úvery na bývanie dostali na tú istú úroveň ako spotrebiteľské úvery, čo do informácie spotrebiteľovi, čo do formy tej zmluvy. Tie zmluvy, keby ste si porovnali, na jednej ruke by ste mali zmluvu o spotrebiteľskom úvere, na druhej zmluvu o hypotekárnom úvere, tak by sa už veľmi podobali tieto zmluvy a ľudia by veľmi ťažko rozoznávali rozdiely. Je to hlavne kvôli tomu, aby ľudia poznali to, čo majú známe, to, s čím sú zoznámení pri spotrebiteľských úveroch, aby poznali aj z hypotekárneho úveru a zároveň sa dostáva do právnej úpravy hypotekárnych úverov viacero povinností, ktoré smerujú k lepšej informovanosti toho spotrebiteľa o úvere. Spotrebiteľ napríklad má právo na to, alebo vlastne banka má povinnosť dať spotrebiteľovi tzv. info formulár, to znamená štruktúrovaný dokument ešte predtým, ako uzavriem zmluvu, v ktorom má rozpísané všetky záležitosti, ktoré sa toho úveru týkajú. Od úrokovej sadzby, ktorú dnes rozoznávame asi všetci, že úvery majú alebo nejaké pôžičky, cez RPMN, to isté, čo sme si niekoľkokrát povedali pri spotrebiteľských úveroch, teda ročnej percentuálnej miery nákladov, do ktorého vstupuje nielen úroková sadzba, ale už aj ďalšie náklady týchto úverov. Často pri týchto úveroch sú významné napríklad poplatky za uzavretie zmluvy."

Viera Horáková:

"Áno, ale napriek tomu je to len reprezentatívny príklad, aby sme mali lepšiu predstavivosť, aké poplatky zaplatíme a podobne, ale finálny výsledok môže byť iný. To znamená, že nie je to alfa omega pre nás."

Roman Fusek:

"Dôležité je mať tieto dokumenty hlavne kvôli tomu, keď chcete porovnávať nejaké ponuky. Nie je to alfa omega, ale samozrejme, že ten konkrétny návrh zmluvy, ktorá vám už banka vypracuje, a ktorý by ste mali podpisovať, sa môže líšiť od tých základných vstupov, ktoré vám banka ponúka ako nejaký základný produkt. Banka vám vždycky potom nastaví zmluvu podľa svojich rizík, ktoré zistí z toho, akým spôsobom si vás zaradí do rizikového profilu. Ona si od vás vypýta veľmi veľa informácií na to, aby si vás ako klienta mohla ohodnotiť, a na základe tohto banka určí, akú vám dá finálne úrokovú sadzbu, prípadne ďalšie poplatky."

Viera Horáková:

"Sprísnil sa požiadavky napríklad na preverovanie našich príjmov, výdavkov?"

Roman Fusek:

"Sprísnil. To pre spotrebiteľa možno nie je až tak dobrá správa na prvý pohľad alebo na prvé počutie, práve preto, že to môžeme vnímať ako nejaké obťažovanie. Banka si od nás bude pýtať napríklad, aké máme výdavky, aby sme dokladovali svoje bežné výdavky, bude overovať náš príjem, bude overovať to, aká je cena nehnuteľnosti, ktorú zakladáme. Banky bežne napríklad si dávajú preceniť tú nehnuteľnosť, ktorú zakladáte a nestačí im znalecký posudok. A robia to kvôli tomu, aby zvýšili istotu pokiaľ ide o cenu tej nehnuteľnosti, ktorá tvorí záloh. Ten nový zákon aj v súvislosti s pravidlami, ktoré nastavuje Národná banka Slovenska, do istej miery sprísňuje požiadavky na preverovanie všetkých týchto informácií zo strany klienta."

Viera Horáková:

"Vy ste povedali, že získame viacej informácií a môžeme sa zorientovať a môžeme porovnávať medzi bankami. Ale znamená to, že môžem navštíviť viacej bánk a oni mi tam predložia vlastne to penzum informácií."

Roman Fusek:

"Áno, určite by ste to spraviť mali. Ak chcete úver na bývanie, tak úplne prirodzene predpokladám, že pôjdete najprv do banky, v ktorej máte bežný účet, na ktorý vám chodí výplata. Ale to nakoniec nemusí byť úplne najvýhodnejší úver pre vás. Mali by ste si urobiť nejaký základný prieskum, prakticky všetky slovenské veľké banky alebo tie, ktoré rozoznávame ako nejaké väčšie banky, ponúkajú tieto hypotekárne úvery alebo úvery na bývanie, a ochotne vám určite spravia ponuku na pobočke banky."

