

Tlačová konferencia Národnej banky Slovenska

1. júna 2026

Peter Majer, hovorca NBS

...(prerušený záznam, pozn. prep.)... priestoroch, tentokrát máme pre vás pripravenú správu o finančnej stabilite, májové vydanie. Predstavia ju: člen bankovej rady a výkonný riaditeľ úseku dohľadu a finančnej stability Vladimír Dvořáček a riaditeľ odboru finančnej stability Marek Ličák. Teraz poprosím pána Dvořáčka o úvodné slovo. Nech sa páči.

Vladimír Dvořáček, člen bankovej rady a výkonný riaditeľ

Dobrý deň prajem. Dovoľte, aby som vás privítal aj ja na dnešnej tlačovej konferencii a začnem takým relatívne optimistickým konštatovaním, ktoré znie alebo sa vinie celou našou správou, a to, že náš finančný systém je stabilný, je stále ešte zatiaľ stabilný, je stále ziskový a takisto je aj odolný. Banky disponujú dostatočnou likviditou a kapitálom, čo je veľmi dôležité, pretože to im umožňuje financovať našu ekonomiku. A stresové testy nám preukázali, že banky by zvládli aj nepriaznivé scenáre, čiže zložitejšie situácie. Toto konštatovanie naozaj môže vyznievať ako optimistické, ale hneď vzápätí dodávam, že sa pohybujeme v oveľa zložitejšom prostredí, ako to bolo v minulosti. Všade navôkol sa nachádzajú riziká, či už vonkajšie alebo aj vnútorné. Pokiaľ ide o tie vonkajšie, sú to hlavne geopolitické riziká. Je to pretrvávajúca vojna na Ukrajine, nové vojnové konflikty na Blízkom východe, vojna s Iránom trvá dlhšie, ako sme predpokladali. Toto všetko vplýva na malé a hlavne otvorené ekonomiky, ako je Slovensko, vo väčšej miere ako možno na iné väčšie štáty. U nás, ako vieme, pretrvávajúca nižšia ekonomická rast. Situácia nie je ideálna a tieto dôsledky sa môžu prejaviť a už sa aj prejavujú v cene drahších vstupov, mám na mysli hlavne energie vo vyšších realizačných cenách, takisto vo vyšších úrokových sadzbách, čo celé rezultuje vlastne k tomu, že inflácia neklesá tak, ako sme si predstavovali a bude to s nami dlhšie vyššia inflácia, ako je naším cieľom, na ktorý cieľ Európska centrálna banka. Pozrime sa však na hlavnú nosnú správu, ktorú prináša správa o finančnej stabilite - a to je trh hypoték. V roku 2025 sa trh hypoték oživil, prejavilo sa tam opäť celkom slušný rast a tento rast bol podporený najmä nižšími úrokovými sadzbami a takisto rástli nám ceny bytov. Zdá sa nám však, že tento trh je v tejto chvíli niekde približne na svojom vrchole a v ďalšom období nepredpokladáme ďalší rast, skôr predpokladáme mierne spomalenie, ktoré spôsobí hlavne pomalší rast príjmov, slabší trh práce a takisto aj mierne rastúce úrokové sadzby. Pokiaľ ide o ceny bytov, tieto nám rástli veľmi rýchlo. V roku 2025

dvojciferne a takisto tento rast pokračuje aj v tomto roku. My sme získali veľmi zaujímavé dáta z katastra nehnuteľností. Mohli sme sa pozrieť na tento trh veľmi podrobne cez čísla, ktoré sme doteraz nevideli. Ukázalo sa, že hoci nové byty pribúdajú rýchlejšie a demografický vývoj bude nepriaznivý v budúcom období, to stále neprispieje k tomu, aby sa zlepšila dostupnosť bývania a to hlavne pre mladých. Tieto dáta nám pomohli zistiť, že za týmto všetkým stojí to, že tu veľmi dôležitú úlohu zohráva investičný dopyt. Čoraz väčšiu časť nehnuteľností totiž kupujú ľudia ako ďalšiu nehnuteľnosť. V roku 2025 viac ako polovicu bytov na úver kúpili ľudia, ktorí mali už aspoň jednu nehnuteľnosť a dokonca 16 % tretiu a ďalšiu. Tento investičný dopyt spôsobuje väčšie výkyvy cien. V čase rastu môže investičný dopyt tlačiť tieto ceny nahor a zhoršovať dostupnosť bývania hlavne pre mladých ľudí - tých, ktorí si chcú kúpiť svoje prvé bývanie. Naopak, pri zhoršení situácie sú to prví tí investori, ktorí investovali do bytov ako do ďalšej nehnuteľnosti, ktorí sa jej môžu zbavovať a tým pádom to môže prehľbiť pokles cien.

Preto sme zvážili, že by bolo prospešné pre tento trh, aby sme upravili limit LTV, teda pomer úveru k hodnote nehnuteľnosti, alebo inými slovami, aká časť nehnuteľnosti sa financuje cez hypotekárny úver. Navrhujeme, aby pri kúpe tretej a ďalšej nehnuteľnosti bol prísnejší limit, ako súčasný limit 80 % a naopak, pri kúpe prvého bývania, čo sú obvykle mladí ľudia do 35 rokov, vzniká priestor na miernejšie podmienky. Teda chceli by sme to LTV dostať nižšie, chceli by sme to LTV dostať na priaznivejšiu úroveň, teda 90 % pre mladých ľudí. Vidíme tu priestor na miernejšie podmienky a myslíme si, že toto obmedzenie rizikovejšieho typu dopytu by pomohlo dostať sa mladým ľuďom k svojim nehnuteľnostiam o trochu jednoduchšie a súčasne sa domnievame, že týmto aj zmiernime isté riziká, ktoré súvisia s finančnou stabilitou. Samozrejme, je to len časť toho trhu nehnuteľností, pretože väčšia časť nehnuteľností sa financuje iným spôsobom, či už hotovosťou, dedením, darovaním a tak ďalej, ale napriek tomu si myslíme, že by to mohlo byť stabilizujúcim prvkom.

Pozrime sa teraz na to, ako vyzerala finančná situácia domácností a podnikov, čo je tiež veľmi dôležitá časť našej správy. Pokiaľ ide o domácnosti, konštatujeme, že podiel zlyhaných úverov je stále nízky a to najmä u úverov na bývanie, čo je priaznivé, avšak súčasne s tým evidujeme aj rastúcu citlivosť časti dlžníkov a to preto, že čelia vyšším životným nákladom, vyšším úrokovým sadzbám a takisto relatívne pomalšiemu rastu príjmov ako v predchádzajúcom období. Nárast nesplácaných úverov sa nám výraznejšie zatiaľ prejavil len u spotrebiteľských úverov. Špecifickú časť trhu alebo dlžníkov tu tvoria živnostníci. Na to sme sa tiež pozreli podrobnejšie. Tvoria asi jednu pätinu portfólia úverov na bývanie a ich príjmy sú z povahy ich činnosti kolísavejšie a niekedy aj ťažšie overiteľné a zistili sme, že ich platobná disciplína je horšia ako pri zamestnancoch.

Pokiaľ ide o podnikovú sféru, musím povedať, že napriek všetkému tomu negatívnemu, čo sa dneska vznáša ako oblak nad podnikmi, minulý rok podnikový sektor zostal v pomerne dobrej kondícii a takisto aj zisk bol len mierne nižší. A takisto podiel zlyhaných úverov u podnikov zostáva zatiaľ na stabilnej úrovni, ale predpokladáme, že slabší ekonomický rast sa postupne bude prenášať do podnikových úverov. Jednak sa to prejavuje už teraz spomalením úverovania a v budúcnosti sa to môže prejavovať aj zhoršením platobnej disciplíny podnikov.

