

Tlačová konferencia Národnej banky Slovenska

dňa 30. 5. 2022

Peter Majer, hovorca NBS

Dobrý deň, vitajte na tlačovej konferencii Národnej banky Slovenska o správe o finančnej stabilite alebo o tom, aký zdravý je slovenský finančný sektor. Predstavia vám ju pán Vladimír Dvořáček, člen bankovej rady a výkonný riaditeľ úseku dohľadu a finančnej stability a pán Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability. Teraz poprosím o úvodné slovo pána Dvořáčka.

Vladimír Dvořáček, člen Bankovej rady NBS a výkonný riaditeľ úseku dohľadu a finančnej stability

Vážené dámy, vážení páni, dovoľte, aby som vám predstavil správu o finančnej stabilite. Po minulé roky sme tu stretávali tak isto k správam a posledné dva roky bola monotematická, venovali sme sa hlavne pandémie. Tento krát vám prinášame správu, ktorá je výrazne pestrejšia. Je to spôsobené hlavne tým, že nám pribudlo veľa nových rizík externého charakteru, patrí medzi ne samozrejme hlavne vojna na Ukrajine, ale naďalej nám pretrvávajú problémy v dodávateľsko-odberateľských vzťahoch, rastú nám ceny energií. Toto rezultuje do zvýšenej inflácie a táto neistota samozrejme sa premieta do ďalšieho vývoja. Dôležité konštatovanie, ktoré táto správa prináša je však to, že finančná stabilita zostáva zachovaná. Pokiaľ sa pozrieme na náš slovenský finančný sektor, ktorý zostáva stabilný, vidíme v ňom takú dvojkolajnosť, taký akoby vývoj, ktorý sa môže zdať na prvý pohľad trochu protichodný. Na jednej strane hrozí, že rastúce ceny a slabší ekonomický rast bude spôsobovať zhoršenie splácania úverov. To je riziko, ktoré tu do budúcnosti vidíme, na druhej strane, pokiaľ ide o trendy, pretrvávajú nám naďalej rekordný rast cien bývania a zrýchľuje sa stále tempo úverov na bývanie, stále sa čerpajú nové hypotéky a tento rast je dvojciferný. Ako sa toto odráža u podnikov a u domácností - to je jedna z nosných tém našej správy. Pokiaľ ide o podniky, tu vidíme, že zvýšená inflácia a slabší dopyt budú mať nepriaznivý dopad na podniky. Podniky sa po koronakríze nenachádzajú v úplne takom dobrom stave ako boli pred ňou, majú zhoršenú finančnú situáciu a vysporiadali sa teda s ňou rozdielne a preto budú zraniteľnejšie voči týmto novým šokom. Úplne kľúčové bude ako sa podniky budú schopné vysporiadať hlavne s rastom nákladov, s rastom ceny vstupov. Očakávame, že približne 17 % úverov podnikov bude v ohrození a do troch rokov by nám mohlo zlyhať až 6 % úverov. Pokiaľ ide o domácnosti tu je tá situácia o niečo lepšia a musíme stále venovať zvýšenú pozornosť tým domácnostiam,

ktoré sú zadlžené a ktoré majú nižšie príjmy. Práve domácnosti s nižšími príjmami môžu naraziť na problémy a môže sa u nich objaviť riziko nesplácania úverov. Toto riziko sa asi bude viac prejavovať u spotrebiteľských úverov, u úverov na bývanie očakávame dopad alebo ten vplyv nižší a pozitívne tu bude zohrávať svoju úlohu aj to, že silný rast cien nehnuteľností bude znižovať prípadné straty zo zlyhávania úverov. Vo všeobecnosti by sme ale domácnostiam radi adresovali nasledovné: Viac, ako v minulosti je potrebné si sledovať svoj rodinný rozpočet a v prípade potreby je potrebné upravovať svoje výdavky tak, aby najmä zadlženým domácnostiam zostali finančné prostriedky na splátky úveru.

Dovoľte, aby som sa teraz zmienil aj o tej dôležitej oblasti, o tom dôležitom trende, ktorý som zmienil a to je trh bývania. Ako som už spomínal, hypotéky nám rastú dvojciferne a rekordne rastú ceny nehnuteľností. Spolu s ďalšími šiestimi krajinami Európskej únie dostalo Slovensko v nedávnom období varovanie od Európskeho výboru pre systémové riziká, ktoré sa týka práve tejto oblasti. Týka sa to najmä cien nehnuteľností, ktoré pritom rastú výrazne predbieha príjmy domácnosti. Toto má negatívny dopad na dostupnosť bývania, táto sa nám začala rýchlo zhoršovať. Preto je potrebné, aby okrem získania bývania prostredníctvom kúpy nehnuteľnosti tu existovala alternatíva a bude veľmi dôležité, aby sa rozbehol aj štátom podporovaný systém nájomných bytov. Chcel by som sa tiež zmieniť o tom, že výbor pre systémové riziká hodnotil aj, či sú prijaté dostatočné opatrenia za strany Národnej banky a či sú správne nastavené limity. Konštatujeme, že v tejto oblasti tie nástroje, ktoré sme použili v oblasti makroprudenciálnej politiky sú dostatočné a vyžaduje sa čiastočná úprava len u niektorých oblastí. My sme už v minulej správe komunikovali otázku úverov, ktoré presahujú do dôchodkového veku, tzv. strieborné hypotéky. Tu hrozí, že tento čas splatnosti sa bude ďalej predlžovať stále do vyšších vekových kategórií a preto sme sa rozhodli prijať isté čiastkové opatrenia. Tieto sa týkajú ukazovateľa celkovej zadlženosti k príjmu pre úvery presahujúce do dôchodku. Je to tzv. ukazovateľ DTI. Pri tomto ukazovateli navrhujeme istú zmenu, ktorá však nebude nijako dramatická a neovplyvní aktuálny trh úverov, bude skôr pôsobiť preventívne do budúcnosti, aby sa situácia ďalej nezhoršovala. Na druhej strane pripravili sme aj návrhy, ktoré budú do istej miery uvoľňovať podmienky pri poskytovaní úverov a to hlavne pri tzv. zelených úveroch. Zelené úvery nám poslúžia vlastne aj k čerpaniu finančných prostriedkov z Plánu obnovy a odolnosti Slovenskej republiky a uvoľnenie niektorých parametrov pomôže jednoduchšie financovať obnovu rodinných domov. Na záver sa ešte zmienim o finančnom sektore a o jeho odolnosti. Ako som už hovoril aj stresové testy nám preukázali, že finančný sektor naďalej zostáva odolný. Pokiaľ ide o banky a poisťovne, zostávajú ziskové a kapitálovo silné. U bánk sme v I. štvrtroku videli mierny nárast zisku, ale musím povedať, že toto nie je