Viera Horáková:

"O chvíľočku budeme hovoriť o úveroch pre mladých, pretože aj tam došlo k zmene pravidiel."

.....

Viera Horáková:

"Ako sme už povedali, nadobudol účinnosť nový zákon o úveroch na bývanie, účinnosť nadobudol iba nedávno 21. marca, takže je dôležité niektoré veci ozrejmiť a na to je tu riaditeľ odboru ochrany finančného spotrebiteľa Národnej banky Slovenska Roman Fusek. My sme pred pesničkou poslucháčom sľúbili, že budeme hovoriť aj o úveroch pre mladých, lebo aj tam došlo k určitým zmenám. K akým?"

Roman Fusek:

"Áno, došlo, zákon dá sa povedať skomfortnil tiež situáciu pre mladých, ktorým sa narodilo dieťa. Pokiaľ majú úver pre mladých alebo hypotéku pre mladých a narodilo sa im dieťa, tak do šiestich mesiacov po narodení dieťaťa môžu banku požiadať o to, aby im odložila ďalšie splátky alebo im ich znížila až na polovicu, a toto obdobie takého komfortnejšieho splácania môže trvať až 36 mesiacov. Tie lehoty boli podľa staršieho zákona kratšie, boli to tri mesiace a 24 mesiacov. Čiže z tohto hľadiska tiež sa zlepšili podmienky pre mladých, pokiaľ ide o splácanie."

Viera Horáková:

"Pán riaditeľ, keď si už nájdeme tú svoju banku a chceme spísať zmluvu, aj tak urobíme, jestvuje ešte nejaká možnosť odstúpenia od zmluvy?"

Roman Fusek:

"Áno, to je ďalšia novinka tohto zákona. Pri... taká možnosť nebola, dnes už je, teda podľa nového zákona môžete do 14-tich dní od podpísania zmluvy odstúpiť od zmluvy a vrátiť vlastne ten úver. Je to ale trochu kontroverzná vec, pretože v prípade hypotekárneho úveru alebo úveru na bývanie už spravidla máte v takom prípade vybavené celé záložné právo k nehnuteľnosti, máme pravdepodobne, ak kupujete od niekoho byt alebo dom, tak máte podpísanú kúpnu zmluvu, a to všetko by znamenalo, že to musíte vrátiť a zrušiť. Ale táto možnosť, aspoň teoretická tu je, samozrejme."

Viera Horáková:

"Čiže je to skôr teoretická ako praktická možnosť, aj keď máme na ňu právo."

Roman Fusek:

"Máme na ňu právo, ale myslím si, že veľmi málo ľudí ju bude chcieť využívať práve preto, že je veľmi veľa administratívnej záťaže v súvislosti s úverom na bývanie a v súvislosti so zmenou či už bývania alebo kúpou nejakého bytu alebo domu."

Viera Horáková:

"V prípade, že kupujem nehnuteľnosť, môže mi ju banka cez hypotéku celú financovať?"

Roman Fusek:

"Teoreticky môže, ale prakticky je to už veľmi málo pravdepodobné. Banky práve kvôli sprísňovaniu pravidiel úverovania zo strany Národnej banky v prípade úverov na bývanie neposkytujú spravidla 100-percentné financovanie tej nehnuteľnosti. Inými slovami to znamená to, že musíte mať niečo našetrené, aby ste si čiastočne tú kúpnu cenu financovali z vlastných zdrojov a čiastočne úverom na bývanie alebo hypotékou. Prípadne hľadať nejaké iné doplnkové zdroje financovania, ale zasa keď sa vrátíme k finančnej gramotnosti, tak veľmi neodporúčam kombináciu hypotekárneho úveru a spotrebiteľského úveru na financovanie nehnuteľnosti."

Viera Horáková:

"Sú zo zákona možné nejaké predčasné splátky?"