V tejto oblasti sme sa pozreli na náš kľúčový sektor, ktorým je automobilový priemysel. Automobilový priemysel na Slovensku čelí viacerým výzvam. Sú to jednak clá z USA, je to silná konkurencia z Číny a takisto sú to štrukturálne zmeny, pokiaľ ide o výrobné modely automobiliek. Výrobcovia v minulosti dokázali prejsť istú mieru flexibility pri hľadaní nových trhov, pri uvádzaní nových modelov, takže veríme, že aj teraz sa s týmito výzvami budú vedieť vysporiadať, čo by bolo pre slovenskú ekonomiku žiaduce a veľmi dôležité. Chcem, ale povedať, že vystavenie domácich bánk voči tomuto sektoru nie je veľmi vysoké, pretože sa nám väčšinou financujú cez materské spoločnosti.

Dovoľte, aby som ešte v rýchlosti zhodnotil situáciu v jednotlivých sektoroch finančného trhu. O bankách som už hovoril. Ešte raz zopakujem, banky majú solídnu ziskovosť. Táto ziskovosť sa opiera najmä o úrokové príjmy z hypoték. Ako viete, tie refixácie prebiehajú postupne z tých nižších sadzieb na vyššie a je tu ešte stále dobeh tohto priaznivého efektu vyšších úrokových sadzieb na ziskovosť bánk. Kapitálová a likviditná pozícia zostáva stabilná na veľmi vysokej úrovni. Stresové testovanie nám preukázalo, že banky by zvládli aj výrazne negatívny scenár, ktorý bol založený na oslabení ekonomiky, náraste inflácie v dôsledku drahších energií, ale tento dopad na banky by bol zvládnuteľný. Došlo by síce k poklesu kapitálovej primeranosti, návratnosti kapitálu, teda aj ziskovosti, ale banky aktuálne disponujú dostatočnými vankúšmi na to, aby absorbovali tieto straty. Preto aj nevidíme dôvod na to, aby sme zatiaľ menili výšku proticyklického kapitálového vankúša.

Pokiaľ ide o poisťovne, tu sme videli tiež v minulom roku priaznivý vývoj. Zlepšila sa situácia najmä v životnom poistení, kde poklesli síce sporivé a investičné poistenia, ale stúpili rizikové a zdravotné poistenia, poisťovní sektor si zachoval ziskovosť. Pokiaľ ide o dôchodkové sporenie, aktíva vo fondoch rástli, prispelo k tomu zhodnotenie investícií aj prílev nových klientov a veľmi podobná situácia bola aj v sektore kolektívneho investovania, kde sa zhodnocovali aktíva, takisto pokračoval prílev nových klientov. Je tu výrazný rast akciovej zložky, čo samozrejme, ale znamená, že v dobrých časoch tieto aktíva rastú, avšak je tu vyššia citlivosť na prípadný pokles cien, respektíve nejakých korekcií na svetových finančných trhoch.

Záverom teda poviem, že tie naše odkazy zo správy sú také tri dôležité a to, že finančný systém na Slovensku zostáva stabilný a odolný, že ekonomické prostredie je na Slovensku náročnejšie, je tu slabší rast, vyššia neistota, vplyvajú naň mnohé externé faktory a tým tretím konštatovaním je, že chceme aj naďalej venovať pozornosť najmä financovaniu bývania a nastavovať pravidlá tak, aby sa lepšie do týchto pravidiel premietali aktuálne trendy, ktoré sú na trhu. Ďakujem za pozornosť a teraz odovzdávam slovo Marekovi Ličákovi, ktorý vám tieto veci ukáže vo väčšom detaile v prezentácii.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability

Ďakujem pekne za slovo. Skôr ako prejdem k prezentácii, uvediem, že po svete centrálnych bánk máme teraz taký trend alebo takú módu, vždy keď sa napíše takáto správa, tak sa použijú pomerne komplikované AI modely, aby nacítli alebo vyhodnotili sentiment týchto správ. My sa zatiaľ držíme takého zdravého ľudského úsudku, takže to, čo vám teraz poviem, taký ten sentiment nie je výsledkom AI, ale skôr našich nejakých vnútorných debát alebo pohľad na to, čo sa deje v sektore. Takže táto správa je stále pozitívna. Napriek tomu, že to, čo hovoril pán Dvořáček, to externé prostredie sa nám zhoršuje, tie mraky nám ako keby pribúdali a stále by som povedal, sú ešte tmavšie. Napriek tomu stále ten sentiment alebo teda to posolstvo tej správy je pozitívne. Čiže, či už sa pozrieme na ziskovosť finančných, rôznych finančných sektorov, stále pomerne pozitívne - rastie, pri bankách, poisťovníach, takisto sektory, ktoré spravujú aktíva nám rastú, rastú nám úvery. Čiže to toto je stále fajn. Na druhej strane, čo je možno trochu iné v porovnaní s tou predošlou správou, pretože tam bol vlastne viac-menej podobný záver, je to, že ako keby z toho externého prostredia tie negatíva už nám začali prenikať do finančného systému. Čiže vidíme tam napríklad rast úverov podnikom - už nám začína spomaľovať, na konci roka to bolo ešte 7 %, v marci to boli už nejaké 3 %. Vidíme takisto, že kvalita úverov v niektorých segmentoch sa nám už začína zhoršovať. Rastú napríklad zlyhané úvery pri spotrebiteľských úveroch, takisto pri hypotékach, ktoré sú poskytnuté živnostníkom. Čiže už niektoré náznaky toho zhoršovania už sa nám začínajú pomaličky prejavovať.

Prejdem k samotnej prezentácii: možno len na úvod spomeniem, že pokryjeme len zopár častí. Čiže tá správa je pomerne široká. Myslím, že aj teraz prináša strašne veľa dobrých informácií, čiže odporúčam - prečítajte si. Možno len zdôrazním, že veľkú časť venujeme externému prostrediu, napriek tomu, že toto nie je nejaká makroekonomická správa, ale pozeráme sa, čo to externé prostredie môže spôsobiť pre finančnú stabilitu. Čiže pozeráme sa na Irán. Je tam taký box, ktorý hodnotí, čo môžu vyššie ceny komodít, hlavne teda

energokomodít spôsobiť v našej ekonomike. Pozeráme sa napríklad tiež na AI, riziko kybernetických útokov. Viete, že prichádzajú nové modely, ktoré sú podstatne pokročilejšie a o týchto témach sa vo finančnom systéme veľmi často hovorí. Čiže ako sú banky chránené práve pred týmito novými modelmi. Čiže je tam veľa tém, ešte možno spomeniem v tom externom prostredí - viete, že dlhodobo jednou z tých jednou z rizík, ktoré často spomíname, je riziko možných korekcií na finančných trhoch. Možno to znie zvláštne, pretože dennodenne teraz čítame o tom, ako rastú akcie, dosahujú nejaké historické maximá, ale zároveň platí to, že mnohé z tých titulov nie sú v plnej miere v súlade s fundamentami, čiže sú náznaky nadhodnotenia. Akonáhle máte tieto tendencie, môže dôjsť ku korekcii. Čiže pozeráme sa tiež na to, ako sú domácnosti a ktoré domácnosti sú vystavené voči týmto možným krátkodobým rizikám.