neobvyklé, mierny rast zisku sa prejavuje v celom sektore eurozóny a Európskej únie a slovenský bankový sektor sa nachádza pod mediánom. Pokiaľ ide o kapitál, stále si zachováva sektor robustnú kapitálovú výbavu aj s veľkou kapitálovou rezervou, čo je dôležité do budúcnosti. Pokiaľ ide o poisťovne, tieto dokonca dosahujú rekordné zisky v európskom porovnaní a ak tento trend bude pokračovať a ziskovosť bude zachovaná, príde aj čas na to, aby si v období silného finančného cyklu banky odložili nejaké peniaze bokom, preto zvážime zvýšenie proticyklického kapitálového vankúša. Zmienim sa ešte o sektore dôchodkových a podielových fondov, kde tak isto vidíme pozitívne trendy, sú to hlavne rekordné prírastky aktív v dôchodkových a podielových fondoch, je to aj nominálne zhodnocovanie investície, aj keď počas I. štvrt'roku došlo k istej korekcii a pokiaľ ide o skladbu tejto investície dochádza nám k výraznej preferencii najmä akciovej zložky a toto predpokladáme, že bude trend aj v budúcom období. Ďakujem za pozornosť.

Peter Majer, hovorca NBS

Ďakujem a teraz o prezentáciu prosím pána Mareka Ličáka.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability NBS

Ďakujem pekne za slovo. Ja sa pokúsim doplniť niektoré veci, ktoré pán Dvořáček spomínal a skôr to ukázať na grafoch, v nejakých číslach, aby ste mali jasnejšiu predstavu ako vnímame posledný vývoj. Pán Dvořáček spomínal, že táto správa je taká pestrejšia, no ja musím povedať za autorov analýzy, že vždy, keď je také pestré obdobie pre nás je tá práca extrémne náročná, lebo akonáhle máme nové trendy a pomerne neočakávané a prudko meniace sa, kvantifikovať tieto trendy a skúsiť vyhodnotiť čo môžu spôsobiť s finančnou stabilitou je vždy pomerne náročné. Čiže ťažká práca, ale myslím, že tie zistenia a tie trendy, ktoré vám chceme ukázať stoja ozaď za to. Takže možno najprv taký popis o čom je tá správa, čiže je to v prvom rade pohľad dopredu, pretože vojna na Ukrajine strašne veľa zmenila. Zmení sa predpoklad o ekonomickom raste, inflácii, dodávateľsko-odberateľské vzťahy a pre nás je strašne dôležité vidieť, čo toto nové prostredie spôsobí s finančným sektorom, podnikmi, domácnosťami, pretože práve voči nim banky sú vystavené, čiže je to hlavne o pohľade dopredu. Samozrejme nemáme krištáľovú guľu, s dátami, ktoré sme mali sme skúsili urobiť nejakú simuláciu a pozrieť sa čo by to mohlo spôsobiť. Druhá taká dominantná téma sa týka rastu úverov na bývanie. Už pán Dvořáček spomínal, že tento trend pokračuje a najmä výrazne zosilnel v II. polroku 2021. V podstate pokračoval aj v tom I. kvartáli 2022, čiže ukážeme si aké sú tie trendy, čo, aké sú teda dôvody a tak isto ukážeme si čo s tým plánujeme robiť. Samozrejme nájdete ešte veľa

iných tém a vždy na tlačovej konferencii vám odporúčam ako také príjemné večerné čítanie, asi nie pre deti, ale určite pri tomto nezaspíte. Dobre, takže poďme k jednotlivým častiam.

Veľmi krátko – externé prostredie. Je to možno slide, ktorý poznáte, pravidelne ho dávame, ale je veľmi dôležitý, pretože šoky pre finančnú stabilitu vždy prichádzajú z externého prostredia, minimálne na Slovensku, veľmi krátko. Covid sme zvládli pomerne dobre, už v minulosti sme vám ukázali ako vyzerali podniky na konci roka 2020, v tejto správe vám ukazujem ako vyzerajú na konci roka 2021 a tá situácia nie je samozrejme tak dobrá ako v 2019, platí to pre viaceré sektory, ale celkovo vnímame, že podniky zvládli covid veľmi dobre, čiže, keď si pozrieme niektoré hrubé ukazovatele ako vyzerá ziskovosť, primeranosť, likvidita, tak tie sú v podstate stále na pozitívnych úrovniach. Podobne aj domácnosti, nevideli sme žiadne výrazné šoky a v podstate do tých nových výziev, ktoré očakávame, či už sú to podniky, domácnosti, banky, vstupujeme v pomerne dobrej situácii. Veľmi krátko k novým výzvam, už to bolo spomínané - očakávame pomalší ekonomický rast, tak isto pokračovanie alebo ďalšie narušovanie dodávateľsko-odberateľských vzťahov, čo sa pravdepodobne bude ešte viac prejavovať na inflácii, čiže očakávame, že inflácia bude na zvýšených úrovniach, očakávame, že bude sa a už sa začala meniť aj menová politika, čiže čo vidíme na finančných trhoch je postupné sprísňovanie finančných podmienok a to sú pomerne veľké výzvy pre finančnú stabilitu.

