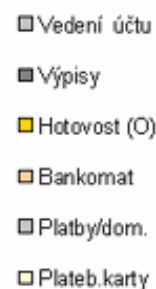


Jaké jsou náklady na vedení běžného účtu pro občana ČR?

Cenově nejvýhodnější bankou je při průměrném spotřebitelském chování uvedeném na straně 2 této přílohy Běžný účet od Živnostenské banky s měsíčním nákladem na vedení účtu a transakce ve výši 106 Kč. Naopak nejdražším produktem je Citibank účet s měsíčním nákladem ve výši 310 Kč. Vyplývá to ze srovnání 29 druhů běžných účtů u 11 bank v ČR provedeného analytickým nástrojem firmy Scott & Rose.

Srovnání měsíčních nákladů dle modelového transakčního chování a podíl jednotlivých částí poplatků na celkové měsíční ceně

Pořadí	Banka	Produkt	Vedení/měs.	Podíl vybraných poplatků na celkové ceně
1	Živnostenská banka	BÚ-obč.	106,-	
2	Poštovní spořitelna	Prog.Senior	110,-	
3	Poštovní spořitelna	Prog.Klasik	123,-	
4	Poštovní spořitelna	Postžiro	129,-	
5	Volksbank	BÚ-obč.	135,-	
6	KB	Konto IDEAL	149,-	
7	Poštovní spořitelna	Prog.Rodina	155,-	
8	ČSOB	Osob.konto Plus	164,-	
9	Poštovní spořitelna	Prog.Elektron	176,-	
10	KB	Perfektkonto	177,-	
11	Raiffeisenbank	BÚ-obč.	187,-	
12	Poštovní spořitelna	Prog.Plus	196,-	
13	ČS	Výhodný progr.	206,-	
14	Raiffeisenbank	Kompl.kon.Start	206,-	
15	KB	ExpresKonto	211,-	
16	GE C.Bank	GEnius	212,-	
17	ČS	Sporožiro	217,-	
18	Raiffeisenbank	Kompl.kon.Klasik	229,-	
19	Raiffeisenbank	Efektkonto	231,-	
20	ČS	Komplex.program	234,-	
21	eBanka	eLinka	239,-	
22	HVB Czech	Osob.účet	249,-	
23	eBanka	Program Základ	251,-	
24	Raiffeisenbank	Kompl.kon.Opt.	254,-	
25	eBanka	Program Plus	257,-	
26	ČSOB	Aktiv.konto	268,-	
27	HVB Czech	Konto Komfort	290,-	
28	KB	A-konto	307,-	
29	Citibank	Citibank Účet	310,-	



ZDROJ: SCOTT & ROSE

Rozdíl mezi nejlevnějším a nejdražším účtem tak činí 2448 Kč za rok!

Jak řekl obchodní ředitel společnosti Scott & Rose Michal Mošnička:

"Na základě dlouhodobých zkušeností z bankovníctví vyvinula naše společnost analytický srovnávací nástroj, který umožňuje detailní srovnání bankovních produktů pro různé segmenty klientů dle zadané parametrizace. Aktualizace osmi tisíc ceníkových položek probíhá pravidelně prostřednictvím zpracovatelského software naší společnosti. S využitím těchto informací a modelů chceme připravit v následujících měsících několik

dalších srovnávacích analýz."

Firma Scott & Rose byla založena v roce 2000 a po celou dobu působení se zaměřuje na oblast zpracování informací, srovnávání, analýzy, poradenství v této oblasti a na vývoj souvisejícího SW. Hlavními klienty Scott & Rose jsou bankovní domy a finanční společnosti.

(Pokračování na stránce 2)

(Pokračování ze stránky 1)

Průměrný zůstatek na běžném účtu	24 900,- CZK
Výpisy	
Měsíční výpisy	90 % klientů
Čtvrtletní výpisy	10 % klientů
Ostatní druhy frekvence	-
Distribuce výpisů	90 % klientů využívá zasílání poštou 10 % vyzvedává na obchodním místě
Hotovost	
Průměrný objem hotovosti na jeden výběr v Kč, přepážka i bankomat	6 200,- CZK
Počet výběrů hotovosti na přepážce za měsíc	0,45
Počet měsíčních výběrů hotovosti z bankomatu, který vlastní banka, u níž má klient účet	1,95
Počet měsíčních výběrů hotovosti z bankomatu, který vlastní jiná banka než u které má klient účet	0,6
Výběr kartou z bankomatu v zahraničí: průměrný objem/1 výběr	5 000,- CZK
Počet výběrů z bankomatu v zahraničí za rok	1
Průměrný objem hotovosti na jeden vklad v Kč	4 900,- CZK
Počet hotovostních vkladů za měsíc	0,75
Platby tuzemské	
Počet příchozích plateb za měsíc (domácích)	1,7
Počet odchozích plateb za měsíc (domácích, mimo trvalé příkazy)	3
Počet odchozích plateb trval. příkazem, SIPO za měsíc (domácích)	2,5
Podíl odchozích plateb	90 % mezibankovní, 10 % vnitrobankovní
Počet plateb kartou v obchodní síti celkem za měsíc	3
Průměrný objem platby kartou v obchodní síti	2 700,- CZK
Kolikrát za rok je:	
zřízen trvalý příkaz k běžnému účtu	2
změněn trvalý příkaz k běžnému účtu	1
rušen trvalý příkaz k běžnému účtu	0,5
Způsob komunikace s bankou	
Na pobočce (s osobním bankéřem)	40 % klientů realizuje transakce na obchodních místech
Elektronicky* (homebanking, Internetbanking, GSM banking)	25 % klientů realizuje transakce prostřednictvím elektronického bankovníctví
Telefonem* (phonebanking)	35 % realizuje transakce phonebankingem
* Je-li zřízena některá ze služeb elektronického bankovníctví a je možné tyto operace provádět elektronicky, počítá se do nákladů automaticky s účetní položkou předanou elektronicky dle příslušného podílu komunikace.	
Platební karty	
Platební karta elektron*	60 % klientů
Platební karta embosovaná *	40 % klientů
* V případě, že banka nabízí elektronovou PK zdarma, jsou započteny náklady pouze na embosovanou PK. V případě, že banka nabízí embosovanou PK zdarma, jsou náklady na oba typy PK nulové.	

