

Role úroku a dopady jeho regulace na trh s úvěry

Jiří Schwarz jr.

Liberální institut

Centrum pro studium ekonomické svobody



Obsah

Obsah	2
Úvod	3
Dějiny úroku	4
Aristoteles a lichva	4
První ospravedlnění úroku	4
Poslední rána zákazu lichvy	6
Teorie úroku.....	6
Tržní rovnováha a dynamika.....	8
Složky úrokové míry	9
Příklad	10
Úrok produktů pro nebonitní klienty	11
Úrokový strop	12
Vliv úrokového stropu na úvěrové produkty hlavního proudu	12
Co je to RPSN?.....	13
Vliv úrokového stropu na úvěrové produkty pro nebonitní klienty	14
Vliv regulace na poptávku	16
Vliv úrokového stropu na nabídku	17
Dopady zavedení úrokového stropu na nebonitní klienty	19
Trh s úvěrovými produkty v České republice.....	21

Úvod

Finanční trh se v posledních letech stal jednou z nejdůležitějších oblastí trhu. Díky o něco vyšší dostupnosti úvěrů je oblíbenou cestou nízkopříjmových jedinců k překlenutí doby insolventnosti či v případě nutnosti financovat neočekávané výdaje vyhledávaným zdrojem hotovosti. Jelikož je nevhodné držet velké množství likvidních prostředků, stal se důležitým nástrojem i vysokopříjmových skupin obyvatel. Nicméně jsou to právě občané s nízkými či nepravidelnými příjmy, pro něž jsou úvěrové produkty, ač jich zaměřených na nebonitní klienty není mnoho, klíčové pro zvyšování životní úrovně.

Stále častěji se ozývají hlasy prosazující zavedení úrokového stropu, který by měl omezit vysoké náklady na úvěry. Je proto potřeba důkladně prozkoumat, zda tento krok opravdu povede k zvýšení blahobytu obyvatel, zejména pak skupiny nízkopříjmové, na níž je primárně zaměřen. Cílem této studie je tedy popsat a zhodnotit ekonomické a sociální dopady zavedení úrokového stropu.

Nejprve se pohledem do dějin půjčování peněz zaměříme na vývoj teorie související s půjčováním za úrok. Následně detailněji vysvětlíme roli úroku na trhu s úvěry a ukážeme, jak je stanovována jeho výše. V další části se budeme ptát, zda by zavedení úrokového stropu ovlivnilo trh s úvěrovými produkty „hlavního proudu“, tedy půjčkami nízkorizikovým vysokopříjmovým jedincům. Potom se zaměříme na otázku, zda úrokový strop ovlivní trh s úvěrovými produkty pro nebonitní klienty, jak ovlivní stranu poptávky a stranu nabídky. Tuto část uzavřeme pohledem na srovnání zemí, z nichž některé úrokový strop a striktní regulaci finančního sektoru mají a jiné ne. Nakonec se podíváme na některé úvěrové produkty dostupné na českém trhu a zhodnotíme, jaký dopad by mělo zavedení úrokového stropu v České republice.

Dějiny úroku

Aristoteles a lichva

Abychom mohli popsat, jaký důsledek by legislativní omezení úroků mělo, je nezbytné nejprve říci, co to vlastně úrok je a jaká by měla být jeho výše. S otázkou úroku velmi úzce souvisí pojem lichva. Dnes takto označujeme úrok, který se nám z nějakého důvodu zdá příliš vysoký. Dříve se však toto slovo používalo k popisu jakéhokoliv úroku z poskytnuté půjčky. A půjčování za úrok bylo přinejmenším od dob Aristotela považováno za něco nepřírozeného a nemorálního. Co tohoto velkého řeckého filosofa, žijícího ve čtvrtém století před Kristem, vedlo k tak ráznému odsouzení úroku, na němž následně stavěli další filosofové a ekonomové po dlouhá staletí a tisíciletí po jeho smrti?

Aristoteles rozlišoval potřeby na přirozené a nepřirozené. Mezi přirozené patřily ty, které souvisely s nezbytným zajištěním domácnosti a uspokojovaly se ideálně prací či barterem, tedy směnou výrobků bez užití peněz jako prostředku směny. Naopak směny za účelem peněžního zisku, tedy aktivity jako prodej zboží a obchod, považoval Aristoteles za nepřirozené a nemorální. Navíc peníze, neboť je není možné přímo použít k uspokojení nějaké potřeby¹ a lze je využít pouze k usnadnění směny, nejsou produktivní a tudíž nemohou samy o sobě zvětšit bohatství svého majitele. Aristoteles navíc předpokládal, že směna je morální pouze tehdy, kdy dojde ke směně dvou statků stejné hodnoty. Nejsou-li tedy peníze přímo produktivní, způsobil by úrok vychýlení této rovnosti hodnot. Půjčit 100 a požadovat například 110 tak bylo v jeho očích nemorální a proti přirozenosti.

První ospravedlnění úroku

Na Aristotelovi stavěli středověcí křesťanští filosofové a stejně jako on odmítali a tvrdě potírali jakékoliv půjčování za úrok. Teprve koncem 13. století, tedy takřka 2000 let po Aristotelovi, kanonista a profesor práva kardinál Hostiensis učinil první krok ke zmírnění tohoto zákazu. Zavedl tzv. *lucrum cessans*, ušlý zisk, což byl předchůdce dnešního

¹ Uspokojením potřeby je například zahnání hladu. Peníze, což byly v Aristotelově době kovové mince, nelze sníst. Nejsou tedy přímo užitečné. Že je možné za peníze koupit jídlo, už bohužel řecký filosof nebral v potaz.

ekonomického pojmu *náklady obětované příležitosti*. Věřitel na základě tohoto principu mohl účtovat úrok svému dlužníku v takové výši, aby kompenzoval svůj vlastní ušlý zisk, jehož by mohl dosáhnout, kdyby peníze investoval sám. Nutno podotknout, že *lucrum cessans* byl aplikovatelný pouze na případ charitativních půjček.

Lichvou se neoznačovalo pouze půjčování za úrok, ale také jakýkoliv obchod s cizí měnou. Taková aktivita však byla v té době, kdy každá oblast měla vlastní peníze, naprosto nezbytná. Zákazu obchodu s penězi tak vyvolal přesně to, co zákaz každé běžně provozované činnosti – razantní nárůst transakčních nákladů. Nebylo totiž možné obrátit se na soud, pokud jedna ze stran porušila uzavřenou smlouvu. Vytvářely se proto zbytečně nákladné a riskantní způsoby kontroly a vymáhání smluv.