Poďme teraz k rastu úverov na bývanie. Už sme spomínali, že je to trend, ktorý v podstate sme tu mali dlhodobo, ale ak sa pozriete na ten vývoj medzi 2016 a 2020 rokom tak jednak hlavne vplyvom teda našich opatrení, ale aj postupnou saturáciou trhu, ten trh sa postupne stabilizoval. Čiže úvery na bývanie nám postupne klesali z pohľadu tempa ich rastu. Od marca, apríla 2021 sa nám tempo znova výrazne zrýchlilo. Je tam niekoľko fáz. Tie prvé mesiace 2021 to bolo hlavne ešte o post-covidovom vývoji, čiže ľudia sa vracali po lockdownoch a v podstate míňali tie úspory, ktoré mali, ale to nám spôsobilo, že ceny nehnuteľností nám začali pomerne výrazne rásť. Akonáhle rástli ceny nehnuteľností, zvyšovala sa priemerná výška objemu poskytnutých úverov, to nám stúplo takmer o 20 % a tak sa nám roztáčala určitá špirála. Postupne nám do toho prišli obavy o infláciu, čiže určitá časť klientov vnímala infláciu alebo teda kúpu nehnuteľnosti ako ochranu pred vyššou infláciou, čiže aj to nám ďalej zvyšovalo dopyt. Počas celého toho obdobia sme mali pomerne výrazné aj refinancovanie úverov. Na začiatku to bolo hlavne teda nízkymi sadzbami, ale postupne, čo začalo dominovať je snaha refinancovať s cieľom získať dlhšiu fixáciu úrokovej sadzby, čo je fajn. V správe nájdete nejaké grafy, čísla, ktoré ukazujú, že minimálne pri tom toku nových úverov, asi až 30 %, tretina tých úverov už má fixáciu 10 rokov, čiže klienti sa snažia zafixovať

dlhšie úrokové sadzby. Samozrejme väčšinou pri tom refinancovaní vždy dochádzalo k navýšeniu, čiže preto vidíme takýto výrazný rast úverov na bývanie. Z nášho pohľadu, keď to hodnotíme, je vždy veľmi dôležité pozrieť sa aký je vzťah medzi rastom objemom úveru, dlhu a fundamentami a samozrejme už na prvý pohľad vyzerá, že príjmy takto výrazne nerástli v roku 2021 ako vidíme rast dlhu klientov, ale na druhej strane stále platí pri väčšine klientov vidíme, že tá situácia je pomerne stabilná. Čiže keď si aj pozrieme napríklad vývoj a tzv. DSTI, čiže pomeru splátky úveru k príjmu klientov, viac-menej to bolo stabilné, nejako výrazne nám to nerástlo. Podobne je aj vývoj priemerného LTV, čiže objem úveru k hodnote zabezpečenia bolo stabilné, ale to čo nám rástlo, je v určitých skupinách klientov vyšší rast dlhu voči príjmu. A ešte si k tomu povieme, kde sa nám to najviac prejavovalo. Čiže išlo hlavne o nárast DTI, čiže dlh nám rástol rýchlejšie ako príjem klientov. Neplatilo to všade, ale výraznejšie sa nám to prejavilo hlavne v skupine klientov, ktorí boli aktívni pri refinancovaní s navýšením, tam to bolo hádam najdominantnejšie, čiže najväčší nárast DTI je práve pri týchto klientov. Ako to viac-menej fungovalo, veľa krát zoberte si klienta, ktorý má napríklad 35 rokov, zoberie si svoj prvý úver a po nejakej dobe či už vlastným rozhodnutím alebo mu zavolá banka alebo sprostredkovateľov si chce refinancovať úver. To je fajn, pretože väčšinou je tá sadzba nižšia, ale v mnohých prípadoch dochádzalo k výraznému navýšeniu týchto úverov, priemerne 15 až 20 tis. eur navýšenie tohto úveru. Na konci dňa sa ukázalo, že to navýšenie bolo podstatne výraznejšie ako zvyšovanie príjmu týchto klientov. A väčšinou keď ten klient nechcel mať vyššiu splátku mesačnú, tak urobil to, že si predĺžil splatnosť a znova išiel na tridsaťročnú maturitu. Čiže stalo sa nám to, že po piatich rokoch splácania klient si znova predĺžil na 30 rokov a zistíme, že už spláca 35 rokov, už to nie je tá tridsaťročná maturita. A samozrejme stávalo sa nám veľa krát to pri väčšine týchto úverov, že splatnosť týchto úverov nám už presahovala do dôchodkového veku. Tu uvádzame jednu takú štatistiku, keď sme si zobrali klientov, ktorí boli v roku 2018 v portfóliu bánk a pozreli sme sa kde sú tí klienti v roku 2021, tak prirodzene by sme očakávali, že tí klienti budú splácať úvery, ale až štvrtina úverov mala pomerne výrazné navýšenie úveru, čiže žiadne splácanie, ale v podstate zvyšovanie tých úverov. Kde je riziko - samozrejme to rozhodnutie tých klientov - ale riziko vnímame najmä v tom, že tí klienti, keď budú prechádzať do dôchodkového veku, tak vieme, že vtedy dochádza k pomerne prudkému poklesu príjmu. Skúsili sme urobiť aj takú simuláciu a pozrieť sa na to ako tí klienti zvládnu ten prechod do dôchodku a či budú schopní splácať svoje úvery s tým, že sme predpokladali, že teda budú navyšovať, refinancovať svoje úvery a vychádza nám, že v tomto období až takmer 9 % klientov by mohlo byť v pomerne ťažkej finančnej pozícii a mohli by mať problémy so splácaním úveru. Čiže tam to vnímame - riziko, čiže je to hlavne