Čiže veľká časť je venovaná externému prostrediu, potom veľmi dôležitá časť je venovaná trhu nehnuteľností a to, čo pán Dvořáček spomínal a takisto vysvetľujeme - prečo meníme LTV politiku. Čiže dávame tam pomerne detailné informácie, vysvetľujeme, aké máme ciele, prečo to meníme, ako to bude vyzeráť. Je tomu venovaných možno desať strán, čiže pomerne podrobne. No a veľmi dôležitá časť je takisto podniky, domácnosti. Vidíte, že veľká časť aktív bankového sektora je vystavená voči podnikom, domácnosti - čiže ich finančná pozícia je podstatná pre finančnú stabilitu. Čiže nájdete tam veľa iných tém a verím, že každý z vás si tam niečo nájde.

Dobre, poďme samotnej prezentácii a začneme s hypotekárnym trhom. Klasicky, toto je pre nás taká veľmi dôležitá téma, keďže stále väčšia časť aktív bánk sa venuje hypotékam a o tejto téme sa tiež často hovorí aj v médiách. Vidíme mnohé články a v podstate potvrdzujeme, že ten silný rast hypoték je prítomný, je prítomný na našom trhu. Ak si len porovnáme nejaké čísla, ešte v januári roku 2025 rast hypoték bol asi 4,5 %, teraz posledný údaj, ktorý máme v apríli, už bol 8,4. Čiže dramatický medziročný nárast. Čo je za tým? Jednak úrokové sadzby, ktoré nám klesajú, aj keď tu treba povedať, že klesajú veľmi mierne. Za posledných šesť mesiacov to bolo asi z 3,5 % na 3,4 %, čiže len skôr kozmetický vplyv, ale je to jeden z faktorov, ktorý vplýva na domácnosti. Ale tým rozhodujúcim faktorom, ktorý je za týmto nárastom, je trh nehnuteľností. To znamená - očakávanie o tom, že trh pôjde hore. Teraz je ten čas, keď musím kúpiť nehnuteľnosť, pretože zajtra bude drahšia, musím do toho ísť. Neskôr si ešte ukážeme, že deje sa to na pozadí aj zhoršenej dostupnosti. Čiže ten vzťah medzi príjmami domácností, úrokovými sadzbami, cenami nehnuteľností je najhorší za posledné roky, ale napriek tomu ten dopyt po nehnuteľnostiach je veľký a zároveň aj dopyt po hypotékach. Ak si všimnete nadpis tohto grafu, napriek tomu, že extrémne rastieme, hovoríme, že ten vrchol už

máme za sebou. Jedna vec je pozerat' sa na medziročný rast, ale samozrejme v tomto medziročnom raste sú rôzne bázičné efekty. Nie vždy nám to dokonale povie, čo sa deje na trhu, ale veľmi dôležitý indikátor je - pozerat' sa na počty poskytnutých hypoték. Ten vrchol sme dosiahli niekedy v októbri. Odvtedy v podstate nám počet hypoték už buď stagnuje alebo nám mierne klesá. Ešte sme videli nejaké prírastky v prvom kvartáli 2026, ale náš odhad je, že postupne ten trh hypoték by mal ísť dole. To znamená - to tempo bude stále pozitívne, ale malo by sa spomaľovať. Jednak je za tým úroková politika. Už teraz vidíme, že úroky už začali pomaličky rásť. Čiže banky už začali zvyšovať úrokové sadzby a predpokladáme, že tento trend bude pokračovať ďalej.

Ak si porovnáte vývoj úrokových sadziieb na hypotéky s úrokovými sadzbami na štátne dlhopisy, pretože toto je ten hlavný segment, podľa ktorého banky nastavujú úrokové sadzby, pri štátnych dlhopisoch v prvom kvartáli došlo k pomerne výraznému nárastu spreadov a úrokových sadziieb. Zatiaľ sa nám to neprejavilo pri hypotékach. Väčšinou sa to prejaví, ale s nejakým časovým odstupom. Čiže očakávame, že aj toto sa postupne bude prejavovať. Európska centrálna banka, tiež niektorí predstavitelia už dali najavo, že jún je pravdepodobne mesiac, keď dôjde k nejakému zvyšovaniu sadziieb. Čiže sadzby - očakávame, že pôjdu hore.

Tiež veľmi dôležitým aspektom bude finančná pozícia domácností. V správe nájdete pomerne podrobnú analýzu. Ukazujeme, že buď stagnovala alebo sa mierne zhoršovala. Reálne mzdy vidíme, že viac-menej spomalili rast. Disponibilné reálne príjmy nám dokonca medziročne poklesli. Stále máme pomerne dobrý trh práce, ktorý sa nám zlepšil hlavne začiatkom roka. Je to taký mix rôznych informácií, ale skôr očakávame, že tento rok bude ešte trochu ťažšia situácia. Čiže ten dopyt pravdepodobne pôjde nižšie.

Ak sa pozrieme na ten vývoj úverov, čo predikujeme, predpokladáme, že v najbližších rokoch by to malo postupne klesať, v závislosti samozrejme od scenárov. V jednom scenári, kde očakávame, že ceny nehnuteľností budú viac-menej pokračovať v terajšom tempe, mierne sa spomalia, ale dopyt pôjde dole, rátame, že tempo rastu nám poklesne na 7 %, v tom prísnejšom až na 5 %.

Ešte spomeniem spotrebiteľské úvery. Už som to na začiatku hovoril, že to je jedna z oblastí, kde vidíme nejaké spomalenie. Skutočne sa potvrdzuje, nielen pri kvalite, čo si neskôr povieme, ale aj pri nových spotrebiteľských úveroch vidíme spomalenie. Banky sú opatrnejšie. Už nám to naznačili v dotazníkoch, vidia, že tie úvery už vo väčšej miere zlyhávajú. Takisto ten dopyt už nie je taký výrazný ako bol. Čiže tam už ako keby to externé prostredie sa viac prejavovalo.

Dobre, pri hypotékach ešte ostaneme a pozrieme sa na tému, ktorú spomínal pán Dvořáček, čiže hypotéky poskytnuté živnostníkom. Doteraz sme to nejako hlbšie nerozoberali. Čiže vždy sme hovorili hypotékach ako celku, ale všetci v pozadí vnímame, že sú za tým buď domácnosti, ktoré pracujú alebo domácnosti, ktoré sú zamestnané ako podnikatelia alebo SZČO, čiže živnostníci. Teraz sme sa na to lepšie pozreli a jeden z dôvodov je, že rastie nám význam týchto úverov. Čiže, keď si zoberieme celé portfólio, tak živnostníci na hypotékach tvoria približne 20 %. Čiže, každá piata hypotéka poskytnutá v portfóliu je poskytnutá živnostníkom. Ak sa pozrieme na tok nových úverov, v 2025 už tvorili takmer tretinu, čiže každá tretia hypotéka. Čiže význam rastie a rastie hlavne v posledných rokoch. Čiže vidíte, hlavne od roku 2022 význam týchto hypoték ide hore a skutočne vidíme, že aj tá konkurencia medzi bankami nám rastie. Čiže banky menia štandardy tak, aby tých klientov nejakým spôsobom získali, samozrejme, sú rozdiely medzi tým, ako banky k tomu pristupujú. Pozeráme sa na to aj preto, že v tomto segmente vidíme určité rizikovejšie charakteristiky v porovnaní s hypotékami poskytnuté domácnostiam. O čo ide - ide hlavne o príjmy, to znamená, ak sa pozrieme na príjmy živnostníkov, sú oveľa ťažšie overiteľné. Pri domácnostiach je to pomerne jednoduché, pozriete sa do sociálnej poisťovne, presne vidíte, aký je ten príjem. Pri živnostníkoch sú to viac-menej odhady bánk. To znamená - veľakrát sa pozerú na celkové príjmy živnostníkov za celý rok, pozerú sa na daňové priznanie a odhadnú, aké percento z toho môžu byť nejaké príjmy a to následne berú do toho procesu overovania, overenia klientov. Ďalšia veľmi dôležitá charakteristika je nestabilita tých príjmov. Vidíme to pri živnostníkoch všeobecne, ale keď sme sa aj pozreli iba konkrétne na živnostníkov, ktorí mali úvery hypotekárne v roku 2025 a zobrali sme si ich príjmy v roku 2025 a porovnávali sme to s ich príjmami, keď si brali tie hypotéky, tak vidíme, že takmer 80% - 85% tých živnostníkov zaznamenalo pokles príjmov. To znamená, že tá volatilita alebo zmeny príjmov sú pomerne výrazné. Takisto, keď hovoríme o vyššom riziku, vnímame to aj v tom, ako sú nastavené tie jednotlivé parametre. Ak si porovnáme domácnosť, ktorá je živnostníkom s nejakou domácnosťou, ktorá je zamestnaná, približne podobné charakteristiky z pohľadu veku, z pohľadu ich vzdelania, vidíme, že priemerný živnostník má asi o 20 % vyšší objem úveru ako tá domácnosť, ktorá je zamestnaná. Kupujú v priemere asi o 17 % drahšie nehnuteľnosti a tým pádom išli do väčšej zadlženosti. Čiže majú vyššie LTV a takisto vnímame, že majú väčšiu mieru zadlženosti, čiže DSTI. A na konci dňa sa nám to prejavuje aj väčšou mierou zlyhávania. Na tom grafe máte možnosť vidieť, že miera zlyhávania oproti hypotékam poskytnutým domácnostiam je niekedy troj- až štvornásobne vyššia.