Velmi důležitý krok k ospravedlnění úroku učinil na přelomu 14. a 15. století italský scholastik a františkán svatý Bernardino ze Sieny. Zformuloval důvod, proč je *lucrum cessans* (*ušlý zisk*) legitimním principem. Vysvětlil, že peníze v tomto případě nejsou pouze neproduktivním uchovatelem hodnoty a směnným prostředkem, nýbrž kapitálem. Půjčka tudíž není jen přesunem peněz, ale také převodem kapitálu. Kapitál ale nebyl ani tehdy považován za neproduktivní. Podle sv. Bernardina tak dlužník musí nejen vrátit nominální hodnotu půjčených peněz, ale protože peníze jsou v tomto případě ve skutečnosti kapitálem, také ušlý zisk.

Ještě dál se dostal o století později profesor teologie na univerzitě v Tübingenu Conrad Summenhart, který se dokonce velmi přiblížil k pochopení časové preference, neboli preference současných peněz před budoucími. Tvrdil totiž, že půjčka není nic jiného než nákup dluhu. Dlužník si za 100 kupuje budoucí dluh ve výši 110. Dá se na to však dívat i opačně – věřitel nyní zaplatí 100 za nárok na 110 v budoucnu. A pokud věřitel hodnotí budoucích 110 stejně jako 100 nynějších, nemůže jít o lichvu. Dlužník podle něj neplatí za možnost užívat peníze, nýbrž pouze kompenzuje nemožnost jejich užívání věřitelem.

Až do 16. století si však žádný z učenců neuvědomil, že důležitým, ne-li dokonce nejdůležitějším ospravedlněním úroku je riziko nesplacení dluhu. Jak níže ukážeme, je i dnes, dobrých pět století později, tato skutečnost často opomíjena. Prvním, kdo tento poznatek zapsal, byl španělský scholastik a františkán Juan de Medina. Tvrdil, že pokud někdo vystaví svůj majetek riziku, je toto riziko možno prodat či naopak koupit za jistou cenu. Teologové té doby souhlasili s tím, že pokud někdo ručí za úvěr, může si za tuto činnost účtovat poplatek.

Pokud nemůže potenciální dlužník najít ručitele, dodává Medina, je naprosto legitimní, pokud věřitel naúčtuje dlužníkovi tuto částku sám ve formě úroku. Tuto analýzu dopracoval o další takřka století později jezuitský Vlám Leonard Lessius, profesor filosofie a teologie. Zdůraznil, že veškeré půjčky s sebou nesou riziko nesplacení a podotkl, že riziko a tedy poplatek (úrok) bude větší, je-li dlužník věřiteli neznámý nebo se netěší dobré pověsti. Lessius také výrazně rozšířil pojem *lucrum cessans* (ušlý zisk) – měl se vztahovat na veškeré půjčky, nikoliv pouze na ty charitativní povahy.

Poslední rána zákazu lichvy

Tím, kdo zasadil poslední ránu zákazu lichvy, byl v polovině 17. století vlivný holandský kalvinista Claude Saumaise. Ve svých dílech ukázal, že půjčování peněz je obchod jako každý jiný. A stejně jako je jinde cena určena na trhu nabídkou a poptávkou, děje se tak i v případě trhu s půjčkami. Velmi trefně poznamenal, že cena peněz, neboli úrok, je snižována s rostoucí konkurencí mezi poskytovateli půjček. Je-li tedy někdo odpůrcem vysokých úrokových sazeb, měl by si uvědomit, že čím více lichvářů, tím lépe! Saumaise dokonce obhajoval profesionální půjčování peněz chudým. Stejně jako pekař cenově nerozlišuje prodej chleba bohatým a chudým, nemusí ani profesionální bankéř rozlišovat mezi půjčkou pro bohatého a pro chudého. Není-li podvodem či krádeží, pokud se pekař pokouší prodat své výrobky co nejdraž, nemůže být nic špatného ani na té „nejhorší lichvě“.

Saumaise navíc provedl empirickou analýzu tehdejších lichvářů v Amsterdamu, což bylo velké obchodní a finanční centrum sedmnáctého století. Zjistil, že pokud od úrokové míry pro malé půjčky chudým, která běžně činila 16 procent, odečte náklady věřitelů spojené s tímto druhem podnikání, sníží se úroková míra ve skutečnosti na pouhých 8 %.

Historický vývoj lichvy, tedy půjčování za úrok, je pro nás zajímavý hned z několika důvodů. Za prvé na něm vidíme vývoj teorie související s problémem půjček, časové preference (neboli úrokové míry), rizikové prémie apod. A za druhé nám pomůže identifikovat původ myšlenek, stojících za snahami zavést úrokové stropy či jinak regulovat tuto oblast.

Teorie úroku

Shrňme nejprve výše předložený vývoj teorie. Platónův žák Aristoteles, který jako jeden z prvních bádál v oblasti, jíž bychom dnes nazvali ekonomii, vyzdvihoval činnosti související

se zaopatřením rodinného krbu a naopak odsuzoval aktivity zaměřené na zisk. Kupčení s penězi proto považoval za činnost odporující přirozenému stavu věcí a tudíž za nemorální. Trvalo 2000 let, než došlo koncem 13. stol. alespoň k zmírnění těchto myšlenek zavedením konceptu *lucrum cessans* (ušlého zisku). Tím byl vytvořen základ pro postupné vysvětlení a obhájení půjčování peněz za úrok. Dalším významným krokem bylo na počátku 16. století přiblížení se k pochopení časové preference, tedy že 100 peněžních jednotek nyní má vyšší hodnotu než 100 peněžních jednotek kdykoliv v budoucnu. Ve stejné době byl i poprvé formulován argument, že úrok je spoluurčen i mírou rizika, že dlužník svůj dluh nesplatí. A od 17. století již víme, že půjčování peněz je obchod jako každý jiný, a stejně jako v případě kteréhokoliv jiného trhu je i zde cena – tedy v našem případě cena peněz, neboli úrok – určovaná střetem nabídky s poptávkou.

Již minimálně tři stovky let jsme tak dostatečně teoreticky vybaveni k tomu, abychom chápali roli úroku na trhu peněžních půjček. Přesto jsou bankovní i nebankovní instituce poskytující půjčky a úvěry neustále a opakovaně pod vlivem nejrůznějších státních regulací, jež mají za cíl administrativně omezit výši úroků a stanovit jejich strop. Stejně jako se vyvíjelo pochopení pro úrok, vyvíjely se i argumenty proti němu. Ať už se ale na ně útočilo jakkoliv, vždy se jako červená nit na pozadí vinula myšlenka, že prostřednictvím úroku vlastně věřitel získává něco za nic. Představa, že žádat úrok 10 % je jako prodat někomu 100 korun za 110. Zkrátka přesvědčení, že úrok je něco nesprávného, neboť nemá žádné „objektivní“² odůvodnění. Postupem času sice na konto „objektivních“ zdůvodnění přibývaly položky jako ušlý zisk, riziková prémie atd., avšak i dnes jsme svědky toho, že jsou někteří věřitelé napadáni s tím, že požadují „lichvářské“³ úroky.