pri klientoch, ktorí idú do dôchodku a ukazuje sa, že to riziko je viac prítomnejšie hlavne pri starších klientoch. Čiže keď som spomínal, nie ani tak mladí klienti, ale práve tí, ktorí v štyridsiatke a neskoršie si refinancujú a zvyšujú úver. Čiže ešte sa vrátíme k tomu aké kroky v tejto oblasti plánujeme. Možno ešte jednu zaujímavosť k tejto téme - v správe nájdete aj taký zaujímavý graf, kde ukazujeme aký je vývoj finančných aktív domácností z pohľadu veku na Slovensku a v Európskej únii. A to je v podstate výsledok tohto trendu, že finančné aktíva u nás sú strašne nízke. Kým na západe to funguje tak, že klient si zoberie úver, ak ho postupne spláca a príjem mu rastie, tak klient si popri tom kumuluje aktíva, pretože splátka mu tvorí stále menšiu časť jeho príjmu. U nás to nefunguje, čiže akonáhle klient neustále si navyšuje úver, nemá priestor na vytváranie finančných rezerv. Je tam krásny graf, ktorý ukazuje, že čím ste starší v Európskej únii, máte stále viac finančných aktív, u nás čím ste starší, aktíva vám nerastú, to čo vám rastie je váš dlh. Čiže do dôchodku nejdeme s balíkom finančných aktív, ktorý by nám možno slúžil ako nejaký vankúš na nejaké nepredvídané udalosti, ale v podstate s balíkom veľkého dlhu. Dobré, ale to ešte spomeniem ako chceme na tento trend reagovať. Krátko k cenám nehnuteľností – pán Dvořáček spomínal veľmi silný nárast cien nehnuteľností, už na predošlom grafe sme aj ukázali ako asi stúpili. Ten posledný údaj hovorí o raste cien nehnuteľností na úrovni takmer 25 %. Samozrejme je veľa dôvodov, ktoré už boli komunikované v posledných dňoch. Pre nás, čo je dôležité, znova vzťah medzi rastom cien nehnuteľností a fundamentami. Samozrejme ak sa pozrieme teraz v posledných mesiacoch, v poslednom roku, tak ten rast bol extrémny a už ťažko hovoriť o nejakom vzťahu s fundamentami a koniec koncov to sa nám prejavuje aj na takom indikátore dostupnosti bývania, ktorý v podstate hovorí to, či si ľudia môžu dovoliť zo svojho príjmu kúpiť nehnuteľnosť. Na tomto grafe máte ten indikátor pre rôzne príjmové kategórie. Ak sa pozriete na ten taký dlhodobější vývoj až po rok 2020, tak sa ukazuje, že tie nehnuteľnosti boli pomerne dostupné a dokonca tie najnižšie príjmové kategórie si mohli kúpiť stále trošku väčší byt, čiže ten trend bol pozitívny. Dva dôvody – prvý dôvod – rástli nám príjmy a druhý dôvod – klesali úrokové sadzby, to nám výrazne pomáhalo. Od roku 2021, asi od polovice 2021 vidíte, že dostupnosť prudko klesá, hlavne k vôli tomu, že ceny nehnuteľností začali výrazne rásť. Urobili sme aj simuláciu do konca roka 2022, čiže keď k tomu pridáme nárast sadzieb, keď k tomu pridáme ešte nárast inflácie, tak v podstate všetky tieto faktory spôsobujú, že dostupnosť nám bude výrazne klesať. Povedané ľudskou rečou, stále menej ľudí si bude môcť dovoliť nehnuteľnosť, resp. kúpiť nehnuteľnosť v takej veľkosti ako chceli predtým. Pán Dvořáček už spomínal, že vychádza nám z toho, že hlavne by sa to malo dotknúť tých najnižších príjmových kategórií, čiže dôležité je hľadať nejakú alternatívu aj pre tieto skupiny obyvateľstva. Ešte

možno dvoma vetami o tom, čo očakávame od tohto trhu, lebo tie čísla sú ozaj extrémne. Už sme naznačovali, že viaceré faktory, ktoré vplyvajú aj na dopyt klientov po nehnuteľnostiach sa budú zhoršovať, či už je to nárast úrokových sadzieb, ktorý už klienti pocítili hlavne pokiaľ si chcete zobrať nový úver, tie sadzby sú na inej úrovni ako bývali v minulosti. Inflácia bude stále viac znižovať disponibilný príjem klientov. Čiže vyzerá to, že tá dostupnosť bude klesať aj dopyt bude klesať. Na druhej strane neočakávame nejaké prudké korekcie cien, pretože ponuka je stále obmedzená, tak isto nám rastú ceny vstupov v stavebníctve, čiže čoskoro očakávame nejaké postupné spomaľovanie tempa rastu úverov.

Dobre, poďme teraz na tie pohľady dopredu, čiže už sme spomínali pomerne náročné obdobie, ktoré bude prinášať viaceré výzvy pre domácnosti, pre podniky. Pre banky je dôležité ako to podniky a domácnosti zvládnu, pretože gro ich biznisu je postavené na poskytovaní úverov domácnostiam a podnikom. Poďme sa najprv pozrieť na podniky. Väčšina z vás sú v podstate ekonomickí, ste ekonomickí novinári, čiže, viete, že to čo podniky najviac trápí sú vstupy, jednak dostupnosť vstupov, či v podstate ich zloženie, aby som mohol vyrábať a druhá téma sú ceny tých vstupov. Tú dostupnosť – to je veľmi ťažké simulovať, ale na čo sme sa pozreli, zobrali sme si vzorku podnikov pomerne veľkú, asi 120 tis. individuálnych podnikov, zobrali sme si ich finančnú pozíciu a pozreli sme sa ako zvládnu najbližšie tri roky výrazný nárast cien vstupov - ceny energií, ceny tovarov, služieb, tak isto náklady na zamestnancov a pozreli sme sa, či tie podniky sú na to pripravené. Na tomto grafe napravo úplne máte možnosť vidieť, že aké percento z portfólia bankových úverov budú úvery alebo podniky, ktoré budú v ťažkej finančnej pozícii. To znamená, že ten nárast nákladov bude pomerne enormný a tie podniky budú v ťažšej situácii, čiže vychádza nám to až 17 % podnikov v bankovom portfóliu. Samozrejme, nie každý podnik automaticky zlyhá, ten náš odhad nárastu možných zlyhaných úverov je na úrovni asi 6 % v horizonte 3 rokov. Čiže vychádza to, že podniky budú citlivé na to najbližšie obdobie, ale samozrejme neznamená, že hneď sa to prejaví v rovnakej miere aj na zlyhanosti. Čo je dôležité - pri tejto simulácii, nerátame s podporou vlády, to znamená je to čisto matematická simulácia, kde sú momentálne podniky a čo môže nová situácia s nimi spôsobiť. Samozrejme akákoľvek pomoc zo strany vlády tie dopady môže výrazne znížiť.