Čo je ešte možno zaujímavé v tomto kontexte, že banky zvyknú poskytovať úvery s rôznou mierou rizikovosti, či už je to menej rizikový, viac rizikový klient, je to súčasť ich bankového biznisu, ale väčšinou sa banky vždy snažia rozlíšiť tú rizikovosť v úrokových sadzbách. Čiže tá úroková sadzba má v sebe nejakú takú rizikovú maržu, ktorá zahŕňa to, že tento klient je rizikovejší. Tuto to nevidíme. Čiže keď sa pozrieme na úrokové sadzby na hypotéky poskytnuté domácnostiam, ktoré sú zamestnaní a tým, ktorí sú živnostníci, tak tie sadzby sú viac-menej podobné. Čiže nejaký väčší rozdiel v tej rizikovosti sadzbách nevidíme. Týmto boxom ja sme nechceme upriamiť pozornosť, že tejto téme sa budeme určite venovať a budeme o tom určite diskutovať aj s bankami.

Dobre, ostanem ešte pri trhu nehnuteľností, už som hovoril na začiatku, že tejto téme sa pomerne podrobne venujeme, lebo je veľmi dôležitá pre finančnú stabilitu. Banky poskytujú úvery domácnostiam. Pokiaľ tie úvery nie sú splatené, tak banka má vystavenie práve cez kolaterály voči trhu nehnuteľností. Akékoľvek výrazné zmeny majú vplyv na to, aké banky môžu mať straty, keby tie úvery zlyhávajú, hlavne v prípade poklesu. Čiže pre nás v úrade finančnej stability je dôležité, aby ten trh bol viac-menej stabilný. Čo sa dialo na tom trhu v posledných mesiacoch? Znova príbeh, ktorý poznáte z médií a v podstate ho potvrdzujeme. Čiže ceny nehnuteľností rástli, rástli pomerne dramaticky a dynamicky, čiže medziročne to bolo viac ako 14 % nárast a tie nárasty boli pomerne plošné. Či už si zoberieme rôzne regióny Slovenska, alebo či si zoberieme rôzne izbovosti bytov, vidíme, že tie ceny rástli a pomerne výrazne. Možno pre vás len uvádzame, že bežne teda to hodnotíme cez medziročné rasty. Teraz sme urobili taký nový indikátor. Voláme to obrátkovosť inzerátov a pozeráme sa na to, na konkrétne inzeráty, ako dlho sú na trhu, kým sa nepredá tá nehnuteľnosť. A to je to, čo máte možnosť vidieť na tom grafe a zaujímavé je, že veľmi pekne to koreluje s vývojom cien. Čiže akonáhle tá obrátkovosť, čiže nám rastie, inými slovami, počet mesiacov, za koľko sa predá, inzerát ide smerom dole, ceny idú hore. A viac-menej sa to potvrdzuje pre rôzne regióny Slovenska a takisto pre rôzne bytovosti, izbovosť bytov. Posledný údaj je, že obrátkovosť je v priemere asi 1,5 mesiaca. Čiže toľko trvá doba, pokiaľ inzerát je daný do ponuky a následne za koľko sa predá. Ešte na konci roka 2023 tá obrátkovosť bola na úrovni takmer štyroch mesiacov. Čiže vidíme, že aj toto je indikátor, ktorý nám ukazuje, že ten trh je pomerne aktívny a ľudia kupujú a predávajú.

Dobre, k trhu nehnuteľnosti ešte budeme sa venovať na týchto ďalších dvoch slajdoch. Čo je pre nás dôležité - o tejto téme je dobré, že sa hovorí. Je dobré, že sa hovorí o raste cien nehnuteľností, o dostupnosti bývania a my sme tiež radi, keď môžeme k tejto téme nejakým spôsobom prísť, dať nejaké informácie. Rád by som zdôraznil - my nemáme mandát za to,

aby sme nejako ceny riadili, či už smerom hore, smerom dole alebo dostupnosť, aj keď veľa krát teda centrálna banka je spájaná práve s týmto typom analýzy. Ako som spomínal, veľa sa hovorí o dostupnosti, o tom, že dostupnosť výrazne klesá. Keď sa hovorí o riešeníach, často sa spomína hlavne ponuka. Zamerajme sa na ponuku. Potrebujeme viac bytov na to, aby ceny boli stabilnejšie, aby tak výrazne nerástli. Poďme sa tiež pozrieť na to, prečo ponuka je taká strnulá, prečo tie procesy sú také pomalé. Plne s tým súhlasíme - treba sa pozeráť na ponuku, je to veľmi dôležitý indikátor. Ale aj samotná ponuka, napriek tomu, že je dôležitá, neznamena, že je všeliek. Veľmi často sa spomína jeden ukazovateľ, keď hovoríme o ponuke nových bytov - je počet bytov na 1 000 obyvateľov. A správne sa uvádza, že v tomto indikátore sme pod európskym priemerom. Ale ak sa pozrieme na vývoj tohto indikátora, za posledné dve dekády nám stúpol asi o 20 %. Čiže každým rokom sme mali viac nových bytov ako prírastok počtu obyvateľov. A keď sa pozriete na tom grafe, to máte možnosť vidieť za celú Slovensko. Toto je graf od roku 2016 a platilo to viac-menej pre každý rok. V správe nájdete ešte graf, kde ukazujeme, že aj pre najväčšie mestá na Slovensku tento vzťah platil. Čiže posledných päť rokov vidíme, že v každom meste bol prírastok počtu bytov a domov vyšší ako prírastok počtu obyvateľov. A platí to aj pre Bratislavu - o Bratislave sa o tomto aj častejšie hovorí.