² „Objektivními“ myslíme opak subjektivních. Tedy náklady, které jsou ospravedlnitelné i jinak než pouhým tvrzením či pocitem věřitele. Například riziková prémie je jedním z „objektivních“ důvodů. Oproti tomu pocit věřitele, že si daný obnos opravdu zaslouží, bychom označili jako subjektivní zdůvodnění. „Objektivní“ v uvozovkách zde používáme proto, neboť jsme přesvědčeni, že nic jako objektivní důvod jakékoliv lidské aktivity neexistuje. Veškeré objektivní skutečnosti nejprve jednotlivce nějakým způsobem zanalyzuje a na jejich základě vytvoří subjektivní zhodnocení, jímž se následně řídí.

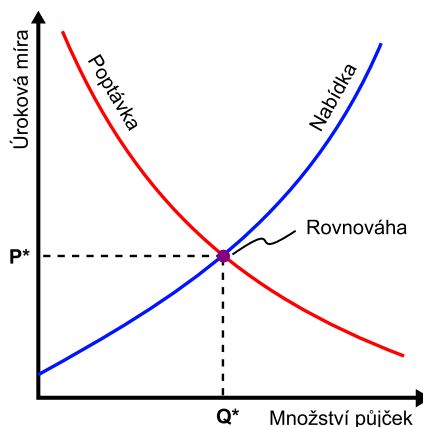
³ „Lichvářské“ v uvozovkách slouží k popisu toho, co si dnes představujeme pod pojmem lichva. Nikoliv tedy ve smyslu středověkém, kdy byla půjčka za jakýkoliv úrok označena za lichvu.

Co k tomu současné kritiky vede? Problémem mnohých z nich zcela jistě bude neznalost „objektivních“ zdůvodnění. Ale někteří zastánci úrokových stropů chápou, že například vyšší rizikovost dlužníka bude za jinak stejných okolností znamenat vyšší úrokovou míru. Stejně si však myslí, že některé úroky jsou už zkrátka příliš vysoké a tedy společensky neúnosné. Jakým procesem je však výše úroku určena?

Tržní rovnováha a dynamika

Jak jsme již výše v souvislosti s Claudem Saumaisem zmínili, rovnováha na trhu peněžních půjček, tedy úroková míra, je určována střetem nabídky s poptávkou. Schematicky tento proces ilustruje Graf 1. Vidíme, že s růstem úrokové míry klesá poptávka po úvěrech a naopak roste jejich nabídka. Jinými slovy více lidí se chce vzdát své současné spotřeby a spořit, aby mohli více spotřebovávat v budoucnu. S růstem ceny peněz však klesá poptávka po nich, investoři a domácnosti ztrácejí zájem o úvěry. Naopak nižší úroková míra, než je rovnovážná P^* , způsobuje, že investoři by si rádi půjčili peníze a investovali je do nových projektů. Problém však je, že nižší úroky současně odrazují od spoření, čímž dochází ke snižování nabídky. Získáváme tak obvyklou dynamiku, kdy jakýkoliv výkyv v množství či ceně úvěrů vede k následné reakci trhu a k návratu do bodu rovnováhy.

Graf 1



Strana poptávky je jasná. Prozkoumejme nyní podrobně, co se vlastně skrývá za onou křivkou nabídky a co ji ovlivňuje. Cílem každého jedince, který spoří a nabízí na trhu svoje peníze, je získat z nich co nejvyšší úrok. Konkurence mezi bankovními i nebankovními institucemi a jedinci pak zaručuje, že výše úroků bude přirozeně regulována. Pokud by se totiž současní věřitelé například domluvili, že zvýší úrokové sazby, které na dlužnících požadují, vychýlil

by se trh z rovnováhy. Pro některé z těch, kdo si chtěli v situaci předchozí nižší úrokové míry půjčit, je to nyní neatraktivní či nedostupné, poptávané množství klesá. Vzniká tak skupina potenciálních (nyní neuspokojených) zákazníků, kteří představují ziskovou příležitost pro toho, kdo jim dokáže poskytnout úvěr za předchozí nižší úrokovou míru. Jinak řečeno, vzniká motivace pro vstup nové konkurence, případně pro porušení kartelové dohody.

Složky úrokové míry

Již víme, proč nejsme v reálném životě svědky existence příliš vysokých úrokových měr. Co ale způsobuje, že úrokové míry neklesají naopak k nule? Za prvé je to tzv. přirozená úroková míra, tedy číselné vyjádření již zmíněné časové preference. Ta nám říká, nakolik upřednostňujeme současnou spotřebu před budoucí. Je potřeba si uvědomit, že nejde pouze o to, že hodnotíme 100 korun nyní výše než 100 korun zítra. Peníze slouží pouze jako prostředek. Hovoříme-li o tom, že si ceníme peněz nyní víc než peněz v budoucnu, máme tím na mysli, že si ceníme nějakých konkrétních statků, jež lze za peníze získat, více teď než někdy později.

Dalším faktorem ovlivňujícím výši úroku je inflace. Ta způsobuje, že budoucí reálná hodnota peněz klesá. Nominální úroková míra je v případě vysoké inflace špatným ukazatelem. Neboť s tím jak roste inflace a klesá budoucí reálná hodnota peněz, je nutné, aby úroková míra vyrovnávala tento výkyv.

Zdaleka největší měrou však ovlivňují výši úroků dvě položky – riziko spojené s nesplacením dluhu a administrativní náklady na úvěr. Tyto dva údaje budou také klíčové v naší analýze úrokových stropů. Jsou to totiž právě riziko a administrativní náklady, které v mnoha případech legitimně a v souladu s ekonomickou logikou zvyšují úrokové míry nad úroveň, jež je v daném místě a čase obvyklá.

Riziková přírážka k úroku představuje jistou formu pojištění věřitelů proti klientům neschopným splácet. Její výška je stanovena typem úvěrového produktu, jeho zaměřením a délkou. Například mezibankovní půjčky budou mít rizikovou přírážku velmi nízkou, neboť v případě dlouhodobé spolupráce dvou bank příliš nehrozí, že by najednou jedna z nich nebyla schopna splatit svůj dluh. Přeneseme-li se však do situace, kdy bankovní nebo nebankovní instituce půjčují běžným fyzickým či právnickým osobám, začíná hrát riziko nesplacení velkou roli. Dokládá to i široká škála existujících úvěrových produktů, od relativně

bezpečných, jako jsou hypoteční či kontokorentní úvěry, které jsou zajištěny relativně nízkou rizikovou premií, až například k hotovostním půjčkám s vyšší mírou rizika a tedy vyššími úrokovými mírami.

Druhou výše zmíněnou položkou byly administrativní náklady na obsluhu úvěru. Na rozdíl od přirozené úrokové míry a inflační přírážky není – obdobně jako riziková přírážka, v procentuálním vyjádření shodná pro všechny typy úvěrů. Jde totiž o položku, která je ve své absolutní hodnotě konstantní a nezávislá na výšce či délce úvěru. Jinými slovy náklady na zprostředkování úvěru se v zásadě nemění, ať už jde o úvěr 100 000 Kč na jeden rok či 10 000 Kč na dva týdny, ekonomicky říkáme, že jsou to náklady fixní. Pokud bychom proto vyjádřili roční procentní sazbu nákladů, bude v prvním případě daleko nižší než v případě druhém.