Roman Fusek:

"Áno, to sú takisto veci, ktoré priniesol zákon ako novinku a možno už mnoho poslucháčov práve o veciach okolo predčasného splácania počulo nejaké veci práve v súvislosti s novým zákonom o úveroch na bývanie. Tak možno začneme tým, čo je dnes tak akože v kurze, že môžete predčasne splatiť aj mimo

výročia fixácie, alebo mimo refixácie. Možno úplne na začiatok tejto témy, čo je to fixácia alebo čo je refixácia úveru. Dnes prakticky všetky úvery na bývanie sa poskytujú ľuďom, keďže dĺžka splácania takéhoto úveru je 25-30 rokov, tak sa poskytujú na úrokovú sadzbu, ktorá sa fixuje na nejaké kratšie obdobie, ako je tých 30 rokov, spravidla dva, tri, štyri, päť, šesť rokov, tam niekde sa pohybujú fixácie týchto úrokových sadzieb. To znamená, že banka vám garantuje, že vaša splátka pri nejakej úrokovej sadzbe bude najbližšie povedzme tri roky, mať konkrétnu výšku a po týchto troch rokoch banka znovu vám pošle vopred na ďalšie obdobie fixácie, povedzme na ďalšie tri roky, vám pošle novú úrokovú sadzbu. A vy v čase výročia tej fixácie môžete tento úver, ak sa vám nepáči tá nová úroková sadzba, predčasne splatiť. A v takom prípade ho môžete predčasne splatiť úplne zadarmo. Zadarmo v tom zmysle, že banka vám nemôže pýtať ďalšie poplatky spojené s predčasným splatením, zaplatíte dlžnú sumu, ktorú banke dlhujete a môžete ísť do inej banky. Ale tento nový zákon priniesol novinku, ktorá súvisí s tým, že takéto predčasné splatenie môžete spraviť kedykoľvek, nielen v čase refixácie, ale kedykoľvek počas správania. Banka môže uplatniť vo vzťahu k vám nejaké náklady, ale tie môžu mať najviac jedno percento z hodnoty nesplateného úveru. A tie náklady musí preukázať, že sú skutočnými nákladmi."

Viera Horáková:

"Dôležitá je aj úloha sprostredkovateľa a práve o ňom sa budeme ešte zhovárať."

.....

Viera Horáková:

"Skôr ako budeme hovoriť o úlohe sprostredkovateľa, tak ešte sa chcem opýtať, koľko percent z istiny môžeme banke zaplatiť bezplatne za rok."

Roman Fusek:

"To je novinka, na ktorú sme trošku zabudli v tom predchádzajúcom vstupe a je pomerne dôležitá. Každý rok môžete zaplatiť až 20 percent mimoriadne bez toho, aby ste museli banke niečo ešte dať navyše. Môžete to urobiť vlastne vždycky pri ročnom výročí tej zmluvy, to znamená, keď ste uzavreli zmluvu 25. apríla, tak mesiac predtým o rok, v roku 2017 pred 25. aprílom môžete až 20 percent hodnoty vášho dlhu zaplatiť banke bez toho, aby si banka vypýtala niečo navyše. Vyplýva to už zo zákona, doteraz to banky niektoré ponúkali ako benefit."

Viera Horáková:

"My v priebehu tej hodiny sme už niekoľkokrát spomenuli slovo novinka a myslím, že novinka je aj v tom ďalšom balíku, keď hovoríme o úlohe sprostredkovateľa. Kto je vlastne sprostredkovateľ?"

Roman Fusek:

"Sprostredkovateľ je osoba, ktorá vám ponúka nejaký finančný produkt spravidla, či už pôžičku, hypotéku, poisťku a podobne. Je to človek, ktorý je financovaný finančnou inštitúciou, to znamená poisťovňou, bankou, nebankovou spoločnosťou, nejakým investičným fondom a snaží sa vám vlastne poradiť, ale hlavne ponúknuť a predat' nejaký finančný produkt. No a pri nich by sme si predstavovali hlavne teda spotrebiteľa, ktorý by bol náročný, pretože komunikácia s finančným sprostredkovateľom je komunikácia, ktorá môže priniesť spotrebiteľovi veľa, ale môže spotrebiteľ, pokiaľ nie je znalý vecí, aj veľa stratiť."

Viera Horáková:

"Možno spotrebiteľ ani nevie, že ten klient je motivovaný, že má určitú províziu od tej ktorej banky, ale odkiaľ vieme, že on je objektívny? Mám ako spotrebiteľ právo na to, aby mi on poskytol nejaké informácie aj o konkurencii?"