Čiže tá ponuka nám rastie vo vzťahu k počtu obyvateľstva, ale dostupnosť sa nám nezlepšuje, ani tie ceny nevidíme, že by boli zrazu nejaké nižšie. Ale bez ohľadu na to hovorím, že ponuka je dôležitá, treba pozeráť na efektivitu a počet ponuky. To, čo v tej správe chceme povedať, alebo na čo chceme poukázať, je veľmi dôležité pozeráť aj na dopyt - pardon, už som skočil naspäť - pozeráť sa aj na dopyt a hlavne aká je štruktúra dopytu. To znamená, kto sú tí ľudia, ktorí kupujú nehnuteľnosti. A na toto sme sa pozreli - čiže kto sú tí ľudia? Pozreli sme sa na zmenu vlastníctva nehnuteľností v katastri za rok 2025. Viac ako polovica, 55 % bola zmena vlastníctva, kde ľudia nadobúdali nehnuteľnosť, pričom popritom už jednu nehnuteľnosť na bývanie vlastnili. Z toho asi nejakých alebo väčšia časť boli tí, ktorí vlastnili jednu nehnuteľnosť, asi 16 % boli ľudia, ktorí vlastnili tri a viacej nehnuteľností. Iba 45 % zmeny vlastníctiev bolo takých, kde človek získaval prvú nehnuteľnosť. To znamená - to multivlastníctvo je pomerne prítomné, je výrazné a v čase nám rastie. V správe tiež pozeráme detailnejšie na niektoré sektory - len na ilustráciu - keď sme sa pozreli na prémiové byty v Bratislave, tak tam viac ako 50% nových nákupov urobili ľudia, ktorí už vlastnia tri a viacej nehnuteľností. To je prémiový segment v Bratislave, ale bežne na Slovensku vidím, že to multivlastníctvo nám ide hore.

Tiež je veľmi dôležité, čo sa s tým multivlastníctvom robí, čiže keď kúpíte druhú, tretiu, štvrtú nehnuteľnosť, čo s tou nehnuteľnosťou robíme? Samozrejme, nevidíme to, tie vzťahy

úplne nevidíme, ale čo vidíme, že minimálne v Bratislave napríklad počet bytov, ktoré idú na prenájom nám nejako nerastie, viac-menej nám stagnuje. Ale to, čo vidíme je, že počet bytov, ktoré v podstate definujeme ako veľmi málo využívané, alebo takmer prázdne, to nám rastie. Pre tieto účely sme sa pozreli na byty a pozreli sme sa, aká je tam spotreba energie. A na účely tejto analýzy sme pozerali na spotrebu energie do 400 kW. Len na ilustráciu, priemerná spotreba elektriny ročná za chladničku je asi 300 kW. To znamená, že toto máme prípady, kde máme jednu chladničku a sem-tam do roka tam prideme a zasvietime svetlo. Ak sa pozrieme na vývoj, vidíme, že to rastie. Toto je konkrétne Bratislava - vidíme, že len za posledných päť rokov nám počet prázdnych bytov stúpol z nejakých 23 000 na 27 500. V Bratislave, hovoríme o Bratislave 1 až Bratislava 5, to tvorí asi 11,3 % všetkých bytov. Keď sa pozrieme na iné mestá, tie percentá sú veľakrát ešte vyššie, len Košice je to nejakých 15,0 - 15,5 %, ale vo všetkých veľkých mestách je to vždy nad 10 % a viac-menej to rastie.

Čiže keď hovoríme o dostupnosti a teraz už len také krátke zhrnutie, ponuka je dôležitá, ale je veľmi dôležité pozerat' sa na to, aký je dopyt, čo sa s tými bytmi robí a ako tie byty sú využívané. Treba si uvedomiť, že bývanie je vzácny statok. To znamená - štát nevie len tak zo dňa na deň prísť a vyrobiť alebo postaviť desaťtisíce bytov, pretože je tu dopyt. Čiže je veľmi dôležité, ako tie byty sú následne aj distribuované.

Dobre, teraz už prejdem k tej hlavnej časti, čiže to je zmena LTV politiky. Už pán Dvořáček naznačil, akým smerom ideme, ako to chceme zmeniť. Veľmi krátko len vysvetlím, aké sú teda dôvody. Tému hypoték sa venujeme každý rok. Chodíte na tieto tlačovky, čiže vidíte, čítate tieto naše správy. To, čo sme už v minulosti ukázali je, že ten trh hypoték sa mení. Stále väčší podiel na tom majú bohatší ľudia, čiže ich podiel na nových úveroch je stále vyšší, tie najvyššie príjmové kategórie, takisto vidíme, že sú to väčšinou ľudia, ktorí už majú nad štyridsiatkou, čiže aj z tohto pohľadu sa mení, čo je fajn. Toto, toto z pohľadu rizikovosti finančnej stability nie je problém, ale zároveň vidíme, že títo klienti si veľakrát berú druhú, tretiu, štvrtú alebo ďalšiu hypotéku. Videli sme to v minulosti, tiež to nemusí automaticky znamenať riziko. Pretože ak si aj beriete viac úverov na tú istú nehnuteľnosť, rekonštruujete, to riziko tam nie je prítomné. Ale teraz sa nám podarilo spojiť tieto informácie s tým, koľko z tých hypoték je použitých na kúpu novej nehnuteľnosti. Čiže už máme nejaké nové údaje z katastra a vidíme, koľko z toho je použitých na nové nehnuteľnosti. A vidíme, že približne 45 % z tých hypoték v roku 2023, ktoré boli poskytnuté, boli použité na kúpu úplne svojej prvej nehnuteľnosti, ale väčšia polovica, takmer 55 % sú tí, ktorí kupovali už svoju druhú, tretiu alebo ďalšiu nehnuteľnosť. Približne 40% sú tí, ktorí kupovali druhú nehnuteľnosť, ale asi 16 % boli klienti, ktorí si brali hypotéku a kupovali tretiu a ďalšiu nehnuteľnosť.

Prečo to je pre nás dôležité? Hypotéka vždy bola symbolom veľmi zdravého aktíva. Či už zoberieme posledné dekády, či na Slovensku, v iných štátoch, vždy banky vnímali hypotéku, toto je super bezpečné aktívum, pretože keď si človek berie hypotéku, kúpi nehnuteľnosť, v ktorej býva, urobí všetko preto, aby tú hypotéku splatil, aj keď príde neviem aká kríza. Vždy je tam nejaká miera zlyhávania, ale bežne urobím všetko pre to, aby som to splatil. Ten príbeh sa mení, ak beriete hypotéku a kupujete nehnuteľnosť, v ktorej nebyvate. Či už ju prenajmete alebo necháte prázdnu, ten príbeh je už úplne iný. A vidíme to na skúsenostiach aj iných centrálnych bánk, vidíme to na rôznych analytických materiáloch od IMF, že takíto klienti v čase krízy už sú rizikovejší. Viac zlyhávajú, ale hlavne prinášajú bankám väčšie straty. Čiže pre nás je toto už väčšie riziko, na ktoré sa musíme pozerieť.

Tiež je veľmi dôležité, a už to pán Dvořáček naznačoval, že takéto investičné správanie, nákupy nehnuteľnosti druhej, tretej, väčšinou robí trh nehnuteľností oveľa volatilnejším. Inými slovami, v čase rastu ceny rastú oveľa rýchlejšie a v čase poklesu sú to prví, ktorí tie byty predávajú. Čiže ak aj hovoríme o veľkých rastoch, poklesoch, tak do veľkej miery je to aj vďaka tomuto faktoru, ktorý je u nás prítomný. V správe tiež ukážeme, že niektoré úverové charakteristiky pri týchto úveroch sú rizikové. Čiže pre nás to je jednoznačný signál, že je potrebné na túto vyššiu rizikovosť nejakým spôsobom reflektovať.