Příklad

Zkusme výše uvedený příklad vyčíslit. Předpokládejme, že náklady na úvěr jsou celkem 10 % a administrativní poplatek pro sjednání úvěru je 1 000 korun. Nejprve vyjádřeme situaci, kdy jsou obě půjčky na stejně dlouhou dobu – jeden rok.

úvěr 100 000 Kč			úvěr 10 000 Kč		
	v %	v Kč		v %	v Kč
administrativní poplatky	1 %	1 000 Kč	administrativní poplatky	10 %	1 000 Kč
ostatní položky (přirozená úroková míra, inflace, zisk, ...)	9 %	9 000 Kč	ostatní položky (přirozená úroková míra, inflace, zisk, ...)	9 %	900 Kč
náklady na úvěr	10 %	10 000 Kč	náklady na úvěr	19 %	1 900 Kč

A nyní ukažme, jak by se situace změnila, když bychom zkrátili délku úvěrů na pouhé dva týdny.

úvěr 100 000 Kč			úvěr 10 000 Kč		
	v %	v Kč		v %	v Kč
administrativní poplatky	26 %	1 000 Kč	administrativní poplatky	260 %	1 000 Kč
ostatní položky (přirozená úroková míra, inflace, zisk, ...)	9 %	346 Kč	ostatní položky (přirozená úroková míra, inflace, zisk, ...)	9 %	35 Kč

zisk, ...)			zisk, ...)		
náklady na úvěr	35 %	1 346 Kč	náklady na úvěr	269 %	1 035 Kč

Vidíme, že důsledkem fixních administrativních nákladů na sjednání půjčky dochází při snižování výše půjčky či jejím zkracování k prudkému růstu ročních procentních nákladů na úvěr. V případě půjčky s nominálem pouhých 10 000 korun tak administrativní poplatky v ročním procentním vyjádření vyskočily na závratných 260 %. Přesto z tabulky vyplývá, že roční náklad 269 % není výsledkem hrabivosti finančního podnikatele – zisk spolu s ostatními úrokovými položkami zaujímá pouhých 9 %. Ukazuje tím na největší slabinu pokusů regulovat trh s úvěry pomocí ročních procentních nákladů.

Úrok produktů pro nebonitní klienty

Doposud jsme tedy zjistili, že úroková míra se skládá z několika částí. Tzv. přirozený úrok, neboli časová preference, je odměnou za zdržení se spotřeby. Nadto existují dvě přírážky: inflační a riziková. Obě jsou svým způsobem pojištěním proti jistým rizikům. Inflační přírážka kompenzuje rizika spojená s růstem cenové hladiny a tedy poklesem reálné budoucí hodnoty peněz. Na druhou stranu riziková přírážka je pojištěním před možným nesplacením úvěru. Tyto části úrokové míry nejsou ovlivněny nominální výší úvěru. Naopak administrativní poplatky nejsou variabilní složkou a jejich výše tedy nezávisí na velikosti úvěru. Svou fixní podstatou zvyšují úrokovou míru zejména v případě nízkých objemů úvěrů.

Platí tedy, že čím kratší a nižší úvěr, tím vyšší úroková míra. Zde se následně nabízí klíčová otázka: jaká sociální skupina využívá nejčastěji půjček nízkých nominálů? Odpověď je snadná, jsou to právě ti nejrizikovější klienti s nízkými a nejistými příjmy a nízkou úrovní existujícího bohatství. Ti totiž nejčastěji využívají různé spotřebitelské úvěry, přičemž nemohou ručit svým majetkem či úsporami, ani vysokými pravidelnými příjmy. Administrativní poplatky spolu s rizikovou prémie v jistém smyslu zdražují úvěry pro tuto klíčovou skupinu obyvatel. Zanedbatelný není ani vliv rychlosti vyřízení půjčky. Zástupci nízkopříjmové skupiny obyvatel totiž často potřebují vyřídit úvěr co možná nejrychleji, neboť, jak jsme již řekli, nemají ani dostatečný majetek, ani úspory k tomu, aby si mohli dovolit čekat, než poskytovatel úvěru důkladně prozkoumá jejich rizikovost. Jsou proto paušálně odsouzeni k vyšší úrokové míře, neboť poskytovatel úvěru automaticky (a nutno říci, že na základě jemu dostupných informací i zcela racionálně a oprávněně) předpokládá vyšší riziko nesplacení.

Již tedy víme, že relativně vyšší budou úrokové míry úvěrových produktů zaměřených na nízkopříjmové skupiny. Ty totiž preferují půjčky nižších nominálů a jak jsme výše ukázali, právě úvěry o nižších objemech vedou k vyšším relativním nákladům na půjčku. Navíc se zástupci nízkopříjmové skupiny řadí k rizikovějším pro věřitele, což také povede k vyšším úrokovým mírám. Můžeme proto uzavřít, že je zde ekonomická realita naprosto opačná, než bychom na první pohled čekali. Žadatelé o úvěry z nízkopříjmové skupiny platí vyšší úroky než ostatní. Právě z tohoto zjištění zřejmě plynou i pokusy zajistit větší „sociální spravedlnost“⁴ pomocí legislativních kroků, které by měly administrativně stanovit maximální možnou úrokovou míru. Pravděpodobně si navrhovatelé neuvědomují skutečnost, kterou jsme odhalili v předchozí části této studie: vysoké úrokové míry nemusejí být způsobeny vysokou ziskovou marží, jejíž výše je přirozeně a automaticky regulována procesem konkurence a možností volného vstupu na trh.