Poďme sa pozrieť na domácnosti. Domácnosti tak isto budú citlivé na to nasledujúce obdobie. To čo sme simulovali alebo na čo sme sa pozerali, je ako bude na domácnosti vplyvať jednak nárast inflácie, tak isto ako bude vplyvať nárast úrokových sadzieb a v tzv. stresovom scenári sme ešte simulovali aj nárast nezamestnanosti a straty príjmu v dôsledku nárastu nezamestnanosti. Súčasťou tej simulácie je tiež vlastne pohľad na to, ako sa asi príjmy obyvateľstva môžu vyvíjať. Čo vidíme na tomto grafe, že tá citlivosť domácností je vyššia ako

pri podnikoch, čiže nebudú až tak citlivé na ten negatívny vývoj ako v prípade podnikov, ak sa pozrieme na tie celkové čísla, tak v horizonte 3 rokov asi 3 % úverov na bývanie môže byť v situácii, kde tie výdavky budú vyššie ako príjmy, čiže v ťažšej situácii. Je to mierne vyššie číslo ako sme videli v minulosti, čiže nevyzerá to až tak dramaticky, pri spotrebiteľských úveroch sú to asi 4 %. Ale čo je podľa mňa veľmi zaujímavý pohľad – je na tú štruktúru tých dopadov. Čiže ak sa na to pozrieme, vidíme že tým hlavným šokom už nebude už ani tak nezamestnanosť, hlavne teda v základnom scenári, dokonca ani nárast úrokových sadzieb sa neukazuje ako ten dominantný faktor, ale to, na čo budú domácnosti citlivé, bude hlavne vyššia inflácia. Lebo to je v podstate faktor, ktorý postihne každého. V prípade nárastu sadzieb platí, že dotknutý je ten, kto má v tej blízkej budúcnosti refixáciu úrokovej sadzby, ale ukazuje sa, že veľa ľudí si v poslednej dobe, ale aj v minulosti posúvalo tú fixáciu na horizont 3 až 5 rokov. Čiže to je fajn, čiže ľudia od tohto budú uchránení, ale inflácia v podstate postihne každého. Samozrejme ten dopad do veľkej miery závisí od toho, ako sa bude vyvíjať príjmová stránka, či príjem dokáže pokryť zvýšené náklady na infláciu, rast úrokových sadzieb. Ak sa pozrieme na tú celkovú vzorku klientov, ktorí sú v bankových portfóliách, tak nám to vychádza, že asi polovica klientov zaznamená v tom horizonte 3 rokov zhoršenie ich finančnej pozície. Pán Dvořáček spomínal veľmi dôležitú vec - keď vidím, že inflácia je dominantný faktor, tak nastáva taký zaujímavý efekt, pozerali sme sa na tých klientov, ktorí môžu byť v tých finančných problémoch, tak veľa z tých klientov bude mať vyššie výdavky ako príjmy, ale len mierne, čiže budú len tak trochu na hrane, čo súvisí s tým, že tá inflácia pôsobí postupne. Preto je veľmi dôležité, aby si klienti pravidelne monitorovali svoj príjem, pravidelne každý mesiac sledovali, čo im výdavky spôsobujú a kde sa posúvajú so svojím rozpočtom. A takto sa dá zamedziť tomu, aby tí klienti mali v budúcnosti problém so splácaním úveru. Samozrejme to je jedna z možností.

Dobre, predposledný slide, čo teda všetky tieto nové trendy môžu spôsobiť v bankovom sektore. Tak vyzerá to, že banky by mali ostať odolné, čiže nemáme nejakú obavu o to, jednak kvôli tomu, že banky už teraz vstupujú do tohto obdobia s pomerne silnou kapitálovou pozíciou. Čiže očakávame, že budú určité straty z podnikov, domácností, hlavne teda by sa mohli prejaviť v prípade podnikov, ale banky by mali byť odolné, dokonca aj v pomerne silnom stresovom scenári, kde očakávame veľmi negatívny vývoj čo sa týka ekonomického rastu, inflácie, tam očakávame, že banky síce zaznamenajú prudký pokles zisku, ale stále by mali byť ziskové. Kapitál poklesne, ale nemalo by to byť až tak výrazne dramatické.

Dobre, a posledný slide, teda ako makroprudenciálna politika chce reagovať na tento vývoj. Najprv možno uvediem na tie riziká, ktoré očakávam dopredu, no tá makroprudenciálna

