

# Bankovníctví

PDF SERVIS – PŘÍLOHA • ČÍSLO 41 • 14. LISTOPADU 2011

## Dilema bank: zachránit hypotéku, nebo vydražit zástavu?

Redakce časopisu Bankovníctví ve spolupráci s inkasní společností M.B.A. Finance uspořádala 8. listopadu 2011 diskuzní fórum na téma „Udržení hypotéky, nebo dražba zástavy?“ Fóra se zúčastnili významní představitelé bank, které se zaměřují na poskytování hypoték, a zástupci stavebních spořitelen.



Zajímavou úvodní prezentaci přednesl Radek Laštovička, manažer společnosti Ernst & Young.

Snažit se zachránit hypotéku, nebo usilovat co nejdříve o dražbu zástavy? Tuto otázku si kladou všechny finanční instituce poskytující v České republice hypotéky. Ať už jsou příčiny dnešních problémů v prostém přecenění vlastních finančních možností kupujících nebo je na vině tehdejší nezodpovědnost poskytovatelů, současný nárůst delikventnosti splácení nelze brát na lehkou váhu. Tím, že ve většině případů je zástavou hypotéky dům nebo byt, je situace těch, kteří přestali hypotéku splácet, velmi vážná. Naproti čemuž věřitelé mají relativně účinný nástroj, jak se ke svým penězům dostat. Kde však hledat tu správnou hranici mezi tím, kdy je ještě šance vrátit neplatiče zpět do pravidelného splácení a kdy je naopak vhodné sáhnout k dražbě zástavy? Na tuto otázku se snažili nalézt odpověď účastníci diskuzního fóra.

Uvedení do problematiky českého hypotečního trhu a srovnání se Slovenskem a Maďarskem se ujal Radek Laštovička, manažer společnosti Ernst & Young. Zaměřil se zejména na specifika jednotlivých trhů. Slovenský trh označil mimo specifických regionů či nestandardních nemovitostí za efektivně fungující. Banky na Slovensku mají zajímavou možnost pouze na základě dopisu zaměstnavateli strhávat splátky neplatičího klienta ze mzdy.

Naproti tomu v Maďarsku trh efektivně nefunguje, již dva roky nejsou hypoteční úvěry v nabídce bank, ze zákona se nerealizují zástavy. Většina v Maďarsku poskytnutých hypoték je ve švýcarských francích, z čehož při povinné konverzi bankám plynou až 40% ztráty. Rozproudil diskuzi se pokusil otázkami, proč velcí hráči moc neprodávají zástavy, když trh defaultních hypoték v České republice roste.

Na problematiku navázala Marie Švagrová, ředitelka odboru restrukturalizace a vymáhání retailových pohledávek České spořitelny. Otevřeně představila, jak v bance řeší problematiku klientů a zdůraznila nutnost regionálního principu vymáhání. Velmi vyzdvihla znalost klienta,



Velmi živou diskusi vyvolala Marie Švagrová, ředitelka odboru restrukturalizace a vymáhání retailových pohledávek České spořitelny, která otevřeně hovořila o přístupu ČS k této problematice.

nutnou pro poskytnutí hypotéky a případnou následnou dobrou komunikaci.

Kamil Kavka, jednatel inkasní společnosti M.B.A. Finance ukázal, jakou roli v tomto procesu hraje inkasní společnost a představil úspěšné projekty, které pro klienty společnost realizuje a s jakým přínosem. Uvedl rovněž několik doporučení pro věřitele.

Finální fází celého procesu je dražba zástavy. O této části hovořil předseda představenstva společnosti Eurodražby.cz Radim Hasman.

Do diskuze se zapojili téměř všichni účastníci setkání, zejména Marie Švagrová, neboť je jasné, že zástupce lídra bankovního trhu má k problematice co říci. Svými postřehy a poznatky jí sekundovala vyslankyně společnosti Wüstenrot Renata Netopilová, výstižně debatu obohatil Josef Hovořák z Modré pyramidy stavební spořitelny. Zajímavý pohled odborníka s dlouholetými zkušenostmi nabídl Radomír Papoušek z UniCredit Bank a významně do diskuze přispěl také Radim Hasman z Eurodražeb.

Jana Chuchvalcová



Do diskuze významně přispěla Renata Netopilová, vedoucí úseku správy a vymáhání pohledávek společnosti Wüstenrot.



**Problematika nesplácených úvěrů a hypoték a případně  
využití dražeb vyvolala velmi živou diskusi...**