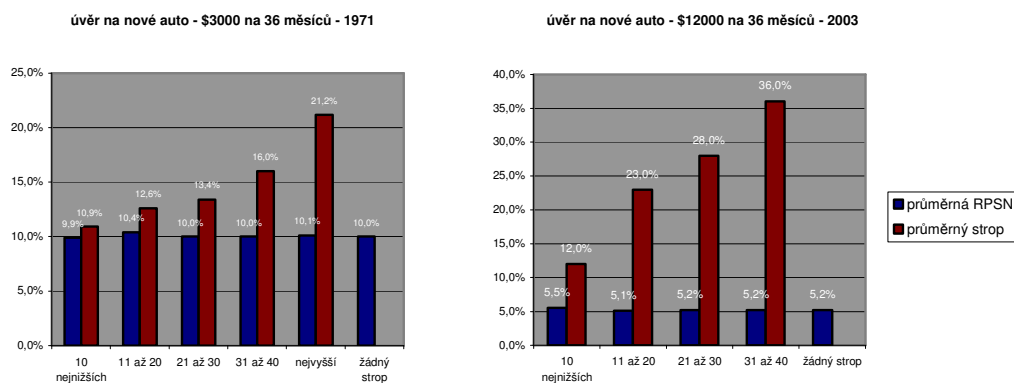
Úrokový strop

Vliv úrokového stropu na úvěrové produkty „hlavního proudu“

Zatím jsme vycházeli pouze z teoretických předpokladů. Nicméně popsané teorii odpovídají i reálné zkušenosti. Ministerstvo průmyslu a obchodu Velké Británie si nechalo v roce 2004 vypracovat studii o dopadech regulace úrokové míry v několika evropských zemích. Jednou z klíčových otázek studie byla právě teze, zda mají úrokové stropy vliv na cenu typických úvěrových produktů hlavního proudu. Provedli šetření v 50 státech a zjistili, že bez ohledu na různou regulaci úrokových měr toho kterého státu byly ceny úvěrů takřka identické. Podobný výzkum byl proveden již v roce 1971 Národní komisí pro spotřebitelské finance Spojených států, přičemž výsledek byl velmi podobný. Stejně tak se shodoval závěr obou průzkumů: úrokové stropy neovlivňují ceny běžných úvěrových produktů pro nízkorizikové skupiny zákazníků. Toto zjištění má jeden důležitý důsledek. Zřejmě nedochází k tomu, že by poskytovatelé úvěrů dovovali svoje rizikové produkty ze zisků generovaných těmi méně rizikovými.

⁴ Pojem sociální spravedlnost je také velmi rozporuplný. K jeho kritice viz Anthony de Jasay: Jarní přednáška Liberálního institutu – *Sociální spravedlnost pod drobnohledem* (http://libinst.cz/data/pjp05_de_jasay_cz.pdf)

Graf 2



Zdroje dat: *National Commission on Consumer Finance 1971* a *Bankrate.com 2003*

Graf 2 ukazuje, že ceny úvěrových produktů jsou ovlivňovány spíše konkurencí než státem nařízenými úrokovými stropy. Děje se tak dnes, stejně jako se tak dělo před více než 30 lety.

Co je to RPSN?

RPSN neboli roční procentní sazba nákladů je číslo, které má umožnit spotřebiteli lépe vyhodnotit, nakolik je poskytovaný úvěr výhodný nebo nevýhodný. RPSN udává procentní podíl z dlužné částky, který musí spotřebitel zaplatit za období jednoho roku v souvislosti se splátkami, správou a dalšími výdaji spojenými s čerpáním úvěru.

Poskytovatel spotřebitelského úvěru je v Česku od 1. ledna 2002 ze zákona povinen ve většině případů uvádět u své nabídky i RPSN, přičemž obdobnou povinnost mají i poskytovatelé v ostatních zemích EU, jak vyplývá ze směrnice 98/7/ES.

Při uzavírání půjčky je obvykle velmi obtížné porovnat nabídky jednotlivých poskytovatelů pouze podle roční úrokové míry úvěru. Často jsou vyžadovány různé dodatečné platby:

- poplatky za uzavření smlouvy (administrativní poplatky),
- poplatky za správu úvěru a vedení účtu,
- poplatky za převody peněžních prostředků,
- první navýšená splátka (akontace),
- u leasingu odkupní cena předmětu,
- pojištění schopnosti splácet, atd.

Úrokové míry navíc bývají uváděny s různým základem (roční, měsíční, týdenní). RPSN, které zahrnuje všechny platby a je zásadně na roční bázi, tak usnadňuje orientaci při porovnání různých nabídek.

Roční procentní sazba nákladů se vypočítá podle následujícího vzorce:

$$\sum_{K=1}^m \frac{A_K}{(1+i)^{t_K}} = \sum_{K'=1}^{m'} \frac{A'_{K'}}{(1+i)^{t_{K'}}}, \text{ kde}$$

K	je pořadové číslo půjčky téže osoby
K'	je číslo splátky
A_K	je výše půjčky číslo K
$A'_{K'}$	je výše splátky číslo K'
\sum	značí celkový souhrn
m	je číslo poslední půjčky
m'	je číslo poslední splátky
t_K	je interval, vyjádřený v počtu roků a ve zlomcích roku, ode dne půjčky č. 1 do dnů následných půjček č. 2 až m
$t_{K'}$	je interval, vyjádřený v počtu roků a ve zlomcích roku, ode dne půjčky č. 1 do dnů splátek nebo úhrad poplatků č. 1 až m'
i	je hledaná roční procentní sazba nákladů na spotřebitelský úvěr, kterou je možno vypočítat (buď algebraicky nebo numericky opakovanými aproximacemi na počítači), jestliže jsou hodnoty ostatních veličin rovnice známy buď ze smlouvy nebo odjinud

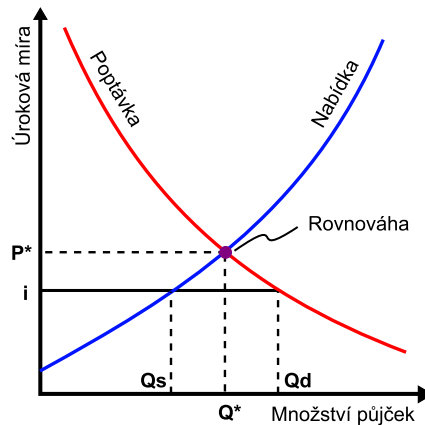
Zdroj: Zákon č. 321/2001 Sb.

Vliv úrokového stropu na úvěrové produkty pro nebonitní klienty

Nízkorizikové úvěrové produkty hlavního proudu tedy úrokovými stropy ovlivněny nejsou. Jak je to ale s produkty ostatními, tzv. úvěrovými produkty pro nebonitní klienty (*sub-prime*)? Ty jsou totiž, jak jsme výše zjistili, logicky mnohem dražší, neboť bývají často nižšího nominálu a jsou rizikovější. Dojde-li tedy k zavedení úrokového stropu, stanou se některé z předtím nabízených produktů pro poskytovatele nerentabilní a dojde k jejich vymizení z trhu. Věřitel totiž už nebude schopen pokrýt ze získaných úroků všechny své náklady (ať už

administrativní náklady nebo možné budoucí náklady způsobené nesplacením úvěru). Jak ukazuje Graf 3, stanovení úrokového stropu o hodnotě i , pokud byla předtím rovnovážná cena P^* , povede k omezení nabídky na množství Q_s a zvýšení poptávky po úvěrech na hodnotu Q_d . Vznikne tedy nedostatek obdobný tomu, který pozorujeme například na trhu nájemního bydlení.