politika nemá nejaké silné nástroje, ale dôležité je hovoriť o tých rizikách, hovoriť o tých možných dopadoch a tak vlastne podniky, domácnosti na to pripraviť. Ale už sme spomínali tak isto rast dlhu a domácnosti, hlavne teda v určitých skupinách, teda hlavne klienti od určitého veku a hlavne tí teda, ktorých maturita úverov pôjde až do dôchodkového veku. Takže v tomto prípade ako pán Dvořáček naznačil, chceme upraviť limit, tzv. DTI, čiže celkový objem dlhu k príjmom obyvateľstva, s tým, že naďalej ostane na 8 % tej úrovni pre väčšinu klientov, ale od určitého veku by sa mal postupne sprísňovať a hlavne len pre klientov, ktorí vstupujú so splatnosťou do dôchodkového veku. Čo je dôležité, neočakávame žiadny výrazný dopad, lebo už momentálne banky sa takto správajú, to znamená, ak ste 50 – ročný klient, nedostanete taký veľký úver ako keď máte 30 rokov, podobne keď máte 60-ku, ten objem úveru je podstatne nižší. Čiže čo chceme urobiť – v podstate je zastaviť ten trend zhoršovania, pretože každý mesiac sme videli, že tá krivka, to čo v podstate banky umožňovali, sa nám neustále posúvala, čiže skôr ide o zastavenie tých trendov, a preto neočakávame, že zrazu nám nejako výrazne poklesne objem úverov, nie, chceme len zastaviť tieto trendy. No a druhá taká téma, je skôr taká pozitívnejšia, pretože vieme, že tu máme plán obnovy, jeden z tých projektov sa týka aj rekonštrukcie domov s cieľom zvýšiť vlastne efektívnosť, energetickú efektívnosť, takže chceme sa tak isto zapojiť do tohto plánu, vieme že veľa klientov má o to záujem, ale časť tých investícií musí byť financovaná aj cez úvery, čiže v tomto prípade chceme pristúpiť k miernejším podmienkam pri týchto spotrebiteľských úveroch, čiže chceme jednoducho predĺžiť maximálnu splatnosť tých úverov z 8 na 10 rokov, zároveň, keďže predpokladáme určitú energetickú úsporu, tak táto energetická úspora bude pomáhať pri výpočte ukazovateľa schopnosti splácať úver. Čiže tým pádom ten dopad má byť pozitívny a očakávame, že objem úverov, ktorý si klienti môžu zobrať na tieto účely, bude vyšší. Dámy a páni, to je všetko aj z mojej strany a nech páči, čakáme na vaše otázky.

Peter Majer, hovorca NBS

Ďakujem, pekne, prvá otázka pre TA3.

Redaktor, TA3

Pri tých simuláciách ste rákali s akým tempom zvyšovania úrokových sadzieb, pretože Európska centrálna banka je zatiaľ zdržanlivá, zatiaľ čo v Česku to nabralo pomerne rýchly spád.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability NBS

Ak môžem ja teda, je to dobrá otázka, tu možno ukážem vlastne to, ako dynamický bol vývoj, pretože keď robíte takú komplexnú simuláciu, začínali sme to robiť niekedy koncom marca, tak vtedy sme ráтали, dobre, že tie úrokové sadzby môžu stúpnuť, hovoríme priamo úvery na bývanie, o nejaké 2 percentuálne body v horizonte 3 rokov, čo sa nám teraz ukazuje, že asi je pomerne slabý predpoklad, a vidíme ako výrazne začali úrokové sadzby rásť, ako banky začali výraznejšie reagovať na zmeny trhových podmienok, čiže v základnej simulácii hovoríme o 2 – 3 percentuálnych bodoch, teda nárast úrokových sadzieb, ale následne sme museli hneď reagovať a už sme aj robili so scenármi 4 – 5 percentuálnych bodov. Čiže ukazuje sa, že ten nárast sadzieb môže byť výraznejší pri úrokových sadzbách, samozrejme sú to simulácie, nevieme, že vlastne kde bude realita, ako sa banky budú správať. Ale čo chcem povedať, že aj pri tom silnejšom náraste úrokových sadzieb domácnosti sú pomerne odolné, pretože veľká časť úverov je zafixovaných. My sme už aj niekde uvádzali, ale teraz v správe znova tú informáciu nájdete, tento rok bude refixovaných asi 15 % úverov, čiže to je tá časť, ktorá bude citlivá na rast sadzieb, budúci rok to bude asi 22 %, čiže zdá sa, že v blízkej budúcnosti až tak veľa klientov nepocíti nárast sadzieb.

Redaktor, TA3

Ten podnikateľský sektor ste mali rozdelený na malé podniky, stredné, veľké, viete to rozlíšiť aj na základe ich zamerania, či je to gastrosektor, priemysel a tak ďalej, ktorý sektor sa môže ocitnúť najviac v problémoch?

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability NBS

Určite vieme, ale priznám sa, zatiaľ sme to nerobili v tejto správe, skôr sme sa zamerali práve na tú veľkosť, ale samozrejme budú aj rozdiely podľa sektorov.

Vladimír Amrich, RTVS

Dobrý deň, ja by som sa predsa len vrátil k tomu, čo očakávate pri tom sprísnení tých strieborných hypoték, keby ste trošička tú myšlienku rozviedli, predsa len, asi máte nejaké kvantitatívne ciele, budú sa ľudia možnože zadlžovať do nižšieho veku, čo očakávate, možno troška viac keby ste tú myšlienku rozviedli.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability NBS

Platí to, čo sme povedali, čiže už teraz sú v podstate také nepísané pravidlá na trhu, čiže keď ste starší človek, tak v podstate banka vám nepožičia taký objem úverov, čiže našou snahou je

v podstate to nejako zastaviť, preto aj hovoríme, že tie dopady nebudú výrazné, celkovo rátame, že toto opatrenie by malo znížiť tempo úverovania asi o 1 %. Čiže keď teraz hovoríme v podstate o nejakých 12 % úverov na bývanie, 1 % je v podstate úplne minimálny dopad. Ale to, čo je pre nás dôležité, a to je, čo som hovoril na začiatku, klienti, ktorí pôjdu do dôchodku s dlhom, budú odolnejší, čiže ten objem dlhu bude už trochu menší a bude viac v súlade s ich príjmami, čiže pre nás sú dôležité práve riziká. A keď som na začiatku hovoril, že aj pri tej simulácii nám vychádzalo až 9 % úverov na bývanie, ktoré môžu byť vo vážnom riziku, po aplikácii opatrenia to klesne na 3 %, a to je pre nás podstatné, čiže nie ani tak rast úverov, ale pokles rizikovosti. Zdá sa, že veľa klientov ako keby si neuvedomovalo pri tom refinancovaní a predlžovaní do dôchodku, že ten dôchodok prináša šok, prináša šok v poklese príjmu a v podstate týmto im to aj pripomenieme.