Podme teda na to ukázať si, čo navrhujeme - pardon, rovno preskočím na tento slajd - čiže, navrhujeme nejakú väčšiu diferenciáciu, čiže viac sa pozerieť podľa rizikovosti. Už som naznačil, primárne ideme teda po hypotékach, ktoré sú poskytnuté za nejakým investičným účelom. Čiže ideme meniť LTV limit, momentálne je 80 %. Klienti, ktorí v čase poskytnutia alebo žiadosti o úver budú vlastniť v katastri už minimálne dve a viac nehnuteľností na bývanie, v tomto prípade LTV limit sa bude meniť z 80 na 70 %. Na druhej strane tým, že dokážeme pokryť toto riziko a tú rizikovosť portfólia trošku znížime, vytvára sa nám aj priestor na to, aby sme zmiernili limity pre domácnosti. Vieme, že hlavne mladé domácnosti nedokážu naakumulovať takú mieru úspor, ako je potrebné, aby si kúpili túto nehnuteľnosť. Čiže tým, že sa nám vytvoril ten priestor, tak vieme zjemniť limity pre domácnosti. Čiže, pokiaľ je to domácnosť, kde tí klienti majú do 35 rokov, nevlastnia žiadnu nehnuteľnosť, tak v takom prípade zvyšujeme ten limit z 80 % na 90 %. Čiže, inými slovami, klienti nebudú musieť nasporiť 20 % z tej sumy, ale bude stačiť 10 %. Nadalej ostáva limit 80 %, čiže všetci tí klienti, ktorí nebudú spadať do týchto skupín, budú môcť si zobrať ten súčasný limit 80 %. Veľmi dôležité - veľa sme tiež diskutovali, ako presne na tieto účely zadefinovať tie investičné nákupy alebo investičné hypotéky - samozrejme, môžeme pristúpiť rôznym spôsobom. My sme sa rozhodli práve podľa počtu nehnuteľností, čiže akonáhle sú viac ako dve, v takom momente je

tam už prísnejší limit. Tiež je veľmi dôležité spomenúť, že onedlho, o niekoľko dní začneme verejnú konzultáciu k tomuto návrhu, čiže začne takzvané medzirezortné pripomienkové konanie. Radi by sme, keby táto úprava platila od 1. októbra, ale samozrejme budeme s bankami diskutovať, v prípade, že budú potrebovať väčší čas na prípravu, tak sme pripravení ešte o tom diskutovať.

Ešte veľmi krátko k samotným dopadom, lebo už sme povedali, ako to je nastavené. Neočakávame, že by tieto zmeny nejako razantne zmenili ten trh. Ak sa pozrieme na naše odhady rastu úverov, predpokladáme, že viac-menej po týchto zmenách nejako trh sa zásadne nezmení, lebo niekde sprísňujeme, niekde uvoľňujeme, ale môže sa zmeniť štruktúra. Čiže očakávame, že čas práve tých investičných nákupov alebo hypoték nám mierne poklesne a na druhej strane nám stúpne práve podiel hypoték mladším ľuďom. Čiže trochu sa zmení štruktúra úverov z pohľadu rizikovosti, čo je náš primárny mandát, neočakávame nejaké zásadné zmeny. Čiže rizikovosť by viac-menej mala ostať neutrálna. Podobne aj vplyv na trh nehnuteľností neočakávame nejaký zásadný. Možno dlhodobo niekde sa to prejaví, ale krátkodobý vplyv nejaký zásadný neočakávame.

Dobre, poďme teraz ešte veľmi krátko k ďalším častiam. Viete, že táto správa sa sústreďuje na riziká. Čiže, našou úlohou je dopredu ukázať, kde sú tie riziká, prípadne sa na ne pripraviť tak, ako keď už tie riziká prídu, materializujú sa, aby banky a finančné inštitúcie na to boli pripravené. Čiže, kde vidíme hlavné riziká - externé prostredie. Geopolitika, to je téma číslo jedna. Takto pred rokom sme hovorili o tarifách, špekulovali sme, čo tarify spôsobia s ekonomickým rastom, s podnikmi, domácnosťami. Teraz hovoríme o vojne v Iráne, energetický šok. Sám som zvedavý, čo budeme mať o rok, keď sa takto stretne, ale verím, že už bude väčší pokoj. Ale tak geopolitika je pre ekonomiky ako Slovensko strašne dôležitá. Sme malá exportná ekonomika, čiže čo sa deje okolo je veľmi dôležité. Tiež je veľmi dôležitá domáca ekonomika. Vieme, že ten výhľad na tento rok nie je nejaký dynamický, skôr očakávame stagnáciu. Posledná predikcia NBS hovorí o 0,5 %, čiže neočakávame nejaký dynamický rast ekonomiky.

Ešte krátko domácnostiam, podnikom. K tejto téme sa, ako som povedal, sa dosť podrobne venujeme, čiže finančná pozícia domácností, podnikov. Pri domácnostiach už som naznačoval, je to taký mix rôznych informácií. Zatiaľ nevidíme nejaké také výrazné zhoršenie schopnosti splácať. Výnimkou sú možno spotrebiteľské úvery. Tam nám podiel zlyhaných úverov stúpol asi zo 6,8 na 8 % a takisto som spomínal aj ten miernejší rast úverov. Pri podnikoch je to mix rôznych informácií. Analyzovali sme individuálne podniky, ziskovosť za rok 2025 je stále pozitívna, ako hovoril pán Dvořáček, ale vidíme tam - zaujímavosťou je

rozdiel medzi veľkými a malými podnikmi. A hlavne vidíme, že tie malé podniky sa držia pomerne dobre, kým pri väčších sme videli väčší pokles ziskovosti. V čom je základný rozdiel? Jednak vývoj tržieb pri väčších podnikoch bol horší. To znamená - buď viac stagnovali alebo už aj trochu poklesli. Takisto veľmi dôležitým faktorom pre ziskovosť podnikov boli mzdové náklady. To znamená, ako keby si stále držali to momentum z predošlých rokov a pri tom poklese tržieb stále si držia veľkú časť a to vplýva na ziskovosť podnikov. Toto si viac ustrážili malé podniky, viac ako tie veľké podniky. No a potom ešte rozdiel bol v daňových nákladoch. To znamená, pri malých podnikoch nám daňové náklady nerástli, čiže tam sme videli, že síce náklady na daň z finančných transakcií išla hore, ale zároveň daň z príjmov išla dole. To znamená, že vedeli to vykompenzovať a to sme nevideli pri veľkých podnikoch. Čiže tam to malo aspoň negatívnejší dopad.

Dobre, po rizikách väčšinou nasledujú dobré správy, aby sme to trochu vybalansovali, ale zase nie veľmi prehnali, ale platí, že systém je stabilný. To hovoril - čo hovoril pán Dvořáček, ziskovosť je dobrá, pri bankách nám síce medziročne trochu poklesla, ale absolútna ziskovosť na úrovni 1,3 miliardy, čo je dobrá ziskovosť. Takisto sme robili rôzne simulácie ziskovosti. Očakávame, že viac-menej by mala postupne rásť. Čo je pre nás dôležité v najbližších rokoch, tým, že bude postupne klesať bankový odvod, ziskovosť našich bánk by sa mala postupne približovať európskemu priemeru. Je to veľmi dôležité pre konkurencieschopnosť našich bánk. Čiže postupne by sme sa mali doťahovať na ten európsky priemer.