Graf 3



Dalo by se namítnout, že předchozí rovnovážná úroková míra P^* byla příliš vysoká a dlužníci byli produkty za cenu vyšší než i natolik poškozováni, že jim zákaz takových půjček ve skutečnosti prospěje. Tato teze je však přinejmenším problematická. Stejně jako ve středověku je totiž i dnes půjčování za úrok směnou, k níž přistupují obě strany dobrovolně. Výše úroku – ať už je jakákoliv – na tom nemůže nic změnit. A pokud byla půjčka dlužníkem přijata dobrovolně a s plným vědomím její ceny (což dnešní regulace zajišťuje), není důvod předpokládat, že by snad byl dlužník věřitelem při uzavírání smlouvy jakkoliv poškozen. Považovat tak některé transakce za nelegální jenom proto, že je cena vyšší, než se nám zdá být „správné“, je velmi podivné. Nic na tom nemění ani argument, že pokud si někdo půjčí peníze za cenu vyšší než i , musel být tísni, a tudíž nemusel zcela racionálně uvažovat. Na skutečnosti, že klienti věřitelů poskytujících takto drahé úvěrové produkty budou zřejmě bez výjimky lidé v tísni, není nakonec nic pozoruhodného: kdyby v tísni nebyli, jen těžko by dobrovolně přistupovali na takto vysoké úroky.

Zavedení úrokového stropu a s tím související praktické zrušení trhu s úvěry pro nebonitní klienty tak bude nespravedlností nejen vůči poskytovatelům půjček, ale zejména vůči jejich klientům. Stačilo by se zeptat všech nebonitních klientů, zda by bývali byli radši, kdyby v oné

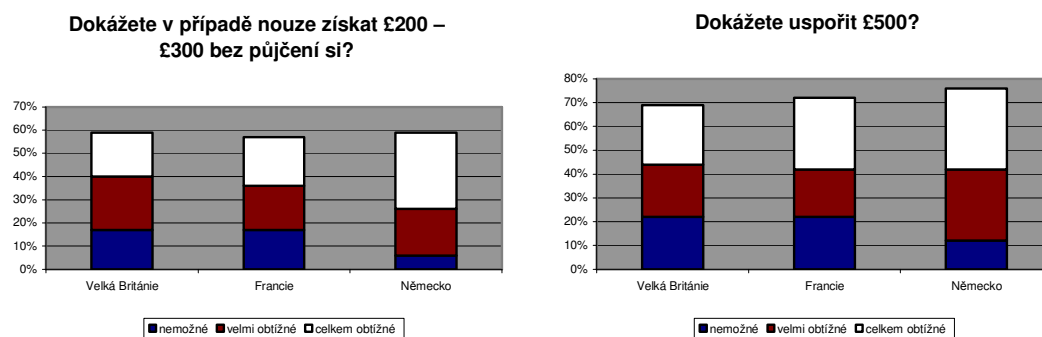
tísavné situaci žádný úvĕr získat nemohli. Všichni do jednoho by museli ve chvíli, kdy si peníze půjčovali, odpovědĕt, že jsou radĕji, mohou-li prostředky získat takto draze, než kdyby nemohli půjčku získat vůbec. Jistĕže by ještĕ radĕji získali půjčku za „standardní“ úrok v bance, ale taková možnost se těmto lidem v dané situaci zjevnĕ nenaskýtala, stejnĕ jako se nenabízí jednotlivcům možnost půjčit si za podmínek platných na mezibankovním trhu. Zcela zjevnĕ tedy zákaz určitých půjček nemůžĕ být pro nikoho ze zúčastněných výhodný, neboť tím zbavujeme určitou skupinu obyvatel možnosti legálnĕ si půjčit.

Vliv regulace na poptávku

V souvislosti s poptávkou po úvĕrech se nabízí ještĕ jedna otázka: nedojde při zavedení úrokovĕho stropu k omezení poptávky po penĕzích jako takové? Neovlivní regulace trhu s penĕzi preference lidí tak, že začnou sami více spořit a budou se ménĕ spolĕhat na úvĕry? Tato myšlenka se zdá být na místĕ. Studie však ukazují, že poptávka zůstává stále stejná, bez ohledu na regulace či kulturní kontext. Zdaleka nejvyšší je pak u domácností z nízkopříjmové skupiny, kde 6 z 10 dotázaných domácností z prvních dvou decilů⁵ potvrdilo, že si alespoň občas potřebují půjčit. Tři čtvrtiny z nich považují za obtížné, či až dokonce nemožné ušetřit ekvivalent 500 (asi 20 000 Kč) na nějaké zvláštní účely. Domácnosti závislé na sociálních dávkách dokonce považují za obtížné až nemožné v případě nouze získat ekvivalent 200 – 300 (8 000 Kč – 12 000 Kč) bez půjčení si. Tyto výsledky jsou v podstatĕ stejné pro různé země s různými úrovnĕmi regulace úroků, jak ostatnĕ ukazuje i Graf 4.

⁵ Decil je statistický termín pro desetinu danĕho vzorku, setřídĕného od nejnižších hodnot po nejvyšší. První decil tedy označuje nejnižších 10% dat. První dva decily pak nejnižších 20%.

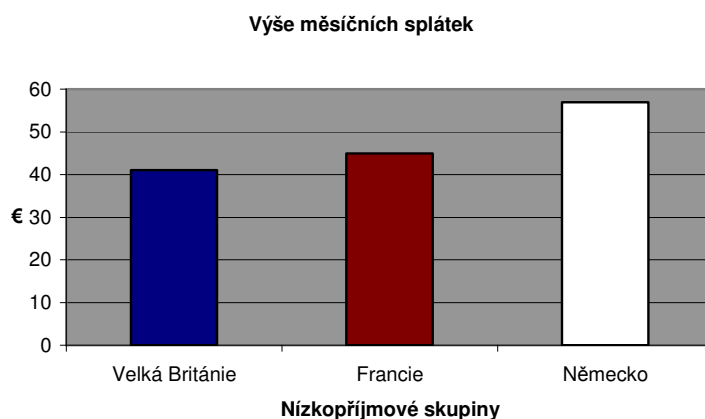
Graf 4



Zdroj dat: *The effect of interest rate controls in other countries, 2004*

Stejně tak je skoro až neuvěřitelně podobná výše měsíčních splátek věřitelům. A to přesto, že v každé ze tří sledovaných zemí využívají dlužníci z důvodu různé regulace finančního trhu zcela odlišné úvěrové produkty.

Graf 5



Zdroj dat: *The effect of interest rate controls in other countries, 2004*

Vliv úrokového stropu na nabídku

Můžeme tedy s velkou mírou jistoty konstatovat, že zavedení úrokového stropu nebude mít vliv na poptávku po úvěrech. Shrňme-li dosavadní zjištění, zjišťujeme, že zavedení úrokového stropu povede k poklesu nabídky úvěrových produktů pro nebonitní klienty, čímž budou tito klienti poškozeni, a současně nezpůsobí žádnou změnu v poptávce po úvěrech.