Vladimír Dvořáček, člen Bankovej rady NBS a výkonný riaditeľ úseku dohľadu a finančnej stability

Ja si dovoľím tiež ešte niečo k tomu doplniť. V minulosti sme vám aj hovorili čísla, že aké percento z tých hypoték presahuje do dôchodkového veku, dneska hovoríme približne o polovici, tak nechceme aby aj tento počet nám ďalej rástol a potom je tiež veľmi dôležité, aby si to ľudia uvedomovali. Čiže my sa snažíme aj o tom komunikovať, my sa to snažíme tým ľuďom vysvetľovať. Samozrejme, že tie opatrenia chceme nastaviť mierne, lebo je treba uznať, že budú tu aj isté pozitívne faktory, ktoré budú spôsobovať to, že sa ten úver možno bude trochu ľahšie splácať, ale zasa nie pre všetkých. Hovorím o inflačných vplyvoch, ak budú mať ľudia zafixované hypotéky a súčasne budú rásť mzdy, tak budú mať ako keby trochu lepšiu pozíciu, ale každý jeden individuálne by si to mal vedieť vyhodnotiť tak, aby ten rodinný rozpočet nebol v riziku.

Vladimír Amrich, RTVS

Pri tom celkovom hypotekárnom trhu veľa ste hovorili o možných rizikách, videli sme tam tú takú hokejku v tom náraste v posledných, ja neviem, v piatich štvrtrokoch alebo podobne rastie to zadlžovanie 20 a viac percent a neuvažovali ste predsa len nad nejakým zásahom, sprísňovaním podmienok, možnože - prečo ste k tomu nepristúpili?

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability NBS

Určite dobrá otázka, lebo – poviem úprimne – keď aj sa stretávame s nejakými medzinárodnými inštitúciami a vidia tú hokejku ako ste to krásne nazvali, tak pýtajú sa, dobre, čo s tým urobíte?

Len pre nás je veľmi dôležité nebyť tým slonom v porceláne a teraz vidíme rast úverov a hneď nejako prudko zasiahnuť, ale pre nás je veľmi dôležité ísť priamo po tých sektoroch, kde nám rastie riziko. To je možno výhoda, že máme na to dáta, že vieme sa v podstate na to pozrieť, a to čo vlastne aj v tej správe hovoríme, už sme to aj spomínali napríklad, celkový objem alebo teda pomer splátok k príjmom v podstate nám nerastie, ani LTV nám nejako výrazne nerastie, rastie nám DTI a rastie iba pri konkrétnych skupinách, čiže nechceme teraz sekať všetkých, čiže zoberme si mladších klientov, ktorí si berú úver, nejdú do dôchodku, tak nie je dôvod aj ich kresieť, pretože tam vidíme, že tie príjmy sú v súlade s ich dlhom. A to nechceme, chceme ísť ozať selektívne po tých skupinách klientov, ktorí idú do nadmerného zadlženia. Čiže hovorím, nechceme byť slonom v porceláne, ktorý všetko rozbije, len preto, že vidíme hokejku, ale ideme špeciálne po tých skupinách, kde to riziko je.

Vladimír Dvořáček, člen Bankovej rady NBS a výkonný riaditeľ úseku dohľadu a finančnej stability

Možno je trošku výhoda v tom, že v minulosti sme už nastavili jednotlivé parametre na istú úroveň a ukazuje sa, že tá úroveň bola správne odhadnutá, lebo z dlhodobého hľadiska sa nám stále potvrdzuje, že tá úroveň nastavenia týchto limitov bola dostatočná, to je nakoniec aj konštatovanie Európskeho výboru pre systémové riziká, že nastavenie tých parametrov je dostatočné a preto ideme len do určitých špecifických oblastí. Jedna z nich je práve strieborný dlh a potom to, čo je z iného súdka, a to je proticyklický kapitálový vankúš, pokiaľ by teda nadmerný rast pokračoval a ziskovosť by bola prítomná, je dobré odložiť nejaké peniaze bokom v podobe navýšenia toho proticyklického vankúša, ktorý máme dneska na úrovni 1 %.

Ľuboslav Kačalka, Hospodárske noviny

Dobrý deň, ja by som mal dve otázky. Prvá sa týka toho – hovorili ste, že pri refinancovaní sa spravidla navyšujú úvery, asi z toho dôvodu aj ten dlh voči príjmu ako keby rástol, viete to nejako kvantifikovať, ja neviem, že o koľko to je alebo či to viete nejako kvantifikovať - to je prvá otázka.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability NBS

Áno, už som spomínal, že to priemerné navýšenie je niekde medzi 16 a 20 tis. eur, priemerné navýšenie týchto úverov, tiež sme hovorili, že v podstate robí to asi štvrtina klientov, keď sme porovnali 2018 – 2021. Možno na ilustráciu, veľakrát nám banky aj rozprávajú, no dobre, navyšujú, ale klient urobí mimoriadne splátky a splatí úver, ale to sa nám ukazuje, že to klienti

nerobia. Keď sme sa pozreli znova na nejaký vývoj, asi len menej ako 10 % klientov urobilo nejakú mimoriadnu splátku, čiže v podstate tá téza, čo bola v minulosti, že sme konzervatívni čo sa týka dlhov, asi už neplatí, skôr sa zdá, že sme si dlhy obľúbili.

Luboslav Kačalka, Hospodárske noviny

Potom taká hypotetická otázka - banky budú nejakým spôsobom nastavovať sadzby do budúcnosti s tým, že klient je momentálne vo výhode vďaka tomu, že ten poplatok za predčasné splatenie je iba 1 % a pravdepodobne to aj bude zohľadňované v tých úrokových sadzbách, lebo banky potom budú v určitej nevýhode, čiže chcem sa opýtať, či ste nejako možno modelovali aj to, že či ak by, to je hypotetická otázka, ak by povedzme ten poplatok za predčasné splatenie vzrástol, že či by tá priemerná sadzba, respektíve tá sadzba pre toho klienta nemohla byť priaznivejšia potom.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability NBS

Priznáme sa, toto sme nesimulovali, ale asi dobrý podnet, aby sme sa na to pozreli čo by to s tým trhom urobilo.