Roman Fusek:

"Finančné sprostredkovanie je služba rovnaká, ako ktorákoľvek iná služba. To znamená, že v službách máte niekoho, kto je kvalitný a niekoho, kto je nekvalitný. Nedá sa povedať, že všetci sprostredkovatelia sú nekvalitní, nedá sa povedať, že všetci sú super. Samozrejme, že všetci sú platení primárne z finančných inštitúcií a sú platení tzv. províziami ako ste povedali. A tento zákon, o ktorom sa bavíme dnes celú hodinu, priniesol teda ďalšiu novinku vo vzťahu k odkrývaniu provízií týchto sprostredkovateľov alebo finančných agentov. Ten človek, ktorý vám ponúka hypotekárny úver a ide o finančného agenta, vám musí oznámiť, akú províziu má za tento vám ponúknutý hypotekárny úver. Dnes už aj v súvislosti s financovaním bývania nám veľmi veľa sprostredkovateľov predáva finančné produkty, teda predáva hypotéky, aj keď mnoho ľudí má dneska ešte spojené práve to, že hypotéku keď chcem, tak idem na pobočku banky a vybavím si to tam u pracovníka, u zamestnanca banky. To je pravda, ale častokrát sa vám môže stať v dnešnej dobe, že v čase výročia fixácie, o ktorom sme rozprávali, vám niekto zatelefonuje a s veľkým prekvapením vám povie, že vie napríklad, že vám končí hypotéka,

respektíve vám končí fixácia hypotéky a vie vám ponúknuť oveľa lepšiu. A to je spravidla práve tento finančný agent alebo sprostredkovateľ."

Viera Horáková:

"Keď sme hovorili o tých reklamách, tak teraz máme množstvo reklám, ktoré v nás vyvolávajú otázku, či nie je lepšie prebehnúť do inej banky. Je to dobré, alebo väčšinou ide o úver, tam je výhodný, alebo tam za nás zaplatia, málokto si uvedomuje, že keď si požičiam nejaké peniaze, tak to nepožičiam si len tú čiastku, že tam je úver, ktorý splácam niekoľko rokov."

Roman Fusek:

"No prejsť do inej banky môže byť dobré a nemusí byť dobré. Závisí to veľmi od vašej situácie. Práve vedieť sa rozhodnúť, že či teraz úver refinancovať, alebo nie, je jedna z takých dôležitých schopností spotrebiteľa na to, aby zbytočne nestrácal peniaze, respektíve aby mal čo najvýhodnejší produkt. No to, na čo sa pýtate znamená, že by som mal do rozhlasu vysvetliť anuitné splácanie, čo je trochu ťažká úloha. Anuitná splátka alebo anuitné splácanie je situácia, keď je rozložená do rovnej splátky, teda splácate povedzme mesačne 400 eur každý mesiac, ale splátka sa vám skladá vždycky z istiny, teda zo sumy, ktorú ste si požičali a z úroku. To znamená, z odplaty, ktorú platíte tej banke alebo nebankovej spoločnosti, od ktorej ste si požičali za to, že vám ten úver dali. No a práve na hypotékach, ktoré splácate 20, 25, 30 rokov je krásne vidno, aký význam má chápanie alebo pochopenie anuitnému splácaniu, pretože na začiatku, keď ste v nejakom prvom, druhom, treťom, štvrtom roku splácania, tak splácate predovšetkým úroky. Pretože úroky sú vypočítané z dlžnej istiny. To znamená z tej sumy, ktorú ešte dlžíte. No a na začiatku splácania dlžíte veľmi veľkú sumu a z toho všetkého musíte platiť stále úroky. Čiže v tých prvých splátkach vám úroky zoberú veľmi veľa..."

Viera Horáková:

"Čiže prvé roky splácam len úroky."

Roman Fusek:

"To znamená nielen, ale predovšetkým. Istina môže tvoriť, ja neviem, 5 percent splátky, čiže z tých 400 eur len 5 percent je istina a zvyšok sú úroky. A v prípade, ak chcete refinancovať úver napríklad po troch rokoch od uzavretia zmluvy, tak môžete s veľkým prekvapením zistiť, že ste zaplatili povedzme 5-tisíc, 6-tisíc eur, banka vám vyčíslí zostatok úveru a vám ešte stále z tých 100-tisíc zostáva možno 98-tisíc a vy ste zaplatili banke 5-tisíc eur. A zrazu sa pýtate, kde sa to stratilo? No ono sa to nikde nestratilo akurát, že ste zaplatili predovšetkým úroky a až čím dlhšie budete s tou bankou mať zmluvu a čím dlhšie budete splácať, tak tým rýchlejšie budete splácať istinu. Pretože na konci povedzme, keď ste v nejakom dvadsiatom roku splácania, splácate predovšetkým istinu, čiže tá splátka ide hlavne na istinu a až potom na úrok. Pretože ten úrok z tej požičanej sumy je už nižší pokiaľ ide o hodnotu toho úroku. No a porozumením práve tomuto ako keby čaru anuitného splácania, je dôležité práve v súvislosti s preskakovaním z jednej banky do druhej, pretože v okamihu, keď si zoberiete svoj dlh, ktorý má povedzme zo 100-tisíc po troch rokoch, po piatich rokoch splácania hodnotu stále 98 a prejdete do druhej banky, tak tam začínate zasa s tou istou sumou a zasa začínate splácať hlavne úroky. Čiže si treba veľmi zvážiť, či sa to oplatí, toto je úplne prvý krok. Potom máme niekoľko ďalších vecí, ktoré je potrebné zvážiť."

Viera Horáková:

"Takže každá nová zmluva sa začína od nuly, preskok do inej banky je dobrý len na začiatku. A kto mi to môže poradiť, keď niekto nepočúva Rádio Regina práve Spotrebiteľov, lebo to sú také informácie, že naozaj ľudia majú pocit, že všetko je v poriadku, splácam a už som dobre, že na konci a hovoríte, že ešte 90 percent je predo mnou."

Roman Fusek:

"Tak áno, to všetko by sme sa mali naučiť už niekde v škole, ale bohužiaľ, mnohí z nás sme takéto vzdelanie nedostali."

Viera Horáková:

"No ale sprostredkovateľ je, aby nás vedel orientovať, toto nám niekto vysvetlí? Každá banka sa snaží udržať si klienta."

Roman Fusek:

"Áno, pochopiteľne. Samozrejme, že tak, ako som povedal, pri sprostredkovateľovi alebo pri zamestnancovi banky je to rovnaká služba ako akákoľvek iná, to znamená, možno narazíte na dobrého, možno narazíte na zlého. To základné vybavenie základnej znalosti by ste si ale mali priniesť sami. Práve preto, teda aj preto tu teda sedíme, aby poslucháči išli s nejakou základnou znalosťou kupovať úver a tak, ako si základnou znalosťou kupujú aj iný tovar, keď idete kúpiť chladničku, tak si niečo o nej trochu

naštudujete, aby ste vedeli, či kúpite dobrú alebo nie, rovnako to platí pri úvere. A pri anuitnom splácaní je to teda jedna z kľúčových vecí, aby ste rozumeli, čo je anuitné splácanie, a potom sa môžete pustiť do refinancovania, pretože budete musieť zväžiť ďalej okolnosti ako kde sa nachádzam v čase tej fixácie, či som niekde pred výročím fixácie alebo mám dlhší čas do ďalšieho obdobia fixácie. Aké ďalšie poplatky musím zaplatiť v súvislosti s predčasným splatením, v súvislosti s nákupom nového úveru. Aké ďalšie administratívne poplatky mi vznikajú v súvislosti s prehodnotením napríklad záložného práva a podobne. Je tam veľmi veľa vecí, ktoré je potrebné zobrať do úvahy a nehovorím ešte o tom, že vám do toho vstupuje napríklad aj záležitosť, že ak sa hýbete z jednej banky do druhej s úverom, tak sa spravidla hýbete aj s bežným účtom. Pretože banka vám ponúkne rôzne výhody za to, že máte u nej zároveň bežný účet, na ktorý vám chodí výplata, alebo ktorý používate na bežné výdavky. No a v takomto prípade je to ešte komplikovanejšie, pretože si musíte naštudovať to, čo banka ponúka v súvislosti s bežným účtom, aké sú poplatky za vedenie bežného účtu, čo máte v balíku, za čo neplatíte, za čo platíte pri používaní a podobne."

Viera Horáková:

"To znamená, že nielen čítať, ale aj uvažovať, ako ste povedali, ale aj jednať, a to tiež môžeme."