Navíc jsme zjistili, že nízkopříjmové skupiny obyvatel se bez půjček obejdou jen velmi těžko. V případě, že budou nízkopříjmoví klienti finančních institucí připraveni o možnost půjčit si legální cestou peníze, budou tím vlastně přinuceni obrátit se na nelegální alternativy. Stávající poskytovatelé úvěrů pro nebonitní klienty tak budou mít v zásadě tři možnosti:

1. Přeorientovat se na bonitní klientelu a produkty hlavního proudu, což však bude velmi složité, neboť v této oblasti trhu existují již dobře etablované značky. Navíc se zde často jedná o půjčování vyšších částek a důraz se přesouvá z nejnižší ceny úvěru na spolehlivost a reputaci.
2. Přesunout se do černé ekonomiky a dále poskytovat stejné produkty. Tentokrát ovšem za vyšší ceny, neboť riziko je v případě nelegálních půjček o mnoho větší.
3. Zcela opustit tuto oblast podnikání.

Jak ukazuje srovnání Spojených států, Velké Británie, Francie a Německa, v prvních dvou jmenovaných zemích existuje z důvodu volnějšiho trhu řada produktů pro nebonitní klienty, zatímco ve Francii a Německu je tato oblast trhu zcela vyklizena a přenechána nelegálním aktivitám, které souhrnně označujeme jako lichvu. Tedy půjčování peněz za vysoký úrok, který je důsledkem vysoké rizikovosti klientů a ilegalitou dané činnosti.

I pokud by došlo k úspěšnému přetransformování se všech finančních institucí na bonitní klientelu, mělo by zřejmě zavedení úrokového stropu negativní vliv na zaměstnanost ve finančním sektoru. Je tomu tak proto, že při neměnné poptávce na konkurenčním trhu produktů hlavního proudu není možné, aby se na trhu uživilo více hráčů. I kdyby tedy propouštění nepostihlo nově (v důsledku regulace) vstupující firmy, dotklo by se firem stávajících. V případě, že některé z nich budou muset zcela opustit trh, dojde samozřejmě k propuštění zaměstnanců. Poněkud obtížnější situace by byla v případě 2., tedy při přesunu podnikání do ilegality. V takovém případě by zřejmě v první fázi došlo k propuštění stávajících zaměstnanců. V druhé fázi by ovšem byli opět zaměstnanci najímáni, i když na práci jiného typu (viz níže k vlivu ilegálních půjček na společnost).

Změny v nabídce úvěrových produktů budou samozřejmě mít dopad i na daňové příjmy státu. Opět pouze v nereálném případě, kdy by se všechny společnosti udržely na trhu a přeorientovaly se na novou klientelu, by nedošlo k výpadku příjmů státní kasy. Může se ovšem stát, že vysoká rizikovost některých klientů bude namísto vysokým úrokem

kompenzována poskytovatelům půjčky pomocí jiných plateb, které mohou unikat zdanění. Taková činnost přirozeně v minulosti vznikala vždy, když byla nějakým způsobem omezena cena a vytvořen umělý nedostatek. Už ve středověku byl nedílnou součástí půjčky peněz hodnotný dar od dlužníka k věřiteli. Nemusíme se však dívat až tak daleko do minulosti – za socialismu byly nejrůznější dary (ať už hmotné nebo povahy protislužby) na denním pořádku. To může vést k různým formám daňového úniku. Je ale potřeba zdůraznit, že spíše nezamýšleného. Prvotní záměr není uniknout daňové povinnosti, nýbrž nesmyslné regulaci.

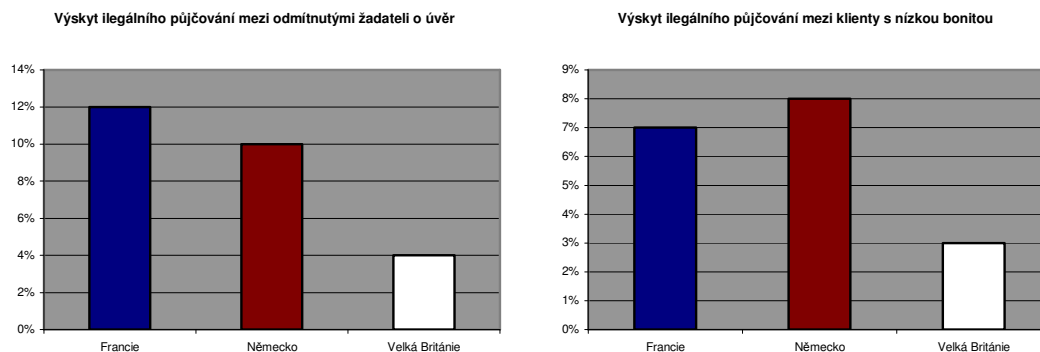
Přechod do ilegality by pak jednoznačně znamenal vyšší riziko veškerých projevů ilegální činnosti, od praní špinavých peněz až po vyšší kriminalitu.

Dopady zavedení úrokového stropu na nebonitní klienty

Jak ukázal Graf 3, při zavedení úrokového stropu v hodnotě nižší než rovnovážné dojde k nárůstu poptávky po úvěrech. Lidé vidí nižší úrokovou míru než předtím a mohou se pokusit získat půjčku. Protože však nabídka naopak klesla, dojde k jevu, který vzniká na trhu vždy, když se stanoví maximální cena – k umělému nedostatku. Spousta z těch, kteří by bývali byli dříve ochotni zaplatit vyšší úrok – třeba z důvodu, že je jejich potřeba hotovosti obzvláště palčivá, jej po zavedení úrokového stropu získat nemohou. Úvěr totiž mohl získat někdo, kdo ho ve skutečnosti tolik nepotřeboval a tudíž nebyl ochoten za něj zaplatit dřívější rovnovážnou cenu. Využívají-li navíc nebonitní vysokorizikovní klienti produkty určené pro nízkorizikovou skupinu, což v drtivé většině případů znamená příliš vysoké úvěry, stává se, že jsou chyceni v pasti nekonečných dluhů, kdy nejsou schopni splácet zbytečně vysoké úroky plynoucí ze zbytečně vysokých půjček.

Mnozí se však pro svou nízkou bonitu vůbec k legální půjčce nedostanou a jsou odkázáni na finanční produkty stojící mimo zákon. Toto zjištění souhlasí se závěry studie vypracované koncem roku 2006 pro britské Ministerstvo průmyslu a obchodu o ilegálním půjčování ve Velké Británii. Z této analýzy vyplývá několik závěrů, které jasně vypovídají o souvislosti existence úrokových stropů a ilegálního půjčování se všemi jeho negativními projevy. Hlavním poselstvím je, že ilegální půjčování vzkvétá tam, kde neexistuje nabídka legálních alternativ. Ilegální věřitelé jsou nesporně jistým věřitelem poslední instance, neboť ze všech dostupných dat z nejrůznějších trhů vyplývá, že domácnosti využívají služeb ilegálních věřitelů, pokud nemají žádnou jinou možnost jak získat úvěr. V boji proti ilegálním úvěrovým produktům je tak nejúčinnější strategií umožnit vznik legálních alternativ.