Luboslav Kačalka, Hospodárske noviny

Posledná už iba technická otázka, vy ste hovorili o tom dôchodkovom veku. Ten dôchodkový vek máte pevne stanovený alebo počítate vlastne s takým tým kľzavým posúvaním?

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability NBS

O tom sme debatovali, ono v podstate tu sa berie, že pokiaľ prekročíš 64, ale celé to nastavenie potom - a to nájdete v správe - v podstate vychádza, že ideálne by bolo, keby klient splatil do 70-ty, čiže keď je schopný splatiť do 70-ty, tak v podstate ten dopad by nemal byť taký nejaký výrazný.

Vladimír Dvořáček, člen Bankovej rady NBS a výkonný riaditeľ úseku dohľadu a finančnej stability

Máme aj do 75-ťky totiž niektoré úvery, takže o tom hovoríme.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability NBS

Ono problém je v tom, že neustále sa nám to posúva, ešte niekoľko rokov dozadu v podstate možno to bola 70-tka, teraz už ideme na 75-ťku, nájdeme aj iné extrémny.

Luboslav Kačalka, Hospodárske noviny

Prepáčte, ešte ste ma zaujali s tým úverom do 75-tky, či ste sa nezaujímalí o to, že povedzme aké je to profesijné postavenie toho človeka, lebo predpokladám, že vysokoškolský profesor asi to zvládne skôr ako nejaký robotník v továrni.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability NBS

Nie, toto sme, až takto do hĺbky sme nešli, ale v podstate čo sme pozerali je, že či tí klienti, ktorí majú splatnosť až do dôchodku, či predsa len nie sú trošku vyššie-príjmoví, ale nevideli sme to, nevideli sme, že by to práve boli nejakí lepší klienti, v podstate zdá sa, že je to práve tá masa klientov, čiže ktorá si nevie dovoliť zaplatiť nejakú tú splátku v čase keď refinancuje alebo berie väčší úver a predĺži si tú splátku, predlžuje do dôchodku. Čiže keby to bolo ako hovoríte, to znamená, že sú to skôr tí lepší klienti, odolnejší, tak vtedy možno máme menšie obavy, ale hovorím, je to skôr tá masa klientov.

Vladimír Dvořáček, člen Bankovej rady NBS a výkonný riaditeľ úseku dohľadu a finančnej stability

Možno tí profesori musia pracovať dlhšie, pretože počas aktívneho veku menej zarobili, takže to je všetko relatívne.

Vladimír Amrich, RTVS

Taká možno laická otázka, ale často sa to hovorí vo verejnosti, že inflácia je dobrá pre dlžníkov, vy teraz varujete pred tým, že tá inflácia môže byť predsa len nedobrá pre dlžníkov, keby ste možnože vysvetlili tento nejaký rozpor.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability NBS

Ono ani nie je v tom rozpor, inflácia a priori každého zasiahne, pretože vám znižuje disponibilný príjem. Ten celkový dopad je v podstate o tom, ako sa vám vyvíja váš príjem. Čiže, keď váš príjem dokáže pokryť ten nárast výdavkov a tak isto nárast sadzieb, tak ste na tom celkom dobre a všimnite si tú prvú vetu, ktorú máme na tomto slide, ona v podstate hovorí, že keď sme robili tú simuláciu pre všetkých klientov bánk, tak asi len polovica klientov v horizonte 3 rokov v dôsledku inflácie, rastu sadzieb, bude v horšej situácii, ale vychádza, že druhá polovica bude buď v podstate v rovnakej alebo v ešte mierne lepšej situácii, kde sa

očekáva, že príjmy môžu vzrásť výraznejšie ako práve inflácia, čiže do veľkej miery je to práve o vzťahu ako sa vyvíja príjem a práve tie negatívne faktory.

Vladimír Dvořáček, člen Bankovej rady NBS a výkonný riaditeľ úseku dohľadu a finančnej stability

A všetko so všetkým súvisí, hovorili sme, že podniky by sa mohli dostať do istých problémov, samozrejme pokiaľ bude mať podnik problémy si bude strážiť tiež svoje náklady. Čo nebude zvyšovať – tak bude zvyšovať menej mzdy. Čiže zamestnanci v podnikoch, ktoré budú v problémoch, budú na tom horšie ako v iných podnikoch a títo si budú musieť strážiť svoje rodinné rozpočty viac, samozrejme bude to závisieť aj od ich, od toho, do akej príjmovej skupiny patria, do akej miery sú zadĺžení, takže to všetko je veľmi, veľmi úzko prepojené.

Marek Ličák, riaditeľ odboru finančnej stability NBS

Ešte možno jedna myšlienka k tomu, čo pán Dvořáček rozpráva. Keď sa pozeráme na ten dopad na podnikový sektor, kde sme simulovali nárast nákladov - veľmi dôležité ako podniky ten nárast nákladov pretavia do tých svojich výstupov, to je kľúčová myšlienka a my sme sa pozreli na II. polrok 2021, lebo už vtedy, keď si pamätáte, energie výrazne rástli, rástli vstupy pre podniky. Zobrali sme si individuálne podniky a pozreli sme sa koľko z tých podnikov ako prenieslo tie náklady na svoje výstupy do tých koncových cien. Ukázalo sa, že asi takmer polovica podnikov to dokázalo približne 1:1 a to naznačuje, že podniky vedia byť flexibilné. Asi 20 % podnikov dokázalo tie náklady preniesť ešte výraznejšie do svojich tržieb, čiže tržby mali ešte výraznejšie ako samotné náklady, samozrejme asi 25 % podnikov bolo v ťažšej situácii, ale aj to len naznačuje, že aj podniky vedeli pomerne flexibilne reagovať v II. polroku 2021.

Peter Majer, hovorca NBS

Pozriem, či ešte majú nejaké otázky, myslím si, že nie. To je od nás všetko, ďakujeme, že ste prišli a prajeme pekný deň.

Vladimír Dvořáček, člen Bankovej rady NBS a výkonný riaditeľ úseku dohľadu a finančnej stability

Pekný deň, dovidenia.