ZDROJ: SCOTT & ROSE

(Pokračování na stránce 3)

(Pokračování ze stránky 2)

Komentář k analýze

Uvedené srovnání vychází z modelového příkladu chování občana ČR (viz str. 2 této přílohy), při nastavení jiného transakčního chování klienta mohou být náklady výrazně odlišné, a to vzhledem k mnoha specifikům v nastavení poplatků u jednotlivých účtů.

Z analýzy je však zřejmé, že hlavním nákladovým faktorem je měsíční paušální poplatek za vedení účtu respektive programu. Srovnání je provedeno s daty podle ceníků k 1. 7. 2003.

Česká spořitelna

Stěžejní produkty pro občany jsou nákladově průměrné. Produkt Komplexní program nákladově vychází nadprůměrně, na druhé straně tento produkt přináší další výhody, především v oblasti vedení platebních karet a přímého bankovníctví. Cena za vedení Komplexního programu 75 Kč měsíčně může být snížena o 50 % tj. o 38 Kč při zřízení programu v rámci Zaměstnanecké sady, a to na dobu 12 měsíců. Při využití v rámci Profit programu, Programu profesionál na dobu šesti měsíců a při současném využití produktů ze skupiny ČS, například stavebního spoření, pojištění, investování na tři měsíce.

Citibank

Měsíční paušální poplatek za vedení účtu je 200 Kč, klienti s průměrným zůstatkem na všech depozitních účtech větším než 300 000 Kč mají vedení Cibank účtu zdarma.

ČSOB

Osobní konto Plus podprůměrná cena, Aktivní konta jsou podle svého názvu zaměřena na aktivní klienty, kteří mají za vyšší paušální poplatek, nižší transakční náklady a další zvýhodnění. U Aktivního konta plus, které má paušální poplatek 390 Kč námi uvedený modelový klient není schopen uvedené výhody plně využít (součástí Aktiv konta plus je například roční vedení kreditní platební karty Gold v ceně 4000 Kč). Pro movitější klienty nabízí ČSOB Prémiové konto s paušálním měsíčním poplatkem 390 Kč. V případě, že klient udržuje průměrný mě-

síční zůstatek alespoň 1 mil. Kč v součtu na všech běžných, termínovaných účtech a podílových fondech Skupiny ČSOB/KBC, je paušální poplatek snížen na 50 Kč.

ČSOB-Poštovní spořitelna

Všechny produkty, programy, které vycházejí z bývalého postžira mají zajímavou cenu. Podle výsledků cenového srovnání je možné říci, že pro průměrného modelového klienta ČR jsou produkty Poštovní spořitelny cenově zajímavé. Nevýhodou pro určitou část klientů je však obsluha na poštách, které Poštovní spořitelna používá jako svůj distribuční kanál.

eBanka

Zavedla od 15. 6. 2003 nový produkt eLinku, která umožňuje komunikovat s bankou prostřednictvím telefonu s nižší cenou než u standardních produktů, které obsahují všechny druhy přímého bankovníctví.

GE Capital Bank

Produkt Genius nastaven cenově na průměru.

HVB Bank

Produkty cenově nad průměrem.

Komerční banka

Produkty KB jsou pod cenovým průměrem, s výjimkou A konta, které za měsíční paušální poplatek 200 Kč nabízí řadu zvýhodnění.

Raiffeisenbank

Produkty cenově nad průměrem.

Volksbank

U osobního účtu podprůměrná cena.

Živnostenská banka

Nabízí již delší dobu u osobních účtů zajímavé ceny, které jsou nastaveny výhodně právě pro standardní chování klienta. Určitou nevýhodou je obchodní síť s 27 obchodními místy. Otázkou je, zda tato banka není veřejností historicky vnímána stále jako banka pro vyšší příjmovou skupinu.



Na stránkách Bankovníctví č. 8/2003, které právě vychází, najdete:

**MĚNOVÉ UNIE VE SVĚTĚ
EXPORTNÍ FINANCOVÁNÍ A JEHO VÝVOJ
PAUZA VE "VÁLCE O MLADÉ TALENTY"**

Časopis si můžete předplatit na tel.: 800 11 00 22,
na adrese <mailto:predplatne@economia.cz>
nebo <http://www.economia.cz/info/ba/>

Chcete dostávat zdarma newsletter časopisu Bankovníctví?
Přihlaste se na e-mailové adrese <mailto:pdf.bankovnictvi@economia.cz> !

PŘIPRAVUJEME NA ZÁŘÍ

Na stránkách měsíčníku Bankovníctví č. 9/2003,
které vyjde 18. září, najdete přílohu,
jejímž hlavním tématem budou poslední trendy IT a IS v bankách a finančních institucích.
Zeptáme se představitelů největších IT společností i bank, jaký mají na tuto oblast názor,
kam směřuje IT v bankách nebo pojišťovnách a co jim přinese blízká budoucnost.

V případě Vašeho zájmu kontaktujte prosím Ing. Annu Olléovou,
<mailto:anna.olleova@economia.cz>
tel: 233 071 781 nebo 603 196 620.