Graf 6



Zdroj: Výzkum Taylor Nelson Sofres pro Policis, 2004

Studie ukazují, že výskyt ilegálního půjčování je v Německu a Francii výrazně vyšší než ve Velké Británii, která sice samozřejmě jistým způsobem reguluje tento trh, avšak nepraktikuje žádné cenové stropy. Věřitelé proto mohou určit cenu úvěru podle uvážení rizika souvisejícího s každým jednotlivým klientem. Rovněž tam neexistuje žádný zákaz půjček jednotlivcům, kteří již měli v minulosti problémy s dluhy. Toto sice vedlo k vzniku trhu s velmi nákladnými půjčkami pro vysokorizikové a nízkopříjmové dlužníky, na druhou stranu však mírná regulace umožňuje takřka každému získat úvěr legální cestou prostřednictvím produktů pro nebonitní klienty. Naproti tomu neexistence takových produktů ve Francii a Německu vede k mnohem vyššímu počtu jednotlivců neschopných sehnat legální úvěr. V obou zemích jsou také regulace nastaveny tak, že prakticky znemožňují získat legální půjčku jedincům, kteří měli v minulosti problémy se splácením. Je samozřejmě možné namítnout, že již předlužení jedinci by neměli mít přístup k dalším úvěrům. Výzkumy však prokazují, že potřeba získat peníze nemizí, jen je nakonec přesměrována na nelegální alternativy.

Mohlo by se zdát, že nakonec mezi legálními a nelegálními alternativami pro zástupce rizikových nízkopříjmových skupin není velkého rozdílu. Stejně jako poskytovatelé úvěrových produktů pro nebonitní klienty, i nelegální věřitelé se snaží být snadno přístupných a rychlým zdrojem hotovosti, přičemž při rozšiřování pole působnosti spoléhají především na to, že jim budou jejich stávající klienti doporučovat své známé. Tím však podobnost končí, ačkoliv je mnohdy vztah mezi věřitelem a dlužníkem založen na oboustranné výhodnosti a spolupráci. Ve většině případů je však vztah mezi ilegálními věřiteli a dlužníky založen na

zastařování a vydírání. Věřitelé se totiž nemohou v případě špatné platební morálky dlužníka obrátit běžnou cestou na soudy, neboť půjčují za úrok vyšší, než je nejvyšší povolený. Na druhou stranu nejsou ojedinělé případy, kdy dlužník přijal půjčku a následně přivolal na svého věřitele policii s tím, že jde o lichváře. Není proto divu, že ačkoliv je samotný akt půjčky v drtivé většině případů zcela neškodný, ba dokonce společensky výhodný, odsunutí tohoto typu úvěrových produktů do ilegality dává vzniknout celé řadě společensky nepřijatelných jevů.

Trh s úvěrovými produkty v České republice

Zavedení úrokového stropu by mělo zásadní vliv i na trh s půjčkami v České republice. Jak dokládá přiložený přehled, český trh s úvěrovými produkty nižšího nominálu vykazuje očekávané vlastnosti. Produkty hlavního proudu, tedy obvyklé bankovní půjčky pro méně rizikové klienty jsou sice levnější, avšak je většinou mnohem složitější je získat nebo mají například omezenou oblast využití. Některé z produktů k sobě mají připojené další, jako je kupříkladu nutnost otevřít si u dané bankovní instituce účet.

Naopak úvěry s nižším nominálem, které se dají snadno a rychle získat (například proti zástavě movitého majetku), jsou samozřejmě dražší. Za povšimnutí ještě stojí, že u drtivé většiny zde představených produktů byla uvedena nesprávná výše RPSN. Po přepočítání pomocí úvěrové kalkulačky na internetových stránkách České obchodní inspekce jsme zjistili, že by měla být vyšší. Způsobeno to však může být i složitostí výpočtu, kdy není občas zcela jasné, které položky se jakožto náklady do výpočtu zahrnují a které už nikoliv.

Pokud by byl uvalen na český trh s úvěry úrokový strop, došlo by postupně k vymizení pomalu vznikajících úvěrových produktů pro méně bonitní klienty, které se svou roční procentní sazbou nákladů vymykají průměru. Důsledkem by pak byly všechny výše popsané negativní jevy.

Chtějí-li tedy čeští legislativci nějak regulovat trh s úvěry ve prospěch nebonitních klientů, neměli by se snažit omezovat úrokové míry. Takový krok by vedl, jak jsme ukázali, k naprosto jiným výsledkům, než jakých mají regulátoři v úmyslu dosáhnout. Naproti tomu jako poměrně užitečná by se jevila srozumitelná právní úprava povinnosti uvádět RPSN, aby bylo každému zcela zřejmé, jaké náklady jsou opravdu s tím kterým úvěrovým produktem spojené.

Název	Osobní půjčka CETELEM	COFIDIS - Cofidirekt	ČSOB - Půjčka na cokoliv	Česká spořitelna - Snadná půjčka	ČPP - Flexi hotovost
Úvěr	20 000 Kč	20 000 Kč	20 000 Kč	20 000 Kč	10 000 Kč
RPSN (v procentech)	26,54	30	20,73	od 14,35	14
RPSN podle kalkulačky	32,85	43,47	OK	33,17	NELZE

Název	Fin pomoc	GE MoneyCard - Chytrá karta	GE MONEY - Expresní půjčka	Homecredit	Komerční banka
Úvěr	10 000 Kč	10000 - 150000 Kč	50 000 Kč	15 000 Kč	30 000 Kč
RPSN (v procentech)		podle čerpané částky	13,4	41,7	
RPSN podle kalkulačky	103,26	NELZE	15,41	OK	23,94

Název	Poštovní spořitelna - Čtyřlístek	PROFIREAL- úvěr 6000	PROVIDENT FINANCIAL	Raiffeisenbank	SMART
Úvěr	15 000 Kč	6 000 Kč	8 000 Kč	20 000 Kč	20 000 Kč
RPSN (v procentech)	30,61	161,41	460,9	33,95	150,8
RPSN podle kalkulačky	OK	337,09	OK	53,34	125,02

Název	SMART	ZASTAVÁRNA MOBIL- POHOTOVOS T PRAHA	ZASTAVÁRNA PAVEL NĚMEC KROMĚŘÍŽ	ZASTAVÁRNA PAVEL NOVÁK PRAHA	Živnostenská banka
Úvěr	10 000 Kč	10 000 Kč	5 000 Kč	2 000 Kč	50 000 Kč
RPSN (v procentech)	150,8				17,7
RPSN podle kalkulačky	124,84	NELZE	NELZE	NELZE	OK

Zdroje údajů a dat

Murray N. Rothbard: *Economic Thought Before Adam Smith*, Edward Elgar Publishing, 1995

Department of Trade and Industry Research report: *Illegal lending in the UK*, Velká Británie, 2006

Department of Trade and Industry Research report: *The effect of interest rate controls in other countries*, Velká Británie, 2004

Policis: *Economic and Social Risks of Consumer Credit Market Regulation*, 2006