Kapitálová primeranosť je dostatočná, takisto vývoj likvidity vnímame ako pomerne dobrý a stabilný, bez nejakých väčších zmien. Pán Dvořáček už hovoril o stresovom testovaní, čiže simulovali sme pomerne náročné stresové scenáre, do ktorých sme vložili naše banky, pozerali sme, ako sa budú správať a mali by byť schopné zvládnuť aj ťažké scenáre. Tiež aj do veľkej miery hlavne vďaka ziskovosti a kapitálovej primeranosti.

To hlavné v skratke, čo si máte odniesť - pozitívnu správu. To znamená, že stále je sektor stabilný, ziskový, funguje dobre, takisto ostatné sektory nevidíme žiadne nejaké také základné alebo zásadné štrukturálne riziká. Veľmi dôležité bude pre nás, čo sa bude diať v zahraničí. Už tu máme ten negatívny príbeh niekoľko rokov. Zatiaľ sa to až tak výrazne v sektore neprejavilo, ale už teraz vidíme nejaké náznaky. No a veľmi dôležitá zmena sa týka teda nášho nastavenia limitov pre LTV, ktoré meníme v závislosti od toho, ako vnímame riziká. Takže ďakujem pekne za slovo.

Peter Majer, hovorca NBS

Ďakujem pekne za prezentáciu aj úvodné slovo. Priestor pre vaše otázky - nech sa páči, televízia JOJ.

Richard Ďuriš, TV JOJ

Pekný deň, možno ako ste vraveli, že sa bude meniť tá štruktúra od 1. októbra, keď to prejde, si spomeniem - tie AI modely a podobne, že máte možno namodelované, koľko by to mohlo pomôcť percentuálne tým mladým, ako by to mohlo narásť ten počet hypoték, keď sa im teda zľahčia tie podmienky. To je prvá otázka.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability

Konkrétne pri mladých očakávame, že objem úverov v tejto skupine stúpne takmer o 13 %, čiže to je pomerne veľký nárast, očakávame tiež skôr, že skôr to pomôže klientom, ktorí sa kvalifikujú na úver cez iné ukazovatele DSTI, čiže skôr oni budú môcť si navýšiť tieto úvery a rátame tiež, že priemerné navýšenie tej hypotéky bude možno okolo 10 až 12 %. A čo sa týka dopadu na celkový rast úverov, rátame, že úvery pre mladých stúpnu asi o 3 %.

Richard Ďuriš, TV JOJ

Ďakujem. Druhá otázka ešte - ste spomínali viackrát tých živnostníkov, že sa to tam zhoršuje a s tými spotrebákmi, že to majú ťažšie pri tých úveroch. V podstate minulý týždeň sa do nich pomerne ostro na valnom zhromaždení SOPK pustil premiér. Možno tak ľudsky pre diváka povedať, že tí živnostníci akú tvoria časť tej chrbtovej kosti ekonomiky, nakoľko sú dôležití a tak ďalej v tých slovenských reáliách. Ďakujem - ak viete teda - že tá úloha tých živnostníkov, že pre tú ekonomiku celkovo, že je dôležitá, menej - viac oproti dajme tomu veľkým automobilkám a podobne.

Vladimír Dvořáček, člen bankovej rady a výkonný riaditeľ

Môžem začať ja a Marek ma môže doplniť. No, živnostníci sú veľmi dôležitou súčasťou podnikateľského prostredia a nezažívajú ľahké časy živnostníci. Takže z tohto pohľadu, to, čo sme vám ukázali o živnostníkoch a ich schopnosti splácať svoje úvery, odzrkadľuje tú ich finančnú situáciu. Čiže to je ako keby dôkazom, že živnostníci sa nenachádzajú v dobrej situácii a že živnostníci by potrebovali skôr podporiť ako aby sa im ešte ich podmienky na podnikanie zhoršovali - a teda je to dôležitá súčasť každej ekonomiky. A automobilky - vieme, že koľko produkujú a koľko je teda ich podiel na exporte, ale ide tu aj o vyprodukovanie niečoho pre

domácu spotrebu, pre našich spotrebiteľov a tam zohrávajú títo živnostníci nezastupiteľnú úlohu.

Tomáš Velecký, TV Markíza

Ešte pri živnostníkoch zostaneme. Budú sa meniť LTV aj pre hypotéky pre živnostníkov? Ak áno, tak akým smerom a ak nie, tak v ktorej tej kolónke oni zostanú - alebo budú posudzovaní ako živnostník, ktorý si požičiava na šesťnástu nehnuteľnosť rovnako ako živnostník, ktorý si požičiava na prvú nehnuteľnosť? Ďakujem.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability

Konkrétne pri tejto zmene nerozlišujeme, či tá hypotéka je poskytnutá živnostníkovi alebo bežnému zamestnancovi, čiže platí to plošne pre všetkých.

Tomáš Velecký, TV Markíza

Pre žiadateľa ako takého?

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability

Pre žiadateľa ako takého, čiže vždy sa pozerá - teda je jedno, kde ste zamestnaný, aký máte príjem, vždy sa pozerá na to, koľko vlastníte nehnuteľností a podľa toho vlastne sa pristupuje v rámci tejto zmeny.

Vladimír Dvořáček, člen bankovej rady a výkonný riaditeľ

Keby sme to urobili inak, je to diskriminácia tých živnostníkov, samozrejme a už je to na banke, aby posúdila ich schopnosť splatiť tento úver, hej, to je potom už niečo iné.

Mario Blaščák, Hospodárske noviny

V sobotu na Tehelnom poli vystúpila metalová kapela Iron Maiden - 30 tisíc metalistov hrozilo - nebesá nad Slovenskom potemneli, dokonca blesky udierali. No potom prišla pesnička číslo osem - Run to the Hills, Run for our Lives - Bežme do kopca, bežme o život. Je toto hlavný odkaz správy o finančnej stabilite, že bežíme hore kopcom, bežíme o život alebo sa odrážame od dna a vidíme brieždenie?

Vladimír Dvořáček, člen bankovej rady a výkonný riaditeľ

Je to obrazne povedané, naozaj veľmi zaujímavé. Bohužiaľ na koncerte som nebol, ale viem si predstaviť tú atmosféru, ktorá tam bola. Nemyslím si, že sedíme pokojne niekde pri nejakom jazierku s pokojnou hladinou a čakáme, kým vyjde to slniečko a nič pri tom nerobíme. Samozrejme, každý zo svojej pozície sa musí snažiť a bežať hore tým kopcom. Niektorí majú na chrbte naložený väčší náklad, niektorí menší, ale ten kopec pred nami vidíme a nevieme koľko má horizontov, aby som ostal v tom prirovnaní, ktoré ste vy použili. Môže sa nám naozaj stať, že vyjdeme na prvý pahorok a uvidíme veľmi vysoké končiare. Nikto nevie, čo nás tam čaká.

Mario Blaščák, Hospodárske noviny

Takže očakávate, že je to výstup na Slavkovský štít, ktorý má sedem falošných vrcholov?

Vladimír Dvořáček, člen bankovej rady a výkonný riaditeľ

Ďakujem za nadľahčenie tejto atmosféry. Na Slavkovskom štíte som bohužiaľ nebol, takže neviem to posúdiť.

Boris Novotňák, Slovenská televízia

Ja ešte by som teda možno ešte chcel tak pre upresnenie teda, že prečo ste sa rozhodli teda dať tú zvýšenú sadzbu alebo teda pardon, to znížené LTV na 70 % až pri tretej nehnuteľnosti a nie napríklad už pri druhej nehnuteľnosti, ktorá tiež môže byť napríklad investičná.