Roman Fusek:

"Tak to je vec, ktorú veľmi v našich končinách nepoužívame a nevieme. Hlavne vo vzťahu k bankám máme predstavu, že ide o skoro nedotknuteľnú inštitúciu, či už do banky chodíme niektorí ako k lekárovi, alebo ako k advokátovi, skoro k nedotknuteľnej osobe, ale tak to nie je. Banka je, dá sa povedať, rovnaký predajca ako ktorýkoľvek iný a aj pri hypotekárnych úveroch, keď rozumieme tomu, čo kupujete, tak sa viete spýtať na to, čo je pre vás dôležité a to isté môžete robiť aj vo vzťahu k bankovému úradníkovi, prípadne sprostredkovateľovi. Dôležité je vedieť sa opýtať na veci, ktoré sú pre vás dôležité a vedieť ich aj vyjednať. Pretože pre vás nemusí byť úplne najlepšie prechádzať do novej banky v prípade, ak chcete refinancovať úver, ale skúsiť si vyjednať lepšie podmienky v existujúcej banke."

Viera Horáková:

"Ale to by som musela vedieť, na čo sa mám pýtať a čo mi oni môžu poskytnúť."

Roman Fusek:

"A museli by ste poznať trh. To znamená, že by ste si mali predtým, ako pôjdete vyjednávať povedzme do svojej banky o lepšej úrokovej sadzbe, zistiť, aké sú úrokové sadzby v ostatných bankách, aké sú konkurenčné ponuky a povedať úplne kľudne, tak ako kdekoľvek na trhu povedať, ale tu mi v konkurenčnej banke ponúkajú takúto úrokovú sadzbu pri takejto splátke, dokážete mi ponúknuť to isté aj vy? Netreba sa báť, treba to skúsiť a možno, že sa vám podarí vyjednať rovnako dobré podmienky ako v nejakej konkurenčnej banke a nemusíte sa hýbať inde so všetkými tými administratívnymi nákladmi, pretože ten presun do inej banky stojí aj náklady súvisiace tak, ako som povedal, s prehadzovaním účtu, súvisiace s prehadzovaním záložného práva v katastri nehnuteľností, novými znaleckými posudkami a podobne."

Viera Horáková:

"V podstate je to boj o klienta, ale bolo by dobré, keby bolo to vzájomné, že ústretoví by boli aj tí pracovníci, ktorí by povedali, my vám môžeme ponúknuť to, napriek tomu, že tam je to a to."

Dnes sme hovorili o novom zákone, o úveroch na bývanie, zhrňme ešte na záver pre tých, ktorí možno nepočuli celú reláciu, čo sa zmenilo do toho 21. marca."

Roman Fusek:

"Hypotéky sa nám priblížili veľmi spotrebiteľskému úveru, to znamená, že každý, kto ide uzavrieť hypotekárnu zmluvu, má na začiatku dostať informačný formulár so všetkými okolnosťami, ktoré sa týkajú splácania toho úveru, dostane RPMN, to znamená ročnú percentuálnu mieru nákladov, kde si bude vedieť porovnať náklady spojené s týmto úverom aj u konkurencie. Môže predčasne splácať tento úver aj mimo doby fixácie maximálne za jednopercentný náklad. Môže urobiť dodatočné zvýšené ako keby splátky až do hodnoty 20 percent zostatku toho úveru ročne. Ďalej sa nám napríklad spriehľadnili vzťahy k sprostredkovateľom, môžete si vypýtať informáciu o tom, koľko sprostredkovateľ za vašu zmluvu dostane v podobe odmeny zo strany banky. Máme niektoré zmeny v oblasti hypoték pre mladých najmä v súvislosti s predĺžením lehôt na odpustenie, odklad splátok alebo zníženie splátok."

Viera Horáková:

"Takže RPMN to už vieme, čo znamená, ročná percentuálna miera nákladov, ale ešte dvoma vetami anuitné splácanie."

Roman Fusek:

"Anuitné splácanie je splácanie zároveň úrokov aj istiny pri rovnakej výške splátky, kde sa vám preklápa časť tej splátky postupne z úroku do istiny počas doby splácania."

Viera Horáková:

"Milí poslucháči, možno práve dnes si pôjdete vybaviť úver na bývanie, v dnešnej relácii ste sa dozvedeli, že od 21. marca nadobudol účinnosť nový zákon a teraz už možno aj viete, čo vás čaká. Ďakujem pekne za návštevu, hosťom bol Roman Fusek, riaditeľ odboru ochrany finančného spotrebiteľa Národnej banky Slovenska, teším sa na ďalšie stretnutie, dovidenia."