Vladimír Dvořáček, člen bankovej rady a výkonný riaditeľ

Je to úplne jednoduchá príčina, pretože aj ten, kto si chce obstaráť, povedzme, nehnuteľnosť pre svoje vlastné bývanie, už možno nejakú jednu nehnuteľnosť má a v čase žiadosti o tento úver túto nehnuteľnosť síce ešte drží, ale len preto, aby mal kde bývať. Samozrejme, keď nadobudne ďalšiu nehnuteľnosť, tak ju nejakým spôsobom potom odpredá. Takže bolo by to veľmi obmedzujúce pri transakciách - nákup, predaj - keby sme to dali už od druhej nehnuteľnosti.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability

Ja len možno doplním, že určite nájdeme ten investičný zámer aj pri tých, ktorí už vlastnia jednu a kupujú druhú nehnuteľnosť, ale už sme o tom diskutovali, že hľadať ten investičný zámer alebo dokazovať to, je extrémne náročné. Čiže toto nevieme, to v podstate, aby banky mali robiť, v podstate trvalo by to strašne, strašne dlho. Čiže pre účely týchto regulácií museli sme hľadať niečo, nejaké zjednodušenie. Čiže preto sme to určili až od vlastníctva teda druhej

nehnutelnosti - od tejto úrovne. A už ako pán Dvořáček naznačil, jednak sú tu ľudia, alebo mnohí ľudia sú v situácii, keď sa sťahujú z jednej nehnuteľnosti do druhej a kým kúpia tú druhú, veľakrát vlastnia v nejakom medziobdobí dve nehnuteľnosti. Takisto máme veľa ľudí, ktorí zdedili nehnuteľnosť niekde na úplne opačnom konci Slovenska a zároveň si chcú kúpiť v Bratislave. Čiže je tu veľa takých prípadov, kde vnímame, že ten investičný zámer tam nie je prítomný a preto sme to zovšeobecnilí a povedali sme, že ak si kupujete svoju druhú nehnuteľnosť, čiže idete do banky, žiadate o hypotéku, jednu vlastníte, tak týchto klientov nebudeme nejakým spôsobom trestať. Začneme až klientov, ktorí už vlastnia v čase žiadosti úveru dve nehnuteľnosti.

Boris Novotňák, Slovenská televízia

Vy ste hovorili teda, že momentálne majú rovnaké podmienky ako zamestnanci, napríklad aj pri posudzovaní príjmu, ale naopak sú teda dosť nestabilní živnostníci, vzhľadom na to, že koľko zarábajú, či teda ten rok zarobia viac alebo menej a že teda budete aj diskutovať s bankami o tom, ako k tomu pristupovať. Čiže aký je ten trend? Možno, že je tam ten trend z toho sprísnenia pre živnostníkov, vzhľadom na to, koľko sa im uznáva príjem alebo - ale to LTV ste teda vylúčili, takže bude sa toto meniť, napríklad posudzovanie príjmu?

Vladimír Dvořáček, člen bankovej rady a výkonný riaditeľ

Ja si myslím, že naša prezentácia nesmerovala k tomu, aby sme vyzývali banky, aby boli prísnejšie na živnostníkov. My sme len poukázali na to, že tí živnostníci to majú ťažšie a je to naozaj na scoringu - to posudzovanie schopnosti splácať úver na jednotlivých bankách.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability

Ja len možno doplním, že to nie je ani o tom, že nevyhnutne sprísňovať, v prvom rade teraz to potrebujeme lepšie pochopiť, lebo síce tie podmienky sú rovnaké, opatrenie hovorí, že banka má overiť príjem, ale ako som spomínal, pri bežných zamestnancoch je to jasná, objektívna informácia, to znamená - prídete do banky, ukážete aký máte príjem, banka si to overí v sociálnej poisťovni a presne vie, aký je váš príjem. Pri živnostníkoch veľakrát sa dávajú nejaké daňové priznania, ktoré nie vždy musia byť úplne v súlade s nejakými trendami a vidíme to ako som aj spomínal, že je tam pomerne veľká vôľa pri tom, čiže budeme debatovať o tom, napríklad aký dlhý časový rad, napríklad tých daňových priznaní zobrať, aké staré historické údaje, čiže skôr to bude diskusia o tom, aby to bola čo najobjektívnejšia informácia, lebo to, čo vidíme teraz, je skôr taká aproximácia príjmov.

Vladimír Dvořáček, člen bankovej rady a výkonný riaditeľ

Ale aj z tohto vidieť, že to majú ťažšie tí živnostníci ešte aj v tej banke, keď si idú zobrať úver to majú ťažšie.

Boris Novotňák, Slovenská televízia

A ešte možno posledná otázka - vy ste hovorili teda, že sa zhoršuje aj platobná disciplína, napríklad zamestnancov, čo sa týka spotrebiteľských úverov a tak isto veľkých firiem, čiže možno aká je tá vaša aproximácia, váš odhad na - keď sa teda takto stretneme v novembri, ako to možno bude vyzerat'?

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability

Konkrétne pri tých spotrebiteľských úveroch nemáme nejakú takú simuláciu, ale všeobecne platí, že spotrebiteľské úvery sú vždy oveľa citlivejšie na ekonomický cyklus ako hypotéky. Tak, ako sme hovorili, hypotéky sú vždy tie bezpečné bez ohľadu na to, čo sa deje, urobím všetko pre to, aby som splácal, spotrebáky sa správajú inak. To znamená, jednak tam vidíme rizikovejších klientov, ktorí majú podstatne volatilnejšie príjmy, čiže viac reagujú na to, čo sa deje v ekonomike, čiže, keď sa pýtate ako to bude vyzerat' v novembri, neviem vám povedať presné číslo, ale viem vám povedať, že do veľkej miery to bude súvisieť s tým, ako sa bude vyvíjať ekonomika. To platí pre spotrebiteľské úvery. Čo sa týka podnikov – tam je tiež nie nejaké plošné zhoršenie, je to skôr zhoršenie v priemysle, vidíme tak isto nejaké horšie čísla pri komerčných nehnuteľnostiach, ale to nové je hlavne priemysel - tam nám aj stúpili podiely zlyhaných úverov. Znova – jednoduchá odpoveď – do veľkej miery je to o tom externom vývoji, čiže ako sa bude vyvíjať externý dopyt po našich autách, po priemyselnej výrobe.

Vladimír Dvořáček, člen bankovej rady a výkonný riaditeľ

Napríklad situácia v Nemecku, v ďalších ekonomikách, čiže, my sme úplne závislí na tom ako pôjde Európa, ako sa bude vyvíjať jej konkurencieschopnosť.

Peter Majer, hovorca NBS

Ďakujem pekne, ešte – nech sa páči.

Matěj Stošek, Slovenský rozhlas

Dostupnosť bývania teda určite nezlepšujú aj takzvané krátkodobé prenájmy najmä vo veľkých mestách. Keď už sme boli pri tom sprísňovaní LTV na tretiu a ďalšiu nehnuteľnosť, vie napríklad banka urobiť aj niečo s klientami, ktorí žiadajú o hypotéku na kúpu nehnuteľnosti, ktorú chcú práve krátkodobo prenajímať? Lebo zatiaľ čo pri štandardnom nájomnom sú sumy 800 – 900 EUR za mesiac, tak v prípade Airbnb alebo iných apartmánov týchto 900 EUR vie ten klient získať za pár nocí.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability

Nie, s týmto my veľa nevieme urobiť.

Peter Majer, hovorca NBS

Ďakujem pekne, keď už nie sú ďalšie otázky, ďakujeme, že ste prišli a prajeme pekný deň.